

互动活动策划的全民参与(大全5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

年度工作总结会议议程 年度工作报告篇一

这次会议的主题是：深入贯彻全盛市电信工作会议精神，总结20xx年各项工作，研究部署20xx年工作任务，动员全体电信员工统一思想、振奋精神、与时俱进、开拓创新，为全面完成20xx年各项预算目标任务而努力奋斗！

下面，我向大会作工作报告，请予审议。

20xx年，我们在市分公司党委的正确领导下，公安电信全体员工始终坚持一切围绕发展，一切支持发展，一切服务发展，上下一心，迎难而上，艰苦奋斗，团结拼搏，全年的各项工作均达到了预期目标。

截止12月份，累计完成业务收入5463万元，比上年同期增长1.66%重点业务发展，固定电话净增19206户，其中phs新增6442户，宽带业务净增2600户。

（一）落实了“一快”。我们以市场为导向，以客户为中心，以收入为主线，大力拓展有效业务和有效用户市场，做精做细话务量经营，进一步深化四个营销主渠道作用，不断树立竞争优势，努力保持收入市场份额稳定，实现业务收入较快增长。

1、精心打造四大重点业务，加快结构调整，不断扩大有效用户市场规模。今年以来，一改以前小灵通业务、市农话业务、宽带业务及增值业务四大重点业务的发展一视同仁、齐头并进、共同发展的工作思路。充分利用各自优势，在不同时期，针对不同的市场环境，不断加快业务发展结构调整，使得有效用户市场的规模空前。

2、以巩固存量为核心，精细经营，打赢了话务量经营保卫战。今年以来，我们的竞争除移动、联通外还新增加网通和铁通，在立项困难、建设资金严重不足的情况下，我们积极主动，沉着应对竞争，使竞争对手ip长话量逐月下降，整体降幅达69.9%，在没有硝烟的战场上，打赢了话务量经营保卫战。

3、进一步巩固大客户市场阵地，积极拓展商业客户领域。在盛市公司的统一安排下，结合公司的工作实际，针对以前公众客户与商业客户不分的情况，借bpr工作流程重组的东风，公司党委及时调整机构，重新区分工作职责，新成立了公众客户服务中心，把营销中心的工作重点转到了商业客户服务领域，不断树立了我们的竞争优势，既保持了市场份额的稳定，又实现了业务收入的快速增长。

4、进一步深化四个营销主渠道作用，树立竞争优势，效果明显。今年以来，为深化落实营销渠道作用，搞好渠道建设，与员工进行全方位的沟通，使员工们充分认识到营销服务工作的重要性，深切感受到只有共同努力，大家凝心聚力，上下联动，倾力支撑绿色通道，才能打造出精品渠道，树立我们的竞争优势，实现企业与个人的双赢。

（二）突出了“两新”。工作创新求实效，管理创新促发展，以人为本，进一步深化五项机制创新，科学管理强内功，打造出了一支有凝聚力的领导团队。

车要跑的快，全靠车头带。一个企业的成败取决于它的领导团队是否有凝聚力。公安电信的稳定发展，正是因为有一个

团结、奋进、务实、求真的领导团队。他们倡导实事求是的工作作风；本着工作要有新思路、发展要有新举措的创业精神；协调好党、政、工、团工作步调；研究员工的思想动态；搞好企业改革、发展与稳定的关系；坚持以人为本、人才强企的战略思想；不断革新激励机制；转变机关工作作风，每周机关人员到分（支）局及时了解市场动向，调查、协助基层解决问题。打破前、后端的人员流动屏障，有计划、有步骤的进行人员轮岗，以不断创新工作思路，达到提高企业效益的目的。除了在工作上创新求实效，公司党委还不断加强内部管理。以改制和bpr重组为契机，实施成本领导战略，继续深化财务管理创新，全面推进成本控制，充分发挥纪检监察的职能作用，更新各种流程，科学调整人力资源结构，更加激发员工的工作热情，从而促进企业持续稳定的向前发展。

（三）做到了“三早”。市场调查早，建设规划早，从而达到了受益早的目的。

庞大而有效的用户市场是我们做大做强的基矗为突破制约公安电信业务收入发展的瓶颈，唯有不断扩大市场规模，才能完成从量变到质变的过程。为此，公司党委在20xx年第四季度就及早启动20xx年的网络建设。成立了由市尝建设、综合等部门人员组成的农话发展专班，每周一、五两次碰头会，发现问题，及时解决。

同时，建设部门坚持“市场引导

，科学规划，突出重点，协调发展，适度超前”的指导方针，以满足市场发展需要为第一要素，积极开展资源大清查。根据市场调查情况，结合网络建设规划，把农户们的一份份期盼，织入了中国电信的“心网”。截止12月底，共完成线路投资万元，新增能力线，完成个工程项目，完成交换投资万元，增容门，新建个模块点。达到了以规模扩张拉动效益增长的目的。

（四）体现了“一个稳”。进一步深化和完善以本地网为中心的 network 维护和网络资源集中管理，不断提升全面支撑和快速响应能力，确保了网络安全稳定可靠运行。

（五）实施了服务领先战略，确立了新的服务理念，重铸了新的服务对象，打造了新的服务平台，服务质量实现了新的跨越。

一是成立由总经理为组长的服务领导小组，加强对通信服务工作的领导，把服务工作纳入每月例会的议事日程之中，做到一手抓发展，一手抓服务，把服务和发展摆在同样的位置。

二是建立健全各项规章制度，打牢工作基矗20xx年我们紧紧围绕电信服务的各项标准，以抓三项服务（规范、等级、承诺）为突破口，并结合工作实际情况，制定了高于行业标准要求和实施细则的日常奖惩办法，使人人有通信服务指标，个个有通信服务责任。

三是提高窗口人员的业务素质，提高电信的知名度，树立良好的公安电信形象。营业窗口作为企业与用户相连接的第一界面，是服务的起点和终点，用户对电信企业的初步感受或印象，也主要是通过营业窗口来获得的，所以，我们遵循“以人为本”的原则，增强对外服务人员的服务意识，加强服务思想教育及业务培训，两者同步进行，县分公司营业厅班组被荆州市委、团荆州市委授予市“青年文明号”。

