# 2024年专属服务方案(8篇)

来源：网络 作者：独影花开 更新时间：2024-06-22

*为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。专属服务方案篇一根据西移综...*

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下就是小编给大家讲解介绍的相关方案了，希望能够帮助到大家。

**专属服务方案篇一**

根据西移综【2024】58号文件，对西安至兴平沿陇海铁路新建光缆段落工程项目进行了批复。该项目立项金额198万元，建设内容：沿陇海线铁路段建设一条96芯光缆，全长约47.441公里（填写建设内容）。

（注：描述采购依据）本项目费用预算198万元。（注：描述采购预算）

根据工程部对西安至兴平沿陇海铁路新建光缆段落工程项目的立项申请，经省公司投资采购决策委员会2024年第6次会议研究决定，批复建设实施西安至兴平沿陇海铁路新建光缆段落工程。现根据工程建设需要，需对该项目申请采购施工单位。此次共沿陇海线铁路段建设一条96芯光缆，全长约47.441公里，工程总投资约198万元。

（注：描述采购的内容、数量、详细规格等）

本项目建议采用单一来源采购方式，理由如下：西安铁路局唯一指定铁路段光缆施工单位为陕西铁通

通信工程有限责任公司，因此邀请陕西铁通通信工程有限责任公司进行谈判。

（注：描述采购方式及理由，具体采取哪种采购方式详见附表一：采购方式适用范围）

自行采购

（注：1、公开招标、邀请招标、公开比选、邀请比选的组织形式可以是自行采购、委托招标代理机构二者选一；

2、竞争性谈判、询价、单一来源采购、简易采购采用自行采购的组织形式）

本项目的潜在供应商应当具备以下资格条件：

1、在中华人民共和国境内依法注册，具有独立法人资格。营业执照注册资本300万元及以上。

2、具备通信工程施工总承包三级及以上资质、电信工程专业承包三级及以上资质、通信信息网络系统集成丙级及以上资质、通信用户管线建设企业资质四种之一，同时具备安全生产许可证或者安全员证，前两种资质需要在陕西省通信管理局备案。

3、近三年（2024年--2024年）具有类似项目业绩，并无不良合作记录。

4、项目负责人具有相应专业中级及以上职称或三年以

上施工管理业绩,且未承担在建项目。

5、项目至少配备一个持证安全员。

6、应答人具有良好的银行资信和商业信誉，近三年无重大事故和不良行为记录。

本项目为施工项目，评审专家在西安分公司专家库内抽取（对于需要组建评审专家组的采购方式需填写）。本项目，拟采用资格后审方式进行（对于需要则个审查的采购方式需填写）。

评审主要指标如下：

**专属服务方案篇二**

1、供应商开发方面，培育和开发一些在产品质量、产品价格、产品交期和服务上都较好的供应商并与之建立彼此信任的合作关系;同时在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求几家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本，力争20\_\_年采购成本降低1.5%，也保证供应商的服务配合能力。

2、储备供应商，收集相关器件供应商的信息，建立储备供应商数据库，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

3、供应商的考核主要是从产品交货及时率和产品质量合格率两方面，20\_\_年开始，将对供应商的评比加入到采购员工作职责当中，并真正落实到工作步骤当中，总结出真正优质的供应商

4、继续完善和提高采购控制流程水平，对采购中的一些细节进行规范，使之采购水平能够逐步优化，促进公司拥有更好的竞争力。

5、继续完善个人采购台账的工作体系。

1、继续完善细化仓库管理流程，使收入库及配料发料的作业更加规范，更加严谨。

2、加强对物资的管控，把仓库存货进行库龄分析加入到仓储管理员的工作中，降低库存资金占有率，降低一些标件库存不足对生产的影响;

3、每季度对仓库存货半年以上的物资进行统计分析，找滞库的原因，并对一些不在使用的资料进行申请处理。

三、部门建设

部门分工方面，相关各采购人员分类和分供应商相结合的管理方式，做到供应商管理集中，处理供应商事务及时、高效。

**专属服务方案篇三**

1.行业背景

1.1.电力企业集团物资采购现状分析

近年来，随着电力体制改革的深入开展，厂网分开，竞价上网的全面实施，给电力企业带来新的严峻考验。伴随电力企业集团物资管控力度的逐步加大，各集团搭建自主电子商务平台对下属电力企业物资采购进行统一管控，已成为各集团物资管理信息化工作的一项重要举措。

