

# 2023年公司融资业务内控方案 市场业务拓展方案营销公司业务拓展方案(大全5篇)

方案在解决问题、实现目标、提高组织协调性和执行力以及提高决策的科学性和可行性等方面都发挥着重要的作用。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 公司融资业务内控方案 市场业务拓展方案营销公司业务拓展方案篇一

通过本方案，明确营销公司的业务承包实体地位，赋予其相应的管理职责权限；同时规定年度业务目标及其考核结算办法。

企业各相关部门据此为营销公司提供业务承包的良好环境条件；财务部据此为营销公司建立专账，并进行单列核算与会计监督；企业按本方案对营销公司进行工作指导、业务考核和承包结帐。

### 3.1 管理职责

营销公司作为湖北博盈投资股份有限公司的所属部门，对企业汽配产品的营销业务实行承包经营，从售前的市场开发、售中的发运调度，到售后的货款回收和三包服务负完全责任。

3.1.1 把握政策机遇和行业动态，根据企业生产能力和经营目标，最大限度地争取市场份额。

3.1.2 搞好产品发运调度，按合同保证安全正点交付。

3.1.3制定科学合理的薪酬方案，充分激发营销业务人员的聪明才智，确保年度经营目标顺利实现。

3.1.4建立健全售后服务体系，及时处理客户投诉，努力维护博盈品牌形象。

3.1.5根据市场情况，负责地提出产品开发和持续改进建议。

3.1.6负责应收帐款的管理和回收工作，呆滞欠款按规定移交法律事务部组织清收。

3.1.7认真做好市场信息的搜集、处理工作，逐旬编发《市场旬报》，逐月编发《市场分析报告》，逐月编制《三包服务报表》，提交企业经理层及各相关部门参考。

3.1.8维护和完善产品可追溯系统，组织对供应商的质量索赔认定，督促本企业制造、检验环节的质量责任追溯处罚。

### 3.2管理权限

作为业务承包实体，营销公司具有相对独立的人事调配权、薪酬分配权、自主调控权和应急处置权等。

3.2.1有权决定业务员的聘用、区域定位和职务升迁，操作程序可参照企业相关制度，聘任决定须报企业人力资源部备案。

3.2.2有权制定承包体内部二次分配方案和包干费用内控办法，经企业审定后实施。

3.2.3有权组织相关部门对销售合同、特殊订单进行评审，编制要货计划。

3.2.4有权合理组织产品的发送运输工作。

3.2.5有权受理客户投诉，组织三包件的确认、责任的分解

和损失的落实。

3.2.6有权组织三包退回产品的返修、加工和回收再利用，并报请企业财务部认定其有效价值。

3.2.7有权会同企业质量部认定对供应商索赔额度，以及企业内部制造、检验环节的质量追溯处罚。

3.2.8有权提出产品开发

3.2.9有权组织企业产品推广展示、品牌形象宣传及市场公关活动。

3.2.10在不违背企业根本利益的前提下，享有营销业务管理全过程的自主调控权和应急处置权。

4.1年度目标

xx年度汽配产品销售收入目标任务为2亿元，其中桥总成销售收入万元，精品齿轮及其它零部件销售收入万元。

4.2考核指标

4.2.1销售收入全年目标任务2亿元，分解到月(单位：万元见下表)每月同时考核当月任务完成情况和累计任务完成率。

4.2.2销售回款率全年综合指标为96%，按上月止累计销售回款率调节当月分配系数。

1.分公司业务拓展方案-业务拓展方案

3.企业业务拓展方案-业务拓展方案

## 公司融资业务内控方案 市场业务拓展方案营销公司 业务拓展方案篇二

我用20万的律师费去撬动了5,000万的可能性。

前面我们也分析了，客户他即便不上诉，不请律师，能够拿回钱，也是三年后了，光这点，他财务成本损失是900万，那还有一种可能就是连5,000万他都拿不回来。

最坏的情况，那就是妥妥损失了5900万。

但是，如果请律师的话，客户能够实现的就是，用20万的低成本，启动了一个迅速回款5,000万的可能。

