# 2024年度工作总结及2024年工作计划优质6篇

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-02-16

*通过工作总结，可以发现自己在工作中的决策和执行能力，通过工作总结我们能发现自己在工作中的不足之处，进而制定改进计划，提高工作的水平，以下是小编精心为您推荐的2024年度工作总结及2024年工作计划优质6篇，供大家参考。2024年度工作总结及...*

通过工作总结，可以发现自己在工作中的决策和执行能力，通过工作总结我们能发现自己在工作中的不足之处，进而制定改进计划，提高工作的水平，以下是小编精心为您推荐的2024年度工作总结及2024年工作计划优质6篇，供大家参考。

2024年度工作总结及2024年工作计划篇1

20xx年以来，在县委、县政府的正确领导下，我镇紧扣贯彻党的十八大和十八届三中、五中全会精神主线，按照稳中求进的工作总基调，狠抓落实农业现代化、产业提升、生态乡村、新农村示范建设和民生工程等中心工作，较好完成了年度各项工作目标和任务。

一、各项经济指标完成情况。

截至xx月底，全镇农业总产值完成xx万元，同比增长xx%；全社会固定资产投资实际完成xx万元，完成全年任务89%，同比增长xx%；招商引资实际完成xx万元，完成全年任务xx%，各项指标任务均能够较好完成。

二、20xx年主要工作情况。

（一）强基础抓特色，稳步发展现代农业。

1、稳定粮食生产。巩固中桥、那溪等村xx亩超级稻高产示范片，并以中桥、那溪为核心区实施粮食高产创建项目，推进核心示范片辐射带动区域整体均衡增产，全年共完成水稻种植面积xx亩，实现整镇双季稻两季亩产xx公斤以上。

2、巩固甘蔗种植。随着农业产业结构调整，传统支柱产业甘蔗生产受到较大冲击和影响，我镇积极采取措施，并争取糖厂的支持配合，以土地整合、“小块并大块”、速生桉整治等方式，努力推进高产高糖甘蔗生产基地建设xx亩，以此带动全镇种植甘蔗面积达xx亩，有效巩固全镇甘蔗种植。

3、培育特色农业。实施“一村一品”，重点发展中桥社区荷兰豆、苏梁村大棚水果、三冬村苦瓜，并在连才、邓吉、清白等村推广种植沃柑、茂谷柑、默科特、皇帝桔等优质桔类xx亩，在三冬、六冬等村发展香蕉、火龙果等连片种植共xx亩，名优果蔬产业逐步提升。致力做强连才、六冬、三冬等村利源鸡养殖和苏梁、邓吉和三冬等村肉牛养殖产业，预计全年家禽出栏xx万羽，大牲畜出栏xx万头，肉类总产量xx吨。

4、规范土地流转。建立村级土地流转服务站，规范推进农村土地承包经营权流转工作，扩大农业适度规模经营，增加农民收入。目前全镇新增土地流转面积达xx亩，其中有xx个xx亩以上连片经营的业主，引进外地老板发展香蕉种植xx亩，为农民增收xx万元。

（二）抓服务促增效，有效推进工业发展。

协调服务镇内企业完成技改工作，力促企业“换挡”升级。其中，协助永德胜页岩砖厂向县政府申请解决第二条生产线15亩的建设用地和提前进行可用xx年的xx亩采矿区规划，为第二期技改工作实现日产砖达xx万块以上做好准备，有效扩大产能。协助瑞旭科贸生物化肥厂完成第一期技改建设和产能扩容，使该厂由改建初期年产量不足xx万吨，提升到年产量xx万吨以上，20xx年产量达xx万吨，产值xx万元；服务武鸣丰达水泥制品厂完成技改工作，该厂投资xx万更新搅拌机设备，由原人工焊钢笼更换成先进滚焊机，有效提速增量，该厂年产量xx条，产值xx万元。

（三）多举措促长效，提升乡村建设水平。

1、推进“三化”建设。

一是完成佛子、坛留等xx个县级重点示范村屯，那更、墓琴等xx个普通示范村屯以及全镇xx个一般村屯绿化建设任务，累计投资xx万元，种植绿化树苗xx株，xx%完成上级下达的任务量。同时督促各村落实专人管护，全镇绿化苗木成活率xx%。

二是整合“334”工程、“一事一议”财政奖补、扶贫工程等项目资源，推进村屯道路硬化全覆盖。年内已完成“334”三期、四期和五期工程建设，涉及六吉、流良等xx个村屯道路硬化，总投资xx万元，硬化道路约xx公里，受益群众xx人。其中三期工程已验收通过，目前正组织对四期和五期工程进行自验，准备提交县新村办验收。

