

# 2023年法律服务营销策划方案(模板5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

## 法律服务营销策划方案篇一

今年以来，按照省交通厅对高管系统提出的“深化改革、理顺体制，加快发展、激活机制，落实‘六高’、再创新高”的要求，根据片区高速公路管理机构整合的精神，\*\*高速公路有限责任公司坚持科学的发展观，以开展“文明服务年”和“五大工程”活动为龙头，以改革创新为动力，整合改革与运营管理同步实施，全力打造\*\*高速品牌形象。虽然只有短短几个月时间，但我们的整合工作已基本完成，运营管理也取得了丰硕成果。

我们的主要做法是：

### 一、转换观念，对机构整合有新认识

高速公路管理是一个新兴行业，全国尚无一个成熟的可供借鉴的管理模式。在这种情况下，按照“集中、统一、高效、特许”的原则，研究探索可行的科学的管理体制，实现责权利的统一，激活内部机制，是高速公路事业发展的需要。

有侯运、运三、运风3条已通车运营的高速公路，管理体制也不相同。省交通厅提出“理顺体制，激活机制”的要求后，我们深刻认识到，片区高速公路管理机构整合，不仅是\*\*高速公路管理的需要，更是全省高速公路管理的有益探索。片区高速公路管理机构整合的成败，不仅影响着\*\*高速公路事业发展，而且影响着山西省高速公路管理的形象，更影响

着\*\*市乃至山西省的形象、扩大招商引资和对外开放。基于这一认识，我们把机构整合作为今年的一项重要工作，与运营管理同步安排，同步实施，既保证了整合的顺利进行，又保证了各项工作的有序开展。

## 二、宣传发动，营造整合改革舆论氛围

为了使全体员工了解整合的必然性和改革的必要性，拥护省交通厅的决策，支持改革，参与改革，我们做了大量艰苦细致的宣传发动工作，营造了良好的舆论氛围。

一是宣传发动。通过班子会、周例会、月例会等不同形式，宣传整合改革的必然性、必要性和有关政策，使广大员工转换观念，了解、关心、支持、参与公司整合与改革，在公司上下营造出了人人关心改革、理解改革和支持改革的浓厚氛围，积极投身于公司争先发展潮流中去。

二是组织学习有关文件。结合公司改革与发展实际，组织员工学习王晓林厅长在全省交通工作会议上的讲话和在省高管局调研时的讲话精神，学习企业强强联合实现可持续发展的经验，使员工明确整合改革的必然性。组织学习企业体制改革文件，以及公司《人力资源开发管理办法》、《工资分配实施办法》、《劳动合同书》，使员工充分认识改革的重要性和必要性。组织学习《公司法》、《劳动法》等法律法规，使员工明确自己和公司的权利和义务。学习方式采用个人自学、集体学习、召开座谈会、写心得体会等。同时，邀请南风学院院长在公司巡回讲解《公司法》、《劳动法》及南风集团改革经过和发展状况，使员工对改革有感性的认识。通过学习，员工的思想认识进一步统一，观念逐步转变，为整合改革奠定了坚实的思想基础。

三是以人为本，做深入细致的思想政治工作。针对现状，公司领导班子集体和中层管理人员谈话，和员工个人谈话，了解员工的思想动态和愿望。同时教育员工只有转变观念，加

强学习，提高素质，尽快适应改革发展形势，将个人发展与公司发展结合起来，找准自己的位置。同时，公司在政策和规章允许范围内，最大限度为员工工作、生活创造条件。

### 三、分步实施，整合工作稳步推进

为了平稳定渡，公司坚持改革、发展、稳定的原则，将整合改革与运营管理有机结合起来分步实施。

一是先企业后事业。原侯运高速公路建设有限责任公司、\*\*高速公路有限责任公司属企业性质，我们先将这两个公司整合，并进行配套改革。在平稳过渡后，再将属事业单位性质的原省高管局管理处进行整合。

二是先领导班子、中层管理人员后一般人员。公司班子成员集体和原\*\*处领导班子谈话，征求意见，争取理解和支持。其次和中层管理人员一一谈话，听取意见和打算。最后逐个单位座谈，了解员工的思想状况和愿望。在此基础上，公司将原3个单位的中层人员，根据公司需要和个人特长全部安置到公司机关和基层单位，既不提拔也不降职。所有中层管理人员任职时间到年底，年底全部免职，按照公司定编情况竞争上岗。原3个单位的机关人员也根据工作需要和个人意愿安排到公司机关、基层单位机关，年底也实行竞争上岗。对养护、收费、路政人员基本保持稳定，并根据需要适当调整。

