

最新新岗位工作计划 领导新岗位工作计划 (优秀5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

新岗位工作计划 领导新岗位工作计划篇一

今年是在新的工作岗位工作的年，是熟悉工作，履职，方法，积累经验的一年，年中“转变，”，即转变工作角色，工作职责。

转变工作角色：参加工作近十年了，从事的工作一直都单一，以至于对行业的工作所知甚少，以至陌生，县办公室全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题，事情时，跳出以前在的思维，摆正的位置，全局意识，转变工作角色。

工作职责：办公室对工作安排，尽快熟悉的工作和职责，熟悉县办公室的规章制度，工作要求；熟悉县办公室总体工作及年初工作，工作任务；三虚心办公室同志的，善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，工作的运行和问题的程序；四要与科室同志总结前期工作，工作努力方向。

二、中期

在工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，自身锤炼，政治素质、能力、工作绩效“三个提升”。

提升能力：提升写作能力。理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室同志撰写材料的学习，能交办的新文件拟稿任务。提升语言表达能力。说话训练，汇报工作、简洁、

清楚。提升办事能力。领会工作内容，勤于思考，能工作职责或交办要求，的任务。

提升工作绩效：虚心、同志、等对工作的意见和建议，总结经验教训，工作，优质的工作。调研、信息报送等工作，能超额办公室下达的工作。

三、远期

学习，的先进和作风上的优良；锻炼，服务意识和的。服从组织、安排，善于思考、创新，能独立且出色工作。

四、工作措施

1、学习。学习是历史使命，选择学习选择进步，学习进步，放弃学习放弃进步，学习终身任务和长期实践的，要学习“身强体健”。一要、、和“”思想的学习，运用马克思主义的立场、观点和方法来改造主观世界，端正的世界观、人生观、价值观，在学习的、深度和深化上下功夫，思想的自觉性和坚定性。另一要办公室知识的学习，守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的。

2、踏实工作。踏实工作，才能业绩，艰苦奋斗，工作才会一句空话。“两个务必”是党员的作风，在任何时候都要艰苦奋斗，都要谦虚、谨慎、不骄、不躁。时候都应以饱满的热情，充沛的干劲，投入工作中，切实履好职，认真服好务。

3、善于调研。调研是头脑清醒，认识超前，工作进步的途径。在繁忙的事务工作中，应安排，抽出对所从事的工作调查，从不同的途径的工作情况，工作中的薄弱环节，改进工作方法。要善于调研，乐于调研，调研的知识结构，对全县社会经济发展和方面工作的熟悉，工作的能力。

4、勇于创新。创新，是民族进步的灵魂、事业发展的动力；

创新，使人充满活力与朝气。一名党员、一名办公室工作人员，在方针政策、规章法纪、制度程序范围内，为工作、工作质量，更应在工作方法等新的，在的工作岗位上性地工作。

新的工作、新的挑战，新的起点、新的机遇。我相信，在的
下，在办公室同志的帮助下，的不懈努力，会面对挑战，把握机遇，使进步，一名新下合格的办公室工作人员。

环保局个人工作计划

武警部队个人工作计划

2014年库管员个人工作计划

2013年优秀教师个人工作计划

新岗位工作计划 领导新岗位工作计划篇二

面对严峻的经营形势，各单位、各级领导要带领广大干部职工，继续积极有效地开拓内外部市场，继续坚持发扬艰苦奋斗、勤俭节约的优良传统，继续广泛深入开展增收节支、内部挖潜活动，制定切实可行的生产经营措施，不断提高管理水平，确保指挥部生产经营目标的完成。下面请阅读由精心整理的“财务月度工作计划3篇”。

一、加强规范管理、做好日常核算

- 1、根据公司核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。
- 2、配合会计师事务所对公司第七年度的年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。
- 3、配合外部审计机构对总公司上一年度财务收支情况进行审

计，提高资金使用效益。

4、配合公司领导完成各责任中心经济责任指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

5、做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到三及时：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

6、配合销售部了解货款回收情况，做好货款回收工作。

7、积极筹措资金，从多方面保证公司资金运营的流畅。

8、努力加大新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的发展空间将重点集中在新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使在较短时间内投资、发展新业务，走在同业前面，占领市场。

