

2023年教师节商场互动活动方案策划 商场教师节活动方案(汇总5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

果园年终总结篇一

一、指导思想

以全面落实科学发展观为指导，以实现个人价值与企业价值的和谐统一为最高宗旨，以转变观念为突破口，积极融入企业和谐发展的历史进程中；以加强学习为根本，加速提升岗位技能水平；以遵章守纪为重点，努力确保人生安全无隐患；以勤奋工作为主攻方向，树立刻苦钻研的敬业精神；以拓展兴趣爱好为追求，不断提升个人综合素质。以崭新的战斗姿态，崭新的精神风貌、崭新的工作作风促进企业实现建设精品化矿井的战略目标而努力奋斗。

二、工作目标

一、转变观念，明确奋斗目标。

(一)加强认识，转变工作角色。

面对当今世界严峻的经济形势，今年当务之急必须做到“一个转变，一个认清”，即转变工作角色，认清工作形势。为此，一方面要加强认识，提高意识，要从大局意识出发，站在可持续发展的高度上，牢固树立“三百六十行，行行出状元”和“既来之，则安之”的观念，警惕“今天工作不努力，

明天努力找工作”不良后果;另一方面在思考问题，处理事情时，必须跳出以前的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色，积极融入企业发展的大潮中。

(二) 实事求是，重建职业规划。

目标就是方向，有了前进的方向就有了奋斗目标。因此，一方面要本着实事求是、适当超前的原则，重新建立职业发展规划，制定出未来三年的发展目标，然后将三年发展目标逐年、逐月进行分解，让自己对职业成长有一个清晰的目标，随着目标的攀升与实现，努力实现因能择岗、因长择业，因绩提升，促进综合素质的不断提升;另一方面要把目标植根脑中、牢记心中、常念口中，从而使自己目标明确，不断鞭策自己，并力争做到三月一回顾、半年一小结、一年一总结，确保目标不流于形式，促进各项目标顺利进行。

二、加强学习，提升个人素质

(一) 加强思想政治学习。

一要加强邓小平理论、“三个代表”重要思想和科学发展观的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻唐安煤矿各项政策、文件和规章的自觉性和坚定性。

二要积极投入到企业打造本质安全型矿井，建设现代化精品矿井，争做自主保安型员工的大潮中来，围绕企业创建和谐矿区的目标，积极进行个人品德教育活动，进一步加强职业道德、社会公德、家庭美德和个人品德的教育学习，努力强化自己的敬业精神，不断提升个人修养和岗位奉献精神。

三要积极抵制不良社会风气的侵蚀，树立敢于同落后思想斗争的勇气，培养健康高雅的生活情趣，努力维护唐安煤矿积

极健康、安定祥和、融洽和谐的生动局面。

(二)始终牢记安全教育。

煤矿行业作为一种高危行业，安全始终是我矿发展的头等大事，没有安全就没有发展，要想推动发展首先得推动安全发展。因此，作为一名井下工人，要思想上高度重视安全工作，严格按照企业安全发展的要求，尊章守纪，强化决不违章蛮干、向三违隐患宣战，认真圆满完成生产任务；要积极通过煤矿的“井下文化长廊”、“安全知识考试”、警示案例教育以及班前会等一系列卓有成效的教育活动来宣传教育强化安全生产意识，促进自己由“要我安全”到“我要安全”的自觉转变，争做一名优秀的安全型唐矿员工。

(三)强化岗位技能学习。

岗位技能是企业员工发展的生命线。要做一名合格的员工起步必须加强和提高自己的岗位技术水平。为此，首先要进一步明确工作职责，按照队班领导对自己工作的安排，尽快熟悉自己的工作和职责，熟悉队班内各项规章制度，明确工作要求；其次要结合实际深切领悟集团公司党政的发展规划和决策部署，明确工作任务，进一步提高工作的主动性和自觉性；第三要向“书本学、向师傅学、向同事学、向领导学”和通过唐矿“互帮互助”等活动，虚心听取大家的指导和教育，而且要善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一，同时要采取多途径和方式加强与各级各类人员的交流和沟通，确保各项交流畅通无阻；第四要不折不扣地参加集团、煤矿和队班组织的各项安全知识与技能培训，积极参加检测评估，完成培训任务，保证培训质量；同时还要充分利用业余时间自学充电，真正做到干中学，学中干，活到老，学到老，逐步培养终身学习的良好习惯。

