

市容广告工作计划方案(汇总8篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

市容广告工作计划方案篇一

20xx年是分公司的发展年，对整个公司来说更是大跨步、大发展的一年。这一年来，我们尽心尽力、全心全意，取得了不错的成绩。庄子曰“一龙一蛇，与时俱化”。站在20xx年与20xx年的关口，处在虎年与虎年的交接点，上饶分公司在双龙相辉交应时，特制定未来一年的工作计划，描绘未来发展的宏伟蓝图。接下来的一年，是上饶分公司发展的关键年，上饶分公司所有成员自当兢兢业业，继续努力，为实现总公司的发展目标不断奋进。

一、20xx年任务目标

20xx年预计实现总营业额260万元，每个季度都制定营业目标，并认真记录落实情况。其中第一季度预计营业额30万。第二季度预计营业额60万，；第三季度预计营业额80万；第四季度预计营业额90万。

二、工作落实

(一)完善分公司机制稳步发展由于上饶分公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，才能更有竞争力。在环境上，必须添置办公用具，完善办公场地，提高办公条件，为员工创造良好的办公环境；在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清晰的办公流程、完善业务

流程;在工作态度上，不断增强执行力，请示汇报、不打折扣，坚定执行总公司的制度标准。

(二) 构建狼性团队

一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司的财富在于人才，在于有执行力的团队。这一年，我分公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。我们将为建立一支“狼性团队”不断奋斗。

(三) 形成学习氛围，加强自身战斗力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。我分公司会适时的根据需要调整学习方向来补充新的能量。按计划对所有员工进行产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和工艺创新，不断提高自身业务能力，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体战斗力。

(四) 继续将总公司制度落实到实处

1、《每日工作报告》、《项目进度表》、《财务日报表》、《应收账款明细表》认真填写，及时报送，以备遗弃重要事项，及时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推进。

2、前期设计的项目重点跟进，时刻加强关注，争取早日与客户签订合同，在收取预付款后，安排实施，以最快的响应速度完成，争取早日回款提前准备验收文件，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

3、施工现场严格把控，建立完善的工程验收制度，同时对广告制作公司提供的物料进行验收。加强各部门间的协调，有效沟通，以保证工作畅通、及时、高效的开展。

(五)加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。

3、与客户发展良好的友谊，多为客户着想，把客户当成朋友，达到思想与情感上的交融。与老客户保持密切联系，定期拜访，在时间和条件允许时，送些小礼物或宴请客户，重在沟通，增进彼此之间的感情，从而获取更多的商务信息。善谋实干，空谈误事，实干兴司。上饶分公司所有员工*满怀，定当一鼓作气，满头苦干，为实现工作目标不断拼搏。

市容广告工作计划方案篇二

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于当前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，持续调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也理应保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是能够达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反

对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

四、建立狼性团队。团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。广告公司20xx团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

20xx年的工作也即将告一段落，在经过了半年的学习和工作后，我已经完全的适合了公司的工作和生活。感觉时间过得真快□20xx年所做的一切都还历历在目，这当中，有成功、有失误、有喜悦也有沮丧，但不管是喜是悲，是好是坏，都让我学到了很多的东西，从失败中去总结教训，在成功中去吸取经验这都成为了我个人在20xx年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历！在这短短的半年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在公司领导和同事的大力协助下，学到了很多做人、做事及销售工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，了解了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也让我在公司以后的工作中更得心应手。

不过在20xx年也存有很多的不足和缺点，主要在执行不力及沟通技巧方面。执行力不强很多时候是把一些简单事情想复杂化，考虑的太多，做起事情来就不敢放开手去做，怕客户对自己失去信任，怕丢失客户，怕公司领导、同事对自己没有信心，瞻前顾后，这个一切都制约了自己的行动。其实，

