

公司的经营计划和投资方案包括担保 公司年度经营计划(模板7篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

公司的经营计划和投资方案包括担保篇一

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将20xx年的经营方针确定为：

灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润，完善结构升效率。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门、工厂各车间的各项经营、生产、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

（一）核心经营目标

20xx年，公司的核心经营目标是：

xx年度销售实现营业收入xxxx万元，冲刺目标xxxx万元，增长率xxxx%□保底销售收入xxxx万元，年度税后利润xxxx万元，增长率xxxx%□税后利润率xxxx%□保底利润xxxx万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

销售目标细分表（计算单位□x万元/人民币）

（一）市场策略

要实现销售收入的大幅度增长，扩大市场占有率、扩大实质客户群，进而大幅提升订单量，是必然选择。因此，公司将20xx年确定为“市场拓展年”，投入资金开拓市场，发展客户争取订单，对此应将采取措施：

- 1、全公司必须以市场为导向，以营销为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励公司管理人员参与营销工作。
- 2、销售部必须整合各项资源，采取一切措施，集中精力做客户的开发、签约工作。

（二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

20xx年公司的整体产品策略是：

- 2、采购环节要进一步完善流程，适当降低采购价格，监督采购质量降低采购成本；
- 3、生产部应根据上述策略和业务实际需求，制订产品的开发、采购和品质保证的相应计划，采取必要的行政措施，确保产品开发结构和生产结构的调整到位。

（三）品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

经过近二十年的经营，“易德利游乐设备”已经成为行业的优势品牌，具有较强的号召力；在市场上和消费群中具有良好的美誉度。因此□20xx年，公司必须集合品牌资源，区分目标客户群，综合运用各区域划分、展会、网络等通路，集中力量向国内市场推广“易德利”品牌。为此，相应措施如下：

销售部应以“易德利”为主打品牌，以展会、网络等通路为手段，广泛收集客户信息，建立有效客户档案，做好意向客户追踪。

（一）生产资源保障x

1、公司新增投资增加生产设备，扩大生产场地，确保产品生产年度销售实现营业收入x万，冲刺目标x万元和各项营销策略的实现。

2、生产部作为二线部门，理应成为销售部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3、按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4、生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级主管的关键所在，必须列入各部门主管的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低。

（二）人力资源保障

“服务、支持、指导”是人力资源管理永恒的宗旨，保障一、

二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善人力资源管理，是人力资源部20xx年的三大任务。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

2、加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工进行系统的培训，提升员工的职业和经营素质。

3、建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4、建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经理牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则，总经理对公司经营团队实施考核；各部门对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

1、由总经理主导，集合内外资源，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

2、管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

3、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

20xx年，公司将为一线部门提供优势财务资源，在广告、人力、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务部必须从下列四个方面加大监测和监控力度：

- 1、主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。
- 2、整合资源：由财务部主导，对工商、银行、税务资源进行整合，为一线部门提供便捷的财务交流和结算通道。
- 3、健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系，重点关注物流活动背后的财务信息流。

（五）组织管理保障

- 1、由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任部门的目标、责任和相应的权利。
- 2、由各责任部门经理负责，对各项目标进行层层分解，并与各级主管签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级主管的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源部，实施归口管理。
- 3、由财务经理负责，出台《财务预算和成本责任控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。
- 4、由总经理负责，以董事长为授权方，与工厂厂长签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。
- 5、由营销经理负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，

总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

公司高层清醒地认识到□20xx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成20xx年的经营目标，首先要更新观念，各级主管和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。利润是20xx年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有易德利从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效团队，实现业绩翻番”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

公司的经营计划和投资方案包括担保篇二

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务

队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

下一页更多精彩“度经营工作计划”

公司的经营计划和投资方案包括担保篇三

xxxxxxx三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品最大利润的合理分配原则，是唯一不变的法

则。企业不是福利院，所以为企业创造价值最大化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

20经营工作计划篇三

xxxx年，经营部将进一步加强部门内部管理，加强业务学习，积极主动完成各项工作。为此，我们将理清思路，加大工作力度，切实做好以下几方面工作：

一、生产经营管理工作

1、进一步细化经营分析内容，并加强对各子公司月度、季度以及年度指标的考核落实；为实现xxxx年各项任务指标提供有力保障。

2、加强业务学习，提高服务管理水平。随着各项工作的开展，我们遇到了许多新问题、新情况，我们将通过学习，不断提高自己的业务水平和服务管理水平，把学习与工作有机结合起来。在努力学习与各子公司业务相关的知识的基础上，做好各项服务及管理工作。

