

2023年开会未到检讨书应该 开会未到检讨书(模板5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

运营工作年终总结篇一

为期三天的企业沙盘模拟结束了，各个模拟企业的经营状况也都各自有所了解。在前面做的4年和后面考试做的6年的沙盘模拟经营中，各个公司都各有经历、各有收获。在这三天中，我担任的职务是财务助理，我们公司的7位成员充分合作，各尽所能，合力完成了艰辛的为期5年的经营任务，体会到了企业经营中的复杂与艰辛。我们公司的经营业绩并不理想，但恰恰是因为不理想，所以我们比别人感受得更多、体会得更多。也正因为这不理想，所以我必须总结出教训，总结出经验，希望能借此发现自己的不足，及时的查漏补缺。

一、经营状况：

在经营的第一年中，因为时间紧急以及对这套模拟实验的不熟悉，所以我们没有仔细的分析之后几年的经营方向，但初步认为多元化的经营方法比归核化经营具有更好的前景，所以我们决议研发p2产品，以及开发市场，在价格定位上我们根据成本定价法定价。但由于第一年度的订单很少，所以在竞争时其他公司都采取的是低价方案，我们过于理想化的对陌生市场设想，导致第一年度利润亏损。在第二年度，订单相对较多，所以我们的主要视野都放在了扩大市场规模上，而忘记了对第三年度展望，没有安装p2□p3的设备，因为设备的安装期需要一年的时间，所以在第三年度我们没有抓住

时机竟到p2□p3客户，但是其他的组也并没有都开发p2□p3客户，所以第二年度和第三年度我公司的经营状况还算良好，亏损得不多。因为第二年度的失误，所以在第三年度我们抓紧购买p2□和p3设备，并且继续开发市场，但因为p3产品只有第三和第四年度有客户，所以我们不敢生产太多p3产品，只生产了6个，而将主要投入放在了p1和p2上，但结果是其他公司的想法和我们不谋而合，第四年度只有我们一家公司生产了p3产品，其他公司也都把主要投入放在了p1和p2上，且因为竞争更加激烈，市场竞争又变回了打价格战，最终我们在p1和p2上投入的6个订单一个都没有中，只竞到了一个p3的非价格客户，却还因为紧急开标而在市场开拓费用上花费过多，所以第四年度我公司一路下跌，亏损严重。到了第五年度，因为前一年度剩余1个p1产品，3个p2产品，资金又不足，所以我们决策采取保本战略，不扩大生产，先把存货卖完，但我们在竞订单的时候，有一组和我们的想法不谋而合，所以我们的p1产品没有竞争到。最后第六年度，因为在贷款项目上，对上一年度的财务报表计算失误，导致贷款过少，资金严重不足，于是订单完成后，把生产线卖了，勉强撑过第六年。

二：经营总结与感受：

(1)好的开始是成功的一半

在困境中搏起的英雄是更令人起敬的。但是我还是认为，有时开始是对结果起决定性作用的。例如这次经营如果在第二年度我们很好的看清了第三年度的发展而采取措施，这将对我们公司之后的发展奠定很好的基础。

(2)经营企业需要正确的预测和敢于实施的勇气

在第四年度因为对未来形势的错误预测导致我们失去了转折的机会，因为害怕第五年度p3产品有所积压所以不敢生产，

针对这个决策我们公司内部成员有了很大争执。所以在经营企业时如果能做出正确的预测，并能勇敢的实施这项决策，相信会对公司的发展产生重大影响。

(3) 团队合作精神

团队已越来越被当代企业所重视，团队的作用也日益显现。一个良好的团队能完善企业的经营管理。本公司有6名成员，在整个经营过程中我们同心协力，共同关注企业的每一步，虽然最终的结果不尽理想，但我相信，整个经营的过程才是大家最关注，最难以忘怀的。

