

2023年党员志愿者服务活动策划(模板5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

经营工作总结篇一

一、主要经济指标完成情况

20xx年共签订合同及协议份，建筑面积平方米，合同标的万元。在一年的时间里，参加资格预审项，资格预审全部通过。参加投标工程项，中标项，中标率19%，中标工程万元。我部门积极配合投标部的各项工作，为该投标部出谋划策，审核把关，该投标部20xx年共参加投标个，中标工程个，中标率□20xx年我部门编制投标文件共收取费用元（其中：造价科万元），为公司降低了成本，创造了效益。

二、积极开拓市场，沟通信息渠道

随着公司的不断发展，观念的不断更新，也推动了经营部工作的顺利开展。公司领导非常重视、支持经营部的工作，经营部和人力资源部一起，不但开通了四川省建设网上的网上报名系统，还开通了成都周边县市的网上报名系统，通过上网查询报名信息，进行网上点击报名，提高了工作效率。

三、提高标书制作质量

在日益激烈的市场竞争中，我部门一直致力于提高标书制作质量，并在不断努力中逐步形成了投标标书的编制、审核、

复审、封标的整体工作流程，并致力于不断提高该流程的严谨性及高效性。

四、工作中需要积极学习的地方

1、保持积极的工作态度，养成良好的职业道德。

2、积极的多接触、多看专业类型的书籍，尽量去施工现场了解施工现场的实际施工问题，积极的参加洽商变更的编写并去了解洽商变更的内容。

3、要有相互协作的团队精神。五、工作中的经验及教训

1、坚持以求真务实的态度，冷静地分析市场，确定企业自身的实力和在市场中的位置。进一步密切关注市场动态，认真分析市场趋向，根据市场需求，把注意力更多地放在资金实力雄厚、回款能力好、社会影响大、利润高的项目上。通过适时转换经营格局，充分挖掘市场潜力，为分公司经营工作稳步提速，加快发展做好扎实的工作。

2、深化全员经营意识，大力宣传经营理念。使得全体员工明白经营工作不仅仅是个别部门、个别人员的工作，不仅仅是投标作标书的工作，而是全体员工的任务，是做好每一件工作的任务。实现全员经营模式，充分发挥企业每一名员工的积极性，以增强分公司在市场竞争中的整体实力。坚持诚信经营，靠优质的产品、优质的服务去赢得市场、赢得信誉、赢得效益。坚持换位思考，保证在施工程质量，为业主提供满意的服务，强化施工人员“每个在施项目都是新起点”的经营意识，发展和加大后续任务量，真正做到干一项工程立一座丰碑交一方朋友，得到一批新的经营信息。

3、利用社会一切可利用的关系、渠道，进一步拓展、扩大市场。坚持利用一切可以利用的条件，大力宣传公司整体优势和综合实力，开通信息渠道，扩大信息储备量。包括外埠人

员、外单位人员在内，形成一支分公司的外围经营队伍，以此，扩大企业的影响力和信息渠道，形成固定的经营渠道，争取自揽任务的比率调整至主导位置，在提高市场占有率的同时，提高企业经济效益。

六、合理化建设

程减少管理费的奖励。

2、可以定做一些环保袋，印上我公司名称及基本信息，在业务往来中使用，在无形中提升我公司的知名度。

七、20xx年工作重点

1、工作核心

坚持以提高生产经营效益为工作核心，在公司领导的指导下，发挥经营部的特长，创造优质、高效的工作成果。

2、工作理念

坚持全面工作争第一、细节服务创效益的工作理念

3、工作标准

工作标准做到使业主监理满意、上级领导满意、广大员工满意。

4、工作态度

落实为上，必须具有务实的作风，把上级的规章制度，领导的决心意图，业主监理的要求指令，及时高效地落到实处。

在新的一年里，我们将争分夺秒，马不停蹄，不断巩固现有成果，在工作中力求创新，加快资本积累，加大经营范围。

争取在公司领导的指导下，在其它部门的共同努力下，再创辉煌！

经营工作总结篇二

1、在卫生方面：严格执行查房制度，详细记录检查结果，做好卫生补差工作。规范各部位物品摆放标准及数量，并随查房检查物品摆放位置。实行客房清洁责任制，提高员工工作热情和工作实效。规范各项操作规程，稳步提高工作效率。