所以，这两个表格放到一个页面，就让它妥妥的锁定了客户这样一个认知：

原来解决一个5000万的问题啊，我只需要20万的启动资金。

肯定值！

虽然律师帮自己解决的问题很贵，但是律师费其实是可以不贵的。

我们各个省司法厅、物价局都有咱们法律服务的收费标准，虽然说，像企业法务，可能他会知道物价局这一块的标准，是懂行情的人。

但是，我们把红头文件附上去，让他更加方便直接地看到物价局官方的标准是什么，我们就本案给出的价格标准，是比官方的标准还要低的多的，这会再一次放大我们的报价优惠力度。

让客户看到，我们是按照官方标准以下的优惠幅度，给他报

价的。

而且，就报价红头文件背书，除了司法厅、物价局的价格标准，我们还可以附上律所红头文件下的律所收费标准。

基于两个官方报价标准，最终，对比得出本案优惠价。

## **公司融资业务内控方案 市场业务拓展方案营销公司 业务拓展方案篇三**

在当前竞争激烈的市场条件下，开展新的项目和业务是当务之急，也是势在必行的！

因为我们公司与it行业内众多的品牌厂家和代理商有良好的合作关系，经销的it产品品种繁多，保证了产品的质量优异，价格优惠和货源稳定，并能为客户提供热情周到的售前、售中、售后服务，我们全心全意为客户提供全套的it系统规划、采购、实施、运维、咨询、培训的整体服务，通过基于itil规范的服务管理体系实现传统it服务的更全面、更规范的完美、高效率交付。在it运营外包服务模式下，客户只需负责使用，也仅只需为使用付费，是最大程度简化it管理难度，节约客户成本，提升it专业化的一种先进的服务。

我们公司可以利用与海关的良好关系，开展进出口贸易代理业务，与it厂商合作代理报关，打造国内外客户全方位的国际贸易及物流综合服务的提供商，我们的服务宗旨定为根据客户不同的行业领域和需求提供个性化的'解决方案。通过对不同行业的深入分析，运用多年在国际贸易及物流领域的经验，为客户设计定制具有针对性的、专属性的国际贸易、物流及供应链管理的综合解决方案。

我们的使命是为提供给客户更简单，更快捷，更经济的国际

贸易与物流服务。提高客户体验服务满意度是我们持续努力追求的目标。在为客户打造量身定制的贸易及物流解决方案的同时，提供更多的增值服务以满足不同客户的个性需求，并成为其长期战略合作伙伴。凭借我们公司与海关的关系，根据每一个客户不同需求，有针对性的提供多种解决方案，为客户节省在贸易及物流环节中产生的额外费用，整合供应链及贸易流程，显著缩短操作时间，从而满足、支持国内外客户的核心竞争力。从而提供给客户不同的解决方案，包括市场分析，供应链分析及管理，以及对整个贸易、物流流程时间和费用的分析把控，协助国内外客户将更多的精力放在加强其公司的核心业务之上，提高核心竞争力。以我们在贸易、物流和供应链领域的核心能力，与客户保持长期的战略合作关系，实现多赢的目标。通过多年和国内外贸易商合作，海纳可以完全掌握国际贸易方面的操作流程，同时灵活运用国际贸易规则，降低在贸易环节中可能出现的潜在风险，从而为客户提供安全可靠的全程贸易解决方案。通过海纳在海外的支付中心，有效提高客户资金的流转，从而提高整体国际贸易操作和后期跟进的速度。

为了支持企业更好利用国际国内两个市场，以帮助企业实现出口、内销“两条腿”走路。我们可以运用关系网络用务实的管理思维和创新监管模式，为企业化危为机提供最有力的支持；拓展业务加工范围看似很小，却为我们打开了一条创新经营之路，提供了一次可持续发展的新机遇。加入政府采购的方式可以是批发或零售，可以是公开招标采购或网上电子采购，也可以是供需双方面对面的直接交易采购。因为采购是任何生产活动与任何消费活动的先导，采购水平的高低，对生产的过程与生产的成本；对企业的运行与企业的成本控制；对人本身的再生产过程与人力资源成本产生重大影响。因此研究采购发展战略已成为我企经济活动中的一个重大领域。

