

2023年商品销售计划书 商品房后期工作计划(优秀5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。计划可以帮助我们明确目标,分析现状,确定行动步骤,并制定相应的时间表和资源配置。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文,希望大家可以喜欢。

商品销售计划书 商品房后期工作计划篇一

1. 安装一队对热水器排烟管墙上的孔洞进行疏通。
2. 装修作业队对 4-6#住宅户内开关进行调平,确实不能调整的,统计上报经理部,同时抄送安装一队,安装一队再进行调平。
3. 1-6#住宅主门头灯安装 1 月 13 日前完成(安装一队、安装二队、作业二队),主门头卫生清理 1 月 13 日前完成(作业二队、装修作业队)。
4. 装修作业队、作业二队 1 月 13 日前完成已售户型室内保洁。
5. 1 月 14 日移交 1-6#住宅户内门钥匙和设备用房钥匙(包括管井、电井);1月 14 至 15 日移交 1#、3-5#住宅中已确定入住时间的 60 套户型和接待用房;1 月 16至 20 日前移交完成 1#、3-5#住宅中已售和剩余未售的全部户型;1 月 21 日至 25 日移交 2#、6#住宅。

队整改人员再次进入住宅整改,必须从 2#汽车坡道进入车库,从负二层进入主楼各楼层,同时要求整改人员整改后务必做好保洁。

7. 装修作业队 1 月 13 日前务必清运完南侧道路剩余石材和住宅所用吊篮，1 月14 日装修作业队对看房通道南侧道路上的楼梯进行恢复，并对楼梯进行整改完善。
8. 1 月 13 日前装修作业队和作业二队各上报 2 人到保卫部，协助物业公司进行管理，过渡时间 1 周。
9. 1 月 15 日至 1 月 20 日 1-6#住宅首层及以下每栋住宅安排 4 人进行保洁。
10. 1 月 14 日上午 8:30 在南侧看房通道集合，各作业队自备打扫工具，进行卫生大扫除。
11. 门禁系统抓紧安装、调试，有问题及时上报经理部（安装一队、安装二队、作业二队），1#住宅剩余铝合金窗框和百叶抓紧安装。抄送：经理部领导，工程部、物设部、安质环保部，装修作业队、作业二、三队、土方作业队、防水作业队、安装一、二队。

篇二：

第二次商场会议纪要。

1、确定 2 个土建地面砖镶贴施工队伍，商场镶贴由卫振东与付两个班组同时施工，精装修吊顶及分割由恒坤装饰公司与^v^班组同时施工，商场空调与防火门施工由杨经理班组负责。

2、施工进度安排：商场施工工期到 7 月 30 日完成交付验收，为了工序配合及细部找补我们要在 7 月 15 日各各分项达到验收标准。地面砖 5 月底施工完，大面积施工前要先样板开路，自检合格后上报公司，公司组织验收后方可大面积施工；我们施工管理人员要做好技术交底签字有效。16 日各个班组要将施工进度方案上报项目部，然后上报公司。采取跟踪管理。

3、要求各个班组做好施工组织，马上面临麦收，各班组早日做好打算，不得因为麦收出现停工或延误工期先现象。施工图纸已经出来装饰队伍会后到办公室拷贝一个电子图，熟悉一下做个图纸审核南侧商场由^v^班组开始施工先将卫生间水管安装完。地面砖镶贴完 48 小时后方可上人行走，个班组注意成品保护。

1、空调走管 5 月 25 日前施工完毕可以退场。室外机组底座马上可以施工。

2、丛经理：乙方所用装饰材料 16 日前必须上报，包括生产厂家、规格、价格，我们将不定期对现场材料进行抽检，如出现与样品不符将严惩不贷。

3、消防要马上将通道处消防喷淋确定出来葛经理：5#楼主楼内消防及空调暂不能施工装修暂缓。

5、土建：各个班组进场要挂施工电表；确定一下地面伸缩缝处理方案； 篇三：共创集团工程调度会议纪要。

一、关于家世界二期整改方案落实情况：装修外墙基本上完工，装修方案变更，直接影响工期，尽快落实施工方案。空调：三楼完工，二楼已完成三分之二工程强；等待施工方案落实，尽量避免工程返工；空调机房具体位置确定以便施工。消防：三楼基本完工，二楼百分之六十已施工。

