

# 天然气公司经营方案发展规划(精选5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。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。下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 天然气公司经营方案发展规划篇一

随着我国社会经济的不断发展，私家车数量正在快速增长。与此同时，汽车维修行业也得到了极大的发展，对汽车维修人才提出了更高的要求。对此，正确定位高职院校的汽车维修专业人才培养目标及构建培养方案，就显得尤为重要。

### 1. 汽车维修人才的现状

(1) 从业人员素质不高。目前，我国很多汽车维修人才都是通过师傅带徒弟的形式培养出来的，很少接受过系统、正规的教育。在行业当中，专家群的知识过于陈旧，需要更新。另外，也没有形成新的专家群，相关的技术专家面临着断档的问题。汽车维修人员之间技术能力具有较大差异，普遍缺乏较高的专业素质。

(2) 技术型人才紧缺。在很多汽车技术发达的国家当中，汽车产业已成为其国民经济发展中的支柱型产业。而我国汽车产业近年来也取得了极大的进步，因此在相关的汽车维修行业当中，需要越来越多的技术型人才。然而，我国当前技术型人才较为紧缺，无法满足日益提高的汽车维修人才需求。

### 2. 汽车维修人才培养模式中存在的问题

(1) 校企信息不对称。我国当前很少有汽车企业愿意参与和支持高职院校汽车维修人才的培养。而学生在学校中，大多

只能学习到相关的理论知识，实践能力却十分欠缺，一些高职院校的实训基地也缺乏先进的理念和前沿的技术。由于校企信息不对称，使高职院校的汽车维修人才培养缺乏针对性，学生就业十分盲目。

(2) 人才实用性不强。现代汽车维修所需要的人才不能只具有理论知识，也不能只具有实践能力，而必须将二者进行良好地融合，才能够更好地维修汽车。但是，我国当前的汽车维修人才要么是理论知识扎实而缺乏实践经验，要么就是实践经验丰富而缺乏理论知识，导致汽车维修人才的实用性普遍不强。

## 1. 高职院校汽车维修人才的定位

在当前激烈的市场竞争中，不能单纯地以学历判断人才，而是要看社会的实际需求。人力资源的市场化发展，转变了社会的用人观念和教育理念，使竞争环境更加公平，从而顺利地推动了知识战略和人才战略。因此，在高职院校中，对汽车维修人才的定位，应当是技术型和技术管理型，这样才能更好地满足社会需求。

## 2. 高职院校汽车维修人才的培养模式

(1) 一体化教学模式。在专业课程当中，应当加强对应用控制技术、电子技术、机械设计基础等方面的知识和内容的讲解。向学生介绍最前沿的技术应用和相关的研究成果，从而培养和启发学生的思维方式和学习方法。一体化教学能够有效促使学生融合理论和实践，提高学生的动手能力，让学生能够朝着实用型汽车维修人才的方向发展。

(2) 校企订单式联合培养模式。在很多欧美发达国家，经过长时间的不断研究和发展，已经逐渐形成了一套比较成熟的校企合作汽车维修人才培养模式。在这种模式下，学生在学习理论知识的同时，能够拥有充分的条件进行相关的实践操

作，能够更加直观地掌握理论知识，从而促进理论知识与实践能力的结合。

汽车技术的不断发展和进步，需要汽车维修人才具有更高的素质和能力，才能够完成现代化汽车的维修。因此，高职院校应当准确地对汽车维修人才进行定位，同时构建科学的培养模式，注重理论与实践的融合，从而培养出更多实用型汽车维修人才。

## 天然气公司经营方案发展规划篇二

其实，门店揽客不仅是汽车养护行业的事情，几乎各行业的店面都面临这个问题，就是怎么把消费者吸引进来，怎么把潜在消费者转化成既定消费者。

坐等顾客上门肯定是最懒的销售方式了，人家都在做活动揽客，你却没啥子动静，你又不是卖神油的，顾客凭啥来你家里，就算你卖的油神，你不说，也没人知道呀？所以呀，现在咱就先谈下如何制定有效的活动方案。

做活动估计大家也都做过，活动方案也都会写，可活动落地就困难了，难就难在活动的物料呀、信息什么的都发布出去了，可活动时间到了却尴尬了，没人来！

现在就先聊下怎么揽客上门，可能有人说了，现在都啥时代了，什么抖音呀朋友圈的，关注的人那么多，发条信息不就行了，其实做了你就会发现，理想是杨贵妃的丰满，现实是赵飞燕的骨感。抖音、朋友圈先不说你发的内容怎么样，在上面打个广告也是很烧钱的好不，当然了你有钱，你任性！