9、完成公司董事会及ceo临时交办的其他工作。

二、加强基础防范、做好安全工作

1、货币资金安全。定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，检查现金是否超库存存放；对有关设备的完好性进行检查，若有隐患，及时处理并向上反映；及时加以整改。

2、票证管理安全。做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作，确保不漏不遗不缺。

3、负责防火安全。严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源;对办公室吸烟进行严格管理，采取有效措施保证地上无乱扔烟头。

4、负责防盗安全。定期检查安全措施的完好性，发现问题及时处理并向上汇报。

三、加强考核考评、提高工作质量

1、严格遵守《会计人员职业道德》和有关规定，对违反规定的人员提出处理意见。

2、严格进行考勤工作。严格执行上下班制度，保证每日工作的正常进行。

3、要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的员工每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

4、建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

四、加强素质养成、推进队伍建设

随着后勤集团的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度和有关的财务制度,提高会计人员的法制观念,加强会计人员的职业道德,树立牢固地依法理财的观念,做到有法必依,执法必严,违法必究,贯彻执行党的方针政策,自觉遵守法律、法规,维护财经纪律,抵制不正之风。

2、加强业务学习,提高业务水平。定期进行业务培训,更新业务知识,扩大知识面。在掌握基础知识的同时,加强计算机知识的学习,以适应现阶段财务管理的要求。与此同时,认真学些税务、金融、等相关性知识,以拓展知识面,提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过撰写论文,可促进理论知识,有利于总结工作中的经验,提高业务水平,还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养,全面提高公司的财务管理水平,以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求,确保公司和各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

1、审核本分店的费用报销单,并对应编制金蝶k3凭证;

2、核对本分店日收入报表;

3、各家店会计做相应的各家凭证;

4、审核凭证;

5、根据《科目余额表》核对往来账户;

6、核对《银行账》《现金帐》并对应制作付现凭证;

7、结转《固定资产》;

8、根据收入情况,计提“营业税及其附加”;

9、分析各费用的比例情况：营销招待费、广告宣传费，是否需要调整；

10、再根据《利润表》的情况每月计提“企业所得税”；

14、审核分店《发票申购》、《发票核销》。

(一)经营形势分析

一是集团公司取消三项费用化补贴。今年，集团公司下达给指挥部的经营目标是不吃补贴不亏损，在取消三项费用补贴的情况下实现盈亏持平，意味着离退休费用和医院补贴全部由企业当年损益自行负担，与20xx年相比，指挥部纯利润将减少4100万元，要消化此项缺口，任务十分艰巨。

二是xx公司投资减少，产量持续下降，使钻井和井下作业收入减少，初步测算将影响指挥部收入亿元。

三是增支因素不断上升。首先是工资调增，其次是原材料、电价持续上涨，在继20xx年电费连续上涨的基础上□20xx年电价再次上调。预计全年增支因素影响达8400万元。

四是井控固控配套摊销压力加大□xxx事故之后，股份公司提高了安全装置的配套标准，按新标准更新相关装置后，由于集团公司新的会计核算办法规定摊销年限从五年缩短为三年，年摊销额增加4300万元，使得近两年消化难度加大。

(二)财务预算安排

1、指导思想以党的xxx精神和xxxx重要思想为指导，以经济效益为中心，以长远发展为主题，以稳定为基础，以市场为导向，以技术进步为手段，充分发挥人才、技术、设备、资源优势，积极开拓国内外市场，发展壮大主营业务，深化企业内部挖潜改造，坚定不移地实施低成本发展战略，增收节