三、勤奋工作,积极回报企业。

立足本职,踏实工作不仅是员工回报企业的最根本方式,而且也是员工责任意识的重要体现。唐矿是一个企业,同时也是一个事业,做事业先做人,做人和做事是一致的,做人和做事,要对得起社会,对得起企业,对得起自己的良心。唐矿是一个发展中的企业,它为员工铺设了成长的道路、搭建了成才的平台、奠定了成功的希望。因此,只有踏实工作,才能创造业绩,只有艰苦奋斗,工作才会不是一句空话。无论在任何时候都要坚持刻苦钻研、勤奋工作,都要坚持谦虚、谨慎、不骄、不躁。不论什么时候都应饱满的热情,充沛的干劲投入到生产工作中,切切实实履好职,踏踏实实干好本职,常怀感恩之心,这样才能推动企业和个人实现和谐健康发展。

四、拓展领域,实现个人价值。

自我价值与社会价值相结合,是人的社会本质的必然要求。只有个人为企业多做贡献,才能更多获得企业的尊重和满足,才能更好的实现自我价值。目前,唐矿的深化改革和强劲发展为我们实现人生价值创造了难得的发展机遇,创建现代化精品矿井的热潮为员工施展个人平台提供了广阔的发展平台,我们要本着对岗位高度负责的态度,紧紧抓住发展机遇,充分施展个人才华,真正以朝气蓬勃的精神状态创造性的做好自己的本质工作。因此,首先要密切关注唐矿发展、及时了解唐矿信息,通过网络、报刊、电视等新闻媒介,敏锐把握各项方针政策动向,保持工作的主动性。其次是要树立高尚的品格,做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则,努力展现“人人代表唐矿形象,处处体现唐矿风采”当代矿工的良好风貌。三要充分挖掘个人特长,积极参与企业文化宣传工作,并在方针政策、规章法纪、制度程序范围内,为提高工作效率、工作质量,工作方法等方面积极作出新的探索,在自己的工作岗位上创造性地开展工作,积极参与煤矿的各项历史进程,不断丰富自己的知识结构和才干,

努力实现个人价值和企业价值的完美统一。

平凡的事业承载新的希望，宏伟的目标开启新的梦想。面对新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信：有唐安煤矿各级领导的正确领导，有广大工人师傅的教育和帮助和自己的不懈努力，我一定会成为一名优秀的唐矿员工，唐安煤矿也一定会在建设精品化矿井的伟大进程中不断开创辉煌而灿烂的美好明天！

果园年终总结篇二

一、抓好源头控制，把好规划设计关

全县所有物业管理小区和新近准备进行物业招投标的小区，必须安装视频监控和巡更设备。

开发建设单位在办理综合竣工验收备案之前，必须安装好监控系统及物业安保人员巡更系统。在设计阶段，要向县开发、物业主管部门报送具体的分项施工图、平面图，要求监控和巡更面积达到小区全覆盖，不留死角，待审查合格后方可进行施工。

1、尚未进行综合竣工验收备案的新建小区，必须安装视频监控和安保人员巡更设备方可验收备案。

2、已经办理产权的新建小区，没有进行视频监控和巡更设备安装的，必须进行安装，其安装费用从物业质保金中支付。

3、已经交付使用五年以上的物业管理小区，其视频监控设备及物业巡更设备建议由业主委员会提出申请，动用住宅专项维修基金进行安装。

4、没有缴纳住宅专项维修基金的物业管理小区，由业主委员会负责与业主协商，由业主公摊费用，安装视频监控设备和

巡更设备。

二、提高准入门槛，把好设备关

建立监控产品及巡更机质量审查制度，严把市场准入机制，杜绝假冒伪劣产品，规范物业服务小区视频、巡更机安装混乱的局面，由主管部门对监控设备的前期选型、安装进行把关，坚决杜绝安装之后无法使用或者效果不好的情况。

