

2023年上市前期准备工作 项目前期工作计划表(优秀8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇一

目录

前言

第一部分 商业定位

第一章 项目总体定位

一、前期沟通总结

二、项目总体定位

三、项目的功能定位

第二章 商业业态定位

一、定位理由

二、业态定位

第三章 商业名称定位

一、商业案名定位

二、博览城的解释

第四章 商业管理功能定位

一、现有管理格局

二、金润物流的管理功能定位

三、现代化的管理体系

第五章 商业经营业种定位

一、主题物流定位 二、经营业种定位

三、定位规划

第二部分招商策略

第一章

第二章

第三章

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。

要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。

项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一部分 项目定位

第一章

一、前期沟通总结

本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。

前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。

鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。

由于南昌市批零售业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中

心定位提升出主题物流概念。

项目总体定位

二、项目的总体定位

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

三、项目的功能定位 1、功能组合（1）展示、交易功能区

该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。

？集中主题规划，导购便利（吸收零售商业的优点）；

？增加了展示的设计，为交易提供了一个动态的展示平台（有利于展

示商品的风采，便于看样定货）；

？经营产品以品牌商品为主导（通过展览展示为品牌企业提供一个推

广新品和展示企业的平台，有助于吸引品牌企业进入本项目，体现

本项目的中档商品交易中心的定位）；

？销售形式以开架式销售为主，统一结算，营造了良好的购物环境（良

好的购物环境有利于吸引品牌或名牌企业进入、扩大零售和

批发交

易量；减轻经营人员工作压抑，营造舒适的工作环境）

？对于小的代理商可将仓储和批发、零售一体化，但需达到展示功能

要求（设计标准模式、类似街面专卖店）；

？可配计算机，进行客户管理，仓储管理[mis系统）-预留管线。

目录

前言

第一部分商业定位

第一章 项目总体定位

一、前期沟通总结

二、项目总体定位

三、项目的功能定位

第二章 商业业态定位

一、定位理由

二、业态定位

第三章 商业名称定位

一、商业案名定位 二、博览城的解释

第四章 商业管理功能定位

一、现有管理格局

二、金润物流的管理功能定位

三、现代化的管理体系

第五章 商业经营业种定位

一、主题物流定位

二、经营业种定位

三、定位规划

第二部分招商策略

第一章 招商总策略

第二章 招商阶段设置

前言

商业物业是房地产业里经济价值最高的物业形态，在动态的经济大环境中，商用物业疲惫的活跃着——高回报刺激着巨资开发；而经营的艰难加大了风险。要让商业物业从“炙手”向“可热”转化，就要在分析大的物业环境下，结合项目本身，步步为营，攻克风险的城堡。

商铺时代的来临，催化了商业市场的竞争，加速了城市商业的繁荣，新兴商圈挑战传统商圈，随着城市改造步伐的加快和商铺概念的深化推广，市中心商圈和洪城大市场的商圈的局面被打破，香江、鸿顺德纷纷涌现。本项目要在激烈的商战中占据最高点，就要做好工作中的每一环，而招商在工作

环中是关键的一环，它赢与否关系着销售战的再打策略。

要做好招商工作就要有一个好的招商策略来指导。我们的招商策略在“赢了再打”的总策略下，各工作环节环环相扣，做好“赢”的工作后，然后“再打”下一战役。

项目要生存，必须做好招商工作，积累前期客户；而招商的成功要有一个好的策略才能得以保证。但策略不是凭空而生的，是在市场的基础上，对商业准确定位后，在概念上创意不行，在经营上还要有思想。

第一部分 项目定位

第一章

一、前期沟通总结 本项目不是一个简单的商业地产或商业经营项目，因而在对它进行评介和探索其商业价值所在时，是在宏观区域市场范畴和大流通领域里寻找恰当的出路。

前期报告在充分的市场调查基础上，深入研究了南昌市的商业发展格局，并创造性的提出了“批发mall”的市场形象定位概念和物流中心定位。但是在市场定位方面，报告并未提出更多可供参考的选择。没有能够充分体现出本案的相对市场优势，“批发mall”的市场定位同样无法全面体现本案的核心竞争力，缺乏足够的市场引爆力。鉴于此，我们针对前期市场调研报告中的部分内容进行了深度分析。