2、物品管理与成本控制方面：控制物资、开源节流，做好物品回收，强化员工节约意识，提倡控制水、电等能源浪费的同时，实施物资管理责任制，设立易耗品台帐，控制成本费用。

3、设备设施方面：由于设施设备使用时间较长，已显老化，所以要求各岗位有针对性的进行维护和保养，提高客房设施设备的使用寿命，加强家具维护，地毯的去渍，合理安排地毯洗涤。

4、培训方面：制定月培训计划，落实到个人。对不同的人员进行有针对性的培训。在各种标准上也制定了明文规定，如查房时间、工作量，卫生标准、清洁时间、清洁标准等等，让员工切实的感受到培训对日常工作的重要性及实用性。

5、人员管理方面：秉公办事，坚持原则，坚信“服务无小事”，对于有损于酒店名义及利益的人及时上报部门经理，按部门制度处理，决不手软；关爱员工，把员工当成自己的亲人，拉近部门与员工的距离，起到承上启下的作用；以身作则，律人律己，明确自己的职位，起到表率作用。

经营工作总结篇三

一、各项目完成情况汇总及下一年度工作计划

世纪综合楼项目按照20xx年公司制定的目标计划为办公楼主体封顶，公寓式酒店主体施工至26层，截至20xx年12月12日，办公楼主体施工至24层，公寓式酒店主体施工至22层，至春节前基本能够完成公司制定的全年工作计划。20xx年7月21日项目被青岛市建筑工程管理局评为“青岛市标准化示范工地”，8月3日中国建筑业协会“全国质量五星级工地”检查组检查工地并予以肯定，证书已发到中建八局。8月16日，通过山东省安全文明示范工地评审工作，12月8日全市在建工程质量通报会上，综合楼项目作为青岛市典型质量较好工程予以全市表彰，也是崂山区唯一一家受到通报表扬的项目。同时20xx年世纪综合楼项目在迎接全市创卫生文明城市，在全市、全区质量、安全拉网检查中都成绩优异，受到市、区各级领导的重视和肯定。

20xx年将是世纪综合楼项目最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月世纪综合楼项目竣工验收。

高新区综合服务中心项目按照20xx年公司制定的目标计划为施工全部完成，项目在公司领导的重视和帮助下，克服了典型园中区建设项目特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不畅通，部分材料组织不便和产地受限等原因，施工未能按计划完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》，9月10日完成a座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日a座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅b1、b3、b5幕墙施工基本完成。c1、c2、c4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅b1、b3室内精装修施工基本完成，其余独栋商务别墅基本完成。20xx年综合服务中心项目计划在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，计划于6月30日全部完工交付使用。

市南区延吉路“两改”项目，按照20xx年公司制定的目标计划为全面开始施工，无具体施工计划和施工安排□20xx年是本项目前期工作全面展开的阶段。2#、3#、4#地块规划方案审核完毕，请照图因土地转让合同事宜未能报审，土石方施工绿色通道完成市质监站的签字确认，因市安检站坚持认定高沿线不入地不便施工阻碍正式施工。施工图由于地下室车位不足及人防地下室人防设备机房等占用影响车位更加不够，新增物业用房占用网点多次调整，外墙保温占建筑面积比例的规划新规等影响，最终在年底才能完成。1#地块土地过户问题、2#地块内发现贯通的市政雨污水、暗渠，2#地块南侧市政供热的高温水管线不能迁移、电线杆影响临建搭设等受市南建设局影响，造成延吉路“两改”项目不能顺利开工。工程部本着协调各方力量积极推进项目进展，先后多次组织和市南区政府协调会，确认2#3#4#地块边坡支护设计方案，缴费领取边坡支护专家评审意见，办理临时水电接入，新式建筑施工围挡的更换，两台施工车辆冲洗机的安装，场地施工大门的设置，出入口的地面硬化，办理迁移2#地块电线杆和有线电视，研究1#地块单体设计和户型设计等工作，做好了施工准备。

20xx年延吉路“两改”项目实现全面动工，工程部将审核编制更为详细的地块的总控计划，便于指导施工，自开工之日起计划18个月完成此项目单体验收。解决好1#地块的遗留问题。

1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼项目配备6人(含资料员，庄工兼高新区水暖工程师)。高新区项目部配备5人(含庄工兼综合楼给排水工程师)。延吉路“两改”项目部配备1人。

