

2023年家纺用品论坛推广软文 兴庆区网络推广工作计划(优质5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

家纺用品论坛推广软文篇一

201*年是“十三五”的开局之年，是全面深化改革的重要一年，为做好201*年的工作，我们将围绕全市发展大局，重点在三个方面进行着力：

一是牢牢抓住经济建设不放松。重点加大对已签约项目的盯靠，确保早日投产运营。积极抢抓“京津冀”协同发展机遇，以全新理念创新招商方式，带着项目“走出去”，主动对接、积极推介，引进一批科技含量高、带动能力强的大项目、好项目。着力在木制品、枣制品产业配套、旅游观光、城中村改造等方面加强招商引资，实现新突破，形成科技含量高、市场竞争力强、带动效益好的`新型化产业，促进全街道产业优化升级。

二是着力提升东部形象和环境。围绕全市东优战略，进一步深化乡村文明行动，以村庄净化为抓手，开展生态文明建设集中行动，对村内存在的卫生死角、残余三堆、碎砖破瓦逐一清理，结合干部大走访工作，将生态文明满意度调查列入重点走访内容之一，通过“走访一整改一再走访”的形式，切实提高群众的满意水平。对基层办公场进行规范提升，对15个村的办公场所进行重建，规范村干部坐班值制度，全面推行村级事务代办。

三是着力提升干部能力。狠抓四风问题整改不放松，着力提升干部责任意识、规矩意识。通过抓班子带队伍，严风政纪抓好工作落实，营造干事创业的氛围，提高机关干部工作的积极性和主动性。

201*年居民最低生活保障工作将继续贯彻落实最低生活保障政策和社会救济政策，做到应保尽保，应退尽退。双拥工作除了延续2015年工作外，要把工作重点放在与各优抚对象加强勾通上。建立起更加便捷的勾通桥梁，以便我们能及时掌握各优抚人员的思想动态，以及他们在工作上、家庭生活上的各种情况，尽我们最大的努力去帮助他们，为他们排忧解难，让他们感受到党的温暖。老龄人工作方面，将大力弘扬尊老敬老的传统美德，进一步关注民生，关爱老人，广泛开展为老服务，切实做好敬老工作。残联工作将继续深入落实残疾人康复服务“十二五”实施方案，在“一二五”期间，残疾人康复服务重点围绕残疾人社会保障体系和服务体系建设。社区建设工作，各社区全面落实社区建设包括“社区共治”、“居民议事会”、“民生微实事”等各项任务。

201*年,我科室将加强工作人员的培训和教育，重点是基本业务技能的培训，提高工作责任心和管理水平。努力实现有效的社会救助、广泛的基层民主、牢固的军民团结，与时俱进，奋发图强，努力开创街道民政工作新局面。

家纺用品论坛推广软文篇二

2 市场部组织架构

3 市场部工作计划

4 市场部x年销售计划

实行精兵简政、优化销售组织架构

实行严格培训、提升团队作战能力
科学市场调研、督促协助市场销售
协调职能部门、树立良好企业文化
把握市场机会、制定实施销售推广
信息收集反馈、及时修正销售方案

一 市场部职能：

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1. 市场部作用：

直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

督促销售部对销售计划进行事实。

全面协调各部门工作职能。

是企业的灵魂。

2. 市场部工作标准：

准确性

及时性

协调性

规划力

计划性

执行力

3 市场部工作职能：

制定年度、季度销售计划、协助销售部执行。

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

组织销售部进行系列培训。

监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控

制定、督促、实施必要的销售推广。

专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

销售客户档案统计、归纳、整理。

全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

二市场部工作计划

1 制定x年销售计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定x年 市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、

激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”——企业人在企业自律守则培训

售人员职业道德培训

售人员必备素质培训

用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

4 科学市场调研、督促协助市场销售：

5 协调部门职能、树立良好企业文化：

行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力，致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso-20x质量体系，向市场推出竞争力产品。因

此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好的产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴，不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把握企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、风险和利益的客观评估。作为市场部,在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用，上交总经理或与财务部进行沟通，使之切实可行，使企业发展利益的最大化。

市场留守、物流部：直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产部，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。作为市场部,更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

