

最新营销年度工作计划汇报思路 营销总监工作报告(优质5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

营销年度工作计划汇报思路 营销总监工作报告篇一

一、具体工作

- 1、参加公司有关会议，全面主持销售部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。
- 2、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。
- 3、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。
- 4、有力实践_流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。
- 5、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。
- 6、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。
- 7、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

8、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

二、存在的不足

1、市场尚有很大的空间，应进一步积极把握消费者的消费需求，及时与厂家进行沟通，更快地把握市场主动权。

2、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能。

3、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。

营销年度工作计划汇报思路 营销总监工作报告篇二

实习时间□20xx年月——20xx年月

实习地点：汕头市百川信息技术有限公司

实习目的：通过互联网营销工具和办公软件销售了解企业的运营过程，面临的客户群体基本都是公司高管或企业主，在工作中与这些成功人士接触，可以学习到好的东西并且学以致用，最终锻炼个人社交能力以及谈判能力。

1. 公司简介：汕头市百川信息技术有限公司创立于20xx年，是经工商局、通信管理局批准成立的电信产品开发及运营企业，并先后获得了icp□sp等网络和电信产品运营资质，是中国领先的移动电子商务服务提供商之一。公司以“先卖信誉，再卖产品”为企业营销观，以“军事化、学校化、家庭化”为管理理念，以“以人为本，人人都是人才，重视人力资源开发”为人才观。公司本着“诚信、创新、合作、共赢”的核心价值观，与客户建立长期战略合作伙伴关系，并与政府、供应商、员工、股东等利益相关体实现共赢。

2. 实习岗位：销售代表

3. 实习过程：

毕业的到来，使我像一个被呵护在母校中的蒲公英，不得不考验能力的吹进社会，落地生根。人生中第一份销售工作，是在汕头的一家短信广告公司工作，而我，一开始是行政人员，负责处理日常的行政事务。然而随着市场变化的魅力，我慢慢的转到了销售部，从事电话营销将我的短信广告平台卖出去。

在开始讲工作前，提一提广告，当你收到一条电视广告，报纸广告，短信广告等的时候，你会优先去看里面的内容是不是对我有帮助，或者从中获益，这是正常人的反应。()而职业敏感度会告诉我，这是一条广告，投放者的目的所在还有背后可能的预计效果，包括投放成本。好吧，我每天做的也包含上面的分析。那么开始来说说我的工作，在百川的销售生活，最多的还是会议，每天早上会例行军事化早会，通过军队的训练方式能让销售团队一大早上很快进入充满激情的状态，二次晨会则是向部门经理汇报今日指定工作目标，下班前夕会则是检查目标，这种工作方式能很好提升自己的目标感。

一开始加入公司懵懵懂懂的我，每天只知道按照产品资料，话术麻木的去打电话向客户介绍我们的服务，而迎接我的也是客户冷漠的说不需要或者直接摁掉电话，打小在家都是娇生惯养孩子哪受过这种委屈，慢慢的对工作失去了信心，一开始的一腔热情也销声匿迹。颓废了将近两个星期之后，慢慢的觉悟到自己不能这样下去，通过跟经理说出心里的问题，经理和小伙伴正能量的引导，慢慢的我走出了阴影。从那次之后，我的工作比较负责，慢慢的也了解到，向广告这种业务，其实基本客户都听说过，而我要做的，只是把合适的价格报给客户，并且向客户推荐比较适合他们用的套餐，现在客户的角度考虑问题，比如这一次投放广告我们的客户群体

定位在哪些消费者人群，然后再提供精准的数据给到客户，并用新颖简短的语言去表达客户想要的广告语，还有帮客户建议投放的时间天数条数，最后广告发布出去后处理好售后并协助回访效果。由于认真的工作态度也慢慢被客户们接受和肯定，这也是我工作最大的动力源。也让我充分了解广告创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

在体验了这种实习的生活后，感觉自己的为人处事方面也变得比较圆滑，虽然业务能力谈判水平还有很大的提升空间，但是我相信学校老师教育我的东西以及自己付出的汗水，我一定能将自己锻炼的非常出色，成为学弟学妹们的榜样。

通过几个月的实战，我也简单学习了一些销售技巧。我也总结一下

1. 产品知识是销售工作最基础也是最重要的。
2. 良好的沟通语气能提升客户对我们的信任感。
3. 短、平、快是互联网销售不变的真理，今天不去联系客户，明天联系客户时他可能跟你的竞争对手合作了。
4. 用爱的心服务好每一个客户。

实习还在继续，目前我的销售能力还算是初级水平，每每撑不下去的时候总能想起学校的大家，感谢我的学校我的老师，是你们的信念在默默帮助我。我就像还没长大的老鹰，需要经过一番锻炼才能重生。当我重新展开翅膀的时候，我将拥抱蓝天。

营销年度工作计划汇报思路 营销总监工作报告篇三

在我们接触市场营销专业课之前，我们专业特别的进行了这次专业认识的实习。这次实习从20xx年8月22日到9月9日，历时达三周之久。主要通过同学们在查看资料的前提下自行到社会上找实习单位的方式来进行的。效果很不错。这次专业认识的实习，是为了让我们对营销专业有一个初步的感性认识和了解，同时也对自己有一个清晰的认识，以便在以后的学习中能够扬长补短。通过这次实习，也使我们初步培养了专业兴趣，初步设想了未来发展的方向，为今后的专业学习及就业打下了良好的基础。通过这三周的实习，我们基本上达到了初步学会发现营销问题并尝试用理论分析营销问题，收集、整理与分析资料，书写实习报告等专业认识的目的。这次实习在老师的指导和同学们的努力下，最终取得了圆满的成功。

