# 如何写企业党支部年度工作计划度(六篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-07-19

*如何写企业党支部年度工作计划度一我叫\*\*\*，今年\*\*岁，是\*\*集团\*\*公司\*\*部门员工，经过慎重考虑，我郑重向党组织提出：申请加入中国共产党，请党组织对我进行考察。作为一名在国有企业工作多年的员工，长期受到周围党员同志的熏陶和影响，尤其是在...*

**如何写企业党支部年度工作计划度一**

我叫\*\*\*，今年\*\*岁，是\*\*集团\*\*公司\*\*部门员工，经过慎重考虑，我郑重向党组织提出：申请加入中国共产党，请党组织对我进行考察。

作为一名在国有企业工作多年的员工，长期受到周围党员同志的熏陶和影响，尤其是在\*\*集团工作的四年多，党内同志对我的帮助很大，使我在勤勤恳恳做好本职工作的同时，对中国共产党有了更加深刻和全面的认识，对加入中国共产党也有了殷切的期望。

对于前辈们来说，我们这一辈人是比较幸运的，在党旗阳光下出生成长，在改革春风中学习，工作，成家立业，拥有幸福的家庭和体面的工作，一切好像都是那么理所当然，顺理成章。但是，经过同志的帮助和自己的学习、思考，我知道我们今天所拥有的一切都是那么的来之不易，与中国共产党的领导是完全分不开学的。

我们现在的国家，是中国共产党带领着无数中华儿女，用他们的血汗甚至生命，经过几十年艰苦卓绝的抗争和奋斗，推翻压在人民头上的三座大山，赶走日本鬼子，打败国民党，才使一个独立的中华人民共和国屹立于世界民族之林。是由邓小平同志担任总设计师的改革开放、富民强国的一系列方针政策，使一个经济落后，物质贫乏，生产力低下，人民生活水平很低的国家有了初级阶段的繁荣和安定。

三个代表和科学发展观的思想，更为我们国家的稳定和健康发展指明了方向。作为充分享受改革开放成果的一代人，亲历了祖国发生的翻天覆地的变化，看到我们国家经济建设的突飞猛进。香港和澳门的胜利回归，印证了我们国力的强盛。去年的四川大地震，党和国家的及时反应和强大救援力量，让我强烈感觉到党组织的坚强核心和强大后盾的作用。

去年以来肆虐全球的经济危机，中国经济一枝独秀，成为稳定世界经济的重要力量，我们已经看到一个大国正在崛起的脚步。当然，我们的国家、我们的党仍然还存在一些问题和困难，收入差距较大、地区发展不平衡、环保现状不容乐观、\*\*\*\*现象时有发生等等，但是，回顾中国共产党的发展历程，我们坚信这些都是前进中的困难和问题，我们有能力也有信心逐渐克服他习们。

经过一段时间的学习、思考，我慢慢地认识到，所有这一切都是与伟大的中国共产党分不开的，是中国共产党带领广大党员和全国人民在开创历史，开创美好的明天。再看看身边，也是很多熟悉的普普通通的共产党员，默默无闻，兢兢业业地在为我们的国家和人民工作着，为社会主义建设添砖加瓦，正是这样每一个看似普通的人，组成了一个伟大的网党。

所有这些看到的、听到的、想到的，使我产生了强烈的愿望，希望自己也能成为一名共产党员，能够在社会主义建设中更好地奉献我的生命和才智。虽然目前我的理论知识水平，与一名合格的共产党员还有一定的距离，但我会认真学习，学习《党章》以及当前党和国家的方针政策，并且以《党章》中规定的党员的权利和义务来规范自己的一行一动，以身边的党员为榜样，勤奋学习，努力工作，逐步提高自我的全面修养，为企业多做贡献，尽快地向党组织靠拢。

请党组织考虑我的申请，考察我的行动。

此致

敬礼!