家纺用品论坛推广软文篇三

二、供热准备情况

费，有计划、分步骤地推进供热节能改造和供热分户计量改造。目前，已完成7个住宅小区进行了供热计量改造，累计改

造面积万*方米；为14个住宅小区1万余户居民安装了热量表、温控装置及抄表系统，进一步提高了供热规范化管理水*。

近3年，县城区供热基础设施投入累计达到2亿元，县城区供热能力达到800万*方米、服务用户达到3万户，城市集中供热普及率达到了100%，实现了应供尽供。

三、下步工作计划

1、加强跟踪督导和监管力度，对企业购煤计划、供热检修情况进行实时调度，现场检查。坚持定期和不定期对换热站等供热设施运行情况进行检查，发现问题及时告知供热企业，提高供热质量。

2、加强回访，定期不定期对居民小区抽样检查，了解户内温度是否达到规定要求，及时反馈供热企业。

3、设立24小时群众举报热线，接收群众监督、投诉。对群众反映强烈的供热企业限期整改，切实保障居民用暖满意度。

供热工作涉及千家万户，关乎群众冷暖和社会和谐稳定。下一步，我们将进一步总结经验、查找不足，持续提升供热保障水*，让广大群众满意！

——少先队工作汇报

家纺用品论坛推广软文篇四

我们知道暮雨朝云年暗换，长沟流月去无声，流光如白驹过隙，不觉间来到xx花园xx物业客服部已两年多了□20xx年对于xx物业客服部来说，可以说是继续发展争创优质服务的一年，我们在不断改进完善各项工作的同时，迎来了全新的力量加入我们的团队，打造坚实果敢的团队精神是我们不懈的追求。

在20xx”的指示精神，不断学习和掌握物业管理相关法规、服务收费标准，熟悉小区业主及设施、设备的基本情况□ 20xx年致力于全心全意提高团队配合协作意识，在公司领导的带领下朝着服务创优的目标不断进发，并取得了广大业主的广泛支持理解和积极地肯定赞扬。

自20xx年7月开始交房以来，园区整体一期工程已完工23栋，共计1158户住宅，共60单元。二期工程已完工xx栋，共计xx户住宅，共xx单元。总体上已收楼xx栋，办理入住xx户，其中具备办理入住条件共xx户，未办理入住手续为xx户。闲置房屋共计xx户，其中空置房xx户，样板间10户，工程抵款5户，施工单位办公借用2户，具备办理入住条件未办理入住xx户。

自觉接受品质部的培训与考核，掌握客服部基本作业程序，在学习与工作中培养高度的责任感和敬业精神，力争工作认真细致，对业主家维修事项积极与施工单位联系，同时及时反馈回访业主。

1、每月完成一次对空置房的巡检与记录工作，发现设备设施及处理隐患154起，纠正违规、违反装修管理规定，在日检责任区内情况时下发整改通知58份，其中包括，装修垃圾堆放、责任区域内卫生、业主占用公共区域、业主私自改动设备设施、空调机位杂物堆放和悬挂广告条幅等情况。

2、负责跟进园区防水报修维修处理工作，现场漏水情况查看并作整理记录，通知施工单位维修处理各类渗水、漏水共计83户，其中维修产生损失并要求恢复及赔偿客户已上报部门经理逐级上报妥善处理解决。

3、责任区域内土建水暖报修联系处理工作随时与施工单位沟通，处理率达到98%以上，其余为业主在装修过程中自留隐患造成，已做好业主沟通解释处理工作。

4、负责园区护栏及护栏玻璃问题处理维修结果跟进工作，已多次联系施工方维修未果，至今仍有xx户业主家相关问题未得到妥善处理。

5、为提高创新优质服务给广大业主带来更舒适温馨的居住生活环境，积极开展20xx—20xx年b区物业服务费用收取工作(延期违约交楼产生违约抵扣物业费正处于理赔期，不计算在内)□b5已到期xx户，现已催缴收取xx户，b2已到期xx户，现已缴纳xx户。其中未缴纳业主除居住外地未装修空置现住房需继续做催缴解释工作，还有部分业主对前期工程维修遗留问题有异议，现阶段工作重点需多倾向于专门跟进维修处理施工遗留问题，达到业主满意确保物业服务费用的顺利收取。

