

# 最新豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划(精选6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

## 豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划篇一

### 1、参加科级干部培训。

在县委党校参加了为期2天的科级干部培训，聆听了有关专题报告。

### 2、向县政府领导汇报公车购置事宜。

近期，县政府办公室转来倪家营乡政府、梨园河水管处、板桥水管所、倪家营水管所、黑河引水口门改建工程建设管理处、县公路管理站、县x队等7个单位申请购置公务用车的报告，根据县政府领导批示精神，就上述单位公务用车编制及现有车辆情况撰写了调查材料，并向县政府领导作了汇报，说明了目前公车治理形势及本年度公务用车审批购置情况，并对今后公务用车审批提出了合理化建议。

### 3、审批有关单位报来的采购申请。

上周有关单位共报来采购申请41份，采购金额356.24万元。其中：5万元及以下的采购申请25份，采购金额61.27万元；5万元以上的采购申请16份，采购金额294.97万元。

及时提交会议讨论确定采购形式及方式，加注审批意见后，反馈采购单位。

#### 4、参加集中采购会议。

参加集中采购会议2次，县住建局办公设备采购项目、县广播电视台数字播出设备及自办节目前端设备采购项目均以询价的方式进行，经现场监督，程序合法，符合集中采购要求，确定了中标供应商。

#### 5、清理本县去今2年公务用车审批及购置情况。

根据局领导指示，对去今2年公务用车审批及购置情况进行了清理，经预算科汇总上报。

20\_\_年上报省采购办审批公务用车7辆，其中：小轿车4辆，越野车3辆；20\_\_年上报省采购办审批公务用车5辆，其中：小轿车4辆，越野车1辆。

### 二、本周工作计划

1、下达对县教科局开展财经监督检查工作的处理决定。

2、继续对基层卫生院开展财经监督检查工作。

3、审批有关单位报来的采购申请。

4、参加集中采购会议。

4、参加省厅20\_\_年财政监督及会计信息质量检查培训。

5、完成其它临时性工作。

## 豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划篇二

风风雨雨，一年飞驰而过，我们在xxxx这棵大树下默默工作!2008是不平凡的一年，中国成功举办百年奥运，一举夺冠，

震惊世界!xx-xx是艰难的一年，农化行业的整合如同大浪淘沙，中小企业迅速淡出市场，灰飞烟灭!xx-xx是丰收的一年□xx公司凭借过硬的产品质量和驰名全国的品牌，在市场异常严峻的形势下，取得了优秀的成绩!xx-xx是成长的一年，在全国农化格局面临大洗牌的岁月里，我们与xx同舟共济，与xx一起成长，一起开创新时代!

一年是长长的，又是短暂的，“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结。在我加入国光这长长短短的一年里，完成了一个历史性的转变;从一个很傻很单纯的学生，变成了一个有用的社会主义劳动者!不错，我干的是服务工作，服务于广大农民同志，服务于中国第一产业-----农业!可以说我们是光荣的，因为我们尽自己绵薄之力为国家做出自己的一点点贡献。

## 成绩与经验篇

成绩：在公司大力支持下，在xx经理的英明领导下，在xx同志的精心指导下，在xx女士的认真配合下，在xx女士的严格监督下，本年度完成工作任务情况：2007年基础销量万，截止xx-xx年9月9日本年度完成销量105万，增长率超过50%。尽管增量中大部分为大产品，但是基于客户实际情况，也是无奈之举!能多卖就多卖，挖到篮里就是菜。具体原因在后面差距与不足里面阐述。

经验：通过一年的市场打拼，切身体验得出了如下一些经验。

建立良好客情关系的办法：

(1)，把客户当朋友。你们既是合作伙伴，又是朋友。

(2)，让客户把你当朋友。你既为公司工作，同时又帮助他工作。

(3)，维护公司信誉!一个强大的公司是你的坚强后盾。

(4)，建立个人品牌。比如：诚实，守信，善良，认真等个人品牌。

(5)，学习上进。经常学习，不断增长知识，让客户看到你有前途。

(6)，作为服务者。做工作的同时，自己又作为服务者的身份，客户是上帝，无论客户的要求或者指责，不要顶撞!通过讲道理，和气解决争端;和气生财嘛!

