

2023年资源开发方案(精选5篇)

无论是在个人生活中还是在组织管理中，方案都是一种重要的工具和方法，可以帮助我们更好地应对各种挑战和问题，实现个人和组织的发展目标。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

资源开发方案篇一

领导重视，建立一套得力的安全管理队伍。成立了以校长陈月玉任安全领导小组组长，廖荣兵为副组长，领导小组成员为李巧云、伍庆宇、廖丽红、李云、罗荣平、陆仿。形成一套安全管理网络。

其次，进一步完善安全制度。使安全管理制度更加科学、合理、规范、易操作。学校安全工作领导小组和各班班主任签订安全工作现任状。建立了各项安全工作检查评比制度、安全工作管理制度。实行领导安全值日检查制。值日领导对每天的安全工作负总责，领导小组成员依表值日。针对我校学生比较多，楼道比较窄，安全隐患大的状况，安排专人进行管理。

以校为本，讲求实效，制定完善的宣传教育内容。

活动开展初期，我们组织以领导小组为核心的宣传小组，针对我校的实际，制定我校的安全宣传教育内容。

(1) 警示教育：认真宣传学习《小学生日常行为规范》，正面教育师生自觉遵守《规定》和《规范》，同时以外地发生的安全事故为借鉴，反复宣传教育。

(2) 自我保护：在小学生中进行如何自救，如何应对走失，被拐骗等安全防范的教育。

食品卫生安全：教育学生不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。

活动安全：加强课外活动及课间活动的。

(3) 行路安全：加强送路队的管理，强化交通法规教育。

我们利用各种会议对师生进行安全重要性地教育。红领巾广播站每日都对，以及与安全方面是和人进行表扬与批评，通过广播，学生学到了许多安全常识，感受到了安全的重要性。、宣传橱窗等更是学生宣传安全的主阵地，全校出了以安全为主题的黑板报，在校园处处都能感受讲安全的气氛。

我们还在全校开展“让安全进校园，把安全带回家”的主题班会。

为了提高学生学安全、讲安全的积极性，我们还举办了安全知识讲座，在此期间我校开展了“防雷、防和防火灾”演练活动。寓安全教育于活动中，加强安全教育，提高安全意识，养成安全习惯。

首先，对学校的每一个角落进行排查，消除安全隐患。各班班主任对本班级的用电线路和门窗进行一次检查，特别是检查窗户用小锤敲一敲，检查接口处是否离焊，玻璃边缘用手摸一摸，看看上面的油腻是否要脱落。由领导小组成员参加对学校围墙、大门、厕所、楼房、外面用电线路等公共设施进行了一次安全大检查。

其次是加强了食品卫生安全教育，保证不让一例食品事故发生。学校教育学生不到外面的摊点上购买零食、饮料等，防止病从口入，毒从口入。检查学生的体质和有无的发生。

第三、利用班队课、晨会课，渗透等途径，加强对学生开展安全预防教育，使学生接受比较系统的防溺水、防触电、防

病、防食物中毒、防运动伤害、防火、防盗、防骗、防煤气中毒等安全知识和技能教育活动。

第四、利用学生常规管理这一手段，对学校内外出现的各种安全责任事故进行曝光，警示每一个班主任加强安全管理，保证学校的每一个安全指令地落实。

第五、经常性地组织学校各部门对学校各处进行安全大检查，摸清学校可能存在的安全隐患和潜在的矛盾，并做出相应的对策，真正做到防患于未然，把事故消灭在萌芽状态中。

为了让每一个孩子能够安全学习，我校充分利用社会各界力量，加强对安全工作的宣传与管理。

我们还修订了加强学生乘坐机动车上学的管理制度，杜绝一切社会闲散人员进入校园，以明确责任，确保学生安全。

学生的安全教育工作常抓不懈，常抓常新。正是因为学校能从实际出发不断健全和完善学校有关安全工作方面的，才形成了学校安全保卫工作和学生安全教育工作有章可循，以章办事，违章必纠的良好局面。使学校安全管理网络覆盖到校园的每一个角落，每一个角落。

当前，学校安全工作的不断增大，学生中独生子女越来越多，他们在家庭中受到的保护多，缺乏生活，自我保护意识和安全防范能力低。但社会治安问题日益严重，这就大大增加了学校安全工作的难度。安全工作只有起点没有终点，必须做到长期的警钟长鸣，这是一项长期的、复杂的系统工程。

今后，我们将进一步重视学校安全教育工作，及时解决安全工作中出现的新问题，不断提高学校安全教育工作水平。

资源开发方案篇二

回顾酒店试业的一个月时间里，各部门克服了刚刚起步、经验不足、欠缺默契等方方面面困难，经历了因知名度不够、准备不足而在广交会吃零蛋的尴尬，经受了耐恒公司、环亚公司等团队入住的接待考验，各部门通力合作，逐渐由创业走向了成熟的团队协作模式。

