# 商务工作计划(八篇)

来源：网络 作者：红尘浅笑 更新时间：2025-04-06

*商务工作计划一一、围绕“四个重点”抓招商一是围绕重点载体抓招商。以我市铝加工园区、豫联园区、工业示范区、民营经济创业园、北山口耐材园区和其它镇办工业园区为招商引资重点承载平台，充分利用好已整合的土地资源，科学布局，大力吸引项目进园入区，发挥...*

**商务工作计划一**

一、围绕“四个重点”抓招商

一是围绕重点载体抓招商。以我市铝加工园区、豫联园区、工业示范区、民营经济创业园、北山口耐材园区和其它镇办工业园区为招商引资重点承载平台，充分利用好已整合的土地资源，科学布局，大力吸引项目进园入区，发挥集聚优势，做大经济总量。

二是围绕重点产业抓招商。以铝深加工、能源开发利用、轻工产业、旅游综合开发、城市建设、三产服务等作招商引资主攻方面和重点领域，筛选优势资本和项目，组织论证，科学建立年招商项目库，积极对接招商，延伸产业链条，加大资源整合，调优产业结构，调高产品档次，培植新的经济增长点。

三是围绕重点客商抓招商。立足我市优势产业、项目，进一步瞄准国际、国内500强和大财团、知名品牌，开展小分队招商，集中力量攻关，促成一批战略型、产业型项目进驻。四是围绕重点地域抓招商。调整思路，以驻外办事处为平台，以长三角、珠三角、台港澳为重点区域，抢抓住东南沿海产业梯度转移和资本输出的难得机遇，主动出击，积极跟进，不断拓展招商引资新渠道。

二、发挥“三种优势”促外贸

一是发挥出口大户优势。以我市明泰铝业、恒星科技等出口大户为重点，加强服务，加强扶持，努力提高出口规模;

二是发挥集群优势。充分发挥好巩义目前400多家进出口获权企业的群群优势，加大政策引导，加强业务培训，争取资金扶持，促使我市更多的企业产品出口，提高外贸总量;

三是发挥比较优势。从我市与非洲等发展中国家的发展比较优势出发，以我市仓西实业等的境外投资项目为依托，创造有利政策环境，带动我市相关产品出口，培育新的出口增长点。

三、推动“两项工程”促民生

一是继续强力推动“万村千乡市场工程”的实施，在全市已建成215家农家店的基础上，加大工作力度，增加建店数量，提高农村群众消费水平;

二是深入推动“家电下乡”市场工程实施，采取更加有力的措施，加大政策宣传，提高服务水平，让惠民工程更加深入人心，惠及群众。

**商务工作计划二**

一、电商平台上线推广

目前我们只有京东商城、淘宝商城、名品汇、微店等4个电商平台刚刚完成建设。其中亚马逊商城我们的合同日期已经到了。所以，我建议申请天猫商城做为我们开店的另一个接口。

天猫商城

揭由旺已经在申请了，估计一个月的时间所有手续就可以成功。我们就可以付保证金，然后我们开始店铺装修。预计年后3月中旬我们正式开始正式上线做活动，养店铺数据。

京东商城

京东商城我们目前产品详情页预计在1月30日内完成。以后我们所有平台的产品都按照京东产品做为标准上传。

京东目前流量每天保持300人左右。历史纪录月访问量4747人，成单82件。由于我们目前产品链条单一性，其中主线产品没有明显的促销力度。活动产品也没有较好的政策。

虽然，我们几次大的活动都及时上线了。但是还是暴露出我们明显人力配置方面太少，电脑配置跟不上我们做图的需求。时间又太赶等诸多因素。

团购方面：我们因为，没有好的店铺数据所以无法参加京东的活动，同时前期我们的刷单也属于没有为店铺做好引流工作，只是徒增了销售数据。

商务舱方面：由于对方公司对我们的产品并不是很了解，所以在关键词搜索方面和展现方面做的不够精准。同时没有掌控好促销的时间段。单价消费过高，整体预算不足。

在此关于京东商城，我们就不过多做详细的分析了。我建议某某年京东商城，优化产品的关键词。多做几款爆款产品，并在外部引流方面增加促销力度。丰富我们的主流产品。其中增加白酒的数量，因为目前白酒才有5款。

淘宝商城

淘宝商城，从开店至今，一直因为多种原因。所以我们店铺没有稳定的流量，甚至没有长期的客户进行二次购买。

某某年我建议淘宝商城设置专职店长，进行线上维护。因为淘宝的门槛很低，没有太多手续方面的限制。所以，我建议我们把一些名品，例如：茅台、五粮液、国窖等名品也都可以拿到线上进行线上促销。

外部引流方面，我已经做好了详细账号和密码。方便店长的操作。

微店、名品汇

微店、名品汇这是属于手机端的促销店面。其中名品汇我们的店铺已经装修完毕。

某某年建议名品汇和微店增加推广力度，活动促销。做好线上线下相结合。力求线上做成品牌，线下也做成品牌。

线上我们通过网络推广，利用网络产品推广名品汇。增加其曝光率提高线上粉丝量。店铺本身做好日常活动促销，产品上架。从而有销量，做出名品世家特色020另一服务品牌。

二、电商平台年度销售任务150万

我一直很欣赏一句话，厚积薄发，我相信我们名品世家就是这样一个团队。

某某年我们的全平台任务是150万。虽然种.种因素我们看来150万还只是梦想。

但是没有梦想的人是没有希望的人。没有梦想的团队，毕竟不能走的很远。所以，某某年我们给全体团队定下150万的销售目标。希望领导同志和全体同仁我们相互配合，不计荣辱。把名品世家当做我们终身奋斗的目标努力努力再努力!