业主的满意就是物业服务的终极目标，在工作中磨砺塑造自我性格，提升自身心理素质。对于社会工作经验不丰富的我而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在领导和同事的帮助和关怀和包容下，尤其是丁经理的悉心教导下，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来很多。

1、工作生活中体会到了细节的重要性。细节因“小”而常被忽视，常使人感到繁琐，无暇以顾。所以更要时刻牢记领导强调的“服务细化，从细节中产生回报与效益”。

20xx年是我不断探索，也是自我追寻的一年，在未来20xx年全新的一年里，我要努力改正过去一年工作中的缺点，不断提升、加强以下几方面继续加强学习物业管理的基本条例，了解掌握相关法律法规。

2、加强文案、表格数据等基本工作技能，熟悉了解相关物业管理案例解析。

3、进一步改善自我性格，提高工作耐心度，更加注重细节，加强工作责任心和培养工作积极性。

4、多与领导、同事沟通学习，取长补短，提升能力，跟上公司前进步伐。

不去想是否能够成功，既然选择了远方便只顾风雨兼程。不管身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地*线留给世界的。只能是背影。启程，才会到达理想和目的地，拼搏，才会获得辉煌的成功，播种，才会有收获。追求，才会品味堂堂正正的人生。振奋自我，在公司领导的带领下，披荆斩棘在新的一年里创造更辉煌的成绩。

家纺用品论坛推广软文篇五

在街道党工委、办事处的领导下，在上级业务部门的具体指导下，以“三个代表”重要思想和xx大精神为指导，认真学习和实施《人口与计划生育法》和《人口与计划生育管理条例》，以人为本，抓住重点，规范管理，依法行政，大力开展计划生育优质服务，狠抓流动人口综合治理，计划生育工作取得了良好的成绩。近几年来，人口出生率稳中有降，实现了向低出生、低死亡、低增长的现代化人口生产模式转变，出生人口素质显著提高，计划生育工作的健康发展，促进了辖区内社会政治稳定，经济发展，人民生活水平不断提高，为兴庆区创造良好的人口环境。

一、基本情况

到2018年8月底，我街共4个村，2个居委会，33个村民小组，总人口21333人，出生141人，怀孕99人，出生率‰，自然增长85人，自然增长率‰，已婚育龄妇女5227人，采取各种节育措施4827人，综合节育率93%，领取独生子女父母光荣证378对，计划生育率100%。现登记流动人口总人数4873人，育龄妇女1213人，采取各种节育措施1037人，持证人数1557人，验证人数1557人。

二、领导重视，组织健全，责任明确

一是健全组织，加强对计划生育工作的领导。办事处领导十分重视计划生育工作，进一步落实党政一把手亲自抓，负总责的制度。成立了由街道党工委书记任组长，办事处主任任副组长，由计生、工会、妇联、司法、民政、城管等部门参加的计划生育领导小组的管理体制，将计划生育工作纳入办事处工作的重要议事日程。今年领导小组召开六次计划生育专题会议，针对计划生育工作中存在的问题进行研究并及时解决。同时还要求居委会、辖区单位实行计划生育一把手负责制，配备专（兼）职人员具体负责计划生育工作。坚持每月例会制度，狠抓各村经常性工作，抓好薄弱村计生工作。

二是完善计划生育目标管理责任制，坚决执行“一票否决”制。上半年，政府对人口与计划生育目标管理责任书进一步做了修改和完善，明确党政一把手及相关责任人在人口与计划生育工作中的责、权、利。目前街道办事处与5个村（居）委会、各村（居）与队层层签订了计划生育目标管理责任书。各村按照计划生育属地化管理的要求，也及时召开辖区单位计划生育工作会议，与辖区的企事业单位签订人口与计划生育目标管理责任书，做到目标明确，层层分解，责任到人，切实形成了横向到边、纵向到底的目标管理体系。

并依据兴庆区人口与计划生育责任书，制定了四条具体规定：一是对未完成计划生育指标的村，实行一票否决，并由街道办事处给予通报批评；二是取消该单位当年评选先进集体及主要责任人一切评先的资格；三是取消主要责任人年终奖励工资；四是对超怀超生现象隐瞒不报，处理不及时的单位，对主要负责人和直接责任人依法给予经济处罚。同时对各村计划生育进行不定期检查，检查成绩纳入全年考核并奖罚兑现奖金一等奖xx元，二等奖1800元，三等奖1600元。三是加大资金投入。按兴庆区责任书要求投入计划生育经费元，比上年增加了 %，保证了计划生育工作开展的需要。

