

# 周末暖场活动创意方案(优质5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 新物业的工作计划篇一

### 一、指导思想

在年的工作中，我们将对员工加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润;加强业务学习，坚持员工技能培训，采取多样化形式，把学习业务与交流技能相结合，开拓视野，丰富知识，全面提升员工整体素质、管理水平;建立办事高效，运作协调，行为规范的管理机制，开拓新业务，再上新台阶，努力开创各项工作的新局面。

### 二、主要经营指标

- 1、主营业务收入全年净增万元，其中每月均增加万元;其它业务收入全年净增万元，每月均增加万元。
- 2、客户流失率为总客户的%，其中：人为客户流失力争降低为零、坏帐回收率为总客户的%。
- 3、全年完成业务总收入万元，占应收款%。
- 4、实现净利润万元。
- 5、委托银行扣款成功率达%。

### 三、工作措施

1. 捕捉信息，开拓市场，争当业绩顶尖人。面向市场，扩展团队队伍，广泛招纳能人之志为我所用。让安居的业务铺遍全国，独占鳌头。

2. 抓好基础工作，实行规范管理，全面提高工作质量。搞好各类客户分类细划，摸底排查工作。对客户进行分类细化管理，是行之有效的工作方法。3月份由分公司经理分别按照“分类排队、区别对待、上门清收”等管理措施，对所属客户进行分类，确定清收方案，落实任务层层分解，明确目标及责任人，以确保全年既定目标任务的全面完成。

3. 加强坏帐清收组织管理工作，继续做好呆帐回收及核销工作。

4. 适应营销新形势，构建新型的客户管理模式。一是要实行客户分类管理，提供差别化、个性化服务；二是对重点客户进行重点管理，尤其要做好重点客户的后续服务工作。

5. 努力加大中间业务和新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在中间业务和新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使中间业务在较短时间内有较快发展，走在同业前面，占领市场。加强中间业务的组织领导和推动工作。

6. 严格客户的收费标准，杜绝漏收和少收。并进一步规范标准，坚决执行公司规定的中间业务收费标准。杜绝漏收和少收，除特殊情况，经领导批准同意，任何人无权免收和少收，坚决做到足额收费，只有积极拓展收费渠道并做到足额收费，才能完成全年各项业务收入的艰巨任务。

7. 强化员工培训工作计划。

(1) 职工思想教育方面：一是通过培训教育，树立职工爱岗敬业，敢为人先的创新精神。二是增强职工爱岗如家，行兴我

荣，行衰我耻的观念。三是遵纪守法教育，以提高全体员工遵纪守法和自我保护意识。

(2)职工业务教育方面：一是继续学习新业务；二是技能培训工作持之以恒进行岗位练兵，不断提高办理业务的质量和效率，通过业务技术竞赛等形式，激活员工工作热情，提高工作效率。三是学习市场营、销学，填补员工市场营销知识空白。通过请进来与走出去的方法，提高员工营销的技巧，为培养一批营销骨干打好基础。

## 新物业的工作计划篇二

20xx年，公司技术设备部总体工作思路是：突出管理内涵创新，确保车辆等级，实现降耗增效目标；运用科技手段，加大技术创新力度，提升公交品质，促进生产力快速发展；科学发展，教育先行，以人为本，构建和谐公交。

1、以抓燃料消耗成本为重点，全面推进节能降耗工作。

要建立一个以一种能源为基准，较为系统地分析汽油、柴油□lpg□cng四种燃料结构与成本因果关系的模型，研究它们之间的内在规律，来影响车辆燃料结构的变化趋势，指导优先发展经济能源的车型，为实现安全、经济、低成本、高效率营运目标奠定基础。

形成上下互动的联动机制，推进节能降耗工作向纵深发展。依据车型、车况与消耗，集合公里、季节、收入等变量因数，搭建燃料、材料消耗两大技术经济指标的分析平台。在实施中，要通过优化统一车辆规模、年限、燃料结构基础单元表格，设定基础数据，以目标为纲，制定不同条件下的消耗指标，指导二级公司控制油耗成本。定期测算变量因素的影响，建立数据分析模型，提供成本测算依据，实行月公布、季讲评，半年平衡，年终考核，以指标带动节能降耗向纵深开展。二级公司在整体分析框架体系内，确定目标，掌控消耗，有

