

最新商场营运的工作计划和目标 商场工作计划(实用6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

商场营运的工作计划和目标 商场工作计划篇一

***年全部建二人紧紧围绕“差别化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增加15%，所实现的纯利同比增加381%。确立了武商建二在青山地区市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增加26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增加36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破惯例，通过整合资源，把握热门，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持地区领先优势。

二、服务系统不断完善，现场管理成效斐然。

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常显著。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在

矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热门性的销售差别仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

一、抓春节市场，力保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，力保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、精确把握市场定位，实施差别化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实施整体错位，打造地区时尚百货。特别是在地区市场内实现主流品牌独家经营的格式。

三、组建货品部，实施进销分别，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度供给有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而到达地区百货经典的经营格式。

四、以四楼的改革与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的重要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增加点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提升百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。六、狠抓渠道优化，减小因供给商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供给商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供给商，在营销、价钱、货源、退换货等方面争

取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，增强感情式营销。通过宣传、摆设、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，到达吸引客源，促进销售的目标。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成**、规范的良好工作气氛。

商场营运的工作计划和目标 商场工作计划篇二

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xxxx城这样一个大型的国际化企业里工作，职责重大，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。

一是抓队伍建设。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xx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。透过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到此刻的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，到达上岗的要求。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。

二是抓制度建设。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xxx□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。如值班队员务必提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都务必列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同状况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改善工作。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：工作用心主动的多，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。

一是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。

内部发生的一些典型的、有必须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”，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。应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、状况复杂，天气不利的状况下，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。

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善；三是工作上还存在着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，加以克服和改善，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

商场营运的工作计划和目标 商场工作计划篇三

各位领导大家好，我是×××营运部客服主管××，于××年××月加盟到×××有限公司×××项目，在今年××月承蒙领导的关爱升职为营运部客服主管，今天我的述职报告主要对2012年客服工作的总结以及对2013年客服工作的展望。

关于客服工作总结如下，首先我先说下团队建设及内部管理。经统计，部门前后共有××名员工入职，经过考核淘汰、自动辞职和岗位调动，目前部门在职员工共为××名。

正所谓没有规矩不成方圆，随着人员的变更、调整，管理制度必然需要同步跟进，于是部门从没有固定日期的例会改为每周周一为固定的部门会议时间，并在会上总结上周工作及下周工作的部署，同时每次都会重申部门管理制度、工作要求，目的就是为了提高团队工作意识，给自己的岗位定位，并树立客服部全体员工的工作形象。

为了让员工不懈怠工作，客服部增加了月度员工工作考评机制，实行考核成绩与收入挂钩的方式，在优化员工工作态度的同时，也形成了内部的“危机意识”，让员工感受到“做和不做不一样，做好和做不好不一样”，从而从根本上改变员工的工作态度与积极性，进而达到上级领导的要求。

二、增强业务学习与日常工作管理

漏，特此对员工日常开单规范进行了要求，并再次强调台账资料的归档重要性和严肃性，也规范了同步电子档的制作与录入要求，并对相关的台账格式做了一定的调整。

因为客服部是整个商场对外接待的窗口，是代表了项目管理

的整体形象，所以从员工最基本的着装形象、服务礼仪到沟通能力和业务技能都做了相关的培训，并且对前台的工作环境状态也做了一定的要求包括：办公用品的摆放、前台区域的卫生、办公设备的使用等等。

通过定期的部门工作会议，有效改进了日常工作中出现的各类偏差，提高了部门日常工作的综合能力。截止到目前，客服部共组织召开部门例会××次。

三、与其他部门的配合因为客服是第一时间面对客户的，凡是我们的解决不了的问题我们不能指使客户将问题直接推脱给相关的职能部门而是需要我们客服人员与相关的职能部门联系，安抚客户的情绪的同时由我们客服部门发挥中间沟通、跟进的作用。同时我们更加注重客户的需求，并将对于我们有用的信息反馈给各个相关的职能部门。

工作展望如下：

综上所述，2012年个人及部门在领导与其他相关的职能部门的配合下，虽然取得些许成绩但是还没有达到预期的要求，还有许多工作需要落实推进，下面我阐述下目前需推进的工作。