三、对企业沙盘模拟的思考：

企业沙盘模拟是对传统教学方法的一种创新，它一定程度上模拟了企业的经营活动，为学生学生提供了一个实战的平台。在模拟课程中，学生能运用各种知识，学会团队合作，培养危机意识、创新精神和提高抗压能力，体会企业经营的艰辛，更重要的是使学生们看到自己知识结构的缺陷，能在剩下的时间内扬长补短，增强自身的素质和竞争力。

我相信，如果再让我们做一次，我们一定能吸取这次的教训，做得更好！

运营工作年终总结篇二

总结是在某一特定时间段对学习和工作生活或其完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，不如静下心来好好写写总结吧。你所见过的总结应该是什么样的？以下是小编帮大家整理的运营总监工作总结，欢迎大家分享。

尊敬的各位领导，各位同事：

转眼间工作时间已过去半个多月，在这半个多月里头，我们盈众传媒取得了优异的成绩。在这里，向各位领导和同仁汇报一下。

分业绩、日常管理、企业文化建设三个方面简单介绍一下我的工作。

首先，业绩方面。在半个月里头，我司共与全家4单位达成合作共识，完成各类项目、作品共计100余项，累计金额达500多万，其中，与远航汽车销售服务有限公司、众赢汽车俱乐部公司之间的合作，更是得到了集团上下的关注。具体项目正在进行中。另外有多项项目正在洽谈进行中我的主要工作是作出符合实际的运营战略以供我司总经理及对方总经理参考，同时对后期的服务给予完美的支撑，以期获得合作对象的青睐，从接单情况来看，工作应该完成的还不错。但是要继续加强与合作伙伴的交流与沟通，特别是对方的运营总监，保证合同的完美履行。

其次，日常管理方面，修订及执行公司营运相关的制度体系、业务流程，使之更有效率；组织协调公司各部门执行、实现公司的运营目标；建立规范、高效的运营管理体系并优化完善等。

最后，关于企业文化的建设。我司在运营过程中发现，好的企业文化能增强凝聚力，增加员工对公司的认同感，产生向心力，最后导致一个良好的工作氛围，保持公司高速、平稳的发展。因此，在集团领导团队的带领下，我司开展了各式各样的活动，如研讨、游戏、拓展等各种手段，强化了员工的服务理念，增加了员工对企业文化的认同感，取得了良好的效果。我们相信，这些好处，必将在以后的工作中更好的凸显。

当然，我的工作还存在很多的不足之处，希望集团的领导、我司总经理、各位同事能给予监督，并提出你们的要求。

最后，谢谢大家。

运营工作年终总结篇三

本人××，自20xx年xx月份进入公司经营部开始试岗，距今已有三个多月，现将本人任职物业经营部业务助理的工作情况向领导总结汇报如下：

物业经营部是一个新成立的部门，相关的业务及业务规范亦在拟定当中，现阶段我主要协助部门做好前期的基础管理工作，主要包括：

- 1、收集、整理相关的业务资料。
- 2、建立合同管理信息系统，录入合同资料。
- 3、协助部门开展车位营销工作，拟制车位营销工作方案。其中合同管理信息系统已完全建立，并正式投入使用，经过一段时间的试用，已体现出合同管理规范、便捷的良好效果，使到期的合同得到及时的处理。第一、三项的工作亦在有序的开展中。

为了弥补刚踏出校门，社会工作经验方面的不足，同时亦是更快地融入恒基特色的企业管理文化的需要，一方面我通过留心观察同事的一言一行，遇到不懂的地方虚心向同事请教，另一方面则参加深圳职业技能训练中心举办的助理物业管理师的培训学习，通过一个多月的业务学习，获得了助理物业管理师的培训合格证书，并能在业务工作中得到较好的运用。

由于物业经营工作在行业内是一个比较新的课题，现阶段行

业内亦无成熟的经营模式可借鉴，我认为_公司应结合自身的实际情况，从以下几个方面着手，构建恒基公司的特色经营平台：

1、开展房屋中介业务

房屋中介业务市场前景广阔，_公司进入房屋中介业务，有其独特的客户资源、信息资源及物业资源的优势，但同时也面临着市场竞争激烈、人力资源紧张、成本投入有限的压力，综合分析公司的优劣势，个人认为可以采用两种方法开展这项业务：

