# 公司团建活动总结报告 反洗钱宣传活动总结报告(四篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-09-06

*公司团建活动总结报告 反洗钱宣传活动总结报告一部门及规模较大的房地产企业征集相关资料，并在榆林城区进行了实地视察。为了切实搞好这次视察活动，视察前组织部分委员及相关部门负责同志召开座谈会，就视察路线、房产企业的确定、视察内容以及视察方法广泛...*

**公司团建活动总结报告 反洗钱宣传活动总结报告一**

部门及规模较大的房地产企业征集相关资料，并在榆林城区进行了实地视察。为了切实搞好这次视察活动，视察前组织部分委员及相关部门负责同志召开座谈会，就视察路线、房产企业的确定、视察内容以及视察方法广泛征求意见。视察结束后，又召集榆林城区有代表性的房地产企业召开专题座谈会，认真听取他们的意见建议。现就有关榆林市房地产市场视察情况报告如下：

一、基本情况

近年来，随着住房制度改革的不断深化，我市住房建设基本形成了以商品房为主、经济适用房和廉租房为辅“三位一体”的住房供应体系，基本解决了不同层次住房困难家庭的住房问题，居住条件得到了很大改善，房地产市场进一步得到完善。

二、我市房地产市场的主要表现及原因分析

2、区域发展不平衡，南北差异较大。由于我市经济南北差异较大，作为支柱产业之一的房产业也存在明显的不平衡性。目前我市仅有榆、神、府、定、靖、横等北部6县区有规模较大的房产市场，绥、米、子等南部

6县区房产市场正处于起步发展阶段。同时，房价也存在较大差异。如作为全国百强县之一的神木县20\_年-20\_年全县共建成商品房面积60万㎡，房价高峰时一些地理位置优越的房价达到5400元以上，南部县区的房价则普遍较低，基本和我市的人均收入水平相一致。

3、投资型购房减少，消费者趋于理性。20\_年以来，受诸多因素的影响，特别是房价的过快增长，导致很大一部分购房者把购房作为一个投资项目，助推了房价的强势上涨。但从20\_年第三季度以来，受金融危机影响，榆林的房地产市场出现了持续低迷，投资型购房客户明显减少，一些潜在的购房者也在持币观望。一部分经济基础好且在榆林房产投资中受益的人则到西安、北京等

周边的一线、二线城市购房。消费者购房逐步趋于理性，房地产市场更是一种刚性需求在推动，泡沫成份在逐步减少，榆林的房地产市场正在逐步走向规范，走向成熟。

4、土地价格大幅上升，土地开发成本提高。土地供应和土地储备是房地产企业进行房产开发的前提和先决条件。榆林城区国有建设用地使用权招拍挂工作从20\_年起实施，随着土地管理政策的严格化及供地方式的规范化，土地使用权供应方式逐步走上规范化轨道，土地使用权供应也将由经营性用地招标挂逐步完善到工业用地的招拍挂，工业用地出让和土地使用权的有偿使用制度，土地价格随着榆林经济的快速发展而水涨船高。房地产企业对土地需求比较旺盛，其土地价格逐步抬高，开发成本大幅上升(见表4)：

企业自筹资金和以定金及预收款为主的其他资金来源下降，反映了房地产投资者和大多购房者处于观望状态，人心的稳定及市场信心的重建都需要时间，目前房屋销售仍处于调整期。

面对金融危机的严重影响，市委、市政府审时度势，沉着应对，制定了有针对性的政策和措施，对全市工业经济运行实施政府干预，在有效地遏制了工业经济持续下滑的势头，加之中省宏观政策的相继出台和“保稳定、保民生、保发展”目标的实施，榆林的房产企业逐步走出低谷，从第二季度开始，榆林的房地产受国家调控政策的推动，投资者信心显著增强，销售额明显增加，房地产业可以说率先从金融危机的阴影中走了出来，对榆林经济的平稳快速发展起到了积极的促进作用。

