

农产品购销合同样本图(模板5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。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。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。

移动公司工作计划篇一

2、严格按照行为规范和服务礼仪的要求，保持整洁的仪容仪表，并注意保持服务前台的整洁干净。

4、主动、耐心地对客户提出的问题做出解释，并帮助客户正确办理业务；

5、积极主动地向客户推介增值业务，如客户需要，应耐心作详细地介绍；

13、积极参加营业厅组织的各项团体活动，对营业厅各项工作提出合理化建议。

14、参与区域化服务营销所需的其他工作。

15、负责贵宾室服务的营业员，除了上述职责外，还承担以下职责：

(1)负责本区域内个体客户的服务工作；

(3)负责本营业厅区域内的钻石卡、金卡会员的主动服务工作；

(4)负责受理由xxxx热线和大客户经理转来的个体客户的预办业务；

(5)负责区域内竞争对手的个体客户服务营销信息的收集和汇报工作。

(1)负责本区域内集团客户的集团业务受理；

(5)负责区域内竞争对手的集团客户服务营销信息的收集和汇报工作。

移动公司工作计划篇二

(一) 结合品牌战略扩大用户规模

在20xx年中公司的用户发展将进一步结合省公司品牌战略，实现“用户规模化发展，规模效益化延伸”的目标，移动员工工作计划。加大品牌区隔力度并辅以相应服务标准进行用户发展与维护，工作重点仍集中于“全球通”、“动感地带”用户的快速发展、“神州行”用户的规模扩大，同时，在三大品牌发展过程中将采取具体措施避免品牌互吃。

(二) 扩大增值业务用户数及其收入占比

20xx年公司增值业务工作围绕三个业务发展目标开展，量质并重实现增值业务新发展。继续扩大增值业务用户的规模和提高增值业务收入占比是明年增值业务发展的首要目标；提高短信、彩信和彩铃的用户规模和使用量是明年增收的重点。

借鉴20xx年增值业务推广营销的经验，08年的增值业务的各项工作将实行重点推广、均匀分配的形式进行，即有节奏、有目的、有效果地制定并执行增值业务营销案加以推广。推广方面结合体验营销平台开展用户体验式营销，加大业务宣传力度。

(三) 合理配置资源制定促销方案，提高业务渗透率

20xx年公司将在深入对市场调研、分析的基础上制定各类行之有效的营销方案，进一步加大对城镇及农村市场的业务渗透；加强成本费用的规划和使用管理，合理配置资源，寻找提升客户和收入市场份额的空间。分公司也将对于所有营销案的实施加强监督、控制力度，对营销方案的执行将进行数据化跟踪和总结，特别落实营销案执行的闭环管理，使营销案的效果真正落到实处。

进一步加大欠费收缴的监管力度,将用户欠费的管理与日常生产经营活动有机结合，实施全员、全面、全过程的管理。不断完善用户欠费管理机制，做好用户欠费管理的基础工作，主要措施包括：落实有信用度用户管理实施细则，严格审定用户信用度，积极稳妥地推行预交话费。依据《欠费考核管理办法》加强营业部欠费管理，多渠道、多手段对欠费进行收缴，同时加大欠费收缴的奖励力度，提高欠费收缴人员的积极性。此外，进一步完善各渠道、代办点欠费的管理制度。

(一) 进一步加大渠道营销服务能力，优化已有渠道建设，确保渠道效益，使农村渠道和电子渠道成为优势，工作计划《移动员工工作计划》。通过对渠道业务量的分析，进行渠道价值评估；同时严格执行《黄南分公司社会渠道管理办法》加强社会渠道管理力度，加快渠道的建设和整合。

(二) 按照省公司统一安排完成第二期，第三期农村渠道建设，切实做到“一乡（镇）一店，一村一人，一村一点”的方式实现村级渠道覆盖，进一步加大农村营销服务渠道建设，完善农村市场发展模式。

(三) 加强与各代办商的沟通，充分提高代办商积极性□20xx年分公司渠道管理员计划将每季度与代办商进行直接交流，采取电话沟通、定期业务培训等方式提高代办商服务水平。制定社会渠道考核办法，提高代办商积极性。

20xx年公司将以“推进集团信息化建设，提升集团客户发展

能力”为目标，数量与质量并重，发展与延续结合，扎实推进以移动终端为载体的移动信息化和行业应用解决方案两类信息化模式。

集团客户□vip客户及拍照客户的分层化发展和维护仍

是20xx年的客户工作重点。以品牌区隔的资费契机为基础，以行业信息化解决方案的推广实施为亮点，以探索区隔于竞争对手的个性化服务为手段，维护客户、吸引客户、发展客户。

（一） 细化管理，加强日常维护工作

1. 网络维护格局

以各县分公司网络维护人员维护为主，维护人员负责基站、传输、电源、空调等设备的全面维护。希望各县分公司领导将网络维护也作为工作重点，大力支持当地网络维护人员的工作，作好协调工作，如：日常的停电时及时给基站发电，做好人员合理分配使网络维护人员发电及处理日常网络故障两不误等。

