

# 公司上半年总结和下半年工作计划(精选8篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。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。

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇一

与全国代办电信业务发展形势相比，我省代办电信业务虽然起步较慢(元月份仅有11xxxx的收入，与去年水平相当)，但发展状况总体良好，业务量、收都保持了快速、平稳的增长。

### 1、建机构、理关系，专业管理逐步加强。

榆林、西安、安康先后成立了代办电信专业局，专业化管理力度进一步加强；延安、咸阳、渭南、铜川、商洛成立了代办电信部，代办电信业务的经营管理工作有了具体的落实部门；宝鸡、汉中局代办电信业务实行统一归口相关专业局的经营管理模式。省局也抽调了人员进一步充实代办电信经营管理队伍。今年上半年，各局结合当地实际在明确职能、理顺关系的过程中逐渐形成了目前在市局这一层面较为完善的代办电信业务专业化管理体系。

×××代办电信局是我省成立最早的代办电信专业局，也是全省代办电信专业化管理成效最为显著的代表。上半年，榆林局累计完成代办电信业务收入385.1xxxx元，位列全省收入第二位；代办电信收入在榆林邮政总收入中的占比为1xxxx□高于全省平均水平近xxxx百分点，名列全省第一位；在县局代办电信业务收入前十位的排行榜上榆林的县局就占了4位，×××局以累计收入67.3xxxx元名列榜首，靖边、清涧、

绥德也位居其上。榆林局在全省代办电信业务发展中的带动和借鉴作用越来越明显。

## 2、 强合作、推竞赛，合作双赢显现实效。

一季度“开门红”劳动竞赛普遍增强了各市局对代办电信业务的重视程度和发展力度；二季度各局围绕冲刺“双过半”组织开展了形式多样的各专业竞赛活动。在共同推动竞赛过程中，合作双方进一步加强了联系、加深了了解，合作双赢的良性互动局面逐步显现。

渭南局二季度在全地区开展了旨在实现“增量前移创收入、时间任务双过半”的代办电信业务劳动竞赛。由市局领导班子全体成员和市局经营管理骨干组成竞赛领导小组，市局梁局长亲任领导小组组长，并以市局和市局工会联合下文，提出了明确的竞赛目标、考核奖励办法、要求以及具体的工作措施。渭南局和延安局的劳动竞赛是全省上半年竞赛活动的一个缩影。在竞赛推动下，各局代办电信业务量、收都取得了较好的经营实绩，特别是6月创出当月收入42xxxx的历史新高。

## 3、 找重点、抓显效，业务发展层次分明。

根据年初省局制定的《代办电信业务发展指导意见》和经营服务工作会议上的相关要求，各局身体力行“长短结合”的发展思路，逐渐形成了我省以缴费卡销售为主、代放号、代收费为重要补充的业务发展模式。上半年，在经营水平、基础条件还不理想的情况下，以缴费卡销售带动收入的业务发展模式有利于发挥现有资源优势、发挥重点业务的量收带动效应、提高全省代办电信业务收入水平。×××局大力实施积分营销，促进代办电信业务的快速发展。6月末，其代办电信完成收入41.0xxxx元，超过×××局本身，成为×××局仅次于储蓄业务的第二大业务；同时，×××局也占据着当地发展用户市场份额第一的位置，成为了当地运营商业务发

展不可缺少的合作伙伴。4、调结构、强能力，持续发展得到保障。西安局于今年3月成立代办电信专业局后，业务发展气象焕然一新，基础能力建设、业务结构调整的步伐进一步加速。从4月份开始，×××代办电信局即把专厅、专柜、代收费专区的建设作为业务可持续发展的首要工作做得有声有色。首先是从挖掘自身资源做起，自行调配、整合了硬件设备，在市内建起37处代收话费专柜；其次积极探索专厅建设可行之路，在市内规划、并建成了电信营业专厅5处。通过拓宽发展思路、合理布置资源、调整人员配置、提高服务质量等一系列措施，×××局已经为下半年代办电信业务持续、快速发展，充分发挥大局优势做好了充分的准备。

目前存在于我省代办电信业务发展中的问题归结起来主要有以下三个不到位。

1、认识不到位，地区间发展不均衡，制约了业务的整体发展水平。

部分局在发展代办电信业务中仍然存在认识不清、理解不透、重视不够等问题，没有把代办电信按照省局要求作为邮政的一项重点业务给予足够的关注和支持。领导的漠视，势必会造成这些地区代办电信业务发展滞后的不利局面。

由此带来的地区间业务发展不均衡性问题依然明显存在，西安、榆林、延安三局代办电信业务收入合计973.8xxxx元，占到全省代办电信业务总收入的6xxxx%。截至6月底，全省除榆林局提前完成全年收入计划、延安局实现了收入“硬过半”之外，其余各局收入计划的完成情况都不十分乐观。关中四市还有28xxxx万元的收入欠产要在下半年弥补；商洛、安康、铜川上半年累计业务收入还都不足5xxxx元，这些都严重制约了全省代办电信业务的整体发展水平。

