# 最新员工提成方案目的 员工提成方案对比表(十九篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-09-07

*为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。员工提成方案目的 ...*

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。那么方案应该怎么制定才合适呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇一**

1、公平、公正、公开

2、对员工具有激励作用

3、遵循“终身制”原则

二、适用范围

公司全体员工

三、目地

通过绩效提成的工资体系，更好的激励员工的工作主动性和积极性，吸引并留住优秀人才，为企业创造更大价值。

四、提成内容

1、公司物业方面(商铺、厂房等)的转让、出租

2、外部企业入驻协会大厦的租金收益

五、提成细则：

提成分为业绩提成+绩效提成级别及底薪提成：表格略

六、发放形式：

业务提成按季度结算与薪资合并发放。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇二**

九种当前最流行的销售人员工资报酬计算方法，分别为：1纯佣金制、2纯薪金制、3基本制、4瓜分制、5浮动定额制、6同期比制、7落后处罚制、8谈判制、9排序报酬法，并且对这九种计算方法分别从定义、计算公式、适用条件及优缺点等方面进行了具体的介绍。

1、纯佣金制

纯佣金制指的是按销售额(毛利、利润)购一定比例进行提成，作为销售报酬，此外销售人员没有任何固定工资，收入是完全变动式的。纯佣金制的销售报酬制度在美国有20%的企业采用，国内的企业运用得也较多。计算公式如下：个人收入=销售额(或毛利、利润)×提成率

统佣金制的实施需要一系列的条件，具体包括已有人获得众所周知的高额收人收入一旦获得，有一定的稳定性和连续性;从开始工作到首次提成的时间勿须太长;纯佣金制适用的产品应是单价不特别高，但毛利率又非常可观的产品。纯佣金制最大的优点就在于销售报酬指向非常明确，能激励销售人员努力工作。它还将销售人员工资成本的风险完全转移到销售人员自身，大大降低了公司运营成本的压力。当然，其弊端也是很明显的：完全的佣金行为导向使得销售人员热衷于进行有利可图的交易，而对其他不产生直接效益的事情不予重视，有时甚至会损害公司的形象：纯佣金制带给销售人员的巨大风险和压力，减弱了销售队伍的稳定性和凝聚力;易于助长销售人员骄傲自大，不服从管理，不尊重领导的倾向。

2、纯薪金制

纯薪金制指的是对销售人员实行固定的工资制度，而不管当期销售完成与否。纯薪金制在美国有28%的企业运用。公式可以表示为：

个人收入=固定工资

当推销员对金钱以外的东西(如荣誉、地位、能力锻炼等等)有了强烈的需求时，再单纯地采取提成刺激的方式，就起不到激励的效果了，这时宜于采用纯薪金制;尤其是在知识分子云集的销售队伍中，或是实行终身雇佣制的企业里，采取纯薪金制实际上已经成为一种必然手段。

纯薪金制的优点表现在易于管理、调动，并使员工保持高昂的土气和忠诚度。但由于对销售人员缺少金钱的刺激，容易形成大锅饭作风;固定工资制的实施给评估销售人员的业绩带来了困难;不利于公司控制销售费用;工资晋升制度复杂且产生的矛盾很多;不能够吸引和留住较有进取心的销售人员。

3、基本制

基本制指将销售人员的收入分为固定工资及销售提成两部分内容，销售人员有一定的销售定额，当月不管是否完成销售指标，都可得到基本工资即底薪;如果销售员当期完成的销售额超过设置指标，则超过以上部分按比例提成。基本制实际上就是混合了固定薪金制和纯提成制的特点，使得销售人员收入既有固定薪金作保障，又与销售成果挂钩;既有提成的刺激，又给员工提供了相对固定的收入基础，使他们不至于对未来收入的情况心里完全没底。正因为基本制兼具了纯薪金制和纯提成制两者的特点，所以成为当前最通行的销售报酬制度，在美国约有50%的企业采用。用公式表示如下：

个人收入=基本工资+(当期销售额一销售定额)×提成率

或

个人收入=基本工资+(当期销售额一销售定额)\*毛利率×提成率

在实际工作中，有些公司名义上实行的也是工资十提成的收入制度，但是规定如果当月没有完成销售指标，则按一定的比例从基本工资中扣除。例如某公司规定每月每人的销售指标为10万元，基本工资1000元，当月不满销售指标的部分，则按1%的比例扣款。这实际上是一种变相的全额提成制，因为它除了指标前后比例不一定一致以外，性质都是一样的。

4、瓜分制

瓜分制是指事先确定所有销售人员总收入之和，然后在本月结束后，按个人完成的销售额所占总的销售额的比例来确定报酬，从而瓜分收入总额。公式表示如下：

个人月工资=团体总工资×(个人月销售额÷全体月销售额)

或

个人月工资=团体总工资×(个人月销售毛利完成额÷全体月售毛利完成总额)团体总工资=单人额定工资×人数瓜分的人数(起码多于五人)，否则易于串通作弊，从而达不到鼓励内部竞争，提高工作效率的目的。

瓜分制的优点在于：操作简单，易学易懂：成本相对固定，却照样能鼓励竞争。其主要弊端：员工理解较为困难;瓜分制引发的较为激烈的内部竞争，不利于部门之间的工作协调。

5、浮动定额制

浮动定额指的是将每月的销售定额(当月的销售总额除以销售人员人数所得的人均销售额)乘以一定比例，如果某员工的个人实际完成销售额在定额以下，则只拿基本工资，如果完成的销售额在浮动定额以上，则超过定额部分按一定比例提成，外加基本工资。公式表示如下：

个人工资=基本工资十(个人当期销售额一当期浮动定额)×提成率当期浮动定额=当期人均销售额×比例

其中，设定的比例一般为70%-90%较为合适

采用浮动定额制时要确保如下两条：1.每个销售员的销售机会比较均衡，2.参与浮动定额制的销售员人数要尽可能多。

浮动定额制可以综合反应市场行情，减弱环境的剧烈变化对销售人员收入的影响;操作起来比较简单，可以减少误差程度;能够充分鼓励内部员工竞争，大大提高工作效率有助于控制成本。但是浮动定额制引发的激烈的内部竞争，有损内部的团结合作。

6、同期比制

同期比制，指的是将每人与上一年同期比较销售额，如果比上一年差，则予以处罚，处罚程度与下降比例挂钩。公式表示如下：

个人工资=〔基本工资十(当期销售额一定额)×提成率〕×(当期销售额÷去年同期销售额)n

n可以为1或2或3……视需要而定。

实施同期比法主要是防止销售人员由于工作时间较长，资格较老而出现的老油条的工作态度;或者是不安心于本职工作，在外兼职而导致销售额下降。它不适合由于市场状况的整体恶化而导致的销售额下降。其最大优点就在于见效快，但缺点也很明显，容易产生矛盾，而且由于操作时前后换算的困难，也使得采用同期比制往往只能持续几个月时间。

7、落后处罚制度

规定凡销售额倒数第一名、第二名、第三名……予以罚款。

落后处罚制度是针对公司销售员中出现较多的松懈，不认真努力工作的情况而采取的一种治乱之法。其优点是处罚面小，影响面大，能对其他人起到警示作用。但同时易于使后进人员产生消极心理，甚至与管理者对抗或离开公司，所以这种方法主要应用于国有企业。

