

最新虚拟产品形象策划书 品牌策划工作计划免费(精选5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

虚拟产品形象策划书篇一

出发地：

目的地：四川九寨沟

交通工具：长途工具： 长途汽车

短途工具： 公车 步行

沿途抵达：涪陵火车站—重庆北站—成都东—都江堰—汶川—茂县—松潘—四川九寨沟

旅游时间：元旦假期：三天

旅游前的准备：旅行包带上两套换洗的衣服和少量生活用品，应急医药用品、证件、手机、钱包、少量干粮和饮水、帽子、相机、地图、足够的现金（零钱方便乘车）

旅游重点：品尝美食、看大自然神奇的杰作、了解当地风土人情

旅游花费：800元（车费：300 住宿：100 吃：240 门票：70 其它：90）

第1天

中午到成都吃饭

虚拟产品形象策划书篇二

转眼间又要进入20年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力的一年，也是我科非常重要的一年，紧紧围绕医院工作方针和护理部的工作计划，认真履行职责，将外科室全年护理工作计划制定如下：

一、抓好科室护理人员培训，加强科室护理人员素质培养

全科护理人员要认识到“先天不足”已成为我们不断求学的动力而非阻力，树立自强、上进、刻苦钻研专业知识的精神，只有通过努力学习来积累知识，才能提高自身素质和业务能力。才能逐步把目前以大专学历为主体转变为以本科为主体的护理队伍。护理部将采取多种渠道，为护理人员提供学习机会。

1、鼓励中、青年护士参加自学、鼓励护理人员参加护理本科、研究生学习，两年后科室本科学历人员达5人。

2、护理查房时提问护士，内容为基础理论知识、专科理论知识、院内感染知识等。利用科晨会提问医院护理核心制度，使每个护士都能熟练掌握并认真落实。

3、根据医院及护理部安排，有机会选送护理骨干到省内外短期护理知识培训班学习，以管理知识、专科知识进展为主。

4、坚持每月在科内举办护理知识，新业务新技术，专业技术培训。每月科内业务学习1-2次，护理查房1次，操作培训1-2项等。护理部重点要规范护理查房，提升查房质量，以提高专业知识水平及实践能力。高年资护士加强应急、急救能力

训练。工作中给低年资护士做好表率，言传身教，让神经外科团结、协作的优良作风发扬光大。

二、定期与不定期护理质量检查，保持护理质量持续改进。

1、充分发挥护理质量控制小组的作用，每周进行质量检查，以便及时发现问题，及时纠正、处理。

2、每月召开护理质量与安全理会一次。对一级质控质量检查、护士长质量检查、二级质控质量检查、三级质控质量检查的反馈信息进行综合分析，查找原因，制定切实可行的整改措施，并检查整改落实情况。对检查出的结果进行科室通报，对于经常出现问题的同志进行批评教育及适当的处罚，对做得好的提出表扬并给予奖励。

3、切实做好晨晚间护理，基础护理到位。保持患者床单位清洁整齐，环境温馨、舒适。

4、严格执行床头交接制度，在交接班时要向下班护士做具体报告。

5、严格落实各级工作人员职责。护士长或责任组长每周二次检查卫生员工作质量，保持病区清洁整齐；每月一次对病人满意度进行调查，确保服务质量。

6、电子病历及时评价，护士长坚持每周检查1次，发现问题及时纠正并通知到责任护士，防止类似问题再次发生。

7、加大医院感染控制力度。严格遵守消毒隔离执行，作好病区环境卫生学监测工作，结果应达标。同时，作好随时消毒、终末消毒、日常消毒工作。使用后的物品按处理原则进行消毒，一次性物品按要求管理、使用、处理。

三、组织全科护理人员认真学习20年修订的护理质量控制评

价标准

护理质量控制标准包括：护理管理质量控制评价标准、护理安全质量控制评价标准、护理服务质量控制评价标准、临床护理(基础护理、分级护理、专科护理、危重护理、医院感染控制等)质量控制评价标准4个方面。