当前新的思路的注入，为我企建设注入了亮丽的色彩和新鲜的血液。一些创新性的观念的引入使我们企业拥有了发展的不竭动力，使我企如虎添翼。坚持在继续中创新，在创新中

发展是我企前进的动力和原则。坚持企业的体制创新、组织创新、技术创新、治理创新迈上了新的台阶，从而塑造出了具有浓郁时代特色和鲜明个性的企业未来战略。近年来，新的挑战对我们企业发展的促进作用愈加明显，我企从现在起开始注重新思路的建设，不断加强企业前进方向研究和实践研究，特别是加强对企业新模式的认识和研究，把企业未来建设提到一个新高度。着力塑造出差异化的企业发展壁垒，顺应时代的潮流迎接挑战。以上思路的提出是根据当前形势发展与需要提出的，通过对新思路的金庸，鼓励先进，鞭策后进，使企业员工心往一处想，劲往一处使，凝聚人心，有力地推进企业各项事业的发展，创造我企建设的更加美好的明天。

1.分公司业务拓展方案-业务拓展方案

5.企业业务拓展方案-业务拓展方案

8.业务拓展方案-工作方案

## **公司融资业务内控方案 市场业务拓展方案营销公司 业务拓展方案篇四**

### **一、练习环境**

因为公司的业务快速扩大，经营规模日益扩张。人员需求特别大，新员工入职愈来愈多，一些新员工入职还无法充足专业化，她们的责任担当、沟通意识、创新精神、团队精神还有待提升。为推进新入职员工训练总体目标，打造一支出色的蓝韵人力资源管理团队，学习培训内贸部通过足够的讨论，指出必须在新入职员工训练中加入团队拓展活动。

## 二、训练目的

- 1、塑造主动沟通的观念，学习培训合理团队沟通方法。
- 2、摆脱陈规，再次审视自我，提高创意思维水平。
- 3、提高学生互相认知了解，提升团队认同和包容。
- 4、熔炼团队精神实质，提升企业凝聚力，塑造协力取胜的信仰。

## 三、拓展培训后参训人员的如下所示素质和观念将有所提高

- 1、积极主动地沟通交流精神实质
- 2、双赢思维、补位观念
- 3、应对转变正确的管理方案
- 4、对团队具备高度的责任感
- 5、富有创新意识、主动求变
- 6、欣赏他人，鼓励他人，赞美他人

## 四、设计方案基础理论特性

项目整合训练项目包括室内项目和户外项目，全部培训中精力与脑力活动充足融合，在工程的执行中全面开展和体验体会，并分享其他人感受与体会心得。一系列主题活动促使受训员工对全部学习培训维持的高度激情及参与性，项目设计一环扣一环，对于一些基础理论在游戏里开展观念、感受和了解，再共享探讨并融汇贯通产生基础理论，从而应用到工作实践、生活中。



## 五、拓展训练纪律要求

- 1、学习培训时要严格执行学习培训规则和企业相关组织纪律，禁止摆脱精英团队违抗命令。
- 2、接受培训时要穿运动鞋，衣着简约合适健身运动，女性千万不要穿裙。
- 3、如身患不适合参与猛烈健身运动病症工作人员应提前通告学习培训策划者，以作统一安排。
- 4、要保持练习区域内的干净整洁，造成各种垃圾或废弃物请随身携带带去，主动保护环境卫生。

## 六、课程设计方案

- 1、参训人员：新入职员工训练营全体人员
- 2、扩展地址：公司拓展训练场
- 3、培训方式：15人至18人左右为一组，每一组选一位小组长，在教练员的支持下开展手机游戏，教练员就游戏的目的与作用对学员开展正确引导，学生对游戏进程进一步开展和体验体会。
- 4、课程内容步骤：（略）