支，促进企业生产经营的良性循环，实现企业持续稳定发展。

2、预算安排坚持以效益为中心的原则

(1) 不断提升企业核心竞争力，增强整体竞争实力，继续保持经济总量的稳步增长。

(2) 坚持投资高回报原则。培育新的经济增长点，增强企业发展后劲。

(3) 坚持低成本发展的原则。打足收入，控制支出，各项收入和支出全部纳入年度总预算。

(4) 坚持科技进步的原则。加大科技投入力度，不断更新技术和产品，满足企业长期发展的需要。

(5) 关心职工利益的原则。创造优美、和谐的工作、生活环境，使企业效益与职工利益协调发展。

(6) 加强现金流管理的原则。通过现金流预算管理，加大债权的清收力度，减少坏帐损失的风险，提高利润质量。

(7) 体现基本公平的原则。实事求是，客观公正，尽可能做到标准一致、测算公平、合理负担。

(8) 对特困单位给予扶持的原则。根据各单位实际情况，对经营确有困难的单位，给予限亏补贴。

3、预算安排结果

(1) 经营预算安排主营业务收入亿元，比上年执行数增加亿元，增长。主营业务成本及税金控制目标亿元，比上年执行数增加亿元，增长，低于收入预算增长三个百分点。

营业费用1850万元，比上年执行数减少50万元，降低。管理

费用4225万元，比上年执行数减少175万元，降低4%。财务费用-1780万元，与上年基本持平。投资收益1200万元，与上年基本持平。营业外支出500万元，比上年执行数减少2647万元，降低，主要为中小学移交地方后，减少的学校经费补贴。利润为不吃补贴达到盈亏持平。

工程技术服务投资15127万元，占总投资的；生产服务投资3565万元，占总投资的；多元发展投资12005万元，占总投资的；其他投资54302万元，占总投资的。

(三) 强化管理，努力完成年度财务预算目标

1. 全面提升预算管理水平和。

一是建立考核指标和奋斗目标相结合的分档预算管理模式，在保证绝大多数考核指标完成的情况下，确立各单位的奋斗目标，使指挥部的预算管理体系更趋完善。

二是全面分解预算，落实管理责任。预算确定下达后，各单位要将预算指标层层分解到各分公司、车间、队站、部门，各部门再落实到每个人，从而实现经营压力的有效传递。在时间上，要将年度预算分解为月度预算，以年度预算控制月度预算，以月度预算的完成保证年度预算的实现，强化预算管理的约束性。

三是完善财务预算分析和预警系统。

在20xx年完成财务预算管理分析、评价和预警系统的基础上，进一步加以完善，依靠会计集中核算后，会计信息及时快捷的有利条件，对指挥部整体预算执行、某一单位预算执行、某一目标市场及某一项目等进行定期、不定期财务分析和动态的经济评价，及时发现矛盾和问题，以便调整工作安排，采取措施，纠正偏差。

2. 持续加强资金精细化管理。

一是加强资金高度集中管理。推行资金总分账户管理模式，建立以一级资金控制权，单一账户体系和一个资金调剂中心为核心内容的国内资金收支两条线管理。随着指挥部市场开拓的扩大，跨地区施工业务的比例不断增长，部分单位外部项目使用大额备用金办理结算，部分单位异地开设银行账户，资金支付缺乏必要的内控机制，这不仅造成了资金管理控制的死角，增大了资金风险，同时，也形成了大量的资金沉淀，降低了资金使用效益，这种资金管理方式，已无法适应指挥部跨地区业务发展的要求。

建立资金总分账户管理模式，推行资金收支两条线管理不仅是集团公司的统一要求，更是指挥部市场开拓与生产经营管理的需要，各二级单位所有资金收入全部进入指挥部的总账户，使一切资金的出入始终置于指挥部的严密监管之下，以降低资金风险，减少资金沉淀，提高资金使用效益。

二是加强资金流分析与管理，严格控制资金流入和流出。树立“钱流到哪里，管理就紧跟到哪里”的观念，将资金流管理贯穿于企业管理的各个环节，严把资金流的出入口，对经营活动、投资活动和筹资活动产生的资金流进行严格管理，同时要像管理安全生产一样管理资金，确保资金的安全、完整。

三是加快产品劳务资金的结算协调与回收。针对各单位外部作业结算滞后等问题，主动与各区域油田公司有关部门进行及时沟通协调，提高结算速度，加快资金回收。对于社会市场收入比重较高、结算困难、资金回笼慢、历史遗留应收款项金额大的单位，要成立专门的清欠机构，落实清欠责任，建立欠款回收的奖惩制度。指挥部对各单位的货款回收将纳入到年度整体考核之中。

