

# 猜猜乐课后反思 音乐教学反思(模板7篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。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。

## 烘焙工作计划篇一

我代表xxx项目经理部作xxx在xxx工程上的质量管理工作述职报告，一家之言。衷心希望能学习兄弟单位在工程质量管理方面的经验和做法。

xxx太钢项目部承担的工程项目是xxx总包的□xxx工程。工程实际开工日期是8月22日。

xxx项目部建立了xxx工程项目质量的管理体系，由项目总工程师具体负责项目质量工作。在xxx的工程上我们的做法是：

1、首先理顺质量管理的思路，有目标、有依据、统一认识，才能切实有效地开展工作：

1)、正确认识xxx打造无以伦比的精品工程的质量目标。

2)、项目质量管理的依据是工程承包合同、设计文件、施工图纸、国家及政府有关部门颁布的有关质量管理的法律、法规性文件（《建筑法》、《建设工程质量管理条例》□□□xxx质量管理体系文件和有关质量检验与控制的专门技术法规性依据。

3)、原文下发xxx项目部制定的各项质量管理规定，并遵照执行。

## 2、明确质量管理的方法

1)、以质量体系的有效运行，确保工作和实体质量。要求各专业施工单位在工程开工前必须做好以下各项工作：建立专业单位的质量管理体系，并明确相关的责任人员的工作职责；划分分部分项工程，编制单项施工技术方案（或分部工程施工方案）；配备齐全承担工程项目所涉及到的各类施工规范、标准、法规等。

2)、各专业施工单位在工程施工过程中必须坚持：

分解项目工序，坚持工序作业指导书指导施工；各工序未交底清楚，作业层未理解不施工；坚持“三检制”，真实、及时的填写质检记录，施工过程中每道工序都要坚持自检、专检和交接检并向监理或业主报验合格后方能转入下道工序；坚持计量器具、检测设备在检定的有效周期内使用；坚持施工日志制度；坚持周计划制度；以书面形式反映各类关键、特殊的技术问题。

3)、以人的工作质量确保工序质量，以工序质量确保工程质量；从订货、采购、检查、验收、取样、试验等方面全面控制投入产品的质量；全面控制施工过程，重点控制工序质量；坚持质量标准，严格检查，一切用数据说话，严把分项工程质量检验评定或施工质量验收关；严防系统性因素（如使用不合格材料、违反操作规程、施工机械设备突出性故障等）的质量变异。

4)、以xxx三标一体化贯标表格规范工作质量，做到有记录、有再现性、有追溯性。

5)、贯彻“以预防为主”的方针，实行质量责任终身制。项目部每周组织一次技术、一次质量专题会，主要介绍、交流分部工程或分项工程的施工程序、施工方法、技术和质量要求。明确工作方法、程序，用指导、引到的工作方法加强事

前质量管理，尽可能避免或减少事后出现质量问题的批评与处罚。

6)、项目部组织有关质量管理人员每月进行两次质量大检查：每月第二个周六，以检查质量体系运转情况和相关资料为主；每月第四个周六以检查实体质量和相关资料为主。并对两次质量大检查的结果进行评比和总结，不合格项目按太钢颁发的质量管理规定中相对应的处罚规定进行处罚。

xxx在xxx的工程刚开始，打造无与伦比的xxx精品工程，不是一个人、一个工序的问题，并且精品质量也不是检查出来的，而是上上下下共同努力构建出来的。

## 烘焙工作计划篇二

2、顾客进店后，不能无人管 3、不准让顾客不满意而走 4、保持良好的站姿，不准倚靠。5、走路要有气质，说话要柔和。6、找零去零要委婉。

7、顾客带走蛋糕有困难，要主动帮忙捆好。必要时送货上门。

8、如果发现顾客对所做的蛋糕不满意，主动寻问是否需要重做，一定使其满意。9、如果有质量问题，我们要分三步走：1、赔礼道歉。2、无条件退款。3、免费送相同商品，以表歉意。