三、我市房地产业在国民经济中的支柱地位和作用

2、房地产对投资增长的贡献。对经济增长贡献40%是城镇固定资产投资，房地产开发投资对固定资产投资总额贡献比重很大：

3、房地产业对消费增长的贡献。20\_年以来房地产销售额4年平均占全社会消费品零售总额的8.41%，是占消费份额的行业。在全球金融危机仍未见底、经济未完全复苏的情况下，扩大内需成为中国经济增长的主要推动力，扩大房地产的投资和住宅销售是扩大内需不可替代的重要选择(见表7)：

49万元同比增长16.96%。

此外，房地产业对就业增长、相关产业的拉动等作用也非常明显。

四、对规范我市房地产的几点建议

促进房地产业持续健康发展的政策有四大特征：政策方向对、政策配套性强、政策目标符合经济发展需要、政策作用符合市场改革方向。榆林房地产业近年来的迅猛发展，对于推动榆林经济快速发展，促进区域中心城市建设发挥了重要作用。

为了加快榆林房地产的健康有序发展，应加强以下几个方面的工作：

1、政府要加强对房地产业的调控和监管。房地产业的大起大落对国民经济的消极作用非常明显。所以强化政府在房地产业中的政府职责，对于促进房地产业具有重要意义。

一是要稳定房价，防止房价的大起大落。要在综合运用政府宏观调控手段的基础上，把房价控制在一个合理的、普遍都能接受的水平上，要与我们的经济发展水平相适应，与人民群众的收入水平相一致，保持房地产市场的健康平稳发展。要通过建设经济适用住房等保障性住房来平衡房价，在经济适用住房的建设过程中，既要把握规划建设时机，确保经济适用住房建设真正起到抑制房价作用;又要科学、合理地控制投放数量;既要满足城市低收入价层的住房需求，使他们“住有所居”，享受社会进步和经济发展的成果，又要尊重市场规律，不宜过分扩大保障范围，对房地产市场造成较大影响，破坏市场发展规律。同时要对低收入人群进行深入调研，摸清底子，科学合理供给，引导房价涨幅在一个合理可控的范围内。

二是定时发布房地产有关信息制度。要建立准确、真实的房地产统计信息渠道，用准确的信息数据为市委、市政府科学决策和房产企业的健康发展提供依据。要对榆林的房地产市场进行深入调查研究，通过统计分析，科学掌握购房需求信息，对购房的数量、户型、面积、位置、价格等相关统计信息进行定期发布，防止盲目建设，减少社会资源的浪费，有效解决供需矛盾，为房地产业的健康发展提供一个、科学的获取信息的平台。

四是要进一步规范房地产市场开发秩序。要严格依法查处“小产权房”违法用地、违法建筑行为。“小产权房”实质是违法建筑，违反土地管理法律、违反城乡规划和建设管理的法律，违反相关政策的违规房产。在国家未出台“小产权房”处理有关政策之前，对已建成并使用的要进行详细登记备案，对正在建设或准备建设的要坚决予以纠正和取缔，以维护正常的房地产开发秩序。

3、开发理念要不断提高，进一步

增强房产企业的市场竞争力。首先开发理念要与榆林发展同步。榆林城市发展的相对滞后性，使其暂时无法与同类发达城市的开发理念直接接轨。鄂尔多斯市现在人均gdp是1万多美元，超过北京、上海，创造了中国的奇迹。鄂尔多斯市除了能源的推动外，以房地产业为代表的第三产业的强势增长也功不可没。据统计，鄂尔多斯市房地产业占gdp的比重为40%多，远高于榆林房地产业18.7%的比重。未来要使榆林房地产飞速发展，必须首先加快城市发展，让先进的开发城市理念进入榆林，带动榆林房地产更好地发展。榆林房地产开发必须顺应未来发展的总趋势，走整体性、规模化发展之路。其中，政府必须强化其总体规划功能，否则必然导致开发水平参差不齐。

