

# 妇女社工项目计划书(优秀5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看一看吧。

## 妇女社工项目计划书篇一

### 工作委员会

建立社区“大党委”组织体制，形成以社区“大党委”为核心、辖区各单位共同参与的社区党建工作新格局。进一步明确各党组织在社区党建工作中的职责职能，建立和完善社区党员代表大会对党委工作的监督、评议等相关制度，逐步完善社区“大党委”运行机制。实现党员由垂直管理向条块结合管理的转变，基层党建工作由相互独立到融为整体的转变，形成社区党建工作的整体合力。

(一)成立社区“大党委”。“大党委”是由社区党支部牵头，在与辖区机关、企事业单位平等协商的基础上，建立起的社区各单位党组织相互联系，沟通信息，交流经验，研究协调社区党建和社区工作的区域化党建组织。把辖区单位党组织、社会党组织、非公经济党组织等辖区各类党组织纳入到社区党支部，在原社区党组织框架内，组建社区联合“大党委”，下设“网格”党支部、“功能性”党支部、物业管理公司党支部、业主委员会党支部等若干党支部。社区“大党委”领导班子成员一般为7-13人，其中，党委书记1人，专职副书记1人，兼职副书记1-2人，辖区单位较多的可适当增加。在履行推荐考察程序后，通过党员代表大会选举产生党委书记、专职副书记和委员；兼职副书记、兼职委员由辖区单位党组织和其单位党员代表协商推荐，或由社区党组织和

流入党员代表协商推荐。

（二）建立党员代表大会工作制度。代表人数按辖区内党员人数的15%确定，一般控制在100人以内为宜。组织关系在社区的党代表不低于总数的50%，原则上每个辖区单位有一名党员代表。组织关系在社区的党代表，由党支部按分配的代表名额选举产生；组织关系在驻区单位的党代表，由单位机关党组织按分配的代表名额选举产生。

（三）完善工作机制。每季度至少召开一次党委会议；每年召开一次党员代表大会，听取和审议社区“大党委”上年度工作报告，讨论下年度工作计划。建立“大党委”班子成员联系辖区单位、党代表联系党员、党员联系辖区居民制度和相互通报制度，以及共驻共建公开承诺制度。每年对辖区单位参与共驻共建活动情况进行评比，评比结果报街道党工委及辖区单位上级主管部门。将辖区单位参与、支持社区“大党委”工作情况纳入文明单位的考核内容。对委员任职情况进行定期考核，并有权提出调整委员的建议。辖区单位党组织和党员的评先表模、提拔晋升等，必须听取社区“大党委”的意见。

1、3月至4月，协调辖区有关党组织单位，制定实施方案并上报组织部门；

2、5月至7月，建立组织构架，确定领导职数，召开选举大会；

3、8月至10月，建章立制，明确共建目标、共建任务、共建项目、完成时限等。

4、11月至12月，总结工作，完善机制，上报经验材料。

x年11月前健全组织机构，完成各项工作任务。

## 妇女社工项目计划书篇二

项目名称：

xxx社区超市经营性质：双人合作经营

主营业务：

农副食产品、日常生活用品、水果、食品、饮料酒水等员工人数：6人

项目预算：

xx万（现自有资金xx万，需贷款xx万元）场地选择□xxxx路，面积约100平方米左右。

面向群体：

周边社区内的住户群体、公司学校等客户群体较多，人流量较为稳定。

在社区小型超市的经营过程中，管理与效益是密切相关的，因此，制度化的管理在运营过程中是相当重要的，为维护企业的形象，保证顾客在店内能买到合乎自己要求的，新鲜的商品，因社区超市的商品周转量很小，所以在经营过程中严格的商品管理制度能有效的杜绝商品的滞销，和提高商品的周转率，建立有效的商品配送机制。

### 1、项目自身市场

社区服务超市的经营根本是立足于社区，服务于居民。而目前我们所选择的xxx小区，附近有较多高档住宅区，写字楼与学校，人流量相对稳定。从而形成了社区服务超市得天独厚的消费群体和庞大的信息资源。这一资源优势为我们的将来

