

最新商品部周工作计划 商品数据工作计划 (精选8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇一

从本质上看，一个数据从产生到使用有四步。

这四步，对应着数据分析的三项重要工作（如小图）：

干的好是你该干的，干不好你滚。这才是基础建设的真实地位。所以，如果接了基础建设的活，比如要做埋点、要设计/维护业务部门用的大宽表，要建指标、核对口径这些。请务必和公司的关键项目，重大政策，多部门联动等等大事捆绑在一起！这样执行的时候阻力小，论功的时候才容易算账。

比如：加强埋点质量，要写成：

这样才好量化，才好让大家感受到工作量，考评的时候才好说事。

如果不熟悉这种写法，就看几天新闻联播里是怎么播铁路通车的：

就是这个味！

数据生产，核心是工具化三个字。

不做工具化，到底人家看了没看，看了多少，都不知道，根

本无法量化产出。而在所有的工具化里，新建永远比优化更容易体现功绩，所以要先列新建的目标。

工作输出物，越显眼越好：

所以在做工作计划的时候，多跟业务部门沟通，今年有啥重大活动，有啥重大项目，先收集清楚。然后尽量推显眼的数据产品出去，其他庞杂的需求该推就推，该招人填坑就招人填。这样才更容易体现成绩。

数据使用，核心是场景。

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇二

教学课题：第一课：商品和商品经济

时：一课时 教学目的：

1、通过前言的教学让学生初步认识什么是经济现象，懂得经济对一个国家的重要性，增强学习经济常识的责任心和信心。

第一框 商品和商品经济的含义

1、商品是用于交换的劳动产品

交换

劳动产品

2、商品经济的产生过程

教学过程： [导入新课]

同学们，在我们的日常生活中，我们发现通常有着这样几类东西，一种是陈放在商店里的物品、一种是放在家里的物品、

还有一种东西是我们大家都能享受到但却不用花一分钱的东
西。我们把这三类物品称之为商品、劳动产品和物品。那什
么样的东西能叫做商品、劳动产品和物品呢？他们之间究竟
有什么关系又有什么区别？好，今天我们就来解决这些问题，
学习我们的新一课——【板书】商品和商品经济的含义。

在讲正式内容之前，老师给大家讲一个故事叫做《麦琪的礼
物》。有一对贫穷的夫妻，他们非常的恩爱。妻子有着一头
漂亮的秀发，丈夫是个很能干的工人。这一年他们打算送给
对方一个特别的圣诞节礼物。妻子想着丈夫一直以来都有一
块缺了表带的手表，不如送表带给丈夫吧；而丈夫想着妻子
整天辛苦做家务，一头漂亮的秀发从来没有装扮过，应该送
一个好看的发卡给妻子。到了圣诞节，苦于夫妻两人经济困
难，妻子最后剪断自己的长发将其变卖给丈夫买了表带；而
丈夫把手表变卖给妻子买回来了发卡。

【板书】商品是用于交换的劳动产品

原因很简单，我们之所以要购买才能喝到农夫山泉，就在于
我们所购买到的农夫山泉水是源于千岛湖水面下70米，经过
十三道工序加工而成的山泉。同村民喝到的泉水最大的差别
就在于后者是商品，是用于交换的劳动产品；也许同学们会
问，挑水喝的村民也花费了自己的劳动，他挑上的水就不是
商品吗？我们说，商品的形成必须要构成两个因素。

一、它必须是劳动产品；

二、他必须用于交换即要有买卖的实质。村民挑的水尽管也
源自于千岛湖湖水，也通过自己的劳动获取，但只要村民不
将其变卖，那这就不能称之为商品。就如同故事《麦琪的礼
物》中妻子的长发一样，在没有剪断之前，长发尽管要花费
时间去呵护，但如果不用于交换，即使是再美丽的长发也一
文不值，不能称之为商品。

由此可见，商品就是用于交换的劳动产品。

二、妻子的长发拿去变卖时，长发是商品吗？

【教师总结】我们知道，商品是用于交换的劳动产品，妻子的长发在未变卖之前尽管付出了劳动但不用于交换，因此不是商品。只能称作劳动产品。而当妻子把长发拿去变卖，实现交换这个过程后，长发由劳动产品转化为商品。夫妻两人每天所享受到的阳光、空气尽管没有花一分钱，尽管这些都非常有用，但因为不是人类通过劳动获得，因此这些应叫做物品非劳动产品。

由此我们发现，商品、劳动产品和物品三者之间的区别和联系就在于：商品、劳动产品都具有有用性，但商品用于交换，劳动产品不用于交换。商品同非劳动产品的区别就在于商品是劳动产品用于交换，而非劳动产品不是劳动产品在一般情况下不用于交换。于是，我们发现三者之间是包含关系。即物品包含劳动产品包含商品。如课本p6左下图所展示的。

