# 美团招商工作计划(推荐13篇)

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-23

*美团招商工作计划1加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。下面是我个人具体的工作计划：1、对承保...*

**美团招商工作计划1**

加强业务管理工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是公司生存的基础保障。因此，在20xx年里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。下面是我个人具体的工作计划：

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过\*\*年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在\*\*年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在\*\*年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

**美团招商工作计划2**

20\_\_年，是公司业务寻求创新发展，南分争取扭亏的一年，也是本人需要进一步深入学习业务知识、充分了解市场、拓宽思路的一年。现就20\_\_年工作思路及措施汇报如下：

(一)工作思路

1、协助领导工作，努力完成金融》物流任务指标。

2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。

3、加强团队建设，为业务发展做好准备。

4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

(二)具体措施

1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方坚持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，经过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节俭雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

经过实践验证现有组织机构的合理性，必要时候做出适当调整;加强人员管理，对编制及时调整，到达控制人员成本的目的;进一步加强人员队伍建设，经过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员;细化管理，经过鼓励带动、职责细化等方式提升人员进取型，提高工作效率;与现有人员进行充分沟通，对于进取肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，经过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要经过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。

以上是本人对于20\_\_年工作的总结及20\_\_年的工作计划。进入20\_\_年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。在今后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长!

**美团招商工作计划3**

市发展改革委始终高度重视政协提案办理工作，把提案办理工作作为听民声、纳民智、惠民生的重要途径，作为强基础、提业务、促发展的有力抓手，圆满完成了今年政协提案办理工作。现将有关工作情况汇报如下。

>一、基本情况

20\_年，根据政协提案管理办公室安排，市发展改革委承办政协提案41件，主办3件，分办38件，已全部在规定时间内答复，并将书面答复寄送每位政协委员。

市发展改革委承办的政协提案涉及物流业发展、夜间经济、新能源发展、节能减排、重点项目建设等方方面面，都真实反映了我市实际情况，提出的建议具有针对性和前瞻性，我们在具体工作中进行了借鉴和采纳，对工作的开展具有很强的指导性。

>二、主要做法

>（一）建立“三个机制”，夯实建议办理基础

始终坚持把做好政协提案办理作为重要政治任务，加强制度创新，提升服务效能。一是建立提案交办机制。对政协提案办理工作，建立主要领导直接抓、分管领导具体抓、负责科室实际干的工作机制，列出任务清单，明确责任主体，定期调度情况，形成从接收交办到办结反馈环环相扣的工作流程，有效提升了政协提案办理工作的制度化、规范化水平。二是建立督办考核机制。进一步加大督办考核力度，将政协提案的办理列为全委重点督办事项，建立了统一编号、领导签批、科室落实、办公室督办、回复销号的工作流程，确保提案早处理快回复。修订全委绩效考核办法，与承办科室单位和工作人员年度考核挂钩，进一步提高提案办理工作的积极性主动性。三是建立对口联系机制。积极对上汇报衔接，密切与市政协各专委会的联系，加强同各^v^、工商联及无党派人士的沟通与交流，面对面听取真知灼见，有力提升了决策的科学化、民主化水平。

>（二）强化“三个提升”，提高建议办理水平

始终坚持把政协提案办理作为检验发改干部作风的试金石，突出严、实，做到快速、高效。一是提升沟通协商水平。坚持协商办理，变“文字交流”为“电话交流”“面对面交流”，接到提案后，第一时间与委员取得联系，了解委员提出提案的来由，共商解决办法。今年以来，我委办理的41件政协提案，代表满意和基本满意率保持100%。二是提升调查研究水平。根据政协提案的内容，各承办科室和单位坚持立足工作实际，加强调查研究，克服了“闭门造车、文来文往”的现象，注重解决问题，有效把办理重点从“办文”转到“办事”上来，力求通过办理一件政协提案，解决一批类似问题，推动一个方面工作。三是提升提案回复质量。在全委成立政协提案回复专班，对各项回复内容进行严格审查，确保回复内容针对性强，言之有物。在形成回复意见过程中，注重加强与委员沟通协商，认真听取意见建议，及时补充完善，力争做到答复全面、落到实处。