我们实习的单位是郑州盛煌经贸有限公司，我们的实习主要是在它的营销部进行的。在人们消费水平逐渐提高，生活质量要求越来越高的今天，装修污染（装修污染的相关材料见附录一）却困扰着人们。而这家公司正是以改善人类居室环境为己任，为消费者提供有效的空气治理方案，以优秀的产品、专业的施工、合理的价位，为消费者打造一个无污染的家。治理装修污染是这家公司的主要工作，其主打产品是光触媒（光触媒的简介见附录二）。

从8月22至8月24日，我们在学校内部通过电子网络对专业知识进行初步浏览；8月25日我们组开始找实习单位，当天我们就选定了一家公司，但晚上经过考虑就把它辞了；8月26日，我们最终选定了郑州盛煌经贸有限公司；8月27日，休息一天；8月28日，我们正式上班，这一天到公司我们的主要工作就是查阅公司的相关资料，对公司进行一个初步的了解与认识；8月29日，我们根据公司经理的安排到该公司的营销部了解情况；8月30、31日，9月1、2、3日，我们被分别派往业务经营点，跟着公司的业务员学习业务经营；9月4、5日，我们休息

两天；9月6、7、8、9日，根据老师的安排，我们在校内写实习报告。9月9日实习报告的上交，标志着这次为期三周的专业认识实习结束。

我们组的实习内容主要是在围绕专业认识主题的前提下参加郑州盛煌经贸有限公司的业务经营工作。我们在接触顾客时，主要了解顾客的消费需求及消费心理；在与业务员相处时，主要学习其洽谈业务的语言和技巧；同时，我们也注意观察周围的一切，进一步了解我们的营销环境。我们以营销人的身份去参加真枪实弹的演练，在这个过程中，我们初步对营销专业有了感性的认识，同时也培养了我们的专业兴趣。

（一）盛煌经贸有限公司的营销环境营销环境是存在于企业营销部门外部的不可控制的因素和力量，这些因素和力量是影响企业营销活动及其目标实现的外部条件。任何企业的营销活动都不可能脱离周围的环境而孤立存在进行。所以任何一次的企业活动都要以环境为依据，主动地去适应环境，同时透过营销努力去影响外部环境，使环境有利于企业的生存和发展，有利于提高企业营销活动的有效性。

1、该企业的微观环境分析微观环境是指与企业紧密相连，直接影响企业营销能力的各种参与者，包括企业本身、市场营销渠道企业、顾客、竞争者以及社会公众。微观环境直接影响与制约企业的营销活动，多半与企业具有或多或少的经济关系。该企业的微观环境对企业本身的发展有很多不利。企业本身实力不强，资金不富，影响力不强，这直接影响其营销策略和营销投入。该企业的顾客却是那些有钱的主，因此这一点对公司来说是有利的营销环境。该企业的竞争对手很多，但这是无法改变的市场竞争规律。企业所面对的社会公众都是一群思想观念落后的中国人，其很难在社会公众中树立良好的形象。这些微观环境直接影响企业的营销活动。

2、该企业的宏观营销环境分析宏观环境是指影响微观环境的一系列巨大的社会力量，主要有：人口、经济、政治、法律、

科学技术、社会文化及自然生态等因素。宏观环境一般以微观环境为媒介去影响和制约企业的营销活动，在特定场合，也会直接影响企业的营销活动。该企业位于郑州市区，郑州市是一个省会城市，人口集中，政治法律等都比较完善，但该企业面对的一个瓶颈问题是无法生产及引进真正能够消除污染的产品与设备，这也是目前的科技所不能达到的，这直接关系公司的营销策略。不完美的产品，肯定得不到顾客的十分满意，从而影响企业的销售额。

（二）该企业的营销特点及分析该企业采取的营销路子是绿色营销和体验营销，同时以推销策略为主攻力。

（1）绿色消费是开展绿色营销的前提；

（2）绿色观念是绿色营销的指导思想；

（3）绿色体制是绿色营销的法制保障；

（4）绿色科技是绿色营销的物质保证。郑州盛煌经贸有限公司，其行的就是绿色营销，在人们生活质量逐渐提高的今天，各种装修污染已经严重影响到人们的身体健康与生命安全，而该公司致力改善人类居室环境，降低装修污染对人们的危害。这种营销的出发点就是以满足绿色需求为中心，并以提升人们的生活质量为己任，着眼未来，追求技术进步，促进绿色产品的发展。当然这家公司也是“环保回归”热潮的附属品。

2、体验营销体验经济时代的到来使生产和消费行为都发生了巨大的变化，消费者在消费产品和服务时，已经不仅仅停留在产品和服务的本身，而是更加关注他们的感官体验和思维认同的过程。这些变化使企业的营销方式面临巨大的挑战的同时也提供了一定的机会。面临体验经济和体验消费的到来，体验营销应运而生。体验营销要求企业必须以服务为舞台，以商品为道具，围绕消费者创造出值得回忆的活动，使客户