1) 在二手市场繁荣、租赁置换频繁的管理楼盘可采用挂牌设点经营的方法，如宝安广场、莲花一村、海天花园。其中宝安广场可以在商务中心设置业务展示平台(可与嵩正票务中心共用平台)，将管理处服务中心的部分职能转移至商务中心，既节约人力，又方便在第一线收集业务信息，还可以监督指导相关人员开展业务。而莲花一村与海天花园可采用管理处挂牌，指定人员兼职经营的方式开展试点，并在花园处设置相关的指引牌与业务介绍牌。

2) 如果管理处设点建立业务平台困难，可由物业经营部建立统一业务平台，由各管理处物业经营联络人向经营部业务平台提供相关的业务信息，而物业经营部通过建立的业务平台与专业中介公司进行业务合作推广，如专业公司提供客户资源，经营部提供业务信息，进行简单的业务合作，可避免恒基公司过多的成本投入，而恒基公司业务收入也极其有限，但可增加管理处的经营收益，如宝安广场9544m²(十月份数据)的空置物业都盘活的话，可增加管理处管理费及中央空调等费用的收入。

2、开展商业物业策划运营业务

商业物业的兴起是城市经济繁荣的必然产物，如：商业步行

街□shoppingmall□购物中心、商业广场、大型会所等。此类商业物业管理的主要特点是既重视商业项目的前期策划与招商引资，又非常重视后期的商业价值的持续开发与运营管理。传统物业管理模式因束缚于清洁、绿化、维修、治安等日常管理，远无法达到此类商业物业前期策划与后期运营管理的要求，即使是国内已发展20多年的物业企业，也鲜有物业公司能够问鼎此类业务。目前物业公司开展这项业务的瓶颈主要为：高层次运营人才缺乏、引入高端人才成本高昂、商业物业市场相对封闭、经验积累不足。但市场空白在另一个方面也意味着市场机会，如果物业公司在商业物业开发的前期就为开发商提供项目的策划服务，不但是实力的一种彰显，更为后期参与项目的运营管理赢得市场机会。

3、建立物业用品(工具、零件、设备)配送中心

物业用品(工具、零件、设备)小到一枚螺丝钉，大到一台机器，五花八门，种类繁多。可分为以下几大类：消防设施/消防用品、清洁用品、/停车安全设备、标识牌、工作服/鞋帽/手套/口罩、办公用品/文化教育、对讲机/电工仪器仪表、装饰材料、门铃、可视门铃/防盗报警等。无论是新成立的物业公司，或是物业用品日常消耗量大的物业公司，要备齐这所有的用品，至少跑遍几家专业市场，烦琐程度不言而喻，同时亦耗费大量的人力、物力及宝贵的时间。所以，如果有这么一家可以根据客户要求集中配送上述用品的配送中心，为其提供物业用品配送，安装，使用指导等一系列服务，必然大受欢迎。有专业背景的物业公司建立物业用品配送中心主要有以下优势：

1) 物业公司的品牌及专业优势。

2) 了解客户的需求。

3) 有一定的客户资源，如市场部与开发商及同行建立的业务联系。

4)可提供用品以外，如技术指导、咨询等配套服务。

通过三个多月的工作实践，本人业已掌握了一定的业务技能，并能在工作中得到很好的运用，为了能够更专心和踏实地做好本职工作，希望公司领导可以给予一个转正的机会，给我一个机会，我可以支撑起一片天空！

