

# 最新店铺上半年的总结和下半年的计划一样吗(大全5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

## 店铺上半年的总结和下半年的计划一样吗篇一

20xx年，我局以党的精神为指针，深入贯彻落实党的群众路线教育实践活动，围绕各项目标任务，开展了一系列实际工作，进一步推动了生产技术提档升级，全县科技进步步伐加快。

### 一、市对县考核指标完成情况：

(一)高新技术企业新认定数量1个，销售额度与规上工业企业销售额比值25.6%

#### 1、调查了解，摸清家底

组织人员下到各乡镇，在各乡镇科委及有关人员的协助下，对全县工业企业进行了排查摸底，对属于高新技术企业领域和拥有专利的企业进行了深入了解，做到心中有数。

#### 2、积极开展对高新技术企业的培育工作

积极引进，开发科技资源，推进企业开展以科技创新为核心的研发工作，以专利补助、项目引导、专利技术产业化、校企合作、科技项目对接等方式，推进企业研发活动的开展。以研发中心的建设和提档升级为契机，使企业的科技创新和研发活动常态化、正规化。促进企业专利技术的研究、申请、

保护及产业化工作，提升企业以自主知识产权为核心的竞争实力。目前，已初步确定了专利申请的补助方案，科技项目的计划安排正在进行中。截止到20xx年，已在我县水塔、紫林、三高等企业建成了省级工程技术中心，研发工作已走上了正常渠道。

### 3、积极开展针对企业认定高新技术工作的指导、服务、培训 工作

根据调研摸底了解的情况，今年我们首先组织了拥有专利技术的企业，醋业、能源等企业开展了高新技术企业认定的咨询和培训工作，使企业初步掌握了认定高新技术企业的要求和条件，并组织专业服务单位开展了对企业的专项服务工作，现申报材料正在准备之中。并制定了相关的奖励，资助办法，对认定的高新技术企业进行奖补。

### 4、关于认定工作的目标任务：

(1)高新技术企业认定需要近三年内通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，或通过5年以上的独占许可方式，对其主要产品的核心技术拥有自主知识产权，研发投入达到3——6%；并属于高新技术产业领域才可以认定。我县符合该条件的企业较少，所以要完成该目标任务困难较大，我局积极深入企业调查摸底，并着手进行培育高新技术企业的工作，但今年要认定困难大。

(2)xx县以煤焦为主导产业，其工业企业销售额中，传统的煤、焦、化等产业占绝对优势，高新技术产业基本为空白，要达到25.6%的占比是极其困难的。

#### (二)有效发明专利拥有量22件

针对有效发明专利的要求和条件，我们重点做了如下几方面的工作：

## 1、制定方案，摸清底数

根据目标责任的要求，我们积极制定了工作方案，就摸底调查，建档立资料做了准备工作。准备将全县申请的每一件发明专利都管起来，做到发明人，专利权，专利时效情况的准确掌握。

## 2、调整专利补助办法

根据目标责任要求，调整了专利补助资助办法，现草稿已经起草完毕，待批准后即可执行。重点调整了由对专利技术的全面资助转变为对发明专利的重点资助。针对性更强，资助力度更大，对促进全县发明专利的申请、保有将会发挥更积极的作用。

## 3、积极推进专利的产业化进程

只有将技术转化为产品，才能使技术创新真正发挥实效；只有将发明专利转化为专利产品，才能使以自主知识产权为核心的专利技术为企业的竞争增强实力，也才能使发明专利真正成为有效发明专利。今年我县拟安排专利产业化专项，立项支持专利产品的产业化开发，这个专项的开展，对专利技术的转化，专利技术的保有可发挥积极的引导和促进作用。

由于发明专利特有的申请条件制约，申请即困难较大，且发明专利申请从发出初审合格通知书起进入公布阶段，要等到申请日起满18个月才进入公开准备程序。此项任务完成有困难。

## 二、重点工作完成情况：

组织全县企业与科研院所及高校开展人才、项目对接。

### 1、中科院合作项目情况

我局领导及相关工作人员多次深入企业、乡镇，推荐、介绍中科院相关项目给乡镇及有关企业、投资单位，印发了中科院项目简介、为企业提供科技项目情况，为我县企业投资提供有益的借鉴，并且收集了多项企业技术需求进行了收整理、汇总、筛选，提出我县的科技项目需求情况，与中科院进行了对接，组织我县对科技项目有意向的法人代表、投资人与相关项目负责人进行见面洽谈、进行深入考察，就项目的合作进行更深入的工作。太原市精诚镁合金科技有限公司、太原市中振精密铸造有限公司、太原神州泵业有限公司、山西省葡萄酒有限公司□xx县西堡粟海种植专业合作社、山西迈迪制药有限公司、太原迪新药业有限公司、太原市康瑞宝兽药制造有限公司等9家企业分别就各自产业领域的项目与中科院进行了洽谈。