2、措施不到位，缺乏有效的导向政策，影响到经营效果的充分体现。

对于那些还未形成规模效应，尚处在业务拓展期的市(县)局，没有适宜本地区特点的业务发展政策、缺乏开拓市场的有效营销手段可能是导致业务发展不力的最直接原因。在这方面×××局给大家一些有益的启示。

×××局首先能够从清楚认识自身所处的业务发展阶段出发，提出“在任务落实方面，领导重视是根本；在提升管理方面，机构保障是关键；与运营商合作方方面，主动沟通是正道；在业务发展方面，突出重点是方向”等一整套切合实际的经营发展思路；其次，根据不同的代办电信业务种类分别制定营销积分奖励政策，以“放水养鱼、培育市场”的战略眼光，真正让实惠于广大职工，充分调动职工发展业务和拓展市场的积极性和能动性，业务发展取得了令人瞩目的成绩。

### 3、协调不到位，没有运营商的支持，坐失市场发展先机。

在与运营商配合方面，全省有很多市(县)局都有一些很好的经验和典型事例。前面刚刚提到的×××局、×××局、×××局还有×××局等，当地代办电信业务开展的轰轰烈烈，业务量、收实绩名列前茅，他们都是与运营商协作配合的典范。他们共同的特点，都在于注重经常性的主动与运营商进行沟通。沟通可以增进彼此间的了解，提高邮政代办电信业务的认知度；沟通也可以及时掌握运营商的经营动态和通信市场的变化趋势，这些都是对邮政代办电信经营有益的信息。还有安康的岚皋、白河局和渭南的×××局，他们在农村电信市场上的“买断包收”工作试点很成功，这也是与电信运营商加强合作，共同开拓市场的结果。

今年“五一”和“五一七”代办电信“双节”营销活动是对“协作能力”的一次很好的检验。我们有些局“双节”期间营销活动、竞赛活动开展得如火如荼，与通信市场打成一片，取得了“经济效益”和“社会效益”的双丰收。但有些局在此期间无所作为，与节日期间热闹的通信市场形成鲜明的对比，经营没有新举措、发展没有新局面，坐失了业务发

展的有利时机。

总的来讲，今年上半年在省局的正确指引下，在全省各级领导对代办电信业务的普遍重视下，通过大家的共同努力，我们取得了代办电信业务发展的阶段性成果，可喜可贺。对于存在的问题，我们将在下半年通过继续加快发展，逐步予以改善和解决。

## 第二部分：下半年代办电信业务发展展望

影响代办电信业务发展的外部环境主要有：一是通信市场经营重点向以用户服务为中心转变，运营商发展策略从扩市场向保存量转变；二是运营商盈利空间随通信市场供求稳定在逐步缩减；三是通信市场的激烈竞争导致各运营商转向全面竞合，相互间的关系将更加微妙和复杂；四是电信公司全面上市进程加快，农村电信市场格局将会重新洗牌。

就目前而言，外部形势对邮政代办电信业务发展产生的影响主要有三方面：一是邮政代办电信收益率会普遍下降；二是邮政代办电信经营发展要拓展服务内容；三是邮政全面进入农村电信市场的机会大大增加。

就我省代办电信内部发展形势而言，一是随着统一版本切换、综合服务平台建设将在8月底完成，技术对邮政代办电信业务的支撑水平将达到一个新的层次，这将是下半年代办电信业务发展最大的利好；二是进入下半年后，部分局收入计划完成压力明显增加，冲刺收入的短效举措和非正常经营行为会更为突出；三是网点能力建设在经历了上半年自由发展阶段并取得初步成效后，下半年无论是市局层面还是省局层面都会对代办电信网点建设和基础能力建设投入更大的关注和热情。四是服务“三农”与农村电信市场的结合，将催生出新的邮政代办电信的业务发展形式。

下半年我省代办电信业务发展首要目标还是继续紧盯年度收

入计划的完成，确保300xxxx元计划目标的顺利实现；其次要通过进一步完善机构设置、加强能力建设、规范基础管理等举措力争04年业务发展既定目标的全面完成。

下半年业务发展的思路是“推重点，拉新型、带全盘”。落实这一思路的措施可以概括为：一是紧盯大户不放松，进一步发挥大户明显带动收入大盘的作用；二是狠抓(市局收入)优势业务不手软，加快市局代办电信业务发展步伐；三是依靠榜样带动，充分挖掘各局各类业务的发展潜力。思路的核心是在确保重点业务、重点市(县)局加快发展的基础上，通过树立市(县)局发展中的榜样，形成业务发展中的经验，拉动其他业务、其他市(县)局全面发展。