10、每天检查产品质量情况。

11、接电话要就讲：你好，\*\*蛋糕店。以体现员工素质。

12、对等蛋糕的顾客要讲：您稍等，您做会。尽量减少等待时间。如时间较长，要讲对不起让您久等了。13、顾客走后要说：您慢走。

礼貌语言： 顾客进门：你好！欢迎光临！ 顾客出门：请慢走，欢迎下次光临！ 在服务过程中，也有必不可少的礼貌用语，语言文明是精神文明的一个重要内容。

服务行业当中礼貌语言如下： 1 请问您需要其他口味的面包吗？ 2 欢迎光临 3 请你好，早上好，你请看 5 请稍等 6 请排好队 7 请多提意见 8 谢谢，我明白了 9 好的，我马上就办 10 请等一会儿，我马上就来 11 对不起，请等一下 12 请收好您的单据（收据）

13\*\*\*项填写有误，请您重填一下好吗？ 14 请你把钱款清点一下

15 对不起，收银机出现故障，请稍等 16 对不起，让您久等了 17 感谢您提醒我注意

18 请慢走，再见，欢迎下次光临

服务禁语还没上班，外边等着去 2 买不买，别磨蹭！快点。钱太乱，整理好之后再递给我，没零钱了，你自己出去换。4 哎，先生（小姐），喊你没听见吗； 5 怎么刚走有回来了，真烦。6 别进来了，该下班了。7 结帐了，不卖了。怎么不早来，已结帐了，明天再来。9 没有了，不卖了。10 急什么，慢慢来。11 我忙着呢，到别处问去。12 没看见我一直忙着吗？ 13 后边等着去吧，挤什么挤。14 你自己搞错了，怨谁？ 15 标签上贴着了，你不会看吗？ 16 不是告诉你了吗，怎么还不明白。17 不会标错的，你怎么不相信人。18 有意见找领导去。

19 发现假币时禁说：假的就是假的，还能坑你吗？怎么看出来的，还用你问吗？一眼就看出来了。

总之，服务礼貌用语，要请字当头，谢字不离口。服务行业，最重要的是：积极，主动，热情，耐心。这也是对服务的要

求。

店员应遵守的原则是先服从，后上诉。

举例：若一名服务员与店长合不来，店长布置工作，分配不公平，这名服务员该怎么做？

答：整个店面由店长管理，服务员应配合店长工作，互相尊重。先服从，后上诉。

接打电话的有关规定：

公司的每一台电话都是部门的一扇窗口，应怀着自己是代表整个单位的意识来接打电话，对方虽然看不见你的表情，但完全可从你的声音中感受到你的情感。

接电话：

1、你好\*\*分店，先自报店名。

4、对方拨错电话应该说：“对不起，您拨错电话了，这里是兰海蛋糕店，请再拨一次，再见。”

5、若对方认错人，应立刻告知对方认错人，不可将错就错。

6、通话要干脆利索，直奔主题，切记不要没话找话说：更不能说：“你猜我是谁，你知道我在哪”。想知道我在干什么，等废话。

7、不许用“是”“好的”等表示聆听，明白对方意思后及时给予适当反馈。8、通话声音轻柔，自然，音量适中，不要影响他人。9、一般情况下，电话应由拨打的人先挂断。

外在装束往往是内心世界的写照，工作人员要通过适当的仪表修饰来塑造自己的最佳形象，展示自己美好的心灵。

1、化淡妆，不可上眼线，口红要用淡妆，擦粉不要太厚，不要怪模怪样。2、头发要勤洗，勤剪，勤梳理，洁净整齐，不能有头皮屑。头发要盘起来，不可以染发，短发把头发有夹起。

3、手要清洁，不可留长指，不可涂指甲油。

4、衣服统一穿工服，要整齐，清洁，毕挺。工号牌统一挂在左胸，不允许不戴，反戴，涂改工号牌。

组织成员的行为举止，体现着个人的文明、修养程度。同时也是企业视觉效应的重要组成部分。此外，姿势举止不仅反映气质，风度，而且对健康也很重要，应力求做到倒立如松。

1、站姿：站立时双腿略为分开，肩膀平直，挺胸收腹，始终给人一得精神饱满，气度不凡的感觉。切忌侧身乱靠，来回在走动，手足无措或双手插在裤袋与人谈话。不要双手抱在胸前，以免给人傲慢的感觉，应两臂自然下垂或手掌与手背互握自然放于腹前。2、行姿：行走时下巴微收，挺胸收腹。步履轻松矫健。

