

季度工作总结开场白 季度工作总结(实用7篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

季度工作总结开场白 季度工作总结篇一

1□xx月份以前可利用资源比较多□xx月份以后没有足够的资源

2□xx月份以前电话打得比较多□xx月份以后电话打得比较少；

4□xx月份以前给网员讲解比较多□xx月份以后基本上都没有怎么讲解。

3、首富软件的报错。例如：数畅的错误；

在20xx这极不平凡的一年里，我吸取了教训、总结了经验，伤痕累累但收获颇多，首先是本人听了20xx年八大高手的课程，并学以致用，能够很好的给网员进行讲解和指导。其次，经历了一波牛市和熊市的我，股市经验又增加了一点点。熊市中我做的股票惨遭挫败，无一幸免于难。例如：600211、600871等，但总结了上次亏损的教训，我在xx月份买的600550小赚了一点点，亏损虽然没有挽回，但从操作中我获取了经验和教训。

20xx年的工作布局 and 计划：

2、尽可能多地学习股票方面的知识，并用心给客户讲解；

3、讲解过程中敦促客户带人；

- 4、多打电话跟客户沟通和邀约客户多听课；
- 5、上门维护做到细心、耐心、用心；
- 6、重点给网员讲解精神网络的使用技巧和软件操作技巧；
- 7、有规律的整理好客户资料；
- 8、多挖掘客户的需求，多找意向客户。

计划：

- 1、争取每个月至少一个网介（软件）；
- 2、争取每个月至少3—5个终免（动静）；
- 3、争取每个月网员带3—5个非网员；
- 4、争取每个月1次讲课的机会。

季度工作总结开场白 季度工作总结篇二

1、坚持学习，不断提高工作能力

年初制定了学习计划，坚持个人自学为主的方式，团结一致，谦虚谨慎、真诚待人、踏实工作，加强品行修养。

2、明确分工，落实工作责任制

紧紧地围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，积极进取，扎实工作成就显著，制定工作岗位责任，明确人员岗位职责权限、工作分工和纪律要求，强化了人员的责任感，加强了内部核算监督。

1、一季度财务的收入情况

红叶一季度收入12, 029, 313, 69元

恩德雷斯收入201, 389, 31元

2、规范财务管理

年初重新修订了财务管理制度及收入指标，认真编制了成本核算的办法，为规范财务管理提供了制度保证。

3、合理调度资金，保证公司的发展和需要，保证公司的生产正常运转

4、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能精益管理，效益满意，加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

6、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品提高资金的运行质量，合理控制资金的使用生产资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就像人的血液一样重要，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带。目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，控制资金的流向，使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最低线，在资金尤为紧张的情况下，财务将以采购材料与产成品一块有效地跟踪好资金的运作。

以上工作是我财务第一季度的主要工作，还有搞好过度衔接，废品管理，规范财务核算的程序等一系列工作都是财务的一些本职工作。查找不足赶先进，立足根本争先进，这不是空话，号角之声响起，我们就是付诸与行动。

今后的工作中，将不断的总结与反省，不断的鞭策自己充实能量，提高自己素能与业务水平以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

季度工作总结开场白 季度工作总结篇三

1、在思想上，认真学习领会和全面贯彻落实，坚持正确的世界观、人生观、价值观，并用以指导自身的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定走主义道路的信念，并以此来指导自己的日常生活、工作和学习。

2、认真学习业务知识，在很短的时间内就进入了角色。从熟悉的工作入手，积极主动地学习业务知识，在办公室主任的指导下，我基本掌握了办公室日常事物的工作流程，同时认真分析领导交办的每一件事，在遇到不懂的问题时主动地询问同事，在不断的学习、工作中积累了一定的经验，基本胜任了自己的工作。

3、工作能力的提高。在工作初期，我认真了解了办公室工作的基本情况，学会了怎样高效地处理日常事务，也懂得了办公室事情的繁琐，做事要谨慎小心。在领导的帮助下，我对本职工作进行了完整性规划，包括文件的存档整理、电脑的维护和打印、扫描，档案的分类整理，报刊的排版整理等，使办公室的工作效率得到了提高。

4、工作态度和勤奋敬业方面，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结xx年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如做事情不够细心，考虑问题不够全面，但在今后的的工作中我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。

季度工作总结开场白 季度工作总结篇四

我们财务科在____的正确领导下，在各兄弟科室和同志们的大力支持和积极配合下，狠抓各项工作落实，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作。站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量。在费用支出方面本着厉行节约、勤俭办事的原则，取得了良好的成效，上半年公司实现销售收入____万元，上缴税金____元。__经费上半年支出____元，相比全年预算____元略有结余。