的发展奠定了坚实的基础。

## 2、区域市场

由于我们的项目坐落分布区域覆盖面广多为居住区，所以这一优势进一步强化了社区服务超市业务开展的先决条件：该地区人口居住密度相对较高，服务需求量很大，从这一区域的人文素质，经济实力、消费水平等方面看，很容易培养并行成长期的、固有的消费人群，为社区服务超市稳定发展创造了有利条件。

1、符合目标消费者需求——社区超市因为都是经营的快速消费品，一般选择在店铺范围内比较常销的商品作为其经营商品，主要讲究库存小，周转要快。

2、为消费者提供方便——就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配。

3、24小时全天候营业，节假日全年无休，满足客户任何时候的不同需要。

4、经常推出打折产品，几和几合一产品，促销活动，同比其他大型超市更为价格低的产品吸引庞大的有去求群体。

### （一）店面设计

本店面积约为100平米，由于社区超市营业的时间比较长，所以店堂的色彩为比较淡雅明快清新，而简洁整齐的货架，商品摆放区域规划应一目了然，方便中老年客户的选购。

店前的地面只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。

而为了保证客户的购物体验，后仓处多与购物区稍作隔离。

仓库区域内部划分整齐，涵盖了工作人员的休息室在内。

## （二）人员配置

- 1、店长2名：本人及出资人共兼，主要负责进货，盘库及决策（白班、晚班）
- 2、收银员2名（白班、晚班）
- 3、仓库兼理货员2名，主要负责仓库收货、货柜整理、送货上门等工作（白班、晚班）

## （一）项目启动预算为28万元。

- 1、手续办理：1万元（营业执照，税务登记，食品流通许可，烟草许可证等）
  - 2、门面及内部装修：2万元。
  - 3、店面租金：8万元（付三押一）。
  - 4、转让费：2.8万元
  - 5、人员工资：1.2万（一个月，4人，具体看业绩来算）
  - 6、商品进货合计：9万元（饮料酒类、农副食品类、奶制品零食类、冰激凌、日用品类、小家电类、烟类等等）
  - 7、固定资产合计：2万元（电脑、收银设备、监控设备、冰柜、货架等）
  - 8、流动资金：2万元
- 以上合计28万元。

本人自有资金8万，合伙人自有资金5万，还需要贷款15万。

## （二）收入预测

月计营业额=（日额+夜额）

## （三）成本计算

房租：20000元

员工工资：12000元（4人，一个月）

商品进货费：40000元

装修折旧：600元（三年折旧期）

水电费：1000元

其他不可预见费：500元

预计每月总成本约为：74100元。

## （四）利润估算

每月利润=月营业收入-月总成本

年利润：

开业一年即可收回全部投资28万元，并盈余3万元。

由于行业风险的不确定性，且大型超市、卖场等规模性企业竞争较多。社区超市的库存问题是最需要关注的，有些产品的新鲜度直接导致了它是否可以销售。

因此在价格、商品新鲜度及服务管理上要加强力度，把控好

库存量，并及时掌控到食品用品的保质期。

方便是社区超市最大的优势，我们应妥善利用这一点。以稳定客户群体。并且我们是24小时制的超市，更为了夜班及夜生活的客户群体提供了相对的便捷服务。

## 妇女社工项目计划书篇三

我国目前面临严重的人口老龄化趋势。这意味着我国需要养老的人口在激增。我国目前老年人照顾的现实是传统家庭养老功能在弱化、社会养老机构严重不足。在这一背景下，一些既不愿意到社区养老机构，也不愿拖累子女的半失能老人就必须独自照顾自己，生活的极其不方便让他们只能待在家里，与社区服务隔绝。为了更好地为这些老人服务，作为人们日常居住于生活的“社区”，不可避免的成为辅助社会、支援家庭的中间环节，“邻里帮扶和社区日间照顾”也日渐成为可发展的新型养老模式。而我们这个组织旨在帮助这些半失能老人提供一些基本的日间照顾服务，通过邻里协助网络和志愿者联系网络为他们建立一个社会支援网络。

