

社区型产品如何做好 社区门店商业运营 方案优选(精选6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

社区型产品如何做好篇一

本次团购会的目的主要由三个：

- 1、提升2011年度第一季度的一个销量，减少1、2月份落下的销量业绩。
- 3、 吸引意向客户到店看车、谈单，最终达成销售。

20xx年3月26日上午10：00—13：00

长安铃木南宁健中冈4s店

购车有惊喜 团购最给力

本次活动将以团购为主题，同时对天语三厢超值版进行宣传，提升全新天语的销量以全力完成全年销售计划。为增加丰富活动内容，主要方式如下：

- 1、 团购优惠：由销售部制定
- 2、 特价特惠：挑选几款车型进行特价优惠
- 3、 个性车布置：选两三个车款进行特殊布置，提升现场氛

围

4、西式自助糕点：现场免费提供西式糕点、饮料、水果，提高现场的温馨气氛。

长安铃木全系车系，展厅摆放7台车，门口摆放4台车商品车和3台试驾车

现场人员工作分配：

预计当天客流45人次，新增订单15台，试乘试驾量12组。

社区型产品如何做好篇二

本章方案着重于为xxx公司（以下简称总公司）提供融资服务。我行前身为“中国人民银行”，主要业务范围是为国家建设提供项目贷款。房地产类贷款是我行的传统业务，长期的专业银行经验使我行在房地产类融资服务及全方位金融服务方面，拥有无可比拟的专业及人才优势，可以最大限度地为客户提供全方位的金融服务。

此次组合推介银行信贷产品，将满足客户融资需求，最大限度的降低客户财务成本，尤其是对于总公司的购房贷款项目，我行为其制定了全面的融资方案，并将随着购房项目的发展而不断给予全方位的服务。

鉴于总公司良好的资信和收入水平，根据我行的相关规章制度，我行意向性对总公司提供本、外币综合授信额度xxx亿元，包括固定资产贷款、流动资金贷款、单位购房贷款、循环额度借款、法人账户透支、进出口贸易融资、银行承兑、票据贴现、保理业务等信贷产品。各类信贷产品（固定资产贷款除外）在总额度有效期内可以循环使用。

（一）单位购房项目融资

在总公司单位购房项目中，我行可根据项目不同阶段的不同需求提供不同的金融服务。

1、项目投资前期

在项目投资前期立项阶段，我行可提供贷款意向书，在项目可行性研究报告报批阶段，我行可提供贷款承诺书，在总公司的购房项目可行性研究报告获得批准后，我行可提供单位购房贷款等信贷产品支持。

2、项目投资期

在项目投资期的设计施工阶段，我行可利用独有的工程造价咨询优势，为总公司拟投资项目建设全过程的咨询服务，包括：可行性研究、编制投资估算、招标代理、编制工程量清单、编制标底、审核工程结算等。

3、项目投资完成期

在项目投入使用后，我行可根据总公司资金盈余情况，结合贷款偿还计划，合理安排单位购房贷款回收工作，并结合总公司的经营特点，提供流动资金贷款、循环额度借款、银行承兑业务等其他短期融资产品。

（二）境内专用设备采购融资方案

并可以在谈判时适度压低卖方价格；另一方面，也为卖方提供了便捷的融资方式，可以加快其资金回笼的速度，进一步提高与总公司合作的忠诚度。

（三）经营周转类融资方案

如果总公司在日常经营中出现短期资金缺口，我行可为总公司提供短期融资产品，满足总公司临时资金需要。

1、循环额度借款

循环额度借款是我行为高端客户提供的人民币信贷业务产品，在循环额度有效期内，借款人可以对借款额度循环使用，单笔借款期限可以自由商定，且不必每次都签订新的借款合同，简化了贷款程序，有效地保证了用款效率和灵活性。

2、法人账户透支

法人账户透支是我行为高端客户提供的人民币信贷产品，该产品最大的特点是手续方便快捷，对于总公司弥补频繁发生的、金额不大、期限不长的资金缺口非常有利。我行是国内第一家得到人民银行批准开办法人账户透支业务的商业银行，拥有规范的管理体制和健全的内控措施。

