

# 2023年朱房村明年规划 明年工作规划(大全5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 朱房村明年规划篇一

以课程改革为契机，以课题研究为平台，以有效课堂教学建设为方向，使教育科研与学校发展相结合，教学实践与教师需要相结合，丰富“科研兴校，科研兴教，科研兴师，科研兴生”的内涵，以基础教育课程改革的理念为先导，以教研工作“为教学服务、为教师服务、为学生服务”的思想为指导，加强课堂教学研究、加强校本教研指导，积极稳妥地推进基础教育课程改革，促进课程改革的理念与行为的统一，实现教师角色的转变，培养研究型的教师，为凤羽小学创品牌学校打下坚实的基矗进一步提升本校的全面教育教学质量。

### 二、工作的目标

营造浓郁的科研氛围，组建精干的科研团体，开发特色的课题资源，结出丰硕的科研成果；建构有效课堂教学流程；促进教学质量的有效提高，实现学生全面素质的发展；教学论文质量争取区领先地位。

### 三、工作的思路

做规范，重实在，求创新。围绕“提升教师素质，提高教育质量”这一总目标，坚持教研为教育决策服务、为教育教学服务的方向，开展有效的教研工作。以课程改革的经验总结

和问题研究为重点，着力开展“有效课堂”教学研究，在内容、形式和效益上进行专项指导，推动学校有效发展；逐步形成为改进课堂效率的教学模式，成为我校的品牌。让每一个学生都得到心灵的放飞、都喜爱自己的学校。

#### 四、主要工作与措施

开展多种形式的教师培训，促进教师的专业成长；每月撰写好教学叙事，教师认真研究课堂教学活动的开展，让孩子真正拥有健康、快乐、完善、本真的童年；根据教学研究撰写好教育教学论文；与城区开设互动课，进行教学沙龙，形成互动式发展；开展同上一堂课教学研讨的基础上，进行课堂教学论坛。

（一）加强骨干培养，促成教师专业成长教师是新课程的实施者，也是新课程的建构者。新课程下教与学方式的改变，要求教师不断地形成新的基本技能，与学生共同成长。在新学年里，加大骨干教师培养力度，搞好素质提升工作，促进教师加速实现专业发展。

1、开展专业学习。鼓励教师每学期“读一本书、研究一个问题、总结一份心得”，针对自己的教育教学实际，开展有效的学习。在理论的引领下，进行积极的实践探索，努力向“研究型”、“学者型”教师的目标迈进。

2、搭建平台，扩大骨干教师队伍。既要发挥教研大组成员的积极作用，更要多关注青年教师的成长，健全各学科青年教师的学习制度，为他们提供更多的全市性或区域性教研活动“亮相”机会、外出学习、培训和参加教学技能竞赛的机会，鼓励他们脱颖而出，形成凤羽越来越大的骨干教师群体。

3、充分发挥学科带头人的“领头羊”作用。学校拥有市级骨干教师，教研大组成员和教坛新秀，要充分利用这些优秀的教育资源，发挥他们的引领作用。让他们“说一说”，“带

一带”。说：介绍他们在日常的教育教学中如何做到科研与教学相结合，如何从教学中提升课题；带：一个学科带头人带两个青年教师，一起确定研究的课题，一起制定开展研究的方案，一起探讨研究的进程，促使青年教师尽快在研究中成长。

## （二）增强教科研意识，营造浓郁的教科研氛围

随着课程改革的进一步深入，学校“科研兴教，科研兴师”的意识越来越强烈，培养研究型的教师成了学校师资队伍建设目标。教师的教学科研水平参差不齐，特别是来自农村小学的教师，以前一心扑在教学上，科研与教学相分离，孤立的为科研而科研，功利性较强，对科研望而生畏。我室应担当起转变教师观念的职责。加强新课程理论学习，增强科研意识；引导科研与教学相结合，增强科研意识；吸引教师参与到学校重大课题的研究中来，增强科研意识；扩大科研成果的宣传面，建立考核制度，激励措施，让教师既有压力，又品尝到教科研的成果的甜头，从而营造浓郁的教科研氛围。

