

2023年福利彩票工作总结 工作计划(汇总7篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

福利彩票工作总结 工作计划篇一

家长工作是切实作好幼教工作的前提，也是我们工作落到实处的保证，更是检验我们工作的又一个侧面！尤其对于我们这个刚刚组建的新班级来说，家长工作不单纯是召开几次家长会而已，她是靠人与人的沟通、心与心的交流、日与月的积累换来的。家长是幼儿的第一任老师，只有切实作好家长工作，才能在真正意义上作好班级工作。

（一）父母：

大多数的父母都较关心孩子在园的情况，愿意和老师多交流，详细了解孩子各方面的情况。看到自己孩子愿意高高兴兴上幼儿园是最欣慰的。

（二）祖父母：

与父母祖辈关注孩子在幼儿园的表现侧重点不同。较关心孩子在园吃、睡得是否好。仍有很多孩子回家后由祖父母包办代替，造成孩子能力的强弱个别差异显著。

（三）家长教育理念：

大多数家常的教育理念紧跟形势，尤其重视孩子们活泼、开朗的个性培养。希望幼儿能在集体中学习如何与人相处、如

何与人交往，从而养成其良好习惯，形成优良的品质。但与此同时，家长又往往急于让幼儿学习一些技能特长，对孩子的要求偏高，大大高于幼儿的最近发展区。

（一）主动、细致的做好每一位家长的工作；

（二）树立全心全意为家长服务的思想；

（三）共同探讨家长工作的艺术性，提高家长工作的质量。

1. 学前对每位幼儿进行一次家访。召开一次新生亲子活动，介绍本学期工作目标及家长工作的要求等。

2. 关心我们的“家园联系栏”及时地了解现阶段的教学动态及幼儿园的各项保教内容，并能积极参与班级的各项活动宣传教育理念和保健常识，使家长能够做到科学育儿。

3. 加强与家长的直接联系，做到“因人而异”。针对不同家长的实际情况，采取不同的联系方式，让每一个家长多走近孩子、了解孩子。对于平时自己接送孩子的家长，加强平时的交流，孩子的点滴进步、出现的问题等，让家长第一时间知道，以期家园配合，获得好的教育效果；而对于那些很少来园接送孩子的家长，则采取电话交流、家园联系册联系的方式，并让其隔一段时间能来园一次，通过和老师的直面交流，真实地了解孩子的情况。

4. 利用家长会的机会，让家长了解幼儿园的教育方针及发展方向，针对家庭的明显差异，对于不同的幼儿就要对其家长做好不同的家教指导工作。

5. 引导家长正确看待自己的孩子。从孩子自身的情况及特点出发，关注孩子在自身基础上所获得的发展，不要盲目地横向比较。

6. 仔细做好祖辈的思想工作。可以通过老师对孩子的关心、照顾使他们放心，并进一步通过孩子获得的进步引导其放手，让孩子做力所能及的事，配合做好孩子自理能力方面的工作。如薛昊小朋友，情绪不稳定，自理能力差，可先稳定情绪，从培养其独立使用调羹，独立用餐入手，逐步引导。

7. 请家长能为我班的体育角，增添些玩具，运动器材，便于幼儿锻炼。

8. 建议家长能多关心幼儿，多与孩子交流，能正确对待孩子的提问，共同收集一些材料来进行探讨。多带领孩子外出参观，增加些知识面。

福利彩票工作总结 工作计划篇二

计划网专题频道工作计划栏目，提供与2018年工作计划格式范文相关的资讯，希望我们所做的能让您感到满意！

2018年工作计划格式范文【一】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，这给销售工作带来很多不便，这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

xx年工作计划如下：

一；对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二；在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得 客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习,开拓视野,丰富知识,采取多样化形式,把学业务与交流技能向结合。

四;xx年对自己有以下计划

1:每周要增加10个以上的新客户,还要有3到5个潜在客户。

2:一周一小结,每月一大结,看看有哪些工作上的失误,及时改正下次不要再犯。

3:见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好(幼儿园年度工作计划2018)准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4:对客户不能有隐瞒和欺骗,这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5:要不断加强业务方面的学习,多看书,上网查阅相关资料,与同行们交流,向他们学习更好的方式方法。

6:对所有客户的工作态度都要一样,但不能太低三下气。给客户一好印象,为公司树立更好的形象。

7:客户遇到问题,不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意,让客户相信我们的工作实力,才能更好的完成任务。

8:自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的,你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

一、市场分析

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, 李经理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。

1、根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, 李经理根据企业方便面产品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, 使李经理有了冲刺的对象, 也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, 但返利标准根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,大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路,实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”,牵一发而动全身,其目的是大力度地牵制经销商,充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源,有效挤压竞争对手。

分销商和终端消费者的眼球。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售工作计划:

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有:计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标:家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度,办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案,定期进行售后跟踪,抢占办公耗材市场,争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作,送货一定及时、售后服务一定要好,让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的'利润指标,***万元,纯利润***万元。其中:打字复印***万元,网校***万元,计算机***万元,电脑耗材及配件***万元,其他:***万元,人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量, 建立完善的工程验收制度, 由客户服务部监督、验收, 这样可以激励工程部提高工程质量, 从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次, 树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软, 损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行, 客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体, 如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度, 把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访, 进行免费技术支持, 建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体, 如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈, 我们可以从服务、维修创造利润, 比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会, 内部互相学习, 互相提高, 努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容,通过培训,可以统一目标、统一认识、统一步调,提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气,不懂得要问,不会的要学。