三是先使干部、固定工转变身份，再重新签订劳动合同。对干部和固定工，充分征求意见，愿转变身份者，公司与其签订劳动合同，建立劳动关系，并安置到合适的岗位。对原合同制工人，征求意见，或和公司签订劳动合同，建立劳动关系，或提前30天告知本人，公司不再使用。

四是公平、公开、公正。在整合改革过程中，公司任人唯贤，不唯学历、不唯职称、不唯资历、不唯身份，将员工参加工作时间、在交通系统的工龄、学历、职称、工资等全部公示，

使员工有知情权和监督权。采用这一办法，增加了透明度，员工认识到政策面前人人平等，稳定了人心，稳定了队伍，提高了公司领导层在员工心目中的地位。

#### 四、改革创新，激活机制有新举措

改革创新是事业发展的动力。在整合过程中，公司始终坚持改革创新，激活内部管理机制。

一是规范机构设置。本着“精干、高效”的原则，公司机关设置综合办公室、党委工作部、人力资源部、计划财务部、养护工程部、收费稽查部、经营开发部、信息监控中心8个部门。针对线长、点多、面广的实际情况，公司基层设7个单位（5个管理处、1个服务区、1个路政大队）。

二是改革用工制度。坚持“以人为本”原则，全面深化用工制度改革。首先，定岗、定编、定员，实行全员合同制。中层管理人员竞争上岗，技术人员聘任，生产人员合同制管理。其次，加大考核力度。按照一级对一级负责的原则，按照目标责任制层层考核，实行淘汰制。每年中层管理人员淘汰15-20%，一般管理人员淘汰10-15%，收费员淘汰5-10%。增加员工紧迫感，调动员工的工作积极性、主动性和创造性，使能者上、平者让、庸者下的用人机制进一步激活，实现人力资源合理配置。

三是改革分配制度。坚持“按劳分配”原则，全面深化分配制度改革。打破“干部”和“工人”身份界限，按需设岗，按岗定薪，一岗一薪，岗动薪动。员工工资分为岗位工资、年功工资和绩效工资三部分。同一岗位的岗位工资依员工的业务技能划分为不同等级按月发放；年功工资逐年采取不同的办法增加，按月发放；绩效工资年终考核发放。通过制定《工作目标责任制考核管理办法》，建立员工考核评价体系，建立起收入与岗位、业绩挂钩的分配制度，实现稳定队伍，收入能升能降的目标。

## 五、创建推动，为整合改革注入新活力

结合省局提出的开展“文明服务年”和“五大工程”创建活动，我们立足实际，先后开展了“学振超，做贡献”演讲比赛，鼓励员工学业务，搞创新，积极参与公司改革与发展。开展“提升道德素质、争做文明职工”和“创新、学习、业务、服务标兵”评选活动，全面提高员工素质。开展行风评议和“三文明”（文明单位、文明单位标兵、文明职工）创建活动，提升文明服务的档次和水平。进行“5·1”、“5·4”文体比赛和“七一”文艺节目汇演，丰富员工文化生活，增加了员工凝聚力，为改革发展提供强有力的思想保证和精神动力。创建活动的开展，使广大员工的创新意识、团结意识、服务意识、大局意识、发展意识明显增强，为整合改革与运营管理奠定了坚实基础。目前，整合改革已初见成效，队伍稳定，人心思进，各项工作有序开展，运营管理成绩显著，为经济发展提供了安全、畅通、快捷、优美的交通环境。

各位领导，\*\*公司整合改革及运营管理工作取得的成绩，是省交通厅正确决策的结果，是省局关心支持的结果，是公司班子及全体员工以人为本，改革创新，辛勤工作，不懈努力的结果。同时，我们也深深体会到：

一、要正确处理好改革、发展、稳定的关系。片区高速公路管理机构整合与改革是为了实现\*\*高速公路事业健康、协调、持续发展，事业发展又必将有力地促进高速公路管理改革。要改革，要发展，必须有稳定做保障，否则，改革与发展只能是空谈。因此，正确处理好改革、发展、稳定的关系是工作的重中之重。

二、整合改革离不开员工的理解与支持。在整合改革过程中，全体员工识大体，顾大局，个人利益服从集体利益，转变观念，找准位置，紧跟公司思路，执行公司的决策，保证了整合改革顺利进行，保证了各项工作有序开展。