一、团队绩效的提高

鉴于客服工作的繁杂性较强，因而员工的业务技能要求也要更加的完善。所以必须从员工的日常培训上下功夫。通过与定期的例会与员工讲解、分析各类案例，只有员工的业务技能提高了，才会提升整个团队的工作绩效。营造出“在工作中锻炼，在锻炼中成长”的氛围，作为领导要及时纠正偏差，修正不足，灌输“团队精神”采取“奖优帮劣”的方法，来提升整个团队的战斗力。

二、提高自己的创造性，做好领导的参谋者

一个有经验的管理人员在思想和观念上不断地创新，不断的吸收先进方法和理念。具体到实际工作当中，部门将根据既往工作经历，从工作的角度为公司积极建言，在做好执行者的前提下，更从公司的高度做好领导的参谋者，为公司长远发展添砖加瓦。

×××营运部 客服部主管：×× 2012年××月××日

商场营运的工作计划和目标 商场工作计划篇四

20xx年全部建二人紧紧围绕“差别化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增加15%，所实现的纯利同比增加381%。确立了武商建二在青山地区市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增加26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增加36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破惯例，通过整合资源，把握热门，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持地区领先优势。

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常显著。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热门性的销售差别仍未缩小，反而

有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

一、抓春节市场，力保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，力保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、精确把握市场定位，实施差别化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实施整体错位，打造地区时尚百货。特别是在地区市场内实现主流品牌独家经营的格式。

三、组建货品部，实施进销分别，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度供给有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而到达地区百货经典的经营格式。

四、以四楼的改革与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的重要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增加点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提升百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。六、狠抓渠道优化，减小因供给商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供给商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供给商，在营销、价钱、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，增强感情式营销。通过宣传、摆设、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，到达吸引客源，促进销售的目标。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成规范的良好工作气氛。

商场营运的工作计划和目标 商场工作计划篇五

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

商场营运的工作计划和目标 商场工作计划篇六

按照“统一领导、部门联动；源头治理、属地管理；严管重罚、标本兼治”的综合治理原则，加强对渣土运输车、水泥搅拌车、各类运料车的严格管理，从严重罚无证无牌、超速行驶、闯信号行驶、越线或逆向行驶等交通违法行为。

驾驶人、车主、企业负责人等从业人员交通安全意识显著增强；交通安全与营运制度进一步完善并得以落实；权责明确、行为规范、监督有效的长效监管机制基本形成；“三车”交通违法行为和交通事故明显减少。

县政府成立由分管县长任组长，县政府办、县安监局、公安局、县委宣传部、建设局、市容执法局、交通局、重点工程局、农机局、教育局负责同志为成员的x县“三车”交通安全专项整治工作领导小组，统一协调指挥全县专项整治活动。领导小组下设办公室，办公室设在县公安局交管大队，从安监局、公安局、交通局、市容局、建设局抽调专人集中办公。

（一）摸清“三车”现状，建立信息报送制度。专项整治办公室负责全面摸清全县范围内各类工程项目的施工单位、工程规模、土方用量、用料量、施工单位安全负责人、工程地址、混凝土生产企业及运输单位、渣土运输单位、运输车辆等基本情况，建立“三车”信息档案。县安监、公安、交通、建设、市容部门之间要做好信息流转工作，确定信息联络员，及时将每天“三车”违法信息和每周“三车”交通事故信息上报县“三车”专项整治工作领导小组办公室。

（二）强化属地管理，完善乡镇、园区监管职责。各乡镇人民政府、园区管委会是“三车”交通安全与营运的属地监管责任主体，应当按照规定严格履行监管职责。

1、将“三车”交通安全与营运管理纳入安全生产管理目标考核；明确专门工作机构，建立辖区范围内“三车”及相关企业的信息档案，与相关企业签订“三车”交通安全与营运管理责任状，组织“三车”驾驶人及企业负责人开展形式多样的交通安全法规教育培训。