(一) 加快发展、扩大规模，确保业务量、收计划的如期完成。

前面的形势分析告诉我们，下半年将是加快代办电信业务发展的有利时机；各局的代办电信专业管理机构也陆续建立起来，通过上半年的实际运营我们也积累了很多发展当地代办电信业务的宝贵经验；“双过半”目标的实现极大的鼓舞了士气、振奋了人心，提高了全省代办电信业务快速发展的人气；应该说我们已经掌握了“天时、地利、人和”，“万事俱备，只欠东风”，我省代办电信业务在下半年要实现大发展就看各局的实际行动了！

在上半年实现“双过半”的过程中，全省涌现出许多优秀的榜样，也产生了许多典型的经验。我省代办电信业务发展中的“陕北现象”和“榆林经验”在下半年全省业务大发展中值得我们很好地总结、分析和推广，要通过榜样的力量推动我省代办电信业务全面健康、快速发展。

(二) 规范经营、树立品牌，逐步形成邮政代办整体优势。

下半年，要通过进一步强化机构职能，提高我们各级代办电信业务管理人员科学、客观认识代办电信业务发展市场和熟

练运用各种营销手段的能力；要通过进一步加强基础管理力度、规范经营服务工作，提升全省代办电信机构之间的协作能力和与运营商之间的合作能力；要通过进一步的细分市场、优化业务结构，落实“双重”发展思路，在社会上和运营商中树立邮政代办电信的强势品牌，建立并逐步形成邮政代办的整体经营优势。

### （三）加强合作、创新业务，以点带面拓展农村电信市场。

安康的岚皋、白河两局在农村话费“买断包收”成功试点的基础上，在下半年将会有更大的作为；渭×××局同样也是在农村电信市场当中找到了发展空间，并为邮政服务“三农”提供新的手段。

下半年，在稳步推进核心业务的同时，要通过加强与运营商的合作、畅通信息沟通渠道，及时掌握市场动态，寻找业务发展新的增长点。特别是要在农村电信市场发展上多做一些工作，多争取一些空间，为邮政全面进入农村电信市场，发挥邮政服务于“三农”更大的作用奠定坚实的基础。省局在下半年将协同省电信公司逐县联合推动此项工作，力争尽早抓出实效。

### （四）有效整合邮政资源，加大能力建设力度。

下半年在综合服务平台投入运行后，网点建设将成为我省代办电信能力建设的首要问题。网点建设将结合各局实际资源优势，在营业专厅、代办专柜、代收专席上分层分步进行实施，并力促下半年代收业务能有更大的突破。省局在下半年将出台一些举措和政策，提供强大的后盾支持，加快全省代办电信网点建设步伐。

### （五）突出竞赛推动作用，强化专业指导地位。

下半年，围绕完成全年计划这一中心工作，省局将不断推出

与运营商的联合竞赛和专项业务发展劳动竞赛。目前，已确定初步意向的竞赛内容有联通cdma联合发展竞赛、联通缴费卡明信片和代收费用劳动竞赛。同时，省局将通过科学计划竞赛方案、严格控制竞赛实效、强化专业指导力度，突出竞赛对业务发展的推动作用。

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇二

### 1、加班加点，紧抓进度，铆足劲头进入布展施工

20xx年初我馆在完成布展提升方案初步设计基础上，为做到精益求精，逐层确定展示内容并经过四次内容汇报会推敲，逐步完善布展设计内容，对规划馆各层展示内容进行了合理安排。布展提升施工是一项复杂而艰巨的工作，涉及多个行业的方方面面。为了建设高水平的规划展馆，确保布展提升的水平和质量，我们与设计单位详细沟通设计内容并吸取天津规划馆等先进布展经验。特别对沙盘改造、主秀影片led显示屏、室外广场等设计严格把关。半年来，确定了室外广场和大厅方案，召开了主秀影片创意方案征集会，组织了施工图设计招标led屏制作招标，监理公司招标，布展提升施工招标，室外广场景观提升招标，完成了施工前的一切准备工作。

近期为保证顺利、高效、高质量完成布展施工任务，我馆成立了布展提升领导小组办公室，制定了《安全保障制度》、《晨会制度》、《周例会制度》、《信息上报制度》，成立了安全施工监督组、施工质量监督组、施工进度督导组，确保施工顺利完成。目前施工队伍已进场，布展提升已全面开展。