目前五大电力集团除中电投外，均已搭建集团统一的电子商务平台。集团层面统一规划平台建设，能够降低分散建设的投入，提供平台的集约化使用。一方面，集团下属单位应用平台，通过电子商务的方式(电子招标、电子询价)以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本;而集团总部则通过各下属电厂的接口系统将整个物资采购及供应商管理状况进行统计、汇总，以便对整个集团的应用状况进行统一监控和管理。建设电子采购平台是集团集约化管理的必然趋势。

1.2.晨砻基于采购管理的理解

采购管理是物资管理业务管控的重要环节，是物料成本，质量控制的核心流程。通过规范采购业务流程，有效衔接需求

计划

，采购计划，采购、供应商报价、库存各个管理流程，根据不同物料采购需求选择不同的采购方式和采购策略，通过高效、公开、公正、公平的采购方式执行采购业务、起草合同订单、办理付款申请，提高采购效率，降低采购成本。

采购管理的目标位规范企业的计划、采购、合同编制和管理标准，监控执行情况，设定管理指标，进行考核调优，以达到流程的优化;根据采购业务的不同，合理的选择采购方式和采购策略，更快捷的完成采购业务，提高采购业务的流转效率，降低采购的直接成本和间接成本;实现采购业务流程的规范化，由事后监控采购业务转变为全程即时监控，可以在事前、事中、事后即时的监控整个采购交易过程，从而减少采购风险，降低采购成本。

1.3.集团需求分析

在我们多年为华能国际电力股份有限公司、浙江能源集团、国网能源开发有限公司等电力集团建设电子商务平台的工作经验中发现，电子商务平台建设不仅仅是软件系统建设问题，而是基于各电力集团自身特点，为其量身定制适合的“集团版物资采购整体解决方案”。因此不能仅仅将目光盯在平台系统的开发和建设上，很多电力集团在电子商务平台推广过程中未能取得预期的效果，很大程度上在于忽视了项目前期咨询规划，而且往往项目方也缺乏平台运营经验和专业运营团队，而这些需要具有专业咨询规划、运营经验的厂商提供协助。

电力企业集团要想达到既定目标，获得较佳的效果，需要综合考虑一个涵盖从物资管理、物资采购流程规划、平台功能规划、功能建设、实施、平台运营全过程的方案建议，需要综合考虑整个方案的投入和产出，考虑降低综合使用成本，减少项目风险，有方法、有团队、有阶段、有流程的实现项目目标。

2.方案概述

晨砻集团级物资采购整体解决方案旨在配合电力集团公司建立一套领先的集团级电子商务管理平台。本套解决方案充分利用晨砻公司拥有的专业物资采购咨询专家队伍、国内领先的物资采购管理理念以及强大的技术支持团队，结合晨砻公司在12年物资采购业务咨询及实施过程中所积累的实战经验、并引入多家电力集团及电力企业的先进物资管理理念，尤其是国网能源开发有限公司、浙江能源集团电子采购平台及华能电力股份有限公司电子商务平台的物资管理规划理念，帮助集团公司建设一个一体化的共享平台，规范下属电厂的物资采购管理的业务流程，降低采购成本，加强电力物资采购的统一管理能力，提高整个集团供应链的协作效率，增强集团物资管控力度，从而协助协助电力企业集团公司实现其企业采购绩效的全面提升。

2.1.方案适用范围

大中型电力企业(集团)

2.2.方案需求对象

晨砻集团级物资采购整体解决方案的市场需求对象主要针对向上游拓展的各类物资制造商，向下游拓展的各类大小发电厂和衔接上下游产业链的物流服务提供商。

3.方案特点

3.1.高附加值的物资采购整体解决方案咨询服务

在电力行业电子商务解决方案领域，晨砻信息是全国最佳的解决方案提供商之一，晨砻信息在20\_\_年\_开始帮助电力企业实现物资采购管理，并取得了良好的应用效果，得到了广大电力企业用户的一致认可及高度评价。与此同时，尤其值得重点提出的是晨砻信息多年来为众多电力企业用户提供的不仅仅是一套电子采购系统，更是一套具有高附加值的电子采购咨询服务。晨砻公司多年一直坚持以满足客户精细化管理需求为己任，为客户提供高效的标准化实施服务。