一、上半年主要工作

1、为贯彻实施省局“__业主导，多元经营”的发展战略，达到锻炼队伍、积累经验、提高营销能力的目的，本单位开展了以____、____以及各__的经营业务，这给我们原本简单的__业财务工作带来了许多新问题、新挑战，__产品名称多、规格杂、分类细使财务核算工作量成倍增长，但每一位财务人员都能本着“认真、仔细、严谨”的工作作风，在财务核算工作中尽职尽责，认真处理每一笔业务；各项资金收付安全、准确、及时，没有出现过任何差错。为公司节省各项开支费用尽自己最大的努力。企业的各项经济活动最终都将以财务数据的方式展现出来，及时准确地出具各类会计报表。

2、随着__产品经营的展开，原来的营业执照经营范围已经不符合需求，__类产品属于许可经营项目，办理前置许可需要标准仓库、标准陈列室、平面图等等手续繁琐，在相关部门同志的合作下，顺利地完成了营业执照变更。

3、根据县__要求，今年我__经费统一纳入县____集中支付，这对于几十年传承下来的__业财务支付习惯又是一个新的挑战，我科室同志不厌其烦，手把手教下属单位报账员整理原始凭证、填制各类相关表格，严格要求下属各单位按照规定报销各类费用，对于不符合要求的，坚决予以拒绝。

4、近年来，随着企业精细化管理水平的不断强化，对财务管理也提出了更高的要求。我们以此为契机，根据财务管理的特点以及财务管理的需要，及时出台了公司财务组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、车辆管理制度、预算管理制度等一系列相关制度，从而使每项工作有计划、有落实、有监督、有考核。在下属单位费用控制方面，一是采取预算包干的方式，将下属单位经费等进行预算控制，节约归己、超支自负，培养了职工的节约意识。二是采取预算审批的方式，对超预算的费用，必须先层层审批，没有审批发生的费用，一律不予报销。在现金预算方面，为提高现金预算的准确性，在实际支付时做到，没有现金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付。在职工借款还款方面，规定了借款必须于发生当月还款，起到了降低借款数额，减少资金占用，避免呆帐发生的积极作用。通过预算管理这一有效的手段，全局从上至下的规范意识进一步增强。经过半年的运作，大部分单位经费都能很好地按计划合理使用。

5、按上级关于做好小金库专项治理的通知的要求，在___领导的指导下我部展开了自查自纠工作，通过认真自查自纠以及回顾，公司无明显小金库以及类似行为存在，并出具了自查自纠报告以及自查自纠承诺书，通过此次自查自纠，我们深刻的认识到，“小金库”的预防和治理是一项长期的工作任务，需要长抓不懈，已经有类似行为的单位或个人应该防微杜渐，没有的也不可掉以轻心，而要剖析自身实际，通过提高政治觉悟，加强思想认识、完善制度机制、缩小收入差距等各种途径防患于未然。

二、下步工作思路

1、_____改制进入关键时刻，改制经费涉及面广资金量大，专项资金专款专用，分类具体，_____往来账务涉及年份久远，历年_____欠款清理工作量大。_____改制的账务处理是当前工作的重中之重，下步我们财务工作重心将向这方面倾斜，按时保质完成此项任务。

2、加强专业知识学习，提高业务水平，进一步做好__经营项目的财务管理和财务核算工作。加快__公司的注册及前期准备工作。

3、进一步按时高质完成财务预算、会计决算、经济分析和其他日常管理工作，为公司的经营管理提供基础数据和参考意见。加强日常管理，降低财务费用。通过细化管理，理顺流程，实现资金平衡，减少资金沉淀，为公司的成本控制、增收节支而努力。

季度工作总结开场白 季度工作总结篇五

会议接待市场。首先在酒店领导重点开发承揽中小型会议市场，注重内部公司会议接待好的精神指导下，加强与关系单位的联系，了解收集会议信息，经常沟通，定期走访，对会议的'各项要求进行逐步落实，认真接待好每一次会议。精心细致得做好每次的会议要求，加大会议宣传力度。

第一季度，接待了xx区教委会议□xx药业会议□xx学术报告会议，接待公司会议2次（10楼会议室）802，711会议5次，每次会议接待都顺利完成任务。

每年第二季度需要跑市场，揽客源。从去年开始客源市场非常不好，受金融风暴影响，酒店行业经营惨淡。要想生存就要开展开发新客源，跑市场。第一季度，首先要跑市场，从正月十五后，先后对老客户进行走访，如xx区政府各处事，区卫生局、城建局、执法局、经贸局、人事局、电车公司、衡器厂、进修学校□xx区教委□xx国税局、中铁一局xx办事处等进行拜访，了解今年客源情况。重点拜访了三家网络订房中心□xx在线网□xx网，xx网。对周边老客户定期走访，电话联系，一方面加强沟通，另一方面了解当前市场信息。