3、督促协助各子公司办理相关的资质、准入证书，并及时协助办理相关证书的年审工作，确保企业合理合法地进行施工和生产。

二、安全设备管理工作

1、落实集团公司领导要求，结团公司实际，建立、完善、形成适合集团公司发展的安全生产制度体系，重点做好资料档案的整理完善和现有规章制度的补充完善，使之规范化。

2、深入企业搞好安全检查工作，对易出现安全隐患的企业要跟踪检查整改。深入调查研究，分析解决难点和疑点问题，推进安全隐患整改方案的落实，杜绝事故。

3、加强生产装置、要害部位的安全管理，针对化工、钻井、作业、压气站、加油站等要害单位开展安全风险评估，系统分析安全技术状况，编制风险评估报告，完善安全防范措施，加强应急预案的修订和应急演练。严格监督控制关键生产装置和重点要害部位。

4、加强井控安全管理，认真落实《胜利油田钻井井控工作细则》、《胜利油田井下作业井控细则》，抓好井控管理基础工作，监督、检查子公司贯彻落实井控标准、井控工作细则情况，提高井控管理工作水平，严防井控事故的发生。

5、做好防火工作，尤其是做好餐饮公司等防火重点单位的消防督导工作，落实预防为主，防消结合。酒店、工地及其他公众聚集场所，要保证疏散通道的畅通，灭火设备的完好，抓好工作计划和消防预案的落实。

6、加强交通安全管理工作，对驾驶人员进行遵章守法的教育，坚决制止超速行驶和酒后驾车苗头的出现。搞好车辆的日常维护和管理，及时消除车辆隐患，保证车辆不带故障行驶。

三、合同管理工作

1、加大合同管理监督检查力度，通过全面、细致地审查合同，充分发挥合同管理事前预防、事中控制、事后监督的作用，化解企业经营风险，使合同管理工作步入规范化管理的轨道。

2、强化资质管理，严把合同签订审查关。我们将继续严格要求各子公司按照集团公司合同管理的有关规定执行，对签约主体的相关资质、银行资信及履约能力进行全面审查，以防范企业经营风险，切实维护集团公司合法权益。

四、工商事务工作

1、进一步做好各子公司的工商登记、变更信息统计，积极协助各子公司办理工商变更等相关事宜，对其拟订的相关工商变更所需材料进行指导，并做好变更后的工商资料备案工作。

2、进一步加强与相关部门的协调、沟通，加强工商事务与其他相关业务的衔接。

3、加强工商事务管理，规范企业经营行为。进一步加强与各子公司工商管理员的信息沟通，及时掌握该公司的工商事务及工商档案管理工作状况，落实工商管理制度的执行情况。牢固树立服务意识，提出建议，发挥法律事务工作的事前防范功效，为公司经营与发展提供有效服务。

3、继续协助各子公司做好商标管理工作。采取多种措施，加大商标保护力度，确保企业的权益不被非法侵害。

公司的经营计划和投资方案包括担保篇四

根据装饰行业客户信息将装饰公司分为高中低档三类公司，以科勒洁具作为敲门砖，重点发展中高档装饰公司！

2、准备好资料和名片

在已经对目标公司初步了解的基础上，进行上门拜访，找到关键负责人例如材料部经理，洽谈合作的可能性！对于无法合作的装饰公司，主要精力放在设计师身上！

3、对已经有的设计师名单，进行地毯式的电话、短信□qq□微信和微信等拜访，确定有意向与科勒合作的设计师！

4、对于设计师进行差别化分析：个性，爱好，设计和接单能力等，筛选有能力的设计师，再根据不同的特点，有针对性的与其接触，尽快的建立起合作关系！

5、通过已经其他品类的建材业务员介绍他们认识和熟悉的设计。

6、将设计师进行分类：

(1)注重返点；

(2)注重设计效果；

(3)以上两者兼顾的！

7、在合作中，与设计师深入沟通，及时报备客户信息，避免因为一些主观原因而造成伤害设计师推单的积极性。

9、对于注重设计效果的设计师，在上门拜访以及后期沟通过程中，重点放在我们产品的文化，设计理念、风格等，确保他们在推荐产品时优先考虑我们！

11、与所有店面沟通好，在零售中发现中高端小区，以及对应的人物，这一点在小区团购中非常重要(在服务好前几户业主之后，对于发展该小区后期团购活动非常有帮助)