经过洽谈，太原市精诚镁合金科技有限公司就“热管式镁合金led散热器灯罩”与中科院北京分院签订了技术合作意向书。该技术采用高导热介质热管循环技术解决led灯罩散热的技术问题。该技术在镁合金灯罩设计及制造方面有较大的技术创新，可望解决围绕led灯罩散热慢、升温高、对led寿命影响大的技术问题。该技术的解决，对该产品的使用及产业的发展具有明显的技术支撑作用。

目前，太原市精诚镁合金科技有限公司与中科院北京分院已经合作完成了高导热介质热管设计制造，将高导热介质管铸入led灯罩中，已经完成了样品试制，中科院正在分别对传统镁合金灯罩、铸入高导热合金管镁合金灯罩的散热情况进行测试分析。

## 2、“百校百企”科技合作与项目对接情况

我局深入企业调研征集科技需求，并且从市科技局向各大高校征集到的科技成果中筛选出了符合我县产业发展需求的重点科技成果为我县企业进行了推荐，组织企业分赴各高校进

行了考察和技术交流、对接洽谈，其中山西紫林醋业股份有限公司与高校达成了初步合作意向。

我局组织开展科技合作与项目对接活动，山西紫林醋业股份有限公司与西安电子科技大学就生活饮品细菌含量电子快速检测仪项目签订了正式的合作开发协议；太原市精诚镁合金科技有限公司、太原市金茂盛磁业有限公司、山西新能源镁业有限公司也分别与山东大学、吉林大学等高校就相关成果项目达成了初步的合作意向。

## 第二部分：下半年工作计划

下半年，我局将立足实际，直面困难，尽最大努力，开展积极有效的工作。

### 一、提高认识，正确应对困难和困局

高新技术企业的认定，高新技术产业增加值以及有效发明专利的拥有量这项指标是一个地区科技工作实力和科技资源的体现。其实质是对开展科技创新，发展高新技术产业工作的结果考量，是一项极其艰巨长远的工作，也是一个地区发展实力的最终体现。一个国家、一个地区经济竞争实力强不强，经济发展有没有能力，有没有竞争力，归根结底是要看其科技创新的持续能力，而其标志就是拥有有效发明专利有多少，高新技术企业有多少，高新技术产业在工业增加值中的比例如何。

要实现以上指标，其关键是：一要得到财政的科技投入，二要促进企业的研发投入的稳步排进，三要积极吸收社会科技资金的投入，特别是科技风险投资的到位。高新技术产业既是高收益产业，同时又是高风险产业，用常规的投资方式是不可能发展高新技术产业的。

### 二、加大对企业科技创新的引导，促进企业成为研发投入的

## 主体

以财政科技投入为指导，通过奖励、资助以及帮助企业申报上级科技资金等方式，加强企业研发科技的建设，形成人才、资金、项目相配套的体系，使企业成为研发主体，专利申请主体，发明专利拥有的主体，专利产品研发的主体，大力营造高新技术产业企业形成和发展的环境。

三、进一步推进企业与高校和科研单位的合作，使合作常态化，经常化

1、组织各乡镇召开会议，通报工作情况，并下发有关科技成果的资料，安排布置相关工作。

2、组织人员深入各乡镇对重点企业进行深入动员，开展工作。

3、设立专项支持，资助企业与科研单位、大专院校的合作，促进高校科研单位对科技人才，科技项目等科技资源流向我县，为我县注入强大的科技实力。

4、对已签约的企业重点跟踪，就项目进行中的问题进行协调服务。

5、收集和整理企业所需求的技术项目，集中与有关科研院校进行联系，为企业与科研院校搭建技术合作平台。

6、对确定落地的项目，给予重点扶持与支持。

## 店铺上半年的总结和下半年的计划一样吗篇二

x月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从\_\_月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，

但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来\_\_月销售方面有以下几点：

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

## 二、x月工作计划

对于下个月我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。
4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，

这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。

## 店铺上半年的总结和下半年的计划一样吗篇三

二xxx年即将结束，回顾我村一年来的工作，在乡党委、政府的正确领导和大力支持下，今年来我村完成的工作概括起来：突出可三个重点(1. 一村一品经济建设，2. 计划生育，3集体林权制度改革)狠抓实施了三建设(1. 党建工作，2. 基层党风廉政建设，3. 社会和谐建设);实施了三大工程(1. 建设50口沼气工程，2六个组人畜饮水工程，3. 土岭、枣园两组农网改造扫尾和新一组变压器建设工程);干好三项工作(安全稳定工作、防汛森林防火工作、防疫和技术培训前工作)具体特点有以下几个方面：