四、护理安全则是护理管理的重点

护理安全工作长抓不懈，各司其职，层层把关，切实做好护理安全管理工作，减少医疗纠纷和医疗事故隐患，保障病人就医安全。

1、补充完善护理安全管理措施，抓好各层护理人员岗前培训工作，定期和不定期检查安全工作，坚持护士长或责任组长每月夜查房一次和节前安全检查和节中巡查。

2、护士长做好微观管理。坚持毒麻药品、抢救药品、用物班班交接，抢救仪器保持功能状态，保持抢救物品良好率达100%。抓好护理人员的环节监控，病人的环节监控，时间的环节监控和护理操作的环节监控。

(1) 护理人员的环节监控：对新调入、新毕业、实习护士以及有思想情绪的护士加强管理、做到重点交待、重点跟班，重点查房。

(2) 病人的环节监控：新入院、新转入，危重、大手术后病人、有发生医疗纠纷潜在危险的病人要重点督促、检查和监控。

(3) 时间的环节监控：节假日、双休日、工作繁忙、易疲劳时间、夜班交班时均要加强监督和管理。

(4) 护理操作的环节监控：输液、输血、各种过敏试验，手术前准备等。虽然是日常工作，但如果一旦发生问题，都是人

命关天的大事，应作为护理管理中监控的重点。

五、加强护理管理，合理利用人力资源

1、我科的护士比例搭配未达到要求，护士的人员少。工作繁重，护士长应根据科室病人情况和护理工作量合理分配人力资源，弹性排班，增加高峰期上班人数，全科护理人员做到工作需要时，随叫随到，以达到保质保量为病人提供满意的护理服务。

2、护理管理者应增强经营管理意识，护士长应与科主任一道共同动脑筋，想办法，改变科室收入构成结构。实行科室成本核算，护士长既是决策者，也是参与者，应对科室物资成本核算工作，进行认真、准确的统计，做到计划与控制，核算与分析并存，逐步摸索出科室成本消耗的规律性，使科室的医疗成本既合理又科学既低耗又有效；既减少病人负担，又增加社会效益，又能提高经济效益，增加个人收入。

六、强化科研意识，提高护理科研能力

1、积极给高年资护士创造条件，营造良好的学术氛围，力争有高水平的论文发表。争取本年度有至少一篇cn级文章发表。

2、采用激励机制，对有学术论文在杂志上发表或在会议上交流的护士在评选优秀护士及年终奖励时，优先考虑。

七、按护理部制订的护理质量目标(20)各项指标完成达如下指标：

1、护理管理 90%

2、护理服务 90%

3、护理安全 90%

- 4、基础护理 90%
 - 5、分级护理 90%
 - 6、护理文件书写 95%
 - 7、护理技术操作100%
 - 8、三基三严理论考试100%
 - 9、住院患者满意度 90%
 - 10、出院患者随访满意度 90%
 - 11、医生对护理工作满意度 90%
 - 12、护士对护理工作满意度 90%
 - 13、急药物品完好率100%
 - 14、常规器械消毒灭菌合格率100%
 - 15、细菌监测合格率100%
 - 16、一人一针一管执行率100%
 - 17、年压疮发生率0
 - 18、护理严重差错发生率0
 - 19、护理事故发生率0
 - 20、差错事故报告率100%
- 八、加强实习生带教管理