培训内容:

一、爱岗敬业:回顾历史、展望未来,了解企业的光荣传统与奋斗目标,增强使命感与责任感,培养主人翁意识。

二、岗位职责:学习公司制度、员工纪律,明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能:学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式:

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标:为员工在岗成才创造条件,为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体,具有团队精神的集体,变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工,岗位明确,责任到人,个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心,没有信心就不会成功,没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们,时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的,计算机技术的发展日新月异,一天不学习就会落后,因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识,引用xx大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务,努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年工作计划格式范文【二】

在这xx年的一年里,凭借前几年的蓄势,已具备步入了快车道,为实现了稳步的效益增长,以崭新姿态展现在客户面前,一个更具朝气和活力的、车间完善后,管理水平必将大幅度提高,这不仅仅是市场竞争的外在要求,更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说,全面提升管理水平,与公司同步发展,既是一种压力,又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标,厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构,确定和区分每个职能部门的权责,争取做到组织架构的科学适用,三年不再做大的调整,保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理,完善员工薪资结构,实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利,做好员工激励工作,建立内部升迁制度,做好员工职业生涯规划,培养雇员主人翁精神和献身精神,增强企业凝聚力。

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训,加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制,调动公司所有员工的主观能动性,建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益,为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。

为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。

2018年工作计划格式范文【三】

一、加强护理安全管理，完善护理风险防范措施，有效的回避护理风险，为病人提供优质、安全有序的护理服务。

1.不断强化护理安全教育，将工作中的不安全因素及时提醒，并提出整改措施，以院内、外护理差错为实例讨论借鉴，使护理人员充分认识差错因素、新情况、新特点，从中吸取教训，使安全警钟常鸣。

2. 将各项规章制度落实到实处，定期和不定期检查，监督医学，并有监督检查记录。

3. 加强重点环节的风险管理，如夜班、中班、节假日等，减少交接班的频次，减少工作中的漏洞，合理搭配年轻护士和老护士值班，同时注意培养护士独立值班时的慎独精神。

4. 加强重点管理：如病重病人交接、压疮预防、特殊用药、病人管道管理以及病人现存和潜在风险的评估等。

5. 加强重点病人的护理：如手术病人、危重病人、老年病人，在早会或交接班时对上述病人做为交接班时讨论的重点，对病人现存的和潜在的风险作出评估，达成共识，引起各班的重视。

6. 进一步规范护理文书书写，减少安全隐患，重视现阶段护理文书存在问题，记录要“客观、真实、准确、及时完整”，避免不规范的书写，如错字、涂改不清、前后矛盾、与医生记录不统一等，使护理文书标准化和规范化。

7. 完善护理紧急风险预案，平时工作中注意培养护士的应急能力，对每项应急工作，如输血、输液反应、特殊液体、药物渗漏、突发停电等，都要做回顾性评价，从中吸取经验教训，提高护士对突发事件的反应能力。

二、以病人为中心，提倡人性化服务，加强护患沟通，提高病人满意度，避免护理纠纷。

1. 主管护士真诚接待病人，把病人送到床前，主动做入出院病人健康宣教。

2. 加强服务意识教育，提高人性化主动服务的理念，并于周二基础护理日加上健康宣教日，各个班次随时做好教育指导及安全防范措施。

福利彩票工作总结 工作计划篇三

文娱部隶属于院学生会的一个组织性部门，主要配合院学生会开展各项文娱活动，组织同学进行文艺娱乐以丰富同学们的课外生活，从各方面培养同学们的综合素质。新学期新工作，我们将以充沛的精力投入到新学期的工作中，为了丰富学生课余文化生活，创造良好的娱乐氛围，文娱部作为学生的一部分，将文艺的思维方式，渗透到自己的学习中。在这个集体中，大家都能快乐、团结、思维活跃、不断提出新点子，积极的开展批评和自我批评，这样大家才能不断的进步。

具体工作计划如下：

一、纳新。文娱部工作的展开离不开的部长的组织，干事的支持，所以我们文娱部将加强干事的管理工作，对干事各方面的素质加以培养。3月9号部门将进行干事面试，以进行甄选干事。培养下一批优秀干部，以配合我院的各项工作。

三、在条件允许的情况下，在5月中旬举办首届全院校园十大歌手赛，由年段承办，院学生会主办。挖掘新秀，丰富学院学生的课余生活。为了更好的为同学们展现的平台，力争做到“公平、公正、公开”。

四、4月下旬由我院团委学生会厦门演艺学院团委学生会举办一个联谊活动。新一任的干部上任，我们的联谊活动也应跟着举办，演艺学院的团委学生会跟我们一直保持着良好的关系。并在多场晚会上等工作上给予我院很大的帮助。在上一次的联谊活动中，两院的团委学生会成员建立了深厚的感情，活动举办的精彩成功。这次我们将继续保持并力求做到更好。

五、毕业欢送会。在这新的学期中我们的工作重点是03级毕业生欢送会。这样大型的活动对于我们部的工作来说也是一种考验。我们将以之作为本学期工作的一个令人满意的完结，

力争以最佳的状态，为大家献上一台精彩难忘的晚会。

如今晚会的一些前期准备工作我们正在筹备中，届时我们将发挥文娱的作用，制定晚会策划表，节目表，节目排练计划，晚会活动方案，晚会节目将精益求精，以毕业为主题，回忆大学生活的点点滴滴，体现大学同学之间的友谊，给03级毕业生的大学生活画上圆满句号。

