# 暑假果园工作计划(优选15篇)

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-01-12

*暑假果园工作计划120\_年，是全面贯彻落实省、市、县实现转型跨越，实施十二五规划的收官之年，侯堡镇党委、政府将全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神，严格按照县委、县政府决策部署，以新城镇新农村建设为重点，以改善民生、提高群众幸福...*

**暑假果园工作计划1**

20\_年，是全面贯彻落实省、市、县实现转型跨越，实施十二五规划的收官之年，侯堡镇党委、政府将全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神，严格按照县委、县政府决策部署，以新城镇新农村建设为重点，以改善民生、提高群众幸福指数为根本，积极引资上项，扎实推进项目建设，突出民盼实事工程。

20\_年主要预期目标是：

农村经济总收入达到亿元，增长9%;

财政收入完成3110万元，增长;

农民人均纯收入达到13500元，增长;

固定资产投资完成亿元;

工业增加值完成亿元。

根据上述总体目标，建设大侯堡，实现大发展，我们就要重点抓好以下几项工作。

(一)西周片区棚户区改造建设项目。该项目经过前期的选址、占地补偿、手续办理、规划设计等环节，目前施工方进驻，三通一平及施工围挡基本完成，完成了8#、9#地基开挖、打桩、验桩等工程，20\_年在项目建设的同时及时启动旧区内农民承包土地、集体建设用地、宅基地及田、水、路、林、村庄的综合整治，整理复垦为耕地，置换出新区建设用地指标，确保占补平衡。在建的8#楼、9#楼建设工程，争取于20\_年月主体完工。

(二)侯堡片区安置房建设项目。该项目规划占地平方米，建筑面积4500平米，共建一栋带商业裙楼的24层住宅楼。20\_年6月开工建设，建设周期为19个月，目前商业裙楼主体工程完工，安置房地基工程基本完工，正在进行主体工程施工，预计年月完工。

(三)西回辕村采煤沉陷区搬迁项目。该项目一期投资8746万元，规划占地面积亩，建筑面积万平方米，可安置200余户，新建村民文化广场、学校、幼儿园、敬老院、文化活动中心等综合配套设施，满足西回辕村整体搬迁安置需要。20\_年年底前已完成土方开挖、道路及护坡工程，部分公共配套设施。住户主体工程预计在20\_年月份完工。

(四)东周村整体搬迁二期工程项目。该项目已修改规划设计，前期选址、土地平整、施工围挡已基本完成，具备施工条件，目前，该项目正在有序推进，预计20\_年月完成主体建设施工。

(五)侯堡村天中山现代都市农业示范园项目

该项目以都市农业、现代农业、休闲农业为特色，总规划面积500亩，总投资8000万元，分三期进行：20\_年一期完成投资1500万元，主要进行项目选址、规划设计、土地流转、三通一平、基础设施配套、日光蔬菜大棚修建等。20\_年二期投资2500万元，重点打造示范园三大区域：一是以种植采摘为主的休闲农业体验区;二是以观光旅游为主的现代农业展示区;三是以园林绿化为主的生态农业景观区。三期投资4000万元，在农业园基础上建设农副产品加工产业园，包括一个中心(农副产品贸易中心)和三大基地(种植基地、养殖基地、土特产生产基地)，全力打造具有侯堡特色农副产品生产经营的示范基地。

(六)东山森林公园三期

东山森林公园三期工程建设项目总投资202\_万元，新增规划面积202\_亩，主要是扩大林木栽植范围和补植补种，休闲景点、农家乐、餐饮建设以及主广场完善配套设施建设、公园大门完善建设、道路绿化亮化、景观湖、喷泉等，预计20\_年10月完工。

(七)北园森林公园建设项目

为了进一步改善潞矿周边的生产生活环境，结合西周村城镇化建设规划，投资202\_万元，在西周村北部建设北园森林公园。项目总占地面积1500亩，分两期进行，一期主要为人工林木栽植，树种主要以松、柏、杨、柳等为主;二期建设生态健身园，以生态健身为主题，融休闲旅游、会议接待、特色培训为一体的体育旅游景区，将建成侯堡乃至周边一流的体育文化园。工程全部竣工后，将成为潞矿及周边群众休闲娱乐的乐园，体育健身的福地。

总之，在今后的工作中，我们要坚决贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中全会精神、县委十二届六次全体(扩大)会议精神，按照县委、县政府创新强县、创业富民战略部署，高度重视、提高认识、总结经验、超前谋划、狠抓落实，为全面建设城镇特色鲜明、农业基础雄厚、商贸物流兴盛、生态环境优美、社会和谐稳定新侯堡而努力奋斗!

**暑假果园工作计划2**

同志们：

立秋之后，果园即将进入全面丰收的季节，在这果园管理的关键时期，县委、县政府决定，今天在乡召开全县果园管理现场会，主要目的是总结交流全县果园管理的成功做法和经验，认真分析当前全县果品产业发展中存在的问题，寻找差距和不足，进一步统一思想，动员县乡村各级组织积极行动起来，切实抓好秋冬果园管理工作。

今天上午，我们组织14个果园乡镇的党委书记和农办、林业局等单位的主要负责同志，现场观摩了乡的果园管理情况。刚才三个乡镇又作了典型发言，分别介绍了全面加强果园管理、果园管护和间作套种、个人承包等方面的经验。我想，通过观摩学习，交流发言，大家对各果园乡镇今年果园建设与管理上的一些好做法、好经验、好典型都有了一定的了解，对存在的问题也应该有一个明确的认识。希望大家看别人，想自己，学先进，找差距，变压力为动力，进一步明确目标，细化措施，靠实责任，狠抓落实，确保全县秋冬果园管理上台阶，为全县今后果品产业大发展打好基础，铺开路子。下面，我讲三个意见：

一、肯定成绩，找准问题，进一步增强搞好果园管理工作的紧迫感和责任感

上半年，全县上下认真贯彻落实全县经济工作会议精神，以调整农业结构、增加农民收入为目的，精心组织，创新机制，主动服务，超前工作，全县果园管理工作整体运行良好，取得了明显的成效。上半年全县新发展果树经济林8000亩，其中水果1000亩，干果经济林7000亩；培育标准化生产基地2万亩（苹果1万亩，梨1万亩），其中标准化示范园5000亩（苹果4200亩，梨800亩）；完成经济林更新改造5000亩，果实套袋5300万枚，果品无公害化生产程度达到90%以上；落实行政与技术“双轨”制果业科技示范园区336处万亩；培育出9个果园重点乡（镇），新发展果树专业村7个。

总结前半年全县果园管理工作，我认为值得肯定的有以下几点：即果园管理在三个方面得到了“进一步加强”,管护措施实现了“三个到位”，逐步达到了“三化”目标。

“三个进一步加强”是：

一是组织领导得到进一步加强。今春以来，全县上下进一步加强组织领导，精心部署，广泛动员，多方协调配合，行政和技术双管齐下，使花前喷药、花期疏花、花后疏果等措施落到了实处。夏收前，县上又专门召开了全县夏季果园管理现场会，动员各乡镇和县乡林果技术人员抓住果园夏季管理的黄金时期，全面落实果园追肥灌水、病虫害防治、拉枝整形、果实套袋等标准化管理措施。会后，各乡镇高度重视，组织技术人员和果农，认真落实各项管理措施，为全县果园优质丰产提供了有效的技术保障。

二是行政服务职能得到进一步加强。按照果园管理行政和技术“双轨”承包责任制的规定和标准，各乡镇副科级以上干部牢固树立服务意识，深入各自所抓示范园区，积极引导果农较好地落实了各项管理措施。春播前，、等乡镇的干部职工利用1月时间，以说服教育、算帐对比等办法，引导果农在幼园行间间作黄豆，杜绝了高秆作物入园，为幼园早果丰产打下了良好基础。入夏后，万泉镇、镇的干部职工带领果农对高邵坪、三合坪的富士幼园全面落实了覆膜压砂、拉枝整形措施，保证了幼树健康生长。等乡镇采取说服教育与行政处罚相结合的办法，加大幼园和新建园补植补造力度，收到了明显的效果。