### 2、完善考评制度，加强业务培训，提升整体素质

规划馆作为城市规划对外宣传的窗口，服务接待尤为重要，我馆十分注重团队建设，制定了《规划馆工作人员绩效考评



制度》，现已进入试运行阶段，使得考评制度更加合理化、实用化。在此基础上我馆制定了加强团队建设措施。一是进行深层次全方面的职业道德培训，开展谈心活动，了解工作人员心理动向，调动其工作积极性。二是注重业务培训，开展规划专业知识和技巧培训，通过专家授课，岗位培训，实地参观，技能训练等多种培训方式，进行集体观摩、互动学习。三是加强交流学习，2月份我馆带领工作人员前往西柏坡纪念馆进行交流和考察，就展馆管理体制、观众接待、讲解服务等问题进行深入广泛座谈式沟通，为我馆从服务、讲解等多方面提升工作开拓了思路。四是引入新鲜力量，经多种渠道，如从各大院校和社会招贤、世博会河北馆讲解员中层层初选，6月中旬聘请专业评委进行面试选拔，择优选聘了三名讲解员，为我馆注入新活力，提高讲解队伍整体素质。

我馆延续打造对外接待的优质品牌，按照展现“国内一流，省会领先”的展馆形象的标准，抓住市总体规划道路红线在市规划馆公示的契机，人潮涌入，接待新高潮的趋势，搞好讲解接待服务，牢固树立服务意识，注重接待程序细节化管理，从参观预约、保障接待、经验总结，每个环节细微之处都慎而又慎，确保讲解整个过程完美无缺。今年来我们创新理念，改革接待服务，实施定点讲解，提高讲解服务，使得参观的游客都有所收获，并得到最优质的讲解体验。上半年成功接待省内外党政团体及社会各界代表团133个，参观团队人数达5025人次，散客人数达48506人次。

我馆吸取其他兄弟展馆先进经验，结合运行两年实际工作，进一步完善管理体制，提升规划馆的建设和管理水平。逐一完善规章制度并着力推进制度的落实。年初，为使得接待流程更加细致、保证各部门联动、衔接畅通，各项工作规范化、程序化、制度化，我馆制定了《规划馆日常运行规定》，有力地提高工作效率。在保证正常运行同时不忘安全工作，我馆整合出一套《市规划馆消防制度汇编》，填补了消防制度的漏洞，防患于未然。我馆档案库更加具体、分工更加明确。从各项事务资料、固定资产资料、接待记录、接待文件、布

展资料、展示设备资料等方面分别由综合部、策展部、技术部分类整理保存，使得档案更加明确，方便查阅。

### 1、施工有序安排，确保布展提升工作圆满完成

根据布展提升施工总进度表，充分发挥规划馆组织协调作用，拿出具体组织实施方案，为布展提升提供组织保障。安排安全保障小组、质量监督小组、进度督导小组、影片设计小组使得布展提升施工工作确保安全下按时保质完成。

7月1日施工人员已进场，开始全面施工。施施工期间工作重点，放在施工的安全保障上，确保10月1日布展完毕。

### 2、加强业务培训，保障提升后参观接待

预计布展提升后，我馆会迎来一个参观高峰期，因此从现在开始，我馆将根据布展新内容，撰写讲解词，并在施工期间对讲解员进行系统、全面的规划知识、讲解礼仪、历史文化等方面的培训，做好迎接布展提升后的讲解接待工作。

另外我馆将组织专业人员对馆内布展提升后的声光电设备进行全面的摸底培训，列出设备参数、使用方法、维修指南等能够让技术人员全部熟练地掌握，确保开馆后接待任务的顺利进行。

### 3、树立城市规划新形象，提升品牌做文章

通过布展提升施工这个有利契机，加大规划馆宣传力度，扩大知名度和影响力。通过各种媒体开展以规划宣传为主导的延伸服。

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇三

20xx年上半年转眼即逝，再回首，思考亦多，感慨亦多，收

获亦多。对我而言□20xx年上半年的工作是难忘、印记最深的半年。工作内容的转换，连带着工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力带来了累的感觉，累中也融进了收获的快乐。在各位领导的支持下，在各位同志的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，作风务实，思想坚定，较好地完成了工作。为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。在项目组当中，每个人都负责了大量的工作，每天都在加班加点的完成工作任务，如果不能热爱自己的本职工作，根本就不能把工作做好。所以在工作当中，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，才能踏实的干好本职工作。

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足，工作才能更顺利的进行，仅靠个人的力量是不够的。赛事人手少，工作量大，这就需要我们团结协作。在项目组里，不管遇到什么样的困难，大家都非常积极配合做好工作，所有人的心都能往一处想，劲都往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把赛事工作圆满完成。

不利于公司形象的事不做，不利于公司形象的话不说，积极维护公司的良好形象。对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守公司的各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见，不断改进工作方法。

工作有成绩，也存在不足。下半年主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工

作干好。

### （一）强化自制力，培养大局意识。

在项目组工作当中，大家各自忙自己的负责的部分，但是赛事是一个整体，需要每个人工作时都要全面考虑，不能只有项目组长才了解全面的情况，每一个人都要了解别人在做什么，负责什么。在展开工作的时候也要考虑到自己的工作哪些部分是涉及到别人的，这就需要有大局意识。工作中无论做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

