快消品规划 品牌建设年度工作计划(优质5篇)

人生天地之间,若白驹过隙,忽然而已,我们又将迎来新的喜悦、新的收获,一起对今后的学习做个计划吧。通过制定计划,我们可以更加有条理地进行工作和生活,提高效率和质量。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。

快消品规划 品牌建设年度工作计划篇一

- 1、开展北京地区期货从业人员全员培训。学习的内容包括职业操守、职业生涯、前沿经济理论、经济形势、文化修养等,通过更新知识,拓宽知识面,全面提高管理人员综合素质,以适应市场快速发展的要求。
- 2、组织高管人员国内外考察学习。根据各期货机构的要求, 分期分批组织中、高级管理人员到国内外期货发展较快、管 理经验较丰富的地区考察,学习先进的经营知识及理念,提 高北京期货业的管理水平。
- 3、开展专业技能培训。视市场上市新品种和市场发展变化的需要,有选择地对研发、财务、交易结算、技术、交割、风险控制及操盘等专业人员进行培训。通过深入系统学习和后续职业教育,保持并不断提高专业胜任能力,促进期货机构平稳运作,规范发展。
- 4、组织岗前培训。根据《期货从业人员执业行为准则》提出 期货从业人员在从事期货业务前,应当经过专门的岗位学习 和培训,具备相应的专业知识、技能和职业道德的要求,组 织新进入期货行业的. 人员进行岗前培训,并对考试合格者颁 发培训合格证书,以解决期货机构因人员少不便培训及培训 成本高等问题。

- 5、及时组织从业资格考前辅导。随着金融期货的推出,期货的认知度不断提高,参加期货从业资格考试的人员日益增加,为提高参考人员的通过率,以提供期货机构在扩大规模中有更多的人员选择,每次考试之前,将视参考人员的要求,组织考前辅导。
- 6、及时组织品种推介和行情发展趋势分析。对即将上市的新品种,积极配合交易所做好推介宣传工作,使北京的期货机构及投资者能及时了解新品种的特征、交易规则等注意事项,为期货机构开发市场,抓住机遇拓展经营提供方便;对已上市的品种积极配合交易所开展行情分析研讨,为活跃市场及控制好风险提供保障。
- 7、组织"20××中国·北京期货市场论坛"。在总结前两届信息技术与风险控制研讨会的基础上举办20××中国·北京期货市场论坛。力争办成国际性的年度会议。
- 8、举办第九届期货高管年会,以"期货与基金"为主题,探讨期货与基金的相互作用,期货基金发展的条件及前景,为期货市场的创新突破提供理论依据。
- 10、按照《北京期货机构公平竞争自律公约》的要求,督促期货机构从交易运作、风险管理、到开发客户、收取手续费和人员流动等方面全方位贯彻落实公平竞争自律公约,严格赏罚制度,维护北京期货市场公平竞争、和谐发展的良好秩序。
- 11、积极开展行业文明服务达标活动。股指期货推出后,商会将组织北京的期货业,按照北京市创建文明行业的标准,在前2年开展创建活动的基础上,进一步深入开展创建文明活动,推动期货机构全面提升服务标准,实施优质服务,为树立良好的期货业形象打好基础。
- 12、组织从业人员年检。按照中期协的授权或者积极配合中

- 期协做好北京地区期货从业人员的年检工作,把好从业人员的质量关,提高期货从业队伍整体素质。
- 13、开发客户服务短信平台。作为期货电子邮局的补充,通 知义务短信发送,实现证据保全的作用,进一步提高客户服 务质量。
- 14、开发客户服务、管理平台。结合投资者信用管理工作的 落实,建立客户服务与管理系统。为期货机构提高管理效率, 作好客户服务,加强风险分析、提前做好风险防范和化解工 作创造条件。
- 15、继续做好电子邮局的推广与利用。电子邮局为期货机构及时履行告知义务,并可提供法律依据的功能,较其他工具仍具有不可替代的优势。今年仍要做好电子邮局的推广宣传工作,力争更多的会员,更多的期货机构使用电子邮局。
- 16、做好人才引进与人事服务工作。根据期货机构的需要,积极为各单位引进所需的人才,重点做好应届毕业生的引进工作。
- 17、探讨建立中、高管人员的管理平台,对中、高管人员的合理有序流动起到引导作用,提高中、高管人员职业化水平。
- 18、加强与交易所的联系与合作,利用交易所的资源,组织开展座谈交流游览等活动。
- 19、探讨建立高管俱乐部(期货商俱乐部、联谊会)。
- 20、组织北京期货业体育比赛,进一步丰富业余生活,活跃 气氛,增强北京期货业的凝聚力。组织第九届期货杯乒乓球 比赛,组织第九届期货杯高尔夫球比赛。

