

# 最新休闲农业工作计划书(优秀10篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 休闲农业工作计划书篇一

XXXX食品新市场销售工作计划书制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过分析，从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，清晰地知道市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

1. 树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。
2. 实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。
3. 综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。
4. 在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。

营销思路的确定，充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，

在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

1. 依据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。
2. 销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。
3. 权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，依据企业产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)∶b(平价、微利上量产品)∶c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

1. 产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2. 价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准依据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3. 通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力开拓一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

## 休闲农业工作计划书篇二

营业员的工作压力是非常大的，所以要做好工作前提也要做自身总结。

一、 对营业员工作的认识：

二、 对营业工作的提高：

1、 制定工作日程表；

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我九月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

一、 加强医政管理，提高医疗服务质量，降低医疗事故的发生 质量是效益的根本。

2015年我院将狠抓医疗服务质量，建立医疗质量管理委员会，在院内开展医疗质量评比，并定期将评比结果公示上墙，接受全院的监督，加强“三基”“三严”培训，加强《职业医师法》、《医疗事故处理条理》的学习，树立医务人员的责

任感，不断地提高医疗技术，完善自我；继续推进“放心药房”工程；加大力度宣传我院特色中医科，充分发挥名老中医的作用。

加强医务人员的业务水平，病历书写质量，对每台手术都要做到术前讨论、术中配合、术后总结，杜绝医疗责任事故的发生；加强医院感染管理工作，建立重大医疗过失行为报告制度，完善医疗纠纷、医疗投诉处理办法，减少医疗纠纷、医疗事故的发生。

## 二、 加强疾病的防疫，抓好传染病的防治管理

### 1、 疾病的预防保健，特别是妇幼卫生保健

对非传染慢性疾病如心脑血管疾病，恶性肿瘤等要以预防为主，防治为辅，大力加强非传染慢性疾病的预防、治疗及患者在日常生活中的保健。

我院的妇幼卫生工作仍坚持以保健为中心医学教|育网搜集整理，以保障生殖健康为目的的工作方针，认真贯彻实施《母婴保健法》全面实施《两纲》，医|学教育网搜集整理围绕降低孕产妇死亡和5岁以下儿童死亡为今年妇幼卫生工作重点。

继续加强孕产妇的系统管理和儿童的系统管理，全面普及新法接生，提高住院分娩率，减少产后出血，高褥热及新生儿破伤风，新生儿死亡率的发生，确保母子平安，促进母乳喂养，使四个月内婴儿纯母乳喂养率达到98%以上。

今年我院将继续对辖区内15—49岁育龄妇女分批进行普查普治，为广大妇女做好生殖保健服务。

### 2、 继续推进计划生育工作

我院将继续贯彻实施《中华人民共和国人口与计划生育法》及

《重庆市生育条例》，坚持有证检查、有证生育、有证手术，严格执行手术常规，提高计划生育手术的质量，减少结育手术并发症，严格禁止出假手术、假证明，做到计划生育宣传上墙服务。

### 3、 加强计划免疫工作，创建预防接种示范门诊

继续深入学习“三个代表”和党的xx届六中全会精神，规范免疫接种门诊，提高计划免疫接种质量和接种率，继续加强预防接种管理制度，对接种儿童进行仔细询问核对，严格掌握疫苗的禁忌症。

对不符合接种的儿童进行缓种，加强生物制品的管理，做好各类疫苗的领、用、存记录做到帐苗相符，严格掌握各疫苗存放的温度，坚持每日实事求是填写冰箱温度记录，严格执行安全注射操作规程，对各种疫苗实行分室接种，杜绝错种、漏种、重种，避免接种反应的发生。

今年我院预防接种门诊不再限于每月的15—20日，只要在工作时间内，随时可以进行预防接种，这样将极大的方便广大父母和儿童。

我们将不断提高服务质量，完善各项设施，克服一切困难，争创重庆市预防接种示范门诊。

### 4、 加强传染病的预防管理

今年我院将认真贯彻执行党的工作方针政策，积极开展传染病工作，完善传染病制度建设，进一步落实防治非典型肺炎的各项有效措施，规范我院的发热门诊，严防非典疫情的再次流行。

