

# 2023年家具装饰工作总结 装饰装修工作总结(汇总6篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 家具装饰工作总结 装饰装修工作总结篇一

1、 参加新材展厅投标：看现场、参观展厅、了解产品，在短时间内完成了整个方案的设计、投标，虽然说时间有些仓促，但整个设计是我这两年来最大胆发挥的一次设计。虽然没有中标但是我在这次投标过程中看到了其他公司的设计，比较了自己跟别人设计的优缺点，同时也深刻记住了在这个科技发达的时代任何的交流都要携带电子版设计。

2、 套口经济适用房：两套经济适用房的设计体现了设计的根本初衷—经济适用。这两套房户型和面积都有局限，能在有限的格局内尽合理的考虑房主的各种需求，尽可能合理的布置储物空间是此类房设计的重点。

4、 富顺苑：从设计到施工是全程都自己参与管理，虽说有些地方按照房主的要求整改的不太合理，但装修完整体效果还是比较满意的。空间都能合理的布局，风格简洁大方，各个工种施工也很不错。唯一不足的是后期选择的踢脚线是接近黑色的深色，房门瓷砖都是浅色，风格也属于现代风格，由于房主自己选择的踢脚线成了败笔。从中也总结经验没有效果图的装修整个风格要跟房主讲明，甚至在后期软装搭配也要给予合理化建议。

5、 馥郁山庄：由于后期业主的改动比较多，导致后来施工

比较反复，材料也进了好几次，增加了工作量。因此前期跟房主的沟通很重要，有没有必要完善到前期设计的详图，具体到每个柜子内部的划分还要提前沟通好。当然如果业主同意最好还是定做衣柜、橱柜之类的这样既避免了业主的反复，也减少了施工中不必要的纠纷。

6、工商学院：这次投标也是一次比较完整规范化的投标，从这次投标中也了解到其他公司的特点，从比较中看到了我们单位的竞争优势和不足之处。虽然施工我没有参与，但是从投标中也慢慢学到了招标的程序，对投标有更充分的认识，关于投标的报价也有个初步的了解和见识，相信此次投标会对以后的投标有很大的帮助。

7、仁里街：这是个旧家翻新的装修工程，也是之前在公司没有接触的类型。从这个工程中总结了旧家装修过程会出现很多意想不到的问题，很多原本没在计划之内的工作最后也得考虑怎么处理。因此在以后的装修中要多多总结经验，在装修之初报价时应该更全面的考虑可能遇到的问题，并提前制定应对计划和处理方案，报价也应灵活留足够的调整空间而不至于被动。

此外今年还有很多零散的投标及小工程，或多或少的都能学到不少。今年的工作量相对去年增加不少，工作内容也全面了很多，相信今后也能相对比较独立的处理工作中遇到的各种问题。

## 二、公司前景瞻望

就我个人意见而言，我看到了公司这两年安装方面的突出贡献，安装给公司带来的效益也是装修部分远所不及的。在竞争如此激烈的市场经济条件下要想做大做强那你必须得做精，装修安装都是一样的道理。装修方面就我个人的观察给公司创造的效益是微乎其微的，甚至还不能满足公司的基本开销，尤其是家装我都亲手接触更深有体会。如果公司是我的，那

么我觉得要么改革制度，要么放弃装修主攻安装，毕竟安装市场的前景要比装修好很多，公司的发展是离不开效益的增长的。但是从长远意义来讲安装是个比较程序化的工作，一层如此一栋楼如此可能整个类型的安装也如此(不懂安装只是个人表面现象的理解)。如果一件事效益好并且不是那么复杂的话可能短短几年市场就迅速膨胀就会做死了，并且在技术日新月异的今天谁也不知道现在的技术、材料会被什么所取代。装修正如我当初选择这个职业我觉得装修是一种艺术，不单单是满足基本的功能，纵观古今艺术总是源远流长，虽然也有低迷期但是总是不断向前的，所以我觉得装修市场应逐步适应市场经济不断完善才能向前发展。

### 3、 个人建议

1、 工作方面：这两年我都是不断总结不断摸索往前走，中间有错误也有进步也离不开大家的帮助。前一段跟王师傅闲聊中突然觉察为什么我干一个家装要拖这么久而刘工就那么短呢?事后我仔细想了好几天，一是个人的悟性差需要更努力地不断学习，二是有现成的好师傅为什么不跟着好好学呢?很多事都是我自己拿不定主意不知道怎么处理，要么回来请教领导要么回来问刘工，虽然是吃一堑长一智但终究没有学的那么快。所以我希望在以后的工作中能有更多的机会跟刘工接触学习，我相信亲身经历一遍她装修的工程所学要比我自己摸索快的多。一个工程时间越短就越干净利落，相对的一年完成的工作也会更多，所以在学会怎么做的基础上如何提高工作效率是我今后学习的重点。

