# 2024年企业经理年度工作计划表(12篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-07-18

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!企业经理年度工作计划表篇一整合综合部内部资源，提高...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**企业经理年度工作计划表篇一**

整合综合部内部资源，提高工作效率。根据服务站对综合部得调整，整合综合部得内部资源，从新确定部门内部人员工作内容，相应的进行岗位调整，明确个人的工作范围和职责。

二、部门本职工作

综合部作为服务站的核心部门，兼具着服务与管理的职能，是各部门的桥梁纽带，综合部的工作相对琐碎复杂，但主要是配合站长对服务站的各项工作进行统筹，协调各部门的工作，妥善处理好服务站的各项工作，更好的为同学们服务。

综合部工作质量的好坏，完成任务效率的高低，直接影响着各部门工作目标的实现，直接或间接的影响服务站总体工作目标的实现。因此，我部将做好以下本职工作：

1、值班考勤：

及时制定出本学期值班签到表，考勤表，以保证值班工作及时、有序地开展。同时，认真负责整个服务站值班的考勤工作，对值班情况进行详细的统计整理，而且今年会保证值班的质量，严抓签到后但不值班的这种现象，来提高工作效率!

2、文档管理：

在这一学期综合部仍由专人负责服务站日常文件的印发与管理。同时以书面和电子档两种方式进行统一及时的整理与存档。进一步规范文档格式与文件管理。做到所有公务文件具有统一格式与样板，全面实现服务站文件管理规范化，统一化。

3、事务通知：

及时传达老师及各部长的各类通知，使信息及时准确传达到各部门，方便工作正常开展。应急机制的制作与初步宣传。制作站员空闲时间表，使人力资源的调度达到化，提高服务站的工作效率。

**企业经理年度工作计划表篇二**

20xx年，在集团公司的正确领导下，在集团公司各部门的大力支持帮助下，我按照集团公司的工作精神和工作部署，以科学发展观为指导，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，认真努力做好各项工作，较好地完成了工作任务，取得良好成绩。现将20xx年个人工作情况具体总结如下：

一、加强自身学习，提高业务管理水平

20xx年，我认真学习党的十八和十八大精神，认真学习集团公司的工作精神、制度规定与工作纪律，提高业务管理水平，在思想上、工作上、行动上与集团公司保持一致，坚定理想信念，树立正确的世界观、人生观和价值观，做到刻苦勤奋工作，忠诚于集团公司，把集团公司利益放在各项工作的首位，时刻维护集团公司的利益。我培养自己吃苦耐劳、善于钻研的敬业精神和开拓创新、求真务实的工作作风，坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，认真对待每一件事，认真对待每一项工作，坚持把工作做完做好，实现工作的完美和高效，努力获得集团公司领导和广大客户的满意。

二、尽心尽职工作，完成全部工作任务

我是集团公司副总经理，负责营销中心的市场拓展、工程预算编制、合同谈判以及工程中标后项目分包等工作。我深刻认识到这些工作都是集团公司的重要工作，关系到集团公司的经济效益和长远发展。为此，我增强自己的工作责任心和工作紧迫感，按照集团公司的工作精神和工作部署，刻苦勤奋、尽心尽职工作，全面完成工作任务，取得较好成绩。

1、业务取得良好成绩。20xx年，我带领属下干部员工振奋精神、鼓足干劲、抢抓机遇、顽强拼搏、辛勤努力工作，取得良好业务成绩。20xx年度主要项目类型有大型住宅、大型商业广场、酒店、写字楼等，全年完成施工业务合同总额x万元，比20xx年增长200%;完成营业收入x万元，超额完成公司x万元的年初任务指标，实际增长x万元。20xx年业务合作除原有恒大、万达、富力地产、合生创展外，新增招商地产、高德置地、佳兆业集团、大汉集团等，与近60家高端客户建立战略合作关系。与此同时，在开发五酒店业绩上取得了突破性进展，相继中标莆田希尔顿、重庆金佛山酒店、成都君悦等项目，为我集团公司与国际五酒店品牌的合作拉开了序幕，展示良好发展前景。

2、积极拓展业务渠道。业务是集团公司生存、发展的基础和根本，20xx年我把拓展业务渠道作为工作中的重中之重，集中精力、集中时间，全力投入到拓展业务中，主要开展四方面工作：一是积极开展关系营销。努力开发“三大客户”资源，利用品牌优势对大客户资源关系从上到下贯穿延伸，从而使整个领域和整个公司发展成为我们集团公司的客户。二是积极参加展销推介会。我带领员工不定期参加一些行业展销推介会，如国际酒店论坛等，在推介会上广交朋友，建立关系，努力寻求高端客户，为我们集团公司业务发展打下坚实基础。三是积极寻找战略合作伙伴。我在继续与大型有实力的地产公司建立战略合作伙伴关系的同时，积极寻找新的战略合作伙伴。通过这些举措既可节约集团公司大量营销成本，又为集团公司积累更多的人脉关系，使集团公司的业务基础更扎实更牢固。四是实行营销方式多样化。20xx年除了巩固发展传统营销模式之外，我不断学习和尝试各种营销方式及手段，找到符合集团公司发展战略的宣传营销方式，采用差异化营销、服务营销、情感营销和体验营销等现代营销模式积极拓展业务，来满足不同客户的消费需求。随着信息网络技术的发展，开展网络营销已是大势所趋，我在积极探索网络营销的方式方法，力争做到我们集团公司先人一步，实现网络营销。

3、加强日常管理工作。管理出效益，只有不断加强日常管理，才能促进工作提速增效。20xx年在加强日常管理工作中，我着重做好四方面工作：一是建立坚强营销团队。通过一年的学习培训和实践磨合，初步建立了一支坚强的营销团队，整个营销团队积累了丰富的销售经验，充满斗志，能够齐心协力应对各种困难及突发事件，对明年业务充满信心，力争取得更大成绩。二是健全完善工作制度。我编制了相关流程及制度，制定绩效考核办法，定期组织培训，提高技术人员和营销人员的业务素质，做到技术人员能够参与业务洽谈，营销人员能够掌握专业技术知识，把整个营销中心培养成真正意义上的“技术型营销团队”，为更好地开拓业务夯实人力资源基础。三是建立材料数据库。我组织预算人员建立材料数据库，使成本核算更为准确，提高项目中标率。四是积极引进项目经理。自20xx年1月份接受项目分包工作以来，我已引进具有白金五酒店施工经验的项目经理128人，建立项目经理评估体系，为今后项目施工奠定深厚基础，确保项目合格，争创项目优良。