随着房地产业的蓬勃发展，最终整个产业必然朝着品牌化的道路发展，其中尤其体现在品牌的竞争力和营销能力上。随着房市的日益成熟，消费者也是日益理性化，尤其是房地产业本身的特点，决定着消费者必然倾向于投资那些愿意为消费者长远利益负责的开发商。所以，要想获得消费者的青睐，必须重视品牌在营销中的重要性。随着市民对房地产开发品质要求的提高，房地产企业必须建立服务至上的理念：一方面在深入了解消费者需求的基础上，对地段、交通、规模、配套、价格、环境、户型以及今后的物业管理这些都要精心考虑。另一方面也要完善今后服务意识，做到“以产品为中心”向“以消费者为中心”转变，进行细致准确的产品定位，并采取多种销售手段，把目光转向售前、售中、售后各个阶段，努力提高服务质量，从而提高产品附加值的创新。

4、公开税费项目，规范税费征管行为。据有关统计数据显示，土地出让金、税费三项合计流向政府的收入占房地产开发企业总支出的59.42%。据不完全统计，我市共向房地产企业征收的税费共50余项:

其中一些项目的收取比例弹性较大，这就给某些政府权力部门提供了权力寻租的机会，增大了腐败的可能性，同时也减少了财政收入，加重了企业负担，损害了政府形象。因此，政府要组成清查组，对所有税费项目进行一次清理整顿，对国家、省上明令规定缴纳的税费项目予以保留;对一些地方性或与国家法律、法规、规定相悖的要予以取缔，废除一些不合理的收费项目，减免一些收费项目，以减轻开发商负担，增大房地产企业的投资动力。

5、加强城市配套建设，提高城镇居民收入，不断提高居民的居住水平。城市配套设施建设，对于推动房地产企业的发展具有重要作用，随着人们的生活节奏的不断加快，对追求生活品质的要求逐步提高，消费者对于住房的社区配套设施的要求也越来越高。如作为消费群体中具有代表性的公务员群体也位列其中，对住房配套问题给序了相当大的关注，买房的同时更加注重了对生活品质的追求。榆林开发区作为区域中心城市建设的重点之一，近年来发展日新月异，但诸如中小学、蔬菜市场、金融等配套设施未能及时跟进，在一定程度上抑制了一部分人买房的积极性。随着市委办公小区等一部分党政机关办公大楼的相继投入使用，必将对榆林房地产市场产生积极而深远的影响。城镇居民收入的增加是购房置业的不竭动力和源泉。因此要想方设法增加居民收入，不断改善生活质量，提高生活品质。要按照科学发展观的要求，不断增加广大居民的收入，让他们共享改革开放和榆林经济快速发展的成果，不断提高和改善居住的环境和居住条件。

6、进一步放活二手房交易市场。目前，我市的二手房交易市场还处于初级阶段，规章制度、人员配备、交易场所等还不健全，交易量小，且很不规范，这对于房地产业的发展有重要影响。健康有序的房地产业离不开二手房交易市场的活跃和繁荣。因此，要加强二手房交易市场的建立、工作机构的设立和人员的配备，建立健全完善的规章制度。同时要减免部分税费，以吸引广大居民加入到这一市场上来，不断完善和繁荣这一市场，以推动榆林房地产业的健康有序发展。

总之，我们要通过不懈的努力，使我市的房地产业发展的政策方向对、政策目标准、政策力度大、政策配套完善、政策落实到位。要进一步完善房地产开发市场，积极引导房产业向规模化、集约化、品牌化方向发展，为城乡一体化建设和区域中心城市建设做出积极的贡献。