申请人：xxx

日期：xx年xx月xx日

**如何写企业党支部年度工作计划度二**

敬爱的党组织：

我叫\_\_\_，是\_\_企业的一名员工。自20\_\_年毕业至今，一直工作于本企业。参加工作后，随着阅历的加深，我对党的向往日益强烈，工作至今，作为一名企业普通员工，我始终发扬着螺丝钉的精神，认真工作，刻苦钻研。经过自身不断努力，工作已充分得到领导和同事的肯定。在工作中我耳闻目睹了很多党员的先进事迹，我一直努力在思想上、行动上向党组织靠拢。因此我郑重而又激动地提出我期盼已久的申请：申请加入伟大的中国共产党!实现我一生为人民服务的理想!

我之所以要加入中国共产党，是因为中国共产党是无产阶级先锋队，是我们社会主义革命成功的根本保证，是社会主义现代化建设的领导核心，是全国各族人民团结一致，致力于改革开放、振兴中华，实现四化的领导核心。无疑，她也是人民心目中的指路明灯。

作为党的儿女，我明白只有将自己的爱国热情化作行动，将自己的理想和祖国的前途命运结合起来，将自己的聪明才智完全地贡献给祖国，坚决拥护共产党领导，紧跟共产党并使自己成为其中的一员，坚决贯彻执行一个中心，两个基本点的基本路线，才能够真正实现自己的抱负，才能真正富国强兵，提高综合国力，才能真正谈得上民族和国家的独立。

像我们这一代年轻人，生长在新中国，我们成长的每一步，都与党的关怀有密切的联系。从小时起，党的光辉形象就牢牢地铭刻在我的心中，鼓舞着我前进。在工作中，我本着尽职尽责、尽量扩大知识面、并加强能力锻炼的原则，大量汲取知识财富，锻炼自己的各种专业能力。我努力地学习相关知识，为以后更好的工作打好基础。

党的任务是艰巨的，但是也是伟大的。我作为一名企业员工，在明确自己的奋斗目标以后，非常愿意加入中国共产党，这样能更好的为社会、为人民作出应有的贡献，实现自己的人生价值。《钢铁是怎样炼成的》里的主人公说过：人的生命只有一次，只有更好的实现了人生价值，到晚年回首时，才不会感到自己的碌碌无为，虚度年华而悔恨。

中国共产党从她成立之日起，一直忠实代表工人阶级和各族人民的根本利益，全心全意为人民服务;它具有远见卓识，能把握社会历史发展的客观规律;她具有严密的组织性和纪律性，能够坚韧不拔地团结奋斗;具有实事求是、走群众路线、开展批评和自我批评等优良传统和作风;善于总结和吸取经验教训，不断解放思想，勇于创新，开创社会主义现代化建设的新局面。特别是党的十一届三中全会以来，我国在一个中心、两个基本点方针指导下，大力发展社会主义市场，取得了举世瞩目的成就，进一步证明了中国共产党能够领导全国人民建设有中国特色的社会主义，夺取一个又一个胜利。实践证明：中国共产党是一个伟大、光荣、正确的党。

如果我的申请获得党组织的批准，我将在未来的时间里以我的实际行动来迎接党的考验，我将继续认真学习党章，提高自身的政治觉悟;认真学习党和国家的方针路线;提高自我的世界观、人生观和价值观，更加坚定的实现自我对共产主义理想的追求。我会更加努力的学习，争取将自己的综合素质提高到最好，为国家的经济建设作出自己应有的贡献。作为中华民族的一份子，我是那样的希望我们的国家能够快速的提高国家的世界地位，为我们国家的人民谋福利，让我们的人们安居乐业!

如果我的申请暂时不能得到党组织的批准，我也不气馁，我将认真反思自身存在的缺点，努力克服改正。并在今后的日子里按照党章的标准，严格要求自己，寻找差距，继续努力，从思想上先入党，行动上遵从党的要求，以实际行动争取党下一次认可。争取更大的进步，早日加入伟大而光荣的党组织!

