

# 供应链年度工作计划(模板9篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 供应链年度工作计划篇一

按照区委办的通知要求，现将我局20xx年上半年工作总结和下半年工作计划上报如下：

### （一）20xx年农村道路畅通工程

20xx年区政府安排我局实施农村道路畅通工程共计x公里，其中20xx年农村道路畅通工程x公里已提前于20xx年6月底前全面完成。20xx年非建档立卡村通村硬化路工程257.5公里已于今年5月27日已全部完工。

### （二）20xx年扶贫项目贫困村道路一期、二期工程

埇桥区20xx年扶贫项目贫困村道路建设工程一期、二期建设里程共计262公里，6月中旬已完工。

### （三）20xx年扶贫项目三期行政村道路建设工程

20xx年扶贫项目三期行政村道路建设工程337公里，由区公路局实施。截至目前，施工队已全部进场，区政府要求7月底前完工。

### （四）20xx年扶贫四期“组组通”工程

20xx年扶贫四期“组组通”工程376公里，区政府安排区交投

与两家大型企业进行谈判，于6月13日挂网，预计10月底前完工。

### （一）加强宣传、正确引导，营造治超氛围

加大对《超限运输车辆行驶公路管理规定》、《安徽省农村公路条例》、《安徽省治理货物运输车辆超限超载条例》、《安徽省查处异地超限超载货物运输车辆奖惩办法》和《公路安全保护条例》的执行力度和宣传力度。开展市区路警春季联合治超专项行动。4月份对宿州市海螺水泥厂落实“一超四罚”。开展“春季治超”和异地互查行动期间，在各基层执法站所、道路运输企业、货运源头企业、重点路段悬挂条幅150余幅，发放传单1万余份。

### （二）加大治超工作力度，全力保障治超工作

上半年，共查处超限超载运输车辆600多台次，卸载x余吨。其中，查处车货总重超过75吨及100%货运车辆157台，吊销道路运输证71本，从业资格证18本，约谈因超限违法的19家道路运输企业，停业整顿道路运输企业9家。

#### （一）突出重点，深入检查，安全生产隐患大排查大整治行动扎实开展

开展客运、危险品和货物运输安全检查。一是认真落实“三把关，一监督”，“三不进站、六不出站”规定，严格对营运客车安全例行检查和出站检查工作进行规范，切实加强易燃、易爆危险品堵查工作。二是切实加强客（货）运车辆和道路危险货物运输车辆的动态监管。三是检查道路危险货物运输车辆采取安全防护措施、配备防护用品和应急救援器材及常压罐式危险化学品运输车辆加装紧急切断装置情况。

专项行动期间共出动检查人员300人次对全区内190多家普通货物运输及危险货物运输企业进行检查，在314次检查中共排

查出21项一般隐患，整治24起车货总重超过75吨或超限率100%的重大隐患，吊销证照23本，罚款72万元。

20xx年，我局成功招引世界五百强企业中建国际投资（中国）有限公司的宿州中建国际绿色建筑产业化基地项目。该项目总投资5亿，用地270亩，主要从事绿色建筑产业化产品的研发、设计和生产。20xx全年该项目共到位资金达1亿元人民币。20xx年，我局继续做好项目跟进和服务工作，截至今年上半年，该项目又新增到位资金4000万元左右，用于办公厂房、职工中心、钢结构铺建、搅拌站建设等。

（一）单位包村方面。一是加大村部基础设施资金投入。为改善该村办公条件，我局投入28万多元对村部办公用房进行了扩建，6月份又投入1万多元对该村为民服务全程代理服务窗口内部设施进行修建，目前已投入使用。赠送价值5000多元笔记本电脑、彩色打印机各一台，购置档案盒200多个价值20xx余元，为该村扶贫资料快捷打印提供了方便。二是加大对该村中心路综合改造及路产路权的保护。为彻底解决该村主干道损坏及道路两侧下水道堵塞造成路面湿滑问题，局党委研究决定对该村主干道褚兰镇岗孜村中心路100米道路、510米下水道进行改造、同时对生产路间三座小桥进行综合改造，共投入x万元。变更210米道路投入18.93万元。同时，出资2.20万元，请专业人士设计建成了长5.5米，宽3.3米的限高栏，有效的保护了该村的路产路权，得到该村干群的好评。

（二）干部包户方面。包户干部能够每月不少于2次到户帮扶，有时根据具体情况，多次入村到户帮扶，收到实实在在效果。督促政策落实，针对性的真情帮扶。包户干部除对各户应享受扶贫政策进行督促落实跟踪外，针对不同情况真情帮扶，如：岗孜村养鸡户王灵英，丈夫20xx年因车祸去世，靠20xx多只蛋鸡供养2个孩子，因受禽流感影响亏损严重，局职工以高于市场的价格购买其鸡蛋，并安排局属各食堂常年使用她

家鸡蛋，通过大家帮助，使其顺利度过了困难期，目前已恢复正常；其次，对有劳动能力，无土地、无收入的贫困户，结合本单位实际给予提供就业岗位，如：通过给贫困户王召鹏安排到局下属单位公路养护中心工作，使之每月增加20xx元收入，并对其孩子给予x元学费支持；对残疾生病无劳动能力的，除帮助申请相应扶贫政策外，利用残疾日、重要节日给予500或1000元慰问。我局联合工会、妇联、关工委，利用大手拉大手，小手拉小手开展了手拉手献爱心活动，为该村贫困学生投入x多元，购置文具、体育用品、书籍等帮助困难家庭孩子。

农村物流方面：与区商务局联合办公，探索推进物流扶贫、电商扶贫相结合的新模式，拟在全区范围内，布设二十个农村电商物流扶贫站点，重点覆盖区域中心村和贫困村，重点扶持已有的农村电商、物流经营户或从事有机种植、养殖的，具有优势产品的经营户，促进农村优质产品上线、进城。拉动农村就业、提高农民收入。通过近半年来的走访摸排，已初步筛选出适宜布点的村庄名单，并按计划逐步实施。

综合商贸物流方面：继续推进“埇北电商物流园”项目建设，目前“电商物流大楼”建设与外装已经完成，内装接近完成，停车场等附属设施正在安装，有望年内投入使用。我局积极配合，参与并推动项目招商。

一是我局结合实际先后下发了《宿州市埇桥区交通运输局20xx年大气污染防治工作方案》（区交字〔20xx〕31号）、《交通运输环节固体废物非法转移倾倒处置专项整治暨环保督察工作方案〔x交字〔20xx〕x号）、《埇桥区普通国省干线施工扬尘综合整治活动实施方案〔x交字〔20xx〕x号），重点对维修驾培、道路运输、道路施工等存在的环保问题进行治疗，建立污染防治长效机制。二是自20xx年以来对新审批的一、二、三类维修企业环保要求严格把关，要求维修企业喷漆房活性炭空气处理器必备，废机油回收必须具有环保资质

的废机油回收公司签订废机油回收合同，废机油必须有密封的储藏室暂时储存。三是严格落实道路施工防扬尘措施，要求施工单位按照规定做好覆盖、喷淋、围挡等工作。四是加大农村公路巡查力度，严厉打击超限超载运输车辆及不采取防止扬尘措施的运输车辆。开展市区联合治超春季专项行动，严厉查处道路运输源头和路面严重超限超载运输行为，严厉查处非法改装车辆上路、抛洒滴漏等违法行为。20xx年1月1日至20xx年6月19日，共查处超限超载运输车辆481台，卸载x吨，吊销道路运输证71本，从业资格证18本，停业整顿企业19户次。