三、20xx年存在的不足问题

20xx年，我认真努力工作，虽然完成了工作任务，取得良好成绩，但是跟集团公司的要求和不断发展的形势相比，还是存在一些不足问题，经梳理归纳，主要有四方面问题：一是市场定位不够清晰。大而全的市场开拓模式，缺乏工作重点，加上人力资源短缺，工程管理不够到位，影响了集团公司的发展。二是品牌建设薄弱。主要是集团公司网站设计平庸，画册、宣传片内容严重滞后，与集团公司实际情况不符，使集团公司的对外形象不够靓丽，社会声誉不够上乘。三是工程管理不够到位。由于工程采取分包形式，加上管理没有及时跟进，致使工程管理存在失控现象。四是资质浪费。目前我集团公司资质已在业内处于水平，各项资质配套齐全，但由于相关技术人员配套一直未能跟上，导致没有专业人员配合，使得很多投标机会白白浪费，影响了集团公司的业务发展。这些存在的不足问题，我要引起高度重视，向集团公司提出建设性意见，与集团公司相关部门一起采取有效措施，切实加以改进和提高。

**企业经理年度工作计划表篇三**

回想自己上一个阶段的工作，因为没有提前做好工作计划，所以在工作上面特别的被动，只能走一步看一步，所以工作的时候总是显得比较仓促，同样因为没有工作计划，部门的员工工作也因为缺乏动力而对工作产生影响。所以这让我意识到，在工作中提前做好规划是多么的重要了，我要对我自己的工作进步做好规划，更要对部门的发展和管理做好一定的安排，这样在具体工作的时候才能够有预见性的敢闯敢拼。所以面对新一阶段工作的到来，我作为物业的保洁主管做了以下工作计划。

一、个人进步层面的计划

作为物业保洁的主管，自己的工作是比较忙碌的，要处理各项失误，在员工遇到困难的时候我也要前去协商，所以因为管理的忙碌而忽视了自己的工作进步。

1、要加强管理知识的学习。作为一个部门的管理者，自己的工作必须要强才能够更好地安排工作，更好地规划部门下一步的工作方向，以及在遇到突发状况的时候更好地做好员工工作的及时调度，所以新阶段工作里面，我必须要加强自己在员工管理和工作管理上面的学习，增强自己管理技巧，同时我还要更加关注员工的能力，加强对员工的了解，知道大家在那些方面比较擅长，这样在面对新工作任务的时候，才更好地安排工作，不然出现安排跳高的去参加跳水比赛这种笑话就不好了。

2、要改善自己工作管理强度过高的情况。作为一个管理者，不仅仅需要强的能力，更要学会培养人才的能力，在保洁管理工作上面，我要克制住自己什么事情都想管的习惯，要知道很多事情自己是不了解的，强行去管还容易闹笑话，所以新一阶段里面我要加强人才的培养，为部门的员工提供更多表现的机会，增强他们的工作能力，这样就能够更好地不仅部门工作的进步。

二、部门工作上面

1、吸取上一阶段工作的教训，在接下来的工作里面，要安排工作人员每一周、每一个月甚至每一个季度做好工作总结，我在了解清楚情况后，做好新一阶段的工作计划，再安排到各个小组，让他们根据计划做好细致的工作安排。

2、加强不能员工的纪律管理，在工作中督促他们的行为习惯，更好地为公司服务。

三、结束语

上一个阶段里面自己的工作是有很多没有做好的地方的，在接下来的工作当中，我必须要好好根据计划改善自己工作中的问题。

**企业经理年度工作计划表篇四**

一、建立一支熟悉业务，比较稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员。没错，先制定出销售人员个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

二、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有较强的责任心，提高销售人员的主人公意识。

三、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

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成熟业务员的档次。

四、市场分析。

也就是根据我们所了解到的市场情况，对我们公司产品的卖点，消费体，销量等进行适当的定位。

五、销售方式。

就是找出适合我们公司产品销售的模式和方法。

六、销售目标。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正!

七、客户管理。

就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买;对潜在客户怎样进行跟进。

根据我以往的销售过程中遇到的一些问题，约好的客户突然改变行程，毁约，使计划好的行程被打乱，不能完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。我希望领导能多注意这方面的工作!

**企业经理年度工作计划表篇五**

一、咬定质量管理不放牢固树立质量就是公司的生命线责任意识

1、充分发挥监理作用，要加强对监理人员管理，坚持每天早会制度。对关键环节、关键部位要及时下达工作指令和跟踪督办检查，同时参与全过程管理，做到对工程质量有预见性，及时发现、及时处理。