主要还是心态的问题，调整好心态，多一份自信，相信自己一定能做的好。沟通技巧方面还需要继续学习，在与客户沟通、谈判时还不能很好利用所学的，平时应多和老业务员及同事沟通，学习他们的话术技巧，并要学以致用。

一、明年计划完成业绩目标100万。要完成这个目标单靠本地客户是不够的，发挥自己对网络的知识，多收集外省的客户，协助刘牧华一起开发网络资源，这是一块很大的市场。在株洲本地跑业务的同时，再向周边如长沙、湘潭地区渗透，寻找些需要投放长株潭的客户。因为今年积累了一些客户资源，明年针对一些有意向的客户重点跟进，即持续的开发新的客户，保证自己的客户资源持续更新，与此同时，在业务方面不局限户外广告，尝试发展公司其他业务，如：营销策划，庆典活动、制作安装、活动代理等，但这些方面的专业知识不多，通过网络、朋友及有经验的人去了解相关的流程、价格等，同时也希望公司同事及整个团队给予支持和协助。

二、东方楼宇视频，因为现在公司视频机网点逐渐减少及视频机老化，同时视频机经常性的出现质量问题，导致普遍客户对视频媒体产生了不信任，对业务的展开造成了一定的困难。明年主要工作是增强对视频机的监管抽查工作。但要让视频部有个良好的发展，有几点建议：1、更换新的视频机。2、招聘专职人员开发新的网点(包括户外)，保证网点的数量和数量。3、开发电梯内的框架广告、电梯门车贴广告、电梯大堂广告等，形成一个电梯广告部门。

三、增强自己水平、业务技能和综合素质的学习及提升。在公司持续壮大、飞速发展时，增强自我学习，能跟得上企业的发展，跟的上公司的步伐，让自己更能适合工作。

20xx过去了，在这里也感谢同事们对我的协助与支持，特别感谢廖总，多次找我谈心，并无私的分享经验，让我理解到自己的不7及学习到了很多经验，希望同事们今后继续给予我支持和鼓励，我也会在新的一年里更加努力。新年新气象!我们

将迎来充满挑战的20xx年。最后祝福大家和公司一起更上一层楼□20xx年~~!

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态体现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提升，这不但仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

7、大力增强员工岗位知识、技能和素质培训，增大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、增大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作，五、增强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发体现状和潜在的发展趋势，实行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率□20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

3、增强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰

和深层次的理解。

市容广告工作计划方案篇三

2021年，环卫局要以党的十九大、十九届二中、三中、四中精神为指导，紧紧围绕推进城乡环境卫生管理一体化这个中心工作任务，坚持改革不止步，不折不扣推动党的建设与业务管理等工作有机融合，全面提升市容环境卫生工作水平。

一、主要工作及措施

（一）坚持党建引领，加强党的领导和党的建设

1. 强化党员党性修养教育。一是加强政治理论学习，通过召开“三会一课”、请专家授课、自我学习等方式，进一步加强对新时代中国特色社会主义思想、重要讲话精神的学习教育，努力提高全局党员的党性修养和政治素养，牢固树立“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”。二是结合“七一”建党节，制定党员活动方案，通过参观红色革命教育基地、重温入党誓词等方式，进一步增强党员的凝聚力和战斗力。三是持续深入开展群众路线教育实践活动、“三严三实”专题教育、“两学一做”学习教育、“不忘初心、牢记使命”主题教育，有效增强党员干部的责任感和使命感。（牵头单位：办公室；协助单位：各股室、各单位）

2. 严格开展整改落实。重点对照新时代中国特色社会主义思想和决策部署，对近两年各级巡视、巡察提出的反馈意见，认真检视整改情况，并结合实际制定科学可行的整改措施，进行限时整改，确保共性问题形成制度规章、个性问题彻底整改、难点问题有效突破，保证整改的成效与长效。（牵头单位：办公室；协助单位：各股室、各单位）