### （二）加强自身学习，提高自身素质。

积累项目组工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找自己的不足，从而提高自己。

半年来的工作虽然取得了一定的成绩，但也存在一些不足，主要是思想解放程度还不够，学习、服务上还不够，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

### （三）发扬吃苦耐劳，孜孜不倦的进取精神。

面对赛事工作杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种艰苦环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。加强学习，勇于实践，博览群书，在向前辈学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的实践功底、辩证的思维方法、正确的思想观点、踏实的工作作风。力求把工作做得更好，将赛事服务做的更好，树立公司的良好形象。

在今后的工作中，我将在公司各位领导的正确领导下，牢记公司的宗旨，突出重点，狠抓服务落实，为我们公司的发展做出自己的贡献。最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作。

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇四

尊敬的各位公司领导：

20xx年上半年的工作已经接近尾声，回顾半年来的工作情况□20xx年上半年是中国联通x分公司平稳快速发展的半年，半年中□x经营部在各级领导关心支持下，于3月份完成了部门调整，重新捋顺了工作关系。在市分公司的正确领导下，结合当地实际情况，因地制宜的开展工作，使移动通信、数据业务及其它方面齐头并进，全面发展，在容城竞争激烈的通讯市场上占有相当大的份额，并取得了一定的成绩。现将具体工作汇报如下：

移动通信市场—c网前期增长减缓，后期有所增长；g网稳定增长。以下是我经营部1—5月份各项任务的完成情况。

### x年1—5月份任务完成情况

截止到5月份我经营部总开帐收入x万元，完成全年任务数的x%□与去年同期相比增长了x万。

在我县代理市场稳步发展的情况下，我经营部紧密部署，以农村包围县城，更深的拓宽x农村市场。下半年在市公司的领导下我们将继续坚持以g□c两网为中心，数据业务齐头并进，充分发挥公司综合业务的优势，把移动、数据、互联网进行

有效的结合，细分市场，因地制宜的开展工作，坚决完成我经营部的各项经营任务。

目前，从我经营部总体市场的运作来看，渠道的建设制约了公司业务的发展，市场占有率低，实际只占到了x%□业务渗透率占x%□同时对现有代理的服务与管理不够完善，有些地方建立起来就消失了，更谈不上管理，只是开发，没有起到真正的意义。

一、首先，建立好我们的组织，提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案。此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

二、代理商的管理和维护，针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好的关系。根据公司x年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

三、活动落实，对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

四、公司发展存在问题的解决方案

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。

5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

随着x经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品。通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的.工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公司的新形象。作好离网用户挽留与维系：  
1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。  
2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。  
3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；  
1、普通用户维：  
1) 定期对用户电话回访或短信拜访；  
2) 节日祝福(短信)；  
2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点  
1) 做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。  
2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。  
3) 生日祝福、节日祝福(针对不同用户，要有实用的东西)。  
4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。  
5) 亲情服务。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)  
6) 定期的上门走访。  
四、活动：公司有新活动尤其是回馈用户的活动应短信告知用户，重点用户电话告知。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级年度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。

从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。

总之，在全体员工的共同努力下，我经营部的各项工作一定会更加完善，业绩不断提高。在上级领导的领导和大力支持下，充分发挥主观能动性，尽最大努力完成各项任务指标，



抓好内部管理工作，使x年的各项业务发展迈向新的辉煌。

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇五

转眼间，一年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

### （一）、知识管理

20xx年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

#### □1□□20xx年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门），黄石公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

#### □2□□20xx年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

#### □3□□20xx年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20xx年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

## 2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

## 3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

## 4、参加知识管理年会，黄石公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上，黄石公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

## (二)、现场管理

数据回顾：

20xx年，通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况□20xx年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20xx年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。

班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

### （三）、包装有效工时

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。

3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。

按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。与20xx年同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

### （四）e—hr人事信息管理

e—hr人事信息管理为20xx年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。

对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。

主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。

对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

1、知识管理

(1) 完善知识管理月度查核清单，梳理部门常规文档，建立km文档上传档案，按期查核文档上传的及时性。

(2) 总经理特殊门户的搭建。积极争取集团的资源，力争成

为第一批试点单位，为公司高管定制专有的km门户。

(3) 进一步完善审批流程。

(4) 网上调查、时间管理模块的推进。

我们的目标：总结先进工厂的亮点，打造一流的知识管理团队，奋力跻身集团前12名。

## 2、现场管理

(1) 持续开展旺季综合检查。

(2) 部门6s专员培训学习，加强检查的能力。

(3) 编制办公室及部分生产班组现场管理示范图，要求部门管理人员比对图文规范现场。

## 3、有效工时管理

(1) 完善班组有效工时评比制度，充分激励班组员工。

(2) 规范员工考勤管理，跟踪数据统计，加强班组长对有效工时的深入理解。

## 4□e—hr人事信息管理

(1) 员工照片维护；

(2) 按照集团要求维护培训信息等特殊信息；

(3) 学习薪酬管理模块的操作。

# 公司上半年总结和下半年工作计划篇六

为了更好的开展人力资源部门的各项工作，为各部门做好后勤服务保障，协调各部门的运作及支持公司决策，协助各部门达成20xx年公司目标。在完成上半年工作的基础上，对20xx年下半年工作做出以下计划安排：