**公司团建活动总结报告 反洗钱宣传活动总结报告二**

第一部分调查的主要说明

一、调查项目背景

全球第一家的超级市场诞生在1930年8月的美国。而在我国发展却只有10多年，特别是近几年来更是进入快速发展和成熟期。现对大沥镇这个小范围(合并后的大沥镇包括黄岐、盐步、大沥)，到处都有大型超市，单是大沥区就曾经有超过6家的超市同时并存的局面：新一佳，信和，广泰，好好多，好又多，康诚……等等，而且广泰在本区还有两间分店。换个角度，从单个广泰超市分析，就大沥区与广泰竞争的对手就有好几个。且我们面对的竞争的对手不只是大小型超市，还有便利店、小卖部，各大小商店及肉菜市场等。

二、企业现状简介

广泰超级市场自90年代末在大沥区图强路开设首家店以来，近几年又陆续在本区开设2家新店(一间在城南，一间在凤凰酒家对面，国道旁边)，每间广泰超市80多个员工，60多个促销员!总共就有500多人，经营品种过万。

广泰有自己的经营特色。博采众长，中西合璧;经营方式多样化。产品多样化，商品本土化(因为我区有各式的批发市场)

但是作为新生企业，在企业的经营管理、物流管理、人力资源管理、企业文化管理等等方面还存在很多问题，再加上近年的几大超市的凶猛的价格战，以及这几年出现的恶性流感，如h5n1，猪链球菌，沙士等，还有越来越多的劣质产品的冲击，改善原有的营销管理方案以及提高企业服务质量是很有必要的。

三、调查目的

本调查项目目的在于了解本区各年龄阶层的消费习惯和消费观念，以及对该企业存在的经营和管理上的问题，使管理者能够做出更好的策略方案，提高市场竞争力。

四、调查范围与方法

(一)抽样范围

本次调查针对本区各年龄人口，被调查的对象主要为我身边的朋友，家庭，同事，村民等进行调查。

(二)抽样方式

消费者问卷调查采取了简单随机抽样方式。

(三)调查方法

消费者问卷采取了留置问卷、个别访谈的调查方式。

五、调查内容

了解大沥区人民的消费习惯和消费观念，掌握消费者对广泰超市的在环境卫生、商场内部布局、服务、产品种类等各方面的评价。

第二部分广泰超市市场营销环境调查报告

一、调查结果分析

(一)消费者基本情况

调查结果表明，88.75%的调查对象都去过广泰超级市场。表明去过广泰超市的71个对象中，会员仅占了不到十分之一的比例。无论调查对象的可自由支配的金额在哪个层次，90.4%的人每次去超市的消费额都在20—100元之间。

(二)消费者的购买力与购买水平

在被调查的对象中，有67.7%的对象的可自由支配的金额在200到300元之间，消费额以及消费结构表明，大部分调查对象的消费水平处于中等的消费水平。有27%的人到超市是去购买食品，而有46.6%消费者是为了购买日用品与个人护理品。

(三)消费者购物行为情况

1.影响消费者选择超市的因素

在众多的因素中，地理位置占67.1%，价格占50.7%，而环境卫生占41.1%。说明当消费者选择超市的时候，更注重的是地理位置和价格因素，交通方便，价格优惠是消费者所希望的。其次超级市场的环境卫生也是影响消费者对起选择的重要因素。而在我们的对象当中，45.2%认为影响他们选择在广泰购物最重要的因素是地理位置，而认为商品价格低和超市环境好的就各占27.7%。例如广泰相对与调查的对象而言，交通十分方便(广泰的一间分店在城南市场附近，附近有学校2间，老师宿舍，住宅小区，还有好几个村庄)，价格和环境卫生并不是影响调查对象选择超市的最主要因素。

2.资料显示，促销活动对于调查对象是比较有效的手段，13.7%的消费者会因促销而去广泰，有47.9%的消费者认为他们有时候会去，32.9%认为促销活动对他们一点用也没有。

3.有三分之二的消费者是通过朋友介绍认识广泰的，而广告对广泰的推广作用只是占很少的一部分。

4.46.6%的对象去广泰主要购买的是粮油杂货，购买个人护理类的占26.8%，说明商场更注重食品、个人护理产品的品牌、种类及数量。近92.5%的对象是会在超市购买熟食的，近70%的人认为广泰的熟食存在品种少、不够新鲜、味道不好等问题(\_注：我就曾经买到过变味的食物)。