2、 休息时间：能者多劳是一种境界，能者过劳只会过劳死，就我个人而言如果连续工作没有休班就觉得什么事也提不起精神，脑子里整天都是工作的时候反而没时间工作总结更容易忘记那些重要的工作。所以我觉得如果不是那些非得加班不可的工作完全可以休完班或者放完假在处理，与其不情愿的加班不如休息之后愉快的投入工作效率高。同样公司也可以省一部分加班费，个人也有时间陪家人、聚朋友生活也更

丰富了，我觉得这是比较合理的工作制度，毕竟人不是机器，所有的学习也不是只有在工作中完成的。

3、开拓学习：如果有机会还是希望公司能组织学习、考察，今年我去上海虽然时间短暂但是觉得所学所看还是比较有用的。没有学习也就没有进步，借鉴其他公司的经验、学习别人的成果、了解市场新材料的应用，见的越多脑子里的东西越多，用的时候才能信手拈来。学习考察的过程增加了大家的接触也能增进员工的团结和凝聚力，不管是工作还是生活有人的地方就有感情，公司就是个大家庭用心的爱一个团队才能真心的付出，公司也才能稳步向前。

公司说大了就是一个国一个社会，说小了就是一个家，领导爱护员工，员工恭顺领导。从古至今有哪个朝代不昌盛，哪个和谐的家庭不兴旺呢？所以我们双益公司会在领导的带领下越走越辉煌！

## 家具装饰工作总结 装饰装修工作总结篇二

辞旧迎新的一年即将过去，新的一年即将到来，现将20xx年的工作虽存在的不足做以总结，并对20xx年的公司工作进行计划安排。

- (一)执行力不到位，使得一年的整体工作计划发展缓慢。
- (二)缺少一名协调指挥、实施安排、检查督促工作的经理总监。
- (三)人员结构整体年轻化、不稳定、流动性大。
- (四)没有按工作流程执行，部门之间配合不够默契，团队凝聚力氛围不浓，员工的信心丧失和士气低落，对公司的发展前景不乐观。
- (五)由于种种原因导致工程上拖延工期严重、工程服务质量未达到标准客户满意度降低，客户投诉时有发生。

过去所有的成败都将成为历史。我们翻开的是崭新的一页，为了在未来的一年里能获得更好的成绩，我们要做好充分的准备满怀信心迎接20xx年，为了共同拥有更好的明天而努力，为创造800万的业绩而冲刺。经营目标：800万力争突破1000万大关！

服务宗旨：优质服务打造轻舟品牌，过硬的工程质量赢得客户口碑。八字方针：团结共赢求真务实口号□20xx年北京轻舟工程质量服务年！

自然进店及返单占20% 160万电话营销20% 160万

市场部60% 480万月分解量：（进店量）1月份0

2月份30万(40) 3月份40万(50) 4月份60万(75) 5月份150万(200) 6月份100万(130) 7月份80万(100) 8月份80万(100) 9月份80万(100) 10月份140万(180) 11月份30万(40) 12月份10万(20)

## （二）打造精干的设计团队发挥中流砥柱作用

设计部门针对明年的工作提出了六个需要：需要提高办事质量和效率；需要重视各部门工作中存在的实际问题；需要重视协调工作；需要重视信息的重要性；需要重视督办工作；需要提高内部员工素质基础，加强团队建设。

设计咳嗽笨崩梗筭+b+c+ a部分：

分两个部（设计一部、设计二部）

每一部有两个设计工作室4人—6人。主力设计2人、优秀助理2—4人。

计算□a+b+c=145万月产值

公司将20xx年工作重点向工程质量要口碑,向客户满意度要品牌为主导思想,一切以工程质量和客户满意度为主,精心打造客户100%满意的精品工程。对工程施工过程中出现的问题及时解决,杜绝拖延工期,客户投诉电话要有记录落实及回访,最终客户满意程度。为确保工程的质量和形象,要增加优秀的施工队,对工程施工人员实行末位淘汰制。