运营工作年终总结篇四

（一）协调推进轨道交通票制票价制定工作

协调运达公司对接价格行政主管部门市发改委开展轨道交通票制票价制定工作。根据20xx年1月18日市发改委《关于芜湖城市轨道交通运营成本监审报告》（芜发改成本[20xx]30号），轨道交通票价成本监审工作已完成。协调运达公司积极配合市发改委开展轨道交通票价制定听证相关前期工作，根据市发改委20xx年6月xx日发布《关于轨道交通票价制定听证会公告》（第2号），定于20xx年7月6日召开芜湖市轨道交通票价制定听证会。

（二）积极协调“城市一卡通”在轨道交通上的应用

多次协调运达公司及相关设备供应商对接市交通局、市城市卡公司、大数据中心等部门，解决技术接口难题，推进社会保障卡（芜湖一卡通）在轨道交通上的应用。

（三）协助运达公司开展运营筹备等相关工作

配合运达公司开展运营筹备、初期运营前安全评估等相关工作。协助运达公司配合市交通局完成《芜湖市城市轨道交通乘客守则（送审稿）》、《芜湖市城市轨道交通运营突发事件应急预案（送审稿）》的制定工作，开展初期运营前安全评估预检查工作。配合机电设备部完成《跨坐式单轨交通初期运营前安全技术规范》报审报批工作，规范已于20xx年6

月15日经安徽省市场监管局正式批准发布。

（四）严格履行ppp合同相关监管职责

根据ppp合同和社会投资人招标文件约定，完成《芜湖市轨道交通1号线、2号线一期ppp项目运营期绩效考核管理暂行办法（初稿）》的起草工作。严格按照ppp合同要求，履行轨道交通1号线、2号线一期项目非票务经营性业务的监管，目前正在开展光伏项目（初设概算外）招商文件的审查工作。

（一）开展运营期绩效考核相关工作

根据ppp合同和社会投资人招标文件约定□20xx年9月底前完成《芜湖市轨道交通1号线、2号线一期ppp项目运营期绩效考核管理暂行办法》（暂定名）的制定工作，启动运营期绩效考核第三方委托单位招标采购工作。开展20xx年的工作筹划，为开通初期运营后的运营期绩效考核工作做好准备。

（二）根据项目需要做好与主管部门的协调工作

为保障轨道交通1号线、2号线一期按期开通初期运营，全力协助运达公司做好与相关行政主管部门的对接工作，主要包括：

- 1、与市发改委对接轨道交通票制票价工作，配合开展轨道交通票价制定听证会相关工作，加快完成轨道交通票价制定。
- 2、与市交通运输局对接初期运营前安全评估工作，确保轨道交通1号线、2号线一期项目顺利通过初期运营前安全评估；配合做好联动应急演练。
- 3、与市公安局对接禁止、限制携带物品目录相关工作；
- 4、与市人社局等单位对接一卡通在轨道交通应用工作。

（三）其他工作

- 1、做好与中国城市轨道交通协会、中国城市轨道交通单轨分会等单位的对接工作。
- 2、配合经开区做好轨道交通产业发展、胶轮轨道交通协同创新发展联盟的相关工作。
- 3、公司党支部相关工作。
- 4、领导交办的其他工作。

运营工作年终总结篇五

20xx年11月，我正式结束了在一家创业公司将近1年多的运营工作，再次踏上新的征程。

回首这一年，从公司最开始的30人时加入，到离职时公司已经扩张成为500多人的中型公司，一路走来，有苦有乐，虽有诸多遗憾，但更多的却是收获——而且这次的收获，与之前的工作经历有非常大的不同。