三、分清责任，发挥物业企业主体作用

各物业服务企业是实施本项工作的主体，要切实负责起各个物业服务小区的安保工作，积极落实好小区的安保工作，并认真负责好安保设备的提升建设。已经安装配套好视频监控设备和物业安保人员巡更设备的物业服务小区要做好系统的维修、养护、检验、更换，以保证系统在良好状态下运行。视频监控及巡更设备不完善的物业小区要积极进行完善，尚未进行视频监控设备和巡更设备安装改造提升的物业管理小区要抓紧报送方案，进行安装。对没有缴纳住宅专项维修基金的物业小区，物业企业要负责与业主委员会和业主协调，做通业主工作，保障完成监控设备和巡更设备的安装。

四、强化监管，发挥主管部门联动作用

规划、设计、监理、开发、物业等科室、单位要通力合作，各司其职，把好规划、设计、图纸审查、施工、验收等每一个环节，确保把物业安保设备安装落到实处，加强我县的物业服务小区的安保水平。视频监控设备和物业巡更设备安装前，方案必须到主管部门报批，安装的设备必须通过主管部门的检验合格后方可进行安装，视频监控设备和物业巡更设备安装后，必须由开发办、物业办进行验收。凡未经过上述环节或者审查存在问题的新建小区，一律不准通过竣工综合验收备案；凡未经过上述环节或者审查存在问题的物业服务小区，一律不予授予各类物业表彰及评优评先，主管部门不予

通过资质年审。

第一，安全检查要点。

我部要开始形式多样的安全检查。从检查时间上分节假日检查，季节性检查和定期检查。从测试点范围，自我检查，联合检查，相互检查等。

进行安全检查，有四个阶段。

- 1，准备阶段，组织检查力量，制定检查计划，目标，要求和检验方法。
- 2，检查阶段，按照检查的目的，在深入被检单位查看，以听、问、看等方式认真开展检查。
- 3，整改阶段，对发现的安全隐患，发现整改措施，及时解决。
- 4，总结阶段，编写检查报告，报告上级领导，做好文件备案，对检查中发现的重大问题及时解决并总结经验。

第二，排出安全隐患，预付灾害发生。

- 1，完善公共教育。要利用一切机会，采取各种形式，向学生教授防范知识，增强学员维护和遵守法规的意识，确保单位工作安全。
- 2，领导和工作人员，认真落实安全责任制，做到安全工作，防止发生治安灾害事故。
- 3，坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期的管区公共场所易燃，易爆，危险品和“五防”安全工作进行安全检查，不安全的，应该迅速配合相关部门解决问题。
- 4，及时总结了各部门的安全事故防范经验，对好的部门和个

人给予表彰和奖励。对已经发生灾害事故进行认真研究，要认真找出事故原因，查明事故性质，给予妥善周到的解决。

第三，聚众斗殴事故的处理要点。

1，抓住事件带头人，及早发现，解决在萌芽阶段。及时发现互相串联，纠集人马，准备工具等苗头，一经发现迅速解决在萌芽阶段。

2，发生此类事件，应立即报告，迅速组织人员到现场，并立即叫停。对于未能叫停的情况，迅速组织人员进行疏导，发现伤者，迅速送往医院救治。

3，斗殴事件平息后，应该扣留当事人，逐个进行调查核实，认清事件性质，送交公安机关处理。

第四，盗窃事件发生的相关处置。

一旦超市发生盗窃事件，应该重点保护好盗窃现场，迅速通知公安局，并安排人员对于安全通道、盗贼可能路经的窗户进行看护。

第五，超市营业区的安全监控。

1，控制在商城所有区域顾客的活动，发现可疑顾客，可疑行为，及时报告。

2，重点保护珠宝柜台，银行atm机，古董柜等。

3，提高警惕，防止扒窃，盗窃或诈骗财产等情况发生。

4，收银员应认真核实的钱数，信用卡，以防止收到假币，伪造信用卡。

- 5, 保安员无特殊情况不得进入业务区。
- 6, 劝告消费者不要在购物区内长时间停留与闲聊。
- 7, 对商城停车厂进行24小时全天候监控。

果园年终总结篇三

- 7、员工100%培训后上岗;
- 8、无消防责任事故;
- 9、无安全生产责任事故;
- 10、固体废弃物做到100%分类并做到无违规处理;
- 11、污水、噪音、废气做到达标排放;
- 12、节能降耗:纸张双面使用;园区照明等电器设施采取定时定员开关,办公场所做到人走灯灭;全公司无跑、冒、滴、漏现象。

