

最新广场舞队员年终活动 文化广场管护 工作计划(模板5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

广场舞队员年终活动篇一

深入贯彻学习xx届四中全会精神[]xx年文化馆党支部要继续坚持以“理论、三个代表”重要思想和科学发展观为指导。认真贯彻落实局党委工作指示。今年要做好思想政治工作，抓好对党员理想、信念及组织纪律教育和管理工作，进一步巩固、扩大先进性教育活动的成果；抓好队伍建设，加强党支部自身建设，充分发挥党支部的战斗堡垒作用，为文化馆事业发展提供有力的思想和组织保证。

一、抓好政治思想教育，增强党员素质

1、加强党员教育管理工作。今年要把社会主义荣辱观教育与深

化先进性教育活动成果结合起来。重点学习关于“八荣八耻”的重要论述，以“爱岗敬业，加快发展”为主题进行讨论，每位党员职工撰写心得体会一篇。进一步深入学习《党章》，加强对党员的理想、信念教育；加强党风廉政建设，学习贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》。采取多种形式，引导和激励党员立足本职，敬业奉献。

2、认真落实各项制度。党支部要进一步建立健全保持_员先

进性长效机制，严格按照《基层党组织工作条例》要求，健全和完善三会一课、学习培训、志愿者活动、党务公开、情况通报、意见征求、监督评比等制度。每月召开一至二次支委会会议和党员活动或组织生活，讨论支部工作，将工作中出现的问题、困难进行研讨，对目前的工作及馆内职工思想动态进行分析，配合行政开展思想工作，充分发挥支委会的作用。

3、继续开展“读好书提好建议”活动。每年至少阅读二本书籍活动，写一篇学习心得，在馆内创造一个良好的学习氛围。

二、加强队伍建设，探索做好支部工作的有效途径

1、开展“有困难找支部，我与支部常联系”活动。党支部建立“谈心制”、“家访制”制度，党支部成员要主动找职工谈心，了解职工思想情况；关心本馆党员的工作和生活情况，对有困难的党员要给予关心和帮助，使党支部真正成为党员之家，不断增强党支部凝聚力。

2、开展主题实践活动。今年，文化馆党支部要开展“展示党员形象，增强支部活力，促进工作见效”的主题实践活动。党支部要提倡“党员”意识，在工作中以认识到自己党员的身份，体现党员良好的形象，工作中要以大局为重，促进工作见成效。

广场舞队员年终活动篇二

零售商会员卡销售是零售商以某项利益或服务为主题将消费者组成一个团体，通过发放带有特定标识的会员卡来开展宣传、销售、促销等营销活动，团体内成员凭会员卡可以享受服务与优待。

一、会员卡对零售商的双面影响

会员卡销售对零售商的影响既有积极的一面也有消极的一面。会员卡对零售商的积极影响表现在：

培养消费者的品牌忠诚度。会员卡销售的最大好处莫过于缩短了商家与消费者之间的信息沟通渠道，直接与目标顾客进行一对一的交流，从而把顾客牢牢地团结在自己身边，免受竞争者的侵扰。

加强营销竞争力。会员卡销售可以使零售商的单项信息传递改为双向信息交流，零售商能有更多的机会了解消费者的需求变化以及他们对产品、广告、促销的意见，进行更合理的市场细分，开发更有效的营销策略，实行定制式的个性化服务。

隐蔽性强。由于商家与消费者的直接接触都是在“暗中”进行的，商家在新的优惠促销政策、新的产品改良等方面的做法不易被竞争对手察觉，可以免受竞争者有针对性的攻击。

会员卡销售对零售商的消极影响表现在：

回报效果慢。零售商要与会员进行多次的交往沟通后才能赢得会员的认可与归属，同时会员也只有发展到足够的规模才能发挥出积极作用，这就要求零售商必须持之以恒才能有所建树。

费用较高。会员卡提供的各种服务和活动、会员资料管理以及相关的广告宣传都需要一定的资金投入，而其相应的产出却相对滞后，这笔有风险性的前期投资常常使零售商望而却步。

效果难以预计。会员卡提供的服务是否真正受欢迎需要操作一段时间后才能检验，这给事前效果评估带来了难度，况且会员卡销售立足于一个长期的过程，若不能随会员的需求变化而转变，即使运营之初广受好评也会因被会员所抛弃而难

