

最新闪烁的小星星音乐教学反思(通用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

产业扶贫工作汇报材料篇一

20xx年下半年，我们将紧紧按照县委、县政府的决策部署，抢抓各项政策机遇，调整完善工作机制，自加压力，靠实责任，增强工作的针对性、主动性和实效性，确保年初确定的各项目标任务顺利完成。

一是加快重点项目建设。

围绕年初既定目标，强力推进项目建设。对xx等3个未复工续建项目和原铬盐厂旧厂区铬污染场地及铬渣场土壤修复工程、丝路文化主题旅游区等34个未开工新建项目，逐个进行梳理，制定具体推进方案，力促尽快开工，特别是对6个未开工的亿元以上重大项目，认真查找问题症结，集中研究解决，争取早日开工建设。努力挖掘项目潜力，对梳理转化新增的24项重点建设项目和山水林田湖生态修复项目，加大工作力度，加快进度，尽快形成有效投资。切实研究投资增长着力点和关键点，深入分析行业投资运行情况，把投资计划细化分解到月，做到以月保季、以季保年，确保完成市上下达的固定资产投资56.9亿元、增长15%的目标任务。

二是强化项目谋划争取。

结合全县实际，准确把握国家宏观政策，以“三县五区”建

设为主抓手，以创新驱动加快调结构转方式促升级为工作导向，围绕主导产业培育、重大基础设施、生态环境保护和民生工程等方面积极开展项目谋划，不断完善产业发展布局，提升基础设施建设水平，持续增强经济社会发展动力。督促各乡镇和县直有关部门结合实际情况，围绕产业政策和资金导向，充分发挥资源优势，谋划一批具有战略性、系统性、可操作性的项目，加强与上级部门对接，力争更多的项目纳入上级规划盘子，争取更多资金支持。

三是加大改革措施落实力度。

四是抓好经济运行监测分析。

时刻关注全县经济发展态势，认真做好经济运行的监测分析工作，定期开展固定资产投资和主要经济指标动态分析，按时完成季度分析报告，努力解决存在的突出问题，为县委、县政府正确决策提供依据，确保完成20xx年经济社会发展主要预期目标。同时，认真落实20xx年政府重点工作目标任务和20xx年市政府下达我县工作目标分解中与我委有关的工作，确保全县整体工作的均衡协调推进和目标任务的按时完成。

五是积极推进易地扶贫搬迁。

进一步细化易地扶贫搬迁工作方案推进计划，列出时间表、制定作战图、明确责任人，督促相关部门强化施工监管，加快工程进度，力争“圆梦苑”小区文化广场、物业管理用房、社区服务中心、公厕等基础设施和天然气、供暖等公共服务设施同步建设，确保20xx□20xx年度建档立卡贫困户按期入住。同时，加快培育多元富民产业，加大宣传易地扶贫搬迁优惠政策、目标任务，抓紧制定完善宅基地复垦和迁出区生态恢复方案等配套政策措施，确保易地扶贫搬迁政策落实见效。

六是加强节能减排和循环经济发展。

运用各种宣传形式和手段，普及循环经济知识，重点强化企业管理人员、技术人员、工人培训，切实提高公众资源意识、节约意识和环保意识。加快园区循环化改造进程，加大循环经济试点示范企业的培育力度，积极做好省级、市级循环经济试点企业认定工作，着力打造特绿色有机农产品生产加工基地，实施一批清洁生产、节能减排、资源综合利用、污水垃圾治理、原材料深加工循环经济项目，进一步提升循环经济发展水平。

七是着力抓好队伍建设。

加快推进职能从微观向宏观、从审批向监管、从项目安排向制度设计的转变，强化政策谋划、规划编制、投资管理等主要职能，进一步转变工作方式，善于换位思考，切实化管理为服务，更好地为基层、为企业服务。以作风改进促进决策执行、改革攻坚和项目谋划能力的提高，推动重点工作事项、重点领域改革、重大项目建设落实见效。