2. 网络指标

20xx年我公司将加大维护力度，对工程建设严把质量关，不合格及存在隐患的基站不入网。同时，将网络的重点偏移到网络基础维护工作中来，工程建设要精，工程质量要优，不给维护工作带来压力，加大对维护人员网络优化能力的提升，建设一支有势力的优化队伍，使网络资源达到优化配置，保证年底kpi指标的顺利完成。

3. 作业计划

维护工作是从日常工作做起,故应严格按省公司下发的维护作

业计划进行,保质保量地按时完成。并将基站的作业计划下发到各营业部,便于发现故障隐患及时解决。

4. 网络巡检

20xx年我分公司维护人员每月巡检一次基站,08年仍要加强网络巡检工作。针对最坏小区和掉话率高的小区进行测试,合理调整基站天线方位角和俯仰角,修改无线参数;测试基站功率,保证各载频工作的正常状态。

5. 考核制度

(1) 对机房工作人员应实施指标分解给个人,责任落实到个人,考核落实到个人。

(2) 对营业部应将基站停电发电及时率、基站宕站次数、故障反映及时率和准确率落实到各个营业部。

6. 机房管理制度

严格执行省公司下发的各项规章制度:进出机房登记制度、故障上报制度、备品备件制度、仪器仪表工具管理制度等。

(二) 加强网络优化工作力度

面对市场竞争压力,网络维护部门要积极适应市场的需求,建立快速反映机制,提高客户满意度。

1. 加强话务分析,及时调整网络资源,实现资源的最佳利用。

加强互联互通话务和网间结算的数据分析,通过对不同运营商间来去话务量接通率进行分析,掌握竞争对手和其他运营商的市场动态。根据话务变化,及时调整网络资源,实现资源的最佳利用。

2. 以提高客户满意度作为推动网络质量提高的源动力，加强网络优化。

加强对用户投诉处理情况的检查、监督工作，切实降低网络质量方面的重复投诉，尤其做到对集团客户和高端客户的网络投诉的优先处理，提高大客户对我公司网络服务质量的满意度。

加强网络优化工作，向用户提供良好的网络服务。对部分拥塞的边际网和个别基站进行扩容。降低故障的处理时限，定期对网络进行测试及时调整网络结构。同时采取优化手段，尽快降低最坏小区比例。数据网络优化方面要通过合理配置数据信道等措施解决网络瓶颈，提高gprs网络下载速度。

移动公司工作计划篇三

移动作为我国通讯的一大运营商，对新年的工作和策略会有新的改变。以下是小编跟大家分享的一篇移动新年年度工作计划，欢迎大家借鉴。

一、进一步加大增殖业务及集团产品的发展力度，移动年度工作计划。

在新业务方面，继续以提高增值业务收入为工作中心，以提升各项增值业务覆盖率为工作重点，同时加快家校通、企信机、随e行等集团产品的发展力度。力争做到各项业务平衡发展、各项业务都有新的突破。

二、切实把维护工作落到实处。

培养全业务型的客户经理。进一步落实客户经理从单纯的维护型向维护营销型转变，客户经理的工作要实现维护、发展、服务、宣传、拓展等综合性的效益，特别是在集团产品和集

团业务发展方面，要切实发挥好客户经理主力军的作用。

三、认真做好各项服务工作，并确保整体服务水平能有大的提升

1、营业厅服务方面

加强主动服务意识的培训和督导，多组织管理层人员召开交流会及管理方面的培训，并增强营业人员对大客户的优先服务意识，以提高大客户的满意度及忠诚度。

一切服务工作以客户为中心、以客户的切身感受为出发点，只有客户满意是最终目的，也是衡量我们服务工作好坏的唯一标准，在办理业务过程中，倡导“多说一句话、多问一句话”，使客户高高兴兴而来、明明白白消费、满满满意而归。进一步完善内部管理，严格执行各项业务受理流程及业务规定，加大后续稽核及监督检查力度。提高营业厅现场管理，发现问题及时改正，做好营业的台帐、现场督导考核表等，为其起到辅助管理，提升服务的作用。服务督导对营业厅实行巡检制度，确保区县整体水平的提升。

2、投诉方面：

对内部投诉处理、业务受理流程进行梳理，简化内部环节，提高工作效率。

加强日常服务、业务等方面学习及培训，进一步减少各类业务差错的产生，进而减少各类客户投诉。

在各单位内部选择业务水平高、责任心强、沟通协调能力强的人员负责内部投诉处理，以提高处理质量，年度工作计划《移动年度工作计划》。

做好各类投诉处理的督导工作，进一步加强对各类业务差错、

投诉及处理时限的内部考核，对相关情况及时进行通报。

加强内部相关部门及人员之间的沟通和联动，特殊投诉特殊处理，以确保投诉的顺利解决。并对相关投诉及时进行分析整理，不断总结、积累好的经验和做法，建立投诉处理及相关典型案例处理信息库，为以后的投诉处理工作提供指导和借鉴作用。

加强对各类投诉处理的后续跟踪，主动征求客户意见和建议，进一步提升客户满意度。

3、培训方面：

进一步完善业务培训及考试制度，定期进行业务培训。在培训内容及形式上有所创新，形式上采用互动、情景模拟、竞赛等多种形式，内容上服务与业务相结合，服务礼仪、沟通技巧等。