三、公司相关产品网络推广例如(葡萄园)

我们公司是一个综合性的发展型公司，我们的高瞻远瞩，是一个有智慧、有超静界的人。所以，我们公司未来会有很多主营项目。葡萄园就是我们某某年发展的新项目之一。

某某年我将结合自己的网络推广的优势，配合公司的企业发展。利用网络的曝光率推广我们公司旗下的项目。为我们公司在新项目上多做些贡献，多带来些好的经济收益。

四、q酒、手机店铺、微商城功能完善并上线推广

我们的q酒商城pc端、手机端都还没有建设完善，甚至没有上线运营。某某年我建议，我们应该在pc端和手机端有新的方向和发展目标。如果我们立足于发展自己特有商城，我将和同事们一起配合王总(王洪娟)的工作把我们的q酒商城建设好，并争取上线。

微商城是我们公司今年又一个新的电商举措。我会配合王总(王洪娟)争取把微商城建设和运营好。做出有名品世家特色的服务品牌。

五、跨界合作

跨界合作，是我们整合资源，拓展资金流，共同进步一个很好主流方向。对我们某某年名品世家在新三板上市有很好开拓性的帮助。

某某年，我将利用我自身在电商行业所认识的相关企业进行引荐对接。我们以保证金和提点的方式互相引流，相互合作，互帮互助。

六、人员建设

由于我们公司是多平台，多项目的公司所以我希望20\_\_年我们能增加新的人员进入我们的公司。壮大我们的电商团队。为我们公司的电商发展多进一些人才。人员建设如下：

运营12人

某某年，我们有很多同事实习后会相继离开工作岗位，回到学校当中。所以我们需要新的电商人才来运营我们的电商平台。

程序员1-2人

某某年我们的q酒商城和微商城都需要这样人才来建设我们的网站。我们都知道建设一个q酒商城和手机app端需要很专业的人才来完成我们的工作。微商城也同样需要这样的人才。

网络推广1-2人

我们毕竟不是纯电商公司，我们电商平台是为了线下门店做为服务的一个窗口。所以，我们在促销费用上和力求专业度方面我们都不可能投入巨大的精力和经济消费。

而我们公司的发展有很多的新项目，电商平台也需要巨大的流量。所以我建议出于对葡萄园和名品汇等主要项目的考虑。还有希望能有销量的可能。

某某年我们招聘一到两名有经验的网络推广。因为一个人的精力是有限的，就算有合理的时间去分配。但是网络推广是需要一个长期的积累和专注的精力。

七、总结

某某某某年名品世家是发展的一年，也是开拓的一年。某某年我们充满了期待，某某年我们渴望进取。某某年名品世家必然电商平台全部上线运营，某某年我们毕竟成为专属酒行业o2o先驱者。

我们将在王总(王洪娟)和全体同仁共同努力下，为某某年名品世家的上市。贡献我们的一份力量。

**商务工作计划三**

为认真贯彻《自治区人民政府办公厅关于转发全区千村电商工程实施方案的通知》(某发〔20\_\_〕某号)和自治区商务厅、财政厅《关于申报20\_\_年电子商务进农村综合示范县的通知》(某发〔20\_\_〕某号)精神，为实现某某镇农村电子商务平台建设，使农民能够享受城市居民同等的网上购物环境，同时搞活农产品流通，扶持农村青年创业，促进农业增效和农民增收，为统筹城乡发展作出贡献，特制定本实施方案。

一、总体思路

依托某某镇特色优势产业和产品，着力培育和壮大农村电子商务经营主体，支持搭建某某特色农村电子商务平台，加快农村电子商务支撑保障体系建设，积极探索建立促进农村电子商务发展体制机制，不断提升某某镇农村电子商务应用水平，拓宽我镇农特产品网络销售渠道，促进农村流通现代化水平全面提升。

二、基本原则

(一)因地制宜、突出特色。发挥某某镇独特的地理和特色优势，突出品牌、品种、品质，以农产品流通、优质水稻、制种玉米、蔬菜、华泰农特色农产品、锁阳酒、清真牛羊肉、庙庙湖旅游等为重点，拓展品牌宣传和网络营销，提升产品附加值。

(二)政府推动，市场运作。按照“企业主体、政府推动、市场运作”的原则，充分发挥电子商务优势，突破农村网络基础设施、电子商务操作和物流配送、人才等瓶颈制约，充分调动流通、物流、邮政、通信，建设完善农村电子商务配送及综合服务网络，促进农村流通现代化水平全面提升。

(三)整合资源，完善功能。坚持与便民服务、产业发展、农产品流通、美丽乡村建设相结合，本着便民、务实、高效的原则，整合农村种养殖大户、农产品合作社、家庭农场等各类资源，构建我镇电子商务代购代销服务体系，降低农民购物成本，拓展农产品销售渠道。

三、建设内容

引导、支持电商落地农村，提高电商在我镇农村应用范围，培育开发农村电商企业，充分发挥电商综合服务功能，加快发展电子交易、网上购物、在线支付、快递配送等协同发展的居民生活类电子商务生态链。

(一)建设主体

结合某某镇实际情况，在全镇范围内建设五个村级(社区)电子商务服务站点，其中某某村、某某庄村、某某街社区合建一个，某某村、某某村合建一个，某某村、某某开发有限公司、某某农农业有限公司各建一个。

(二)建设标准

各电商按照县人民政府《电子商务进农村工作方案》(某某发〔201某〕某某号)“十个一”要求进行建设，即：统一门头尺寸及标示、一张办公桌、一把椅子、一台电脑、一台电视机、一部pos机、一款系统软件、一台打印机、一组储物柜、一组展示架。

(三)功能设置

建设具有网络配寄送服务、农产品网络销售服务、农村青年创业服务、农村基础生活用品网上购买、货物收发、电子支付、水电费缴纳及农村金融等各类惠民服务。进行本村农产品价格、数量以及其他与农产品市场有关的需求信息收集，对接县级电子商务公共服务中心，获取满足农村(社区)村(居)民需求资源。

四、实施步骤

(一)情况摸底(某月某某日-某月某某日)

抽调人员，组织开展全镇基本情况大摸底。一是全镇经济发展情况，主要包括201某年地区生产总值、财政收入、固定资产投资、规模以上工业增加值、农民人均纯收入等基本情况。二是全镇产业基础情况，包括当地特色农产品、手工艺品、工业品、旅游等产业发展规模及特色产业市场覆盖面、市场占有率等情况。三是全镇电商基础情况，即当前电子商务发展现状，包括从事电商的企业、人员、重点网销产品、交易额以及本地网购金额等。四是全镇电子商务进农村物流快递情况。

(二)制定方案(某某月8日-某某月某某日)