由于南昌市批零业总体竞争环境在不断恶化，商战一触即发。为避免正面火拼，寻求更高层面的边缘性竞争优势，本项目在前期报告中采取“洛克菲勒不淘金”策略，跳出圈外，在产业选择方面独辟蹊径，针对市场特点和本项目自身的优势，为加强市场引爆力，我司在原方案的基础上进一步对物流中心定位提升出主题物流概念。

二、项目的总体定位

本项目立足于服务周边市场，集批发、零商品展示交易、物流配送功能等为一体，具有强大辐射的大型现代化的主题物流中心。

项目总体定位

三、项目的功能定位 1、功能组合（1）展示、交易功能区

该功能区是本案的主功能区。展示功能与交易功能区，形成了前“展”后“店”的格局，依托南昌对于江西极强的辐射作用，通过动态的展览展示提升本项目的辐射半径。

？可配计算机，进行客户管理，仓储管理（mis系统）-预留管线。

（2）会展会议、推介培训服务功能区

该区域是市场的配套功能区，主要是提高本案的档次和水平；

？同学院、行业协会等共同成立具有一定权威的专家顾问组委员会，为

会展会议、推出和培训奠定基础；

（3）零售功能区

是团购客户，它走的是一种cc的批零兼售的仓储式超市功能。

或者引入专业商店的品牌商家，如国美、苏宁等电器经销商；东方家园、百安居、好美家、欧培德等建材家居超市、法国的低压电器分销商企业蓝格赛等。将行业的巨无霸与小批发企业融为一体，借助大企业同小批发企业的错位经营，形成

某种批发产品种类的集群。

同时，引入一定比例面积的超市，专营店，可以汇聚消费人流，增加本项目的出售或出租面积，降低投资商的风险，增加项目的成功率。

（4）休闲娱乐功能

本案的经营者既是一个庞大的经营群体，也是一个庞大的消费群体，一

招商人员个人工作计划 第一：招商专员工作职责 一、收集、整理、市场行情、以及竞争对手等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助主管负责公司专卖店的拓展工作。

三、定期向主管汇报工作情况和意向客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司与部门下达的空白市场拓展任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、请遵守公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立意向客户数据库，负责公司拓展资料的管理、工作及后期的立意向客户跟进与签单。

八、负责搜集意向客户提出意见与建议等信息的记录及回访工作。

九、负责拓展工作指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对拓展动态情况的质询。

十、负责招商的前期谈判和合同签订，并负责开业前期的服务与管理。

十一、完成领导交办的其他工作。

第二：招商专员的工作职责

一、协助收集、整理、归纳市场行情、价格，以及新项目、竞争对手、客源等信息资料，提出分析报告，为部门业务人员、领导决策提供参考。

二、协助招商主管负责公司电脑产品的招商工作。

三、定期向招商主管汇报工作情况和客户跟踪情况，定期进行工作总结，提高工作计划性和有效性。

四、按照公司下达的招商任务编写年度、月度招商计划书并负责具体实施。

五、严格执行公司各项规章制度，服从管理。

六、具备较强的组织协调及沟通交际能力，勤奋敬业。

七、建立电脑代理商客户数据库，负责公司招商文件资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。及后期的电脑代理商的客户关系维护。

八、负责监查客户的意见或信息的记录及回访工作。

九、负责各类经营指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时答复领导对销售动态情况的质询。十、负责招商的前期谈判和招商书的起草、签订，并负责出租的后期管理及出租费用的按期收取。

招商会工作人员安排

会务总监：

主持人：

音响师： 灯光师：

主讲： 分享： 售票： 检票： 接待：

礼仪、送花： 采购： 场控： 2016个人工作计划

首先，对于过去的2015年，我差不多是在不断摸索中，甚至是可以说是在不断的碰壁中度过过的。

得到了较大的提升。转眼，时间一年就过去了，招商工作虽说是细火慢炖的工作，但是对于各个阶段的目标还是需要时刻铭记在心。

2015年考核在即，2016年也已经开始了，对于2016年的工作计划，首先我自己的第一感觉就是：2016年的计划和工作要趁早，从一月份就开始，不能等过年，磨洋工。