四是加强海外资金的管理。随着集团公司海外市场的不断扩

大，集团公司正在制定海外资金管理办 法，我们要充分利用集团公司海外资金管理资源，积极争取集团公司的支持，依托集团公司把海外资金纳入统一管理。同时进一步完善海外资金的授权审批制度，实现海外资金的高效、安全运行。

3. 不断强化成本管理与控制。

一是持续开展增收节支活动。进一步总结经验，夯实基础，建立增收节支的长效机制，培养和营造全员过紧日子的思想和氛围。

二是锁定市场目标成本，推行目标成本责任制。不断完善成本管理办法及工作制度，确定并层层分解落实目标成本，实行单机、单井、单项目成本核算，加大成本考核奖惩力度。

三是加大科技投入，采用新工艺、新技术，降低施工作业成本，增强竞争力。

四是加强现场材料物资管理，实行限额领料、定额消耗，大力提倡修旧利废，通过小革小改，内部挖潜，降低各类成本费用，实现管理增效。五是大力发展电子商务，促进以人工为主的传统采购方式向以电子商务为主流的现代采购方式转变，力争电子商务的采购比例提高到总采购额的60%以上，降低物资采购成本，从源头上降低成本。

我精心推荐

新岗位工作计划 领导新岗位工作计划篇三

刚到新的岗位，就要写个人工作计划。下面小编为大家整理了一篇关于新岗位的个人在计划，仅供大家参考。

从司法部门到县政府办公室，自己的工作内容，工作性质，

服务对象都发生了变化，面对的将是一个压力大、竞争性强的工作环境，要适应新的工作需要，按照新形势下办公室工作的要求，优质、高效的完成各项工作任务，只有不断加强学习、加强锻炼，全面提升自身的素质与能力，为此，制定个人工作计划，促使自己进步。

今年是在新的工作岗位工作的第一年，是熟悉工作，积极参与，认真履职，探索方法，积累经验的一年，这一年中必须做到“一个转变，一个明确”，即转变工作角色，明确工作职责。

转变工作角色：参加工作近十年了，但是自己从事的工作一直都相对单一，以至于对其他行业的工作所知甚少，以至陌生，县政府办公室作为全县的核心机构，工作涉及到全县各行各业，对此，在思考问题，处理事情时，必须跳出以前在部门的思维方式，摆正自己的位置，树立全局意识，切实转变工作角色。

明确工作职责：按照办公室对自己工作安排，尽快熟悉自己的工作和职责，一是熟悉县政府办公室的各项规章制度，明确工作要求；二是熟悉县政府办公室总体工作及相关业务年初工作目标，明确工作任务；三虚心听取办公室其他同志的指导，善于学习、勤于思考，在干中学、学中干，明确工作的运行和处理问题的程序；四要认真与科室其他同志总结前期工作，明确工作努力方向。

在明确工作职责、工作任务，熟悉工作方的前提下，明年，必须进一步加强自身锤炼，做到政治素质、业务能力、工作绩效“三个提升”。

提升政治素质：一是要善于从政治角度看问题。无论面临的情况多么复杂，要坚持从政治角度分析判断问题，保持清醒头脑。二是要保持政治敏锐性。密切关注时事、了解时事，通过网络、报刊、电视等，敏锐把握各项方针政策动向，保持

工作的主动性。三是要树立高尚的政治品格。做到眼界宽广、胸襟广阔、淡泊名利、甘于奉献、坚持原则。

提升业务能力：一是提升写作能力。加强理论学习，注重平时公文写作中的锻炼，注意办公室其他同志撰写材料的学习，能较好完成交办的‘新文件拟稿任务。二是提升语言表达能力。加强说话训练，做到汇报工作准确、简洁、清楚。三是提升办事能力。准确领会工作内容，勤于思考，能按照工作职责或领导交办事项要求，较好的完成任务。

提升工作绩效：虚心听取领导、同志、部门等对自己工作的意见和建议，总结经验教训，提高工作效率，优质的完成各项工作。认真做好调研、信息报送等工作，能超额完成办公室下达的工作目标。