商品销售计划书 商品房后期工作计划篇二

二0一一年，我局工作的总体思路是：以党的--大精神为指导，全面贯彻落实科学发展观，积极推进社会主义和谐社会建设、“四化两型”建设，围绕民族团结发展、发展民族经济这两大目标，不断巩固和发展平等、团结、互助、和谐的社会主义民族关系，充分发挥少数民族群众在促进经济社会发展中的积极作用，为促进更好更快发展，为夺取全面建设小康

社会新胜利作出新贡献。我局制定了全年工作要点。

一、20--年工作总体思路

全年民族工作总的要求是：全面贯彻落实党的一届六中全会和县委经济工作会议精神，继续开展“四个文明”建设及“全国文明县城”创建工作，深入贯彻落实科学发展观，牢牢把握各民族共同团结奋斗、共同繁荣发展的两大主题，大力开展民族团结进步创建活动，促进少数民族地区经济、文化等事业的发展，推动少数民族文化发展和繁荣，关注“民生”，努力解决少数民族群众最关心、最直接、最现实的利益问题，不断增强民族团结与社会和谐，努力推进我县民族工作再上新台阶，为实现县委、县府提出的“工业强县、产业富民、环境创优”发展战略目标做出新贡献。

二、20--年目标管理主要任务

一、认真组织三次以上民族政策法规宣传活动。

二、认真落实“两民企业”优惠贷款利率贴息工作。

三、对少数民族义务教育助学金和医疗减免费落实情况进行督查。

四、积极开展民族特色活动，大力弘扬民族文化，全年计划开展2次以上。

五、对20--年民族发展资金使用情况进行督查，并积极向上争取资金120万元以上。

六、认真办好潭溪镇大陂流村民族团结联系点。

七、力争向省里争取一个项目。

八、协调好个民族间的民族关系，促进各族人民团结奋进。

九、做好民族成分更改及大中专生高考民族成分审核工作。

十、完成县政府交办的其它工作任务。

三、具体工作措施

(一)以贯彻落实国家民族政策，进一步推进民族优惠政策的争取和落实

1、把维护民族团结社会稳定，落实好民族政策法规作为首要任务。一是要加强对民族理论，政策法规的学习宣传，认真抓好民族工作干部的培训。认真组织学习《中华人民共和国民族区域自治法》、《民族法律法规政策选编》，利用多种媒体、多种形式搞好民族政策法规的学习教育和宣传工作，不断提高各族干部群众民族政策意识和民族政策水平。二是高度重视涉及少数民族矛盾纠纷的协调解决。特别是要重视信息、注意苗头、讲究方法、积极主动、开展工作，绝不可因矛盾纠纷酿成事端而影响民族团结和社会稳定。三是要着力开展各项民族法律法规的宣传、落实。

2、开展民族政策贯彻落实情况的调研活动。组织干部职工对全县贯彻落实民族政策情况开展调研活动，为我县更好的落实民族政策提供真实有效的依据。

3、继续抓好“一”民族贸易和民族用品定点生产优惠政策的争取和落实工作，争取我县更多民族企业进入国家新一轮民族特需用品定点生产企业名录。

4、加强对“三项民族经费”的使用管理。严格按照三级民族工作会议要求，继续认真做好少数民族三项经费的预算、到位和规范使用，民族工作经费要逐步形成正常的增长机制，确保各项经费专款专用。