不要八字脚，不要把手插进口袋，也不要背着手或叉着腰走路，更不能边走边吃东西。两人同行不要勾肩搭背。

招呼致意：

人际关系是从彼此打招呼开始的，人际关系紧张会导致身心疾病。人类的心理适应最重要的是对人际关系的适应，人类的心理病态主要是因人际关系失调而来的。1、同事之间上班初次见面应相互问候：下级主动向上级打招呼，年轻的主动向年长的打招呼，先见到的主动打招呼。2、一天内第二次见面，点头示意即可。

3、下班前要道：“再见”，明天见，我先走了；先走的主动

指招呼。4、有人主动向你打招呼，必须要有回应。

5、公共场合远距离遇到相识的人，不应大声喊叫问候，也不能超越他人或横穿过道去握手，只需举手或点头示意即可。

6、与相识的人擦肩而过，应回身说声“你好”以示致意。营业员柜台纪律十不准

1、不迟到，不早退，不离岗，串岗，上班人会客。

2、不讲不文明语言及以下不规范姿势上岗，不化浓妆及佩戴饰物上岗。3、不得冷淡慢待顾客，不得因结帐点货或营业结束而不理呼或驱赶顾客。4、不对顾客冷嘲热讽，不得以任何理由与顾客顶撞吵闹。

5、不得闲谈，打闹，嘻笑，吃东西，用餐，吸烟，看书报，不得在上班时间打私人电话。

6、不得把私人物品带进柜台，不得在店内推销私人商品。7、不准擅自提高价格多收款，不得挪用销售货款及发货单。8、不得私吞私分顾客遗留物品。

## 烘焙工作计划篇三

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部分在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

公司上市后，治理水平必将大幅度进步，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升治理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经

营治理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

### 3. 增加职员配置：

#### 1. 建立直接领导关系

#### 2. 构架新型组织机构

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

(1) 信息治理员：市场部设专职信息治理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

#### 4. 强化职员素质培训

#### 5. 加大职员考核力度

春节前完成对各区域的市场部信息治理员和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的治理制度实施过程中市场部在职员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

## 烘焙工作计划篇四

20xx年经济指标运行状况□20xx年1—11月份，余杭市场部完成卷烟销量9716.84箱，完成年度销售任务的92.45%，实现销售毛利5514.12万元，完成年度毛利指标的95.32%，其中低档烟销量1346.5箱，完成年度指标的94.49%，预计可以顺利完成全年工作指标，单箱销售额从去年同期2.1万元/箱上升到2.32万元/箱；销售预测准确率一直保持在95%以上，订单满足率从一、二月份的70%左右上升到目前的\*均90%以上。从经济指标的运行情况来看□20xx年各项经济指标和管理指标都取得了突出的成绩，这些成绩的取得，来自于市场部广大



干部职工的共同努力，呈现了可持续发展的良好态势，为明年进一步开展卷烟销售和客户服务工作打下了坚实的基础。

## 二、20xx年开展的重要工作。

### （一）推进“按客户订单组织货源”工作向纵深发展。

1、完善需求预测体系。一是我们的客户经理做好自己管辖区域的卷烟销售趋势、特点、消费状况等作一个系统市场分析。在分析的过程不能简单从一些历史销售数据进行对比分析，还应进行一些深层次的调查研究，进行一个系统的市场分析报告；二是通过客户经理加强与卷烟零售的交流与沟通。一般情况下，在沟通过程中需要详细了解卷烟零售户一些具体品牌的销售（特别是主销品牌和主要培育品牌的销售），卷烟库存和销售结构等情况；三是重点关注市场情况的变化，比如是重要节假日、人口流动、经济发展、消费水\*等对卷烟市场的影响；还有，我们在做客户预订单的时候应该充分考虑到消费者的习惯、口味、层次等因素。在客户经理进行综合分析预测的基础上，市场经理根据汇总的数据，结合卷烟供应计划做适度调整，把握预测总量。立体化的预测角度和多角度的预测方法使得\*均预测准确率保持在90%以上。