制定《某某镇电子商务进农村工作的实施方案》，成立电子商务进农村示范镇创建工作领导小组。进一步修订完善项目实施方案，报县商务局、县财政局备案。

(三)宣传带动(某某月某某日-某某月某某日)

继县之后我镇组织召开“电子商务进农村工程”动员大会，充分发挥广播、报纸、电视台等多种媒体的宣传、鼓动作用，承办企业务求做到早准备、早宣传、早落实。

(四)推动实施(某某月某某日-某某月某某日)

拟搭建某某镇电子商务平台及流通信息公共服务平台，按照《招标法》及有关规定及时开展招投标相关工作，有序推进实施。镇电子商务领导小组在实施电子商务进农村过程中，确保各项安全、合法要求，根据情况发展做出相应工作计划，推动工作实施进程。

五、成立领导小组

成立某某镇电子商务进农村建设工作领导小组，组成人员如下:

某某某

领导小组下设办公室，办公室设在民生服务中心，某某某任办公室主任，具体负责日常工作，协调解决电子商务平台工作建设的具体问题。

六、要求

(一)加大宣传力度。加强对乡村干部的宣传、教育、培训，提升他们开展电子商务进农村工作能力和业务素质。利用微信、微博、条幅等方式大力宣传开展电子商务进农村的各项举措，增强企业投资和应用电子商务的信心。举办形式多样的培训班、讲座等活动，营造政府、企业以及社会各界共同参与推动电子商务发展的良好氛围。

(二)加大政策配套和支持力度。研究制定促进通信、金融与农村流通信息化、电子商务互相扶持、协同发展的政策措施，建立健全适应农村流通信息化、电子商务发展多元化、多渠道的融资机制。

(三)加强农村电子商务行业监管。建立健全管理制度，加强建设我镇电子商务标准和统计体系，加强对网上涉及行政许可的商品和服务监管，引导电子商务规范有序发展。配合公安、市场监管、税务、商务、文化等部门进行电子商务活动的监管，促进网络交易主体守法经营，大力打击网络售假和网络诈骗等违法行为，完善电子商务消费者权益保护机制。定期考核评价电子商务建设和应用情况，及时报送工程进展情况和年度工作总结，确保工作取得实效，促进农村电子商务健康发展。

**商务工作计划四**

20xx年我市商贸流通工作在市委、市政府的正确领导下，以中央“扩内需，保增长，调结构，重民生”为方针，积极应对全球性金融危机，坚持用科学发展观统领商务工作全局，紧紧围绕“开拓市场抓创新，强化管理求实效”的工作思路，各项工作进展顺利，商贸流通处于一个快速提升的阶段。截止到十月底，我市社会消费品零售总额为18666.6万元

，同比增长19.1%;批发贸易23984.2万元，同比增长16.2%;零售业贸易5578万元，同比增长18.9%;住宿餐饮业8681.9万元，同比增长22.4%。有形市场的基础设施正在逐步完善。新农网建设、物业配送等行业有了一个良好的开端。

一、求新创优，商务工作不断提升

1、坚持以民为本，实事工作成绩突出。

一是定点屠宰率达标。为进一步规范市场管理秩序，加强肉品质量管理，在确保乡镇定点屠宰率达到95%的基础上，又自筹资金32万元新建了全市城区机械化屠宰场。该宰场占地面积16平方米，土建工程28平方米，包括采购生猪机械化屠宰生产线一套，建3立方米中型沼气池一座，达到年屠宰生猪6头、菜牛15头，菜羊8头的规模。是一家集屠宰、畜检、屠管为一体的现代化办公，且符合国家设置要求和管理科学的园林式中心屠宰场。今年6月3日正式投产使用，新宰场建成后城区定点屠宰率达到了1%，预计全年可定点屠宰生猪3491头，定点屠宰菜牛278万头。同时，为保证新宰场的正常运行，市屠管办依法开展系列专项整治行动，进一步加大了对肉品经销各环节的清理和整治力度，并对私屠滥宰行为给予了严厉的打击，有效的遏制了肉品违法行为的发生，使肉品市场经营环境和经营秩序明显好转，城区上市肉品合格率达到1%，保证了经营单位所使用的肉品1%来自于定点屠宰企业，确保了广大群众肉品消费安全。二是蔬菜农残实行严格控制。今年，蔬菜检测工作人员为加强源头管理，加大了对乡镇蔬菜基地、蔬菜批发市场的检测力度，确实做到进入批发市场的商贩和农户人人都有检测报告单，对不合格的蔬菜，坚决进行销毁，让不合格蔬菜没有市场、没有销路，确保人们群众吃上放心菜。预计全年共检测蔬菜样品253个，全面完成市政府承诺的检测任务数，蔬菜农残超标率控制在6%以下。全市全年未发生一起群体性中毒事件。

2、狠抓监督管理，食品安全成就更加明显。

今年我们以《中华人民共和国食品安全法》颁布实施为契机，对各乡镇、街道和各职能部门下发了《食品安全法宣传活动实施方案》，充分利用电视、广播、网站、简报、墙报及街头广场等多种形式不断加大宣传力度，有效地提高了全民食品安全意识，营造了人人关注食品安全的良好氛围。同时，为加强对食品安全的监管力度，先后组织开展了节日市场、酒类市场、中小学食堂食品安全、农资打假打禁以及打击私屠滥宰和病死猪肉非法交易、打击违法添加非食用物质和“回头看”等多项综合整治行动，全市共出动执法人员746人次，出动车辆197台次，检查食品生产经营户835户，发现隐患1多处，下达整改通知69份，立案查处48件，罚没金额6.87万元，查获假冒伪劣食品1653公斤。其中，商务部门加强了对肉品、酒类市场的监管，端掉私屠滥宰窝点一个，依法收缴违规肉品32公斤，查处销售假酒经营户1户，收缴各种假酒158瓶，总价值近3万元，查处了19家无酒类流通随附单的经营单位，收缴和登记保存了7个不同品牌的啤酒共134箱，处罚金额近五万元。

