

最新洗浴经理工作报告 洗浴经理工作计划 (模板8篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

洗浴经理工作报告篇一

一是要迅速认清矿井形势，在矿决战四季度关键时刻，各班组团员青年要各负其责、发挥作用，强化对自身岗位青工安全形势教育力度，进而带动班组、岗位所有人员都能认清形势、明确目标。

二是转变思想，消除由于安全、经济等不利因素带来的思想压力，逐步转化为工作动力，为全面开展好后勤服务工作“疏通脉络”。

三是提升思想境界，扎实做好“党的十八召开期间”消防安全、信访稳定等各项工作，青安岗积极作为认真排查单位可能出现的不和谐音符，并有效化解在单位内部。

四是牢固树立“一切工作看安全”的理念，首先强化青工岗位培训，巩固安全技能、素质；其次突出安全现场管理重点，加大男澡堂、洗衣房安全管理力度，带着标准查隐患，深挖、严整各类隐患；三要严把工序流程关，各类机电设施设备严格按照规程操作，设备检修按照“停送电管理标准”执行，杜绝各类违章现象发生。

二、结合青工岗位实际做好安全工作部署，确保实现安全年
结合矿团委安全工作提出的几点要求，针对团支部四季度如

何协助单位开展安全工作，进行部署。要求青安岗员本着“以安全保障优质服务”的原则，青工密切配合团员青年，齐抓共管、互相监督，打好年终安全工作攻坚战。

一是加强职工安全思想教育，使全员青年职工能够牢固树立安全理念；

四是加强人员管理，充分发挥青安岗员兵头将尾作用，在工作中积极带领，发扬“争先恐后”风格，以此调动班组其他成员做好安全工作主动性。

三、协助洗煤厂团总支，积极开展“喜迎xx大诗歌朗诵”活动

洗浴经理工作报告篇二

转眼间进入天鹅湖大酒店从开荒，试营业到开业经营以快有一年的时间了，在这一年的工作中要感谢各级以及各位同事的指导和关心。让我学到了许多宝贵的东西，让自己在平时的的工作中不断改进，不断提高自身的做事能力。在这一年通过自身的不懈努力得到领导认可完成了一次角色的转换。

做为一名餐饮部25楼的领班，也让我进入了一个全新的工作环境，在新的环境中。各项工作都将从头开始，许多事都是边干边摸索，以便在工作中游刃有余。我深知自己扮演的是一个承上启下，协调左右的角色。每天做的也都是些琐碎的工作，尽快的理顺关系投入到工作中去是我重要的任务，全力配合好主管日常工作是我的职责，这就要求我们工作意识要强，工作态度要端正，工作效率要快，力求周全。25楼的接待一般都属vip重要接待，我们在服务的过程中不得有任何闪失，这就要求我们各方面都要做到最好，把任何能出现的问题想到去解决，时刻严格要求自己，为了餐中服务顺利，餐前准备一定要充分，往往都要检查好几遍，客人就餐时楼面与后堂要配合密切，掌握好上菜速度也很有讲究。每次的

接待我们都会很重视，餐后会及时记录下领导们的用餐习惯和对菜肴的喜好，方便下次用餐时有针对性服务。我们的服务就是体现在人性化服务，要精益求精，为客人营造出一种在家的感觉。我现所拥有的经验还较少，前面还有很多的東西要等着我学习。工作中有时也难免会出现失误之处，出现的问题我会引以为戒，要想取得好的成绩就要靠自己脚踏实地的去做，就要加倍的努力与付出，我始终坚信靠运气不如靠实力说话。

平时工作的顺利开展与酒店领导的关心和同事们的支持是分不开的，酒店就是个大的家庭，成绩是靠大家共同努力的而得来的。新年新起点，过去的成绩已成历史，在今后的工作中要再接再厉，要为自己定下新的奋斗目标而努力，我相信自己，只要我想实现的我就会全力以赴的去做，哪怕不成功我也不会后悔。