（六）围绕中心工作，强化了支撑保障能力，开展了企业文化建设，有力促进了企业稳定、持续、健康的发展。

以建立职代会制度为契机，推进企业民主管理，工会充分发挥联系群众的纽带作用，把工会工作与企业的中心工作有机结合起来，广泛开展了形式多样的劳动竞赛活动，走访离退休老同志16人次，慰问困难职工16人次。

坚持不懈地把党风廉政建设和反腐败引向深入，定期开展党员、干部学习，纪检监察继续开展效能监察和源头治理工作，对重大工程项目进行重点监督和检查，涉及金额51.79万元，强化内部审计工作，审计金额42.6万元，为企业营造了和谐的发展环境。

在企业文化建设方面，积极推动企业经济效益与精神文明建设协调发展，形合力，系统推进，务求实效。

（二）重点业务重点突破，用户市场份额得到了巩固。全年发展固话和小灵通2.1万户，宽带发展提前1.5个月完成全年发展计划，来电显示发展2.5万余户，其渗透率达49%。用户市场份额得到巩固。

发现、解决发展中的问题。

（四）有待改进的几个方面：

1、员工绩效考核虽然得到了执行，但在kpi指标设定和考核上存在走过场，没能按要求落实考核到位，管理者的认识有待于进一步提高，单位内部二级考核急待加强。

2、在保持存量上缺乏有效的营销手段。公众客户的固话与小灵通用户流失和区间话务量被分流的势头没有得到很好的控制，营销管控乏力，直接影响了全年收入预算目标的实现。

3、后端支撑和服务前端的意识、前端间的主动协调和服务客户的意识、管理者服务和支撑一线的意识均有待加强。

4、收入构成比重还须进一步改进，尤其是宽带市场和phs的收入比重有待进一步提高。

5、管理工作中的执行力度不够，员工的素质和工作技能还须加强培训，使其适应激烈的竞争环境，达到快速发展与精细

管理的要求。

20xx年是公安电信的发展之年、改革之年、对标之年。为此，确立公安电信20xx年工作总体指导思想是：全面贯彻落实盛市公司工作会议精神，牢固树立科学积极的发展观，以发展为主题，以营销为中心，以价值为导向，创新发展、精细管理、强化执行，保持收入持续增长、结构持续优化、利润持续提升、资源合理利用，市场份额得到巩固。真抓实干，扎实工作、奋发图强，确保公安电信走在荆州电信各县（市）分公司的前列，巩固和提高公安电信在全省十强县市的地位。

1、实现主营业务收入6222万元，实现增幅13.89%。

2、新增固定电话用户18000户（含村村通）；小灵通放号6000户；宽带业务发展6000户；来电显示新增18000户；灵通短信实现**万元、七彩铃音发展**户，成为增值业务新的亮点。

3、确保实现利润40740.37万元。

4、全面提升电信服务水平，重大服务事件媒体曝光为零，越省级投诉为零；用户投诉处理及时率100%，处理满意率98%；综合满意度超过81分，其中大客户服务满意度超过83分；商业客户满意度超过81分；公众客户满意度超过81分。

5□

为落实20xx年工作目标，我们要在强化执行力，强化绩效考核的落实，强化队伍的建设与思想观念的转变上下苦功、动真格。为此必须树立“两个观念”，强化“四种能力”，重点抓好“六个方面工作”，我们才能圆满20xx年的目标任务。

首先我们要树立发展是第一要务的观念。发展是硬道理，是我们企业不断成长壮大的必由之路。在当前激烈竞争的环境

中，我们不仅要克服企业发展遇到的困难和“等靠要”惰性心理以及指望上级降指标、给政策的思想；更要摒弃自我满足，自我陶醉和“小富即安”的思想，低指标“好混不好过”。实践证明，被动跟进，消极观望只会贻误商机，丢失市场，被市场无情淘汰。保持科学积极的发展速度，不断优化资源配置，积极开拓新的增长点，提高发展质量，增强企业的创收能力和持续发展能力。坚定不移地加快有价值的发展步伐，全面达到业务收入、业务收入增长率、通信市场份额、通信市场增量份额、全员劳动生产率、成长性业务收入占比等wts综合衡量指标要求，着力提升比较优势，争取市场竞争的主动地位。

其次是树立效益是企业生命的观念。时间就是金钱，效益就是生命。企业的生存价值就在于不断创造效益。它是衡量一个企业生存空间大小和生命力强弱的最显著标尺。所以我们要不断创造良好的效益，要转变靠投资拉动收入增长的发展模式，注重网络的增值、运营、管理及合理的投资回报，最大限度地优化配置资源，盘活存量资产。要注重强化系统执行力，改变过去粗放的管理方式，明确管理目标，细化管理，改进管理方式，向降低经营成本，提高运营效率为核心的精细化管理转变，把发展、改革、服务等各项工作做得更深入、更透彻、更精细、更科学。

20xx年，我们还要强化“四种能力”，树立“四种优势”。

1、强化执行能力，树立经营卓越优势。大力强化执行能力，是全面完成20xx年各项目标任务的最根本保证。强化执行能力有两种途径：一是要全面实施对标管理。对标就是找准先进、学习先进、赶超先进。对准目标，学习细节，学习流程，学习操作。缺什么，补什么。集百家之长，为我所用。我们在经营上要学松滋，改革上学监利。通过扎实对标，不断超越自我，超越对手。二是要着力提升我们的管理水平，使管理人员成为执行的模范。要大力倡导“少说空话，多做实事，说到做到，说好做好，在卓越的执行中创新”，“让想干事

的人有机会，让会干事的人有舞台，让能干成事的人有地位”的执行文化观。

增长越快，付现成本越多，提供改善工作环境、提高福利的空间越大，这就形成了正循环，反之，则是负循环。精细管理，就是通过精确的内部管控，达到开源节流的目的。要逐步形成企业各项管理工作有据可查，有章可循，有法可依的局面。使企业的资源得到充分有效利用。

3、强化营销服务能力，树立客户领先优势。一是转变经营方式，确保存量，降低流失。留住客户，巩固市常用差异化的产品发展新客户，用持续跟进的服务巩固老客户。要建立用户流失预警机制，深入分析用户拆机、离网的原因，采取针对性措施，绑定用户消费，减少用户离网。二是提升服务能力。在服务方式上要以客户感知和产品体验为切入点关怀客户；以良好的产品吸引和优良的质量发展客户；以卓越的品牌优势和个性化的服务手段留住客户。在服务理念上要形成后端为前端服务，前端为用户服务的观念。进一步强化服务意识，夯实管理基础，完善服务流程，强化技术支撑，着力提高服务水平，从而树立客户领先的优势。