3、维护大局稳定，维稳机制进一步完善。

为做好维稳和综治工作，我们结合工作实际，进一步建立和完善了工作机制，主要抓了维稳工作责任制，严格按照“谁主管，谁负责”的原则，落实“五个一”工作机制，认真落实主要领导负总责，分管领导具体抓，做到一级抓一级，层层抓落实，对重大信访问题，明确专人，办结，加大督办力度，努力把稳定问题解决在本部门，不把矛盾上交或推向社会。其次抓应急处置机制，完善了处置集体上访，异常上访和群体事件的各项措施，确保应急处置工作能够随时启动并顺利进行。在今年商贸系统企业退休人员补发拖欠工资和医疗保险登记摸底过程中，我局本着实事求是的原则，做了大量耐心细致的思想工作，因此，没有发生一例上访事件。

4、坚持跟踪服务，招商工作取得成果。

市商务局今年招商引资项目主要参照津市市产业招商工作方案进行，在所服务企业“津市市万盛茧丝绸有限责任公司”顺利完成股权转让后，仍然积极跟进所引进和即将引进的项目，自始自终做好跟踪、协调服务工作，采取了“一商一法”、“一企一策”的办法，有针对性的解决项目建设工程中的困难和问题，以提高引进项目的成功率。该企业已于9月正式投产。在此基础上，招商小分队继续外出招商，今年9月、1月、11月，分赴广州、东莞、上海实地招商，分别与东莞圆州纺织印染厂、广州新力食品有限责任公司洽谈新建牛仔系列产品染整线和小食品及柔内食品加工生产线事宜，广州新力食品有限责任公司法人高新力将于12月来津实地考察。同时引进了一家红薯半成品加工企业，总投资约15万元，该项目已落户新洲，将于11月

中旬正式生产。

二、拉动内需，商务职能显著提升

1、商贸流通工作出成效。为应对全球性金融危机，我们紧紧抓住中央“扩内需，保增长，调结构，重民生”出台的优惠政策，积极搞活商品流通。一是积极推动家电下乡工作。利用广播电视、网络、宣传标语、宣传栏、宣传单等形式广泛宣传工作政策，共出动宣传车12台次，下发宣传资料12份，张贴宣传海报12份，并对全市审核通过备案的“家电下乡”销售网点进行公示。截止20xx年11月1日止，我市通过审核的家电下乡备案销售网点达到54家。登记备案补贴家电下乡产品共计543台(件)，销售总额18余万元，发放补贴资金：14.45万元。其中冰箱3553台，彩电653台，手机43台，洗衣机282台，空调777台，电脑67台，热水器26台，微波炉2台。二是积极推动“东桑西移”工程灾后恢复重建工作。该工程已经省商务厅、省财政厅、省蚕科所等部门组织的联合验收小组审核验收。目前，我市桑园面积已基本恢复，蚕桑龙头企业万盛茧丝绸有限责任公司已恢复部分生产线，并增加一组缫丝设备，使缫丝规模达到4组，具备年生产白厂丝2吨能力，产值可达1.4亿元，净利润达到3多万元，现已完成全部合同任务。三是积极推动“万村千乡市场工程”。20xx年继续加大万村千乡市场工程工作的力度，建设改造农家店1家，全市共建改农资、农家店51家，乡镇覆盖率达1%，各行政村的农资、农家店覆盖率达到65%以上。四是积极推动我市成品油加油点建设。今年向省商务厅申报新建的两家加油站，其中明星加油站已获成品油零售许可证，开始正式经营，李家铺银龙加油站已获省厅建设许可，目前正在建设中。

2、蔬菜产业形成新特色。今年，市蔬菜办与市农业部门共同编制了津市市五年蔬菜建设规划，其中蔬菜建设标准化规范性调研已上报省农业厅，并将获得国家农业部门补贴。与此同时，为搞好蔬菜产业结构调整，不断优化蔬菜布局，将特色调强、品种调优，蔬菜特色生产基地也初步形成。我们以阳由垸为主生产大路蔬菜，主要产品有辣椒、茄子、莴笋、四季豆、丝瓜、苦瓜、冬瓜、南瓜、萝卜、大头菜、胡萝卜、西红柿、大白菜、果、西洋芹等，现可年产蔬菜1万吨以上;以灵泉镇为主发展设施蔬菜2亩，产品有引进韩国的黄瓜、红宝石番茄、梅菜、小红玉西瓜等;以白衣镇为主发展无公害化果产业;以保河堤镇为主发展食用菌产业;以涔澹垸为主发展瓜果、蔬菜等，主要产品有西瓜、南瓜、马铃薯和反季节蔬菜。播种面积的比重达到9%，占经济作物播种面积的比重达5%，成为仅次于水稻的第二大农作物。我们先后引进并试验示范蔬菜新品种5多个，其中：保健特需类蔬菜品种9个，高产优质蔬菜品种和破季蔬菜新品15个，加工蔬菜新品5个，目前我市蔬菜已有55种，1余个品种，蔬菜已基本实现了周年生产，均衡供应。5%以上的蔬菜品种实现了升级换代，蔬菜良种普及率达到了8%以上。在蔬菜产业调整的同时，市蔬菜检测站工作人员加大了源头管理，对乡镇蔬菜基地、蔬菜批发市场的检测力度，做到进入批发市场的商贩和农户人人都有检测报告单，对不合格的蔬菜坚决进行销毁，全年共销毁了不合格蔬菜838.5公斤，让不合格蔬菜没有市场、没有销路，确保人们群众吃上放心菜。

4、酒管工作出成效。市酒管办组织全体工作人员，在各部门的大力配合和支持下，按照上级的统一部署，开展了“百日打假”活动，每天出动车辆4台，人员近2人，对全市酒类经营场所实行分区、分片派查，“百日专项整治行动”期间，共出动车辆近百台次，出动执法人员近3人次，共检查城、乡经营场所4余家。共查处销售假冒伪劣酒类经销商8家，收缴假冒伪劣酒类132瓶(其中：五粮液2瓶，茅台酒6瓶，御品德山二代4瓶，国窖1573两瓶，金枝大曲9瓶，泸酒酒24瓶)，总价值一万多元。并分别对这些售假商户进行了行政处罚，共处罚金4795元。通过专项整治和法规宣传，使广大的酒类经营户从思想上引起了高度重视，特别是极个别重点经营大户和品牌窗口企业，在管理上更加规范，在质量上更加过硬。在打假的同时，市酒管办对酒类流通随附单的规范使用(特别是对啤酒品牌清理)也进行了严格的执法检查，共查验了8个啤酒品牌，全部的代理商都存在无随附单的现象，根据这种情况，我们按照“条例”规定，对这九家的酒类商品实施了登记保存，扣押、收缴，共收缴啤酒427件。在一定程度上维护了地方知名品牌的销售市场，对那些外来品牌不守法经营的提出了一个强有力的警示，并对他们分别实行了5―3元的处罚。