(四)购物状况评价

根据调查结果显示，有63.0%的对象认为广泰能满足他们的主要购物要求，他们主要在商场购买的商品为食品以及日用品。

1.有57.5%的对象最偏好的超市是广泰，而有39%的对象偏好的是信和，所以广泰的竞争对手是信和，因为信和有着更先进的管理、悠久的企业文化，以及优秀的服务，而且在商品价格上有着相对的优势。

2.在我们的抽查总体中，12.8%的人是广泰的会员，而有39.7%的人不知道有会员制，30.3%的人对会员制度是不满的，他们认为会员制度带有歧视性，对大众不公平。

3.对于广泰的内部布局，有61.6%消费者是不满意的，首先，比较注重卫生的食品类与日用品、化妆品等没有明显的分隔，是给他们带来极大的不方便;而超市内的商品的摆放方面也存在很大的问题，只有5.5%的消费者认为商品摆放合理;而有30%的人觉得摆放不合理，不方便他们的选购;更有一部分消费者提出超市内部象迷宫，没有明显的导向指示牌，给他们带来不便。

4.对于服务的评价，65.8%的人对于广泰的评价是一般，他们觉得广泰的服务员的总体素质较低，尚存在缺陷;有23.3%的人对广泰的服务是满意的;其余人对服务很不满意。(见表)他们不满的方面有收银员的服务态度差和速度慢，甚至结帐时候算错;以及保安的服务态度差，对顾客不甚友好。对于售后服务，有54.8%的消费者不知道售后服务;而对售后服务好评的只有1.3%;34.2%的人认为售后服务一般;8.2%的人觉得它不好。对于购物后检查购物单的行为，有42.8%的人认为它是麻烦的，耽误顾客的时间，同时有18.2%的人对检查单据是反感的，认为超市不信任顾客(\_注：曾经就有外地人投诉这种方式存在着歧视)，其余的人表示可以原谅，这样方便超市的管理。

5.对于广泰的环境方面，有41.1%的人认为广泰的环境卫生很好、很干净;有52.1%的人没有留意。表明广泰在环境卫生方面做得不错。同时，对于商场内播放的音乐，有56.4%的人认为广泰应该播放一些悠扬动听的音乐，让他们更舒畅地购物;而有的人则认为播放产品相关信息和促销信息则会比较好。

6.有72.6%的对象希望定期地得到广泰的无偿的商品的特价信息，这在一定程度上反映实惠依然是消费者最为关注的。很多被调查者认为广泰的特价商品较少，且很大部分只是给予会员，而非特价的商品价格在总体上较竞争对手没什么明显优势。

**公司团建活动总结报告 反洗钱宣传活动总结报告三**

关注民生，让百姓实现“住有所居”的目标，是党委、政府的中心工作之一，也是政协组织关心的重要议题。为了深入了解榆林房地产市场起伏较大的原因，促进榆林房产业的健康有序发展，按照20\_年榆林市政协总体工作安排，环资委就金融危机对我市房地产业的影响，向榆阳、神木、府谷等7个房地产市场较为完善的县区和市发改、房产、统计等8个相关

部门及规模较大的房地产企业征集相关资料，并在榆林城区进行了实地视察。为了切实搞好这次视察活动，视察前组织部分委员及相关部门负责同志召开座谈会，就视察路线、房产企业的确定、视察内容以及视察方法广泛征求意见。视察结束后，又召集榆林城区有代表性的房地产企业召开专题座谈会，认真听取他们的意见建议。现就有关榆林市房地产市场视察情况报告如下：