4、强化学习创新能力，树立全面创新优势。学习创新是企业的活力之源。在复杂多变的环境中，企业持久的比较优势，就是比竞争对手学习得更快、创新得更快。全面创新首先是发展创新。就是结合实际，因地制宜，找准目标，找准市场，找准客户，集全局之力，保证投入，突破性发展。其次是管理创新。管理创新包括两个方面工作：一是强化绩效考核的导向作用，突出重点，简化指标，关注主要目标和关键任务。对市场前端部门，侧重考核收入目标的执行情况，强化对保存量、激增量的引导作用；对后端和管控部门，侧重考核对前端支撑服务的情况，逐步提高考核指标的量化、细化水平。二是建立以民主测评为主要依据的末位淘汰制，让人人有事干、事事有人干，让干事的人有机会、有能力的人有舞台、干成事的人有地位，让不愿干、不能干的人有损失，积极倡

导以主人翁精神用心做事。不断将优势转化为推动企业持续、稳定、快速发展的永动力。

（一）、在市场营销与服务方面，以发展为主题，以营销为中心，优化体系、快速发展、精细经营、提升服务，强化市场营销，深化优质服务工程，完善渠道建设，打好存量保卫战，优化业务结构，释放经营风险，确保业务收入稳步增长。

1、以业务收入为主线，量质并重，实现有价值的快速发展。

业务发展“量是基础，质是保证”。业务发展的原则是“量质并重，均衡协调”。业务发展的重点一是宽带、二是固话，三是小灵通，四是增值业务。

经营是企业各项工作的龙头。把保持收入增长，稳定市场份额作为经营工作的两大主要任务，实现由重视增量向增量存量并重、由产品营销向客户营销两个转变。进一步细分市场盘活资源、优化结构、实施精确化经营，在更大的范围保存量、更广的领域激增量。

第一，以“村村通”为重点，挖掘固话发展空间。

固话发展总的原则是“有能力处找市场，有市场处上能力，切实提高投资回报率”。

固话是本地网立身之本，发展之基，是创造业务收入的主要来源。20xx年将以农话为重点，大力拓展“村村通”业务。以“村村通”作为抢占农村市场的首要手段，以市场需求大，用户群相对集中的农村区域为目标市场，积极发掘有效客户资源。同时继续借助地方政府部门的力量，将“村村通”作为发展本地经济的“民心工程”，加大业务宣传力度，兼顾效益，快速发展。市话的发展主要是抓装春节”、“5.17”、“国庆节”等业务发展的黄金时期，逐步模糊月租概念，稳步发展。全面强化“有家就有中国电信固定电话”的品牌引

导。

第二，以驻地网为突破口，不遗余力地大力发展宽带业务。

加快宽带发展是现实和战略的需要。当前规模发展宽带的时机日趋成熟，要立足“提升服务树品牌，丰富应用促发展”，站在战略的高度抓好驻地网建设。20xx年的宽带业务发展以驻地网业务为突破口，以用户密集、消费能力高的小区为目标市场，加快宽带小区的发展进度，在兼顾效益与市场份额的基础上，确保有效益地投入；同时进一步加大宽带应用、内容及增值业务的推广进度，以妙妙邮、绿色上网、楚楚宽带、互联星空亮点业务等组合的营销方式，丰富电信宽带业务内涵，提升宽带品牌形象，走集约化、规模化发展之路，确保4000户的宽带业务发展目标。

第三，以phs社会代办为契机，有价值地发展小灵通。

20xx年将把phs社会代办、代销作为小灵通销售的主要途径，同时加强与电信全业务代办点的合作，强化管理和监督职能，使社会代办规范化、正规化，拓宽电信产品的销售面。

在品牌定位上将小灵通从“低资费、工薪族、本地通”的弱势品牌中转变过来，丰富其内涵，做好重新定位，进一步加大小灵通品牌形象宣传和网络优化宣传，发展以彩铃和短信为主的增值业务，进一步转变、美化和丰满小灵通在客户心目中的品牌形象，为小灵通业务发展营造良好的外部环境。

第四，从战略高度出发，开拓性地发展增值业务。

p;进一步加快来电显示、96800信息、11800、灵通短信等一批增值业务的发展。要把宽带应用和灵通短信作为增值业务发展的切入点 and 突破口，尽快形成多个增值业务创收亮点，提高增值业务收入比重，进一步优化收入结构。

第五、以公话超市和手机伴侣卡为重点，巩固公话经营成果。

20xx年，公话业务将继续坚持“主动出击，主动竞争”的发展策略，大力发展公话超市业务，继续保持公话市场份额的优势地位。进一步细分流动客户市尝他网客户市场，以17908、17909他网电话卡作为新的亮点，巩固公话经营成果。

第六，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，做好存量保有工作。

20xx年将以“经营好现有用户”为中心，全面启动“全家福家庭计划”和“客户回报计划”，实施忠诚客户回报行动。针对存量用户使用电信业务情况，精心策划系列套餐方案，逐步在现有用户的基础上形成若干类有显著“区隔”的套餐客户，向用户清晰传达“全家福家庭计划”的优越性与普通客户的差别；建立用户积分机制，定期开展“积分送礼”活动，稳步提升客户忠诚度。通过产品捆绑优惠、客户回报这种形式，培育电信的忠诚客户与高值客户，确保在网用户存量。

加强对话务量异动客户群基础数据的深入分析，切实落实派单式营销和分客户群针对性营销工作，做精做细话务量经营；继续大力开展“国内长话慢慢聊”经营等针对性营销活动，稳步提高国内长话市场份额。

第七，提升营销渠道协调运作效率，增强营销服务能力。

20xx年将通过明确计划和严格的考核提高营销能力，加强渠道建设。各渠道部门切实对所辖客户群的存量、增量收入预算负责，重点加强客户细分、针对性营销策划和派单式营销的能力建设。大力推进派单式闭环营销管理，建立营销派单的跟踪分析、效果评估和考核流程，加大对渠道部门的派单执行率、营销成功率的考核力度。提升大客户市场营销能力，充分利用固网的多业务优势，加大组合营销和增值业务推广