四、进一步强化内部管理，完善各项管理、考核和激励机制

充分发挥每月绩效合约书的指导作用，进一步细化管理、量化各项考核，在使各项考核做到公开、公平、公正、合理的同时，真正发挥其鼓励先进、鞭策落后的作用。

结合各项业务发展需要，继续深化实施各种形式的业务竞赛和劳动竞赛活动，进一步提高各部门及员工的业务发展积极性，在公司内部形成比、学、赶、帮、超、争当业务能手的良好氛围。

五、积极做好网络维护和工程建设

2019年工程预规划新建**个基站，站点主要分布在农村，改善农村和偏远地区覆盖，倾力打造精品网络。网络维护方面始终如一地做好日常巡检与维护工作。

六、深化人力资源改革，积极推进企业文化建设

认真做好公司办公大楼各项基础建设，进一步深化人力资源改革，合适的人到合适的岗位；做好2019年的年检工作；积极推进公司企业文化和宣贯工作；加大安全管理、检查和培训的工作；加强公司宣传报道工作；认真做好党群、工会工作；全面提升综合管理能力。

移动公司工作计划篇四

一立足本职工作，完成各项任务

首先由一名储备干部到柜长我有了很到的转变。作为一名储备，只要完成本职工作，并辅助主管与柜长处理日常事务即可，而作为一名柜长在将区域内人员管理好的同时，还要在货品分配上有明确细致的分化，在开展之初的确有些吃力，但是在主管及各领导的指导，同事的帮助下，我从自身寻找不足，严格要求自己，不断学习充实自己，较好的完成了自己的本职工作。通过近一年的学习和工作，自身发展取得了新的突破，工作方式有了很大的改变。

二自我磨练

“梅花香自苦寒来”自信自强勇攀高峰的工作态度，才能激励员工为企业创造价值。刚来到鑫博大，作为一名干部人员最为重要的就是在员工面前树立健康积极的形象，这样才有助于工作的开展，提高员工的销售业绩。而展现这一面貌的重要环节，在于每日的会议以及与员工的沟通。也许是因为不经常在很多人面前发言的原故，我说话时总是结结巴巴不知所云，胆怯紧张占据整个心头，对此我感觉非常失落尴尬，但，人总是越挫越勇，在对自己发言时存在的不足深思并找出原因后，我主动向上级领导申请，在会议上多发言，锻炼自己的胆量，在上级领导的帮助和员工的鼓励下，我的发言

也越来越流畅，员工的反应也越来越好，但我一定戒骄戒躁努力奋进。

同时，在刚开始处理售后问题的时候，因为自身的业务水平不足，在遇到许多较为刁难的顾客时不敢主动的去和顾客交流沟通怕引起不必要的争端，但没有尝试就没有发言权，问题总是需要解决的。学习如何巧妙而圆满的解决问题的方法才是重中之重，在领导的指导下，我不断的纠正自己的方式方法，从而得到了顾客的信任并增强了自己的自信心。

三货品方面

“货品是一个卖场的灵魂”货品的丰富多样来源于管理的好与坏，一开始认为货品没有什么好管理的，之后，经过多次与主管的沟通，了解到关于货品还有很多的知识，如：怎么去把握好库存及补货的量，季节与时间性的把握等等，而后在货品方面应多观察：畅销款式及时补足货源并与市场协调；多调整：随时查看各厅版面是否调理一致，及部分货品的动态；多总结：做好畅销款的记录及找出滞销款所存在的问题并及时调整。有了这些不可或缺的经验，现在我工作起较以前更加得心应手。

以上是我近一年来在工作中让我体会最深也受益最大的心得体会，在20xx年的新气象中我将继续坚持“宽以待人，严于律己”的工作格言，并贯穿落实“认真，务实，创新，激情”的岗位誓词。我一定会用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用实际行动来证明我能做的更好！

移动公司工作计划篇五

二、渠道治理方面：

(一)合作营业厅治理：

1、在年初建立了《中心区合作营业厅治理办法》及相应的《考评办法》，对中心区五个合作营业厅进行综合考核，并每月进行排名，针对排名情况发放流动红旗。

2、加强合作营业厅人员的业务培训和服务礼仪培训，与主营业厅一起进行参加例会并每周一试及礼仪形态实践操作。

3、由主营业厅的营业员分组定期到合作营业厅做业务交流，极大地解决了合作营业厅业务不熟练、前台经验缺少等不足，提高了合作营业厅的业务处理水平。

4、以上措施极大地调动了合作营业厅的积极性，对客户的服务有明显的提升，业务上也有了一定程度的进步，在省公司的例行检查中，成绩一直名列前茅，在七月份的省公司联检中，中心区合作营业厅名列全省第一名。

(二)代办点治理：

1□20xx年11月，营业中心与中心区七家手机经销商建立合作关系，为我公司代办××业务，采取即买即通的方式。

2、营业中心由专人负责上门

服务，天天定期送卡、收缴话费及相关证件，同时因公司代办政策灵活，经销商积极性很高。

三、清欠治理：

1□20xx年7月份，中心区成立清欠队伍，聘用了6名清欠员，专门负责中心区网外欠费的清缴。并制定了具体的清欠治理制度及考评办法。

2、清欠班采取法院协助、走访学校和街道办事处、派发欠费催缴函等方式进行积极催缴，截止11月底累计清回拆机欠

费54702.15元。

3、中心区网上欠费采取1258外呼清缴方式，四个月累计清回欠费189643.86。

4、中心区自加强清欠治理后，清回金额有明显上升趋势，截至11月底中心区的欠费率由年初的8.42%降低为3.7%。

移动公司工作计划篇六

不知不觉进入移动公司并在解放路营业厅这个大家庭中工作三年多了，在这个平凡的岗位上，日复一日，年复一年的从事着平凡的服务工作。由于是在营业前台工作，接触的客户多，随着时间的推移我也渐渐地在工作中成长，各方面也有了一定的进步，在办理业务和解答客户问题方面相应的积累了很多经验。