三是以人饮安全为重点，大力整治水库及周边环境问题，并以点带面开展“百河整治”行动，发动镇、村干部及群众开展辖区各类水体和饮用水源周边环境卫生清理整治，并在仙湖水库饮用水源区设立界碑、警示牌、告示牌等环境保护设施。投入196。56万元实施仙湖集中供水扩建工程，目前项目正在施工建设。开工建设连才村三丹屯农村生活污水处理设施示范点建设项目，示范推进农村排污基础设施建设，年内共铺设生活污水处理设施xx6米。

2、深化“三清洁”活动。

一是严格实行镇、村干部和保洁员网格责任制，开展每周2次“屯屯过关”自查，以常态化的自纠自查推进全镇乡村建设的整改和提升。新增保洁工具下发各村屯，其中垃圾清运三轮车9辆、长竹扫把xx把、短塑料扫把xx把、铁铲xx把、保洁员服装218套。

二是持续强化市场整治，成立xx个市场整治组，执行每日轮班制，有效遏制“乱贴挂、乱堆放、乱停靠、乱摆卖、乱排倒”等五乱现象，对镇圩的朝阳街、夕阳街、北街、南街、开发区等区域重新统一划线设置停车位xx多个，推进辖区农贸市场及市场周边环境卫生长效整洁。

三是抓好村屯晋级工作。按照乡镇晋级标准组织各村开展自评，对申请晋级的佛子、淀涧等xx个村屯进行审核上报，有效推进xx个三类村屯向二类村屯转化升级。

（四）重示范抓建设，树立农村发展标杆。

整镇推进土地确权工作。按照“先行试点、大胆探索、积累经验、稳步推开”的总体思路，扎实开展农村土地承包经营权确权登记颁证试点工作。全镇xx个行政村（社区），涉及确权村民小xx个，农户数共xx户，面积xx亩，已全部完成宣传动员、调查摸底、地籍测绘、公示审核等工作。目前，全镇共有农村土地家庭承包合同xx份，已签订xx份，签订率为xx%，相关材料已通过镇政府初审并提交县级农业部门审核。实施“百村示范”工程。推进连才村明户屯新农村示范点工作，打造农村住宅推荐户型特色村。

年内该屯xx户农户住宅全部完成外墙批灰、屋顶坡面装修、花格窗安装，完成工程量xx%，总投入xx万元。全新规划连才村三丹屯村庄建设，逐步实现人畜分离和村庄美化绿化，推进该屯“小块并大块”土地整合约xx亩，建设高产高糖甘蔗生产基地，实现土地合理利用。初步形成红星屯、河马屯、明户屯和三丹屯等一批新农村示范点，有效带动全镇的新农村建设。狠抓速生桉整治工作。截至目前，已整治耕地上的速生桉xx亩，占任务的xx%。其中，xx亩已通过土地流转、引进农业开发项目、“小块并大块”、“双高”基地建设改种甘蔗、香蕉、柑橘等经济作物，杜绝土地丢荒现象，有效实现土地的可持续开发。同时，落实水库倒水一面坡速生桉整治xx亩，引导群众改种其他水源林树种，逐步改善饮用水源及生态环境。

（五）抓民生促和谐，统筹发展社会事业。

1、民政工作。

年内完成xx名xx岁以上高龄老人、xx户农村低保户、xx户城市低保户、xx户危房改造对象，xx户医疗救助申请对象户和xx名离任村干部等材料审核上报工作。加快镇政府干部职工周转房竣工验收工作，确保xx月底前干部职工能入住。投入xx万元完成苏梁村农村幸福院建设项目。

2、计生工作。

开展计划生育优质服务活动，加大打击“两非”力度，开展出生人口性别比偏高专项治理活动，区间全镇出生人口xx人，男婴xx人，女婴xx人，出生人口性别比为xx，同比下降xx个百分点（上个区间xx），政策内出生xx人，出生符合政策率xx%，控制在指标xx%内。推进全镇孕前优生检查实现全覆盖，截至xx月底共有xx对育龄夫妇参加检查，完xx县下达xx对任务。

3、教育工作。

认真实施义务教育学生营养改善计划，xx名中小学生享受免费营养午餐。做好学生资助工作，共有xx名贫困学生获得各类资助xx万余元，秋季学期有xx名学生将获得xx市贫困寄宿生生活补助费。投入xx万元建设教师公租房、学生宿舍公寓及中心校和那溪小学教学综合楼共计xx平方米。开展学校食堂监管及校舍安全隐患排查xx次，确保学校安全“零”事故发生。