我自己之前联系过几家市场化招商的代理公司，其中有一家叫做中国招商网驻南京分公司，最近电话联系的一个工作人员，一个东北的外派招商人员，24岁的小姑娘，标准90后。不仅现在还在南京坚守岗位，而且时常在江苏的各个园区进行拜访，每周的拜访活动都很频繁。另一个，我自己也能感觉的到越是到年底，我们的政府和园区各位领导其实出访抑或接待来访也是较多的，工作较平时而言，只能看到是更忙了，所以作为我们招商部的一员，我觉得越是这样的时间节点，越是考验一个招商员。

其实招商确实应该如此，这个岗位是很特殊的，逢年过节，其实更是拓展人脉，进行多渠道招商的大好时机，平时出去招商，单位的大小领导不是出差就是开会，运气不错的话，

也能遇到几个领导在家又很闲客气坐下来聊聊看的企业，基本现在的经济背景下，效益又不是很好，近期不打算扩张规模。

至于具体的2016工作计划，我将从工作目标和工作方法两个大的层面来思考。第一，就是工作目标，我要锁定自己的2016工作目标。对于园区而言。目标自然是以2016年上级的考核计划为具体目标，争取在我加入咱们园区招商的第二年的具体工作过程中，在王主任的带领下发挥更大的能量，为这个整体的目标的实现，不仅要多出力气，更要能够多出点成绩。除了整体的园区目标以外，我个人也给自己定下2016的个人目标，再接下来的一年里，争取实现。

向是斜的，而且还很有可能锤子一下就砸在自己的手上。

所以2016年我的第一个目标就是钉240颗钉子，主动出击还是很有必要的，目标分解下来以后就是每个月需要主动联系客商，并收集有效信息至少20条，每个工作日必须联系有效客商一位，将收集的信息加以归纳，以备筛选。

第二，完善数据库跟踪机制，2016年，利用互联网及计算机，将项目信息加以归纳整理，做到每个项目信息跟踪进度，方便调取查看。在此基础上，采用“135”跟踪法，对目标对象展开有序的跟踪回访，“135”就是第一次联系后，只要不是拒绝的对象，就要继续跟踪，第一次跟踪的时间为首次电话或登门拜访后的一天以后，第二次就是距离第一次的回访电话三天以后，第三次就是距离第二次拜访的五天以后。频繁联系，争取将每一条来之不易的项目信息挖掘到最大价值。

第三，拓展人脉，作为招商员，过去一年新认识了很多社会上的各行各业的人，既然是市场化招商，工作机制相对较为灵活，可以和各行各业的相关人员做朋友，其次也可以与同为招商战线上的其他园区的招商员成为好友。我给自己定立的目标是：每天新认识一个人，能够联系的上；每周新交

一个朋友，可以偶尔嘘寒问暖一次两次；每月新交一个可以经常联系，互相帮忙的好朋友。这些人可以是公司的中高层管理人员，也可以是公司内具体负责项目投资的相关工作人员，也可以是其他园区的招商人员或者管理人员，一定可以为我的2016的工作计划添翼助力。而且这样的添翼助力来的效果更加长久，既是个人成长的可持续途经，也可以在后续的工作过程中不断提供帮助的捷径。在具体的工作措施和方法上。

2、积极做好在谈项目、意向项目的推进工作。将有效的项目尽可能的加快速度去推进。3、强化以商招商。

(2)不断拓宽服务领域，深化服务层次，配合园区的其他部门做好企业的相关服务工作，跟踪服务，竭力为企业排忧解难，营造一个宽松的发展环境，让落户企业宣传下蜀。

(3)经常性深入企业，及时掌握企业发展动向，捕捉招商信息。

(4)进一步建好项目信息库，做到管理细致，跟踪盯靠及时到位。4、熟悉招商激励机制，调动各方面、多渠道招商引资的积极性。通过适当的政治鼓励和物质奖励，促使招商效果最大化。5、发挥资源优势，拓宽招商引资领域。

对于当下的经济新常态，我个人感觉方向要正确，首先对于招商地区而言，目前最能出效果和成绩的必然是南京及其周边地区。其次，对于目标企业而言，体量和生产工艺流程上最能出成绩的还是我们特色园区产业链上的上下游企业，尤其是近两年来，随着建华的公司升级改造，部分产能转型！应该可以带来更新的上下游需求。