(四)不断跟踪网络营销理念,维护和提升公司品牌形象。

在人员少工作量大的情况下继续做好搜集网络市场信息,针对不同客户群制订推广计划和目标,与各大行业媒体和协会保持良好的沟通和合作关系,利用各种媒体推广公司的产品。配合市场部和设计部进行全年各阶段性的主题选题、设计、推广效果。同时通过网络沟通邀约客户来公司详谈。

(五)严格公司制度,加强全方位培训,营造和谐的团队氛围。

招聘工作。我们明年要不失时机地对设计师、家装业务员、电话营销等岗位进行不间断的招聘,采取选优淘劣的办法,春季市场上有大量流动人才,是公司招聘人才的黄金时间。我们要积极参加各院校的人才招聘会,同时通过网络对所需要的人才进行招聘。

日常工作管理。加强办公设置的管理,对固定资产低值易耗品做到统一采购、保管、发放、登记,各部门需使用办公用品的可按审批程序领取。完善规范企业规章制度。及时准确地掌握各方面的工作动态,及时向领导反馈各方面的信息,负责督促、协调各部门认真贯彻执行公司的规章制度和上级命令。还要不断加强劳动纪律的监督管理。还要做好人事变动、出勤统计管理工作。

薪酬管理。公司部门薪酬制度进行修订,除此外还对在公司工作连续工作的职工增加工龄工资、社会保险等项目,对业绩突出者或有特殊贡献的员工,实行物质奖励和精神奖励相

结合的原则，给员工创造适合个人发展的空间。

员工培训。在激烈的市场竞争中，企业除了要有适应市场的发展战略外，更重要的要能发掘员工潜能，凝聚员工人心，激励员工上进。培训地点从室内扩展到室外，培训课堂走进部门、班组，培训形式由被动变为互动，开展了脑力与体力、智慧与耐力、部门与部门相结合活动，增强企业的凝聚力，通过培训把员工打造成一支综合水平较高的队伍。

最后，在春节即将来临之际，轻舟装饰公司总经理\*\*衷心感谢全体职工在过去一年里艰辛的付出。同时，借此机会向各位拜个早年，祝大家在新的年里，工作顺利、身体健康、全家欢乐！

## 家具装饰工作总结 装饰装修工作总结篇三

家具装饰设计需要注意什么？下面是家具装饰的两项原则，一起了解看看吧！

家具装饰在家具设计中的作用是不容置疑的，但是，装饰不可滥用，在现代家具中尤其如此。

家具艺术是一门综合性艺术。艺术设计的整体化原则同样适用于家具设计。家具发展史告诉人们：一种家具艺术风格有其特殊的`表现特征，其中就包括装饰特征在内。换句话说。一种家具风格可能是由其装饰特征决定的，一种装饰特征也可能成就一种家具风格。

当家具整体设计风格一旦确定后.装饰设计应围绕着整体设计思想展开。否则，就会显得不伦不类。如现代家具的装饰.主要是通过色彩和肌理的组织对家具表面进行美化装饰，如大是采用堆刻等传统装饰手段二显然与现代设计风格不符。同样，对其有传统风格的家具设计而言，主要是应用特殊装饰

工艺如前面所提到的艺术装饰手法，有节制地对家具的某些部位进行装饰，并应选择相应的装饰题材，体现出某种风格和特色。

对于家具产品而言，功能是第一位的，所有装饰手段应服从于功能。如沙发表面织物与皮革的折皱装饰一方面是强调这些表面材料的肌理，同时也是为了增加沙发表面的透气性。贴面装饰一方面是改变家具的表面效果，另一方面是增强家具表面的质感品质。涂饰作为装饰手段可能改变家具的色泽和表面肌理，但更重要的是保护基材。拉手虽然要美观，但能作为拉手使用却是第一位的。办公桌桌面与人体接触的部位采用皮革面装饰，主要是为了增强桌面与人接触的“手感”。座面上镶嵌石材，是为了使人坐在椅子上更觉凉爽。

## 家具装饰工作总结 装饰装修工作总结篇四

20xx年07月—20xx年12月20多日期间完成了

(1)招商诺丁山7栋楼室内公共部位及单元门室外干挂大理石工程；

(2)招商诺丁山样板房公园的室内外装修工程完成一部分。

3、从\*\*回来后又参与了\*\*家天下、大\*\*邦二个家装室内装修工程和南湖大米专卖店室内装修工程。

二、 全年工作存在的不足：

作为工程部的一名员工，我的工作内容是负责施工现场的沟通、管理和协调，执行和传达公司的决策与指导思想，反馈施工队伍的思想动态和意见，因此在公司与施工队伍之间也起到了纽带的作用。