上一篇文章：

09年度公务员个人述职报告下一篇文章：

2009年酒店总经办主任述职报告

洗浴经理工作报告篇三

一、自身学习情况

在社会竞争日趋激烈的今天，学习是保持自身先进性的必要手段，为了不断充实自己，满足不断提高的工作需求，我在紧张工作之余时刻不忘给自己充电。今年年初领导安排外出学习，学习了岗位主人翁精神、情景领导力和培训部组织的學習让我受益匪浅，另一方面，我努力学习酒店管理等业务知识，并在实际工作中加以验证、总结，提高自己的管理水平，使自己能跟上时代的步伐，跟上洗浴业发展的脚步。

二、经营情况

20__年计划任务完成__万元，（其中门票收入__元，保健类收入__元，其他收入__元）。

三、主要工作：

1、加强业务培训，提高员工素质

一年来，我部主要是以服务技巧为培训重点，严格按照培训计划开展培训工作，并分阶段对员工进行考核，同时加强了岗上实际操作培训，使员工能够学以致用。加强业务培训，认真对待每一批接待任务，根据不同阶段、不同团队、制定详细的培训计划及接待计划。遇到接待任务繁忙时，我们要求所有管理人员必须亲临一线投入工作，发现问题，及时处理解决，及时反馈信息，以达到最佳服务标准。

2、抓卫生，促服务，树立企业形象。

洗浴是典型的服务行业，环境、服务的好坏直接关系到酒店的形象，决定着酒店的经济效益。为了能最大限度的达到顾客的满意，我从三个方面严抓卫生和服务质量。

第二，下大力度整治卫生情况，做到及时检查，惩罚有力；

第三，及时解决顾客投诉情况，让顾客高兴而来、满意而去。

3、关心员工生活，创造轻松愉快的工作氛围、

在洗浴工作内容繁杂，涉及面广，员工工作压力大，针对这一特点，我部始终强调要关心员工的生活，无论从部门经理还是到主管，都能切实的为员工解决困难。组织员工外出参观游玩和参与鲁豫有约的录制，遇到过节，管理人员会主动提醒员工给家里挂电话问候父母，生病时给员工送去水果，

遇到生活上的困难会主动帮助他们，使她们感受到了集体的互助、互爱的温暖。为了缓解工作带来的压力，增强凝聚力，干部经常找员工谈心，鼓励员工，使员工能够以更好的工作状态迎接新的工作。同时我们要求管理人员无论在业务能力及为人处事必须起到表率作用，遇到困难必须与服务人员冲在一线激励员工，减轻员工的工作压力，培养管理人员之间同心协力、同甘共苦的良好风气，使员工充分地信任部门，从而使员工保持稳定、健康的心态，保证对客服务的质量。

4、注重各部门之间的协调工作，共创佳绩

5、加强“开源节流，增收节支”的意识班前班后会给员工灌输开源节流，增收节支意识，主要节约在工资、电、易耗品等方面，在费用管理中，从细微处入手，严格易耗品领用制度，定期盘点，专人管理，定量配发，使我部物耗控制在元，各项费用指标均达到要求。

6、重视安全防范意识部门在安全管理上，进一步加强了消防知识的普及，安全知识灌输，并严格执行公安部门的有关规定，做到一客一登记，及时上传数据，严把入住登记关。对宾客的贵重物品寄存做到提醒寄存；保证了客人的财产不受损失。

7、团队凝聚力的建设

部门抓住装修期间的的时间，从认知、思想、行为、采用多样化培训入手大力建设团队凝聚力，部门全体员工不怕炎热不怕脏累，全力以赴每次都能保质保量的完成任务。

工作中存在的不足：

1、培训效果不佳

我们在对员工进行培训后，员工也对培训的内容有了更深层

次的了解，但是由于缺乏一个统一的监督机制，造成了培训是一张空白纸，虽然大家都明白、理解，但在实际工作中，做得不够到位，无形中也影响了服务质量。

解决方案：

培训后有干部在班中岗位上，进行一对一的说教，并加以抽查。

2、服务质量、服务水平有待提高

由于员工流动量较大，很大程度上影响了服务质量，一个新员工从入职后，要经过两个月的适应，才能完全熟练掌握本岗位的各项工 作，但是有些员工在刚熟练本职工作的后，便提出离职，造成了人员的流失，仪容仪表、礼貌礼节，在日常工作中的督导力度不够，造成了三天打鱼，两天晒网的局面。