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇二

1988年到1990年我在吉林化工学校石油炼制专业系统地学习了《炼油工艺学》《炼油过程与设备》《化工机械》《仪表自动化》《电工学》等专业知识。在工作中理论联系实际，把

所学到的知识很好地应用到实际工作中，成为业务骨干。1991年到1994年我又在吉林大学应用电子技术专业函授学习三年，系统地学习了《数字电路》《计算机的应用》《电路测量》等专业知识，获得大专文凭。使我增加了知识，增长了才干，在工作中能更好地完成上级领导分配的各项任务。1999年由于工作需要我被调到排水车间工作，在这段时间里，我一面工作，一面刻苦学习污水处理业务知识，熟练地掌握了《废水的物理处理技术》《废水的化学处理技术》《废水的生物处理技术》《污泥的处置与利用》并对《废水生物处理的新发展》也进行了学习与探索。由于努力学习，刻苦钻研，是自己的业务水平明显提高，在同行业中小有名气。

1993年在仪表车间工作时，参与了对催化装置的自动化控制系统，由气动仪表向电动仪表改造，并圆满完成任务。1995年参与了将差压变送器改造成靶式流量计的工作，并获得成功，为公司节省了采购费用，增加了效益。

1997年担任生产调度期间，参与了常压炉和锅炉燃料流程的技术改造。该原来的单回流为双回流，有效地改善了常压炉出口温度的波动。

1999年被调到排水车间工作后，先后建立了工艺设备档案，编写《污水处理装置操作规程》，为装置的操作提供了技术依据。同年，提出将集水池提升泵50yw80-30-4型长轴液下泵改为is80-65-160型离心泵，大大地减少了维修费用，给平稳生产提供了保证。

20xx年50m³/h污水处理装置生化系统，污泥回流部分，由于污泥回流泵选择不当和阻力大等原因，是污泥回流不畅，严重影响了生化的处理效果。于是，与车间的技术人员反复实践和研究，选择了用80w150-10-4型立式排污泵代替原有污泥回流泵，并在回流管线上加设风吹扫流程。使污泥回流畅通，生化处理系统达到正常处理水平。生化池原有曝气头是橡胶

薄膜微孔曝气器，薄膜容易脱落造成曝气不均匀，而且，维修一次损失很大，费用很高。我们经过研究向公司提出建议，改用金刚砂曝气头，改造后，不但提高了曝气效果，还降低了维修费用。

20xx年与车间人员一起组织实施对刮油机的改造，将行车式刮油机改造成链条式刮油机，提高了刮油效果。

50m³/h污水处理装置浮选系统原来采用的是压力溶气气浮工艺，由于溶气罐容积小，电磁阀不好使，溶气效果差，使浮选反应不好，达不到处理要求。与公司领导研究决定，改压力容器气浮为气浮机气浮，省去了浮选回流泵和压缩风的消耗。既节省了能耗，又提高了处理效果。

20xx年污水处理装置的隔油系统要求，水面油层厚度不能超过5，必须收油，然后，将污油打到渣油燃料油罐脱水。由于渣油燃料油罐少，经常耽误污水处理装置对污油的回收，致使污油积存在隔油池内，是有层厚度增加，严重地影响了隔油系统的处理效果，并且增大了浮选系统的负荷。为了解决这一矛盾，我们建议在隔油池西侧建两座100m³污油罐。先将污油收到污油罐中脱水合格后，再送到渣油燃料油罐。于是，我们自己设计工艺流程，合理安装加热装置和确定罐高以方便脱水。彻底的解决了污油在隔油池内积存的这个问题。

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇三

负责集团财务核算、报表合并，及实施全面预算管理；

经营成果及数据分析，优化数据管理系统，完善财务规章制度；

提高公司财务治理，改善内部控制流程；

监督遵守国家财税法令，纪律和集团会决议；

完成领导交办的其他工作。

任职要求：

本科及以上学历，经济学、财会、金融等相关专业；

诚信正直、认真负责、执行力强；

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇四

今年以来，在区委、区政府的重视和关心下，我区商务工作努力克服国内外经济形势低迷和国际投资、需求减少等不利影响，负重奋进，多措并举，各项工作有序推进，有力助推全区经济发展和民生改善。