排序报酬法

所谓排序报酬法，即把所有销售人员的报酬或工资各自固定，统计出当月各位销售员的销售额，最后按照第一名、第二名、第三名……的顺序发放工资。实施排序报酬法应注意将最后一名的工资与倒数第二名的工资拉开较大的差距，以防止出现吃大锅饭的情况，该法所调动的积极性与收入差距正相关。计算公式：

个人工资=最高个人工资一(高低工资差距÷当期人数)×(名次一1)

当市场形势急剧变化而无法确定销售定额、提成率时，可以考虑排序报酬法。排序制剔除了市场变化对销售的影响，使职工的收入有保障，又鼓励了适度的竞争;对于销售队伍的稳定和提高销售员的忠诚度有好处。但是在原有的销售额已经很高的情况下，将很难鼓励有新的突破。

8、谈判制

所谓谈判制是在基本制(基本工资十提成)的基础上对据以提成的销售收人与提成定额之间的差距予以调整，销售人员按调整后的标准获得报酬。以公式表示为：

销售人员工资=[基本工资十(销售收入一定额)x提成率]×(价格系数)n而价格系数又是由实际销售价格和计划价格之间的比例决定的，即：价格系数<=(实际销售额/计划价格销售额)n

所以，谈判制的销售报酬制度可综合表示为：

销售人员工资=〔基本工资十(销售收入一定额)×提成率〕×(实际销售额÷计划价格销售额)n

其中定额和提成率可由企业根据本行业和企业本身的情况予以确定和调整。根据销售价格的具体情况，企业可以对价格系数的幂加以调整，如采取宽松政策，n可定为1，如需采取较为严厉的政策，n也可定为2，甚至是3、4……以此来严格控制成交价格。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇三**

一、背景

在激烈市场竞争中，把握市场导向，增大市场份额，稳定优质客户显得越来越重要，所以在公司成立前提，必须做好各方面宣传，立足川渝地区的物流市场，大力发展川渝区域最后一公里配送。

二、目的

加强业务管理，充分调动销售积极性，不断开拓市场、拓展业务渠道，强调以业绩为导向，按劳分配为原则，以销售业绩和能力拉升收入水平增加业务量，扩大公司市场占有份额，把企业做大做强，创造更大的业绩。

三、范围

乐送物流股份有限公司、重庆乐送物流股份有限公司：供应、物流链事业部、城际物流事业部、乐送分拨中心;四川乐达城配物流有限公司、及其他销售业务范围情况。

四、业务提成公式

(一)供应链物流事业部

1.物流业务项目提成：包含金融物流租、酒类物流项目组、

汽配物流项目组、设备物流项目组、大客户部项目组、提成公式：

(二)城际物流事业部

城际物流营销部提成公式：

以下是业务员提成的一个参考内容：

业务员工资发放比例：综合得分比例\*1500元+业绩指标完成额\*4%=当月实得工资(综合考核评分总共10分，得分比例按100%核算)(自营线路业务按总收入提4%;线路外业务提纯利润的8%，但不计考核)

五、薪资发放

1、员工薪资均实行按月发放，其中底薪(含全勤奖、工龄补贴)每月1日左右全额发放，奖金每月25日左右发放60%，剩余奖金在年终一次性发放。

2、如中途自行离职，不论何种原因提成奖金一律不予发放;因公司原因辞退的员工，且损害公司利益的情况下公司给予发放40%提成奖金。

3、如中心员工连续3个月未能完成定额60%销售任务，自第4个月起公司有权调整其底薪或给予解聘。

4、所有工资及奖金发放时产生的个税，公司不予承担，均由个人承担。

六、本办法由经营管理部、财务部修订并负责解释。

七、本办法由公司职工代表会会议通过。

八、本办法由公司总经理审核。

九、本办法为修订版，自发文之日起试行。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇四**

公司业务员薪资方案

第一条 目的

建立和合理而公正的薪资制度，以利于调动员工的工作积极性。

第二条 薪资构成

员工的薪资由底薪、提成及年终奖金构成。

发放月薪=底薪+费用提成

标准月薪=发放月薪+社保+业务提成

第三条 底薪设定

底薪实行任务底薪，业绩任务额度为50000元/月，底薪1500元/月

第四条 底薪发放

底薪发放，发放日期为每月20号，遇节假日或公休日提前至最近的工作日发放。

第五条 提成设定

1. 提成分费用提成与业务提成

2. 费用提成设定为0.5-2%

3. 业务提成设定为4%

4. 业务员超额完成任务：任务部分费用提成1%，业务提成0%;超额部分费用提成2%，业务提成4%

5. 业务员未完成任务额：没有业务提成只有底薪，费用提成实行分段制0.5-1%。0-20xx0元费用提成0%;20xx0-40000费用提成0.5%;40000-50000元费用提成1%。

第六条 提成发放

1. 费用提成随底薪一起发放，发放日期为每月20号，遇节假日或公休日提前至最近的工作日发放。

2. 业务提成每季度发放一次，以回款额计算，并在结算后一个月内与季度末月薪资合并发放。

第七条 管理人员享受0.3-0.5%的总业绩提成

第八条 本规则自 年 月 日起开始实施。

二、经销提成方案：

经销经理 提成点 跟单员 提成点

个人新开发客户(3个月内) 0.5% 个人新开发客户(3个月内) 0.5%

个人新开发工程单(价高于4折非投标) 1% 个人新开发工程单(价高于4折非投标) 1%

除个人单外其它经销额 0.25% 个人另外跟单额 0.25%

注：经销经理之提成年度一次性发放，跟单员提成按月发放。

三、经销费用标准规定：

1、每月总销售费用按每月总销售额的0.8%提取，超出部分由开支人自行承担。

2、此销售费用包含：①.开发市场的长途车费(汽车、火车硬卧凭票在总销售费用内报销，飞机、火车软卧须请示总经理同意后方可报销)②.住宿费、餐费(经理的标准250元/天包干，跟单员150元/天包干)③.经销经理手机话费300元/月④.招待费(招待标准按30元/人计)等等。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇五**

一、背景：在激烈市场竞争中，把握市场导向，增大市场份额，稳定优质客户显得越来越重要。所以我们必须在酒店开业前期，必须做好各方面的宣传，立足桃源、常德两大市场，大力发展张家界的团队旅游市场。

二、目的：通过实施这份提成方案，可以提高员工工作的积极性，激励员工努力为酒店创造更大的效益，平衡劳动与薪酬两者的关系。

三、方案：

1、主要思路

将销售员的岗位工资和效益工资浮动，完成任务的40%的，发岗位工资，超过40%到80%部分按8‰提成，超过80%部分按1%提成。

2、销售部人员工资构成

销售员(主管)薪酬=基本工资+岗位工资+效益工资

其中基本工固定，岗位工资和效益工资按照个人完成的任务量浮动。

3、销售部月度任务量分解

销售部每月的任务量是酒店的总任务量的百分之三十，再根据岗位不同，制定个人的任务量，基本上是主管须完成25%，销售员须完成18%，如下列公式： 销售部月度任务量=酒店的月度总任务量×30%

销售部月度任务量=经理任务量+主管任务量+销售员任务量×3人 经理任务量=销售部月度任务量×35% 主管任务量=销售部月度任务量×20% 销售员任务量=销售部任务量×15%