2、严把原材料进场关，对工程所有材料严格按要求送检，杜绝弄虚作假。

3、认真熟悉图纸，领会设计意图，发现问题及时反映或处理。

4、严格审查施工单位、监理公司上报的各项施工方案，对一些工序在施工中发现的问题并及时处理，对重要工程事项要及时汇报。

5、坚持现场巡视，对施工中未按设计图纸、施工规范、操作程序、施工组织设计的问题要坚决制止，督促改正。

6、参加隐蔽工程的验收，审查核实具体隐蔽工程的各项记录。

7、参加中间验收及竣工验收，参与审查其竣工资料，确保资料的正确性和完成性。

二、警钟长鸣不懈怠增强安全就是效益主人翁责任感

1、检查、督促各施工单位的安全管理体系的建立、安全措施的落实。

2、根据安全管理要求检查督促施工单位的现场落实情况。

3、每次工作例会要对安全管理、文明施工情况进行通报。

4、加大安全、文明施工违规的处罚力度。

5、指导、监督、检查、监理施工单位完善安全管理的各项资料。

三、成本决定成败，坚持科学管理出成绩

1、在领会设计意图的前提下，对能优化的施工方案要做好参谋，从施工源头降低工程成本。

2、认真思考，精心组织，合理调配各项施工工序，尽量控制重复施工、无效施工。

3、在审查施工单位报送的各项施工方案时，把成本控制放在重中之重，力争做到质量与成本控制的完美优化。

4、严格控制工程签证，不需签证的尽量不签证，确需签证的能少签尽量少签，同时认真核实每项签证数据，挤干虚假水分。

5、对各项工程材料的价格要认真审核，反复比较，同时在必要的情况下做好市场调查，不能让公司的利益受到损失。

6、对甲方供材料做好验收、登记、核实工作，如土方回填、管桩等。

四、服从大局，配合公司的其他工作

1、不折不扣完成工程部领导安排的其他和临时性工作，主要是基础数据的提供，各项文档整理，对外联系的函件起草或一些文秘性工作。

2、加强对监理、施工单位的横向联系、沟通、协调管理工作。

3、完成公司领导安排的临时性工作，配合其它部门的工作。

4、团结一心，齐心协力完成公司安排的工程部一切工作。

**企业经理年度工作计划表篇六**

一、优化组织施工方案，提高科学管理水平。

20\_\_年以来，自已在施工管理中，始终把科学管理，优化方案放在工程管理的首位，经常不断地在研究和探讨适合工程管理，且可操作性强的施工方案，来不断满足工程需要和甲方需求。在每次施工方案的制定中，我都是不断根据工程的特点、难点，进行多次论证，并运用科学的态度，加大组织方案的科技含量。不断延伸方案中的科学管理渠道。

1、如：\_\_住宅楼工程，建筑面积24022㎡，总高度57.25m，地下一层，地上十八层，钢筋砼剪力墙结构。质量目标为创市优工程和质量无通病示范工程，为了保工期，针对现场狭窄，周围居民楼住户多的特点，将原方案设计的基坑支护灌注桩止水帷幕，12m一根共250根，支出费用9\_\_\_\_元。改为圆型平面布置的密排水泥搅拌桩，即达到了支护桩又起了止水作用。缩短工期36天，节省投资近4\_\_\_\_余元。深得甲方满意，

在粗钢筋连接上，我采用了cabr变形钢筋套管冷挤压连接技术，比压弧焊连接法提高工效三倍。

在模板支撑工艺上，原方案采用剪力墙支模穿墙镙栓的支杆为塑料管不能拔出，这样浪费太大，经研究我们把穿墙镙栓的塑料管自行加热，制成大小头能拔出的塑料管，减去剔凿设计破损率30，还节省费用1.\_\_\_\_元。

2、原模板采用小钢模支护体系，但在开发的清水砼施工技术工程上，宜采用大模板钢木组拼体系支护，减少模板之间的缝隙，施工缝无明显痕迹，从而取消抹灰层，经涂料装饰后，达到高级抹灰数据标准及使用功能要求，节省抹灰材料及人工，并减轻建筑本身的自重，减少模板费用的投入，避免因质量通病造成的大量修理费用发生。

在架子搭设上，原方案采用双排落地式外架子，大型工具使用数量太多，占用时间较长，而且租费成本高，为降低成本根据建筑物特点我采用工具式挂架子，即安全，又轻便，又节省大量资金。

二、严格质量管理，争创工程

“质量第一”是企业永恒的主题，更是自己追求的目标。我在多年施工中，能自始至终把质量放在首位，坚持了用质量来赢得企业信誉，来满足业主需求，来扩大企业建筑市场，为美化市容多创精品。20\_\_以来，我所坚持的措施有：

1、落实质保措施，提高监控到位。我坚持在项目上严细质保职能，分工明确。坚持做好各项质量文字交底和质量交接记录。确保每项质量施工都有文字交底。以便更好地指导生产人员按标准、按要求去操作。项目上的专职质量员，我主动给其一定的相应权力，让其主动牵好质量创优质，使他们进一步做好了质量监控预案，并协助整体基础上搞好了本工程质量管理的分工，确保质量监控无空白点。

2、重点部位，重点监控。对于工程易出现质量事故的施工部位，我坚持设专人把关，并做好监控管理，发现问题及时解决。

3、严格规范，提高作业水平。在质量管理中动员大家要严格按规范去验收，把住每一道工序，要把市优的标准落实到操作面，使参建人员都知道，干出什么样产品为市优标准，使产品一次成优，杜绝二次维修。

4、层层管理，人人把关。我始终坚持在项目上形成人人把关的质量管理氛围。质量管理不单质量员一人的工作，其它项目管理人员也要有质量指标。也要对质量创优负责。要在层层管理上形成操作人员对自已施工面负责，分包队要对承包区域负责。项目管理人员要对各自工程创优指标负责，项目经理要对全工程创优达标负责，从而使工程质量管理严格处于受控状态下。

通过自己在质量管理方面的摸索，个人掌握了一些质量管理上的招法。为自己驾驭项目上的质量管理工作充实了力量。同时也使自己在历年施工中创出了一些名优工程。如：为保证理工学院教工住宅楼创优工程的实现，我从源头抓起，严把了材料的进场关，对现场所进各种材料，我协同器材管理人员，从材料目测、复试开始，加强材料的验收，不合格的坚决退场，为工程顺利创优把住了材料关，落实了创优措施，使该项目获得了市优，得到了建设单位的信任和满意，他们又将后续工程计划交给我们，由我们来施工他们觉得放心。为企业信誉和占领市场做出了一定的贡献。

三、合理安排工序，加快施工速度

做为一名项目上的指挥员，自已在注重工程施工方案、质保措施的同时，对生产进度的落实从不放松。特别是在多年的施工管理中，不管遇到什么样的困难，从未因生产计划管理而延误工期。在工期管理上，我一直坚持：