三是果农培训得到进一步加强。围绕全市开展的“果品质量效益年”活动，县乡林果技术人员深入果园现场，开办了有针对性、多层次的果农技术培训班。7月下旬，县林业局聘请日本果树专家来我县举办了果农培训班，培训果农1000人次，技术人员90人次；之后，县林果技术人员分赴各乡镇进行了为期1月的培训突击活动。最近，围绕贯彻全市果品产业发展意见和实施办法，县果业中心成立工作队，在各果园乡镇就“大改形、强拉枝、巧施肥、无公害”四项标准技术进行了广泛培训。上半年全县共开展技术培训25期，培训果农万多人（次）。

“三个到位”是：

一是技物投入到位。、等乡镇多方筹资，购置农药、塑料绳，适时对果园进行喷药、追肥、套袋、加固围栏，保证了果园早果丰产。

二是技术示范到位。目前，全县14个果园乡镇共建成各类果园管理示范园336处万亩。其中李咀、孙王的果实全套袋示范点，生态型果园示范点，三碾坪仁用杏的穴贮肥水示范点，万泉高邵坪的立体开发果园示范点，崔家早酥梨、黄金梨标准化生产示范点的建成，为全县推广果园管理高新实用技术发挥了很好的辐射带动作用。

三是信息服务到位。县果业中心创办了《果业信息》，面向全县果农，及时提供果业新技术、市场新需求，防冻、防雹、防病虫害等技术措施，进一步拓宽了技术信息服务渠道，为提高全县果品产业抵御自然灾害和市场风险能力起到了重要作用。

“三化”目标是：

一是果园经济效益逐步实现最大化。孙王村的红富士基地通过落实各项标准化技术措施，已成为全县第一个果品出口创汇基地，今年预计亩产果4000斤，收入在6000元以上。万泉高邵坪果园通过立体种植，亩收入达4000元以上，早酥梨基地、仁用杏基地的经济效益也十分可观。

二是标准化生产技术逐步实现普及化。目前，全县50%的果园普及推广了配方施肥、疏花疏果、果实套袋、摘叶转果等常规实用技术，节水灌溉、穴贮肥水、果园生草、喷施果形剂四大标准化生产技术和促控剂、病虫害无公害防治等高新技术在果园管理中得到了应用推广。

三是管理机制逐步多元化。乡通过制定优惠政策，吸引1名承包大户经营早酥梨园50亩。镇通过多方联系，吸引静宁果农和果技人员承包经营富士苹果园100亩，在实现果园管理规模化生产、集约化经营上迈出了步子。

可以说，经过近几年的不解努力，我县果品产业从小到大，发展迅速，已经完成了基地规模的扩张，目前正向高效化方向发展。可以预见，再经过几年奋斗，果品产业将成为全县农民增收的拳头主导产业。

**暑假果园工作计划3**

20xx年进一步贯彻落实中央八项规定，转变农业发展方式，落实“10+”特色产业行动计划，加快现代特色农业示范区创建，推进农业和农村经济的发展。计划实现：农林牧渔业总产值161亿元，比上年增长0%。农民可支配收入1180元，比上年增长9%。

>（一）以现代特色农业示范区创建为抓手，推进农业现代化。

争取新增认定1个以上自治区级示范区，继续抓好6个县级示范区和20个乡级示范区的创建提升工作。实施品牌战略，推进2万亩“双高”糖料蔗基地建设，发展特色水果、香糯、红薯、蔬菜、中药材、茶叶等一批特色农产品，打造一批有影响力的县乡两级示范区。

>（二）以土地确权登记为抓手，深化农村各项改革。

20xx年完成农村土地确权登记颁证总任务90%以上。探索建立合理的土地增值收入分配机制。加快农村产权交易平台和资产评估体系建设，创新抵押贷款方式，开展东兴承包土地经营权抵押贷款试点。

>（三）以发展新型组织为抓手，推动农产品加工业发展。

加强对农产品加工业的政策扶持，重点推进蔗糖、火龙果、茶叶等精深加工，打造一批国家级和自治区级农业产业化龙头企业。通过项目扶持，引导合作社和家庭农场规范化发展，带动农户发展特色产业。

>（四）以推广标准化生产为抓手，加快农业科技进步

**暑假果园工作计划4**

在今年的幼儿园安全教育中，我们牢固树立了“安全第一、预防为主、综合治理”和“责任重于泰山”的意识。我们以幼儿园安全工作为前提，以确保幼儿园保育教育的顺利进行为出发点，以提高教师、学生和家长的安全意识，广泛开展安全教育活动为途径，积极推进“安全学校”建设，采取预防措施。本年度安全教育工作计划是结合园区实际情况制定的。

>一、建立健全制度，强化管理机制

2、每一位教职员工都要明确安全工作是幼儿园教育的重中之重，是保证幼儿园保育教育活动正常开展的基础和保障，切实履行自己的职责。领导小组成员要加强对安全工作的监督检查，做好幼儿园安全教育活动的组织实施工作，定期检查和维护园区场地设施安全，监督幼儿和教师的食品卫生，及时发现安全隐患，防止燃烧。

3、继续与各部门、各教职员工逐级签订安全工作责任书。进一步落实专人负责儿童安全工作，层层分解安全责任，责任到人，形成合力管理的良好局面，为园区师生营造安全、安静、和谐、健康的成长环境。

4、安全教育领导小组成员应定期组织安全工作自查，落实安全工作自查制度。各部门和人员应认真核对并做好台帐记录。发现问题及时报告整改，消除不安全隐患，防止事故发生，确保幼儿园师生人身安全和公共财产不受侵犯。加强对相关业务的学习，提高各岗位员工的安全意识和应对技能，进一步明确各自的职责。同时，安全工作纳入园区教师日常工作考核，安全工作作为师德考核标准之一。

5、班主任应该细心耐心地照顾每一个孩子，不要让孩子遭受各种伤害。每天，我们都要关注班上孩子的出勤情况，及时了解情况，关注孩子的身体健康状况。对于生病进入幼儿园的孩子，我们应该特别注意他们的饮食和药物治疗。如果我们发现孩子的身体不同，我们应该及时联系家长，把孩子带回医院治疗。

6、强化日常值班和节假日值班制度，明确人、岗、责，坚持24小时值班制度，沟通工具畅通。当班教师应眼睛明亮，耳朵明亮，脚勤，手快。发现不安全事故，应及时处理，及时报告，并及时与儿童家长联系。值班教师在履行职责时，应认真做好交接班工作，坚决杜绝无人值守的闲暇时间。其他老师应该时刻关注身边的每一个孩子，关注身边的每一件事，对公园的安全工作负责，不管你我。

7，“照顾好自己，照顾好自己。每天，当孩子们进出公园时，值班老师应坚守岗位，关门。严禁儿童单独外出和回家，千万不要错过孩子。

>二、加强安全宣传教育，开展安全教育活动，提高全体师生的安全意识

1加强安全教育，牢固树立安全意识。重视儿童安全工作，牢固树立教师和儿童的安全意识，及时消除各种安全隐患，防止事故发生。我们要求每个班级制定一个全面详细的安全教育计划。3月“安全教育月”期间，各班开展了“安全记”主题教育活动，强化了班主任的安全意识，学习了防毒、防水、防火、传染病等安全知识和自助方法。4月，在儿童中开展了交通安全知识的宣传教育活动。