加强对带教老师培训学习提高带教水平，实行一对一带教，严格按实习大纲带教，保证带教质量，保证护理安全。

虚拟产品形象策划书篇三

已经基本完成，我们会在今后的几天认真细致的修改每一处细节，并虚心吸取其他人的意见。

3) 会按照策划书上的方案，积极协调其他部门的工作。

1) 根据部内委员的不同特长和，将其分成两个小组。

2) 一个小组主要负责策划，另一个小组主要负责组织和协调其他部门的工作，当然，两个小组也会相互帮助。

3) 小组之间也可以进行竞赛，输得一组将会给赢得一组一些小小的奖励，通过这个计划，会在我建立起一种互习，争创完美活策的氛围。

可以举办一个组织内部的竞赛，各部委员积极参加，增强各部之间的联系。

1) 组织内部的成员应该团结互助，不要出现不和谐的因素。

2) 当委员之间出现不和谐的因素，应积极的和各部的部长联系，若部长之间出现矛盾，要大事化小，小事化无，实在不行，与主任老师联系。

3) 当委员犯一些错误时，不要先急着责备，问清具体情况，在做下一步的解决，部长应积极帮助委员改正错误。

虚拟产品形象策划书篇四

在新学期开始之际，我们首先要做好的就是尽快熟悉工作，

并准备好迎接新生。在学习部现有的基础之上，从下届新生中吸收强势的新鲜血液组成新的学习部团体，完成自身的换届更新。继续开展以前部内优秀的活动项目，策划新的特色活动。同时，努力做好由学院、主席团下达的各项任务，配合其他部门的工作开展。力争成为让学院老师、主席团、同学们满意的部门。

- 1、继续做好本职工作力争有所突破，努力做好部门统筹工作，积极协助各部门的各项工作。不断完善自我，不断提高自我，努力营造良好的学习氛围。树立良好学风，丰富同学学习生活。

- 2、部门内，追求提高自我，完善自我，提升各方面的素质；放下心态，抱着一颗真诚的心协助老师们的工作，为我院同学服务。

- 3、加强与各年级以及相关社团的直接交流，建立好良好的信任与合作关系，以此加深对各年级的情况了解，集众人之力量，融集体之智慧，发现问题，解决问题，有效地开展学习部的工作。

- 4、积极开展好我校及我院的传统活动，创新思考，使这些活动更完善，更有效。并做出我们新的风格，独有的特色。

干事是一个部门的本体与活力，也是学生会的后备成员，优秀干事的培养是必要的，也是重要的。学习部培养方案如下：

- 1、前期工作平均分配，在工作中发掘有才能的干事。

- 2、在考勤方面注重态度和积极性。

- 3、在活动中注重做事积极、认真、负责、无私、稳重等。

- 4、在联系学生会各部门、联系老师、其他学长、学姐方面注

重礼仪、态度、言辞。

5、在配合其他部门开展活动时注重与各部长、干事之间的接洽与合作。

我部准备下届新生中选拔新成员6人（争取每班两人）组成新的学习部，进行干事培训，指导部员尽快了解熟悉本部职责，适应新生活并为同学们服务。积极参与学生会各项活动，自觉自主地加强与其他部门的交流；负责学习部活动项目和日常工作。

（一）学习部日常工作

1、每周定时开一次内部会议，会议上主要汇报本周工作，交流思想并对完成的工作进行总结，对未来的工作进行安排，如平时有重要的事情则及时召开临时会议。

2、召开学习委员会议（每月一次），通知相关信息，安排学委工作。

3、认真负责秘书室值班工作诸事宜，积极主动，更好的为老师服务。

（二）本学期活动安排

1、9月初：20__年“外研社”大学生英语演讲比赛教师教育学院选拔赛。

开展大学生英语演讲比赛，在开学伊始，调动起同学们的学习积极性，丰富学校学习生活，为同学们营造良好的学习氛围，同时为学院选拔出优秀的英语演讲比赛种子，参加校级大赛，为学院争光添彩。

2、9月底：学生会纳新动员大会

伴随学生会纳新，为学习部吸收新血液，并进行部内干事培训，提高部员的工作能力。

在纳新完成后，会安排时间进行成员内部交流活动，具体形式征求成员意见。

3、10月初：举行班委经验交流会

届时将邀请大二优秀班委和大一新任班委对一些班级管理的经验进行交流和指导，引导新同学规划好自己的大学生涯，让班委更快的适应新角色，了解相关工作，更好的管理班级，为班级建设作出贡献。