一坚持政治学习，不断提高两委会成员思想素质和文化素质。我们始终把思想政治学习放在第一位，组织两委会成员和广大党员学习了党的十七届三中全会和十七届四中全会精神，开展了学习实践科学发展观活动，完成了乡党委规定的学习篇目。两委会班子成员记学习笔记10000字以上，写心得体会两篇，办学习园地一期，写自我检查材料六份，校验报告两份。通过学习提高了两委会班子成员的思想觉悟，为干好村务工作奠定了思想基础。



二、加强党组织建设。围绕“升级晋档、科学发展”这个中心开展各项工作。

1. 做好党组织建设。今年共发展新党员两名，组织党员集体学习十次，利用学习实践科学发展观活动，在党员中开展了批评与自我批评活动，大大提高了党员的思想觉悟，强了党支部的执政能力。

2. 实行了“支部+协会+党员示范户”的经济发展模式，成立“林果协会”一个，建立党组织科技示范基地一个，并实现了挂牌管理，评选党员示范户两户，红星党员一名，真正使党支部成为经济发展的领导者和示范者。

3. 突出抓好“升级晋档，科学发展”工作，坚持村干部坐班制度。

(1) 抓经济发展，促农民增收。首先，抓好“一村一品”核桃、板栗基地建设，新栽核桃300余亩，实施科学管理400余亩，嫁接板栗60亩。仅核桃、板栗主导产业，年收入人均达到2210元。其次，狠抓了养殖业的发展。实行大户饲养和各户散养相结合的办法，创建50头以上的养猪大户2户，全村生猪存栏656头，出栏1100头。

再次，积极扶持劳务输出，全方位安排闲散劳力就业。今年，全村劳务输出共110人，323人次，人均出收入1100元。利用武赵公路修复工程，安排闲散劳力就业200余人次，共创收8万余元。加上粮食等农副产品收入，今年全村人均纯收入已达3200元。达到了四类村升三类村的经济指标要求。

(2) 坚持干部坐班制度。做到了全年有工作计划，每月有工作安排，每周做好工作任务分配。并进行月小结、季度小评、年终总评，使整个村务工作任务明确，条理清楚。

三、顺利完成集体林权改革任务。按照乡政府的安排，我村

从20xx年3月开始到20xx年11月结束全乡第一个完成了林权改革任务。经过宣传动员业务培训、勘界确权、勾图填表、审核录入、建档发证、自查验收、总结验收等五个阶段的大量工作。对全村21856.4亩林地1071快宗地的集体林地承包到225户，全村共颁发林权证书281本。

四、狠抓计划生育管理，优化计生服务环境。我村今年计划生育工作坚持做到了“六个有”：全年有计划生育工作安排，每月有计划生育措施，每次有计划生育内容，每季度有对三查对象的上站检查，每个村民小组有两委会包抓人，每个服务对象有两委会监管人。始终把计划生育工作贯穿于整个村务工作的始终。

同时，在乡政府的统一安排下首先在我村示范建立了标准化计生服务室，建立健全了各种计划生育规章制度。规范了各种档案管理，明确了计划生育职责要求，优化了计生服务环境。全村今年计划内出生11人(一孩8人，二孩3人)采取各类手术22例(上环13例，收环5例，人流2人，女扎2人)自然死亡15人，各类指标符合上级有关规定要求。

五、不断加强基础设施建设力度，改善群众生活环境。主要完成了五项工程：第一，完成了土岑、枣园3.4公里农网改造的架线扫尾和新一组变压器的架设工程。在全村彻底完成了农网改造任务，增大了输出功率，确保全村足量、稳定用电。第二，实施了新二、新一、路沟、明厂、土岑、枣园六个组100户900人口(含乡机关)的人畜饮水工程。修建蓄水池和净化池各7个，节水池100个，埋设通水管道7000余米，解决了全村大部分群众的饮水困难。第三，修复水毁工程。

修补新二组水毁公路河边石堤62米，修复公路0.5公里，确保了群众通行畅通。第四，硬化武赵公路沿线住户操场工程。为配合武赵公路验收，我村及时对所辖武赵公路沿线住户的操场进行了全部硬化，共投资水泥53吨，硬化了60户，约3600平方米的场面，确保了群众场面与公路接轨。第五，