逃最终失败的厄运。

二、零售商的会员卡类型

目前零售商的会员卡大致可以分为三类：一类是综合性商场的会员卡。这类会员卡的用途首先是积分，根据积分多少给消费者一定的回馈；一类大型超市会员卡，这类会员卡的主要功能是享受低价会员商品，但会员商品一般不参与积分；一类是国际（或国内）知名品牌店会员卡，由于这类品牌商品很少举行优惠促销活动，且商品价位又很高，所以该类会员卡的用处较大，入会的门槛也较高，消费者大多是以积分回馈方式得到代金券。

会员卡的办理方法各有不同，管理严格的会员店要求顾客需要支付一定数额的办卡费用后才能为该会的会员，并且设置了会员卡的使用年限；绝大部分的大卖场、超市是免费办理会员卡；也有一些零售商要求顾客在本店当日购买一定金额的物品后凭收银条免费办理会员卡。

三、零售商会员卡销售的几点思考

牢固树立以会员为中心的零售观念。零售观念是零售商组织开展零售经营活动的指导思想，它表现了零售活动的出发点，是实现零售活动目的的纲领。零售店要对会员产生吸引力，就必须树立以会员为中心的零售观念。而会员卡能否拢住消费者的心，关键是看消费者能否从会员卡消费中真正受益。调查资料表明，消费者对商店有三个期望：一是能够获得到满意的商品；二是能够得到良好的服务；三是有舒适的购物环境。

精心设计会员卡销售方案。会员卡销售是一个全面、综合的营销活动，事先须有一个清晰的目标、所能提供的服务项目和费用预算。零售商必须清楚地认识到，消费者因一时冲动而加入会员组织后，把会员卡往钱夹里一塞就了事，绝对是

会员卡销售的失败。会员的加入仅仅是个开始，能否让会员投身进来，主动参与关心才是根本。

适时为会员卡升级。会员卡、会员制在我国零售业并非没有生存空间，关键在于不同时期、不同竞争环境下它能否为消费者提供不断升级的会员服务。针对我国零售业的具体情况，可采用以下做法实施为会员卡升级：一是借鉴国外的做法。目前国外一些百货公司在向会员发行会员卡后，公司会定期对会员进行回访，定期邮寄给会员关于商场最新的打折信息；同时公司还会根据不同会员的消费情况进行分析，调整商场的促销时段和促销商品，这些做法很值得我国的零售业学习和尝试；二是客户识别与培养。针对当前众多零售企业面对的如何识别消费者特征与需求，如何进行更有效的市场营销和消费者忠诚管理问题，变现行零售店会员卡中只解决“谁是我得益最多的客户”的问题为“如何吸引和保持这样的客户，如何把其他客户培养成这样的客户”的工作；三是与上游合作提供更具吸引力的产品。在现达的零售体系中，零售商应充分利用自身直接接触消费者的便利条件，及时将零售市场上有价值的信息传递给上游供应商，与上游合作开发、提供出更符合消费者需要的产品，用给消费者提供的特色受益内容吸引消费者。

相关链接：

会员卡销售执行方案

一、销售人员销售目标拟定

（一）推广初期：

1. 确定目标客户，了解目标客户基本信息（规模、实力等）
2. 与目标客户进行初步接洽，了解客户需求倾向。

3. 对有合作意向的客户，翔实掌握其需求，并尽可能满足客户。

4. 根据推广效果，拟定合作意向客户名单及合作条件。

5. 预定销售目标计划。

（二）推广成熟期：

根据固定客户的需求做出周期销售计划。

1. 开发新的客户源，了解合作意向。

2. 根据周期销售计划及新客户开发成果设定阶段销售目标。

二、销售人员销售业绩考核

（一）各级销售人员工作责任制

1. 店外销售人员按照销售工作计划进行区域分工。

2. 根据整体销售目标进行销售任务分工，指标落实到人。

3. 销售主管工作职责：

（1）设定销售渠道，拟定整体销售目标。

（2）将销售任务按区域、按计划落实到人。

（3）监督销售助理进行销售业务推广，协助销售助理进行难度客户的洽谈。

（4）销售业务。

（5）汇总销售部门日、周、月、年的销售成果。

- (6) 对销售助理的工作进行评估。
- (7) 对销售过程中的各项手续的办理的监督、审核。
- (8) 负责客户资料的保管及客户关系的维护。
- (9) 负责店内支票会员流程的监督、跟踪执行。
- (10) 负责与财务部门核对会员卡及店内支票会员的账务。
- (11) 积极拓展新的客户渠道。