2、各乡镇、园区应当向辖区内的“三车”相关企业派驻安全督导员，对企业落实“三车”交通安全制度情况予以监督和指导，并定期将监管督导情况形成书面记录，经分管负责人签字后上报，集中治理期间应当每天上报。

3、组织安监、公安交警、城管、交通运管、建设等部门实行联合执法，实现全天候的路面巡查，巡查结果经乡镇政府负责人签字后定期上报，集中治理期间应当每天上报。

（三）建立部门协作机制，全面落实工作责任。县政府有关部门应当按照法律、法规的要求，创新工作机制，落实具体责任，切实履行对“三车”及相关企业交通安全与营运的监管职责。

1、县建设局应当与混凝土生产运输企业签订交通安全营运责

任状，督促企业按照规定存储安全生产风险抵押金。在审核发放施工许可证时，应当对是否有安全施工、安全运输措施以及建筑垃圾处置手续进行审查；在审核发放预拌商品混凝土专业资质证书时，应当对是否有安全运输措施进行审查；对没有建立安全运输措施的，不得颁发有关证书。

2、县市容局应当与有关企业签订交通安全营运责任状，督促企业按照规定存储安全生产风险抵押金。在核准建筑工地处置建筑垃圾许可、审核发放建筑垃圾运输经营许可证时，应当对垃圾运输单位是否符合资质要求、运输车辆是否按要求登记发证予以审查。

3、县交通局应当与建筑沙石材料运输企业签订安全生产责任状，督促企业按照规定存储安全风险抵押金。在发放企业道路运输经营许可证和车辆道路运输证前，应当对建筑沙石材料运输车辆是否符合技术标准、沙石材料的装载是否实现规范化管理、是否建立和落实安全运输措施进行审查，从源头上治理超限、超载运输。

4、县劳保局要加强对“三车”相关企业劳动用工的监督检查，督促企业与驾驶人依法签订劳动合同，合理确定劳动报酬标准。

5、县公安局交警大队对需要进入城区行驶的“三车”审核发放道路通行证，与交通运管部门核发车辆道路运输证、城管部门核发建筑垃圾单车运输证实行联审联批；对于无营运资质的企业的车辆、未与有关部门签定安全生产责任状并落实交通安全制度的企业的车辆、未安装gps终端设备的车辆、未按规定放大喷涂车辆号牌和企业名称的车辆，不得核发道路通行证；对于无道路通行证进入城区行驶的“三车”依法予以扣留，属于车辆所有人或管理人责任的，对车辆所有人或管理人予以处罚。

（四）强化源头管理，落实企业监管责任。建筑施工企业、

混凝土生产运输企业、建筑垃圾运输企业、建筑沙石材料运输企业要严格履行“三车”交通安全与营运的安全生产责任。

1、“三车”营运全面推行公司化管理。在本县从事预拌混凝土、建筑垃圾、建筑沙石材料运输，必须实行公司化管理，企业应当对车辆与驾驶人实行统一管理（具体管理细则由相关主管部门另行制定）。

2、企业法定代表人为本企业安全管理的第一责任人，应当组织制定安全生产规章制度和操作规程，建立、健全安全生产责任制，保证安全生产投入。

3、企业必须按照规定设立安全生产管理机构或者配备安全生产管理人员，定期对从业人员进行交通运输安全教育和培训。对聘用的“三车”驾驶人，要组织开展上岗前培训。

4、“三车”必须按照规定安装gps终端设备，企业设立gps监控平台，并将信息数据实时传送至县交警大队。

5、“三车”应当在规定位置放大喷涂车辆号牌和企业名称。

6、按规定缴纳存储安全生产安全风险抵押金（管理细则由相关主管部门另行制定）。

7、企业不得强迫、指使、纵容驾驶人违反道路交通安全法律、法规和机动车安全驾驶的要求驾驶运输车辆。企业应当严格执行国家规定的工时与休息制度，因生产特点需要实行综合工时制度的，应当报经人力资源和社会保障部门批准。企业应当合理确定驾驶人的运输定额和计件报酬标准，其中计件工资在驾驶人劳动报酬中的比例一般不得超过30%。