落实了五十户“四改一建”工程。在全村规划修建沼气50个，现正在紧张的施工之中，计划在年内完成沼气池主体工程。

六、坚持不懈地做好平安创建工作，保稳定，求发展。

安全稳定是全村发展的基本保证，为此，我们主要从以下几个方面，保障了全村安全稳定：一是大力宣传，增加干群的安全意识，我们逢会必讲安全，为全村278户，送平安创建宣传卡423份，让每个群众都知道平安创建的重要性和五个目标，以增强他们的安全意识，形成人人讲安全，事事求安全的局面。

二是，实行平安创建包片负责制度，村两委会成员每人包抓一个组的平安创建工作，使平安创建工作不留死角。三是加强对农用车的管理，村两委会和农用车主签订了安全责任合同，严禁农用车载人，并对每辆农用车指定一名两委会班子成员负责管理。随时提醒车主遵守安全职责。四是随时调处矛盾，每季度都要进行一次矛盾排查，做到了随时发现，随时调处。全年共排查民事纠纷12起，调处矛盾8起，调处率达100%。全年未出现一例因矛盾调处不到位而发生不安全事故和上访事件。五是保证了汛期安全，在汛期坚持值班，及时通报汛情，制定防汛预案等一系列防汛安全措施，保证了今年全村安全渡汛。

## 店铺上半年的总结和下半年的计划一样吗篇四

xx上半年我坚持按照治国必先治党，治党务必从严，落实执行党风廉政责任制，认真落实“一岗三责”，采取多种形式促使我村党风廉政建设活动收到了良好的效果，使广大党员干部组织纪律观念和工作作风有了明显改观，廉洁自律意识明显增强。

2、不断加强党建工作

今年我认真落实党建目标责任制，充分发挥村党支部领导核心作用和战斗堡垒作用，实现了村党支部班子团结有力，民主气氛浓厚。加强了后备干部队伍建设，培养后备干部3名。从阵地建设、班子建设和思想作风建设方面不断巩固提高“五好”村创建水平。

3、通过多种形式开展教育培训工作，党员干部素质明显增强。认真做好了党员发展和党员教育培训工作，认真抓好党员电教工作，全年集中教育培训达5次，累计教育培训党员干部200人次，在党员发展上继续向一线倾斜，不断改善党员队伍结构，今年发展了2名新党员，为党注入新鲜的血液。继续抓好党建带团建“五带六同步”及促进妇建工作，指导支持青、妇组织开展形式多样的活动，充分发挥了群团组织的作用。还在农闲期间，投入6000余元组织全村党员干部、“十户长”、林果业发展大户共40余人，参观了温宿县的高效规模化果园，参观人员受到了很大的启发，更新了他们的思想观念，提高了大力发展林果业的认识。

### 3、积极推进依法行政，坚决维护社会稳定

今年我认真开展“四·五”普法工作，落实依法治村工作，严格控制影响社会稳定的重大案件，有效遏制危害国家安全案件发生，严厉打击“3股”势力，落实“十户联防”工作机制，“创安”工作基础扎实，加强了对流动人口、重点人口管理，狠抓“两项制度”的落实，依法加强对宗教事务的管理，今年未出现非法宗教活动，有效维护了我村改革发展稳定的良好局面。

### (三)精神文明建设方方面

员干部群众牢固树立“三个离不开”思想。

大力开展群众性精神文明创建活动，扎实开展“十个起来”进村工作。还积极参加乡党委组织的“五·一”农牧民运动

会，并取得了很好地成绩。

今年我还带领全村党员干部群众圆满完成了乡党委、政府临时下达各项任务，实现了“三个文明”协调发展，保证了我村经济及各项社会事业全面、健康、有序的发展。

综上所述，本人在xx年上半年工作中，能够根据上级的要求结合本村的实际情况，圆满完成年初制定的各项目标任务，维护了改革发展稳定的大局，保证了农业发展、农民增收、农村稳定，经济及各项社会事业取得了全面发展，为我村全面建设小康社会奠定了坚实的基础，但仍存在一些不足之处，我将在今后的工作中，以“三个代表”重要思想为指导，始终保持戒骄戒躁、谦虚谨慎的作风，继续发扬优点，不断完善自己，从而更好地为全村人民造福。

## 店铺上半年的总结和下半年的计划一样吗篇五

1•x月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超(主要以bc类店为主)占15%□x月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%□x月份的销售额在x月份的基础上上升了32%，应对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2•引起销售额不理想的因素有以下几点

a•大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费潜力下降，购买力下滑

b•今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，

所以餐饮个性淡。

c•低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

二、关于公司产品的推荐

三、x月份工作计划

- 1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，个性是三级市场。
- 2、维护老客户，关注老客户的销售状况，增加单品，提高销售额。
- 3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，个性是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心持续在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。