3. 考虑事情不周全缺乏大局观，有些事情不能很好的解决；

三、20xx年工作计划：新的一年中，我将主要从以下几点做出努力、做好工作。

3、 加强装修业务知识学习，继续提高管理水平，积极学习他人的先进之处，做到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野，要不断地创新求进，以提高工作效率。

4、 在领导分配的每一项工作应积极认真完成，要求自己把每一项工作做好做精。在今后工作中，我将努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学的专业知识和工作经验同公司的具体工作环境相互融合，业余时间不断充实和提高自己，为公司的发展尽绵薄之力。以上为本人近一年来粗略的工作小酷，请领导审阅，如有不到之处，请领导指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

## **家具装饰工作总结 装饰装修工作总结篇五**

山屿湖的精装修设计总体符合大众审美观，但介入时间较晚，户内隔墙及水电预留位置改动较大，应尽可能的提前介入。

施工图设计方面由设计单位出了样板间的设计图，精装修单位根据样板间设计图进行深化设计，甲方审核，实施过程中施工单位的设计能力较差，且时间紧迫，甲方审图过程中容易出现遗漏的问题，造成了施工过程中没有图纸依据，或者图纸表达不清，施工随意性较大，比较突出的是引申出的户型有很多设计不明确的地方或不合理的地方（入户花园中木平台在样板间中可以摆放四张凳子，但在一楼因为水井占用位置大摆放不下；三居顶层次顶层餐厅位置摆放六张凳子位置不够；应该配置家具的阳台没有配置家具；家具摆放后遮挡了插座或者开关；抽油烟机预留洞位置与实际不符；淋浴

间玻璃门与热水器或马桶冲突、热水器安装空间太小；橱柜洗菜盆位置与排水管预留位置不符，采用了在橱柜下部增加排水横管解决，影响排水能力；顶层次顶层厨房未预留插座；卫生间的三盏灯采用一个开关控制；电视墙上用射灯距离电视太近；电陶炉插座与插头不匹配；小高层2、3户型客厅无顶灯；淋浴房与阳台采用木地板对排水、清理不利，阳台、露台使用防臭地漏影响排水效果）。

应加强与销售部门的沟通，出现过户型格局已经改变，而销售却不知情，销售时的承诺设计部门不知情的现象。

与土建单位的交接方式从当时的情况看是正确的选择，土建单位砌砖完成后装修公司进行抹灰，一是避免了墙面平整度方面的纠纷，二是装修单位可以尽早进场做施工准备，但土建单位撤场过早，后期很多遗留问题不能及时得到解决。

精装修前期成品保护工作不理想，对户门、铝合金门窗、阳台涂料、电梯造成破坏较多，应加强装修单位的成品保护意识，开工前必须落实各项保护措施，对发生破坏现象的给予一定的处罚（户门及门锁损坏最为严重，可以在室内土建工程完工后再安装）；装修及后期安装阶段施工单位较多，交叉施工多，互相之间的破坏均有发生，各分包单位进场时与总包单位签订了成品保护协议，但只是针对总包单位的成品保护，后期施工期间影响因素较多，没有得到有效执行，比如橱柜因生产滞后不能按照规定时间进场，家具、家电因生产、供货等原因不能按要求的一栋楼或一个单元整体完工，无法进行整体交接，造成了成品保护责任不明确、容易出现纠纷的情况。

总体进度符合要求，做到了按合同要求时间交房，影响进度的主要因素是材料准备、劳动力安排、现场条件。开工前必

须做出详细可行的进度计划、劳动力安排，对后续工序会造成影响的节点工期必须明确，比如厨房的墙地砖铺装会对橱柜现场测量尺寸造成影响，比如家具家电的进场时间、完工时间。大面积批量装修施工时间相对较短而且工序多，对施工单位进场速度、反应能力要求高。

本次交房时间为隔一个月交一批，间隔时间短，施工、维修、交房同时进行的状态持续时间太长，各单位人员精力较分散，如果能分两批交房，间隔时间两个月会更好。

有河道作为天然屏障，对入场区的所有人员采用出入通行证管理，出场物品需开具物品出门条，施工人员不允许在园区内居住，施工期间发生偷盗现象较少。精装修施工期间园林同时施工，存在场地方面的协调问题。