快消品规划 品牌建设年度工作计划篇二

一、品牌名称 品牌名称:融入式党建 二、品牌核心内涵 通过融入式党建发力支农支小,助力乡村振兴。建立党建与业务深度融合、行内与行外紧密共建机制,将党建工作融入经营、融入驻地、融入岗位、融入考核、融入乡村振兴,探索"党建助营销""党建助清收""党建助管理""党建助群建"等具有 xx 特色的"党建+"模式。

三、品牌内容体系 (一)

党建融入经营

- 一是突出党管银行。突出农商行国有金融资本属性,突出党委的决策核心地位,提交董事会、监事会、职代会审议的各项议题必须先经党委会审议通过,保证党委决策对全行各项重要决策的前置程序。
- 二是突出党建引领。将党建工作要求写入企业章程,纳入经营目标考核。坚持党建工作和中心工作同谋划、同部署、同考核。在业务营销上,通过党建联盟共建方式助力全行大零售战略实施。
- 三是突出队伍建设。坚持党管人才,不拘一格将能干事、干成事的干部员工充实在关键岗位、基层一线。

四是突出作风保障。组织开展形式多样的党纪党规、法律法规和警示教育,把听意见、解难题、拿对策的现场放在基层一线,以务实作风坚决防止和克服形式主义、官僚主义。

 $(\underline{})$

党建融入驻地

一是以党建为切入点。推荐我行党员干部进入共建社区党组织任职,党员任社区或村支部副书记,非党员任主任助理或副主任,同时聘请街道社区工作人员为我行营销员或宣传员,以双重身份推动社区共建工作。目前已向街道社区选派党建联络员 183 名、挂职干部 43名,并接受 24 名区县干部到我行挂职。

二是以活动为发力点。利用社区或我行现有闲置房产,共同打造社区活动中心,开展系列主题活动。

三是以产品为突破点。与街道社区辖内企业、社团、医院、 学校合作,推动账户开立、支付结算、代发工资、供应链融 资等配套业务落地。

快消品规划 品牌建设年度工作计划篇三

- 一. 加强党员的教育培训,提高党员整体素质。
- 二. 充分发挥党员的主体带动作用,全面提高教师整体水平。

我校党支部始终坚持依靠党员、调动党员在创建工作中的积极性,充分发挥他们自身的优势,达到党员自我教育、主动提升、不断完善的目的,同时带动教师整体水平的提升。在开展"一个党员一面旗,争做党员先锋岗"活动中,我们充分发挥党员的先锋模范作用,在教师范围内开展"教学示范岗",在班主任范围内开展"德育示范岗",在后勤人员范围内开展"服务示范岗"的争创活动。面向全校公开党员名单和具体工作岗位,公示党员岗位承诺,接受全体师生的监督,对所有党员岗位职能履行情况进行定期和不定期检查、督促和考核,引导和组织广大党员在本职岗位上带头学习强素质,带头创新争一流,带头服务比贡献,带头自律树形象,努力成为工作中的模范、岗位中的先锋、业务中的能手,服务中的标兵,以自身良好的形象影响和带动身边的群众,真正做到了教师学有榜样,赶有目标,促进了学校教师整体水