4、医保工作。

全镇新农合参合人数xx人，参合率为xx%，截止xx月底，新农合补偿报销共xx人次，总补偿金额约xx万元。城乡居民养老保险完成参保xx人，参保率xx%；完成缴费人数xx人，缴费率xx%；领取待遇发放xx人，发放率xx，做到了应保尽保，应发尽发，超额完xx县政府下达的各项指标。完成全镇xx名社保退休人员领取养老金资格认证及“人脸”建档信息采集工作。城镇新增就业完成xx人，完成任务xx%；农村劳动力新增转移就业xx人，完成任务xx%。，城镇登记失业率控制在xx%以内。

5、惠民工程。

年内全镇一事一议财政奖补项目xx个，投入资金总额约xx万元，项目涉及农村道路硬化、太阳能落灯安装、村内活动场所建设等农村公共基础设施建设，已完成建设项目xx个。抓好仙湖桥重建工作，完成涉及三冬、六冬和中桥xx个村xx户农户共xx亩土地的征地工作，给予土地补偿xx万元，完成xx户农户的征地拆迁工作，给予青苗、土地附着物补偿共xx万元。所涉及的管线已搬迁完毕，目前工程队顺利进场施工。成功申报城镇化基础设施建设项目资金xx万元，规划实施排污沟建设、路面硬化、圩亭建设、路面翻修等xx个项目建设，推动城镇面貌更加改观。

6、移民、扶贫工作。

妥善处理西江饮水工程水库移民遗留问题，强化政策宣传，维护社会稳定。组织做好六冬、渌雅、中桥、四育等村大中型水库移民“十三五”规划编制工作，推动移民库区经济社会持续健康发展。投入xx万元完成六冬村14组移民新村村屯绿化工作，并以物资直接补贴方式，在渌雅村和四育村等xx个贫困村开发扶贫项目。其中，在渌雅村种植穿心莲xx亩，物资折合款xx万元；在四育村种植百香果x亩，物资折合款xx万元，并投入xx万元在四育村和渌雅村修建4条扶贫路xx公里。在xx个村（社区）全面推进精准识别贫困户贫困村工作，努力做到精准扶贫、精准脱贫。

7、文体活动。

利用各个节庆开展各种文体活动，如举办庆祝母亲节、建党xx周年等文艺晚会，在春节、父亲节和中秋节举行老年人篮球友谊赛。年内共组织文艺晚会、山歌会、篮球比赛和象棋比赛等活动xx场次，其中在组队参加xx县首届“富鸣城投”杯乡镇篮球赛中男队荣获第六名。组织参加 “三月三”歌圩系列活动，其中在三月三文艺汇演中我镇农民歌手梁兆江的独唱《壮乡人民创新村》荣获声乐类一等奖，舞蹈《喊巴山喊清江》获舞蹈类三等奖，搬运粮食接力赛和赶猪接力赛均获一等奖。积极开展文明创建活动，各文明单位举办3场道德讲堂，开展纪念抗战xx周年、中国梦等深化社会主义核心价值观教育活动xx场次。

8、社会治理工作。

开展矛盾纠纷大排查和公开大接访暨与民沟通日活动，扎实推进“六五”普法教育，引导六冬村那翁屯开展林改工作，成功调解南方电网线路用地与三冬村村民林地赔偿纠纷，使涉及电力运行安全，确保社会稳定。年内排查各类矛盾纠纷xx件，调处成功xx件，调处成功率达xx%。着力提升社会公众安全感和满意度，结合派出所深入开展打击黄赌“飓风”行动，抓获涉赌人员xx人，行政拘留xx人。截止目前，公安派出所受理治安案件xx起，办结xx起，调解成功4起，行政拘留xx人，罚款xx人，全镇社会治安环境得到明显改善。组织力量对全镇xx个村（社区）各类代销店和中小学饭堂进行集中整治，确保食品药品卫生安全。加强安全生产大排查，排除生产安全隐患xx处，全镇无安全生产事故发生。

10、统战工作。

深入开展仙湖镇“同心”品牌建设社会实践活动，对原有的红星屯、河马屯示范点进行提质升级，打造三丹屯“同心”品牌建设精品，开展以“诚信守法”为主题非公经济人士理想信念教育实践活动，注重引导非公企业及人士积极投身“同心”实践活动和“千家民营企业扶助千个贫困村”活动等，其中xx县永德胜新型建材有限公司、仙湖镇琅山石场分别与四育村和渌雅村签订为期三年帮扶协议，并分别向四育小学捐赠价值xx元的健身器材和xx元的乡村建设经费。