### （一）安全生产及道路运输监管

1. 运输市场规范难度大。客运市场存在私拉乱运和不规范经营行为，非法营运的黑头车严重冲击正常营运秩序，运政人员较少，安全难以监管到位。

2. 治超存在较多工作难点。“黄牛”给治超工作带来较大难度；矿区及石料等货物集散地较多，大多数货物分散存放，无规范性源头，分散运输，难以监管，后续处罚更无法落实到位。

3. 危险品运输企业主体责任落实不到位。企业规模大小不等，管理有强有弱，运输车辆较多的企业，运输车辆长期在外地经营，安全生产学习及培训缺失，安全隐患较大。

### （二）招商引资

20xx年我局另一招商项目山东临沂隆馨木业有限公司和安徽安真木业有限公司共同投资的宿州家具和家具板材生产项目因受当地农民午收、秋收和出入道路问题的影响，进展缓慢。

### （一）安全生产及道路运输监管

1. 市区联合严厉打击非法营运黑头车问题，规范运输市场。
2. 联合公安部门，严厉打击“黄牛”，同时，加大对货源地监管力度。
3. 进一步落实危化品运输企业安全责任，对违反规定的运输企业，落实相关处罚制度。

## （二）招商引资

积极联系企业管辖地的相关部门，做好当地群众的沟通。协助企业做好厂区出入道路的测量、招投标以及修建工作。

### （一）农村公路建设

1. 督促施工单位加快进度，保质保量完成20xx年扶贫四期“组组通”工程376公里建设任务。
2. 完成养护工程74公里建设任务。
3. 完成安全生命防护工程266公里建设任务。

### （二）道路运输监管

1. 加强政治及业务学习，做到学用结合，从政治上、业务上提高干部职工的政治、业务水平和执法能力。推进治超廉洁建设。
2. 组织各基层执法单位做好源头与路面治超工作，同时，把打击“黄牛”作为下半年重点工作来抓。
3. 做好危险品、客运、货运、驾培、维修等企业的安全生产检查及整治工作。

### （三）安全生产及行业监管

1. 深入开展夏季消防安全检查工作。重点对汽车客运站和“两客一危”企业消防安全制度的建立和落实情况、消防责任制的建立和落实情况、危险化学品运输车辆动态监管情况等方面进行检查督导。同时，组织海部门加强对码头、渡口、船舶消防救生设备与逃生装置配备的检查，有针对性的制定火灾应急预案。
2. 扎实推进“安全生产攻坚行动”。紧紧抓住落实企业安全生产主体责任这条主线，认真落实《安全生产法》，强化监督检查，狠抓隐患排查、专项整治、打非治违、基层基础“四项工作”，着力构建安全生产责任、事故预防控制、隐患排查治理、事故应急救援、宣传教育培训“五大体系”，促进全区交通运输安全生产形势进一步稳定向好。
3. 切实抓好危险化学品运输安全。加强对危化运输企业安全防护措施落实情况的监督检查，督促企业严格执行安全生产规章制度和操作规程，完善应急处置预案有关制度，加大对危化品运输环节的监督，务必确保安全，促进我区危险化学品安全生产形势持续稳定好转。
4. 进一步强化隐患排查。坚持用“放大镜”排查事故隐患，对安全隐患尤其是重大安全隐患，做到心中有数，抓紧整改，严防偷工减料，走形式，不到位，不达标。同时完善隐患“月建月销”制度，切实提高安全隐患的排查实效。
5. 持续开展打非治违活动。按照“四个一律”的要求，发现一起、查处一起，绝不姑息。并抓好联合执法，切实加大安全生产行政执法力度，严查严罚各种安全生产违法行为。
6. 继续加强宣传教育。大力宣贯《安全生产法》、中共中央国务院《关于推进安全生产领域改革发展的意见》以及“党政同责、一岗双责、失职追责”规定，广泛开展《安徽省治理货物运输车辆超限超载条例》及62号部令等交通运输安全生产法律法规、职业道德、安全知识的宣传培训，强化对从

业人员和广大群众的教育力度。

#### （四）招商引资

1. 解放招商工作思想，加强招商工作方面的学习，更新招商知识和招商技巧，加强外出招商交流，寻找优质企业和价值线索，争取适应新时期的招商工作要求。
2. 做好家具和家具板材项目的跟进，切实为招商企业解决实际困难，争取该项目尽快开工投产。

#### （五）扶贫工作

按照区委区政府的部署和要求，深入开展扶贫领域的帮扶工作，坚持精准帮扶、精准脱贫的原则，集中力量进行帮扶，切实改变贫困村面貌，增加贫困家庭收入，提高贫困人口自我发展能力，使贫困人口的生活水平明显提高，确保扶贫对象同步实现小康。

#### （六）交通商贸物流

1. 与相关部门通力配合，加快摸索创新电商物流扶贫新模式，加快村级站点的布设。
2. 继续对全区商贸物流体系中的各环节进行进行摸底、梳理、规划，使用好相关政策与扶持资金，重点扶持优秀企业、龙头企业和具有良好发展潜力的新兴企业。
3. 继续加强我区物流企业标准化建设，鼓励督促企业进行iso管理体系认证和国家a级物流企业申报评审工作。
4. 积极推进新能源物流车、充电网络建设。



## 供应链年度工作计划篇二

20xx年上半年，我局紧紧围绕县委、县政府的总体部署和工作目标，认真贯彻落实省、市统计工作会议精神，以深入贯彻创先争优活动为契机，狠抓统计改革，强化统计基层基础建设，努力提高统计数据质量，为全县经济社会实现又好又快发展提供统计优质服务，较好地完成了各项工作，现将上半年工作开展情况总结如下：

### 一、全面完成各项常规统计工作。

1、提升统计服务水平，积极开展各项专项调查。我局强化对经济运行态势的分析和预测，积极开展各项专项调查，努力提高统计服务水平，上半年，紧紧围绕县委、政府对经济工作的总体要求，充分运用统计调查的权威性和统计资料的权威性，对经济发展敏感指标进行专题调查研究和分析，同时积极参加政府下达的临时性调查，上半年主要配合市统计局与组织部开展了“县级领导班子和领导干部群众公信度”的专项调查，推动公信度调查工作的顺利进行。

2、积极开展统计优质服务。紧紧围绕着县委、县政府的中心工作和社会生活中的热点难点，积极开展统计调研，经常主动向县委、政府领导请示和汇报，及时、多角度、全方位收集统计信息，提出合理化的意见和建议，充分发挥“咨询台”作用，大力提高统计服务的时效性、敏锐性，提升统计服务水平。上半年，及时发布了《××县20xx年国民经济和社会发展统计公报》，精心组织编印了20xx年度《××县领导干部经济工作手册》及编印每月1期《××县国民经济主要指标》，撰写各类统计分析资料、统计信息，为领导决策和引导部门抓好落实提供较好的统计服务。

3、切实搞好教育工作督导评估工作。根据《××县人民政府办公室关于对各乡镇及县直相关部门履行教育法定职责情况进行督导评估的通知》（永政办发电〔20xx〕52号文件要求），