4、10月下旬：辩论赛

为进一步增进大家的相互了解，丰富课余学习生活，提高同学们思维的缜密性，锻炼大家口才和反应速度，我部将举办一次辩论赛。（时间、地点、参加者、辩论主题、基本程序、奖项：均详见活动策划书）相信这次活动一定会对大家的口才、思维、机智等能力有所提高。

5、11月下旬：未来教师素质大赛

今年山西师范大学教师教育团委学生会学习部将继续承办未来教师素质大赛，挖掘学生的潜能和创新意识，提高同学们的专业技能。

（具体内容我们到时候具体出计划书）以上是我部新学期的工作计划，虽然都依据以往工作而定，但是要真正实施落实并非易事，这就需要各委员的协调配合，学生会学习部将会在新学期中，做的更加完善。但这些都是我们针对本系本学期的工作计划，如有其他活动及上级紧急文件，必定遵循院里上级安排，我们一定积极配合与支持。

在发掘和培养人才方面，干事是整个部门以及学生会的血液，所以，招纳一批有才能的干事是我们的首要重要工作。所以，我会同副部在招新这方面做更多的努力。随后是对他们的培养和锻炼，为学生会孕育人才。这方面我们则会在活动和工作中多加努力。正如我在学习部之优秀干事培养计划中所写到的参考和培养的方面。

在团结其他部门方面，共同建设好学生会，为整个学院做贡献是我们的职责。目前，各个部门还是相对独立的关系，所以在部门与部门之间应该建立一些更微妙的关系。比如各部门干事之间应该加强交流，对于他们以后的帮助是非常大的，而且，对于部门活动也是相当大的支持。协调干事之间的工作，加强部门之间的合作也是作为未来一年里的重要任务之一。

在传统活动方面，则会继续延续往年举办下去。当然，经过前几届的举办，活动也在日趋完善，我们要做的就是进一步完善各个活动，做到每一个活动都能有声有色，减少意外情况的出现，以及出现意外情况时能够应对自如。还有一点，对于传统的活动，能加入新元素更好。所以，把传统活动搞好的同时，我们也会尽量拿出新颖的东西。一方面顺应潮流的趋势，时代的发展需求；另一方面为同学们增加更多更具参与性、学习性、娱乐性的选择，为整个学生会未来发展推波助澜。

在办好学习部基本工作以及传统活动的同时，我们将积极创新，争取策划一些创新型的活动，丰富同学们的校园生活，同时为本部发展奠定基础，积累经验，更重要的是，在举办活动的过程中努力工作，锻炼自己，提高自身素质和团队协作能力，为同学们营造更好的学习生活氛围，为团委学生会的发展贡献自己的力量。

又是一池夏荷茂，又是一山枫叶红。送走了踌躇满志的学长学姐，又要迎来一批渴望苍穹的雏鹰。新学期在我们暑假的

不经意间悄然来临了，这同样代表着我们学习部又要展开了新的工作。在这新学期里，我们在工作上要取长补短，去芜存菁，在总结上学期的经验的基础上，我们将陈新振作，以饱满的热情迎来新的机遇和挑战。本学期工作计划如下：

九月：

4、我部还会积极配合学生会其他部门做好这学期的迎新工作。

5、针对我院第十五届的新干部们，我部门将会组织一次新干部的培训交流活动，为新干部们提供一次学习的机会，使得新学期的工作能顺利开展。

十月：

1、学习部将会把工作重心放到10级的新生身上，加强对大一新生的查课工作并及时做好记录。

2、学习部在本月将会展开院级的辩论赛活动，从而选拔出优秀的选手组织培训，为之后校级的辩论赛做好准备工作。

3、学生写生归来，我部将协助老师做好作品的征集工作并配合系里举办写生作品展。

十一月：

1、十一月份是大一新生大学生活的第三个月，督促大一新生学习依然是我部本月工作的重点。为此，我们召集了各班的学习委员及学生代表，针对同学们在学习工作中遇到的困难及学习需求进行了交流与沟通，给他们解决了一些基础性问题。