3.2.集团级电子商务平台开发经营丰富，自主研发能力强

晨砻科技依托强大的技术及电子商务服务团队，已经成功为华能国际电力股份有限公司、浙江省能源集团有限公司、香港协鑫(控股)集团、国网能源开发有限公司、国网新源控股有限公司等多家大型电力企业集团定制化开发了统一的电子商务交易系统，从技术实力、实施经验等各方面均领先于竞争对手。

晨砻公司依靠多年来从事电力行业的背景、先进的技术能力、优质的服务以及专业化的实施经验，有绝对的实力出色的完成为大型企业/集团建立电子采购平台项目。

3.3.成功客户市场占有率居同行业第一位

晨砻科技运营的晨砻采购网以专业的采购理念吸引了大量的会员，截止到目前，晨砻科技先后为全国80余家电力企业(集团)提供了电子采购解决方案，同时依托电力企业的成熟运营经验，为汽车、化工、船泊制造、医药、机械制造等多个领域提供了电子采购平台搭建及租用服务，平台累计交易额已突破88.7亿元人民币，平台拥有行业优质供应商7000余家，获得了良好的社会效益。

在信息时代，电子商务为传统企业提供了一个全新提升核心竞争力的机会，面对复杂多变的市场竞争环境，企业只有不断的推进管理

创新

，才能在竞争中获得优势，在发展中求得生存。晨砻科技以满足企业用户精细化采购管理需求为目标，帮助客户实现一站式采购，成为采购管理领域的领跑者。

4.核心应用

4.1.加强集团管控，实现集约化管理

电力集团物资采购整体解决方案，通过为用户提供专业化、深入的物资采购咨询服务，最终为其搭建集团自主电子商务平台，并为其提供平台运营服务。电子商务平台建设基于互联网与公司物资管控平台进行数据同步，实现整个供应链中的采购交易的信息化、规范化，公司及下属电厂所有采购交易订单通过统一电子商务平台和供应商进行交易互动，实现对集团物资采购交易业务流程集中管控。

加强物资集约化管理，按照集团统一部署，优化电厂组织体系和机构，推行物资统一管理;加强物资管理基础建设，推进物资标准化工作，深化招标采购管理，强化物资应急体系建设。

4.2.建设电子采购平台能够提高企业的综合竞争力

(一)促进企业采购管理体制透明化

采购历来是企业运作过程中比较敏感的环节，信息渠道的不畅通，使采购过程中往往潜藏着“暗箱操作”，而电子采购平台使采购这一环节“阳光化”，供应商、报价时机甚至价格都不再成为某些采购人员的私密信息，使诸多重要采购信息在权限范围内得以充分共享，有效地扼制了产生腐败的可能性。

(二)推动电子商务技术在企业运用中的普及化

以大型企业的电子采购为动力，推动中小企业采购协同商务系统与华能电子商务平台互联互通，以加快中小企业电子商务应用的步伐等，促进产业链上下游企业资源共享，推进企业间的电子商务，提高企业群体的市场反应能力和综合竞争力。

(三)帮助企业实现先进的管理思想与企业采购实践的有机结合

战略采购、b2b采购理念是当今世界上流行的物资采购思想，平台协同商务系统积累了众多企业物资管理经验，体现了物资采购分段管理、岗位分设的专业化管理要求，将体现先进性，又具备行业特点的物资采购管理思想，结合物流管理、采购管理等先进的管理模式和体系，融入软件产品中。

(四)有利于经营决策科学化

企业搭建电子商务平台，可以为其创造利用现代化管理方法的良好环境。实现决策者在实时数据报送、历史数据分析等方面获得相关信息的完整性，为高层决策提供准确、及时的信息支持。

(五)提高采购效率，提升采购质量

通过对传统采购流程和模式进行重新梳理和再造，采购部门的效率得到大幅提高，监控得到加强，管理成本和采购成本将得到不同程度的降低，管理职能提升，使采购数据成为公司资源，也使企业信息披露更为迅捷、公开、通畅，使企业在管理理念、管理手段、管理效率等方面均获得了较大的收益，增进了公司内外部供应链的相互协作，从而提高采购效率，提升采购质量。

