

最新大学生跑腿创业计划书商业模式 大学生创业计划书(模板6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的的是新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

公司月计划 月份的工作计划表篇一

1. 对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

2. 解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

3. 销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

目标市场：

将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

重点促销产品：

鸡汁和果汁在xx年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

销售队伍人力资源管理：

1. 人员定岗

南京办固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

2. 人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

3. 关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡茶馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人

员要具备清醒的思维,长远的战略眼光,善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性,打开每一个产品流通的环节,确保产品顺利分销。

4. 培训

给予全体办事处人员进行定期的培训,在销售技巧及谈判过程上进行实战的演习。

对于xx年工作计划我心里已留底,我相信一切在于行动,把我们所有的计划和目标都付诸于行动,当我们年底再总结的时候一切会有不同的收获。

公司月计划 月份的工作计划表篇二

【篇一】

一、思想品德

1. 知道友好的对待小朋友,同伴之间要友好相处,不争不抢。
2. 学会关心爱护动植物,具有初步的生态环保意识。
3. 遇到困难能够请老师帮忙,有事情能够及时告诉老师。
4. 知道用普通话和老师、同伴交流,并利用晨间和区域活动的时间,提供给幼儿锻炼的机会,使幼儿能在集体面前大胆表示、建立他自信心。

二、常规教育

1. 能克服困难,懂得遵守游戏规则,不动手推、打同伴。
2. 帮助幼儿养成独立进餐的习惯,愿意吃各种食物、不挑食。

3. 在活动后知道合作收拾整理小型体育器械。
4. 不随便乱动玩具柜里面的积木和区角游戏上的物品。

三、生活卫生工作

1. 随时进行卫生常识教育，对个别幼儿进行重点指导。
2. 注意口腔卫生，不把不干净的物品或手指放进口腔。
3. 能正确使用餐具，有文明的进餐行为，细嚼慢咽，不挑食，精神集中地吃饭，注意地面和衣服的整洁。
4. 能安静入睡室，在老师的帮助下，能按顺序*裤，放在固定的地方，安静就寝，睡姿正确。

四、安全工作

1. 知道外出时不离开成人，不接受陌生人的物品，不跟陌生人走。
2. 结合幼儿年龄特点，进行适当的安全教育，增强其自我保护意识和能力。
3. 知道放学后不在园内玩耍、不买小摊上的食物。
4. 口袋中有零食、小玩具等能主动交给老师，不自己偷偷玩耍，避免发生意外。

五、家长工作

1. 根据本班具体情况，有针对性地出好家园共育栏目，及时向家长宣传有关幼教知识，让家长及时了解幼儿在园情况。
2. 开展秋季亲子运动会，通过各种途径达到家园教育同步，

大家一起运动的快乐。

3. 请家长多注意孩子的身体状况，并配合教孩子正确穿*服和擤鼻涕的方法。

4. 家纺个别孩子。

【篇二】

一、工作重点

1、鼓励幼儿做自己能做的事情，如：穿*服、收放玩具，感受独立做事情的快乐和满足。

2、加强幼儿盥洗环节的生活常规的培的培养。

3、鼓励幼儿用语言表达自己的想法与建议，喜欢应答。

二、教育目标

(一)健康领域

1、鼓励幼儿多喝白开水，养成经常喝水的习惯。

2、培养幼儿饭前、便后洗手，养成饭后擦嘴、漱口的的良好生活习惯。

3、养成良好的睡眠习惯，逐步学会按次序穿多衣服和鞋袜。

4、会玩球、包、小车等多种小型运动器材，喜欢做模仿操。

(二)语言领域

1、愿意用语言与别人交往，喜欢应答。

2、喜欢听故事、儿歌，理解其大意，愿意跟读儿歌。

3、喜欢和成人一起看书，愿意自己看熟悉的、感兴趣的图画书，有初步爱护图书的意识。

(三) 社会领域

1、会自己选择活动，做自己能做的事情，如穿*服、收放玩具，感受独立做事的快乐和满足，对自己有信心。

2、喜欢来，喜欢老师和同伴。

3、初步学习轮流，体验规则的作用，初步养成遵守规则意识。愿意与同伴交往和游戏，知道同伴的名字，初步学习与同伴分享玩具和图书。

(四) 科学领域

1、积极运用多种器官感知周围的事物，进行自发的探究活动。

2、感知体验“1”和“许多”以及它们的关系。会使用简单的数学词汇和语言。

3、通过感知、操作来比较2-3个物体间常见凉(如大小、长短等)的差别。

4、关注自己身边的环境，有初步的环保意识和行为(如把废弃物放进指定地点等)