我局高度重视教育工作督导评估：一是派出劳资人员、核算及综合人员适时到教育局帮助指导关于教育部门劳动工资报表相关凝点的解释，对县教育报表中教育核算的划分等进行统计规范。二积极向教育部门提供所需的（在县统计局可索取的范围内或通过协调可取得的）经济和社会发展的有关数据信息。上半年已向教育局提供20xx年的《××县领导干部经济工作手册》3册套，为全县教育工作督导评估提供了优质服务。

## 供应链年度工作计划篇三

### 目录

- 一：上半年工作回顾
- 二：上半年主要推进的工作
- 三：上半年工作不足之处
- 四：下半年工作计划

2013年上半年，酒店经营所面临的形势非常严峻。地理位置较偏加上四星级酒店的光环，老百姓望而却步。国家又出台八项规定之后，政务接待骤减，酒店经营受到重创，经过酒店管理层的再三研究决定，我们必须走出一条特色发展之路，制定缜密发展战略，才能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。

在公司的正确指导下，在全体员工的共同努力下，酒店各部门齐心协力，发挥了较好的团队协作精神，通过努力，经营状况虽然没有达到理想目标(上半年目标xxxx万)，但也逐步好转，取得了一定的成绩。上半年度经营情况：上半年1—6月份，酒店共实现经营收入517.31万元;完成上半年目标

的93%，其中客房收入1150.15万元，餐饮收入2183.08万元；洗浴收入1183.89万元。现将主要工作总结如下：

一、上半年度主要工作：

(一)加大宣传营销力度，拓展客源渠道。

及功能齐全的大小会议室7间等)。

2、完善客史档案，做好商务会议及旅游团队的服务跟踪。营销部除了拜访客户以外，把完善客史档案及做好接待过程中的协调跟踪作为一项重要工作来抓，完善客史档案主要是为定期分析客源消费情况，制定不同的营销政策打好基础。客户的消费跟踪更是稳定客源、提高口碑的一条重要途径。

为此，从宋总到销售部的每一位人员都高度重视，一旦有团队或会议接待任务，均早起晚睡，无私奉献，及时沟通客户的需求信息，协调各营业部门的接待环节，认真落实并尽量满足客户的要求，让客人高兴而来、满意而归。

半年来，酒店没有发生投诉事件。我们制作了标准的婚宴菜牌，根据本地市场合理搭配菜品，成立了婚宴、寿宴接待管家组，谁接待谁负责，另有16项优惠政策(如赠婚房、满月酒享受八折等)，根据不同的消费标准享受不同的优惠政策。受到婚宴客户好评连连。现有婚宴订单39份。

3、利用优势，做好关联产品的促销工作。蛟河市当地有很多绿色、优质农副产品。酒店在商场设置了绿色农副产品专柜，积极向客户促销，一方面增加了酒店收入，另一方面也满足了客人购买携带方便等。为此，酒店还隆重推出“品山野菜嫩，尝开江鱼鲜”美食节。

4、努力提高酒店知名度。宣传方式：在蛟河市《鸿业信息报》刊登宣传广告并在市中心人民广场大型led显示屏做酒店的整

体宣传长达两个月。

走入拉法镇、新站镇等各个乡镇的政府，挨家挨户去做婚宴和酒店整体的宣传。

以开发及合作的形式到吉林市的各大、小旅行社洽谈和签署合作协议。

升学宴的宣传活动。“地毯式”走进校区、走进小区宣传“升学宴”。

5、凡到酒店接送客人的出租车，每次回馈现金五元，当场兑现。

6、虽然没有达到理想的经营效果，但是客房平均每天入住率达到70%，与春节前对比，翻一倍以上。

7、洗浴部月营业额在32万元以上，照春节前增加一倍以上。

8、提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案。

(二)、细化服务措施，提高宾客满意度。服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了“服务要向细化、优化方向发展”，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。利用业余时间进行各部门之间的岗位练兵，相互切磋和交流。通过比武，提高员工的综合素质，打造一支政治思想好、业务能力强的专业队伍，使每一位员工的行为都能自觉与酒店利益结合起来，“质量是酒店产品的生命线”，唯有确保菜品质量、服务质量，酒店才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

各部门服务口号：

财务部服务口号：当好家、理好财；人事部服务口号：选好人、用好人、激励人、求发展；工程部服务口号：有求必应、做好后勤；安保部服务口号：坚守岗位、提高警惕、严阵以待、确保安全；采购部服务口号：尽职尽责、服务大家，保障供应；培训部服务口号：精于知，简于用。

前台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。

门岗保安在日常服务中从点点滴滴做起，开展“微笑服务在前沿”，全天候服务，疏导车辆、指路、叫出租车、提行李箱、雨天为客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人等等，让客人倍感温馨。酒店上下人人“从我做起，从身边小事做起”，完善服务，尽职尽责，让客人“高兴而来，满意而归”。

3、为推动个性化服务工作的开展。各部门利用早会时间，相互沟通“我为客人做了什么？有何收获和体会？”等业务交流，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新思路。

4、为提高顾客满意度，酒店顾问特从吉林市调来四名专业人员和设备到酒店做为期四天的大理石地面洁净和地毯清洗，使酒店焕然一新。（三）、规范管理，促进酒店健康有序发展。

酒店的发展离不开经济的支撑。

1、我们根据酒店的实际情况，修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在原有规定的基础上作了进一步的规范。

固定资产登记造册(不包括房屋在内)基本完成。能查到实价的，按实价登记。查不到的按实物和存放位置附带图片登记。

建立二级库帐目。以前二级库物品无人管理，物品丢失、破损严重。物品的整体价格无处可查。现在由于帐目的建立，做到了物品的来源与出处清晰明了，发现问题及时处理，并做了不定期的，随机盘点二级库。

加强稽核的力度。改变了以前给各部门给什么核什么的被动核算方式，现在对比供应链与结帐小票来核算成本，最大限度的控制了跑单与漏单的现象。

采购实行无现金支付，由财务部定期统一结算。设询价员、质检员、审核员共同认证商品。 2、充分利用内部信息管理系统，建立客史档案。通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。

3、为弘扬酒店文化，酒店开展如：新春文艺联欢会、五一慰问敬老院、母亲节包饺子比赛、每两月举办员工生日宴会、每月评选优秀员工等活动。通过这些活动，实现员工的自身价值，创造酒店良好的社会口碑。

4、为实现酒店利润最大化，我们把节能降耗作为一项重要工作来抓。通过倡导全体员工提合理化建议，树立“节能降耗，人人有责”的意识，根据各部门特点，做好成本控制。

a.建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部共享，使各部门互阅。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用。

b.对采购物品采取多个部门询价，比价格、比质量，有效地

降低进货原料价格。

c.注重对客房设备的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用，有效控制消耗品和清洁剂的用量。

d.水、电、煤每天都有明确消耗记录。电费较去年每月节省

4.5万元左右；煤每天使用数量准确，每月核实煤量准确无误。

5、车辆管理。为了加强和规范管理制度，减少用车费用和降低运行成本，本着安全、节约、有序、高效的原则，各部门出行前后，须详细填写《派车登记表》，车辆因违章产生的罚款和停放、保管不妥当导致车辆被划、被盗、损毁而造成的损失，由当时的驾驶人员承担。