所以呀，引流是活动的先决条件。汽车修理厂相比其它行业有一个先天优势，就是我们的商圈范围要比其它门店要大得多，不信你的店面和隔壁老王家的理发店调换个位置，保准三天他就饿死了。

可这也不能说你啥也不做，就等车主上门了，现在市场的竞争这么激烈，你又不是不知道，就算你是白肤长腿大美女，也不一定有人专门找你修理。所有呀，大家都别懒！出去多走两步，走出去，哪都是你的地盘，当然了，咱这行的商圈一般是以门店为中心，直径五公里的范围，如果你走到伊拉克那是没用的！

所谓的引流，就是去找我们的车主爸爸，然后把他带回家。现在大家都有车了，这爸爸也多了起来，可我们一定要根据自己门店的经营情况去找爸爸，修玛莎拉蒂的和修捷达的肯定不是一个爸爸，所以哈，对象可千万别搞错，这就是所谓的自身定位、消费者定位、服务产品或项目的定位。

定位的选择一定要和自己门店的配称一致，要不然也留不住爸爸，爸爸至于怎么找，这个问题也好解决，如果是和其它行业做联合促销，就选消费层次差不多的行业，如果选择社区做活动，晚上就去社区的停车场转转，看看都是什么价位的车就行了。

如果各位有了解家具行业的，应该都知道，之前家具行业流行一种叫爆破的活动，引流可谓是相当成功的，一个活动下来半个城的人都吸引了过来，商家可谓是赚的是衣钵满盆，吃的膀大腰圆，而这个爆破主要就遵循两个关键点，一是前期蓄水，二是定点引爆。前期蓄水就是资料的收集和邀约，定点引爆就是点对点进行突破，两天的活动营业额轻轻松松的就突破百万。

刚才我们说了，资料的收集和邀约是相当重要的，这也是我们店面每天必备的功课，可说实话你一个汽修厂再厉害，每个月来的客人也就三五百人，按活动期间有效邀约百分之五的转化率来算也不多，所以资料的收集和精准性是相当的重要。

不过我认为对于汽修厂来说这方面的条件要比家具行业强大

多了，最起码数量和精准性是有保障的，毕竟汽车保养一年要做好几次，而家具选购一辈子也就那么几次。

对于汽修厂资料的收集除了来自以往服务的顾客，更多的是来自社区（当然如果你4s店有渠道的话是再好不过了），之所以选择社区，是因为社区规模集中，筛选最为便利，推广最为精准。

如果对一个较大社区进行深耕细作的话，足以满足一个汽修厂的需要了，如果活动做得好和车主形成黏性的话，以后也就不愁吃香的喝辣的了，所以社区的推广是极为重要的。按照个人看法，汽修厂的某些服务也是完全可以在社区做定点体验的。

家具行业社区资料的收集一般来自于扫楼和管理处或是其它渠道获取，这里说的其它渠道在这里就不讲了，是比较困难和浪费精力了。

扫楼的方式最为辛苦但对家具行业是最有效的，因为能筛选出精准的顾客，也可以对活动进行有效宣传，而我们这个行业就简单多了，直接对接管理处就可以拿到精准的资料了。这时候要是还有人说社区的门人家都不让进，那我只能说你还是洗洗睡吧！

资料收集上来后，接下来就是对客户进行邀约和等级划分，比如，意向强烈的客户为a+依次是a□b□c□

划分等级是在前期扫楼和电话或其它形式邀约的过程中进行的，在此过程中客户等级也是不断调整的，这个环节我们的工作人员的作用至关重要。不仅要有足够吸引人的话术，甚至交谈过程中关键词的语气也是要经过练习的，同样一个电话，一个高手的邀约往往是其它人员的3到5倍。所以我们对工作人员的奖励是每天工作结束前必须要进行的。

可能很多人认为，电话邀约机会是不是太小了，但你不能否认它也是成本最低的，只要掌握一定的技巧相比微信、短信之类的成功率是高出不少。如果想要再高一点的话就不如再勤快一些，直接扫楼去。

但有一点一定要记住，无论邀约、扫楼或其它什么形式的邀约，一定要让对方提前获得一定的利益，也就是占点小便宜，这样可以取得对方的信任，成功率会大一些。比如十元售卡送个水杯或抱枕什么的，免费保养可预存11机油进店时可抵用等等。

