

# 2023年福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划(模板8篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以更好地实现我们的目标,提高工作效率,使我们的生活更加有序和有意义。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文,希望对大家能够有所帮助。

## 福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇一

岁末临近,新春将至,不知不觉xx年的工作即将告一段落。对于每一个追求进步的人来说,免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”,也是对自己的一种鞭策。过去的近一年是忙碌而充实的一年,也是我加入企业从陌生到熟悉的一年。在这一年中工作的点点滴滴,让我不断地学习、成长着。

回顾一年来的工作,我在企业总经理的正确领导、各部门的积极配合以及各位同事的支持协助下,严格要求自己,按照企业要求,较好地发挥了行政部服务基层、以文辅政的工作职能,完成了自己的本职工作。虽然没有轰轰烈烈的战果,但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

1)行政统筹工作的关键事物控制和内部管理。行政事务性工作的内部分工、前台文员的管理、办公室保洁、资料的分配整理等工作以及物流和售后、维修等的监管。

2)切实抓好企业的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批制度,组织落实企业办公设施、办公用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作;联系办公设备的维修保养合作单位;与饮用水企业洽谈优惠条件及赠品;对比办公用品等的采购渠道,寻找高性价比供应商。

3) 爱岗敬业，严格要求自己，摆正工作位置。以“谦虚”“谨慎”“律己”的态度开展每项工作，认真地履行了自己的岗位职责。

4) 做好协调工作。行政作为后勤服务和办公协调的核心部门，在理顺各部门关系，提高管理效率，保证上传下达等方面具有枢纽作用。过去的这一年，行政部以沟通协调作为开展工作的切入点，在做好办文、办会工作的同时，更注重与各部门的协作配合。

5) 认真地做好企业的文字工作。草拟综合性文件和报告等文字工作，负责办公会议的记录、整理和会议概要及重点的提炼，并负责对会议有关决议的实施；认真做好企业有关文件的收发、分递和督办工作；及时传达贯彻企业有关会议、文件、批示的精神；企业的重要文件资料、批文等整理归档，做好资料的归档管理工作。

6) 制度建设。配合总经理在原制订的各项规章制度基础上进一步补充和完善，包括行政人事类、财务类、售后类、业务类等等，以及根据企业现状，制定新的规章制度以适应企业发展的需要。7) 落实企业人事、劳资管理工作。组织落实企业的劳动、人事和员工的考勤控制监督工作，根据人事相关规定规范劳动合同管理，做好劳动合同的签订、解除及劳动合同档案管理工作。依法到劳动管理部门办好录用、缴纳社保(养老保险、失业保险、医疗保险)的各项手续。体现企业的规范性，解决员工的后顾之忧。

8) 做好企业主管会议及其他各部门会议的组织和后勤服务工作。落实各类会议的会前准备、会议资料搜集等以及会后的会议记录、整理及重点提炼汇总等工作。

2. 凭借个人经验，传授方法，协助销售部逐步建立、健全客户档案，并强化管理。

3. 加强自身学习，提高业务水平：作为行政部的主管，自身素质和工作能力是决定办公室是否能够正常运转的基础，是发挥“承上启下、沟通内外、协调左右、联系四方”作用的关键，对推动各项工作起着决定性因素。随着时代发展和新形势的需要，我越发感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与企业的要求及想要达到的工作效果还有一定的距离，所以不敢掉以轻心，也正在持续学习。向书本学习、向总经理及其他部门主管学习，向周围的同事学习。总体感觉自己近一年来还是有了一定的进步。经过不断的学习和积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题。在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力等方面都有了一定程度的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行。能够以正确的态度对待各项工作任务并努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，并且具备较强的专业心，责任心，积极努力提高工作效率和工作质量。

1) 企业是我身处的一个全新的环境，其原有的制度包括同事们的做事方式方法，对我而言都需要一个了解的过程，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能够游刃有余，工作效率有待进一步提高。

2) 有时候对一些日常事务的缺失瑕疵熟视无睹，不够细心，不够敏感，有些工作的协调不是十分到位，在往后的工作中，考虑问题应该更周到详尽。

3) 自己的管理水平离企业的高效要求还有一定距离。对部门人员的管理不够细致具体。以后在努力提高自身管理水平的同时更加注重对下属的培养和管理上的进一步加强。

1) 加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对企业的统筹规划、当前情况做到心中有

数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

2) 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便企业各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

3) 注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4) 在工作中坚持以“服务”为宗旨，强化后勤人员素质，提高办事的实效性，不断加强主动服务意识，赋予办公室工作新内涵，持续改进行政部对其他部门的支持能力和服务水平。服务工作主要实现两大转变：一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。二是实现单一服务向全面服务、超前服务转变。办公室的服务必须注意服务的全面性和主动性，不能够只为领导决策提供简单的对与答的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前、全过程的主动服务。

5) 全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证企业各项决策全面、有效地落实。

6) 遵守企业内部各项规章制度，维护企业利益，积极为企业创造更高价值。

## 2. 持续提升人力资源管理水平。

1) 做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人

才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2) 明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