正式运作的前半段，由于经验不足、沟通不够，部门与部门之间出现了各自为政、相互打压的混乱局面。在董事会的正确领导下，及时规范了各部门规章制度，分清了权责，使管理工作逐渐走向完善。

1. 要求各部门制定部门规章制度和 workflows，分清权责，并严格按照制度办事，以制度管人，避免了人管人的管理不足之处。

2. 成立酒店质检小组，每周二下午全酒店范围内大检查，发现问题记录在案并要求相关部门限期整改并上报董事会。日常不定期抽查各部门工作状态，及时整改，长抓服务质量！

3. 建立值班经理制度，负责处理夜间突发事件，15分钟处理不了的问题必须及时汇报总经理，建立起快速的处理机制。

4. 整顿保安部，打掉小帮派导致的集体怠工现象，补充了新鲜血液，严格按照服务规范开展保卫工作，使保安部逐步向好的方向发展。

前厅部作为酒店的窗口部门，从客人到店的第一分钟到离店的最后退房，无不起到一个桥梁的作用。对于这一批新进的员工，由于经验不足、管理不到位，导致经常出错，特别是在收银方面，直到目前尚未走上规范化，经常出现错帐、少钱等现象。在礼节礼仪方面，远未达到酒店要求的热情有礼、殷勤、快捷、专业的服务规范，经常导致客人投诉。有鉴于

此，下一阶段将严格管理、整顿前厅部工作规范。

在销售推广方面，销售部克服了交通不便的困难，对东区周边企业进行了全面的铺市，在开业前期对周边企业、翡翠绿洲等目标客源市场进行了针对性的夹报宣传、派发传单，对黄埔区主要潜在消费人群进行了短信群发，并在15号和23号成功召开了小型的试业酒会，有效地加强了与主管上级部门和周边企业的沟通，让粤来悦商务酒店的知名度进一步提升。

今年的广交会，由于政府严抓、竞争激烈的外因和酒店知名度不高、准备不充分的内因，导致出现了很不理想的业绩，经过对销售部的及时调整，在广交会后半段，成功接待了耐恒公司8间房住3天的小团体和环亚公司56间房住4天的大型团队入住，使酒店迎来了第一个营业高峰。

西餐厅参照上岛管理模式，严格要求，高起点高要求，管理团队日益成熟。圆满完成了三大接待任务，即两场百人自助餐酒会和环亚公司百人早餐用餐。在散点市场的开拓方面，西餐部根据地理位置和客源习惯，及时推出了全场8折、餐后送饮料、喝饮料送早餐等营销策略，有效地吸引了一批目标客源，通过优质的服务，牢牢抓住了这一批客人成为西餐厅忠实顾客。现在基本上保持每天4500元以上的营业额，并不断向更高的营收进发。

管家部是酒店最大的一个部门，同时也是管事最多最杂最累了部门。开荒前期经受住了时间紧、工作范围大、加班加点的考验，在全面试业运营后，管家部配合业主方验收了各部门的工程，不厌其烦地与施工方就工程遗留问题磋商，敦促其按酒店要求整改。在对客服务方面，严格按照服务规范，把好质量关，做到了客房卫生零投诉！服务员对客热情有礼，目前员工心态稳定，并逐步走上正轨。

资源开发方案篇三

月底了，又到了自我总结的日子了，现在的总结感觉有点像应付差事只要能通过公司考核就行了，越来越失去了写博客作总结的真正意义了。今天下午公司开月底会议，主要内容就是各分公司子公司做月工作总结，无非就是汇报这个月的业绩，以后再接再厉。。。自我感觉都是形式主义者了，失去了会议的重要性，虽然会议从一点半开始不到三点结束，虽然会议上不断地人来人往。。。但还是能给我们许多启发，尤其是胜哥最后做出的总结详细分析了现在的形式，然后各个分公司子公司具体往哪个方向去发展，可以说能给我们很大的帮助，然后业绩做得好的公司，更能给予我们精神上的压力与前进的动力。所以虽说这个总结会议有点形式主义吧，但自我感觉意义还是非常重大的。

在工作总结中，全面、深入地回顾这段时间本单位和个人所取得的成绩，总结工作中的宝贵经验，培养、锻炼自己的思维方法、分析能力、辩证观点、鼓舞干劲。总结还对这个月作规划没有得到落实或落实不到位的原因及工作中存在的问题，分析出现问题的原因，从而提出解决问题的办法，进一步做好来年的各项工作都是很重要的。如果说我们在实践中增长才干，那么每次的总结也是增长才干的一种好方法。所以，工作总结的过程也是我们自我提高的过程，更是我们提高工作能力的重要途径。