【板书】商品经济的含义

通过课前同学们的预习，我们来试着总结一下

商品经济的产生过程（板书）

1)商品不是从来就有的，是随着生产力的发展而逐渐产生的（板书）

a.在原始社会的很长时期内，由于生产力极其低下，没有剩余产品，不可能有用于交换的劳动产品。

b.随着生产力的提高，出现了第一次社会大分工，即农业和畜牧业的分工，劳动生产率有了明显提高，产品有了剩余，于是农业部落和畜牧部落之间把公有的多余产品进行交换。

不过，此时直接以交换为目的的生产即商品生产还没有产生。

c.原始社会末期，生产力有了进一步的发展，出现了手工业从农业中分离出来的第二次社会大分工。劳动效率的提高和金属工具的使用，使得个体劳动成为可能。以家庭为单位的个体劳动盛行后，生产资料由原来公社所有逐渐变为个体家庭私有。于是，私有制应运而生。

这时，商品生产就不仅在原始公社之间进行，而且在原始公社内部开始盛行。手工业者拿出自己生产的剩余手工业品，同农业生产者交换粮食，同畜牧业者交换肉类、毛皮，以维持自己的生活。这些手工业者的生产是直接以交换为目的的，是真正的商品生产。有了商品生产，必然有商品交换，于是商品经济问世了。

商品生产和商品交换的总和就是商品经济。【板书】

由于商品经济的产品与商品生产和商品交换有着直接必然的关系，因此请同学们务必注意这三者间的区别：首先，商品生产是直接以交换为目的的生产。商品交换是商品生产者相互让渡买卖商品的行为。需指出的是：出现在原始部落间、由部落首领出面进行的剩余产品的交换，是最初的商品交换；商品生产出现以后经常出现的商品交换，才是真正意义上的商品交换。商品经济是直接以交换为目的的经济形态，它包括商品生产和商品交换。

2. 商品经济的产生条件（板书）

3. 商品经济的存在条件（板书）

（学生回答后教师归纳）商品经济的存在条件有两个：一是社会分工，二

是生产资料属于不同的所有者。（划分第7页第3段粗体字）

社会分工是商品经济产生和发展的一般基础。（划分第7页第3段）

因为有了社会分工，不同生产者各自生产出不同的劳动产品，同时又都需要别人的产品，所以才需要互相交换。而且随着生产力的发展，生产社会化程度越高，分工越细，要求交换的范围越广，次数越频繁，商品经济就越发达。因此，社会分工是商品经济存在的客观需要。

生产资料属于不同所有者的出现，使得交换从必要变为现实。（划分）

课后思考题：

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇三

1、项目组销售套数及累计销售率，销售套数为 394套 ， 销售率80%。

2、销售目标的实现基础。

a□销售目标的实现须按本月的推广计划和配合有效的促销优惠，推动高层单位及北向三房等难点户型的消化。

b□现场园林展示及物业管理品质的展现是突破80%的前提基础。

1、目前剩余房号存在的问题

剩余房号户型不存在缺陷，但针对原目标客户群优势减弱，如高楼层，总价走高，北向，噪音大。

2、剩余房号所针对的目标客户群

根据剩余房号目前存在高层北向有噪音且总价偏高的问题及

其拥有的景观优势，对于前者，香港客户敏感性相对弱，而对环境和景观因素较为敏感重视，因此，目标客户重点仍是针对香港市场，一方面以“低成本，高品质”更准确精细的诉求挖掘打动原有客户群，同时以度假休闲概念拓展目标客户群，同时结合春交会展示注意挖掘本地客户。

3、内外销市场的分析

4月底，深圳楼盘外销推广及销售相对淡静，多数楼盘在准备投入五月的春交会。从片区来看，除鹏兴花园园林展示带动成交明显上升，其他如聚福花园、鹿茵翠地及帝锦花园、百仕达三期等罗湖外销楼盘销售都较缓慢。

1、以世联外销展厅为据点，加强客户营销和服务。

2、品质+促销即通过园林展示、环境景观资源及促销配合推动剩余房号的消化，力争销售率突破80%。

1、参加世联香港外销展厅。

2、结合月底园林工程的完成，通过现场“嘉年华活动”开展客户营销；

3、结合剩余房号的特点以外销为主同时继续发挥分展场的作用，利用软文宣传，注意挖掘本地客户。

4、对于莲塘新放的80套房号，以保留房号的形式推出，自然消化。

1、项目组保持11人，配合尾盘的激励措施，先完成12套指标的同事优先考虑调盘。

2、团队建设

a□针对存量户型南向两房□e□c□及北向三房□c□d□做专题讨论：

规范障碍点的统一口径/ 如何引导客户/锁定目标，挖掘户型卖点，以此加强大家对产品的了解和信心。

b□对分展场实行当周小组达标现金奖励99元，以进一步调动大家的积极性，另增加分展场的巡盘制度，以确保大家在展场的良好工作状态。

c□团队活动完成“广州看楼一日游”。

妨碍预定销售目标的因素：

- 1、现场园林工程进度滞后；
- 2、物业管理形象展示较差；
- 3、两个发展商之间意见难以统一；
- 4、后期推广费用控制紧。

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇四

钓鱼用的饵料原材料基本上是大同小异，无非是小麦、薯类、豆类等植物性和虾粉、鱼粉等动物性的东西。用商品饵去替代，必须要了解自己钓箱内商品饵的特性，这样才能正确搭配出合适的钓饵。