1、马斯洛需要层次理论：马斯洛理论把需求从低到高分成生理需求、安全需求、归属与爱的需求、尊重需求和自己实现需求五类。失能老人是生活不能完全自理、需要一定照料的老人，他们需要我们的照料，以确保其基本的安全的需要，日间照顾主要为生活不能完全自理、需要一定照料的半失能老年人提供膳食供应、个人照顾、保健康复、休闲娱乐等日间托养服务，满足老人安全需要、归属与爱的需要。

2、埃里克森的生命周期理论：大多数人到老年时都能保持原来的状态，但埃里克森认为，人还有一种危机要克服。过去的岁月和经历，走向死亡的必然性，使老年人要么达到一种自己整合，要么产生失望感。以满足的心情回忆往事的人，将以一种完善感走完最后的发展阶段。埃里克森写到：“人对唯一的一次生命，是将它作为不得不是这个样子而接受的，

是将它作为必然的、不允许有其他替代物而接受的，是以人的生活是人自己的责任这样一个事实而接受的。”不能形成这种良好整合的人会落入失望的境地。他们认识到现在时间是太少了，年轻人拥有的选择和机会，他们都没有了，一生已经过去，他们希望用完全不同的方式重新生活一遍，这样的人常常通过对他人的厌恶和轻蔑来表达他们的失望。通过日间照料让老人们可享受“白天入托接受照顾，晚上回家享受家庭生活”的社区居家养老新模式。

3、社区照顾是通过运用社区的各种正式与非正式资源，尽量做到使需要照顾的老人能够继续留在社区或他们原来熟悉的生活环境下维持独立的生活，而同时又能获得必要的照顾，从而避免不必要的住院或隔离。

4、符号互动理论：此理论认为，人们是在他们的社会环境中、在与他有的交往中获得他们的自己概念的，换句话说，人们是根据他人对自己的评判、态度来思考自身的。一旦他人把我们归入自己概念，我们便会不由自主地根据他人划分对自己作出反应，从而形成自己概念。日间照顾为生活不能完全自理、需要一定照料的半失能老年人提供膳食供应、个人照顾、保健康复、休闲娱乐等日间托养服务，充分体现了我们对老年人的关心，让他们感觉到自己存在的价值感，摒弃把老人描绘成昏庸、老朽、无用的价值观念。

5、生态观理论，强调整合服务对象个人、家庭、朋友、邻居以及整个社区的资源，从而为服务对象提供服务。

当前，我国老龄化越来越严重，社区中老年人的数量迅速上升，其中半失能老年人占了几乎三分之一的部分。通过调查，我们发现绝大多数的老人不愿被送去养老机构，居家养老几乎成了90%老人的首选，而半失能长者的需求也主要就是三大块：基本物质保障、医疗救助、寂寞排解，社区日间照顾可以是满足半失能长者需求，同时减轻家庭负担的好方法。



因为目前经费短缺、条件有限；缺乏专业的工作人员和志愿者队伍；加上为老服务的民间组织缺乏，因此我们只能先考虑最困难的群体，以社区中的半失能长者为服务对象，为他们提供社区日间照顾，同时构建邻里帮扶机制，实现居家养老和社区照顾的有机结合，构筑邻里相扶、守望相助的温馨社区。当然，在我们的组织发展起来后，我们不仅要建立完备的社区老年服务体系，而且要让我们的服务覆盖到社区所有的半失能老人。