进一步完善爱滋病防治机制，建立以院长为核心的爱滋病防治领导小组，将爱滋病的传播途径、防治方法等知识粘贴上

墙，医|学教育网搜集整理全院加强爱滋病疫情监测报告，切实做好爱滋病防治工作。

继续认真学习《南川市突发人间禽流感疫情应急处理(预案)》、《霍乱防治手册》，加强对重大传染病的监测、预防、控制，防止其传播。

做好结核病的归口管理。

乙型肝炎、乙型脑膜炎等要及时建卡、报卡，避免漏报、迟报。

### 三、强化社区卫生服务建设

社区卫生服务继续坚持以健康为中心，家庭为单位，社区为范围，要求为导向;继续坚持以妇女、儿童、老年人、慢性病人、残疾人等为重点。

今年将进一步加强社区卫生服务建设工作，切实做好社区居民的预防、医疗、保健、康复、健康教育、计划生育技术的“六位一体”的基层卫生服务。

医|学教育网搜集整理加强社区医务人员队伍的培训，不断提高医务人员的医疗服务水平，努力达到全科医生的要求，使社区医疗服务中心真正成为辖区居民的“110”。

今年我院将积极做好两个社区服务站的验收工作。

### 四、加强职业道德建设，抵制医疗服务中的不正之风

坚决反对医疗过程中的开单提成，收受药品回扣，做到不收受红包，不开搭车药，不推委病人，不开大处方，不吃拿卡要。

### 五、深化人事制度和分配制度改革

今年我院将推行以聘用制为核心的人事制度和分配制度的改革，实行定员定岗，全院聘用上岗，中层以上竞争上岗，向优秀人才和关键岗位倾斜，逐步形成绩效工资制，调动全院的积极性创造性。

## 六、 加强医院财务管理，理顺财务关系

今年我院继续认真贯彻财务管理方面的政策、法规及财务工作管理制度，进一步提高财务工作者的理论水平、业务能力、组织协调能力，做到科室核算及时准确，会计科目准确、数字真实、凭证完整，装订整齐，建立科室收支明细帐。

## 七、 设施设备的购置

今年将投入一定资金添置救护车1台，这是我院在急救医疗方面的一项重要举措；淘汰一批陈旧老化的设备，将购置一批高、精、尖仪器设备，提高辅助检查的准确率。

由于旧城即将改造，今年我院将切实作好暂时迁院准备。

## 八、 坚持两手抓，推进精神文明、政治文明和物质文明建设

继续深入贯彻《公民道德建设实施纲要》推进我院卫工作的精神文明、政治文明、物质文明建设，今年我院将积极申报市级精神文明单位。

加强我院党支部班子建设，严格执行党政领导干部选用条例，严格执行党风廉政建设责任制。

完善医院管理制度，提高工作效率，树立务实高效的良好形象。

加强对工青妇的领导，提高离退休同志的政治和生活待遇，切实做好安全和稳定工作，防止重大事故的发生，杜绝各种

越级上访事件和集体上访事件的发生，努力维持团结稳定的良好局面。

## 休闲农业工作计划书篇三

一、做好内部人员管，在管。上做到制度严明，分工明确。

二、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会建设成为所有服务人员的沟通平台，相互学习，相互借鉴，分享服务经验，激发思想。

三、将在现有服务水准的基础上对服务进行创新提升，主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的入职资格，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点，在品牌的基础上再创新的服务品牌。

四、在物品管。上责任到人，有章可循，有据可查，有人执行，有人监督。

五、加大力度对会员客户的维护。

六、严格管。制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

七、增强员工效益意识，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合。用水用电等，发现浪费现象，及时制止并严格执行相关处罚制度。

八、加强部门之间协调关系。

九、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。



# 休闲农业工作计划书篇四

新店筹备工作开展分九阶段计划、安排

## 第一阶段

1. 了解目标店总投资预算、分项投资预算。
2. 了解投资方基本情况（行业背景、社会背景）。
3. 营业场所租房屋合同、施工（装修）合同、其他合同的签订。
4. 目标店周边环境走访、公安、消防等行政主管单位的初步接触。
5. 当地同行业情况、工资福利待遇、劳务、社保行情摸底；
6. 店人员编制、工资体系。
7. 目标店现场勘查、了解各岗位结构布局、给予合理规划建议。
8. 临时办公室租赁、办公室用品（电脑、办公桌、文件柜等）购置。
9. 财务人员就位，建立专用账户，财务工作展开。

## 第二阶段

- 1、办公室企业文化宣传。
- 2、制作、张榜《筹备事项进度表》。
- 3、锁定招聘渠道、确定招聘方案、方案执行。

- 4、拟订物资采购、总部物资标配清单（根据、房间数、床位数、硬件尺寸、装修色调等）。
- 5、确认清单、拟订采购计划并最后确认。
- 6、款项申请、批复。
- 7、出台《培训计划表》。
- 8、其他合同的签订。
- 9、培训场地的选定、落实。
- 10、与扬州大学体育学院合作伙伴沟通（以前就有室内游泳馆合作关系），联系教练及培训事项。