经过二年多的光阴，我也从营业前台工作转换到了值班长的角色，对于我来说，值班长这一角色是个全新的领域，在边适应边学习中已担任一年有余的时间了，深知要担任好值班长这一工作不仅要有强烈的责任心，还要有好的沟通、协调，组织能力，并督促各项工作的完成。

1、关于服务。营业厅是一个面相所有客户的服务窗口，它是整个公司的形象展示。要想让客户能感受到我们的优服务，我们就得做好每一个细微的环节，不论是站姿、走姿、坐姿、指引手势都要按标准来规范化，与客户交流时一定要使用文明用语，并使用双手递接。以上这些在时间充足的情况下会利用早晚班会的时间进行服务演练，在进行营业现场管理时对做的不足之处人员进行提醒并给予相应的考核。

2、关于业务知识。每个客户所办理的业务是不同的，要想准确并熟练的解决客户的疑问，必须提高自身的业务水平。我们会利用早晚班会对业务知识进行提问，测试大家对业务知

识掌握的程度，从而提高大家的业务水平，使每个人都是业务能手。

3、关于任务。对于公司下达的各项任务指标，督促每个人的完成情况，对于完成较好的人员在班会中提出表扬并让其分享经验，对于完成不好的人员帮助她找出原因并要求及时整改，如未达到整改要求的进行加班并给予相应的考核。

针对以上几点我会坚持做到，让我们大家的整体水平得以提升共同进步。

移动公司工作计划篇七

今年是市场竞争更加激烈的一年，作为主抓市场经营工作的副总我的工作职责是：及时把握市场变化趋势，研究市场营销策略，组织制定切实可行的市场营销计划、方案并组织实施，努力协助总经理完成公司的各项经营目标和任务。

今年一至十月份，我们的经营指标跟上了形象进度，业务收入完成形象进度81.7%，三季度kpi得分97.75，从目前的请况看，今年可完成总体指标。

1、调整机构，明确分工，保证各项工作的落实

根据市场经营工作的实际情况，为了提高执行能力，保证各项工作目标的分解落实，我对市场经营部的机构设置和人员分工进行了认真研究，在公司总经理的支持下，对机构和人员进行了较大的调整，先后成立了数据业务中心、集团客户中心、渠道管理中心等机构，为市场部安排了合格的管理人员，使各项目目标都可以落实到人，做到了事事有人管、人人有专责。同时在工作过程中不断修改和完善管理流程，努力提高工作效率。调整后改变了以往员工忙闲不均、分工不明、工作落实不力的被动局面，为下一步整体工作的推进提供了保证。

2、理顺服务流程，全面提高服务质量

在服务上我每月认真分析用户投诉、建议和咨询，组织查找服务工作中存在的问题，根据实际情况调整服务流程。例如针对用户漫游出访时问题较多的情况，我们及时修改了业务办理流程，增加了用户出访前上门辅导的环节，使用户对手机操作、拨号方式都有详细的了解，减少了漫游方面的投诉，提高了客户满意度。为进一步提高服务质量，今年二月份，组织设立了公司内部服务热线，完善了服务考核办法，服务热线为员工执行“首问负责制”提供了有力支撑。在运行过程中我们通过热线使公司管理层和员工及用户之间架起了一个沟通的桥梁，为及时听取用户和员工的意见、建议，迅速发现和解决工作中存在的问题提供了保障。经过几个月的运行，服务质量有了很大的提高，服务方面的’投诉明显减少。

经过对20xx年咨询公司对**客户满意度的调查结果研究发现，由于历史原因，**区的主营业厅面积较小，没有专门的大客户接待室，交费难的问题影响了的大客户的满意度，为此我组织市场部向公司提交了整改方案，得到了高总经理的认可。通过对营业厅的扩建装修，服务环境有了很大的改善，在今年咨询公司的调查中发现我们的服务水平有了较大的提升。

3、认真致力于人才培养，努力建立一支执行力强的经营团队

拥有一支优秀的经营人员队伍，是做好一切工作的前提。在工作中我非常注重人才的培养，在总经理的支持下，我大胆起用了一批年富力强、作风扎实、有创新精神和发展前途的人员担任各中心主任，指导他们把压力变为动力，力图建立一个人才快速成长的环境。利用省公司安排的“500万营销”、“积分换机”等活动，我从方案的制定、监督、执本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃行等各各环节对各级管理人员进行了悉心指导，使大家的营销策划能力和管理能力都有了很大的提高，使省公司、市公司安排的各项活动得到了很好的落实，尤其是5月-8月的积分回馈活动得到了很好的执行，