网络订房现如今已经成为各类宾客出差，旅游，商务活动的选择方式，为网络中心订房实现资源共享□20xx年第一季度与

辽宁118114订房中心签订协议，与xx网，xx网等须签协议，与其他已签订的老客户保持着密切关系，每个季度定期按时通过传真方式相互联系。

- 1、定期发放代金券。发放对象如□xx社区□xx社区□xx社区□xx社区。
- 2、更换20xx年一楼大厅特价菜牌。
- 3、为公司租大客车到庄河慰问演出。
- 4、接待一个小型婚宴（7桌）。
- 5、受酒店委托与工商银行商谈租赁事宜。
- 6、把酒店4月份房价制定好后，通过传真通知各家订房网路中心。

为了拓宽销售渠道，利用电话，手机等通讯设备定期加强与客户沟通；春节利用手机给客户拜年等等。

季度工作总结开场白 季度工作总结篇六

今年二月份，我很荣幸加入了北京瑞恩钻石郑州销售团队，尽管我有近五年的珠宝销售经验，但进入一个专业销售钻石的公司工作，还是让我感觉到了工作的挑战性。我把自己重新做了定位，将自己的行业经验和卖场经验重新整合，结合王府井卖场的实际情况和客情关系，像个小学生一样重新学习和研究如何做销售。我认为，过去高级员工和店长的工作经历只能代表我获得了原公司的认可，如果在新公司做出一番业绩，需要我有一颗平常心、一颗上进心、一颗持久心和与时俱进的创新精神。

转眼两个多月过去了，在大家的帮助和自己的努力下，我在

工作上收获了很多，也有很多的思考和体会。临近转正时间，为了更好地做好今后的各项工作，现对以往的工作做一下总结并为公司提出一些的建议。

熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和唯一性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者最好的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位路，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

根据近几年我对行业的理解和观察，在总结自己工作的同时，尽量为公司一些公司提一些小小的建议，希望能对公司决策有参考价值。

(3) 有一些的商场本土化较好，跟政府关系密切，进入郑州时进行了充分的市场调研和论证，现在发展势头很猛。主要

有丹尼斯、万达商场、大商和永辉，前两者定位较高，后两者定位较低，他们几乎成了郑州的主流业态，吸引了大量的消费群体。根据以往经验，这些商场的奢侈品销售相对来说都比以上其他商场较好。因此，我们选择商场的时候要分梯队分层次地投放人力物力，做到物尽其用，人尽其才。

另外、卖场内展区选择和装修布路也很重要，这些资源往往比较稀缺，因此业务人员在选择终端的时候要提前规划，要有前瞻性，要熟悉商场里面业务操作的技巧和关系，以便获取有利的位路。还有，关注郑州航空港综合实验区的商业模式和布局，同时关注东区和南区的发展情况并合理布局卖场，将给我们的竞争带来先入为主的優勢。

销售管理是基于目标和过程的双向管理过程。一般商场终端的销售目标都是终端按照以往历史销售情况，结合当前情况上报销售计划，然后公司根据情况调整计划，最后确定销售目标。这样制定方法比较务实，也具有可操作性。销售目标的分解往往是一个很有技巧性的问题，需要店长做多方面的考量，使分配到每个人身上的任务。

根据领导的要求, 现对半年来保安队工作总结如下:

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队, 而且又是在扬州珠宝城这样一个大型的国际化企业里工作, 责任重大, 压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命, 上半年我们重点抓了三项工作。

一支过硬的队伍是做好工作的重要保证, 从保安队组建开始, 我们在队伍建设上就坚持“两手抓”: 一手抓人员的配备, 一手抓素质的提高。在人员的配备上, 我们从江西警官学校招聘了21名学生队员; 同时, 我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。通过半年的努力, 我们团队的人数从当初的7个人, 增加到现在的39人, 是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上, 我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在

多渠道引进队员的同时,高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后,我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家,来为队员讲授消防方面的知识和技能,使队员都能尽快掌握各项基本的本领,达到上岗的要求。队员上岗后,我们还坚持每周2天的技能训练,风雨无阻,冷热不断,使队员的业务素质不断提高。

半年来,我们保安队已成为一支拉得出,打得响,有较强执行力和战斗力,能出色完成任务的队伍。

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证,“不以规矩,不成方圆”。团队组建后,我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度,对团队实行准军事化管理,用制度来规范大家的行为,用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接;队员上下班都必须列队行进,充分展示军人的素质和风采。三是抓思想建设。

形式多样的思想品德教育,收到了实实在在的效果。无论在工作上,还是在日常生活中,我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即:工作积极主动的多,消极应付的少;干事情吃苦在前的多,讨价还价的无;做好人好事的多,违纪背法的无。