从味感上分，现有商品饵可分腥型和香型两种。腥饵细分又可分为臭腥和香腥，经过好多工艺加工的虾粉是香腥；死鱼、臭虾或者鱼骨粉做成的则是臭腥。这二者对钓鱼有什么影响？臭腥适合钓小点的鱼。香腥饵可分为三种：一是人工合成的香如草莓、香草、蛋奶等等；二是植物经过加热发出的原材料的自然香味，如大米、土豆、红薯等；三是原汁原味的植物如稻谷、玉米等。三种香型饵适用不同的场合：人工合成香型饵适合钓小型鱼类和一些特殊和怪异的水域，如水肥、溶

氧量低的塘，长期不缺食物的塘，喂酒糟、甘蔗渣的塘等等，鱼长期生活在这种环境中，尤需要用浓烈味感的饵才能吸引它咬钩。植物加工后的自然香型饵适合钓中型鱼类，如此说500克的鲫鱼、鲤鱼、鲮鱼（梭鱼）等，还可在不明鱼情的时候先试用这种中性的饵料，原汁原味的植物主要用来休闲钓大鱼，竞技用得较少，如云南钓友在抚仙湖获胜65千克的大青鱼用的就是一串稻穗。

从比重来分，饵料可分比重大、轻以及适中这三类。钓友大多知道钓底用比重大的，钓中间层次的用比重中或者轻的，钓浮应该用比重最轻的。需要补充的是不同比重的饵用在什么地方？是如何正确搭配？在夏季我喜欢用比重大的饵，为什么？因为夏天鱼的活动量大，需要的食物比冬季要多得多。打一个简单的比方：一条0.5千克的鱼夏天要吃0.5千克的食物，那么现在冬季只要吃喝100克左右的食物就够了。饵料的比重问题也作一比方：它相当于人吃的食物，比重大的相当于米饭、蛋炒饭、糯米团子，非常耐饥；比重适中的饵料相当于面条、馒头，虽然抵饱但食物停留的时间没有那么久；比重轻的饵相当于汤，虽有营养成份，但一小时后就饿了。把人吃的东西与饵料作一比方，大家对不同比重的饵料搭配就心中有数了。简单地说，鱼活动量大，用比重大的饵，在冬季或鱼吃饱的情况下，适当加些比重轻的饵。

4. 以规定时间鱼获量的多少来决定线组

参加比赛，除准备饵料外，线组的选择应以一小时或规定时间内能钓多少尾或者多少重为标准。

有人认为钓1.5~2.5千克的鱼应用3号主线，其实并不是这样的。钓0.25千克的鲫鱼用1号主线、0.6号子线够了吗？不够！我有一学生在“光威杯”上钓0.3千克的鲫鱼用上了3号子线。为什么？因为在规定的的一个半小时里钓了227条，算一下有50千克，但这个鱼只有0.3千克，0.6的子线够吗？这个例子告诉大家，线组大小要依鱼情来决定。很多钓友常犯一个逻辑

错误即钓小鱼线细点，钓大鱼线粗点。其实，钓大鱼一定要用粗线不错，但钓小鱼也不一定要用细线，用粗线大钩同样可以钓小鱼。所以选择钩、线、漂并不是根据鱼体大小来决定，而是依据规定时间内你的鱼获量来决定。

举今天下午的例子：余慈军等几个人在“掐鱼”，一小时最多的35尾0.15千克的鲫鱼，那么明天我会做出什么反应呢？这个季节（下雪天，气温在0度左右）选一支软竿、0.4或0.6的主线（抽到大边0.6）、0.15的子线，3号或4号“胜”牌袖钩（钩轻，夏天则用“大一针”的重钩），饵料肯定是选偏腥点的，比重大的25%，比重中的45%，比重轻的35%搭配。鱼漂选1号或2号，软硬尾都可以。为什么这么做？因为一小时钓35条，比赛时钓20~30条差不多了，平均2~2.5分钟钓一条，没有必要用粗线硬竿，即使遇到七八两的鱼也不怕，慢慢遛、抄就是。即使一分钟一条也不会手忙脚乱，时间上完全来得及，所以把线放细。细线有什么好处？有人说线粗鱼看见就会跑了，不是这个意思！其实鱼吃食时它的视觉对线的粗细没有那么大的感应，关键是线粗入口性差，不容易把钩饵一口吃进去。鱼漂下挫，线硬挡住钩入口，钩还在外面，提竿是空的。如果线柔软，一吸钩就进去了，提竿就会中鱼。而细线相对柔软，入口性就好。鱼漂小，反应的信号更真实。竿软可以卸力，即使遇到大点的鱼也不会断线，并且软竿钓鱼乐趣大。钓鱼过程再完善的也就是中鱼的一刹那，软竿可以多享受这一乐趣。至于饵料，前面已说了，强调一下，比重大的尽量加得少些。因现在这个季节0.15千克的鱼吃不了多少，如鱼本来不多，你再用大比重饵料拼命提竿下饵，窝子里的饵够吃三天了，还会咬钩吗？应用比重轻的饵在水中产生一个很大的雾化区，使鱼闻味而来却没有吃的，此时两个饵抛下来，鱼就会上钩。有人抛竿频率很高，但鱼获量不多，可能就是饵料没有搭配好，比重大的太多了。再说鱼毕竟有警觉性，水底下的饵吃起来更爽口，就不会冒险来咬钩了。