完成任务排名全省第五，手机通话率81.79 %，列全省第二。

我们还很注重营销人员、客户经理的培养，经常安排有营销经验、工作业绩好的人员为大家讲授工作方法和技巧，使大家明白了只有做好服务才能搞好营销的道理，提高了营销员、客户经理与用户的沟通能力，经过多次、反复的培训，使营销队伍特别是**区营销队伍的营销能力有了很大提高。一至九月份**中心区的收入增幅8.27%，今年有望完成9%的任务指标，扭转了连续三年负增长的局面，为全市各区及两县的发展带了一个好头。

4、搞好渠道建设，借助外力推进公司的发展

渠道的建设一直是**工作中的弱项，上任伊始，我就强调渠道的建设力度，把提高营销员和合作营业厅的营销能力作为工作重点，加强了营销员、营业员、代理商的培训力度，同时修改了代办酬金的发放办法，加强了公司渠道管理人员为营销员、合作厅服务的意识，在很大程度上提高了渠道的工作积极性。今年我们按照省公司“乡乡有合作，村村有代办”的方针，加快了农村渠道的建设，截止10月末我公司已经新建合作营业厅13处，为提高服务，加快发展奠定了基础。按照省公司的安排，今年我们还适时引进了电子售卡业务，这是方便用户、提高服务的好办法，我们会把这项工作落实好，进一步提高服务水平。

5、加强管理，提高绩效，努力提高执行力

为加强管理，充分调动员工的工作积极性，我非常重视部门及员工的绩效管理，通过绩效管理工作的开展，使我们对经营部门机构的设置、流程的建立有了新的认识，在合理设置机构的同时，我们要求各中心制定了绩效考核办法，根据工作目标定期对员工的工作进行评估，使管理人员和普通员工的工作能力都有了不同程度的提高。

在业务管理方面，我们在“精细”二字上下工夫，重新制订了业务管理流程，在两县及各区安排了兼职稽核员，加强了监督检查力度，尽量避免管理上的漏洞，减少可能的损失。

6、深入实际，调查研究，及时发现问题并解决问题

一年来我经常深入到实际工作中去，在员工中搞调查研究，了解流程是否顺畅，获取员工的意见和建议，及时改进工作流程和工作方法，对管理人员的工作给以指导。通过与员工的接触，我不断在员工中宣讲我们的经营思路和想法，使员工理解和认识到他们工作的重要性，提高了员工对企业的认同和工作的热情。同时我亲自到客户中走访，认真听取客户对我们的意见和建议，发现服务和营销工作中存在的问题，并及时解决。今年三月份，我在金山屯区对集团客户的走访中发现，部分用户对**公司不满，原因是认为我公司计费不准。经分析认为虽然问题的原因是多方面的，但我们自身存在的原因也不容忽视，那就是由于我公司资费套餐复杂且种类繁多，用户难以理解，而部分营业员、营销员的水平本资料权属文秘公文第一站严禁复制剽窃较差，无法给用户一个清楚的解释。针对此问题我立即组织研究了对策，加强了人员培训考核力度，提高服务人员对帐单、话单的解释能力，对全体营业员(包括合作营业厅的营业员)分批进行培训，努力提高营业员的素质。经过一段时间的努力，客户的满意度有了较大提高。

通过对客户的走访也能够督促员工踏踏实实地开展服务和营销工作，保证我们的经营思路得到真正的贯彻执行。

一年以来，在省公司的正确领导下，在总经理和班子成员的支持下，通过分管人员的共同努力，我所分管的工作取得了较好的成绩。在取得成绩的同时，我也清醒地看到，在履行职责过程中，还存在一定问题：一是工作思路不够系统，对工作的总体把握上还有欠缺之处，驾驭能力有待进一步加强；二是工作方式、方法不够科学，在工作中有时存在急躁情绪，

领导艺术有待进一步提高;三是决策不够果断，指挥尚欠力度，工作有时放不开手脚，能动性和创造性有待进一步发挥。对工作中存在的问题，我有比较清醒的认识，并有决心和信心通过学习，在工作实践中加以克服和改进。

1、搞好绩效管理工作，通过这项工作的开展，指导市场部门的中层干部及管理人员及时把握工作方向，努力提高他们的工作能力，带动全体经营人员的共同进步和工作目标的完成。

2、努力提高服务水平，力争在大客户、集团客户、普通客户的服务上有一个大的突破，积极推进行业信息化解决方案，在业务与服务上突出我们的优势。

4、加强管理，避免漏洞，保证各个部门工作目标的一致性，进一步提高执行力。

移动公司工作计划篇八

我片区在成立一年的这段时间里，认真贯彻落实公司的各项规章制度。根据营销中心的统一部署，坚持客户规模发展，深入开展户外营销及存量市场保有，夯实基础管理，狠抓执行与落实，精耕细作开展各项营销工作。

1. 较好地完成每月kpi任务。充分做到以kpi为导向，认真按照公司经营思路要求，指导各厅有针对性地开展好每月的营销活动。通过有效沟通、经验交流及现场培训指导等方式促进各厅业绩的稳步提升，确保均衡发展。