>（三）做好“三个结合”，确保建议成果落地

一是与业务工作相结合。加快实现政协提案办理由“纸上”向“地上”的转变，将建议充分吸纳到业务工作中，在工作中取得成效。二是与改革创新相结合。充分吸纳市政协议政成果，推动上升为市委、市政府决策，切实将委员智慧转化为推动临沂发展的具体举措。三是与重大决策相结合。把重大决策、重大规划征求委员意见作为必经程序，充分吸纳市政协的相关建议，增强重大决策、重大规划的前瞻性、科学性和可操作性。

>三、存在问题和下步打算

我们的工作中还存在一些不足，对提案落实情况的跟踪回访还需进一步强化。下一步，我们将不断总结提案办理工作的经验和不足，进一步创新工作方式，扎实工作，把政协提案办理作为获取政策建议、方式方法的重要途径，把解决人民群众关心的实际问题作为转变政府职能工作的出发点和落脚点，积极汲取提案中的优秀成分，将建议转变成政策或制度安排，不仅做到提案办理“件件有着落，事事有回音”，更要“件件有结果、事事抓落实”，切实把委员反映的社情民意真正落实到实际工作中去，充分发挥参谋助手作用，助力我市经济社会高质量发展。

**美团招商工作计划4**

在充满挑战的工作中不知不觉已经工作了近两个月，回顾这两个月的工作历程，虽然在以前的工作中也有接触过招商，但是比起现在的工作内容中，还是发现有更多的内容需要再加强实践和深入学习，根据现阶段的内容，我把自己工作中遇到的需要改善的内容点进行了总结：

一、招商品牌量的积累

之前一直接触的属于全百货业态，工作中市调多是针对货品、活动、人员。招商方面资源也相对不集中，各类都有一点，但是也基本不全，加之都是站在成熟商场的基础上进行招商，业绩和未来发展趋势相对直观，所以对于品牌客户相对有一定吸引力。从品牌资源量的累计方面相对比现在要小很多。

二、招商品牌沟通

由于现在招商的项目属于全新的商圈，全新的城市综合体，商户多数更熟悉昆明市场，投资也比较谨慎，所以就更需要我们的介绍让商户了解市场、项目、发展前景，打破对我们商圈原有的印象，建立信任感。

三、品牌位置的搭配

我们的项目，资源搭配和定位都比较明确，但是对于我来说，在品牌落位和周边品牌的搭配方面，也是需要我在通过市调中多看、多想中逐渐沉淀的，因为在以前接触的招商中，出现空位，明确品类就可以去按品类找品牌，但是对于现在的项目，更多被限制的并不是品类，而是适合，品类只要和项目定位适合，和周边规划搭配，就属于适合的，所以资源方面相对开放，就要善于思考和提出自己的想法。

四、施工细节和工作流程的熟悉

工作流程虽然已经接受过培训，但是实际操作中依旧会遇到有不熟悉的情况。同时工地虽然也带品牌顾客去过多次，但是针对后期施工中会遇到的问题，自己却心里没底。通过20xx年的工作，自己所欠缺的问题点也已经明确，接下来20xx年我也将针对问题逐一改善：

一、加强品牌资料的收集

二、品牌的沟通

通过资料收集后的品牌，只要是没明确拒绝的，多保持沟通，让对方对我们的项目由不了解、不感兴趣达到了解、接受，考虑等过程。同时，通过沟通中，多思多想，提高自己业务洽谈水平，沟通方面多培养自己的引导技巧，传递项目优势点和对方兴趣点，多关注市场，提高自己专业知识的累计。

三、流程和进场施工细节方面的学习

由于项目为20xx年开业，其中有许多品牌涉及到施工进场，流程方面也有许多细节需要招商人员进行协调和处理，所以在自己往后接触的过程中，一定做好笔记，牢记所涉及的细节方面问题，保证处理过一次的不会忘记，能顺利处理第二次。

我清楚自己还存在很多的不足与缺点，需要不断的学习，要时刻以更高的标准衡量和要求自己的工作状态，进一步提高自我认识。无论在什么岗位我要始终以饱满的热情对待自己的工作，勤勤恳恳、尽职尽责、踏踏实实的完成自己的工作任务。重要的是自己在这样的工作岗位上、有这样的工作机会，是领导信任和支持的结果，正因如此，我将更加珍视自己的岗位，也希望领导和同事们一如既往的给予我指导和帮助，我也将加倍努力，争取更大的进步。