二：市场的开拓。要亲自下到基层去观察，去学习，去体会。和批发商了解整体行情，和零售商了解小区域需求，和农民了解具体需求。及时掌握农时情况：生长情况，病虫害情况，竞品情况，农产品价格。总结种植结构及生长情况，结合公司产品，策划上市。

三：产品宣传。产品宣传的方法也有很多，下面具体介绍一下我所体会到的一些方法。

(1)，随车下乡。这是最基本的，也是最传统的方法。其好处有：节约宣传成本，方便，快捷，有效。随车下乡要带上目标产品，做好目标产品的准备工作：熟悉产品的质量，有效成分，价格，卖点，亮点，宣传画张贴，传单发放等。随车下乡也有许多缺点：受到客户时间的限制;目标对象选择限制;避免不了当搬运工的命运。

(2)，单独下乡。单独下乡要受到很多制约：主要是交通限制。可以选择交通便利的基地中心作为单独下乡宣传的重点，运用王良经理提出的“中心造势”理论，带动周边上量。单独下乡所做的工作也有多种：门市讲解;门市建设，包括张贴宣传画，悬挂横幅，货架整理等;挨家挨户发传单;农村街口聚众讲解;深入大棚了解情况，随之宣传公司产品。

(3)，做实验，年终总结《“个人农药销售年终总结”销售个人工作总结》。做实验必须亲自动手，否则效果可能不理想。实验目标的选择必须是当地种植能手，管理经验好，名声好的人。实验效果出来，必须邀请零售商亲自观察效果，让他真正体会到你的产品质量，他在销售时才有底气。实验效果出来，必须召开现场会，以扩大宣传。

(4)，零售商会。优点：扩大公司知名度，提高零售商忠诚度，全面推出新产品。缺点：费用过高，纪念品风行增加了开会成本。零售商会要有针对性邀请有用的人来。

(5)，电视广告。其实，目前电视广告仍然是宣传面最广，最有效的宣传炒做方式！可惜费用过高。一般县级主要电视台，30秒广告在黄金时间播出要6000元/月。

## 差距与不足篇

我个人感觉与别人的差距与不足主要在于实际经验；由于从业年限短，市场实战经验不足，市场把握不够准确，植保知识有待提高。下面从一些方面具体论述一下我所负责的市场情况。

(1)，客户。乐亭县客户孙树明，男，今年58岁，健康状况良好，存款丰厚，没有儿子，两个女儿已嫁人。基于孙树明情况，年龄大了，推广力度有限。后代无人，进去心磨灭，缺乏拼搏精神！年总销量400/500万左右，属于吃老本的客户。今年给国光销售55万以上，主要是大产品，因为他只喜欢销售大路货，大路货销售顺畅，无须费力推广，新产品推广困难，且新产品大都价格高。基于这种情况，一个老客户，大客户，推广不开小产品，实在头疼！只有，我们帮他宣传。他拿钱进货，我们帮助推广，这是唯一的出路！！

(2)，交通工具。其他厂家基本没有xx市场做的细致，他们基本都是业务员负责大区域，很少有时间 and 精力下乡，城市间

的交通非常便利，可是乡下的交通不可同日而语！相对来说，我所负责唐山-乐亭县，秦皇岛-昌黎县两个县，需要下乡宣传，而且公司也要求我们下乡！交通就是一个头等大事！没有工具怎么下乡，凭借两条肉腿就可以下乡吗？只有坐客户的车下乡，这样受到很多限制！曾经写过申请让公司提供一辆电动车作为交通工具下乡，可是xxx总经理没有批准。希望公司能够解决交通工具，明年才能完成任务！

(3)，宣传工具。当时公司招聘会上承诺的是：工作满一年后，公司提供手提电脑，数码相机，投影仪。可是，现在似乎变化了！我是农村孩子，当初上大学带了款，现在必须先还国家贷款，没有经济能力自己买电脑，投影仪等！所以下乡放科技电影及宣传片就受到限制。希望公司能够提供宣传工具！我们是为公司工作，公司希望我们好好工作，那么就完善自己的条件吧！

## 办法和计划篇

如果公司政策支持的情况下，在今年的基础上，明年继续增长50%的销量并不是梦想，是可以实现的。

一：公司必须解决交通工具。

二：公司必须解决宣传工具。

a[] 狠抓葡萄基地，冬季进行大量前期宣传工作。利用冬季闲暇时光，一个村庄一个村庄的放科技电影，讲课！科技下乡的形式，让国光在农民心中根深蒂固，深深的抓住农民的心！

b[] 春季在葡萄开花前，选定定点客户，大力支持！建立专卖点。

c[] 重点推广产品施行奖励制度，对武宝悦门市上业务员进行激励政策。可针对重点产品负责到人，销售一件给予rmbxxx奖励！来增加推广力度，提高销售激-情！他们收入都不高，如