当然以上所说的几条原则也可用在休闲钓上，如20元、50元一天的塘，准备一下，明天如何去“杀”老板一回。

部分常用商品饵（广谱）使用方法、状态、味型详细介绍

比重，味型，雾化，状态，饵料

一、超级诱饵-----水之峰

1. 说明书介绍：

口碑不错（许多人在用），味香、颗粒粗、雾化快、松散。4. 建议：

与粘饵、轻饵合用，加小麦蛋白，搓拉兼可

二、老鬼新品夏鲫 产品说明：纯白马铃薯雪花粉、特制小麦蛋白，植物蛋白、氨基酸、香源、诱食剂 将白色细粉末状夏鲫按说明饵水比1：1.5调制并放置5分钟后直接团成团，感觉略微有些粘。此饵呈清香略带甜味，味道很淡。直接拉饵，发现根本拉不出象样的饵团，掰开后发现只有极少的细丝，稍加揉搓也无明显改善。

搓花生粒大小上钩，饵入水后立即开始溶化，托着长长的雾状尾巴缓缓向下飘落，横向扩散效果非常好。到位后的饵团呈絮状，伴随细小颗粒逐渐雾化，约半分钟上钩开始脱落，并有少许残留物，45秒左右饵团完全脱落。

将饵团重新打揉10次后投入水中，除雾化效果较未经过打揉的饵团稍差外，其余无任何差别。再将饵团打揉20次后投入水中，这次发现除雾化效果更差外，附钩时间也随之加长，约3分钟后方完全脱落，并且残留物也随之增多。经过一个半小时，饵料只出现微乎其微的反水现象，三个小时后，饵料状态亦未发生太大变化。个人认为，这是我用过的老鬼饵料中状态手感非常好的饵料。

我按说明1比1.2~1.5（我按的是1.2）和好后醒了5分钟，饵

料水分过多无法使用。

然后又按1.1开了一块醒5分钟后打饵10次成团，感觉软硬适合。味道感觉有点酸还夹杂着一种怪怪的味道，颜色成大酱色，明显可以看到有小米。

挂钩够放入试标桶，马上有大片的物质快速向水底脱落（比重大）同时膨胀，1.13分后完全脱落，钩上无任何残留。

然后继续打饵10次（垒加20次）挂钩下水，7秒后才有片状物质开始脱落（同之前相比明显过细了），饵料膨胀不明显，3.42分后饵料完全脱落。半小时后无反水现象。

四、倚天剑香（一代）

该饵料为黄色片状和粉末的混合物，味道为奶香型，说明书的饵水比为1：1.2。

根据说明上的饵水比进行开饵，30分钟后，不经任何揉搓，将饵料拢成一团，挤出饵料中的气体，饵料表又一层亮晶晶的膨胀剂，感觉饵团比较粘手。饵团拉出的饵料为很均匀的两个饵球，但是钩柄上有少量的饵料，抛钩入水，饵料开始融散，下落的速度比较慢，而且饵散的饵料不是很多，大部分附着在钩上，提钩出水，钩上有残留物。

个人感觉饵料状态不错，适合钓个体较小的鲫鱼。

返水情况稍候回报！经过两个多小时的观察，没有发现返水现象

五、918野战篇

918野战篇是老鬼公司的饵料，外观为黄色（好像是细颗粒和片状饵料的结合体），谷物香型。根据说明以1：0.8的比例

开饵，过了15分钟，发现饵比较稀，搓不成团，以为是自己水放多了，于是从开了一块，发现情况还是一样，感觉此饵饵水比不应超过1: 0.7。重新开饵后，等了15分钟，揉成一团后，感觉饵料比较粗糙，搓饵入水，饵料比重比较大，入水下底比较快。饵料再开始几秒融散较慢，然后有大片饵料自饵团脱落，1分钟左右饵团完全脱落，钩上基本没有残留物。