4. 销售助理工作职责：

- (1) 协助主管拓展销售渠道。
- (2) 完成主管分派的销售任务。
- (3) 积极执行销售工作。
- (4) 店内支票会员的办理、跟催。
- (5) 汇总日、周、月、年个人销售业绩。
- (6) 维护客户关系。
- (7) 汇总客户资料。
- (8) 会员卡工作流程的办理。

(二) 销售人员业绩提成

1. 销售人员根据业务推展及实际签单情况核算销售业绩提成。
2. 销售业绩提成核算比例（按季度销售业绩核算）。

三、客户关系维护

1. 资料管理：

- (1) 销售人员共同拟定目标客户群，并建立客户群资料。
- (2) 公司关系开发的客户资料由销售主管统一保管，根据具体情况进行分工。
- (3) 个人开发的客户关系，个人可留存一份客户资料以备业务联系需要，原始资料一律交销售主管建档管理。
- (4) 销售小组共同开发的客户关系，由销售主管根据实际情况分工后，将各人责任范畴内的客户资料交一份备份由责任人负责保管。整体资料由销售主管统一保管。
- (5) 销售主管应定期按照客户性质对客户资料进行分类整理、补充、更新。
- (6) 所有客户资料策划处总监处留存备份，并保持与销售主管处的资料的同步更新。
- (7) 客户资料属机密文件，任何人未征得总监级以上领导同意时，一律不得调阅责任范畴外的资料。
- (8) 严禁私自复印、拷贝客户资料；严禁私自将客户资料带出公司以外。
- (9) 店内支票会员的相关单据按时间顺序归档管理，相关客户资料亦同会员卡客户资料保管。

2. 关系维护：

- (1) 各人责任范畴内的客户关系要妥善予以维护，提供售前、售中、售后全程服务。

(2) 会员卡销售前，应充分了解客户需求，包括对商品品类、花色、号型，供货时间、供货方式、会员卡使用方式等方面尽最大可能在全方位满足其需求。

(3) 会员卡售出后，全程跟踪使用状况及客户购买行为，提供最优服务，避免一切可能发生的人为负面影响。

(4) 会员卡销售行为结束后，及时回访客户，对对方的消费满意度进行了解，对欠缺之处进行必要的弥补，同时掌握销售环节中的缺失，对经营提出改善建议。

(5) 对既有客户进行定期的回访，随时了解客户需求，最及时地掌握销售时机。

四、会员卡销售回馈制度

1. 会员卡积分：

(1) 购买会员卡，不论现金或是支票（到账后）均可免费办理我店的会员卡，并将购买会员卡的消费记录为积分，该积分可与其他消费累计，并享受积分累计回馈活动。

(2) 持会员卡消费不再享有积分。

2. 会员卡返点标准：

(1) 购买会员卡可享有一次性返点奖励。

(2) 返点奖励比例如下：

一次性购买会员卡金额1万以上，客户可享受一次性返点奖励。

一次性返点比例不超过购买金额的1%。

(3) 返点奖励以会员卡方式支付，并进入店内流转程序，

在相关单据上注明“返点奖励”即可。

3. 年度回馈制度

(1) 对固定客户，或金额较大（年度消费额超过5万的）进行年度回馈。

(2) 年度回馈采用直接赠送会员卡形式。

(3) 会员卡赠送比例不超过年度购买金额的1%。

五、大宗消费优惠条件

对一次性在一个专柜购买50件以上的，可给予价格优惠，具体优惠比例视具体情况由经营部、专柜及销售人员共同商定。

广场舞队员年终活动篇三

组织开展好“全民健身日”活动，对于贯彻落实^v^新时代中国特色社会主义思想 and ^v^^v^关于体育工作的重要论述及关于全民健身工作的重要指示，是落实全民健身国家战略、倡导文明健康生活方式、促进全民健身与全民健康深度融合，具有十分重要的意义。根据国家体育总局和安徽省体育局的工作部署和要求，市体育局、市体育总会决定在全市组织开展20xx年“全民健身日”暨全民健身月系列活动，现将有关事项通知如下：