2、营造安全教育活动环境，开展儿童健康安全教育，结合一天活动的各个环节开展相关活动，使儿童掌握一定的自我保护技能，提高自我保护技能。

3、将相关安全知识渗透到儿童节活动中，让孩子们了解110、120、119紧急呼叫电话的号码和用途，在紧急情况下呼救，最大限度地消除不安全因素。

4、积累安全教育信息，提高安全教育的科学性。

>三、创建安全学校促进健康成长

1、定期维护幼儿园设施，为幼儿园实施安全管理提供保障。主管领导认真做好安全台帐记录。

2、严格按照要求聘用符合资质要求、身心健康的厨师、教师、护士。

3、严格执行健康安全消毒制度，每周按要求对儿童游戏教具进行清洁消毒，每周对儿童床上用品进行干燥处理。医护人员监督护士认真做好健康安全消毒累计时间和记录。

4、严禁使用有毒有害的教具，严禁使用有毒有害的材料制作教具。注意各种环境创造的安全。

5、加强食堂食品卫生安全管理，严防食物中毒事故发生。合作伙伴应按时进行每日检查、每周总结和每月报告。

6、加强医疗安全管理，要求儿童每天早上体检率100%。医护人员应每天仔细检查和报告缺勤儿童。

7、加强幼儿园儿童用药管理，确保按家长要求及时准确用药，杜绝错药、漏药的发生。认真做好儿童用药家长签字记录

>四、具体工作安排

1、对幼儿园关键部位进行全面细致的检查。

2、做好春节、寒假期间的安全教育和安全管理工作，做好节前儿童的安全防护工作。

1、制定安全教育工作计划

2、建立健全幼儿园安全事故信息报告制度

1、做好“两会”期间幼儿园安全工作

2、以“提高生活质量”为主题，在每堂课中开展“提高预防能力、安全宣传教育月”，组织“安全记”“主题教育活动，强化班主任安全意识，学习防毒、防水、防火、传染病等安全知识和自助方法。

3、对园区所有设施进行全面安全检查，及时消除安全隐患。

4、建立健全“三级值班”制度（警卫、行政、教师），并要求相关人员认真填写和记录。（外国人员的记录）。

1、在儿童中开展交通安全知识的宣传教育活动。努力提高教师、学生和家长的安全意识。

2、主管领导和主管领导应经常观察、检查，并做好记录。

1、检查园区安全，及时消除隐患。

2、宣传教育儿童保健知识，做好户外安全教育。

1、做一件好事

**暑假果园工作计划5**

梅雨季过后，果园里的草窜得飞快。如果不除草，我们施的肥，被杂草抢食，结果就是草一路疯长，速度比果树长得还快。而且，杂草容易遮蔽阳光，不光会影响幼树的生长，还会招来许多病虫害，就连老鼠都会入侵，啃食树皮。想想就头大！

很多果友咨询，该怎样来进行除草工作？

我们可以用割草机，使用人工割草，但人工成本很高。如果使用除草剂，比如草甘膦或者草铵膦，需要注意喷药的浓度和湿度，它们在地面的残留会引起药害。

草铵膦相对比草甘膦残留要少一些，但是使用的时候依旧要注意。喷药的时候，要跟果树保持安全距离；在果树安全区内，只能用人工除草。

用除草剂最好是在嫩草期用药。嫩草期草长得不高，用药的浓度低，这样可以大幅度的避免药喷到果树。

等到草长到已经看不见果树后再喷药，用药的浓度以及喷药的湿度都需加大，这种情况就很容易产生药害，对人对果树都有不良影响！

在用药除草的时候大家要注意，不宜一直使用同一种药，需要偶尔换换药，避免害虫对药产生抗体。

**暑假果园工作计划6**

一、项目简介：

校园水果店的建立：在校学生达到202\_名的学院建立水果店。

二、市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多在校生的调查，80%的在校生每月消费水果的金额在30元以上。15%的在校生消费水果在20—30元之间。只有5%的在校生消费水果在20元以下。

随着生活水平的提高，对水果的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国水果消费量比20\_年生产总量高出70％

三、选择理由：

1. 行业的需要：学校周围没有比较正规的水果店。

2. 创业者的需要：资本投入小。

3. 新颖的销售方式：开放式的自选。

4. 多样的服务项目：提供清洗，提供组合包装，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

5. 水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市因为以食品为主，所以不会购买很多的水果。

6. 庞大的市场：大学生作为社会中最特殊的消费群体，具有广泛的代表性，他们有着巨大的消费需求，但同时他们又未获得经济上的独立，消费观念的超前和消费能力的不足使他们的消费受到了很大的制约。故经济又健康的水果成为了大学生休闲食品的最佳选择。

四、特色服务：

1．水果行业是发展最大的行业。并且该行业没有什么大的销售巨头。市场空间非常大，是最多的投资者首选的创业方式。校园水果店的存在首先方便了在校生消费水果。因为水果店的选址一般在距离学生较近的地方。在这以前，人们

购买水果的场所一般为：超市、农贸市场、其它（游商和街头水果摊）。我们学校附近没有比较正规的水果店，下雨天出去买水果不方便。在学校开设水果店，可以让消费者购买水果更方便，增加水果的消费量。

2．给顾客全新的、放心、保证质量和便宜的放心消费地点。更多的顾客选择去超市购买水果，除了是在购买其他商品的时候见到有水果销售，顺便购买外，剩下的最大原因就是超市的水果不管是从产品外观、产品质量、分量上都可以让消费者很放心。并且开放的自选方式可以让顾客有更多的挑选余地。对于我们的水果店，我们可以每天进货保证水果的新鲜，价格便宜，完全可以给予顾客以上心理的满足。

3．独特的引导消费。现在的人购买水果，完全是凭借自己的口味和喜好来选择水果消费，而忽视了水果本身的特性和适合食用的人群。通过对众多的消费者的调查，发现很少有人了解水果。这就说明大家都是在盲目的消费水果。作为一个水果零售商、我们的责任就是要教会大家如何合理的消费、食用水果。在这方面，我会在店面张贴每种水果特性的海报及适合食用的人群，和好坏等级的鉴别方法，引导大家健康的消费。

4．提供多种多样的服务来针对不同的消费群。水果消费者一般会分为自己食用和送礼2种。针对送礼人群的心理及包装需要，我们会进行一些包装，有偿提供给消费者。也就是说，顾客可以随意组合、购买水果。购买完后如果需要包装，只需要交纳一定的包装费，就可以得到店内的包装，并可以得到贺卡一张。这样，既让消费者明白消费，免去了在游商或其他商家处购买的昂贵礼品装水果，又可以保证质量。针对消费者的需求，顾客在购买完水果后，可以自助的免费使用水源清洗水果。

五、竞争对手：

1. 超市：

一般超市都是以以生活用品，零食为主，对于水果，一般都很少，而我们学校周围超市没有卖水果的。

我们的优势：

我们把店面开在学校，成本较低，并且我们的购物环境好，信誉度高和价格便宜。并且我们会提供水果的宣传介绍、礼品的包装等服务相信都是我们学校周

围所没有的。

2. 农贸市场：

一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

我们的优势：

一般人们去农贸市场都是去买些日常食用的粮食和蔬菜，所以在购买了大量的其它产品后，一般不会在购买很多水果，因为购买东西太多和太重都会对其行动形成不便。而我们的水果店开在学校里，这样方便了在校学生购买水果。相信谁也不愿意走10多分钟去买个西瓜在抱回家，大家购买这类水果更愿意在离家较进的地点购买，而且我们提供冰水果，夏天比较凉爽。

3. 游商小贩：

其特点是流动行强，能把水果车推到学校，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

我们的优势：

我们保证不会缺斤少两，诚信经营。

六、问题与风险：

（一）、如何降低成本：

1. 采购成本：采购成本和销售量有直接的联系。但创业开始我们不会有太大的销售量，如何降低采购成本呢？其实我们只要找到合适的合作伙伴，相信这个问题就迎刃而解了。创业开始，我们会与水果批发商合作。

2. 运营成本：这直接关系到产品的销售价格。我们除了店租便宜外，会降低水果的价格。

（二）、如何吸引消费者的关注：

开业初期，可以通过发放宣传单还有一些优惠的海报发放给在校学生。并可以推出购买一定数量推出优惠活动。这样可以增加水果的消费量。

（三）、如何让消费者选择我们提供的商品：

1.良好的形象 2.良好购物环境 3.有竞争力的价格 4.多重的促销活动 5.多种多样的便利服务措施。

（四）、损耗问题：

水果的损耗是最难控制的。因为其关连到产品的采购、仓储、运输等各个环节。并且水果是不太容易量化的产品，只能按金来计算其价格，而没有单个产品的单价。所以控制起来要比其它商品有点难度。在这方面，降低这一层面的风险。