六、在艺术团的管理上我们也将下更多的工夫，给他们一定的帮助，在部门内部设定一个艺术团总管。

七、做好本学年工作总结。

以上是我部在新学期的工作计划，在以后的具体工作过程中，我部的所有成员将以自己的实际行动交上一份精彩的答卷。

福利彩票工作总结 工作计划篇四

同志们：

每年元旦一过，我们民政系统组织召开的第一个专题性大会通常就是全市福利彩票工作会议，这至少透露出两个基本信息，一是福彩工作在启东民政系统工作中占据重要的地位，二是我们募捐办公室的同志凡事抓早，早谋划、早部署，一着不让抓开局，体现了率先、争先、领先的精神。今年同样如此，而且比往年开的更早。今天会议的主要任务是进一步总结成绩，分析形势，表彰先进，部署任务，推动全市福彩事业更好更快发展。在刚刚过去的一年里，全市福利彩票发行保持了平稳较快发展，全市销售电脑票7193.1万元，“刮刮乐”即开票1931.5万元，发行总量达到9124.6万元，同比增长49.66%，筹集福彩公益金821万元，超额完成了年初确定的基本任务和奋斗目标，为我市社会福利基础设施建设和公益事业的发展提供了有力的资金支持。刚才，我们表彰了一

批星级站点，在此，我受我们民政局李英局长委托，代表局党委向受到表彰的站点表示热烈的祝贺！代表受助的学子、受益的老人和所有受到福彩公益金资助的群体，向辛勤工作在福彩战线的同志们表示衷心的感谢！陆斌主任刚才代表募捐办作了一个很好的工作报告，总结2011年的成绩客观实在，部署2012年的工作思路清晰、措施扎实，针对性和可操作性都很强，我完全赞成。希望同志们结合各自的实际情况，按照陆主任的工作部署，进一步明确目标、细化责任、强化措施、狠抓落实。下面，我就福利彩票事业的发展谈几点意见，供同志们参考。

第一句话，有基础、有潜力。彩票市场的发展离不开人民群众购买力的提升和彩民的增长。近几年来，启东经济社会迅速发展，城市综合竞争力显著增强，人民群众生活水平明显改善。2011年实现地区生产总值520亿元，比上年增长12.3%；预算内财政收入、一般预算收入继续保持高位增长，总量分别超过103亿元和42亿元；城镇居民人均可支配收入23900元，农民人均纯收入12280元，分别增长15.9%和16%。应该说，整个城市的消费水平和广大人民群众在购买能力处于不断的上升之中。此外，随着崇启大桥的正式开通，必将为启东带来巨大的人流、物流和资金流。这一切对我市彩票市场的发展有着很好的经济基础和购买潜力。

第二句话，有理念、有意识。多年来，扶贫帮困、爱心助学等传统美德已经成为我们启东一个深入人心的理念，一年一度的“慈善一日捐”活动、越来越多的匿名捐赠者等，都体现了蕴藏在广大人民群众心底的爱心。可以说，创建一个充满爱心的城市已经成为市政府和广大人民群众的共同认知。这对彩票事业发展来说，是一个非常重要的思想基础。特别是，购买福利彩票作为一种经常性奉献爱心、传递社会真情的平台和有效渠道，既体现了购买者爱心的奉献，又通过彩票中奖形式实现了奉献与适当回报的有机统一，满足了购买者的精神享受，更能为广大人民群众所乐于接受。而这几年来，我市福利彩票销售量的一年一个新台阶，也从一个侧面

充分说明了这一问题。

体公益宣传和开展“福彩圆你大学梦”等活动，积极创建福利彩票公益品牌、诚信品牌，不断扩大福利彩票在广大人民群众中的影响力，逐步树立起了福利彩票“取之于民、用之于民”的良好形象，初步形成了双色球、刮刮乐、快3等品牌游戏品种，为福利彩票事业的发展创造了良好的外部环境。

总而言之，我市福利彩票市场还有很大的发展潜力和发展需求，只要我们继续保持积极进取、奋发有为的精神状态，坚定信心，坚持不懈地挖掘潜力，就一定能够推进我市福利彩票事业新的发展。

二、明确目标，迎难而上，推进福彩发行再上新台阶

竞争是市场经济的重要特征，也是推动发展的强大动力。目前，我市福彩发行已连续几年保持高位运行，要实现百尺竿头更进一步，完成2012年11550万元的基本任务和1.3亿的奋斗目标，关键是巩固市场促增长、开拓市场挖潜能、创新服务增效益。

1. 着力拓展市场，力求快速增长。坚持市场导向，是福彩发行快速发展的关键所在。要进一步加大开拓市场的力度和广度，向市场要增量、要效益、要潜力。一是要强化责任保指标。募捐办要根据全年目标任务，按票种将工作目标分解到人、到月、到站点，明确完成时限，做到人人肩上有担子，个个站点有指标。二是要强化调研谋发展。通过市场调研和票种销售情况分析，科学合理安排好不同站点的分布，积极稳固市区彩票市场的核心地位，巩固市场规模，进一步挖掘潜力，保持稳定增长。三是要强化扩展促增长。在城郊结合部、乡镇、园区等区域加大福利彩票的形象及产品广告投放和站点设路，增强农民购彩意识，扩大农村彩民群体，进一步引导和拓展农村市场。