力度，实现客户价值的共同增长。坚持以我为主，适当发展社会渠道，加强对社会渠道的管控，确保为我所用。要处理好不同渠道相互交叉的问题，准确界定客户渠道的市场和责任，合理调整渠道的利益关系，使各渠道协调工作，形成信息互通、资源共享、联合团队、协同作战的局面。

2、以规范服务为主线，实施服务领先战略，提升服务比较优势。

服务方面将以坚持竞争导向，以用户体验为中心，全面深化优质服务工程，着力创造服务比较优势，不断提升企业服务水平，力争行风评议在同地区同行业中勇夺第一。

第一，推进分客户群的差异化服务。重点实施大客户星级服务计划。形成统一规范、运作正常、持续改进的闭环“一站式服务”保证体系；持续改进提升服务水平，创立于运营商中持续领先地位的大客户服务品牌。大力推行商业客户满意工程，实施“服务补救计划”，对商业客户的申诉特别是有理由申诉，在妥善处理的基础上，全力做好补救工作。大力推行公众客户的标准化服务。规范服务流程及服务行为，实施“上门服务”、“零距离”服务，提高服务的亲情度。

第二，完善10000号客户服务质量管理体系。加快10000号由服务中心向营销服务中心转型，不断拓展业务受理的主动营销功能。严格按流程进行监控和考核，使10000号业务受理比率不断提升，回访面达100%，回访满意率达100%。

第三，继续推进窗口服务达标工程。落实首问责任制，抓好服务现场管理，推行“免填单”服务，提高窗口服务水平。

20xx年的市场经营工作又将是机遇与挑战并存，但我们有理由相信，在分公司党委的正确领导下，一定能够圆满完成全年各项经营预算目标，因为我们有一支特别能吃苦、特别能战斗、敢打必胜的员工队伍，只要我们坚定信心、讲究方法，

我们就将排除万难，实现目标。

（二）、在通信建设与运行维护方面，科学规划，精心管理，不断提高支撑和快速响应能力，确保网络安全稳定可靠运行。

网络建设工作要围绕市尝精打细算，用好建设计划，做好项目管理。加大驻地网建设力度，不遗余力为发展宽带业务提供能力；以“村村通”工程为重点，为农话大发展提供重要手段，坚持扩大网络规模和挖掘网络潜力并举，做好线路适度扩容及设备配套工作，充分挖掘网络潜力，充分用好现有网络资源，提高现有网络的实装率。

网络建设既要树立前端驱动观点，又要依靠全面预算方法，我们在实施具体项目时要做到细、实、准、盛快，按建设管理程序，按内控管理规定做好相关工作，利用项目投资效率工具，优化工程项目，使效益高的项目先上马、早上马，进一步贴近市场，提高投资回报率和市场反应速度，力争5月底前保质保量完成80%以上的投资计划，达到早建设早受益的目的。

设备6672线322.7万，村村通6个点279.5万（phs扩容34个基站238万，新建管道2公里27.5万）外，待安排计划为686.6万初步安排为adsl扩容2232线78.1万，新建驻地网4300线170.9万（设备77.5万，网线、多媒体箱等93.4万，其中正在设计项目37.6万）光纤接入网60万，零星接入及市场响应20万，线路扩容3800线左右358万（现有项目3300线约300万）新建模块局1个。根据市场需求，将在充分的利用好全县建设计划的情况下，积极申请市公司总经理建设基金，投入到效益明显的项目。

强化“安全第一，预防为主”和“维护就是经营，维护就是服务”的理念把安全可靠运行放在运行维护的首要位置，认真落实维护作业计划和“五防”工作，确保各项维护指标的落实，明确各岗位考核的主要kpi值，保证网络安全畅通。进

进一步优化完善phs网络，确保小灵通来话接通率，掉话率达到和超过规定的指标；加大adsl异常掉线，网速不达标的整治力度，解决数据网络存在的各种问题；进一步搞好网络巡修，线路抢修工作，保障设备完好，缩短障碍历时。认真落实线路维护的“五个一”提高服务质量改善服务形象。进一步细化大客户的差异化服务标准，确保大客户端到端维护服务水平的不断提高。

3、搞好网络资源的动态管理，做好网络优化工作，为前台支持充分利用现有资源。

在现有网络资源基础上，要不断完善录入的网络资源，保证录入网络资源的完善性、准确性、真实性，搞好网络资源的动态管理，制定相关流程，根据使用状况，不断地对网络进行优化，调整、合理调配各种资源，启动并做好数据和交换专业的资源清理和录入工作，按时做好固话用户□adsl和lan用户的清理录入工作，努力提高资源利用率，使我县的资源管理工作在全市各县市公司名列前茅。

（三）、重视分（支）局工作，做到规范管理，加强支撑，提升素质。

加强对分（支）局的管理和支撑，提升分（支）局的营销能力、创收能力和服务能力。要把分（支）局局长培养成企业最优秀的经营管理人才。继续实行业务督办挂靠工作制度，以收入为核心，对督办单位相关政策的执行及收入组织的落实情况进行检查、督办。每月利用星期六、日到分（支）局协调做好市场调查以及相关市场信息的收集，并对经营工作具体指导，协调解决督办单位生产经营工作中遇到的困难，确保每月收入目标值的实现。

（四）、在综合管理工作方面，强化绩效考核，加强财务预算管理，完善业务检查制度，全力做好中心工作的保障。

1、以绩效考核为主线，完善激励强化考核，提供人力资源保障。

第一，加强“四支人才队伍”建设。要坚持以人为本，用科学的人才观指导建设职业化经营管理人才队伍、专家型技术业务人才队伍、技能型销售维护人才队伍和专业化综合管理人才队伍等“四支人才队伍”。

第二，紧密围绕企业战略目标，全面推行绩效管理，建立岗位靠竞争，薪酬靠贡献的企业文化。要根据价值创造的驱动因素，确定关键业绩指标[kpi]通过kpi把企业发展战略目标层层分解到每个部门、每个员工，实现压力层层传递，确保企业目标的实现。