个人认为：该饵料比重大，香型为谷物香型，比较适合钓底，钓大型鱼，如水深应适当增加揉搓次数，增加粘度。

六、疯钓鲫1号

疯钓鲫1号是钓鱼王的饵料，1号有比较浓烈的麦片香味，为很粗糙的片状和颗粒的混合物。说明标注饵水比为1: 0.6-0.7，按说明分别开了两块饵料，在醒饵20分钟后，不经任何揉搓，直接将饵料攥紧，两块饵料拉出的饵都比较均匀，并且钩柄上没有什么多余的饵料，抛饵入水，发现雾化效果比较次，如水后很长时间没有雾化，过了大约10秒钟，饵料才一小片一小片的自饵团上脱落，将钩提出水后，发现钩上有少量的残留物。

七、鱼宝

鱼宝是一种大家常用的饵料，该饵外观为粉红色片状，味道为很浓的草莓香。

刚才用1: 1的饵水比开了一块饵，根据自己的经验，鱼宝不含蛋白纤维，所以如果不加拉丝粉开不出拉饵。在醒了15分钟后，经过攥、打（次数不要太多，因为越打越粘，影响状态）後拢成一团，每个钩上措黄豆粒大小的饵，放入水中，大约5秒钟后，饵团开始慢慢融散，细微的饵料一层层的从饵团上脱落，约2分钟饵团自钩上完全脱落（根据饵团大小改变），在饵料的物化过程中，拖动饵料，在饵团后面会留下两条非常明显的“烟雾”。由于饵料比较粘，所以措饵後应

经常洗手，做拉饵需要加适量拉丝粉。

在写贴字的同时，又开了一块饵水比1：1.2的，饵团再放入水中3秒钟左右开始融散，并在一分钟左右完全自钩上脱落。

八、登峰鲫

登峰鲫是亚马逊公司的鱼饵，外观为外观为黄色（好像是细颗粒和片状饵料的结合体），谷物香型。（我个人觉得该饵料在味型和外观上都很像918野战篇）

按照说明的饵水比例（1：0.8）开饵，放置了十五分钟，揉搓时发现饵料稍微有点散，但因为饵料里有丝，所以还是可以拢成一团，饵料表面比较粗糙。搓饵上钩，将饵料放入水中，开始几秒没有见到饵料脱落，几秒钟后，饵料成大片状开始从而团脱落，饵料比重大，饵料自饵团脱落后，到底的速度很快，一分多钟后，饵料完全脱落，够上基本没有残留物（有一点，很少）。

九、老鬼速攻2——纵横江湖 取饵料10克约100毫升，加水1：1。醒2~3分钟后，沿盆壁轻打5~10下，团成团。

颜色：淡黄

味道：有薯香加奶香味

手感：有点象大师3比较细腻 状态：丝较多可拉可搓，感觉略紧，可将饵水比例改为1：1.1 拉饵：可大可小，入水后马上有雾化效果，到底后应有残留物 搓饵：手感非常细腻、柔软，可到底，到底后片刻有絮状雾化。自我评判：此饵不错，手感好，雾化不错，可搓可拉。缺点：按说明加水，有点紧。粘性大，一定不能打柔。第一次试饵，如有不对，还请各位多多包涵！！

十、天元一木

该饵料为淡黄色细小粉末加少量的白色片状物，闻起来有很淡的香味，说明书上写的是饵水比1：1.5，我刚开了两块饵，饵水比分别是1：1.5和1：1，饵已经开好了，刚才试了一下，发现1：1.5的饵料稍微软一点，但1：1的又非常的死，建议饵水比不少于1：1.3，拉1：1.5的饵上钩，发现钩柄上也有饵料，而且钩上的饵料形状也不规则还很小，然后搓饵上钩，抛入水中后，饵料迅速融散，粉末状的饵料慢慢想下飘落，钩上的饵料也迅速吸水膨胀，将钩提出水，发现钩上有少量的残留物，搓1：1的饵上钩，抛入水中后，饵料的融散度和状态都不及1：1.5的，（以上特性为饵料没有经过任何揉搓的情况下）。该饵料含有少量的小麦蛋白，比重轻，如钓深水可适当增加揉搓次数，经过一个多小时的观察，没有发现返水现象。

十一、丸九四季

四季属于丸九系列鱼饵，外观为白色片状，闻起来没有味道。

根据说明，用1：1的比例开了50毫升的鱼饵，放置了十五分钟，然后进行揉搓，感觉饵料比较粘，所以揉搓次数不是很多。在每个钩上搓黄豆大小的饵，放入水中，饵料入水后即开始融散，有细小粉末自饵球上脱落，慢慢飘落水底，饵本身逐渐变成柳絮状。大约过了20秒，饵团上脱落的粉末变得很少，但只要轻轻拖动线组，又有大量粉末自饵团上脱落，稍一用力，两个饵团便从钩上脱落，但钩上有少许的残留物。

个人认为：该饵料比重轻，味道淡，适合与比重大的饵料混合使用来改变饵的比重，或与味道重的饵料混合使用来冲淡饵的味道，当然与其他无味的饵料一起用开出来的白饵也非常好用。饵水比可以按1：1.1来配，经过一个半小时，发现饵料不但没有范水情况，反而变干了，掰开饵料发现有丝状物，而且还有一个现象，就是投入水里的饵料有一部分漂浮