## 三做好市教学论文的参评工作，结出丰硕的科研成果

定题定思路（4）——拟订初稿（6月底前）——初评答辩，发布修改（8月底前）——定稿，送区参评（xx底）

同时鼓励教师积极向国家级、省级、市级刊物

## 朱房村明年规划篇二

### 一、20xx年工作总结

1、三月份完成电脑全系统上帐，做到了进销存财务一体化，完成了财务建帐，财务部上年工作总结及本年规划。

- 2、四月份完成了所有仓库和卖场建立健全实行实时库存盘点和对帐模式；使仓库和卖场的库存管理做到了系统化。
- 3、五月份完成了商品分类的毛利分析，对毛利较少的特价机提出了不给提成的建议。
- 4、六月份建立了各乡镇业务的管理模式，实现了业务费用的实时控制。
- 5、七月份完成建立了各专卖店及卖场的对帐模式。
- 6、八月份进行了各卖场上报报表格式的'统一，对现金销售及借入借出商品做出了统一规定，工作总结《财务部上年工作总结及本年规划》。
- 7、九月份对卖场对帐进行了进一步细化，明确了导购报表与商场结帐一致性的重要性。
- 8、十月份对仓库管理中存在的问题进行了总结，规范了仓库按销售单发货后的票据传递程序，保证了库存与电脑的一致性。
- 9、十一月重新制作了顾客档案表，强调了赠品的赠送流程，加强了对赠品管理的控制。
- 10、十二月建立了导购上报财务报表的流程及奖惩制度。

## 二、存在问题

- 1、现金帐的对帐没有做到日清，没有建立手工总帐。
- 2、存在着没有打款先开销售单的现象。
- 3、业务费用没有做到完全控制。

4、仓库赠品存在入帐价格与实际价格不符的现象。

5、对帐没有完全细化，存在不及时或不相符的现象。特别是商场或赠品供应商。

### 三20xx年规划

1、现金帐必须建立手工帐，并保证每天帐面现金数与实际库存相符。收入必须每日全部输入电脑，并与手工帐输入总数一致，支出尽量全部输入电脑如不能输入应分开填写。

2、对帐进行细化，按月对帐，对帐后客户在帐本上签字，商场对帐必须保证报表与商场结帐的一致性。

3、所有商品进入仓库，仓库保管员必须及时开出商品入库单，厂家帐要厂家发货单上签字确认实际到货数量，传递到财务后，财务人员方可开电脑入库单。

4、如客户欠款不能开销售单，开销售单时必须查看是否有预收款，客户欠款不能开销售单，如不经领导允许，客户欠款开出销售单造成损失者后果自负。

5、业务费用不能提前支付，每月月初计算上月应给补贴的费用，不能超支。

### 朱房村明年规划篇三

20xx年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把20xx年的市场开发工作做的更好。

三原色市场部成立于20xx年x月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、

市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面;制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在x月不是很理想，市场部销售团队建设遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理1名，客户经理1名，网络推广1名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面;市场部x月对多商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量xx余次，其中有需求的客户xx个。签约客户xx个。其中xx国道二次业务开发xx个，剩余x家为市场部业务开拓□x月市场部业绩总额xx元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在xx国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1、产品知识和价格系统熟悉程度不够□20xx年度必须加强

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2、客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力

改进措施如下□20xx年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助xx元成长基金。

### 3、个人气质和素质有待提高

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

#### 1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

#### 2、健全部门建制，提高人员的素质、业务能力

20xx年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

## 朱房村明年规划篇四

在20xx年里，我工区广场站已经相继完成连续墙、冠梁、支撑梁、铺盖体系、端头加固、多次交通导改等诸多工序。在20xx年新的一年里将会迎来基坑开挖、钢支撑架设、综合接地、主体结构施工、临时铺盖板拆除、附属结构施工等新的工序。无论对于工区还是个人而言都将面临新的压力和挑战！对此，我订立了20xx年个人工作计划，以便使我个人能在在新的一年里有更大的进步和成绩。

## 一、工序管理

1、人员安排：由于新的工序开始及增加，技术人员需要加强，以保证整个工区各种工作能够安全高效兼管到位(包括库管员、电工、普工等各个岗位工作人员)。

2□20xx年2月至5月基坑开挖阶段，目前是基坑初开挖期人员、机械设备、应急物资都基本到位，按照基坑开挖方案有条不紊进行施工中。这个阶段至关重要，前期基坑的开挖位置、开挖方向决定了后续的施工，我工区严格按照方案执行，并及时向领导汇报现场的各种情况。接下来在基坑开挖施工高潮阶段，多台挖机相互配合，我们将努力保证各个开挖面的安全、快速的前进，并及时架设钢支撑、处理鼓包和侵线的连续墙。在基坑开挖见底后，做好首段验收工作，以保证主体施工前的准备工作。