**美团招商工作计划5**

一、本周工作回顾：

1、建立了精简可行的部门架构，编撰并不断完善部门工作内容、部门工作流程、管理制度。同时，协同房产事业部的其它部门建立了较为科学的部门之间的交集性工作流程。

2、通过对各种渠道收集到的相关资料和数据的整理，对当前房产市场进行了翔实的市场调查和市场分析，为项目的市场定位提供了充分的数据支持;独立完成了《项目市场定位和分析报告》，并进一步确定了项目开发计划。

3、通过对房产市场背景及前景的解析，主持并撰写完成了房产事业部的《发展策略和定位分析报告》。为部门的进一步拓展和提升建立了基础。

4、寻找、考核、并协助相关部门和上级领导确定了在各阶段工作进程中所需要的协同合作单位，并且一直有条不紊的和各协同单位开展着阶段性工作。

5、和本部门工程部负责人考察了本地及国内具代表性的房产开发项目，为本项目的开发工作及部门未来发展定位提供了详实的资料和数据。

6、配合工程部的工作，为项目设计、施工、前期筹建等提供必要的数据支持、分析及其它需配合协调的工作。

7、项目前期报建的工作准备和开展，并根据项目进展逐步建立和融洽与各相关政府职能部门的工作关系。

8、根据工作进程逐步建立了部门人事档案和其它工作档案及管理制度，制订了《营销部管理制度》。为将来的部门行政工作开展打下了良好的基础。

9、通过不断的分析和调整，协同策划并确定了项目名称、以及项目品牌的建立和发展思路。

10、协同工程部测算项目开发预算、提交项目销售预算。为项目成本控制提供数据支持。

11、制定项目销售团队建立计划，并编制完成销售培训教材。

12、上级领导安排的其它工作。

二、分析促成工作的正面因素：

1、能及时调整工作思路和工作方法，集思广益的不断摸索和改进工作思路是促成本部门工作能较为顺利开展的重要因素之一。

2、加强部门员工的工作过程管理，重视工作实效，分工明确的同时讲究协调配合。

3、营造活跃、和谐的工作氛围，注重把控并适时调整员工的工作状态，使部门员工始终保持积极的工作心态。

4、积极面对问题并及时处理和解决。我们依据“轻重缓急”程序，并坚持采用“以公司利益为原则，以有效依据来处理”的指导思路，及时化解工作中出现的各种问题。

**美团招商工作计划6**

一、项目介绍

要用简练的语言对项目进行描述，即说明贷款目的与用途，项目盈利能力，还款预期等，提高项目可信度。

二、目录一览表

(一)经营状况

1.企业经营状况介绍

2.市场预测

3.基础设施介绍

4.市场竞争态势与对策

5.项目盈利能力预测

6.贷款运用与预期效果

7.总结与说明

(二)财务数据分析

1.资金来源与运用

2.设备清单

3.资产负债表

4.收支\*衡分析

5.收入计划

(1)三年期汇总损益表

(2)第一年按月现金流量表

(3)损益表说明

(三)辅助文件

三、正文(略)

正文部分按“目录一览表”组织编写，但要注意几个问题：

1.要把企业由小到大的发展经历概述放在前段

即要突出经营业绩，展示各种荣誉，在同行业所处的优势地位，项目的特点及企业今后发展前景。

2.市场预测编写

这部分编写先对整个市场状况介绍给对方，然后论述本项目在市场中的地位和发展趋势，作到三符合，一要符合国家产业政策，二要符合技术的领先性和发展趋势，三要符合可行性和可操作性。

3.市场竞争态势与对策编写

如果您是面向全国市场，要把同行业中主要竞争厂家作以对比分析，包括生产规模、产品类别、主要市场分布及市场份额等。

4.贷款使用与预期效果编写

这部分主要说明资金投向与资金回笼，即借款是用于购买设备、技术、铺面，还是进行基础设施建设，还是增加流动资金，扩大经营规模;投资预期效果如何，如何还贷等问题。

5.资金来源

项目资金不可能全部由银行解决，您必须有一定自有资金投入，借款可申请1/3-1/2，为保证资金安全，您必须有财产低压或担保。

6.财务分析

必须由专业人员编写，不可简单应付，而却应有相关的附表。

7.辅助文件

应包括：

(1)项目建议书或可行性研究报告

(2)\*有关部门批复文件

(3)技术或专利应有相关证书等文件

(4)企业资信证明

(5)营业执照及纳税证明

(6)其他，如土地证、环保等文件。

四、撰写项目融资计划书误区：

项目初期往往是模糊不清的，通过慎密的创业投资策划和专业商业计划书的撰写，可以使一个完整可行商业计划跃然纸上，在撰写商业计划书时容易引起以下三个误区。

误区一：许多创业者在融资的过程中，往往忽略商业计划书所起的重要作用。而把大量精力和时间放在找关系寻资金上。即使碰到了感兴趣的风险投资人，也往往因准备不足而错失良机。