2、坚持工程部例会制度

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个项目概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的项目管理制度和工程简报制度

一个项目建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼项目制定了详细的制度和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚制度，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项制度的严格执行才能确保了项目质量安全进度的按计划完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好平台，将每月工程进展汇报公司领导，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各项目情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、安全大检查制度

针对项目质量和安全重要性，项目部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及安全。项目部还要求监理单位多组织现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对多次出现的质量问题，安全问题，通报相关部门公司领导到现场统一思想，解决问题，达到了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查制度

针对监理规划、实施细则、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工组织设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构

砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工20xx年房地产公司工作总结工作总结。

6、针对施工进度的纠偏管理制度

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位项目部书面提交措施追赶工期，超过30天约谈所在企业领导，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好控制了施工进度。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案多次会同赵总工商讨，最终组织专家评审时部分专家由建设单位邀请，较好的控制好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑成本。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论制度

9、针对项目发文公章统一管理

项目管理的指令畅通对项目建设非常重要。公司原定的招标采购中心、成本管理部均能单独发文项目部的方式不便于项目管理，经汇报公司领导同意后改为统一使用项目管理章，借鉴“三权分立而又统一协调管理”方式，项目部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、项目部启用“文件处理章”

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、积极配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与成本部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够积极配合综合楼销售及售楼处工作。

经营工作总结篇四

__镇油库以今年初与经营部签订“安全管理目标责任书”为目标依照7月份集团公司安全生产电视讲话为指导，油库各项工作有条不紊的开展，并且我们认真贯彻执行集团公司安全生产会议精神严格执行各项安全方针制度，加大隐患治理力度，全年安全无大小事故，事故率为零，确保了无一升不合格的油品出库。

安全管理工作是油库管理的重中之重，也是油库各项工作的前提，安全工作抓不好其他各项工作在好也等于零，所以我们将安全管理工作放在首位。油库肩负着接卸储存输转发货的重任，可谓是经营部的核心部位，油库的安全生产是油库全部活动的和整个石化企业生存与发展的基础，因此安全工作只能加强不能淡化，由于去年油库现在十名职工都按上级要求转化身份，职工的思想波动较大，有思想情绪，这给油库的安全管理工作和安全生产增加了难度。这些不安全状况对油库的安全生产造成了很大影响，为此我们经常组织员工学习加强思想教育进行安全第一，预防为主，全员动手综合治理和十项禁令的学习，教育员工按各岗位规章制度规范操作，用典型的事故案例分析事故原因增强职工的安全感和责任感，使员工了解这些规章制度都是别人血的教训和长期实践总结出来的。石油产品易燃易爆，一旦发生事故后果不堪设想而且直接受害者是我们自己，违章作业等于自我伤害，违章指挥是间接伤害别人。通过这些思想教育和工作相结合的办法使员工深刻认识安全的重要性，同时对新招工人进行三级教育，对全体员工定期举办消防.防汛.防震防事故等十

套预案模拟演练，使每个员工掌握消防器材的使用和灭火要领，为三基工作中的基本功训练奠定了良好的基础。

数质量是企业的生命，__镇油库虽然xx年接卸量较少，但我们数质量工作始终按照[中华人民共和国产品质量法]、《中石化数质量管理办法》认真执行，我们在实际工作中坚持质量第一，效益至上的方针。油库今年以来全部是南京炼厂直接到货，油品的质量虽然能够得到保障，但我们仍不放过每一车，每一列，每次槽车到库以后，首先核对车号，品名，吨位，按组进行理化指标的检测化验，并对油样打上封条备查，合格后方可入库，对于公司发放的油品清洁剂，我们严格按照比例添加，保障了油品的质量。在接卸输转的过程中我们坚定不移的做到专泵，专罐，专管。油品数量不够不入库，质量不合格不入库，以保证石化企业的信誉和企业良好的形象，维护企业和用户的利益。

□

油库的设备都使用十年有余，大部分设备都有不同程度的故障，渗漏，异音等现象，设备的好坏也是直接影响油库的安全生产的重要因素，如果设备出现了故障不能及时发现和处理那就等于埋藏了一个不定时的炸弹，随时随地都可能发生事故，为了保证设备的完好，我们今年初重新调整了设备领导小组的成员，制定相关规章制度，设备全部承包到每个员工，责任到人，做到‘四定’：定目标，定岗位，定责任，定措施。今年组织相关人员对油库三台油泵一台真空泵及深井泵，清水泵，泡沫泵，12组接发油鹤管和近200个阀门，法兰进行全面的维修和保养，更换石棉垫大小约300个，并且建立起所有设备档案，为‘三基’工作中的基础工作奠定了良好基础。