三、大力开展宣传教育，转变婚育观念，营造计划生育良好氛围

一是以转变群众观念为出发点，采取多种方式，不断增强宣传教育工作的渗透力。坚持经常性宣传和重大节假日宣传相结合。今年重点结合《人口与计划生育法》《人口与计划生育管理条例》的颁布实施，有针对性地在重点地区、重点人群中加大宣传力度。通过刷写标语，展出计生展板，办黑板报，组织已婚育龄妇女观看计生科教光盘，组织计划生育专场文艺演出，面对面咨询等多种形式开展宣传教育活动，很受育龄群众的欢迎。办事处共制作计划生育宣传专栏2个，制作计生展板16块，出黑板报12期，共刷写标语72条，发放各类计生宣传材料5000余份。二是阵地宣传与流动宣传相结合。在开展协会宣传周活动和计划生育优质服务宣传月活动中，通过丰富多彩的活动内容宣传计划生育，使《人口与计划生育法》《市人口与计划生育条例》深入人心，家喻户晓，使计划生育优质服务落到了实处。同时，充分利用街道业余党校、人口理论学校等宣传阵地，举办各种计划生育知识培训班。办事处人口、理论学校每季度举办一期，各村(居)、人口理论分校灵活安排，在小区内、居民中开展形式多样的宣传教育培训活动。主要以《人口与计划生育法》、生殖保健、优生优育知识为题材。今年各类人口理论学校共举办12场次，直接受训人数达到1000人次，为更好地宣传《人口与计划生育法》，3月8日，街道组织开展计划生育药具知识竞赛。通过竞赛使广大居民群众对《人口与计划生育法》、《计划生育药具知识》有了更多的了解。三是深入开展婚育新风进万家活动，继续贯彻jj区计生局下发的《关于xx期间广泛深入开展婚育新风进万家活动的实施意见》，以丰富多彩的形式宣传婚育观念，利用“五登门”发放婚育新风宣传单、宣传袋1037份。

四、充分发挥协会工作，加大“三生”服务力度

切实加强基层协会组织建设，2月2日，召开了街第一次会员代表大会，充分发挥计划生育协会的助手作用。经常开展丰富多彩的各项活动来宣传计划生育，计生协会会员带头宣传、

执行计划生育工作，使计划生育真正成为人们自觉自愿的行动。坚持全心全意为人民服务的宗旨，进一步拓宽思路，使计划生育工作与社区服务有机地结合起来，顺应广大育龄群众的需求，积极创造条件加大对“三生”服务工作的投入。

五、全面推进以技术服务为重点的开展优质服务

一是树立提高服务意识，以点带面。街道党工委、办事处继续把完善、加强计生服务所工作作为重点工作来抓，不断提升街服务所、村服务室设施条件。今年计划将满春村定为我街优质服务试点，并投资三千元将村服务室进行装修、完善各项制度，使软硬件建设方面有了很大改善。从而为各村育龄群众提供便捷的计生优质服务，以此带动和促进丽景街计生服务所优质服务工作逐步迈上新台阶。二是认真贯彻落实《计划生育管理服务条例》，努力提高计划生育技术服务人员的业务素质。计生服务所医务人员经常性地携带b超机、药品利用农闲时节挨村逐队为育龄群众免费开展生殖健康普查普治，共普查8720例，发现疾病36例，治疗16例。三是围绕“三大工程”开展优质服务，为了有效降低新生儿出生缺陷发生率，今年我街开展了优生监测服务，依托hhh计划生育服务中心开展优生监测67例。四是6月26日，在兴庆区计生局组织技术比武荣获组织奖，技术服务人员xxx荣获一等奖。7月26日，计生服务所xxx参加兴庆区卫生局防治艾滋病知识竞赛荣获个人二等奖。兴庆区计生局以jj为试点单位，开展全国qc质量研究课题。

六、齐抓共管，综合治理，不断加大流动人口计划生育管理力度