2、我部会监督各级同学的上课情况，并为同学们营造一个良好的学习气氛而更加努力，让大家享受到学习的快乐。

3、英语考级和普通话过级的`时间到了，我部将积极配合老师组织同学们的报名工作，做好发证准备。并提醒各位同学们好好复习。

十二月：

1、组织各项考试准备工作。（主要是普通话和英语四、六级考试）

2、在考试前，我部将针对普通话考试对大一的考生进行培训，使考生们对考试的目的、形式等都有更为深刻的认识，使学生们面对考试有良好的心态和明确的目标，帮助他们复习和应考。

在上个学期里，我学习部在学院领导的指导和关怀下秉持着认真负责、积极进取的优秀作风踏实的做好每一项分内分外的工作，为我院同学的学习做出了我们的贡献。这个学期又将来临，虽然新职务刚挑在肩上，但是我们将会继往开来，在这条道路上一路踏歌而行！

团内各部门相互合作奠定使者团的发展基础，为了确保使者团能做好自我工作，更具特色的开展活动，我们策划部作出如下工作计划：

内部计划

一、纳新：

给使者注入新鲜空气，让我们的团体更活跃，更具创造力，并且能够更好的协助老师服务同学。

二、培训：

为了使新进成员很快进入我们的工作轨道而特此培 训。培训

后，每个人写份心得可带意见。

三、沟通交流：

团内新进成员更好的融入团内生活，给大家一个沟通交流的平台。

四、总结：

每次策划、活动结束后都要写份总结。总结大会上每个人都要做份总结，总结在进入使者团的这段时间里的心得，和对以后的发展方向做出展望。

外部计划

感恩节：感恩节是我们使者团的主打品牌活动，每年都很精彩，每年都承着继承并创新的原则在不断完善这一品牌活动，所以，策划部每人都要写一份策划书，然后通过讨论确定最终方案。

一、做好纳新工作

本学期伊始文艺部就举行招新活动，教育系将积极配合为文艺部吸纳优秀人才，补充新鲜血液。我们将认真考核，慎重选拔一些能够承担团内文娱活动的同学，让真正有能力的同学加入文艺部，为文艺部今后的发展打下良好的基础。

二、协助其他部门工作

我们文艺部没有什么实质性的活动，但是会配合团内其他部门做好工作。

三、做好招牌活动

我们文艺部的招牌活动是“相亲相爱一家人”的元旦联欢活

动，希望把我们的这个活动做好，继续做下去，在期末复习中舒缓一下紧张的学习气氛，拉进团员之间的距离。

四、培养新干事

文艺活动吸引了同学多方面的注意，为了顺利开展这学期工作，文艺部将大力培养新干事能力，为使者团的更好的发展奠定基础。

五、计划活动

文艺部计划在十二月份举行一次全校的联欢活动，联合各个学院，进一步提高我们使者团在学校中的影响力，具体事宜将做出详细计划并实施。

内部计划

一、纳新：给使者注入新鲜空气，让我们的团体更活跃，更具创造力，并且能够更好的协助老师服务同学。

二、培训：为了使新进成员很快进入我们的工作轨道而特此培训。培训后，每个人写份心得可带意见。

三、沟通交流：团内新进成员更好的融入团内生活，给大家一个沟通交流的平台。

四、总结：每次策划、活动结束后都要写份总结。总结大会上每个人都要做份总结，总结在进入使者团的这段时间里的心得，和对以后的发展方向做出展望。

外部计划

感恩节：感恩节是我们使者团的主打品牌活动，每年都很精彩，每年都承着继承并创新的原则在不断完善这一品牌活动，所以，策划部每人都要写一份策划书，然后通过讨论确定最

终方案。

一、做好纳新工作

本学期伊始文艺部就举行招新活动，教育系将积极配合为文艺部吸纳优秀人才，补充新鲜血液。我们将认真考核，慎重选拔一些能够承担团内文娱活动的同学，让真正有能力的同学加入文艺部，为文艺部今后的发展打下良好的基础。