请党组织在实践中考验我!

此致

敬礼!

申请人：\_\_\_

20\_\_年\_月\_日

**如何写企业党支部年度工作计划度三**

尊敬的各位领导：

大家好!

一条好的渠道，会引来一池活水;一个好的用人机制，能使无数人才脱颖而出。因此，今天我能在这儿展示自己、推销自己，除了责任感和使命感的催促之外，还要感谢集团公司有这么一个全新的、充满生机与活力的用人机制。

参加这次竞聘之前，也曾度德量力，思虑再三。今天，我之所以参加这次竟聘演讲，是因为一方面，表明我对金邦公司推行的竞聘演讲用人机制的拥护和信任;另一方面，通过这次演讲，锻炼自己的能力、展现自己的才华并借此机会和大家交流思想，同时，接受公司和大家对我的挑选。我相信，通过这次竞聘活动，必将使我们公司下一步的竞聘上岗机制呈现一个良好的开端。

今天我竞聘的岗位是鑫邦采购公司钢厂发运业务员一职。在部门锻炼的这半年当中我有幸见证了采购公司在金邦带领下发展的风雨历程，瞻仰了鑫邦及集团公司在这期间不畏挫折，勇于承担的工作作风。同时也锻炼了我吃苦耐劳的优良品质和善于沟通协调的工作能力，使我今天有勇气来参加我公司采购员一职的竞聘，来回报公司对我的培养。下面我分三部分向各位评委汇报。

第一部分：任职岗位的理解

作为采购员，在品行上要胸怀无私，坚持原则，全心全意地践行诚信文化;在工作中必须兢兢业业，具有敢于面对挑战、敢于正视困难的勇气，有团结务实、迅速反应的工作作风，从而提高自身执行力。具有深刻理解采购在我公司重要性的思想意识，跟上采购变革的步伐，围绕降低成本、优化供应商为中心，严于律己，落实以人为本、崇尚团队、客户至上、质量兴企、不断创新的企业核心价值观，提高自身的廉洁自律性，使采购工作稳定开展。

第二部分：竞聘优势

在金邦企业文化的熏陶下，在各级领导的关怀指导下，在跑厂一线的生产锻炼中，我渐渐融入了采购公司这个大家庭之中。在部门锻炼的同时，我时刻注重自身的学习，对太钢车间生产的炼钢、轧钢、交库、请车及发运均有一定的了解。另外，具有较强的成本意识与问题分析能力、表达能力、良好的人际沟通和协调能力。

第二部分：工作思路竞聘上岗演讲稿由于采购工作涉及多个学科和多个专业，我们要对采购钢材的用途、质量要求、成本价格及车间生产流情况都要十分清楚的了解。因此在工作中我要经常到生产一线调查了解情况，学习、扩大知识面向领导、同事、钢厂业务人员学习，了解钢卷的性能及市场行情，才能在客户、业务方面征服对方，维护双汇利益，降低采购成本。

成功的采购不仅来自于采购员的采购行为，更依赖于高水平的采购管理和制度。在以后的工作中不仅严格要求自己，还要严格遵守公司的采购工作制度，标准化要求及工作程序，认真做好采购工作的各个环节。

还记得张部长曾说：年轻就是资本，你是我们采购公司的希望，是他的话一直鼓励着我，我相信，我的工作热情和谨慎，一定能把自己的工作做好。请各位领导相信我，支持我!给我一个机会，我会还您一份满意的答卷!

我的演讲完毕，谢谢大家!