平的提升。

三. 坚持不懈做好"爱心助学"结对帮扶活动。

加强党的宗旨教育, 使全体^v^员牢记全心全意为人民服务 的宗旨,并落实到各自的本职工作中去,在各自岗位上发挥 先锋模范作用。我校党支部全体党员根据学生的家庭状况、 思想动态和学习情况,细心分析,建立贫困生结对帮扶档案, 确定结对帮扶对象,积极开展"三爱三送"活动,即;关爱 贫困生,给学生送温暖,关爱学困生,给学生送信心,关爱 特困生,给学生送方便。例行开展"万名教师访万家"活动 和一对一"导师制"爱心资助活动。所谓一对一"导师制" 助教活动,即全体党员面向全校42个班,从2千多名学生中选 出帮扶对象, 针对他们的思想品德和个性表现, 在全面了解 的基础上作出科学分析,通过每周一次的谈话、教育和引导, 使他们积极主动的投入到有益的学习活动中来。同时,党支 部还分别对全校11名贫困生实行一免一补、对22名特殊 生、80多名学习上需要帮助的学生进行一对一帮扶,将党员 承诺化为行动,将温暖送到学生的心灵。另外,我们还利用 一名党员在贵州支教这一资源,在广大师生中开展了为贵州 小朋友捐献学习用品和图书活动,让远在贵州的小朋友感受 到我们富小师生的温暖, 此项活动在青岛晚报头版头条进行 了报道。

- 四.加强党建品牌创建活动,推进学校工作向纵深发展。
- 1. 利用党员大会、教师会面向全体职工、党员开展党建品牌的学习宣传动员工作,让每一名党员、师生员工明确创建党建品牌不仅是党组织建设的需要,也是不断提高学校办学特色、提升教育教学质量的需要。通过召开动员会,利用好宣传橱窗、黑板报、标语、广播,积极营造创建氛围,使创建工作在学校形成较大的影响,使品牌的创建过程深入人心。
- 2. 制定健全的党建管理制度和有效工作机制,结合学校特色

标准,在制度上保证品牌建设的有效开展。我校党支部在不断完善党建制度的基础上,结合学校的养成教育亮点,编制了教师教学行为养成规范和教师办公文化养成条例,确定核心价值观"细节决定成败",提出并实施了"突出养成教育、办社会满意学校"的品牌管理理念。

3. 创新服务,彰显品牌个性。个性就是特色,特色就是生命。我校党支部本着以党建品牌带动全面发展的设计思路,充分发挥党员、入党积极分子的自身优势,开展各种特色活动,利用"六项工程"打造真正适合富小发展的特色党建品牌,并在特色范围、特色内容上不断创新。如,在学校党支部的总体部署下,发挥各方面的积极性,开展各种具有自身特色的品牌创建活动:即借助党建品牌进行延伸,推出子品牌,例如,"教育即服务"品牌、"爱心助学"品牌、"关注课堂、聚焦课堂"品牌、"锻炼一小时,快乐一整天,幸福一辈子"阳光体育运动品牌等,有效的促进学校党建品牌横向覆盖、纵深发展,保持党建品牌的生命力。子品牌的定位与实施与党建品牌的具体特征相联系,使党建品牌的特色性、目标性在子品牌中得以具体实施。

快消品规划 品牌建设年度工作计划篇四

xx找房(北京)科技有限公司(以下简称xx找房公司)是一家定位于以科技驱动的新居住服务平台企业。公司成立两年来,始终坚持以党建引领平台企业高质量发展,为进驻平台的新经纪品牌、线下门店、服务者和消费者提供高品质服务,实现从传统居住向智慧新居住的跨越[]20xx年4月[]xx找房公司成立党委。一年多来[]xx找房公司党委将党建工作融入到推动企业发展和承担社会责任的各方面,持续推动平台企业高质量发展。特别是,新冠肺炎疫情发生后[]xx找房公司党委积极发挥基层党组织和党员的作用,成立疫情防控领导机构和工作机构,在xx[]xx等33座城市成立抗击疫情志愿服务队,积极协助社区做好疫情防控工作。公司向中国红十字基金会捐