3) 加强组织人员结构优化创新，为推进企业的发展奠定基础。组织结构设置进一步科学化，人员结构进一步合理化。本着精简、统一、高效的原则，合理调整设置机构，力求组织结构进一步扁平化。综合考虑人员素质、工作性质、信息沟通、企业文化等因素，科学实施管理流程优化，畅通横向纵向工作渠道，设计管理幅度和跨度，确保组织有效运作，合理调整现有机构，逐步优化管理层级，建立一个富有弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4) 加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致，以劳动力市场为参照，以岗位价值为基础，以工作绩效为导向，以企业效益为前提的薪酬制度和体系，稳定员工队伍，激发工作热情，创造高绩效。在薪酬制度设计中，以职位为基础，以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提，紧密结合绩效考核管理开展工作，并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力，进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5) 加强人才引进培养机制创新，为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争，形成内部良好的竞争氛围；建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间，引导员工树立与企业共同发展的理念，提高人力资源的利用率。高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才，避免从源头流失，同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新，创建学习型、知识型企业。作为行政主管，应该根据企业的实际情况，利用一切有利资源，加大全员培训力度，紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作，做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念，传递企业文化与价值观等知识的培训。做到统一规划、组织实施。所以，今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

### 3. 强化协调能力。

协调，是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中，一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题，往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。所以，进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中，一定要站在全局的高度上，正确处理好整体与局部、局部与局部之间的利益关系，最后在全局利益上达到协调统一。

## 福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇二

1-10月实现限上社会消费品零售总额73.01亿，增速20.6%，增速全市第一(除经开区外);限上批零住餐四大行业销售额146.06亿，增速9.3%，高于全市平均增速1.7个百分点。外贸进出口总值18.26亿美元(出口16.61亿美元，进口1.65亿美元)，比去年同期下降6.62%，降幅高于全市0.93个百分点，三区排第三。新批外资企业3家，在谈外资项目3个，合同利用外资367万美元，实际利用外资91万美元;境外投资企业1家，境外投资1876万美元。实现网络销售额469.7亿，同比增速34.2%。浙江省电子商务示范区创建成功，温州首个跨境电商园区和电子商务虚拟产业园落户，瓯海区网络经济促进会成立;续签阿里巴巴温州产业带，已入驻商家1.89万家，1-10月实现线上交易额70.83亿元，与阿里巴巴进口货源电子商务

平台签约，网络经济“一号新产业”培育初步取得成效。

### (一) 强化平台，务实推动新常态下外贸增长

1、认真落实外贸补助政策。对各级外贸扶持政策做到宣传到位、申报到位、兑现到位，今年共指导帮助全区216家企业向上级部门申报奖励、补助项目392个，资金近20xx万人民币，提高企业扩大进出口的积极性。结合“服务企业、服务基层”活动积极开展“外贸双服务”攻坚，走访全区150多家外贸企业，送政策强服务解难题，鼓励和引导外贸企业做大做强，努力扩大外贸出口。

2、推动企业开拓国际市场。把“拓市场、稳增长”放在首位，坚持以展促销，结合我区出口商品结构、市场等具体情况，精心组织企业参加各类重点展会，鼓励企业多接单、接大单、接长单，巩固扩大传统市场，提升新兴市场市场占比。共计推荐和组织了200多家企业参加各类展会70多个，取得较好地效果。联合市贸促会组织我市服装企业参加7月份香港时装周春夏系列展览会暨瓯海服装产业国际化发展系列活动，组织瓯海参展企业26家共计39个展位。

3、积极推动海外瓯商回归。扎实做好海外瓯商贸易回归的基础调查工作，建立海外瓯商贸易回归名录库，出台瓯商贸易回归优惠政策，落实“四个一批”，即在谈一批、注册一批、落地入驻一批、运营一批”；支持企业利用商贸服务平台开展国际贸易，重点搭建海外瓯商贸易回归平台，推进华侨(瓯商)贸易综合服务中心的投入和营运；利用国有办公楼、总部经济园等作为贸易回归平台。已入驻企业8家，有5家企业正在办理手续，预计今年贸易回归额2亿美元。

4、加快促进外贸企业转型升级。培育发展国家外贸转型升级专业型示范基地(浙江温州瓯海区眼镜基地)，打造和优化各类公共服务平台；积极创建出口名牌，加强质量管理和诚信自律；鼓励增加研发投入和技术创新，支持企业加快外贸转型升级。

级步伐。二年来眼镜基地运行良好，新建平台“温州市眼镜及配件市场”正在顺利推进，产品出口不断扩大，产品质量不断提升，全区出口名牌数量位居全市前茅。

## (二) 对外开放，切实提高外资外经利用水平

1、创新境外投资方式。一是抓好对外投资指导工作。利用各种时机和平台宣传对外投资的政策，了解企业投资意向，支持区内有条件的企业通过多种方式开展境外投资。二是积极推动境外投资增长，借力“互联网+”全面转型，森马集团1.15亿元人民币(约1876万美元)并购韩国电商服务领军企业isecommercecompanylimited(简称ise)并计划在中国构建移动互联平台。三是培育管理创新型外经企业。跟踪帮助乌兹别克斯坦鹏盛工业园区申报国家级园区，预计明年1月份商务部将进行考核；温州市冠盛汽车零部件集团股份有限公司积极引入国际智力，在境外设立投资企业4家，国际综合竞争力进一步提升。

2、搭建投资促进平台。通过浙洽会等重大活动平台开展系列招商活动，利用海外瓯商资源构建全球招商网络。重点围绕三个外资项目(大西洋银泰城二次装修、后中ht-5-c地块西班牙肉类进口项目、温州乐园二期)开展了攻坚行动，有力推动了项目进展。

3、改善外商投资环境。通过组织客商一同参加省、市组织的各类招商推介会，全方位的宣传、推介瓯海，营造投资氛围；加强与相关部门、镇街的联系和沟通，及时掌握项目信息和投资者信息，重点项目实施专人负责，对投资意向者加强跟踪，主动上门服务，进一步创新利用外资管理和服务模式，增强投资软环境对利用外资的吸引力。