1、加强部位控制，落实计划安排，自己在日常的生产管理中，对施工部位计划比较清楚，到什么周期，完成到什么部位，我心中有数。由此在施工管理上，我坚持用施工计划指导和严细现场的作业安排，严格控制施工管理节奏，确保施工进度，按照计划去落实。

2、加强施工组织，落实资源到位。为确保项目生产顺利，我时刻针对现场的料具、劳动力、材料等生产要素，做好调配，并根据工程进展情况，提前做好生产要素的测算，工作予见性要强，进而加强了料具、人力的合理配置，保证了施工不间断。

3、加强工程插入度，落实施工工效。针对工程多工种作业。由其是抢竣工项目，在合理组织插入上是关键，多年的施工经验告诉我，无论是立体交叉作业，还是横向混合式作业，不管是逆施，还是正施，我坚持的宗旨是：统一协调，统一指挥、合理安排、见缝插针。

4、加强责任到人，落实分片包打。按照施工布置，自己习惯作法是把项目进度指标进行分解，责任落实到每个工长身上，按照旬保月、月保季、季保年的工作安排，做好层层包计划，落实项目上分片包打。

通过多年来，自己坚持和不断充实以上四项措施，使自己在工程进度管理上，创出了项目上的施工信誉。

四、严细成本管理，提高工程效益

20\_\_年，针对项目成本，自已在往常施工中始终坚持效益是项目立足的根基，没有了效益，项目就意味着乏值。多年来，我在抓项目成本管理上，作法有两点：

一是抓项目成本分析制度、完善内部管理交口。自己带头组织项目成本员、定额员、预算员、器材员开好每月工程成本分析会。并要求成本员把当月中的列支情况进行汇报，做到计划部位、预算收入、器材耗料、成本核算达到数字交圈、核算对口把住工程的实际成本。同时，在成本分析上，要求各大员要对下月工程成本提前预控，对易造成浪费的部位、现象，提前预测，并制定相应解决措施。把成本管理问题消灭在萌芽。

二是提高项目核算意识，杜绝不合理开支。节约挖潜项目是大户。我们项目多年来不断增强和改革自己的核算意识，不断校正自己的节约措施，在项目内部成本管理上注重节约。如小型工具制作，尽量内部加工。材料码放，尽量一次到位，减少二倒。文明施工，不追形势，追得是高标准。特别是在材料使用上，大家齐抓共管。形成人人算细账，人人会账的管理局面。

**企业经理年度工作计划表篇七**

一、销售目标

\_\_区一汽大众4s店通过前期调查与实际预测，做出如下的销售目标：20\_\_年全年，青羊区分店的汽车销售数量达到3万辆，全新上市的迈腾等车型作为主打车型销售。我们将把3-5月，8-10月作为重点销售月份，这2个销售旺季的销售数量分别达到8000台和9000台。其余淡季月份，将视情况分配销售数额。

通过前期宣传以及产品介绍等措施，增加顾客对本年新品汽车的了解程度，同时提供免费试驾等贴心服务，让消费者亲自感受，增加购买力。

二、销售计划总述

1、优化媒体投放渠道，实现精准传播;

2、深入了解市场，根据市场情况做出相应的市场策略活动;

3、尝试与车友会组织合作，提高知名度和扩大品牌宣传力;

4、重新规划新车型的市场品牌规划;

5、根据本地区发展趋势制定有针对性的市场活动

三、媒体选择

报纸：平面视觉，偏向理性.比较经济，能够灵活配合促销，可信度较高.是一个高涵盖并且具有深度说服力的媒体.非常适合汽车广告

电台：针对性强，读者群稳定，重复阅读率和传阅性好.能给我们明确的选择方向，但时性差.总体上是小而精致的媒体.适合我们定向宣传

杂志：简便迅速，时效性强，覆盖面广受众广泛，具有想象力和感染力但信息稍纵即逝比较适合临时性的促销活动

四、营销目标

根据市场调研，20\_\_年本公司的工作思路为：一汽大众总公司做指导，同时由广告外包公司进行技术支持。主要从市场潜力分析、广告效果调研、准确的客服分析、差异化营销策略、制造商品卖点、品牌竞争力提升这几个方面来规划20\_\_年的工作计划。

我们通过大批量的广告投放，从广告促销传递效果、广告促销记忆效果、广告促销说服效果这三个板块进行精确的传播。

工作重点一——准确的顾客分析我们把顾客分析分为三个阶段。

阶段一：通过性质进行初步的判别销售顾问树立消费群体分析的概念。销售顾问关注产品的用户性质、结构以及用户结构变化趋势。基于用户性质，根据已有的用户资料和市场调研结果进行消费群体的初步分析。参照厂家产品定位人群分类进行分析对比。

阶段二：通过建立顾客档案进行深入分析

销售顾问注重收集用户信息，建立完整的用户档案基于用户档案对消费群体进行深入分析，明确各类产品的真正用户来源于哪里，与产品重新定位描述的目标消费群体进行对比分析。明确潜在用户来源，指导有针对性开展市场宣传推广活动和实施“扫街”行动深入挖掘潜在用户

阶段三：综合数据进行全面透彻分析

结合区域细分市场，明确我们和竞争对手的竞争态势变化趋势。做好竞争对手市场调研，了解变化的深层次原因。基于竞争对手调研，做好产品swot分析，锁定我们的劣势，制定有针对性的应变策略。

工作重点二——差异化营销策略

本公司本着以一汽大众总公司为核心，执行下列差异化营销策略：科技卖点与差异化营销、安全性卖点与差异化营销、动力和操控性卖点与差化营销、舒适性卖点与差异化营销、外形卖点与差异化营销、经济性卖点与差异化营销。差异化营销的特点：

1、通过与消费者多种途径的有效沟通，形成顾客对品牌、车型、企业的差异化认知。

2、让顾客自愿拿着放大镜找你的优点。

3、实战性强、专业性强、容易掌握。

4、实战性强、专业性强、容易掌握差异化营销的目的：

通过前期准备的`广告宣传与活动推广，将企业形象深入人心。同时根据准确的顾客群体细分和目标消费群体需求导向，针对不同的消费群体需求创造“新”产品，打造\_\_年营销工作主线。