(六)人性化系统功能，深化物资管理业务应用

构建集团公司所属电厂的物资、招投标管理平台，建立电厂评标专家库及供应商信息库。实施大物资战略，在统一规范的前提下，建立信息采集、统计、分析、查询和监督的应用系统。通过信息化手段实现电力物资招标的公开、公平、公正，力求物资管理的规范化、标准化。整合现有资源，实现大宗电力物资的统一招标、统一采购、统一结算，逐步实现资金结算的电子商务化，建成物资采购的动态管理与监测分析系统，以便有效控制和降低采购成本，提高企业效益。

5.典型客户

5.1.华能国际电子商务平台案例介绍

(一)平台搭建的管理思路

作为大型的发电集团的华能，包括数十家电厂，每年的物资采购规模巨大，但是，作为集团企业却很难将整个集团的规模优势充分发挥出来，集团内各电厂间也很难进行有效的物资调剂和协同储备。华能通过在整个集团范围内建设的电子商务平台，一方面，各电厂利用平台可以通过电子商务的方式(电子招标、电子询价)以更开放的方式进行物资采购以降低采购成本，并通过电子商务平台进行电厂间的有关库存积压、备件储备等信息的协作;而集团总部，作为平台的最高管理者，则通过电子商务平台对整个集团的采购资源进行统一监控和管理。

华能国际电力股份有限公司依托晨砻科技强大的技术支持团队，搭建居于国际一流技术的电子商务平台。该平台建设的指导思想本着全面落实科学发展观，通过提升信息化水平，在华能国际企业文化的统领下积极开展电子商务应用，推进物资采购工作的管理

创新

，实现资源的优化配置和高效应用，优化供应链管理，提高企业市场反应能力和科学决策水平，提升企业核心竞争力。

(二)业务应用及相应的平台功能

晨砻科技采取被多家世界500强企业成功应用的先进技术，为华能国际电力股份有限公司自主开发了华能国际电子商务平台系统，该系统基于oracle-e\_change系统进行建设，在实施中结合华能国际商务采购特点进行全面客户化，融入大量创新因素。平台建设具有全面商务管理功能的公司级动态信息交互平台，实现招评标、各类采购、物资管理、合同管理、资产管理、供应商管理等多项功能，完善电子商务管理制度，降低成本、提高效率，打造具有华能特色的供应链管理体系，建设华能商务工作统一对外的专业电子门户。

针对华能国际物资管理的总体规划，从集团管理层面看，平台建设分两个平台，内部的集中管控型平台和外部的分散监控型平台，同时两个平台完全集成、业务互动。

(三)电子商务平台应用效果

1、获科技管理创新成果一等奖

华能国际电子商务平台于20\_\_年\_过正式验收;20\_\_\_3月顺利通过中国电力科学研究院信息安全研究所组织的安全测评，符合国家信息系统安全等级保护标准;20\_\_\_7月在由中国电力企业联合会组织的全国电力行业企业管理现代化成果评审中获得一等奖。

2、集团应用效果

截止到20\_\_年\_2月，华能国际共有88家采购单位依托该平台进行网上采购，仅20\_\_\_一年，下属各电厂通过平台完成采购总额达12.8亿元，平台共采购物资12803项，采购金额普遍低于概预算或计划估价。

4、供应商资源通过平台得到有效整合：

一方面在平台科学管理下，供应商动态维护注册信息，积极参加平台业务;另一方面采购方通过平台可随时了解到公司范围内的供应商资源，查询该供应商所有业务和评价情况，根据需要择优选择供应商开展业务。借助平台强大的供应商服务功能，实现资源优化整合。

现代企业之间的竞争已经转化为供应链之间的竞争。利用电子商务技术实施供应链管理，有效推动合作企业间业务流程融合和信息系统的互联互通，提高双方的市场反应能力和综合竞争力，最终打造一条具有华能特色的供应链体系最终实现与合作供应商的合作共赢、共同发展。

5.2.神华国能(神东电力)集团电子商务平台案例

(一)平台搭建的管理思路

神华国能集团是神华集团全资子公司，成立于20\_\_年\_月，神华国能集团是神华集团煤电板块主营业务单位之一，主要开发建设煤电一体化产业基地，配套发展煤炭开发、运输、仓储和配送业务。直接管理全资和控股子公司、分公司35家，公司注册资金70亿元，经营区域遍布全国15个省、市、自治区。