另外，也可选择不同的行业进行联合促销，比如餐饮、娱乐、保险行业等等，互惠互利共同分享资源。

不过话又说回业了，要想彻底解决客少、单价低的问题，仅仅依靠活动也只能暂时提高你营业额，想要真正留得住人只能是勤练内功，加强技术学习，提高服务品质。

### 天然气公司经营方案发展规划篇三

我国的汽车数量比较庞大，汽车目前仍然处于不断增长的状态，而汽车在购买之后，需要进行养护和维修，因此这些行业也得到了比较大的发展机会。汽车的新工艺、新技术以及新结构，体现的是汽车技术的成熟化和发展状态，而带来的却是更加复杂的维修技术和难度，对于维修人员的要求也是越来越高，因此汽车维修行业具有比较大的压力和挑战，汽车维修业目前正需要进行系统化的管理，通过对质量管理和服务质量提升来建立品牌形象，提升竞争实力。

(1) 有些技术规范与落后，涉及的维修质量管理标准不能够完全的覆盖，导致管理力度不足，维修质量较差。

(2) 汽车维修行业管理体系存在漏洞，行业存在不健全的问题。国家在对维管费取消之后，维管人员数量比较少，很多

都是兼职，因此其职业素养参差不齐，具有很大提升空间，他们对于汽车维修行业的不断发展以及高专业性具有不适应性。

(3) 维修质量管理意识不足。我国的汽车维修行业发展比较快，因为汽车数量基础大，而很多的额投资者都是个体以及受到利益驱使所致，因此质量管理并没有得到重视，普遍的管理意识都比较弱，且没有进行长期规划，环境比较混乱。

(1) 人：维修者。维修人员的技术、身体情况、思想情况等等都是影响汽车维修质量的重要因素。

(2) 设备：维修使用的健侧工具以及专业器具。使用检测设备的精确度以及维护管理的型号匹配问题。

(3) 方法：维修时使用的正确、科学的方法，合理和科学史维修人员进行维修时的操作依据，不能够随意的操作。

(4) 材料：指汽车备件、油料及原材料的品种、规格、形状等能否满足维修需要。材料按正规渠道采购或依据汽车生产厂家要求使用，合符iso900为宜；不论是现购的，还是库存的，或是修复的材料，装配前都要进行严格的检验，禁止使用次品。

## 提高汽车维修员工的维修技能

汽车维修市场的竞争最终是从业人员的竞争，维修技术人员和技术工人是汽车维修技术进步与否，维修业户能否生存的先决性因素。维修人员要想在维修领域中站住脚，就必须认真学习和掌握先进汽车的专业理论知识和维修技能，同时还要能熟练地运用汽车维修的各种检测诊断设备及各种专用仪器，排除车辆的各种故障，解决维修技术问题，用最低的成本、最短的时间、最好的质量服务于客户。人们经常说，产品是否合格是由技术工作是否合格所决定的，而产品是否真

的合格又是通过精确的测量设备来反映的。

## 提升信息化建设速度

信息资源在我国汽车维修领域的应用还是比较不足，而信息产业的发展却是如火如荼，对各行各业都产生了巨大的冲击，如果不对汽车维修行业的信息化建设进行提速，那么很容易被这一浪潮所淹没。

## 在企业内部树立牢固的质量管理意识

在汽车维修企业的发展中，只有严格进行质量管理，才能不断提升企业的综合实力与竞争力。在激烈的市场竞争环境中，国内汽车维修企业的生存与发展将面临更为严峻局面，而加强质量管理则是企业的基本“生命线”。在汽车维修企业的质量管理工作中，企业管理者必须逐步强化自身的质量管理意识，并且在企业定期组织的会议、培训、岗位教育中加强对于质量管理重要性的宣导，从而增强全员的质量管理意识，积极参与到企业的质量管理工作中。

汽车维修企业都应该形成统一规范的汽车内部维修质量管理体系，并向顾客透明化，并在实际的操作过程中严格地执行。维修企业的质量管理制度必须贯穿于维修的每一个环节。必须将定置管理、看板管理、工艺流程、质量监控、工具及物料管理等方面按要求融入到日常经营活动中，使之成为维修站的行为习惯，这样维修的质量就会自然提高，这样顾客才能感受到维修井井有条、工作有节奏，心中自然放心。