2、加强零售客户库存监测和零售客户库存管理。目前在零售客户之间，对卷烟的库存管理也存在较大的差距，一些有一定规模的超市、商场、烟酒商店对卷烟库存管理比较重视，也做得较好，而绝大多数的食杂店基本上没有卷烟库存管理的意识，随意性，盲目性较大。针对这些情况，客户经理进行卷烟库存管理的重要性的宣传，提高零售客户进行库存管理的意识，通过服务记事本的利用，结合电话短信等方式及时告知库存状况，避免客户有意囤积卷烟，提升资金的利用率。并在不同地区、根据不同经营环境确定5%比例的监测客户，月末对客户库存量进行清点 and 了解，达到以点盖面地了解当前社会库存量的作用。

3、梯次化品牌培育体系。品牌梯次化管理模式最主要的特征就是在于公\*性，就是对同一品类结构上的品牌实行无差别管理模式，并跟公司品牌培育方向紧密结合，为不同的品牌提供公\*的品牌竞争环境。在品牌培育力度、上柜考核力度、终端陈列、信息反馈等管理手段上一视同仁，利用品牌的区域化销售优势对周边所产生辐射影响，打破区域市场限制，提升品牌的知名度与覆盖率。这是梯次化管理提倡市场化的表现。随着对“大市场、大企业、大品牌”战略方针的深入执行，在稳定省内卷烟销量的基础上，省外卷烟在我区市场占有率稳步上升，红金龙、黄山、黄果树、红旗渠、云烟等品牌上升势头明显。到11月份，累计销售省外烟566704箱，对比去年同期增长。

4、加强终端信息的搜集、分析和利用。客户经理加强对终端客户数据的搜集，努力完善营销系统客户档案各项资料，力保做到资料真实完整，对客户业态、电话号码、客户具体经营地址和住址、经营能力、工作配合度、上柜宽度、柜台图片等重要信息进行逐项了解，并提取相关图片和文字资料，提高客户信息的可利用性，以便于为客户分类、卷烟供量的合理程度提供有效的参考依据。

5、探索加强订单供货考核评价体系。每月市场部二级考核小组对各营销线路进行考核，采用数据考核和走访考核相结合的方式，紧紧围绕销售增长率、预测准确率、订单满足率、客户满意度等关键指标展开进行市场部二级考核，在考核中重点强化客户经理细化工作流程的方面，突出对管理要求的精细化，对在市场经营指导、信息沟通情况、政策宣传解读、客户关系维护、终端运行状况等进行综合评价，并将考核结果与绩效相挂钩。以考核和评价体系的逐步完善，提升客户经理工作的主动性和积极性。

## （二）展开标准化零售终端建设。

标准化卷烟零售终端建设，可以起到进一步规范市场，提高

零售客户经营能力，提升零售终端业态，搭建强有力品牌培育\*台的综合效果，形成客户与品牌、客户与市场、市场与品牌之间良性互动关系。余杭市场部标准化零售终端建设从“示范街”工作着手，在提升余杭集镇示范街的基础上，实现向农村示范街工作的延伸。制定服务公约框架，并与“卷烟零售许可证”一齐全面上墙，鼓励零售客户进行小投资柜台改造，客户经理协助零售户进行店容店貌的美化，柜台布置、卷烟陈列科学美观，品类结构分明，扩大品牌销售宽度。终端业态的改善，为一些原来被漠视的新品牌带来了推广的契机，为省内外重点新品牌提供了充分展示的机会。标准化零售终端建设主要是通过客户业态的改善、明码标价、提升零售客户建设三个方面来进行提升。

1、促进客户业态的提升。在六条营销售线路的示范街进行柜台改造，采取新做与改装相结合的方式，通过客户经理与零售客户的有效沟通，对辖区示范街的84家柜台进行了改造，制定终端陈列的标准，根据店面的经营环境、经营水\*、经营面积等因素，对卷烟柜台的设置、定位作出参考性指导意见，增强经营环境的美观性和整洁性，提升品牌展示效果，改善卷烟终端形象，提高卷烟经营业绩。