与企业建立合作，以此促进企业达到增加产品销售量的目的。郑州盛煌经贸有限公司的产品本身也是一种服务性产品，而其体现的就是一种体验经济。面对这种体验经济，公司肯定会采取相应的体验营销。公司对顾客的承诺就是“先治理，后收费；不达标，不收费”。并且在小区内经常进行一些免费的治理活动等。这些营销的策略，无不维绕着以体验为基础来吸引消费者，并增加其产品的附加值，从而建立品牌，取得消费者的认同。

3、该企业的促销策略促销是促进产品销售的简称。从市场营销的角度看，促销是企业通过人员和非人员的方式，沟通企业与消费者之间的信息，引发、刺激消费者的消费欲望和兴趣，使其产生购买行为的活动。促销以沟通信息为核心，以引发、刺激消费者产生购买行为为目的。郑州盛煌经贸有限公司采取的促销方式主要是人员促销，它一般情况是在一个新建的人数少而集中的小区内进行，这样能够直接的接触顾客，但公司也会采取一些人员促销，如派发广告单，免费上门检测服务等措施。该公司在促销策略上以推式策略为指导思想。公司主要运用人员推销的方式把产品推向市场，由于该公司的产品单位价值较高、性能复杂、流通环节比较少、市场比较集中，所以非常适合这种推式策略。

营销年度工作计划汇报思路 营销总监工作报告篇四

大家好！

一年来，在教育局和中心校的直接领导下，在全体教职员工的的支持帮助下，在学校班子成员的共同协作下，本人为学校做了一些本分工作。下面从四个方面向各位代表汇报。

一、模范遵守制度

作为基层学校的管理者，我始终把学校的教育教学工作看成是自己生活中的一部分，每天都以满腔的热情投入到学校的

教育教学管理工作中，认真对待学校工作中的每一个人、每一件事，从不计较个人得失，虚心进取，积极向上，时刻严格要求自己，尽可能使自己的一言一行模范地遵守学校各种规章制度和教师职业道德规范，堂堂正正做人，认认真真办事，实实在在工作，处处严以律己，事事以身作则。

二、深入课堂教学

三、关心爱护教师

教师是学校的主人，是学校教育教学工作成绩的创造者，所以，关心教师的工作与生活是学校管理者的“必修课”。在日常的管理工作中，我和其他班子成员一道，努力营造宽松和谐、严肃认真的工作氛围，关心爱护广大教职员的工作与生活，嘘寒问暖，尽力为教职员员工办好事、办实事，虚心听取教职员的意见，并不断调整和改进管理工作举措，使他们感受到学校大家庭的温馨与快乐。

四、精心管理学校

负责主持学校管理工作以后，我深感肩上的工作责任重大。怎样把学校日常工作有条不紊地开展好，我一直在思考，一直在行动。我与其他班子成员一起，全身心地扑在学校内部管理上，以校为本，以校为荣，积极思考、探索学校发展的新思路；由于学校班子成员少，学校工作又繁多，所以，我除了主持学校管理工作外，还负责学校的德育工作。一年来，我时刻关注学校的每一天，积极组织开展德育系列活动，特别是“国庆60周年”系列活动，丰富校园文化生活；扎实开展学校安全教育，做好学校安全稳定工作；认真做好学校财务管理，精打细算，千方百计让每一分钱都花在学校的教育教学工作上。一年来，学校教育教学工作正常有序，稳步推进，师生也频频获奖。在今年的全县教师节表彰会上，学校被授予“东山县小学教育教学质量信得过学校”和“东山县小学教学质量先进学校”的称号，本人也被评为“小学教学

质量管理先进个人”，受到了上级的表彰。今年学校还漳州市教育局评为“漳州市小学课堂教学改革优质校”，被漳州市人民政府授予“第十届文明学校”荣誉称号。

各位领导，各位代表，一年来，学校取得的成绩是有目共睹的，这要归功于上级正确的领导，归功于全校教职员工的积极配合和齐心协力，我只是做了自己应该做的本职工作。但是，我也非常清楚地看到自己的缺点和不足，看到自己与上级领导、各位代表对我要求的距离。在今后的工作中，我将始终恪守“堂堂正正做人，认认真真办事，实实在在工作”的为人准则，自觉接受大家的监督，认真听取大家的意见，与大家一起，为学校的发展，再作努力，再创佳绩。

谢谢大家！

营销年度工作计划汇报思路 营销总监工作报告篇五

如果你还在为党代会工作报告怎么写而烦恼的话，就一起来看看下面的党代会年会工作报告吧！

各位领导、各位代表：大家好！

1、安排部署“七一”系列活动。“七一”是党的生日，是共产党人自己的节日。公司安排了座谈会、演讲赛、慰问特困党员等系列活动，同时，组织机关党员上线检查、党员接待乘客、防暑降温上线慰问，使党员感到作为一名共产党员光荣，使职工感受到身边有共产党员。

2、高度重视、精心组织文明城市创建检查验收工作。创建全国文明城市，是市委市政府今年的中心工作，公交是城市的“窗口”，是必检单位。为了为××市争光，公司高度重视此项工作，我们制定了创建文明规划，成立了领导机构，

党政工齐抓共管，开展了一系列生动活泼、行之有效的工，高标准、严要求做好创建工作，使文明创建职工知晓率达到97以上，受到有关部门好评。验收期间，公司各级党政领导坚守岗位，严防死守，确保了公司在文明城市验收中圆满通过。