产业扶贫工作汇报材料篇二

围绕市委、市政府工作中心，以“保稳定、促发展；抓班子、促规范”为主线，认真贯彻全市后进村帮扶工作动员会议精神，制定帮扶计划落实工作责任强化工作措施加大督查力度，确保全市78个后进村面貌有明显改观，为两年帮扶任务的顺利完成打好基础。

20xx年后进村帮扶办公室的工作主要围绕以下五个方面展开：

2、抓班子，增强村级组织的战斗力和凝聚力。督促、督导各驻村工作队把村级班子建设作为头等大事抓紧抓好，采取多种形式，深入群众，摸清村级班子和干部存在的主要问题，有针对性地治理整顿。年内原则上所有后进村都要配齐配强

两委班子，理顺两委关系，特别要选准选好党支部书记。同时加大对后备力量的培养选拔，加强教育培训，提高党员干部的整体素质和能力。

3、抓经济，多方位开拓群众增收致富门路。千方百计探求农业增产和农民增收的新路子，广泛开辟农民增收的渠道和门路。督促各包帮部门和工作队从资金、技术、服务等方面给予所包村大力支持，帮助村集体发展农村干部自给工程和科技示范园项目，创办集体经营项目，年内每个工作队要帮助后进村创办1个增收项目。

4、抓服务，多为群众办实事、办好事。督促工作队根据各自的行业特点和部门优势，有钱的出钱，有力的出力，能修路的修路，能打井的打井，有政策、项目的给政策、项目，想方设法为所包村多办实事，多做好事。年内每个工作队至少要为后进村办2件实实在在的好事。

5、抓规范，推动实施村级规范化管理。按照《**市村级规范化管理工作实施办法(试行)》的规定，结合烟台市提出的“农村规范化建设年”活动，帮助后进村建立健全农村各项规章制度，搞好村级事务民主决策，财务公开和民主理财，抓好民主评议干部、评议党员等制度的落实，促进后进村的工作向规范化方向发展。

20xx年后进村帮扶工作计划分为四个阶段：

1、调查摸底阶段。工作队驻村后，要通过召开座谈会、走访老党员、老干部、入户谈心、政策宣传等多种形式，广泛开展调查研究，尽快摸清后进村在稳定、干群关系、班子建设、发展经济、自然条件等方面存在的突出问题。本项工作于20xx年1月底前完成，后进村帮扶办公室对各工作队到位情况进行一次检查。

2、制定计划阶段。各工作队根据排查摸底的情况，对症下药，

研究制定切实可行的帮扶计划。在广泛征求村、镇和包帮部门各方面意见的基础上，拿出切实可行、具有操作性的帮扶计划。办公室将各工作队的工作计划进行汇总整理，此项工作于20xx年2月底前完成。

3、开展工作阶段。各工作队根据制定的工作计划，列出年内迫切需要解决的重点事项，选准切入点，逐一解决后进村在稳定、班子、制度、经济方面存在的问题，扎实有效地开展工作。在此期间，办公室对各工作队工作情况进行跟踪调度和新闻宣传，此项工作于11月底前完成。

4、检查验收阶段。后进村帮扶工作领导小组办公室对照各工作队提报的年度工作计划，到各镇村实地检查验收，将检查情况进行通报并反馈工作队，各工作队认真开展“回头看”活动，调整工作思路，完善帮扶措施，为第二年工作打好基础。此项工作于12月底完成。

1、加强组织领导。帮扶工作领导小组办公室，具体负责整个帮扶改造工作的组织协调、调度检查和验收表彰等工作。同时，督促各镇街区、各包帮部门建立相应组织机构，落实领导干部联系后进村制度，及时调度掌握工作进展情况，当好驻村干部的后盾。

2、明确工作职责。各镇街区党(工)委要把驻村干部纳入乡镇干部范畴进行管理，每周召开一次会议调度驻村工作情况，半年和年底组织好对工作队的考评，要积极协调解决驻村队员工作和生活中的困难，为驻村工作创造良好的环境。

产业扶贫工作汇报材料篇三

这篇是本站小编特地为大家整理的产业城销售工作计划，希望对大家有所帮助!