1. 卧式罐区油水分离池改造
2. 铁路栈桥电位连接增设五组

3. 汽柴油泵三次更换三副油机诫密封
4. 四座立体罐罐基铺设沥青
5. 立体灌区，计量灌区防火墙重新粉刷
6. 油泵房更换铝合金门，发油台上下更换铝合金门窗
7. 铁路栈桥照明灯改造十组
8. 库内所有四眼阀门，法兰跨接
9. 油泵房四台泵连轴器增设防护罩
10. 所有屋面动火补漏等

在进行油库隐患整改时，我们严格按照有关操作规程去做，如油库动火补漏前给施工人员进行了安全教育，并且把动火报告，防范措施，安全协议以书面形式上报公司领导。施工期间干部跟班监护有记录，职工现场监护有记录，施工人员不见到当日火票不准施工，油库输转作业时不准施工，风力超过五级不准施工，这一系列安全措施保障了施工的安全。

我们以开展百日安全无事故活动为契机，组织油库全体职工认真学习百日安全无事故活动的材料，切实提高各级领导和员工对安全生产重要性的认识，以强‘三基’反‘三违’抓整改，保安全为主要内容，全面落实安全生产责任制加大隐患整改力度，最大限度预防和杜绝事故的发生，确保油库的安全。hse管理体系的推行，使安全管理水平提高升级，夯实安全管理工作，确保安全管理目标顺利进行，动员全体员工都参加现场全面细致的危害因素的识别，由不懂到懂，由不了解到熟练掌握，形成学习推行hse安全管理的氛围。

xx油库

xx年xx月xx日

经营工作总结篇五

土地经营职能不到位、权限不清、机制不健全制约着公司土地经营运转。年初，公司领导下定决心攻克这个瓶颈，在多次开展专题研究后找准了解决问题的关键，以明确城投还贷支撑土地收储范围为突破口，推进机制健全完善。我们根据融资平台投融资需求，列出了未来5年还贷支撑土地收储计划后，积极争取到市政府领导重视支持。随后，我们对城区优势土地资源进行了梳理，委托市规划院编制了《城投公司-20xx年还贷支撑土地收储范围图》，报政府审批，市政府下发了《关于明确市城投公司土地收储权限的通知》文件，细致详尽的明确了收储范围数量，有力地规范了还贷支撑土地经营方式，强化了土地运作组织实施，城投土地运营机制基本上得以健全和完善。

每年开发整理1000亩商住用地是公司土地经营的立足之本。为了实现这一目标，年初，公司领导在多次考察论证的基础上，决定实施东环路周家沟千亩土地整理项目，围绕项目实施。我们迅速完成了规划和立项审批、场平施工设计、用地上报、林地使用手续后，积极地开展了拆迁调查和安置工作，部室干部和工作人员团结一心奋战在项目工地上，实地丈量土地359亩，拆迁房屋60户，确保了施工顺利进场，目前施工作业面全面打开，就各标段施工进度来看，预期能够如期完工。

土地收储是基础。受土地报批年度计划影响，市土地部门4月底拿出了全市土地报批计划分配方案，分给公司土地收储上报指标358亩，仅够凯旋大道立交桥73亩和丹江路285亩集体土地收储使用，为此我们一方面积极申请政府追加调剂用地指标，一方面努力实施指标内358亩土地征收报批工作，目前，指标内土地征收报批中林地使用手续正在办理，凯旋大道73亩土地征地协议签订，补偿到位。

土地出让3宗，合计42.9亩，实现出让收入4315万元，还有一宗地19.8亩正在公告出让，预期可实现出让收入3000万元。

储备土地办证89亩，预期抵押贷款1亿元。办理了3223亩储备土地证延期手续；配合公司发行债券和融资贷款办理了有关土地手续所需文件。

倡导工作人员加强业务学习，使得全部室工作人员的综合素质均有提高。

上半年工作虽取得了一定成绩，但也存在一些问题和不足：一是土地收储范围需进一步精确和细化，增强操作性；二是土地收储须加大力度、加快进度；三是土地出让离计划目标差距大；四是土地办证数量不足支撑融资需求。