5、认真做好少数民族干部工作。积极配合组织、商品部门做

好少数民族干部的培养工作。

(二) 以实施民生工程为重点，进一步提高资金使用效益

1、把贯彻好各级经济工作会议精神，推动我县民族地区经济社会平稳健康发展作为重要职责。积极向上申报争取民族发展资金，进一步搞好项目库建设，严格把关论证，筛选上报一批事关少数民族事业发展的基础设施、生产发展和社会发展项目，解决少数民族和民族地区发展的主要困难和问题以及解决少数民族群众民生问题，促进民族经济发展。

2、继续抓好办点示范工作。采取总体规划、分步实施、连续投入的办法，加强民族文化联系点、扶贫联系点、民族团结联系点，引导民族民间工艺等产业开发，做好样板和示范。

3、重点实施民生项目。从解决少数民族群众最关心、最直接、最现实的利益问题入手，集中一批资金实施关乎民生的重点项目，用好用实义务教育助学金、少数民族医疗减免费，帮助各族群众缓解上学难、看病难问题。

4、抓好资金使用管理。进一步加强业务培训，使工作人员更好地掌握资金使用管理流程和相关政策，规范资金的使用。

1、把加强民族文化建设作为凝聚鼓舞人心、促进和谐、扩大民族工作影响的重要任务。一是要把抢救保护民族古籍、文物古籍和培训民族文化遗产人艺人作为一项紧迫任务，加强宣传、加大投入、落实措施、借助外力、抓好落实。着力推进民族传统文化传承保护工作，配合有关单位做好民族民间文化的抢救、保护和传承工作。收集整理少数民族古籍，建立原生态民族文化音像资料库。二是要参与和指导好民族传统重大节庆活动，加强宣传报道。三是继续办好民族文化联系点。要对民族文化联系点、传统体育基地继续给予指导和支持。四是要开展新民族文化建设思路的调查研究。四是协助县委、县政府开展好民族文化进机关活动，提高广大机关事

业单位干部重新认识民族文化的特有魅力，营造热爱民族文化的良好氛围，将热爱民族文化具体行动示范传导给广大群众，带动群众自觉传承繁荣民族文化，为建设文化生态泸溪奠定坚实基础。

2、进一步抓好民族传统体育工作。积极向县委、县政府汇报，在少数民族传统体育运动员培养及民族传统体育基地建设上予以支持。

3、培育、扶持民族文化产业。在认真调查研究的基础上，采取得力措施扶持一批民族文化产业，使其做大做强。

(四)以毗邻周边地区民族团结工作机制建设为重点，进一步增强民族团结与社会和谐1、继续在我县相邻地办好民族团结联系点。进一步建立健全各联系点与周边地区的民族团结工作机制。注重办点与新农村建设的结合，按照连续投入、配套投入的原则，加大对联系点的投入。认真总结办点实践中产生的好经验、好做法、好典型进行宣传、推介。

2、深入开展民族团结进步创建活动。坚持不懈地开展马克思主义民族观教育，特别是基层社区、乡村开展争创民族团结进步先进活动，着力加强基层基础工作。

(五)以创建文明机关为重点，进一步加强自身建设

1、加强政治理论学习。继续抓好深入学习实践科学发展观活动，把学习宣传贯彻州第十次党代会精神摆在突出位置来抓，举办专题讲座，深入宣讲。继续落实和开展县委提出的“八项机制、八项制度”的学习要求，加强民族理论的学习，提高民族干部执政能力和自身素质。

2、加强作风建设。要不断完善加强管理、转变作风，加强党风廉政建设的各项规章制度。保持艰苦深入的作风，突出抓好原生态民族村落保护、民族资金管理使用效益情况、民族

文化现状调研。坚持民主集中制原则，重大问题集体研究决策。严守纪律，认真落实各项规章制度。

3、加强宣传信息工作。加强民族信息工作，及时向上反映我县民族方面的社情民意。

4、抓好纪检监察工作。进一步落实党风廉政建设责任制，加强廉政建设，抓制度、抓教育、抓预防，做到全年无违纪现象发生。

5、创建文明机关。开展创建文明和谐机关活动，加强内部管理，搞好作风建设，全面提高依法行政能力，坚持执政为民的理念，关心群众疾苦，为民多办实事，树立民族工作部门清正、廉洁、务实、高效的良好形象。