第三，改进绩效工资分配方式。根据市公司的要求，加大浮动绩效工资考核比例，逐步打破绩效工资与岗位系数直接挂钩的方式，进一步拉开分配差距。一是薪酬要向前台倾斜，使前台人员的待遇逐步接近甚至超过后台，前台人员素质逐步接近后台。人员一靠自身素质提高，二靠岗位输入。二是倡导“岗位靠竞争、薪酬凭业绩”，积极探索使分配向贡献倾斜、向关键岗位倾斜。

第四，科学合理地设置岗位，完善部门和员工kpi设置，加强部门对员工考核工作的指导和监督。一是加大对企业主管和助理级人员考核，建立基于业绩考核的主管和助理级人员淘汰机制；二是以岗位业绩管理为中心，实现kpi指标100%到岗到人。三是根据市场需求，进一步增加前端岗位设置，充实技术业务营销人员，达到前后端管控人员比例要求。

第五，继续规范深化劳动用工制度改革。积极稳妥地做好依法规范用工工作，严格控制用工数量，严禁单位私自用工，实行私自用工单位负责人责任追究制。

2、以利润为主线，加强财务预算管理，完善内控制度，推

进财务集约化管理。

按照“管理集中、制度统一、控制有力、效益提升、保障发展”的指导方针，加强财务管控，优化结构调整，大幅提高盈利能力，实现价值最大化。成本管理实行“预算管理、核实计划、部门控制、均衡使用、过程控制”。

第一，认真落实全过程的成本控制。要推行科学有效的成本管控措施，开展目标成本管理和成本定额管理，降低付现成本，提高成本的使用效益。

第二，全面推行预算管理。要采取有力措施，从时间进度、成本结构调控方面加强20xx年预算执行的管控，进一步提高预算执行调控能力，确保各主要预算按预算进度完成。

第三，建立以现金流量为核心，以确保收入项目资金的及时回笼和各项费用支出控制的现金流管理制度。确保收入资金按时上缴。

3、以效能监察为主线，突出重点标本兼治，努力为企业健康发展保驾护航。

认真贯彻落实“从严治企”的方针，始终把党风廉政建设和反腐倡廉工作作为企业的一项重要任务，党政齐抓共管，紧紧围绕企业改革发展和生产经营中心，做到抓效能与抓廉洁相结合；治标与治本相结合；抓过程监督与重点监督相结合。注重调查研究，广泛征求各方面意见，抓住管理中的问题，本着先易后难，先专题后综合的原则，把企业领导关心的重点、生产经营管理的难点、员工关注的热点、改革触及的焦点作为效能监察的重点，把领导有决心、群众有反映、问题突出、有条件解决、易见效果的问题作为效能监察的切入点。20xx年的工作重点是绩效管理，规范内部的招标投标工作等方面。

4、加强安全生产管理，杜绝安全事故。完善业务检查制度，减少“跑、冒、滴、漏”的损失。

进一步落实安全生产责任制。明确安全责任，通过例行检查与突击性检查相结合，查找、治理各种安全检查隐患。做好季节性、特殊时期的安全预防整治工作，把因工责任死亡率、因工责任重伤率为零两个硬指标纳入绩效考核体系并实行一票否决。

业务部门要建立健全各类业务的检查稽核制度，严格按照检查稽核流程落实，加强检查力度和频次，确保业务收入“颗粒归仓”。

（五）以培育先进企业文化为主线，弘扬企业精神，形成良好的企业文化氛围。

文化是企业的灵魂，是现代企业管理的最高境界，要按照市公司的统一部署和要求开展推进企业文化建设工程。积极倡导并大力推进优秀的企业文化，有计划、有步骤地进行企业文化宣贯工作，引导员工认同“对成效的不懈追求，无边际合作和学习型工作方式”的bpr主流文化。以培育核心价值观，服务理念为重点，推行员工行为规范。要把深化企业核心价值观教育与解决企业发展中的实际问题结合起来，认真分析企业存在的各种矛盾和问题，做好员工的思想政治工作。要把精神文明创建与企业文化建设相结合，通过文明创建，将企业文化建设提升到新的高度。

（六）以民主管理为主线，强化企务公开，服务中心工作，增强企业凝聚力。

切实履行工会职能，积极研究和探索新时期、新阶段工会工作的新思路，新方法，最充分地把工会组织的活力激发出来，团结动员全体员工为完成各项生产经营任务，努力推进公安电信持续快速发展。进一步落实企务公开制度，落实职代会

职权，促进企业管理民主化和科学化。通过组织开展形式多样的劳动竞赛和合理化建议活动，确保企业各项生产经营目标的完成。要坚持开展丰富多彩、寓教于乐的文化体育活动，陶冶员工情操，提高员工素质，增强企业向心力和凝聚力。

以落实“两项待遇”为重点，做好离退休员工的工作。加强档案信息管理，为中心工作搞好服务。

回顾过去感慨万千，展望未来期待无限。为把公安电信做大，做优，做强，我们一定把“创新”做为工作的主旋律，把“快捷”作为立足市场的骏马，把“敬业”作为公安电信人的从业态度，发扬艰苦奋斗、团结拼搏、认真负责、一心为公的良好作风，坚持为中国电信的品牌增添光彩，坚持以公安电信新形象开创未来，坚持用优质高效的快节奏谋求发展，坚持靠诚实可靠的优质服务赢得市场，让中国电信的大旗在三袁故里高高地飘扬。

谢谢大家。

年度工作总结会议议程 年度工作报告篇二

自从进入工作以来，到得了各位领导和同事的帮助与支持，我自己和部门工作都取得了长足进步，多年来我们一直秉着本店的服务宗旨，为顾客们提供着最优质的服务，认真抓好每项工作，努力为各位顾客营造一个良好卫生的用餐环境。

四年来我不厌其烦的工作，时刻保持着不松懈的思想，尽职尽责的抓好每项工作。身为一个分店的大堂经理，我深知自己肩上担子的重量，更了解我所背负的期望和信任有多大，现我就对20xx年工作情况作出以下总结，同时提出了对20xx工作的展望。