3□20xx年年6月至10月主体结构施工，本阶段是本年的重点，更是整个车站施工的重中之重，前期的各个工作都是为了主体结构施工而展开的，所以在这个阶段我工区更需要加强各个环节的管理，例如综合接地、大队伍的管理(人数多)、多处大范围的预留孔洞、大方量砼浇筑、大面积钢筋绑扎、大范围脚手架和模板的搭设，以及多层次高频率的吊装作业，特别是在铺盖区的施工，这就需要我们技术人员要把各个工作面盯住、盯死，学习梁溪大桥站的各种成功经验，把梁溪大桥站的各种失误之处引以为戒，并对半铺盖区和全铺盖区的施工积极进行创新，以保证广场站主体结构施工的安全、快速、高质量的完成。把广场站铸造成精品工程。

4□20xx年10月至12月为车站回填土、盖板拆除、附属结构施工阶段。本阶段主要是完善整个车站的施工，并对道路进行恢复，主要难点就是交通导改，场地的合理规划，安全、高效的控制。

## 二、技术管理



1、认真审核图纸，确保基坑开挖的深度、砼围檩的位置、钢支撑的间距、格构柱的加固，组织大家学习研究车站的主体结构施工图、建筑图，认真的进行核量，并指定专人进行专项管理(钢筋、砼)。

3、认真开好现场交班会，对当天的工作进行总结、对明天的工作进行安排，确保各个工作面的衔接。要求技术人员和协作队工班长必须参加交班会，要求他们在和下一班组交班时必须要在现场进行交接，并对工作面的各种不稳定因素要特别说明。

### 三、现场管理

1、工程质量、安全控制：按施工规范和设计要求检查各开挖面的标高、钢支撑间距、钢筋绑扎、模板的安拆、砼成型养护、脚手架搭设等情况，都要落实到人，各工序、工作面都有技术人员盯看。在现场检查中发现质量、安全隐患，要及时了其解施工过程，分析产生隐患的根源，协调施工人员处理问题，待处理完毕后，再进行检查验收，最终达到消除质量安全隐患。

2、工程进度控制：抓紧基坑开挖，促使各开挖面向前施工，保证材料设备的供应，想方设法使挖掘机等设备发挥其功效，积极联系出土单位，让其保证出土量，尽快早日完成基坑的开挖，为车站主体结构施工创造良好局面。

3、文明施工：响应项目部领导的号召，努力将广场站打造成无锡文明工地，在去年这方面我工区做的不够，今年将两个场地分成若干个块，由每名技术人员责任一块，对有场地达不到要求的，就对其负责人进行处罚。并加强对门卫的管理。

4、人员管理：由于我工区增加一些新人，缺乏工作经验，所以在接下来各种工作展开的同时，将会以我为首的对资料和规范的学习，工作上有不懂的地方及时向梁溪大桥站和领导

请教学习。

#### 四、工程成本方面的控制

1、油料控制：目前现场已有多台挖机在工作，首先在加油方面就要进行三检制(库管员、技术员、司机)，从源头杜绝浪费。让每台挖机发挥其功效，缩短运输距离和倒运次数。

2、钢筋、砼等原材料：涉及钢筋半成品的加工，要求技术人员反复对图纸进行核实，确保半成品的准确性、必要性和实用性，保证对钢筋原料的合理利用，确保不报废、不浪费。涉及砼使用时，要求技术员报一份计划使用量，工队报一份计划使用量，采取双控制，留有余量不够再补，从而使砼用量能够得到有效控制。

3、收方工作：仔细查看合同，确定收方部位和内容，会同工程部领导、计合部共同收方并确认。做好收方资料的整理，并及时向工程部领导汇报收方结果。做到收方的及时性、真实性和准确性。

#### 五、个人想法

1、现场文明施工加强管理：21世纪国家提倡和谐、文明，无锡市政府要求我们“一模、两化”，项目部领导要求我们高标准文明施工，我工区坚决响应号召，加强文明施工管理，增强文明施工力量，对门位进行高标准培训，严格执行其岗位职责。对协作队伍进行整训，让协作队伍必须达到“一模、两化”标准。