8、各类项目建设单位，在工程建筑施工、沙石材料采购招标文件中要明确运输安全管理责任，中标的建筑施工企业和沙石材料供应单位要严格按投标文件落实交通安全与营运责任，

相关运输业务必须发包给证照齐全的运输单位，并与建筑垃圾、建筑沙石材料、混凝土生产运输单位签订道路运输安全责任书，明确双方交通安全营运责任及责任追究措施。

9、县重点工程建设局、县水务局、县交通局等政府投资项目的建设单位，要加强对项目承建单位安全生产状况的监管，与承建单位签订运输安全生产责任状，配合相关部门做好管理工作；根据县“三车”整治办公室的建议，依法中止与有关企业的施工合同、供料合同。

（五）完善联动执法机制，落实安全生产责任追究

1、监管部门对“三车”违法行为在集中整治期间一律按上限处罚。县公安交警、城管、交通运管、建设、劳动和社会保障、安全生产监督等部门要严格执法，对“三车”驾驶人及相关企业的违法行为及时查处，并按照法律法规规定的上限予以处罚。

2、强化执法联动，严处违规车主及相关企业。在依法处罚“三车”驾驶人的同时，对车主及相关企业的违法行为要一并查处，县“三车”整治办公室每月对“三车”交通违法和责任事故汇总分析，将信息分别抄告城管、交通运管、建设、安监、劳动和社会保障部门，各部门应当按照规定对车主及相关企业的违法行为予以追究，并及时将查处情况予以反馈。

3、建立“三车”违法违规行为曝光制度。定期通过新闻媒体向社会公告“三车”违法行为信息（包括违法车辆的车牌号、驾驶人、车主、企业名称、企业法人等）和查处情况，接受群众和舆论监督，形成良好的舆论氛围。

4、建立严重违法“黑名单”制度。对于多次违法违规、情节严重、影响恶劣的驾驶人、车主、企业、除了从重处罚外，县“三车”整治办公室应当将其列入“黑名单”并予以公布。

5、严格安全生产责任追究。安全生产监督管理部门要督促指导各职能部门，加强对“三车”相关企业交通安全与营运的监管。对一次死亡1人以上的交通事故责任事故，实行安全生产责任追究。

专项整治行动分三个阶段进行：

（一）集中整治阶段（1月18日至2月18日）。召开再动员会议，层层签订交通安全责任状；组织开展集中整治行动，从严查处“三车”各类违规、违法行为，全面遏制“三车”交通事故的发生；进一步摸清“三车”现状，建立信息共享平台。

（二）源头治理阶段（2月19日至3月19日）。各职能部门在专项整治领导小组的统一领导下，落实职能部门监管职责和企业安全管理的主体责任。

（三）长效管理阶段（3月20日至4月18日）。巩固集中整治和源头治理阶段工作成果，完善职能部门监管细则，建立起长效管理机制，使“三车”交通安全治理步入常态管理。

（一）加强领导，落实责任。当前“三车”交通安全问题十分突出，县委和县政府高度重视，广大市民反应强烈，各乡镇人民政府和县政府各部门、各单位要进一步统一思想，加强领导，采取签订安全管理责任状、缴纳保证金、检查督导等监管手段，明确各相关部门、企业的安全管理责任，确保专项整治工作各项措施落到实处。

（二）密切合作，形成合力。各乡镇人民政府和县政府各部门、各单位要收集和分析相关信息，认真履行职责，主动加强配合；加强信息通报与沟通，发挥互补优势。对整治工作中出现的难点、重点问题，要立即报告领导小组办公室研究，及时协调解决，确保整治工作深入推进，取得明显成效。

（三）加强宣传，广泛动员。各乡镇人民政府和县政府各部门、各单位要根据整治活动开展情况，通过集中宣讲、图板、板报展示、散发宣传资料等方式，宣传道路交通安全法律法规和安全施工、安全行车常识。通过召开新闻通气会、开辟宣传专栏、安排记者跟踪报道、对典型交通事故及问题突出的企业公开曝光等形式，向社会广泛宣传“三车”违法违规行为的危害性，动员群众举报“三车”违法违规行为，形成全社会积极支持专项整治活动的良好氛围。