果能给他们带来额外收入，在同类产品中他们会很乐意地大力推广你的产品的。当然，费用从提价费用以及促销费用运做。必须事先与武宝悦沟通好。

d□2008年昌黎销量38万，2009年武宝悦处，目标销量50万，实现两年翻一翻。

(2)，乐亭市常乐亭市场可以简洁的这么概括：“大，杂，汇”！所谓大，就是市场空间大；一个乐亭县销售空间相当于同等规模的种植大田作物的三个县。所谓杂，就是种植结构杂；在乐亭县你能看到所有适合在河北省生长的植物：水稻，小麦，玉米，棉花，花生，红薯，豌豆，豆角，黄瓜，甜瓜，番茄，芹菜，韭菜，白菜，西葫芦，苹果，梨，葡萄，油桃，桃子等应有尽有，就没有你找不到的，只有你想象不到的！所谓汇，就是所有厂家的汇合，在这里厂家多如牛毛，所有厂家都抢滩乐亭市场，分一杯羹。竞争是异常激烈！2008年春季内蒙古一个公司，在这里推广一种叫做“生命素”的产品，投入力量之大，历史罕见！据说最多的时候，业务员加上其他工作人员达20—30人之众，免费为选定零售商做门牌，配三条横幅，宣传画，报纸n多。电视广告每天18遍之多！竞争激烈可见一斑。在乐亭能找到你所知道的任何一个厂家；一肥肉块，众多狼。

简要计划如下：

a□客户老化，僵化。必须我们多家宣传推广。计划主抓乐亭规模以上作物：大棚黄瓜，大朋甜瓜，大棚油桃，韭菜，番茄等作物。

b□乐亭明年施行一个奖励政策。暨，客户完成目标任务报销运费，完不成目标按照实际比例报销。完成任务后给予一定奖励，现金或者实物。奖励费用从提价里运做出来！

c□孙树明2008年销量55万，2009年目标销量80万。

总结：

## 豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划篇三

xx年我局的药品不良反应工作再上台阶，取得了可喜的成绩。adr报告数量405份，位居全省第一，得到省局和省药品不良反应监测中心的肯定，为人民群众用药安全有效做出了贡献。同时，根据xx年省局安全监管工作会议精神，针对省局的责任目标和工作安排，我们要百尺竿头，更进一步，提高报告质量，开展药品再评价工作，特制定此工作方案。

### （一）保证数量，及时按时完成责任目标

根据省局下达的xx年450份adr报告责任目标，我们参照xx年的adr报告完成情况，将目标进行分解见附表，要求及时按时上报，上半年要达到责任目标半数以上，此项工作列入年终考核。

### （二）转变思路，创新监测，开展药品再评价工作

对重点品种的adr监测(如对疫苗、中药、新药等的adr监测)重点展开，各县（市）选择适合本地区的2个以上品种进行重点监测，并汇总报告数据，形成评价报告，使统计数据集中化、目标化，提高报告质量，于9月份前上报评价报告。

2. 提供adr报告表格及邮箱和联系方式，建立在线报告模式，鼓励个人上报adr报告。并根据实际情况设置相应专栏或论坛等，切实加强adr监测的宣传、交流和咨询工作，使adr工作公开化、大众化、电子化、便捷化。

### （四）强化培训，提高基层报告人员专业素质

有计划地开展药品不良反应监测和报告培训，在政策宣传已



基本到位的情况下，改变以往针对报告单位负责人员的策略，专门对基层报告人员（如医疗机构医师、护士，药品经营企业营业员，药品生产企业销售员、质保人员）开展培训，邀请省不良反应监测中心或省内专家，或组织局内相关人员进行专题培训，做好adr报告人员专业知识基础建设，形成自然上报态势。

#### （六）侧重拓展, 增加药品生产及经营企业adr报告数

结合我局安全信用管理工作，切实加强药品生产企业的adr工作，以安全信用管理制约其加大adr工作重视程度，以adr工作补充完善安全信用管理体系，并通过计划培训、宣传指导，协调市场、稽查等相关部门，稳步提升经营企业adr报告数量。