2、做好明码标价。全面展开“一烟一标，烟标对应”工作，努力实现从明码标价向明码实价的切实转变。对卷烟出样出现断货现象留出标价空空位，新产品上架及时补充标价签，明码标价的效果体现主要依靠落实的保持情况。由于客户各自的卷烟销售习惯不同，对明码标价的认识程度不同，出现的持续效果也就不近相同。为了体现卷烟明码标价长期的、稳定的、的效果，客户经理需要落实后期明码标价的维护工作。公司在采取“硬盒塑料标价签套”以后，市场部各客户经理对示范街的明码标价进行了全部重新维护，发放三联硬盒标价签盒851只，单联标价签盒1582只，从而获得了更好的陈列效果，稳定了零售卷烟市场价格。

3、提升零售客户素质。本年度为提升零售客户对国家卷烟销

售政策的掌握，缓解卷烟供需矛盾，增加零售客户品牌培育、店面维护、自我分析的能力，市场部对各类客户分时段、分类别地进行了四次客户培训，主要就目前“稍紧\*衡”的货源供应政策、卷烟生产的宏观性等方面进行了讲解，对零售客户具体在经营中应该注意的问题，例如月度要货计划、订单的制作、如何进行月度销售对比、如何进行卷烟陈列和改善经营形象、如何建立自己忠诚的顾客群体等方面做了详细的指导，这些措施是提升零售客户素质、提升终端自我管理能力的有效手段，零售客户经营能力的提升是我们进一步提升订单供货工作的必要支持。

### （三）规范化经营，精细化管理。

1、做好每季度客户分类工作。进一步挖掘客户潜力，按照经营业态、经营规模、市场类型、守法情况四个维度，对客户进行分类，进行差异化服务，本着科学合理，公\*公正的理念，全面提升基础管理工作。在对客户类别调整上，为消除类别变动引起的客户异议，客户经理在类别调整前与客户做好沟通，对于类别调高的客户进行及时提醒和督促，使客户了解新类别的来之不易，从而促使客户对新类别的珍惜；对于类别下调的客户，告之下调的原因、客户在当前经营中存在的问题以及需要进一步努力的方向，使客户对类别的恢复产生期待的效果。

## 烘焙工作计划篇五

1、认真做好护理人员职业道德教育工作，端正护理人员的工作和服务态度，充分调动护理人员的积极性切实做到“以病人\*中心”为患者提供满意的服务。完成党关于群众路线教育实践活动的学习，使群众观念更加深入人心。全科医务人员全心全意为人民服务，以为患者提供满意的服务为原则，认真完成各项工作。

每月组织一次护理查房，讨论科室\*内疑难病例的护理要点及

注意事项，使护理人员在护理查房过程中收获更多的知识；不定期进行晨间提问，督促护士加强业务知识及护理核心制度的学习，提高护理人员学习的积极性。

3、对新进护士进行科室各项中医护理技术操作的培训以及科室各种仪器使用的培训，使其能熟练掌握各项常用的中医和傣医护理技术操作及相关的理论。

4、为了迎接等级医院评审工作，对医护人员应要掌握的相关的医院感染知识及急救技能知识进行了培训及考核，特别是手卫生知识，消毒隔离知识及心肺复苏相关知识等。为了更好的服务于患者，让病人减少痛苦，护理人员必须具备良好的职业技能及扎实的专业知识。为此科室注重护理人员的业务素质的培训。在院护理部的严格要求及组织下，积极参加全院的业务培训及讲座，并保证了出勤率达到98%以上。

存在的不足：

1、护理人员的整体素质仍有待进一步提高，仍需加强“三基”及专科理论知识学习。

2、护理质量仍需进一步提高，护理质量管理有待完善。

3、个别护理人员危机感不强，工作欠缺主动性；学习缺乏积极性。

4、医疗护理安全有待加强。

5、责任制整体护理及健康教育有待进一步加强。

## 烘焙工作计划篇六

“蒲公英”烘焙体验中心建设项目

撰写：王晓羽

## 简要介绍

随着生活水平的提高，一直作为西方国家主食之一的烘焙食品进入我国后发展迅速。如今，烘焙食品已经成为都市人生活中越来越重要的组成部分。据权威调查显示：尤其近几年，烘焙食品市场每年以近20%的速度稳步递增，而且随着人们生活水平的提高，生活节奏的加快，烘焙食品的需求还在进一步增大，已成为城市消费者的生活必需品之一。然而，在一些食品行业的科学实验室里，穿白色外套的人花了几年的工作，他们可以采取将原材料分开，然后把他们重新组合在一起更有利可图的方法，来制造贫困的营养。多数烘焙产品都是使用廉价植物奶油和植物黄油（含有反式脂肪酸），有些专家经过研究发现长期食用会造成动脉堵塞，妇女不孕症，影响儿童脑部的发育等可怕疾病。所以在一些发达国家已经严格限制和停止使用含有反式脂肪酸的食品。更令人担忧的是其中一些成分和添加剂没有显示在配料表中（隐形危害），因为这样能为生产者带来方便和降低成本。