## 七、团队拓展游戏计划方案

### 游戏一：数数

- 1、需要时长：45分钟
- 2、工作组总数：15人至20人左右

3、 需要物件：计时器

4、 手机游戏简述：一个关于促进团队效率手机游戏

5、 手机游戏目地：

(1) 使精英团队根据市场竞争提升他的高效率；

(2) 使队友用心感受在自己团队中承担的风险；

(3) 让团队领导发觉团队问题，改进团队协作方式，提高团队领导力2017企业拓展训练策划计划方案2017企业拓展训练策划计划方案。

6、 游戏的规则：

(1) 把所有参与的人，在几分钟以内分为均值分为2组。

(2) 选择男人女人大队长各一名，机构精英团队进行比赛，大队长不参赛。

(4) 队友学生开展数数，速率越是快就越好。

(5) 依次进行6轮比赛，每轮比赛间距歇息1min□

(6) 每轮比赛开展奖罚。输者，由大队长带领队友向对方表示诚服，并对另一半队友说：“你情我愿，恭喜你们！”然后由男人女人大队长做仰卧起坐10次，假如之后再输，俯卧撑的频次可能乘倍增长。赢者，将队友开怀大笑，以表获胜。

(7) 纪录每轮比赛得到的结果。

7、 比赛终止，教练员正确引导大家聊：

(1) 每个人允许每一个建议吗？要不是，为何？

(2) 谈一谈责任感对咱们人生中的感受？

手机游戏二：一圈到底

1、 游戏时长：45分钟

2、 工作组总数：18人左右

3、 需要物件：转呼啦圈2个

4、 手机游戏简述：人和人之间根据沟通交流互相了解，达成一致。此手机游戏致力于检查一个团队里工作人员彼此之间沟通交流的情况，并且协助通畅沟通的方式，以促进日后的相互配合。

5、 手机游戏目地：使学员彼此之间并以语体进行交流，以难度很大沟通交流方式进行低难度系数主题活动。

6、 游戏的规则：全部学生手牵手排成一圈，用转呼啦圈越过每一个人的身体回到原位。在活动环节中，不要以语言表达为沟通工具，只能靠身体语言和目光进行交流，互相拉着手不可以放宽，也不能用手指头去勾转呼啦圈。记时，看更快使用了多久进行。

7、 比赛终止，教练员正确引导展开讨论：

(1) 诸位刚刚是怎样达成目标的？

(2) 刚刚最重要的改进姿势是怎样的？

(4) 你觉得刚才那主题活动时对精英团队最有好处的一点是啥？

(5) 转变：能够思索以不同方法传送转呼啦圈。

手机游戏三：信任背摔

1、游戏时长□45min

2、工作组总数：不分

3、需要物件：暂时没有

## **公司融资业务内控方案 市场业务拓展方案营销公司业务拓展方案篇五**

20xx年公司在县委、县府的关心支持下，在县\*直接领导和指导下，公司坚持诚实守信，控制风险的经营原则，积极、稳妥地开展工作，充分发挥融资担保杠杆作用，有力地解决和缓解了我县中小企业、个体经营者的生产、经营资金的困难，大力支持了我县中小企业的发展，取得了较好的社会效益。

### **1、担保业务工作**

20xx年由于国家宏观经济调控，实行适度稳健的货币政策，压缩银行贷款，我公司为了加强贷款风险管理，降低融资担保风险，采取了压缩融资担保额度的经营策略□20xx年公司累计担保132笔，担保金额16916万元（其中：为中小企业担保48户102笔，担保金额15806万元），年末在保责任余额18980万元，其中：在保企业48户，在保余额17870万元、在保个人30户，在保余额1110万元。

### **3、担保代偿及追偿工作**

20xx年公司累计担保代偿27笔，金额1544万元，其中：为华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元。

通过法院起诉15笔，金额1200余万元，已通过法院执行、调

解追偿收回189余万元。其中：华祥集团（文映祥）提供的银丰国际中心项目工程款履约担保代偿及贷款担保代偿960余万元正在执行过程之中。

### 3、资产经营情况：

20xx年末公司资产总额6702万元，较投入的国有资本总额5000万元增加1702万元，增值34%。负债总额1355万元（其中：累计计提担保赔偿准备金354万元，累计计提未到期责任准备金526万元，担保保证金424万元），所有者权益5347万元（其中：实收资本5000万元，资本公积320万元，一般风险准备16万元，盈余公积7万元，未分配利润4万元）□□20xx年，公司实现保费收入173万元，净利润1、2万元。