如果说之前我在运营方面的成长是线性成长，那这一年的工作经历则是让我的能力有了指数级的提升。

为什么这么说呢？

因为在之前，我吸取的营养更多是来自于日常工作内容中的积累，包括做的新媒体、做的社区、做的活动、做的项目、做的合作等等。

例如，我做的活动越多，我的活动经验就越来越丰富；我合作的项目越多，我的执行就越来越好；我写的文章越来越多，我对于内容的感觉把握就越来越成熟等等。

这样的成长对于运营小白，或者刚入行的普通运营者来讲肯定是没有问题，甚至是多多益善的，而作为一名有着“一定运营经验”的我来说，这样的成长似乎已经无法满足。

所以，在去年的时候，我就在不断再思索未来的出路，包括尽快提升我运营的段位，不再拘泥于具体的项目，活动，内容，而是从更高的维度去看运营这项工作。

很高兴的是，或许老天听到了我的思索，故安排了我与这家公司的缘分，在为公司效力的这一年多里，我得到了我想要的。

所以，今天也来为大家分享一下我这一年的工作和思考心得。

不过因为篇幅有限，本次内容更多的是关于运营认知方面的思考，不会涉及到具体的实操讲解。

我再次强调，本篇文章不会涉及到任何的运营实操讲解。

01 运营要聚焦主要矛盾，先做减法，做深做透

在我和很多初创公司的运营团队交流时，我发现大家刚开始的打法都很奔放，大开大合。

比如上来就规划好要做微信公众号，微博□app等等。总之各项计划列的非常的周全。

我刚开始也会犯这样的毛病，刚到公司时，我接手了很多工作，包括几个公众号的运营，微博、社群等等乱七八糟都有。当时刚来也是干劲满满，认为凭我之前的工作能力，再配上几个小朋友，这些产品的运营完全不在话下。

我甚至还列了一份详细的工作流程计划表，包括每天要做什么，谁来做等等，总之不可谓不详尽。

但是做了之后，我才发现：我高估了自己以及同事们的力量。

我们虽然把这些工作都接手起来，并开始运营了，却发现其实做的并没有想象的那么好，并且我们运营的这些东西始终无法达成老板最想要的目标：

拉来源源不断的实际转化用户。

我们是在为了运营而运营。

相信这种问题在很多互联网公司都非常常见。

但对于创业公司，创业团队，这样的运营等于慢性自杀。

因为对于创业公司来讲，每一天都是宝贵的，当这一天你无法尽快达成公司的主体目标，那公司离死亡线又会更进一步。

所以那时的我也很焦虑，整夜整夜的睡不着。

我当然也非常想帮助公司尽快找到破局点，但手上的工作占用了大量时间，食之无味，弃之可惜，所以主要目标工作都进展缓慢。

后来老板找我谈了谈，建议我暂时不要在这些没有产出的工作上浪费时间，集中一点去打，尽快做出点成绩出来，如果当前的工作没有产出，那就可以先放弃掉。

有了老板的首肯后，我们就很轻松了，我们果断不搞微博了，天天更新并不会第一时间带来转化用户；公众号我们也暂时不更了，少发几篇文章公司绝对不会倒闭。

我们集中所有人员去快速推进微课和社群项目，用微课把社群做起来，再通过社群进行转化，最后终于达到了获取大量目标用户的目的。

而在做这些的过程中，我们又根据实际情况重新开启了公众号的运营，以及其他模块的运营，只是相对于最开始，我们的这次的运营是有目标，且无比明确的。

直到我离开这家公司时，这套运营手段依然在为公司提供源源不断的新客。

所以这是我在这一年里领悟到的第一个认知，抓住当前产品的主要矛盾，无论是推广矛盾，还是活跃矛盾，还是留存矛盾，集中所有人力资源，集中去解决。

解决主要矛盾的过程中，你会发现其他的部分，也都会慢慢盘活。

而那些很多为了运营而运营的事情，如果因为人手不够，时间不够，资源不够做不到最好，那还不如不做。

尤其现在的小创业公司，运营人手，开发资源，资金本身就是不足的，左分散一点，右分散一点，最后什么都没做出来。

所以在入职新的公司以后，我给自己定的原则就是：一定要解决产品的主要矛盾，集中力量去解决，不重要的工作该砍就砍，那些工作少做点，产品不会死，但主要矛盾不尽快解决，可能产品就真的要死掉了。