2. 认真开展户外主题营销活动。片区通过指导并协助服务厅开展户外营销活动累计10场次，通过进村设点摆摊，深入挖掘潜在市场，充分利用td终端及无线宽带等资源，开拓新增市场及回挖对手客户，以数据业务、电子钱包为抓手，通过联合村连点、村委会及当地能人宣传，切实做好农村客户的保有工作。

3. 协助各合作厅开展日常工作。要求各厅高度重视手机销售和数据业务的办理、宽带的营销，同时关注村连点形象包装及宣传物料的支撑，实现村连点作为公司服务窗口战略意义。

4. 认真落实和贯彻公司的实名制工作。加强合厅的管理，确保合厅认真贯彻落实实名制工作，张贴海报，对进店顾客进行宣传。每周进行一次自查，发现问题及时整改，对异网的违规行为及时发现并上报。

5. 1-10月共计完成累计市场净增通话客户份额70%。包头湖农场市场占有率由去年底的58.28%提升到现在的63.16%，提高4.88个百分点。拖布力其乡市场占有率由去年底的58.46%提升到现在的60.64%，提高2.18个百分点。全年累计销售完成td终端613部。完成咪咕3318户，完成任务指标的153%。完成流量2478户，完成任务指标的419%。每月亦完成市场部下达的新入网流量开通率。完成wlan销售60户，期中基站型20户。

1. 思想意识有待增强。面对复杂多变的'市场环境，危机感仍然欠缺，对待工作的责任心不够，体现在只为工作而工作，没有树立大局观。

2. 户外营销缺少创新举措。户外营销的开展不仅需要常态化，更需要创新，通过前期营销工作总结发现，只有细分市场，精心策划才能起到良好的营销效果，合作厅开展户外营销的组织策划能力有限，只有切实提升营销人员综合能力才能持久有效提升业绩。

3. 普通型wlan宽带发展滞后□wlan宽带业务是今年的重点工作，在发展和营销wlan宽带时缺乏有效的宣传和营销手段。

4. 合厅的基础管理工作仍存在诸多问题。基础管理是各项工作有序开展的前提，目前仍存在重视不足，没有能按要求常态化开展。服务质量的提升没有明显改善，合厅的主动营销

还需加强。

明年我片区将认真按照公司要求，深刻领悟公司的指导精神，贯彻落实各项指标，引领各厅精细化开展好各项工作。重点做好如下几项工作。

1. 实名制工作。我片区将严格按照实名制的要求张贴海报，将实名制工作长久不懈的抓下去，严格执行。发现异网有违规行为及时取证并上报。

2. 宽带的发展。我片区将加大有线宽带及无线宽带的发展。努力完成公司下达的各项指标。以宽带为抓手，对存量用户进行捆绑。

3. 细分市场开展创新的营销模式。通过认真地市场摸底掌握市场第一手资料，仔细分析潜在市场，细分客户，强化支撑，将营销效果做到最大化。通过组织学习及相互交流促进合厅的技能提升，把每一次营销的成功经验进行总结，有针对性地复制，在不断总结中不断提升营销能力及水平。

4. 高度重视每一次的劳动竞赛。做到全员参与，强化执行，树立“平庸便是过，无功就是错”的思想，确保每一次的劳动竞赛均取得优异成绩。

5. 继续加大客户规模发展不放松。任何时候业务发展都要以新增客户发展为主线，同时重视存量客户的稳定。没有客户，就没有宽带和数据业务的发展；没有存量客户的稳定，就没有客户规模的有效发展。新增规模发展与存量客户的稳定和价值提升必须两手抓！两手都要硬！市场占有率力争在今年的基础上再提高2个百分点。

6. 坚持td终端的销售。加大合厅的td终端的铺货率，对合厅手机销售技巧进行培训。鼓励帮扶合厅进行集团手机营销和定点开展集市营销活动。

7. 强化基础管理工作水平。要改善各厅存在的不足，尤其重点提升服务质量工作，主动营销技能，避免服务质量投诉，大力发展新业务。注重对服务厅进行常态化的检查，功过是非要奖罚分明，实现闭环管理。

我将以积极的工作心态，高度负责的完成公司交付的每一项工作。实现合厅赚大钱及自己业绩的全面提升，保障片区运营指标的圆满完成。

以上是我片区20xx年工作总结及20xx年总体工作思路及举措，因水平有限文中难免有错漏之处，恳请领导批评指正。

移动公司工作计划篇九

一、统一思想，提高认识

扶贫开发工作事关群众切身利益，事关全面小康建设全局，事关国家长治久安，事关党的执政基础。定点扶贫工作是扶贫开发工作的重要组成部分，是党政机关、企事业单位贴近基层、了解民情、培养干部、转变作风、密切党群干群关系，落实“民生工程”政策措施的重要途径和有效形式。当前，我县扶贫开发工作已从解决温饱为主要任务的阶段转入巩固温饱成果、提高发展能力、加快脱贫致富、缩小发展差距为主要任务的阶段。加快贫困地区发展，帮助贫困人口解决温饱、改善生产生活条件、脱贫致富，不仅是经济任务，更是政治任务。我局把帮助贫困村和贫困群众脱贫与发展作为己任，牢固树立扶贫开发长期作战的思想，把定点扶贫作为一项常态性的工作来抓，做到帮扶对象不脱贫，单位干部不脱钩。