一是积极争取用地指标，批次用地收储报批工作委托土地部门全面展开；

二是积极争取东环路周家沟千亩土地土地利用规划调整，确保征收报批；

三是土地出让协调力度加大，督促相关部门加快计划出让地块审批，确保实现计划收入。

经营工作总结篇六

（二）、在分管领导的带领下，组织建立、健全公司内部经济责任制；

1、平和县严内海水库除险加固工程□20xx年7月25公开招标□20xx年8月5日开标，未中标。

2、平和县平寨水库除险加固工程□20xx年7月25公开招标□20xx年8月5日开标，未中标。

3、“广东大唐潮州三百门电厂#3、#4机组[2×1000mw]工程红礁山灰场”[20xx年5月30日发布招标公告][20xx年8月24日开标][20xx年10月9日中标，中标价4049.5056万元。

4、“广东大唐国际潮州发电有限责任公司煤场扩容改造工程桩基工程”[20xx年10月17日发布招标公告][20xx年11月24日开标，投标价2990.327572万元，未中标。

存在问题：公司20xx年总共投了4个标，中标一个，总体而言投标数量少，相应的中标数量也低；投标效率不高，参与做标的人数不多，效率就相应较低。

（四）、贯彻执行工程局在工程造价、信息管理、统计方面的规章、制度。

存在的问题：

（一）结算不够及时。我们一个项目的工期往往都比较长，人员流动比较大，结算不及时，到工程完工后往往由于人员的流动导致结算数据的缺失，这给结算带来许多困难。建议自营项目结算要及时，特别是分包项目，要分阶段按部位将工程量及时结算，工程量统计主要由施工现场一线施工技术人员负责统计，然后集中交造价人员汇总，为付工程结算款提供依据。

（二）施工签证不够严谨规范，不方便结算统计。我们施工现场的签证可以说是五花八门，存在很多漏洞，且不方便统计，没有统一的签证表格和规范的签证案例。

2、关于统计方面。公司各工地比较分散，公司仅有的一个造价人员并未经历现场管理，对于各工程从开工至今的情况并不了解，这需要各工地负责人自行整理合同，资金流支付，变更等各方面的详细资料给造价人员才能实行统一管理。

（五）、负责公司的合同管理工作，审查、规范有关合同；

- 1、审查并规范“丰顺县东里湖洲堤有关拍门的制安的补充合同”。
- 2、审查并规范“丰顺县潭江堤配套设施项目的补充合同”。
- 3、审查并规范“丰顺县神砂、高池、上湾堤电排站设备制安的购销合同”。
- 4、审查并规范“丰顺县潭江堤配套设施项目联营协议”。
- 5、收集、统计、汇总、上报“联营队伍考察表、联营队伍评价表、内部承包协议书”。
- 6、收集、汇总“中标项目标书（经济标，技术标电子版）”。

没有对公司长期、中期、近期发展规划和综合性生产经营计划进行拟定，经营部在很多方面没有起到实质性的作用，对一些调研、组织方面进行的很少，主动性、积极必不够；经营部目前只任命部长及两个副部长，经营部成员没有明确，对经营部的工作也开展不利。

- 1、规范公司经营管理工作规章制度，并组织贯彻执行。
- 2、计划能够投20个标左右，平均一个月1—2个标；计划把重点放到粤东四个地级市，汕头市，梅州市，潮州市，揭阳市，现在公司在这几个市一个工程项目没有，计划拓宽在粤东片的市场。

- 1、建议对已经竣工结算的工程单价进行评审，总结报价经营，为以后投标报价提供参考。
- 2、对完工项目要进行造价成本核算，计算造价指标，为以后的工程提供成本控制依据。

- 3、在一些联营项目，能够先了解联营队伍，对那些不适合合作的队伍，我们尽可能少合作，对一些联营队伍不好的小项目宁愿不接，进行一些有选择性的投标。
- 4、建议公司能够明确经营部成员，能够更好的开展工作。
- 5、建议对省外市场有所关注，有条件的话向省外发展。

经营工作总结篇七

从我到工作以来，培养了我。我和在风雨中一路走来。感谢领导对我的信任与关怀，使我今天能够进入营销部这个重要的工作岗位，在营销部工作的这段时间，我感受很多；收获也很多。逐渐成长起来，使我深刻的体会到营销部掌握的是一个企业的经济命脉，是决策者的参谋长。他向领导者提供第一手资料，帮助决策者经营和管理企业。一个酒店必须要以营销为龙头，以餐饮和客房为支柱的服务质量为先决条件，才能得以生存。