3、积极支持、参与总公司理顺劳动关系的工作。公司各级党的组织、党务工作者和共产党员坚定不移地支持公交改制，以实际行动参与理顺劳动关系工作，带头签定新的劳动合同。在总公司机关分流人员来到公司以及签订劳动合同时期，各级党组织配合行政，主动积极做好职工思想政治工作和稳定工作，保证了理顺劳动关系工作顺利完成。

4、认真部署和推进党员先进性教育活动。根据市委和公用局党委的安排，我司进入第二批先进性教育活动。为了扎实有效地抓好先进性教育活动，公司成立了领导小组，制定了方案，按照上级统一部署积极认真开展教育活动。我们层层召开动员大会，举办支部书记培训班，把学习、动员工作落到实处。目前已基本完成第一阶段工作任务。

5、构建以人为本的企业文化体系。××集团×××总经理专程为公司管理人员宣讲企业文化核心理念，公司从关心员工出发，建立了两个基金——职工大病帮困基金和子女入学帮困基金，并正在积极筹备第一次职代会和工代会。公司自3月1日正式运转以来，在公司经理室的正确领导下，在各级党组织和全体员工的共同努力下，资产交接顺利完成，营运生产正常进行，服务质量明显提高，新的机制正在建立，一批新的高等级客车投入营运，受到各方好评。新公司已初步站稳脚跟，打开局面。今年上半年，各项中心工作一齐压来，工作千头万绪，气温又特别高。在这非常时期，全公司各级党组织和共产党员充分发挥了战斗堡垒和先锋模范作用，出色地创造性地完成了各项任务，同志们辛苦了！这里，我代表公司党代会筹备组向大家表示衷心感谢！同时，我们也要清醒地看到我们存在的问题和差距，主要是：——新的管理体制

和经营机制还正在建立中，磨合期可能还相当长；——管理人员和员工素质的提高、观念的转变至关重要、难度很大；——股份制企业党组织如何发挥作用，如何从形式、内容上进行创新，如何围绕经济建设中心开展工作等等，还刚刚开始探索。——公司外部面临油价持续上涨，竞争压力很大等困难。

公司还处于创业阶段，万事开头难。我们的共同目标是××集团提出的三个满意(市民满意、职工满意、政府满意)，是要创国内省会城市第一流的公交企业，因此，作为新公司的党组织和全体共产党员，支持公司行政工作，共同创建一流企业，我们责无旁贷，任重道远。二、下一阶段党委主要工作建议下阶段党委工作的指导思想是：以邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观为指导，围绕湖南巴士经济工作，着力抓好公司思想政治建设、基层党组织建设、职工素质建设和党风廉政建设，扎实开展保持共产党员先进性教育活动和创建。

各位代表、同志们：

这次街道党员代表会议不同以往，既是一次年度的例会，回顾总结今年以来的各项工作，研究明确20xx年的发展任务；又是一次深入学习贯彻党的xx大精神的再动员大会，号召全街道广大干部群众，凝心聚力，克难攻坚，以更大的决心、更足的干劲、更实的举措，加速推进经济社会全面转型升级，加速推进各项事业创新发展，为加快“创工业强区、建画溪新城”而努力奋斗！

现在，我代表中共画溪街道委员会，向大会报告工作，请予审议，并请列席人员提出意见。

圈点20xx[]攻坚突破亮点纷呈

即将过去的20xx年，是值得记忆、值得总结、值得骄傲的一年。这一年，面对严峻复杂的宏观形势，我们认真学习贯彻

落实党的xx大和省市县党代会精神，认真落实“强实力、增活力、抓统筹、促和谐、显魅力”的总体要求，以“大投入、大建设、大突破”的工作基调，深入实施“十大工程一规划”，全面推进“四加快两强化”，大力开展“三个年”活动，顺利完成区划调整，成功抗击“海葵”台风，经济增长趋稳的态势越来越稳健，城乡建设亮点越来越凸显，群众享受发展成果也越来越实惠，创造了来之不易的发展成绩。

总体来讲，有六个方面工作倍感欣慰：

1、经济实力进一步强起来了。始终把强实力作为第一要务，坚定不移抓投入，坚持不懈抓推进，积极应对宏观环境的不利影响，经济保持了高基数高增长的良好态势，一些重要领域取得了新突破，经济实力得到进一步增强。主要经济指标完成好于预期。预计全年实现经济总量22亿元，人均突破1万美元；完成财政总收入4.8亿元，占全县20个乡镇(街道、园区)财政总收入的14%，人均纳税超过1.3万元。实现规模工业总产值73.7亿元，完成工业增加值13.55亿元，同比增幅均列全县前列。现代服务业发展提速，实现服务业增加值4.02亿元。重点项目建设好于预期。以工业经济“五百行动”为抓手，完成工业性投入13.44亿元，实施工业投入项目31个，其中总投资超十亿元项目1个、超亿元项目3个和超千万元项目8个，省重点长发电项目加快建设，振义汽配、铭业织造、明达不锈钢、宇星光源、海联纺织、百惠生物等项目顺利开工。规模企业支撑作用好于预期，企业在复杂环境下迎难而上，新增规模企业3家，新增亿元销售企业5家，其中超威集团实现跨越式发展，上缴我街道收入2.2亿元，全街道财政贡献超千万元企业达到6家。招商选资成效好于预期，合同外资、实到外资、县外注册内资、浙商回归等招商引资任务，超额完成年度计划，成为全县少数几个全面完成任务的乡镇之一。