## (三) 扩大消费，加快推进商贸流通体系建设

1、抓好商贸统计工作。一是制定商贸统计例会制度。不定期



召开商贸服务统计工作会议。二是走访各镇街(开发区)及有关商贸企业。联合统计局、服务业发展局到各地、各企分析形势、商讨工作、交流经验。三是加大新增限上单位排查力度。督促符合限上要求的商贸企业和个体户及时纳入统计库□20xx年新增商贸企业5家。四是配合推进商贸“小微企业限下转限上”工作。并积极探索和推进电子商务企业纳入统计库工作。截止11月底，已组织37家经营主体完成限下转限上工作。

2、加强商业氛围营造。全力打造月光经济平台，推行《瓯海区关于加快推进月光经济发展实施意见》和《三年行动计划》，加快梅泉夜市改造提升。举办瓯海区金秋购物节活动，在红星美凯龙、阿里巴巴温州产业带等多个线上线下平台，结合时尚消费、月光经济，举行多场促销活动，实现销售额5000万元。

3、培育发展商业主体。积极推进商贸重点项目建设，其中国际酒业和食品市场、温州眼镜及配件市场、温州皮革鞋料市场先后试营业，站南服饰批发广场、大西洋银泰城、华润万象城进入内部装修，大象城、港龙商业广场商业部分主体已经结顶。组织开展商业特色街创建，国智9号商业街、茶山梅泉商业街、梧慈路移动通信三条商业街成功获得“瓯海区特色商业街”称号。

4、加强商贸领域安全生产工作。出台商贸领域安全生产相关文件，多次对接区安委和区消安委，开展了安全生产专项检查行动，对辖区内建成的大型商业网点进行安全大排查，编制了商务领域安全宣传册，参与区安全生产月和安全生产日活动，在金州电商城组织开展电商安全宣讲和安全演习活动，进一步增强企业安全意识。

#### (四)创新模式，加快推进网络经济发展

1、电商集聚效应进一步扩大。“省电子商务10大产业基地”

金州电商城和国智电子商务产业园被评为“省电子商务示范产业基地”，2大园区在共同完善电商基础设施打造的同时又形成差异化竞争。招商引资成效显著，森马新产业孵化基地项目、传化公路港等项目一期地块成功挂牌出让，网络经济综合服务中心、润通电子商务产业园、赛伯乐互联网创新孵化中心、温州现代进出口商品城、大象城韩国馆等一批网络经济项目也在积极推进中。温州首个虚拟电子商务产业园——国智虚拟电子商务产业园挂牌，省内首个促进电子商务虚拟产业园发展的十六条扶持意见出台，创新了集聚发展和资源共享模式，目前引进了108家商务秘书虚拟入驻企业。推出“零创空间”，按入驻“零成本”、运作“零障碍”、孵化“零风险”的目标打造金州、国智2个“零创空间”示范点，加快电商孵化能力。中国淘宝村潘桥陈庄村和仙岩沈岙村启动改造提升。设立微商经济服务站，金州、国智、智德、大象城4个点，主要是为微商企业搭建一个公共服务的平台，提供政策支持、金融服务、信息服务、人才技术、创业辅助等公共服务，涌现了一批微商创业项目。

2、跨境电商布局开始出成效。全市首个跨境电商产业园智德园区开园，并与温州邮政和专业培训机构天下人达成战略合作，带动周边葡萄酒市场、眼镜市场和皮革鞋料市场等发展跨境贸易，建设公共保税仓库的计划即将启动，跨境电商集聚基地已初步形成，交易产品类目已拓展到鞋服、眼镜、葡萄酒和食品进口等。此外，利用华侨资源，海内外物流平台正在筹建，达成初步合作意向的海外仓面积约5万平方米；海外侨团推进的线上线下结合的跨境贸易展示配送中心项目也正在推进；阿里巴巴进口货源电子商务平台温州项目已与阿里巴巴集团签约。

3、网络经济发展氛围日渐浓厚。编制了瓯海区网络经济宣传册、宣传片和文件汇编，打响瓯海时尚电商之城品牌。邀请聚美优品副总裁周涛、浙江现代商贸研究院副院长赵浩兴、阿里巴巴资深讲师等行业专家开展活动，举办网络经济大讲堂、青年创业项目实战营、ebay电商高峰论坛、中国外贸季高

峰论坛等活动，培训人次超3万，强化电商企业交流，活跃发展氛围。“趣玩吧”、“童库尚品”等互联网创业项目开始发力，全市第一连锁众创空间——国智9号“乐创汇”正式启动，互联网+创业活动和交流日趋频繁。“花花公子”电商男鞋第一品牌落户瓯海，为我区龙头电商企业注入新的品牌，也将滚动发展周边产业。

4、农村电商惠民实事工程收实效。将电子商务进万村工程列入区重点工作，推进城乡电商服务网络建设，建立村级电商服务网点266个，验收网点120个，改造提升60个；在社区、院校和商务楼，智能投递终端服务站104个。2个中国淘宝村改造提升完成，农村电商人才技能提升培训加快。

#### (五)重抓落实，确保民生工程取得实效

1、扎实推进粮食安全工程建设。认真落实全社会粮食供需平衡调查和农村居民存粮专项调查工作，共签订收购量144吨，确保农户种粮积极性也为我区储备粮补充了粮源。共轮换原粮3058.58吨，现已陆续出库。全面开展粮食清仓查库工作。坚持对区级储备粮开展每月一次的“一符四无”检查，全区所有储粮仓站100%符合。全面完成瓯海区20xx年粮食库存检查共计13000吨，（其中成品粮890吨）。