认真贯彻落实党的十九大和十九届二中、三中全会精神和^v^^v^关于体育工作的重要论述，动员和引导广大群众开展丰富多彩的体育健身活动，使8月8日“全民健身日”深入人心，推动广大群众行动起来，人人健身、天天健身、科学健身。

(一) 以民为本

以人民群众日益增长的体育健身需求为出发点，坚持“便民惠民”，通过组织开展丰富多彩的全民健身活动，使广大人民群众有更多的获得感和幸福感。

（二）因地制宜

紧密结合实际，紧紧围绕群众身边，突出活动特色。

（三）注重实效

淡化仪式、崇尚简朴、厉行节约、务求实效，在活动内容上下功夫。

（四）广泛参与

扩大“全民健身日”的知晓度，提高群众参与率，广泛动员社会力量组织群众身边的各类全民健身活动，让全体人民动起来，营造浓郁的健身氛围。

新时代全民健身动起来

全民健身健康

（一）20xx年x月x日，为方便群众广泛参与，8月4日—12日为组织开展“全民健身日”活动时间。

（二）为进一步拓展“全民健身日”的时空范围，确定8月份为20xx年市“全民健身月”。

（一）各机关、企事业单位、城市社区、农村乡镇村、各体育社团在全民健身月活动期间，在基层广泛组织开展贴近群众、丰富多彩、特色鲜明、注重实效、方便参与、利民惠民、群众喜爱的体育比赛和健身展示等系列活动。

（二）市全民健身工作委员会的成员单位在“全民健身月”时段内要率先组织开展体育健身活动。

（三）县（区）体育行政部门在“全民健身月”期间应组织本辖区各单位、体育社团、基层健身站点、示范晨晚练点、体育俱乐部等，广泛组织开展形式多样的各类全民健身主题系列活动和体育赛事。

（一）举办市全民健身月活动启动仪式。8月8日举办“银行杯”20xx年省“最强舞王”广场舞大赛暨“我要上省运”广场舞选拔赛海选赛。

（二）深入基层广泛开展体育健身活动。在“全民健身月”活动期间，利用全民健身的各类体育场地，在城市社区、乡镇行政村等广泛开展羽毛球、篮球、乒乓球、棋牌等体育赛事和健身活动。

（三）开展免费国民体质测试活动。在“全民健身月”活动期间，市国民体质监测中心和县区国民体质监测站要免费为群众开展体质测试活动，把科学健身理念和知识送到群众身边。

（四）开展公共体育场馆免费或低收费向公众开放。将开放措施提前向社会公示，为群众健身提供保障；鼓励支持学校、体育俱乐部和其它社会场馆免费或优惠开放各类体育设施，吸引更多人群就近开展健身活动。

（五）开展全民健身志愿服务活动。在“全民健身月”活动期间，广泛动员各级社会体育指导员、体育教练员、运动员、体育教师、体育健身专家等深入基层义务开展健身展示、技能指导和科学健身讲座等全民健身志愿服务活动，积极推广科学健身方法，指导广大基层群众科学健身。

广场舞队员年终活动篇四

随着社会的发展进步，人民生活水平不断提高，对于城市建设和发展的要求越来越高，因此，在关于城市改造和发展过程中，人们更加关注城市的绿地建设。城市绿地，是我们城市规划和城市体系建设中的一个不可或缺的部分，首先有利于维护城市局部的生态平衡，改善和保护城市的空气质量，从而为人民生活提供一个宜居环境；其次就是城市绿地的建设，有利于促进城市的经济发展和文化建设，构建文明城市。

1城市绿地规划设计及施工管理的问题分析

1. 1城市绿化分布不平衡

在我们城市的发展和建设过程中，一直以市中心为主要发展和建设点，在绿地规划和设计的过程中，往往仅围绕市中心进行绿化改革，使得市中心绿化过度，而城市郊区和边缘地带缺乏绿化。这样就使得整个城市的绿化规划和布局不合理，分布不均匀，绿地只是分布在城市的某一个角；在这种情况下不利于城市居民外出游玩，同时也不利于发挥城市绿地的生态效益。