11、武装工作。

认真抓好兵役登记和征兵工作。走村串户宣传共xx户，开展《国防法》、《兵役法》、《征兵工作条例》等教育，参加适龄青年达xx人次，书写标语xx余条，投资xx元制作宣传横幅xx条和一幅征兵宣传板报。20xx年冬登记适龄青年xx名，确定预征对象xx名，经体检有xx名青年政治、文化、身体条件合格，光荣应征入伍。

（六）抓队伍转作风，创新推进党建工作。

一是开展“四有”主题教育实践活动，进一步改进干部作风，增强党性意识和为民服务意识。

二是落实党建责任制，制定农村党组织书记抓党建责任清单，与各党组织签订基层党建目标管理责任书，实现党建工作网格化管理。

三是加强村级党组织管理和党员管理力度。进一步巩固邓柳村和邓吉村xx个软弱涣散基层党组织转化升级成果，推进那溪村软弱基层党组织实现有效转化。指导各村党总支部合理下设片屯党支部，配齐支部班子，盘活支部党员作用。严格落实“三会一课”制度，严肃党内政治纪律。建立党员信息库和流动党员台帐，加强与流动党员联系，扩大流动党员管理覆盖面。

四是狠抓村级组织阵地建设。完成邓柳村公共服务中心项目建设，同时加大力度，整合资源，倾力打造“乐也仙湖·和谐邓柳”服务型党组织示范点。在连才、邓吉、清白、三冬xx个村开展村级党建“六个一”阵地建设，进一步提升党组织的服务功能。

五是积极打造党建服务载体，在全镇xx个屯建立起“一组两会”协商自治制度，全面开展在职党员进社区服务活动，共有xx名党员认领xx个微心愿，开展志愿服务活动xx次。

六是开展非公有经济和社会组织党建“百日攻坚”大行动，新建4个协会党组织，推进“两新”组织“六有”建设，不断提高非公经济党组织覆盖率。

七是认真落实党风廉政“一岗双责”制度以及仙湖镇《关于领导干部党风廉政建设责任意识不强的整改方案》的要求，完善“村财镇管”模式，严格实行审批制度，发挥村监委职能，不经村监委讨论通过的村级重大事项、重大开支不予审批；开展“阳光纠风惠民，创建阳光村务”活动，逐步规范了“三公开”制度；积极开展纪检信访案件调查核实及农村危房改造、民政低保等专项核查工作，年内立案xx件，结案xx件，开除违纪农村党员xx名，行政警告处分违纪驻镇单位干部xx名。

八是组织做好党建信息宣传工作，上报信息xx篇，其中在南宁日报发表xx篇，武鸣时讯发表36篇，武鸣电视台播出9条。

三、20xx年工作计划。

20xx年，是实施“十三五”规划的开局之年，我镇将牢牢把握时间节点，规划制定好全年工作的目标和任务，落实措施，抓好全镇各项经济社会事业，使各项工作跃上一个新台阶。

1、示范带动农业多元化发展。

抓好高产高效示范片区建设，促进农业增产增收。以“仙湖镇粮食高产示范创建项目”为载体，打造两个万亩连片“吨粮田”，巩固粮食稳定生产。继续抓好甘蔗生产，稳定甘蔗产量。在全面完成农村土地承包经营权确权颁证工作的基础上，更加规范推进土地整合，连片推出香蕉、甘蔗等示范产业，辐射带动全镇农业规模化、现代化经营。着重提升和发展特色优势产业，继续引导农户种植名优果蔬，壮大全镇养鱼、养鸡和肉牛养殖基地，推进农业产业多元化。

2、精心培植工业企业发展后劲。

继续重点扶持、服务好镇内工业企业，重点协助瑞旭科贸生物化肥厂实施第二期技改和扩容计划，争取实现设计产能超5万吨有机肥，产值超5000万元。同时开发新型产品，研发新一代生物有机肥，以满足现代规模农业、设施农业、生态农业的发展需要。加大招商引资力度，依托本镇农产品资源优势，引能人、筹资金，探索对香米、淀粉、水产品进行包装和深加工，建立发展农产品加工企业。

3、加快推进城乡一体化发展。

推进政务社保、医疗卫生和城乡居民养老保险工作。严格管理使用各项惠民资金，抓好涉民基础设施建设。统筹抓好一事一议、为民办实事、危房改造、仙湖桥重建等项目工作。抓好教育基础设施建设，营造良好教育环境。重点推进仙湖中校校和那溪小学教学综合楼改造项目建设。落实农村住宅建设管理及奖励办法，继续重点推进连才村明户屯示范点建设力度。同时引进企业老板积极参与新农村建设。