任何一种事物、一项工作，都存在内在联系、外部制约，都有它自身的发展、运动规律。遵循这些客观规律办事就能顺利达到预期的目的，否则就会受到违背规律的惩罚而招致失败。而要找寻、发现客观规律的途径就需要总结。工作总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对本单位的工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。

回顾过年来了自己的工作，刚开始还有点沉浸在过年的味道，但随即一想赶紧纠正过来，自己就开始认真努力的工作，而正当我工作的同时却忽略了一个很重要的问题，那就是我把我的团队抛弃了，自己忙得不亦乐乎，可团队的人却闲的不亦乐乎，总公司给安排了团队，但却跟以前没什么两样。醒醒吧，在这样下去面对的将是淘汰出局。这些日子以来，慢慢的对团队的同事为人处事有了一些了解，然后再根据不同性格的人做具体的工作安排，然后再按照这个制度去严格的执行，有什么问题，有任何不懂不会的我非常乐意花费更多的时间去指导，虽然开始进行的速度很慢，但我们的团队在进步，在成长，我就很满足。虽然操心但却很充实。

抹杀了自己的梦想，而庸庸碌碌的过一辈子……

树欲静而风不止，子欲养而亲不待。这是很多人的痛，也是很多人一辈子的遗憾！

资源开发方案篇四

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

1. 电话初次拜访客户75家。
2. 电话有效客户10家。
3. 实地拜访客户5家。
4. 要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话

的时候还是有很多问题的存在!磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态!措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询!资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献!争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳!争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧 措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理 措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xx.8~20xx.9□顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20xx.8~20xx.9□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力! 20xx.8~20xx.9□能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

一、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)。

二、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)。

三、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)。

四、市场开发(包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持)。

资源开发方案篇五

10月11日在一的号形体房开展了南昌市女子中等专业学校校团委学生会第二十届正式面试，参加面试的同学都是来自各年级各班的同学，她们其中很多人是班上的班干，参加面试

的同学共有90人， 经过筛选最后共录用63人， 其中团委秘书部7人、社团部7人、组织部8人，学生会文体部7人、生活部9人、学习部6人、纪检部9人、宣传部10人，另外校广播站、青年志愿者和升旗手也开始招新，人数众多，最后校广播站筛选出13人，升旗手筛选出21人，青年志愿者筛出36人，各部门的人员已经就位，工作正在慢慢的开展，青年志愿者的同学已经在学校在各个地方开始监督和值周，突击队在每天早上的6点开始晨练，规章制度也从新更改并下发至各部门。

在10月17日，校团委组织了全体的学生参加第二十届团委学生会聘书发放仪式，到场的学生了99人，聘书仪式的最后，全体学生参加宣誓仪式，“在这里我代表南昌女子中等专业学校第二十届团委学生会宣誓，我志愿加入南昌女子中等专业学校第二十届团委学生会，我会严格要求自己，遵守校纪遵守校规做到以身作则”这是同学们在国旗下的庄严地宣誓，机会是留给有准备的人，成功是留给努力的人，我相信她们都会做得很好的。

在10月26日，校团委在校操场组织了别开生面的团员活动，参加这次活动的同学有13个班级，160多人，本次活动的形式主要是以游戏为主，简称为《团员大作战》，活动目的是促进各班团员之间的认识和熟悉，培养各班同学之间的团结互助以及她们的组织能力、协调能力、思维能力和反应能力，来缓解学习上给同学们带来的压力。

活动的主要形式是以游戏为主，由于时间的关系，我们准备了五个游戏，在这次活动中，我们以班级为代表参加游戏，本次活动针对的是共青团团员，非共青团团员不能参加本次活动，我们希望通过这次活动让参加本次活动的同学在这次的活动中认识更多的同学，在学校结下更好的人际关系网，让同学们在游戏中成长和学习，我们主张“友谊第一，比赛第二”我们也在每轮比赛中设有奖品。

游戏介绍：

1、团团圆圆

2、你争我夺

3、章鱼接力赛

4、歌词接龙

5、终极游戏，在组织本次活动的期间，我们做了大量的工作，从计划这次活动到实际操作，中间出了很多问题，有大有小，其中因为没有很好的把握时间，导致两个游戏没能进行，中午的一个半小时只组织了各班团员做了三个游戏；人员的分配也上出现错误，没有考虑到小细节上去，导致一些工作人员不知道该干什么，在这里我会好好去反思这个问题,如何进行好的人员分配，如何去组织一个好的活动。