二、具体工作措施

1、强化服务意识,进一步提升工作质量

在下半年的工作中,我们要继续强化服务意识,以业主满意为检验工作质量的最终标准,全面进行深化管理服务体制改革工作,扩大服务的广度与深度,在工作质量、服务时效上狠下功夫,提高工作效率和到场服务准点率,做到高效质优,提升工作质量,提升业主的满意度和公司的美誉度。我们要继续推广我们优质的服务模式,提高物业报修、业主求助等事务的连续性和服务的延伸性;要加大对业主的回访力度,针对每一户业主的情况,分别予以关注、及时跟进;要急业主所

急，想业主所想，切实解决业主户内的工程问题和电梯故障、空调噪音、车库内和车库出入口安全设施的设置以及小区内噪音等一系列公共区域的工程问题以及一些影响生活的事情，千方百计让业主满意；要加强对各区域的日常保洁保养及绿化养护工作，给尊贵的业主营造一个洁净、优雅的居住环境。

2、强化创新意识，卓有成效地开展工作

在下半年的工作中，我们要继续强化创新意识，特别是针对制约工作的一些“瓶颈”问题，要拿出新招法、新举措，以创新促进工作质量的提升。针对业主费用交纳不尽人意的情况，我们要集思广益，对不同业主采取相应的措施及时追缴各类欠费，加大物业管理费和其他费用的收缴工作力度，将收缴工作落实到人，确保年度预算指标的完成；我们将根据自身特点，开展形式多样的公益、文体、趣味等社区文化活动，调动业主参与的积极性，拉近与业主之间的距离，在每一个节庆前对园区和会所进行装饰和布置，营造良好的节日气氛，创新服务；针对目前公司一线岗位人员流动情况较为严重，下半年将加强对安全管理部缺编人员的招聘工作，通过多渠道、广途径的招聘方式，全力满足安全管理部缺编要求，同时对各部门人员编制也将进行全面调整，合理设立工作岗位及人员编制，充分发挥员工的工作主动性和积极性。

3、强化管理意识，推进工作规范化运作

在下半年的工作中，我们要继续强化管理意识，以iso标准和相关要素为基点，制定贯穿公司的内部管理流程和作业标准，使内部管理制度全面化和规范化。我们将健全各项管理制度，将责任落实到人，将指标分解到人，完善各项服务标准及操作流程，保证员工服务水平的一致性，做到职责明确，实行目标化管理。我们要靠制度管人，在制度执行过程中给员工输入“按章办事，一丝不苟”的管理理念。另外，我们要做好绩效考核工作，我们将通过笔试和实操方式对各位员工进行考评，在检查各部门制度执行情况基础上对各部门进行年

终考评，再根据各部门全年工作完成情况制定出考评成绩，有效激发各部门的团队精神，鼓励先进，鞭策后进，从而保证各项物业管理工作的有序进行。

4、强化培训的意识，全面提升员工的工作能力

企业的竞争，归根结底是人才的竞争。目前公司各部门人员的综合素质普遍有待提高，在下半年的工作中，我们要继续强化培训意识，通过培训全力提高员工的整体素质和工作能力，打造一流的团队。特别是为迎接三期业主顺利收楼，我们要加强对清洁组礼节礼貌、服务意识、操作规程、安全作业等方面的培训；加强对绿化组安全操作、各类绿植的日常维护保养、各类乔灌木的修剪、病虫害防治等方面的培训；同时，我们还要做好安全培训，让员工了解安全意识重要意义和提高员工的安全意识，掌握消防器材使用方法，安全责任落实到个人。