为了实现物资管理业务集中管控，神华国能(神东电力)集团(原国网能源开发有限公司)物资部于20\_\_年\_始规划物资信息化建设，截止至20\_\_\_底，已经建设并推广应用电子商务平台、供应商管理系统、物资信息报送系统;正在开发竞争性谈判，并升级物资信息报送系统。电子商务平台目前已经覆盖了集团处于运营期的全部12家单位。

(二)业务应用及相应的平台功能

1.电子商务平台

神华国能集团电子商务平台自20\_\_年\_月上线起至今已经运维了3年，目前共有12家单位应用网采，分别是大港电厂、秦电公司、焦作电厂、重庆电厂、府谷公司、神二电厂、白马公司、王曲公司、河曲公司、蒙东公司、阜康公司、哈密公司，实现了运营期的单位在网采购。平台功能以询价、比价、合作成交功能为主，应用于各单位标准化物料的日常采购，并包含综合查询、异常询价分析、审批流程管理、供应商管理、黑名单管理等功能，并与erp开发了接口程序，实现了数据集成。

2.供应商管理

作为物资管理的一项重要内容，供应商管理包含供应商基本信息管理、预评估管理和供应商交易阶段评估等功能，实现了供应商的数据整合、共享。20\_\_年\_今进行了6批次的供应商审核和急用供应商的零星审核，目前通过审核的供应商合计1655家，并建立了供应商资质电子档案库，实现了对供应商的集中管控，并为建立合理的供应商评估体系奠定了良好基础。所属单位通过电子商务平台，迅速扩大了本单位的供应商选择范围，竞价更加充分，有助于降低采购成本。

3.物资信息报送

包括年度需求计划上报及管理，招标批次计划上报及管理，评标过程文件归档管理，合同执行管理，采购数据统计汇总分析及电子传真等功能模块。主要实现物资管理工作中，计划、招标、合同及文档管理日常工作的信息化，标准化，流程化，提高工作效率，提升物资集约化管理水平。

(三)电子商务平台应用效果

电子商务平台目前委托晨砻公司运营，包括协助会议宣贯培训、制度建设、服务支持内容等。组建了专业的服务团队，提供24小时客服热线服务，商务、技术等服务。协助组织了四次宣贯会议和三次培训会议，建立了汇报制度，并对往年电子商务平台应用情况作出了总结。并结合各厂采购规范，编制《网络采购规范》，使得电子商务平台运维有据可依，有法可循。

20\_\_年\_月至20\_\_\_12月，神华国能电子商务平台在近三年的应用过程中，共发布询价12664笔，询价产品条数达到77282条，中选产品总数为59237条，成交金额约2.46亿元，成交率达到76.65%;取得了良好的应用效果。

1、提高工作效率，降低误差率

单位实施电子化采购后，基于统一的电子商务平台，采购订单可批量发布，自动接收供应商报价，由运营团队发动供应商，进行交易促动，实现了采购工作的电子化，同时采购周期平均缩短了40%，同时使采购人员业务范围扩大了2倍。不仅采购人员劳动强度大幅度降低，而且降低了手工操作的失误，流程中数据差错率降低了97%。切实降低了劳动强度，提高了工作效率。

2、智能分析，加强监督，辅助决策

通过对采购交易数据的实时汇总、多维度在线统计分析，支撑采购决策。将为建立采购交易流程管控体系提供客观依据，有助于引入采购绩效评估体系，贯彻采购战略的执行。

3、进一步规范了供应商管理

传统的供应商审核往往依据供应商传真版的资质文件，模糊不清且效率不高，由于地域、管理方式的差异，伴随公司本部统一供应商认证工作的开展，这一情况全面改观。依据统一的标准进行了供应商认证、分级工作，并建立了供应商资质电子档案库。更重要的是整合了所属单位的询价业务的供应商资源，实现了对供应商的集中管控。并为建立合理的供应商评估体系奠定了良好基础。所属单位通过电子商务平台，迅速扩大了本单位的供应商选择范围，竞价更加充分。

4、深入贯彻物资集约化理念

信息系统中蕴含的是企业的管理理念，通过公司项目实施过程中多次的集中和现场培训，采购人员信息化水平得到提升。通过该项目的实施宣贯了公司管理模式、管理目标，带来了协同作业的思维方式，实现了物资采购理念的转变，为实现物资集约化管理奠定了基础。