3. 不断加强党的组织建设。一是严格落实新时代党的建设总要求，对标对表上级党组织，继续加大党建示范点创建力度，提升党建水平，奋力开创环卫领域党建工作新局面。二是进一步严肃党内政治生活，严格落实民主集中制，认真开好民主生活会，充分发挥我党批评与自我批评的优良传统，认真对照检查材料开展自查自纠。三是贯彻落实“头雁工程”，局党总支和各党支部书记带头严格执行党的政治纪律和政治规矩，并主动向组织汇报个人事项，开展述职述廉活动，进而带动全局党员干部形成良好工作作风。四是严格按照上级党组织工作要求，做实主题教育深化拓展三年行动计划15项具体工作任务，以“三年行动计划”为抓手，推动环卫局党组织建设上新台阶。五是认真落实《中国_发展党员工作细则》，严格按计划和标准发展党员，严格落实发展党员的25个流程，做好党员发展工作，并坚持“每月一交”做好党费收取和上缴工作。（牵头单位：办公室；协助单位：各股室、各单位）

4. 深化党支部规范化建设。一是指导各党支部全面开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，学习贯彻落实_新时代中国特色社会主义思想，按照新时代党的建设总要求，坚持全面从严治党，继续推进党支部“六有”规范化建设，并以《中国_章程》为根本遵循，加强《关于新形势下党内政治生活的若干准则》《中国_纪律处分条例》等党内重要法规的学习贯彻落实，把严的标准、严的措施贯穿于管党治党全过程和各方面。二是由局党总支牵头对各党支部开展党风廉政建设主体责任落实监督检查，进一步推进落实各党支部的党风廉政建设主体责任，打造更加风清气正的基层战斗堡垒。（牵头单位：办公室；协助单位：各股室、各单位）

5. 提高党员队伍凝聚力。建立健全党内激励、关怀、帮扶机制，关心党员思想、学习、工作和生活，了解党员需求，认真解决好涉及党员切身利益的有关问题。一是将加强党内服务列入党建工作内容之一，组织领导班子、机关党员干部职工不定期深入挂点单位开展督促指导工作，对挂点单位（支

部)执行政策、制度、标准及贯彻情况、问题困难等进行了了解和督促,掌握各项工作进展落实情况,及时解决存在的问题与不足,从而改进和提高工作的质量及效率。二是通过党组织服务党员、干部服务党员、党员服务党员等形式,广泛开展困难党员帮扶、老党员走访慰问、先进模范党员宣传、主题党日等系列党内服务活动。(牵头单位:办公室;协助单位:各股室、各单位)

6. 落实党风廉政建设主体责任。一是结合新形势新任务,进一步完善《x区市容环境卫生管理局党风廉政建设主体责任清单》,落实党风廉政建设责任,进一步细化局党总支和班子成员责任。二是认真组织召开党风廉政建设专题会议,并与局班子成员、各支部书记、各股室各单位负责人签订《党风廉政建设责任书》《党组织第一责任人党风廉政建设主体责任书》,强化落实党风廉政建设主体责任,层层传导压实责任。三是落实(中央八项规定),贯彻落实“一线问责法”,组织开展四风问题隐患排查,结合实际制定专项行动方案,在全局范围内开展反“四风”专项行动,确保“四风”问题无处藏身。四是深入开展反腐倡廉宣传教育,组织开展党风廉政建设专题教育,学习中央、省、市、区纪委下发的党风廉政建设教育资料,提升全局党员的廉政意识。五是综合运用监督执纪“四种形态”,对各班子成员、各支部书记和各股室各单位负责人进行定期谈心谈话,不定期开展作风纪律暗访检查,坚持抓早抓小、防微杜渐,及时提醒纠正苗头性、倾向性问题。六是继续全力支持纪检组开展工作,自觉接受监督检查,努力为纪检监察机关放心放手开展工作做好全面保障。(牵头单位:办公室、各单位;协助单位:各股室)