12、装饰公司有自己的小区开发团队，可以在跑家装的时候，顺带了解装饰。

公司的经营计划和投资方案包括担保篇五

根据20xx年经营目标完成情况，考虑到多经改革、业务调整 and 成本上升等因素□20xx年各部门营业收入力争完成××万元，成本费用控制×万元，营业利润力争完成×万元。

各部门要紧紧咬定目标不放松，深挖潜力，苦练内功，提升服务功能，提高经营质量，确保顺利完成20xx年各项经营管理目标。

二、牢固树立安全理念，全力以赴打造本安环境

（一）公司的安全生产目标

不发生人身死亡和重伤事故，实现人身事故“零”的目标；不发生特大、重大事故及主要设备严重损坏事故；不发生恶性误操作事故和人为责任的一般事故；不发生同等及以上责任的重大交通事故；不发生环境污染事故及重大环保纠纷事件；不发生职业健康危害事故。

（二）主要保障措施：

深化安全宣传教育，从企业发展的大局出发，致力于安全文化建设。要从关心员工生命的高度出发，全力以赴抓好安全宣教工作，在安全教育的“内容”和“形式”上下功夫，以“有用”和“有效”为原则，寻求更加有效、实用的安全宣教形式，强化安全理念教育，不断引导全公司员工摆正安全与生产的关系，固化“安全第一”的安全理念，积极营造我要安健环的良好氛围。

强化安全监察力度，要进一步维护安全监察的刚度，以打造本质安全性企业为主线，建立高效完善的安全管理和控制体系，并抓好安全管理各项措施的落实，要俯下身子，盯在现场，把握关键环节，认真排查隐患，切实解决现场实际问题，

做到安全生产指挥在现场，隐患排查发现在现场，整改措施落实在现场，确保生产现场安全监管不失控。

继续深入开展创建优秀班组活动，夯实安全生产管理基础，规范班组基础管理，切实提高班组综合管理水平和安健环管理绩效。继续做好班组的检查与辅导工作，遵循“边检查、边研究、边整改、边提高”的原则，对活动开展情况实时监督，确保各班组切实、有效开展创优活动。

公司的经营计划和投资方案包括担保篇六

一个好的年度经营计划是企业日常经营中重要的管理控制工具，来看看如何制定公司年度经营计划吧！下面是本站小编收集整理关于公司年度经营计划的资料，希望大家喜欢。

(一)增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

(二)勤学习，提高业务能力。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。毕竟工作五个月所学习所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“银行种种相关业务手续”“担保业务方面的贷款知识”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

(三)勤动手，坚守工作职责。

工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为一名刚加入担保业务不久的新人，工作经验比较匮乏。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做也言语的巨人，行动的矮子。不论是办公室的日常事务，还是担保业务的办理，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住报读电大会计专业的契机磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

(四)勤思考，理论联系实际。

工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，学习政策法规，担保条例等方面的知识，提高履行岗位职责的能力。

(五)勤动脑，提升专业独立性。

勤看勤练，为了熟练担保业务工作，要在平时多下功夫，训练自己做到业务办理时胸有成竹，相信自己，游刃有余。要努力重视自己的专业独立性，学会及时专业的勤总结、勤分析、勤汇总，并最终完成自己我的提升和成长。

希望和机会是留给能够面对伤害，并且懂得封存疼痛的人的。不舍弃一些执念，大概永远都没法邂逅接下来的风景。无论别人怎么看待我，或者我自己如何探测生活，重要的是我必须要用一种真实的方式，度过在手指缝间如同雨水一样无法停止落下的时间，要知道自己将会如何生活！现实挟裹着一种莫名且直白的巨大冲击，在不经意间以不容拒绝的姿态渗透进我的生活，一直在昭示着某种必须走过。很多时候，我们无法去想是否能够成功，既然选择了远方，便只顾风雨兼程就好。所以初心莫忘，谨以自勉。