**如何写企业党支部年度工作计划度四**

根据我市安全生产工作会议精神和省市安全工作的任务要求，为确保我市粮食系统安全生产管理工作万无一失，防患于未然，制定本预案。

一、加强领导，统一指挥，上下联动

粮食局成立安全生产工作领导小组，下设办公室，组长\_\_\_，副组长\_\_\_，成员。安全管理办公室设在\_\_科，由\_\_科、办公室有关人员组成。

各企业分别成立领导小组，主要职责：在粮食局安全生产领导小组的领导下，监督检查本市粮食系统的安全生产情况，组织实施应急工作方案，确保安全生产无事故。具体分工是一把手负总责，主管付职具体负责，\_\_科、业务科负责定期检查各企业安全生产各项制度的落实情况及安全储粮情况，并向市粮食局汇报安全情况;\_\_科负责各企业会计、出纳人员管理及资金安全情况;办公室负责局本身及企业安全防火及值班情况;企业一把手负责本企业安全生产的制度落实及定期检查情况;经常对全体职工进行安全教育。做到思想、组织、措施三落实，确保本企业的安全。

三、切实加强安全生产工作

从市局到企业一要加强值班工作，建立和落实值班、值宿、夜间巡逻制度。值班人员要认真负责，坚守岗位。二要加强门卫工作，严禁无关人员进入。非因工作需要，未经一把手同意，任何人不准携带易燃、易爆物品进入企业。三要坚决执行“安全生产、质量第一”的方针、落实安全生产责任制，定期组织安全大检查，对查出的不安全隐患，必须限期消除。一时难以解决的问题，要及时上报，同时采取有效的防范措施，保证安全。四要严格执行各项仓储管理制度，坚决克服库存量小不易出现坏粮事故的麻痹思想，确保“一符四无粮仓”的巩固，确保储粮安全，机械作业、登高作业和化学药剂必须由市局统一购置分配，设专仓或专室保管，由熟悉药剂性能的专人管理，严格领用手续。五要坚持“预防为主、消防结合”的方针，配好配足消防器材，存粮库区必须有醒目的防火标志。

四、建立健全各项制度，全部张贴上墙

各企业都要建立以下制度：安全生产和保卫制度、值班制度、粮情检测制度、防汛制度、化学药剂管理制度、消防制度、电器设备和机械管理制度、资产登记管理制度、定期或不定期检查制度、事故及突发性事件报告制度。

五、切实做好重大事故和突发性事件的报告工作

各企业认真做好重大事故、事件报告工作，严格执行报告制度，发生事故要进行登记，并及时逐级上报。凡属于有人员死亡事故，损失粮食在五千公斤以上，损失油脂在五百公斤以上或损失金额在五千元以上的及其它性质严重的事故，发生事故的单位要在发现后1小时以内上报市局，市局2小时内上报市政府及安检部门，不得隐瞒不报或迟报。事故处理后，要及时补报详细书面报告，不得以任何理由瞒报虚报。对瞒报的，要严肃追究有关单位领导和责任人的责任。

发生事故后，要立即组织力量抢救，尽可能减少损失，不得以任何理由拖延抢救，殆误时间，对发生的事故按照“三不放过”的原则认真对待，严肃处理。对触犯刑律的责任人，要报请司法部门追究刑事责任。

六、纪律要求

1、各企业一把手要经济检查本单位的安全生产情况及应急工作。

2、市局及各企业坚守值班，确保通信畅通。粮食局值班电话：\_\_\_\_\_\_\_\_

3、预案一旦启动，粮食局领导小组各成员及有关人员应立即到位，落实各自的职责和任务。全系统所有人员都必须无条件的服从领导小组的指挥。对不坚守岗位，临阵脱逃或玩忽职守者要严肃追究责任。

**如何写企业党支部年度工作计划度五**

一、基本情况：

1、企业名：百货超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：区中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：重庆市永川区人民广场

面积：占地大概150平方米。

选择该地点的理由：因为该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：姚斌，男，二十二岁，本科。

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

二、立项概述：

我是一名大学生，专业是工程管理专业，从小对经营方面感兴趣。凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望开一间超市，用此来发展自己，是重庆市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

三、市场调查(见表)

商圈范围：徒步商圈(二百米～五百米半径范围内);