1. 2城市绿地设计缺新意

在我们城市绿地的建设过程中，往往会出现这样的一种情况，城市中各种绿化的景观比较单一，而且各处都是雷同和相似的，没有给人一种新奇和独特的感觉；关于植被的选择和使用也都是一样的，造成我们城市景观枯燥，不会形成四季景观不同的变化；其中分析其主要原因就是人们在城市绿地规划和设计的过程中盲目追求国际和时尚潮流，选择和应用一些其它城市的绿化景观，导致城市之间相似和雷同。

1. 3城市绿化施工管理不到位

在关于城市绿地的建设过程中，规划设计是其中的一个重要环节，是一切工作的前提条件，但是关于绿地的施工管理也是非常重要的，对我们的城市绿化水平起到了关键性作用。其中在城市绿化施工中遇到的主要问题是，城市绿地的养护管理水平较低，主要原因可以分为，看护和管理人员主要是农民，对绿化养护的内容不是很了解，所以在工作的过程中容易出现一些失误；另外就是由于在城市绿地完工后，人们放松和忽视对其的重视，使得一些珍贵苗木死亡，影响了我们城市的绿化效果。

2采取的应对措施

2. 1均衡规划城市绿地

在城市绿地的规划和设计过程中遵循斑块，廊道，基质相结合的原则，同时也要注意对于城市周边的绿化建设，使得规划设计具有一定的系统性，科学性和合理性，这样有利于构建一个完整的城市生态绿地系统。首先，城市的绿地规划应该从一个城市的性质，规模和用地出发，并且再根据这些条件进行城市空间布局，用地布局，和各种功能要求方面的设计，使得规划和设计的内容必须符合我们城市发展的基本要求和基本情况；再者，我们的规划要考虑一个防灾避险场所的建设，例如防灾公园的建设，为保障日后城市人们的安全；一般，规划设计的内容还应该关注城市的动物园的完善和建设，主要在于保护城市野生动物，维护城市生态平衡；最后，我们也要加强对于城市文物古迹密集区的规划和设计，保护一个城市的历史文化遗产，传承城市的历史文化。

2. 2创新绿地规划设计

关于城市绿地的规划设计，我们要不断创新理念，实现突破。在对于植物的选取方面，采用各种植物类型，丰富城市绿化的内容，通过春夏秋冬四季的变化来展现我们城市不同的景观风貌，带给人新鲜感；还可以利用攀援植物进行创新构建垂

直型绿化，比较常见的有牵牛花，紫藤，蔷薇等，改变传统单调的绿化效果。关于我们城市绿地的规划和设计，其中还包含着很多方面的内容。例如，关于游赏用地，游赏公园，主要是为强化我们城市防灾结构而建设的，主要是在于发生地震等一些严重灾害时，具有一个避难和疏散的功能，能够保障市民的生命安全；还有就是滨水带状公园，主要就是对我们城市的水系起到一个保护作用，并且和水系形成狭长形绿地，构建成为城市的生态廊道；再一种就是道路带状公园，这也是我们城市绿化的隔离带，将我们城市的功能区进行组团和分割，防止了城市的无序蔓延，同时也能够保留我们城市未来的发展用地；最后就是关于我们城市的郊野公园，主要是以自然风光为主，在满足我们城市动物生长的同时也能够满足人们的休闲和娱乐活动，也对我们的生态系统起到一个保护的作用。这些公园的绿化设计和建造，形式新颖，内容独特，在城市绿地的规划设计中，我们应该积极采用，不断创新城市绿化形式。