与之对应，家庭自制的风气日渐浓厚，逐渐成为时尚。玄武区社区学院拟开设烘焙培训课程，传授社区居民烘焙食品制作技能，实现饮食文化的传播和发展，激发他们的生活热情、提高他们对健康、温馨的生活追求，对于当前社区的和谐建设提供有益的帮助。

## 烘焙工作计划篇七

勐腊县民宗局在县委、县政府的领导和州民宗局的指导下，围绕党委、政府的中心工作任务和民委的工作重点，用心做好民族经济工作，真正做到解决少数民族群众在生产生活中的特殊困难；使有限的民族专项资金发挥了更大的政治、经济和社会效益。

根据云财农〔20xx〕147号、云族发〔20xx〕58号文件要求，勐腊县民宗局对20xx民族专项资金管理使用状况进行了认真总结和梳理，现将自检自查状况报告如下：

民族专项资金在少数民族地区的投入，是党和政府对民族地区和少数民族关心、支持的具体体现，是少数民族地区加快发展的重要支撑。我们在工作中严格执行资金的申报程序：

(一)、做好项目前期考察、评估论证工作。年初，勐腊县民宗局领导及项目管理人员深入基层，调查研究，加强对项目的前期考察，统筹规划，做到认真预算、严格审查、可行性研究，项目评估论证，分析项目建设的可行性，必要性，尽可能地搜集完整的资料，建立健全年度项目贮备库。

(二)、确定年度上报项目。在调查论证的基础上，我局对年度申报项目进行了筛选，按照“统筹兼顾、适当集中、突出重点，确保团结”的原则，确定申报项目〔20xx〕年共申报民族专项资金项目共25项目；总投资357万元，申请国家补助资金320万元。其中：第一批少数民族发展资金250万元(西民宗发〔20xx〕25号)；第二批中央少数民族发展资金20万元(西财农字〔20xx〕278号)；“兴边富民工程”专项转移支付整村推进50万元(西民宗联发〔20xx〕01号)。

20xx年州民宗局、州财政局以《关于下达xx年度民族专项资金重点项目计划及扶持人口较少民族发展补助资金计划的通知》(西民宗发〔20xx〕25号、西财农字〔xx〕208号)；《西双版纳州财政局关于下达20xx年第二批中央少数民族发展资金的通知》(西财农字〔20xx〕278号)和《关于下达20xx年度民委系统“兴边富民工程”专项转移支付整村推进计划的通知》(西民宗发〔20xx〕01号)等文件下达了勐腊县民族专项资金项目共25项，补助资金总额为320万元。

在执行项目时，“做好三个严格”一是严格按所下达的项目

进行实施;二是严格保证质量;三是严格项目资金管理[]20xx年,勐腊县重点实施了交通、人畜饮水、文化体育、种养业、科技培训等大类25个扶持子项目,项目总投资357万元,其中投入国家补助资金320万元(群众投工投劳抵资37万元)。项目涉及项目涉及10个乡镇11个村委会1142户11483人。

### (一)项目成果和效益

开展实用技术培训5期民族团结教育活动7期6644人。四是群众用心性明显提高。广大群众用心参与,真正成了这实施项目的主体,在国家加大投入力度的同时,群众用心投工劳,千方百计跑项目,找资金,到处呈现出你追我赶建设家园的繁忙景象。

20xx年,上级下达我县民族专项资金320万元,目前完成下达资金320万元,占计划下达资金100%。

### (一)制度建设状况。

- 1、建立了科学合理、层次清晰、分工明确、覆盖全面的资金管理制度体系;
- 2、建立了财政资金到位和管理使用的监督机制、对少数民族资金使用状况进行监督检查,对项目负责人的要求具体、明确。