7. 认真落实挂钩帮扶责任。2021年是x区脱贫攻坚的收官之年,要始终坚持党建引领,严格落实干部联系贫困户制度,不断建立健全“单位定点包村、干部挂钩帮户”帮扶机制,通过整合资源、加大帮扶投入、加强宣传引导等举措,落实“三定”(定点、定人、定责)帮扶,不断巩固提高现有精准扶贫成果。此外,充分发挥环卫行业优势,对挂点村加强环卫

服务保障，推动村庄卫生整治常态、垃圾分类减量广泛开展，使相对贫困户逐步脱贫，并在农村环境卫生综合治理行动中真正受惠，确保2021年如期完成脱贫攻坚任务。（牵头单位：办公室；协助单位：各股室、各单位）

（二）加强学习教育，提高环卫队伍素质

1. 抓好环卫队伍培训教育。一是围绕垃圾分类、乡村振兴、餐厨垃圾处理、运营监管等内容，开展专题学习培训，并适时组织相关人员到先进地区参观学习。二是坚持定期组织监管人员、财会人员进行业务知识考试，提高广大职工职业道德水平和业务工作能力。通过多形式开展学习教育，不断提高干部职工综合素质。（牵头单位：各股室；协助单位：各单位）

2. 加强“八五”普法宣传。一是抓好法治宣传教育，推进干部职工学法制度化，引导干部职工尤其是领导干部养成敬法守法、依法办事的思维和习惯，充分营造干部职工学法、守法、用法氛围，不断提高环卫队伍的法律水平和综合素质。二是深入做好依法治理工作，以“深入基层、贴近群众、按需普法”为原则，多形式加强环卫普法宣传，组织开展丰富多彩、形式多样的宣传活动，进一步提高大众环卫意识，切实提高普法实效。（牵头单位：办公室、监察队、清洁办；协助单位：各股室、各单位）

3. 注重精神文明建设。以“道德讲堂”、党员活动室为主要活动载体，注重道德典范、核心价值等方面的学习教育，广泛开展__系列讲话精神、身边好人好事等主题宣讲活动，引导干部职工树立正确的三观。鼓励干部职工积极参与各类文体活动，营造积极向上、团结一致、和谐快乐的工作氛围。（牵头单位：办公室、局工会；协助单位：各股室、各单位）

市容广告工作计划方案篇四

xx年是我们xxxxxx广告部业务开展的开局之年，做好xx年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxxxxx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的

终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年末的时候，我报考了xxxx大学的xxxxxx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

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。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

市容广告工作计划方案篇五

一、继续加强干部的政治理论学习，进一步提高全村干部的

综合素质。借组创先争优活动和打造学习型单位的契机，坚持不间断理论学习，全面提高干部的政治思想素质，为提高环卫质量打好基础。

二、以人为本，不断深化和完善各种制度，做到用制度管人，用制度办事，不断总结完善环卫管理相关制度，学习先进的管理办法，大力推行考核激励机制，全面拓展干部工作积极性和战斗力。

三、进一步加快生活垃圾卫生的清运和填埋，加大农村改厕工作推进力度，积极和村民协调做好群众工作，切实达到标准、规范、实效。进一步规范建筑垃圾管理，保护生态环境，走可持续发展道路。建筑垃圾处置坚持谁产生、谁承担处置责任的原则，鼓励建设单位、施工单位优先采用建筑垃圾综合利用处置。

四、加大环卫宣传力度，形成人人讲卫生，个个讲文明的氛围，提高全民环卫意识，维护市容环境卫生。多角度，形式丰富地进行环卫文化宣传，在人口密集的居住区推行垃圾分类收集试点，回收可利用废弃物，并大力普及垃圾分类回收知识，提高村民垃圾分类意识。