例如：酒店9月份总任务量为300万，则销售部总任务量为90万。 经理任务量=90万×35%=31.5万 主管任务量=90万×20%=18万 销售员任务量=90万×15%=13.5万

4、销售部提成方案

1、销售员(主管或经理)须完成个人任务的40%方可领取岗位工资，否则只能领取完成量占任务量40%的比例×岗位工资+基本工资。

例如，某销售员9月份完成3万的任务，则其薪酬=基本工资+岗位工资×(3万/13.5万)×100%/40% =基本工资+岗位工资×55.5%

2、销售员(主管或经理)完成个人任务的40%以上80%以下，则超出部分按8‰提成，此为效益工资。即销售员(主管)薪酬=效益工资+基本工资+岗位工资。效益工资=(完成比例-40%)×8‰×个人任务量。

例如，某销售员9月份完成10万的任务，则其薪酬=基本工资+岗位工资+效益工资=基本工资+岗位工资+(10万/13.5万×100%-40%)×8‰×13.5万=基本工资+岗位工资+368元

3、销售员(主管或经理)完成个人任务超过80%的，超出部分按1%提成，即薪酬=基本工资+岗位工资+效益工资=基本工资+岗位工资+(完成比例-80%)×1%×个人任务量+40%×8‰×个人任务量。 例如：酒店9月份总计划完成数=300万 销售员个人任务量=300万×15%=13.5万 某销售员完成12万任务

则9月份该销售员薪酬=基本工资+岗位工资+效益工资=基本工资+岗位工资+(12万/13.5万×100%-80%)×1%×13.5万+40%×8‰×13.5万=基本工资+岗位工资+120元+432元=基本工资+岗位工资+552元。

5、个人完成任务的比例与薪酬的参照表：

a=基本工资 b=岗位工资 c=个人任务量(万元) 完成比例

(完成任务量/个人任务量) 薪酬 0 a 5 a+0.125b 10 a+0.25b

15 a+0.375b 20 a+0.5b 25 a+0.625b 30 a+0.75b 35 a+0.875b 40 a+b

45 a+b+0.0004c 50 a+b+0.0008c 55 a+b+0.0012c 60 a+b+0.0016c 65 a+b+0.0020c 70 a+b+0.0024c 75 a+b+0.0028c 80 a+b+0.0032c 85 a+b+0.0037c 90 a+b+0.0042c 95 a+b+0.0047c 100 a+b+0.0052c

1. 获取更多的回头客，开拓客源

2. 增加员工收入项目，提高工作人员的积极性;增加酒店效益，获得双赢 目 标：把每一位员工都培养成优秀的营销人才 发挥每位员工的潜力

宗 旨：全员营销 客人满意 人人受益 办 法：

1. 讲授此方案，发动员工参与。

2. 为员工培训营销常识

3. 为参与员工印制名片，职务为：澳门豆捞营销代表。

4. 凡是营销代表所预定客人在本店消费，可获得3%提成，有打折优惠情 况或店内举行优惠活动的提2%.

5. 凡是营销代表所预定客人，本人有权为客人奉送价值本桌消费额5%的 菜品一份。

6. 本酒店签单单位就餐，营销代表不享受提成。

7. 销售本店充值卡者，一次性充值5000元以内的可享受3%提成。5000 元以上的提4%

8. 所有销售要在客人满意的前提下完成，否则不计发提成。产生严重投诉 者，讲给与50—100元罚款或取消营销代表职务。

9. 每月酒店将评出销售状元一名，视其销售额给予奖励。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇六**

1、一刻千金法

一刻千金法是让顾客在规定时间内自由抢购商品并以超低价进行销售的一种营销方法。无论是在电商行业还是传统的线下实体店都能看见这种营销方法，在电商行业我们经常能捕捉到限时抢购的营销方法，进行抢购倒计时，在线下的实体店，我们在各大超市里经常会看到很多人排着长队买限时特购产品。我们微商可以学习这种促销方法，在活动时间，设置一个固定的时间段，让消费者主动在这个时间段来购买你的低价产品，产生的轰动效果在一定程度上还能起到带动和吸睛的作用。

优势：一刻千金法虽然看似亏本，实则不然，不仅能吸引周边的客户前来购买，而且其引起的轰动效应还能自主传播，节省商家主动宣传的费用，并吸引众多潜在消费者的围观，促成订单的完成，带来更多稳定的客户。

2、价格临界法

价格临界法主要是将一些1000元、500元、100元的商品减掉几分钱或者是一元钱，然后分别进行标价为999元、499元、99元或者是99.9元，给消费者带来一种视觉和感知上的错觉。

优势：价格临界法是市场上一种很具优势的促销方法，虽然只是在原价的基础上减去几分、几毛钱或者是一元钱，看似没有什么太大的优惠，但是对视觉的感知有一定的冲击作用，从三位数降低至两位数，首先就会让人看到一种实惠和零负担感，这种价格错觉就是以较低的成本刺激消费者的购买欲，是用数字压力促进消费的一种手段。

3、超值一元法

超值一元法是最高效的一种营销手段，这种做法更适合刚起步的微商，在活动期间，通过一元钱就能买到平时几十元甚至几百元商品，这种真实的实惠，胜过其他的一切的营销手段，可以在短时间内就吸引大量消费者的关注并参与。这种手段我们经常会在微信上看到，注册某个app就可以用一元钱买到什么什么产品，首先会让消费者的心理产生一种超值感，一元钱现在能买到什么?在这里一元钱可以买到几十元的商品，太值了。

优势：这种营销方法首先就能吸引大量的消费者关注这个品牌或者是商品，一元的价格购买翻倍的产品，让消费者体会到实实在在优惠的同时，还能引起顾客的长期关注，带来二次转介绍，对品牌的口碑传播起到一定的作用。

4、双重实惠法

双重实惠法是线下实体店的主打营销手段，在日常逛街购物的时候，你会经常看到。在前不久的双十一，很多线下实体店都有运用，如：线下品牌鞋店、金店、服装店等，都推出了打8.5折或买二送一，或者是满500减200的多重实惠法，利用降价加打折的方法让消费者看到商家切实的实惠。而且收到的效果甚好，这种双重实惠法同样对于微商来说也可以被拿来应用，网络的便捷所带来的效果将远远超越线下实体店。

优势：如果说上述的两种做法可以刺激消费者的购买欲，那么双重实惠法可以说是让消费者丧失判断力的一种“实惠迷药”，消费者被促销或者打折的活动吸引而来，双重实惠法就能增强消费者的购买欲，消费者看到这种实惠就会想，买一件东西就可以多得一件商品，何乐而不为呢?再买一件产品就能节省200元，也就是花一双鞋的价钱买了两双，真便宜啊……消费者不仅不会多想，而且还会形成口碑，带来身边的朋友来消费，对商家来说是双赢的好事。

5、阶梯价格法

阶梯价格法是减少客户犹豫时间，快速刺激消费者完成购买的一种手段，无论是对于线下的实体店还是对于微商来说这种方法都是屡试不爽，主要是指商家在做产品促销活动时通过打折的方式，例如在做活动促销时可以推出前三天打2.5折，第四天打5折，第五天打八折，一星期恢复原价的阶梯价格法进行产品销售，让消费者看到实惠并且感受到实惠不等人的感觉，让消费者着急。