二

得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。

首先,张衍禄主任身为领导,在各项工作中都能走在前面,干在前,给广大队员树立了榜样,增添了干劲和信心;同时,张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队,给队员讲形势、讲要求,讲保安业务和物业管理方面的知识,使广大队员深受鼓舞;更重要的是每一次大的活动,张主任等领导,都能亲临现场,组织指挥。所有这一切,都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。二是得益于工作上的创新。

生日时,都会提前为他们订好蛋糕,并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理,不仅使受帮助者个人深受感动,更使全体队员都能感到温暖,看到希望。其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法,全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上,在公司内部发生的一些典型的、有一定说服力和教育作用的正反事例,我们都组织队员进行学习,同时,引导他们多问几个“为什么?”,收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面对日新月异的工作环境和工作要求,我们在工作方法上不断的创新,使工作的方法从严肃向灵活;从单一向多样;从会议讲向正常化;从说教向谈心,关爱转变。这种有益的创新尝试,事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念,树立长期作战的思想,从而工作更安心、更用心。三是得益于全体队员的共同努力。

我们的队员大多数是来自部队和警官学校,他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上,都能求同存异,顾全大局,无论工作条件多么艰苦,生活条件多么简陋,工作任务多么艰巨,他们大家都能团结协作,共同拼搏,想方设法尽心尽力完成任务,其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、情况复杂,天气不利的情况下,比较出色地完成各项工作任务,全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

存在的不足和今后的努力方向回顾半年来的工作,在取得成绩的同时,我们也清楚地看到自身存在的差距和不足。突出表现在:一是由于队员来自四面八方,综合素质参差不齐;二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改进;三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些,我们将在今后的工作中痛下决心,加以克服和改进,全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高,难度将会更大,这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实,承认困难,但不畏困难。我们将迎难而上,做好工作。具体讲,要

做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，让来珠宝城的国内外领导、客商，顾客满意。让自己更快的掌握标准化，学会精细化，融入职业化□20xx,我看行！

季度工作总结开场白 季度工作总结篇七

一、加强领导，落实责任

年初，我局召开了安全生产工作会议，对全年的安全生产形势进行分析，对商务系统安全生产工作进行了具体的部署和安排。局党组成立了由局长任组长，分管副局长任副组长，党组成员、商务口各单位负责人和局机关股室负责人为成员的安全生产工作领导小组。对综合市场、专业市场、超市和生猪屠宰场（点）实行党组领导包干责任制，对重点防范单位民爆仓库实行局党组织领导轮流值班督查制，对所管辖行业的安全生产实行股室负责人包干责任制。并分别与商务口各单位、局机关各股室、商贸企业、生猪屠宰场（点）签订了安全生产责任状，将安全生产的目标责任进行分解，形成一把手负总责、党组领导和股室负责人分工负责、全局上下人人有责的管理模式。

二、加强管理，完善机制

为加大防范力度，我们十分注重对商贸企业的日常管理。年初，我们要求商贸领域各企业根据自身实际，制订具体可行的安全生产制度，并要求他们在生产过程中严抓制度的执行。同时，还要求各企业制订安全工作应急预案，建立安全预警和应急处理机制，完善突发安全事故的处理和报告机制，并定期召开安全生产形势分析会，定期组织员工安全知识培训，定期组织消防器材操作培训和应急疏散演练，确保发生突发性安全事故时能采取有序、有效的应对措施。2月上旬，我们

召开了生猪定点屠宰工作会议，与全县 6 个生猪定点屠宰场签订了《共同承诺书》，要求他们加强对肉品生产场地安全隐患进行系统排查，发现问题及时整改，同时制定完备的安全生产制度，从生猪进场、检验、检疫、屠宰、无害化处理到肉品出场等环节都必须按制度落实到位，并建立台账，实行肉品质量信息追溯制度，确保人民群众肉食安全。

三、加强督查，消除隐患

第一季度，为加强对县城各商贸企业和生猪屠宰场（点）的安全生产监管，我局开展了“元旦”“春节”节假期间安全生产检查。元旦节前，我们组织工作人员，分为两组，深入县城富森百货、福洪超市、沃尔玛超市、好又多商场等人口密集的企业，对消防器材、安全设施、食品安全进行了全方位的排查。元月 6 日，我局又与市场服务中心联合行动，出动 0 余人，对县城城西、城东两个综合市场、富森百货、福洪超市、民爆公司仓库及城西、城东生猪定点屠宰场进行安全工作检查，共发现消防安全隐患 起，销售白板肉 起、销售注水肉 起，对发现的问题，我们当场要求其迅速整改，有效地消除了存在的安全隐患。

总的来说，今年第一季度，由于领导重视，思想明确，分工合理，我县商贸领域没有发生安全事故。在今后的工作中，我局将继续坚持不懈地抓好商务系统的安全。