点的.宣传,不断开拓市场、吸引彩民,努力提高双色球的市场份额,确保电脑票的市场主力地位。二是要“上好线”谋增长。积极向上沟通争取,力争“中福在线”早日恢复开通,推进其成为重要增长点,在公益宣传、优化环境、安全管理和亲情服务上加强探索和实践,着力提升销量。三是要“抓好点”求增长。将“快3”上市推广作为新的增长点,提炼初期销售经验,加大促销、营销和宣传力度,搞好上市审批、网点布局、和站点培训工作,保持其快速、稳定、健康发展。四是要“布好网”助增长。深挖网点即开票增长潜力,制定切实有效的站点销售任务,增强募捐办配送功能和开拓市场能力。

3.着力优化环境,力求持续增长。要进一步优化发展环境、改善服务环境、靓化经营环境,促进站点更好运营、促进彩民更好购彩。一是民政要“给力”。我们民政部门将大力支持彩票销售网点工作,积极协调公安、工商、城建等部门,为福利彩票销售工作创造良好氛围。二是募办要“用力”。募捐办要围绕各站点的需求,千方百计为站点多办事、办好事、办实事,重点做到技术保障跟上、物品配送跟上、服务指导跟上。要实行分类指导,加大站点销售人员的培训力度,及时提高他们的销售水平。三是站点要“努力”。各站点要以“一切为了彩民”为目标,及时为彩民提供信息服务、指导服务和平台服务,做到靠宣传吸引彩民,靠服务留住彩民,靠尊重稳定彩民,靠彩民带来效益。

三、安全发行,健康发展,树立可持续发展理念

“安全发行、健康发展”是彩票公信力和生命力的保证,一旦出事,对福利彩票的打击将是致命的、损失将难以挽回。贯彻落实科学发展观,确保福利彩票事业可持续发展,就是要“既要销量更要安全健康”,就是要把眼光放长远,谋求长期平稳较快增长,为社会福利公益事业提供长期有效的资金保障。因此,我们在推进福彩事业大发展过程中,要强化“四个意识”、提高“四种能力”。

1. 强化风险防范意识，提高风险防范能力。系统、网络和彩票是福利彩票安全运行的命脉和可持续发展的基础保障。要针对全国其他地方出现的技术入侵网络、伪造彩票、盗取彩票等安全问题，做到防范于未然。要严格规范彩票运输、发行、销售和兑奖等行为，严格规范销售过程中的技术操作，尤其要防止不法分子运用各种技术手段侵害销售系统，重点加强对站点、机房、终端设备、网络的安全管理，确保运行系统不出问题。

2. 强化公益意识，提高理性把握福利彩票发行管理健康导向的能力。无论是制定销售策略，还是营销网络管理，都要牢牢掌握这一点。特别是，在销售舆论上，不要把自己同博彩混为一谈，我们必须首先澄清这个认识、大力宣传这个理念，并用以主导销售。在运行方式上，按照“多人少买、重玩轻博”的思想来引导彩民理智投注。

3. 强化忧患意识，提高应对市场变化的能力。尤其要避免和防止福利彩票销售的大起大落。“大落”不行，这比较容易理解。“大起”也要注意，这是由市场发展的规律决定的。销量上升快是好事，但要符合科学规律，如果单纯为追求销量过度开发、竭泽而渔，忽视客观规律、违背公益精神，影响健康安全，就不能提倡；也不能忽高忽低、大幅震荡，市场不稳定，不可预见的风险就会很大。要稳扎稳打、保持平稳较快增长，确保发展的可持续性。针对当前处于高位的情况，特别要注意防止销量下滑。要加强销量的实时监控分析，及时采取应对策略。

4. 强化综合协调意识，提高处理各种关系的能力。特别要处理好募办、站点以及与有关部门的关系，处理好与体彩的竞争合作关系；处理好追求经济效益和看重社会效益的关系，处理好当前和长远、局部和整体、数量和质量的关系，处理好保安全、保健康与夺销量、促发展的关系，为福利彩票发行争取有利的内外部条件，创造良好环境。

总之，要围绕任务，抓住重点、抓住关键环节，立足当前，着眼长远，发展力求“稳”，形象确保“好”，管理做到“严”，工作务必“细”、措施突出“实”，把福利彩票发行工作抓出新的成效。

同志们，2012年我市福利彩票工作适逢全市进入桥港新时代，迎来新一轮-大发展的大好机遇，同时也面临着更大的压力，大家务必继续牢记“扶老、助残、救孤、济困、赈灾”的根本宗旨，务必继续保持不畏艰难、勇于拼搏的精神，务必继续保持不断开拓、奋勇超越的干劲，振奋精神，努力工作，确保今年福彩发行任务圆满完成，为让更多的贫困老人和失学儿童绽放幸福的笑容，推动社会福利事业科学发展，做出我们新的更大的贡献！

在龙年新春佳节即将到来之际，我代表民政局向大家拜个早年！衷心祝愿在座各位同志新春愉快、阖家幸福、万事如意！

谢谢大家！

一、总结经验，乘势而上，将体育事业融入建设区域中心城市的工作大局

2011年全市体育事业取得了长足发展与进步，为我市经济社会发展做出了应有的贡献。一是群众体育蓬勃发展，全民健身意识不断增强；二是竞技体育实力稳步提升，体育后备人才队伍日益壮大，竞赛成绩不断提高，成功举办了市第十一届运动会；三是体育场馆设施建设力度加大，市游泳中心改造等项目对体育事业的促进作用日益显现；四是体育产业发展势头强劲，为我市体育事业发展提供了有力保障；五是体育法制建设、提案办理、综合治理、体育外事、人才培养等基础保障工作扎实推进。