在水面上，看来该饵料比重真得很轻！！

十三、小料台（腥）

小料台是三元出的饵料，饵料为细小片状加细微粉末，说明书上写的饵水比是1：0.7-0.8，刚才分别按1：0.7和1：0.8开了两块，饵料成红色！效果如何，一会再报 饵料已经开好了，感觉1：0.7的那块比较干，1：0.8的软硬度合适，两团饵料有一个毛病，就是每次拉饵钩尖上有多少，钩柄上就有多少，拉饵入水后，雾化效果不是很好，饵料成小片状网下散落，散落的饵料到底比较快，将钩提出水后，够上有少量的残留物。

个人感觉该饵料比重相对比较大，含有较多的小麦蛋白，不太适合单品开拉饵！返水情况，稍候汇报！！经过一个多小时的观察，没有发现返水现象！

十四、倚天剑（腥）

倚天剑腥为片状饵料（一代），味道为比较浓烈的腥味。

该饵料的说明上写的是“竞技拉饵”，按说明的饵水比1：1.2开饵，放置十五分钟，用手拢成一团，将饵团放在手心挤压，然后用饵团压住双钩，将钩拉出后，钩上带有两个比较均匀的饵料（但不是很圆，不只是我拉饵的手法不对还是饵没开好）。将钩放入水中，钩上的饵料开始散落，但是融散的饵料不多，钩上有较多的残留物。

十五、南北东俊

南北东俊是大家的常用饵料，今天我的实验入有不对支处，还请大家多多指正！

南北东俊为粉红色片状饵料，味香，比重较轻。按说明的比

例1：1.2开饵，经过十五分钟的等待，将饵料拢到盆边开始攥、打饵料（10-20次）。感觉饵料的软硬度比较合适，稍微有点粘，饵料比较细，手上没有粉末状残留物，掰开饵球，没有丝。搓饵上钩，放入水中即开始融散，饵料比较均匀的向下飘落，也有少量饵料悬浮在水中。大约30秒钟，两钩上的饵料就可以全部脱落，钩上没有残留物（饵料搓的大，完全脱落的时间就长）。该饵料没有小麦蛋白，单品比较合适开搓饵，如水深应增加打揉次数。

返水情况稍候汇报！！经过一个半小时的观察，基本没有返水现象。

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇五

4、及时跟进直属（包括上海直属店和西安直属店）进销存情况；

部、直属部（直属促销）；

6、负责分析各专卖店、各区域市场的旬、月、年度的销售指标完成情况，以为今后制定销售计划或调整销售计划提供数据上的依据，分别计划部经理、商务部经理、总经理。

7、对新开店和关闭店铺的资料进行整理，其中包括新店的店铺资料，开业首批铺货量，开业后两个月的进货和销售情况；关闭店铺的店铺资料，近一年的月最高销售额，关闭前两个月的销售额，以及本季度的进货额。

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇六

甲方有一套位于_____的商品房，现委托乙方对该商品房进行室内装修。该工程实行包工包料形式。乙方按甲方的要求对该商品房的装修进行设计（附相关图纸及工程项目预算一份）。

一、工程名称：室内装修及水电工程。

三、工程内容及工程量：本工程属包工包料形式。施工项目以预算表项目为准，施工中如有漏报项目或增加项目，则按实际结算项目数量结算工程款。

四、工程总造价：按图纸及工程项目预算表甲乙双方暂定工程总造价合计人民币约：_____元；大写：_____元正（工程款不含税金；装修工程款以最终结算数量计算。）

年____月____日（泥水工程验收合格后）支付总工程款的20%_____元）；_____年____月____日（木工工程验收合格）支付总工程款的20%_____元）；_____年____月____（批灰工程验收合格）支付总工程款的10%_____元）。

六、施工期限：从甲方缴交工程定金并水电开通之日起_____天内完成。如因甲方改变设计方案、工程款不到位、甲方材料供应不及时或遇台风、暴雨、火灾等不可抗力的因素，工期顺延。

七、保修期：保修为____年，保修期内属工程质量损坏，乙方需无偿保修。工程完工经甲方验收合格后签定“工程移交报告和质量保修协议”（如属人为损坏或天然灾害问题，不在保修范围之内）。

八、责任：

（1）、因甲方修改图纸或变更施工方案而造成的工期未能按期完成及材料、人工损失等费用由甲方负责。若乙方在未经甲方同意下改变施工方案，所造成的损失由乙方负责。施工方案的变更以双方签定的变更项目为准。

(2)、甲方应提供具备施工条件的现场以及水、电源接口（水电费用由甲方负责，施工用设备由乙方自行负责），清除影响乙方施工的障碍物。并负责办理施工所涉及的各种申请、批件等手续（费用由甲方负责）。