五、优化媒体

概述：经济寒流势必冻结明年的广告宣传费用。然而，不投放广告，销售工作就更会举步维艰，就更没有费用做广告宣传，从而进入一个恶性循环。20\_\_年，会实时关注汽车市场动态及店内销售情况，紧跟形势调整20\_\_年广告的投放渠道及费用。虽然是销售艰难的一年，但是更不能忽视广告宣传的作用。我们要对广告投放的渠道进行优化，加强对广告效果的监测，将投入的广告费用发挥到效果。

精确定位：

1、追求对购车者的全面覆盖。

2、全面影响最有购买意向的人群。

组合营销：

1、使用调研式营销保持与潜在消费者的不间断接触。

2、通过维护现实车主的关系提升品牌的美誉度和忠诚度。

3、通过丰富的店内优惠活动为车主提供心理上的情感满足，促进业务增长。

消费心理：

1、基本：价格各4s店无太大差异。

2、期望：产品附加值出色的售后服务。

3、出乎意料：良好品牌形象和个性化vip服务推广。

目标：

1、扩大知名度：加强4s店的推广工作，与媒体合作开展细致的公关推广活动。

2、提高美誉度：控制和引导口碑传播，开展顾客关系维护工作。

推广策略：

1、不大面积投放网络及平面广告，仅配合互动活动、特定时段的促销行为。

2、利用周边地区在地理位置上的优势进行精准投放。

3、和专业机构合作进行软性渗透式传播。

4、依照每个阶段的市场反映热度来决定每个季节投入广告的多少。

5、通过与广告公司的合作开展多样的宣传活动，以最少的费用获得的宣传效果。

六、效果评估

1、通过本年度各个活动的宣传以及策划，更多的顾客更了解我们的车型以及价格。

2、通过顾客体验环节，让顾客亲自感受试驾效果以及坐车感受，有利于加速顾客购买量以及购买品牌宣传程度。

3、广告宣传的力度增大，对品牌的知名度有所提升，同时也让消费者对品牌旗下的新车：如迈腾等，有了更好的认识，有助于顾客到店体验，从而增加购买力。

4、定期的顾客回访有助于公司自身的售后完善，提升顾客的口口相传，以及再次购买。

5、营销活动的多样化能给顾客带来新鲜感，同时增加顾客对公司的信任程度，有利于增加购买力。

**企业经理年度工作计划表篇八**

大学毕业后，我就走上了现在这个工作岗位，检察审计部工作人员。刚开始的时候很不适应，因为对工作没有任何的了解，只能在领导和同事的帮助下摸着石头过河，不过还好，我的领悟能力和学习能力不错，在审计部工作几个月以后，已经对我自己工作业务非常的熟悉了。这一工作就是几年过去了。

\_\_年，我们在省联社和各级人行、联社党委、纪委的正确领导下，适应融竞争要求，解放思想，加强内控管理，认真履行工作职能，加大了检查力度，严肃执纪，狠抓查处，清除风险隐患，防范经济案件的发生，与各部门密切协作，为信用社在新形势下的稳健经营做了一些有益的工作，现总结如下：

1、切实加强信访举报工作，履行监察职能

为有效遏制员工职务犯罪，必须要发挥社会力量的监督作用，我们把认真做好来信访和案件查处工作作为预防犯罪的有效手段，进一步规范信访工作程序，认真落实信访工作责任制，加大信访举报的办理力度，按照事实清楚、证据确凿、定性准确、处理恰当、手续完备、程序合法的要求，对今年\_次来信来访，根据主任室的布置，及时客观地进行了解、调查，分别找当事人谈话、核实，在较短的时间内给予处理和回复。加强对苗头性问题的控制的化解，通过开展诫免谈话，把问题解决在萌芽状态，妥善化解矛盾，维护了稳定。

2、深入贯彻党风廉政建设责任制，切实加强自身廉洁自律工作

认真贯彻党的\_\_大精神，加强党风廉政建设，坚持把党员干部的廉洁自律作为加强党风廉政建设的关键来抓。根据市纪委的《\_\_纪检监察工作要点》的有关要求，开展各项工作，

(1)加强纪律教育，规范领导干部的从政行为，要求领导干部遵守党的政治纪律，组织纪律，经济工作纪律和群众工作纪律，对信用社主任实行离任审计制度，强化监督约束机制，对照遵守各项规章制度和廉政自律的各项条款，开展批评与自我批评，增加遵纪守法自觉性。从实际效果看，广大干部员工的整体素质得到了进一步的提高，有效地预防了经济案件和腐败现象，切实加强了廉洁自律工作，塑造了企业良好的形象。

(2)加强思想理念教育，组织全体党员干部深入学习重要思想和党的\_\_大精神，用科学的理论武装头脑，促进党员干部进一步坚定共产主义的理想信念，再由党员干部普及到全体员工，使学习教育不断深入，打牢拒腐防变的思想根基。

(3)加强道德教育，培养高尚情操，提高道德素质。重大节日来临前在社务会、基层网点负责人及联社人员等会议上重申纪律和规定，教育广大干部员工在改革开放的形势下，保持清醒头脑。严禁收受现金、有价证券、支付凭证及物品，要求向社会公开办事程序，转变员工工作作风，树立信用社文明廉洁的社会形象，促进了领导干部的廉洁自律。今年以来以各种形式向全市与信用社有信贷关系的客户发放“信贷服务工作征询意见表”\_\_\_封，收回\_\_\_封，密切了我社与客户的关系，为规范信贷行为、促进信贷人员做到廉洁自律、按章办事、保持清醒头脑起到了一定的作用。