2012年是“十二五”规划承前启后的一年，是、市政府明确提出建设区域中心城市，实现伟大复兴战略目标的重要一年。

体育事业作为社会事业的重要组成部分，不仅是实现伟大复兴不可缺少的重要内容，也必将成为建设区域中心城市的有力支撑。

首先，体育事业能够提升整个社会的文明程度。体育事

业关系人民群众的生活质量、健康状况和精神风貌。经济越发展、社会越进步，人民群众强身健体的意识就越强化。大力发展体育事业，不仅可以提高人民群众的身体素质、提高生产力水平，还可以起到提高生活品质，缓解精神压力，促进社会和谐积极作用，从而提升整个社会的文明程度。

其次，体育事业能够提供强大的精神力量。体育竞赛中健儿奋力拼搏，为国争光，能够增强爱国主义的民族精神；攻坚克难，挑战极限、“更快更高更强”能够更好地体现改革创新的时代精神；团结协作、公平竞争突显新时期社会人文精神。因此，充分利用和发挥好优秀体育文化，不仅对于构建社会主义核心价值体系、提高人文素质、营造积极向上的文化氛围起到积极的作用，而且可为我市建设区域中心城市提供强大的精神力量。

我们要“跳出体育看体育”、“立足全局看体育”，要充分认识到在当前历史条件下-体育事业所发挥的重要作用，总结经验，认清形势，明晰思路，把握机遇，自觉将体育事业融入建设区域中心城市的大局中，主动为全市经济社会发展贡献力量。

二、突出重点，攻坚克难，推动体育事业大发展大繁荣 要全面贯彻落实党十七届六中全会精神，按照省、市的总体要求和部署，紧紧围绕建设体育强市目标，科学谋划，突出重点，多措并举，确保实效，全面推动各项体育事业的又好又快发展。

工作责任。各项筹备工作都要实行严格的责任制，层层落实

任务。各单位要做到定领导、定任务、定标准、定责任、定时限，环环紧扣，一抓到底，确保落实。三要注重工作细节。各牵头单位要尽快制定相关活动的实施方案，尤其是开幕式、闭幕式等大型活动的实施方案一定要细之又细，要反复推敲，反复论证，确保各个细节周密严谨，精益求精。四要充分发挥市体育局的主导作用。市体育局作为全市体育工作的主管部门，在运动大会举办工作上有着丰富的经验，在组织工作中要继续发挥主导作用，集中精力、人力、物力，认真筹备，全力推进。五要统一协作，密切配合。各单位要牢固树立大局意识，既要按照任务和分工，各司其职，各负其责，又要切实强化协作和配合意识，齐心协力，众志成城，切实凝聚强大的工作合力，全力以赴把本次大会办成一次圆满精彩、团结奋进的太极盛会。

各项工程也在同步建设。希望负责工程建设的有关人员要牢记使命，严把工程质量，确保施工进度，向、市政府和全市人民交上一份满意的答卷。二是要加快市体育中心建设。市体育局要积极有为，加快项目的前期谋划工作，尤其是在一些专业性较强的问题上，要多想办法，力争项目早日开工建设。三是加快市体育运动学校改扩建进度，这项工作已列入今年的市政府工作报告，高亲自召开专题会议研究部署这项工作，并给了各方面支持。目前已完成征地审批和市财政前期费用支持等启动工作，希望有关县政府要给予大力支持与帮助，尽快完成征地工作。要抓紧做好学生宿舍楼扩建改造的各项前期准备，尽早转入工程建设阶段。同时，各县（市、区）要加快县级综合体育场馆的谋划、建设、管理力度，已经建成的要加强管理，充分发挥功能；目前在建的要加快建设进度，尽快投入使用；已有谋划的要不等不靠，积极主动地争取政策和资金，力争早日开工；目前仍没有谋划的尽早启动，高标定位，将这项工作列入日程。

《全民健身实施条例》颁布等重大节点，大力开展有特色、有创意的体育活动，繁荣民间传统体育、特色体育，引进和创新科学时尚的健身项目，普及推广群众喜闻乐见的体育活

动，增强多元化和个性化，提高群众参与的广泛性和实效性。二是继续推动群众性体育健身设施建设。坚持公共体育资源向基层和农村倾斜，进一步加快城乡公共体育设施建设。主城区以构建“一刻钟健身休闲圈”为目标，重点做好两河沿岸百里健身长廊建设工作、社区配套群众体育设施建设和十小便民工程；各县（市、区）重点做好建设县级全民健身中心、乡镇体育健身工程、新民居农村体育健身设施等工作。三是打造特色群众体育活动品牌。除继续加大太极拳特色品牌宣传推介力度外，重点扶持龙舟、自行车、登山等一批特色项目，逐步形成“活动有特色，各县有品牌”的群众体育活动新格局。四是各县（市、区）政府将“三纳入”作为政府工作的一项重要内容，尤其是要把全民健身工作的经费纳入政府财政预算；尽快制定本县（市、区）的《全民健身实施计划》，并在此基础上建立全民健身联席会议制度。市政府将把“三纳入”工作和《全民健身实施计划》的制定工作作为县（市、区）年终考核的一项重要内容。