在所有成员的共同努力下和督导部对我店的关心爱护和大力支持下以及20xx在督导部开展了基层管理人员店与店之间的

观摩与学习，这让我店员工学到了很多知识，从而坚定他们加入了***这个大家庭的信心，虽说这是一家老店，但它却始终像新店一样以崭新的面貌展现给每一位顾客；通过大家的团结协作、共同努力，使管理更加规范、制度更加健全，取得了很大的进步；针对存在的问题，如餐厅的人事管理和卫生管理上的漏洞，我们招收了大批员工，基本上解决了人员缺少的问题，在人员充分的情况下，我们认真的给每位员工分配任务，并督促他们认真完成，使餐厅里的卫生情况有了很大改善；积极改善招聘方式方法，基本解决了招聘难的问题，通过我们不断的努力酒店的知名度有所提高，面貌也焕然一新。

2.1档次化、细节化服务更待提高，各个楼层和人员的接待水准存在差异，接待标准和水平参差不齐，档次化服务有待进一步提高。

2.2营业额收入方面还没有达到预期的效果，对本店宣传力度不够大，没有很好的将本店宣传出去。从管理人员、技术人员到服务人员都存在业务不熟的问题，对于一些比较敏感的问题管理力度较为薄弱。

2.3有关工作人员的服务技能方面和推销水平有待进一步提高，对有关设备的维护保养不够科学，导致损耗较大。

（一）增大营收额

利用各种路径增大经营营收额，如调整销售人员、拓宽销售的渠道、推出房价打折优惠活动、餐饮绩效挂钩等；认真做好本店的宣传工作，通过各种方式向广大人民群众宣传本店的特色与优质的服务，以便吸引更多顾客；努力增强团队协作的能力，树立顾客第一的服务观念。以此来增加本店的营收额。

（二）客户的开发与维护

(1) 一年之季在于春，一日之计在于晨，根据餐饮连锁企业的发展变化，推出了一些优惠活动。除了在价格上的优惠外，还给客人免费赠送水果，其前提是在消费价格200元以上的食客，其次满150元消费8次以上的客人，在下次来消费时免费赠送一些食品，前提是同一个的证件，目的是拉的回头客，让客人再次光临，这些优惠活动，得到了客人的一致认可，同时也使酒店得到了一定的经济效益，做到了人气的有增无减。

(2) 要尊重客户和不为难客户，要想获得别人的认可，得先学会尊重别人，当遇到一些比较麻烦的顾客时，我们应当要有足够忍耐力，不要正面跟顾客发生冲突，同时尽可能的去判断顾客的需要，在营销过程中，我们不要去为难客户，应时刻以客人为中心，要站在客人的角度去看问题。这样才能获得顾客的信任与认可。

(三) 提高服务的技能以及推销水平

积极开展有关服务技能及推销水平的活动，这就要我们的接待员在推销上掌握一定的技巧，在价位上按照从高到低的顺序进行，可是一般我们还很欠缺在此方面，意识淡薄，没有意识到工作的重要性，客人来了只是机械性的去介绍，出售，这是远远不够的，甚至在软件服务上也不是很灵活很主动，为此让接待员学会去推销是工作的重中之重，让他们把酒店最好的出品推销给客人，而又让客人乐于接受，这是一个技巧，是能否成功推销的关键。

(四) 对店的养护管理

收银台面干净整齐，规范放置允许物品，收银台的爱护，计算机屏保必须为公司统一屏保，所有器具统一为x色，抽屉内物品要统一规范，收银台内的购物袋整齐摆放，垃圾桶放在收银台后面，垃圾量不得超过垃圾筒容量的百分之五十，地面干净，没有垃圾废物等。每周必须做店铺大扫除，店长应

号召所有店员维护所有，固定资产的完好，并将店铺固定资产情况向上级作汇报。店长每日须对店铺卫生进行检查，如店铺不能解决的项目可向部门或总部申请协助解决。注重硬件设施保养，设备维护保养。店员应注意对设备的日常维护，设备发生故障时，店铺能解决则自行解决，不能解决及时向相关部门提出维修申请，以确保店铺能正常运作而不妨碍工作的正常进行。

我们应学会前车之鉴，不足之处加以改正，优良之处继续发扬，努力确定新一年的目标、工作计划以及经营目标。配合、落实公司政策，做好与其他分店的沟通、协调、支持工作，共同学习，共同进步，以便我店更好的开展工作，我相信在我们成员的努力下，我们店将会再创辉煌。

年度工作总结会议议程 年度工作报告篇三

20xx年，在电力体制改革及燃煤价格高位运行的严峻形势下，三联热电厂在集团公司领导的指导以及各职能部门的配合和支持、在厂领导班子的带领下，全厂员工认清形势、理清思路，加快推进信息化建设，以环保、安全为第一要务，严格落实各项预防性措施，精确制定和控制上网电量，各项生产任务最终都顺利完成。

在安全管理中，三联热电厂发挥了安全生产各级网络管理作用，开展了反违章和反事故演习培训，做好了季节性安全检查、整改工作。在面对雨水天气多、台风频繁的特殊天气状况下，修订并严格落实《预防灾害天气及事故应急工作程序》，对地势较低的水泵房、#1—#2机组汽机0米层北面大门入口、办公楼、#3汽轮机0米层西面大门入口配置了沙包、潜水泵等防洪设施；特别是受台风“天鸽”影响河水倒灌期间，共安转临时潜水泵9台，应急照明灯10余盏，及时发现消除二万五水泵房、#5、6机房和煤场码头（旧厂）配电房等地势低洼场所安全隐患5处，未发生人身伤亡及重要设备损失，机组安全平稳运行。共开展“安全生产月”活动一个，“#1、#2

炉油库灭火消防演练”活动一个，《电业安全工作规程》理论知识竞赛活动一个，坚持每月召开一次由厂领导主持的安全生产例会，对每月安全生产情况进行分析总结，要求各部门在布置生产工作的同时，布置安全注意事项，检查工作的同时，检查安全工作，要求各班组负责人对当班发生的不安全现象进行分析、讨论、总结经验教训，落实隐患整改。

20xx年是三联热电厂作为市场主体参与电力市场交易的第一个年头。在广东电力交易中心不断修订交易细则的情况下，三联热电厂对照各项要求对生产安排及时做出调整；按照热电联产考核规定及偏差结算价格计算原则，三联热电厂在不产生考核费用的情况下仅可能接近—3%的范围进行控制，以确保电厂的整体效益。