潜在的消费群体：居民区;

消费能力：消费能力高;

竞争情况：附近只有一间不算很大的超市;

市场潜力：人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理;

商圈范围：居民住宅

潜在的消费群体：消费能力中等

消费能力：附近有一间中学

竞争情况：邻近有几个小区(五百米～一千米半径范围内)

市场潜力：消费观念增强，消费水平提高，有较多的商店，但销售的东西比较少

四、对其它大型超市的调查：

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

需求与供给的关系有以下几种类型：①需求旺盛，供给偏低型;②需求旺盛，供给旺盛型;③需求不旺，供给也不旺型;④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型最佳，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

a、是该地是否接近主要公路，交通网络能否四通八达，商品从火车站、码头运至商店是否方便，白天能否通过大型货车，因为大城市普遍对大型货车实行运输管制，中心区许多街道不允许通货车，有的只允许夜间通车。

b、是该地是否有较密集的公交汽车路线经过，各条公交路线的停靠点能否均匀全面地覆盖整个市区，当前我国私家车普及不广，这点显得尤为重要。因为这直接关系到顾客购物的便利程度。

五、开业前的市场调查：

在开超市之前我得访问一些超市和商家，仔细观察了消费者购物的情况，并询问了一些消费者，比如：不同年龄、不同职业、不同收入水平的消费者，有着不同的购物习惯和消费需求，我认为精明的商家在经营过程中要不断的揣摩各种消费群的心理变化和需求变化。

(一)高收入消费群的消费行为及心理特征：

1、品牌偏好明显，受文化需求的影响大于价格上的诱惑。高收入群体多为高学历、高品位、高消费需求的“三高”消费群体，易于接受新事物和大品牌，并会由此产生相应的品牌偏好。

2、购买数量较大，购买频率和次数较少。高收入群体忙于工作，因而他们在生活上表现出极大的不规律性。除周末以外，逛街购物对他们来说只能是一种“奢侈”。但是若进商场购物，他们购买的数量很多，从吃的、喝的到用的，一消费就是数百元。据了解，这种“集中购物”的消费者并不少，在周末购物群中占了很大的比例。

3、购物期望值较高。高收入消费者受其社会地位的影响，在购物时也期望商家能给予其特殊的关照，比方如售前服务和售后服务方面等等。我访问过许多消费者，他们一致认为，购物时他们最重视的是商家的服务态度。

(二)低收入消费群的消费行为及心理特征：

1、注重价格。很多人都有过手头拮据的经历，没钱的日子，他们总不得已掐算着一分一厘的支出。对低收入消费群而言，在这方面表现得尤为突出。用最少的支出满足尽可能多的消费需求是他们最为“奢侈”的美好愿望。在调查中，我发现商场的特价处，大多数是低收入群。因为对他们来说，低价是实惠。很多外面大城市的超市就以这样的实惠吸引了众多的市民。

2、注重质量。目前，城镇里的低收入群中。在调查中，我发现他们的消费习惯远远不同于农村消费者。他们已经具有了消费过程中的自我保护意识和对健康生活、营养饮食的追求。即使他们为了节俭而去购买肉菜市场里的低价肉菜，但他们仍然担忧肉菜的质量，并渴盼“放心肉菜”的到来。因为质量是实在，东西在便宜的同时还要中用、中吃。

3、购物数量少，购物频次多。下岗工人尤其是其中的家庭主妇，生活很有规律，每天基本上是按时起、按时睡，按时买东西，按时看电视……他们的单次购物数额很小，但是购物频次很多，有时一天就会发生数次购买行为。

六、超市市场调查目的及内容：

做好市调，提升竞争力～～一次好的市调，可以提升本身的竞争力，掌握自己的发展方向，了解竞争者的动态，做到知已知彼，百战不殆。

零售业，一个商品平凡不能平凡的商品交易场所，她带给的人们的一些期望，没有负于其它行业。如何在这一块新型的圣地发挥商品的潜能，如何驾驭商品的成功之帆?这就要学会如何做到商品正确市场调查。