最后，我们还要进一步加强企业文化建设，制定员工手册，培育独有的精神特质和文化特质，要加强部门沟通与协作，培育团队精神，要加强执行力建设，养严谨高效的工作作风，进一步打造我们的品牌优势，提高企业的知名度。

总之，在xx年下半年，我们将努力使工作水平再上一个新台阶，打造一支作风过硬，素质超高，能打硬仗的队伍，全面完成各项经营管理指标，形成并彰显我们的核心竞争力，不断提高业主对的信赖和满意，在业界树立良好的形象和口碑，把打造成为物业管理水平第一的高档住宅社区。

一、以xx项目建设为中心，切实完成营销任务

(一) 确保一季度xx工程全面开工，力争年内基本完成第一期建设任务。

xx第一期工程占地面积为60亩，总投资1.6亿元，建筑面

积12.6万平方米。建筑物为xx商业广场裙楼□xx大厦裙楼和一朵物流仓库。

1、土地征拆工作。

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

2、工程合同及开工。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

3、报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

4、工程质量。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

(二) 切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按xx所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：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“xx”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面□xx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。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

(三)全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是xx建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年里，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

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[]xx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。

共2页，当前第2页12

果园年终总结篇四

新年伊始，也迎来了__公司的成立。

在前期的准备和筹划过程中，__公司仍在努力，准备迎接一

场没有硝烟的战争。

在__公司未成立之前，经过几年的游击战在当地的__行业领域中只占有三县有市的部分市场分额。

而今__公司在逐渐走向正规化、统一化的今天，以先进的工艺技术和设备进军__区域为年度目标。

第一、由点到线、由线及面、由面到立体三维的动态拓展。

点是具体目标的达成；线是点上的延伸与良性循环；面是公司在某个区域即服装制作及加工领域的带动力和影响力。

1. 点：讲的是__公司将年度、月度、日制定的预计目标在一个指定的区域业务的拓展时精细化、量化。然后在这个点的基础上做好前期工作的同时树立良好的口碑为建立自己的品牌打基础。

2. 线：在点的基础上不断的延伸和扩展。由业务到业务范围，由小城到大城，由信息到定单，形成市场链的良性循环。

3. 面：__公司在某个领域成长达到面的成熟境界，也就产生了在某个区段内不可撼动的生存力。有了树品牌的基础。

第二、知己知彼，百战不殆的战略思想。

所谓没有硝烟的战争中，一定有着强劲的竞争对手，在市场竞争中，我们__公司以新的面貌跻身于战场。

首先，要将所在区域内的竞争对手进行摸底，了解对方的优劣势。包括对手在市场份额占有率、业务覆盖面及拓展速度等情况分析后，根据对方情况，__公司自身要做到眼中有局，心中有势，脑中有定的高度冷静的思维。通过对局势的把握，对趋势的预测，对竞争对手动态的正确判断和谋略做到能够

突破障碍并且取得胜利。

第三、由浅入深，渗透市场，做细市场。

从前__公司未成立时利用游击战争夺市场，业务功底附之皮毛。现由于逐步走向正规化对原有的市场业务进行精耕细作的同时不断扩展业务范围，抓住市场信息后经过筛选将有效信息进行由浅如深的渗透。

第四、整合资源，统一战线、步伐和前进目标。

人力、物力、财力的整合，针对每一个定单的执行，只有先统一作战的口径、步伐和前进的目标，全体协同。最终以优质的产品，完善的服务意识展开市场面。

第五、质量第一、服务第一、不断创新迅速有效的完成目标。

质量是企业生存的根本，服务是企业走向下一个起步点，创新是企业的灵魂，速度是企业的起搏点。四者合一的形成动态发展使公司更健康的成长。

以上是针对公司现状拟定的开拓计划，在计划中笼统的概括，是为了能顺应市场上水无常形、兵无常势的变化所做铺垫。

其中几个大点做为具体目标，充分的发挥__公司的狼性文化、营销战略、技术进步创新三大步骤。

果园年终总结篇五

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

计划的这个部分负责提供与房产市场、产品、竞争、配销和

宏观环境有关的背景资料。

1. 房地产市场情势

应提供关于所服务的房地产市场的资料，房地产市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按房地产市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