### 第三阶段

- 1、应聘人员的面试、甄选、通知。
- 2、员工宿舍的落实、安排。
- 3、员工就餐的安排。
- 4、军训开始，正式建立全员考勤管理。
- 5、施工进度监察。
- 6、库房、库管人员、采购人员的落实。
- 7、安排专项人员办理各类营业证件。
- 8、培训器材、工具的准备。
- 9、管理团队全架构雏形建立。

## 第四阶段

- 1、公共知识培训开始（兼顾技师，建议公司介绍及企业文化礼仪、接待流程、会员卡销售等技师必备常识部分先期培训）。
- 2、延续招聘工作。
- 3、技师技术培训场地的落实。
- 4□xxx工作的延续与敦促。
- 5、安全管理的实施与督察。
- 6、工程进度的督察。
- 7、生活补贴发放与本月基本生活保障的核算、上报。
- 8、技术老师、收银培训师就位。

## 第五阶段

- 1、技师技术培训开始。
- 2、收银系统培训开始。
- 3、根据各类合同，技巧性的、有计划支付各类款项。
- 4、监督物资到货、库房储存、安全管理情况。
- 5、结合工程进度表重点关注施工情况。
- 6、游泳馆专项筹备开始，联络土建基础设计，装修设计、游泳池设备公司的系统设计人员。制定出游泳馆的管理构架。

## 第六阶段

- 1、技师培训进入关键阶段，需重点提升管理层对技师群体的关注，2、多做心理沟通，做高质量的心态方面的培训。
- 3、技师化整为零，分成若干小组，由管理人员任组长，全面关注技师整体培训效果。
- 4、管理人员积极参与陪练，保证实际技术培训效果。
- 5、施工进入关键时期，敦促水电维修工程人员对设备安装、线路设计摸底、判断评估。
- 6、计划营业区域的装饰品、硬件设施的采购。
- 7、游泳馆等康乐项目达到政府卫生系统的量化评分标准。

## 第七阶段

- 1、户外店招的安装。
- 2、施工进度进入倒计时阶段。
- 3、技师培训进入特色技术攻关阶段。
- 4、物资采购进入最后清盘阶段。
- 5、根据营销推广方案进行区域宣传分工、组织实施。
- 6、各归口系统培训进入收官总结阶段。

## 第八阶段

- 1、装修进入收尾、竣工阶段。

## 2、物资逐

一、顺序进场。

3、完成xxx工作。

4、各岗位员工进入最后考核阶段。

## 第九阶段

1、工程验收阶段。

2、员工进入全程实景演练期。

3、各部门、岗位物资清盘。

4、财务进行实际投资测算，分配各股东投资增补金额，催缴增补款项。

5、进入试营业。

## 休闲农业工作计划书篇五

摘要：休闲农业是结合当地田园景观、自然环境资源以及农村文化，配合各种农业生产和体验活动，在活用农村资源、维持生态环境的可持续原则下，由改善生产结构、提供游客服务的休憩环境，达到增加农民就业机会、改善农民生活，进而促进农村发展、增加农民受益及教育的目的。笔者认为，休闲产业是一种能够提供各种相关服务，满足人们休闲需求的多元性产物。

当今世界，创意产业已经不再是一个理念而已，而是有着巨大的经济效益的直接现实。在我国，创意产业的发展速度大大高于gdp的增长速度，已经成为一种推动发展方式转变的策

动力。创意农业的核心是对特色传统农业的再创造和对其优势的再放大。发展创意农业对我国农业发展意义重大。在全球范围内，创意产品的营销和服务已经形成了一股巨大的创意经济浪潮，并成为一个全球性的重要经济新生点。未来我国的农业创意产业同样存在着巨大的发展和效益空间，为推动“三农”发展开辟创新之路。

### （一）创意在生态休闲农业发展中的地位与作用

在中国，进入工业化后期的农业，统称为“现代农业”，休闲农业是现代农业的重要组成部分，也是其最精华、最核心、最能体现其发展水平和方向的部分；而“创意农业”是休闲农业高质量、高品味、可持续发展的重要保证，是理念，是方法，也是途径。创意是创意文化产业的核心要素，富含创意、智力密集是创意农业的首要特征。创意又是一种智力劳动，创意农业产品凝聚着人的创造力。在这个过程中，科学技术不能替代创意。因为科学技术一进入农业，主要目的是为了提高农产品的产量和质量，而不是为了满足人们的精神生活的需求。

创意农业是一种与文化产业想融合的新型业态，它充满了创造力、想象了和艺术感染力，既具有创意产业的共有属性和特征，也具有农业特色。创意农业创意的对象是农业，而创意农业则以农业的产中、产前、产后全过程的投入品（技术、品种、及物资等）、生产过程及产出品为主要创意对象。将单纯的农耕文化结合起来，将农产品与文化开发结合起来。将农产品和农业生产过程赋予文化内涵和价值，给人以超越物质的精神享受，将会提高农业的文化附加值。