通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。6、安全经营是酒店工作重中之重。酒店与各部门经理签订了《安全责任书》，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作职责更加明确。防消结合，警钟长鸣。

根据政府令和矿业公司下发《关于进一步做好安全工作的紧急通知》要求，对锅炉、电梯进行维护、维修、保养，以确保安全生产无事故。

7、酒店由2012年开业初期192人精简至现有全员160人；工资总额由原先57万元控制到现在每月46万以内。

8、食堂开业之初每月要花销6万元，现每月花销2.5万元，约每月节省3.5万元，且员工反应很好。

9、酒店整体制定各项应急预案，如：消防应急预案、停水停电预案和防食物中毒预案等等。

## 二：上半年主要推进的工作

### 1、科学化管理体系：

充分研究先进的管理方法，结合我们酒店经营实践，制定出一整套科学有效的管理体系，并严格按照既定体系处理酒店经营的各类问题。

制度化：一切事物制度化，做到酒店及员工“有规可依”。  
程序化：明确的办公流程及运行程序，保证酒店顺利有序运行。  
规范化：控制标准，使得酒店的每一岗位，每一活动，每一资产，每一时刻，都处于受控之中。

标准化：所有经营环节标准化，确保酒店服务质量。

量化：时量、数量和质量三者科学统一，加速酒店发展。  
流程优化：取消、合并、调整、重排、简化。

### 2、会议法则：

以会议促进工作精细化，沟通明朗化，解决问题快捷化。我们酒店的事业版图是由三大板块(客房、餐饮、洗浴)组合而成，会议在我们酒店的经营管理过程中就显得尤为重要。

年初会议制定酒店的“年度规划——半年工作目标——季度目标——月度目标”，甚至将基层工作规划到“日”，倡导“日清制度”，开展“月销售经营分析会”完善销售体系，“财务经营成本分析会”，工程部对设备维护、操作标准等，层层推进，件件落实，以目标明确、内容生动的会议促进工作精细化。

### 3、透明法则：

制度透明，组织透明，沟通透明，意见透明。



都是个体目标的组合，每一项任务都是沟通协调后的指令，领导的门永远都是敞开的。

#### 4、每月市场开发重点及营销举措：

一月份：

(1)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。结合会议规模给予免费客房、洗浴门票等优惠政策，吸引客源。

(2)酒店推出年货大礼包售卖，增加收益。

(3)选取酒店大客户春节前赠送礼品以拉近彼此间距离。

(4)走访市场，提前做好“春节”年夜饭的预订工作。

二、三月份：

(1)酒店进入经营淡季。客房加大促销力度：

a□采取同时入住3间客房即免费1间或单间房连续入住3晚即免费1晚，退房时间可延迟至次日16：00不加收半日房费的客房优惠举措。

b□每日推出特价房。

c□推进酒店长包房的销售：给予房价、餐饮、洗浴优惠政策吸引长包房客人，以提升酒店客房的出租与收益。

d□采取客房与洗浴联动的方式，住店客人免费洗浴门票，促进住店客人的洗浴消费。

(2)时值春节，餐饮部推出不同品种与价位的年夜饭，预订年

夜饭赠送酒店客房或洗浴门票。

(3)2月14日情人节，客房8折优惠，当日入住酒店客人赠送玫瑰花与巧克力，次日可延迟退房至16：00不加收半日房费；西餐厅布置浪漫温馨氛围，推出情人节套餐。

(4)3月份酒店推出“开江鱼、山野菜”美食节。通过以上举措增加酒店卖点，提升酒店知名度与整体收益。

(5)拜访本市各大企事业单位，做好“三、八”节酒店联欢活动促销。

(6)对蛟河市外围商务散客、旅行社的开发。

(7)做好“五、一”期间婚宴的促销。

四月份：

(1) 继续推出“开江鱼、山野菜”美食节。

(2) 与本市“康辉、红叶、交通”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“五、一”小长假期间酒店旅游团队客源的开发。

(3) 完成“五、一”期间酒店促销方案。

(4) 提前走访市场，做好“五、一”期间婚宴的促销工作。  
五月份：

(1)重点利用“五、一”节小长假为契机，吸引旅行社散客及旅游团队，推出带有地方特色的团队餐，提升酒店客房的整体收益。

(2)落实“五、一”期间酒店促销方案：散客销售采取“客房、餐饮、洗浴”组合方式，进行产品销售；团队推出不同品种与

价位的团队餐，吸引团队入住。

(3) 推出以“母亲节”为主题的酒店系列促销活动。

a□设置“感恩墙”。在酒店门前放置“感恩墙”母亲与孩子采取留言的方式抒发“母子情深”。

b□酒店大堂进行“包饺子”比赛，由数对母子参加，宾客代表及酒店管理层做为裁判，评选出一、二、三等奖，给予适当奖励(以酒店产品为主)。

c□酒店门前led配合文字宣传。

d□邀请当地媒体参加。

(5) 提前拜访客户进行“粽子礼盒”销售。

(6) 5月6日酒店与名扬庆典和爱之城婚纱影楼联合制作一场大型演艺活动，主要是对婚礼方面的宣传。

六月份：

(1) 做好“六、一”儿童节期间酒店产品销售：餐饮部推出适

合一家三口套餐。

(2) 以邀请孤儿院孤儿来店过“儿童节”为主题进行宣传。

(3) 做好旺季期间的婚宴销售，结合免费送蜜月套房等优惠方式吸引婚宴，还与华生电器联合做婚宴与升学宴的宣传活

(4) 重点做好“端午节粽子及礼盒”销售：酒店大堂设置粽

子礼盒展示。

(5) “父亲节”推出“感恩父亲”为主题的有奖征文活动，在酒店大堂进行展示，评选出一、二、三等奖，进行奖励，配合感恩活动宣传酒店。

同业对比：

客房：

洗浴：

三：上半年工作不足之处

(一)经营情况忙闲不均，缺少稳定的客源渠道，客源市场还需继续开拓。

(二)管理人员的综合管理水平和员工的服务技能水平需要进一步提高，存在着硬件超标、软件不够的现象。

(三)规章制度的落实不全面，监督检查力度不够。

(四)工程改造维修任务艰巨，日常的维护保养工作有所延滞。

(五)员工专业基础知识水平较低，受过高等旅游专业知识的人员招聘难度较大。

(六)各级培训实际成效较低，需加强回炉培训。

(七)目前的酒店只是局限于提供住宿、餐饮、洗浴等常规服务项目，在满足宾客的个性化服务需求方面存在着大量空白地带，服务内涵有待拓展，服务项目急需丰富，在进一步提升酒店宾客人居舒适度方面还有很多工作要做。

总之，贯彻酒店的经营理念，必须真心实意地以顾客为第一，

必须从一点一滴做起，从我做起，只有用实际行动证明我们对顾客的尊重、关心、体贴和真诚，我们才能在广大顾客心中树立良好的形象和声誉，赢得了顾客，我们才会最终赢得自己。 四、2013年下半年度主要工作计划：