（四）中期票据、短期融资券服务

（五）其他金融服务

1、委托贷款

社区型产品如何做好篇三

在做社区运营方案之前，一定要了解用户的需求是什么，这个需求无法通过其他方式满足只能通社区实现，这就是刚需。

二、培养核心用户

没有核心用户的支撑是无法有效运营起社区的，这些核心用户是平台精华内容的来源、活跃分还可以协助管理。

三、培养社区氛围

社区氛围主要分为活跃度和社区文化两种。有些简约、有些

专业、有些搞怪等等。可以给自己的社区起一个专属名字、吉祥物、粉丝称号等，比如小米的“米粉”、“发烧友俱乐部”、目前直播的“水友”等，让新用户快速顺从加入。

社区的活跃度前期可以找一些圈内好友（也可请水军）帮忙灌水，并请一些业内专业度较深，比较有独特见解的资深人士帮忙制造内容带动活跃度。

四、建立互动机制

- 1、可以对社区划分不同的板块，每个板块邀请活跃用户管理，互相调动。
- 2、举办线上线下的活动，增加大家的交流、信任感。
- 3、每月评选佳嘉宾等。
- 4、建立积分制度，发帖、转发、分享、评论、点赞等都能积累积分，从而兑换商品、权限等。

社区型产品如何做好篇四

1、明确职责、协调配合。市民政局要充分发挥职能作用，对全市居家养老服务工作统筹管理、服务监督和评价工作建立服务满意度评价和服务黑、红名单制度，对服务质量好、群众满意的加以表彰奖励，对服务质量差、群众不满意的要制定惩处和服务提升整改措施，要采取多种途径，不断提升服务质量、优化服务内容；加大对镇、村工作人员的培训，加强对服务人员的监管和素质提升。市财政局要将居家养老服务纳入财政预算，并监管资金使用情况。农村各镇要把居家养老服务工作作为重要内容，按时高质量完成信息采集工作，并监督服务质量，提高服务效果。

2、完善制度，规范管理。市民政局要牵头建立健全各项管理

制度、监管制度和评估制度，认真落实居家养老服务实施方案，对服务企业的服务质量进行适时评估，受理老年人投诉，开展入户调查，核实服务项目、质量和补助费使用情况，征询老年人的意见，做好满意度测评，督促服务企业提高服务质量，确保老年人的综合满意率达到95%以上。服务企业要建立健全各项服务制度，制定服务标准，落实服务考评制度；要加强居家养老服务工作人员的业务培训，不断提升服务质量和态度，广泛推行微笑服务、贴心服务，有效避免服务态度生冷、简单、粗暴等行为；要做好服务人员安全保障，应当为服务人员购买意外伤害保险、工伤保险，落实服务保障制度，建立服务人员体检制度，确保服务人员安全服务。

3、加强宣传，总结经验。市民政局和农村各镇、村委会要加强对农村居家养老服务政策的宣传力度，营造社会敬老、社区助老、家庭养老的良好风气。市民政局要及时总结经验，不断健全居家养老服务体系、服务质量评估体系、服务管理运行机制，认真研究工作中出现的新情况和新问题，并提出有效对策和措施，推进全市居家养老服务工作健康发展。

社区型产品如何做好篇五

1、制定实施方案（4月20日至4月25日）。制定市为农村75—79周岁老年人提供居家养老服务实施方案。

2、确定服务机构（5月6日至5月26日）。市民政局按照政府采购政策规定程序确定承接服务机构，由中标服务机构完成服务人员培训。

3、开展信息采集（4月10日—5月20日）。市民政局会同农村各镇开展农村老年人信息采集，对60岁以上老年人进行基础信息采集，建立老年人数据库。

4、对象审批及系统调试（5月10日至5月25日）。市民政局完成对75—79岁老年人信息的审核和智慧养老信息化平台服务

流程的调试。

5、正式启动服务。于20xx年6月1日起正式开始服务，由市民政局做好日常服务的监督、质量监管、服务核查、满意度测评、服务回访、服务费支付等工作。对出现的不足和问题及时处理，确保服务高质、高效。同时，由市财政局做好服务资金的拨付和监管工作。

社区型产品如何做好篇六

1、无偿服务对象。主要包括年满70周岁城镇“三无”（无经济来源、无劳动能力、无法定赡养人）老人、生活不能自理且身边无子女照顾的低保老人、重点优抚对象、革命“五老”人员以及百岁老人等。

2、低偿服务对象。主要包括生活不能自理的“空巢”老人（指子女不在本辖区居住生活的老年人）、未享受民政各种救助的80岁以上高龄“空巢”老人和有一定经济来源但生活仍很困难的老年人。

3、有偿服务对象。有一定经济能力、需要上门照料等服务的老年人，以自费的形式购买服务。

4、志愿服务对象。由志愿者服务队伍上门为社区老年人，重点是孤寡老人、高龄空巢老人，病残失能老人提供服务。