一、基本情况

近年来，随着住房制度改革的不断深化，我市住房建设基本形成了以商品房为主、经济适用房和廉租房为辅“三位一体”的住房供应体系，基本解决了不同层次住房困难家庭的住房问题，居住条件得到了很大改善，房地产市场进一步得到完善。

二、我市房地产市场的主要表现及原因分析

2、区域发展不平衡，南北差异较大。由于我市经济南北差异较大，作为支柱产业之一的房产业也存在明显的不平衡性。目前我市仅有榆、神、府、定、靖、横等北部6县区有规模较大的房产市场，绥、米、子等南部

6县区房产市场正处于起步发展阶段。同时，房价也存在较大差异。如作为全国百强县之一的神木县20\_年-20\_年全县共建成商品房面积60万㎡，房价高峰时一些地理位置优越的房价达到5400元以上，南部县区的房价则普遍较低，基本和我市的人均收入水平相一致。

3、投资型购房减少，消费者趋于理性。20\_年以来，受诸多因素的影响，特别是房价的过快增长，导致很大一部分购房者把购房作为一个投资项目，助推了房价的强势上涨。但从20\_年第三季度以来，受金融危机影响，榆林的房地产市场出现了持续低迷，投资型购房客户明显减少，一些潜在的购房者也在持币观望。一部分经济基础好且在榆林房产投资中受益的人则到西安、北京等

周边的一线、二线城市购房。消费者购房逐步趋于理性，房地产市场更是一种刚性需求在推动，泡沫成份在逐步减少，榆林的房地产市场正在逐步走向规范，走向成熟。

4、土地价格大幅上升，土地开发成本提高。土地供应和土地储备是房地产企业进行房产开发的前提和先决条件。榆林城区国有建设用地使用权招拍挂工作从20\_年起实施，随着土地管理政策的严格化及供地方式的规范化，土地使用权供应方式逐步走上规范化轨道，土地使用权供应也将由经营性用地招标挂逐步完善到工业用地的招拍挂，工业用地出让和土地使用权的有偿使用制度，土地价格随着榆林经济的快速发展而水涨船高。房地产企业对土地需求比较旺盛，其土地价格逐步抬高，开发成本大幅上升(见表4)：

企业自筹资金和以定金及预收款为主的其他资金来源下降，反映了房地产投资者和大多购房者处于观望状态，人心的稳定及市场信心的重建都需要时间，目前房屋销售仍处于调整期。

面对金融危机的严重影响，市委、市政府审时度势，沉着应对，制定了有针对性的政策和措施，对全市工业经济运行实施政府干预，在有效地遏制了工业经济持续下滑的势头，加之中省宏观政策的相继出台和“保稳定、保民生、保发展”目标的实施，榆林的房产企业逐步走出低谷，从第二季度开始，榆林的房地产受国家调控政策的推动，投资者信心显著增强，销售额明显增加，房地产业可以说率先从金融危机的阴影中走了出来，对榆林经济的平稳快速发展起到了积极的促进作用。

三、我市房地产业在国民经济中的支柱地位和作用

2、房地产对投资增长的贡献。对经济增长贡献40%是城镇固定资产投资，房地产开发投资对固定资产投资总额贡献比重很大：

3、房地产业对消费增长的贡献。20\_年以来房地产销售额4年平均占全社会消费品零售总额的8.41%，是占消费份额的行业。在全球金融危机仍未见底、经济未完全复苏的情况下，扩大内需成为中国经济增长的主要推动力，扩大房地产的投资和住宅销售是扩大内需不可替代的重要选择(见表7)：

49万元同比增长16.96%。

此外，房地产业对就业增长、相关产业的拉动等作用也非常明显。

四、对规范我市房地产的几点建议

促进房地产业持续健康发展的政策有四大特征：政策方向对、政策配套性强、政策目标符合经济发展需要、政策作用符合市场改革方向。榆林房地产业近年来的迅猛发展，对于推动榆林经济快速发展，促进区域中心城市建设发挥了重要作用。