a.员工培训与开发是公司着眼于长期发展战略必须进行的工作之一，也是培养员工忠诚度、凝聚力的方法之一。

b.通过对员工的培训与开发，员工的工作技能，知识层次和工作效率、工作品质都将进一步加强，增强企业竞争力。

c.人力资源部20xx年将对员工进行“鹰计划”政策的培训与开发，使公司在人才培养方面产生明显效益。

具体实施方案：

4. 静态需求和动态需求：根据岗位需求和部门培训需求制定“静态”和“动态”培训计划，制定年度计划和月度培训计划。

5. 讲师培训计划：选拔一批内部讲师精选内部管理和工作技能培训，下发培训课程的课件□

6. 重点培训内容：营销技巧、工作沟通、客户服务、企业文化、职业规划、产品知识、质量体系方面。

7、根据公司的培训需求，按时间的推延合理的制定出培训计划，每月最少2次，分化培训内容针对公司的需要。另，公司中层人员参加一些社会性的培训，如执行力，营销，团队建设，激励等方面专业知识，参加人员的选定可根据工作的表现程度而定。

第三部分：行政方面工作计划

1、费用控制：

公司各项费用控制，由财务部20xx年元月—12月份全年费用核算后，行政部出具相关的费用体系跟踪□20xx年无论是低值易耗品还是设备将建立相应的跟踪机制，力求行政部20xx年

费用控制比往年降低。由于公司将使用科学规范制度化管管理，这将是企业发展与否的重要工作。特此凡是公司所发生的费用均先书面请示，行政部调查核实费用相比较后，呈运营总监签字核实，转呈总经理批准。

2、行政管理工作：

. 制度的监督执行与完善

目前各部门与公司的管理制度未健全，人力资源部将全力制作。2月份行政管理制度将以《员工手册》的形式传达至每位员工□20xx年制度的执行很差，在新一年的工作中，行政部将以“持续改善”为工作原则，以下达《改善通知单》为主要方式，来加大制度执行力度。

. 公司会议组织及有关事项落实与传达

会议组织讲求效率，每次会议行政部提前一日知会与会人员准时参加，以保证会议能准时召开。会议中有关事项的落实，行政部在20xx年度不在以会议纪要的方式进行发至，直接以《事项责任单》的方式进行下达，各部门负责人接到后签字，由行政部汇总后上报运营总监。会议精神的传达各部门负责人执行，行政部以抽检的方式督促传达情况。

. 规范办公秩序与员工行为的引导。开展此项工作，以日常抽检作为主体，当场发现当场进行纠正引导，抽检次数每周至少两次。

. 公司硬件规范及管理

共2页，当前第1页12

公司的经营计划和投资方案包括担保篇七

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项〔swot〕的基础上，公司发展战略中心对当前行业的竞争形势和趋势作出基本研判，将xxxx年的经营方针确定为：灵活策略赢市场，扩大规模增实力，加强管理保利润。

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各单位、各部门和各级干部的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须始终不渝地围绕经营方针展开、贯彻和执行。

二、xxxx年的经营目标

（一）核心经营目标

xxxx年，公司的核心经营目标是：

年度销售收入2600万元，增长率%，保底销售收入万元；年度税后利润万元，增长率%，税后利润率%，资产回报率%，保底利润万元。

在核心经营目标中，利润是能够反映公司经营质量的唯一指标，也是评价和考核经营团队的“核心之核”。

（二）销售目标细分

三、主要经营策略

（一）市场策略

要实现销售收入的大幅度增长，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，进而大幅提升订单量，是必然选择。因此，公司将20xx年确定为“市场拓展年”，投入巨大资金开拓市场，

发展客户、争取订单。对此，应采取下列措施：

- 1、全公司必须以市场为导向，以销售为龙头开展经营和管理活动。公司制订相关政策，鼓励全体员工参与营销工作。
- 2、销售部必须整合各项资源，在xxxx年，采取一切措施，集中精力做好客户和国内经销商的开发、签约工作。
- 3、国内市场应以“强势推进、快速占领”的策略，争取把全国著名的塔机厂家发展成永久客户，大力发展偶合器渠道经销商，应以“稳步发展、适度调整”的策略发展直营市场。
- 4、制定修改更加合理完善的销售激励措施、奖惩制度。

（二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。xxxx年公司的整体产品策略是：在确保品质的基础上，在设计、选材和价格上，始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，降低单套产品利润，提升总体销量，实现利润总量最大化。为此，应采取下列措施：

- 1、开发连带产品，如塔机起升机构、ptk加长变幅、jh08、jh02等。
- 2、加快大功率高转速偶合器的研发，尽快出样机、出产品，占领市场先机。
- 3、加速风电用减速机的研发试制。