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作

关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的**品牌形象和营造**企业文化，占领市场的最终目的。

经营工作总结篇八

1、顺利完成了公司的各项编标业务

(1) 圆满完成各项投标、资格预审文件编制

经营工作的系统性很强，从项目前期的跟踪、资格预审文件的编制，到标书的编制、递交，直至中标上场，每个环节都紧密联系、有机结合，需要付出大量的劳动，它既具有严格的时限性，又具有强烈的不确定性，任务超负荷、工作情况失衡的情况时有发生。

在本年度，经营中心在各级领导的大力支持下，在各兄弟部门的积极协助配合下，经过全体人员苦心奋战，相继完成了35个项目、54个标段投标项目和45个项目、65个标段的资格预审文件编制任务。在整个投标过程期间，经营人员经常不分昼夜、加班加点，不计个人得失，舍小家为大家，顺利完成了集团公司和公司本级安排的编标任务，为实现每个投标文件顺利递交，为公司的经营工作出应有的贡献。

(2) 实现了良好的经营业绩

一是从行业划分的角度分析，铁路项目中标4项，计 万元，占承揽任务总额的%；路外项目中标7项，计万元，占承揽任务总额的 %；公路项目中标2项，计万元，占承揽任务总额的 %；地方铁路4项，计 万元，占承揽任务总额的 %；市政项目中标 项，计 万元，占承揽任务总额的 %。

本年度的中标项目在降造幅度和收益上，基本杜绝了先天亏损的情况发生，保证了公司经营成果稳定发展。

2、积累了丰富的重大项目投标组织经验

本年度的投标项目分布很不均衡，年初年末投标项目少，中期投标项目过于集中，呈现两头小中间大的情形，曾一度有近二十个项目同时编制的情况出现，并且编标场所分散，人员分散在广州、太原、西安等地，给经营工作的组织协调造成了很大困难。经营中心人员在中心领导的带领下，克服了

重重困难，科学安排、精心组织，确保了每个标书文件顺利递交，为同时编制大量标书文件的组织安排积累了经验。在本年度中，曾数次进行了大型铁路项目和公路项目的投标活动，整个工作中需要把项目部抽调人员、公司相关部门、集团公司相关部门及其他公司人员有机组织在一起，涉及的范围广，对工作要求标准高，尤其是正在编制的京沪铁路这项举世瞩目的工程，更极大地锻炼了经营人员的组织协调和业务能力。

3、增加了新血液，经营工作平稳过渡

本年度经营人员的工作调动相对频繁，其中有商务部两人、施组部两人、中心副主任一名先后因工作需要被安排到其他岗位，暂时造成了经营工作衔接紧张。为补充新生血液，增强经营力量，并适应公司在国际标方面的人才需求和未来海外市场的发展，经营中心从公司项目部精心选拔了三名优秀的技术干部到清华进行了英语和商务方面培训。三名学员在学业完成后，中心根据各自特长及工作需要，分别补充到了相应的部室，迅速投入到一线工作。在工作中，老同志充分发挥传、帮、带的作用，毫无保留地帮助新同志，使他们迅速适应当前工作，成为公司经营战线的一名尖兵，确保了经营工作的平稳过渡。

4、基础资料逐步规范

基础资料是企业的一笔无形财富，具有一定的继承性和发展性，经营工作的发展和完善在一定程度上也体现在基础资料的积累上。完善的基础资料能够确保在投标过程中发现问题有前瞻性，处理问题有参照性，解决问题有针对性。本年度经营中心一直着力加强基础资料的建设工作：商务部主要是加强资料库的建设，不断对人员、业绩、资信资料进行了补充、更新，确保在投标过程中使用；在具体办理各项外部事务上，办事流程更加合理，使出现的问题能迅速得到处理。报价部人员在提升个人业务水平的同时，不断对报价清单、开

标记录及时归档整理，初步掌握了不同区域、不同类别工程项目的准确报价。施组部在对常规施工工艺进行归类总结的基础上，加强了客运专线、高速铁路、轻轨方面施工的积累，确保日常编标使用。