2、认真完善行政审批服务工作。按省市行政审批权力清单清理工作的要求，初步完成行政权力事项比对规范工作。组织开展行政审批案卷自查工作，认真做好审批权力清单清理工作，进一步提升审批服务水平。牢固树立为民办事、为企业服务的意识，把提供优质服务放在首位，共办理各类事项94件（其中外商投资企业设立（变更）33件，各类加工贸易业务批准、酒类经营企业备案登记等61件），承诺件77件，均提前办结。

20xx年计划全年实现外贸进出口22.52亿美元，与今年基本持平，其中出口20.42亿美元，进口2.1亿美元；实际利用外

资3500万美元，与今年基本持平；限上社会消费品零售额220亿元，比今年增长10%。

### (一) 以贸易回归为切入点，实现对外贸易稳定增长

1、积极开拓国际市场。努力稳住和扩大发达国家市场特别是欧盟的市场份额，大力开拓东盟、南美、非洲等新兴市场，计划组织和推荐境内外省市重点推介展会80多个，抢抓出口订单，确保全年外贸进出口22.52亿美元的目标任务。

2、推送政策强化引导。完善领导干部挂勾联系制度和驻企服务员制度，继续开展“暖企强工”活动，关注外贸企业实际困难，及时将外贸形势动态以及国家、省、市、区有关部门出台的最新政策送到企业手中，为外贸企业创造良好的发展环境。联合海关、检验检疫、国税、地税、外汇管理局等部门开展调研和外贸、通关、税务等政策专题宣讲活动，及时解决企业出口遇到的困难，为企业抢订单促成交提供咨询建议等帮助，提供更加便捷的服务；联合金融机构开展巧用金融政策解决融资难问题，为企业融资探索新途径，提高企业抗风险能力和盈利能力。

3、推动企业转型升级。以建设国家级、省级出口基地和创建“浙江出口名牌”、“温州出口名牌”为重点，支持企业加快转型升级步伐，加强质量管理和诚信自律。鼓励外贸企业增加研发投入，加强技术创新，重点支持具有自主知识产权、自主品牌和战略性新兴产业的产品出口。

4、持续推动甬商贸易回归。健全甬商贸易回归工作机制，强化贸易回归重点项目跟踪服务，计划全年实现贸易回归额5亿美元。加快建设贸易回归平台建设，及时跟踪对接在谈外贸企业，协助企业尽快入驻开展进出口贸易业务。加强与贸易回归签约侨团的日常联络，积极举办各类专题对接交流活动，支持和帮助海外甬商在瓯海开展各类贸易活动。

## (二) 以扩大消费为带动点，加快商贸业流通发展

- 1、培育时尚消费热点。全力拓展时尚消费产业，积极搭建扩内需促消费平台，举办金秋购物节、时尚消费周等活动，营造商业氛围，推进专业市场与互联网有机融合。根据“一点一规划，一点一政策”思路，挖掘新的月光消费，推进月光经济，结合时尚消费、月光经济、人文历史，着力培育一批新的特色商业街项目，重点推进梧田老街改造提升。
- 2、加快商贸市场建设。加快发展我区商贸市场，发挥市场的集聚效应和产业辐射能力，规划打造一批现代商贸市场规模化、专业化、国际化、品牌化、现代化的时尚产业流通市场。加快商业网点建设，重点推进万象城、大西洋银泰城、站南服饰批发广场等重点商贸业项目。
- 3、加大商贸市场监管。有针对性的组织开展安全生产专项督查，积极参与区安委办和消安委办组织的各类安全主体活动，加强商贸领域安全宣传工作，不定期组织开展安全宣讲和安全演习活动，确保商贸领域无安全事故。

## (三) 以创新利用外资为突破口，争取利用外资新突破

- 1、加强重点项目跟踪服务。专人服务重点项目，加强与相关部门和镇街的联系和沟通，及时掌握项目信息和投资者信息。重点抓好意大利脑磁体项目、丽岙街道华侨广场项目的落地；时刻关注各小微工业园区建设进展情况；进一步创新利用外资管理和服务模式，增强投资软环境对利用外资的吸引力；建立长效服务机制和重点外资企业联系制度，积极帮助协调解决出现的问题，为外商投资企业创造一个公平、公正、文明的投资环境。
- 2、创新利用外资新方式。大力发展总部经济，全力打造总部经济集聚区。力争服务业利用外资实现新突破，充分利用我区腾笼换鸟、退二进三等发展战略和配套出台的鼓励政策，

在抓好制造业利用外资工作的同时，积极引导和促进服务业利用外资。积极探索境外借款、股权投资等新方式利用外资。加快推进我区优势企业、重点行业赴境外投资。落实宣传优惠和扶持政策，鼓励我区一些发展态势良好的企业，在增资扩股、境外融资等积极引导、帮助民营企业“走出去”。

#### (四) 以产业布局为依托，打造网络经济核心城区

1、完善电商产业布局。围绕“2+5”规划布局，加快以金州电商城和国智电商园2个省级电商示范基地为龙头的电商集聚区打造；发挥智德跨境电商园区的集聚效应，积极推进瓯海保税仓建设，进一步推进跨境集聚区规模；培育海外仓平台，整合海外仓库面积超5万平方米；加快打造线下线上融合发展的站南商贸服饰批发广场，发挥温州电子商务大厦的功能，进一步推动站南集聚区的发展；做大做强阿里巴巴温州产业带平台，通过平台运营，加快传统企业销售和采购的电商化进程，促进工业企业转型发展；依托瓯海专业市场集群优势，打造具有一定辐射性的网上电商市场，实现市场的线上线下融合发展。

