

2023年基层组织建设调研方案(模板7篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

基层组织建设调研方案篇一

根据区委、区政府统一部署要求，近期专题对我区现代都市农业发展现状、存在问题以及今后的思路和工作重点等问题进行调研，现将有关情况报告如下：

在合肥4个城区中，包河区农村区域最大、农村人口最多，目前全区仍有100多平方公里的农村区域和近10万农民，是全市城区农村面积和农业人口第一大区。近年来，我们坚持以合肥现代化滨湖大城市建设为统揽，加快推进农村经济融入城市经济，农村形态转化为城市形态，广大农民转变为城市居民，取得明显成效：农村基础设施日趋完善。城市基础设施加快向农村区域延伸，“村村通”工程基本完成，农村安全饮用水工程快速推进，农业生产区域基本形成了“田成方、林成网、路相通、渠相连、旱能灌、涝能排”的现代农业基础格局。生态休闲旅游业蓬勃发展。成功举办春色滨湖旅游节、大圩葡萄节和龙虾美食文化节等节庆活动，在全省创响旅游农业品牌。全面开展绿化大会战，人居环境明显改善，生态环境日趋良好。大圩镇先后荣获“国家农业旅游示范点”、“安徽省首批农家乐示范点”、“安徽省生态建设示范点”、“安徽省环境优美乡”等称号。新农村建设全省领先。“徽派风格、现代水乡、生态果园、都市农庄”的新农村建设彰显特色，沈福、磨滩、董城等10个村被评为省、市示范点，大圩镇荣获“全国社会主义新农村建设试点乡镇”称号。开展以“清洁家园、绿化乡村”专项行动，实施文明

乡村建设四年规划，村容村貌显着改善。农业结构逐步优化。加快推进农业内部结构调整，形成葡萄、蔬菜、瓜果、苗木、花卉、龙虾等六大优势产业。深入实施农业标准化工程，全区主要农产品均被认定为国家或省级无公害农产品。坚持以项目开发推动结构调整，大圩土地整理、牛角大圩农业综合开发等重点项目加快实施。但对照现代化滨湖大城市建设的高标准、高要求，我区都市农业发展还存在一些差距和不足，主要表现在：农业发展正处于由城郊型农业向都市型农业的转型期，方式上存在着粗放农业与精致农业共存的现状，区域上存在着点线基地现代农业与区域传统农业反差的矛盾；农村经济发展仍然存在组织化程度较低、基础设施薄弱、水环境污染等问题，难以适应现代都市农业发展的需求；农民市民化转型进程相对缓慢与城市化进程快速推进的矛盾日显突出。

统筹解决好“三农问题”，构建与合肥现代化滨湖大城市相适应的都市农业产业体系和新型城乡关系，是当前及今后一段时期摆在我们面前的一项重要任务。落实到具体工作，下一步重点实施6大工程：

适应滨湖大城市建设对环境容量的高标准要求，把都市农业作为现代化滨湖大城市的生态板块，加快建设以湖区文化为特色的生态服务高地，努力把包河建设成为中国最美的湖区。继续深入开展“绿化大会战”，大力实施“五个一”工程，彰显包河区“滨水生态、绿色氧吧、城市花园”的特色与亮点。加强区域内水环境综合治理，深入推进入巢湖河流综合整治专项行动，加大治污力度，强化重点污染企业治理，做到达标排放；推进十五里河、塘西河、巢湖沿岸的人工湿地和生物净化设施建设，逐步在集中居住点推开。大力发展生态农业和循环农业，强力推进农业标准化，狠抓无公害农产品示范基地建设，争创国家、省级农业标准化品牌，增强农业的可持续发展能力。加强生态文化建设，引导城乡广大群众牢固树立生态文明观念，培育保护生态环境的生活方式和消费模式，营造保护生态环境的社会氛围。

推进城市基础设施向南部农村区域延伸，加快农村电网、供水管网、信息网络、商业网点建设，实现城乡资源共享。加强农村公路与城市道路对接，加快推进村庄内部主次干道建设，大力发展农村公共交通，形成结构合理、方便快捷的交通网络。以大圩土地整理项目、牛角大圩农业综合开发项目和万亩大圩防洪达标工程、大小张圩农业综合开发项目为抓手，推进以农田水利为重点的农业基础设施建设，建立供排水、防洪防涝和水生态环境保护体系。继续实施农村人饮安全工程，加快实现村村通自来水，彻底解决农村居民饮水安全问题。

全面启动文明乡村建设四年规划，深入开展以“清洁家园、绿化乡村”为主要内容的村容村貌环境综合整治，继续实施“六清理三绿化”活动，切实改变中远郊腹地农村、城郊结合部和城中村“脏乱差”面貌，力争通过2年时间的努力，全区所有行政村都建成文明乡村，实现“沟渠净化、道路硬化、环境绿化、路灯亮化、墙面美化、卫生洁化”的目标，村庄环境长效管理的工作机制得到有效完善，形成环境整洁、秩序井然、生态良好、乡风文明的村居新面貌。