二、工作分析

1、人员更替过快，削弱了工作连续性和继承性。

由于生产规模扩大，为充实施工一线，并尊重个人意愿，经营中心先后有五人进行了工作调动，分别为施组部两人，商务部两人及常务副主任一名，客观上为经营工作的进一步开展造成了一定的困难。经营工作的系统性很强，每个环节都有机联系在一起，人员的变动会使原有的平衡被打破，新的平衡状态尚未形成，在一定程度上削弱了经营工作的系统性。另外，经营工作的业务性和经验性比较强，合格的经营人员需要经过长期的积累和实践，刚接触经营工作的人员，还需要一段时间的来适应业务工作。在组织上一定注意人员变动的因素，加快新老人员的磨合，确保经营工作迅速进入快车道。

2集体凝聚力亟待进一步加强。

经营中心成员的素质相对较高，工作方面技术含量高、弹性强，所以对于核心领导的要求也比较高，不仅要业务精、思想好，还需要大局观念，能把个人的优秀品质和坚定意志带入到整个团队中来，统一大家的思想，统一大家的行动，把公司的整体目标认真落实到经营工作的每个环节，做好大家的旗手、领路人。各业务部室领导需要不断加强自我修养，自我提高，确切了解本部室中每个人的思想和行动，熟知每个人的优缺点，在工作中发挥优势、克服劣势，确保各项工作能够顺利完成。各成员能够紧密团结在一起，形成一个有战斗力的核心、一个有战斗力的团队。

3、明晰永续发展的战略目标

大思维决定大格局，大格局决定大成功。由于体制和历史原因，当前的经营格局并不十分理想，需要进一步调整和优化。具体表现是在一定程度上过分依赖集团公司及各大指挥部，缺乏了自己经营的主动性，造成的后果是，经营工作过程中受到束缚过多，对于项目的选择范围比较窄，得到信息的渠道相对较少，业务工作和项目跟踪缺乏有效沟通，出现扯皮现象在所难免。我们需要在力保集团公司铁路项目投标的情况下，充分培育和调动本公司的经营资源，确定本公司的经营重点，充分利用地处西安的地理优势，迅速拓宽在大西北的建筑市场，实现重点突破的目的。另外，项目的滚动发展方一直未能寻求到新的突破口，各施工项目部缺乏经营的紧迫性和使命感，只处于施工的单—效能，未能充分发挥施工过程中的各种关系，为后续发展提供有力保障。

4、加强学习，全面打造高素质的经营团队。

外在的建筑市场形式在变化，经营工作的竞争对手在壮大，这就需要经营人员更加注重学习和研究，全方位地打造高素质的经营团队。经营人员首先要加强业务学习，强化业务知识和业务技能，这是立根之本，也是我们经营工作更上一层楼的基础。并在现有知识和技能的基础上不断拓展和延伸，只有每个人都掌握了全面的投标知识和技能，才能够适应当前不断变化的工作要求。二是研究投标各环节的控制和优化，使投标组织工作更加合理，使各项工作的衔接更加精细，充分发挥组织效能。三是加强管理工作的深度和力度，对责、权、利进行更深入探讨和研究，充分调动员工的积极性和主动性，实现所有人员对待工作都置身于工作之内。

三、未来的工作打算。

未来，国家将实施从紧的货币政策，铁路、公路建设必然受到严重影响，我们的经营环境也将发生重大变化，经营形势

不容乐观。在外部需求减少、供求关系明显不平衡的情况下，竞争将更加激烈，竞争对手也将会变得更加强大，对此我们应该有比较清醒的认识。另外，随着总公司整体上市方案逐步临近，在社会上筹集到的资金将可能用于拓宽经营渠道，开辟新的市场，经营情况并不十分明朗，所以我们也只有通过加强经营中心自身的建设，来适应变化莫测的外部形势。

1、加强人才的培养和学习

建立健全人才的培养和选拔机制，不断吸收德才兼备的优秀人才充实到经营中来，增强经营中心的活力和战斗力。加强对现有员工的培训和教育，对现有的知识和技能不断更新，提高工作效率和技术水平，向学习型集体的目标迈进。经营中心各成员在加强业务水平的同时，一定要不断加强自身各方面修养，实现自我、超越自我；经营中心在筹划组织的发展同时，也考虑到各成员的发展，相互协调、共同促进，使组织和组织中的每个人共同进步。