（五）、气候条件：

气候条件是决定水果价格的主要因素，好在现在可以从某些机构了解到明年的气候预测，这也可以根据气候条件来判断水果的收购价格。

七、市场营销：

（一）、 销售：

1．单店推广：

（1）开业之初在水果店周围发放宣传工作单吸引顾客。

（2）推出优惠活动，吸引在校生前来消费。并可以推出购买一定数量优惠的活动。这样可以增加水果的消费量。

2．水果的推广：

每天介绍水果的特性，推广水果对健康的知识。

（二）、产品、市场、利润分析

1．产品定位：

水果店的开设在目标人群为202\_名在校生的学院。

2．利润分析：

（1）目标为202\_名在校生的学院。80%的在校生每月消费水果的金额在30元以上。15%的在校生消费水果在20—30元之间。只有5%的在校生消费水果在20元以下。

（2）水果店的开设，会大大方便在校生的水果购买以及一些工作繁忙的老师的水果消费，相信水果消费市场的巨大。

（3）赢利分析：

**暑假果园工作计划7**

星星果园，邀请来自地球的你

各位亲们旧们，夏天马上就要来了！风吹来的都是想要出游的躁动，(\*^\_\_^\*)嘻嘻……，那还等个神马呢？赶快叫上教授，来“星星果园”，货真价实的地球水果，等你来采哦~~

星星果园的由来：

(\*^\_\_^\*)嘻嘻……，星星是我的名字啦，我就叫星星。我是爸妈的宝，而果园也是爸爸妈妈用心培养出来的哦。爸爸妈妈是地道的果园达人，种植什么的最有一套了，所以水果总是各种丰盈饱满，无论你多矜持，见到这样的果果，总是会原形毕露滴~~果园原本是单纯的种植基地，但是为了让果园更红火，也为了让大家能分享这种原始劳动的快乐，所以星星果园将从今年5月份开始，举行“星星采摘节”~

星星采摘节，为什么要去？ 如果你们是情侣：

哇哦，什么看电影看戏的，的确还算不错，听音乐会也很高大上。但是，不是有一句话叫“没有一起旅行过的情侣总会有遗憾”。大家都忙，请假到南美或者北欧都不切实际，因为出个北京城都很困难。但是北京大，大有大的好处，到郊外放松就是一种性价比和舒适度都很高的方式哦。

情侣采摘，采的是那份清新自然，留的是那份欢声笑语。想象一下，你牵着她的手，走在蓝莓藤蔓间，她很认真地观察每个“蓝精灵”，你不时“捣乱”。她嘟嘴，你恰好得手，马上按下快门：哇哦~原来连发小脾气都这么可爱~~ 如果你们是孩子的超级爸妈：

“爸比，妈咪，我要去星星果园。”“为什么，宝贝？”“因为，因为在那里有和我一样大的小朋友，还有~~嗯嗯，还有小松鼠（没错，就是我，小松鼠，我见到陌生人会很害羞，掉头就跑，但是如果熟悉了，会伸出手向你要水果吃~）、小刺猬（人家是刺猬，但是其实没有那么不友善，我很可爱滴，不要怕我哈~）、小野鸡（我是最容易亲近的小野鸡，但是不要想着连我都采摘哈，只看不卖滴~）、小兔子（胡萝卜，喜欢喜欢，蹦蹦~~）……，我要和小朋友一起吃果果，抓兔兔~。”

我现在很庆幸自己的童年是和田野捆绑在一起的，因为有这样的记忆，让我很宽敞。不是说长得宽敞哈，是心很宽敞。而且一想起脚丫贴着泥土，夹着一种湿润的草呀花呀的芳香，总之和大自然亲近时，会让心很澄澈，让大脑很开阔，整个世界都变得好没好！

如果你们是闺蜜或者好朋友：

一起shopping，一起eating，当然很不错啦~但是一起回到小时候，玩泥巴，上树采果，顺藤摸瓜~远离城市的繁华，吸一口没有被污染的空气，把纯天然美景存在小伙伴的记忆口袋里~我们一个像秋天，一个像夏天，在星星果园，一切都像春天那样的温暖舒服~。

如果你想和她/他成为朋友：

星星果园也是首选哦~人们在自然的状态下，最容易放松心情。果园的方向，阳光的轻柔，几十亩的果园呀，总有一方天地，是属于你和他的~超级性比价的dating place哦~~

星星果园地址：房山区青龙湖镇焦各庄村 星星果园水果：樱桃、蓝莓、桃子、核桃、冬枣、星星采摘节目录：

不要让一份悸动停留太久，想到就去做吧，为了爱人，为了宝贝，为了好朋友~来一次说走就走的采摘旅行~

**暑假果园工作计划8**

>一、农业发展思路和总体目标

我镇农业发展本着因地制宜，扬长避短，发挥资源优势，合理调整种养结构，进一步完善集约化、产业化的现代农业发展思路推进。进一步加快土地流转速度，发展规模效益型农业，增加农民收入，引导农民以经济效益为中心，彻底破除“以粮为纲”观念，发展生态农业、发展现代农业、发展观光农业、发展休闲农业为目标。

>二、农业重点工作

1、设施蔬菜基地建设

明年继续加大温室基地建设力度。首先完成xx二期温室基地建设，由现在的200亩，扩大到300亩，加上原有冷棚400亩，整个基地设施菜种植规模达到700亩。再有就是半截河200亩、xx200亩、xx100亩三个设施菜基地建设，目前已完成土地流转等基础工作。

2、做大做强农业专业合作社

我镇农业专业合作社运作较好的并且有一定影响力的有3家，即大代木穆民肉羊养殖专业合作社、xx瑞丰蔬菜种植专业合作社、xx东发蔬菜种植专业合作社。现在这3家合作社分注册了“穆民”“抛庄”“东耘”商标。明年计划进一步做大做强，将优质的农产品打入京、津及沿海地区。

明年我镇北八村（子牙新河以北的8个村）将以xx温室基地为核心，重点发展日光温室，xx已完成100亩土地流转用于建设日光温室，十王堂村（温室水果）。我镇中部各村将以xx温室基地为核心发展日光温室，xx村已完成200亩土地流转，用于温室建设。西部各村在xx和xx的影响下，部分村也开始筹划温室基地建设，如胡太洲，半截河，正在加紧土地流转。

3、植树造林新机制

明年春季植树造林，计划改变原有分散零星种植模式。总思路是化零为整，整体推进，政府扶持。将全镇31个行政村，所有宜林的沟、路、渠两侧全部发包到村到户，好的地段进行有偿承包，各别地段可零地价发包，本着权、责、利相结合的原则，进行谁种植，谁管护，谁受益，充分调动人民参与与绿化的积极性。同时，镇政府给予一定的奖励和相应的政策扶持。

4、农业基础设施建设

继续实施高标准农田项目，本项目涉及子牙新河河套16个，22000亩耕地（1400万）；继续实施高效节水项目，本项目涉及xx、朱司吴召、xx、门店、xx、前董景、珠庄等9个村。（800万元桥闸维修、地下管道、扬水站点）；继续实施土地平整项目，本项目涉及子牙新河河套南15个村，40000亩耕地（2400万）；继续实施土地出让金项目，本项目涉及子牙新河河北xx、xx2个村，3个温室基地，10000亩耕地。（550万）

>三、保障措施

1、科技示范户典型带动

重点培育农业科技示范户，从农业所属种植业、养殖业等产业中挖掘示范户，以点带面，加大宣传力度，增加辐射效应，从而使整个产业发展壮大，增加新的农业经济增长点。

2、农业专业合作社引领

做大做强农业专业合作社，重点发展有产业发展后劲的合作社，使合作社在产业调整过程中发挥其引导作用，扩大社会影响力，从而使原本分散、零星、无组织的传统农业，重新凝聚起来，降低生产成本，增加农业收入。