一、计划概要

针对枣阳光彩产业城一期标铺、家居大卖场、小商品城20xx年需回款3亿元的销售目标，制定如下市场分析及销售计划。

二、机会与问题分析

项目以百盟集团为背景，拥有充足的商业支持力以及丰富的专业市场运作经验。也得到了市场和枣阳人民的一致认可，这点从第一次开盘能达到1400多组认筹中就足以证明。

1. 机会与挑战分析

基于襄阳百盟的影响力，枣阳人民对百盟是抱有很大希望、对于百盟产业城的顺利开业也是充满期待的。但由于几年来□xx市先后出现枣阳万象城、汉城等模仿百盟的商业模式先后面世，带走了一批投资户及自营户，但由于他们的不专业、不负责任，也伤害了一批投资户及自营户。我们现在要做的就是找回客户的信心，然他们重新回到百盟的怀抱。

2. 优势与劣势分析

枣阳百盟光彩产业城从地段、规模、规划、物流、仓储、办公配套以及政府支持力无论是枣阳还是襄阳，甚至武汉都是独一无二的。但目前在项目整体包装、推广上面，并没有将项目本身大气、航母般的气势诠释出来。对于一个近百万方的超大项目，几个板块同时启动，无论是规划、施工、宣传、策划、人员等都是极大的挑战。在3个多月□xx3天的时间内完成3亿元的回款不是问题，但目前市场的预热、形象的出街、沙盘模型的制作、各媒体资源的确定、蓄客、各种政策的制定及人员等等工作都没有启动，要完成3亿元回款的目标，在目前看来，困难是巨大的。

3. 问题分析

截止到今天，总共认筹112组，离xx月28日开盘仅有33天时间，按现在平均每天3、4组的来访量，到xx月28日可增加xx5组新客户来访。70%成交率，可增加74组认筹。加上之前的累计认筹189组。认筹全部认筹也才增加xx5组认筹，按照70%的转筹率，可完成实际成交132组，50万/套，开盘可完成6598万销售额。这是经过半年时间的准备才达到成绩。如果想在短短3个月时间完成近5个亿的销售额，3个亿的实际回款，按目前的来电及来访量显然是不行的。完成的开盘商业地产一般都遵循销售未动，招商先行的原则，目前已经签订的商户也是投资客以及自营客比较关心的。公布已进驻的商户信息，不管是对招商、还是对销售，都可以起到积极的推动作用。

三、目标

1. 财务目标

一期标铺、小商品城、家居大卖场年内完成销售额5亿元，完成回款3亿元

2. 市场营销目标

一期标铺剩余可售近500套，全部销售可完成2.5亿元销售额，可完成实际回款1.5亿元。小商品城以及家居大卖场两个板块须完成2.5亿元销售额，完成实际回款1.5亿元。反推成交套数为xx00户，完成认筹1428组，完成来访2040组，按xx3天的周期，平均每天接待新客户来访20组。分为三个卖场同时接待，每个卖场每天接待新客户来访7组。

四、市场营销策略

目标市场□xx市高收入家庭、个体户、公务员，年龄在35—55岁之间。 产品定位：低风险、低投入、高回报纯商业地产投资项目。 价格：价格稍高于市场水平。

配销渠道：1、通过专业广告公司，对项目整体进行重新包装(包括户外广告、报纸广告、海报、楼书、宣传单张、折页、纸杯、手提袋等等)销售物料的设计制作。2、通过专业的商业策划公司，对项目定位、推广、营销、各类宣传活动的方案的制定。3、成立一支精英的销售及招商团队，招商与销售相结合，客户资源利用最大化。4、服务：提供全面的商业物业管理。