2、加强组织过程中各环节的控制

(1) 继续强化换手复核制度，确保标书文件准确按时递交。

换手复核制度，是经过实践证实的行之有效的的手段，能够最大限度地降低投标风险。它的作用并不是要进行责任分解或责任转移，而是要更好地发挥集体的组织职能，在组织中对各人员进行优势互补，减少个人失误对集体造成的损失。在投标工程中，业务人员通常加班加点，或者心态疲劳，容易疏忽一些事项，只有加强换手复核制度，多一道防范，才能最大限度地降低投标风险。

(2) 加强投标项目的跟踪反馈。

近年来投标工作过于频繁，在一定程度忽略了投标项目的跟踪和反馈，这项工作在二〇〇八年的工作中应给予充分重视。

加强对投标项目的跟踪反馈，到对投标工作进行控制的一个重要环节。一方面可以了解我们在投标组织、投标业务方面的不足，听取到各方面的建议和批评，不断改进自己的工作。另一方面，由于项目的跟踪多数是集团公司各大指挥部进行操作，业务资料的编制和整理是在公司业务部室进行，经常会出现沟通不畅、信息脱节的情况，项目跟踪中得到的信息不能有效反馈给业务人员，业务人员遇到的问题也不能有效传递给项目跟踪人员，工作上缺乏目标性和方向性。只有加强投标项目的跟踪和反馈，才能使投标工作的系统性更加完善。

(3) 各业务部室不断加强基础资料工作

商务部加强各项资料的更新整理。一是在工作中，进一步规范证书、证件的办理，投标期间投标信贷、保函办理、公证书的办理，公司和上级主管部门文件的收发、传阅等。二是加强完工项目及在建项目资料的收集，为后续投标工作和资质申请做好资料储备。三是关注关键岗位证件的办理，如试验证、安全证书等，将在很大程度上影响下年度的投标工作。商务部的工作比较繁杂，在下年度商务部的工作是进一步将日常工作条理化，清晰化，确保办理的各项事情规范、有序、高效，具有良好的追溯性。

施组部加强高新技术的学习和研究。当前，标书中施工组织方案的编制更加先进，施组编制人员需要定期到工地现场进行学习，对施工作业有所感知，要在工作中学习，在学习工作中，才能不断进步，如果闭门造车，势必不能长久。同时施组部加强先进工艺的学习和研究，由于建筑业作为一个产业，起步相对较晚，人员技术等方面发展相对较低，施组部人员更应加强自身学习，把先进的经验、工艺引入到公司的施工中来。

报价部加强投标决策研究。施工报价决定了未来工程效益的好坏，在标书编制中，报价人员需要更详细了解当地的施工

状况，了解未来施工中存在哪些价格风险和收益渠道，为领导的决策做好基础工作。其次，做好各区域造价的研究工作，能够详细了解各地行情，在投标中准确回避风险，进行准确报价。三是要加强和成本办、项目部联系，准确了解项目施工的实际情况，把理论和实际结合起来，提高报价水平。

3、注重经营工作的创新。

首先是经营理念的创新。建筑市场极其复杂，以往的经营手段面对当前的经营形势已显得捉襟见肘，经营工作者如果固步自封，循规蹈矩，势必不能适应瞬息万变的市场变化，把企业带入万劫不复之路。在二〇〇八年的工作中，我们将不断去突破旧规则，尝试新思路，通过建立战略联盟以避免残酷竞争，或者另辟新市场拓宽经营渠道，以保证投标项目的收益率和中标率。其次，经营工作的创新是理论和实践的统一。如果只是一味思考问题，而不进行积极有效尝试，无疑只是一种探索，我们需要有目标地跟踪几个项目，从前期跟踪，资审编制、联盟成员筛选等都进行合理筹划，积极运作，以最大限度实现企业经济利益为目的，争取到几个收益好的项目。

4、其他方面工作

经营中心作为机关的一个重要职能部门，涉及到各种内外关系、各种部门，如资质证件的借用，合同文件的借用需要办公室协助，安全资格证书的办理需要安质部协助、机械设备配备需要咨询设备部、投标保证金的办理需要财务部、社保证明的开具需要社保部的协助，还有公证、信贷的办理需要借助集团公司相关部室的作用等。所以经营中心一方面需要强化自身业务，确保自身万无一失，另一方面是做好相关的服务工作，共同协调处理好各种事项，充分发挥经营中心职能。