总之，在今后的工作中，全面贯彻落实科学发展观，以“清洁城市、美化城市、造福人民”为根本宗旨，发扬顾全大局、无怨无悔的奉献精神；发扬不畏艰辛、吃苦耐劳的敬业精神；发扬团结一心、密切协作的团队精神，进一步增强荣誉感、责任感和紧迫感，开拓创新，以更加饱满的工作热情、扎扎实实的工作作风，为坚持可持续发展的道路而努力奋斗。

为贯彻落实《xx县乡村环境卫生整洁行动方案》文件精神，我镇在乡村环境卫生整洁行动中，坚持以“突破难点、建设亮点、整体推进”的工作方针，以全民参与、破除陋习、示范带动、长效管理为抓手，有力有序有效地推动我镇乡村环境卫生整治行动的深入开展，基本实现村容整洁、乡风文明、

环境优美的整治目标。

构建宣传网络，层层召开动员大会：镇政府本月（7月份）召开全镇乡村环境卫生整洁行动动员大会，各村（社区）分别召开了乡村环境卫生整洁行动动员大会，传达精神，部署工作。印发了环保宣传手册和《致农民朋友公开信》到户，运用横幅、标语、宣传橱窗、永久性宣传广告牌、宣传车、伍市镇信息平台等载体和组织开展“小手牵大手，生态环保行”活动，实现宣传教育全覆盖，提高居民的环保意识。

镇政府成立由书记任组长，镇长任副组长，其他党政成员任分片副组长，各村、居委会、部门单位为成员的乡村环境卫生整洁行动领导小组和专门办公室，并抽调素质全面、工作经验丰富的机关干部作为办公室成员。各村成立相应领导机构和工作机构，建立镇干部包村、村干部包组、组干部和党员包户的责任体系，明确联村党政干部为联系村责任领导，村支部书记为第一责任人，分管责任人为直接责任人。明确乡村环境卫生整洁行动的标准和任务要求，并将每项具体任务分解落实到责任单位，有效避免相互推诿、相互扯皮现象的发生，保证整治工作按计划有序推进。

1、建立垃圾收集处理模式，构建乡村环境整治市场化机制。一是镇政府兴建垃圾处理处，成立（xx县农村）环保合作社或相关专业公司，实现乡村环境卫生的市场化运行。全镇 47 个村、3 个集镇以合作社为龙头，计划安排专业保洁员 45 人、垃圾清运车辆 2 台，农村生活垃圾做到日产日清，环保合作社常态运行；二是加大项目建设力度。各村集中区域修砌垃圾池、安装垃圾桶。全镇形成以户单位建有垃圾池、以村为单位建有垃圾收购点、以镇为单位建有垃圾处理处的基础设施网络。

2、搞好村庄整治。各村（社区）组织党员、干部、群众长期开展以清洁家园为主题的乡村环境卫生整洁行动，对屋边、路边、水边、田边的裸露垃圾、卫生死角进行了大清扫、大

清理和大清运，并对每户农户进行“最清洁、清洁、不清洁”评比，督促农户自觉打扫和维护好屋前屋后卫生，养成良好的卫生习惯。每月按镇政府的安排，各村（社区）居民、镇村组干部和驻镇各企事业单位对全镇辖区范围内进行一次全面彻底的大清扫。

3、加强河塘清理。镇政府组建打捞清污队对境内河道及塘坝沟渠内的水葫芦、革命草、生活垃圾和病死动物进行彻底打捞，达到河道畅通，河岸无杂物垃圾、河面无杂草漂浮物，底清、面净、岸绿的面貌。并要求环保合作社制定确保河流清洁、实行常年维护的工作方案。

为确保整治行动有序推进，达到预期效果，镇政府设专人带摄像机对全镇环境治理情况进行拍摄，制作环境治理内参片，同时还组织村支部书记、环保专干到各村现场交流学习，通过对比，查找不足。联村领导干部每星期下村察看指导，镇政府编印督查简报，每两周召开一次环境治理座谈会，会上播放全镇乡村环境卫生整洁行动内参片，村支部书记对内参片中曝光的问题现场静态，限期整改，逾期未落实的，要向镇党委、政府说明原因。通过强有力的督办，镇乡村环境卫生整洁工作达到整体平衡推进。