七、商品分类：

1、主妇商品，这种商品的价格如有轻微的变动有些顾客即有相当的关注。顾客对这种商品的价格敏感度最高。同时在销售时应注意此类商品的质量。例：生鲜的商品更应注意鲜度及陈列的量感，妈妈菜蓝商品是每家店以生鲜为主，一般是用来吸引顾客，走低价位及市场鲜度较强的商品，此类商品市调时要非常注意价格的幅度。

2、红色商品：顾客对此类商品的价格敏感度次之，这一类商品销量一般比妈妈菜蓝那一类商品销量大，价格也一般比妈妈菜蓝商品高些。此类商品一般都适应中层消费者。所以对此类商品要注重品牌及质量，这种商品也称之为价格商品，畅销品排行榜上经常有此类商品。绿色商品：顾客对绿色商品的价格敏感度最低。

3、市调完商品后要做商品的整理，要将营业额商品、毛利商品、敏感性商品、季节性商品、形象商品区别，做一次整理。包括排面和价格。

一次完善的市调你会注意到我们的很多商品属于畅销商品还是属于滞销商品，可以让你在最短的时间里调整你的商品。

市场调查表明：客户十分重视产品的质量，重视产品的价格，我个人认为市场潜力还有的，如果加大宣传，使人们的消费观念改变～～消费就等于让社会发展，适度的消费能够促进社会经济的发展，使社会进步;所以通过多种手段和广告宣传，让人们改变以前封建的思想，是非常重要的，也是当务之急。超市的销售产品要丰富多彩。

八、产品与服务：

产品方面：

(一)产品分类：

1、 大分类的分类原则：

在超级市场里，大分类的划分最好不要超过十个，比较容易管理。不过，这仍须视经营者的经营理念而定，业者若想把事业范围扩增到很广的领域，可能就要使用比较多的大分类。大分类的原则通常依商品的特性来划分，如生产来源、生产方式、处理方式、保存方式等，类似的一大群商品集合起来做为一个大分类，例如，水产就是一个大分类，原因是这个分类的商品来源皆与水、海或河有关，保存方式及处理方式也皆相近，因此可以归成一大类。

2、中分类的分类原则：

a、依商品的功能、用途划分：

依商品在消费者使用时的功能或用途来分类，比如说在糖果饼干这个大分类中，划分出一个“早餐关连”的中分类。早餐关连是一种功能及用途的概念，提供这些商品在于解决消费者有一顿“丰富的早餐”，因此在分类里就可以集合土司、面包、果酱、花生酱、麦片等商品来构成这个中分类。

b、依商品的制造方法划分：

有时某些商品的用途并非完全相同，若硬要以用途、功能来划分略显困难，此时我们可以就商品制造的方法近似来加以网罗划分。例如：在畜产的大分类中，有一个称为“加工肉”的中分类，这个中分类网罗了火腿、香肠、热狗、炸鸡块、薰肉、腊肉等商品，它们的功能和用途不尽相同，但在制造上却近似，因此“经过加工再制的肉品”就成了一个中分类。

c、依商品的产地来划分：

在经营策略中，有时候会希望将某些商品的特性加以突出，又必须特别加以管理，因而发展出以商品的产地来源做为分类的依据。例如：有的商店很重视商圈内的外国顾客，因而特别注重进口商品的经营，而列了“进口饼干”这个中分类，把属于国外来的饼干皆收集在这一个中分类中，便于进货或销售的统计，也有利于卖场的演出。