的放矢地来应用杠杆法则，调配公里、营收和分配，对比差距，找准方向，提升自我。

同时，要建立技术经济成本管理的互动机制，不断拓展“宏观控制、微观创新”的管理内涵，形成一个上下互动，精确管理，左右平衡的发展格局，促进降耗增效不断进步。

2、探讨优化现有的保修资源，创新保修管理方式，不断提升保修效率最大化。

按照精细化管理思路，改革研究车辆年保、中修制度，用足用活有限的保修资源，降低维修成本，提高技术等级。坚持保修生产“双百方针”，跟进车辆更新车型变化趋势，拉近“张拉蒙皮”车型的年保与中修工艺标准，严格审批控制“拉铆蒙皮”中修车数，用好计划资源，做到车辆等级不降。

明确材料降耗目标，找准切入点，提升降耗意识。要在坚持做好20xx年六项降耗措施的同时，重点处理好影响消耗的一对矛盾两大难题。也就是，集中保修易于质量，耗材低但能耗高，分散保修利弊相反。要通过管理创新提升降耗意识，按照“高保质量是基础，三大故障是方向，精准投入是关键，聚人气提精神是保障，找准平衡点”的思想来指导生产。

3、以文明创建为主线，由表及里，升华内涵，提升车辆的品质。继续保持文明创建整治车容车貌的基本做法，要借文明创建的推力，下大力气提高发动机、总成和油气电三路的内 在质量。

要开展密封材料与工艺研究，引导激励基层小改小革，规范12个常见漏油点修理技术标准，治理车辆油气“滴漏渗”，使每年消除至少1/3以上漏点老大难问题。同时，引进试验制动摩擦新材料新产品，消除扰民制动噪音。通过把这些改善车质的技术攻关与车辆创建有机地联系起来，起到一个升华

车辆创建内涵的作用。

在车辆创建方面，为进一步提升普及提高创建内涵及自创能力，要逐步推行车辆创建优秀免检线路举措。同时，抓住“公交优先”的大好发展机遇，推进车辆“维护中心”和气(油)站等基础设施的建设与管理，创新实施车辆机件安全与防火制度(建立车辆安全技术档案、强化车辆安检重点部位及每日工作流程)，充实创新安全防范管理机制，完善安全保障体系，争取在20xx年“降事故、降消耗、增效益”有一个较大的变化。

1、围绕“降耗增效”目标，开展技术攻关和研究。

2、围绕解决实际问题，提升公交技术档次，开展新技术应用开发与技术改造。

组织基层单位开展“变频空调应用、交流电力牵引技术研究、远程控制电力系统改造、提高cng车辆充气效率研究”等若干个专题研究，分级治理车辆油气“滴漏渗”，减少汽车尾气排放，消除扰民制动噪音，完善基础设施“三化”建设，解决生产实际的热点难点问题。

构建和谐公交，推进科技进步，都是离不开人才的培养和教育。要积极探索培养教育新模式，使更多的优秀技工、技术人员和管理者者脱颖而出，成为企业需要的多层次人才。一是要继续开展以“技术培训”为主题的大众化普及教育，保留“末位离岗学习”的岗位培训教育，二是要创建以选拔人才为主要目的的精英式教育。

“精英教育”的基本设想是，依托教育中心优势，搭建自己的“黄浦军校”。在技术队伍里(包括技工、技术人员和管理者)，挑选有培养前途的员工，按照不同年龄、不同类别组团，通过初级培训考核，选拔进入精英教育团队，经过一个时期的实践考察，再实施定向中级培养。中级培养的优秀者予以

管理岗位的储备，或任用为技师，最终筛选佼佼者进入院校专业深造。营造积极向上、层层争先、人尽其才、和谐共处的企业文化氛围，造就培养人才的新模式。

## 新物业的工作计划篇三

2020年底合同到期人员续签或终止意见收集；

### 3、继续健全人员的基本信息：

借助信息系统继续健全员工档案：个人资料、学历资料、体检资料、考核结果、职位变动、奖惩资料等一并存入个人档案。同时，进一步规范和建立健全入职、离职(外聘、辞退、辞职)程序及内部调入、调出等手续。

### 4、继续做好招聘工作：

严格按程序执行招聘工作，根据公司发展规划做好人员的甄选、面试工作。采取多种方式招募人才，保障各专业用人的需求：

1)、继续发挥网络招聘的作用，积极参加各大院校、社会招聘会等多渠道招揽人才；

3)、充分利用实习期或试用期，对招聘的人员的实际工作能力进行严格考察。

### 5、继续强化培训工作：

3)、对部门负责人，加大面对公司层面的培训要求，列入年中考核；完善员工个人培训档案。

6、关注国家及地方相关劳动政策，避免用工风险，加大与劳动各部门的沟通，关注研究劳动部门的相关政策，定期对内

部劳动用进行自查，避免用工风险，减少劳动纠纷。

7、分公司工作指导。

## 新物业的工作计划篇四

20xxxx年已经来了，作为公司销售助理的我，有很多的工作需要我去做。在总结了自己在20xxxx年的'工作后，我发现了自己不足之处，我想我在20xxxx年的工作中会努力的改正的，不过现在的情况是这样的，即使不能够全部改正，努力去改就好了。在新的一年里，我会继续不断的努力工作，相信我在20xxxx年会做的更好！