误区二：商业计划书简单化与过度追求包装。有些人把商业计划书视同与一般的工作计划和项目建议书，重视不够。而有的人则过分追求商业计划书的包装，使之水分太多，经不起VC/PE的考察。

误区三：商业计划书是写给VC/PE的。很多人认为商业计划书写的好就能拿到风险投资。殊不知商业计划书并不只是写给投资商的，也是写给自己的。

五、项目融资计划书主要编制内容：

资金规划：资金即指初次创业的钱从那里来，应包括个人与他人出资金额比例、项目投资┅等，这会影响整个事业的股份与红利分配。另外，整个创业计划的资金总额的分配比例，也应该记录清楚，如果你是希望以创业计划书来申请贷款，应同时说明贷款的具体用途。

阶段目标：阶段目标是指创业后的短期目标、中期目标与长期目标，主要是让创业者明了自己事业发展的可能性与各个阶段的目标;

财务预估：详述预估的收入与预估的支出，甚至应该说明事业成立后前三年或前五年内，每一年预估的营业收入与支出费用的明细表，这些预估数字的主要目的，是让创业者清晰计算利润，并明了何时能达到收支\*衡;

行销策略：行销策略包括，了解服务市场或产品市场在哪里;销售方式及竞争条件在哪里;主要目的是找出目标市场的定位;

可能风险评估：这一项目指的是在创业过程中，创业者可能遭受的挫折，例如：景气变动、竞争对手太强、客源流失┅等等，这些风险对创业者而言，甚至会导致创业失败，因此，可能风险评估是创业计划书中不可缺少的一项。

其他：包括创业的动机、股东名册、预定员工人数、企业组织、管理制度以及未来展望┅等等，这些都是商业计划书必须明确撰写的内容。

项目融资计划书可以帮助很多创业者记录实现许多创业的构想、内容，能帮助创业者规划合理成功的蓝图。而整个商业计划书如果详实清楚，对创业者或参与创业的伙伴而言，也许能更达成共识、集中力量，能帮助创业者进一步走向成功。

**美团招商工作计划7**

按照全市消防安全工作会议精神及要求，结合我局实际现制定我局xxxx年消防工作计划如下：

一 进一步强化消防安全制度建设，确保档案馆绝对安全。

二 进一步完善火灾预案及演练计划。

三 加强对所完成的工作做好详细的记录，特别是上级所部署的工作，要有 会议记录 工作部署计划 实施的详细记录等。

四 做好全年及节假日的消防安全工作，成立安全巡查组，不 定期对消防安全进行检查。

五 对全局(馆)干部 职工和门卫 夜间值班人员进行一到二次消防安全教育培训，搞一次灭火实战演练。

六 定期对感烟自动报警系统进行检查 维护。

七 对过期灭火器进行充装或购买新灭火器。

**美团招商工作计划8**

一、加强业管工作，构建优质、规范化的保险服务体系

承保是保险公司经营的动力源，是风险管控、实现经济效益增加收入的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20\_\_年度里，公司将强化业务管理工作，提升承保风险管控能力。

1、对承保业务快速高效地进行审核，利用风险管理技术及合理的定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务情况进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

经过去年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，20\_\_年里将严格规范工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行热情、周到、优质、高效的服务宗旨，坚持主动、迅速、准确、合理的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

**美团招商工作计划9**

根据区政府要求，现将农林水务局上半年工作情况和下半年工作计划简要汇报如下：

>一、上半年主要工作及措施

（一）农业产业结构不断优化。

通过区农业产业结构调整奖补政策引领，我区已全面退出传统农业，农作物以花卉、蔬菜、瓜果等经济作物为主。目前全区包括本地和引进大小农林企业共120余家，完成土地流转万亩。全区农村地区设施农业基地达万亩；苗木花卉和经果林基地达万亩。