加快推进农业生产园区化，不断提高农村产业发展的集聚度，逐步形成集群化、特色化、生态化的农村产业发展新格局。在产业发展上，加快调整农业内部结构，以发展设施农业为重点，推进蔬菜、瓜果、苗木、花卉等农业主导产业集聚发展，同时加快农业与二、三产业的融合，提高农业的附加值和比较效益。在发展方式上，以引导农民流转土地为突破口，大力开展农业招商引资，推进农业适度规模经营，提高土地产出效益，推动农业产业化进程。在发展重点上，重点抓好东大圩、牛角大圩、马圩以及大张圩等4个圩区功能开发，根据各个圩区的产业特色，东大圩着力打造“滨湖后花园”和“中国最美的湖区都市田园”；牛角大圩结合省农业综合开发项目的实施，发展休闲观光农业、绿色设施园艺种植业和高端服务业；马圩以绿色港湾公园建设为龙头，建设集人居、度假、游憩于一体的生态水岸公园。义城镇大张圩以万

亩速生林基地为依托，大力发展林种林养经济，着力建设市民休闲度假的天然氧吧。

从营销包河的战略高度，深度挖掘区域农业旅游文化资源，打响“春色滨湖旅游节、大圩葡萄节和龙虾美食文化节”三大节庆旅游品牌。突出城市居民需求，围绕“吃、住、行、游、购、娱”做文章，进一步完善旅游景点基础设施，提升乡村旅游接待能力和水平，注重开发农业休闲娱乐、观光垂钓、采摘体验等旅游产品，延伸开发一批特色鲜明的旅游纪念品、工艺品和礼品，丰富提升乡村旅游的内涵和品位。突出宣传滨湖、营销包河，通过旅游节庆活动的开展，让更多的游客走进滨湖，感受包河日新月异的发展变化和强势崛起的发展潜力。

加快农民素质提升，加强农民专业技能培训，引导农村富余劳动力向建筑业、商贸服务业、农副产品加工业等非农产业和城镇转移，让失地农民接受工业文明、城市文明的洗礼，把农民逐步转化为农业产业工人；加强与农业科研单位、教育机构的联系互动，直接为农民群众提供信息、技术、营销等服务，提高农业生产和营销水平；通过宣传引导、教育培训和培育典型，切实提升农家乐服务人员的专业素质，提高旅游接待的层次和水平；培育扶持农民专业合作社，引导协会组织自我发展、自我管理、自我完善、自我服务，延长农业产业的链条，提高农业生产专业化、组织化程度。

基层组织建设调研方案篇二

近年来，随着科技的快速发展和工业化的推进，机械工业成为了国民经济发展的重要支撑。为了更好地了解机械行业的现状和未来趋势，我参与了一次关于机械调研的项目。通过这次调研，我不仅对机械行业有了更多的了解，同时也对自己的职业规划和个人发展有了更明确的目标。以下是我对这次调研报告的体会和心得。

首先，在调研的过程中，我深刻体会到机械行业的发展潜力和机遇。通过与许多从事机械工作的专业人士交流，我了解到机械行业正处于转型升级的关键时期。随着人工智能、大数据和云计算的不断发展，传统机械设备正在向智能化、自动化的方向发展。这不仅为我个人的职业发展提供了广阔空间，同时也为整个机械行业的未来带来了无限可能。

其次，在调研过程中，我意识到机械行业仍然面临着许多挑战和困境。一方面，机械行业的竞争日益激烈，市场需求日趋多元化。在这个新的市场环境下，机械企业需要持续创新，提高自身的技术实力和产品质量，才能在激烈的竞争中立于不败之地。另一方面，环保和可持续发展的要求也给机械行业带来了新的考验。在未来的发展中，机械企业需要更加重视环保、节能和资源循环利用，以适应社会的需求。

再次，参与机械调研报告的编写过程让我深刻体会到团队协作的重要性。一份调研报告的编写涉及到大量的数据搜集和分析工作，需要多方的配合和协调。在这个过程中，我通过与团队成员的合作，学会了如何高效地分工合作、协商解决问题。同时，团队合作也让我更加明确了自己的责任和角色，提高了我的组织和沟通能力。这些能力在今后的工作和生活中都将对我有很大的帮助。

最后，这次机械调研报告使我对自己的职业规划和个人发展有了更明确的目标。通过与机械行业的专业人士交流和实地调研，我深刻感受到了机械行业的广阔发展前景。因此，我决定把自己的兴趣和专业知识与机械行业相结合，将来选择一个与机械相关的职业方向，为机械行业的发展贡献自己的力量。同时，这次调研报告也让我认识到我还需要不断学习和提升自己的技能，以应对机械行业快速变化的需求。

综上所述，通过这次机械调研报告，我对机械行业有了更深入的了解，同时也对自己的职业规划和个人发展有了更明确的目标。机械行业的发展潜力和机遇给我带来了无限的希望，

同时我也深刻意识到机械行业面临的挑战和困境。团队协作的重要性的个人的发展也是我在这次调研中所得到的宝贵经验。带着对机械行业的热爱和信心，我相信我能够为机械行业的发展做出自己的贡献。

基层组织建设调研方案篇三

发展旅游，首先要有一个明确的定位，定位是发展旅游的方向。镇处在古城与剑门雄关之间，发展旅游的基础让人感到振奋，乃至震撼，它的旅游市场远远超乎我们的预料。和老观、妙高、河溪、河楼、桥楼、水观这些有发展旅游基础的乡镇都应该纳入我们的旅游统计、布局中。现结合镇的情况，谈以下几方面的问题：