### （二）生态休闲农业产业规划及总体环境的创意设计

与传统休闲农业相比较，新式创意农业在生态示范园的基础上，立足生态园山青水秀、“绿色环保”以及生态的休闲园的特点，充分利用生态园的自然景观，形成“可览、可游、

可居”的环境景观和集“自然—生产—休闲—康乐—教育”于一体的景观综合体，发展体验农业与观光农业相结合的特色旅游。与此同时，加强创意农业开发平台建设，提升服务水平，加大创意农业投入力度，完善创意农业品牌机制，有利于我国农业的快速发展。笔者设计的一个创意农业项目区别于其他现代休闲观光农业，而是古代穿越式的具有古色古香特点的体验式旅游。初期分为四个特色体验点供游客选择。即以中国古代“汉朝”、“唐朝”、“宋朝”、“清朝”这四个鼎盛时期为背景，结合其各自独有的朝代文化特色，游客穿着自己喜爱朝代的服饰，并且可以用人民币兑换成其独有的朝代货币进行消费。期间可以给游客进行拍摄录制并且刻录光盘赠送给他们。让游客体验到一种返璞归真的生活意趣。

## 项目效果图

第一期计划重点建设基础设施：按功能规划为服务区、景观区、种植区、养殖区、活动区等，并进行具体分区。基础设施围绕古代建筑特色进行构造。区内有古树、古井、菜园、小桥流水、手工作坊，栈道凉亭等构成农庄浓郁的诗情画意。还有建立各式的文化体验馆或者利用农场内和当地丰富的资源规划各式的艺术体验活动（如稻草工艺制品、鸡蛋彩绘等），让游客了解早期的农村生活并激发其创作能力。

第二期工程计划：立足生态农业休闲观光园的特点，充分利用生态园的自然景观及基础设施，重点建设以“汉朝”、“唐朝”、“宋朝”、“清朝”四个主题为背景的主游园区。每个朝代有各自所属的园区，形成“可览、可游、可居”的环境景观。“汉朝”以其丝绸之路而闻名遐迩，因此，“丝绸”在那个时期算是一大特色了。游客可以体验原汁原味的丝绸生产过程，种桑养蚕，织布做衣。“唐朝”则以其“唐三彩”为代表，结合此特点，此项目推出“手工窑坊”，游客可以制作自己喜欢的精美陶瓷制品。宋代以前，中国的茶道以煎茶道为主。到了宋代，中国的茶道发生了变

化，点茶法成为时尚。游客可以自己采茶品茶，从中体验别具一格的“茶道”文化。“清朝”，那满蒙文化盛行一时，草原、骏马、渔猎等元素可以为游客带来非比寻常的感受。这些创意设计集农业生产资源、农民生活资源、农村生态资源等要素于一体，在休闲农业产业中形成了必不可少的基础配置。同时，在一个大的环境下又对中国传统文化进行了传承与升华。此创意项目有三个目标：一是直接经济效益目标。此项目是生态农业的一个新兴分支，是以农业产业为基础的。因此，获取直接的经济效益是观光农业最基础的目标，特别是观光农业发展的初始阶段尤为如此。二是可持续发展目标。可持续发展是现代农业的基本理念。生态农业观光把改善生态、美化自然、造就人与自然和谐的生存发展环境作为自身发展的目标。三是示范观赏目标。离开了这人目标，就没有了生态农业观光。这一目标是“直接经济效益目标”的延伸。换句话讲，也是产业链的延伸与拓展。三大目标是一个统一的整体。三者相互关联、相互促进。“直接经济效益目标”是三大目标的基础，“可持续发展目标”既为长远利益拓展了空间，又是第三目标——示范观赏目标的基础。而示范观赏目标为基础产业提高了知名度，拓宽了市场空间，促进了“直接经济效益目标”的实现。

### （三）与创意农业产业配套的创意农产品的开发和市场培育

#### 1、种植方式和方法的创意

在种植形式上打破传统农业“横平竖直”的一垄一行的种植形式，取而代之的是一种有特殊含义和图案的形状。如迷宫、地图形、几何图形等。在种植区域上颠覆传统农业形式的规划，把种地按园区要求设计，成为观光园休闲农业园。园区内所有的农作物和基础设施，既能让人们观赏、休闲，还能生产农产品。有的地方还按这个思路，将园区的一条沟、一个谷都按景区的标准进行规划、设计，使游客的观光、休闲和农民的生产、生活紧密结合。在种植的劳动主体上创意，通过完善一定的基础设施和宣传，农民和游客共同建设“菜