2、对协作队伍的管理：技术交底和安全技术交底必须对其交底到位，坚决杜绝反工工作的出现。促使协作队伍能安全、快速、高质的完成各种任务。对其在工作中产生的违规行为必须严厉打击。

3、个人工作改进：由于个人工作经验及知识的欠缺，导致之前在工作上出现不少错误，所以需要改进和学习的地方还有很多，首先要起到表彰作用，第一、多学习，要时常学习方案、改进方案，以避免不必要的损失。第二、多学习，要时常学习主体施工图、建筑图等，以方便在工作出现困难时能想出好的办法解决问题。第三、多学习，要时常学习各种工程案例、工程资料等，提高处理意外事件的能力，对于突发事件能够及时有效的解决。第四、多学习，要时常学习演讲资料，要时常看些娱乐节目，从而加强自己的沟通能力，提高与业主、监理、领导的沟通能力，使工作能高效的完成。

明确自己的发展方向,正确认识自己,纠正自己的缺点.认真听取他人忠恳意见.更加勤奋的工作,刻苦的学习,努力提高文化素质和各种工作技能,充分发挥自己的能力,让自己真正走上管理道路。我也会向其它同事学习,取长补短,相互交流好的工作经验,共同进步。征取更好的工作成绩。

以上是我的20xx年工作计划与发展方向，希望通过自己的努力及他人的协助能够成功的达成计划并突破[]20xx年取得更好的成绩，全面提高自己。

第一、督促销售人员的工作：

每位销售人员都会有自己的一套销售理念，我们一开始，是不知道每位销售人员的特色在哪里。等完全了解的时候，我们就应该充分发挥其潜在的优势，从而来弥补其不足之处。

如果销售人员实在没有什么潜力可以发掘，可以进行相对的帮助，来帮助每一位销售人员顺利的完成公司下达的销售指标。

销售总监需要督促的方面有：

1. 参与制定公司的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。

2. 组织与管理销售团队，完成公司销售目标。3. 控制销售预算、销售费用、销售范围与销售目标的平衡发展。4. 招募、培训、激励、考核下属员工，以及协助下属员工完成下达的任务指标。5. 收集各种市场信息，并及时反馈给上级与其他有关部门。6. 参与制定和改进销售政策、规范、制度，使其不断适应市场的发展。7. 发展与协同企业和合作伙伴关系，如与渠道商的关系。8. 协助上级做好市场危机公关处理。9. 协助制定公司项目和公司品牌推广方案，并监督执行。10. 妥当处理客户投诉事件，以及接待客户的来访。

## 第二、销售业绩的制定：

销售业绩的制定要有一定的依据，不能凭空想象。要根据公司的现状，以及公司课程种类划分。当然不能缺少的是销售淡、旺季的考虑。我应该以公司为一个基准进行实际的预估。

随后要做的事情就是落实到每一个销售人员的身上，甚至可以细分到每一个销售人员日

销售业绩应该是多少，周销售业绩是多少，从而完成公司下达的月销售业绩。最终完成每年的销售指标。

## 第三、销售计划的制定：

制定一份很好的销售计划，同样也是至关重要的事情。当然销售计划也是要根据实际情况而制定的。销售计划的依据其实就是以销售业绩为一个基准，进行不同策略的跟进。现在，销售计划可以分下面这几个方面进行：

1. 分区域进行
2. 销售活动的制定
3. 大客户的开发以及维护

4. 潜在客户的开发工作
5. 应收帐款的回收问题
6. 问题处理意见等。

#### 第四、定期的销售总结：

销售总结工作是需要和销售计划相结合进行的。销售总结主要目的是让每一位销售人员能很具体的回顾在过去销售的时间里面做了些什么样的事情，然后又取得的什么样的结果，最终总结出销售成功的法则。当然，我们可能也会碰上销售不成功的案例。倘若遇到这样的事情，我们也应该积极面对，看看自己在销售过程中间有什么地方没有考虑完善，什么地方以后应该改进的。

定期的销售总结同时也是销售总监与销售人员的交流沟通的好机会。能知道销售团队里面的成员都在做一些什么样的事情，碰到什么样的问题。以便可以给予他们帮助，从而使整个销售过程顺利进行。