区位优势，它是指跨国企业在投资区位上所具有的选择优势。也就是说可供投资地区是否在某些方面较国内优势，投资区位的选择要受到生产要素和市场的地理分布、生产要素和运输成本、投资环境等诸因素的影响。镇的区位优势是非常明确的。

（一）区位优势体现之处于三大景区的中心带

镇在升钟湖、古城、剑门雄关的中心地带，这三大客源市场缔结处。现在，升钟湖、剑门关、古城已成为川东北的三个重要的旅游目的地，古城更是独占鳌头，而位居三者之间的镇可谓是左右逢源了。

去年创5a□开国际文化旅游节，在起步非常大的基础上，旅游市场就发展起来了；剑门关今年创5a□六月份要开国际文化旅游节，同样，剑门关的旅游市场也会很快热起来的。目前剑门关和古城，在做旅游产品、线路的时候，特别是针对外省和海外市场这部分，一直联系紧密，相互追赶。夹在这个中间地带，这个区位优势是非常明显的。

（二）区位优势体现之升钟湖——抓好两大优势，扎实夯实根基

升钟湖虽说比剑门关、古城要次一点。但它已经有一定的市场。发展旅游的方向与升钟湖是一致的，我们可以比着它、顺着它来做。就升钟湖的渔家平台来说，它们的档次太低，环境也很差，并且它有个最大的弱点——钓台不临水。我们湖岸线那么长，可设钓台的地点很多，恰恰能解决这个问题，这是我们的优势之一。升钟湖的规划起点本来就不高，现在要想重新来做很难。我们已经认识到它的不足或欠缺的地方，现在来做规划就能扬长避短，肯定做的比升钟湖好，这是我们的优势之二。抓住这两大优势，打下扎实的根基，为发展镇旅游做好准备。

（三）区位优势体现之交通——立足交通便利，依靠群众推动

302线马上升级为国道，它的道路会有一些改善，在5年之内，会有很大变化，所以它的可进入性也会增强。从剑门关到飞凤镇，或者从飞凤镇到剑门关再到思依、、古城，是现成的成型旅游线路，所以说这个区位优势也已经具备了。目前，镇党委确定的这个发展旅游的基础理论是成立的。

发展旅游仅有区位优势和便利的交通条件是远远不够的，还需要靠群众来推动。要想发动群众一起做旅游，必须先统一思想。我们要开党委会统一班子成员的思想，开村上干部、群众会统一思想。我们要站在一定的高度，把区位优势、旅游的前景给他们讲懂、讲够、讲透，只有他们的思想通了才会理解你、支持你。

所有的休闲旅游一定要以观光旅游作为基础。我们要把休闲旅游和观光旅游相结合，在观光的基础上做休闲旅游。

观光旅游，首先要养眼。而养眼要靠什么？靠色彩，靠奇观。

奇观从哪里来？从我们已有的自然资源和文化资源中体现。

（一）自然资源的利用。

1、湖的利用

一个地区要成为旅游目的地，要想游客来，你一定要有核心的吸引物。实质上，我们现在已经有了客源市场，有了市场效应。那么我们的核心吸引物在哪里？水，观水。

说到观水就联想到船。目前湖上的船很有实用性，但不美观。而旅游需要的是什么呢？是情调。情调就要有一定的装饰，要美观。所以船的形状、装饰、功能都要改进。另外，湖面上景观没什么特色，不丰富、色彩不鲜艳，我们要打造出“水”的特色，一定要在这方面下功夫，我们可以种花。据了解，有一种花，它的花朵儿很大，花开时，有一股香味，沁人心脾，她就是当地的七里香。种植七里香不仅丰富了河岸的色彩，还具有当地特色，很有代表性。除了种花，我们还可以种其他的。根据镇的地理地貌，我们可以种植芦苇。就拿一个区域，浅水区种上芦苇。一片的芦苇，一望无际的芦苇在风中轻轻摇曳，几只水鸭穿梭其中，亦真亦幻，这不是很诗情画意嘛！

2、山地的利用

镇地形地貌很有特点，它和思依完全不一样。镇一眼望去，全是地，地势平坦，视野很开阔。我们可在路旁设观景台，供游客下车观光田园风光，拍照留影。头年底种油菜花，第二年的3月它就开花了。春天的时候，黄橙橙的一片，很有春的气息。

我们现在从山上做起。今年麦子收割后，全种上高粱。据了解，目前高粱的产量、收入比红薯、小麦都高。而且高粱收割了，可酿酒。酿出的酒我们给它贴个标签——“烧酒”或

是“女儿红”。这个酒的由来很简单，就是因为是女将，她亲手酿酒犒赏将士，自己也喜欢喝酒。本来20元/斤，标签一贴就是50元/斤。高粱杆呢，可做扫帚，也能编织出工艺品。秋天，满山遍野是火红的高粱，很漂亮。对于摄影爱好者来讲，一张照片带来的宣传效果是不可估量的。高粱一收，地就空起了，它种上油菜。种油菜、榨油是我们当地的传统，一动员群众就能接受，油菜花便宜、好种，刚抽苔可做菜待客，结籽又可榨油，一栽就有效果。自然资源对于山地来讲就是高粱和油菜花这两种农作物。