3. 竞争情势

以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

应以描述房产市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的问题等。

1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和房产市场营销目标需要确立。

1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

2. 房产市场营销目标

财务目标必须要转化为房产市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。

出来。

应在此列出主要的房产市场营销策略纲要，或者称之为“精心策划的行动”。在制定营销策略时往往会面对多种可能的选择，每一目标可用若干种方法来实现。例如，增加10%的销售收益的目标可以通过提高全部的房屋平均售价来取得，也可以通过增大房屋销售量来实现。同样，这些目标的每一目标同样也可用多种方法取得。如促进房屋销售可通过扩大房产市场提高房产市场占有率来获得。对这些目标进行深入探讨后，便可找出房屋营销的主要策略。

策略陈述书可以如下所示：

目标房产市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对房产市场定位策略的定位的目标房产市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

房产市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要房产市场营销

推动力。而现在房产市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。

果园年终总结篇六

为保持**信用社的稳健发展势头，我积极带领全社干部职工*思想，大胆实施 创新经营。在存款工作中，克服种种意想不到的困难，抢抓有利时机，完善存款考核办法，积极协调多方关系。牢固树立“存款兴社”的思想和阵地意识，坚持发 扬“三勤四上门”的优良传统，千方百计筹措资金。

自去年以来，我针对存款不上则降的实际情况，及时召开职工会议，找问题、查原因，制定出强有力的奖罚 措施，在职工自办存款余额外勤必须达到50万元，内勤人员必须达到40万元，对客户经理年底存款余额达不到30万元的，一律取消客户经理资格。

在严格的考核制约机制下，广大员工呈现出积极的吸储热情，截止目前，我社各项存款总额达3268万元，比年初增长483万元。其中，对公存款143万 元，农民储蓄存款3125万元；低成本存款927万元，占总存款余额的28%；各项贷款2528万元，比年初增长139万元 。今年，我发动职工利用全市通存通兑的优势，为外区县的亲戚朋友们开立储蓄存折户100多个，吸储存款200余万元。

在信贷支农工作中，引导全员牢固树立为“三农”服务的经

营理念，把“兴一方经济、富一方百姓”作为本份工作，找准信贷杠杆的支点，在*规划、群众自愿的前提下，只要符合产业结构调整政策，资金问题就予以保证。

通过发放联保贷款、开展信用村、户评定活动，全力支持农民发展药材、黄烟、蚕茧等高附加值的名优特产品，在服务农村经济中求得发展，有力支持了我乡春耕、“三夏”、秋收秋种、冬季农田管理、抗灾自救及抗旱双保工作。由于措施得魄力，全乡种植经济作物的积极性普遍提高，全乡经济作物人均1亩以上，预计全乡人均增收800余元。为培养个体工商户的守信意识。

对个体工商户进行建档立案，评定信用等级，使讲信用的工商户得到实惠，并对招商引资项目提供多方位服务。我到库山信用社任职后，累计发放贷款万元支持“三农”经济发展。截止目前，我社贷款余额达 万元，较我任职前增长x万元。

三、强化“没有规矩不成方圆”的制度观念，全面提升内部管理水平*

工作中，把内部管理的重点突出在一个“严”字上，坚决响应联社提出的“宁听千声骂，不听一声哭”这一理念。利用每周一、三、五晚学习上级文件的同时，对法律、法规定期进行集中进行学习，使每名员工做到知法、懂法、守法，力争办理的每一笔业务都做到程序化、标准化、统一化、合法化。

截止目前，我所带领的信用社无一人因违规、违纪受到任何处分。同时，结合联社组织的“内部控制建设年”活动内容进行认真对照检查，对所查出的问题进行追根求源，遵循边查边纠的方式，认真总结经验教训，坚决杜绝屡查屡犯的^v^病。

在整个活动中，我紧密结合省办制定的《山东省农村信用社

员工违规违章行为处理暂行办法》，对所犯问题的处理结果有一个明确的认识，使广大员工的遵纪守法意识有了进一步提高，为促进各项业务的稳健发展起了积极的作用。