商品销售计划书 商品房后期工作计划篇三

1. 大学生旅游市场的规模巨大

随着各地大学的持续扩招，大学生的比例已经达到的. 一个全新的台阶。这几年的招生人数以每年高达30%的速度递增，到20xx年年底，全国高校在校大学生人数已经达到1508. 6万人。根据教育规划，高等教育到20xx年将进入大众化阶段，适龄青年上大学的比例将达到15%，到20xx年达到20%。集中着新一代人群的大学市场已经初具规模，并还将持续扩大。

2. 大学生的旅游动机强烈

从高中进入大学，对于广大学生群体来讲无疑是进入了一个全新的生活。高中学业繁重，时间紧迫，学生思想压力大，而与之相比，大学生思想上更加开放，渴望新鲜事物，并且现在社会物质生活质量提高，年轻人对精神层面上的享受有更加执着的追求。而旅游作为一种学习、休闲、娱乐的重要方式，也正被广大的学生群体所接受和追捧。据调查显示，

被调查者中的人对旅游兴趣浓烈，的人回答可有可无，只有5%的人表示反对，可见旅游已是大学生最为喜爱的休闲方式之一。

3. 大学生的闲暇时间充足

现如今大学以开放式教育为主，学生学业相对轻松，有很多社会实践的机会。而我国大学生除了有法定的节假日外，还有传统的寒暑假，大约有172天假期，约占全年的47%。所以说大学生有充分的时间可以进行自由调配。

4. 大学生的自由支配收入

随着社会经济的发展，我国国民经济已经进入了快速发展时期。家庭可支配收入增加，大学生生活费也水涨船高。再加上参加勤工俭学、以及奖学金等其他原因，大学生的经济条件已经得到很大的改善已经完全具有了出游条件。

5. 大学生的品牌前景

大学生作为新一代的高素质人才，在5-10年也将成长为社会高层次、高收入群体，而大学中接触的品牌也将影响之后的消费习惯。大学生作为年轻的消费群体有着强烈的分享欲望，结交人群也相当广泛，之后将分布于社会的各行各业中。在大学生之间建立起良好的品牌形象，将潜在的增加企业的客户量，培养了客户对品牌的忠诚度，吸纳优秀的青年人才在企业进行学习工作，有利于企业的长久良性发展。

大学生作为特殊的消费群体，消费能力相对较低，在购买旅游产品时相对于重视旅游价格的比较，因此也造成了学生市场利润空间不足的现象。大多数旅行社疲于应付*市场的竞争，不愿将过多精力花费于此，只设立相应的学生代理，于是大学生市场虽大，却成为食之无味弃之可惜的局面。

现今，大学生市场虽龙争虎斗，学生代理之间的竞争相当的激烈，但是也由于学生专业化知识的缺少，面临着管理松散、缺少细节规范等一系列的问题。

首先，由于产品的同质化严重。虽有众多学生代理提供旅游产品，但是相互之间的差异并不明显，也由于学生经济条件的限制，线路的相似度极高。学生对旅游硬件设施的要求较低，也造成品牌的意识在众多学生和学生代理的心目中比较淡薄的现象。

再者，旅游宣传的个性不强。众多旅游宣传形式基本相同，主要以张贴宣传单为主。而且内容也千篇一律，毫无特色可言。

然后由于学生旅游市场的价格较低，现在尚未有一家针对于学生市场放眼远方，专业服务于学生的旅行社出现，正因如此，旅游服务人员缺少专业素质，现有的旅游团队并不重视对学生的服务问题，这样不仅损害了学生应享有的权利，也破坏了旅行社的声誉。