(3)、乙方需指定施工负责人，非经甲方同意，乙方不能频繁撤换主要管理人员和技术人员。并保证施工安全、及防火安全，若由乙方原因造成的事故损失由乙方负责。

(4)、如由于甲方所选购的材料导致施工质量出现问题的，所造成的损失由甲方负责。

(5)、工程未经双方验收确认，甲方不能入住，否则示为甲方验收合格，乙方只对甲方履行保修责任。

(6)、附工程的验收标准（水电、泥水、木工、批灰部份）

九、本合同范本一式两份，甲、乙双方各执一份。由双方签字后生效，全部工程结算后自行终止。

签约代表： 签约代表：

联系电话： 联系电话：

签约日期： 年 月 日 签约日期： 年 月 日

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇七

1、加强自身业务能力训练。在2019年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的训练，为实现销售任务打下坚实的基矗进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在2019年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

2、密切关注国内经济及政策走向。在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对2019年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现2019年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

3、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。销售工作重点是公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

4、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法。我将结合自己的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

5、贯彻落实集团要求，力保销售任务达成。我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

6、针对销售工作中存在的问题及时修正，不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

商品部周工作计划 商品数据工作计划篇八

本文目录

1. 商品工作计划
2. 商品流通处工作计划
3. 商品流通处工作计划

- 1、规范连锁企业发展，扩大连锁经营规模；
- 2、以超市+基地建设为课题，研究我市连锁经营发展新思路；
- 4、建立连锁企业沟通交流平台，促进各企业间的交流；
- 5、做好特许连锁行业监管。

3、总结经验，规范和提升第三方物流企业运作水平

4、加快物流企业网络信息系统建设

1、以利安电超市为依托，推进西安市电子商务综合服务平台建设。

1、继续实施万村千乡市场工程，一是在农家店的建设质量上进一步提高，二是控制农家店的建设比例，三是引导企业在自有品牌和乡镇农家店兼配送中心建设方面下功夫，减少配送成本，四是做好对农家店的店长的培训。

2、开展家电下乡试点工作。

3、推进信息田园农商对接网，为农副产品通过信息服务，解决农民卖难问题。

(一)典当行业管理：以优化市场环境、规范企业经营行为，打造西北行业精品、确保行业整体推进和促进区域经济增长。

1、加强行业管理力度，对典当市场需求动态进行调查，适时制定行业管理办法和地方性工作条例，加大对违规典当行为的查处力度。2、加大行业宣传，提高行业在社会的认知

程度，塑造提升行业整体形象。3、打造行业发展平台。协调有关部门，为典当行做好政策上的服务。

(二) 拍卖行业管理：1、重点培育文化艺术品拍卖市场，打造市场形象好、专业技能强、社会知名度高的拍卖企业。2、积极拓展拍卖领域。引导和鼓励拍卖企业围绕市场需求，着力拓展包括生产资料和非生产资料、有形资产和无形资产以及民品在内的新的拍卖业务。3、规范企业运作行为，建立淘汰退出机制，对拍卖企业业务进行监督规范。

(三) 直销行业管理：1、加强日常的监管工作。严格按照《直销管理条例》的相关规定，对拟申请企业提交的服务网点资料进行前置审核和实地考察。2、加强部门之间的联系。及时与工商、公安等部门联系，主动了解企业有无违法经营情况以及被查出的问题，防止违法企业问题扩大，严重扰乱社会秩序，引发社会治安。3、加强动态监管。对直销企业和拟申报企业密切关注，随时了解和掌握企业服务网点的变化情况，依法从严管理，进一步规范我市直销行业健康发展。

(四) 商场、超市节能减排：1、按照我局关于节能减排的工作安排，配合牵头处室，加大对我市商场、超市的督导检查力度，及时掌握企业节能减排的工作开展情况。2、督促企业开展节能减排宣传教育、培训工作，重点普及节能减排的知识，定期对操作人员业务进行培训。3、引导、鼓励企业对空调、通风、电梯等设施进行节能改造，同时使用节能产品。4、继续贯彻落实国家关于食品包装的相关要求，深入企业加强对“限塑令”的督导检查。

商品工作计划（2） | [返回目录](#)

一、发展现代服务业

（一）推进连锁经营

- 1、规范连锁企业发展，扩大连锁经营规模；
- 2、以超市+基地建设为课题，研究我市连锁经营发展新思路；
- 4、建立连锁企业沟通交流平台，促进各企业间的交流；
- 5、做好特许连锁行业监管。

（二）加快物流发展

- 3、总结经验，规范和提升第三方物流企业运作水平
- 4、加快物流企业网络信息系统建设

（三）电子商务

- 1、以利安电超市为依托，推进西安市电子商务综合服务平台建设。

二、推进新农村流通体系建设

- 1、继续实施万村千乡市场工程，一是在农家店的建设质量上进一步提高，二是控制农家店的建设比例，三是引导企业在自有品牌和乡镇农家店兼配送中心建设方面下功夫，减少配送成本，四是做好对农家店的店长的培训。
- 2、开展家电下乡试点工作。
- 3、推进信息田园农商对接网，为农副产品通过信息服务，解决农民卖难问题。