解决方案：

加大日常工作中的检查力度，形成一种良好的习惯。

洗浴经理工作报告篇四

1. 贯彻落实集团公司的指示精神和战略目标。
2. 执行董事会的各项决议, 确保各项经济指标完成。
3. 组织制订实施公司的经营发展计划与管理目标。
4. 分管公司财务、采购、供应、销售、行政、企管、人事工作。
5. 及时审批采购申报、付款、报销凭证及各部费用。

6. 按照人事管理权限审批人事、工资调整方案。
7. 负责日常行政事务管理及行政企管文件的审批。
8. 负责公司财务资金的运转及财务资金各种费用使用的管理工作。
9. 负责参与产品销售价格的制定与调整方案。
10. 负责大宗物资采购价格审核工作。
11. 负责经营计划的制订、实施、检查、考核及各项管理活动的组织。
12. 每天对分管部门及区域进行两次现场巡视和检查，做到及时协调处理。
13. 每月5日前完成当月各种培训、督查、宣传计划以及上月总结的审批。
14. 每月10日前完成对企业经营状况(报表)的分析, 并采取相应的对策。
15. 每月9日参加安全日活动，并督促生产主管领导组织好安全日的检查及总结。
16. 每月15日前组织并完成对各部门经济目标实施细则的考核。
17. 每周周一参加公司例会，听取各部门汇报，协调解决提出的问题, 部署下部工作。
18. 每半年参加一次文体活动, 每年组织一次员工大会。

洗浴经理工作报告篇五

大家晚上好。

今天在这里召开____大饭店第三季度总结述职大会，本人觉得此次会议是一次文化的大餐、思想的盛宴，希望大家能认真用心领悟。虽然会议时间长容易使人疲惫，但是从大家的精神层面上都还是很兴奋的，我们要以更加饱满的热情投入到本次述职会议中。

20__年第三季度，在董事长的英明决策下，酒店一线部门实施了“权利下发”管理方案，也就说将“人、财、物”的管理决策权全权交给部门进行管理。一个季度的工作试运行下，各部门的工作标准、工作流程以及管理制度正在逐步的完善，酒店的整体经济效益和社会效益得到了稳步的提升，现将第三季度工作予以总结并汇报第四季度工作规划。

一、“提供微笑服务，创造优质品牌”百日活动圆满结束

第三季度中，在酒店各部门员工的共同努力下圆满地完成了此项活动。此项活动中，各部门领导人以规范员工的服务行为为重点，以客人满意为标志，引导员工自觉把“亲情服务理念”贯穿于酒店工作的全过程，形成了一个积极向上、竭诚为客人服务的强劲势头和浓厚氛围。

与此同时，各部门制定本部门各岗位、各服务项目的服务质量标准和工作程序，对服务人员的服务行为进行规范和控制，使员工服务行为有章可循，并量化工作指标，促进服务过程的规范化、程序化、标准化和星级化。

充分体现出了“权力下放”管理模式的优势，激发了各部门员工主动工作的积极性，提高部门团队建设的和谐、共进退的合作精神，带了团队正能量的发挥。

二、广开言路汇群智、广纳谏言促发展

本季度工作中，总经办严格落实每月的员工《合理化意见书》处理工作，及时组织各部门领导人商讨员工提出的意见解决方式、方法。第一时间对处理结果反馈给员工，真的的做到了“民主化、公开化”。

此项工作的开展，对酒店的管理提升起到了相应的作用。但是，希望各部门员工在日后的《合理化意见书》中对提出对酒店营业发展方向有利的意见，少些关于自己利益的意见。

三、员工“培训交流会议”工作

各部门在第三季度工作中对此项工作要求落实不够，领导人责任心不强，以“忙”为借口推卸责任不落实工作要求。我记得鲁迅先生曾说过“时间就像海绵里的水，只要愿意挤，总还是有的”，更何况我们各部门的工作真的做到了饱和运转了吗？希望各部门领导人自己反省一下，在第四季度工作中强化自身的责任管理，认真落实此项工作的管理要求。