在面临退休员工逐年增加、劳动成本越来越高的严峻形势下，三联热电厂结合电厂实际逐步完成了#3—7机组循环水替代工业水、取消#1中压分汽缸简化#3—7机组主蒸汽系统、完善了#3—7机组输煤系统远方控制改造措施等系统资源优化及整合工作；自主完成了电子交班系统的开发及应用，大大提高了工作效率；完成了班长及以上岗位聘任及竞岗工作，打破原来只能上不能下的尴尬局面，形成能上能下的良性循环。

20xx年三联热电厂将创建“节约环保型企业”列入工作重点，按照集团公司的要求，成立了以厂长为组长的创建活动领导小组，明确了各级人员的职责，实施了#3炉吹灰器改造、白泥综合利用技改等工程，为烟尘、二氧化硫和氮氧化物连续达标排放及节能目标的完成提供了有力保障；并在完成限值排放验收的情况下取得了环保补贴电价。

一年来，三联热电厂围绕企业中心工作积极发挥党组织的政治核心作用，按照集团公司部署认真开展了“创先争优”活动，进一步加强了党组织、党员队伍的建设，提升了党建工作整体水平。在公司《东糖人》发稿28篇，塑造了企业良好社会形象同时提升了企业知名度和美誉度；充分发挥了工会、

青工职能作用，通过厂务公开栏和职工交流谈心等多种途径对职工群众的意见、要求及时进行反馈、处理。组织全体职工进行了体检、为困难的职工家庭进行了补助，全力帮扶困难职工改善生活条件。

20xx年，在全体员工的共同努力下，三联热电厂无论是经营效益，还是节能减排工作，都取得了比预期要好的成绩。新的一年即将到来，我们相信：只要我们正视困难，迎接挑战，全体员工团结一心，就一定能争取效益。

年度工作总结会议议程 年度工作报告篇四

今年工作能够分以下三个方面

一、费用成本方面管理

二、会计基础工作

三、财务核算与管理工作

(3)在紧张工作之余加强团队建设，打造一个业务全面工作热情高涨团队作为一个管理者对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”充分发挥们主观能动性及工作用心性提高团队整体素质树立起开拓创新、务实高效部门新形象。

新一年意味着新起点、新机遇、新挑战我们决心再接再厉更上一层楼xxxx年我们将向财务精细化管理进军精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等这样就足以对公司财务管理做精做细要以“细”为起点做到细致入微对每一岗位、部门每一项具体业务都建立起一套相应成本归集并将财务管理触角延伸到公司各个经营领域透过行使财务监督职能拓展财务管理与服务职能实现财务管理“零”死角挖掘财务活动潜在

价值虽然精细化财务管理件极为复杂事情其实正所谓“天下难事始于易天下大事始于细”。

年度工作总结会议议程 年度工作报告篇五

一、虚心学习，努力工作，圆满完成任务！

(一)在年里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(二)年工程维修主要有：在卫生间后墙贴瓷砖，天花修补，二栋宿舍走廊护栏及宿舍阳台护栏的维修，还有各类大小维修已达几千件之多！

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实管理目标责任制。

(一)年上半年，公司已制定了完善的规程及考勤制度年下半年，行政部组织召开了年的工作安排布置会议年底实行工作目标完成情况考评，将考评结果列入各部门管理人员的年终绩效。在工作目标落实过程中宿舍管理完善工作制度，有力地促进了管理水平的整体提升。

(二)对清洁工每周不定期检查评分，对好的奖励，差的处罚。

(三)做好固定资产管理工作要求负责宿舍固定资产管理，

对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

(四)加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真统计盘点，才能履行好用品的申购与领用。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与员工的交流，要与员工做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，要与员工进行思想交流。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己。

(一)开展常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。冬季公司对电线和宿舍区进行防火安全检查。

(三)总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

五、要定期召开工作会议，兼听下面员工的意见，敢于荐举

贤才，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2本部有个别员工，骄傲情绪较高，工作上我行我素，自己为是，公司的制度公开不遵守，在同事之间挑拨是非，嘲讽，冷语，这些情况不利于同事之间的团结，要从思想上加以教育或处罚，为企业创造良好的工作环境和形象。

3宿舍偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，门窗加固，与其公司及员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来引起上级领导的重视，现在工业园已安装了高清视频监控系统，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

七、下步的打算

(一)积极搞好与员工的协调，进一步理顺关系；

(二)加强管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)加强基础工作建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与员工进行沟通，向广大员工宣传公司管理的相关规定，提高员工们的安全意识，同时在安全管理方面要严格要求自己，为广大公司员工做好模范带头作用。在明年的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下，x公

司的明天更美好!

年度工作总结会议议程 年度工作报告篇六

社区位于繁华地段，东以东路为界，南以二路为界，西以市为界，北以路为界。社区内生活设施较配套，有菜市场、粮站、幼儿园、银行、儿童公园等某余个生活服务和娱乐场所，有*个单位（其中有住宅楼的单位**个，无住宅楼的单位个），**幢住宅楼，**户（其中店面某家），***居民。

20xx年，社区居委会以“创建”、“创卫”工作为指针，以开展“四个一”为载体，在市、区□xx街道办事处各级党委政府的领导下，在相关部门的支持与帮助下，精心组织，狠抓落实，努力进取，从解决居民闹心、领导操心、人人关心的事情入手，一心一意为群众办实事、办好事，从中追求居民对社区的认同感和归属感。

一是认真做好来电来访的记录，这些事情牵涉到居民生活中的一些实际问题，如：路灯不亮、下水道堵塞、阴井盖丢失等等，针对上述居民反映的情况，居委会都认真对待，自己能解决的自己解决，自己不能解决的积极和有关部门协调，争取件件有着落，事事有回音，累计帮助居民解决疑难问题某余个，且为某名下岗工人找到工作，实现了再就业，居委会由此被居民称为“老百姓的贴心人”。二是完成了小区的封闭式管理□20xx年年初，我社区向上级争取资金某余万元开始在辖区四周建造透空围墙，并进行绿化、硬化，新增绿地某某多平方米，硬化道路***平方米，社区还投入近某万元对小区门卫进行扩建，大大加快了平安型和服务型社区建设的步伐，完成了社区居民多年来的心愿。三是充分利用社区文化资源，如腰鼓队、舞蹈队、扇子队、象棋队等开展丰富多彩的文体活动，并在20xx年x月份“xxx区第一届社区运动会”上获得象棋团体第三名的好成绩，丰富了社区居民的业余文化生活，提升了社区的知名度。