另一个就是花，花这个必须要有的。花耐旱，不喜水。高段山和湖岸边上都要有花，沿水几十公里全是照眼的鲜花，它就是一个奇观。摄影爱好者就络绎不绝地赶过来了，他们赶过来想摄影，必定要坐船，那么，我们就要求必须配一个导游。这样湖上面是美女，下面是花。水上行舟，人面鲜花相映红，非常漂亮。所以说，花的种植一定要集中，面积不用太大。十几二十亩就很具气势了。旅游是做出来的，沿着这条路做，就一定会做出来的。

（二）、文化资源的利用

旅游景区、景点必须要有文化来充盈。文化是旅游的灵魂，是它的核心，是它最大的特色。

1、举“孝”

镇要发展旅游，必须要有自己的文化。蜀中花韩娥不就在我们这儿么？这是多好的品牌啊！我们就以孝女为核心，打造“孝”文化。在目前中国传统文化遗失的很严重的背景下，孝文化是一个永远也不会褪色的主题。古时候早上起来要请安，晚上睡觉要问好，给父母端洗脚水等等，这都是我们当地的传统。怎么突出这个孝文化？就要抓住“孝”字。在中华民族传统的文化领域里面，我们就弘扬一个字——“孝”。针对目前“孝”字的丧失或遗失，我们就打“孝”文化这张

牌，扛起中华民族“孝”字的这杆大旗来。把这个孝文化放到传统文化、民族文化大的背景下考虑问题，它的定位就高了；这就不仅仅是在镇提出的，而是在中华民族传统文化的高度上提出的。

那么怎么把“孝”文化凸显出来？在不同的区域，它有不同的特点，有不同的表现方式。但是，它有个共同的特点：就是孝对父母、长辈。尊长敬祖，源远流长，生生不息。我们要打造这个文化，就一定要把这个文化做到极致。我们现在就从党委班子开始宣传下去。如：我不能回家，就给爸妈打个电话，每周回去给父母煮一顿饭。先从我们这个班子开始做下去，然后村干部、党员带头做起，谁也不能，也不会反对。而且，要做到什么程度？要给它规定几个仪式、几个议程，就像开会一样：先做什么，再做什么。当大家都这样做了，养成了习惯，这个孝文化就完成了，形成了。

别人来看什么？看我们怎么尽孝。比如，农家乐。再忙到时间你给说客人说，对不起，你们先等一下，我给老祖宗上个香。这是上香时间，菜等下上。”他绝对不会因为你菜端迟了而感到不高兴。他会来看你怎么给老祖宗上香，他会觉得这个东西太可贵了。“孝”文化要从老百姓身上得到体现。

2、拜“孝”

镇有庙和祠，这是孝文化的载体，也是见证。庙，从庙建筑的特色来讲，很一般。我们也没有经费去重修，先不管它。但你还是要把清洁卫生打扫干净，里面的布置要庄严肃穆一些。用香火钱买一些绸带挂上去，塑像、观音像这些都没有关系。但有一条，要让老百姓拜，让他们记住：拜干什么？拜是拜她的孝。到这个地方做什么？拜孝！拜她就是教育大家要孝顺，上行下效，儿孙们也会跟着受教益的。

另外，祠也不要动它。把它墓前的墙撤除，把墓碑亮出来就行了。我们要庙上拜像，坟前拜墓。这也是拜孝，是拜传

统文化。我们老百姓给游客宣传时，要讲清楚：我们拜拜什么？就是要拜孝，拜传统文化。如果有人举报，我们要也可以解释清楚：就是老百姓现在已经把化身成神，而我们要把他们心中已成神的还原成人，还原传统文化；引导他们走正道，不要走邪路。同时要考证韩娥生于哪一天，死于哪一天，生前有哪些行孝事迹。

3、品“孝”

我们在田野里种植花，把它做成中国最大的“孝”字。面积不够可以把这两块地结合起来看，就是一个“孝”字。这都是可以创造的。全世界的人来这里干什么？就是来拍“孝”。这个完全可以做出来。还有大家前面提到的福、禄、寿这些和孝有关的也能做。

第一，依托古城这个平台。古城游客今年目标已经突破600万，黄金周古城每天容纳了10万人次，但购票人数只占古城旅游人数的三分之一，分流的空间很大。()如果古城的百分之一或者说是千分之一的客源分散到镇，也会让你们忙不过来，效果是很明显的。而你们的设施设备也只能接纳那么多人，多了就会把镇弄得乱糟糟的。

第二，依托升钟湖这个平台。升钟湖是最大、最切合实际、最见效益的平台。在升钟湖钓鱼节到来时，我们可以在它的各个出入口立个广告牌，把湖的产品推出去，就会产生立竿见影的效果。

第三，依托剑门关这个平台。目前我们所针对的平台，以钓鱼为基础，升钟湖是首先，古城次之。那么我们长远的发展目标，就是要把的这个核心特点——“孝”真正做到位，把“孝”做到民族文化的高度上去了，它就不仅仅是镇的特色，他就是我们这整个景区的另外一个非常有特点的景区，剑门关平台也就借上了。

1、水产品

我们的水资源，关联的就是水产品了；水产品就是鱼。我们现在卖鱼，要抓住升钟湖国际钓鱼节这个契机，以“花木鲶”为主去他那里卖。“花木鲶”是我们的一个特色。市政府可先设计包装，在食品药品监督管理局批个许可证。鱼腌制后包装一打，湖花木鲶就出来了。有了花木鲶，可以做花木鲫鱼、花木草鱼等系列产品。游客钓的鱼吃不完怎么办？我们可以帮他腌制，要么带走，要么速递。服务周到，回头客也就多了。这也是一种营销手段。