4、巩固和提升乡村建设工作。

继续开展“村屯绿化”、“饮水净化”、“道路硬化”等 “三化”和“清洁家园”、“清洁田园”、“清洁水源”等“三清洁”活动。继续整合“334”工程、“一事一议”财政奖补、扶贫工程等项目资源，推进村屯道路硬化全覆盖。借助示范村屯、示范项目、示范点的辐射作用，实现以点带面，抓点做样，全面升级，为建设“美丽仙湖”提供强大动力。

5、努力保障民生工作协调发展。

完善层级动态管理，抓好人口计生工作，落实事关二孩政策的相关工作；狠抓维稳工作，化解社会矛盾，维护社会稳定；继续开展“公开大接访暨与民沟通日”活动。完善各类突发事件应急处置预案。深化道路交通、非煤矿山、危化品、烟花爆竹、建筑施工等专项整治行动，坚决杜绝安全事故的发生。

四、强化提升科学发展执政水平。

严格落实党风廉政建设责任制，遵守中央“八项规定”。加大查处发生在群众身边的“四风”和腐败问题专项工作力度，严肃整治领导干部“庸、懒、散、奢”和“走读”问题，及时就县内外违纪案件进行通报。推进依法行政，强化责任意识、纪律意识和服务意识，打造服务型、法制型、廉洁型的机关政府形象。严格督查处理农村党员违反计生政策等案件，使广大党员受到警示教育，确保机关干部作风建设持续抓好。

2024年度工作总结及2024年工作计划篇2

一年来，我局计划生育“三结合”工作在县委、县政府的领导xx县人口和计划生育工作领导小组的指导下做到了常抓不懈，思想上不放松，工作任务落实，取得了实实在在的效果。

xxxx年以来，我局人口与计划生育工作在县委、政府的正确领导下，在县计生委、妇联等上级部门的支持指导下，认真贯彻落实《中华人民共和国人口与计划生育法》、《xx区人口与计划生育条例》等法律法规，坚持以人为本、构建和谐社会的总要求，紧紧围绕“稳定低生育水平，提高出生人口素质”这个主要任务，强化计生宣传和优生优育服务管理等工作，圆满完成了年度目标任务，现作总结如下：

一、xxxx年度人口与计划生育主要目标执行情况

截止11月份，全系统在册总人数为140人，其中：正式职工为107人，编外职工23人。全年新出生人口0人，计划生育率为100%；年度内计生对象采取避孕措施及时率为100%；统计准确率达到100%；其它各项指标均达标。

二、主要措施及成效

(一)强化组织领导，建立责任体系。

紧密结合系统实际，制定工作安排，同下属单位签订目标管理责任书，明确工作重点和目标任务，建立和完善了党政领导“一把手”亲自抓、负总责、各单位、站室分别抓、计生干部具体负责的责任体系，为全系统人口和计划生育各项工作顺利开展提供了组织保障。

(二)落实计生政策，夯实基础工作。

1、积极组织计生宣传工作。以《人口与计划生育法》、《条例》主要内容，，通过张贴宣传画、制作展板、印发宣传单等形式，结合“下基层”、结对帮扶和元旦、春节慰问活动，对系统育龄妇女、帮扶对象和社会各界群众等进行潜移默化的教育，进一步增强广大育龄妇女计划生育意识，为落实计划生育政策，推进计生措施营造了良好的工作氛围。

2、强化避孕节育措施的落实，推进优质服务。扎扎实实开展服务工作，认真组织干部、职工进行 “三查”(查环、查孕、查病)工作，完成了上级计生办部署的各项检查工作。在本系统开展知情优质服务活动，在育龄妇女中普及常用避孕方法、妇女卫生保健常识。

3、梳理完善计生工作资料，推进计生档案规范化建设。按照计划生育目标管理责任制的要求，从计划生育的基础工作抓起，对近年来交通系统计生工作资料、制度和信息进行全面、系统梳理归类，统一装订成册，初步建立了育龄妇女信息库，为计生工作规范化发展奠定了基础。

4、扎实做好关爱服务活动。认真落实“少生快富”工程要求，结合移民帮扶工作，在调查摸底的基础上，为红崖子乡红祥村5户育龄妇女送去帮扶资金2500元，帮助其发展项目、脱贫致富。定期组织育龄妇女进行体检，切实提升系统妇女身体健康水平。