山屿湖精装修阶段通过反复的检查与维修整改，总体质量基本合格，因为装修是面对业主的最后一道工序，且对日后的使用方面影响较大，质量管理尤为重要，主要是使用功能和观感质量两个方面，前期重点监督墙地砖铺贴的平整度、墙面的平整度、阴阳角的方正、后期重点监督的是细部处理，施工总承包单位管理人员在质量检查方面做的不够，在组织内部验收时仍出现较多施工质量问题，总包单位及分包单位应设置专职的质检人员进行自检，在后期交房中业主提出的问题主要是使用功能方面的问题或细节处理问题，如果质检人员做的更细一点，维修整改能跟得上的话有绝大多数是可以避免的。

监理方面选择了前期土建阶段的监理公司，对施工现场比较了解，对土建方面的遗留问题能够积极解决，与土建阶段不同的是精装修针对的是每一间房，每一个细节的处理，日常检查工作量大，项目实施过程中监理公司存在检查不够细致、标准不统一、不能跟踪问题的整改情况等问题，在验收制度

及验收程序方面也不够严谨，监理公司应该在日常检查中有明确的问题记录并跟踪问题的处理，在交接验收之前应会同施工单位对所有房间进行系统、全面的检查。

应对保洁工作进行明确的要求，包括保洁的遍数，保洁的时间，每一遍保洁要求达到的效果及对保洁人员的要求。

精装阶段安全施工隐患较土建阶段少，管理重点是施工用电安全和防火安全，施工过程中通过安全专项检查能够及时消除安全隐患。

文明施工方面管理较差，一是施工单位重视不够，存在材料乱堆乱放、施工垃圾不能及时清理的情况。二是甲方管理力度不够，没有制定相应的管理制度及奖惩措施。

样板间施工是为了向客户展示，也是为后期大面积开工做准备，能反映出材料、施工工序、工艺等问题，主要管理人员必须认真参与，样板间应尽早施工，为后期材料供应、厂家选择留有足够时间。

缺乏完善的工程管理制度，管理的随意性大，施工单位对甲方指令的执行力度不理想。在进场单位较多且各单位施工能力参差不齐的情况下，甲方的工程管理制度非常重要，应该在施工单位进场前下发明确的现场管理规定文件，比如工程部人员的岗位、分工，工程例会制度，甲方工作流程、文件管理制度、现场管理制度等，明确奖惩措施，做到管理方面有据可依，各项工作有明确的对接人和责任人。另外工程部人员对施工合同应该认真学习和领会。

乙供材料应该在样板间施工时对所用材料进行封样，明确品牌、规格，正式施工时对进场材料进行检验对比，保证材料

质量。避免出现材料已经进场却没有得到甲方确认的情况，比如防水材料、内墙涂料等。甲供材料缺乏验收制度及收发制度。

山屿湖项目的精装修施工已经结束，得益于公司领导层的大力支持和重视，得益于工程管理人员、施工人员的积极参与、协同配合，取得了不错的效果，同时也暴露了工程管理方面的诸多问题，本次精装修的施工，对所有的参与者来说是一次考验，也是一次学习提高积累经验的机会，有了这些经验教训的总结，相信在今后的工作中我们会做的更好。

## 家具装饰工作总结 装饰装修工作总结篇六

进入域丰装饰佛山公司已有近半个月的时间，回首往事，有过紧张，几多的.欢乐。我和我的团队拼搏过，努力过，在域丰装饰公司我经历了从以前的完整产业链运营到创业型运营公司，感谢公司对我的信任。现将工作中出现的情况及下个月的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

### 1、 个人工作方面：

(1) 在20xx年5月15我接受公司聘用，在个人工作方面由

于事务性工作和与部门之间协调性不够密切，对公司现有工作流程不熟悉，日常拓展工作有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解及分析，人员配置及工作安排也出现纰漏导致业绩不明显。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

(3) 市场部5月份客户量：

咨询客户量 21单

量房客户量 9单

死单客户量 5单

意向客户量 6单

## 2、 设计部内部管理上的疏漏

(1) 设计部人员专业培训和课外知识不到位。

师你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 设计师信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的设计业务量没有大的发展，体现我们业务能力的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过近1个月沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的域丰人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合，图纸的理念和方案又打动不了客户，报价高原因，工艺解说；等等。

## 3、 客服前台

## (1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期回访引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

## (2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

## 4、我自身的缺陷

### (1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

### (2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

我想在6月份：战略888套餐和个性化半包，针对不同小区业

主理性化定位，双管齐下：并且在6月份实施，重点楼盘：  
（星星凯旋，盛南新都，依岸康提，滨江一号，岭南尚苑，  
越秀岭南，雍景湾，金海，泷景花园，日丽广场）

具体工作业务部计划如下