二、协助其他部门工作

我们文艺部没有什么实质性的活动，但是会配合团内其他部门做好工作。

三、做好招牌活动

我们文艺部的招牌活动是“相亲相爱一家人”的元旦联欢活动，希望把我们的这个活动做好，继续做下去，在期末复习中舒缓一下紧张的学习气氛，拉近团员之间的距离。

四、培养新干事

文艺活动吸引了同学多方位的注意，为了顺利开展这学期工作，文艺部将大力培养新干事能力，为使者团的更好的发展奠定基础。

五、计划活动

文艺部计划在十二月份举行一次全校的联欢活动，联合各个学院，进一步提高我们使者团在学校中的影响力，具体事宜将做出详细计划并实施。

团内各部门相互合作奠定使者团的发展基础，为了确保使者团能做好自我工作，更具特色的开展活动，我们策划部作出如下工作计划：

内部计划

一、纳新：给使者注入新鲜空气，让我们的团体更活跃，更具创造力，并且能够更好的协助老师服务同学。

二、培训：为了使新进成员很快进入我们的工作轨道而特此培训。培训后，每个人写份心得可带意见。

三、沟通交流：团内新进成员更好的融入团内生活，给大家一个沟通交流的平台。

四、总结：每次策划、活动结束后都要写份总结。总结大会上每个人都要做份总结，总结在进入使者团的这段时间里的心得，和对以后的发展方向做出展望。

外部计划

感恩节：感恩节是我们使者团的主打品牌活动，每年都很精彩，每年都承着继承并创新的原则在不断完善这一品牌活动，所以，策划部每人都要写一份策划书，然后通过讨论确定最终方案。

一、做好纳新工作本学期伊始文艺部就举行招新活动，教育系将积极配合为文艺部吸纳优秀人才，补充新鲜血液。我们将认真考核，慎重选拔一些能够承担团内文娱活动的同学，让真正有能力的同学加入文艺部，为文艺部今后的发展打下良好的基础。

二、协助其他部门工作我们文艺部没有什么实质性的活动，但是会配合团内其他部门做好工作。

三、做好招牌活动我们文艺部的招牌活动是“相亲相爱一家人”的元旦联欢活动，希望把我们的这个活动做好，继续做下去，在期末复习中舒缓一下紧张的学习气氛，拉进团员之

间的距离。

四、培养新干事文艺活动吸引了同学多方位的注意，为了顺利开展这学期工作，文艺部将大力培养新干事能力，为使者团的更好的发展奠定基础。

五、计划活动文艺部计划在十二月份举行一次全校的联欢活动，联合各个学院，进一步提高我们使者团在学校中的影响力，具体事宜将做出详细计划并实施。

时间如流水，不经意间我们又迎来了崭新的一个学期。在新的学期里，为了更好地开展我们部门的工作，特制定了以下的工作计划。

一、部门内部工作

- 1、继续着重抓干事的个人素质修养，强调组织性，纪律性，实干性，培养全方位人才。
- 2、延续本部门传统每周将开展一次例会，进行周期性的工作总结互相进行工作交流，从而掌握更全面的工作技能。
- 3、组织部内成员进行各类团体活动，增强部门内部的凝聚力，培养团队精神。
- 4、加强内部成员的培训，不断的完善自身。

二、对外加强联系，扩大影响，主办承办各类活动

- 1、与校外的各类赞助商保持良好的沟通，发掘潜在赞助商，强势推广本系“阳光经管”理念，打造品牌效应，并总结归纳赞助商的各项资料，建立完善的客户资料档案，为外联工作的开展提供方便。
- 2、作为经济管理系学生会的一个下属部门，本部门将协助好