三、以人为本，是做好各项工作的关键。事业的发展根本在人。我们一方面要全面提高员工素质，提高服务质量和管理水平；另一方面又要关心员工工作和生活，想员工所想，急员工所急，解决员工后顾之忧，为员工工作和生活创造条件，员工才能安心工作，才能自动自发地工作。公司上下心往一处想，劲往一处使，上下一盘棋，\*\*高速公路事业才能蓬勃发展。

四、改革发展必须树立宏伟目标。目标是员工努力奋斗、不懈追求的动力。在整合过程中，公司提出了“五年发展规划”，即创造“学习、创新、务实、廉洁、高效”的企业文化，打造规范管理、文明服务的管理品牌，培养造就一支适应高速公路管理、具有创新理念的高素质员工队伍，建设完成“一路两桥”（南环高速公路和三门峡、风陵渡黄河高速公路大桥），使员工过上较富裕的小康生活，实现\*\*高速公路事业健康、协调、持续发展。“五年发展规划”极大地鼓舞了广大员工，进而增加了员工参与整合改革、为\*\*高速公路事业做贡献的自觉性。

以上是\*\*公司在整合改革工作中的一些初步探索和粗浅体会，与大家交流探讨，欢迎各位领导和同志们多提宝贵意见。我们将按照这次会议精神，进一步加大改革力度，同时加强与兄弟单位的联系沟通，学习交流，按照“六高”工作目标要求，以坚实的努力和卓有成效的工作，实现\*\*高速公路事业健康、协调、持续发展的奋斗目标，为全省高速公路事业和经济发展做出更大的贡献！

谢谢大家！

## 法律服务营销策划方案篇二

今年上半年是××服务区各项工作都取得成绩的半年，是令人欣慰的半年，令人鼓舞的半年，在上级领导的支持下，我

们以“和谐发展”为主题，以积极的、有作为的精神状态，团结带领广大员工以高度的责任感和上进心，克服思想上、观念上和工作上的困难，奋身于现代企业竞争中，取得了服务上和经营上的优良成绩，出现了事兴人和、持续发展的新局面，形势十分喜人。

一、高标准、严要求，实现角色转变，完善制度建设，加强纪律约束，加大执行力度，提高员工素质。从管理上本着一级抓一级，逐级负责制的原则，为每个人提供施展才华志能力的平台。

本服务区各部门负责人都是从具体事务的经办人变成了组织者，角色发生了转变，由过去被动接受任务到现在主动布置工作任务，他们能够尽快进入角色，充分发挥自己的能力或某一方面的长处，带领部门人员按照服务区的整体运作思路，着眼现在放眼长远，明确自己的职责，大胆创新，勇于开拓，较好的完成了各自的本职工作。高标准、严要求，并力求做到更优更好。以身作则，率先垂范，带头遵守服务区的一切规章制度和工作纪律。根据部门实际，明确分工，强调了纪律，提出了工作目标和要求，充分发挥管理人员及全体员工在企业生存发展过程中的重要作用，在执行制度上坚持人人平等、奖惩分明，同时结合“动之以情、晓之以理”的人本管理机制，把情感管理融入管理的全过程，不断提高管理质量，把约束机制变为员工的自觉行动，同时提高员工素质。使得好人好事层出不穷□xx年1月24日早6点半，天刚微亮，加油站员工帮助被客车滞留的小女孩回家□xx年5月10日早上六点半，东餐厅工作人员帮助离家出走的孙宁波找到家长，并送来了锦旗□xx年5月16日下午5点30分左右，加油工张庆伟发现一辆中型解放货车在加油站起火并协助将火扑灭等等。