(一)增强酒店营销力量，继续开展客源市场拓展工作并做好稳定老客户工作。加强同行合作，定期推出旅游新产品吸引外地客源。

(二)稳定提高餐饮菜肴的出品质量，在做好会议团队用餐

的同时做好本地及周边散客接待，争取回头客，开辟餐饮经营的社会化、大众化道路战略，以物有所值的产品，合理的价格，才能真正吸引大众消费，但必须要保证菜肴的质量，不断提高酒店餐饮的知名度，大力开发特色菜，积极培养招牌菜战略，特色菜品是我们在蛟河市市场竞争中战胜对手的有力武器；注重餐饮经营的社会效益战略，日常生活中要不断制造新闻，有目的策划推出大型活动，在电视台搞菜品表演讲解，养生之道等重大举措，活动宣传出去，以扩大我们酒店在蛟河市的影响。

(三)继续完善各项规章制度，规范落实各项措施，提高管理水平和服务水平。

(四)开展安全生产标准化达标活动，继续加强安全生产管理工作，落实各项整改工作。

(五)加强质检工作力度，落实奖惩制度，奖优罚劣，提高部门质检的自觉性。

(六)采取多形式的培训，加强部门的技能培训工作的检查督导，开展考核考评工作，提高整体服务技能水平。

(七)提升酒店硬件水平，做好设备设施的改造维修工作。

(八) 定期丰富员工的业余生活，增强团队凝聚力，稳定员工队伍。

(九) 想办法联系旅游专业院校，招聘专业知识水平较高的员工，提高员工队伍素质水平。

(十一) 通过大力开展“四个意识”的教育活动，全面转变员工的思想观念，逐步形成一种星级酒店、星级经营、星级标准、星级服务的氛围。

一只“看不见的手”，作为一种价值观念，一种哲学思想，一种精神状态，正在我们的经营管理上发挥出越来越大的功效。 做好下半年销售的具体实施：

七、八月份：

(1) 做好“七夕”中国情人节期间的酒店产品促销，设特惠房，入住客人赠送玫瑰花，次日可延迟至16:00退房。住店客人赠送洗浴门票。同时酒店推出特色情人节套餐，增加卖点。

(2) “八、一”建军节酒店以此为契机，慰问当地驻军，邀请当地媒体参加，树立酒店在社会上的良好形象，以达到宣传目的。

(3) 提前走访教育局及各大学校，吸引“升学宴”和“教师节联欢活动”。

(4) 七月份要地毯式宣传“升学宴”走进校区走进小区还要走进考生的家里做宣传。

(5) 提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案：

a□ 推出酒店各项产品优惠；发行酒店开业周年纪念储值卡；

b□市场销售部提前拜访大客户，邀请参加酒店开业周年庆典，扩大市场影响力。

c□看望敬老院孤寡老人，邀请当地媒体宣传，体现酒店社会责任同时达到宣传目的。

(6) 落实酒店开业一周年庆典各项活动细节。

九月份：

(1) 持续性推进做好教师节期间的接待工作。

(2) 与相关旅行社沟通，提前做好“十、一”及“红叶节”期间酒店各项产品的推广。

十月份：

(1) 与本市“康辉、红叶”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“十、一”黄金周及“红叶节”期间酒店各项产品的销售工作，实现酒店收益的最大化。

(2) 提前做好中秋“月饼”及“礼包”的销售：酒店大堂设置“月饼礼盒”展示台。

(3) 店内举办鑫进蛟龙大酒店“农博会”进行农副产品展示，表达酒店根植于蛟河这片沃土的信心与决心。

十一月份：

(1) 根据本年度市场销售情况，提前整理商务协议内容，与客户沟通，做好明年商务协议的续签工作。

(2) 提前走访市场，做好圣诞晚会的推广工作。

(3)提前做好圣诞晚会策划。

十二月份：

(1)重点做好圣诞门票的销售工作。

(2)圣诞感恩活动，符合圣诞“博爱”主题。酒店慰问当地孤儿院，邀请当地媒体参加达到宣传酒店目的。

(3)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

(4)做好元旦套餐的促销。

总结报告格式范文

总结报告结尾

总结报告模板

总结报告开头

安全生产月活动总结范文

社区安全生产月活动总结

幼儿园安全生产月活动总结

安监局安全生产月活动总结

## 供应链年度工作计划篇四

20xx年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的



营销模式。

## 一、 营销部主要完成工作

### 1、 会议接待方面

20xx年上半年主要接待了，陕西省媒体代表团、陕西商会、省外办、八中分校、华中科技大学等活动，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，制定了销售任务。

为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

### 2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发□20xx年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等(网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。

通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

### 3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、北京中旅、和平国旅加强合作意向。由于我酒店没有涉外接待的条件，致使很多做国际团的旅行社不能合作，现正加强国内团高端团的合作。

除旅行社外，市场销售部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如西北工业大学、北京城市建设档案馆、山西盛通源科技有限公司、北京明一文化研究院、华中科技大学等先后入住我酒店，对我酒店表示认可。

#### 二、 市场销售部在工作中存在的不足

##### 1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

##### 2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。

这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这

一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

### 三□20xx年下半年工作计划

#### 1、 努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年下半年，市场销售部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。以及酒店配套设施不完善等，我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

#### 2、 加强与各大旅行社间联系

下半年市场销售部拟定在旅游社市场加强国内高端团及会议团的合作，争取与各大国内团旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

#### 3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

下半年市场销售部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的网络营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

#### 4、 加强部门间的沟通协作

#### 5、 具体的目标明确

##### a□加强会议市场

##### b□加强国内旅行社高端团队市场

## c□争取市场销售部每月收入突破30万

在下半年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望市场销售部在下半年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

### 一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

### 二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

## 供应链年度工作计划篇五

上半年xx物管办公室在xx郡管理处的正领导及帮助下、在业主方金泰公司的大力支持下；发展稳健、管理服务质量得到强化、在本项目的美誉稳步提升。现就20xx年上半年xx大厦的工作情况总结如下：

xx大厦作为公司一个大的外接项目楼盘；以前无固定管理模板及工作经验□xx大厦全体员工根据现有的实际情况；及时对存在问题进行调整；现就几件典型事件总结如下：

1、保安部对外来办事人员的核实及控制上访人员方面：以前保安部对外来办事及上访人员据不登记的；采用小区一直沿用的巡逻岗跟随；反复盘问等软性措施。经过两次突发事件的经历；在听取了管委会相关部门领导的建议下；办公室对保安部外来人员身份核实作出了相应调整；首先加强了保安部门对人员及车辆的识别能力；其次对拒不登记及无理取闹的人员坚决不予以放行；并通知治安警卫室处理。

2、会务组方面：因天气温度逐渐升高□xx大厦会议室人员开会时饮水的频率逐渐上升；要求的换水间隔时间15分钟/每次已不能符合开会人员的饮水要求；物管办公室针对以上问题；作出缩短换水间隔时间的要求；调整为10分钟/每次。经过近段时间的观察；开会人员打电话来要求换水的要求逐渐减少；取得了较好的效果。

3、保洁方面□xx大厦作为经济开发区的行政办公大楼；各阶

层的到访人员多；也给保洁工作造成一定程度上的影响□20xx年4月；连绵的雨天使得办事人员的脚上沾满的泥土；四楼及五楼的会议室使用频率又高；但我们对保洁工作警觉性不高；还是按照以往每一个小时对卫生间保洁的频率来执行；导致了引起业主方人员的投诉卫生间清洁情况较差的事。办公室及保洁部针对出现的问题也作出了分析；分析主要原因是管理者思想麻痹；没充分意识到天气原因导致的不可控性。办公室也针对这种情况作出了调整；在下雨天楼层与会人员多的情况下；卫生间作为清洁重点不定时保洁；在卫生间设置保洁签到表等。