2、转型升级进一步快起来了。始终把增活力作为新使命，深入开展平台拓展攻坚年，大力推进科技创新，产业转型升级步伐加快。工业平台快速拓展，以徐家浜、竹元、包桥、明

门地块为重点的征地拆迁工作夜以继日、强势推进，以“整道路、整污水、整管网、整水系”为内容的园区环境“四整”行动扎实开展，发展承载能力得到快速提升。对园区内“转而未供、供而未用”的土地进行集中清理，盘活存量用地超过200亩。传统产业加速转型，传统规模企业加快向新兴产业进军，以锂电池为代表的新能源产业初露端倪，以服装辅料为代表的新型纺织产业有了新起步，以喷水织机为代表的落后产能加快淘汰，产业结构不断优化。节能减排深入推进，规模工业能耗总量和万元工业增加值能耗达到县定标准，“金太阳”示范工程和中水回用二期工程顺利竣工，积极配合了国家级生态县验收。科技创新成效显著，新列省级以上重大重点项目5项，新认定省级研发中心1家，完成省级新产品48只，国家重点新产品1只，国家认定企业技术中心1个。高级人才加快集聚，引进各类人才220人，引进“南太湖精英计划”1名，入选南太湖特聘专家3名，长兴县特聘专家2名，人才支撑作用日益明显。

3、创业氛围进一步浓起来了。始终把农民创业增收作为重中之重，以现代农业园区为载体，全面落实鼓励政策，营造创业兴业的良好氛围。农民创业热情显著提高。根据不同特色产业特点制定差别化的资金扶持政策，减轻农民的创业资金压力，带动1460户农户参与葡萄、草莓、特色苗木等特色农业发展。同时，休闲观光农业的发展带动了农家乐、乡村旅游等服务业的兴起，拓展了农民增收途径。农业园区加快推进。积极引导土地流转，促进农业产业化，加速农业“两区”建设，新增现代农业园区4000亩，3000亩葡萄园区成功创建省级农业主导示范区，城西精品草莓园初具规模，长桥高档苗木休闲观光园投入建设。农业品牌逐渐打响。积极走出去、引进来，成功举办第四届“江南吐鲁番”长兴(画溪)葡萄节，画溪葡萄市场影响力显著提升，积极筹备首届草莓旅游文化节，千方百计打响品牌、拓宽销路，切切实实让农民创业又致富。努力做好农业发展“接二连三”文章，百惠生物农产品加工企业启动建设，进一步拉长了农产品产业链。

4、城乡面貌进一步美起来了。始终把城乡面貌改善作为发展成果全面共享的主抓手，以画溪新城建设为龙头，扎实开展新城建设突破年，全面加快美丽乡村建设，着力打造靓丽的城乡环境。新城建设迈出实质性步伐。一批城建重点项目稳步推进，环城西路立交桥建成通车，318国道城市化改造加快实施，长吕公路加快推进，大转盘完成改造，皇冠东南角地块完成拆迁任务，长和公路两侧“退二进三”扎实推进，万宏小区、骨科医院、惠丰总部大楼项目签约入驻。美丽乡村建设进一步加快。南石桥中心村启动建设，三星斗、白莲桥完成农村环境连片整治，新庄村积极创建魅力乡村，三新村通过市级森林村庄验收，青登园农民新社区成为城市农民社区建设的新亮点。违法建设管理继续保持高压态势，违章建筑得到有效遏制。依法审批渠道保持畅通，做到两手抓两手都要硬。农村基础设施明显改善。加速农村联网道路建设，整修破损道路，改造危险桥梁，园区内公交站点即将投入运行，群众出行更加便捷。实施清水河道工程，建设标准堤防、排涝站，防涝防旱能力显著提升。环境整治常抓不懈。加强城乡环境创建力度，狠抓园区周边环境，对园区占道经营行为进行集中整治。开展“城乡环境日”行动，积极推进创建评比，城乡环境卫生得到明显提升。

5、生活品质进一步好起来了。始终把农民幸福、群众生活品质提升作为工作的落脚点，全面落实以改善民生为重点的社会建设，全面加强以平安和谐为重点的社会管理，群众的幸福感、满意度和安全感得到显著提升。乡风文明创建深入推进，充分利用妇女节、青年节等节庆活动，开展“十佳女性”、“幸福家庭”、“杰出青年”等评选，丰富群众精神生活，积极培育文明新风。公共服务水平不断提升。教育投入不断加大，顺利创建湖州市教育强镇、市级农村学前教育示范乡镇。文体事业蓬勃发展，文化体育设施进一步改善，全民运动会顺利召开，完成浙江省体育强镇复评。计生工作扎实推进，人口素质不断提升。医疗卫生事业健康发展，完成卫生院体制改革，社区卫生服务站在全县率先实现标准化、规范化，爱国卫生运动深入开展，群众卫生医疗保障体系进