销售总结同样也可以得到一些相关项目的信息。我们不打无准备之仗。知己知彼方可百战百胜。

#### 第五、销售团队的管理：

销售团队的管理可以说是一个学问，也是公共关系的一个重要方面。如今的销售模式不再是单纯的单独一个销售人员的魅力了。很好的完成销售任务，起决定性的就应该是销售团队。

在所有销售团队里面的成员心齐、统一、目标明确为一个基本前提的基础上，充分发挥每一成员的潜能优势，是其感觉这样的工作很适合自己的发展。感觉加入我们的销售团队就

像加入了一个温馨的大家庭中间，我们共同创造一个很好的企业文化。每一个人员都会喜欢自己的工作。

## 第六、绩效考核的评定：

绩效考核的评定虽然比较繁琐，但是势在必行。对于很好的完成销售指标，绩效考核是一个比较直接的数据。绩效考核表大致的内容包括：

1. 原本计划的销售指标
2. 实际完成销量
3. 开发新客户数量

## 第七、上下级的沟通：

销售总监也起着穿针引线的作用。根据公司上级领导布置的任务，详细的落实到每一位销售人员的身上。在接受任务的同时，也可以反应一下销售人员所遇到的实际困难。

- 1、组织研究、拟定市场营销、市场开发等方面的发展规划；
- 2、组织编制年度营销计划及营销费用、内部利润指标等计划；
- 3、制订营销实施方案，通过各种市场推广手段完成公司的营销目标；
- 5、组织编制并按时向总经理汇报营销合同签订、履行情况及指标完成情况；
- 6、组织对营销业务员业绩档案的建立，定期组织对营销人员业绩考核和专业培训；

7、组织搜集和汇报市场销售信息、用户的反馈信息、市场发展趋势信息等；

第八、销售专员的培训：

销售专员培训的主要作用在于：

1. 提升公司整体形象
2. 提升销售人员的销售水平
3. 便于销售总监的监督管理
4. 顺利完成销售。

一、招聘方面：

配合开工建设和投产，做好人员的招聘与配置。做好日常的人员招聘和配置。做好20xx年xx公司的人员配置工作。

二、培训方面：

组织中高层领导干部每月一次的学习。

抓好机电仪表班的教培管理工作和取证考试工作。

3、4、5月开展班组长培训班。

6、7月开展全员安全月的学习。

8、9月抓好碳黑项目开工前新员工的岗前培训工作。

10、11月对部分岗位进行三规和安全生产的抽查考试。

全年认真对各单位的培训工作进行考核。教培科每月盘点整

理培训台帐形成记录。对各分厂报送的培训计划落实情况进行严格考核，要求各分厂建立自己的培训台帐并进行考核。

加强内部学习，对“劳动法”、“劳动合同法”、“公文写作”、“人力资源管理知识”等进行培训。

### 三、考勤和劳动纪律方面

继续完善指纹考勤机的各项管理，在化工厂增加一台指纹考勤机，和信息中心配合把所有指纹考勤机都用摄像头进行监控。对考勤数据报表进行考核，各单位每月必须对手工考勤和电子考勤以及各类请假手续进行双向核对，以最终核对后的结果计算工资，防止两张皮现象。

### 四、劳资方面

对各单位各类劳资人事报表的报送及时与准确性进行考核。

强化人事信息动态管理与数据统计工作。

人劳科每月末对各类人事信息进行盘点形成报表。

对工资核算核发进行考核，确保工资核算核发的准确性。

做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。

### 五、制度建设方面

配合公司经营政策对20xx年人员进行再次编制。

配合碳黑厂的开工做好定编定员编制和倒班编制工作。

完善《员工培训管理办法》等有关培训管理制度，规范管理，提高培训开发的效率。



## 六、其他

做好实习生的实习工作。

总之，通过20xx年全年的工作，人力资源部正逐渐向规范化、制度化、条理化发展，希望通过我们的工作能够努力提升公司人力资源职能的运行质量，为太兴集团20xx年的发展做出应有的贡献。

## 朱房村明年规划篇五

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入xx年万元，总排名全省跃居第x位，宽带业务增加xx户，普通电话添增xx户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。x月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。x月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。

对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于xx%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到x月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续x个月调帐超过xx万元，达到x月份的x元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，x月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在

多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

### 1、加强市场调研

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

### 2、加强营销策划和业务宣传

通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

### 3、加强人员培训

定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

### 4、继续加强基础管理工作

继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。