镇党委政府制定农村环境污染治理考核办法，并将考核结果纳入镇对村（居）年度目标管理考核。各村（居）组织召开村民代表会，制定环境保护村规民约和环境卫生监督制度，建立卫生评比制度、保洁员管理等制度，实施环卫保洁常态化。同时，在全镇企事业单位、个体经营户中开展“门前三包”活动。以村为单位，对所辖的企事业单位、个体经营户签订“门前三包”责任书。每季度对责任单位和经营户按“最清洁”、“清洁”、“不清洁”进行检查。凡年度有两次季评为“不清洁”等次或处罚三次（含三次）以上的单位和经营户确定为年度不合格单位和经营户，各村（居）在公示栏上通告批评，对有违反“门前三包”规定的单位及门店，一次不达标的，书面通知限期改正；连续两次不达标的，

进行通报批评；连续三次不达标的，城管、工商、税务进行综合执法，形成乡村环境卫生齐抓共管的强大合力。

，让全镇人民进一步统一思想，提高认识，坚定乡村环境卫生整治的长久目标。我镇将把乡村环境卫生整洁工作作为一项事关群众切身利益和长远发展的最基础的民生工作，严格按照县委、县政府总体部署，结合创建国家生态环境优美乡镇的要求，持续深入长效地抓好、抓实、抓细，努力实现伍市镇乡村环境卫生整洁的新局面，做到一季度内根本好转，半年内风清貌洁，一年内常态长效管理的工作目标。

一、村委会为加强对环境保护和环境卫生工作的领导，成立环境整治领导小组和环境卫生专业队伍，做到村领导重视，落实任务责任到人。

二、保护生态环境，增强环境保护和环境卫生意识，人人树立“爱我王曲、美化王曲、从我做起”的新风尚。

三、农户一日一小扫，一月一大扫，一季一整治。保持房前屋后及庭院干净整洁，无阴沟积水，无污泥恶臭，街道两旁不乱堆乱放；厕所清洁卫生，各种设施完善。日常生活垃圾统一倒入垃圾池内集中拉运，确保池内经常无垃圾。

四、有环卫保洁队伍和相应的管理制度，并做到制度完备，运行规范，监督到位，环卫保洁人员待遇落实到位。

五、全村大街小巷两旁不准堆放杂物、乱贴乱画、违章乱搭乱建、车辆乱停乱放等现象。

六、落实卫生管理责任制，卫生管理专职人员要规划区域、地段，按规定认真地做本区域内主要街道、公路、河道等公共场所垃圾清扫工作。

七、保持公厕清洁卫生，室内光线明亮、空气流通、实行专

人打扫、专人管理。

八、村干道、主要街巷及住宅房前屋后道路保持整洁、畅通、无杂草、无垃圾、排污管道无阻塞。不准在公共场所随地吐痰、乱扔果皮、确保公共场所无卫生死角。

九、保持村内无污染源，乡村企业、家庭养殖户、家庭作坊三废排放达标。

十、检查评比：由村环境卫生整治领导小组每月组织评比，每月一小评，每季一大评，年终一总评，检查结果按监督考核办法奖惩兑现。

市容广告工作计划方案篇六

在20xx年我刚接触这个行业时，在和客户交谈时有很多失误的地方，那是因为我对这个行业还不熟悉，对客户的需求也不是很了解，所以今年我会加大对各地经销商的联系，了解市场的需求做好20xx年的工作任务。