(4)建立健全各项规章制度，从源头上预防和治理腐败。为进一步增强各级领导干部的廉洁从业和自觉接受监督意识，坚持实行领导干部述职述廉报告制度，联社党委成员和中层干部将本年度的主要工作情况和执行党风建设的情况分别进行述职述廉，自觉接受群众监督，对加强党风廉政建设起到了积极的促进作用。围绕信贷管理工作的制度化、民主化、规范化，实行廉政放贷制度，小额贷款授权发放，大额贷款由联社审批小级决策，规范和完善审贷分离操作程序，联社制定修改了贷款审查委员会的工作制度和实施细则，明确各项贷款、处理抵债资产和投资业务操作程序和审批权限，强化管理责任，努力遏制资金投入的风险。实施“阳光工程”，切实加强了物资采购管理，根据有关规定，成立了费用管理委员会，对基建装潢、维修及大宗物品采购，实行公开招标采购，提高了资金使用效率，保障了物资采购质量，建立结报制度，基层网点的相关费用核定限额实行包干，定期结报，联社的日常行政管理费用由分管主任审批，并每月对费用列支的情况进行稽核检查，向费用管理委员会汇报，增加了费用开支的透明度。

3、严肃执行加大查处，切实加强案件防范工作

坚持把查处各类违规违纪案件，作为从严治社、惩治腐败、维护金融秩序和稳健经营的重要环节来抓。为体现以防为主、以人为主的原则，我们修改制订了“20\_\_年度经济案件防范责任书”，在金融工作会议上，由理事长与各网点、部门负责人共同签订，明确了双方的职责和义务，确定了年度防范目标实现的奖惩依据及办法，各网点、部门负责人与职工之之间也签订了相应的经济案件防范责任书，增强了干部员工的自我防范意识。稽核监察部门强化自律管理，狠抓对各岗位的检查监督，加强了常规检查和专项检查，严肃查处各类违规违章操作行为，全年对\_个网点进行了通报批评，对\_\_人进行了不同程度的经济处罚，对主要负责人进行戒勉谈话通报批评，通报批评\_人，\_人接受了下岗处分。通过监督检查和严肃执纪，促使干部职工遵章守纪意识增强，平时注意搜集别的联社有关违纪情况通报，及时通报基层，传达到每一位员工，针对案例开展政治思想教育及内控制度遵守情况的自查活动，并将落实情况反馈到本部门，通过学习分析，提高了认识，增强了广大员工的监督意识，各项业务步入良性发展轨道，切实加强了案件防范工作。

4、加强党风建设，开展系列教育，统一思想认识，提高队伍整体形象

我们结合纪委监察室要求，进行多种形式的廉政教育，根据市纪委要求，开展了“严格自律、秉公执纪”专题教育活动，认真学习关于加强纪检监察队伍建设的重要论述和指示精神，组织全辖党员干部学习《中国共产党党内监督条例》和《中国共产党纪律处分条例》，并就二个条例进行了测试。认真学习党风廉政教育材料，组织收看了《廉政时空——大要案聚焦》、《“立党为公，执政为民”先进事迹报告会》等电视专题片，收看后及时地把大家讨论和基层反馈的情况向纪委汇报，起到了正面示范与反面警示教育效果，不断增强了党员干部的勤政廉政意识和拒腐防变能力，不断提高思想政治素质，开展优良传统和作风教育，大力弘扬求真务实的精神，大兴求真务实之风，重实际、说实话、办实事、求实效，深入基层、深入群众、深入实际、办事公开，进一步增强党员干部的政治意识、大局意识、责任意识、自律意识和法纪观念，全面提高队伍整体素质，树立为民、务实、清廉和可亲、可信、可敬的良好形象。

今年的工作做的是我工作以来做的的一年，我也知道工作时间已经不短了，业务熟悉的都差不多了，也到了该出成绩的时候了，今年工作的出色只不过是我这几年积攒的能力的爆发，我相信在以后的工作中我会做的更好。

在审计部工作，就应该对自己的工作极度认真，不能怕得罪人，要将自己审计的账目和资料整合的清清楚楚，不能有任何的污点出现。在今后的工作生活中，我会更加的努力的，我相信只要我努力，我的工作能力和业绩一定会上去的!

**企业经理年度工作计划表篇九**

一、宣传与推广

1、在酒店各项指标不断更新不断创新不断提升的情况下，我们将时刻更新新的推广信息及新的推广内容，使得每一位客户能够随时了解酒店在不断创新不断提升的信息，让客户始终觉得酒店有探索之处，增强客户消费潜力。

2、在酒店特殊体质范围内，扩大对酒店整体的宣传与推广;我们将继续利用网络信息产业，电话通讯产业、渠道客户资源、企事业公司资源等各种营销方式，将酒店各项产品信息传递到每一个推广平台和每一家企业公司，力争做到每位客户都知晓青岛神剑楼酒店的详细情况。

3、旅游市场的推广;来年我们将选择适合我们酒店的旅游公司进行合作，将酒店的详细产品资料和新的报价体系大批量的传递给全国各地的旅游公司，提高酒店在旅游市场的份额和知名度，提高酒店的入住率。

二、开发侧重市场

因酒店的特殊情况和局限性，我们将针对销售市场进行保底侧重开发方式;将旅游公司作为酒店的垫底资源客户;侧重开发会议市场，婚宴市场，协议散客市场、网络客户资源，各项餐饮市场，控制好酒店的相关客户架构，使客户资源高端化，商务化、稳定化，建立长久固定的客户消费群体。

三、加强销售引导消费

引导消费者消费是竞争的结果，提高消费者消费能力和引导消费者入店消费，是酒店引导消费者消费的核心，引导消费的基本知识;

1、通过宣传来引导消费者入店消费。

2、通过加强服务来加强消费者消费。

3、通过消费者感观来提高消费者消费。

四、组建精良的营销团队

一个合格的营销人员具备着丰富的综合实力，具备着高素质，高水准，高效率的综合素质!