2、山货特产

剑阁、青川、秦岭一带的山货，老百姓都自己去卖，就随便摆个地摊，没有包装，没标识，这就是三流产品。我们这也是山区，可以把野猪、野鸡、野兔、豆腐干制作出来，注册上品牌，设计个包装，就又是一个产品出来了。只要形成了产业链，很快就会有市场效应。还可以把核桃拿来做个产品，打个包装，就叫核桃。核桃不够可以去周边收购，把周边的老百姓也带动起来了。

产品的规划重点要抓住我们的山、水、农产品的特点来做文章，把各产品的包装设计的精美、精致一些。当然，我们必须先把产品规划思路做好。产品规划思路这就需要把老同志、支部书记召集起来开座谈会，把他们的建议、意见一条一条的记录出来，产品也就跟着出来了。规划好了的产品除了可以在镇销售，还可以进入古城旅游市场乃至进超市。

1、“节”

任何一个地方的旅游，他都离不开活动。一个精彩的活动，对一个品牌的设计，对客人的吸引力，起到关键的作用。我们可以把“三八”节，“女生”节，“女儿”节和节或孝女节联系起来。广元有“女儿节”，镇可以做“节”，先从本

镇做起，再到去做这个活动，祭祀。的一个特点和现代网络流行的“女汉子”结合起来。有了网络，可以面对世界。只要抓住网络，很快就宣传出去了。活动在先做起来，党委没钱，像房地产、企业等，多拉赞助。先把活动做起来，节的时候，可以找几个老外来做宣传广告。现在中国崇洋媚外之风盛行，他们看到外国人都来了，自然而然也就来了。

2、渔家乐

渔家乐，我们做渔家乐。渔家风情一条街，渔家风情小镇院，沿湖岸可打造渔家风情小院。我们川东民居的特色就是土墙的打造。游客平常没有看到的東西感兴趣，有新奇感。我建议，把麦秆子扶在墙上。做下一步规划的时候，把这个作为特色来规划。我们在设计这个建筑的时候，要有远见。它的每个细节都是一种艺术，一种独具魅力的风格。渔家乐风情这条街所有的建筑都要有特色，有情调。目前的风情，要看的有情趣，有格调。

3、“烤鱼节”

升钟湖九月开国际钓鱼节，此时距中秋很近，我们就顺势弄个烤鱼节。选块场地，举办烤鱼节。皓月当空，一堆篝火，一场剧，加上我们的渔家风情，游客唱歌跳舞，与姑娘共舞，就会促使他们想起人。剧就找当地老百姓来演，一定要有自己的特点。白天在升钟湖钓鱼，晚上就到镇烤鱼、看剧、吃鱼。这样，看剧可以收钱，烤鱼、吃鱼都可以收钱，进餐馆又可以收钱，从而大大促进了镇的经济繁荣。

我们就这样扭着升钟湖钓鱼节做旅游，把这个副产业做起来。目前按着这个思路，这两个节一做，人气就有了，乡村旅游业就火了，这个节能做多大我们就做多大。他们有钓鱼节，我们有烤鱼节；他们有升钟湖，我们有湖。我们要打文化这张牌，先要从这个湖开始，全叫湖，不叫升钟湖，湖，多么有文化内涵的一个名字！你说我叫错了，来找我打官司。这

样没关系，越炒作越好。可能以后就不晓得它叫升钟湖，而只知道它叫湖。在营销上一定要秉承一个理念：我们一定要将品牌做大。比如说：古城创5a□古城借力丽江古城，把这张牌打出去。现在，我们湖就借力升钟湖。出名的是谁？这个东西要抓紧。升钟湖在那边做，我们就在这边做。你们钓鱼，我就烤鱼。你说升钟湖，我偏说是湖。升钟湖不能与湖比文化，几下就把推出去了。所有的钓鱼人就都知道这边还有个烤鱼节，有个湖，达到一夜成名的效果。

1、红高粱马上要做规划。

2、烤鱼节做出策划。

3、规划方案。概念规划，具体的东西由镇充实。

4、统一思想，开党委会的统一思想，开乡干部统一思想，开群众会统一思想。利用群众的力量，把前景推广好了，老百姓才会跟着做事，才能配合推动旅游的发展。

5、旅游定位。旅游定位是发展旅游的整体思想，先在党委班子统一思想，然后村镇干部统一思想，共产党员统一思想，全村全镇老百姓统一思想。思路决定出路，思想统一了，就好做事了。你只要把这个思想的前景推好了，老百姓再来跟你做事就方便的多了。而且，这个思想天天要讲，大小会都要讲，把我们的想法灌输给群众，引导群众统一口径。把山上的老百姓带下来看，一年的收入只有10几万，你不能给他说实话，一定要在这个基础上说多点；说个20、30万。把老百姓笼络过来，他们眼界一开，心里一动；我们党委政府就好做事了。