优势：这种方法是价格随时间推移而出现阶梯式的变化，优惠随时间推移出现减小的变化，优惠越来越少，一星期恢复原价，会刺激消费者占小便宜的心理，心理会滋生出买不到这个产品就会吃大亏的想法，会减少客户的犹豫时间，促进其购买欲，以此完成订单。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇七**

活动目标：

1、在游戏中运用多种感官感知8以内的数，理解数的实际意义。

2、培养幼儿对计算活动的兴趣。

3、培养幼儿对数字的认识能力。

4、引导幼儿积极与材料互动，体验数学活动的乐趣。

5、引发幼儿学习的兴趣。

活动重难点：

运用各种感官感知数量;通过触摸感知数量。

活动准备：

屏风一个，纸箱制操作人手一个，上有魔法书(红、黄、绿、黑)4本及圆点卡片(2-8)一套，内藏一串珠子(4颗)、录音机、磁带。

活动过程：

(一)、语言引导、激发兴趣

表情娃娃和我们一起玩游戏，动动脑筋把它们找出来。

(二)、感官练习、感知数量

1、运用视觉感知数量。

(1)、打开红色魔法书：6只苹果，找出6号房间的娃娃：鬼脸娃娃。

(2)、打开绿灯魔法书：8条鱼，找出8号房间的娃娃：惊讶娃娃。

说明：注意幼儿点数习惯的培养，巩固幼儿手口一致点数的能力。

2、运用听觉感知数量。

打开黄色魔法书，请小耳朵帮忙一起找娃娃。

(1)5下鼓声，举起5点卡片，找出5号房间的娃娃：开心娃娃。

(2)7下鼓声，举起7点卡片，找出7号房间的娃娃：生气娃娃。

说明：听、默数对大部分幼儿来说尚有困难，老师予以适当指导并提醒幼儿数在心里。

3、运用触摸觉感知数量。

打开黑色魔法书，请小手帮忙一起找娃娃，摸出箱子内的珠子数(4颗)，举起4点卡片，找出4号房间的娃娃：伤心娃娃。

说明：通过触摸感知数量是幼儿从来未尝试过的形式，教师可提醒幼儿摸一颗、数一颗，使幼儿能获得成功体验并了解方法。

4、请宝宝们学做各种表情，随着音乐欢快起舞。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇八**

为更加有效地促进我区社会经济又快又好地发展和社会的和谐稳定，确保政府重大行政决策和行政决定的科学性、合理性，有效防范政府在行政管理活动中的法律风险，营造良好的法治环境，区司法局挑选了10名业务精通、素质过硬的律师组建成法律顾问团为区政府提供法律服务，当好政府法律参谋。

一、 指导思想

以邓小平理论、“三个代表”思想和科学发展观为指导，以贯彻实施国务院《全面推进依法行政实施纲要》为主线，按照国务院《关于加强市县政府依法行政的决定》的要求，围绕“保增长、保民生、保稳定”的时代要求，进一步强化律师的职能作用，充分发挥律师在推进法治政府建设、促进社会和谐稳定工作中的积极作用，为政府依法行政提供法律保障。

二、顾问律师的服务内容

为更好地发挥律师精通法律、熟知民意的优势，让他们积极参与政府法律事务,为政府重大的决策提供法律意见、对我区的重点建设工程项目和经济领域的各项事务和各类合同进行审核把关等政府事务，顾问律师主要提供如下法律服务：

(一)参与区政府重大经济项目的洽谈、签约，草拟、修改、审查重大经济合同等重要法律文书;

(二)参与区政府规范性文件的制定，并提供法律论证意见;

(三)协助区政府法制机构为区政府重大决策提供法律意见;

(四)办理区政府委托的其他法律事务。

三、顾问律师的权利和义务

为便于顾问律师开展工作，担任政府法律顾问的律师应当享有如下权利：

1、查阅有关文件及资料，向相关人员调查了解情况;

2、参加政府召开的有关会议;

3、顾问律师独立发表法律意见，不受任何单位和个人的干涉(意见是否被采纳由区政府决定);

4、获得履行政府法律顾问职责所必需的其他工作条件和便利。

在履行法律事务期间，顾问律师应当履行以下义务：

1、担任政府法律顾问的律师，对其工作中接触、了解到的机密和不宜公开的情况，负有保守秘密的责任;

2、忠于职守，维护区政府的合法权益;

3、不得以区政府法律顾问身份从事商业活动;

4、认真、细致、公正、高效完成交办的各项事务;

5、与交办的事项存在利害关系，可能影响公正履行职责的，应自行申请回避;

6、依法应履行的其他有关义务。

四、顾问律师的工作机制

律师担任区政府法律顾问工作，以律师顾问团的形式先予试行1年，暂不颁发聘书。区政府领导如确有需要，可挑选法律顾问团中的一名律师作为相对固定的法律顾问。

区司法局按照律师的专业特长与相关法律事务相适应的原则，指派顾问团的律师跟进区政府的具体法律事务。遇到指派律师开庭、出差到外地办案或其他原因而无法提供法律服务时，由区司法局律师公证管理科调派其他顾问律师负责跟进。法律事务重大、复杂的，可由区司法局律师公证管理科视情况召集和调配法律顾问团的其他成员参与。具体召集和调配事宜由区司法局律师公证管理科李玉茹科长负责。(电话： )

区司法局对律师担任政府法律顾问工作行使指导、管理和监督职能，对不适宜承担这项工作的律师，将及时予以撤换。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇九**

一项目概况

项目名称：

启动时间：

准备注册资本：

项目进展：(说明自项目启动以来至目前的进展情况)

主要股东：(列表说明目前股东的名称、出资额、出资形式、单位和联系电话。) 组织机构：(用图来表示)

主要业务：(准备经营的主要业务。)

盈利模式：(详细说明本项目的商业盈利模式。)

未来3年的发展战略和经营目标：(行业地位、销售收入、市场占有率、产品品牌等。) 二管理层

2、1成立公司的董事会：(董事成员，姓名，职务，工作单位和联系电话)

2、2高管层简介：董事长、总经理、主要技术负责人、主要营销负责人、主要财务负责人(姓名，性别，年龄，学历，专业，职称，毕业院校，联系电话，主要经历和业绩，主要说明在本行业内的管理经验和成功案例。)

2、3激励和约束机制：(公司对管理层及关键人员将采取怎样的激励机制和奖励措施。) 三研究与开发

4、1项目的技术可行性和成熟性分析

4、1、2项目的技术创新性论述

(1)基本原理及关键技术内容

(2)技术创新点

4、1、2项目成熟性和可靠性分析

4、2项目的研发成果及主要技术竞争对手

：(产品是否经国际、国内各级行业权威部门和机构鉴定;国内外情况，项目在技术与产品开发方面的国内外竞争对手，项目为提高竞争力所采取的措施。)

4、3后续研发计划：(请说明为保证产品性能、产品升级换代和保持技术先进水平，项目的研发重点、正在或未来3年内拟研发的新产品。)

4、4研发投入：(截止到现在项目在技术开发方面的资金总投入，计划再投入的多少开发资金，列表说明每年购置开发设备、员工费用以及与开发有关的其它费用。)