一步健全。社会保障体系健全完善，完成雉城福利中心建设，被征地农民社会保障、低保、危旧房改造、大病医疗救助、公积金扩面等政策得到有效落实，残联、慈善等事业深入推进，党支部结对困难群众活动积极开展，困难群众得到有效及时帮助，民政工作被评为市先进集体。社会服务水平显著提升，加强街道便民服务中心建设，被评为市级示范型便民服务中心，大力度推进村级便民服务中心示范性改造，群众办事满意度得到显著提高。“平安画溪”创建扎实推进，强化社会治安综合治理，被评为浙江省示范综治工作中心。扎实推进安全生产、信访调解等工作，进一步夯实了社会稳定基础。此外，工青妇、征兵、双拥、老干部、档案、保密等工作都取得了新的进展。

6、党的建设进一步强起来了。始终把基层组织建设作为抓好各项工作的龙头，以“强组织、增活力”为核心，扎实开展基层组织建设年活动，全街道各级党组织、党员干部创先争优氛围浓厚，街道党委被评为湖州市创先争优先进(乡镇)党委。民主政治建设稳步推进，坚持民主集中制原则，严格落实“五不直接分管”和“三重一大”决策制度，支持人大工委创新社情民意联络员制度，支持政协联络处巩固和壮大最广泛的爱国统一战线，商会活动顺利开展。执行力建设不断加强，扎实开展领导干部“八力”建设，组织开展“执行能力加强年”大讨论，领导班子成员带头履职承诺，带头领办项目，一级带着一级干，一级干给一级看，“静心、精心、尽心”的工作氛围更加浓厚。干部队伍建设不断加强。配合县委实施了机关中层干部跨岗交流，储备了一批后备干部，认真开展村级班子“回头看”，强化村后备干部队伍建设，干部队伍的活力有效增强。基层组织建设创新推进，扎实推进全街道42个基层党组织整改提高，圆满完成年度农村党员“进出口”工作，认真开展党员闪光言行交流点评，深化完善园区非公企业党建工作，超威集团成立党委。切实加强党的群众工作，扎实开展实行“民情日记”大走访、创新党代表工作室制度，基层组织战斗力进一步增强。党风廉政建设取得实效，加强村监委建设，规范招投标行为，严格农

村“三资”管理，探索“五审三定一公开”村级财务会审联签制度，严肃查处党员干部违法违纪案件，风清气正的发展氛围更加浓厚。

各位代表、同志们，一年来，我们所取得的成绩，是全街道各级党组织和广大党员干部共同努力、负重奋进的结果，是街道上下开拓创新、求真务实的结果，是社会各界人士关心支持的结果。在此，我谨代表中共画溪街道委员会，向各位代表，并通过你们向所有为全街道经济社会发展作出贡献的各位同志、各界人士，表示衷心的感谢和崇高的敬意！

一年来，全街道上下讲团结，讲拼搏。在“三比一讲”竞赛年等一系列活动的推动下，全街道各科室、各村居、各企业，干事创业的责任更加明确，比学赶超的步伐更加坚定，对上争取的力度更加明显，对下服务的态度更加满意，企业比效益拼项目，不断集聚做大做强的力量，生动展示了画溪人团结奋进、激情满怀、斗志昂扬的精神风貌。

一年来，全街道上下重执行，重落实。各个层面坚定不移地以党委“三个年”的重点思路统领全年工作，思想高度统一、认识充分到位、措施扎实有力。政府企业同心抓项目建设，不断扩大有效投入；各科室、各村居对照年初目标，挂图作战，一天一天抓推进，都体现了极强的执行力，不讲困难，不讲条件，不打折扣，不找理由，咬定目标不放松，全力以赴抓落实，圆满完成和超额完成了年初确定的各项任务。

一年来，全街道上下讲服务，重管理。在宏观环境偏紧、形势复杂多变的情况下，创新推出“菜单式”服务、精细化管理、约谈式推进，在“项目审批、土地资源、征地拆迁、资金融通、政策支持”等各个方面，克服了一个又一个困难，战胜了一个又一个挑战，为各项目标任务的圆满完成提供了强有力的保障。

一年来，全街道上下创先进，争优秀。各级干部和广大企业

家，以先进为标杆，变压力为动力，确立高定位，寻求新突破，一些村居自我加压，积极争取资源，加快本村发展；一些企业不安于现状，立足长远制订规划，深入推进企业创新，抢抓机遇扩大投入，核心竞争能力不断提升；一些科室奋发有为，以争创省市县先进为目标，创品牌、增亮点、强特色，为画溪街道的全面进步作出了富有成效的努力。

一年来，全街道上下抓基层，打基础。党委牢牢抓住基层党组织建设这个牛鼻子，始终把工作重心放在基层建设上，正确处理对上负责与对下负责的关系，充分调动各个层面的积极性。在干部培养任用上，坚持民主公开，树立了良好的用人导向。坚持党要管党、从严治党的方针，重点加强党风廉政建设和干部队伍建设，营造风清气正、干事创业的强烈氛围。

以上五个方面，也是我们今后工作中需要坚持的。

在加快发展中推进发展方式转变，不断提升全省经济的综合实力和竞争力

建设富裕和谐秀美江西，首要在发展，根本靠发展。要坚定不移加快发展，坚定不移加快转变经济发展方式，既注重做大总量，更注重提高质量，不断提升全省经济的综合实力和竞争力。