#### 1、努力拓展担保业务，最大程度缓解企业融资难问题

作为国有控股的政策性担保公司，我们始终以促进县域经济发展，提高中小企业信用，拓宽中小企业融资渠道，推动中小企业改革与发展为首要工作任务。但由于这些企业起步晚，资本偏小，抗风险能力弱，可供反担保抵押的优质资产少，再加之自身的财务制度不健全，财务管理欠规范，在银行的信用记录缺乏，使得他们很难从银行获得贷款。针对这些问题，公司采取财务核查，上门调研，外围调查等措施详细了解企业情况，灵活多样地落实反担保措施，千方百计促成他们与银行部门的沟通。通过我们的不懈努力，使大部分发展前景好，综合效益优的企业顺利取得了担保贷款，解决了他们发展中的资金紧张难题，促成了这些企业快速、健康发展，取得了较好的社会效益。

#### 2、采用灵活多样的反担保措施，为企业发展服务

目前，我们公司采取的反担保措施：一是企业实际控制人和主要经营者个人无限责任保证；二是土地使用权、房产、机器设备抵押；三是承诺函、司法公正等，一方面支持企业发

展，另一方面控制公司自身风险，通过以上担保措施为我县50余户企业及30余户个体工商户，通过我公司进行贷款担保，企业资金困难得到缓解，保证了我县中小企业生产的正常进行。

### 3、不断规范管理，有效控制担保风险

今年以来公司进一步加强了担保业务的风险管理一是针对当前担保业务的具体问题重新制订了担保业务操作办法，加大了对中小企业的服务范围，增强了担保业务的实际操作性。二是完善了担保审查制度，建立了担保审查委员会，从源头上有效控制了担保风险的发生，三是为了我县担保业务长期规范发展，公司已在省中小企业局备案，纳入了省担保行业管理部门统一监管。

#### 1、注册资本金较小

随着我县中小企业规模的不断发展，对资金的需求也愈来愈大，而金融部门对单户贷款企业只能按照担保公司注册资本的10%发放担保贷款，因此根据我公司目前5000万元的注册资本单笔贷款只能达到500万元，远远不能满足我县中型企业的资金需求。

#### 2、担保业务收费比例低

按照国家规定担保业务收费比例不得高于银行贷款利率的50%，由于我公司为政策性的担保公司，不以盈利为经营目的，因此我公司目前收费比例仅为1、2%-1、8%，公司盈利能力不强。

#### 3、担保贷款业务风险存在

20xx年县\*为支持我县银丰国际商业中心的建设，通过\*协调由我公司向华祥集团公司提供工程款履约支付及借款担保，截至目前我公司为银丰国际商业中心（华祥集团公司）工程

款履约担保代偿及贷款担保累计代偿900余万元，绵阳新华建筑公司对我公司已通过司法程序要求我公司承担担保责任，并通过法律手段对我公司在银行开设的帐户进行了查封冻结，虽然我公司通过协调目前法院暂时对银行帐户解冻，但担保人目前履行债务责任的能力较弱，公司担保责任依然存在。

1、请求\*安排资金5000万元扩充公司注册资本力争2012年达到10000万元，以进一步支持我县中小企业的发展。

## 2、提高担保收费比例

建议提高收费比例为2%-3%，并对公司在保企业进行信用等级的评定，对诚实守信的中小企业实行优惠的担保政策。

按照“利益共享，风险共担”的经营原则，着力建立公\*，合理的合作关系。加强业务上的沟通联系，在相互推荐客户，参与项目考察中，共同防范和控制风险，有效解决企业融资难题，推动企业信用升级，促进我县信用体系建设。

## 3、积极做好不良担保贷款的催收工作

要加强同银行，法院的联系通过多种手段措施积极催收已逾期担保贷款，力争将赔偿损失降到最低。