三、深入实践活动，商务形象整体提升

学习实践科学发展观活动自3月上旬启动以来，按照市委部署和深入学习实践科学发展活动实施意见要求，广泛动员，精心组织，周密部署，确立了活动主题、建立了工作制度，研究制定了《实施方案》、学习计划，结合商务发展实际，开展了解放思想大讨论、开展批评与自我批评，结合意见建议形成了较高质量的领导班子分析检查报告。通过学习实践活动，一是“学习型”机关已经建立，大家紧密结合商务工作实际，在招商引资、行政执法、新农村建设等现代商务专业知识学习上下工夫，干部队伍素质得到全面提高。二是作风进一步得到改进。把工作的重心放在抓基层、抓项目和优化服务上，深入基层，调查研究，为企业和基层提供优质服务。对于重要、紧急的事项，开辟“绿色通道”，急事急办，特事特办，努力为投资者和经营者创造了良好的商务发展环境。三是树立了廉洁务实的形象。扎实开展了政风行风建设和机关效能建设，认真落实党风廉政建设责任制，加强教育，完善制度，坚持依法行政，推进政务公开，严格落实首办责任制、服务承诺制等有关制度和法律法规，促进依法办事，树立了商务部门清正廉洁、纪律严明、高效务实、风尚文明的良好形象。

四、20xx年工作思路

1、重点抓好国家和省市扶持政策的落实。困难时期蕴含着重大机遇，为扩大内需保增长，国家、省、市相继出台了一系列扶持政策，我们要抢抓机遇，切实帮助企业、农民享受国家省市的扶持资金。

2、重点激活城乡消费，确保内需扩大。继续抓好“家电下乡”，积极协助搞好“汽车摩托车下乡”。巩固“万村下乡市场工程”，加快配送中心建设，加大商品配送力度，搞好标准农家店建设与改造。继续抓好商业网点规划，启动农贸市场标准化改造工程(三眼桥农贸市场改造)，完善社区商业服务功能。继续拓展消费领域，发展新型消费模式，培育新的消费热点，举办好各类节假日购物活动及我市首届米粉文化节活动。

3、编制好《津市市城市商业网点规划》，确保商业网点的合理布局，加快商贸流通和餐饮娱乐休闲业的大发展。

4、夯实执法、调控、自身建设三个基础。一是全面启动商务综合行政执法，迅速组建执法队伍，确立机制，完善制度，开展执法，重点加强对成品油、乡镇定点屠宰、酒类市场的执法检查。二是加强市场调控，做好市场日常监测，搞好生活必须品的储备，确保非常时期市场正常供应。三是加强自身建设，以新一轮机构改革为契机，进一步加强职能，理顺关系;构建机关和谐，形成整体合力。

**商务工作计划五**

为认真贯彻《自治区人民政府办公厅关于转发全区千村电商工程实施方案的通知》(x发〔20\_\_〕x号)和自治区商务厅、财政厅《关于申报20\_\_年电子商务进农村综合示范县的通知》(x发〔20\_\_〕x号)精神，为实现xx镇农村电子商务平台建设，使农民能够享受城市居民同等的网上购物环境，同时搞活农产品流通，扶持农村青年创业，促进农业增效和农民增收，为统筹城乡发展作出贡献，特制定本实施方案。

一、总体思路

依托xx镇特色优势产业和产品，着力培育和壮大农村电子商务经营主体，支持搭建特色农村电子商务平台，加快农村电子商务支撑保障体系建设，积极探索建立促进农村电子商务发展体制机制，不断提升xx镇农村电子商务应用水平，拓宽我镇农特产品网络销售渠道，促进农村流通现代化水平全面提升。

二、基本原则

(一)因地制宜、突出特色。发挥xx镇独特的地理和特色优势，突出品牌、品种、品质，以农产品流通、优质水稻、制种玉米、蔬菜、华泰农特色农产品、锁阳酒、清真牛羊肉、庙庙湖旅游等为重点，拓展品牌宣传和网络营销，提升产品附加值。

(二)政府推动，市场运作。按照“企业主体、政府推动、市场运作”的原则，充分发挥电子商务优势，突破农村网络基础设施、电子商务操作和物流配送、人才等瓶颈制约，充分调动流通、物流、邮政、通信，建设完善农村电子商务配送及综合服务网络，促进农村流通现代化水平全面提升。

(三)整合资源，完善功能。坚持与便民服务、产业发展、农产品流通、美丽乡村建设相结合，本着便民、务实、高效的原则，整合农村种养殖大户、农产品合作社、家庭农场等各类资源，构建我镇电子商务代购代销服务体系，降低农民购物成本，拓展农产品销售渠道。

三、建设内容

引导、支持电商落地农村，提高电商在我镇农村应用范围，培育开发农村电商企业，充分发挥电商综合服务功能，加快发展电子交易、网上购物、在线支付、快递配送等协同发展的居民生活类电子商务生态链。

(一)建设主体

结合xx镇实际情况，在全镇范围内建设五个村级(社区)电子商务服务站点，其中xx村、xx庄村、xx街社区合建一个，xx村、xx村合建一个，xx村、开发有限公司、农农业有限公司各建一个。

(二)建设标准

各电商按照县人民政府《电子商务进农村工作方案》(发〔20\_\_〕号)“十个一”要求进行建设，即：统一门头尺寸及标示、一张办公桌、一把椅子、一台电脑、一台电视机、一部pos机、一款系统软件、一台打印机、一组储物柜、一组展示架。