首先，我们以“四个一”为重点，抓好宣传阵地，明确主题，营造舆论氛围。在原有的基础上进行详细的布局规划，按照方案整体实施。在宣传阵地投资某某元，新建了门楼，在电力局围墙外建成长。米、宽。米的科普宣传橱窗，并在办公室下面围墙处做了某米长、。米宽的宣传橱窗，新增块宣传画，在社区显眼处制作了条宣传标语，对原有的社区黑板报、宣传橱窗、社区信息栏进行翻新，基本形成了多层次、全覆盖的宣传网络。

其次，开辟新的宣传阵地与栏目。如开设了“公民道德点评栏”、“四中全会精神”宣传栏、“五好文明家庭公布栏”、“社区建设栏”、卫生工作“周比月评栏”、“法制广角栏”等栏目，内容丰富多彩，为创建工作起到了很好的宣传作用。

第三，开展以“改陋习、树新风、创文明”为主题的创建文化上墙评比活动。社区内做了某块宣传标语，营造了浓郁的创建氛围，让创建走进了居民群众的脑海，让我们的工作更贴近群众，辖区单位踊跃投身到“创建文明城市”的活动中来。

创建是否成功，队伍是关键。居委会首先是抓好社区干部队伍建设，按照“内强素质，外树形象”的要求，利用学习日等载体为干部充电，并多次组织社区干部十大员，他们分别是：文化指导员、创建宣传员、治安巡逻员、民事调解员、科普指导员、健康指导员、社区辅导员、法律服务员、卫生监督员、计生服务员十支队伍，构筑了全方位、多层面的社区创建组织。这些队伍制定了详细的活动计划，针对不同的人群开展了丰富多彩的活动，达到自我服务、自我教育、自我管理的目的。20xx年，我社区被评为“xx市双拥先进单位”，为进一步巩固深化双拥成果，推进我市省级文明城市和省级卫生城市创建目标的实现，居委会和消防支队直属二中队、电力局团委、军干所等共建单位共同举办各项活动，如电力知识咨询、消防知识进社区等，特别是月日在军干所举行

的“我为党旗添光彩，庆‘七一’文艺晚会暨党建知识竞赛活动，掀起了“社区共建日”的新高潮，增强了社区和共建单位“共同营造团结友爱的人际关系、学习教育的文化氛围、整洁美丽的生活环境”的理念，齐心打造“文明社区”，使社区精神文明建设真正实现由“独角戏”变“大合唱”。

为抓好公民思想道德教育，以“改陋习、树新风、创文明”为主题，开展了系列教育活动。多次组织辖区居民学习《公民道德建设实施纲要》和《文明市民守则》，邀请区文明宣讲团成员到辖区讲课，将社区教育与文明创建活动有机地结合起来，并且开展创建知识轮训轮试工作，开展了“五好文明家庭”评比公示活动，形成争创五好文明家庭的氛围。

为深入贯彻落实《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》精神，加强未成年人思想道德建设，社区从加强组织入手，成立了未成年人思想道德实践基地，通过实践与体验活动，提高青少年的思想道德素质。暑假期间组织广大青少年开展“我与文明同成长”未成年人思想道德建设“五进万家”活动。“五进万家”指环保、道德、法制、网络、安全五项活动。开展了环保小制作、劳教人员现身说法、网吧劝导、模拟小法庭、交通小交警等活动，为创建省级文明城市营造浓郁的文化氛围。

卫生工作是社区的一项重要工作。为加强社区环境卫生管理，巩固创卫成果，更好地落实长效保洁机制，狠抓周比月评工作，一是将本社区划分为五个卫生责任片区，由社区保洁员进行某小时动态保洁，社区居委会干部监督包干负责一个片的环境卫生。同时，社区还成立了环境卫生周比督查小组，每周组织督查小组成员对社区环境卫生进行全方位的检查，根据评分标准，进行打分，每月进行总结评比，评出先进楼幢、先进庭院，并且专门做牌上墙公布。二是居委会成立了一支由社区干部和居民某人组成的卫生整治小分队，主要清除社区内住宅外墙的乱涂乱画（有乱涂乱画处用涂料覆盖），目前社区内无一处有乱涂乱画现象□20xx年以来居委会共投资

某某元清除绿化带内杂草，清除卫生死角某处，垃圾粪土某吨，疏通下水道某米，拆除违章建筑某平方米，居委会又投资某某元对某个楼道进行白化。三是除“四害”工作常抓不懈。为确保灭鼠、灭蟑工作的成功，我社区积极组织居民开展了大规模的灭鼠、蟑活动，并成立了一支由居委会干部和幢（组）长近某人组成的灭鼠、蟑队伍，利用社区四块黑板报宣传灭鼠、蟑注意事项，同时发放宣传单，使广大居民充分认识灭鼠、蟑的重要性，积极参与灭鼠、蟑工作，社区内灭鼠、蟑达某%工作成绩显著，基本达到“楼内无鼠、蟑，室内无隐患。” 四是通过开展经常性的健康教育活动，如：开展世界无烟日宣传，邀请社区汪雪姣老师每个月给居民上一次健康知识、营养知识讲座等，广泛宣传健康教育知识，提高广大群众的卫生意识和自我保健能力。

由于平时工作中存在着资料积累不足的现象，我们组织干部向上、下街的先进社区学习，在此基础上，按照创建资料的归类整理的要求，逐项进行完善与充实，并在区文明办的领导、指导下，使台帐资料科学、规范。

安定团结的政治局面是广大居民安居乐业的重要保证。一年来，我社区广泛宣传“创平安社区”的重大意义，采用群防、人防、技防三结合，狠抓落实。一是在电力局某幢宿舍楼安装了某扇电子防盗门，共投资某万元，致使发案率比往年有了明显下降。二是组织某人的治安巡逻队伍，他们主要由社区志愿者、党员组成，其中最大的某岁，他们虽没有经过正规的培训，|范文论文网免费提供|但凭着一股热情，时刻把群众的困难、小区的建设、邻里的矛盾纠纷作为重要工作来抓，一年来为社区稳定担负起为保一方平安的任务。