1、建立完整的销售管理制度和销售工作流程。

2、提高营销人员的专业知识，业务技能，个人素养及严以律己的工作责任心和敬业的职业操守。

3、锻炼每一位营销人员勇于承担责任，不推卸责任，勇往直前，乐于奉献的精神，不因小事斤斤计较，不因工作勾心斗角的良好工作心态。

4、提高每一位营销人员的综合形象，严格遵守酒店规章制度;勤于思考，善于沟通。

5、营销人员要严格要求仪容仪表、礼貌礼仪，礼貌用语，礼貌待客的工作态度。

6、每一位营销人员必须做到熟知酒店产品知识，熟悉酒店周边环境和共享资源，做到客户所问所答，能够熟练回答客户提出的每一个关于酒店业务方面的问题。

7、加强营销人员的考核制度和培训力度;提高营销人员的工作作风。

8、对工作敷衍者不认可、对无责任心者不认可、对得过且过者不认可、对作风不正者不认可、对违背原则者不认可、对无道德底线者不认可、对损人利己者不认可、对无事生非者不认可。

9、锻炼营销人员积极乐观的工作心态。贯彻正确科学的营销理念。

五、提高市场营销理念

以市场为导向，树立市场理念就是要求营销人员了解市场、面向市场和开发市场，了解市场是了解青岛同行业的管理水平和服务水平、了解竟争对手的情况、了解市场的需求。面向市场，是密切注意市场发展、变化的动向，尽可能做到酒店产品的销售与市场的需求相适应，以取得的经济效益。开发市场要努力发掘新的市场需求层次和需求领域，引导消费。

六、提高市场竞争的警觉性

服务行业之间的竞争是不可避免的。酒店作为服务行业之间的竞争，实质上是服务质量的竞争、出品质量的竞争，技能水平的竞争、信息的竞争、管理水平的竞争和人才的竞争。同行酒店的竞争导致市场占有率等方面的差异，并由此产生不同的经济效益。

七、效益化

酒店作为盈利性企业，在其经营管理过程中，必须重视经济效益。酒店的营销人员在制定和实施酒店的销售目标时，必须立足于酒店的经济利益，并把经济效益与经营成本进行比较，只有科学正确的销售目标和方法才是可行的。但是，效益的含义并非单一指经济效益，酒店的营销管理人员除了要考虑酒店的经济效益外同时想到酒店的社会效益，应该以满足消费对象日益增长的物质生活和文化生活的需求。

八、合法有效的利用网络信息产业

当今时代是信息时代;就要求酒店的营销管理人员具有信息观念，重视信息的作用，不断提高获取信息、加工信息处理信息和运用信息的能力。酒店所提供的产品价值，不仅随着劳动量增加，而且随着信息量的增加而增加。可靠、及时的信息可以为酒店带来更大的利润;而失真、过时信息能给酒店带来巨大的损失。

**企业经理年度工作计划表篇十**

一、具体业务开展

1、对该工作计划方案的实施过程中出现的各种问题进行反馈，及时调整修改工作计划，记录下属员工在工作计划实施中的工作表现，并向总经理汇报工作进度。

2、对该工作计划方案的实施成果按照事先制定的评估标准进行评估，并将评估报告上报给总经理审阅。

3、对该工作计划方案进行总结并形成书面报告提交给总经理审阅，批准通过。

4、进行下一个工作计划。注意：在实施上述工作计划的过程中，该人事经理所负责的各项日常工作以及其下属负责的日常工作都要照常进行。

5、在征得总经理同意的前提下，找文件档案室领取人事经理的职位说明书和前任人事经理的离任工作交接清单，对照职位说明书对人事经理的日常性工作进行熟悉，对前任人事经理已经完成的各项工作计划进行了解，对其未完成的工作计划按照其工作计划方案来进行完成。

6、对照人事经理的职位说明书，就人事经理工作范围内人力资源管理工作中某些环节发现的问题，按照轻重缓急进行分等，对最重要的、需要迅速解决的问题拟定提案，和总经理进行沟通，征得总经理的同意。

7、根据上述提案制定多项工作计划方案，包括计划目标、计划对象、计划的.\'参与人员及各人员的工作分配、计划时间表、计划中可能出现的问题及其解决办法、计划是否达到目标的评估标准等。

8、和下属沟通这些工作计划方案，对这些工作计划方案的各个环节进行讲解并征取下属的意见，修改完善这些工作计划方案，获取下属的支持。

9、和总经理就提案涉及的多项工作计划方案进行讨论，并征求其意见，征得总经理对其中某一方案的批准。

10、召集下属开会，在了解其各自职位说明书的前提下，明确各自的工作任务，及其在总经理已批准工作计划方案中所扮演的重要角色、工作的时间表等，共同推进工作计划的实施

二、日常负责工作计划

1、对人事行政部工作负全责任。规划人事行政部的整体工作执行进度及方案，并主导实施;

2、编制企业人事行政费用预算，按预算实施，控制管理费用。

3、进行人事行政管理制度、作业程序的制订、发布、推广，执行及监督;

4、主导员工的招募、职前及在职培训的实施等工作;

5、统筹员工绩效考核工作推广，并负责员工薪资、职位异动的审核;

6、审核办公物品费用申请，并按计划进行采购;

7、协调劳资关系及突发工伤事故处理，接待员工建议、投诉，了解事情经过并出具处理意见;

8、每周早会有关事宜讲说，每天到车间巡查，了解、掌握员工思想动态，并及时提供各类咨询及提供各项激励机制建议;

9、分析各类汇集的人事行政资料、数据，并及时制定相关预防改善方案;

10、推行5s管理，加强成本控制，降低浪费，及管理公司固定资产;

11、建立、完善、维护企业文化体系。对内，定期开展员工活动，丰富员工生活。对外，与合作单位建立发展良好关系;

三、定期总结和改进工作

1、按各项工作计划的具体进度审阅下属的工作计划，审阅报告报备总经理，听取其对报告的指导意见。

2、对上述的各项工作计划按照先后顺许进行工作总结，并提交给总经理审阅，充分听取其对工作的各项指导意见。

**企业经理年度工作计划表篇十一**

我在总结20xx年取得成绩和存在不足的基础上，根据20xx年的市场形势，结合集团公司实际，提出以下20xx年工作思路：

1、加强市场开拓。我要进行市场细分，明确市场定位，做到立足一线城市，辐射二线三线城市，主攻旅游地产、战略伙伴的批量精装商品房，兼顾国际五酒店，对接高端兼顾中端，放弃低端项目，增强集团公司的市场核心竞争力，具备行业突出优势地位，促进集团公司业务快速发展。