(二)、小分类的分类原则：

1、依功能用途分类：此种分类与中分类原理相同，也是以功能用途来作更细分的分类。

2、依规格包装型态来分类：分类时，规格、包装型态可做为分类的原则。例如：铝箔包饮料、碗装速食面，都是这种分类原则下的产物。

(三)、以商品的成分为分类的原则：有些商品也可以商品的成分来归类，例如100%的果汁，“凡成分100%的果汁”就归类在这一个分类。

(四)以商品的口味做为分类的原则：以口味来做商品的分类，例如“牛肉面”也可以做为一个小分类，凡牛肉口味的面，就归到这一分类来。

分类的原则在于提供做分类的依据，它源自于商品概念。而如何活用分类原则，编订出一套好的分类系统，都是此原则的真正重点所在。

超市服务方面：

超市服务在市场经济条件下，显示出强大的生命力：

1、服务对现有商品销售起到强有力的促进作用。超市在销售商品时，需要提供给消费者各种各样的服务，比如解答消费者的疑问，为消费者讲述有关商品制作，使用方法或保养知识等，这些服务会在一定程度上帮助实现销售。

2、服务能将消费潜在需求转化成现实需求。据国内一家权威机构对于深圳地区的消费者购买行为调研报告显示，到超市购物的消费者中，只有40%的顾客是预先有购买计划的，而另外60%的顾客没有预先计划。由此可见，充分刺激消费者的潜在购买欲望，能够大幅度增加超级市场的销售额，服务所起到的作用绝不可小视。

做销售这种经营服务是一种长期性的服务，关键是不能欺骗消费者，不能短斤缺两的，欺骗了消费者的生意是不会做得长久的;关键是要得到消费者的依赖。

九、员工及岗位设置：

设立两名收银员(熟悉电脑相关的操作)，服务员多名，搬运工几名等等。

十、经济可行性分析：

1、投资估算：租店铺投资10万元，室内装修4万元，货架及其他设施6万元，入货20万元，雇佣员大约5万元，周转资金10万。总投资55万。

2、成本控制(每月)：租金20xx元，人员工资大约7000元，按不同的级别不同的工资，不可预见费1000元。

小计每月成本约：10000元。

3、营业额预测

本人短时期的计划营业额(见下表)

-------------------------------------

月均营业额(元)季度营业额(元)

-------------------------------------

第一季度 15000 45000

第二季度 17000 51000

第三季度 18000 54000

第四季度 18000 54000

-------------------------------------

小计：年营业额为2040000元。

月均营业额：17000元。

4、盈利能力(月)

营业额～成本=营业利润

17000-10000=7000元

年利润：7000×12=84000元

5、投资回收期：

投资回收期：550000/7000=78.57个月≈6.五年

十一、如何切入市场：

由于本地超市很少，依靠知名度进入市场并无多大的壁垒。相反，尽量接近顾客，引导顾客享受绿色产品，享受优质的服务和实惠的价格是本超市的当务之急，所以要采取以下措施做好宣传广告：

1、开业前期，通过邮政广告公司发入大量宣传彩页，通告社区居民，到各小区内做电梯广告，到公共场所张贴广告。

2、开设一些购物券和一些会员卡，从中得到优惠。

3、在节假日开展优惠活动，及投奖活动。

十二、企业定位：

如果超市业的产业定位不明确或未能找到真正的利基点，很容易就会被其他新兴业态取代;同样的，经营超市的业者，若没有清楚的定位，也很容易被同业淘汰出局。超市企业的定位必须要让其能在众多竞争者之中脱颖而出，且在消赞者心中占有一席之地。一般而言，定位可从“产业特性”、“目标市场特性”、“竞争者特性”、及“本身条件”四方面来衡量，以决定最适于企业本身发展的利基点。