## 一、重点工作

招聘工作及人员调整仍然是下半年工作的重中之重，还需要加大招聘力度。

- 1、每日要确保沟通10位以上候选人，有针对性的预约面试
- 2、开拓探索有效招聘渠道，利用一切可利用的资源，挖掘人才
- 3、加强自身业务学习，提高阅人水平

## 二、日常工作

- 1、贯彻落实好日常工作管理，合理有效的安排常规工作，做好日常管理与服务，合法并有效合理的减少人工成本。
- 2、根据公司发展需求，适当修改并完善公司管理管理制度，使规范管理做到有据可依。

## 三、其他工作

根据需求协助业务部分开展工作，了解业务学习业务的同时，协助各部门达成20xx年公司目标。配合领导更好的完善人力资源中心工作，努力完成领导安排的'工作。

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇七

1、在公司领导下，锅炉运行丙值坚持以环保数据合格为工作重点、安全生产为工作基础、以经济效益为工作核心、以强化管理为工作手段，按照公司各项规定，实施精细化管理、进一步完善内部管理系，努力提高节能降耗中心思想，降低可控成本提升锅炉经济效益，较好地完成了上半年各项工作。

2、上半年锅炉运行比较稳定，锅炉机组无重大操作与事故的发生。3#炉的稳定运行，确保了机组正常运行和正常对外供汽。2月16日—2月21日配合地区春节调峰计划，1#机停机!锅炉正常供汽安全稳定运行。在公司领导关注和指导下，5月份锅炉对糠土设备经过不断改造，基本具备烧糠条件，而且效果显著，为节煤工作提供较好条件。5月底对锅炉#2炉电除尘进行改造!圆满完成!6月1~12日响应青岛上合峰会及环保号召，锅炉降低负荷!维持50%运行!

3、虽然#3炉在运行人员认真调控控制下运行较稳定，但受种种影响，锅炉运行中也出现了几次故障，今年上半年化水变出线电缆出现了两次电缆烧坏事故，虽然在处理较快，未对锅炉安全运行造成威胁，但也充分反映出了的对设备没能做到“可控、能控、再控”，造成了工作的严重不足。5月30日受网上故障影响!造成全厂变频器设备跳闸!

4、6月13日，受雷雨天气影响，锅炉一、二次风机跳闸!一次风自动转工频运行!由于锅炉运行处理果断!未出现重大事故!

1、作为锅炉运行生产一线，仍然要以环保工作为重点，全面落实公司制定的节能减排工作，建立健全的节能环保管理体系，严格落实节能减排责任。做好锅炉电除尘、袋除尘、脱硫脱硝设施的运行维护工作，必须全力确保环保项目的持续运行，确保达标排放。做到要运行，环保就一定达标。

2、加强安全管理，切实实现“安全最好”。安全生产无小事，



它事关生命、财产安全，事关企业发展大局。没有安全就没有一切，事故是最大的浪费，运行一线出现安全事故不仅“劳民伤财”，还会影响供热发电，身为锅炉运行生产班组第一责任人，更要认真贯彻“安全第一、预防为主、综合治理”为方针，从自我做起，对自身安全工作进行在梳理、再检查、再部署，全力切实安全基础，把“安全最好”落在实处及时消除安全隐患，避免锅炉机组非计划停机，严防各类事故发生，为完成下半年绩效目标提供安全保障。

3、加强班组管理，切实将人员管理工作做到细处，带领全体人员不断提升自身业务能力，和知识水平，加大设备巡视和监控力度，努力做到设备零故障，确保锅炉及机组设备安全运行。

4、坚持做好节能降耗和小指标控制工作。合理调整风煤配比，降低大渣和飞灰含碳量!精细调整，认真操作努力提高锅炉机组效率!

5、加强设备维护，精细设备管理!发现和排除带病设备运行!