鸡西市食品药品监督管理局负责鸡西地区（含六区）adr工作。三县（市）局负责本辖区adr工作，并将工作情况形成书面材料按季度上报市局。

## 豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划篇四

部门：办公室

工作职责：库房管理及办公室文员相关工作共产党员；集体荣誉感和不抛弃不放弃精神。

- （1）库房的整理和盘点工作。
- （2）库房账目整理和销售单的汇总。
- （3）进出库房的账目和财务核对。
- （4）舞蹈界的宏观微观市场行情。
- （5）前台协助教务工作。

(6) 货到领取装备。

(1) 各部门员工岗位职责的整理和出台。

(2) 学习计分系统的操作。

(3) 日常出货的领取和上账工作。

(4) 协助做好办公室其他工作。

1; 在工作中体现同事间的相互合作和团结互助精神。

3: 如何把傲凌的全方位工作做到做好!

4: 认真学习企业文化和省国标舞协会精神。

5: 想出节约赚钱的方式。

## 豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划篇五

从xx年1月起，主要做了如下几个方面的工作：

4) 重点市场的终端用户开发、和渠道分销布点工作（请了2个业务做宣传和以菜市夜市为平台发科普宣传单，设了4家2批）

高端：瑞可来、隆泰、花帝、

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正

低端：阳江、威龙、维娜斯、深圳金自然

b□xx市场：（低端、高端为主）

1、市场特点：

1) 消费者偏向粉剂和膏状，油剂产品主要是外地知名品牌的高价位产品（200—300以上价格）直接串货过来，本地经销商很少进货；粉剂产品2个极端，要么是接受零售30元/kg（博邦、阳江、威龙、维娜斯）的低价产品，要么是接受物美价高的产品；膏状产品在汤料和卤水中使用最多，零售价在80—90间的产品销售最好；汤料市场最大、卤水次之。

2) 大部分用户对香精的误解很深，都是偷偷使用，大的连锁店喜欢用粉剂产品混合在其他味料里，小一点的店喜欢用膏剂；主要市场集中在：低端和高端的鸡猪牛香精粉；卤水市场（喜欢用膏）；肉类添加剂（通路货）；汤料、盐焗白切鸡、馅料这五个细分市场。

## 2、竞争对手：

高端：瑞可来、隆泰、花帝、味正、汇香源、顶味、春发、正味

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、天惠、亿腾、太行

低端：阳江阳东系、本地系、威龙、维娜斯、深圳金自然、北京博邦、珠海天香苑、梅州鸿兴。

## 3、存在问题：

2) 个人对自己的产品缺乏实践和应用，对产品优缺点和使用过程中的注意事项没有体验；同时我个人觉得公司在这个方面也指导沟通太少！当出现产品问题时候，没有及时给予经销商指导和解决。

3) 前期未找准当地市场的脉搏及用户的需求，品种太多，未找准重点产品和重点目标用户！（应把重点集中在汤料、卤水、鸡类上，让客户认可我们高价位的卤菜香精、骨髓浸膏、

肉精膏、肉精油、和低价位的肉类添加剂和猪、牛、鸡香精）。

4) 未找到xx市场那样得力的厨师做服务和推广（以服务和技术指导带动产品的销售）。

c□xx市场（低端、中端为主）：

1、市场特点：同xx□米粉汤料市场最大、卤水次之，餐饮及馅料市场不如xx□但产品主要以低端和中端为主，高端产品很难走动。

2、竞争对手：

高端：瑞可来、顶味、春发。

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、太行。

低端：阳江阳东系、本地系、威龙、维娜斯、深圳金自然、北京博邦、珠海天香苑、梅州鸿兴、北京万客隆、东莞金鸡宝、邵阳一品梅、正味和味正的低价产品。

3、问题和措施：

1) 基本同上，低价产品价格不够低没有上量；高价位产品强推出去后无回头客。

2□xx的调味品渠道未得到利用：急需公司把一些认知程度高的添加剂（脆肉剂、肉脆磷等）和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市（目前存在问题是价格和包装规格未调整到位）。

前提：1) 骨髓浸膏、高倍肉精膏、老汤、上汤系列的价格略有调整。

- 2) 低价位的烧卤系列和猪牛鸡肉产品的新配方获得客户认可。
- 3) 筹办技术交流会议（免费培训班烧烤、卤菜、汤料）。
- 4) 把一些认知程度高的添加剂（脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等）和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市（把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销冲击竞争对手）。