02 小步试错，正确后迅速通过系统化扩大成果

在我们做运营的过程中，除了钱之外，另一个不能浪费的就是开发资源。

我见过很多公司，领导拍脑袋，下属拍脑袋，上功能，上项目，完全没有经过任何的测试，结果开发人员开发了功能之后，不是用户想要的，没有用户去用，没有人去运营。最终彻底的荒废了。

而在这一年里，我可以很负责的说。我们很多的推广手段，运营流程在最开始，都进行了小范围人工试错，正确后迅速上功能的办法，没有浪费任何的开发资源。

比如拉用户，我们会先拉他到我们的个人微信号里；让用户进行自传播推广，也都是运营人员先手工一个个给用户发素材等等。

这些操作虽然搞的我们都疲惫不堪，但最后的结果证明却是非常值得的，因为通过这些小步的试错，我们仅仅通过人工手动，就判断出这些推广方式是否真正有效。

如果无效，我们果断换其他方式，从而节省了大量的时间成本和开发资源。

我们在推进运营系统化的方面也是不遗余力。

接着上面说，当我们发现这种推广手段确实有效之后，那就不能再继续人工手动，农民工小作坊的形式了。

有效之后的下一个目标，就是扩量！

而光靠人手是永远无法满足这样要求的，即使满足，也会增加很多不稳定的因素，所以运营系统化就显得尤为重要。

所以我们果断为有效的推广方式，运营方式做了系统化的配置，很多工作都可以在后台进行配置，基本脱离人工，也不需要重复性的单独开发。

比如说我们发现通过h5活动拉新非常有效，那我们就把h5活动做了一套系统模板，每次只需要让设计师重新设计新的素材替换即可，无需开发人员重新开发，也达到了每周快速输出扩量的目的。

之前我们的一位运营人员通过人工手动的方式只能对接200名客户，甚至还会经常混乱，累的叫苦连天，但通过后台系统化的配置，他可以同时对接20000名客户，而且不会出差错，整个信息一目了然。

这就是我的第二个收获，通过运营流程系统化迅速扩大运营效果，当然这种系统化是建立在小步试验验证正确之后，你才能坚定的去推进。

03 划分工作模块，流程互相衔接，提高工作效率

我之前一直认为，一位运营人员同时做很多事情，成长会极为迅速。事实证明也确实如此。但其实这样的配置会大大拖慢运营团队的速度。

想想也明白，三个人同样的既做a□又做b□再做c□效率能高起来才快。

如果一个人负责所有的a□一个人负责所有的b□一个人负责所有的c□那工作流程不仅顺畅，每个人的工作效率也会大大提高。

就和富士康是一个道理。

所以在运营的过程中，根据运营的流程，不断去拆分工作模块，并安排专人负责。

当模块拆好后，接下来就要搭建流程，做活动拉来的新客后，如何转接到负责沟通的同事？沟通之后，负责内容的同事如何通过内容不断来进行后续的维护？这些都需要不断进行系统和流程方面的优化。

这种团队配置的好处也在于分工明确，调度灵活。例如如果你想推广上进行扩量，那你只需在这个模块补人即可；而

没有衔接好的话就进行相应模块的问责，各模块也方便制定统一的规范。

当整个工作模块以及流程跑通之后，你就会发现整个运营团队像不断转动的链条一样，有序而稳定的输出转化。

每个人虽然做的工作很单一，但却越来越拿手，目标也越来越明确。

当然这种模式在小的创业公司一开始并不能很好的实施，毕竟小公司人少，一个人要负责很多事情。但随着公司的成长，团队的成长，你的运营流程也要不断的进行调整，以适应快速发展的节奏。