**专属服务方案篇四**

1、银行产品简介

动产(仓单)质押业务是中国兴业银行为客户提供的更为方便、快捷的金融服务。指客户以其合法所有且符合本行规定的动产或仓单质押，我行据此给予授信用于满足其生产经营流动资金需求。质押授信业务项下信用业务主要包括短期流动资金贷款、贸易融资、贴现、承兑、商票保贴等。

经过分析得出，三一重工股份有限公司主要从事工程机械的研发、制造、销售，是中国最大、全球第六的工程机械制造商。目前，三一混凝土机械、挖掘机、履带起重机、旋挖钻机已成为国内第一品牌，混凝土输送泵车、混凝土输送泵和全液压压路机市场占有率居国内首位，泵车产量居世界首位，是全球最大的混凝土机械制造企业。因此对应的其所需要稳固市场份额，扩大销售量，那么就需要一项专门的银行产品来解决公司稳定的购销渠道和保证资金链的完整度，那么票据的办理问题的理财产品就显得由为需要，兴业银行推出的“动产(仓单)押质受信”产品，则可以则正好可以满足三一重工股份有限公司对于这一部分的要求，可以充分的满足其生产经营流动资金需求。

2、竞争对手分析

(1)swot分析：

向外界推广“动产(仓单)质押业务”，使兴业银行的新产品业务更为客户所了解。以扩大业务规模和提高银行信誉为目的，注重产品的创新发展，牢牢把握现有的客户，同时重视新客户的拓展，使其他具有潜在需求的客户对本银行的产品产生足够兴趣，对民生银行品牌的初步认可，催生出购买欲望，主动询问客户占有相当比例。不仅如此，对于所需要营销的集团----三一重工股份有限公司，这款产品对于公司可以使公司更加有效的进行资金的周转，利用银行资金，实现杠杆采购，减少应收账款，扶持经销商共同发展，扩大市场份额;密切与生产商和银行关系，利用生产商实力，易于获得银行融资支持，增强销售竞争优势。加快资金回笼，增加批量销售量，抢占市场份额。

1、营销渠道：

(1)普遍性销售。在兴业银行的分支行网点处，要求银行的柜台人员对每位有意向的客户提供此类产品及服务。这是最直接、高效的营销形式，既节约相应的销售费用，又能很快的让客户熟知产品的特性。

(2)专营性销售。利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过电话访问、登门拜访等方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

(3)利用atm、pos自助设备等银行的外部服务设备，通过在提取款项的过程中发布广告、提供产品信息、，从而提高该产品的知名度。

(4)利用公交站牌和大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，做到产品良好的普及性。

(5)选择中间商代理。由兴业银行授权代理销售产品的人员，代表本银行到客户居所、工作地点等场所面对面地为客户分析保障需求、介绍产品特色，完成产品的销售，并为客户提供相关后续服务。

2、营销理念：

(一)、以客户为中心的，注重个性化、优质化、差异化、效率化服务。形成良好的售后咨询服务联系群，方便解决客户的各种疑惑和要求，为他们提供全方位的银行服务。

(二)、以银行业务为主，品牌化、专业化营销。对外业务是所有商业银行的生存之本，既要满足大多数客户的需求，也要聚焦优质行业客户，拉动银行产品的发展。充分发挥自身优势，营销全国性行业大客户。

(三)、以产品为中心，形成全面的客户评价机制，第一时间了解客户的需求。在对外理财方面的卖点主要集中在现金管理、投资增值等方面，要突出银行产品的优势进行营销，使企业通过加强对流动资金的规划，使银企双方实现双赢。

1、促销策略：(1)利用在本行开户的相关企业的稳定的客户源，指派银行的工作人员向其中符合条件的一些中、大型企业推销，可以通过登门拜访的方式，向其介绍本产品的特性，既可有效的提高销售效率，又能增加产品的市场份额。

(2)向原有的老客户提供体验式服务，将“动产(仓单)质押业务”给客户免费体验一段时间，让其亲自体会该产品的便捷、高效的特性。更直接、有效的推广本产品。

(3)采用电话直销的方式以电话为主要沟通手段，合理地利用原有客户资源，与客户取得直接联系，并完成保产品的推介、咨询、报价、保单条件确认等主要营销过程的新型营销模式。这种方式简便，灵活，成本低。