园”，让游客自己决定种植农作物的品种，自己决定采摘收获的时间，从而将游客回归自然、体验农耕文化、休闲健身以及食用绝对安全、鲜活农产品等多种需求统一起来。

在种植载体上进行创意。打破农作物必须种在田里的做法，而是将选择(培育、驯化)合适的品种，种在不同形状、颜色的花盆里，让游客带回家摆在客厅里，阳台上。既能观赏，又能增氧、养眼，还能收获，食用绝对鲜、活、放心的农产品。

## 2、在种植品种及搭配上创意

在种植品种求新上创意。人们都是求新猎奇的，都是追求颜色鲜艳、气味芬芳的。所以，谁种植的品种能最早满足消费者这些需求，谁就能赢得消费者。如密云的海海香堤等。

在作物生长过程中的颜色、高矮、大小等合理搭配上创意。生态休闲农业第一目标是观光休闲，所以种地就是建公园，也就是用艺术的思维和手法种植其中的一草一木，营造一山一水，使其和谐统一，成为景观。只不过传统园艺用的材料多是只有观赏功能的花草、树木和石料，而观光休闲农业园区用的材料，是既能观赏又能收获果实的农作物。但是，为了达到观赏的效果，必须选择农作物生长过程中不同颜色、单株大小、个头高矮等进行合理搭配，使之在整个生长季都能错落有致、赏心悦目、气味怡人。通过成熟期不同的农作物合理搭配创意。观光休闲农业当中一个重要的内容是采摘。消费者的采摘欲望一年365天天天都可能发生，而农作物的成熟是有季节性的。这样，为了延长采摘期，尽可能每时每刻都能满足消费者的需求，就需要选择不同成熟期的作物品种进行合理搭配；在尽可能多的农作物品种进行搭配的基础上，还可以在农作物生长规律允许的范围内，提早或推迟播种期，从而使收获期更加延长；有农业大棚和日光温室的地方，还可以通过设施农业，将这种创意方法发挥的淋漓尽致。

### 3、在农产品的营销方法和策略上创意

通过各种节庆活动进行创意。如大兴举办多年的西瓜节，就是政府搭台、农民卖瓜，市民过节——在田间地头，又吃又喝又乐，又呼吸新鲜空气，大家一举多得。

通过观光采摘进行创意。开展观光采摘，实实在在是农民的一个伟大创意。因为在此以前的农产品，都是农民千辛万苦的收获下来，再百里迢迢运到城里。而开展采摘，农民省下了劳动力，又省了运输费；游客呢？既体验了收获的喜悦，又锻炼了身体。一种极佳的城乡统筹、买卖双方共赢的组合形式，如果再把环境因素加上，就是多赢。

通过与健身休闲等项目有机结合进行创意。为了丰富采摘、休闲内容，延长消费者在园区里的滞留时间，园区在不影响农业生产的前提下，增加了比较完善的健身项目，如拓展、球类等等，甚至还经常组织比赛，成为游客在农田、公园、风景区里的俱乐部。这样，既减轻城里的基础设施的压力，又增加了农民的收入，消费者还能在比城里好得多的环境中健身。等等，都是极好的创意！

### 4、在产品功能的拓展上创意

传统的农产品收获以后，只有食用的功能，而经过创意，赋予它文化元素或特殊含义，便会身价倍增。做成艺术品。如北京延庆，将各种豆子合理搭配，便成了妙趣横生的豆塑画。而门头沟的农民，将麦秸精挑细选，合理加工，便成了质地高雅的麦秸画。除这些外，艺术南瓜、艺术葫芦等，不胜枚举。

做成礼品。有两方面的创意。一是做成有特指的礼品，如通过多种手法，在农产品的果实上刻字，特定时间送给特定的消费者，如“人名”、“寿”、“生日快乐”，等等。二是做成节假日礼品。中国人礼数多，节假日对亲戚、朋友、同

事都要表示一下。满足这种需求的，过去多用工业品。然而，时间长了，礼品多了，工业品便失去了价值。只有农产品，才能及时送，及时消费，下次再送，还有需要。

做成功能食品。过去的农产品，只追求质量好，营养价值高，而追求对人体保健功能价值的不多。随着“既要小康，又要健康”等“双康”社会的到来，人们将在追求农产品质量好、营养价值高的基础上，根据人体的个性化差异，进一步追求农产品对人体健康的功能价值，将是一个方向。所以，将农产品的各种食疗功能挖掘出来，整理起来，宣传出去，在农产品的介绍中注明，将会产生新的市场空间。这些创意目前已有了萌芽，今后会有很好的发展。并且对我国传统农耕文明、农村民俗文化、农民传统技能的开发与保护有着重要的作用。