三、其他方面

（一）典当行业管理：以优化市场环境、规范企业经营行为，打造西北行业精品、确保行业整体推进和促进区域经济增长。

1、加强行业管理力度，对典当市场需求动态进行调查研究，适时制定行业管理办法和地方性工作条例，加大对违规典当行为的查处力度。2、加大行业宣传，提高行业在社会的认知程度，塑造提升行业整体形象。3、打造行业发展平台。协调有关部门，为典当行做好政策上的服务。

（二）拍卖行业管理：1、重点培育文化艺术品拍卖市场，打造市场形象好、专业技能强、社会知名度高的拍卖企业。2、积极拓展拍卖领域。引导和鼓励拍卖企业围绕市场需求，着力拓展包括生产资料和非生产资料、有形资产和无形资产以及民品在内的新的拍卖业务。3、规范企业运作行为，建立淘汰退出机制，对拍卖企业业务进行监督规范。

（三）直销行业管理：1、加强日常的监管工作。严格按照《直销管理条例》的相关规定，对拟申请企业提交的服务网点资料进行前置审核和实地考察。2、加强部门之间的联系。及时与工商、公安等部门联系，主动了解企业有无违法经营情况以及被查出的问题，防止违法企业问题扩大，严重扰乱社会秩序，引发社会治安。3、加强动态监管。对直销企业和拟申报企业密切关注，随时了解和掌握企业服务网点的变化情况，依法从严管理，进一步规范我市直销行业健康发展。

（四）商场、超市节能减排：1、按照我局关于节能减排的工作安排，配合牵头处室，加大对我市商场、超市的督导检查力度，及时掌握企业节能减排的工作开展情况。2、督促企业开展节能减排宣传教育、培训工作，重点普及节能减排的知识，定期对操作人员业务进行培训。3、引导、鼓励企业对空调、通风、电梯等设施进行节能改造，同时使用节能产品。4、继续贯彻落实国家关于食品包装的相关要求，深入企业加强对“限塑令”的督导检查。

1 2

一、发展现代服务业

（一）推进连锁经营

- 1、规范连锁企业发展，扩大连锁经营规模；
- 2、以超市+基地建设为课题，研究我市连锁经营发展新思路；
- 4、建立连锁企业沟通交流平台，促进各企业间的交流；
- 5、做好特许连锁行业监管。

（二）加快物流发展：

- 3、总结经验，规范和提升第三方物流企业运作水平
- 4、加快物流企业网络信息系统建设

（三）电子商务

- 1、以利安电超市为依托，推进西安市电子商务综合服务平台建设。

二、推进新农村流通体系建设

- 1、继续实施万村千乡市场工程，一是在农家店的建设质量上进一步提高，二是控制农家店的建设比例，三是引导企业在自有品牌和乡镇农家店兼配送中心建设方面下功夫，减少配送成本，四是做好对农家店的店长的培训。

- 2、开展家电下乡试点工作。

- 3、推进信息田园农商对接网，为农副产品通过信息服务，解决农民卖难问题。

三、其他方面

（一）典当行业管理：以优化市场环境、规范企业经营行为，打造西北行业精品、确保行业整体推进和促进区域经济增长。

1、加强行业管理力度，对典当市场需求动态进行调查研究，适时制定行业管理办法和地方性工作条例，加大对违规典当行为的查处力度。2、加大行业宣传，提高行业在社会的认知程度，塑造提升行业整体形象。3、打造行业发展平台。协调有关部门，为典当行做好政策上的服务。

（二）拍卖行业管理：1、重点培育文化艺术品拍卖市场，打造市场形象好、专业技能强、社会知名度高的拍卖企业。2、积极拓展拍卖领域。引导和鼓励拍卖企业围绕市场需求，着力拓展包括生产资料和非生产资料、有形资产和无形资产以及民品在内的新的拍卖业务。3、规范企业运作行为，建立淘汰退出机制，对拍卖企业业务进行监督规范。

（三）直销行业管理：1、加强日常的监管工作。严格按照《直销管理条例》的相关规定，对拟申请企业提交的服务网点资料进行前置审核和实地考察。2、加强部门之间的联系。及时与工商、公安等部门联系，主动了解企业有无违法经营情况以及被查出的问题，防止违法企业问题扩大，严重扰乱社会秩序，引发社会治安。3、加强动态监管。对直销企业和拟申报企业密切关注，随时了解和掌握企业服务网点的变化情况，依法从严管理，进一步规范我市直销行业健康发展。

（四）商场、超市节能减排：1、按照我局关于节能减排的工作安排，配合牵头处室，加大对我市商场、超市的督导检查力度，及时掌握企业节能减排的工作开展情况。2、督促企业开展节能减排宣传教育、培训工作，重点普及节能减排的知识，定期对操作人员业务进行培训。3、引导、鼓励企业对空调、通风、电梯等设施进行节能改造，同时使用节能产品。4、继续贯彻落实国家关于食品包装的相关要求，深入企业加强对“限塑令”的督导检查。