(一)加快产业结构转型升级，着力构建现代产业体系。抓住当前国际国内产业加快调整升级的机遇，大力培育发展战略性新兴产业，加快改造提升传统优势产业，积极发展现代服务业，着力构建特色鲜明、布局合理、技术先进、清洁安全的现代产业体系。坚持以科技为先导、市场为引领，立足现有基础和条件，突出江西优势和特色，大力培育壮大新能源、新材料、新动力汽车、民用航空、生物医药等战略性新兴产业，形成一批战略性新兴产业基地，使之成为引领江西未来发展的主导力量。充分利用高新技术和先进适用技术，加快

对有色、钢铁、汽车、石化、建材、陶瓷、纺织等传统优势产业升级改造，建设铜、钨和稀土精深加工以及有机硅、铀、锂资源系列开发等若干国家级产业基地，打造一批超千亿元优势产业。把加快发展现代服务业作为推进产业结构优化升级的重要途径，大力发展现代物流、金融保险、信息咨询、科技服务、商务会展、服务外包、教育培训、医疗保健、文化创意、旅游娱乐等新兴服务业，尤其要大力挖掘整合、充分利用我省丰富的旅游资源，加快建设红色旅游强省、生态旅游名省、旅游产业大省。

强化传统优势产业和战略性新兴产业的内在联系，在改造提升传统产业中催生战略性新兴产业，用发展战略性新兴产业的成果带动和引领传统产业转型升级，促进传统优势产业与战略性新兴产业相互渗透、互动发展。强化新型工业和现代服务业的内在联系，在推进工业化进程中不失时机地发展现代服务业，通过发展现代服务业，拉长产业链，培育增长点，使新型工业与现代服务业相互促进、共同发展。强化重大项目、各类园区和大型骨干企业的内在联系，强力推进重大项目带动战略和质量兴省战略，加速产业向园区聚集，促进骨干企业裂变扩张，大力引进、培育一批拥有自主知识产权和知名品牌、核心竞争力强、主业突出、行业领先的大企业大集团，形成一批集中度高、关联性强、技术先进的产业集群，实现以项目兴园区，以园区聚企业的良性互动，加速提升全省产业整体水平。

(二) 强力打造区域经济增长极，努力形成多极支撑、多元发展的格局。中心城市是江西崛起的脊梁。要坚持把做大做强中心城市放在更加突出的位置，以中心城市崛起带动全省崛起。加速产业和人口向中心城市集聚。鼓励支持省会南昌创新发展体制机制，大力提升综合实力和竞争力，成为带动全省发展的核心增长极。鼓励支持其他设区市找准定位、发挥优势，壮大实力、加强协作，形成特色鲜明、竞相发展的重要增长极。着力完善城市功能，加强城市基础设施和公共服务设施建设，协调推进旧城改造和新区建设，提高城市建设

的质量和品位，提高城市管理服务水平，下大力气解决好城市道路交通、空气质量、防洪排水等方面的突出问题，为市民创造更加便捷、舒适、安全的环境。进一步完善城镇体系和空间布局，加快构建与长江中游城市群互通互连的鄱阳湖生态城市群和沿沪昆线、京九线两条城市带，建设一批各具特色的中小城市，形成中心城市与中小城市及小城镇分工明确、联系密切、布局合理、发展协调的城镇网络。

县域经济是江西崛起的筋骨。要坚持把壮大县域经济作为加快全省崛起的重要突破口。大力推进扩权强县、省直管县、兴乡强镇试点改革，给基层提供更大的发展自主权和更为宽松的发展环境。从政策上鼓励和引导科技、人才、资金向县域发展倾斜，加快产业向园区集聚，大力发展优势突出、产业配套的“块状经济”，提升县域经济的综合实力和竞争力。

基础设施是江西崛起的血脉。要坚持把能源建设摆在基础设施建设首位，统筹规划，适度超前，加快建设一批骨干电力项目，加速天然气和多类新能源的开发利用，加强能源输送通道建设，加快发展特高压电网，构建安全、稳定、经济、清洁的现代能源体系。坚持不懈加强水利基础设施建设，加强应对气候变化能力建设，以增强防洪抗旱减灾能力为重点，抓紧建设一批重大水利工程，构建调控有力、配置合理的水利保障体系。进一步加快公路、铁路、机场、港口和水运航道建设，推进中心城市轨道交通、城市组团快速通道建设，实现县县通高速公路，基本实现县县通铁路。加强信息基础设施建设，大力推进电子政务、电子商务和物联网的发展，努力实现网络互联互通、信息资源共享，加快经济社会信息化。

(三)大力推进农业农村现代化，进一步提高城乡统筹发展水平。广泛运用现代科技改造农业，现代手段装备农业，现代经营形式发展农业，进一步提高农业综合生产能力、抗风险能力和市场竞争力。加强耕地保护，推进土地节约集约利用，实施新增百亿斤优质稻谷工程，促进粮食生产稳定增长。大

力发展特色农业，大力推进农产品精深加工，努力实现大宗农产品生产经营标准化、规模化、品牌化，打响“生态鄱阳湖、绿色农产品”品牌。持续推进高标准农田水利建设，形成一批现代农业示范基地。加强农业综合服务体系建，着力培育壮大产业化龙头企业，推进农业产业化经营，促进农业生产效益稳定提高、农民收入持续增长。认真落实各项强农惠农政策，持续加大“三农”投入，不断提高农业技术装备水平和可持续发展能力。按照统筹城乡发展的要求，加快农村基础设施和公共服务体系建设，不断改善农村生产生活条件，建设农民幸福生活的美好家园。坚持把培育有文化、懂技术、会经营、遵纪守法的新型农民作为促进农村繁荣进步的战略工程来抓，加强农村职业教育和劳动力培训教育，不断提高农民的法治观念、道德素养和科学务农能力、转移就业能力、创业致富能力。

