

最新银台主管工作计划 主管工作计划书(通用6篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

银台主管工作计划篇一

销售目标：

初步设想200x年在上一年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□200x年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉

得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、 扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销

售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队[] c) 工作态度
服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、 安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

银台主管工作计划篇二

上周工作情况总结：

本周的工作重点及方向：

本周体会心得：

对公司有何建议：

想要什么样培训：

备注：每周日2点前提交直属经理，直属经理每周日下午提交战区区域经理，区经周一下午5点提交总部行政处存档。 经理签字确认： ；给予的每周建议在系统日报上批示。

银台主管工作计划篇三

下面是计划网工作计划栏目小编精心为大家整理的2018主管工作计划书，欢迎阅读。

2018主管工作计划书【一】

20xx年销售的初步设想

销售目标：

初步设想200x年在上一年基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

销售策略：

- 1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“双达”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是在“双达”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此□200x年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。
- 2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。
- 3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种

风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、 收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。（这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等）销售部管理：

1、 人员安排

a) 一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

f) 所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

2、 绩效考核 销售部是一支团队，每一笔销售的完成都是销售部成员共同完成，因此不能单以业绩来考核成员，要综合各方面的表现加以评定；同样公司对销售部的考核也不能单一以业绩为尺度，因为我们还要负责销售前、销售中、销售后的方方面面事务。销售成员的绩效考核分以下几个方面：

a) 出勤率 销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养奸，助长这种陋习。

b) 业务熟练程度及完成业务情况 业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队[] c) 工作态度 服务领域中有一句话叫做“态度决定一切”，没有积极的工作态度，热情的服务意识，再有多大的能耐也不会对公司产生效益，相反会成为害群之马。

3、 培训 培训是员工成长的助推剂，也是公司财富增值的一

种方式。一是销售部不定期内部培训，二是请技术部人员为销售部做培训。培训内容包括销售技巧、礼仪、技术等方面。

4、安装专业报价软件，提高报价效率，储存报价结果，方便以后查找。以上只是对来年销售部的初步设想，不够完整，也不够成熟，最终方案还请各位老总们考虑、定夺。

2018主管工作计划书【二】

一. 加强员工素质，提高员工服务意识

人是万物之本，企业生存的命脉就是员工，只有企业真正关心员工，关心员工的需求，企业文化重视人文，员工才会更有激情地工作来为企业付出。当然我们企业更需要团队意识强的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有奉献精神团结精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

二. 不断完善管理制度

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

三. 加快管理岗位建设

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

四. 作内容及安排

1. 收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。
2. 每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工的工作激情。
3. 每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。
4. 每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。
5. 每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。
6. 各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。
7. 严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进

出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

9. 仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账, 凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签(款号, 尺码, 价格), 凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

10. 做好各类物料和产品的日常核查工作, 仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点, 并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映, 以便及时调整。

11. 库存物资清查盘点中发现问题和差错, 及时查明原因, 并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的, 必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理, 否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如受潮或损坏等), 及时的用书面的形式向有关部门汇报。

12. 合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放, 分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

13. 仓库通道出入口要保持畅通, 仓库内要及时清理, 保持整洁。所有单据必须有责任人签字, 并且字迹清楚。

14. 提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排, 并和其它部门做好衔接安排。

15. 了解员工的基本情况, 需求, 困难, 帮助其解决问题, 真正关心每位员工, 让他放心的工作。鼓励员工学习, 营造和谐, 团结, 共进步的环境, 使员工感觉工作是一种快乐。

五. 工作重点

1. 对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

2. 对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

银台主管工作计划篇四

新的一年，新动态，在20xx年的工作中我部将紧紧围绕利润这一核心目标，从菜式出品，服务质量，成本控制，营销创新等方面着力打造情满xx[]舒适家园这一品牌战略，开创酒店餐饮新的局面，具体工作如下：

一楼的出品主要以快为主，不断更换花色品种，适时推出一些各地的特色小吃，主要以稳住一楼为出发点，而在二、三楼的菜式出品方面我们将加大创新力度大，，首先将现有顾客很受欢迎的菜式保留，不断精益求精，并适时制订出规范菜式的标准菜单。同时通过举办美食节和各种节日的营销活动来推出新的菜式品种。计划在20xx年的三月份——四月份举办一个以口味有特色，价格实惠贴近大众消费为目的的美食节。6—9月份计划引进新的菜系以满足更多的客户求新的口味，10月底将着力以高档、营养、有特色来迎合商务宴请，单位互请及各类中、高档消费客户的口味。争取菜式这一产品的更大市场竞争力，不断完善菜式创新制度，对菜品开发研究，监督质量，跟踪反馈意见进行进一步细致化管理，开辟营养膳食，合理膳食，精致饮食的食在xx良好社会形象，从而争取更多的客源。