2、加快电商配套体系建设。推进网络经济综合服务中心、森马新产业孵化基地项目、传化公路港、润通电子商务产业园、赛伯乐互联网创新孵化中心、温州现代进出口商品城等招商引资项目；优化韵达、邮政等物流企业布局，降低物流成本，提升物流快递服务能力；重点培育鞋巴巴、微商城等一批电商平台打造，打造信泰皮革鞋料市场、强强葡萄酒市场线上平台；进一步完善网络基础设施、网络经济诚信和网络安全等体系建设。

3、加大电商知识培训。继续加强与院校和机构的合作关系，积极营造良好的电商氛围。把电商人才交流和培养作为产业发展的核心工作来抓，创新方式方法，组织开展多载体、广范围、多层次的电商活动。组织讲师团在各镇街开展巡回讲座，计划全年分层次分行业分类目组织培训3万人次以上。

# 福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇三

20xx年已经接近尾声，在本年度中品保课的整体工作状况基本良好，总体工作比较圆满，绩效运作已趋于成熟，通过以个人绩效与上班工时成正比的方式，大大提高了员工的积极性，整个团队内呈竞争势态，特别是下半年，人员配制进行了压缩，由原来编制的68人，缩减为56人，同时在实践过程中，对各方面进行优化，大大提高了整体效率，人均工时效率明显上升，效率的提升都有了新的突破，公司也批准了一定额度的绩效奖金给予支持和鼓励。

本年度在客户关系维护方面良好，如永锋、日晶、日启亚、广裕丰等，沟通方面比较顺利。只是健信、富顺、存在处理不良品方面有些争议，双方营业、品保、技术部门针对不良品也进行过多次打合，暂时也未有太大的进展，品保与营业部尽力以公司利益为前提，加强与客户沟通。

从每月的客诉情况看，目前富顺、健信两家在品质异常方面投诉较多，基本上占有所有客户投诉的60%，因为这两家客户要求的产品质量要求也是最高的、最严的，本年度的客户投诉率比去年上升了，今年的退货率目标比去年平均下降了0.2%，主要是因为健信、富顺两大客户上半年对品质要求过严格，品质过剩。积压了大批的不良品，经过与客户沟通，对不良品进行了再次检验，不良品中检验出约60%的良品可以出货，所以在下半年时两家客户对品质方面有所放宽，所以退货率得到改观。限度样品、重要部品样品、客户包胶样品也在陆续收集、工程制作、签核、发放相关部门，也投入了生产及品保的正常使用。

2、工作项目及目标完成情况（请用数据或图表体现出来）

略

3、未完成的事项及原因分析，日常的工作还有一些不足之处：

3、工作重点改善项：

加强品检员品检动作的规范管理，检验员检验出的不良品如果属于下架划伤的，现场管理人员及时的督导，培训、示范，严格约束，减少因动作粗狂造成的碰划伤等不良的产生；为了控制数量异常的发生，现场组长□qa须经常对包装人员进行检查（点数方式、计数器的识别、增/补数的方法）等方面，拉货的对转移给生管前进行抽检数量，一经发现，第一时间通知组长及包装责任人进行确认；加大员工的培训力度，特别是fqa等重点岗位的岗位培训，不光在线上抽检，还要在包装后进行开箱抽检，如有不良，通知组长及检验责任人现场确认，不良时必须返工生检。

以上总结完毕。

愿品保课在新的一年里，在各级领导的监督和关心下，成绩更上一层楼！

## 福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇四

20xx年，我站在县农民负担监督领导小组的领导下，落实各项支农惠农政策，真正使农民得到实惠，并进一步完善村内“一事一议”筹资筹劳的管理，按时完成全镇农民负担的收取；同时强化对涉农收费的监督管理。

我镇村级财务都能做到按要求报账、做账、结账，财务处理严格按照财政部出台的新的会计制度执行，债权债务核实准确，资产资源台帐健全。村级集体资金都能通过农经站在农村商业银行设立的集体资金专户管理，实行“收支二条线”，各项制度健全，运行正常。在加强农村集体“三资”管理工作中，进行了全镇19个村的“三资”情况表的统计上报，同



时，应上级要求有序开展万佛湖镇五个贫困村与其中一个非贫困村的村级财务审计工作，纠正了村级财务存在的票据审核不严、收支反映不全、专款未专用、违规乱发补贴、票实不符等问题，进一步规范并强化了对村级财务的监督和管理。在村级财务管理中，严禁收入不入账、体外循环、私设“小金库”现象；报销要使用正规票据，手续要规范，对零星支出且无法取得税务发票，一律使用县农委统一印制的村级小额专用领款支出凭证，数额较大的涉农补助一律打卡发放。根据县规定，每月28日为民主理财日，村两委对当月的收支票据集中会审、会签，次月1-3日为村报账日。严禁以支代收，报账后才能拨款，严格执行账款分离管理，严禁公款私存。财务公开要及时、全面、真实，每月将财务收支情况、大额资金使用等一些群众关心的热点问题列项公布，接受群众监督，村级重大事项支出必须经过“四议二公开”。

认真做好农村土地承包经营权确权颁证群众反映问题统计和整改工作，农村土地承包经营权颁证工作在20xx年成立组织、广泛宣传和稳步实施的基础之上，于20xx年进行土地确权群众反映问题的登记、统计、上报工作，并在6月底前全面完成我镇19个村9389户的土地确权材料的整改任务，规范了土地承包档案的管理及确权颁证的后续工作，维护农民土地承包权益，稳定和完善农村土地承包关系。后期，为进一步巩固和提升农村土地承包经营权确权登记颁证工作成果质量，准确提供第二轮土地承包到期后再延长三十年的重要数据支撑，保持土地承包关系稳定并长久不变，坚持实事求是、有错必纠，妥善处理好群众土地承包经营纠纷，修正确权登记过程中发放的错、漏、重、无等土地承包经营权证书，确保书证一致，内容正确。20xx年下半年全面启动土地确权登记颁证错误问题纠正工作。