(四)着力促进经济与生态的融合，切实把生态优势转化为发展优势。深入推进造林绿化“一大四小”工程，进一步提高森林质量和效益，构建城乡一体化的绿色生态屏障。加大生态综合治理力度，实施生态移民搬迁，推进可持续发展实验区建设。统筹鄱阳湖流域上下游、干支流的生态保护和建设，切实保护好“一湖清水”。加快建设资源节约型、环境友好型社会。大力发展生态经济，积极发展低碳、绿色产业，大力推动发展方式转变，逐步实现产业生态化和生态经济产业化，加快构建现代生态产业体系。用足用好国家赋予鄱阳湖生态经济区建设的先行先试政策，加快建立健全生态补偿机制，加大对生态保护和建设重点地区的生态补偿力度，积极探索市场化的生态补偿模式。发展碳汇林业，培育发展水权、林权、碳汇、排污权交易市场，促进资源环境产权有序流转和公开公平公正交易。

(五)深入推进改革开放，进一步增强经济发展的动力和活力。坚持解放思想、实事求是、与时俱进，始终保持开拓前进的精神动力，奋力把改革开放推向前进。以更大的决心和勇气推进重要领域和关键环节的改革。进一步深化国有企业改革，

加强国有资产监管，引导国有资产和资源配置向优势产业、优势企业集聚。深入推进全民创业，大力营造各类所有制企业公平竞争的市场环境，促进民营企业 and 中小企业更好更快发展。加快转变政府职能和管理方式，积极稳妥推进事业单位分类改革，继续深化财税、金融、投资体制改革，充分发挥市场在资源配置中的基础性作用。在推进改革中，要妥善处理各方面的利益关系，坚持统筹兼顾，科学设计，民主决策，精心操作。既要坚持社会主义市场经济改革方向，敢于破除阻力，坚定不移推进改革，又要把握好改革的力度、时机和社会承受程度，平稳有序推进各项改革。

进一步拓展开放的广度和深度。紧紧抓住国内外产业、资本、技术、人才加速转移流动的重大机遇，完善服务体系，提高行政效率，对接国际规则，进一步优化我省投资发展环境，努力打造中部地区对外开放高地。扎实推进招商引资，更加注重择商选资，着力提高招商引资水平。充分利用长江岸线资源，大力推进沿江开放开发。加快各类园区等开放平台建设，充分发挥其在对外开放中的主阵地作用。进一步开拓海外市场，发展对外贸易，提高经济外向度。鼓励支持更多有条件的企业“走出去”，拓展发展空间。加强国际交流合作，进一步提升经济国际化水平。

(六) 大力推进科技、教育和人才工作创新，为江西崛起提供强大智力支撑。科技支撑发展、引领未来。要深入实施科技创新“六个一”工程，推动经济社会发展进入创新驱动的轨道。加快建立以企业为主体、市场为导向、产学研结合的科技创新体系，围绕战略性新兴产业发展、传统产业改造升级开展集中技术攻关，重点突破一些产业发展的共性技术和关键核心技术，加速提升产业发展的核心竞争力。加强科技创新平台建设，有效整合科技资源，创建一批与全省经济社会发展紧密结合、高水平的科技创新平台。完善落实鼓励创新创造的政策和机制，大力培育创新型企业。大力推进“科技入园”工程，提升企业科技创新能力，加速科技成果转化和产业化。

教育是人才培养和科技创新的基础。要始终坚持把教育摆在优先发展的战略地位，加大投入，确保全省财政性教育经费支出占当年财政收入比例达到国家规定的要求，并稳定增长。着力提高教育质量，增加优质教育资源供给，促进教育公平，在基本解决“上学难”的基础上着力化解“上好学难”的矛盾。大力推动各级各类教育全面均衡发展，积极发展学前教育，巩固提高义务教育，加快普及高中阶段教育，切实办好继续教育和特殊教育。尤其要把加快高等教育和职业教育发展放在更加突出的位置，注重内涵发展，提高办学质量，加快培育和建设国家级高水平学科和科技创新平台，下大力气建设几所在全国有竞争力、影响力的高水平大学或特色大学。要积极构建高校与企业合作互动平台，增强教育服务全省经济社会发展的能力和水平。

人才资源是第一资源，建设一支高素质的人才队伍是强省之基、崛起之本。要敢为事业谋人才、用人才，从战略和全局高度抓好人才工作。加快培养造就创新创业型领军人才，大力引进开发急需紧缺专门人才，统筹抓好企业经营管理人才、专业技术人才、党政人才等各类人才队伍建设。进一步优化人才发展环境，完善有利于人才成长发展的政策机制，既要重视引进人才，更要大力培养使用本土人才，既要为各类人才提供干事创业平台，又要切实解决他们的后顾之忧，对一些高端、特殊人才要有特殊政策措施，努力形成人才辈出、人尽其才、才尽其用的生动局面。