4、工程方面□20xx年5月左右；管委会对外招商进入一个新的高峰期；其间到访的各国代表团及大型外企人员也较多□xx大厦电梯因采用并联运行；在人员上下电梯时每次只能乘从一台电梯；大大影响了上楼开会人员的时间。鉴于此种原因；办公室及时要求工程部对电梯并联装置进行了处理。通过以后的几次实际使用；发现使用效果明显；管委会领导反映良好；于是办公室把大型会议在楼层上召开时取消电梯并联装置的流程纳入《大型会议准备预案》。

因我司是一个物业代管单位；在要求施工方整改及返修时也需要讲究方式、方法。物业公司只能谈及工程问题的表面现象；尽量回避其中出现问题的原因；出现问题后；如不能由我方协调解决的；可以寻求业主方及相关部门的资源；由他们一起去协调处理。如前期工程设计及工作界面等关系遗留下来的问题；施工单位相互推诿；工程返修进度缓慢；协调管委会、金泰公司及施工方就逐渐成为客户中心的一项工作重点。经过客户中心的不懈努力及协调□20xx年上半年5件典型的. 整改问题得到了解决；两件未解决的也明确了责任人；得出了整改意见。

1、档案馆墙面反潮的整改：档案作为经开区的机要文件存放中心；对房间温、湿度要求较高；因各方面原因；档案馆负

一楼房间内普遍存在反潮、发霉的现像□20xx年上半年；档案馆准备正式入住；但因为设计单位与施工方在工作界面上产生分歧；都不予整改，经客户中心与管委会及业主方相关领导反映后；在管委会的支持下；协调施工方对档案馆反潮的问题进行了整改；现档案馆墙面反潮问题已得到了解决。

2、北楼玻璃天棚漏水的整改□xx大厦北楼玻璃天棚在20xx年上半年漏水情况特别严重；土建施工方与灯饰施工方都不予以处理；导致北楼三楼会议室停止使用三天时间；经过我方协调；组织各施工单位到现场查看及分析原因；最后确定了责任方；并及时予以了解决。

3、配电房双电源的整改□xx大厦信息中心因在当初施工设计时未考虑配置双电源转换装置；导致在停电期间信息中心机房计算机中心不能正常工作；极大的影响了开发区的正常办公秩序。办公室也在前期介入遗留问题中提出；也得到了相关领导的批示；要求解决。经过办公室与各方面协调；现双电源问题已得到了解决。

## 供应链年度工作计划篇六

今年以来，在委党组的正确领导下，我办认真贯彻落实中央和省市农村工作会议精神，以“百亿粮仓”建设为抓手，以农业产业化“522”提升行动为目标，结合我市实际，始终把培育壮大龙头企业、不断延伸产业链、强化品牌创建、提高辐射带动能力、切实增加农民收入等作为工作重点，着力加快实施我市农业产业化发展战略，认真做好各项工作，主要表现在以下几个方面：

(一)精心组织龙头企业参加第九届上海农展、第四届中博会。

(二)认真筹备召开全市推进农业产业化“522”提升行动现场会。



(三)积极开展省级财政支农项目申报。

我们针对所涉及的项目进行摸排、紧密结合实际，突出优势、适当集中，增强项目申报的针对性，避免盲目申报，在层层推荐、认真审核并经委专门会议研究同意的基础上推荐了5家单位申报农产品进超市工程补助经费，3个省级特色专业村申报一村一品特色产业项目，推荐2家单位申报无公害茶叶开发和茶产业发展专项项目。推荐了19家省级农业产业化龙头企业申报农业产业化省级财政扶持，下一步我们将通过积极争取，力争使今年扶持资金超去年。

(四)认真推进一村一品发展。

(五)认真做好20xx年度农业产业化发展情况统计工作。

根据农业部部署，省农委安排，我们于今年3月初组织开展了20xx年度农业产业化发展情况统计工作，各县、市、区安排专门人员认真统计，填报数据力求真实可靠，为进一步摸清我市农业产业化发展情况提供了详实的数据。

(六)招商引资工作进展顺利。

今年以来，我办始终坚持“一岗双责”不动摇，多方联系，寻找招商信息，目前已有有一个意向引进项目，即引进合肥一商人投资3000万元人民币与定远县九州粮贸有限公司合作建米糠油深加工项目，已进入实地考察阶段。

(一)围绕农业产业化“522”提升行动，继续搞好农业产业化龙头企业培植活动，协助龙头企业融通资金，内引外联，招商引资做大做强。

(二)认真做好特色农产品开发工作，发展一村一品，抓好特色专业示范村的试点，示范工作。力争使省级特色专业示范村达20个以上。

产品、绿色食品的知名度和市场占有率，提升农业产业化龙头企业市场竞争力。

(四)继续做好招商引资工作，确保完成市委、市政府下达的招商引资任务。

(五)完成省农委及上级领导部门布置的其他工作。

## 供应链年度工作计划篇七

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。

下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。

争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。

下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。

将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。

但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。

多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

## 二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。

就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。

让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。

并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。

所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百

分之50的销量。

并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。

达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。

以期把工作做好做细做活。

并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

今年全市商务工作根据市委、市政府深入贯彻落实党的\*\*精神的统一部署要求，突出以世界眼光谋划建设现代化国际城市，以国际标准提升打造体制机制创新优势，以本土优势推进城市发展转型升级，坚持“寻标、对标、达标、夺标、创标”，行政服务“加速、提升、创新、增效、落实”，把全面提高商务发展增长质量和效益作为中心任务，主要预期目

标是：全年社会消费品零售额增长15%，到账外资增长10%，进出口增长8%。

重点实施“走出去”引领战略和建设国际贸易中心城市“两项工作”，深化商务发展“三大行动计划”，推进实施“四个创新”。

一、实施“传统对外贸易向现代国际贸易转变”创新，创建国际贸易中心试点城市

(一)提升发展国际货物贸易。

对标纽约、东京、迪拜、汉堡等国际知名湾区城市，加大对企业的扶持力度，强化关贸、检贸、税贸、银贸、险贸合作机制，推进“大通关”工程。

新建30个外贸公共服务平台，鼓励企业自主创新、培育品牌、建立营销渠道，提高出口基地建设水平。

组织参加80个境内外展会开拓国际市场，积极应对贸易摩擦。

扩大重要资源、先进技术设备和消费品进口，推进汽车整车进口口岸商务运作机制建设。

全年力争国际货物贸易增长8%左右。

(二)突破发展国际转口贸易。

发挥保税港区政策优势打造航运中心，提高青岛口岸国际中转箱量，积极开展出口集拼、进口分拆、集拼中转等高附加值的国际物流业务，吸引跨国企业设立商品的跨国采购中心、出口集运中心、进口分拨中心、转运配送中心，发展保税仓储转口贸易，加快向自由贸易园区转型。