二、综合管理加大力度

针对组织调整、供应状况带来的一些新情况、新问题，我们以变应变，采取一系列举措，加大经营的精细管理力度。一

是实行了量化目标管理，以跟踪检查、定期报告、月例会分析讲评、员工月考评等手段，建立健全系统化的效能管理体系。二是运用认证成果，强化经营工作的标准化、程序化、规范化程度，提高了各项工作质量，优化了经营管理品质。三是深入开展劳动竞赛活动，为打造“京福品牌”和“文明窗口”提供了载体。与此同时，在全区强化了微笑服务、文明服务、快捷服务、延伸服务和送温暖服务，以此来创造顾客的价值，满足顾客的需求。四是对经营安全难点、焦点问题实施了具体方案。其一，针对广场安全问题，通过与公安部门、当地部门的沟通和协商，联手制定了防范措施；其二，针对油品供应问题，加油站加大与供油单位的联系力度，财务也提高了付款的及时性，油品供应较为及时。其三，召开部门负责人经济分析会，共同协调解决难点问题。目前，在各级领导的支持下，经营状况和周边的外部关系良好。五是强化规章制度的落实。开业以来，公司对违规违纪的员工绝不手软，该罚款的罚款，该清退的清退，抑制了违纪歪风，为广大员工筑起了警戒台。六是对各部门员工及时进行合理调配。七是加强员工技能培训，收到了预期的效果，使员工们达到了熟知岗位，了解技能，掌握程序，熟练操作。八是为员工队伍充实了一批新员工，注入了新的活力和生机。

### 三、安全+服务=效益，开拓渠道创效益

我公司近年来一直把安全+服务=效益，开拓渠道创效益摆在重中之重位置上，作为中心工作来抓。开业以来，围绕这项工作做了以下工作：

1、抓认识，提高自觉性。安全生产是公司得以生存发展的基础，我们根据上级有关文件精神，采取早部署、早宣传的作法，让广大员工把安全、服务工作看重、看大、看急，自觉地变要我安全为我要安全，为经济效益奠定了坚实的思想基础。在工作中，我们做到人员落实，制度落实，机构落实，责任落实，经费落实。与全体员工层层签订安全责任书，明确各自的职责。将安全教育工作作为对员工考核的重要内容，



实行“一票否决”制度。贯彻“谁主管，谁负责”的原则，做到职责明确，责任到人。根据各部门制订的培训和实际工作，组织班组长以上管理人员综合素质培训，新进员工培训、ISO9001质量管理体系、OHSAS18000职业健康安全管理体系培训，以及企业规章制度等项目培训，培训内容涉及公司的方针、适用法律法规，生产管理、财务管理、营销管理、劳动保护、民主管理、档案管理、安全消防知识、以及企业文化建设等。通过培训，既提高了员工的综合素质，又实现了企业人力资源的不断增值。

2、抓管理，建立各项工作管理机构。为了加强各项工作的组织领导，本服务区成立了领导小组，组织学习安全知识，按照上级的要求，对安全进行了再发动、再部署。层层制定了预案，明确目标、责任到人。形成了纵向到底、横向到边、协调联动的经营网络。

3、抓重点，确保经营无难无阻。今年是本服务区的起步年，开业时间不长，社会知名度不高，与此同时，成品油供应不及时。无疑对经济创收造成一定困难。为此，我们把扩大知名度，解决供货不及时重点来抓。第一，科学组织加大宣传。餐饮部发放宣传单；加油站开展免费擦车业务。第二，严格要求员工做到以下四点：一是来有迎声去有送语。二是加强员工规章制度的学习，做到按制度办事。三是加强部门措施管理，以保障措施可行、落实到位。四是加强员工岗位培训。第三，充分发挥部门的功能，加强客源情况的监控、分析，随时掌握客源情况，通过发放顾客满意度调查表，积极采纳顾客提出的各种合理化建议，对顾客不满意的地方及时改正。

## 法律服务营销策划方案篇三

近一个时期以来，营销中心在公司的指导下，开展了华中区域市场启动和推广、市场网络的建设、各区级批发单位的开发、部分终端客户的维护等工作。现将一个月来，营销中心阶段工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对

营销中心下一步工作的开展提几点看法。一言以蔽之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上营销中心是在向前稳定发展的。一、“5个一”的成绩客观存在1. 启动、建设并巩固了一张全面行销所必需的分级营销网络体系华中区域市场现有医药流通参与商（商业公司或个体经营者）超过家，通过深入实际的调查与沟通，我们按照这些商业渠道的规模实力、资金信誉、品种结构、经营方向，将这些商业渠道进行了a□b□c分类管理，其中a类主要侧重于大流通批发□b类为二批和临床纯销户□c类为终端开发者。在这些客户中，我们直接或间接与之建立了货、款业务关系的近家；渠道客户掌控力为80%。我们所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率、迅速占领华中区域这一重点市场，提供了扎实的营销网络保证，这一点正是竞品企业所看重的。2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的行销团队。目前，营销中心在营销总监的总体规划下，共有业务人员@人，管理人员@人，后勤人员@人。各人员述职时间、行销经历参差不同，经过部门多次系统地培训和实际工作的历练后，各人员已完全熟悉了本岗位甚至相关岗位的业务运作的相关流程。