## 休闲农业工作计划书篇六

工作计划是一个单位或团体在一定时期内的工作打算。写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

1. 计划的名称。包括订立计划单位或团体的名称和计划期限两个要素，如“××学校团委20xx年工作计划”。
2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求，工作的项目和指标，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么、怎么做、做到什么程度。
3. 最后写订立计划的日期。

一般地讲，包括：

- 1、情况分析（制定计划的根据）。制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是

依据什么来制定这个计划的。

2、工作任务和要求（做什么）。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

3、工作的方法、步骤和措施（怎样做）。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

1、认真学习研究上级的有关指示办法。领会精神，武装思想。

2、认真分析本单位的具体情况，这是制订计划的根据和基础。

3、根据上级的指示精神和本单位的现实情况，确定工作方针、工作任务、工作要求，再据此确定工作的具体办法和措施，确定工作的具体步骤。环环紧扣，付诸实现。

4、根据工作中可能出现的偏差、缺点、障碍、困难，确定预算克服的办法和措施，以免发生问题时，工作陷于被动。

5、根据工作任务的需要，组织并分配力量，明确分工。

6、计划草案制定后，应交全体人员讨论。计划是要靠群众来完成的，只有正确反映群众的要求，才能成为大家自觉为之奋斗的目标。

7、在实践中进一步修订、补充和完善计划。计划一经制定出来，并经正式通过或批准以后，就要坚决贯彻执行。在执行过程中，往往需要继续加以补充、修订，使其更加完善，切合实际。

## 休闲农业工作计划书篇七

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

## 2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

## 3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

### 1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

## 2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

## 3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

## 4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！

# 休闲农业工作计划书篇八

## 1、财务核算

## 2、财务管理与监督

## 3、组织架构与岗位职责

## 4、财务培训计划

## 5、工作重点和难点

## 6□xx年主要经济指标预测。各部分分别叙述如下：

### 一、财务核算工作

#### 1、会计电算化。

会计电算化是搞好我司财务工作的必要前提之一。为了保证会计信息的快速准确，靠传统的手工来记帐、汇总、分析数据，满足不了公司的发展需求。财务部门既是一个职能管理部门、同时更是一个信息部门，要求随时为公司的决策提供准确的参考信息或决策依据。在xx年年初我司财务部已经着手会计电算化的工作，各方面的基础工作均已具备，但由于合作单位浪潮国强软件公司的不合作，使此项工作进程耽搁较久。

针对浪潮国强不合作现状，我司计划重新寻找合作软件商，初步确定为金蝶或用友软件。目前正在洽谈和比价之中，预计xx年11月可以确定软件商和软件版本□xx年12月总公司财务部着手财务软件的切换工作□xx年1月开始在部分分（子）公司推广，在xx年6月份之前，所有下属公司实现会计电算化。

#### 2、会计报表体系

1：我司目前的会计报表体系主要包括（总公司和分公司一致）

日报：资金日报表、应收帐款日报表、在途资金日报表

月报：资产负债表、损益表、费用预算表、实际费用汇总表、往来明细表

初步计划是在xx年增加一个报表，即“商品销售利润明细，该表要求各下属公司对不同商品的销售收入、销售成本、销

表”售费用、销售利润等要素的计算分析，按月上报。总公司财务部需要同样进行此项工作，然后按月将所有下属公司及总公司的销售利润明细表合并调整，从而对我司所有销售商品的销售利润状况有一个准确的了解。此项工作量非常大，在下属公司实现电算化后，可以交好的完成。

第二个计划是在xx年的财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行淘汰，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

第一、上述的报表体系是总公司与下属公司沟通的途径之一，毫无疑问，报表体系的不断完善和准确十分重要。

3、总公司能够通过电脑系统（以某中方式与银行部分信息系统对接）借助银行的信息，实现对全国下属公司资金的实时监控。从接触的几家银行看，目前招行的“网上银行”系统结算、监控均不错，但其资金实力不够强，且部分下属公司所在地招行没有网点，已基本否定。工行和建行资金实力不错，但目前尚没有开通“网上银行”，无法对下属公司进行实时监控。天音与工行正在开始合作，我司计划视天音的合作效果选取合作银行。

第三、实行分级工作报告制度。按照财务部的人力架构计划□xx年设置区域财务经理，每个区域财务经理协助总公司财务经理分管3—5个下属公司。要求下属公司财务负责人定期向区域财务经理书面报告，区域财务经理定期向总公司财务经理书面报告。作为一项制度，每月至少一次。除了定期汇报，区域财务经理也可以不定期向总公司财务经理随时汇报工作情况，以保证上下信息的沟通流畅。如果总公司财务经理一人面向所有下属公司财务负责人，从个人精力和能力均无法保证把工作做好。