（二）大力推进美好乡村建设

以项目建设为支撑，以乡村环境整治为重点，积极推动美好乡村建设的不断深入发展。主要是：一积极推动村庄改造工程；二扎实推进农村环境连片整治工作；三着力打造“艺术村”；四兴建高标准竞技场地；五开展美好乡村结对帮扶工作。

（三）全力抓好食品安全

一是强化农产品检验检测。利用两个乡镇农产品质量安全监管站，对辖区内的蔬菜瓜果进行抽检和监管；二是强化农产品质量监管。不定期地对辖区内生产的蔬菜进行监督和检查，对主要蔬菜基地实行台帐管理，建立可追溯制度，对农产品质量安全采取源头控制，禁止违禁农药使用，经农业部抽检农产品质量安全检测合格率达到，优质农产品比重逐年上升；三是加强对畜、水产品市场的监督管理，组织了3次市场检查。

（四）严防秸秆、垃圾、树枝焚烧

坚持和完善了“六项”工作制度，投入资金共50多万元，人力400多人，发放通告5000份，张贴标语、挂横幅40多条，安排宣传人员24人，宣传车辆5台，出动宣传车辆100多台（次）；开展联合督查4次，巡逻检查43次，开通值班热线，坚持24小时值守，圆满完成了市里要求的秸秆禁烧工作“三不”目标任务。

（五）落实支农惠农政策

通过向上级部门积极争取，共发放龙头企业补贴、农资综合直补、粮食直补、设施栽培补贴等资金共计371万元，资金全部发放到位；申报皖优农产品进超市、农机购机补贴等10个项目，预计能再争取惠农资金100多万元；同时，根据区农业产业结构调整奖补政策，对2102验收合格的农林企业实施奖补，20\_年区级农林产业项目奖补资金涉及企业100户，共计万元已全部发放到位；省级奖补资金40万元、市级奖补资金万元，均已发放到位。

（六）推进清洁小流域项目和环巢湖生态修复工程二期工作

区生态清洁小流域建设作为省第一个清洁小流域项目，省水利厅和发改委以皖水保〔20xx〕104号文件予以批复，第一批经费360万元已进入区财政帐户。其中东瞿水库生态清洁小流域建设项目根据方案要求，通过招标，确定由上海聚隆绿化发展有限公司负责项目实施，该工程已于5月正式开工。上游xx12米河道现已拓宽结束，且河道中游段岸坡的行道树也已修剪结束。目前，正进行生态护坡及景观苗木栽植工作，驿站土建也在开始建设。省本年度。

环巢湖生态修复工程二期项目位于区西北部，包括在董铺水库北部胡大等村岸边约711亩的生态湿地建设；东瞿水库等9条总长约公里的河道进行整治，计划投资万元，目前已完成前期相关工作，设计单位正在进行初步设计编制。

（七）扎实做好动物防疫工作

今年春季以来，共安排禽流感疫苗 21万毫升，口蹄疫疫苗3万毫升，猪瘟疫苗2万头份、猪蓝耳病疫苗万毫升，集中防疫猪、牛等大牲畜万头，防疫家禽万只，禽流感、口蹄疫、猪蓝耳病、猪瘟等四种国家重大动物疫病的免疫率100%，免疫合格率一直保持90%以上，远远超过国家规定的标准，处于全市领先地位。

（八）落实移民政策

按照省水库移民管理局文件精神和市移民办的部署，组织对水库直补农村移民人口进行更新，经过核定，确定我区20xx年大中型水库农村移民后期扶持人口为xx77人。目前， 20\_年第四季度、20xx年第一、二季度直补人口资金共万元已发放完毕。非农户口水库移民后期生活帮扶20xx年第一、二季度帮扶资金共万元已发放完毕。目前正在开展20xx年非农户口帮扶工作的年审工作。

>二、下半年重点工作及措施

（一）继续推进农林业产业结构调整

以市、区奖补扶持政策为基础，加大招商引资力度，重点针对农林业产业龙头企业、设施栽培、特色农产品、农民专业合作社、农业固定资产投资、农田基础水利建设等项目进行一定的资金奖补，促进现代农林产业的不断提档升级。

（二）全力做好美好乡村建设任务

继续加大工作力度，以项目建设为中心，以完善配套设施建设为重点，重点抓好中心村环境整治、农民休闲娱乐设施建设、生态产业发展等项目，着力打造好两条美好乡村建设精品旅游观光路线，为发展休闲旅游观光农业夯实基础。

