

# 运营部年底部门工作总结 运营部门工作总结(优秀5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 运营部年底部门工作总结篇一

本年应收租金853,066元，扣除李哲已交租金146,800元、宋金德已交租金3,100元、宗惠彬已交租金5,000元(以上租金是承租人一次性交5年□xx年、xx年不等，平均到每年应交数)，实际本年应收租金698,166元。本年实际收取租金688,166元，收取率99%。差额10,000元，其中尹锦玉5,000元(幼儿园搬迁)；于学春5,000元(该块土地及房屋已出让，新房主未能联系上)。本年新签合同六份，金额218,000元，占应收租金的31%。

本年的欠款清收有了较大突破，场领导抓住区委建党校的契机，通过与欠款大户辽宁东方混凝土有限公司协调，利用混凝土抵债，一举收回多年欠款一百多万元。另外，还收回五年以上欠款5,200元。

本年我部对驻场单位(承租农场房屋的单位)逐家进行了摸底清查，并对企业的登记机关、经营方式、经营规模、从业人数、生产岗位、企业性质、企业法人、安全负责人及安全隐患部位等进行了认真核查和登记。同时，还为上述单位及场属单位建立了各种安全制度，平均每月进行一次安全检查，对存在安全隐患的现象能提出整改措施。另外，对我场无力解决的安全问题能够及时向区安监局汇报。通过大家的共同

努力，我场本年度没有出现任何安全责任事故。

积极配合区有关部门治理违章搭建现象，本年配合区土地执法部门对一分场违章建筑户下达了限期整改通知书。

在领导的亲自过问下对长期无偿占用农场房屋及土地的两个钉子户进行了搬迁，并签订了相关协议，使这一长期历史遗留问题得到了解决。

本年度对外签订各种合同、协议16份。

以上是我部本年的主要工作，下面是我部下一步的工作安排：

至年底力争清回欠款50万元。清欠的重点是正大房地产公司、宏大机电公司、四分场闫国范等。

安全生产的重点单位是华阳液化气站和森达细木板厂，我们要在1月x日前，对场属和驻场单位进行一次全面的安全检查，确保节日期间我场不出现任何安全责任事故。以后每月至少进行一次安全检查。力争至年底，我场在安全生产方面向区委、区政府交一份满意的答卷。

继续加大对乱搭乱建现象的治理整顿，对我们能解决的及时解决，解决不了的及时向区有关部门汇报。对上年度发生在一分场的违建房，我们还要督促区有关部门进行解决，坚决杜绝国有土地被他人无偿占用。

对我场现有闲置的场地、厂房，努力通过各种渠道、方式对外招租，以盘活存量资产，增加经济效益。

以上是我部本年的工作总结和来年的工作安排，不足之处请领导指正。

## 运营部年底部门工作总结篇二

转眼间□xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的.路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢xx董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有率，本年度我们组织部门人员对xx等七个省内地级市和xx的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户xx家，有单项业务合作意愿的xx家，有全面业务合作意愿的xx家。

2、成立分支机构：

(1)分公司xx家

(2)分所xx家

分支机构签订合同xx个，合同总额xx万元，已到账xx万元，实际已收管理费xx万元。

三、运营部自项目：

运营部自营项目一个，合同总金额xx万元，已收xx万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

一、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

## 二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较

大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去□xx年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年里有新的气象，来迎接新的挑战！

## 运营部年底部门工作总结篇三

转眼间，年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有率，本年度我们组织部门人员对等七个省内地级市和的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户家，有单项业务合作意愿的家，有全面业务合作意愿的家。

2、成立分支机构：

(1)分公司家

(2)分所家

分支机构签订合同个，合同总额万元，已到账万元，实际已收管理费万元。

运营部自营项目一个，合同总金额万元，已收万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较

大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去，年的工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年里有新的气象，来迎接新的挑战！

## 运营部年底部门工作总结篇四

转眼间20xx年挥手向我们告别了，在这新年来临之际，回想部门一年来所走过的路，所经历的事，有失败，也有成功，有遗憾，也有欣慰，部门这一年中人员业务知识和能力有了很大提高，首先得感谢公司给我们提供了好的企业文化和工作条件，感谢徐董事长给我们不断地提供指导及支持，并带领我们前进，使我们与公司又共同努力度过了一个不平凡的春秋。一年来，运营部主要围绕以下几个方面开展工作：

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有率，本年度我们组织部门人员对x等七个省内地级市和贵阳的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户x家，有单项业务合作意愿的x家，有全面业务合作意愿的x家。

2、成立分支机构：

(1)分公司x家：x分公司；

(2)分所x家：xxx；

分支机构签订合同xx个，合同总额xx万元，已到账xx万元□x实际已收管理费xxx万元。

运营部自营项目一个，合同总金额xx万元，已收xxx万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

## 一、坚持规范化管理

- 1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。
- 2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。
- 3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，重服务，做好部门运营工作。

## 二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

- 1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。
- 2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。
- 3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

- 1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。
- 2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在20xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去□20xx年的. 工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年里有新的气象，来迎接新的挑战！

## 运营部年底部门工作总结篇五

### 二、有节兴节，无节造节，聚集人气

在市场激烈的竞争态势下，尤其是受到电商的不断冲击下，传统百货业将面临的是“一个顾客流失的时代”。尽管目前商场面临日常客流量不足，老顾客不断流失等诸多不利因素。但我们还是要发挥商业一条街优势，利用重大节日，抓住人气，减少客流量流失，以特色的营销活动、海边旅游的资源来创新营销活动。20\_年将围绕重大节日、假日黄金周、传统节日等开展各类营销活动，烘托节日氛围。另外，充分依托广场优势，通过场内折扣促销、场外推广展示，内外结合，营造气氛，刺激消费。

其次，将依托“双11”延展的“数字节”营销成功效应，积极探索，有节兴节，无节造节。可以尝试巧借日期的数字创造“节日”，形成特色营销活动环环相扣，从而吸引和锁定更多客户群体。通过耳熟能详的各种纪念日和创新“数字节”节，开展各类促销活动，以此进一步来聚集人气。

### 三、微信营销，会员互动，扩大影响

另外□“o2o”的经营模式已逐渐被网购一族所认同。而网上下

单、网下提货的销售模式，也将逐渐取代网上下单、网上提货的经营模式所取代。今后在时机成熟的时候，我们想尝试开发现有“微伙伴”的“微店”功能，建立网络销售渠道。通过“微店”传递商品信息，实现线上线下互补的经营模式来锁定一批忠实顾客，直面应对网络冲击。

#### 四、强化优势，体验服务，留住顾客

现代商品品质取胜的前提，服务是关键。随着生活水平的日益提升，消费者对商品品质、购物环境、服务水平要求也越来越高。尽管实体店商品在价格上无法与电商相比，但也有它的优势，对商品品质、购物环境、服务质量是看得见、摸得着。因为消费者对商品已不在是单纯停留在购买阶段，而是更多关注品牌文化、温馨体验、诚信服务上。为此，2010年，我们计划与化妆部联手开展购物满额享受专业化妆师提供的免费化妆活动；利用广场休闲吧，让消费者在消费的同时，提供购物的乐趣，享受舒服惬意，放松心情。在营销活动中不断提供增值服务，以此来留住更多的忠实顾客。