（三）品牌与招商策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。经过十余年的经营，“禹成”已经成为行业的优势品牌，具有较强的号召力；

在市场上和消费群中具有良好的美誉度。因此□xxxx年，公司必须集合品牌资源，区分目标客户群，综合运用网络及经销商渠道，集中力量向市场推广“禹成”品牌。为此，相应措施如下：

1、应以“禹成”为主打品牌，以展会、经销商年会等手段，大力开展渠道建设活动。

2、加强网络建设，细分产品市场，争取让更多的经销商、用户了解“禹成”品牌、选择“禹成”品牌、信赖“禹成”品牌。

四、实现目标的保障措施

（一）生产资源保障

1、理顺生产流程，提高外协单位加工能力。

因去年生产组织产能不足，我们进行生产流程改造，将生产计划前置，提前向毛坯厂家下达计划并及时落实到货时间；另外加大外协单位的产能，提前确认每个加工单位每周产能，最后根据公司及外协单位的产量确定每月的生产计划，并监督实施。

2、生产作为二线部门，理应成为销售的坚强后盾，必须始终围绕客户要求而非生产要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际定单需求，组织设计开发、物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。加强生产组织的优化，通过生产与销售及仓库有效的紧密衔接，使销售与生产的流程顺畅、仓库与生产的账目做到每日同步、清洗，为形成简洁、快速、有序的生产继续努力。

3、按时交付合格产品，始终是生产管理的不容置疑的核心任务。生产部应订立适宜的品质目标，采取适宜的控制措施，

以适宜的品质成本，为销售一线准时提供合格产品。提高质量意识，生产部每天早会着重强调生产质量意识，质量是靠做的，不是靠检的，这是我们经常提到的一句话。对新员工实行质检全程监督，不允许废品出现。对于质量问题做到“凡是有人负责，凡事有章可循，凡事有人监督，凡事有据可查”。

4、生产成本特别是材料成本的控制，将是考验生产部各级干部的关键所在，必须列入各级干部的首要议事日程，必须以非常手段克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量、采用计件计酬方式为基本点，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，使主营业务的材料成本控制在%以内。

5、提高员工安全意识。加强设备监管，定期做好起重机械等特种设备的检验、巡查。越是在生产任务重的情况下，越要加强安全教育和安全监督。每天向员工灌输安全生产理念。截止5月底未发生大的安全事故，但是5月份2次小事故也引起我们极大的重视，加强操作规程的培训，提高员工的安全意识。

（二）人力资源保障

“服务、支持、指导”是人力资源管理永恒的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善人力资源管理，是综合部xxxx年的三大任务。为此，必须从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1、加快人才引进：以《□xxxx年人力配置标准计划》为基础，加快新增人员中的关键职位的引进和流失人力的补充，确保一、二线用人需求；建立人员淘汰和人才储备机制和计划，在xxxx年2月3日前将应淘汰人员全部淘汰完毕，将储备人才全部引进到位。

2、加强教育训练：建立培训体系，以素质培训为核心，对公司员工和渠道经销商进行系统的培训，提升员工和合作伙伴的职业和经营素质。

3、建立合理的分配体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、红利在内的分配体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。

4、建立合理的绩效管理体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由人力资源总监牵头，以目标管理为基础，建立起工作绩效管理体系，按照分级管理、分层考核的原则□xxxx年3月5起，总经理对公司经营团队实施考核；至迟于xxxx年12月3日起，各中心对中层干部（部门）和基层干部（作业组）施行考核；绩效管理必须与分配体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

（三）综合管理保障

市场竞争的加剧，必然在技术壁垒上体现，客户必将更加关注体系认证等技术性措施；公司将xxxx年定义成为未来3—5年的经营发展奠定基础的“管理基础年”，高效顺畅的管理是公司核心竞争力的一个核心。

1、由综合部主导，集合内外资源，自xxxx年3月5日起，公司推展“建构管理体系，增强公司体质”活动，用6个月时间，建立起包括营销管理、生产管理、技术管理、品质管理、经济管理等在内的顺畅的、高效的管理体系。