服务作为餐饮的第二大核心产品[]20xx年我们将紧紧围绕酒店

情满xx□舒适家园这一系列主题来开展阶段性的循环培训。通过培训考核再培训的方法不断巩固各类服务知识。计划制定出餐饮优质服务十条，即在服务程序的基础上将一些更细的体现个性化的服务内容，进行归纳形成通俗易懂的十条，各楼层根据本层不同实际情况进行要求。领班、主管跟踪落实，将整体服务进一步细化，完善，同时通过考核来检验实施效果。一楼的服务仍然以快、准、灵为服务方针，同时突出对老客户的热情。提高送餐服务的菜式及服务质量。二楼着重在餐厅氛围的营造上想办法，添置台心布，口布，从台面上使宴会厅的色彩更喜庆，可以考虑制做椅套，在大厅的龙凤台上对宴会的主题突出更鲜明一些，从餐厅布置等细节方面来继续打造宴会品牌。三楼的包厢服务突出个性，特别对于固定客户要加强同客人之间的情感沟通，突出情字，用真诚、热情、友情留住顾客，同时建立以三楼为点的餐饮部兼职营销小组，从各楼层抽调优秀员工及部份管理人员利用不开餐时间，走出去拜访客户，听取客人意见，拉近同顾客距离，开发新客源，利用在餐厅服务的时机认识顾客，制定出营销小组工作计划，考核工作成绩，通过小组带动部门全员销售，用服务来吸引并留住更多的客户。

成本控制是今年的工作重点，今年酒店规定厨房毛利为57%，历年来的毛利率都离这个数有一定差距。今年，我们将从原头开始，对原材料的进货进行严格把关，安排专人负责验收，签单，代替过去各厨房各自验收的情况，从而从原材料成本上加以控制，另外，在厨房原料使用上加强管理，杜绝浪费。

不断完善部门的能源管理制度及瓷器的管理制度，对低质易耗品控制领出和使用，建立起不同楼层的财产台帐，充分利用现有的各楼层仓库，将各类物品分类码放，避免以前乱堆放的情况，延长物品的使用寿命，在不损害客人利益，不降低服务水准，不影响餐厅环境的前提下，尽最大的努力实现部门更多的利润。

酒店厨房人员应如何管理，对此问题可谓是“仁者见仁，智者见智”。

者见智”根据我国厨师行业的传统管理方式来看，不外乎有三种大体的模式，一是人情管理，由厨师长根据自己的经验和判断来管理及协调关系；二是人情加制度管理模式，主要是在制度制订上多下功夫，通过完善的制度创新来实现管理的创新，以下是一些重点。

人，财，物的管理中，人是第一位，运用情感管理的方式激发员工的工作热情，充分调动员工的各种积极性，做到精益求精的风尚与精神。

制度可以给员工奋发向上，为企业出谋划策的积极进取的精神，同时也抵制员工的滥竽充数，坏作风和消极状态，便于管理。

在工作上针对个人特长，尽量做到人尽其才，培养造就一批既有技术又有责任感的厨师队伍。

负责酒店厨房的组织，指挥运转管理工作，通过设计，生产提共富有特色的产品来吸引客源进行成本控制，为酒店创造最佳的经济效益。

必须全面加强工作管理，要保证菜肴质量的稳定性，配菜，成菜，出菜，上菜的速度，合理的营养，色泽，造型，装盘搭配。坚决不能出现一菜两味的现象。

根据酒店经营的方向核定毛利率，给顾客一个双赢的概念，是酒店稳步发展的长远趋势。

通过原材料采购的质量数量，价格进行严格的验收，储藏和发放，实行立体化的管理，决不允许出现有损顾客利益的事情发生。

从个人安全，设备损坏预防，火灾预防及个人卫生，酒店厨房卫生，食品卫生做出严格统一管理，从而维护消费则以及

酒店的安全和利益。

酒店厨房和前厅服务部的协调很重要，服务员对菜品要有一定的认识，能随时让顾客了解新菜品，要树立一种整体观念，为酒店创一流的效益。

我们的员工既要有“真诚，勤奋，团结，创新”的精神，还要有“质量第一、安全第一。卫生第一、团结协作再第一”的思想。

注：关于管理制度的几个提议

1. 管理制度的指定要切实可行，便于操作，要有实际意义。
2. 工作人员的素质关一定要把牢，要录用符合业务要求和脊背职业素质的员工，否则一切管理无从谈起。
3. 管理观念上的更新，在管理观念上要提倡科学，实事求是。
4. 制度上的落实要不折不扣，不能随意化。
5. 要非常重视对员工的制度教育，让他们理解制度的精神和整体的行动指南。
6. 管理重在疏导而不在堵漏。
7. 厨师长的素质重于经验。经验是宝贵的。在处理各类事件中，往往凭着经验就能很快的解决问题，但是有时候就不灵验了，这就是素质的`问题。厨师长要善于接受科学的管理理念，结合自己酒店厨房的具体情况，以制度为准绳，让处于不同昨天下的员工都能在制度框架下正常工作。