上级几个部门的活动安排，主办承办各类活动，同时锻炼自身部门能力，促成自身成长。

总的来说，以上就是我们部门对于这一学期的工作计划，在工作中我们会继续完善，相信在大家的积极配合和努力下我们一定会取得好的成绩！

新年伊始，迎来了新的一学期，学生会的各项工作也陆续开始了。回顾着上一学期的工作，转眼间又迎来了新的工作阶段，新的挑战。在这新的起点我做出新学期的工作计划如下，以便以后能有目标地完成各项工作。

根据本学期学生会的工作要点，结合策划部的实际情况，特制定个人与部门工作计划如下：

一、工作目标：

继续带领、团结好部门，认真开展学生会的各项常规工作。

培训、提高并检验各成员的工作能力，提高策划部总的办事水平。

二、本职工作计划：

1、对上一学期的各项工作做出总结，对各部员在上一学期的工作表现适当得做出表扬、批评或评价。

2、完善工作分配体制，让每一个部员有事做，不让部员们闲着，无所事事。部门中的事情逐步交给部员们来决策，大家有话讲、有事做，给他们更多的锻炼机会。

3、完善部门组织结构，部门内分组明确，小组内分工明确，并与工作分配方法相结合，提高办事效率，增强部门内部的凝聚力。

4、定期开展近期工作的总结，吸纳好的建议和创意，集大家之智慧，开创学生会工作的美好明天。

三、部门主要工作计划：

1、为三月的学雷锋活动月做好准备，策划好各个活动。开展的活动要做到有意义，有水准，提前做好相应的准备工作。

2、在党课开班期间策划准备好党课的两大活动。素质拓展活动要推陈出新，做到前期工作准备充分，现场指挥协调一致。提前准备团日活动的开展项目，在活动内容、形式上，要做到多考虑，多完善，让团日活动能成为党课的一大亮点。

3、按不同时期要求，举办不同类型的活动。同时还可不定时地安排部门内部活动，让部门成员多交流、多学习、多锻炼。让大家在这短暂的一学期中融洽相处、快快乐乐的同时更有收获、成长。

以上是我本学期大体的工作计划，相信我们策划部会走出一条团结上进、创新之路，排除万难，尽最大的努力把工作做到最好，让我们的学生会更加完美。

20__年2月16日

虚拟产品形象策划书篇五

1、完成售电量13837万千瓦时；争创14500万千瓦时。

2、实现电力销售收入6000万元。

3、综合线损率完成，高压10kv线损完成，低压线损完成。

4、平均电价完成元/kkwh□

5、当月电费月结月清，电费回收率、上交率100%。

6、陈欠电费回收率24%。

7、完成大用户供用电合同续签工作

(一)全方位开拓电力市场。一是加强对电力需求侧管理的研究，主动研究市场、分析市场、开拓市场。加强电力市场调查和营销策划，建立客户需求信息调研、大客户反馈、客户用电档案制度，全方位把握市场动态、开拓电力市场水平。二是实行电量效益工资，出台电量销售奖惩办法，做到电量销售与个人收益挂钩。

(二)加大回收电费力度，确保电费回收任务的完成。一是建立电费回收例会制度，根据实际情况制定相应措施，防患于未然，及时化解风险；二是对客户实行调研制度。定期研究欠费户的生产经营情况，信誉度，建立企业内容详实、数据常新的生产经营信息库，为化解电费风险提供可靠的保证；三是要加强电费的计划管理和统一管理。对新装增容欠费用户，必须在结清欠费的条件下，方可受理用电增容手续，对每月电费在5万元以上的客户，必须签定计划结算协议，确保电费的及时上收；四是加强抄表工作的管理，规范电费核算和电费的计划管理。