3、政府扶持

镇政府根据国家相关农业政策，结合我镇农业发展的实际需要，进一步增加农田水利基础施放投入，积极争取上级农业发展资金，有针对性的对一些重点产业给予扶持。

**暑假果园工作计划9**

为扎实抓好20xx年秋冬季农业生产工作,进一步调整和优化农业产业结构,加快推进我镇社会主义新农村建设步伐,千方百计促进农业增效,农民增收,根据我镇农业发展现状,结合镇情实际,为使秋冬农业工作顺利开展,取得实效,特制定本工作计划:

>一、工作思路及总体要求

一是努力提高复种指数；

二是以市场为导向，坚持按照稳粮增油强菜兴果的工作思路，把发展种植业与畜牧业紧密结合同步发展，努力提高农产品商品率和市场竞争力，增加效益；

三是抓好重点区域的产业结构调整，特别是重点抓好公路沿线科技示范带的引导和指导工作，使公路沿线种满种足实现无空闲田土,确保在绿色过冬的基础上能实现效益过冬。

>二、工作任务和预期目标

在条件适宜的村大力推行稻田多熟制种植模式。全镇秋冬季力争完成大田作物种植面积20000亩，其中夏粮8300亩，总产5300吨，其中小麦3200亩，脱毒马铃薯4xx0亩，油菜计划完成5400亩，总产540吨，其中优质油菜4300亩，育苗移栽3800亩，蔬菜种植8000亩，其中秋菜2500亩，冬春菜5500亩，水果新增种植面积450亩，其中葡萄200亩。

>三、示范推广工作

（一）“185”种植示范点建设目标

1、结合本镇资源优势，着力提高科技含量，努力提高商品果蔬及农产品的商品率和市场竞争力，以加大农业科技示范投入，加强农业基础设施建设，狠抓科技培训，加大对新品种、新技术、新种植模式及成功经验的引进。选择适宜我镇发展的高效种植模式、先进适用的技术，高产、优质、高效的品种，通过创办示范点将新品种新技术新模式有机结合进行展示示范，充分带动各区域的发展，壮大生产规模。

2、示范创建的目标：在实现绿色过冬的基础上，以实施4000亩的“185”农业种植产业化工程为重点，以实现农业增效、农民增收为根本目标，力争创办目标示范点。

（二）科技兴农示范

1、油菜育苗移栽示范点3个，共xx0亩。

2、脱毒马铃薯示范点3个，共xx0亩。

3、甘蓝示范点四个，面积共400亩，其中某某村250亩（含核心示范xx0亩），某某村示范点1个50亩；某某村1个50亩，某某村50亩。

>四、科技兴农推广工作

(一)甘蓝种植计划在9月xx至25日前完成播种育苗工作；

（二）甘蓝示范点在9月xx日前完成播种育苗，在xx月15日至25日移栽；

（三）在xx月5日至25日完成油菜育移栽。

（四）在xx月20日-30日完成小麦播种工作；

（五）在11月15前结束晚稻收割；

（六）早熟蔬菜育苗工作：计划于xx月底完成蔬菜种植的意向摸底调查工作统计并做好栽培技术培训工作，11月25日完成蔬菜播种育苗工作，12月15日前培训结束。

>五、示范投入概算预计1xx、20万元，其中：

（一）甘蓝补助计划共计20万元

（二）番茄示范90、20亩

>六、科技培训工作

加强秋冬季农业技术培训，计划开展各种技术培训八期，培训人数约为xx00人，主要培训对象为青年妇女和村组干及积极种植户（60岁以下）。

>七、蔬菜产业工作计划

（一）在xx月20日前完成对各村开展秋冬种农业种植意向的调查摸底工作，发放秋冬种植意向摸底调查表，掌握各村种植动态。

（二）xx月底做好项目的申报工作；

（三）xx月xx日至12月30日做好入村的宣传、发动、培训等系列工作，着重抓好公路沿线村蔬菜产业工作；

（四）加强对实施项目的培训工作，重点抓好蔬菜生产各个环节的技术培训和技术指导工作，确保公路沿线科技示范带实现良好效益。

>八、争取上级资金加大我镇农业基础配套设施建设大力发展种植业

（1）计划落实修建果蔬育苗中心一个，占地面积约亩，推动果蔬产业发展；

（2）计划修建大坝排灌沟渠2条，约长8公里；

（3）修建江下坝机耕道2条，约宽米共长约2公里；方便农产品运销，促进生产发展，减轻群众投入，提高效益；对促进我镇农业增产、增效、农民增收提供强有力的条件保障。

**暑假果园工作计划10**

一、项目简介：

社区水果超市的建立：在社区的居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果超市。

二、市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到11550万t，比20\_年全国果品生产总量高出70%

三、选择理由

1、行业的需要：中国缺少水果的销售大户。

2、创业者的需要：进入门坎低，很小的投入就可以经营。

3、政策支持：20\_年3月22日(北京市商务局、北京市发展和改革委员会)：79项鼓励支持发展的商业项目，包括超级市场、便利店、社区早餐店、食品店、日用品店等。限制的商业项目有：地区级以上商业中心和规划的特色商业街(区)以外限制新增加营业面积5000平方米以上的大中型零售商业设施;城区二环路以内，限制新增加营业面积10000平方米以上大型百货店、大型综合超市;城区三环路以内限制新增营业面积10000平方米以上的大型仓储式商场、大型专业超市、各类大型批发市场;城市中心区、市级商业中心、地区级商业中心、中关村科技园海淀园、商务中心区限制新增各类初级集贸市场、批发市场等。

4、全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

5、新颖的销售方式：开放式的自选。

6、多样的服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装箱，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

**暑假果园工作计划11**

时值酷暑，果树已经到了需修剪放第三批芽的时间。经过两次修剪抹芽，我们的果树已经开始往不同的方向扩散生长。

接下来，我们的修剪会在果树四周，不同的方向都进行修剪，以此来放稍。我们选粗壮的枝条，截断留15公分左右，太细小的枝条就不修剪了。

盛夏，植物逐光暖行，努力盛放。我们一方面要抓紧时机养护好我们的果树，另一方面，也要适当休养生息，三伏天，养好一年元气。好的身体最重要！

>劳逸

>结合

来自： 昆仑圃 > 《草》

0条评论

发表

请遵守用户 评论公约

农技 | 果树周年管理歌，学会省心又轻松！

农技 | 果树周年管理歌，学会省心又轻松！摘要：果树园想获得丰产与高效益，科学的管理必不可少！一看整树平衡状，二比四邻生长量。夏季...

果园不除草反而要生草，生草如何“生”？有什么好处？

果园生草可以减少化学药物对果树根系的伤害，让果树更好的生长。现在果树果园除草有这么几种方法：果园生草，除草剂灭草，人工除草，铺...

傻瓜才果园除草，果园生草可以防止裂果，你知道吗？

傻瓜才果园除草，果园生草可以防止裂果，你知道吗？掌握以下4项让您轻松管果园打开。除草剂别买，不花钱就能做一大瓶，杂草一喷死一片，...

果园夏季用药，需要注意这两点！

夏季也是果树对农药反应最敏感的季节，农药浓度过大易发生药害，浓度过小则会降低对病虫的防治效果。在给果树施用农药时，一定要根据农...

果园除草进入草铵膦时代

果园除草进入草铵膦时代。草甘膦长期使用，容易在田间产生牛筋草、小飞蓬、节节草等抗性杂草；除去这些问题，在果树区更值得关注的是，...

果园犁地除草拖拉机，可以自动规避果树，比人工除草效率大大提升

果园犁地除草拖拉机，可以自动规避果树，比人工除草效率大大提升。

果园除草的几种方法，你觉得哪个更适合你？

果园除草的几种方法，你觉得哪个更适合你？这种对果园利好的草一般选择鼠矛草，其生长迅速，长势茂盛而伏在果园里，可以形成一层厚厚的...