银台主管工作计划篇五

2. 解答会员关于健身方面的咨询，健身器械的日常维护工作；
3. 私教课的销售及为会员提供专业、科学的健身计划，并按公司要求，完成私教课并有效保管私教会员资料。

2、健身房教练岗位职责

- 1、帮助会员熟悉并且正确的试用健身器材。
- 2、帮助会员了解和认清自身的身体状况。
- 3、以专业的知识在最短时间内帮助会员达到目标。
- 4、指导会员执行长期的健身计划，帮助会员保持良好的身材。
- 5、帮助会员远离“三高”食物，安排健康的日常饮食。

3、健身房巡场教练岗位职责

- 1直接对经理负责，执行经理指令，并向经理汇报工作。
- 2熟悉所有健身房器械的使用操作规程，监督使用人员的操作方法，发现问题及时纠正，避免设施的不必要损耗。
- 3能够使用规范语言和动作为客人讲解和示范，并跟进会员健身计划会员的情况，迅速反馈会员信息。
- 4日做好营业前一切本职岗位的准备工作，包括卫生工作。
- 5对初学本项目的会员，如要求指导，教练应给予规范服务，并对有私训意向的会员积极为其推荐私教服务。
- 6在会员练习时，要特别注意安全，并有规范的保护、抢救的

工作职责。

7营业前结束后要协助私人教练、救生员做好查核及营业汇总工作。

8营业前结束后要对本区域内卫生和保管物品进行整理与清理工作。

9定期对场馆的设备设施进行保养及维修，维持设备的良性运转确保正常使用，并协助清洁工维持健身房的整洁。

10定期进行训练及学习，保持良好的身体形象，提高业务水准。

11会员及宾客建立良好的关系，利用自己与客人服务关系的特殊性，及时将客人的意见建议反馈给上级领导，创造俱乐部良好的形象。

4、健身俱乐部健身教练岗位职责

1，健身教练直接对教练主管负责，执行教练主管指令，并向教练主管汇报工作。教练主管直接向经理负责，执行经理指令，并向经理汇报工作。

2，熟悉所有俱乐部器械的使用操作规程，监督使用人员的操作方法，发现问题及时纠正，避免设施的不必要损耗。 3，能够使用规范语言和动作为客人讲解和示范，并跟进来俱乐部体验的客人，了解情况，迅速向销售人员反馈信息。

4，每日做好营业前一切本职岗位的准备工作，包括卫生工作。

5，对初学的会员，如要求指导，教练应给予规范服务，并对有私训意向的会员积极为其推荐私教服务。

6，推广并销售与健身有关的俱乐部内现有的系列产品。

7, 在会员练习时, 要特别注意安全, 并有规范的保护、抢救的工作意识。

8, 营业前结束后要协助店长做好查核及营业汇总工作。

9, 营业前结束后要对本区域内卫生和保管物品进行整理与清理工作。

10, 定期对场馆的设备设施进行保养及维修, 维持设备的良性运转确保正常使用, 并协助维持健身房的整洁。

11, 定期进行训练及学习, 保持良好的身体形象, 提高业务水准。

12, 会员及宾客建立良好的关系, 利用自己与客人服务关系的特殊性, 及时将客人的意见建议反馈给上级领导, 创造俱乐部良好的形象。

5、健身俱乐部总教练岗位职责

1. 接受俱乐部总监督导, 向俱乐部总监负责;

2. 对健身教练的督导管理工作;

3. 合理安排人力资源, 完成本部门事务性管理工作;

4. 做好部门间与内部协调工作。

5. 配合俱乐部培训计划, 做好部门培训工作;

6. 安排健美操课程, 保证俱乐部的课程正常进行;

7. 鉴定有潜质教练, 协助俱乐部招聘健身教练;

8. 协助俱乐部总监共同对外宣传推广活动;

9. 创办新的集体健美项目；
10. 熟悉会员并保持良好客际关系；
11. 负责管理俱乐部所有器械的维护和检查工作；
12. 负责会员在训练中安全与急救工作。

银台主管工作计划篇六

回想自己上一个阶段的工作，因为没有提前做好工作计划，所以在工作上面特别的被动，只能走一步看一步，所以工作的时候总是显得比较仓促，同样因为没有工作计划，部门的员工工作也因为缺乏动力而对工作产生影响。所以这让我意识到，在工作中提前做好规划是多么的重要了，我要对我自己的工作进步做好规划，更要对部门的发展和管理做好一定的安排，这样在具体工作的时候才能够有预见性的敢闯敢拼。所以面对新一阶段工作的到来，我作为物业的保洁主管做了以下工作计划。