## 公司上半年总结和下半年工作计划篇八

20xx年上半年度公司顺利通过了第4届一次职工代表大会，在职工队伍保障、职工福利提高、职工队伍稳定上取得了良好的业绩，也为公司上下团结一心，共克时艰打下了牢固的基础□20xx年上半年度公司继续坚持“保安全、挖潜力、拓市场、降成本、抓管理”的主要工作方针，力促安全生产经营、优质文明服务、深化运力结构。实现了安全营运无事故、优质服务无投诉的良好工作目标。

### 一、20xx年上半年度经济指标完成情况

上半年度完成营业收入1130万元(6月份预计190万元)，客运量28.1万人次(6月份预计4.7万人)，旅客周转量1001.5万人

公里(6月份预计197万人公里)，亏损128万元(不含6号、1号出售净收益412.4万元)。

## 二、20xx年上半年度工作情况

### (一)牢记安全责任始终是企业稳固发展的重要保证

1、全力抓好春运安全生产工作□20xx年的春运，公司紧紧围绕“以人为本，安全畅通，和谐稳定”的主题，深入开展春运安全生产工作，在加强春运安全生产领导小组、职工安全防范意识的提高上下足了功夫，并突出春运工作重点在查堵危险品工作、特殊气象条件下的安全航行、加强现场管理力度上比以往有了新的提高，公司还不失时机的开展春运安全竞赛活动提出“安全畅通、优质服务”的口号，让公司在20xx年春运工作中取得一定的成绩，确保了社会的稳定，人民群众的出行安全，提高了企业的社会声誉。

2、强化可视力工作方法，深化日常性、季节性安全管理与隐患排查工作。一是加强安全管理可视力工作方法，强调各职能科室有关负责人要多下现场，多做跟踪指导工作。二是做好日常性和季节性工作，结合可视力工作方法进一步明确各客轮和相关科室在春雾季节与“三防”期间的工作职责，尤其是大雾大风天气人员及时到位、启动应急预案。三是牢固树立“隐患就是事故”的理念，坚持月度安全服务考核和自查自改工作，深入开展隐患排查治理工作，确保公司的安全生产工作有条不紊地开展。

3、开展岗位大练兵培训活动，推行安全与防污染管理规章20xx年5月起，公司按计划举行了岗位大练兵活动，活动以提高员工队伍整体技能素质为出发点，提出“缺少什么就补学什么”的活动口号，激励全体员工针对自己的岗位职责，将练兵竞赛活动与日常的安全生产工作结合起来，较好地提升了船员安全航行和优质文明服务的技能，并首先对非体系船7轮引入《安全与防污染管理规章》的培训和辅导，让公司

在船舶有效管理、船员队伍素质上得到全面性的提高。

4、认真开展全国第十个安全生产月活动。今年“全国安全生产月”活动的主题是“安全责任、重在落实”，为此公司本着一切从实际出发的原则，结合本单位实际制定了一系列任务，着重抓好安全警示教育、防灾减灾、应急演练、落实三防预案、做好隐患排查等，落实安全责任主体，落实各项责任措施，落实安全工作到岗到人，确保今年的安全生产月活动有序开展。

(二)合理处置待命船舶、调整运力结构是企业可持续继续发展的关键策略

1、自从20xx年“三船两线”计划调整后公司1、10号两轮则处于了长久的待命状况，但是两艘船年近三百万的管理费用支出一直是全司领导与员工心中的一块大石头，亦是企业经营发展、走出困境的一件大包袱。为此经过公司多方努力终于将两轮分别以910万元和450万元出售给东方海运有限责任公司和上海乐百年投资有限公司，为企业走出困境可持续发展，盘活国有资产打下了良好的基础。

2、定海-上海小洋山航线，由始发港西码头迁回三江后，票价下调20%□20xx年1月12日复航后至2月25日累计110航次2830人，平均每航次26人，收入1547元，而仅柴油成本3125元，日4航次仅亏油达6312元，加上船员工资、系解缆费、代理费、税、保险费、船舶折旧费等营运日每天亏损万元以上。为此公司于2月26日开始对该线暂时撤运，又在5月1-5日趁3天小长假时期尝试营运，但效果依然不佳，因此对该线继续采取暂时撤运等待时机复航的策略，来降低该线给企业正常经营发展所带来巨大的经济包袱。

(三)内抓管理、节能降耗是企业内部稳定的重要举措

1、对公司《员工奖惩办法》与《科室纪律作风检查考评实施

办法》进行了重新的修订，并通过中层干部以上会议的肯定。办法修订后根据其规定成立了考核督促小组，对公司内部的纪律作风、工作作风与清洁卫生方面进行了每月一次的综合考评，为营造一个良好的办公秩序，提高公司机关内部办事效率和工作质量，促进企业内部管理方面起到了积极的作用。

2、继续加强节能降耗工作，完善节能降耗办法的推广和考核工作，加强零配件的修旧利废力度，降低了生产成本，严控船舶修理费用，使费用偏离度控制在20%以内，对物料进出管理工作严格执行预决算制度，还注重细节，特别是对水、电等资源的节约管理。