不用草甘膦，果园轻轻松松除草，推荐几个优秀除草方案

不用草甘膦，果园轻轻松松除草，推荐几个优秀除草方案。很多果农已经不再使用草甘膦在果园除草，取而代之是其他除草方式，这些除草方式...

草甘膦使用技术手册！ 早看早受益

草甘膦是农民最常用到的除草剂，也是产量和销量最大的农药品种，德国40％的可耕种土地都使用含有草甘膦的农药，每年消耗量达5000多吨，...

微信扫码，在手机上查看选中内容

微信扫码，在手机上查看选中内容

**暑假果园工作计划12**

一、方案概要

本创业计划书是关于在火炬职院内开设一家 水果店的方案。其主要业务是销售日常新鲜水果， 水果店的方案。其主要业务是销售日常新鲜水果， 目标市场是在校大学生， 目标市场是在校大学生，以所得差价为其主要利 润来源。本店首先采取同学合资的经营方式。 润来源。本店首先采取同学合资的经营方式。但 是有自己的品牌商标，价值理念。 是有自己的品牌商标，价值理念。在资金等条件 成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。 成熟后将会组建公司并实行连锁经营方式。总体 战略目标是： 立足学校，树立品牌，步步为营， 战略目标是：“立足学校，树立品牌，步步为营， 扩大声誉，走向成功” 扩大声誉，走向成功”。

二、市场分析

1、可行性分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品， 水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品，是 大众消费的一个重要组成部分。 大众消费的一个重要组成部分。随着我们学校的不断 发展，使我们学校的在校生也成了一定的规模，据说 发展，使我们学校的在校生也成了一定的规模， 大概有6000多人。如此大的校园必然带来巨大的水果 多人。 大概有 多人 需求， 需求，经我的调查很多同学在家都有经常吃水果的习 他们在校也很有这方面的欲望，只不过， 惯，他们在校也很有这方面的欲望，只不过，要出外 面买，觉得太麻烦了。 面买，觉得太麻烦了。再说现在人们也越来越注重身 体的健康了，经常也会买一些水果来补充一下营养 经常也会买一些水果来补充一下营养，特别 体的健康了 经常也会买一些水果来补充一下营养 特别 是女孩子有些人可以把它当饭吃。水果店， 是女孩子有些人可以把它当饭吃。水果店，进入门坎 很小的投入就可以开业，所以从理论上讲， 低，很小的投入就可以开业，所以从理论上讲，开设 水果店的基本条件已经具备 。

2、产品分析

水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品， 水果，这种大众消费品已逐渐转变为生活必需品， 是大众消费的一个重要组成部分。 是大众消费的一个重要组成部分。

3、竞争分析

目前校内水果的市场基本上为空白， 目前校内水果的市场基本上为空白，虽然有一个 小店里有一些水果卖但不成规模，没有发展愿望， 小店里有一些水果卖但不成规模，没有发展愿望， 根本不具备竞争力。 根本不具备竞争力。

4、宏观环境分析

校内水果店的开设，会大大方便同学们的 水果购买以及一些工作繁忙的老师的水果消费。 又根据调查，在食品消费结构中，随着主食消 费比重的缓慢下降和副食品消费中的比重也在 逐步上升。这种趋势可从水果占整个城乡集市 贸易比重变化以及水果消费支出占居民食品消 费比重变化得到证明。水果，这种大众消费品 已逐渐转变为生活必需品，是大众消费的一个 重要组成部分。宏观环境有利于校内水果店的开设。

三、工大校内开水果店 swot分析

优势strengths

由于创业者本身是大学生，所以接近大学， 由于创业者本身是大学生，所以接近大学， 清 楚的了解大学生的需求心理， 楚的了解大学生的需求心理，容易找到大学 生的心 理诉求点。这是最重要的优势; 理诉求点。这是最重要的优势; 离宿舍近，购买方便快捷 离宿舍近 购买方便快捷 需求市场庞大 有学校的店铺优惠， 有学校的店铺优惠，所以成本上也有一定的优势 可提供送货上门服务 有学校和同学的支持 优质的客户服务 拥有自我特色的水果经营理念

本店特色

水果花，是目前最具创意的一种水果礼品。是融 合花卉设计灵感，用新鲜水果作为原产料，搭配 各种主题形式的底座进行有序的插制，塑造出令 人赏心悦目的各种主题花卉形状的“水果花”。 ? 水果花除了令人惊喜的外观，好的水果花是采用 世界最优产地的顶级鲜果，给人留下最难忘的鲜 果体验，并且任何一款水果花都可以搭配巧克力， 巧克力的香浓美味与鲜果的完美结合会给人一种 全新的感受。新鲜美味，健康时尚，是体现品味 或向对方传达心意的不二之选

劣势weaknesses

大学生创业社会经验不足; 大学生创业社会经验不足 创业资金短缺; 创业资金短缺 发展速度慢，市场很容易被抢占; 发展速度慢，市场很容易被抢占 校内已有两家水果店

机会opportunities

校园内专门卖水果的店面尚无企业涉及， 校园内专门卖水果的店面尚无企业涉及，仍是 一个空白市场，这是最大最有利的机会; 一个空白市场，这是最大最有利的机会; 由于开水果店的成本小，硬件要求低， 由于开水果店的成本小，硬件要求低，进入市 场难度小， 场难度小，所以这也给了我们一个很大的尝试机 会。

威胁threats

竞争激烈，如果营利状况良好，就很容易被效仿， 竞争激烈，如果营利状况良好，就很容易被效仿， 而且此水果店是小规模的个人创业， 而且此水果店是小规模的个人创业，受资金条件的 制约，短时间内不能占领所有市场， 制约，短时间内不能占领所有市场，所以很可能被 后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场， 后期的跟随者或效仿者吞食大部分市场，这是最大 最严重的威胁。

3、对策分析

考虑到容易被模仿的威胁， 考虑到容易被模仿的威胁，我会去找一些投资 商或合作人合作， 商或合作人合作，让资金更充沛 ，为发展具 有特色的小店提供基础，有特色的小店提供基础，而且我们还会引进一 些做水果的新技术，做出自己的特色， 些做水果的新技术，做出自己的特色，自己的风格。

四、市场营销策略

目标市场： 目标市场：在校大学生、在校教师，周围的酒店; 价格：采取渗透定价策略，以低价吸引顾客，迅速占 价格 领市场; 产品定位： 产品定位：大众型，经济型，便捷型的服务 。

销售：水果的推广：配合健康日，和一些学校的协会销售会合作一起联合，展开一些校内的健康宣传和咨询。 推广水果对健康的知识 。经常广告： 广告：开始即树立整合营销传播观念，品牌观念。 通过品牌传播，让品牌具备一种大学生认可的，追 求的精神。自由奔放，个性洒脱，健康自信就是水 果店要提倡的一种精神 提出一个口号： 提出一个口号：健康百分百，人生才精彩。

设计一个标志：果园

塑造一个品牌： 塑造一个品牌：“果园168” 形成一种精神： 形成一种精神：我们追求自由奔放，个性洒脱， 我们健康阳光，快乐潇洒;我们飞，一起飞，自 由地飞，我们追求一种自由洒脱、健康相随的生活。

**暑假果园工作计划13**

近年来，我区农业产业迅速壮大，农民收入持续增加，农民生活水平不断提高，农村环境日益改善，农业农村及新农村建设取得长足发展。随着工业化、城市化的推进，我区农村发展空间逐步缩小，我们必须立足有限发展空间，延长产业链条，提升产业化水平，深入推进农业产业化、规模化、特色化，推进我区宜居、宜业、宜游新农村建设。

>一、大力推进农业产业化，促进特色农业发展

一是突出重点，大力发展种养基地建设。在大力推进“压单扩双”、提高粮食复种指数，稳定粮食产量的同时，抓好种养基地建设。蔬菜基地建设作为我区的“区长工程”，是我区农业建设的重头戏。按照市蔬菜生产总体规划，要完成公益、福龙800亩新蔬菜基地建设，加强兴隆、公益蔬菜基地的技术指导，巩固现有的蔬菜供给能力。同时抓好花卉苗木、特种水果、中华鳖等特色种养基地的改造提质和规模化经营，推进种养基地区域特色布局。