管理人员理论知识比较薄弱，依靠单纯的经验管理市场，洞悉市场漏洞的能力比较低，成功的之处无法上升到理论层次，不具备有复制性。

如今高校大学生旅游市场的竞争已经演变成为单纯的一场人力资源多少的拼杀，谁招的业务员多，谁就将赢得更多的市场，其实这是一种病态的市场情形，是市场营销质量低下的一种反映。

成立“远方学生旅行社”，立足于湘潭众多高校，放眼远方，专业服务于广大学生群体。以“路在脚下，心在远方”，“远方不远，就在身边”，“旅游就去远方”，“不读书，就去旅行，心和身体总有一个在远方”等为远方学生旅行社的主。以良好的专业素质和服务，树立好良好的品牌

形象，提高市场价格水*，规范大学生旅游市场，建立全国服务于各高校学生的专业旅行社。

1. 营销宗旨

由点及面的进行推广。抓住班团团体旅游的大客户，以多样的产品及特色服务赢得认可，并向广大散客游众进行辐射。在实践中建立一套先进可行的旅游市场方案进行复制性推广。

2. 产品定位

大学生出游在很大程度上都是以班团、社团组织的形式，所以将市场重点放于团体旅游之上。以班团、社团组织作为核心客户，以发放折扣券的形式与班团社团负责人建立起良好关系，并采取差异性营销为目标群体制定相应的不同政策、服务与宣传。（如专为班团客户制作旅游过程视频，并刻盘免费赠送；班团客户根据具体的条件享受折扣优惠；提供班级联谊策划和实施等）

3. 销售渠道

以多种营销渠道相结合，增加客户办理业务的机会，减少潜在的客户流失。

业务员传统营销

增加校园里的业务办理点，在各院系班级设立联络人，增加消费者购买产品的渠道，从而增加团队的整体业务水*。

网络病毒式营销

商品销售计划书 商品房后期工作计划篇四

1、第二曲线创新

1) 如何找到第二曲线

2、未来业务组合

1) 核心业务

2) 成长业务

3) 新兴机会

3、创新模式

1) 产品，服务和市场创新

2) 业务模式创新

3) 运营创新

4、资源利用

实战讨论3 - 战略意图与创新

1) 创新焦点思考

二、业务设计

1、客户选择

1) 选择客户的标准，如何确定优先级：谁是你的客户，谁不是

2) 在该细分市场下，客户有哪些特定的需求？

2、价值主张

2) 独特性 - 客户是否真正认可我们的产品和服务

3) 有影响力 - 是否能帮助客户实现增值和收益

3、价值获得

1) 如何赚钱? 我们依靠什么吸引客户并获取利润?

4、活动范围

1) 经营活动中的角色和范围

2) 哪些外包、外购?