1、新型宣传渠道

新型宣传渠道即网络宣传。一是广电网，二是电信网。目前看来，广电还是不错的，它还能满足上传视频、图片等信息。

可以和广电探讨、磋商一下。电信网，通过电信拉个网，把每一个渔家乐都链接起来，让你24小时都能看到美景。日出，每天日出时，我就对着那个初升的太阳照。日落的时候也对着晚霞照。把渔人打鱼、游人赏花拍下来，传到网上去，很方便，效果也不错。

网络宣传一定要跟上去。可以炒作一个鲶。可以炒作一个新闻：“镇湖发现一个新奇品种—花木鲶。”花木鲶是什么？它是韩娥从小养过的一种鱼，叫花木鲶。有的人搞怪，请个专家来确认，结果一验证，就是一条鲶鱼。都是鲶鱼，我们非要叫它花木鲶，是湖特有的一种鲶鱼，这是一个地方的文化习俗。建立这个渠道后，我们一定要好好利用。

2、传统的宣传渠道

一是在古城高速路出入口靠宣传画宣传；二是通过旅游局的各个宣传渠道做宣传。我局免费做一系列的宣传画，通过微信推出几期镇的特写；在局举办的各个活动上把镇放上去宣传；在免费扫一扫赢大奖的活动中，设置一栏免费到镇品尝花木鲶的奖项；各个有led的景点、酒店播放歌等。

发展旅游，一定要有足够的资金。首先我们必须做好调研，总结升钟湖、南部在旅游方面的盈亏，归纳总结其经验。其次利用群众，招引大企业来投资，做好宣传、营销等工作。资金整合有以下几个渠道：

1、老百姓融资。现在老百姓手头上都有些资金，能否与老百姓沟通让他们融资。

2、风险投资。有个风险投资栏目，各企业家、大学生、创业人谈他们做的规划。通过这个平台去操纵。我们也可以去大胆的尝试。一方面融合资金，另一方面也是对镇的一种宣传。

3、招商引资。我们有了前期的规划，构想，尝试，宣传，影

响；现在招商就容易的多了。有了名气，资金来的就快了。另外，招商引资最重要的一点就是利益。怎么让他看到利益，先要让他看到市场的前景，看到目前市场的基础。当他看到人满为患的时候，他就会投资。这是市场化的作用。

1、环境要洁净。在旅游方面，卫生是很讲究的。当然要把卫生做好，作为一个农村能做到这样就是极致，让人感到这家人特别爱干净，这就是特点，就是亮点。这个服务流程的细节要做好，给人留下优质的服务印象。农家乐它是一种自己给自己服务的模式。他不像宾馆，要规定餐具怎么摆。要利用“孝”文化，弄个特有的服务程序、服务特点，但必须统一的服装，基本的要求一定要做到。

2、菜味要纯正。农家菜主要是做鱼。针对做鱼进行专业培训，另外一定要菜品多样，味道鲜美。配菜就弄些甜菜，野菜有特色的乡村菜。

立单行道标示牌。在来的这条大路上立个单行道标示牌，驾驶员一看，主要是外来车辆的驾驶员一看单行道，他就过来了，走这里下去，从那儿上来。就可以解决错车的这个问题了。

定位标识即口号。这个口号要针对“孝”文化来做。孝在哪里，孝在；钓鱼，鱼在哪里？鱼在。比如“万亩高粱，千倾鱼塘。”口号怎么喊，喊出去要与众不同，喊出去要有特点。而且这个思路要贯穿整个旅游发展区。

基层组织调研方案篇四

近年来，随着机械工业的发展，机械调研报告作为一种重要的调研方式，得到了广泛的应用。对于机械类专业的学生来说，参与机械调研报告的编写和实践是一种重要的学习机会。在这个过程中，我学到了很多知识，也有了一些心得和体会。

首先，机械调研报告的撰写需要严密的逻辑思维和系统性的思考。在进行实地调研时，我们需要将各个环节有机地联系起来，形成一个闭环。首先，我们需要明确调研的目的和范围，然后选择合适的调研方法和工具，进行数据收集和分析，最后形成报告。在整个过程中，需要严格按照一定的顺序和规则进行，确保报告的准确性和完整性。严密的逻辑思维和系统性的思考是保障调研报告质量的重要因素。

其次，机械调研报告需要注重实践操作和数据分析。我发现在实地调研时，对机械设备的操作和维护方法有了更加深入的了解。通过亲自动手进行操作，我可以更加深入地了解机械设备的结构和工作原理，掌握设备的使用方法和注意事项。同时，在数据的收集和分析中，我也明白了数据的重要性。只有通过对大量的数据进行整理和分析，才能得出准确的调研结果，从而形成可靠的调研报告。

第三，机械调研报告的编写需要注重团队合作和沟通能力。在团队合作中，我与组员紧密配合，将各自的专长发挥到最大，形成了很好的工作氛围和团队协作能力。同时，我也学会了与相关部门进行沟通，获取所需信息和技术支持。通过与他们的沟通和交流，我更加全面地了解了机械设备的相关知识，丰富了调研报告的内容。团队合作和良好的沟通能力对于机械调研报告的编写是不可或缺的。

第四，机械调研报告需要注重创新和改进。在编写调研报告的过程中，我们需要根据现有的调研结果和数据，提出改进和创新的方法。通过对调研结果的分析，我们可以发现机械设备存在的问题和不足之处，并提出相应的改进措施，以提高机械设备的性能和效率。同时，我们还可以通过创新的方式提出新的解决方案，开拓机械设备的新应用领域。创新和改进能够为机械工业的发展带来新的动力和机遇。