二、加强领导，精心组织

一是根据县委县政府下达的扶贫开发目标任务，我局专门召开了党组会议，研究布置了具体的定点扶贫工作，成立了局

长、党组书记黄应友为组长，副局长徐刚、李春兰为副组长，各股室工作人员为成员的定点扶贫工作领导小组，具体负责帮扶活动的组织、检查、督促工作。二是建立健全了定点扶贫工作责任机制，在年初就制定了定点扶贫工作计划，根据计划的要求，一步一个脚印地开展工作，按时报送计划、总结和帮扶信息。三是开展实地调研，根据调研情况制定切实可行的帮扶措施。

三、瞄准对象，抓住重点

我局根据部门实际，充分动员有能力的干部职工积极参与到定点扶贫工作中来，切实做到扶贫到村，帮扶到户，让贫困户得到更多实惠和发展机会，使扶贫解困明显推进，新农村建设的明显加快，干部作风明显转变，基层组织明显加强。一是落实包村帮户责任。单位主要领导和扶贫领导小组的工作人员曾多次亲临帮扶村，走访820余人次，慰问贫困群众和贫困党员家庭10户，送去价值3000元的米油肉等生活用品，我局还筹措了8000元，为贫困户购买了化肥，并发放到贫困户手中，解决了贫困户的实际困难，并为张云珍、伍秀珍两户分别送去了慰问金1000元用于购买衣物，并鼓励他们要坚定生活信心，自力更生，找准致富门路，早日脱贫致富。帮扶小组还向困难户发放了“帮扶信息卡”，确定了“班子成员一对二，普通职工一对一”的帮扶模式；二是帮助制定帮扶计划。扶贫领导小组根据对口联系的大窝镇陈坳村的具体情况，与结对帮扶村陈坳村村委共谋发展路，共商致富良策。一行根据在农村工作多年的经验，建议陈坳村理清自身发展优势，谋划发展思路，放大自身资源集聚效应，合理利用地理条件，培育花卉、树木，发展茶叶，规模型扩展大窝特色水果李子、桑树等果桑产业，组织陈坳村贫困群众和党员到羊田乡参观学习先进的种茶技术和养殖技术等；同时提出将在发展规划、产业政策引导，项目扶持等方面帮助陈坳村发展经济，早日走上致富路；三是加大对贫困学生的帮扶力度。扶贫领导小组积极动员单位有能力有爱心的退

体职工加入到帮扶行列中来，开展“老同志牵手留守儿童活动”，为陈坳村贫困学生捐资助学，使其能够静下心来好好学习，同时也有一个更好地学习环境。

四、存在的问题及建议

1、农民增收难，生产无发展后劲，干部群众“等、靠、要”思想严重，青年劳动力流失严重，农民贷款难。

强化思想引导，转变群众观念：宣传是工作开展的首要工具，组织召开社员会、户长会，向群众宣传党对“三农”工作的方针政策、党的富民措施和扶持政策，教育引导群众转变思想观念、思维方式，突破现在生产生活模式，引导群众怎么发家致富，怎样才能增加收入，解决“等、靠、要”的思想观念，穷则思变；调查研究，合理规划：乡镇、村干部深入村组农户，召集群众座谈商议，调查摸清情况，分析镇情、村情、组情，规划到田块、地块、山头，合理规划布局，找准发展产业的项目；务实工作，树立典型：党员干部，特别是涉农部门的工作人员，必须深入农民，到田间地块，督促检查项目、产业落实情况，帮扶指导，用科技指导农户发展经济，同时搞好典型示范户的带动作用，把典型树立起来了，其他农户就会跟上去；部门配合，项目支撑：制定考核激励机制，抓住国家对“三农”工作的大量投入，争取上面的项目支持，搞好土地流转，集中成片打造产业集群，引进企业进驻，保障群众利益；增加造血功能，增强发展后劲：鼓励大学毕业生回乡创业，外出务工人员带技术返乡创业，在政策扶持、协调贷款等方面提供帮助，提供公平、公正的创业平台。

2、县级对口联系帮扶部门在帮扶的力度上和人、财、物的投入上杯水车薪。

县级对口联系帮扶部门由于自身部门条件所限，在对困难村、困难群众的帮扶力度上和人、财、物的投入上杯水车薪。我们要转变帮扶思想，不是困难群众缺什么我们就拿什么，而

是应该积极地与相关涉农部门取得联系和沟通，将我们了解到的实际情况及时地向他们反映，与他们一道积极地争取相关项目，制定切合实际的帮扶方案；同时积极地做好困难群众的思想工作，使相关的帮扶项目，帮扶方案得到更好的贯彻落实和实施，取得更好的效果，只有这样才能从根本上解决问题。

五、下一步工作计划

- 1、加大对贫困村困难群众和困难家庭的走访力度，及时地掌握民情，了解民意，及时地制定出切合实际的帮扶措施。
- 2、对帮扶措施的实施进行监督和指导，以“授人以渔”改变“授人以鱼”的帮扶方式。

定点扶贫工作是一级党政机关肩负的帮助贫困群众解决温饱、实现脱贫致富的重要政治任务。不得不说，在定点扶贫工作上，我们还有很长的路要走，我们党员是人民的公仆，为群众办好事办实事是我们义不容辞的义务。我们会严格按照县委县政府下达的目标任务和《高县扶贫开发领导小组20xx-20xx年定点扶贫工作意见》继续贯彻执行定点扶贫工作，使帮扶的贫困群众和贫困村更好地解决温饱问题，更早地走上小康之路。