5、感知四季最明显的特征以及下雨、下雪等自然现象，体会天冷了多穿衣服，天热了少穿衣服的自然关系。

(五) 艺术领域

1、对生活中的各种声音感兴趣，尝试探索身体发生的“小乐

器”初步感知声音的强弱。

2、喜欢参与音乐、美术活动，在活动中感受快乐和满足。

3、学唱六度范围内的五声音调的歌曲。

4、能随着音乐做简单律动进行自我表现，并初步体验与他人沟通、交往的快乐。

(六) 家园共育

1、天气逐渐转凉，建议家长利用休息日多到户外一起活动，保证适量的户外游戏时间，提高幼儿的运动兴趣和抗病能力。

2、建议家长为幼儿提供方便活动的着装和鞋，如袖口及裤腰的松紧要适度易挽、好脱，不穿紧身衣裤和系带的皮鞋等。

3、建议家长在日常生活中多给幼儿提供自己动手做事情的机会，激发幼儿做事的信心，促进幼儿动作进一步协调发展。

4、建议家长每天坚持和幼儿一起看书，在交流中促进他们的语言发展。

5、共同培养幼儿做事有秩序的好习惯，鼓励家长教育幼儿爱护玩具，玩完后鼓励幼儿和成人一起收放好。

【篇三】

例如：大部分幼儿能够在用餐前洗手、独立进餐，饭后自觉擦嘴并漱口，午睡时自己穿脱鞋子及简单的衣服。在本月我们还注意帮助幼儿建立良好的学习常规和游戏常规，大部分幼儿已经能很好的适应幼儿园的生活。

二、教育教学方本月我们开展了《亲亲我》和《礼仪》主题活动

孩子们开始愿意用各种方式来表达对成人的爱，和老师说说悄悄话、拥抱、告诉老师喜欢我们。我们在一系列有趣的活动中和幼儿一起积极地运用感官去感知周围的世界本月我们还召开了小班家长会，针对家长关注的焦点问题，介绍了小班一日活动时间安排，播放了孩子们在幼儿园的生活、学习、游戏片段，并根据本班幼儿实际发展情况，就如何做好家园配合与家长进行了开诚布公的交流。本次家长会不仅拉近了幼儿园与家长、教师与家长的距离，还让部分缺乏正确教养知识的家长在与教师和其他家长的交流中获益匪浅。相信通过这次和家长之间真情的接触和交流能使家园共育做得更好。

三、环境创设方面随着《亲亲我》主题的展开，我们布置了“绘画”专栏，在主题墙面上布置了幼儿涂色的“我喜爱的糖果”。

四、家长工作方面：

我们平时注意与家长交流，并通过家路路通与家长进行沟通，了解幼儿在家、在园情况。开展的主题活动得到了家长的支持和配合。家长和孩子一起收集了各种活动材料。

公司月计划 月份的工作计划表篇三

- 1、帮助幼儿养成独立进餐的习惯，引导幼儿愿意吃各种食物，
- 2、对桌椅要轻抬、轻放，不拖桌椅。
- 3、引导幼儿外出时不离开成人，不接受陌生人的物品，不跟陌生人走。
- 4、引导幼儿在活动后知道合作收拾整理小型体育器械。
- 5、知道友好的对待邻里的小朋友。
- 6、引导幼儿大胆回答问题，学习用语言讲出操作活动的感受

和发现。

7、鼓励幼儿大胆表达自己的请求和愿望。能朗诵简短2-3首儿歌。

8、用自然音唱歌，吐字清楚，学会唱3、4首歌曲。鼓励幼儿大胆地在集体面前演唱熟悉的歌曲。

艺术 下雨了、宝宝涂色、碰一碰、蔬菜水果盖大印、ok发型师、乐乐的新房。科学 大萝卜、放到水里会怎样、喂小鱼、冬天真有趣。常规培养 1、加强幼儿的安全教育，使幼儿认识火警、匪警的电话及有伤害性的物品、行为和危险的地方，形成初步的安全意识。