一、强化消防安全责任，全面提高员工消防安全意识

在日常的工作中，广大员工总认为，消防工作是消防队或保安部兼职消防员的事情，与自己无关，根本认识不到消防工作是关系到自己的生命安全。所以我们要让员工树立“自己安全自己负责，同事安全自己有责”的安全意识。

(一)消防工作要抓重点部位。

各部门针对各消防重点部位定时定期开展日常自查自纠工作。坚持做到检查不留死角，隐患排查清楚，隐患排查要做到全员参与，整改工作要及时到位，努力实现各阶段消防工作的目标。

(二)是严抓薄弱环节。

相对的越是消防隐患少的部位，往往越容易被忽略。但实际上，隐患少并不代表没有隐患。只有未雨绸缪，抓住消防安全工作中的薄弱环节，才能做到不为隐患留空隙。

(三)是要侧重抓细节。

消防安全工作的开展应从大处着眼，从小处做起。越是细节问题越不易引人注意，但几乎所有的重大事故都是源于起初的“不注意”、“不小心”。千里之堤，毁于蚁穴，只有将这些被忽略的小细节一一拾起重视起来，才能将消防隐患消灭于萌芽。

(四)坚持严格管理。

让员工保持安全意识不松懈，使员工有紧迫感、压力感。通过一些安全案例和安全事故发生的后果描述，从对危险源的认识开始，让员工感到遵守企业的安全操作规程及规章制度是必要的，并让员工在工作实施执行。

二、领导人加强日常“走动式管理”工作落实

由于酒店服务工作覆盖面广，涉及的要点繁多，使得我们部门领导人在走动式管理的过程中容易产生凡事亲力亲为的思想。这就要求领导人能够合理运用“管理授权”，摆脱凡事“事必躬亲”的思想，至少每天三次的“走动”，作用不是到现场替员工解决问题，而是通过巡视了解情况和倾听意见，教导、支持员工自己解决问题。

“走动式”管理要完成三大目标是：倾听、指导、协助。忙忙碌碌、足不出户的领导决不是好领导；事无巨细、事必躬亲的领导也不是好领导；只有削掉“椅子背儿”，从办公室中解放出来、深入基层到员工群众中去，才能取得事半功倍的效

果。走动式管理是一种蕴含着巨大能量的管理艺术，它既让部门领导人了解了服务现场的真实情况，又增加了与员工的联系程度，“走动式管理”的合理运用，将会提高酒店的日常工作效率，从而提高经济效益。

三、酒店各部门加强区域卫生环境的清理与保持

在前不久的董事长会议上，董事长说过“卫生环境直接影响到酒店使用寿命的长短”。这句话我们不难理解，酒店开业以来已经走过了八载春秋，之所以现在酒店的环境依旧保持如新与我们在座每位员工的日常卫生清理与保持是分不开的。

但是，我们酒店现在的局面曾现出来的是“大面卫生保持良好，但是局部细节卫生存在着死角”，这就要求我们每位员工在日常卫生清理过程中要注重细节，俗话说“细节决定成败”。应董事长会议要求，酒店将每半个月定期组织部门领班级在岗人员对存在卫生死角的部门进行帮扶清理工作，彻底形成以领导人牵头、带动员工对卫生环境清理的重视与积极性。

四、加强“班组文化”建设，促进“亲情服务理念”落实

班组文化是班组的灵魂，它具有小群体性、直接性的特征。对外是形象的树立，对内是凝聚力的表现。良好的班组文化能够形成一种具有群体心理定势的指导思想，激发团队人员爱岗敬业、奋发向上的工作热情，增强员工的积极性、主动性、创造性，提升归属感、使命感和向心力。

“亲情服务理念”作为企业文化的灵魂存在，只有建设好班组文化才能更好地促进亲情服务理念的落实，人人争创“企业明星员工”，使来店的客人切身感受到宾客至上、宾至如归的感觉。