产品的摆放，接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些废看库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好！

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高！

我的计划主要分为两大部分：

1、财务方面。

(1)继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐

(2)20xx年年的应收账款，把握的不是很好。这一年我会把严，尽量避免风险。

(3)及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

(4)做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习！

2、仓库的治理。刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好转。但是现在还是不完善。

(1)我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

(2)库存方面。尽量做到不积压太多的库存!因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一年，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生!

(3)认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱!凯哥也有两年多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好!我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。

回顾20xxxx年还存在的问题，有以下5点:

1、与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。

2、自己的能力跟素质不够高。



3、仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。

4、返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。

5、产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，

对于这5点存在问题，将会在下一年计划尽快解决，对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决！

20xxxx年其实并不好过，因为金融危机的影响，公司的发展受到了很大的限制，公司的业务也不是很好了，这些都是存在的现实问题。在今年的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系，一定要做的更好，这些都是作为助理的我应该做到了，我相信20xxxx年我会工作的更好！

## 新物业的工作计划篇五

2、各部门业务培训加强落实：逐渐加大各部门负责人培训责任，每季度初与各部门负责人沟通，明确各部门培训需求，根据培训需求指导、协助各部门落实各项培训。每季度对各部门培训工作进行一次评估。

3、加强对管理人员的培训工作：在岗培训：对有发展潜力的员工指定专人进行“帮带培训”。

4、尝试编写符合公司相关部门工作特点的培训教材，逐渐形成具公司特色的培训体系。

5、鼓励员工自学：倡导人人学习、人人追求进步的良好风气。

### 三、进一步完善绩效考核评估工作

1、加强部门考核，加大直接主管考核力度。将各部门每月的绩效考核工作交各部门负责人完成，报行政人事部汇总后与当月工资挂钩。

2、考核结果与奖罚挂钩的力度加大，优胜劣汰，奖勤罚懒。

## 新物业的工作计划篇六

作为公司的财务经理，在入司后您如何制定前3个月的财务工作规划？-屠斌 以静态的方式进行工作规划：

1) 第一周：

a□了解财务总监对此岗位在一定期间内的目标与期望。了解公司的文化氛围、通过相关资料等来认识公司的管理风格、管理理念、部门间的沟通方式等。

b□熟悉了解财务团队成员，并了解各同仁的工作职责、家庭情况、个人情况爱好等。

c□召开内部会议，了解工作内容、职责，各岗位的饱和度，意见与建议等。

2) 第二周：

a□通过查看资料及与各部门的交流，初步了解公司近几年运营情况，了解公司近三年运营目标并与先进同行对比，找到差异并分析差异。

b□分析判断我司在此行业中的位置及成长阶段，并分析在此成长阶段企业可能会碰到的问题或困难。

c□对于已分析的与先进同行的差异、成长阶段的可能困难、业务关联对未来的影响等进行系统性的分析与筹划，在向财务总监汇报及指导后，形成有效的预警方案，作为后续一定期间内工作的指导性参考。

### 3) 第三周：

a□基于对公司、对同仁有了初步的了解，开始理解与领会本年度的经营目标与财务工作目标及重点处理事项。

b□了解公司及各关联企业的组织架构、关联关系、主营业务、业务流程、资金流等。

### 4) 第四周：

a□学习各项财务制度、业务流程、管理制度。

b□阶段性的向财务总监汇报，并对比目标任务的执行情况。

### 5) 第五周：

a□深入理解现存的财务核算体系，从科目设置的统一性、账目核算的清晰性、科目运用的规范性、内控制度的有效性、总、分公司业务、资金的合理性、有效性等。

### 6) 第六周：

a□对于公司在外部环境、内部环境相对有个初步了解情况下，与财务总监沟通达到一致意见后，编制系统性的财务部对公司运营的支持方案与计划。

### 7) 第七、八周：

方案中需包含：公司目标、运营现状与先进的对比、现存的

问题等通过组织建设、基础档案管理、资金管理、税务管理、预算管理、管理报告与分析、完善各项流程、制度建设等。

8) 第九周:

向财务总监汇报,并提交总经理办公会,得到批准后正式执行。

9) 第十周始:

对即定计划的执行管控,阶段核查效果、汇报、修正目标与方法。

## 新物业的工作计划篇七

在xx年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的、所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户、没有要求的客户不是好客户。下半年的工作计划如下:

一、对于老客户,和固定客户,要经常保持联系,在有时间有条件的情况下,送一些小礼物或宴请客户,好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加xx个以上的新客户,还要有xx到xx个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成xx到xx万元的任任务额，为公司创造利润。

以上就是我这下半年的`工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

# 新物业的工作计划篇八

司属各基层工会：

今年是公司班组建设夯实基础，提升管理水平，深化发展之年。为进一步巩固公司班组建设工作成效，着力打造特色班组文化，推动品牌班组建设，在努力完善和健全公司各班组基础工作上，带动职工队伍整体素质的提高。现制订公司\_\_年班组建设工作计划，各基层工会按照有关要求认真贯彻落实。

## 一、目标要求

2、着力建设品牌班组；

3、进一步突显公司各类班组建设工作的特色与活力，稳步推进建立和发展公司特色班组文化。

## 二、工作主题

\_\_年公司班组建设的主题：夯实基储提升水平、深化发展、创立品牌。

## 三、工作内容

建立和完善公司全年班组建设工作的年度目标要求及工作任务。

2、五月份在全司组织开展一次班组长专题培训工作；

进一步加强对班组长的班组管理意识和水平的教育培训，推进班组文化建设。

3、六月份在全司组织开展一次“公司班组建设经验交流

会”；

营造公司班组建设工作浓厚氛围，形成班组建设的品牌示范效应，推动班组建设以点带面工作格局，促进公司各班组建设工作的交流，推进班组管理水平提升。

#### 4、全年组织开展一次班组建设特色主题活动；

各单位(各基层工会)结合工作实际，以推动安全、质量、效益、节能减排等工作为目标，以推进“六好六型”班组建设工作，提升班组管理水平为特点，组织开展好一次班组建设特色主题活动。

#### 5、十一月份组织开展公司班组建设“星级”评比申报工作；

根据公司班组建设“星级”考核达标要求开展自评，组织开展好“六好六型”班组的“星级”申报工作。

#### 6、十二月份组织开展公司班组建设“星级”评定工作；

根据公司班组建设“星级”考核达标要求，组织开展好“六好六型”班组的“星级”评定工作。

#### 7、年底组织开展公司班组建设表彰工作。

### 四、综合考评

为切实做好今年的“六好六型”班组建设的“星级”评定工作，进一步深化班组建设工作。公司设立“六好六型”班组建设考评组(4个部门)，由工会、组织宣传部(党办)、运输生产管理部、市场营销管理部等部门组成，年底开展班组建设综合考评工作。

# 新物业的工作计划篇九

## 一、工作目标：

本学期以学校总体教学工作为依据，以全面提高教学质量和教师教学业务水平为宗旨。立足校本，全员参与，关注课堂，注重实践，深入探索新课程改革。优化教师的教学行为，促进教师专业提高，做好青年教师培养工作，扎实有效地开展数学教学研究活动。

## 二、开展丰富多彩的教学活动，活跃校园气氛

教师要积极参与各级组织的教研活动，为了改革课堂结构和教学方法。提高教师的课堂教学效益。发挥学科带头人的收引领作用，本期学校教科室组织开展学生活动：书法竞赛、优秀作业展览、作文竞赛，丰富学生的学习生活。

## 三、工作具体安排：

### 三月份：

- 1、 制定教研组工作计划。开学初检查教师个案补充情况。
- 2、 督促各任课教师制定学期教学计划、进度。
- 3、 开学初集体备课主备人员的安排，并在一周内完成任务。

### 四月份：

- 1、 加强常规管理，组织学习教师校《教学常规管理》要求。课堂教学常规执行落实情况。
- 2、 组织教师学习《新课程标准解读》。观看《课程标准小学数学教材培训》资料。



3、督促各年级组上报本学期数学研讨课安排（时间、人员、课题）。

4、组织组内教师参加公开课活动。

5、一至六年级开展书法竞赛活动。

五、月份：

1、组织学生常检查，进行优秀作业展览活动。

2、组织开展数学教学研究课校内观摩、组内研讨活动。

3、组织教师参与学区教研教学研讨活动。

4、配合学校开展期中教学检查工作。

5、三至六年级作文开展学生活动。

六月份：

1、各备课组制定期末复习计划，做好期末复习工作。

2、配合学校做好期末教学常规检查工作。

3、案例、课后反思收集、交流。

4、教研组工作总结。