赠1000万元驰援湖北,为疫情防控贡献了力量。

强化党建引领提升政治站位

xx找房公司党委坚定履行平台企业党组织的政治责任,坚持高位谋划、高位推进,以高质量党建有效服务线上线下融合和打造新居住品质服务生态,把党的组织优势和政治优势转化为平台发展优势,引领平台连接的新经纪品牌、线下门店和服务者,助力社会治理和民生服务再上新台阶。

在业务发展中[xx找房公司党委坚持以党的政治建设为统领,教育引导党员增强"四个意识"、坚定"四个自信"、做到"两个维护",确保^v^决策部署在居住服务平台落地生根。公司党委坚持在深刻领悟上下功夫,将真学作为重大政治责任,花精力系统学、深入思考学、联系实际学,学出坚定信仰、学出忠诚可靠、学出使命担当。同时在学习中强化结合,把实际工作摆进去,深刻领会蕴含其中的马克思主义立场、观点和方法,深刻领会贯穿其中的强大真理伟力,不断锤炼科学思维,增强工作的科学性、预见性、主动性和创造性。

自20xx年x月x日起[]xx找房公司每日面向全平台陆续推出[]gr每日播报》《政策日报[][]xx政事观》等系列内容,以音频、文字、企业微信公众号推送等形式,对^v^决策部署做到第一时间传达学习。以[]gr每日播报》为例,截至6月底,已经播出百期,内容包括疫情防控、复工复产、志愿服务、垃圾分类、新基建等,做到播报内容与行业发展相结合,有播出、有反馈,确保发挥教育党员和员工的作用。

夯实党建基础筑牢发展根基

xx找房公司党委坚持以高质量党建引领高质量发展,着力增强员工的政治认同、思想认同、情感认同,不断夯实党建基

础,筑牢居住服务行业高质量发展的根基。依托党建工作的突出优势,将党建工作的软实力转化为平台发展的硬支撑,以务实作风抓牢基础,以综合施策精准发力,在服务平台发展上做到融合为一。围绕推动居住服务行业正循环这一目标来抓党建,推动党建工作与发展中心工作深度融合,把抓任务落实作为检验组织力的试金石、磨刀石,把支部建在业务一线、让党员顶在关键位置,在为消费者提供品质居住服务中彰显党建成效。

目前[xx找房公司已进驻全国110个城市和地区,合作新经纪品牌超过250个,连接门店近4万家,约37万经纪人在平台上提供服务。聚人、聚心、聚气、聚力[xx找房公司党委正不断加强党建引领,激活"红色引擎",以"筑梦新居住,永远跟党走"为核心,推动党建引领新居住高质量发展重点工程,实施红旗筑城、新居住先锋和凝心聚力3大示范建设项目,推进"一城市一组织""一品牌一支部"建设,推出跨品牌、跨地域"党员经纪人线上亮身份"行动,完成志愿服务注册登记纳入国家规范化管理。持续以检视和解决制约平台迈向高质量发展的掣肘问题为切入点,坚持问题导向、效果导向、目标导向,在平台发展中把学习教育、调查研究、检视问题、整改落实贯通起来,夯实平台发展的政治保障、思想保障、组织保障,提升市场竞争力,破解党建和运营"两张皮"难题。

创^v个建方式激发企业活力

xx找房公司党委主动适应信息时代新形势和党员队伍新变化,不断创^v个建工作方式和互动方式,主动参与社会治理、履行社会责任,让党建工作更高效、更精准、更贴心,是满足居住服务行业高质量发展的现实需要。

居住是民生大事[xx找房公司党委以提升服务推动发展、凝心聚力共创伟业为工作出发点和落脚点,切实发挥榜样引领作

用,激发平台服务者干事创业热情,推进居住服务新基建实践,成为居住服务行业新基建的探路者。

快消品规划 品牌建设年度工作计划篇五

因此,品牌工作是业务开展、公司发展不可或缺的一环。

按照以上精神,将客户分类、不同客户当前对公司的认知情况、对不同客户我们传播工作的目的、对不同客户我们传播的关键信息、对不同客户我们不同的传播手段,梳理成一张【品牌传播规划表】(下图为示例),就能把品牌传播工作和业务的关联性、各个传播场景的不可或缺性(对应预算)展现出来了。