## 正确的使用维系设备以及严格执行规范管理

第一，维修人员对于设备的使用方法应该要熟悉。像是诊断仪、扫描仪、示波器、发动机分析仪等等设备，这些设备本身就是电子科技产品，其具有比较高的科技含量，尽管操作简化，但是仍然需要对其进行熟练，才能够正确使用。



第二，定期的对设备进行维护和检查，监测设备的精准度会随着使用时间的推移而出现误差，因此时刻的让设备保持在高精度下工作，才是获得比较高的检测结果的基础，这样能够缩短检测时间，提升检测精度，不会影响维修工期。

## 天然气公司经营方案发展规划篇四

为贯彻落实住房和城乡建设部《有关抓紧对房地产开发企业经营行为进行检查的通知》、省建设厅《有关组织开展对房地产开发企业经营行为进行检查的通知》精神，根据x市整顿和规范房地产市场秩序领导小组会议要求，结合我县实际，制定本方案：

贯彻落实《xxx有关坚决遏制部分城市房价过快上涨的通知》要求，围绕房地产开发中土地、建设、信贷、销售、房价、税收等环节，开展房地产开发企业经营行为专项检查，严肃查处房地产开发经营中违法违规行为。通过整治，进一步规范我县房地产市场秩序，保障和促进全县房地产业持续、健康发展。

按照谁主管、谁负责，谁检查、谁负责的原则，各相关部门结合自身职责，对全县在建在售房地产开发项目、已出让的经营性土地且尚未开工建设情况等进行检查。县房产局负责列出全县在建、在售、已出让经营性土地且尚未开工房地产开发项目名单；各成员单位依据职责和要求开展检查，6月17日前，各相关单位要将检查结果形成书面汇总材料和表格，送县检查工作组办公室。检查工作组办公室负责汇总检查情况，于6月19日报x市整顿和规范房地产市场秩序领导小组。

1、土地闲置和炒地行为。坚决制止炒买炒卖土地行为，开发企业取得出让土地使用权后，要按照出让合同约定的条件和期限进行开发。（县国土局负责）

- 2、违法违规建设行为。开发项目应按照规定向县发改委备案，并依据备案文件办理相关手续。（县发改委负责）
- 3、房地产开发企业应按照规定办理规划等手续，房地产开发项目规划方案一经批准，任何单位和个人不得擅自变更，确需变更的，必须按审批程序报批。（县规划局负责）
- 4、房地产开发企业在项目开发建设工程中，应严格执行施工图审查、施工许可、项目招投标、项目转让、工程质量监督管理相关规定。（县建管局负责）
- 5、挪用房地产贷款、假按揭骗贷及其他违规融资等行为。重点检查开发企业信贷、融资行为是否规范。（县人民银行负责）
- 6、捂盘惜售、囤积房源、哄抬房价等行为。开发企业取得商品房预售许可证后应在规定时间内开盘销售，一次性公开全部房源，明码标价对外销售；严格执行《商品房买卖合同》格式条款审查备案制度和销售现场公示要求。（县房产局、物价局负责）
- 7、违反房地产税收管理规定行为。认真贯彻执行国家税务登记制度，按规定申报纳税，严厉查处偷税漏税等行为，重点检查x年和x年度房地产企业纳税情况，其他房地产建设项目可暂缓检查。（县国税局、地税局负责）
- 8、其他违法违规行为。各部门按职责依法查处房地产开发企业违法违规经营行为。

此次房地产开发企业经营行为专项检查工作时间紧、任务重，各相关单位要密切配合，加强协作，按照职责分工和各自检查内容自行设计表格，及时上报检查结果。

# 天然气公司经营方案发展规划篇五

前言 背景介绍 李扬补充

## 第一部分：市场分析

随着海南省经济的迅速发展，人民生活水平的不断提高，现代交通工具的越来越普遍，再加上拥有天赋的旅游资源的海南，旅游业的发展可谓是得天独厚。而且，\_提出的创建“国际旅游岛”的政策更是为旅游发展提供了一良好的宏观环境。

除了以上的条件以外，由于海南是刚刚发展起来的省份，人们的生活水平一下子提高起来，旅游业的发展使旅游这一概念深入人心，人们已不再满足于现在的生活方式，很想走出海南，去外面的世界看一看，走一走。

在海南，旅行社有一百几十家之多，而且彼此提供的服务都是大同小异，区别不大。因此形成了激烈的市场竞争，每个公司能得到的市场份额都很小。

在海南，旅行社提供的服务并不是很齐全，而且在广告宣传这一块却是远远落后于其它城市旅行社。