至少现在来看，这种模块化，流程化的运营衔接还是非常适合大部分公司的，它的优势也显而易见，让每位运营人工作效率更高，更专注，做的更深。

04 后勤支援独立配置，运营也能快速敏捷

这一年另一个收获就是我终于找到了大部分运营团队无法快速敏捷的原因，就是因为给到的后勤支持不够，不够灵活，不够独立。

好的运营团队应该像特种兵一样，精干的几个人深入到敌方阵地，发现目标后呼叫飞机，火炮饱和轰炸，快速消灭目标。

然而现在的情况是，当运营发现目标之后，呼叫飞机火炮时，上头却告诉：对不起，你们的需求已进入排期中，预计一周后开始做，那这种情况还能打仗吗？还能快速敏捷反应吗？当然不能。

看到这个举例，互联网的朋友非常能明白我说的飞机，火炮轰炸是什么。是技术开发资源。

而在这家公司里，我们运营团队始终保持着较高的快速敏捷，这种快速敏捷也是有原因的，因为我们有一支独立配置的技术团队。人不多，四个人，前后端+测试，再加个产品经理。

当我们运营发现很多手段亲测有效之后，独立配置的技术团队可以迅速开发我们的需求，并快速上线，让我们先跑起来。

我再次强调，这支独立的技术团队只为运营而服务，而产品的重大需求则有总的技术团队来负责。

这样的独立技术团队不仅配置在我们运营部门，销售部也有独立技术团队，客服部门也有独立技术团队。

所以各个部门的工作都非常的敏捷，齐头并进。

试想只有一支技术团队，各部门如果有需求，先进需求池里排一排，着急的互相插队，部门抢资源等等，那这样下去，运营工作肯定是无法敏捷高效的。

最后写到这，我们来总结一下。本篇文章主要归纳为以下几点：

运营要抓住产品的主要矛盾，重点解决主要矛盾，其他暂时都可以忽略。

解决过程中小步试错，发现有效果后迅速通过系统化支持快速扩大成果。

根据用户体量的成长不断划分运营团队的模块，使每个人专注一件事情，做精做专做多做快。

如果有可能，想敏捷运营，对于任何手段都能快速反应，最好争取一只可以独立支配的技术团队。

因为篇幅的有限，我能写到的暂时就这么多。

不过这一年，我在运营上的认知提升，远远不是以上曲曲四点就能说的清的，还有很多很多。

再重新回看这一年，我也做了很多项目，很多有意思的活动，很多有趣的内容，但这些相比我在整体运营认知上的成长，价值是微不足道的。

这种认知，指数级的成长让我更加快乐，也更加兴奋！因为它会使我之后的每一次运营决策都会更加的精准，更加的有效的。

本文最后，我也想提醒你一下：

并不是我告诉你了这些内容，你就真正的吸收了，消化掉了，可以到处告诉别人，大喊：啊！我的运营水平提升了，我好牛啊，你们快来雇我啊！

即使是我，也需要对上面的内容进行反复的实践，不停地打磨，最终才能真正变成自己的东西。

这也是我跳槽新公司的原因，我也希望能在新的公司，新的产品，把这一年所领悟到的，做的好的，没有做好的，重新在另一个产品上去推进一遍，相信一定会有更多的收获。

运营工作年终总结篇六

xx县污水处理厂于20xx年12月15日由xx县市政环卫工程有限公司正式移交xx县水务局管理并投入试运行。这半年的时间里，得到了县委、县政府等各级相关部门的大力支持，污水处理厂顺利投产进入试运行与调试阶段。我厂员工在厂领导的带领下，以高度的`责任感及强烈的使命感，认真细致扎实的工作，比较圆满地完成了各项工作任务，现将半年工作总结汇报如下：

我厂采用的是组合式氧化沟工艺，为确保污水的处理效果，首先需要对活性污泥进行培养和驯化。自20xx年12月16日起我厂着手开始进行活性污泥培养工作。在近两个多月的培养时间内，我们的技术人员克服经验不足、资金紧张等困难，在曝气机、推流器设备不正常的情况下，制定了一套详细的、可行的方案。确保了菌种部分成活。2月份，鼓风机出现了故障，导致氧化沟溶解氧严重不足，在设备厂商的配合下，临时增加了一台鼓风机，紧接着，我们又开始进行第二轮的培菌工作、菌种繁殖呈上升态势，活性污泥浓度达到正常值，有效的保证了出水达标。