二是以点带面，大力推动农民专业合作社发展。引导农村生产大户、销售经纪人和各类农业龙头企业，利用各自的优势组建专业合作社，积极推进农民专业合作社发展一体化经营。根据生产经营需要，强化服务，重点对“产业规模较大、社员带动较多、市场品牌较响”的合作社，按照扶强、扶大、扶优的原则，进行重点扶持，进一步提高其示范带动能力，不断增强合作社发展的.内在动力。

三是积极扶持，不断壮大龙头企业队伍。要在确保原有龙头企业不掉队的基础上，再增加2个以上省市龙头企业，重点支持康洁米业、精创富康、希朵曼等老牌龙头企业做大做强，打造雁峰农业品牌。利用龙头企业良好的示范带动能力，推动全区农业产业链条不断完善和延伸。

四是打造特色，切实抓紧休闲农业建设。按照“产业化经营、景观化打造、差异化竞争”的原则，充分发挥近郊农业的地域环境优势，大力发展休闲体验农业。扶持一批老的。以兴隆、公益连片蔬菜基地、公益草莓基地、开心四季果园、富强果业为载体，开辟劳动体验场，让市民在劳动中得到休闲。发展一批新的。通过制定优惠政策，引进一批农业休闲山庄，引导近郊农民大力发展农家乐，进一步做旺人气，做响品牌。重点支持颐和山水健康养生休闲会所、佳源农业生态科技示范园、华航果园城堡、元申苗木果园基地建设，打造市民的开心乐园。

>二、狠抓农产品质量安全，加强质量监管体系建设

要按照“预防为主、源头管理、全程监管”的原则，全面加强农产品质量安全工作。认真贯彻实施农产品质量安全法，坚持以保障消费安全为基本目标，着力推进无公害农产品生产、积极开展农资市场监管和农产品质量管理专项整治工作。加快推进农业标准化生产，鼓励支持龙头企业、农民专业合作组织和种养大户率先实行。加强农产品质量监管体系建设，在抓好区级农产品检测中心建设的同时，注重扶持农产品生产基地（企业）农产品检测室的建设，加强对农产品产地环境的监测和保护、农业投入品的监测和管理，健全农产品标识和可追溯制度；抓好农产品质量日常检测，让消费者吃上营养、安全、放心的食品。

>三、加快农业科技创新，确保农村发展稳定

20xx年中央把加快农业科技创新，增强农产品保障能力作为中央1号文件的主题，因此我们必须把推进农业科技创新放在突出位置，增强农产品供给的保障能力。要高度重视农业科技的推广创新，稳定农业科技队伍。对坚持在农业生产第一线的农业科技推广人员，积极创造条件，保证农业科技人才不流失、不断层；公开招聘一部分农业科技人才，不断充实基层农技队伍。充分发挥农民合作组织、科技示范户和承包大户的桥梁纽带和科技带动作用。积极动员组织农民参加各种专业技术培训班,采用多种形式对农民进行“一技一训”教育，提高农民的科技致富能力。要在贯彻惠农政策上下功夫，千方百计把各项政策措施落到实处，加强对“三农”政策落实情况的督促检查，确保党的惠农政策充分发挥效力；同时加强对农村集体资金、资产、资源管理，进一步密切党群、干群关系，维护农村社会稳定。

>四、按照“五新”要求，推进新农村建设

要继续按照中央提出的新农村建设“二十字”要求，以“发展新产业、建设新村庄、培养新农村、建立新机制、形成新风尚”为目标，加快我区的新农村建设步伐。一是要根据各村特点打造特色产业。兴隆、公益、福龙打造“农家菜地”，东风塑造“佳源休闲”，斯林开辟“斯林枣园”，文昌凸显“颐和山水”，山田寺重现“九丰山田”，形成一村一品一景的格局。二是大力开展农村环境综合整治工作。二是加强农村社会事务管理。要进一步推动土地流转，大力支持创办农民专业合作社，今年要新发展专业合作社6家。加强农村党风廉政建设。大力推进村务公开，继续巩固和完善“村账乡代管”制度，完善财务管理规章制度，使农村各项工作纳入规范化管理。全面推行村务监督委员会建设，积极开展村级创先争优活动和村级文化活动，动员群众自主组建腰鼓队、龙狮队等文化活动团体，倡导移风易俗和民主文明新风，建设幸福文明家园。各后盾单位和新农村建设驻村工作队要为驻点村解决1-2个实际问题。

>五、工作措施

一要不断改进农业领导方式。各级各部门要积极应对农业农村工作出现的新特点、新变化、新矛盾，加强科学调研，不断提高工作决策水平和领导水平。要解放思想、更新观念，注重在纷繁复杂的变化中把握发展规律，破解发展难题，把握农村发展的大趋势，提高驾驭农村工作的水平。

二要着力健全工作机制体系。农业农村工作涉及农村经济发展、民生改善和社会稳定，必须改变以往各自为战、各行其是的做法，形成各项工作有联系，各个部门统筹协调的工作机制。对新农村建设工作继续建立“一名领导挂帅、一个工作队驻村、三个后盾单位”的工作方法，确保取得实实在在的成效。

**暑假果园工作计划14**

项目简介：

社区水果店的建立：在社区的居民达到3000个家庭(每个家庭3人计算)的小区建立水果店。

市场分析

中国的水果市场巨大，与国外人均年消费水果85公斤相比，国内人均消费才刚到其一半。通过对大多家庭的调查，80%的3口之家每月消费水果的金额在80元以上。10%的家庭消费水果在50-80元之间。只有10%的家庭消费水果在50元以下。

随着居民收入水平的提高，对果品的消费需求呈增长趋势。我国目前人年均果品占有量约为45kg，与健康标准要求(70kg)还有不小的差距，与发达国家人年均消费水果(80kg)的水平相比差距更大。若考虑到未来人口增长因素，按照健康标准计算，全国果品消费量将达到11550万t，比20\_年全国果品生产总量高出70%

选择理由

1. 行业的需要：中国缺少水果的销售大户。

2. 创业者的需要：进入门坎低，很小的投入就可以经营。

3. 政策支持：20\_年3月22日(北京市商务局、北京市发展和改革委员会)：79项鼓励支持发展的商业项目，包括超级市场、便利店、社区早餐店、食品店、日用品店等。限制的商业项目有：地区级以上商业中心和规划的特色商业街(区)以外限制新增加营业面积5000平方米以上的大中型零售商业设施;城区二环路以内，限制新增加营业面积10000平方米以上大型百货店、大型综合超市;城区三环路以内限制新增营业面积10000平方米以上的大型仓储式商场、大型专业超市、各类大型批发市场;城市中心区、市级商业中心、地区级商业中心、中关村科技园海淀园、商务中心区限制新增各类初级集贸市场、批发市场等。

4. 全新的销售机会：只有水果连锁店还是空白。而其它行业连锁店都处在微利竞争状态下。

5. 新颖的销售方式：开放式的自选。

6. 多样的服务项目：提供自动榨汁服务。提供组合包装箱，及在店内介绍各种水果的特征和适合食用的人群，引导健康消费。

7. 水果的购买状况和消费者的心理：时间忙，没有多余的时间用来购买水果。超市和批发市场因为是购买别的产品为主，所以不会购买很多的水果。

**暑假果园工作计划15**

总结：提高家长教育意识，实施家园同步教育

>一、问题的提出：

《幼儿园教育指导纲要》指出：“家庭是幼儿园重要的合作伙伴。应本着尊重、平等、合作的原则，争取家长的理解、支持和主动参与，并积极支持、帮助家长提高教育能力。”可见，幼儿教育并单单是幼儿园一方面的事情，同时，幼儿的教育也不是家庭的教育所能胜任的，它只能使孩子们得到片面的发展