全年力争国际转口贸易增长10%左右。

### (三) 跨越发展国际服务贸易。

开展“服务贸易提升年”活动，形成全方位、多层次的服务贸易发展格局。

实施国际服务外包“双十计划”和“两大工程”，重点培育和扶持十大重点运营企业和十大重点在建项目，加快人才培育和园区建设工程。

推进海尔崂山工业园区改造升级为青岛电子商务港，规划建设橡胶、矿石等大宗商品进口国家级口岸交易平台。

全年力争国际服务贸易增长15%左右，服务外包增长30%左右。

### (四) 培育发展国际投资贸易。

引导支持企业加快制定实施品牌、资本、市场、人才、技术国际化经营战略计划，建立境外加工贸易、资源开发、农业合作、科技研发等“四大基地”，并购欧美、日韩等发达国家和地区的知名品牌、营销网络，承揽电力、石化、海洋工程等高附加值项目和国家援外成套项目。

全年力争境外投资增长15%左右，对外承包工程增长10%左右。

### (一) 创新招商方式。

在德、韩、日、美、俄、港、台、新加坡等设立\*\*工商中心，建立“引进来”与“走出去”相结合的“双向投资贸易合作”促进模式。

引进银行客户服务体系模式，探索设立现代产业招商股权投资基金，建立高端产业定向招商工作机制。

抓好外资并购，积极引进投资性公司、研发中心、利润中心、营销中心等功能性机构。

## (二) 推进专业化招商。

加强专业招商队伍建设，市招商层面引进国际投资咨询顾问服务机制，建立产业龙头项目引进责任分工机制，以蓝色、高端和新兴为导向，研究建立吸引外资推进十条“千亿级”产业链和十个“千万平”高端服务业工程建设的定向招商平台，推动市政公用、城建规划、交通、民政、文教卫生等行业扩大开放。

落实《关于加快建设山东半岛中日韩地方经济合作示范城市的实施意见》，加强cepa示范城市建设，争取商务部批准设立港澳cepa促进中心和海贸会两岸海洋经贸专业委员会，办好中德生态园推进与欧美合作突破。

围绕高层出访和重点工作精心组织境外经贸推介活动。

## (三) 推进园区化发展。

结合全市重点经济功能区和产业集聚区布局，吸引外资项目向经济园区集聚发展，培育建设具有产业特色的主导产业集聚园区。

省级开发区推进科技孵化器、专业园一体化建设，设立日韩工业园。

优化园区发展环境，省级开发区全面实现工业项目落地审批“零收费”，提高公共服务水平。

## (四) 推进职能化服务。

落实《关于进一步优化外商投资企业服务环境的实施意见》，明确职能部门责任分工，下放审批权限，畅通大项目绿色通道，强化公共服务，确保重点项目及时落地，打造以规则为基础的营商环境，营造“零障碍、低成本、高效率”的服务

环境。

### 三、实施“以外贸标准办内贸”创新，推进宜居幸福城市现代流通体系建设

#### (一)实施流通网络体系国际标准提升计划。

加快推进“千万平”商务区建设和招商，以香港中路和山东路为核心创建国家级示范中央商务区，推进国际水产品交易中心和冷链物流基地规划建设。

针对群众反映的浮山后、西海岸、新客站、团岛等商业设施配套布局问题加快完善。

针对农贸市场脏乱差现象，开展“农贸市场整治年”活动加快整改。

出台《农贸市场公建配套实施办法》，扩大公益性市场试点范围，规划1处市区现代化农副产品物流中心、1处县域产销一体化大型农产品交易中心。

推进“8分钟居民消费圈”建设，争创国家示范社区商业。

#### (二)实施消费服务体系国际标准提升计划。

深入开展“满意消费惠万家”活动，大力发展品牌消费，扩大大众消费。

继续“以节兴市”，对标香港购物节办好\*\*城市购物节，举办香港时尚购物周、进口商品展等活动。

支持“互联网+物联网”新型流通业态，完善电子信用和支付系统，培育一批运营规范的电子商务、网络销售平台和企业，支持连锁企业应用信息管理等先进技术加强物流配送中心建设。



推进商务综合行政执法体制建设，实施12312举报投诉与酒类流通、生猪屠宰执法联动，开展商务信用建设。

(三)实施鲜活农产品流通体系国际标准提升计划。

把市民天天能吃上“放心肉菜”作为建设宜居幸福城市的重要标准，借鉴内地输港农产品和出口欧盟水产品、日本肉鸡等质量标准、供应模式和管理方式，全面提升城市“菜篮子”产销现代化、质量标准化和监管数字化水平。

完善“菜篮子”三级检测网络，健全“农超对接”长效机制，推动车载蔬菜市场建设常态化，全年对接直供规模增长10%。

深化“内增外调”货源保障措施，发展订单生产，落实年度2.25万吨“菜篮子”储备制度。

扩大肉菜流通追溯体系覆盖范围，健全运行维护长效机制，探索牛羊肉入市备案登记管理办法。

四、实施“经济园区转型升级”创新，发挥园区开放先导作用

(一)推动重点区域国际经济合作创新发展。

西海岸经济新区重点推动中德生态园打造世界高端生态企业国际聚集区、技术研发区和宜居生态示范区；建设中日韩创新产业园承接日韩高端产业；筹建中美、中澳、中俄、中新等合作产业园。

红岛经济区引进外资加快软件科技城、胶州湾北岸新区总部商务区建设。

蓝色硅谷核心区推进滨海旅游带、研发创新科技谷□cbd中心谷、休闲度假谷、科技旅游谷和海洋产业建设等方面的国际

合作。

(二) 推进体制创新增强县域园区经济发展活力。

积极探索科学设计开发区与所在行政区的体制机制模式，试行“两延伸、两剥离、两互动”管理机制，实现省级开发区带动行政区发展、行政区服务省级开发区发展。

落实《关于打造国家级园区平台推动我市县域经济工业化发展的意见》，推动省级开发区进位、转型、升级、创新。

(三) 推动海关特殊监管区“多区港联动”整合发展。

加快推动前湾保税港区向“自由贸易园区”转型，西海岸出口加工区争取试办面向日韩的“进出口加工区”，\*\*出口加工区向“综合保税区”转型，加快形成全市海关特殊监管区功能优势互补、产业互动发展的新格局。

新的一年，我们将进一步深化“学习创新型、服务效能型”机关建设，强化“惠民安商”的服务理念，巩固创先争优活动成果，打造“商务先锋”党建品牌，加强商务干部队伍建设和作风建设，通过“三民”活动和“网络在线问政”等形式密切与企民沟通联系互动，始终关注群众和企业最希望办好的事情，努力提升企民对商务工作的满意度，增强商务工作对全市经济社会发展的贡献度和给市民带来的城市幸福感，使建设宜居幸福的现代化国际城市更多为民造福谋利。

## 供应链年度工作计划篇八

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，

做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

## 2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 3. 灵活运用活动，提高销售质量

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

## 4、销售目标

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 三. 我的建议

### 1. 创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

## 供应链年度工作计划篇九

今年来□xx市工商局全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神，以□xx市20xx年全面深化改革工作要点》为指导，以商事制度改革和工商体制调整统领全局，以助推经济发展为根本，以依法科学监管为重点，不断深化改革举措，强化日常管理，提升队伍素质，较好地完成了各项工作。现将相关情况汇报如下：