4、5技术资源和合作：(项目现有技术资源以及技术储备情况，是否寻求技术开发依托和合作，如大专院校、科研院所等，若有请说明合作方式。)

4、6技术保密和激励措施：(请说明项目采取那些技术保密措施，怎样的激励机制，以确保项目技术文件的安全性和关键技术人员和技术队伍的稳定性。)

四行业及市场

5、1行业状况：(发展历史及现状，哪些变化对产品利润、利润率影响较大，进入该行业的技术壁垒、贸易壁垒、政策导向和限制等。)

5、2市场前景与预测：(全行业销售发展预测并注明资料来源或依据。)

5、3目标市场：(请对产品/服务所面向的主要用户种类进行详细说明。)

5、4主要竞争对手：(说明行业内主要竞争对手的情况，主要描述在主要销售市场中的竞争对手，他们所占市场份额，竞争优势和竞争劣势)

5、5市场壁垒：(请说明市场销售有无行业管制，公司产品进入市场的难度及对策) 5、6swot分析：(产品/服务与竞争者相比的优势与劣势，面临的机会与威胁) 5、7销售预测：(预测公司未来3年的销售收入和市场份额)

五营销策略

6、1价格策略：(销售成本的构成，销售价格制订依据和折扣政策)

6、2行销策略：(请说明在建立销售网络、销售渠道、广告促销、设立代理商、分销商和售后服务方面的策略与实施办法)

6、3激励机制：(说明建立一支素质良好的销售队伍的策略与办法，对销售人员采取什么样的激励和约束机制)

六产品生产

7、1产品生产(产品的生产方式是自己生产还是委托加工，生产规模，生产场地，工艺流程，生产设备，质量管理，原材料采购及库存管理等)

7、2生产人员配备及管理

七财务计划

9、1股权中小企业融资数量和权益：(希望创业基金参股本项目的数量，其他资金来源和额度，以及各投资参与者在公司中所占权益)

9、2资金用途和使用计划：(请列表说明中小企业融资后项目实施计划，包括资金投入进度，效果和起止时间等。)

9、3投资回报：(说明中小企业融资后未来3-5年平均年投资回报率及有关依据。)

9、4财务预测：(请提供中小企业融资后未来3年项目预测的资产负债表、损益表、现金流量表，并说明财务预测数据编制的依据。)

八风险及对策

11、1主要风险：(请详细说明本项目实施过程中可能遇到的政策风险、研发风险、经营管理风险、市场风险、生产风险、财务风险、汇率风险、对项目关键人员依赖的风险等。)

11、2风险对策：(以上风险如存在，请说明控制和防范对策。)