为了增加村集体经济可支配收入增长，实现村集体和农民共同增收，我站积极做好20xx年扶持村级集体经济发展试点的项目申报和实施工作，努力带动村集体和广大人民群众获得

真正的实惠；同时积极响应上级“抓规范，抓示范，促发展”的总体要求，鼓励符合条件的农民专业合作社进行申报。

村级财务管理方面，大多数村都能按要求及时公开，但个别村集体财务收支程序不规范、财务公开不全面，公开形式过于简单。镇村二级从事三资代理人员会计业务不精，亟需培训提高。

（一）农村集体“三资”管理方面。继续推行村级“三资”网络管理步入正规化、规范化，不断进行督促、指导，提高农村财会人员的专业能力。

（二）减轻农民负担方面。认真学习贯彻上级减轻农民负担政策法规，加强监督管理，防止农民负担反弹，保护农民合法权益。

（三）村级财务监管方面。强化村级财务监管，积极做好财务公开，完善各项规章制度，做到规范有序。

在20xx年的工作中，农经站完成了领导下达的各项工作，取得了一定的成绩，但还有一些不足，在20xx年的工作中我们将继续努力，把工作做到更好。

## **福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇五**

在xx集团大方针的指引下，办公室今年对公司的行政制度进行了较大范围的修改和补充，建立和修改了包括行政、人事和财务在内的制度共20项，使得公司的各项制度更详尽、全面和系统，同时组织全体员工对各项制度进行了评议和学习，使各类制度能够限度的适应和满足公司发展的需求。在实际操作过程中，虽然各项制度与原制度有不小偏差，但办公室坚持帮助广大员工认真、严格的执行新的制度，克服困难，切实做到在工作中以制度为工作准绳，并且在实践中不断的

完善。全年无严重违反制度的情况发生。

全年共组织各类培训活动计x次、外训x次，分别是组织全体员工安全生产培训；企业文化方面的企业精神提升的培训；销售方面的销售技能培训以及和开发部门联合举办的产品专业知识讲座；iso质量管理体系的培训，共有xx人次参加并通过座谈、现场操作、书面考核等形式进行考核，合格率100%，成绩符合培训要求。通过培训使员工的各项岗位技能更好的满足工作的需求，同时也达到了安全生产的目标。

今年公司面临成立以来的困难，由于主要原来料——锌金属的超常规上涨，市场价较前两年翻两倍，许多企业纷纷停产或转产，在此危急关头，“团结、高效、创新、发展”的企业精神再次得到发扬。各部门员工在公司领导的带领下，共同努力克服困难，销售部门尽可能的提高售价、回笼资金；生产部门则全力保证不浪费一点一滴，凝聚力和战斗力得到进一步提升，以自己的实际行动帮助公司渡过难关。

公司上半年组织全体员工至海南进行了一次培训和修养活动，活动使得员工们的身心得到休养和调理，对公司的忠诚度得到提高，为迎接新的挑战做好准备。

虽然今年的销售形势十分严峻，销售工作也十分困难，但是门普来公司和高科牌水性无机富锌涂料的市场声誉却愈来愈高，诚恳的说明、耐心的解释以及周全的售后服务使得本公司的诚信度得到进一步提高。同时公司今年成功通过了中国涂料工业协会的入会资格审核，成为其正式会员。上半年组织参加了上海金属结构协会和上海勘察设计协会共同举办的多层钢结构的市场应用和发展大会，扩大和保持企业在业内的影响。下半年公司组织参加了上海市金属协会举办的上海第xx届国际钢结构成果展览会，并且制作了公司新的宣传册，展示了公司这几年的新业绩。通过展览会巩固了老朋友、结识了新朋友，进一步提高了公司的业内形象。

档案管理一直是十分重要的工作，除了正常的行政资料的归档工作以外，销售合同等原始资料的归档、整理、借阅工作十分繁杂却又万分重要，办公室按照利德集团的要求合理规范的进行档案管理工作，无差错发生。

一年的时间转眼已经过去了，面对今年巨大的困难，办公室做好各部门的配合工作，关心员工，观测市场变化，服务好全公司，为公司顺利渡过困难而努力。

- 1、确保完成公司各项年检、审查工作，及时做好各项日常工作。
- 2、继续对新修改的行政制度进行实践和完善，组织全体员工学习和培训。
- 3、提高全体员工的岗位技能，加强现有人员的培训工作，在各部门需求的情况下适当引进人才，尽力满足公司发展对人员的要求，以适应新的一年新的挑战。
- 5、做好企业文化建设工作，继续保持门普来“团结、高效、创新、发展”的企业精神。
- 6、配合销售部门做好公司及产品的市场宣传工作。

## **福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇六**

- 1、参加周一大例会
- 2、拜访西门子客户洽谈会议意向
- 3、对老客户电话拜访，销售月饼
- 4、市区签订商务协议

## 5、洽谈德才培训会议意向

有意向购买月饼客户分别为：阿斯利康公司，工商银行花园路支行

- 1、参加大例会
- 2、确定德才培训会议细节
- 3、回访去年9月份开会客户，收集会议信息
- 4、重点联系新老客户销售月饼

## 福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇七

大家新年好！

20××年我负责管理3个点的安保工作。定期对护卫点区域进行安全大检查，有漏洞的及时汇报客户领导，定期组织队员训练学习军事消防业务技能等知识，定期对值班区域和宿舍清洁大扫除，不定期与客户沟通和协商安保工作及各项事情的处理解决，重视消防工作，始终坚持“预防为主、防消结合”的原则，每月定期对消防设施设施进行检查，确保其良好运作，同时培养队员“养兵千日、用兵一时”的指导思想，重视客户单位安全防范，加强对外来人员的`登记、管理，配合公司领导和客户领导共同完成各项安保工作。