## 二、财务管理与监督



从资金所处形态分包括：批发系统资金和零售系统资金。

目标：通过与银行的合作，搭建安全、快捷的资金结算网络。通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。

先谈批发；从批发系统看，资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理、在途资金的管理三个方面。

存货的管理包括两个内容：存货的安全性、存货的合理性。存货的安全通过规范商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库安全设施等手段从根本上来保证。作为必要的辅助措施商品运输保险和仓储保险工作不可不做。存货的合理性我司主要是通过合理的定货计划和合理的分货计划来保证。但作为一个全国的手机代理商，迫于种种原因，在一定时期会存在库存的不合理，这方面我司能做的就是进一步增加融资渠道，确保资金能够满足库存需求。另一方面可以考虑加强与供应商的沟通，尽量减少不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。

应收帐款的管理，我司已经有一个专门的信用政策。财务部在xx年的信用管理方面的工作起到了应有的作用。在xx年将根据4公司实际发展状况，进一步完善信用政策，并采取更有力的手段减少应收帐款，降低经营风险。比如现金折扣政策的运用等，我们要再进行认真测算，决定受否采用，比率多少等等。在途资金的管理也就是结算手段不断改善的过程。确定了主要合作银行以后，对下属公司的开户行会基本统一。那么关键的问题就是下属公司与客户的结算问题，包括银行帐户的结算、存折的结算、现金结算等等。在选取结算方式时财务部的原则是：资金的安全性第一、结算的快捷性服从于安全性。这方面的工作，我从同行业先进单位取得一些经验，今后还要继续摸索完善。

零售：零售的资金管理的重点两个：一是自营店的管理、二是加盟零售店的资金结算方式（安全性、快捷性），包括加

盟费的收取和货款的回笼。这里的难点是加盟零售店的货款结算，由于各地银行结算手段的不同，需要根据当地银行系统的先进与否，采取不同的结算方式。在这个方面我们没有经验，也没有现成的经验可以借鉴，仍是需要时间在时间中逐步学习和总结□

2、财务预算按照财务人力架构，将设置一财务主管职位，其主要职能就是负责财务预算、资金调度和协助融资工作。预算包括：商品销售预算、商品订购预算、费用预算、应收帐款预算、应付帐款预算、现金（货币资金）预算、其他收支预算等。在本月财务部针对费用预算工作已在着手布置到各部门和下属公司□xx年11月财务部将会对所有预算工作进行督导和跟踪，以配合总公司xx年的工作计划。

预算类别主办督办汇总审批跟踪执行资金安排

销售预算销售部财务部财务部领导销售部财务部

订购预算采购部财务部财务部领导采购部财务部

费用预算各部门财务部财务部领导各部门财务部

应收账款预算财务部财务部财务部领导销售、财务财务部

应付账款预算财务部财务部财务部领导采购、财务财务部

货币资金预算财务部财务部财务部领导财务财务部

其他收支预算财务部财务部财务部领导财务财务部

在其他有关预算的具体规定□xx年11月之中财务部陆续下达，作为年度预算我们不可能作的十分准确，但要在xx年11月中，把预算的的制度真正建立起来，预算的工作程序明确，各部门和下属公司的预算工作任务清楚，为以后的预算工作顺利

开展奠定基础。

3、费用管理在财务预算工作中包含了费用预算的工作，但费用管理不仅仅是通过一个预算就可以达到预定目标。这里主要原因是对非常规的费用如何管理、对超预算的费用通过什么程序和方式审批、对分（子）公司的业务招待费管理等等。财务部已经有一些不成熟的想法，基本原则是：公平性、公开性、可操作性和程序简单化。方案草稿将在近期提报给有关部门和人员，征求多方面的意见，形成尽可能合理并可行的方案，为xx年公司总体目标服务。

### 三、组织机构与部门、岗位职责

财务部xx年架构：见附表16

本架构与现行架构的区别主要在于增加了区域财务经理的岗位，这也是公司发展客观需要。对区域财务经理的岗位职责财务部也有一个初步的想法，但有一个如何授权的问题，尚没有成熟的做法。一方面在实践工作中总结，另一方面和人力资源部共同探讨，给予适当的责、权、利，是区域财务经理顺利开展工作的必要前提。

区域财务经理计划xx年3月份以前配置齐全，基本考虑从优秀的子公司财务经理之中提升。内部提升最大的好处在于熟悉公司内部的运做，可以较快的进入工作角色，并且对公司所有其他财务人员也是一个激励。