管理体系的建构，必须以“理顺脉络、提升效率”为目标，注重先进性与实战性、阶段性与前瞻性的有机结合，为必要时的体系认证打好基础。

2、按照分权管理的原则，由经营团队成员负责，大力推进管理团队建设、骨干队伍建设、经营目标落实检讨等工作。

（四）财务资源保障

xxxx年，公司将为一线部门提供优势财务资源，在广告、人力、费用、收益分配等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务部必须从下列几个方面加大监测和监控力度：

- 1、主导成本降低活动：在设定成本降低目标的基础上，财务人员必须更多地“走出去”，直接参与市场调研，或组织各类专项活动，协助、指导相关部门降低成本。
- 2、健全财务监测体系：财务部必须积极参与“建构管理体系，增强管理体质”活动，理顺、健全财务监测体系。

（五）组织管理保障

- 1、由董事长（总经理）负责，与经营团队签定《目标经营责任书》，明确各责任中心的目标、责任和相应的权利。
- 2、由各责任中心总监（厂长）负责，年月日前，对各项目标进行层层分解，并与各级干部签定《目标管理责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级干部的《目标管理责任书》统一汇集于人力资源中心，实施归口管理。
- 3、由财务经理负责，年月日前，出台《财务预算和成本控制办法》，明确各类责任人的成本控制项目、目标、责任和奖惩事项，并每月组织检讨和通报等工作。
- 4、由人力资源总监负责□xxxx年月日前，以董事长（总经理）为授权方，与各责任中心总监（经理）签定《安全生产责任书》，明确年度安全生产特别是工伤预防的目标和责任等，确保年度重大事故控制为零。
- 5、由营销总监负责，组织每月/季“经营目标达成检讨会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

（六）技术、质量管理保障

1、严格执行公司质量、环境、职业健康安全管理体系。

2、配合销售做好与用户（主机厂、用户、设计院）的技术交流工作，设计最佳方案，达到双方满意的效果。做好为销售部业务技术支持，制定投标文件及技术方案，编制技术协议、大修协议。及时地为用户和业务员提供各类技术支持工作。配合售后服务做好售后的技术支持工作。根据销售部的市场信心，开发设计满足用户要求的各类型产品。积极做好生产过程技术指导、售后质量问题的分析与判定。

3、加强对质检人员的管理与指导，建立并不断完善产品的检查质量要求。经常在车间查看各车间的质量情况，对发现的问题要及时找到有关人员纠正解决。

4、建立月度技术质量座谈例会制度，开展专题质量讨论会，征求各单位意见，改进工作方法，提高管理和服务水平。

如每月初组织召开质量专题会议，对上月发生的质量问题：从原材料、毛坯、铆焊、机加工、装配车间、售后服务发现的质量问题进行通报、总结，对出现的质量问题进行分析，采取预防措施，防止类似的质量问题再次发生。

五、总体要求

公司高层清醒地认识到□xxxx年的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是一个充满机遇和机会的计划，也是一个具有挑战和风险的计划；要将这一理想变为现实，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，创新管理

公司认为，要达成xxxx年的经营目标，首先要更新观念，各

级干部和全体员工必须彻底摒弃“因循守旧、得过且过、小步前进、作坊经营”的思想观念，以宏观的立场，树立“产业洗牌、不进则退”的危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在生产管理的流水作业、产品开发的结构系列、采购管理的成本降低、订单评审的菜单管理、后勤保障的服务品质、财务监测的深入一线等等各方面，创新经营思维、创新管理模式，为公司经营从作坊工厂向现代企业的彻底转型奠定良好的基础。

（二）切实负责，重在行动

行动，是一切计划得以实现的首要；执行，是一切目标得以达成的关键。没有行动和执行，一切都是空谈。

公司要求，各级干部和全体员工以“负责任”的态度做好各项工作，特别是经营团队和中层干部，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得仍有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：干部和员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有干部，对于那些纸上谈兵、不尚作为的干部和员工，将列入员工淘汰计划的首选，首先予以淘汰。

（三）业绩优先，奖惩落实

追求利润最大化，永远是企业经营的灵魂；任何企业的首要社会责任，都是赢得市场，扩大经营，收获利润。

利润是xxxx年公司经营指标的“核心之核”，销售是实现利润的载体性指标。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，也就是，经营团队以利润为核心指标与公司实施紧密捆绑，中/基层干部和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。

同时，对于不能胜任本职的干部（包括团队成员）和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有禹成从业人员，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，投身“打造高效禹成，实现业绩大增”的伟大征程中，为公司的跳跃发展作出更大的贡献！

文档为doc格式