为了加快榆林房地产的健康有序发展，应加强以下几个方面的工作：

1、政府要加强对房地产业的调控和监管。房地产业的大起大落对国民经济的消极作用非常明显。所以强化政府在房地产业中的政府职责，对于促进房地产业具有重要意义。

一是要稳定房价，防止房价的大起大落。要在综合运用政府宏观调控手段的基础上，把房价控制在一个合理的、普遍都能接受的水平上，要与我们的经济发展水平相适应，与人民群众的收入水平相一致，保持房地产市场的健康平稳发展。要通过建设经济适用住房等保障性住房来平衡房价，在经济适用住房的建设过程中，既要把握规划建设时机，确保经济适用住房建设真正起到抑制房价作用;又要科学、合理地控制投放数量;既要满足城市低收入价层的住房需求，使他们“住有所居”，享受社会进步和经济发展的成果，又要尊重市场规律，不宜过分扩大保障范围，对房地产市场造成较大影响，破坏市场发展规律。同时要对低收入人群进行深入调研，摸清底子，科学合理供给，引导房价涨幅在一个合理可控的范围内。

二是定时发布房地产有关信息制度。要建立准确、真实的房地产统计信息渠道，用准确的信息数据为市委、市政府科学决策和房产企业的健康发展提供依据。要对榆林的房地产市场进行深入调查研究，通过统计分析，科学掌握购房需求信息，对购房的数量、户型、面积、位置、价格等相关统计信息进行定期发布，防止盲目建设，减少社会资源的浪费，有效解决供需矛盾，为房地产业的健康发展提供一个、科学的获取信息的平台。

四是要进一步规范房地产市场开发秩序。要严格依法查处“小产权房”违法用地、违法建筑行为。“小产权房”实质是违法建筑，违反土地管理法律、违反城乡规划和建设管理的法律，违反相关政策的违规房产。在国家未出台“小产权房”处理有关政策之前，对已建成并使用的要进行详细登记备案，对正在建设或准备建设的要坚决予以纠正和取缔，以维护正常的房地产开发秩序。

3、开发理念要不断提高，进一步

增强房产企业的市场竞争力。首先开发理念要与榆林发展同步。榆林城市发展的相对滞后性，使其暂时无法与同类发达城市的开发理念直接接轨。鄂尔多斯市现在人均gdp是1万多美元，超过北京、上海，创造了中国的奇迹。鄂尔多斯市除了能源的推动外，以房地产业为代表的第三产业的强势增长也功不可没。据统计，鄂尔多斯市房地产业占gdp的比重为40%多，远高于榆林房地产业18.7%的比重。未来要使榆林房地产飞速发展，必须首先加快城市发展，让先进的开发城市理念进入榆林，带动榆林房地产更好地发展。榆林房地产开发必须顺应未来发展的总趋势，走整体性、规模化发展之路。其中，政府必须强化其总体规划功能，否则必然导致开发水平参差不齐。

随着房地产业的蓬勃发展，最终整个产业必然朝着品牌化的道路发展，其中尤其体现在品牌的竞争力和营销能力上。随着房市的日益成熟，消费者也是日益理性化，尤其是房地产业本身的特点，决定着消费者必然倾向于投资那些愿意为消费者长远利益负责的开发商。所以，要想获得消费者的青睐，必须重视品牌在营销中的重要性。随着市民对房地产开发品质要求的提高，房地产企业必须建立服务至上的理念：一方面在深入了解消费者需求的基础上，对地段、交通、规模、配套、价格、环境、户型以及今后的物业管理这些都要精心考虑。另一方面也要完善今后服务意识，做到“以产品为中心”向“以消费者为中心”转变，进行细致准确的产品定位，并采取多种销售手段，把目光转向售前、售中、售后各个阶段，努力提高服务质量，从而提高产品附加值的创新。

4、公开税费项目，规范税费征管行为。据有关统计数据显示，土地出让金、税费三项合计流向政府的收入占房地产开发企业总支出的59.42%。据不完全统计，我市共向房地产企业征收的税费共50余项:

其中一些项目的收取比例弹性较大，这就给某些政府权力部门提供了权力寻租的机会，增大了腐败的可能性，同时也减少了财政收入，加重了企业负担，损害了政府形象。因此，政府要组成清查组，对所有税费项目进行一次清理整顿，对国家、省上明令规定缴纳的税费项目予以保留;对一些地方性或与国家法律、法规、规定相悖的要予以取缔，废除一些不合理的收费项目，减免一些收费项目，以减轻开发商负担，增大房地产企业的投资动力。

5、加强城市配套建设，提高城镇居民收入，不断提高居民的居住水平。城市配套设施建设，对于推动房地产企业的发展具有重要作用，随着人们的生活节奏的不断加快，对追求生活品质的要求逐步提高，消费者对于住房的社区配套设施的要求也越来越高。如作为消费群体中具有代表性的公务员群体也位列其中，对住房配套问题给序了相当大的关注，买房的同时更加注重了对生活品质的追求。榆林开发区作为区域中心城市建设的重点之一，近年来发展日新月异，但诸如中小学、蔬菜市场、金融等配套设施未能及时跟进，在一定程度上抑制了一部分人买房的积极性。随着市委办公小区等一部分党政机关办公大楼的相继投入使用，必将对榆林房地产市场产生积极而深远的影响。城镇居民收入的增加是购房置业的不竭动力和源泉。因此要想方设法增加居民收入，不断改善生活质量，提高生活品质。要按照科学发展观的要求，不断增加广大居民的收入，让他们共享改革开放和榆林经济快速发展的成果，不断提高和改善居住的环境和居住条件。

6、进一步放活二手房交易市场。目前，我市的二手房交易市场还处于初级阶段，规章制度、人员配备、交易场所等还不健全，交易量小，且很不规范，这对于房地产业的发展有重要影响。健康有序的房地产业离不开二手房交易市场的活跃和繁荣。因此，要加强二手房交易市场的建立、工作机构的设立和人员的配备，建立健全完善的规章制度。同时要减免部分税费，以吸引广大居民加入到这一市场上来，不断完善和繁荣这一市场，以推动榆林房地产业的健康有序发展。

总之，我们要通过不懈的努力，使我市的房地产业发展的政策方向对、政策目标准、政策力度大、政策配套完善、政策落实到位。要进一步完善房地产开发市场，积极引导房产业向规模化、集约化、品牌化方向发展，为城乡一体化建设和区域中心城市建设做出积极的贡献。

**公司团建活动总结报告 反洗钱宣传活动总结报告四**

回首\_\_年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情;见识了很多从未见识过新鲜;似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步;不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

1、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想;目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，\_\_年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单;但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金;突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金;随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额;

2、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理\_\_\_公司负责管理销售区域，我司监督;目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户;现行主导销售产品是制动分泵;销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金;初步预计\_\_年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战;

3、中东市场：\_\_年有贸易来往的中东客户(阿联酋、伊朗、以色列)共计11个客户;\_\_年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值;随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额;

4、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题;出现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在\_\_年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升;东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是\_\_年的销售额有望达到18万美元(卡玛斯外协为主);东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然\_\_年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展;

5、西欧地区：意大利和德国市场在\_\_年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额;英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失;此外经过\_\_年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高;基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr，如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升;

6、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作(邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产)下单前的待办工作(包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容)生产中的联络(交货期的反馈、与生产部的协调工作)发货前的联络(船公司的联络与船期的安排、物流的管理)发货后的联络(货款的回笼问题、单据的邮寄或者银行交单)再次联络(新订单的谈判);

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失;

8、\_\_年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解;

理想中我的品牌战略：首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌;其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将\"\_\_\"品牌进入产品中;再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传;另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己\"\_\_\"品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光;最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题;如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理;我们也不能忘记crm(客户关系管理)的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们!

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