在架构中另外一个小的区别是，原来财务部副经理将专心承担零售连锁加盟的财务重担，总公司财务部计划招聘一名经理助理，协助财务经理的工作。在xx年11月分财务部需要配置的人员主要有：经理助理（补、会计主管（一直空缺）缺）、以及石家庄子公司财务负责人。由于财务工作的特殊性，上述人员的重要性，人员较难到位。财务部的原则是宁缺毋滥，也希望人力资源部协助财务部多方面想想办法，财

务人员尽快到位，保证我司xx年财务工作顺利开展。

财务部部门、岗位职责，主要包括以下内容：财务部部门职责、总公司财务部岗位职责、区域财务经理职责、下属公司财务部岗位职责，详细内容见附件1。

#### 四、财务培训计划

财务部xx年培训计划主要包括以下几个方面；

2、相关部门财务知识培训。由于财务工作涉及到公司所有部门方方面面，财务工作要想做好必须得到公司各部门全体人员的支持和合作。财务部对相关部门人员的财务知识培训十分，见重要。在这方面财务部制定了一个《财务制度培训纲要》附件3，可以作为今后财务知识培训的基本内容。

3、财务人员在岗培训。主要采取内部人员讲座和外部人员讲座两种方式。内部培训一般结合公司实际情况选取课题，如：销售收入的确认、销售折扣的帐务处理、费用管理的细化（分项目、分单位部门等），采取培训和探讨结合的方式，计划xx年每二个月进行一次这样的培训。外部培训主要是请外部专家进行专项培训，比如有关税务风险防范培训、有关新会计准则培训等计划xx年每季度一次。

4、财务人员外部培训。采取送到天音公司财务部或其他培训机构学习的方式进行培训，视具体情况而定。

6、财务例会。每周一次，总结工作、计划工作、同时也是一次学习和提高。

#### 五、工作重点与难点

1、增加资金投入：资金需求计划和融资计划在后面xx年主要财务指标预测中有具体数据。根据我司xx年的销售计划，资

金缺口比较大，如何更好地与银行合作，取得银行的资金支持是我司xx年总体目标能否实现的关键。在这个问题上财务部感觉压力特别大，如何多方位拓宽融资渠道，保证公司高速发展所需资金，是财务部的工作重点和难点。

2、招聘、培训并吸引优秀人才。“成亦萧何、败亦萧何”，所有的工作成败的关键还是在于人。公司发展一定程度，所有的工作必须纳入整体系统运做之中。一个系统的运做靠个别人是不可能有任何作为的，使系统发挥最大作用就需要一大批优秀的人才。财务工作也是如此，当前最缺的是优秀的人才□xx年度财务部在人才的招聘、培训方面要下更大的力气。如何留住优秀的人才，需要公司高层领导进行方向的指导，需要人力资源部对公司员工的职业生涯进行规划，对员工的激励机制更加得力。最关键的是使每个员工在爱施德工作有一定的压力引导其不断进进取，同时也有一定的安定感、归宿感，甚至更高层面的成就感。

## 六、xx年主要财务指标预测

xx年主要财务指标预测包括以下几个方面：

1□xx1年费用预算

2□xx年销售收入及成本预算

3□xx年固定资产预算

4□xx年低值易耗品预算

5□xx年其他现金预算

6□xx年现金预算

7□xx年预计损益表

8□xx年12月预算资产负债状况

## 休闲农业工作计划书篇九

为了提高员工素质，突出企业精神的培育增强凝聚力，塑造公司良好形象，更好地做好新形势下的企业宣传工作，为公司的发展与鼓舞作为工作的出发点和落脚点，发挥好舆论阵地的作用，促进推动企业文化建设。

2、多媒体

3、文件资料

4、设计公交卡□u盘贴，鼠标垫，台挂历。以及其他办公用品有关的礼品。

1、宣传栏

自1月份开始正式运用公司宣传栏。公司宣传报道员每月至少一篇，期间根据需要增发稿件形式不限，宣传内容以当月公司重大决策，员工当月工作情况，和最新动态，让客户及公司更直接熟知公司近况。

2、标语

增添标语牌。要统一字体，统一着色，使之体现公司文化特色。

3、励志宣传

开展评优树先工作，体现人本精神。开展评选质量标兵、技术能手、劳动竞赛等活动，并适当以现金形式奖励优秀员工，以激发员工的劳动热情，增强员工的团队精神。

宣传建议：建议公司高层能同意我部门为公司专门设计制作属于我公司的吉祥物，更进一步提高公司的形象宣传力度。

## 休闲农业工作计划书篇十

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，

永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！