才培养和训练比赛相结合的原则，集中力量寻找突破点，以点带面，全面提升全市竞技体育水平。今年要重点做好三方面工作：一是做好省七青会参赛工作。要以“巩固优势项目，突破弱势项目，打造精品项目”为原则，制定切实可行的参赛计划，扩大优势、缩小差距，增强竞争力。二是加强后备人才培养工作。继续推进实施市级体育后备人才基地和业余训练基地的扶持工作，对于好苗子要及时发现、科学选拔、合理输送，不断充实我市高水平体育后备人才资源，重点发现培养一批在国家级、国际级赛事中具有夺金争牌实力的尖子运动员。三是进一步提高业余训练水平。继续完善“训科医一体化”机制，加强训练工作中的科技含量；大力加大优秀教练员引进力度，建设一支政治坚定、业务熟练、敢打硬仗的教练员队伍，推动全市业余训练水平不断提高。

样化发展”的体育产业型格局。三要加强对体育市场的管理。在严格执行国家有关规定的基礎上，制定符合我市市情的体育市场管理规定，规范市场经营行为，维护经营者和消费者

的合法权益，引导体育市场健康快速发展。

三、加强领导，健全机制，为全市体育事业发展提供良好环境

（一）加强组织领导。各县（市、区）政府要进一步重视和加强体育工作，切实把体育事业纳入当地经济和社会发展规划，把体育工作列入政府重要议事日程，及时研究解决体育事业发展规划、经费投入、设施建设、政策引导、依法管理等问题。各级体育部门要充分发挥职能作用，认真履职尽责，创新工作机制和体制，组织和动员社会力量，推动重点、难点问题的解决。

（二）加强队伍建设。要切实加强干部队伍的学习、教育、培训和管理，不断提高全市体育干部思想政治素质和管理体育事务的能力。要关心体育干部的成长，热心为教练员、运动员、职工排忧解难，切实解决他们的实际困难，充分调动干事创业的积极性。

受高等教育，对于体校的义务教育阶段学生，一定要保证必要的文化课学时和教学内容，配齐配强师资力量。

（四）加强行业作风建设。坚持教育引导、促进自律和加强监管相结合，坚持诚实守信，遵纪守法，文明参赛，公平竞争，提升职业素养和职业道德，严厉查处各种腐败行为，坚决杜绝徇私舞弊现象，坚决纠正体育行业的不正之风，夯实体育事业健康发展的道德根基。

福利彩票工作总结 工作计划篇五

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划格式，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划格式【一】

1)加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

2)本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便公司各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

3)注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。二是实现单一服务向全面服务、超前服务转变。办公室的服务必须注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策提供简单的对与答的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前、全过程的主动服务。

5)全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

6)遵守公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

2. 持续提升人力资源管理水平。

1)做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六

大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2) 明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

3) 加强组织人员结构优化创新，为推进企业的'发展奠定基础。组织结构设置进一步科学化，人员结构进一步合理化。本着精简、统一、高效的原则，合理调整设置机构，力求组织结构进一步扁平化。综合考虑人员素质、工作性质、信息沟通、企业文化等因素，科学实施管理流程优化，畅通横向纵向工作渠道，设计管理幅度和跨度，确保组织有效运作，合理调整现有机构，逐步优化管理层级，建立一个富有弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4) 加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致，以劳动力市场为参照，以岗位价值为基础，以工作绩效为导向，以企业效益为前提的薪酬制度和体系，稳定员工队伍，激发工作热情，创造高绩效。在薪酬制度设计中，以职位为基础，以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提，紧密结合绩效考核管理开展工作，并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力，进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5) 加强人才引进培养机制创新，为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争，形成内部良好的竞争氛围；建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间，引导员工树立与企业共同发展的理念，提高人力资源的利用率。

高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才，避免从源头流失，同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新，创建学习型、知识型企业。作为行政主管，应该根据企业的实际情况，利用一切有利资源，加大全员培训力度，紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作，做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念，传递企业文化与价值观等知识的培训。做到统一规划、组织实施。所以，今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

3. 强化协调能力。

协调，是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中，一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题，往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。因此，进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中，一定要站在全局的高度上，正确处理好整体与局部、局部与局部之间的利益关系，最后在全局利益上达到协调统一。

4. 配合财务部门，贯彻后勤的成本控制，切实做好后勤费用的报销审核，包括货运费用的登记统计手续，严格按照程序核定的使用标准执行。

四、新年展望和目标。新的一年，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。

2018年，我要认真总结经验，戒骄戒躁，努力工作，力争取得更大的工作成绩。以崭新的工作作风、更高昂的工作热情和更敬业的工作态度投入到办公室的各项工作中。从小事抓起，从服务抓起，进一步强化内务管理和后勤服务，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标

的实现发挥行政应有的作用。

2018年工作计划格式【二】

xx年我居委会紧紧围绕办事处年初制定的工作目标和各项中心工作，加压奋进，努力工作，在各个方面取得了一定的成绩，得到了领导的肯定。

xx年将至，为了新一年各项工作的开展，制定如下工作计划：

一、拓宽党建工作思路，打牢基础建设年内新建党员服务站，完善各项工作机制，以此为载体发挥党员的先锋模范作用。

建立党支部，居委会网络平台，利用免费博客公开公示两委会动态，征求居民对社区的意见。

二、健全组织，加强内部管理进一步规范各项工作运行机制，加强内部管理，做到机构健全，制度完善，分工具体，任务明确。

三、继续做好社区民政、残联、老龄、双拥工作对社区的困群体给予力所能及的帮助，对社区的弱势群体老年人做好政策福利的办理，全心全意做好为残疾人服务的工作，开展一帮一扶助活动，定期走访慰问。认真学习领会拥军爱民与拥军爱民文件和精神，关心军属，定时定期走访。