根据污水进水能力及污水厂调试要求，我厂各月完成任务指标如下：

均符合《城镇污水处理厂污染物排放标准》(gb18918—20xx)国家一级a标的规定。

上半年codcr减排量为：172.69吨

氨氮减排量为：19.27吨

自20xx年1月1日起全市开征污水处理费，征收标准为0.3元/吨。但经物价部门测算，我厂单位运营成本高达1.108元/吨，正常生产难以为续。为保证我厂正常生产的顺利进行，在县委、县政府的大力支持下，城区污水处理征收标准调整听证会于6月29日顺利召开，几经努力，污水处理费征收标准调顺利调增至1.108元/吨。

1、完成厂内棚架设计及厂房改造的前期工作，下一步即将实施。

2、完成一期氧化沟另5000吨处理设备资料的准备工作。

3、落实化验室实施方案的改造、设计。进入财评阶段，下一

步即将实施。

4、基本完成城区雨污分流排查工作，作出详细规划，并拿出了具体的实施方案，即将实施。

五月底面向社会招进一批污水处理厂工作人员，并对招聘人员进行了为期十天的专业培训。新进人员在培训后都能胜任各自的工作岗位。

为积极响应国家提出的创建节约型社会的号召，结合我厂实际情况，污水处理厂在全厂范围内开展了一系列的创建“节约型污水厂”的活动。

活性污泥培养和驯化是我厂上半年的一项重要工作。但自上年12月16日活性污泥运至我厂开始，经过十几天的培养和驯化，虽然曝气机等大功率的设备全天开机工作，但并未达到预期的理想效果。针对这一情况，我厂技术人员在参考厂家意见、结合前期经验后决定大胆启用以保证菌种存活为主要目的的生产工艺来降低生产成本。此措施分两步实施：第一步是间歇式进水、间歇式曝气；第二步是实现连续进水，连续出水。通过该方案的实施，加之天气转暖有利于菌种生长，活性污泥菌种繁殖呈上升态势，活性污泥浓度达到正常值，而且生产电也有所下降。4月份电费32500元，5月份19974元。

为规范管理，我厂将各科室(班组)的岗位职责、操作规程以及相关的管理制度汇编成册，发放到科室(班组)组织学习。在实际工作中，坚持制度化、科学化管理，员工自我约束能力不断增强。

安全生产是工作的生命线。我厂坚持贯彻“安全第一、预防为主”的方针，通过发放资料、组织安全知识培训等手段，使安全意识深入人心。在工作中，广大员工严格遵照操作规程，顺利实现了零事故安全生产。

污水处理行业是个新兴的朝阳企业，不管是在经营管理还是在具体的业务操作上，我们都还处于摸索阶段。只能边学习边工作，从业人员的业务水平和排故能力、应变能力都还有待提高。

污水处理厂设备上还存在的问题：

- 1、所有的液位计显示均不准确；
- 2、1#泵站的格栅机与2#水泵故障；
- 3、2#泵站污渣输送机与3#水泵故障；
- 4、1#鼓风机故障；
- 5、细格栅ss仪表故障，2#鼓风机三角带破损；
- 6、加药间2#药液池漏水；
- 7、脱泥间无法正常运行(两个搅拌机故障)；
- 8、氧化沟6#推流器故障，氧化沟上面地砖多处开裂；
- 9、办公楼部分照明灯不亮、超过半数路灯不亮。

下半年我们的主要工作目标是：确保安全生产，努力完成上级下达的污水处理量指标。并实施厂区内的各项改造完善工作，在完成生产任务的同时狠抓内部管理，实现四个“确保”：确保安全生产、确保设备正常运行、确保生产消耗控制到最低、确保出厂水质达标排放。同时，我厂还将继续加强对从业人员的专业技术培训，提高从业人员的操作技能。