加强学习，确保思想上的先进和作风上的优良；加强锻炼，促进服务意识和业务水平进一步的提高。服从组织、领导安排，善于思考、积极创新，能独立且出色完成各项工作。

加强学习。学习是历史使命，选择学习就是选择进步，忽视学习就是忽视进步，放弃学习就是放弃进步，要把学习作为终身任务和长期实践的行为，要通过学习达到“身强体健”。一方面要加强马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想的学习，运用马克思主义的立场观点和方法来改造主观世界，端正自己的世界观、人生观、价值观，在学习贯彻的深入、深度和深化上下功夫，增强贯彻党的指导思想自觉性和坚定性。另一方面要加强办公室业务知识的学习，做到守纪律、知程序、明内容、讲方法，学于用、知与行、说与做的统一。

1.个人岗位工作计划范文

2.教师个人岗位练兵工作计划

3.综合管理岗位个人工作计划

4.政府新岗位个人工作计划

5.新岗位的个人工作计划

6.新入职员工个人工作计划

7.新一年个人工作计划

8.新班主任德育个人工作计划

新岗位工作计划 领导新岗位工作计划篇四

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在20xx年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

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。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

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。

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。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

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。20xx年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20xx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。让银行充分地了解品牌的优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，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。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

新岗位工作计划 领导新岗位工作计划篇五

1、不管什么时候，会员在锻炼还是购买产品或服务，发给他们一些带有特别促销功能的游戏卡，或者盖有印章的礼品盒。让他们填写一套完整的游戏卡，以获取每月的免费赠品并参与到一个长期的奖品丰厚的抽奖活动中去。许多俱乐部称之为“wingo”即：当你“bingo”时就赢了。

2、新会员喜欢购买新产品和服务，尤其是当他们额外节省了开支时。给所有的新成员一张有时间限制的游戏卡，让他们可以在雇佣私人教练、购买体育用品时能得到折扣。当他们完成了表上某一系列的购买项目(类似于井字游戏)，他们就能得到一件免费的t恤或赢得该月赠品。

3、在当地沿途发放大量廉价的高尔夫球，球面印上俱乐部的品牌和客户通行证。

4、给团体企业送去一些小礼品并附上信函，请求召开一次会议，讨论如何促进公司员工的健康。确保送去的每个礼品上

都标有俱乐部的标志，以及对客户的邀请。

5、阅读当地的报纸，寻找婚礼公告。亲笔为准新娘写一封个人邀请函，为她和她的客人们提供一份特别的训练计划(这也适合于新郎。)

6、给会员们一些激励，让他们去你的果汁吧坐坐，比如在牛奶冰淇淋饮料和冰沙的包装上贴一些富于挑战性的健身问题。如果会员回答正确，他们就有机会赢得每月设置的奖品。也可以把这些贴纸贴在其他商品上，鼓励会员再次购买。 7、为推荐人提供不同等级的俱乐部消费券。会员可以在俱乐部内部使用这些资金，而接受者凭此券进行消费时，往往还会再补充大量的现金。

8、举办一场历时6个月的活动，会员在俱乐部运动时每减下一磅重量，你的合作伙伴们就会为慈善机构捐出一美元。准备一个玻璃容器，里面装入会员已筹集的资金。在捐赠仪式上邀请媒体拍照，以此告知公众你已经将这些钱捐给了慈善机构。

9、在人流量较多的地方发放俱乐部提供的7天免费健身体验券。

10、全勤奖励。你可以发给新会员一张穿孔卡片，上面能记录12次来访。一个月中，会员每参加一次锻炼，卡片就被打上一个小孔。12次之后，他们就可以收到一张为他们的朋友准备的一个月会员卡，或者两张分别为期两周的会员卡，或四张分别为期一周的会员卡。在会员第8次到第12次的来访中，提醒他们想想自己最希望和谁一起分享在俱乐部健身的体验，尽力从中挖掘一些新会员。

11、在公寓大楼中插入宣传册。这种安排有时候是免费的或相当便宜的。