作为物业保洁的主管，自己的工作是比较忙碌的，要处理各项失误，在员工遇到困难的时候我也要前去协商，所以因为管理的忙碌而忽视了自己的工作进步。

- 1、要加强管理知识的学习。作为一个部门的管理者，自己的工作必须要强才能够更好地安排工作，更好地规划部门下一步的工作方向，以及在遇到突发状况的时候更好地做好员工工作的及时调度，所以新阶段工作里面，我必须要加强自己在员工管理和工作管理上面的学习，增强自己管理技巧，同时我还要更加关注员工的能力，加强对员工的了解，知道大家在那些方面比较擅长，这样在面对新工作任务的时候，才能更好地安排工作，不然出现安排跳高的去参加跳水比赛这种笑话就不好了。

2、要改善自己工作管理强度过高的情况。作为一个管理者，不仅仅需要强的能力，更要学会培养人才的能力，在保洁管理工作上面，我要克制住自己什么事情都想管的习惯，要知道很多事情自己是不了解的，强行去管还容易闹笑话，所以新一阶段里面我要加强人才的培养，为部门的员工提供更多表现的机会，增强他们的工作能力，这样就能够更好地不仅部门工作的进步。

1、吸取上一阶段工作的教训，在接下来的工作里面，要安排工作人员每一周、每一个月甚至每一个季度做好工作总结，我在了解清楚情况后，做好新一阶段的工作计划，再安排到各个小组，让他们根据计划做好细致的工作安排。

2、加强不能员工的纪律管理，在工作中督促他们的行为习惯，更好地为公司服务。

上一个阶段里面自己的工作是有许多没有做好的地方的，在接下来的工作当中，我必须要好好根据计划改善自己工作中的问题。

保洁主管工作计划

按照城区建设规划的总体要求，以改善群众生产生活环境为宗旨，全面开展小区环境综合整治工作，进一步提高小区环境卫生管理水平。

这次庭院小区环境卫生综合整治工作的目标是

1. 达到环境整洁，环境实行标准化管理。楼道干净，秩序良好。
2. 要做到责任区划分明确。小区内全天候有人保洁。
3. 擦洗干净，院区内设置的果皮箱要及时清掏。摆放整齐。

4. 对陈旧立面粉刷整修，保持建筑物容貌整洁。清除和楼道张贴喷涂的广告。

5. 根据季节变化和管理要求，环境保持日常整洁干净。及时清除污冰残雪堆、炉灰堆、垃圾堆、残土堆、杂物堆和乱扯乱挂、乱贴乱画、乱摆乱放和房屋上的堆积物，消除卫生死角。

6. 无果皮、塑料袋、纸屑等杂物、无砖瓦石块、无人畜粪便、无散袋垃圾。冬季及时清扫路面积雪，清扫保洁达到“七净四无”标准。即：楼道净、地面净、绿地净、楼根净、树根净、楼洞净、墙角旮旯净。确保居民出行方便。

7. 无凹陷破损。内道路保持平整完好。

城区10个社区全面开展小区综合整治工作。以城区机关单位和居民为重点。

(一)街道办事处各社区为管理的具体责任单位，小区整洁工程由区市容环卫局牵头。具体实施环境的日常管理，建设局、爱卫办、文明办等相关职能部门按照各自职能，依据相关法规，对管理进行协调服务、检查指导、监督考评。

(二)内出现的各种环境清理费用、问题整改费用，本着管理谁受益谁管理的原则。均由社区协调居民小区承担，并按照整改时限要求予以解决。

(三)深入到各小区，环境综合整治领导小组采取每天检查、每月抽查、季度评比、年终总评等方式。对环境卫生状况进行检查，并通报各社区管理整治情况，检查结果作为对各社区庭院管理考评的依据。

(四)按照考评标准，管理实行百分制考核。实行优秀、达标、不达标考核评定(优秀90分以上;达标70-90分;不达标70分以

下)逐月打分，考评结果定期向全区和群众代表通报。对季度性评比确定的庭院管理优秀社区，区政府将给予奖励。

区政府专门成立领导小组，为保证此项工作顺利开展。具体负责全区小区环境综合整治的推进和落实工作。

组长：略；副组长：略；成员：略。

办公室设在区市容环卫局，领导小组下设办公室。办公室主任由市容环卫局副局长担任，成员从各职能部门抽调。办公室采取集中办公、联合检查的方式，具体负责全区小区环境卫生综合整治工作的安排、督办、检查工作。