(三)功能设置

建设具有网络配寄送服务、农产品网络销售服务、农村青年创业服务、农村基础生活用品网上购买、货物收发、电子支付、水电费缴纳及农村金融等各类惠民服务。进行本村农产品价格、数量以及其他与农产品市场有关的需求信息收集，对接县级电子商务公共服务中心，获取满足农村(社区)村(居)民需求资源。

四、实施步骤

(一)情况摸底(x月xx日-x月xx日)

抽调人员，组织开展全镇基本情况大摸底。一是全镇经济发展情况，主要包括20\_\_年地区生产总值、财政收入、固定资产投资、规模以上工业增加值、农民人均纯收入等基本情况。二是全镇产业基础情况，包括当地特色农产品、手工艺品、工业品、旅游等产业发展规模及特色产业市场覆盖面、市场占有率等情况。三是全镇电商基础情况，即当前电子商务发展现状，包括从事电商的企业、人员、重点网销产品、交易额以及本地网购金额等。四是全镇电子商务进农村物流快递情况。

(二)制定方案(xx月8日-xx月xx日)

制定《xx镇电子商务进农村工作的实施方案》，成立电子商务进农村示范镇创建工作领导小组。进一步修订完善项目实施方案，报县商务局、县财政局备案。

(三)宣传带动(xx月xx日-xx月xx日)

继县之后我镇组织召开“电子商务进农村工程”动员大会，充分发挥广播、报纸、电视台等多种媒体的宣传、鼓动作用，承办企业务求做到早准备、早宣传、早落实。

(四)推动实施(xx月xx日-xx月xx日)

拟搭建xx镇电子商务平台及流通信息公共服务平台，按照《招标法》及有关规定及时开展招投标相关工作，有序推进实施。镇电子商务领导小组在实施电子商务进农村过程中，确保各项安全、合法要求，根据情况发展做出相应工作计划，推动工作实施进程。

五、成立领导小组

成立xx镇电子商务进农村建设工作领导小组，组成人员如下:

领导小组下设办公室，办公室设在民生服务中心，任办公室主任，具体负责日常工作，协调解决电子商务平台工作建设的具体问题。

六、要求

(一)加大宣传力度。加强对乡村干部的宣传、教育、培训，提升他们开展电子商务进农村工作能力和业务素质。利用微信、微博、条幅等方式大力宣传开展电子商务进农村的各项举措，增强企业投资和应用电子商务的信心。举办形式多样的培训班、讲座等活动，营造政府、企业以及社会各界共同参与推动电子商务发展的良好氛围。

(二)加大政策配套和支持力度。研究制定促进通信、金融与农村流通信息化、电子商务互相扶持、协同发展的政策措施，建立健全适应农村流通信息化、电子商务发展多元化、多渠道的融资机制。

(三)加强农村电子商务行业监管。建立健全管理制度，加强建设我镇电子商务标准和统计体系，加强对网上涉及行政许可的商品和服务监管，引导电子商务规范有序发展。配合公安、市场监管、税务、商务、文化等部门进行电子商务活动的监管，促进网络交易主体守法经营，大力打击网络售假和网络诈骗等违法行为，完善电子商务消费者权益保护机制。定期考核评价电子商务建设和应用情况，及时报送工程进展情况和年度工作总结，确保工作取得实效，促进农村电子商务健康发展。

**商务工作计划六**

我们将继续认真贯彻落实党的xx届四中全会精神，以邓小平理论和三个代表重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，按照市委市政府工作部署，促进外经贸发展，积极扩大内需，加大招商引资力度，全力应对国际金融危机带来的挑战和机遇，创新工作方法，加大工作力度，为实现我市追赶型跨越式发展做出商务工作应有的贡献。商务局将认真落实市委经济工作会议各项要求，围绕“四个重点”抓招商，发挥三种优势促外贸，推动两项工程促民生，积极促进我市经济社会的又好又快发展。

一、围绕“四个重点”抓招商

一是围绕重点载体抓招商。以我市铝加工园区、豫联园区、工业示范区、民营经济创业园、北山口耐材园区和其它镇办工业园区为招商引资重点承载平台，充分利用好已整合的土地资源，科学布局，大力吸引项目进园入区，发挥集聚优势，做大经济总量。

二是围绕重点产业抓招商。以铝深加工、能源开发利用、轻工产业、旅游综合开发、城市建设、三产服务等作招商引资主攻方面和重点领域，筛选优势资本和项目，组织论证，科学建立年招商项目库，积极对接招商，延伸产业链条，加大资源整合，调优产业结构，调高产品档次，培植新的经济增长点。

三是围绕重点客商抓招商。立足我市优势产业、项目，进一步瞄准国际、国内500强和大财团、知名品牌，开展小分队招商，集中力量攻关，促成一批战略型、产业型项目进驻。四是围绕重点地域抓招商。调整思路，以驻外办事处为平台，以长三角、珠三角、台港澳为重点区域，抢抓住东南沿海产业梯度转移和资本输出的难得机遇，主动出击，积极跟进，不断拓展招商引资新渠道。

二、发挥“三种优势”促外贸

一是发挥出口大户优势。以我市明泰铝业、恒星科技等出口大户为重点，加强服务，加强扶持，努力提高出口规模；

二是发挥集群优势。充分发挥好巩义目前400多家进出口获权企业的群群优势，加大政策引导，加强业务培训，争取资金扶持，促使我市更多的企业产品出口，提高外贸总量；

三是发挥比较优势。从我市与非洲等发展中国家的发展比较优势出发，以我市仓西实业等的境外投资项目为依托，创造有利政策环境，带动我市相关产品出口，培育新的出口增长点。

三、推动“两项工程”促民生

一是继续强力推动“万村千乡市场工程”的实施，在全市已建成215家农家店的基础上，加大工作力度，增加建店数量，提高农村群众消费水平；

二是深入推动“家电下乡”市场工程实施，采取更加有力的措施，加大政策宣传，提高服务水平，让惠民工程更加深入人心，惠及群众。

**商务工作计划七**

十多年前，比尔?盖茨说过：21世纪，要么电子商务，要么无商务。迄今为止，企业对电子商务并不陌生，从阿里巴巴到京东商城，从店铺营销到商城营销，无不说明，我国现在的电子商务发展已经日趋成熟。本公司几年前也有开通网上商城，但是因为资源有限，效果一直不是很明显。随着公司的经营脚步的发展迅速，原有的人员已满足不了业务的需求。现在迫切需要成立一个专业的电子商务团队，具体团队建设计划和团队的管理等详见下文。工具/原料?电脑pc?包年(月)电话?企业邮箱?2m网线?3+1团队模式1.1方法/步骤a、一个结构完整的电子商务团队一般可分为五个部门：客服部、市场部、采购及物流部、技术部、网站运营部。客服部的职能：就是客服服务、客户咨询、客服培训和客服考核、售后等，通过各种方式提高用户满意度、订单转化率和平均订单金额。售后的原则，同样是快速反应，尽量减少客户的时间、人力、财力成本;技术部的职能：负责网站、呼叫中心(callcenter)和电子商务系统的建设，以及采购系统、仓储系统、crm系统和各种系统之间的对接等。