## 法律服务营销策划方案篇四

1. 带领产品线销售人员制定并组织实施区域销售策略。
2. 执行公司策略，设定产品线管理kpi□制定季度年度poa□明确各级责任，设定奖惩制度，激励团队挑战现状。确保销售计划有效实施。
3. 搭建并巩固学术平台。发展与关键客户(临床专家，医院管理，学会协会，经销商等)可持续战略合作关系。管理并参与重要学术活动及项目。
4. 优化生产力，审核区域划分，资源配置；关注行业变革，注重业务拓展，敏锐捕捉商机；控制预算，达成销售指标。

5. 注重合作，协调一切资源支持销售任务的完成。密切与准入，大客户，商务，市场部，医学部，培训部等协作关系。

6. 倡导公司文化，凝聚并激励团队。提升团队业务能力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 法律服务营销策划方案篇五

由于市场经济和科学技术的大力发展，以及高速公路建设主体的多元化，高速公路联网收费是高速公路发展的必然趋势，联网收费的良好效果逐渐凸显。

一、我省高速公路联网运营简介：

陕西省高速公路联网系统是我省高速公路联网收费“一卡通”工程的重点建设项目，实施“入口领卡、持卡通行、出口交卡、凭卡缴费”的封闭式联网收费。联网收费包括通信、收费、监控3个子系统。系统以sdh光传输设备为通信平台，ibm小型机为数据处理核心，集语音、数据、视频、图片等多种媒体为一体，通过联网信息处理，监视联网路段运行车辆动态，掌握路况信息；实现联网收费资金清分和结算，

维护高速公路收费管理（经营）单位收费权益，提高高速公路运营管理和服务水平。系统自8月1日应用于“一环五线（即西安绕成、西（安）宝（鸡）、西（安）户（县）、西（安）阎（良）、机场（西安—咸阳国际机场）以及西（安）潼（关）高速公路”联网收费。截至目前为止，全省高速公路联网里程将近公里，高速公路联网收费取得长足发展。

## 二、高速公路联网运营工作成果：

- 1、高速公路联网提高了高速公路的使用效率和车辆通行能力，缩短了行车时间，充分发挥了高速公路高效快捷的特点。
- 2、高速公路联网节约了收费站和各种设备的投资，减少收费开支，填堵了收费管理漏洞，防止资金流失。
- 3、高速公路联网能够促进信息共享，大大提高了指挥处理突发事件的能力，继而服务于社会，服务于国民经济和社会经济发展。
- 4、高速公路联网解决了目前其他收费模式的诸多问题，更好处理了高速公路服务与收费的关系，赢得了社会广泛肯定。

## 三、高速公路联网运营亮点：

- 1、扩展工作，服务社会。具体表现在开通服务热线为广大司乘人员提供出行信息指南. 与各地方电台达成协议，及时发布路况信息，方便了司乘人员安全、快捷出行。
- 2、利用监控系统强大数据库支持，协助公安部门破获重大刑事案件，如发生在4月15日的榆林市小纪汗信用社被抢一案中，我中心工作人员协助公安干警辗转西左界、横山、黄蒿界、靖边西、东坑、梁镇、安边、砖井等站进行出口录像的调查，为抓捕工作提供了重要线索，使得该案得以迅速破获，赢得广大群众的交口称赞。

3、在高速路设置部分观景点，方便司乘人员观赏沿路风景，缓解旅途疲乏，促使他们安全驾驶。在公路两旁设立大幅宣传海报，宣传地方文化特色，人文历史，吸引各地游人，促进交流。

同样，随着联网工作的开展，工作范围的扩大，也出现了一些问题：

1、部分站点频繁发生网络故障，往往某一点出现问题就殃及到整个路段网络中断，对数据处理造成很大影响。

2、ic卡管理不够规范合理，对于倒卡，无卡车的治理缺乏有效方法和力度。

3、收费站人员整体素质跟不上高速公路联网规模扩大的速度，导致收费人员业务水平参差不齐，对收费政策理解不透彻，对出现争议的车型判定不统一，尚需加强自身业务培训。

4、监控系统不完善，监控范围覆盖率小，部分路段监控视频不能上传，达不到基本要求，尚需加大投入。

陕北分中心

二xx年十一月十四日