2、通过晨间谈话、榜样教育等加强对幼儿常规教育及良好生活、行为习惯的培养。

3、加强对幼儿听与说的能力培养，知道用普通话和老师、同伴交流，并利用晨间和区域活动的时间，提供给幼儿锻炼的机会，使幼儿能在集体面前大胆表现、建立他们的自信心。

4、优化班级教育环境，定期及时地为各个活动区提供充足的、幼儿感兴趣的半成品或非成品的材料，以激发幼儿的探索欲望，提高幼儿的动手能力。

5、教幼儿学习穿脱衣物，会将脱下的衣物放整齐。

家长工作：

1、天气转冷，鼓励孩子早睡早起，坚持天天上幼儿园。

2、请家长继续指导幼儿在家结合儿歌练习穿脱衣裤。

3、在家中，和孩子进行“我喜欢什么”的谈话，收集、整理孩

子自己喜物的物品。

4、 家长在家里可以多与孩子讨论幼儿喜欢吃的水果，并告诉幼儿吃水果的好处。

5、 利用双休日和幼儿去室外收集树叶，并与幼儿讨论收藏叶子的方法，和幼儿一起精心收藏树叶。

公司月计划 月份的工作计划表篇四

策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的—是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

企业精神“三生万物，以人为本；和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造□xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的□20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

公司月计划 月份的工作计划表篇五

按照集团公司安全生产工作会议的部署安排，以及安全生产目标要求，坚持以人为本和全面协调可持续发展的科学发展观，坚持“安全第一，预防为主”的方针，牢固树立“安全生产责任重于泰山”的观念，强化对安全生产工作的领导，全面开展安全生产大检查，继续深化安全生产专项整治，推动服务区加强基础工作，依法强化监督管理，努力实现服务区安

全生产状况的进一步稳定好转。

二、主要目标

一是服务区安全生产状况稳定好转，火灾事故为零，重大伤亡事故为零，伍佰元以上工伤率为零，伍佰元以下工伤率在1%以，治安案件发生率1%以下。

二是重点部门的安全状况明显改善，发生损失在1万元以上的事故为零，食物中毒率为零，商品过期发生率为零。

三是进一步建立健全服务区安全生产监督管理体制和工作机制，安全生产工作建设取得新的进展。

三、具体安排

1、第二季度：召开服务区安全生产工作会议，明确目标任务明确安全生产监管员，明确安全生产管理员完善服务区各项安全生产应急预案；做好“五一”节期间消防、防盗等安全检查；开展“安全生产月”活动，制定具体实施方案开展第二季度安全生产工作检查。

2、第三季度：加强食品安全管理，重点加强对餐厅、超市安全和消防安全的检查、整治工作开展防事故保平安，保畅通，交通安全夏季战役工作开展第三季度安全生产工作检查。

3、第四季度：开展火灾隐患普查整治工作做好“国庆、中秋”期间安全生产和稳定工作开展第四季度安全生产工作检查及年终考核安排春节期间各项安全生产检查工作。

公司月计划 月份的工作计划表篇六

1、全面启动仁义镇2011年新型农村合作医疗农民健康体检工作。

2、下乡15天，查看村级保健员工作手册及格种资料，核对孕产妇数，叶酸上报登记数，叶酸随访登记及孕产妇手册发放登记等。

3、进一步完善孕产妇随访记录表及回收的孕产妇保健手册，完善各种资料及登记表。

4、组织村医生学习妇幼保健知识，嘱加强宣传产前筛查，新生儿筛查及hiv筛查，听力筛查及服用叶酸的作用与意义。发动孕妇及时来院做产筛，力争在9月10日前完成产筛任务数，完善各种资料，随时迎接2011年的年绩效考核。

5、做好增补叶酸片工作，告知村级保健员及时发放叶酸并做好登记，按时进行叶酸3.1.1访视工作，并要求签名留电话。