在公司飞速发展的今天缺人是不可避免的，我分队想尽一切办法大量招工：不定期组织外面摆招工牌招工、岗位上天天招工、晚上查岗时去外面显眼的地方到处贴招工简章、和职介所合作、朋友。老乡介绍招工等，努力补满自己队伍的同时向公司输送合格保安员上新点及补充队伍，为公司缺人问题尽自己的一份力量。

强化队伍，定期组织附近护卫点队员训练和学习，展我公司保安风采。

星期一下午18点——19点训练军事技能（立正。稍息。停止间转法。敬礼等）。

星期三下午18点——19点消防技能演练（灭火器使用。水袋使用。理论知识）。

星期五下午18点——19点学习公司制度（公司制度。客户规定。法律法规等）。

通过加强队员的思想、技能等各方面的引导，增强保安队伍凝聚力和处事能力，让队员工作能够有序有效有带动的进行，达到客户满意的效果。

20××年7月25日早上5：40左右，护卫点被盗一辆三轮摩托车，队员以为是饭堂人员开的，所以就没有查实，导致事件发生。事情发生后我司领导积极与客户沟通、查找漏洞、建议客户规范管理，所有车辆一律凭车牌证外出，杜绝此类事件的发生。

20××年10月28日x护卫点因工厂倒闭撤点。

20××年12月1日x小区上13人，接到公司领导命令派我去做分队长，我听从公司领导安排，提前交接好原护卫点的工作，信心十足做好全力以赴的准备，在福永大队。中队大力支持下，接点当天一切顺利，上点第一天开始克服种种困难，有序的解决队员吃饭、住宿及工作安排，工作上刚开始不是很熟练发生了一些问题，一个多月工作以来，全体队员齐心协力，为小区搞活动全体队员义务执勤一次、发现嫌疑人多次、为客户领导提建议多条，得到客户好评。

12月1日上点以来，在人员非常紧张的情况下，我分队不辞辛

苦想尽一切办法招工，上点以来在保持本分队能运转的情况下，向公司输送6名队员（其中2名支援南海）。

为了让队员安心工作和生活、稳定队员思想，我分队特向公司领导申请了一台电视机，在鄙陋线不能看电视的情况下，我自己贴了120元钱买了一个电视接收锅，队员下班后可以开开心心看看电视，把队员当自己家人对待，生活当中相互帮助与支持，工作当中讲究原则、强化思想，做人用于情、做事用于心，用心做好每件事对我来说每天都在成长，每天都充满着成功和快乐。

经过20××年的努力工作，我的目标分队长、业务目标50人顺利完成，使我在能力。经验。业务水平有了很大的提升，同时也明白了自身存在的缺点和工作中的不足，在今后的的工作中我将不断超越自己，用创新的方法和思路，把工作每个细节做好，让公司放心，让客户放心，让队员上班安心。

业务汇报。

我进入xx保安公司已经三年多时间了，特别是在20××年我的成长是最快的一年，我坚信。相信是万能的开始，从我进入公司的第一天起我都非常相信自己一定能实现心中的理想，相信公司能发展壮大、能给我们提供良好的舞台，让我们演绎精彩。

20××年我开始进入业务发展领域，我相信：努力一定成功，学历不等于能力、文凭不等于水平，在公司领导指引和随行中、开始跟公司领导学习业务技巧，收集客户资料、电话预约、陌生拜访等。

20××年见面谈的客户达28家（见业务报表）。成交5家客户：共计：成交54人，达到了20××年目标计划50人的理想效果。

我觉得做业务是最好的生活方式，虽然辛苦但是收获很多，

每一条客户信息的得到都要通个各种渠道收集，每一家客户拜访都要打过无数次电话、和精心的策划准备，每一家客户跟踪都要花费很多时间、有时几个月甚至几年，每一家客户成交都要花费很大的脑力和精力。但是在业务方面我接触了各行各业的企业客户，学到了在工作中学不到的知识，慢慢的我发现我的业务能力也在不断在增加，从业务中也认识了很多有益的好朋友，谈到业务话题我非常感兴趣、我非常喜欢拜访客户、我非常喜欢打电话给我的客户，我坚信客户和我们合作我们对他有帮助，资源整合共享，一定是一个多赢的结果。要让客户选择我们，光是口头承诺是不够的，需要持久提供优质的保安服务，保证服务到位、坚持改进服务，使服务更专业更真诚；需要我们与客户不断沟通，使我们的保安服务更好的满足企事业单位的需求，需要我们保持公司稳定健康的发展，使我们能够成为客户长期信赖的合作伙伴。

公司发展离不开业务开发，我来到公司就想一件事：怎样才能把公司发展得更好，让公司去为社会做贡献，20××年我要努力学习更多知识来提升和超越自己，我要做得更好、我要让生命充满意义、我相信我是最棒的，我一定会成功。

1、合同人数成交100人。

2、成交6个护卫点。

3、公司业务第一名。

任何事情都是好事。相信是万能的开始。努力一定成功。

没有得到想要的我即将得到更好的。

新的一年即将到来，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，在这激动人心的日子里，我满怀喜悦的心情，畅想来年的目标和计划，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行，以艰苦奋