三、全面做好计划生育日常工作

1、根据县计生委的要求，建立计生台帐，按时报送有关报表，做到报表清楚、数据准确无误，符合规范要求。

2、全年组织召开计生专题会议2次，深入学习、宣传贯彻落实上级计生政策及县计生委相关工作精神。

3、积极参加上级计生委组织的相关会议，并组织完成所部署的`相关工作。

四、计划生育工作中存在的主要问题及困难

xxxx年，我局人口与计划生育工作虽然取得了一定进步和发展，圆满完成了目标任务，但工作中仍存在以下问题，需要在今后的工作中加以改进：一是无专职计划生育工作人员，计生工作系统性不强；二是人口与计生工作制度仍不健全，工作创新性有待于进一步加强等。

五、今后努力方向

一是进一步提高认识，明确和细化计生工作职责，逐步建立完善工作机制，形成上下联动、互相协同、齐抓共管的工作合力。

二是加强优质服务。积极参加各有关部门组织的培训教育活动，提高计生人员依法行政水平、服务意识和技术服务水平。

三是加强技术服务网络建设。规范计生工作资料填报及统计工作，提高档案管理工作信息化水平。

2024年度工作总结及2024年工作计划篇3

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行swot分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等;流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划;通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合;根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

2024年度工作总结及2024年工作计划篇4

20\_\_年\_\_公司财务部以“贯彻企业内控制度，修订完善管理细则，增强服务经营理念，提高财务管理水平”为指导思想，在集团公司战略推进和跨越发展的总体指引下，在公司领导和各部门的支持下，经过财务全体成员的共同努力，圆满完成各项既定指标。全体财务人员严于律己，严格管理，在财务基础工作、季度审计、全面预算管理、参与经营决策等方面发挥着应有的作用，现对\_\_年工作总结汇报如下：

一、紧跟集团步伐，夯实财务管理基础，完善财务制度，全面提升财务管理水平

严格遵守国家会计制度、税收法律法规和公司的规章制度，从原始凭证审核到会计报表编制，从日常财务核算到年终的财务决算，从年初预算编制分解到整年的预算执行和调整，从财产清查到商品的报废等都认真履行财务工作，努力提高会计信息的真实性和准确性。根据省委对集团董事长20\_\_年—\_\_年的任期审计，集团审计部对我公司董事长20\_\_—\_\_年的任期审计和集团财务部对财务大检查整改落实情况的再检查，针对检查提出来的合理建议和意见，我们认真的进行了落实和改正。后根据公司安排对\_\_、\_\_和\_\_三公司主要负责人进行离任审计，通过对货币资金、往来款项、库存商品、固定资产、销售利润等财务指标对财务基础进行了进一步的深挖和剖析。9月对20\_\_年—\_\_年支付\_\_费进行自查和纠正，目的是想进一步规范财务基础工作，加强内控管理，更好的为企业经营管理服务。随着\_\_销售的兴起，针对各家\_\_合同、销售收款、付款方式、税收发票等存在的问题进行提醒和帮助，以减少工商风险和税收风险，同时每月编制\_\_销售统计表反映每家经营情况和合同履行情况。为规范原始票据，加强了原始发票的网上审核工作，凡一千元以上的发票都进行网上比对。每月及时向经理室提供各种经营分析表，将每月的主要指标和上年比，和预算比，对增减异常大的和超预算的进行标识和说明，同时为配合公司精细化管理，我们对销售按类别进行明细化统计对比，给经营者进行经营决策提供准确参考。

二、加强企业内控体系建设和完善全面预算管理制度，充分发挥财务在企业发展中的作用

根据集团公司《执行内部控制实施细则》试运行期间的工作要求，为认真落实内部控制基本规范的试运行工作，财务部认真组织学习内控培训光盘和《内控管理手册》上涉及财务的各业务控制流程、控制职责、控制目标和关键点控制等内容，并就关键控制环节提出了执行要求，要求财务过程痕迹化，即过程的可追溯性和结果的可控制性。在预算编制和执行过程中，我们更是注重对业务事前、事中的预算预警和预算控制，每月编制《可用预算费用明细表》，对超过的支出和未按预算完成的指标进行标识预警或做简要说明，给经营者对经营指标的完成和修正提供了参考。对\_\_没有进店销售等客观因素产生预算差异的，全省城镇单位在岗职工平均工资增长导致“五险”超预算的，积极打报告请求集团公司给予调整。

三、认真完成基建审计和项目可行性报表编制工作

年初，公司要求财务对大型工程或超过3万元以上的基建维修项目进行现场审计，全年共完成\_\_店维修改造审计，\_\_路仓库土建工程和二门市装饰审计，\_\_门口装饰及幕墙改造和\_\_店维修改造审计，\_\_中心卖场扩建和\_\_店维修改造审计，\_\_便民店门头店招装饰审计，\_\_车辆处评估审计。同时完成了\_\_卖场改扩建项目和\_\_卖场新建项目的可行性报告的编制工作。