(4)采取让银行理财人员深入到各家规模公司去进行营销推广，先进行初步的沟通，让各家公司的管理人员对于“动产(仓单)质押业务”有一定的了解，再推荐使用该产品。

(5)广告方式。利用公交站牌和各大、小型的户外广告牌，刊登介绍本产品的特性广告，还可以通过各大媒体如新浪、搜狐、新华网等以按钮或通栏广告的形式向全体公众告知“动产(仓单)质押业务”的信息，做到产品良好的普及性。通过这种方式，可以更加广泛的宣传新产品，提高知名度，在产品推出的初期能快速地进入市场，有利先一步抢占市场份额。

2、促销理念：

通过独特的，市场化的经营运作模式，发掘新的市场机会，开发培育新的市场核心客户，为他们开辟更大的发展空间。要通过提供专业水准的服务，使客户资产价值增加，让客户享受增值服务，实现共生共赢，共同发展的合作模式，使其经营风险降低，运营效率提高，并通过提供产品的服务，达成持续赢利的目标。适应当前经济金融发展趋势的变革，为银行将来的开辟一条更广阔的发展路途。

**专属服务方案篇五**

为了规范采购行为，保证采购质量，控制采购价格，提高采购效率，使中心物资采购制度化，结合本中心实际，制定本办法。中心所有物资的采购均依本采购管理办法执行。

一、物资采购员由中心指定专人负责。各使用部门应根据现有物资的供应能力和工作任务，提出物资购置计划，采购计划经主任审批后由指定的人员实施采购。

二、物资采购一般应由两人组成采购小组，采购小组由采购员和使用部门负责人组成，使用部门负责人负责对物资采购的程序、采购物资的质量、价格等进行监督。

三、采购物资本着公平、公正、公开的原则，必须坚持秉公办事，维护学校利益的原则，本着处处节约的原则，并综合考虑质量、价格及售后服务等方面，择优选购。真正采购价廉物美、质量可靠、经久耐用的物品。

四、使用部门在采购前应对所需物资提出详细技术要求。物资到货后，应按照技术要求及有关规定验收。验收后发现有问题，应及时处理质量和其他有关问题，避免经济上不应有的损失。如因失职而采购伪劣产品，采购人员应负一定经济责任。

五、物资采购后须先进入中心库房，物资的验收、保管及使用发放严格按《物业管理中心仓库管理制度》和《库房管理员岗位职责》有关规定执行。

六、固定资产报废应按照规定的年限执行，库房管理员根据相关规定确认固定资产的报废。报废后的固定资产由中心按有关规定处理。

七、违反本采购管理办法规定，未给中心造成损失的，限期整改;造成损失的，报中心办公会议作出纪律处分。

**专属服务方案篇六**

工作目标：依据九届二次职代会精神，以公司下达的kpi指标为导向，为全面提升物资管理水平、满足未来事业发展的需要，结合\_\_年具体情况制定以下工作目标：

1、加强物资采购、催交的计划性，根据各现场施工进度，超前策划，与项目部、设备厂家密切配合，充分发挥集中采购的优势，加大设备催交力度，确保各现场重要物资、设备供应。

2、以客户服务为中心，全面加强服务意识。本年度我将继续推行“优质服务十项标准”，为工程着想，尽力降低各类人力、物力资源，同时建立很好的客户关系网。

3、挑战人力资源极限，建立学习团队，加强业务素质培训，培养一支业务能力强的高素质的队伍。

主要指标：以公司下达的kpi指标为主要指标，并制定相应措施，认真完成公司下达的指标。

1、加强计划采购，提升采购理念

针对现在项目多、图纸不及时、以至材料预算不能提前提出影响物资供应的状况，为了确保各现场物资供应，物资部～年将重点把计划放在首位，首先根据各工程项目的网络计划，编制年度的物资需求计划，并依据各项目的月度施工计划编制当月的物资采购计划，做到特殊材料、加工周期较长的材料要提前以书面形式提给项目部督促其提前备料，确保特殊材料不影响工程施工进度。在试运期间要特事特办并备有一定量的常用物件库存。

调整采购流程，强化集中采购优势，逐步与社会物流接轨，依据社会物流中的合作伙伴，形成有计划的物资供应，灵活运用社会信息，实现信息换库存，减少现场的物资管理环节、仓储时间、存货数量，提高采购效率，加快资金周转率，合理利用仓库，限度地减少仓库面积、降低库存，达到降低物流成本的目的。提高计划准确率及供货及时性，加强过程监控。