- 3、考虑到陈坳村信息化技术较为落后，我局计划筹资一万元为村委会购置3台计算机，一台打印机，以方便陈坳村村委会及村民及时了解信息，开展活动。

一、精准扶贫、精准脱贫政策宣传落实情况

年初，镇党委、政府对精准扶贫工作进行了多次专题调研，并制定了具体实施方案，出台了一些相关文件，广泛开展宣传工作，与有关部门合作举办了培训班。

二、完善建档立卡工作情况

扶贫信息系统中的数据按照上级的要求全部进行了数据清洗□20xx脱贫人口在扶贫信息系统中的标注率基本达到100%;20xx年拟脱贫人口在扶贫信息系统中的标注率基本达到100%，对20xx年全镇拟脱贫人口在各村进行了公示，对贫困户帮扶措施全部写到贫困户扶贫手册中。

移动公司工作计划篇十

【篇一】

一、熟悉工作环境

- 2、熟悉本楼层的管理人员及员工，向他们了解他们所在工作岗位的情况；
- 3、熟悉本楼层的所有专柜，包括专柜名称、具体位置、经营商品的性质、经营方式及经营状态。

二、发现当前工作中的问题

- 3、了解本楼层专柜经营中需要解决的问题，例如灯光照明、商品陈列、库存积压等等。

三、解决当前工作中的问题

- 3、与各专柜沟通协调，解决其需要帮助解决的问题。

四、以上工作为主要工作思路，在具体的日常工作管理上须如此进行

- 1、管理本楼层销售工作；

- 2、清楚掌握本楼层各专柜销售及货品、人员情况；
- 3、负责柜长、营业员工作分配、考勤、仪容仪表、行为规范；
- 4、帮助下属解决工作上的问题；
- 5、培训下属并跟进检查培训效果；
- 6、处理顾客投诉；
- 7、严格执行公司各项规章制度；
- 8、及时准确地将商品信息及顾客需求和建议反馈公司；
- 9、负责楼层环境清洁、灯光、道具、维修、安全；
- 10、按时更换、检查卖场陈列；
- 11、跟进公司促销活动的执行、宣导；
- 12、负责每月楼层盘点；
- 13、定期检查、抽盘后仓货品；
- 14、根据卖场实际情况，做适当人员调备；
- 15、负责下属工作质量及工作进度；
- 16、负责本楼层物料陈列、道具、管理；
- 17、拟定市场调查工作计划及实施；
- 19、销售业绩分析工作。

【篇二】

一、营业前做好柜台、货架、商品及地面等环境卫生，达到干净、整洁、玻璃明亮。

二、补充商品，将柜台上不足的商品补齐，并检查柜台上所列之商品是否齐全，有无新货需及时上横，同时将顾客错放在本条柜的商品集中，待理货员送回原柜。

三、营业中应随时保持柜台及货架上的展示商品充足和整齐，不得出现展示商品不足和摆放零乱的现象。

四、检查柜台及库存商品数量是否充足，不足的须及时填写“商品进货申报表”通知业务补货，做到所有商品无断货现象。

五、柜台到货须认真清点验收，及时上柜，同时配合配货员将上柜后余下之商品在储存板或货架上归类堆放整齐。

六、随时作好为顾客提供服务的准备，发现顾客有需要导购及服务的暗示时，应立即上前友善、真诚地为其提供各种服务。

七、观察销售环境，注意防止商品被盗。如有可疑情况和突发事件，沉着冷静，迅速通知保安和区域主管到场处理。

八、努力提高自身业务水平，做到对所负责的每种商品的价格、产地、规格及特性都了如指掌。

九、随时保持商品及环境的卫生。

十、交*时，应对*人员告知商品销售已补货和需补货商品情况，做到交接清楚、补货无重复。

十一、营业员必须坚守工作岗位，不得无故串岗、离岗。如

有事离岗须向柜组长及其他员工做好委托。

【篇三】

20xx年已经来临，现将20xx年移动营业员的工作计划如下：

2、严格按照行为规范和服务礼仪的要求，保持整洁的仪容仪表，并注意保持服务前台的整洁干净。

4、主动、耐心地对客户提出的问题做出解释，并帮助客户正确办理业务；

5、积极主动地向客户推介增值业务，如客户需要，应耐心作详细地介绍；

13、积极参加营业厅组织的各项团体活动，对营业厅各项工作提出合理化建议。

14、参与区域化服务营销所需的其他工作。

15、负责贵宾室服务的营业员，除了上述职责外，还承担以下职责：

(1)负责本区域内个*客户的服务工作；

(3)负责本营业厅区域内的钻石卡、金卡会员的主动服务工作；

(4)负责受理由热线和大客户经理转来的个*客户的预办业务；

(5)负责区域内竞争对手的个*客户服务营销信息的收集和汇报工作。

(1)负责本区域内集团客户的集团业务受理；

(3) 负责受理由x集团客户热线和客户经理转来的集团客户的预约业务；

(5) 负责区域内竞争对手的集团客户服务营销信息的收集和汇报工作。