## （一）初期

- 1、开展专题调研，了解社区状况。通过调查问卷、电话访谈等方式了解该社区中老年人的生活状况，基本需要和实际需求。
- 2、进行科学分类，着重分析半失能老人的实际需求。把关于半失能老人的状况整理分类，制定组织能够提供服务的老人名单，找出这些老人的实际需求，并且根据老人不同的实际需求，把老人进行分类，建立服务档案。
- 3、建立工作关系，奠定服务基础。通过上门进行访谈或者社区居委会的介绍，与服务对象进行沟通了解，掌握其实际情况，并与之建立基本的工作关系，建立服务基础。
- 4、走访服务对象邻居，了解邻里情况。通过走访服务对象的邻居，了解他们的邻里关系，邻里关系和谐的可以加强他们之间的来往，邻里关系一般的可以鼓励他们之间的来往，争取为服务对象建立更为有利的邻舍协助网络。
- 5、建立志愿者服务网络体系。建立志愿者服务网络体系，制定志愿者服务制度，以及其他相关的志愿者服务的相关活动。使志愿者的价值能够最大程度的发挥。

## （二）中期

- 1、运用多种形式进行宣传。充分发挥社区居委会的功能，在社区中进行黑板报、海报、讲座宣传，让社区中的居民了解该组织的宗旨、服务内容以及相关的其他内容，推广先进助老服务理念和专业工作方法积极争取社区居民的支持。
- 2、开展专业服务。根据服务对象的需求和问题，运用社会工作方法，依据项目实施具体计划，开展专项服务，并对老人的基本信息，家庭信息，之前的工作情况，身体状况等做好详细的记录维护老年人的合法权益，满足半失能长者需求，同时减轻家庭负担，充实和完善已有的居家养老服务体系。
- 3、做好志愿者招募工作，并对他们进行系统的培训。通过宣传，尽可能多的招募志愿者，并且了解他们的专业技能，对于没有专业技能的，则培养他们的基本老年服务技能。

## 妇女社工项目计划书篇四

项目建设具备条件:各地建设无公害蔬菜基地、绿色蔬菜基地、有机蔬菜基地等安全健康蔬菜生产基地的热情很高，然而这些安全健康蔬菜的市场命运却扑朔迷离。优质不优价的市场结果以及假冒伪劣鱼目混珠的隐痛一直在困扰着那些生产、销售、购买蔬菜的人们，随着国家小康建设步伐的加快，广大消费者对无公害绿色食品的要求越来越高，调查表明收入越高，购买绿色蔬菜的概率就越大，同时时间的价值越大，能节约顾客的购物时间，也成为零售商业的重要卖点。调查分析认为，开家绿色蔬菜店的市场前景十分可观。其综合效益十分显著。

- 1、店址选择:蔬菜社区店选择在中高档以上居民密集的小区附近（社区中），为住户提供无公害蔬菜、绿色蔬菜等生鲜服务。
- 2、营销优势:借用先进的超市生鲜经营模式（主要经营绿色蔬菜、同时兼顾其它生鲜等）结合电子商务平台开展主户配

送业务，社区店首先保证店的区位优势，社区店统一配置货源，统一定价，统一服装，统一配送等职能。社区店做到每天经营的蔬菜具备农药残留检测的安全报告，蔬菜每天新鲜上柜和提供营养讲座为一体的基本功能社区店。

### 3、投资分析：

3.1社区店规模大小在40平方米左右，投资额在5万元左右。

3.2每个中档社区店按500户家庭消费计算，每个家庭每天保守消费10元，营业额为10元×500=5000元，利润率为15%，则每天毛利为750元，月毛利为22,500元。

项目建成后，可实现年利润273,750元。经过前期（1-2年）运作成功后可以走连锁社区店路。

项目前期总投资为5万元。

## 妇女社工项目计划书篇五

20\*\*年x月x日

\*\*

以社区或村为单位

跳长绳

1、在本社区、辖区、村内常住户口。

2、在本社区、辖区、村内常住外来人员（具有暂住证半年以上）。

3、身体健康。

各单位可报1支队参赛，每队可报领队或教练1人，运动员12人（2人摇绳，10人跳）。

1、比赛采用2分钟计算。

2、裁判员发令开始计时，有效数累计得出成绩。

3、跳绳时，绳经过头心、脚下绕一圈为一次。

比赛录取前3名，并给予奖励。