(一)、产业特性：

1、超市注重品项齐全，可以提供消费者日常所需的食品、日用品，以满足其一次购足的需求。

2、超市强调合理的价格，以提供大众化、丰富性商品为主。

3、超市强调距离方便，是提供给邻近居民的良好购物场所。

4、超市强调服务，除提供轻松、舒适的购物环境外，超市亦会提供商品资讯、料理方法等，以便不太会料理或料理时间不足的家庭主妇应用。

(二)、目标市场特性：

1、对商品知识或料理方法不太了解的消费者。

2、追求新鲜、卫生、品质良好且对价格较不敏感的消费者。

3、所得水准或教育水准较高，较喜欢尝试新事物或追求时髦者。

4、较注重购物环境舒适感的消费者。

5、女性多于男性，且年龄大多在十八岁～五十五岁之间。

6、单身在外者。

7、喜欢闲逛比较的消费者。

(三)、竞争者特性：

1、强调价格导向，低价销售。

2、强调本身具有生鲜处理技术及鲜度管理技术，可维持生鲜商品的品质。

3、所有产品都品项齐全，或在某些类别品项上特别齐全。

4、强调某些类别商品的特色，例如：新鲜、产地直销、直接由国外进口、新奇、稀有、特殊口味、特别用途等。

5、可提供额外的服务，如送货服务、免费停车、代客送礼等。

6、可提供特别的金融服务，如现金预付卡、会员卡、贵宾卡、礼券、提货券等。

7、强调卖场气氛及促销活动的活性化。

8、强调高格调的整体形象

9、强调能提供新的商品知识及新的料理方法。

10、强调连锁经营，距离住家很近。

11、提供购物时间的方便，如提早上班或延长营业时间。

12、强调可提供选购多样礼品。

13、积极参与公益活动。

(四)、本身条件：

1、经营理念。

2、财务资金能力及运用状况。

3、专业管理技术。

4、企业知名度与形象。

5、后勤补给能力。

十三、经营目标：

1、根据市场预测，开业后尽力完成日均净盈利400元左右，月盈利120xx，年盈利达13万元左右。开始一两年先稳定市场，打出名誉和信用度，稳定客户稳定营业额，稳定企业动作机制。

2、四五年后以发展为主，在三个方面尽力发展：发展散户;发展团体客户;发展会员卡客户;此时月盈利力争达到18000元，年盈利达20万以上。再过不到三年后可回收投资的55万元，即可回收成本。

十四、开业行动计划：

1、大学毕业后先出来工作挣钱，至少五年。

2、在工作的过程中，要不断地学习关于经营超市方面的知识，以便更深入了解市场的趋势。

3、尽量找合作伙伴，因为这个项目是比较巨大的，而且是有风险的。

4、筹借资金，主要是向银行货款和向朋友借(无利息)。

5、走访社区联系客户，了解客户的需要。

6、租赁店铺，室内装修。

7、进货准备开业，加强开业前的有效宣传。

8、正式开业，开业那天搞一个现场优惠活动。

**如何写企业党支部年度工作计划度六**

安全是效益的保证，安全是幸福的源泉。

气泻于针孔，祸始于违章。

反违章、除隐患、保安全、促生产。

秤砣不大压千金，安全帽小救人命。

人人保安全，处处是春天。

遵章是幸福的保障，违纪是灾祸的开端。

安全是的节约，事故是的浪费。

遵章守法，关爱生命。

人人讲安全，安全为人人。

施工不违章，安全有保障。

疏忽一时，痛苦一世。

安不忘危，乐不忘忧。

实施安全生产法，人人事事保安全。

安全创造幸福，疏忽带来痛苦。

一人违章，众人遭殃。

麻痹出事故，警惕保安全。

生产必须安全，安全促进生产。

安全来自长期警惕，事故源于瞬间麻痹。

我要安全，我懂安全；从我做起，保证安全。

完善规章制度，遵守安全规程。

井下透水有预兆，十种现象要记牢。

安全责任重于泰山，人民利益高于一切。

传播安全文化，宣传安全知识。

绳子断在细处，事故出在松处。

祈求别人关爱，不如自我保护。

关爱生命，关注安全。

安全二字值千金，疏忽大意悔终身。

安全规程系生命，自觉遵守是保障。

宁绕百丈远，不冒一步险。

企业效益是空谈，离开安全抓生产。

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！