2. 3加强绿化施工管理

首先，施工前期，我们要对绿地的规划设计有一个详细的了解，认真读取其中的规划和设计内容，掌握其中的设计精髓，该使用怎样的一种技艺和方式，并且将绿化的设计方案进行贯彻，让相关的施工人员都对此有一定的了解和有一种全局的观念；再者，就是对我们施工内容的分配，合理的按照设计规划，分配相关的工作人员，进行工作的分配和传达，并且准备好各种施工的机械设备，为一切施工做好准备工作。其次，在我们开展绿化施工的期间，一方面要认真完成施工中的各个环节，例如关于调苗，要挑选生长较好的幼苗，保障我们植物生长的质量，妥善包装和运输植物，在这过程中尽量将对植物的损害降到最低等，在每个施工环节中都要做好层层严格的把关工作，才能确保我们绿化施工的质量。最后，在我们城市绿地的规划施工进行到后期，其主要的一个工作内容和方面就是，对绿地进行一个养护管理。一方面，花草树木繁多，每种树木和花草的管理方式是不同的，因此，

我们要根据花草树木自身的生存习性来进行管理;在一般情况下,我们需要做的工作就是灌水,施肥,和定期给花草树木修剪造型,以确保其外形和美观和符合设计的效果;最后,我们还需要及时的对那些枯死的苗木进行更换,有利于营造整体的感觉和效应,实现整体环境效果的美观。另一方面,我们还要加强养护人员的综合素质的培养,进行培训和教育,学习相关的绿化养护知识,更好的保护城市的绿地。

3结语

通过对于城市绿地规划设计和施工管理的一系列研究,有利于更好的实现我们城市的绿地建设,美化我们的城市环境,为人们提供休闲娱乐的场所,保护我们城市的环境进而有利于改善我们城市的生态,营造一个轻松自然的生活氛围,实现我们人与自然的和谐相处。

广场舞队员年终活动篇五

20__年是“十二五”规划的__年,也是全面推进我市滨海文化名城建设,实现文化大发展大繁荣的重要一年。深入学习实践科学发展观,解放思想、锐意创新,以群文辅导与创作为根本,以群文活动和培训为重点,以人才队伍建设为支撑,不断深入文化体制改革,为全市的文化大发展、大繁荣做出新的贡献。

一、业务工作

- 1、立足工作实际重点组织实施“千百重点文化工程”努力推进我市基层公共文化服务体系建设。
- 2、组织承办20__年某某市工商银行之春新年音乐会。
- 3、组织承办某某市20__年“元宵节民间广场文艺表演赛”。

- 4、组织承办庆祝中国_成立__周年暨某某市第四届合唱艺术节。
- 5、组织承办某某市第十二届“港城之夏”文艺展演暨第七届沙滩演艺广场音乐狂欢节活动。
- 6、组织承办某某市少儿美术书法比赛展览活动。
- 7、组织承办20__年某某市戏曲票友大赛。
- 8、继续打造以阳光系列为主题的阳光文化品牌，适时举办阳光系列专场演出活动。
- 9、组织搞好20__年度山东省群文理论评选和文艺作品创作及音乐考级工作。
- 10、做好省级第三批非物质文化遗产项目申报工作。继续完成非物质文化遗产影像集拍摄工作。
- 11、适时举办文艺辅导培训班(研讨会)。
- 12、以阳光女子乐团、群星艺术团为主体，搞好各类公益性文艺演出及文化下乡演出活动。

二、队伍建设

- 1、以深入贯彻落实科学发展观为统领，进一步解放思想、开拓创新，通过一系列思想教育和专题知识讲座等活动。不断深化干部职工政治思想工作，努力提高干部职工的文化修养、职业道德和政治思想觉悟，营造良好的爱学习、勤思考的学习氛围和环境。做好全年财务收支、艺术档案、工会工作、水、电、通讯、卫生管理、老干部、会议安排、上传下达及日常接待外联工作、做好防火、防盗安全工作。
- 2、不断深化内部机制改革，建立健全和完善的激励竞争机制、

定岗定责明确岗位职责和任务，责任到人、考勤考绩、把日常考核和年终考核相结合力争做到绩效有差异，奖励分配有差别。

3、完善各项规章制度，强化内部管理机制、调动广大职工的工作积极性。营造勤奋创业、敬业爱岗、能干事会干事干成事团结和谐的工作氛围，不断提高干部职工的工作责任感、使命感和自觉性，为我市群文化大发展大繁荣作出应有贡献。

4、不断加强人才引进和专业人员队伍建设，尤其是对年轻人的培养使用，逐步建立一支结构合理的专业和管理人才队伍。

5、完成市文广新局及省艺术馆交办的各项工作任务。