四、认真贯彻落实应收账款管理办法，切实加强应收账款管理

针对我公司应收账款总额大，账龄长，有的分公司成增长趋势，为加快公司资金周转，提高资金使用效率，防范经营风险，加强对应收账款售前、售中、售后的有效控制，我们制定并经经理室讨论通过了《\_\_公司应收账款管理办法》，建立了应收账款核准管理制度，合同管理制度，客户资信评估制度，应收账款台账管理制度，催收责任制度，年度清查制度和坏账审批注销制度，每月按公司按客户按账龄编写《应收账款明细表》和《每月应收账款动态增减统计表》提供给经理室，以便很好的掌握应收账款增减变化。本部为加快款项及时入账，财务部每星期一向业务提供款项到账明细表，以便及时掌握款项到账情况以及督促各部门及时入账。针对有的分公司回款速度慢，我们都主动打电话各分公司主要负责人予以提醒，以便更好的督促收回应收账款。

五、认真准备，积极组织财务技能大赛工作

根据集团公司“创先争优在行动”职业技能大赛要求，每一个财务人员都认真学习会计法、会计基础工作规范和会计准则中基本准则、存货、固定资产、职工薪酬、收入、所得税、现金流量表、关联方披露等比赛内容。在4月中旬，集中组织全体财务人员考试，并对上机操作中编制记账凭证、月末结转、编制会计报表等进行了模拟考试。组队成员利用业余时间进行学习、交流和讨论，取得了集团技能大赛中财务知识技能比赛团体\_\_等奖。考试不是目的，主要是通过学习来提高财务人员日常的财务核算水平和管理能力。

2024年度工作总结及2024年工作计划篇5

1.三月上旬调整除四害领导小组和除四害专业队伍，加强对除四害工作的领导，使除四害工作事事有人做，处处有人管。

2.四月中旬进行动员和培训阶段，对各区域进行规划，落实专人，一定到底，签订责任书，施药规定，施药场所，除杀后处理，数据收集，资料汇集等工作做详细部署，确保除四害工作善始善终。

3.五月下旬，环境集中整治，开展突击性清理活动，彻底清除积存垃圾，卫生死角，彻底清除四害孳生场所。

4.六月上旬，采取集中投药清杀，并做好数据采集统计工作，为下阶段巩固期做好资料准备放假前进行集中补杀。

5.九月下旬，自查补杀阶段。根据除四害标准对消杀场所进行检测四害密度。

6.十月下旬第二次集中投药，消杀阶段。

7.十一月中旬进行自查补杀。

8.十二月份为考核总结阶段，根据爱卫会统一要求按除四害标准，进行考核验收，准备好书面总结材料。

三.组织领导：

1.成立除四害专项领导小组，制定除四害工作方案，并将除四害工作任务分解，分部门落实，并组织实施。

2.组织消杀技术方案和工作方案，包括环境整治，药物投放，除蝇、除蟑、防鼠、防蚊设施的修复与设置工作。

3.与爱卫会、防疫站取得联系，现场对除四害工作进行业务培训。

四.加强防制措施确保除害工作取得实效

2024年度工作总结及2024年工作计划篇6

20xx年的工作顺利结束了，我在公司的海外销售部工作，一年来工作也算是勤勤恳恳，将自己的工作完全的做好了，公司的海外销售在金融危机的影响下，没有出现像往年一样的全面发展的情况，这也不完全是公司的问题，经济危机的形势使很多人的购买力和欲望降到了最低点。不过x年的工作还是有很多地方值得总结的。

一、改善与计划：

a.产品的开发

1. 每个业务员要每月提供一个要开发的产品的建议。如被采用，或一定金额的奖励，与此刺激业务员多与客户沟通，积极获取产品开发的信息。

2. 独立开发，多与产品设计公司合作，开发系列产品。

3. 对模仿的产品的开发，一定要避开专利才能开发。

4. 对产品包装要统一风格，建立统一标识，建立品脾，这对外销合内销都有好处。

b. 销售业务

1. 由于人民币还不断升值，对我们行业的冲击会越来越大。在营业额方面，不能要求太高，保持x年xx月xx日万/月较为理想，盈利方面保证就可以了。

2. 出口的环境恶劣，更要做好客户的服务和维护工作。客户的服务和维护，这是x年出口部要重点培训的内容。

3. 要降低赠品订单和oem/odm的比例过大，要大力开发适合日本城，jumbo， cainz home，沃尔玛 的产品，只有这些公司会给我们提供持久稳定的订单，赠品的订单是可遇不可求的。旱 涝不均，对工厂来说，不是好事。