2、加强品牌建设。品牌是集团公司的形象和声誉，在发展业务上具有举足轻重的作用，我要花精力加强品牌建设，一是在行业内影响力较强的网站、杂志刊登广告，扩大集团公司的影响力;二是积极参与社会活动，让集团公司多亮相，提高集团公司的社会知名度。

3、加强工程管理。在工程管理中着重加强监管力度，采取分部分项工程监控验收、交叉检查、内部自检等模式，控制工程质量，确保不出现工程质量问题，努力争创优良工程。

4、加强客户管理。建立crm客户管理体系，将客户划分级别和不同界别，采取相应的跟进办法及力度，避免应个人经验及水平，错失项目机会。派专业较强、跟单经验较为丰富的业务骨干担任部门带头人，对大客户进行专人、专项跟进。例如：恒大公司目前采取总部集中招标形式，要了解我们集团公司在建工程、地方施工项目情况。针对恒大业务工期较紧特点，确保材料工人及时到场，能够解决工地中实际发生的一些问题，我方部门带头人要及时与集团公司相关部门沟通，解决问题后反馈给恒大总部相关部门。在平时要及时发现问题隐患，尽量在地方公司层面解决问题，给恒大总部相关部门留下良好印象。同时，我方部门带头人要定期拜访恒大总部高层，多联系多沟通，争取有更多的项目机会。宝龙公司采取地方公司推荐，总部根据推荐名单进行发标的招标办法。我方部门带头人在做好总部相关部门工作的同时，要前往地方公司，实地项目跟进，解决现场问题，与项目公司共同做好公关工作。

5、实施差异化营销。在差异化营销中，要找准营销亮点。一是我们集团公司八个一级资质的总包优势，用具体的案例和数据分析出不同专业选择不同承包商施工所浪费的成本，幕墙、机电智能化、空调、内装由一家公司施工，即可节约成本，又能保障工期;二是节能环保成熟技术，我们集团公司目前在空调节能，幕墙节能方面都具有一定的经验和优势;三是资本运作，我们集团公司在与风投公司合作酒店项目建设方提供融资渠道，掌握在项目中的话语权。

6、加强营销团队建设。继续以营销总监牵头，团队作战进行业务跟进，总部营销中心业务主办主要负责信息收集，配合总监跟进项目。总监可以选择独立跟进项目，也可与其他总监合作跟进项目。同时充分利用外派人员收集当地项目信息，落实项目进度，协助营销总监跟进项目。除此之外，借助专业信息公司进行信息收集和业务跟进，既能节约企业用人成本又提高跟单率。

7、加强区域市场拓展力度。通过20xx年的努力，各区域市场份额已初见分晓，对重点项目及区域要派驻专业团队进行业务拓展。确定重点项目及区域，要考虑已有在建项目，并在当地具有一定影响力的地区，如福建(莆田希尔顿在建)、湖南(株洲希尔顿，桃江华美达酒店)，四川(成都君悦酒店，重庆金佛山游客接待中心)，在这些地区设立分支机构，以进一步拓展市场。

8、进一步拓展业务。一是通过幕墙、机电等前期项目的施工，争取扩大承包内容或参与装饰工程招投标，最终实现承接整体工程的目的。二是目前各分公司及项目经理手中也有大量的地产及大型国有企业的客户资源，由于分公司技术力量、人员及资金力量不够强大，使得这部分业务没有得到充分拓展，集团公司要协助分公司将此类项目做强做大，达到优势互补，共赢大发展局面。

20xx年，我认真努力工作，较好地完成任务，取得良好成绩。进入新的20xx年，我要继续加强学习，深化管理，按照集团公司的工作精神和工作部署，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，全面完成20xx年工作目标任务，为集团公司可持续发展、创造更好的经济效益，做出应有的努力和贡献。

**企业经理年度工作计划表篇十二**

一、熟悉公司新的规章制度和工程管理开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，作为公司一名工作人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展工程管理工作。

1、加强沟通，服务于民

加强小区业主与设计师之间的交流与沟通。在其认可的范围内改造，施工，做到事先提前通知，提前准备。施工中，严格按照公司要求合理施工，避免不必要的麻烦，不与用户发生口角，耐心，仔细的解释给用户听，必需做到百分之一百的优质服务。

2、关爱员工，认真工作

认真传达公司及各会议精神，使其知道了解公司的情况，时刻关心员工生活，提高员工的工作积极性。在工作上严格要求，在生活上尽心关心，让新员工在工作上大步前进，掌握各类工作，成为公司的坚强后盾。

二、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。

1、工作的过程是一个创造价值的过程，也是一个学习的过程，提高的过程、积累的过程，在工作学习，在学习中工作。特别自己的薄弱方面，加强工程管理知识的`学习，加强沟通协调交际能力的学习，加强性格培养方面的学习。特别中高层管理者，必须既要懂专业，也要懂经济、也要懂营销、更要懂管理。这就需要更广泛的学习，跨专业的学习，综合地学习，才能满足工作的需要，才能满足成长的需要。

2、工作中高标准、严要求，在自己的团队中积极树立模范带头作用。在工作中要树立全局观，要有项目的主导意识，不仅要狠抓工程管理，同时要关注营销，关注市场，关注整个经济面。学习并熟悉项目开发流程的每个环节，在工作中积累，在工作中成长。积极主动完成工程部经理安排的各项工作，尽可能的为工程部创造更大的效益。

三、自我加压，自我激励。态度决定一切，保持积极的心态。通过各种方法了解自己、激励自己、提高人际关系的能力，提高自身的抗压力能力。在工作中永不满足，奋发图强，适时加压，自我激励，相信自己会做得更好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找