5、持续价值

1) 客户需求的转移趋势

2) 价值链中的地位

3) 我们如何保护利润

6、风险管理

1) 不确定性

2) 潜在风险, 市场, 对手, 技术

实战讨论4- 业务设计

1) 现有业务设计到期望业务设计, 以及会遇到什么挑战

三、 形成战略焦点的工具与应用

1、 企业资源/能力分析矩阵

2、业务优先性评价：吸引力—竞争力分析

3、波士顿(bcg)矩阵

4、基于价值链的业务模型分析

5、swot整合分析与对策矩阵

6、利益相关者分析法

7、权力/动态性/利益矩阵分析法

8、产品竞争力分析之一ge矩阵

9、space矩阵：战略地位与行动评价矩阵

10、三四矩阵

商品销售计划书 商品房后期工作计划篇五

一、强化学习，力求以学习促进职工综合素质的提高xx年，我中心立足长远发展，“创建学习型组织、以争做知识型职工”活动为载体，以全面提高职工队伍整体素质为目标，继续开展灵活多样的学习活动，取得了明显成效。一年来，按照市局的安排和要求，我中心精心组织，合理安排，严格按照规定程序和规定动作，先后深入开展了学习践行科学发展观活动和创先争优活动。通过深入学习科学发展观，全体干部职工对其内涵有了透进一步的理解和把握，同时也增强和激发了大家对监理中心美好发展前景的决心和信心；通过半年的创先争优活动和对市局环境秩序整治百日行动的参与，中心工作环境和职工的精神面貌焕然一新，上下的凝聚里加强了，学习的氛围浓厚了，团结协作的精神增强了。为解决因专业知识匮乏而不能适应新形势下公路建设任务要求的问题，活动期间，我们从实际出发，实行班前学习制度，利用

每天班前半小时，比较系统地学习了工程监理方面的知识和相关的公路工程技术规范。在学习过程中，根据每位职工在实际工作中存在的问题和不足，有针对性的选择学习内容，丰富了知识，提高了水平，也为今后能够更好地学习创造了一个良好的学习氛围和互动平台。xx年，在全体职工的共同努力下，监理中心被授予全市第三届“创争活动先进班组”称号。

二、热情服务，力求以服务赢得企业最大效益和社会最大效应xx年，我中心坚持公平、公正、热情服务、奉献社会的工作理念，始终把如何为地区交通基础设施建设、农村公路建设服好务，实现交通建设又好又快发展为己任，统筹安排，合理部署，热情服务，各项监理工作稳步推进。一是抽调得力的技术人员组建了强有力的项目监理班子，保证了各项措施的落实措施；二是严格规范各项管理职责和程序，形成了自上而下的监督管理体系；三是加强质量管理，加大监督检查力度，促进工程质量的提高；四是严格计量支付程序，科学调配资金使用，切实为业主和施工单位服好务。一年来，针对监理项目多、任务重的实际，中心领导审时夺势、因地制宜，精心组织，合理调配监理人员，强化管理，圆满完成了所承担的各项监理任务，在取得经济效益的同时也赢得了社会效益，受到了业主和施工单位的普遍赞誉，也为我市本年度的新农村公路建设保质按时完成提供了保证。xx年，监理中心开展监理项目10项，控制工程建设规模亿元，合同监理费213万元。

三、完善制度，力求以制度建设提高中心标准化管理水平制度是实现公平、促进效率、提高效益的保证，所以，建立和完善规章制度是企业基础管理的重中之重，也是企业发展的关键环节。我们在总结经验的基础上，制定了一套适合于本中心实际的相对完整的管理制度（《监理中心管理制度与职工手册》）。xx年，为了适应新形势新要求，我们对已有的管理制度进行了补充完善，制定了《班前学习制度》和《廉政

工作制度》，并很抓了落实。制度的建立和完善标志着我中心已形成按制度办事、靠制度管人的工作机制，制度化管理又上了一个新台阶。

存在的问题：存在的问题

一、有些同志还存在对工作缺乏热情的现象；

二、学习主动性不高，业务知识和自身综合能力较低；

三、缺乏积极向上的氛围，有些同志对工作责任心不强，存在应付交差的现象。

20xx年的工作打算：

一、继续以市局中心工作为重点，充分发挥监理工作职能，加大服务投入，为下一轮的新农村公路建设提供优质的技术服务。

二、坚持“内强素质、外树形象”的工作方针，继续加大对中心内部人员的学习培训力度，做到以知识促发展，以素质保形象。

三、不断完善各项管理制度，促使中心管理工作逐步走向制度化、规范化、科学化。

总结一年来的工作，既有成绩，更有不足，为此，我们要居安思危，坚定信心，要有计划的把今后的工作抓紧实施。我们坚信□xx年，在市局党组的正确领导和大力扶持下，我们一定会立足中心长远发展，抢抓机遇，真抓实干，开拓创新，为我市农村公路建设又好又快发展做出新的贡献。