五、根据居民的需求和社区的能力，开展丰富多彩的活动，有针对性的开展特色活动。

在社区内多挖掘文艺骨干，为社区文艺活动的开展做好准备工作，同时多方面地丰富社区居民的业余文化生活。发挥社区志愿者的模范带头作用，在区开展宣传工作，推动移风易俗，坚决扫除各种歪风邪气，为社区居民创造一个良好的生活环境。

六、配合办事处综合治理中心，做好社区综合治理工作1、建立健全社区各项综合治理工作制度，充分发挥居委会的职能作用，深入居民，为大家解决疑难问题。

2、利用条幅、板报进行广泛的法制宣传教育，加大禁毒宣传力度。坚持“提高认识、教育为先、严厉打击、全员收戒、综合治理”的方针，扎实推进“无毒社区”工作顺利完成。

3、加强对外来人口的管理，切实做好流动人口的调查、登记管理服务工作，使流动人口的管理做到了规范有序。

4、认真落实社会治安综合治理各项措施，无赴区级及区级以上集体上访。

七、加大社区的环境卫生整治力度。

在社区内对不同的人群进行不同的教育，大力宣传社区内禁止乱推乱放，保护环境人人有责，提高居民爱护环境的意识，自觉维护区环境。

八、劳动保障工作1、深入居民，充分了解和掌握社区内下岗失业人员的就业意向。

2、积极跑企业、找岗位，加强与用人单位沟通，提高就业率，解决困难群体的生活。

九、统计工作积极配合街统计办的工作，及时完成各项统计任务，按照要求认真填表，确保数字真实有效。

十、每月向党政办提供信息2-3条，及时反映本部门工作。

2018年工作计划格式【三】

一、加强规范管理、做好日常核算

- 1、根据公司核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。
- 2、配合会计师事务所对公司第七年度的年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。
- 3、配合外部审计机构对总公司上一年度财务收支情况进行审计，提高资金使用效益。
- 4、配合公司领导完成各责任中心经济责任指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。
- 5、做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。
- 6、配合销售部了解货款回收情况，做好货款回收工作。
- 7、积极筹措资金，从多方面保证公司资金运营的流畅。
- 8、努力加大新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使在较短时间内投资、发展新业务，走在同业前面，占领市场。
- 9、完成公司董事会及ceo临时交办的其他工作。

二、加强基础防范、做好安全工作

- 1、货币资金安全。定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，检查现金是否超库存存放；对有关设备的完好性进行检查，若有隐患，及时处理并向上反映；及时加以整改。
- 2、票证管理安全。做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作，确保不漏不遗不缺。
- 3、负责防火安全。严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源；对办公室吸烟进行严格管理，采取有效措施保证地上无乱扔烟头。
- 4、负责防盗安全。定期检查安全措施完好性，发现问题及时处理并向上汇报。

三、加强考核考评、提高工作质量

- 1、严格遵守《会计人员职业道德》和有关规定，对违反规定的人员提出处理意见。
- 2、严格进行考勤工作。严格执行上下班制度，保证每日工作的正常进行。
- 3、要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。
- 4、建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽

量避免无计划、无定额使用资金。

四、加强素质养成、推进队伍建设

随着后勤集团的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度和有关的财务制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过撰写论文，可促进理论知识，有利于总结工作中的经验，提高业务水平，还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养，全面提高公司的财务管理水平，以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求，确保公司和各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

福利彩票工作总结 工作计划篇六

甲方：_____ 电话：

甲方（具有彩票站所有权）因业务需要现聘用乙方在旧宫镇五福堂体彩站做销售员工作。为互惠互利，促进销售，经双方自愿平等协商，达成以下协议，并严格遵守。

1、合同有效期限一年。自

年 月 日起至 年 月 日止。合同期限届满且合同期限内乙方无违法违规及违约行为的，在同等条件下乙方享有续约优先权，经甲乙双方协商一致，合同可续签。乙方应于合同期限届满前30日通知甲方是否续约，未在约定期限前通知甲方的，即放弃优先续约权，合同期限届满之日，本合同自动终止。

2、乙方工资及综合待遇：

(1) 纸质即开型彩票为销售额的7%；

3、彩票销售经营等方面的一切费用（包括但不限于：房租费、电费、物业费、卫生费、销售宣传费等）由乙方负担。

4、工资待遇结算周期为体彩中心的月结，具体日期随体彩中心安排，原则上不晚于体彩中心工资佣金发放日的第二天。

5、甲方给予乙方充分的符合体彩中心规定的自由经营的模式。乙方向甲方缴纳设备押金贰万元整，此押金在合同终止时如果乙方没有违规行为及没有彩票设备损坏等情况下可原数退还。乙方应当自行承担销售场所设立及经营过程中所产生的一切市场风险和经营风险。