### (二)制度执行状况。

资金管理使用的各个环节是严格按照财政扶贫资金相关类别项目专项资金管理办法的规定执行。

(三)资金分配状况。资金分配的各个环节和有关资料合理到位:



1、没有存在虚报项目骗取财政资金的情况；

(四) 资金拨付状况。资金能够做到拨付到文件规定的资金使用单位。

1、没有存在转移项目资金的情况；

2、没有存在以拨代支的状况，虚报项目完成额等状况；

(五) 资金监管状况。采用资金运行全程监控等管理手段进行资金的有效管理，建立了资金使用和监管的职责机制。

1、做到项目资金专账核算、专款专用、专人负责；

2、没有存在虚列支出、重复列支、提前列支的状况；

(六) 资金使用效益状况。我局要始终坚持从讲政治的角度，充分认识资金的重要性和特殊性，以高度的责任感、使命感和工作热情，管好用好每一分钱，使资金的安排使用发挥出最大效益，实现了项目目标。

以上是我县20xx年勐腊县民族专项资金到位、下拨、使用及其效益状况。一年来省民委、州民宗局、州财政下达我县少数民族发展资金项目共25项，扶持资金共320万元，勐腊县世族专项资金实行县财政报帐制度。勐腊县民宗局对民族专项的使用上都按照规定用途使用，严格按照少数民族发展资金管理使用有关文件，没有出现截留、挤占、挪用、贪污和骗取少数民族专项资金的情况，各项支出均贴合国家有关规定。

## 烘焙工作计划篇八

在蛋糕的消费过程中，顾客都会有“先入为主”的心理。如果第一次购买后，觉得这家蛋糕店的产品不错，就会认定这家。因此，对新开张的蛋糕店而言，必须要留住顾客。特别

注意，现在人们都追求健康，不太喜欢高热量的食品。所以，打造健康蛋糕概念，会增加对顾客的吸引力，我们可以在每一款蛋糕或面包上注明原料、生产日期以及对健康的好处等。

二、设备投资：模拟方案以10平方米左右的小店为例。启动资产大约需9.5万元。

1、房租5000元

2、门面装修约2000元（包括店面装修和灯箱）

3、货架和卖台投入约1500元

4、员工（2名）统一服装需500元

5、机器设备最大的投资：8万元（包括制作蛋糕的全套用具）

三、首期进货款：

1、面粉、奶油等原材料，约6000元。

2、设备购买过程中，要特别注意质量，因为是长久使用。蛋糕的制作方法可购买光盘自学，这样可以节省不少成本费用。目前市场上《全套蛋糕制作教学光盘》一般17盘含70项目技术共200元/套。

四、济效益估算

1、月销售额（平均）：21000元据有关内行人士评估，如此一家小型蛋糕店的经营在走上正轨以后，每月销售额可达21000元。

2、每月支出：14033元房租：最佳选址在居民较密集的小区、社区商业街、及靠近小孩子的地段（如幼儿园或者游乐场附近），约5000元。

3、货品成本：30%左右，约5000元  
人员\*：10平方米的小店需要蛋糕师傅1名，服务员1名，\*共计2000元。

4、水电等杂费：700元  
设备折旧费：按5年计算，每月1333元

5、月利润：6967元左右按此估算，一年左右即可收回投资。

装修风格：

a□连锁店的名字为：橙，黄，绿，青，蓝，紫等，用水钻打造梦幻的感觉，水钻给人静心，典雅，精致的感觉，利于吃糕点时的小憩，享受内心的恬淡，以及梦幻般的美好，不同颜\*为主\*的店，给人的感觉不同，这样有利于将“蛋糕”做大！

c□拓谷一样的感觉，让人忽然从上海的小资情调转移到谷地一样的好地方，清晰，自然，给人一种洒脱！装修材料多用天然的石头和特殊自然造型的东西，因为买的是自然加稍微人工的造型，所以成本比较高。

2，装修费用相对较低的方案：

像普通的店面一样，设零售区和蛋糕工作间，另外设几个吊篮和各式的桌椅□shopping累了的时候可以小憩一会，因为本店销售奶茶和\*淇淋。