## 1、公司xx年上半年投入广西的费用清单

1) 办公费： 2) 人员招聘费用： 3) 宣传单费用： 4) 人员工资： 合计：

4、把一些认知程度高的添加剂（脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等，再下调2—5元/kg□和低价的鸡、牛、猪香精□1kg袋装，零售价在30元/kg内）和肉宝王、肉香王（价格下调5元/斤以内）在调味品渠道上铺市（把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销上量和冲击竞争对手）

5、烧卤系列和汤料系列品种，可推出一批500g装的仿调味品包装的产品切入细分这个市场。

6、公司的重点产品的dm宣传单要尽快到位和继续支持xx□xx重点市场配备厨师的计划，确实有很多用户对香精存在误解和不知道怎么使用，需要普及宣传香精的知识和使用！

7、公司在产品应用和实践上多给予指导和培训。

## 8、产品组合

产品组合的广度

汤料酱卤猪牛鸡肉烧烤添加剂馅料

深度老汤粉烧腊卤香粉低价粉烤香王脆肉素猪肉特级

上汤粉卤香王中价骨髓烧烤精粉富丽磷鸡肉特级

上汤骨髓卤肉宝盐局鸡类乙基肉宝王

老汤肉精膏海鲜精粉肉脆磷肉香王

肉味皇中皇

## 9、细分目标市场

目标市场一汤料市场

目标市场二酱卤市场

目标市场三猪、牛、鸡肉香精应用市场

目标市场四烧烤市场

目标市场四馅料市场

## 豆制品规划计划书 一周工作总结下周计划篇六

合理膳食是指一日三餐所提供的营养必须满足人体的生长、发育和各种生理、体力活动的需要。合理饮食可以达到显著减肥的目的。成年人每日的食谱应包括奶类、肉类、蔬菜水果和五谷等四大类。奶类含钙、蛋白质等，可强健骨骼和牙齿，每日饮200毫升为宜。

饮食与健康的关系：饮食(又称“膳食”)是指我们通常所吃的食物和饮料。人们通过饮食获得所需要的各种营养素和能量，维护自身健康。

基本前提是：营养的满足应该主要通过饮食来完成。食物能够提供对身体有益的一系统营养物质和其他合成物质。在某些特定情况下，强化食品和膳食补充物可能会帮助增加一种或多种仅靠一般饮食而摄入量不足的营养物质。然而，尽管在某些情况下会推荐膳食补充物，但它仍然不能代替健康的饮食。通过合理平衡的膳食和身体锻炼来改善人们的健康状况，减少主要慢性疾病的发病危险。

食与健康的关系饮食(又称“膳食”)是指我们通常所吃的食物和饮料。合理的饮食充足的营养，能提高一代人的健康水平，预防多种疾病的发生发展，延长寿命，提高民族素质。不合理的饮食，营养过度或不足，都会给健康带来不同程度的危害。

谷类食物是我国传统膳食的主体，除了为人体提供大量的碳水化合物外，还提供较多的蛋白质、膳食纤维及b族维生素，每天应吃最多。同时，还要经常吃一些粗粮、杂粮等，以保证足量的膳食纤维的摄入、预防肠道肿瘤的发生。

鱼、禽、蛋、瘦肉等动物性食物是优质蛋白质、脂溶性维生素和矿物质的良好来源。动物肝脏含维生素a和维生素d极为丰富，还富含维生素b12和叶酸等，经常吃可预防缺铁性贫血和维生素d及钙缺乏。但由于肥肉和荤油为高能量和高脂肪食物，摄入过多往往会引起肥胖，并是某些慢性病的危险因素，应当少吃。

奶类除含丰富的优质蛋白质和维生素外，含钙量较高，且利用率也很高，是天然钙质的极好来源，可作为补钙的首选。豆类含丰富的优质蛋白质、不饱和脂肪酸、钙及维生素b1和b2和烟酸等。应经常吃豆类及其制品，这样既可提高农村人口的蛋白质摄入量，又可防止城市居民肉类消费过多带来的不利影响。

新鲜蔬菜水果含有丰富的维生素、矿物质和膳食纤维。尤其是深色蔬菜，如油菜、菠菜、油麦菜等所含的维生素含量超过浅色蔬菜和一般水果。因此，每天要保证一定量的深色蔬菜的摄入。多吃新鲜蔬菜和水果，对于保持心血管健康、增强抗病能力及预防某些肿瘤等起着十分重要的作用。

1、“食不厌杂”。意在食物要多样。目的是通过食物多样化的途径，实现营养全面性的目标。“杂”主要指的是食物的种类要多，跨度要大，属性远，一般人的膳食每日的食物种类应在30种以上(日本人每人每日的食物种类要求35种以上)