（三）抓好农业重点项目实施

做好今年新建的农业项目的技术指导和服务工作，合理安排蔬菜瓜果生产，抓好三十岗乡天宝园林的12000平米、润果蔬合作社6000平米和大杨镇安农大科研基地10000平米的蔬菜花卉育苗中心建设任务，做好今年新建500亩设施蔬菜大棚的目标任务，下半年引进走马岗生态农业园项目，计划在三十岗乡崔岗村建设200亩蔬菜设施大棚、300露天蔬菜、1000亩苗木花卉等；在大杨镇十张村引进百年青园林绿化有限公司，计划新建200亩设施大棚，全部生产优质无公害蔬菜瓜果。

（四）推进农业产业化发展

着力打造农产品品牌，积极做好省农展、上海农展、市农交会等大型活动的参展工作；做好农业产业化龙头企业对接和资金扶持工作，积极申报省、市级农业产业化龙头企业；加大对现有“三十岗”牌西瓜、“正光”蔬菜、“王仁和”米线、“悦康”鸡蛋等品牌的开发力度，进一步提高我区名优农产品、绿色食品的知名度和市场占有率。通过已建立的瓜果、蔬菜、蔬菜、苗木等11家合作社，积极发展定单农业，扩大产品向省内外乃至国内外的销售渠道，扩大合作组织的影响力，增强为农民搞好产前、产中、产后服务。产业化项目上，适时推进安琥鑫隆粮油公司7000平方米的市粮食应急加工基地等4个产业化项目建设。

（五）加强农技服务推广和农产品质量监管

做好农技服务推广体系工作。按照省、市文件要求，在两个乡镇强力推进农机服务推广体系建设，计划在8月份完成采购任务，9月份全部完成该项工作。加强无公害农产品认证和质量安全整治工作，在现有无公害农产品和绿色食品认证的基础上，下半年再增加5-8个无公害农产品认证和3个绿色食品认证；把好种植产品质量源头关，对辖区内生产的农产品和销售的农资进行监督和管理，禁止出现禁用农药和添加剂的使用，指导基地和园区采用标准化生产。

（六）做好生态清洁小流域项目和环巢湖生态修复工程工作

按计划节点推进东瞿水库治理生态清洁小流域建设项目，完成全年生态清洁小流域建设计划。环巢湖生态修复工程项目工作中，积极与市水务局和设计院对接，把我区涉及董、大水库水源地保护的整治设想纳入环巢湖生态修复工程二、三期项目中，为我区水环境治理工作争取项目和资金。在市水务局牵头下按计划开展环巢湖生态修复工程工作。

（七）扶贫工作稳步推进。

按照市委、市政府扶贫开发的总体部署，积极长丰县扶贫办联系落实扶贫帮扶工作，按照区政府要求每年安排120万元支持长丰县3个重点贫困村基础设施建设，并在基础设施建设、农业产业化、工业项目、旅游产业、社会就业、招商引资、教育卫生合作、干部交流等方面实行全面合作、帮扶，切实发挥资金的杠杆作用，帮助贫困村改善基础设施，发展特色优势产业，推进贫困地区脱贫致富。

（八）稳步推进畜牧水产工作

切实做好水源地一、二级保护区内养殖业面源污染清理工作；继续狠抓动物疫病防治和秋冬季动物防疫工作，严控重大动物疫病发生；抓好市场整顿工作,确保畜禽产品安全；抓好技术人员队伍建设，提高畜牧兽医及水产技术人员服务水平；抓好科技下乡服务,大力推广新技术；抓好养殖业的科学规划。

（九）扎实做好移民工作

安全、细致地做好20xx年度非农户口水库移民生活帮扶的年审工作，及时发放三、四季度帮扶资金发放工作；继续做好三、四季度水库移民直补资金发放工作；继续做好移民来信来访，维护社会稳定；继续做好水库移民后期帮扶项目工作。

**美团招商工作计划10**

20\_年，在区委区政府的正确领导下，根据《关于交付办理区政协一届六次会议提案的通知》要求，我部加强组织领导，完善工作机制，充分沟通联系，按时高质完成全部区政协委员提案办理工作。现将具体情况总结如下：