4. 列出重点客户，对这些客户执行vip客户待遇，在产品的开发，订单货期，礼品的派送的都优先出来。

5. 建立定期与买手通电话的制度，要求业务要积极和买手沟通，了解客户的真实意图和他们的计划，以配合他们，扩大营业额。

c. 人员配置

1. 加强对新人的培训，让他们有良好的销售技巧和有敬业精神，如果真的容不进这个团队，要坚决辞退。

2. 在搬出广州后，要招一名会日文的业务。

3. 多举办业务间的交流会，让他们交流经验，缩小参差的水平。

4. 定期单独对每个业务进行沟通，了解其的心态，稳定团队。

5. 鼓励业务在业余时间进修，包括日文，销售技巧等，公司能给他们一定比例的报销。

6. 参加一些拓展活动，让他们更有团队精神。

d. 与工厂的合作

1. 对工厂的指示要清楚，让工厂严格按照销售部的指示生产，打样。

2. 多和工厂的主管沟通，让他们了解销售的工作，乐意配合销售部的工作。

3. 为配合工厂的生产进度，我部要设立一个客户资料提供和确认表，内容包括包装物料的确认，麦头，设计稿等。

4. 延长交货期，工厂有充足的生产世间。(促销单除外)。

二、不足和挑战：

a.产品的开发

1. 未能提供有效的产品开发的方向给工厂。

2. 现行的产品开发是在市场看到好的产品，买回来模仿/抄袭，对该产品专利不理解，这样的风险大，有可能开发的产品，没客户敢买/卖。

3. 现行的产品包装较差，设计风格不统一，无法突出我们的品牌特点。

4. 客户的地域划分较杂，也无法针对特定的单一市场作一个市场的产品开发，也无法一款产品适合所有市场。

b. 销售业务

1. 总的来说，出口部的销售业绩比去年会减少，主要体现在年初一二月份的开局和年中的xx月份不好，订单数量不足。订单量的不稳定，严重影响全年的销售业绩。

2. 外部的政策和政治环境对销售业绩影响重大，如人民币在xx年已累计升值7%，出口退税由11% 改为5%，工人的工资也大幅升了，这都影响了产品的定价，做成我们的价格体系不稳定，直接影响客户的下单意愿。按零售的定价规例，fob价的3到8倍，当产品fob单价升5%，零售价要升15%到40%， 这样大的升幅，对产品的销量是影响巨大的。

3. 美泰事件也对客户对中国制造有戒心加上所有的塑料产品要提供sgs证，不论对客户或工厂都是一种负担。短期内下单的意愿减少。但事后证明，这是利好，客户不敢压价太甚，他们也会找规模大的规范的工厂合作，赚安全的钱。

4. 赠品的订单比例过大，常规订单的比例越来越小，oem/odm的订单比例过大，自主开发的产品比例越来越小，模仿/抄袭的产品多，遇到专利的问题也多，对销售的区域有限制，影响销售量。

c. 人员配置

1. nico 作为我老业务，她的离开对我们有一定的影响，具体的影响要在明年初才能体现。

2. 目前人员配置是够用的，只是有点青黄不接的感觉，老的业务负荷过重，新的上手慢，帮不了太多忙。还有新的人性格和老的业务差异太大，较难平衡。

3. 新人的敬业精神不足。

4. 业务员的业务水平参差不平，整体影响团队的业绩。

5. 日本做为我厂的最重要市场，我们欠缺一名日语业务。

6. 我们有开周会，提供了业务之间的交流平台，对新的业务也提供培训，但总体效果不理想。

d. 与工厂的合作

1. 总体是勉强可以，细致的地方不够。如与工厂各部门的沟通不到位，技巧欠缺，引起误会。

2. 客户品质的要求和产品的生产工艺的详细情况不了解，做成不良品多，有单没利润的现象多。

3. 工厂对样板的重视不够，做成对客户失信时，业务情绪不稳定。

4. 模具的模期未能按时完成，客户投诉频繁，影响业务的积极性。

x年是一个艰苦的一年，人民币持续升值，劳动力成本的大幅提高，能源租金的价格要提高，政策正大力鼓励促进内需的市场。这都是我们出口部要面对的困难。我们要苦练内功，真正提高服务水平，加以优质的产品，我们才能打赢这场硬仗。

x年的公司海外销售工作时历年以来发展最慢的一年，所以我们一定要看清当前的形势，在充分的了解到海外市场的前景后再做出相应的对策和计划，这样对公司的发展无疑是最有利的。作为公司的普通工作人员，我一定会看到当前的形势，我相信在公司海外销售部全体员工的集体努力下，我们的工作一定会越来越好!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！