在我国面向推行素质教育的今天，只有实施家园共育，幼儿园教育和家庭教育共同合作，幼儿才能健康成长，而我们的教育也能事半功倍。那么在如今家园共育得到广泛的关注的时候，怎样提高家长的教育意识，调动家长的积极性，使他们能有效的参与幼儿园的教育？我们进行了一些尝试，转化家长的教育观念，提高家长的教育意识，从而实施家园的一致教育。

>二、分析家园共育的现状，了解家长教育的误区：

（一）家长的教育误区：

1、、现在的家庭教育体现出家长的过度宠溺：由于现在的家庭都是4+2+1的模式，无论是哪一位亲人对孩子都是百依百顺，想要什么有什么，吃的是高精尖，穿的是时尚，玩的都是高科技，使得孩子们是衣来不知道伸手，饭来不张口，遇事不愿意想办法，这样孩子怎样健康成长？

2、望子成龙是每个家长的愿望，很多家长都重视了智力的开发，如学习识得很多汉字，会说很多的英语，我听到很多家长多说我的孩子只有三岁能进行很多汉语拼音；我的孩子认识很多字。但是家长们忽视了幼儿非智力因素的培养，是否关注到孩子的社会适应能力如何，孩子的自信心、进取心、坚持性、自制力和勇敢精神等，他们是否想到了孩子的行为习惯的养成，这也是影响幼儿一生的发展。

3、教育方法不得当：一种是要求过高，孩子无法完成，家长则是比较严厉；而另一种则是没有要求，孩子怎么做都是对的、好的；再一种是家长的教育不一致，当一个孩子伸出手打了爷爷一巴掌的时候，爸爸说“不能打爷爷”而爷爷会说“看，她用小手打我了，多好玩呀！”使孩子感到茫然，没有是非观念。

（二）家园共育现状：

一种情况是家长不能积极的参与配合：我们经常能听到家长说教育是你们幼儿园的事情，怎么总让我们做这做那的，事情都我们做了，你们教师还干什么呢？因此在活动中不能给予大力的支持与合作。

再有一种情况是家长的盲从，老师说什么我做什么，做完了就完，不能将这些活动和孩子的教育相联系或是对教师的话言听计从，不能从中提出自己的想法、见解等。

>三、实施方法与步骤：

（一） 加强家长的教育意识，提高教育技能：

1、召开家长会：在会上向家长介绍了关于我班上学期幼儿的情况，幼儿在什么地方有了进步，在什么地方小朋友还需要努力，同时帮助家长对幼儿的这些情况进行了分析，造成幼儿的反复的原因有的是幼儿出勤不好的原因，使得幼儿不适应幼儿园的一些常规习惯，还有的幼儿可能是在幼儿园和在家中的要求不一致导致的，最明显的就是幼儿在幼儿园中能遵守的常规在休病假回来后，就都不能做到了，因此向家长提出要求，请家长配合幼儿园的常规要求，保持家园教育的一致性。向家长介绍我们班在新学期的教育目标，及所要进行的主题活动，还有一些我班的新学期的常规要求、行为培养的要求等，使家长更加清晰，与幼儿园的教育保持一致，并听取家长的意见。

2、好文推荐：针对家长在教育上的一些误区，我在日常向家长推荐了一些文章：如新时代的家长、应该注意培养幼儿哪些教育养成？从而使家长能给自己进行一个新的定位，而在教育上更加有效，那么家长通过不断地学习育儿知识，掌握一些科学的方法，才能和幼儿园的教育相配合，共同教育好孩子。

3、教师的示范作用，对于提高家长的教育技能有较大的帮助：

家长对幼儿的教育，也是幼儿健康发展的必由之路，因此要提高家长的教育技巧。记得我们班练习亲子瑜伽的时候，有的小朋友比较活泼，只练了一两下就跑开了，有的小朋友东张西望，不能注意老师和家长，有的家长只能说“宝贝，快点，做动作了”有的家长说“好好做”可是态度确实很不好，看到家长的无奈，我想这时该发挥教师的教育机智，就说“我想看一看谁想当小演员？”老师一说，小朋友都把小手举起来了，“好，请小演员准备好了，我们开始表演。”再看小朋友一个个站的真精神，这时老师向家长示范了，如何利用孩子的心理，有效地调动幼儿的积极性。此外，还向家长介绍了一些方法：如在穿脱衣服的练习上，鼓励家长做一个“懒”家长，由开始语言和手的一致的帮助，过渡到用语言进行提示的帮助，给孩子尝试的机会；对于有情绪的小朋友，一定要给予语言的鼓励，使孩子们自己树立信心“我能行”。

（二）照顾好幼儿幼儿，多种形式与家长交流，使幼儿园与家长相互信任：

1、精心照顾好幼儿的生活，使家长对教师有信任感；

家长和老师的中心都是孩子，家长将孩子送到幼儿园，有很多的不放心，每天来到幼儿园都是千叮咛万嘱咐，希望孩子在幼儿园舒心、不受欺负、能得到适当的营养和照顾，只有当家长的这些希望得到满足，看到我们的努力，他们才会信任老师，配合老师的工作，也就是我们用耐心、爱心、细心的态度对待每一个孩子，照顾好幼儿，使孩子们对老师有所依恋，家长才会放心，如我们班的小朋友生病了，老师就精心的呵护她，给他斟来温水，帮助他进行物理降温，把她紧紧地抱在怀中，让他有安全感，指导家长来接，并细致的向家长介绍相应的情况，并提出就诊建议；还有一个小朋友出现了弱视的现象，家长满心的担忧，我们积极的配合好家长在园内定时给孩子配戴眼镜，解决了孩子在家中能够不肯戴眼镜的难题，家长由衷的感谢老师；还有的小朋友情绪一直不是很稳定，家长很担心，老师就增加了沟通，每周会和家长进行一下交谈，说一说幼儿情绪上的变化，幼儿在生活习惯上的进步，孩子在幼儿园表现出来的优点；同时了解一下孩子在家中的情况，家长看到老师如此细致的观察帮助孩子，终于对老师有了信任，坚持两个月出满全勤。家长看到了老师的责任心，使得家园的情感更加融洽了。

2、多种形式与家长进行沟通：家园之间的相互沟通，是有效实施家园共育的关键，我们从几个方面进行：

（1）充分发挥校讯通的作用，在需要家长进行配合的时候，及时发校讯通，向我们发现有的小朋友的口袋里有小珠子，并有的小朋友来园情况不好的时候，及时发校讯通，提醒家长检查幼儿的口袋、注意衣服的增减、鼓励幼儿坚持来园，根据季节提出一些着装的建议；在进行主题活动的时候，我们发校讯通请家长和孩子一起收集秋天的种子，有各种米、豆类等，一起开展捡树叶的活动，小朋友和家长捡了小树叶，一起洗一洗；

（2）加强平时的随时沟通：我们利用幼儿入离园的时间，和每位家长加强联系，了解幼儿的情况，并向家长介绍幼儿在园的情况：如我班的小朋友较多会发生一些争抢事情，我们在幼儿离园的时候，动向家长进行说明，使家长能了解这些事情，避免孩子的转述发生的不愉快；还有针对个别幼儿的情况：如高浩然眼睛需要矫正，我们多次和家长进行沟通、了解需要怎样佩戴，佩戴的时间掌控等等，已达到较好的佩戴效果，使孩子的视力能得到矫正；有王明钰由于经常吃药，我们也和家长多次沟通了解；如我班的刘天赐经常有尿裤的现象，我们几位老师也是多次和家长在早晨、晚上进行沟通，了解孩子的情况，发现孩子有一些心里紧张，从而使我们在日常的工作中做到了较大的关注，舒缓孩子的紧张情绪，培养了良好的习惯；有一次天赐妈妈给我发来短信，在信中说道：带孩子参加婚礼，孩子表现非常棒，家里所有人都能看到天赐的变化，家长从心里感到感动，感谢教师对孩子的教育和付出，正是老师辛勤的浇灌才会有孩子的进步，家长对小二班的老师表示衷心的感谢。这个短信是对我们教师的认可，是我们教师共同配合、努力的结果。

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！