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十**

（1）最能让外行人发挥其特色的行业之一

（2）毛利极高、净利极少

（3）资本回收时间，必须越短越好

（4）成本控制

a直接成本

a主要材料、配味料、装饰材料

b约占营业额的35％，但不可超过40％

c提高采购技术及库存管理；压低材料费支

b间接成本

a人事费：约占营业额的20％；与材料费合并，不得高于营业额的60％

b租金： 约占营业额的10－12％

c水电燃料费：以5％为上限

d消耗品费：约占营业额的4－5％

e税金：约占营业额的5％

f杂费：包括交际、广告、保险、报章杂志，约占营业额的5－8％

g资本利息：约占营业额的4％

h设备折旧：保留5％资金，以备未来设备与装璜之整修

（5）做好计算管理

a营业额＝总席数＊周转率＊每人平均消费额＊一个月营业天数

b净利＝收益－费用

c营业额高，毛利多并不代表利润也多

（1）如何使店务欣欣向荣

a选择有利的据点

b卓越的经营技巧－拟定经营方针

卖给谁→ 掌握顾客层面 卖什么→ 商品的内容   价格多少→

销售的技巧（包括应对、服务等）如何卖

c改正“只要有资本和场地，任何人都可以开店做生意”的观念

（2）迎合善变的顾客

a更新店铺设计

b积极开发新商品

c加强人事改进（譬如：改善服务态度）

d实际表现新的企划

（3）确保餐厅生意兴隆需：

a掌握合适之顾客层次

b确实做好对顾客服务

c信用

（1）具经营能力

（2）掌握经济动向

（1）资金来源：本身、熟人、金融机构

（2）必须资金

a土地购买费

b店面建筑费

硬体建筑费

电力工程费

供排水工程费

瓦斯工程费

空调工程费

c装璜费

d厨房机械器具费

e冷暖气机费

f桌椅等家具费

g杂物备品费

h消耗品费

i其它费用

车站前的商店街

闹区

商业大楼内的出租店

购物中心内

批发商店街

商业区

学校附近

铁、公路沿线

现有的商店街

住宅区

＊ 并非绝对好的生意地点，因人口属半固定性，缺乏长期发展潜力。

（1）由相对位置关系来探知某地点是否具有价值

（2）年年记录，观察商业环境之变化：掌握环境动态，嗅出前瞻性

（3）至市政府、区公所调查有关都市计划、未来人口增减趋势、公车路线是否调动等。

（1）以质、量关系作衡量

质：该地区人口之所得、购买力；即外食消费在当地消费者的所得中，所占之比例。

量：该地区「商圈的大小」，例如：面积大小、人口数多寡。

（2）包括：

a有无同业（销售状况、进货商状况、对其它地区顾客之吸引力）

b商圈内之人口（总人口数、性别、年龄、动态、品质）

c客户阶层（职业分布状况及平均所得）

d交通状况（交通量、行人通行量、距公车站之距离）

e商店街之知名度、形象

f与该都市中心的关系

g地价

h该街道的发展性、特性

（3）注意事项

a其它店铺之业种

b有无电梯、照明、招牌等

c设备费、管理费如何分摊

d营业时间有无限制

e营业保证金、租金

（1）找不同时段、多方面观察该店面营业状况及风评

（2）签定合约前，先取得房东同意

a合约上有可转让字样

b租约期限5年以上

（3）核对财务明细

a以种类为单位，如工具类、餐具类等统一表格

b再估计个别项目价值

c损坏、不需要者，事先扣除

（4）衡量「顶让权利金」的价值

a顶让权利金与估计总额间有店名承让费（营业权利）之差距，须慎重衡量

b将此笔费用列入长期资金

c请原店主提供进货商之资料→比价→决定是否继续来往

d顶店后，更换店名，并呈现不同风格

租金、押金应给付多少

租贷契约应该签多长

多久调一次租金、调幅多少

租贷所得税金由谁负担

硬体设备是否完善

卖主是否为店铺所有人

能否由所有人一人之意思出售、租借

买下后能否转卖或自由处理

有无一屋两卖之情形

合约书所载范围是否明确

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十一**

为了认真贯彻落实国家教委《幼儿园炊事员工作条例》加强幼儿园卫生工作的管理，，特制定下列幼儿园工作计划，以求全面地遵照。

幼儿园决定建立炊事员工作管理委员会，组长由郑玉琴担任，副组长由陈玲玲担任，组员有童爱霞、李小如。

郑负责领导统筹全园的炊事卫生工作，负责划分各处各班的卫生区域，抽查卫生工作。

2、陈负责制定全园的20xx年卫生工作计划并负责布置检查，督促各处各班卫生工作以及评比总结工作。

加强思想教育，让人人知道卫生工作的重要性，知道卫生工作是精神文明建设和物质文明建设均不可缺少的条件。

2、划分清洁做到卫生工作没有死角。

3、做到卫生工作层层有计划、有布置、有检查、有总结评比，并落实到人。

4、把个人卫生列为个人评优，班级评优，单位评优的重要条件。

5、环境美化工作选派专人负责，并教育大家爱护幼儿园一草一木，使幼儿园一年四季保持常绿，能见到不同的花开。

6、成立幼儿常见病传染病卫生领导小组。

从讲卫生，要求穿戴整洁，不留长发、勤洗脸、洗脚、洗头、洗澡、早晚刷牙，喝水用自己的杯，不随地吐痰，不随地仍纸屑、果皮、大小便入厕。

l2、饮食必须要卫生，厨房餐具要每天消毒，炊事人员和医务人员在上班时间穿戴工作服和工作帽，保教人员包括炊事员持健康证才能上岗。

一、热爱本职工作，树立一切为幼儿服务的思想，努力提高服务质量，根据幼儿生理和年龄特点制作营养丰富、易于消化适合幼儿的饭菜，促进幼儿身体健康。

二、努力钻研业务，提高烹调技术，做到色香味俱全，米饭软硬适当，花色品种多样，促进幼儿的食欲，保证营养的质量。

三、严格执行营养卫生要求，把好食物验收关，青菜先洗后切，做到无沙、无尘、无杂质，食具餐餐消毒，熟食加盖，生熟分开，凡已腐烂变质食物不能给幼儿吃，严防食物中毒。

四、搞好厨房的清洁卫生，保持厨房干净、整洁，每天小扫，每周大扫，厨房用具要定期擦洗干净。

五、注意个人卫生，上班要戴好工作衣帽，上厕所或干脏活后要用肥皂把手洗干净，定期进行体格检查。

六、落实食谱计划，坚持按时开餐，做好食物保温工作，做到公私分明，禁止多吃多占现象，团结协作，不断改进服务态度。

七、做好安全工作，防火、防毒、防盗，不出事故。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十二**

一、组织机构

主办单位：德百温泉度假村 夏津县旅游局

承办单位：长河摄影网

二、拍摄内容

围绕“秋韵德百温泉度假村”主题，用镜头反映德百温泉酒店、温泉泡池、温泉公寓等组成的特色度假养生旅游区优美、舒适、高雅的休闲环境，展现德州夏津黄河故道森林公园美丽的秋季自然风光、森林景观，捕捉生态环境的最美瞬间。

三、参赛说明

1、市内外摄影家，摄影爱好者均可参赛，参赛作品必须为原创作品，作品风格不限，纪实、艺术类均可。

2、选送作品只收取jpg格式数字文件，单幅作品原始文件不小于5mb，每人至少提交10幅及以上作品。选送人需自行将投稿作品的文件名更改为“《作品标题》-作者姓名-联系电话-单、组(之\*)”。

3、所有获奖、入选作品，主办方有权在举办展览、出版画册、相关宣传中使用，不再另付稿酬。作品的著作权、肖像权、名誉权等相关法律责任由作者自负。

4、《长河摄影网》设置“最美黄河故道森林公园”摄影大赛专栏，展示所有摄影作品。

5、自由创作：各级摄影家、摄影爱好者、摄影工作者除10月19日集中拍摄外，自活动发布之日可随时进行拍摄创作，所拍摄作品均可参赛。

6、凡参加活动不交作业、不投稿者，谢绝参加。

7、参展作品在德百旗下各大商场展出，由观众投票选出一二三等奖。

四、奖项设置

一等奖1名奖励3000元温泉酒店消费卡

二等奖2名奖励20xx元温泉酒店现金消费卡

三等奖3名奖励1000元温泉酒店现金消费卡

所有获奖作品均由大赛组织机构颁发荣誉证书。

投稿邮箱：

截稿时间：20xx年10月31日

五、采风安排

1、时间：20xx年10月19日。

2、人数：30人(跟帖报名、额满为止)

3、艺术指导：和睦相处

4、流程：

10月19日上午7：30德百批发城销售中心统一乘车赴夏津。

上午9点-11点30分德百温泉度假村自由创作，午餐后体验温泉泡浴，下午自由创作，午餐德百集团统一安排。

5、报名：长河摄影网跟贴报名，把你的联系方式(姓名、网名、qq号、电话、单位、居住社区等)传到邮箱。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十三**

随着七月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个多月来对“房产销售”的理解和感悟，特对八月分工作制定以下房产销售工作计划。

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

1、全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。

2、根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。

3、锁定有意向客户30家。

4、力争完成销售指标。

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1、多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2、对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3、在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4.在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5、在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌。

6、对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7、在总结和摸索中前进。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十四**

参加人员：全校师生

活动时间：201x年4月19日,上午8:30出发.下午15：00回校

活动内容：放风筝比赛，远足寺

活动目标和要求:

1、春天是一年中最美的季节,是学生踏青春游的好季节.通过踏青春游活动,让学生亲密接触大自然,欣赏春天美景,拓展学生的视野,进一步感受春天的美景.锻炼学生的自理能力,培养学生团结协作意识.

2、教育学生爱护公物,保护环境和绿化,严禁学生攀摘花草树木,乱丢垃圾,每生自带保洁袋,返回时清理好环境卫生.为强化春游活动安全管理，增强带队老师、活动学生的安全意识，确保师生的人身安全和活动的顺利进行，在活动过程中，应急措施必须落到实处，以利于及时应变。

3、在举行放风筝活动过程中，让师生健脑益智、怡情养性。

活动计划：

(一)安全教育：

1、排队行走安全：一切行动听从老师指挥，紧跟队伍，不掉队，在队伍中行走不喧哗，不拥挤，不吃东西。

2、游玩安全：

(1)不玩水，不去小溪边玩耍，不攀爬石头，树木;

(2)不钻草丛、树丛，不做危险游戏;不触摸电线。

(3)在老师视线范围内活动，不得随意离开，有事离队要向老师请假并结伴而行。

(二)文明教育：

1、在来回路途中要注意交通文明，不乱穿马路，走人行道和斑马线。

2、在游玩过程中要注意卫生文明：不乱丢废弃物，扔在自己带的塑料袋里，离开休息地，要搞好卫生。

3、在游玩过程中要注意语言文明：不讲脏话，不大声喧哗。

4、在游玩过程中要注意出行文明：不追跑打闹、不损坏公共财物，在游玩过程中做到文明、安全。

活动建议：

1、各班分成若干组,指定小组长负责每一场地清点人数，组织同学午饭和游戏。

2、建议学生讲究节约，带适量的物品，不宜多。

动员不带相机等贵重物品。

如果带了，请教育好注意保管。

3、不随地乱扔果皮纸屑，每人自带一个塑料袋，以便装垃圾。

4、活动结束后，对学生强调一定要立即准时回家，不能在路上、同学家逗留。

5、建议同学统一穿校服、穿运动鞋。

每人准备一个风筝。

活动中可能出现的问题和应急措施

如遇一些突发事件，发生意外时，要注意的处理原则：

1、保持镇静、沉着应对。

2、学生优先原则。

3、就地抢救原则。

4、报警、求援原则。

5、维持秩序、迅速疏散原则。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十五**

一、餐馆名称：。命名规则说明：低调，简单，易记，有特色（这里的特色不是说直接反映风味）但不古怪，不超过四个字，不带湘字。目前预定的形式是“酒家”或“荘”