五、加强员工培训，提高产品推销意识和能力

在我看来，所谓的推销意识和能力，就是服务员能够通过客人的表情、动作、言语等各个方面发现客人潜在的消费需求，从而对其进行进一步的推销，把酒店符合客人消费需求的产品推销给客人。

但是如何才能使得员工达到上述工作要求呢？那就要求各部门领导人必须教会服务员，什么时机、什么情况下才是最适合推销的。同时，你还要教会他对客人的言语、表情进行分析。这样只有，通过系统的、长期的培训才能使得员工真正具有推销意识和能力。使之就会带动部门产品的销售，为部门的营业额添砖加瓦。

六、领导人加强客前准备各项事宜的自检自查工作意识

客前准备工作的自检自查必要性不言而喻，它直接影响到客中的接待及接待结果。我们每次会议都要求领导人做好客前准备工作检查，但是在座的各位领导人究竟有几人知道你需要检查的事项有哪些呢？在这里我简单的复述一下需要检查的事项：用餐备品是否齐全、客用餐具是否干净明亮、环境卫生是否达标、布草是否干净无破损、部门人员仪容仪表是否达标等等，这就需要领导人亲力亲为、心细严谨，禁止走马观花或是指派下属人员代替进行检查。客前检查工作也充分体现出了一位领导人对待本岗工作的责任心，责任心不强是做不好部门各项事宜的管理工作。

综上所述，各部门在第四季工作中仍要严把工作中的细节，提高自身及团队的综合素质养成，打造一支工作纪律严明、执行力强、凝聚力高的优秀团队。与此同时，对于“老生常谈”的话，诸如“节能节约、成本管控”“设施设备自检自查报修意识”等日常管理工作要持之以恒、常抓不懈地坚持下去。

同志们、家人们，过去的鲜花和掌声是否依旧伴随我们一路前进，取决于我们是否具备强烈的责任感，孜孜不倦的学习

精神和勤勉严谨的敬业精神。我相信，只要我们实事求是、脚踏实地，拼搏进取、牢记宗旨，就能创造万国更美好的明天！

最后祝愿，所有家人们工作顺心、阖家欢乐。

洗浴经理工作报告篇六

- 1、在总监、副总监授权范围内，代表副总监负责夜班、节假日洗浴中心经营管理突发事件和安全检查，以及值班期间的火灾、食物中毒、盗窃、紧急事故等问题的处理。做好预防工作，保证水疗及客人的人身与财产安全。
- 2、做好夜间和节假日的巡视、检查工作，处理可能发生的突发事件，处理员工与客人突然发病等工作。
- 3、值班期间负责接待上级主管部门、外单位人员的来函、来电和接待安排，重要接待文件及时报告副总监和集团桑拿总监。
- 4、巡查洗浴中心各部门的夜间值班工作情况，检查重要设施、设备的安全，指挥保安人员处理不法人员在水疗肇事和其它不法活动。
- 5、审定核准业务部门在岗最高权限以外的优惠、免费、减免事宜和紧急情况的减免处理，做好记录，隔天报告副总和集团桑拿总监。
- 6、督导夜班各部门的接待服务工作，巡查中发现问题及时处理并做好记录，隔天通报部门经理。当班期间有权填写过失提醒单或过失单。
- 7、督导各部门夜间值班和在岗人员工作，接受并落实桑拿洗浴中心上级单位布置的紧急事项。