广告：1、针对xx月28日一期标铺的开盘，设计一套新的广告画面及文案，着重宣传超大的商业航母，给客户最大的商业保障。2、针对即将面的家居大卖场和小商品城，设计一套品牌型的广告画面，在逐步更换主题卖场、炒作、认筹、开盘等画面。

五、行动方案

1□xx月xx日前完成商业策划公司及广告公司的签订。

2□xx月xx日前完成各媒体资源的整合及筛选

3□xx月18日前完成第一批广告画面的设计并制作发布

4□xx月18日前分别完成家居大卖场及小商品城人员到岗经理及以上级别2人，销售及相关人员6人，共计18人。

6□xx月30日家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

7□xx月中下旬视认筹情况确定时间开盘

8□xx月上旬家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

9□20xx年xx月中下旬视认筹情况确定时间开盘

10□xx月xx日前，一期标铺开始诚意登记

11□xx月30日前，一期标铺视认筹情况确定时间开盘

六、控制

按照以上行动计划，每个月都有一次开盘活动。推出的产品过于可能对于自营户有区别，但对于投资户，几乎是一致的。要想每个板块都能完成开盘的销售任务，且不至于让客户无所适从，我们只能制造产品的差异化，尽量填补不同客群的不同投资需求。

产业扶贫工作汇报材料篇四

转眼之间又要进入新的一年一年了，新年要有新气象，在总结过去的同时我们要对新的一年一个好的计划。我是一个从事工作时间不长，经验不足的工作人员，很多方面都要有一定的要求，这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订。做房地产市场中介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。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争

取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作进行了全面铺开，品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司各项工作上一个新台阶，在新的年度里，公司将抓好“一个中心”、搞好“两个建立”、做到“三个调整”、进行“四个充实”、着力“五个推行”。

第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面积12.6万平方米。建筑物为商业广场裙楼□xx大厦裙楼和一栋物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完

成方案图的设计;二月份完成扩初图的设计。在承办过程中,工程部应善于理顺与相关部门关系,不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程,也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时,应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主,以自我为辅,力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准,不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

公司确定的xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成,直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

目前,放眼全国各地房地产市场,成交量在下降,降价潮已相继出现。尽管下降幅度有限,但房价下降大势已经确立,房地产市场已经重回深度调整通道,消费者继续观望乃至弃购,市气持续低迷,成交量加速下降,甚至不少楼盘出现了“零成交”。2019年,房地产市场形势相当严峻。成绩只代表过去,未来仍需要努力,摆在我们面前的路更长,困难更大,任务更艰巨。需要我们发挥优势,克服不足,扬长避短,励砺奋进。

1、强化营销,做好新楼盘的销售工作。我们将按计划认真执行销售方案,根据销售情况及市场变化及时调整销售计划,修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结,对于突然变化的市场情况,做好预案,全力确保完成销售任务。

同时，组织相关的专业知识培训，使营销人员到销售形势的要求，上升到一个新的高度。

2、强化项目管理。继续加强质量、安全和工程进度管理，杜绝质量和安全事故的发生；采取有效措施加强施工成本控制；加强施工合同、工程技术经济资料的管理；进一步完善和健全材料采购制度，实行必要的比价和招标采购。

3、强化队伍建设。对干部职工加强“理想、责任、能力、形象”为主题的教育、廉政教育和业务培训教育，扎实推进固本强基工程，全面提高执政能力，提高队伍综合素质，打造一支能征善战的工作队伍。特别是要加强岗位培训、岗位练兵，有效提升全体人员的政治业务基本素质。

4、强化工作责任。坚持以责任落实促目标落实，围绕工程建设总体目标，将工程建设各阶段的工作任务细化分解，倒排工期，具体落实到科室、到人头，明确目标任务，强化工作责任，规定办结时限，落实奖罚措施，以极大的力度确保工程建设目标的实现。