>一、总体情况

今年我部共收到区一届政协六次会议代表提案12项，其中作为主办单位共4项，作为会办单位共8项。主办提案均已在规定时间内办结，满意率为100%。会办件已全部按要求办理，并在规定时间内送达主办单位。

>二、主要做法

（一）强化政治意识，坚持工作高标准。收到政协委员提案后，我部高度重视，及时召开会议，认真研究办理方案，并明确由部长负总责亲自抓，副部长分管具体抓，办公室负责总协调，各具体业务科室全面做好提案的办理工作，把提案办理工作作为强化政治意识的具体措施。

（三）强化求实意识，确保工作质量。对提案所涉的问题，既重视前期的调研论证，又注重实际的推进和实施，狠抓提案的落实成果。办公室明确专职负责同志进行督办，各相关业务口选派政治站位高、责任心强、业务熟练的同志具体负责提案办理工作的联络、协调和答复，促进了相互沟通，提高了办事效率。

>三、提案办理的主要成效及典型案例

区政协委员提案第20\_0032号《关于进一步加强国际经济人才培养的建议》

该提案提出加大人才引进、相关教育机构引进力度，搭建国际经济人才交流平台。

（一）针对提案中关于“加大人才引进力度。完善人才工作、生活配套设施建设，完善高端产业链条，吸引更多高端国际经济人才来到坪山”的建议。坪山区高度重视人才引进工作，一是积极实施具有比较竞争力的“龙聚坪山”人才系列政策，促进人才加速集聚，截止今年7月底，全区拥有高层次人才706人、博士人才1003人，分别是行政区成立之初时的5倍、10倍；二是大力推动产业链、创新链、人才链、教育链融合发展，着力构建“立足产业、聚焦转化、面向国际、全域创新”的创新生态体系，吸引汇聚高端经济人才等各类优秀人才；三是建立领导干部、行业主管部门、街道属地、人才专员“四位一体”的联系服务人才工作机制，形成“保姆式”人才服务体系；出台高端人才住房、服务保障等制度，集中区内住房、教育、医疗保健、文体服务等优质资源，一个入口收集、一个出口落实高端人才需求，推出“坪山人才一码通”小程序为人才提供专享服务，全方位提升人才服务水平。下一步，将全力推动人才工作、生活配套设施建设，打造优质的人才工作、生活环境，吸引天下英才汇聚。

（二）针对提案中关于“加大相关教育机构引进力度。充分发挥坪山区后发优势，引进“双一流”、国外知名的财经类、经管类院校来坪山办学”的建议。坪山区积极协助国内外知名高校来坪调研开展办学工作，近年来，协助筹办深圳技术大学、深圳师范大学；分别与香港理工大学、香港城市大学、北京中医药大学、暨南大学、希伯莱大学、巴塞尔大学等高校开展合作交流。下一步，将根据上级有关部署及高等教育发展若干意见的有关要求，进一步推动国内外知名高校来坪办学。

（三）针对提案中关于“搭建国际经济人才交流平台。联合区内各部门、各大企业、各高等院校等，打造国际经济人才交流平台，加强人才交流互动”的建议。坪山区积极搭建国际经济人才交流平台，促进国际经济人才交流互动。一是建立坪山区高层次人才协会、博士协会、海归协会，组建高层次人才微信群、博士人才微信群等，搭建实体+线上交流平台，促进包含国际经济人才在内的各类人才交流互动；二是加强区内各部门、各大企业、高校等合作交流，搭建更多国际人才交流平台，促进国际人才智力、资源等对接。三是建设坪山国际人才街区，举办国际人才话坪山、人才“EYE”坪山等系列国际人才交流活动，搭建包含国际经济人才在内的各类人才交流互动平台；同时，推动建设坪山区人才研修基地，构建面向未来、面向国际、面向转化的人才服务综合载体平台，服务于包含国际经济人才在内的各类高端人才。下一步，将聚焦国际经济人才所需所求，精准搭建更多交流平台，促进人才交流互动，营造尊重人才、爱护人才的良好氛围。

>四、存在问题及下一步工作计划

20\_年坪山区在提案办理工作中积累了一些经验，通过办理提案也有效地促进了工作，解决了一批群众密切关注的社会热点、难点问题，但距离上级领导和政协委员们的要求还有差距。问题主要在于：一是业务比较繁重，办理人手不足，督查催办还不够到位；二是个别承办科室重视程度还不够高，办理效率还有待进一步提高。