最后，机械调研报告的编写需要注重专业知识和素质的提升。在整个过程中，我发现自己对机械设备的了解还不够深入，

对相关知识的学习和了解亟待提高。因此，在调研报告编写的过程中，我不仅注重对现有知识的学习和掌握，还与专业人士进行交流和學習，以提高自己的专业素质和技能水平。只有具备了扎实的专业知识和全面的素质，才能更好地完成机械调研报告的编写和实践。

总之，机械调研报告的编写是一种重要的学习机会，通过参与其中，我深刻地体会到了严密的逻辑思维和系统性的思考的重要性，了解了实践操作和数据分析的重要性，锻炼了团队合作和沟通能力，注重创新和改进的重要性。同时，我也明白了专业知识和素质提升的重要性。通过不断的学习和实践，我相信我会成为一名合格的机械工程师。

基层组织建设调研方案篇五

近年来，随着物流行业的发展，货运调研报告也逐渐受到了广泛的关注。货运调研报告是对货运行业进行深入研究和分析的综合性报告，通过对货运行业现状和发展趋势的探讨，为相关企业和政府部门提供决策参考。在参与一次货运调研报告的撰写过程中，我从中获得了很多宝贵的经验，下面就是对这次调研报告的心得体会的总结。

首先，在撰写货运调研报告的过程中，我们需要从各个角度对货运行业进行全面的分析和研究。货运行业是经济发展的重要支柱，它与国家经济的发展和人民生活的质量密切相关。因此，在撰写货运调研报告时，我们需要关注货运行业的发展状况、运输技术的创新、政策法规的制定等方面，深入了解各个环节的问题和挑战，为解决实际问题提供有力的依据。

其次，货运调研报告需要准确把握行业的发展趋势和现状。货运行业是一个非常活跃的行业，随着科技的进步和物流技术的不断创新，货运行业也在不断发展和变革。因此，在撰写货运调研报告时，我们需要关注未来发展趋势，预测行业的新兴领域和热点问题，以便为企业和政府部门提供准确的

发展策略和建议。

在撰写货运调研报告时，我们还需要具备一定的调研能力和分析能力。调研是货运调研报告的基础，是获取真实、准确信息的关键环节。在调研过程中，我们需要确定调研的对象和范围，制定详细的调研计划，采取合适的调研方法和手段，充分了解货运行业的各个方面。同时，我们还需要对所得数据进行分析 and 归纳，找出问题的本质和原因，为制定合理的改进措施提供科学的依据。

此外，在撰写货运调研报告时，我们需要关注报告的可读性和实用性。货运调研报告是为相关企业和政府部门提供决策参考的重要文献，所以报告的可读性和实用性非常重要。我们需要采用简明扼要的语言，结合适当的图表和数据，清晰地阐述问题和解决方案，使报告易于理解和操作。同时，我们还需要提供具体的建议和措施，帮助相关企业和政府部门更好地解决实际问题。

最后，在撰写货运调研报告时，我们需要注重团队合作和自我提升。货运调研报告的撰写是一个团队合作的过程，需要每个成员的积极参与和配合。在团队合作中，我们需要相互学习和交流，共同提高专业知识和调研能力。同时，我们还需要不断地自我提升，关注行业的新动态和新方法，提高自己的专业水平和创新能力，为货运调研报告的撰写提供更好的支持和指导。

总之，货运调研报告是对货运行业进行深入研究和分析的综合性报告，对于相关企业和政府部门的决策参考具有重要意义。在撰写这样一份报告时，我们需要全面研究和分析货运行业的各个方面，准确把握行业的发展趋势和现状，具备一定的调研能力和分析能力，关注报告的可读性和实用性，注重团队合作和自我提升。通过这次调研报告的撰写，我对货运行业有了更深入的了解，也提高了自己的专业能力和团队合作能力。

基层组织建设调研方案篇六

近几年来，全市侨联牢牢把握为侨服务和基层组织建设两大主线，以凝聚侨心为核心、以促进和谐为己任，切实加强“侨胞之家”阵地建设，让侨联组织起来、活跃起来，真正把侨联组织建成归侨侨眷、海外侨胞、港澳同胞信赖的、具有生机活力的“归侨、侨眷之家”、“海外侨胞之家”。

市侨联切实加强“侨胞之家”阵地建设，在本级先后成立**市留学人员及家属联谊会、**市侨商联谊会，五个县市区侨联也建立了“侨胞之家”示范点：娄星区长青办事处侨联，涟源市蓝田办事处光明山社区侨联、双峰县花门镇侨联、新化县游家镇侨联，冷水江卫生局侨联。

1、查侨情，夯实工作基础

底子清、情况明，是搞好“侨之家”服务工作的重要前提。我们进行了多次侨情普查和日常性的侨情调查摸底。逐一走访了辖区内机关、学校、企事业单位，较准确地掌握了第一手资料，建立了归侨侨眷、港澳同胞、留学生和侨企台帐，并实行动态管理，使侨情资料更加全面详细，档案资料更加充实完整，夯实了侨联的工作基础。