5、强化规范管理。抓好制度落实，加快信息化步伐，强化管理措施，严肃纪律要求，规范运作程序，使各项工作进一步走向规范化、制度化、信息化轨道，全面提高工程建设的管理水平和效率，特别在成本控制方面，要继续改进，逐步建立一套可用、管用、实用的经营管理制度，不断增强工作的主动性和预见性。

6、强化企业文化建设，制订未来3年企业文化发展规划，高起步，高标准，高档次，通过举办小型演讲、小型知识竞赛、书画展览和读书活动等，整体实施企业文化发展战略，提高企业的竞争力和社会影响力。

总之，房地产企业发展是一项任重道远的使命，我们必须认清严峻形势，依靠提升楼盘促销活动、提升经营管理水平、

提升业务宣传手段和提升营销执行能力“四个提升”，刷新营销业绩，变不利为有利，变压力为动力，全面实现公司销售目标，新的一年把我们公司工作推上一个新的台阶。

产业扶贫工作汇报材料篇五

xx河村是地处赤岩镇最边远，自然条件较差的一个贫困村，现有十个村民小组，423户，1418人，由原蒿坪、金坪山、付家坡、低房、岭沟五个自然村合并而成，东与白河县相连，南与双河口村接壤，西至天宝寨、马保村，北与金寨镇交界。由于受自然条件制约，经济发展滞后，是首批被省确定的贫困村之一。目前全村有贫困户203户，561人，通村水泥路沿河而过，现已修通三条到组路，都是土路，一遇风雪天气就无法通行。低压网改，只改到各组的中心点，边远村庄院落未改到位。饮水工程，近几年靠老百姓投资投劳，水利局扶持水质，修了两处小型水塔，沿河道解决了近百余户饮水问题，全村还有20%农户饮水问题尚未解决。村主要经济来源，以劳务输出、烟草、蚕桑、畜牧，粮食生产为主。截止20xx年底，全村种粮面积2450亩，产量412吨，劳务输出约300余人，收入近600万元，种烟350亩，产值25万元，人均纯收入3000元左右。

（一）烟草以四组、十组为主，二组为辅，每年种烟350亩以上，收入近80万元，其中二组种烟有得天独厚的条件，眼光、气候、土质，技术基础都适宜烟草的发展。但由于交通不便，导致肩挑背驮的实际困难，至今未能解决烟草路，该组农户纷纷放弃种烟，致使近年来烟草面积不断下滑。

（二）蚕桑生产分布三、四、七、九组，在20xx-20xx年发展量高达300多张，但由于近年来外出务工人员整户外出，放弃了桑园管理，造成发种量有所下滑。

（三）劳务输出，因受自然条件影响，部分组基本上都以外

出务工为主，劳务输出全村约300余人，收入近600万元。

（四）畜牧养殖业，在20xx-20xx年间，我村有6户建立了养猪场，但近年来由于市场价格起伏不稳定，造成此刻无专业户。可是我村发展畜牧养殖还是有必须的基础，对猪、牛、羊、鸡的大力发展有必须潜力，有待进一步规划，分步实施、加大技术培训，扩大规模。

（五）茶园建设，计划在未来的三年内以五、六、七组每组连片100亩，全村到达500亩。

（六）中药材，计划在两年内以一组、三组、八组为主，发展丹参和其他中药材，面积达200亩，基本构成组组有产业、样样有规模。

（一）基础设施建设

1、通村水泥路、因20xx年夏季我村遭受了百年不遇自然灾害，通村水泥路部分路段遭到毁灭性破坏，在上级各部门的大力支持下，进行恢复。由于受毁坏的程度大，资金不到位，造成了水泥路断板、裂缝、塌陷，导致大小车辆无法通行和无法维修的现状。