一、主要工作

1、积极提升利用外资质量。加大审批攻关力度，提高审批效率，使五洲国际、南光置业和高佳太阳能等项目通过了商务部、省商务厅的审批。全年预计新批项目22个，到位外资亿美元，引进3000万美元以上重大项目3个，外资总部项目1个。

2、努力促进外贸稳定增长。组织35家企业参加广交会等境内外展销会，拓展海外市场。积极对上争取外经贸扶持资金，优化通关、检验、外汇结算环境，全年申报省、市各类外经贸扶持资金3030万元，争取展销摊位150个，举办5场外贸政策宣讲会，新批外贸经营备案企业130家。全年预计实现外贸进出口总额22 亿美元，其中出口18亿美元，新批境外投资企业6家，完成中方投资额7000万美元。

3、全力组织招商活动。组织赴日韩、美国、香港、台湾开展招商引资活动，宣传了我区的投资环境，结识了一批新的客商，推进了日矿富士、大唐新时代摩尔商业城、长兴化学等项目，促进了阿波罗单丝等22个项目落户，新增外资意向项

目38个，新增服务业重点在谈项目15个。

4、全力做大服务外包产业规模。进一步加大服务外包龙头企业引进力度，引进了贝贝帕克、鲁班软件等国内知名软件企业，全年共新引进外包企业60家。京北方、柯莱特等企业规模快速扩大，全年预计完成服务外包业务合同额亿美元，同比增长44%，执行额亿美元，同比增长51%，各项指标增幅列全市各板块前列。引进服务外包人才600多名，对上争取服务外包扶持资金万元，无锡加中软件培训有限公司被列为xx市首批“服务外包人才计划”重点培训机构。

5、全力推进服务业转型升级。加快万达广场等重大项目建设，全年预计完成服务业投入254亿元，同比增长17%。启动赛格电子市场、乐购洛社店、金属交易中心等市场建设，建成汽车4s店6家，创建成市级商业示范社区1个，省级为农服务社1个。编制完成全区农贸市场规划，启动5家农贸市场改造提升工作并达到进度要求，通过市级验收4家。顺利完成生猪屠宰点清理工作，完成生猪屠宰点关闭方案。组织19家市场开展促销活动66次，全年预计完成纳税营业收入1210亿元，同比增长；完成限额以上社会消费品零售总额亿元，同比增长25%，增幅列全市各板块前列。

6、全力推动旅游产业提档升级。加大景区、酒店及配套设施投入，全年预计完成旅游业收入亿元，基本建成桃花岛景区、明都大酒店、锦江花园酒店、艾迪花园酒店、冯其庸学术馆等旅游设施。积极创建旅游品牌，阳山省级旅游度假区获批，洛社锦绣翠竹大酒店被正式评定为三星级酒店及银叶级绿色旅游饭店，阳山农家生态园被评为省四星级乡村旅游点和自驾游基地。

二、的工作思路

20指导思想是：认真学习贯彻党的十八大精神，深入落实科学发展观，按照区委、区政府提出的工作目标和总体思路，

坚持招商先行、商务为民、创新创优、转型升级的工作方针，深入创建“开放商务、民生商务”服务品牌，着力提升招商成效和利用外资规模，扩大外贸出口，做大服务外包总量，加快服务业转型升级，培育旅游特色，努力实现商务工作平稳较快发展。

年主要工作目标：到位外资同比增长5%，外贸出口同比增长5%，服务外包各项指标同比增长30%，社会消费品零售总额同比增长16%，服务业投入同比增长20%，纳税营业收入同比增长12%，服务业税收同比增长10%。

(一) 创新招商机制，激发招商活力

围绕招大引强的思路，大力实施招商引资“五六七”行动计划，即创新五个招商机制，组织六大招商活动，形成七大招商产业链，全面开创招商工作新局面。

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇五

今年以来，吴江市物价局紧紧围绕市委、市政府“双抓双促”中心工作，坚定信心，履行职能，千方百计破解难题，全力推进科学发展观在价格工作中的创新实践，努力实现“两保一推”的总体目标。