### 一、各项改革任务进展情况

#### （一）第14点：推进食品药品安全监管体制改革（责任单位）

该项改革已完成。根据市政府的安排部署□xx市工商行政管理局于20xx年3月31日，正式将“流通环节食品安全监管职责”移交给xx市食品药品监督管理局，同时将1951份《食品流通许可证》档案资料移交□20xx年5月20日，将6套18件食品安全检测箱、农药残留快速检测仪、仪器专用附件箱等设备移交。至此□xx市工商局完成了食品安全监管“职责、档案、设备”的移交，确保了移交时期全市流通领域食品安全的平稳过渡。

#### （二）第15点：推进工商、质监机构改革（责任单位）

该项改革正在进行中。目前取得的进展有：

1.20xx年12月31日□□xx市市场监督管理局主要职责内设机构和人员编制规定》即xx市市场监督管理局“三定方案”印发，将市工商行政管理局和质量技术监督局由省级以下垂直管理体制调整为xx市政府分级管理，两局的职责整合划入市市场监督管理局，“三定方案”明确了市市场监督管理局主要职责、内设机构和人员编制。

3.20xx年4月20日，市委组织部宣布市市场监督管理局领导班子人员名单，新的领导班子正式组建。

### （三）第16点：推进工商登记制度改革（牵头单位）

该项改革已全面实施。具体内容有：

1.20xx年3月1日，实施《广东省商事登记制度改革方案》，取消有限责任公司最低注册资本的限制，取消首次出资比例和缴足出资期限的限制；除少部分法律、法规另有规定的外，绝大部分企业的注册资本由实缴登记制改为认缴登记制，市场准入门槛大幅降低。

2.20xx年5月26日，实行《广东省工商登记前置审批事项目录》和《广东省工商登记前置改后置审批事项目录》（简称“两个目录”），进一步放宽市场准入，统一执行工商登记由“先证后照”转变为“先照后证”。

3.20xx年10月1日，实行国务院《企业信息公示暂行条例》及国家工商总局《企业公示信息抽查暂行办法》、《企业经营异常名录管理暂行办法》、《个体工商户年度报告暂行办法》、《农民专业合作社年度报告公示暂行办法》、《工商行政管理行政处罚信息公示暂行规定》等5部规章。一年一度的企业年检制度正式取消，改为企业年报制度。企业可自主通过网络平台进行年报公示。

### （四）第29点：推进市场监管体系和社会信用体系建设（牵

头单位)

该项改革正在进行中。

20xx年10月1日，国务院《企业信息公示暂行条例》及国家工商总局《企业公示信息抽查暂行办法》《企业经营异常名录管理暂行办法》《个体工商户年度报告暂行办法》《农民专业合作社年度报告公示暂行办法》《工商行政管理行政处罚信息公示暂行规定》等5部规章正式实施。全国企业信用信息公示平台正式上线运行，各企业可自主登录该平台进行年报公示。存在违法违规行为或经抽查未及时年报的企业，将被列入“经营异常名录”。该名录向全社会公开，列入名录的企业将在政府采购、工程招投标、国有土地出让、授予荣誉称号等工作中依法予以限制或者禁入。

## 二、取得的成效及主要做法

### (一) 取得的成效

自各项改革措施实施以来，为切实将改革工作落到实处，进一步加快推进改革进程，xx市工商局按照高度重视、全面覆盖、突出重点、分类实施、分级负责的原则，全面深化改革，进一步强化宣传引导，优化办事流程，提高服务质量和工作效率，全面推进“大众创业、万众创新”，最大程度激发市场活力。20xx年1-7月，全市新发展内资企业12户，注册资金0.26亿元；新发展私营企业134户，注册资金3.39亿元，同比分别增长18.58%和9.68%；新发展个体工商户1140户，注册资金0.87亿元，同比分别增长29.25%和24.78%；新发展农民专业合作社28户，注册资金0.23亿元。办理股权出质登记业务15宗，帮助企业融资1.08亿元；引导8户个体户转型升级为企业。目前，全市共有内资企业630户，注册资金16亿元；私营企业1361户，注册资金40亿元；个体工商户17251户，资金数额达7.9亿元；农民专业合作社487户，成员出资总额5.2亿元。全市企业20xx、20xx年度年报报送公示率分别为85.37%

和85.63%。

## （二）主要做法

1. 突出改革的必要性，树立大局意识主动作为。组织动员全局干部职工学习相关会议精神，充分了解党和政府推进各项改革的必要性和紧迫性，增强干部职工的大局意识和责任意识，同时通过座谈会等形式组织交流实施改革中遇到的问题，讨论应对方法，积极迎接并认真落实各项改革措施，确保改革时期全局干部职工人心不散、队伍不乱、工作不断。
2. 突出改革的全面性，严格推进行政审批改革。严格执行注册资本实缴改认缴的“宽进”措施，进一步放松准入管制，放宽登记条件、降低创业成本，实现市场主体申请登记“零障碍”。简化企业住所（经营场所）登记手续，允许“一照多址”，全面落实前置改后置审批项目，确保改革持续深入。
3. 突出改革的重点性，建立信用约束管理体系。经过企业年报的登记，对企业相关数据进行整合，建立企业经营异常名录数据库，适当简化市场主体退出机制，依托商事登记制度改革利用网络市场监管平台进行监管，推进各部门监管数据互联互通，使市场主体“一处守信，处处方便；一处失信，处处受限”，通过强化信用约束管理，推动企业诚信自律。
4. 突出改革的便利性，促进创业热情持续释放。建立小微企业申办快速通道，依托市级市场主体信用信息公示系统，建立完善小微企业网上登记系统，推进申请、受理、审核、公示等全程电子化网上登记管理。加大中小微企业发展先进经验和成功案例的宣传报道力度，着力营造中小微企业发展社会氛围和舆论环境。以“一窗接件、内部流转、限时办结”，提升服务质量和办事效率。
5. 突出改革的有序性，确保各项改革顺利推进。将注册资本认缴、“先照后证”、后续监管等改革内容在全社会进行广

泛的宣传，同时按照省政府确定的“先照后证”的市场准入原则和“谁负责审批，谁负责监管”与行业监管有机结合的市场监管原则，加强与政府各职能部门的沟通协调，借助市政府办公平台，定期将全市新增市场主体名单函告各行政许可审批部门，推进部门间的信息互通共享，推动各部门加大行业监管力度，落实监管责任，确保改革过程中部门之间无缝衔接，避免出现管理“真空期”。

### 三、存在的问题和建议

部门间的沟通协调力度还需进一步加强。例如在推进工商登记制度改革中的一项重要内容“前置改后置”时，各前置审批部门的重视程度和工作进展不一。建议由政府牵头加强协调力度。

### 四、下一步工作计划

（一）加强沟通，进一步推进各项改革的全面实施，再创乐昌营商新环境。

（二）扎实工作，进一步推进工商、质监机构改革，切实维护队伍稳定。

（三）大胆创新，进一步推行登记注册制度的改革，在巩固委托工商所核发个体营业执照成果的基础上，在法律许可的范围内，逐步下放权限，委托部分工商所核发不具备法人资格的营业执照，进一步方便群众办事。

（四）积极筹划，为迎接“三证合一”等改革新举措的实施做好充分准备。

农经中心上半年工作总结和下半年工作计划报告

社区上半年工作总结及下半年工作计划



镇政府半年工作总结和下半年工作计划

年中工作总结与下半年工作计划

工作计划和工作总结

销售半年工作总结及下半年工作计划