2、十组的烟路又是与白河接通的跨县路，里程4公里，四组的道路2公里，总计6公里需要硬化，保证雨雪天正常通行。

3、通组路，我村二组是全村发展烟草最适宜的组之一，烟草面积能到达150亩以上，群众进取性很高。近几年来群众多次提出强烈要求解决通组路，由于资金问题无法解决，有待尽快落实。里程2公里，预计资金20万元左右。

4、便民桥，三组农户分布在一河两岸，阴坡居住的农户占40%，一遇河坝上水，学生无法上学，给群众的生产生活造成极大不便。初步预计资金4万元左右。八组要求解决通组路

心切，自行组织筹劳筹资已修通1.5公里道路，但由于道路便民桥工程量较大，预计资金约6万元左右，此刻是路、桥不通，已修的无通用价值。

5、移民搬迁已实施数年，根据国家整体推进原则，能人进镇、富人下山的思路，我村已有30%的农户改善了居住条件。但近年来由于到镇集中安路房价地基昂贵，价格太高，农民又不愿意远离土地，制约群众想改善居住条件又无法解决。现农户强烈要求、期盼在本村范围内解决移民开发点的问题，根据本村实际，加强力度，尽快解决。

6、低压网改，十个中心组基本都整改组中心点，由于山大人稀边远院落，全村大约有10公里未改到位。原金坪山、付家坡、低房三点变压器需要更换100伏安以上，有待进一步协调，以解决边远农户电力不足问题。

7、饮水工程，近几年全村仅在沿河道建了两座小型水塔，水利部门只解决扶持水质，农户投劳投资，解决了近100余户饮水问题。山上组、院落饮水问题应及时地进一步规划、分期实施群众饮水难的实际问题。

1、优势明显，大多数群众思想比较开放，发展产业各组都有自我的潜力和基础，能积极主动地配合镇村工作，盼望脱贫致富的愿望较强。

2、劣势也是村上工作面临的困难。由于受各项惠农政策的影响，部分群众等、靠、要思想严重，不愿意勤劳干活的人增多，本来自我能解决的问题，都要靠上头的扶持，种地干活的人也少了，讲吃喝、贪图享乐的人多了，异常是个别好逸恶劳的户享受低保和得到各种扶持，产业啥都不抓。本来比较勤劳的人看到此类情景，也滋生了等、靠、要的思想，严重地制约了我村的经济发展。其次是技术资金缺乏，比如在养殖业方面等，还有部分居住在高山的贫困户，投入很多资金修路是不贴合现实的，如何引导下山居住，靠什么方式生

存，这些都是摆在我们面前最突出的问题。

1、加强对群众的思想教育工作，要以本次扶贫工作为契机，对全村贫困户进行一次教育，并加大宣传力度，治贫先治愚，教育贫困户拜托等、靠、要的懒惰行为，让他们懂得现实真正的脱贫致富，单靠国家的扶持是不行的，关键是要改变思想观念，致富要靠自我勤劳的双手。

2、结合本村实际建立相应的扶贫机制，使每户扶贫户都有一个相应的包抓帮扶人，至少要有一个脱贫致富项目，由帮扶包抓人负责技术指导和资金，用扶贫致富事例引导群众进行发展。

3、村委会要定期召集贫困户到村上理解农技知识培训，请求帮扶单位邀请相关技术人员授课，并到户到地头进行现场指导，使每个农户真正掌握一至两门农业科技知识，加快脱贫致富的步伐，促使经济快速发展。

4、为扶贫项目实施工作打好基础，抓好各项工作落实。首先要将全村的扶贫人口和扶贫户公平、公正、公开的评选出来，准确掌握各户家庭的实际状况，制定帮扶措施。二是要谋划全村扶贫工作的总体方案，解决群众所反映的热点、难点问题。突出重点，分类排队、分类分期帮扶。同时加强与县驻村单位和扶贫工作相关单位的衔接力度，加快我村发展规划编制，早日研究制定扶贫工作计划，进取争取相关扶贫政策，加强和相关帮扶单位的联系，进取争取扶贫项目落实。