在今后的工作中，我们将不断研究提案办理工作新思路、新办法，不断提高提案办理工作水平。

一是加强调查研究。不断深入基层进行调研，掌握第一手资料，提高对提案的调查研究水平，

二是进一步完善办理机制。严格遵守政协提案的规范性要求，细化操作规范，明确时限要求，提高办理水平。

三是服务双区建设。围绕服务“双区”建设大局，将人才的引、育、留、用工作做好，把海内外优秀人才汇聚坪山，为坪山经济社会高质量发展作出更大贡献。

**美团招商工作计划11**

>第一节 概况

一、地理位置

万盛区子如文化园“开心农庄”区位于重庆市东南方，距重庆市区109公里，距綦万高速万盛出口16公里，位于万盛区金桥镇新木村，是重庆市历史名人刘子如故里，处于青山湖湿地公园库尾，

二、交通状况

重庆主城经渝黔高速、綦万高速80分钟车程；万盛城区25分钟车程可抵达子如文化园“开心农庄”，重庆主城到万盛是全高速路段，万盛城区到如文化园“开心农庄”是万金公路，路面油化(二级公路)，环青山湖公路穿子如文化园而过

>第二节 旅游资源条件

面积12\*方公，耕地面积4187亩，其中：田2977亩，森林面积3780亩，1、蚕桑700亩，(已嫁接170亩)，主要以大湾社、光明社，现养蚕170张，(正在起步)，预计来年养蚕达600张。2、制种(春不老、小白菜、白粉团)已成为我村短期经济作物，来年与市种籽公司订立基础发展项目。3、经果林(梨子)20亩，现已投产。园区内有田、有水、有山，起伏连绵的丘陵为植被所覆盖，农家住宅错落有致。

一、水资源情况

有冬暖夏凉的泉眼多处，汩汩涌出的泉水潺潺流淌，山塘数十口，清澈见底，范家山水库处在园区上位，猫洞沟水库的库容不小，最深处达8米。塘水保持了天然山泉的纯度和矿物成份。

二、动植物资源

1、子如文化园“开心农庄”绿化良好，森林覆盖率达70%以上，坐北朝南绿荫如盖的子如小学校园参天大树成为一道靓丽的风景。植物丰富，树种达数十种，其中包括桂花、圆株、苦楝、红叶青丝等珍稀物种。动物也达数十种之多，包括野猪、白鹭等野生动物，国家级保护动物也在此生息繁衍。布谷、黄鹂、相思鸟、斑雀、竹雀等鸟的声影可闻可见，板栗、柿子、枇杷、桃、李、梨、葡萄、西瓜、甜瓜、香瓜、野草莓等瓜果常年飘香，盛产花生、黄豆、红薯、高梁。

2、野生食物：大、小竹笋、蕨、椿，漫山遍野。

3、野生药物：渔秋串、金银花。

三、历史人文资源

1、重庆市历史名人刘子如故里在园区有子如陵园。

2、子如陈列馆正在规化中。

四、相关资源

1、新木寸老房子社老箐冈，是万盛一道难得的观景点，远望綦江县老爷山，俯视可乐坝田园风光，是摄影、美术写生创作的好去处。

2、五谷庙。始建于代的五谷庙，距今已有余年，与园区邻近。

3、重庆市新农村建设示范片也正在规化中。

>第三节 市场分析

一、客源市场

(一)市场范围

国内：万盛区子如文化园“开心农庄”对市场范围的界定是先区内再市内外，然后扩展到全国。

**美团招商工作计划12**

本计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结等四部分。

一.宗旨

本计划是第一个月工作开展的指导，是完成销售指标和达到个人预期目标的保证。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二.目标

1.全面、较深入地掌握我们“产品”的功能、特色和优势并做到应用自如。

2.根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，录入客户资料150家。

3.锁定有意向客户20家。

4.力争完成销售指标

三.工作开展计划

众所周知，现代销售的竞争就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们有恰恰是销售“服务”的，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

**美团招商工作计划13**

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划。工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。

工作计划书目的：规划自己的工作，争取取得更好的业绩--财富经转眼间又要进入新的一年－20\_年了，新的一年是一个布满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我特别重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。<

一、认识公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20\_奥运会带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，伴着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省闻名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省闻名商标》，承办费用达万元以上。做驰名商标与闻名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时分要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。 知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

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！