二、餐馆风味：以湘东地区的农家风味为主

三、餐馆预计面积：280 ~ 350 m2

四、目标城市：广州

五、选址要求：

1.在周边1里内起码要有一个中型居民小区，周围最好一定量的流动人口，应该是白领来往或是租房目标区；

2.如果条件不能满足第1点，则位置需要交通比较方便，来往有一定量私家车和有消费能力的人员能醒目的看到餐馆的位置；

3.租金不能超过60元/m2，40元/m2为最佳，最好是1楼有一个10m2左右进出铺面，主要营业面积在二楼；

4.餐馆本身需要能停车7 ~ 10辆家用轿车的能力，或是附近不超过200m有停车场。

选址总体评价，由于新手投入资金不宜过大，因此餐馆位置不能为现今已经很繁华处，但希望往来比较多的人员，并且具有消费能力，希望通过餐馆的风味特色能吸引到老客户，要求能在三个月后能做到盈利1万元/月。

六、餐馆布局要求：大厅内部要求能摆放4人小台或小圆桌12 ~ 15张，10人大台4张，16m2包厢（4\*4m规格）4 ~ 5个。（但具体要看店铺的布局）

七、餐馆开张预算：

1.租金：两按一租，以300 m2计算，每m2预计50元，此应一次支付4.5万元；如果面积有出入，无论如何不能超过5万

2.装修设计费用：800元

3.装修费用：

a.门面外部装潢能突出特色、显眼、但不夸张费用为x元；

b.内部大厅装修风格以突出农家风味为主，装修一般，但要求装修完不能有异味，费用为x元；

c.厨房面积为40 m2，装修强调排污、通风，费用为x元；

d.厕所两个，男厕为1.5m2，女厕为1m2，要求通风，其他无特别需求，装修x元。 自己买材料，总共预计8万元

4.办证费用：要求有消防、环保、卫生许可和营业执照等，费用预计6万元

5.购买用具费用：

a.3台5p的空调，包厢4台小1p空调，共元（也可能使用中中央空调）；

b.十把吊扇或壁扇，共3000元，

c.两个冰箱，两个冰柜，一个消毒柜，其计1万元；

d.厨房用具，共4.5万元；

e. 桌凳，共5000元；

f.其他（请见清单），共计20xx元，

g.自动洗衣机1台，1000元

6.其他不可预计费用，20xx元

八、餐馆装修风格说明：

1.门面装修要求显眼，突出特色，不夸张，简练，能体现其消费水平

2.大厅说明：

a.桌凳使用原木色的大小八仙桌和长条板凳，或是使用外观上比较结实的大小圆桌，大小圆桌上覆上比较好的米黄色桌布；

b.墙面和厅中原有柱子的1m2左右以下以深色瓷砖，厅中为了装修目的自立柱子均以深色为主，天华板不进行完全装修，使用射灯，射灯以上的天华板喷为黑色，大厅灯光要求柔和，但桌面上的灯光要求明亮。（这里只我的想法，实际以最终的设计为准）

3.包厢装修与大厅一样

4.其他无特别要求

九、人员配备：

1.厨房：共6人，1个主厨，2个副厨，1个配菜切菜，1个洗涤人员，1个洗/捡菜人员

2.包厢：以5个包厢计算，5个服务员，

3.大厅：5个人，每四张台1个

4.其他：其他临时人员1人（主要用于服务休息时的轮换），店主1人。

十、运营费用明细：

1.物业管理费用：每平方不能超过2元/月，以300 m2共计600元/月

2.排污费用：600元/月

3.水电费用燃油费用：水电4000元/月，燃油20xx元/月（暂时以此计算，如果燃油越多，说明生意越好）

4.人员费用： a.工资：主厨为1800元/月，副厨为1400元/月，其他均为1000元/月，共计1800\*1 + 1400\*2 + 14\*1000 ＝ ；b.住宿火食费用：住宿为20xx元/月，火食费用以200元/人/月，共计18\*200 ＝ 3600元/月

5. 折旧费用：

6. 原材料：a.原料， 共元/周

7. 其他不可预知费用：1000元/月

十一、菜品说明：

1.坚持两个特色：a.绿色健康食品；b.湘东地区的地道农家风味，大概30%左右的菜品在一般湘菜馆吃不到。

2.坚持推重出新：a.不断推出新菜品，每月2个新菜品；b.跟季节变更，及更换菜品

3.消费水平定位：跟门面地址周边环境相关，但初步定为平均 35~60元/人。

总体来讲，以农家特色和绿色健康为卖点来，不一样的菜品才能买得到比较高的价格，并取得比较高的利润

十二、直接成本估计：

直接成本主要包括，油，盐，各种佐料，以及构成菜品的原料。

1.特色菜（挙头产品）成本控制在50%

2.中档但一般湘菜馆少见的，成本控制国40%以内

3.中档常见成本控制在60%以内

4.低档常见菜控制在30%以内，此类主要以蔬菜为主。

以不改变菜品的质量为前提来降低直接成品

十三、最终费用核算：

1.开业费用（单位为元）：

费用类别 金额

租金

设计 800

装修

办证费用

大电器采购

厨房用具

桌凳具 5000

购买用具费用其他 20xx

其他 20xx

合计

2.每月底核算发生费用费用（单位为元）：

人员费用

物业费用 600

排污费用 600

水电燃油 6000

原料

其他 20xx

房租

合计

3.需要准备资金：

开业费用 + 两个月的发生费用 =

4.生存营业额：

生存营业为元/月，相当于平均一天20xx元

5.最低保本营业额：

保存要加上店长费用(我的费用)，折旧费用（5年计算），固定投资额与每月发生费用的银行利率（以3%计算）： + + 4830 + \* 0.03 = 元/月

十四、其他问题点：

计划安排，租房要求房东提供三个月的免租期，第一个月办理与营业相关的各种证件，第二个月准备装修，第三个月准备好与开张相关的事宜。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十六**

一、 活动项目：春游

二、 活动时间：年\*\*月\*\*日

三、 活动对象：全体人

四、 活动地点：

五、 活动目的：

以此让大家远离紧张的工作压力，呼吸清新的空气，欣赏大自然的美景，陶冶情操，还可以锻炼身体，放松心情。同时在活动的过程中让大家学会团队中的生活，增强大家的友谊和团队精神，有益于培养大家在团队中的协作精神，增强集体的凝聚力。

六、 活动内容以及时间安排：

1、8：30集合，集合地点：

2、9：00从公司出发

3、9：30到达聚缘山庄

4、10：00自由活动

5、12：00在聚缘山庄吃午餐

6、14：00一起在农家乐的歌厅唱歌、跳舞等。

7、17：00吃晚餐

8、18：30从农家乐出发返回公司

七、 活动要求：

1、 在去春游之前，每个人必须依照时间安排准时集合，违反者后果自负。

2、 在自由活动期间，自由活动，保管好自己的随身物品以及自己的人生安全，也不得独自一人离开活动地点。

3、 在进餐的时候，举止文明，要有素质，不可以酗酒，要做到适可而止。

4、 在游玩期间，要注意周边的环境，不可以随地乱扔乱吐，爱护花草树木。

5、 在外期间，要懂得谦虚礼让，不惹是生非，要尊重他人。

6、 在规定的时间内集合好，不然错过时间后果自负。

7、 在返回的途中，不得擅自离开，有事需请假，经批准后方可离开，不然后果自负。春游方案.