福利彩票工作总结 工作计划篇七

甲方：郦煦良 乙方：

甲方因业务需要现聘乙方在33040305号福利彩票站做销售员，为明确甲乙双方在销售彩票期间的责任和权力，互惠互利，促进销售，经双方协商，达成以下协议。

一、聘用期：2013年 10月 1 日至2014年 9 月 30 日止。

二、工作时间及休息休假

每天早上8:00上班，电脑彩票销售结束时间下班。每年彩市休市乙方休假。

三、乙方责任、义务和职业规范

1、乙方需按甲方要求在甲方投注站销售电脑福利彩票、刮刮乐以及兑奖等日常工作。乙方要熟悉各种游戏规则，认真规范操作，准确做好销售业务。

2、乙方要礼貌待人，仪表端庄，遵守法律法规，积极给彩民推荐、预测号码。爱护投注站的设施，搞好站内环境卫生，爱护办公用品，注意防火防盗。

3、严守甲方商业秘密，不得出卖、泄漏甲方机密（如：销量及大客户身份信息、中奖彩民信息等）。否则造成不良后果，由乙方自行负责。

4、乙方不得利用甲方场所及名义从事非甲方所售彩票和其他事情，否则甲方有权追究责任。

四、乙方工资待遇

1、甲方给予乙方待遇为销售提成。按销售全额 %提成。不足2000元时，由甲方补足。

2、刮刮乐即开型彩票，甲方投资并销售的，盈利归甲方；乙方投资并销售的，盈利全部归乙方。

3、乙方需负担彩票销售点的日常经营费用，包括水电费、通信费及日常消耗品的费用等。

五、甲方义务和权利

1、甲方每月15日—20日给乙方结算发放上月工资。提成工资结算以电脑投注机数据为依据，每月以现金或银行转账的方式发给乙方。

2、甲方可随时到站内查看销售情况，结算提取乙方所收彩票销售款，结算以电脑投注机数据为准。

3、甲方有经营管理决定权，对于甲方的指令，乙方要无条件执行。

4、甲方负责销售点商铺的租赁，并承担租赁费用。

六、乙方必须按照所有彩票上标明的金额出售，在销售过程中一定要小心谨慎，不得给彩民赊账。在销售过程中造成损失由乙方自行承担。

七、甲方给彩票投注机注入资金4000元。

八、乙方擅自转让承包或变相转让他人经营的，甲方有权终止承包合同，并将保证金作为违约金予以收缴，给甲方造成损失的，还应当赔偿损失。甲乙双方若一方要求解除协议，需提前1个月通知对方，待安排就绪后，双方交清经济手续，并解除合同。否则造成损失甲乙双方有权追究对方经济责任；合同解除后，乙方业务当属甲方所有乙方不再计提。

九、甲方收乙方保证金 元，合同解除时如数退回乙方。

十、本协议一式两份，甲、乙双方各持一份，自签字之日起生效。本协议未尽事宜由双方友好协商解决。

附：浙江省电脑福利彩票投注站管理规定

甲方（签字）： 身份证号：

乙方（签字）： 身份证号：

签订时间：2013年 月 日

浙江省电脑福利彩票投注站管理规定

第一章 总则

- 第一条 为确保浙江省电脑福利彩票安全运行、顺利销售，加强对浙江省电脑福利彩票投注站（以下简称投注站）的规范管理，根据国家民政部《电脑福利彩票投注站管理办法（试行）》（民发【2006】204号），结合浙江省投注站管理的实际情况，制定本规定。
- 第二条 浙江省福利彩票发行中心（以下简称省中心）负责浙江省内投注站的管理工作，负责本规定的制定、修改，负责《电脑福利彩票投注站管理办法（试行）》和本规定的监督实施。
- 第三条 各市福利彩票发行中心（以下简称市中心）受省中心委托，代表省中心管理本辖区的投注站，负责《电脑福利彩票投注站管理办法（试行）》和本规定的贯彻落实。
- 第五条 投注站是指按照中国福利彩票发行管理中心及省中心的有关规定设立的销售电脑福利彩票的固定场所。
- 第六条 在浙江省内具有法人资格的企事业单位、社会团体或者具有完全民事行为能力 and 行为能力的自然人，均可向户籍所在地或者住所地的市中心提出设立投注站申请。
- 第七条 申请开设投注站的个人或单位，应当具备固定的销售场所和一定的资金保障。• 第八条 投注站的设立由个人或法人申请，市中心审查核定，省中心批准。
- 第十一条 投注站协议签约人对投注站的经营活动负全责。• 第十二条 投注站应当设专人从事电脑福利彩票销售。

- 第十三条 销售员应当年满18周岁，参加岗前培训，经考核合格获得上岗资格后才能从事电脑福利彩票销售。
- 第十四条 销售员应当衣着整洁、语言文明、服务热情。
- 第十六条 投注站形象规范化建设以《浙江省电脑福利彩票投注站形象视觉手册》为标准，装修用材用料要符合国家相关安全标准。
- 第十七条 投注站应具备清晰、整洁、完整的由省中心统一设计的中国福利彩票标识、发行宗旨、开奖公告、理性购彩提示牌、销售许可证以及店堂招牌、标准销售柜、形象背景墙、走势图、户外开奖公告牌。
- 第十八条 投注站应搞好自身环境，店面的柱、台阶、地面及店内的墙面、灯光、地面须明亮整洁。
- 第十九条 投注站应加强安全管理和提高安全防范意识，做好防盗和防火工作。销售场所应尽可能安装报警装置，按消防要求配备灭火器材，确保人、财、物的安全。在销售结束时一定要对店内设施进行仔细的检查，排除安全隐患。