2、加大催交力度，确保信息准确度

面临电力市场的“井喷”现象，设备交货愈来愈困难，已严重制约着施工进度。根据kpi指标，我们分年、月安排催交计划，分别在上海、哈尔滨等大的设备制造厂设立常驻人员，保证所派人员做到深入厂家车间、班组，了解生产计划、投料、加工、发运等全过程的第一手资料，同时注重维护厂家关系。超前策划设备催交方案，每周编制催交信息，做到明确任务，责任到人，提高设备催交信息的准确性，使催交信反馈及时准确，为项目提供可靠的信息服务。

3、以客户满意度为中心，全面提升服务意识

今年继续完善十项服务措施，为了更好的服务于现场，物资部今年将在部分现场从小件物资开始逐步实施送货到用户的措施，这样不仅有利于减少各用料单位的人力和机械的浪费，更重要的通过多跑勤送减少各单位的库存和仓库面积，将对二级库的消灭起到很好的作用，若试行成功，我们可在大件物资和设备上推行，同时在全公司进行推广，希望各项目部给予支持和帮助。

4、以人为本，注重员工素质培育

公司要发展，人才是关键。挑战极限，很大程度上是对人员的挑战，随着新招聘人员的增多及业务水平相对较低，提高培训效率显得尤为重要。为此对于新来员工我们采取在总部集中理论培训，项目上采取以老带新的方式，实行岗位培训与实际业务相结合的模式进行培训与指导，督促培训、集中考核，使员工尽快适应岗位需要。

5、积极培养客户，完善供应链体系

**专属服务方案篇七**

1、供应商开发方面，培育和开发一些在产品质量、产品价格、产品交期和服务上都较好的供应商并与之建立彼此信任的合作关系;同时在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求几家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本，力争20\_\_年采购成本降低1.5%，也保证供应商的服务配合能力。

2、储备供应商，收集相关器件供应商的信息，建立储备供应商数据库，以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

3、供应商的考核主要是从产品交货及时率和产品质量合格率两方面，20\_\_年开始，将对供应商的评比加入到采购员工作职责当中，并真正落实到工作步骤当中，总结出真正优质的供应商

4、继续完善和提高采购控制流程水平，对采购中的一些细节进行规范，使之采购水平能够逐步优化，促进公司拥有更好的竞争力。

5、继续完善个人采购台账的工作体系。

1、继续完善细化仓库管理流程，使收入库及配料发料的作业更加规范，更加严谨。

2、加强对物资的管控，把仓库存货进行库龄分析加入到仓储管理员的工作中，降低库存资金占有率，降低一些标件库存不足对生产的影响;

3、每季度对仓库存货半年以上的物资进行统计分析，找滞库的原因，并对一些不在使用的资料进行申请处理。

部门分工方面，相关各采购人员分类和分供应商相结合的管理方式，做到供应商管理集中，处理供应商事务及时、高效。

**专属服务方案篇八**

为了规范采购行为，保证采购质量，控制采购价格，提高采购效率，使中心物资采购制度化，结合本中心实际，制定本办法。中心所有物资的采购均依本采购管理办法执行。

一、物资采购员由中心指定专人负责。各使用部门应根据现有物资的供应能力和工作任务，提出物资购置计划，采购计划经主任审批后由指定的人员实施采购。

二、物资采购一般应由两人组成采购小组，采购小组由采购员和使用部门负责人组成，使用部门负责人负责对物资采购的程序、采购物资的质量、价格等进行监督。

三、采购物资本着公平、公正、公开的原则，必须坚持秉公办事，维护学校利益的原则，本着处处节约的原则，并综合考虑质量、价格及售后服务等方面，择优选购。真正采购价廉物美、质量可靠、经久耐用的物品。

四、使用部门在采购前应对所需物资提出详细技术要求。物资到货后，应按照技术要求及有关规定验收。验收后发现有问题，应及时处理质量和其他有关问题，避免经济上不应有的损失。如因失职而采购伪劣产品，采购人员应负一定经济责任。

五、物资采购后须先进入中心库房，物资的验收、保管及使用发放严格按《物业管理中心仓库管理制度》和《库房管理员岗位职责》有关规定执行。

六、固定资产报废应按照规定的年限执行，库房管理员根据相关规定确认固定资产的报废。报废后的固定资产由中心按有关规定处理。

七、违反本采购管理办法规定，未给中心造成损失的，限期整改;造成损失的，报中心办公会议作出纪律处分。

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