一、1-5月cpi运行情况

1-5月份我市累计居民消费价格指数下降了，除1月份由于春节购销旺盛的原因同比出现正增长外，2-4月份同比都出现了下降。在构成居民消费价格总指数的八大类中，呈现6降1升1平的趋势，其中烟酒及用品类上涨，食品类持平，医疗保健和个人用品下降，居住类下降，娱乐教育文化用品下降，家庭设备用品及维修服务下降，衣着类下降，交通和通讯类下降。1-5月份，我市价格总水平总体平稳，未出现大起大落的现象，为促进企业发展和居民消费提供了良好的价格环境。

二、上半年重点工作

(二)做好三大服务，助推发展惠及民生

今年以来，国际金融风暴继续蔓延，并且越来越影响到实体经济，经济环境不确定因素增多，吴江经济发展面临前所未有的挑战。我局紧紧围绕市委、市政府“抓投入促增长、抓服务促发展”中心工作，转变工作思路，认真履行职能，做好“服务发展、服务基层、服务群众”。

——创新价格监管手段关爱民生。我局始终坚持实现好、维护好、发展好最广大人民的根本利益这个工作重心，在解决人民群众最关心、最直接、最现实的利益问题下功夫，今年共开展民生价格检查4项，实施行政处罚19件，经济制裁万元，受理和答复群众举报(咨询)140件。同时不断创新监管手段，确保监管效果。一是将监管的关口前移，主动防范。春节前，为确保年夜饭价格“阳光”，我局向全市餐饮业挨家挨户发放了《吴江市物价局关于餐饮行业价格自律提醒函》，要求餐饮企业认真学习价格法规，强化诚信意识，合理制定菜肴、酒水价格和服务收费，做好明码标价工作，禁止价格欺诈。由于做好事先警示，今年我市有关“年夜饭”价格问题的举报明显减少。针对校园小店批零差价过高，未按规定明码标价等问题，我局联合教育局向各学校发出倡导，要求各学校将小店的租金控制在合理的范围内，并向经营者发放了提醒函，要求经营者要遵循公平、公开、诚实守信的原则合理制定价格，做好明码标价。

三是将成本监审的范围从监审目录扩大到全部民生商品和服务。5月1日起对涉及民生的商品、服务定调价前必须进行成本监审，将成本作为定价的主要依据，对不合理的成本予以事先剔除，使民生价格的制定更科学合理。

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇六

a□报告程序

b□规划启动

- 1、各医生工作站采取手式开处方。
 - 2、门诊收费处应随时准备发票，进行手工收费。
 - 3、门诊西药房与中药房采取手工发药，并应备用药品价格表（如价格有调整药剂科应及时通知各药房更改）
 - 4、住院科室用药，查阅处方后到住院西药房采取借药方式进行。
 - 5、住院西药房采取手工方式发药操作，并做好各科室药品的登记。
- 1、软件系统故障：操作员可以关闭计算机并拨除电源插座，过一分钟后重新启动计算机将自动修复错误。同时信息科应做好软件操作系统的快速备份，在最短的时间内恢复计算机运行。（如不能正常关闭计算机，可直接按主机电源5秒强行关闭，此操作对计算机有损害请尽量避免）

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇七

- 2、制定、参与或协助上层执行相关的政策和制度；
- 3、负责部门的日常管理工作及部门员工的管理、指导、培训及评估；
- 4、指导并协调财务稽核、审计、会计的工作并监督其执行；

- 6、向公司管理层提供各项财务报告和必要的财务分析；
- 7、负责组织公司的成本管理工作；
- 8、进行成本预测、控制、核算、分析和考核，确保公司利润指标的完成。

上市前期准备工作 项目前期工作计划表篇八

已经公开发行人公司债券；

公司债券的期限为一年以上；

公司债券实际发行额不少于人民币五千万元；

公司申请债券上市时仍符合法定的公司债券发行条件。

债券发行的另一个重要的条件就是股份有限公司的净资产不得低于人民币三千万元，有限责任公司的净资产不低于人民币六千万元”。

股票经*证券管理部门批准已经向社会公开发行；

股本总额超过4亿元的，向社会公开发行的比例10%以上；

公司在最近三年内无重大违法行为，财务会计报告无虚假记载；

开业时间在三年以上，最近三年连续盈利；

原国有企业依法改建而设立的，或者本法实施后新组建成立，其主要发起人为国有大中型企业的，可连续计算。