20xx年的工作计划如下；

一，对老客户和重点客户要经常联系，在有时间的情况下送一些小礼品或宴请客户，和他们搞好关系。

二，在拥有老客户的同时，不断地寻找在当地做的好的客户进行合作。

三，在工作的同时，加强业务知识的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式把业务做上去。

四，今年对自己的工作要求如下；

1、每次出差都需要增加3个新客户。

- 2、每天都要对自己进行反省，每月要认真总结，看看工作上有哪些失误，及时改正下次不要在犯。
- 3、见客户之前，要多了解客户的情况和需求，再做好准备工作，才能更好的和这个客户进行合作。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，我们要加大客户对我们公司忠诚度的培养。
- 5、对自己要不断加强业务知识的学习，多看书、上网查阅相关资料，与同事们进行交流，学习他们的经验。
- 6、对所有的客户都要一样对待，给客户一个好印象，树立好公司的形象。
- 7、客户的质量问题及时帮他们解决，不要出了问题一拖再拖影响公司信誉，只有这样才能使客户更好的销售我们的产品，从而让我们更好的完成公司下达的销售任务。
- 8、自信是非常重要的要经常对自己说‘我是最棒的，我是最好的;不要讲消极的语言，时刻拥有健康的思想和积极向上的工作态度，才能好的完成公司下达的销售任务。
- 9、在公司要和同事经常沟通，加强团队意识，多交流，多探讨才能不断地增涨业务技能。
- 10、为了今年的销售任务，我将全力以赴，为公司创造利润，为自己增加收入。以上就是我对20xx年的工作计划做的简单总结，有不足的地方请公司领导的批评指出。

市容广告工作计划方案篇七

__年是我们杂志广告部业务开展的开局之年，做好__年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，

做好__年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。

一、制定每月、每季度的工作计划。

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大__公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也

会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，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。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、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。

以上，是我对__年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。__年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

一、制定销售目标

根据实际市场情况及个人业务能力的逐渐提升，销售目标的制定，应呈现递增的情况。

现以月为一个销售期，在前三个月制定的业务量目标如下：（具体随实际情况应做适当的调整）

二、学习准备阶段

为了完成计划销售目标，我认为应该做好以下的准备工作。

（一）、熟悉业务知识

- 1、了解公司的发行媒体及发展史
- 2、报纸定位及理念
- 3、板块设计布局及价位
- 4、发行渠道及形式

（二）市场调查工作

- 1、同行业报纸的种类
- 2、比较各大报纸的发行渠道及形式、发行量、发行质量、发行效果等。
- 3、总结自身优劣势

三、挖掘市场阶段

（一）、目标市场分析

通过总结以往的几期报纸，涉及的主要行业有：医疗卫生、城乡街道宣传、汽车行业、字画文学、民办企业、国营企业等。

总结看来，房地产、餐饮、商场、银行、证券等市场涉及的

广告较少。可以适当推广一下。

(二)、寻找潜在目标客户

通过市场调查，运用各种调查手段总结讯息，我总结以下几种途径：

1、关注各个媒体(报纸)

在其他报纸上经常做广告的大中企业

2、走访市场，了解讯息

及时把握市场讯息：新企业入市、新开楼盘、节日活动等。

3、老客户介绍

4、自身人脉

5、客户自动来访或来电

(三)、目标客户定位

大中型国营、民营、合资企业、企事业单位。

(四)、抓住客户

1、掌握目标客户的详细资料

2、邀约跟相关负责人面谈，了解意向

3、洽谈过程中，做好记录

4、针对性提出广告建议，吸引客户

5、做好签约客户的服务工作

(五)、维护客户

- 1、组建客户资料库，并不断更新
- 2、及时做好问题反馈工作
- 3、解决客户问题，令客户满意
- 4、不定期发送节日问候，累积诚意客户

四、评估总结阶段

针对各个月的销售情况，及时做好总结工作。总结工作中出现的问题，并及时解决。主动向有经验的业务不断学习，积累经验，探讨技巧。建议定期举行业务交流会，在会上可相互学习，探讨经验，增加团队合作意识。

市容广告工作计划方案篇八

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四;今年对自己有以下要求

- 1: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4: 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。
- 5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6: 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7: 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10: 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。