8、每班认真做好值班记录和交接班记录，每班遇到较大问题须写出值班报告，隔天报副总监，同时完成领导布置的临时任务。

各项工作描述

1. 值班经理的当值时间一般为每天的23:00pm至第二天的08:00am□

2. 在水疗业务高峰期间，协助前台或各分部的工作。

3. 根据桑拿洗浴中心、洗浴中心有关标准，检查服务和食物是否符合质量标准。

4. 按照桑拿洗浴中心、洗浴中心有关标准，对水疗公共场所进行检查。

5. 按照桑拿洗浴中心、洗浴中心有关标准，对客用区域进行检查。

6. 在员工严重违反水疗规定时，如果员工所属部门主管缺席，有权执行相应的纪律处分。

7. 对欠付款项的客人，采取必要的行动收回欠款。

8. 发展与客人的良好关系。

(1) 处理客人的投诉，并跟进客人对解决方法的意见。

(2) 在vip客人到达水疗前安排各项接待工作，并在vip客人到达时欢迎客人。

(3) 代表桑拿洗浴中心、洗浴中心款待vip客人及跟进消费。

9. 当紧急情况发生时，按照桑拿洗浴中心、洗浴中心的应急程序，指挥客人和其他人员采取应急行动。

10. 填写值班经理报告，并于第二天例会前呈报总监办公室。

11. 完成桑拿洗浴中心、洗浴中心高层领导交付的其它任务。

洗浴经理工作报告篇七

领班指带领员工工作，主要是督导员工，负责工作上出现的大问题，及客户方面的一些问题，让服务工作更完善。

范文：

一. 安全生产及任务完成情况：

作为领班负责本班日常生产、安全工作，随时掌握生产、安全动态；对主要设备、系统的运行情况进行重点了解，发现问题应及时并如实上报，在平时工作中，能够实事求是，一切从实际出发，以身作则，做到工作讲原则、讲制度、讲大局，踏踏实实，尽心尽力干好本职工作。

二. 班组安全管理方面

1. 作为领班，首先要有自律性。正确对待自己的错误和职工的批评。要求职工做到的自己必须认真做到，杜绝三违现象发生。

2. 班前会强调的生产情况必须详细，清楚，并根据上一班的生产情况对本班的生产任务做出一定的暂行指标及注意事项！班后对本班的安全生产情况做一总结！

三. 双述工作开展情况

岗位描述是帮助员工快速了解岗位设置的窗口，因此我们必须熟记、熟知并掌握岗位操作技能。

四. 学习情况

常听到这样一句话，叫学到老，活到老。不论是学生时代还是参加工作!学习是伴随一个人终身的事情。在个人技能方面，我深知个人技能的好坏直接影响到整个班组的技术实力。为此，我以认真负责的态度不断学习不断提高自己的业务水平。今年以来车间领导针对各岗位的特性给我们定制了严格的学习计划，一步一步扎扎实实，通过考试，并在工作中实施。强化了我们对工艺方面的认识和理解!

五. 不足之处及工作打算

虽然这一年来，我在工作上取得了不错进步，但是反思一下自己，还是有好多工作没有做到位。****年即将成为历史!为了更好的完善自己做一名合格的班长，我要做的还很多，以下是我今后工作努力的方向!

1. 改变精神面貌，遵守劳动纪律，积极的去执行每一项工作。
2. 敢于管理，加强自身管理能力，做到科学化、人性化。
3. 能承受工作压力，遇到问题不回避，不怕批评，从批评中吸取教训，转化成一种动力。
4. 努力提高自己的业务水平，在生产指挥中做到游刃有余!

在以后的工作中我一定加倍努力，工作，只有起点，没有终点，我相信今天的艰辛，一定会迎来明天的成功!

以上是领班各人述职报告范文，希望可以帮助到您。

洗浴经理工作报告篇八

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20xx年**公司经营情况进行了全面系统的总结。20xx年，在董事长先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20xx年工作述职报告和20xx年工作规划，公司领导层对20xx年各部门所取得成绩予以肯定。

20xx年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为**公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20xx年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为**公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20xx年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以

及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

(提高音量)在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，**公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展**公司事业。20xx年，我们面临更加严峻的挑战，董事长在年终工作会议上提出：“强素质 调激励 抢速度 促转型”的十二字方针，给我们在20xx年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”，**公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从**公司利益出发，深入理解与贯彻执行**公司20xx年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造**公

司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现**公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是**公司20xx年的重要策略！未来，**公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有**公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，

项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，**公司20xx年的奋斗目标是收入实现1亿元，利润1000万元□20xx年是**公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是**公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在董事长的正确指导下，围绕20xx年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量）20xx年必定会有我们的辉煌、**公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！猪年马上成功！谢谢大家！