2、食物的搭配能起到营养互补的作用或弥补某些缺陷或弥补某些损害。

3、食物搭配一定要避免“相克”的“不宜的”即是安全无毒的。

4、力求搭配的食物具有共同性能增强营养保健作用。

5、将现代营养学理论与中医养生理论相结合，指导食物的合理搭配和完成搭配的技巧。

2、粮蔬、粮果搭配。最常见的是南瓜饭、胡萝卜饭，如果再配上些果类，如红枣、莲子、栗子或果仁，不仅会增加主食中的维生素、不饱和脂肪酸的含量，又会使主食别有风味。

3、主食与麦的搭配。燕麦、荞麦、莜麦等中的蛋白质、脂肪、B族维生素、钙、锌等营养素含量均高于小麦粉，某些成份又有降脂等保健作用。如荞麦、玉米粥;大麦、高粱米粥;荞麦、标准粉的家常饼等。

4、粮菜搭配。米饭配以素菜好，如油菜饭。

5、米面混吃。日常膳食采用米、面混吃的方法是比较科学的。



## 6、宴席上的主食搭配

传统宴席的组成缺陷是主食的比例太小，不能体现主食在膳食中的地位。要改革传统宴席热比关系的不合理性。要做到主食的多样性，花样多、品种齐，营养互补，美味可口。如可增加以下品种，包子、饺子、馅饼、春饼、春卷等主副食搭配的风味小吃均属粮菜搭配、主副搭配、菜豆搭配的主食品种。

1、荤素搭配。荤素搭配不只是口味的互补，在荤素结构上的互补性则具有更重要的意义。如青菜炒肉丝、鲜笋冬瓜球、土豆炖鸡块等。荤素搭配是重要的原则，也是搭配的关键。

2、蔬菜的搭配。如烧三菇、炒合菜、蘑菇烧腐竹等。

3、质地搭配。主料和配料的质地有软、脆、韧配韧，如蒜苗炒鱿鱼；嫩配嫩如菜心炒鸡片。

4、色泽搭配。主料与配料的色泽搭配主要有顺色搭配和异色搭配两种。顺色搭配多采用白色，如醋溜三白、茭白炒肉片等。异色搭配差异大，如木耳炒肉片。色泽协调会引人食欲，反之，如搭配不协调，反而会影响人的胃口。

研究发现，现在都市人最容易缺失的就是钙，而缺少钙的最终后果就是动脉粥样硬化、动脉粥样硬化、高血压、结肠癌、老年痴呆症等病症的发生。而在牛奶中却含有大量丰富的钙，因此每天养成喝牛奶的习惯可有效防治钙的流失。每天早餐后或者临睡前1小时补充一瓶牛奶，至于乳糖酶缺乏不能喝牛奶的人，可改喝酸奶。

鸡蛋中所含有的营养物质是一个人一天生理所需要的，因此你可以想象鸡蛋对我们的重要性。一个约1两重的鸡蛋，蛋黄中所含胆固醇约280毫克，而其中的卵磷脂能降低血液黏稠度，避免胆固醇沉着。蛋类提供的必需氨基酸，其构成比例非常

适合人体需要。

豆制品的营养主要体现在其丰富蛋白质含量上，里面含有人体必需氨基酸与动物蛋白相似。豆类和豆制品既能有助于解决营养不良，补充人体所需蛋白质，又可以预防营养过剩，不像吃肉那样会增加胆固醇。其中，大豆是现有农作物中蛋白质含量最高、质量最好的作物。豆制品虽然营养丰富，色香味俱佳，但也并非人人皆宜，患有糖尿病肾病者都应忌食或者少吃。

海鱼鱼油中含有丰富的不饱和脂肪酸，有降血脂作用，其中多烯脂酸与血液中胆固醇结合后，能降低血小板聚集，降低血黏度，有效地消除血管内脂肪沉积，是血管“清道夫”。

猪肉一直都是家庭餐桌上肉类的首要选择，猪肉虽然味美，但在猪肉中却含有大量的饱和脂肪酸。而在畜肉、禽肉中的蛋白质是动物蛋白，为人体必需营养物质并且只含有极其少量的饱和脂肪酸。所以，营养学家赞成多吃点鸡肉、鸭肉，并不是猪肉不可以吃，只是少吃一点猪肉，有益健康。