2、宣侨法，建立维权网络。我们通过悬挂横幅、印发宣传资料、开设宣传栏、侨法知识竞赛、座谈会、网络传媒、上门向归侨侨眷宣传等方法 and 途径，让全社会知侨护侨，让归侨侨眷及时懂得侨法知识，从而更加积极参与侨务工作，了解和支持侨联工作，工作总结拿起法律的武器，维护自身的权益。同时建立维权网络，市县两级成立了高规格的**市侨联法律顾问委员会和参政议政委员会。成立了市县涉侨法律援助中心和工作站。在全市县市区和94个乡镇全部成立了法律援助工作站（点）。与同级政法机关建立涉侨案件办理联动工作机制。在市县人民法院立案厅设立“涉侨人员接待处”。

3、建侨家，争取部门联动。

为建好“侨之家”，两级组织多次向本级党委政府汇报，争取有关领导的重视和有关部门的支持，召开了联席会议专题研究，五个县市区“侨胞之家”示范点，均安排专人专干、活动用房，拨出专项经费，从人力、物力、财力等方面给予了充分的保障，实现了有机构、有人员、有经费、有阵地、有活动等“五有”的目标，使本区域的归侨侨眷从此有了自己温馨的家。

4、聚侨力，服务中心工作。

通过在侨界中开展“围绕中心、立足本职、争做优秀”的创先争优活动，把广大归侨侨眷和海外侨胞更紧密地团结在党的周围，进一步增强党的阶级基础，扩大党的群众基础，巩固党的执政地位。侨界委员代表积极参政议政，为全市社会经济发展建言献策。各侨联组织围绕经济建设这个中心，广泛联系海外人士，发挥侨力，寻找项目、资金、技术和人才。侨界群众牵线搭桥，积极参与招商引资工作，并为优化经济发展环境做贡献。

5、凝侨心，服务归侨侨眷。

通过以上一系列的活动，进一步增强了侨联的活力，凝聚了侨心。

体会：一是争取领导重视和部门的支持，是抓好“侨之家”阵地建设的前提。二是掌握侨情，是“侨之家”开展工作的基础和搞好工作的动力。三是选好活动载体，是抓好“侨之家”阵地建设的关键。

不足：一是各“侨之家”组织自身动力不足，很难找到一班“热心侨务、甘于奉献”的带头人。二是各“侨之家”组织没有自给经济，缺乏自我造血功能，大大地制约了活动的

开展。三是各“侨之家”组织自主开展活动能力不足，几乎要在侨联的指导下才能有效运作。

基层组织建设调研方案篇七

近日，我们学校组织了一次红军调研活动，我有幸参与其中，并参观了江西瑞金的红军长征胜利纪念馆。这次调研使我对红军的奋斗精神和崇高的理想信念有了更深刻的理解。本文将分享我对红军调研活动的心得体会。

段二：红军精神的无穷力量

红军长征胜利纪念馆宏伟的展厅中陈列着各种与红军相关的实物和图片。我看到了红军士兵艰苦卓绝的长征之路，看到了他们饥寒交迫、流离失所的艰辛。然而，红军没有放弃，他们始终坚守着自己的理想信念，为了中华民族的解放而奋斗。这让我真切地感受到了红军精神的无穷力量。当今社会，我们往往在面对困难和挫折时容易动摇，而红军的奋斗精神告诉我们，“红军的战斗，是永远胜利的战斗”，只要我们坚持理想，坚守信念，就能克服一切困难。

段三：对红军调研活动的反思

红军调研活动让我不仅了解了红军的奋斗历程，也让我反思了自身的成长。在红军长征胜利纪念馆的展馆中，我看到了红军的革命精神和坚定信仰。与之相比，我们当代青年往往缺乏奋斗精神，追求物质享受和安逸，过度依赖网络 and 手机，缺乏独立思考和自主学习的能力。这让我深感自己的不足，也促使我思考如何改变自己，为实现自己的梦想而奋斗。

段四：红军精神对我们的启示

红军的奋斗精神和坚持信仰给了我们很多启示。首先，革命精神是推动社会进步的动力，只有敢于背离世俗化的思想观

念，勇于追求真理和正义，才能不断进步。其次，艰苦奋斗不仅仅是为了自己，更是为了全体人民的利益。我们不应该止步于自我满足的小圈子，而是要着眼于国家和社会发展，努力学习、积极参与，为社会作出贡献。最后，红军的奋斗精神告诉我们，团结合作的力量是无穷的。我们要相互帮助，互相支持，团结一心，共同进步。

段五：个人感悟

红军调研活动使我深受启发和鼓舞。作为当代大学生，我们应该学习红军英勇顽强的奋斗精神，坚守信仰，追求真理和正义。同时，我们也要反思自己成长过程中的不足，努力弥补缺陷。我们要勇敢面对挑战，勇于承担责任，为自己的梦想而努力奋斗。最重要的是，我们要团结合作，互相帮助，共同进步。只有这样，我们才能为社会的进步和发展贡献自己的力量。

总结：

通过这次调研活动，我深切感受到了红军的奋斗精神和崇高的理想信念。红军的长征路虽艰辛却没有放弃，他们坚守理想，为了中华民族的解放而奋斗，为我们树立了崇高的榜样。这次调研让我认识到了自身的不足，同时也给我树立了新的动力和方向。我相信，只要我们坚持信念、奋发向前，也能为实现个人梦想和社会进步做出自己的贡献。