斗为荣，以团结互助为荣，努力完成20××年的工作目标，和公司一起展望美好的未来。祝愿我公司在所有同仁辛勤的耕耘下，新的一年大展宏图、蒸蒸日上。

此致

敬礼！

## 福彩工作人员半年工作总结 工作总结及工作计划篇八

20xx年，在省中心与市局党组的正确领导下，市福彩中心始终坚持“安全运行、健康发展”的指导方针，不断强化队伍管理，创新工作思路，以变应变，变中求进，针对彩票市场的激烈竞争，努力挖掘销售渠道，使福彩销量在连续高额增长基础上再上一个新台阶。上半年全市销售福利彩票2.31亿元，同比增长12.69%。市场份额全省。其中：电脑票销售1.41亿，中福在线票销售5991万元，其他票种3009万元。各管理站销售情况分别是：市直：销售4708万元，同比下滑-4.95%；xx□销售3203万元，增长10.60%；xx□销售1421万元，增长1.38%；xx□销售1990万元，增长12.53%；xx县：销售2785万元，增长18.33%。除市直管理站外，同比都有增长，特别是xx□xx□xx县增幅超过10%以上。

上半年，市福彩中心全面贯彻落实省、市福彩工作会议精神，根据省中心与市局党组的工作要求，扎实开展各项工作。

一、大力加强文化建设，增强福彩品牌活力。以“公益福彩·优质服务”为主题，加强了中心福彩文化建设。通过做好中心党建工作，深化员工队伍作风建设。推进规范化管理，并开展形式多样的“创先争优，为民服务”活动、我的“福彩梦”演讲活动及道德讲堂演讲演示活动等。上半年市中心再次通过了市直文明单位与市直规范化党支部的顺利

验收，进一步提升了福彩品牌影响力和市场竞争力，促进了福彩事业科学发展。

二、进一步创新宣传模式，强化公益市场互补度。充分发挥福彩公益品牌优势，将营销与公益宣传有机结合，打造福彩品牌形象，扩大福彩影响力。一是通过举办福彩公益活动，展示福彩公益金在老百姓心中的形象。二是整理近些年福彩公益金资助资料，通过新闻媒体、销售站点及销售厅做图片展示宣传。

三、积极挖掘市场潜力，促进全面健康稳步发展。坚持把电脑票作为销售工作的重点，保持竞争优势。一是根据省中心站点规范化建设要求，结合我市实际借助新设点、转让点、迁移点及新上群英会的有利时机，抓住机遇借势发力全面推进全市投注站规范化建设，因为措施得力自去年下半年至现在一项就节省资金近百万元。二是积极争取“群英会”站点的增设，以“群英会”的增设、调整为突破口，继续发挥优胜劣汰竞争机制。三是抓培训，提升能力。从主任到站点销售员分批、分层次全面系统的进行市场营销、业务技能和岗位技能培训 9场次，参训人员先后达1700余人次。

在做好电脑票销售的同时，进一步扩大即开票销售覆盖面。加大对中心站的监督管理培训力度，提升从业人员的营销能力。

继续加大中福在线大厅的考核管理力度，全面提高销售厅的内部管理、服务水平及文化建设，实现中福在线安全、健康发展。

四、提升安全意识，确保福彩事业健康发展。在做好正常销售的同时，进一步加强安全教育培训，防范资金和运行安全风险，预防和妥善处理各类突发事件，做到安全运行零事故。

五、建立健全了一套适合我市实际，有利于促进各项工作的

检查监督制度，进一步推广和完善了两会、两检查两通报、两考核的办法，有力地促进各项工作的进展，进一步调动了员工的工作积极性。

六、进一步严肃财务纪律，加强廉政建设，严格财务操作流程，加强监督检查，提升保障能力，推动福彩事业的安全运营。

## 当前存在的问题及形势

虽然我市福彩销售量始终保持了健康快速的生长，但形势跟环境对工作也带来了一些新的问题和压力，这些问题不同程度地制约着福彩事业的发展。主要表现在几个方面：一是各区域彩票市场发展不平衡，同在相同的市场环境下，销售增幅差距较大。二是市场竞争的激烈和残酷性在不断加剧，体彩对福彩的渗透，因政策原因上半年全省体彩销量突飞猛进，发展更快，目前有几个市体彩已远远超过了福彩，其余市差距也在快速拉近，形势非常严峻。三是福彩现有的游戏已进入衰退期，现有游戏的改造及新游戏的增设阻力较大。四是由于销售额的快速增长，问题彩民也在频频出现。站点与彩民间的纠纷时有发生。另外社会老虎机快速蔓延这些都不同程度的制约了福彩事业的健康发展。

## 下一步工作的主要措施

一是继续强化福彩文化建设，结合“我的中国梦”“道德讲堂”开展及四个民政建设，把福彩文化更加融合进员工日常工作和投注站销售活动中，积极筹备开展“福彩进社区”等系列活动，大力宣传公益金资助项目和公益救助事项，提升福利彩票的社会公信力，持续推进福彩文化建设。

二是加大中心各项制度的监督考核力度，坚持并不断完善两会、两检查两通报、两考核的监督管理方法，保证各项工作目标的扎实进展。

三是注重分析本辖区销售情况，关注市场竞争细节，了解分析市场变化，以超前与科学的措施应对竞争。同时，按照全省福利彩票规范化建设的统一部署，继续抓好投注站规范化建设，确保按时完成任务。

四是在做好各票种稳步发展的基础上，重点做好“中福在线”、“群英会”的市场调研、跟踪，根据市场计划，重点推进。

五是严格执行上级各项财务管理制度，加强财务管理和监督力度，完善内控制度，确保各项经费正确合理使用，迎接下半年全省的审计大检查。进一步加强各票种的资金运行检查，做好安全防范工作，确保不出问题。

六是按照省中心要求，加快站点gps卫星定位系统及中心视频会议室建设工作。