八、 路线：

九、 农家乐联系电话：

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十七**

为有效防范重校舍安全事故的发生，及时消除校舍事故隐患和事故发生后，立足于尽量减少人员伤亡及财产损失，并且在第一时间充分调动各方面力量投入抢险救助工作，根据上级主管部门的要求和有关法律法规结合我校教育实际，特制定本预案。

（一）领导小组职责

1、根据实际，制定应急处理工作预案，检查，督导方案的实施。

2、领导，指挥应急处理工作，并为现场应急处理工作提供保障服务。

3、协调有关职能部门之间的合作配合，讨论决定应急处理工作中的重大问题，向上级汇报工作情况，必要时向有关单位发出救援请求。

（二）处置措施

1、发生校舍安全事故，各有关人员接到通知后，第一时间赶赴现场。

2、抢救过程中，组成人员要相互配合，团结一致，树立全局观念，提高抢险救援的效率，组长要起到模范带头作用，保证抢救任务完成。

3、加强组织纪律，各组成人员要严格听从现场指挥部，积极履行职责，发扬不怕苦，不怕累的精神。

4、抢救过程中和抢救结束后，各组成人员不得擅离职守，更不得擅自离开。

5、抢救过程中要切实做好各项安全措施，保证抢救人员的人身安全，防止各类安全事故的发生。

（三）其它事项

凡接到重特大事件紧急报告后，行动迟缓，措施不力，致使事故蔓延，扩大的要依法追究有关人员的责任。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十八**

(1)目标设定

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标?这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的:去年双十一的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十一的期望和市场投入力度;最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配货发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以\*2要求来计算。

(2)商品准备

“兵马未动，粮草先行”，对于双十一这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品(3000件以上)进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了在明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

(3)物流/客服/系统准备

此次双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十一我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十一当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

(4)主题策划

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次双十一是百年一遇的六个一，在10.1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11.11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

(5)淘宝沟通

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为双十一家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次双十一打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

(6)运营组织和安排

在9月初我们成立了双十一活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括:商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期(9.15-10.31)、活动预热(11.1-11.10)、活动执行(11.11当天)活动后续(11.12-11.20)四个阶段。在活动前期阶段:重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计(需要有冲击力和创意)、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段:重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券(为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式)、创建会员群(最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用)、120xx名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段:重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度(店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话)、内容维度(商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励)设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段:重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

(7)团队激励

我们一直认为“要想让顾客high起来，我们自己得先high起来”。在这次双十一活动运营期间，我们一共开了三次动员会。第一次是在10.1国庆长假过完后，我们把180多项工作任务都罗列出来，召集大家开了第一次动员会，向双十一活动的参与工作人员(包括客服)详细讲解工作任务和要求，向大家表明双十一活动的重要性。由于我们去年双十一达成了日销售2156万的业绩，位居商城第二，所以这次集团领导和淘宝商城都对我们非常关注，要求我们在今年冲刺商城第一。我们也觉得责任重大，务必要求大家竭尽全力。第二次是10月底，各项基本工作都已经准备差不多，但每天临时变更的工作任务还有很多，大家也稍有疲态，此时我们以鼓励为主，表扬了在前期准备工作的表现突出的同志，同时提出要求，接下去的二周是战斗的开始，工作任务比前期更为紧张和繁重，希望大家全身心的投入，取消周六日，待活动完成后，后续再补休。

第三次是11月8日，为了最终给大家大气，我们制作了红色横幅，列上我们的活动主题和目标，举行盛大的动员仪式，请所有人员上来签名，同时也给我们第二天入驻杭州的运营小组送行(为了及时快速的反应，并应对紧密突发情况，在每次大活动的时候，我们都有核心的运营人员入驻平台方进行紧密配合)，由于准备非常充分，大家都充满信心，现场气氛非常热烈。为配合这样的气氛，我们在9日店铺首页banner位打出了“我们准备好了”的主题，展示我们积极、乐观、自信的态度，得到了广大顾客和淘宝商城的高度评价。

**员工提成方案目的 员工提成方案对比表篇十九**

为了进一步贯彻落实《教育部办公厅关于启动实施全国中小学班主任培训计划的通知》及省、市、区各级相关部门的要求，有效促进学校班主任队伍建设的科学化、规范化、专业化，提高德育的实效性，从而促进学生全面健康和谐的发展。

培养一支思想素质好、专业水平高、奉献精神强、个性特征明显的班主任队伍。

1.班主任工作基本规范与政策法规

2.学生心理健康指导

3.班级活动设计组织与班级管理

4.未成年人思想道德教育

5.经验交流与案例教学

采用学习反思——实践研修——专题研讨——导师引领——课题提升“五步”培训方式。

1.学习反思

①自主研读。班主任老师每月参与“品读经典，约会名家”《每周一读》活动及围绕关注教育细节开展“议细节，创实效”实施精细化管理读书活动，不断提升自身素养。

②参观考察。组织部分班主任到兄弟学校参观学校德育工作，交流班主任工作经验。通过现场参观考察，增强感性认识，拓宽工作视野。

③自主学习。班主任根据自己工作特长和问题，有选择地学习。学校建立“班主任流动书库”为教师自训提供便利条件。

④自我剖析。班主任根据自身实际，反思自身个性特点、教育观念和育人实践，深化成功经验。每月参加案例培训活动，通过研究案例，解析案例，确定自己主攻方向，扬长避短，形成班主任工作个性风格。

2.实践研修

培训期间，学校提供有效载体，进行班主任技能大竞技，开展一次主题班会设计及展示竞赛;举办班主任论坛，根据学生年龄特点，分三大组，自主择题，展开论坛，切实提高班主任工作水平与实效。

3.导师引领

实行班主任工作导师制。工作未满三年的青年班主任，采取师徒结对方式，通过一对一针对性的辅导提高班主任工作的艺术性和实效性。其次，充分发挥骨干班主任的作用，将学习成果以对老师们实施二次培训的形式进行展示。其次，为进一步完善班主任培训工作，学校将定期开展“班主任论坛”活动，使班主任成为工作伙伴，增强沟通交流，共议金点子，共谋金措施，彰显大智慧，提高班主任工作的实效性。

4.课题提升

结合当前学校德育工作的现状，班主任相互合作认真参与学校重大课题和规划课题研究，着眼小型课题开发，将教育科研与实际工作紧密结合，不断提高自身的科研意识及较强的研究能力，不断提高德育工作的实效性。

1.建立班主任专业化培训工作领导小组。建立以校长为组长的培训指导小组，强化对培训工作的管理与指导。

2.建立专项奖励。每学年末，学校进行一次优秀班主任评选。对班主任专业水平提高快、工作实绩明显的，推荐参加优秀德育工作者、优秀班主任的评选。

3.建立班主任培训目标责任制。每位参加培训的班主任，在培训期间必须完成“四个一”培训任务。即：读好一本书、一个主题班会设计及展示、一个工作案例剖析、一次心理健康教育活动指导，通过培训、实践与研究，逐步打造一支精干的班主任专业化队伍。

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