新市场营销法则助推企业成长

电子商务营销食品餐饮营销建筑房产营销消费品营销

做好团队首先就要做好平台，在这个阶段其实就是卖东西的网站。平台是技术，开发+美工为主。网络会员数据库很重要，所有的一切都是基于会员数据库，以此为核心的。不过技术团队一定不要只是做技术。平台首先应该做到的结合战略，提供扩展空间，重点是促进购买欲，提升用户体验。同时平台还应该为营销提供辅助，比如seo，站内广告、邮件列表，订阅等;市场部的职能：负责互联网和其他媒体推广、品牌宣传和公关、网站合作、支付合作、网站策划、crm营销;(备注：公司原有部门可内部支撑，增员1-2人)采购部的职能：负责根据采购名单进行招标和采购、网站仓储在全国的布局和设计、制定仓储标准和物流配送标准、设计仓储管理系统、选择物流配送合作伙伴、设计产品配送包装、根据订单的进行配送、并根据销售状况调节产品在不同仓储之间的库存。适合电商产品的选择原则就是网购方便，物流方便，独具特色，季节性周期性弱的比较好。选择产品就应该选择相应的供应商，团队中一定要有一个很好的采购，加强供应商的管理，快时尚为什么能够快，因为供应商配合。如凡客、都是如此。(备注：公司原有部门可内部支撑，增员1-2人)物流部的职能：负责制定仓储标准和物流配送标准、设计仓储管理系统、选择物流配送合作伙伴、设计产品配送包装、根据订单的进行配送、并根据销售状况调节产品在不同仓储之间的库存。电商和传统商业的区别是客户无法直接体验，无法直接获得手感和直接到货，所以速度越快就越有优势。而快的前提就是物流管理(包含库存管理)。做物流的团队人员

也不要只会送货，而应该从物流管理的层面提升服务水平。(备注：公司原有部门可内部支撑，增员1-2人)网站运营部的职能：负责制定产品定价，设计产品文案，拍摄并处理产品图片，分析各类型产品，制定采购名单，优化购物流程，提高用户的购物体验，并根据销售状况制定促销方案，配合市场部完成对外推广的促销宣传。b、准备工作：1)所有电子商务人员封闭式培训15-30天，公司需培训相关的产品和销售有关知识。2)电子商务人员必须学会电话营销，公司需培训相关电话营销技巧3)公司需分配专人电话(手机、座机均可)，分配专人客户服务账户和企业邮箱账号(人均一个)4)网上所有的推广信息，换成个人的电话、邮箱、以及联系方式5)所有从互联网上过来的客户信息均由电子商务部自己分配2.2实践操作：1)直接进入市场实践操作，前期跟随老业务人员出去见客户，后期自己出去见客户，以电话+慕名拜访(扫街)的方式自己开发客户，为期3-6个月，根据个人的能力决定。2)当市场实践合格后，每天就可以在公司以发布网上推广信息、关键词优化排名、打电话、发送有效邮件、接待网上询盘客户以及其它方式开发客户。3)每天在网上发布的供求信息量，拨打电话的数量、发送有效邮件

的数量必须完成公司规定指标。4)每周的询盘客户接待量、关键词排名量必须完成公司规定的指标。5)必须有日报表、周报表、月报表、日计划、周计划、月计划。3.3绩效考核：1)基本的工作量完成情况;2)关键词的排名的完成情况;3)意向客户开发的完成情况4)工作报表的完成情况5)学习工作是否积极，是否认同和符合庞辉、广昌的发展6)能否完成公司安排的任务目标7)客户成交量，也就是业绩、签单金额4.4市场激励1)以“对外具有竞争性，对内具有公平性”为原则，确定每一个工作岗位的工资范围和员工工资级别、档次;2)根据员工的个人能力大小、对工作的熟练程度、岗位职责等，确定相应工资标准;3)职务等级分为职务等级分为a、b、c、d、e五级：a级为电子商务高级管理人员，即商务经理，这个人是决定整个团队成败的关键，不仅要懂得电子商务的方方面面，包括：电子商务战略规划、商城建设及营运、互联网营销、网站建设、seo优化等等，还要懂得传统商业运作，例如品牌规划、营销策略、渠道建设等等，因为说到底，电子商务的本质与传统商业是一样的;

b级为电子商务部门的各个部门主管，即商务主管;c级为高级商务职员，对产品、和业务都很熟练，即商务专家;d级为合格的电子商务人员，可以独立签单，符合公司标准，即资深商务顾问;e级为试用期人员，或者是没有签单但是转正了的员工、即商务顾问;4)部门的职务等级不同决定员工底薪等级标准的不同。工资和公司实际销售业绩挂钩，更能有效激励员工工作积极性和内部团结协作精神;5.5工资结构：1、工资构成方案一：工资=底薪+绩效工资(关键词排名、开发客户数量、工作计划报表、学习工作、岗位津贴)+提成2、工资构成方案二：工资=底薪+绩效工资(关键词排名、开发客户数量、客户拜访量、工作计划报表、学习工作、岗位津贴)+提成6.6注意事项?切忌外行领导内行?官方站必须要舍得投入，一定不能用模板站?官方站须是营销推广网站?奖励政策需公平合理公司电子商务团队组建起来后，必须要有清晰的目标，岗位分工要明确，每个成员都必须清楚自己的职责，知道自己该干什么。其次，要有系统的培训，提高每个成员的专业素质和能力水平，使整个团队协作起来。

此外还要想办法留住人才，防止他们跳槽，让团队在高强度的工作下保持进取心和战斗力。而这一点的关键是要有一个具吸引力的前景，和一套完善的激励制度。

**商务工作计划八**

一、电商平台上线推广

目前我们只有京东商城、淘宝商城、名品汇、微店等4个电商平台刚刚完成建设。其中亚马逊商城我们的合同日期已经到了。所以，我建议申请天猫商城做为我们开店的另一个接口。

天猫商城

揭由旺已经在申请了，估计一个月的时间所有手续就可以成功。我们就可以付保证金，然后我们开始店铺装修。预计年后3月中旬我们正式开始正式上线做活动，养店铺数据。

京东商城

京东商城我们目前产品详情页预计在1月30日内完成。以后我们所有平台的产品都按照京东产品做为标准上传。

京东目前流量每天保持300人左右。历史纪录月访问量4747人，成单82件。由于我们目前产品链条单一性，其中主线产品没有明显的促销力度。活动产品也没有较好的政策。

虽然，我们几次大的活动都及时上线了。但是还是暴露出我们明显人力配置方面太少，电脑配置跟不上我们做图的需求。时间又太赶等诸多因素。

团购方面：我们因为，没有好的店铺数据所以无法参加京东的活动，同时前期我们的刷单也属于没有为店铺做好引流工作，只是徒增了销售数据。

商务舱方面：由于对方公司对我们的产品并不是很了解，所以在关键词搜索方面和展现方面做的不够精准。同时没有掌控好促销的时间段。单价消费过高，整体预算不足。

在此关于京东商城，我们就不过多做详细的分析了。我建议xx年京东商城，优化产品的关键词。多做几款爆款产品，并在外部引流方面增加促销力度。丰富我们的主流产品。其中增加白酒的数量，因为目前白酒才有5款。

淘宝商城

淘宝商城，从开店至今，一直因为多种原因。所以我们店铺没有稳定的流量，甚至没有长期的客户进行二次购买。

xx年我建议淘宝商城设置专职店长，进行线上维护。因为淘宝的门槛很低，没有太多手续方面的限制。所以，我建议我们把一些名品，例如：茅台、五粮液、国窖等名品也都可以拿到线上进行线上促销。

外部引流方面，我已经做好了详细账号和密码。方便店长的操作。

微店、名品汇

微店、名品汇这是属于手机端的促销店面。其中名品汇我们的店铺已经装修完毕。

xx年建议名品汇和微店增加推广力度，活动促销。做好线上线下相结合。力求线上做成品牌，线下也做成品牌。

线上我们通过网络推广，利用网络产品推广名品汇。增加其曝光率提高线上粉丝量。店铺本身做好日常活动促销，产品上架。从而有销量，做出名品世家特色020另一服务品牌。

二、电商平台年度销售任务150万

我一直很欣赏一句话，厚积薄发，我相信我们名品世家就是这样一个团队。

xx年我们的全平台任务是150万。虽然种种因素我们看来150万还只是梦想。

但是没有梦想的人是没有希望的人。没有梦想的团队，毕竟不能走的很远。所以，xx年我们给全体团队定下150万的销售目标。希望领导同志和全体同仁我们相互配合，不计荣辱。把名品世家当做我们终身奋斗的目标努力努力再努力！

三、公司相关产品网络推广例如(葡萄园)

我们公司是一个综合性的发展型公司，我们的高瞻远瞩，是一个有智慧、有超静界的人。所以，我们公司未来会有很多主营项目。葡萄园就是我们xx年发展的新项目之一。

xx年我将结合自己的网络推广的优势，配合公司的企业发展。利用网络的曝光率推广我们公司旗下的项目。为我们公司在新项目上多做些贡献，多带来些好的经济收益。

四、q酒、手机店铺、微商城功能完善并上线推广

我们的q酒商城pc端、手机端都还没有建设完善，甚至没有上线运营。xx年我建议，我们应该在pc端和手机端有新的方向和发展目标。如果我们立足于发展自己特有商城，我将和同事们一起配合王总(王洪娟)的工作把我们的q酒商城建设好，并争取上线。

微商城是我们公司今年又一个新的电商举措。我会配合王总(王洪娟)争取把微商城建设和运营好。做出有名品世家特色的服务品牌。

五、跨界合作

跨界合作，是我们整合资源，拓展资金流，共同进步一个很好主流方向。对我们xx年名品世家在新三板上市有很好开拓性的帮助。

xx年，我将利用我自身在电商行业所认识的相关企业进行引荐对接。我们以保证金和提点的方式互相引流，相互合作，互帮互助。

六、人员建设

由于我们公司是多平台，多项目的公司所以我希望20xx年我们能增加新的人员进入我们的公司。壮大我们的电商团队。为我们公司的电商发展多进一些人才。人员建设如下：

运营12人

xx年，我们有很多同事实习后会相继离开工作岗位，回到学校当中。所以我们需要新的电商人才来运营我们的电商平台。

程序员1-2人

xx年我们的q酒商城和微商城都需要这样人才来建设我们的网站。我们都知道建设一个q酒商城和手机app端需要很专业的人才来完成我们的工作。微商城也同样需要这样的人才。

网络推广1-2人

我们毕竟不是纯电商公司，我们电商平台是为了线下门店做为服务的一个窗口。所以，我们在促销费用上和力求专业度方面我们都不可能投入巨大的精力和经济消费。

而我们公司的发展有很多的新项目，电商平台也需要巨大的流量。所以我建议出于对葡萄园和名品汇等主要项目的考虑。还有希望能有销量的可能。

xx年我们招聘一到两名有经验的网络推广。因为一个人的精力是有限的，就算有合理的时间去分配。但是网络推广是需要一个长期的积累和专注的精力。

七、总结

x年名品世家是发展的一年，也是开拓的一年。xx年我们充满了期待，xx年我们渴望进取。xx年名品世家必然电商平台全部上线运营，xx年我们毕竟成为专属酒行业o2o先驱者。

我们将在王总(王洪娟)和全体同仁共同努力下，为xx年名品世家的上市。贡献我们的一份力量。

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！