3、进一步加强人财物的管理，财务工作继续做好榭普线合作经营的实绩核算，在双方财务部门结算上采用月度对账、季度预算平衡、半年度预结算等方式，严肃执行票务核对核算制度；进一步完善单船核算分析制度，以及严格帐物核对、结算核对、费用核查等资金流转制度和票证管理制度。

(四)顺利召开职代会，维护企业职工队伍稳定是企业健康成长的关键因素

20xx年是公司最为困难的一年，由于部分航线的撤运、分流与高油价所带来的成本高位运营，使得营业收入大幅度降低，亏损严重。为此职工队伍所衍生出来消极性、害怕性的思想负担给公司的正常安全生产工作带来了不必要的麻烦，为了维护职工的根本利益，维护职工队伍稳定，在这个大背景下公司于3月25、26日召开了第四届一次职工代表大会，大会共收到提案9份，共11条，就员工最关心的收入福利问题上进行了公司历史上最大的一次变革，这次变革以更贴近企业实际的绩效奖代替落后不合理的月度奖，在保证职工福利不变、提高职工收入的基础上更要求全体职工把注意力集中在企业再创业、再发展这个主题上，激发起职工的凝聚力与向心力，与企业同命运共患难，砥砺奋进、共克时艰。本次职代会也得到了职工队伍的肯定，为企业的稳定健康发展打下坚实的

基础。

1□20xx年公司在党建工作上认真组织开展“当模范 争先锋 做奉献”、“我为党旗添光彩、新区建设我先行”等向建党90周年献礼的系列活动，突出了发挥党员在职工队伍中的核心作用和党员在生产经营活动中的带头模范作用。

2、积极认真搞好“企业员工形势教育活动”□20xx年公司经营环境受到极大的困境，针对员工队伍存在的一些现实问题，公司利用“通高简报”、各类活动等契机，把企业形势教育渗透到实际工作中，在“求生存、求发展”的共鸣心声下，企业凝聚力得到了进一步加强。

3、提升“ ”品牌效应，加强文明服务质量建设，把重心放在提高服务质量上，努力打造精品航线□20xx年公司以软件提升为内因，推进了8轮“创青年文明号”活动的开展，并在12号轮上延伸了三姐妹服务岗。同时对公司服务行为规范作了进一步完善，引入导游知识服务旅客，全面提升了服务质量。

### 三、公司目前存在的问题与困难

上半年公司各项工作按照董事会下达的目标、任务，经过全公司共同努力，基本达到预期目标。但也存在一些不足与困难，较为突出的有：

3、三小洋线在迁址三江码头以后，客流量没有良好的起色，随着油价的提高，该线运营情况入不敷支，成为了公司最大的经济包袱，为此暂时撤运该线。如何使该线转亏为盈，再次成为企业的一个赢利点是今后企业发展相当关键的一环。

4、公司船员队伍工种失衡，有的工种紧缺、有的工种多余。为此调整船员队伍结构，平衡船员队伍组成是公司20xx年的一项重要工作。

5、企业经营业绩下降，部分员工思想波动比较大，部分航线员工尤其是亏损、待命航线的员工缺乏坚持的信心，对留住较好素质的员工增加了难度。

6、企业员工技能素质有待提升，公司在安全意识与可视力工作的量化度、自觉度需要加大监督考核力度。

7、公司运力结构不合理，造成船舶年修航修无合适机动船舶顶班(如三洋泗线船舶年修)。

这些不足与困难使公司面临较大的风险□20xx年是公司真正进入艰辛与持续创业之年，面对大桥挑战和运输市场格局的变化，我们必须采取积极的应对措施来化不利因素为有利因素，对企业树立起信心，齐心协力、共克时艰。

#### 四、下半年工作打算

20xx年上半年公司工作整体稳步推进，坚持“保安全、挖潜力、拓市场、降成本、抓管理”的工作方针有效形成，尽管在出售1、10轮之后公司的经济包袱大大降低，但是高油价、高成本的运作，以及处于待命状态的9轮与2轮都是公司下半年所要继续面临的困难□20xx年下半年公司坚持既定的工作总体思路，主要抓好以下几点工作：

1、严把安全生产管理工作关口，促进企业稳定，顺利完成全国第十个安全生产月活动，加强“三防”期间安全生产工作、日常性和季节性安全管理工作。做好《安全和防污染规章制度》引入非体船舶的具体工作，提升安全管理水平。继续加强可视力工作方法，继续完善现场管理考核办法和应急事宜报告、控制、处理程序。

2、继续做好下半年船员岗位大练兵工作，巩固岗位大练兵实效，深入滚动地开展专项培训和实操考核，为实施船员优化组合打下扎实的基础。

3、计划于7-9月的暑运和旅游旺季由待命船舶9轮作恢复性开航三江-小洋山线，如该三个月内客流依然无起色，达不到正常的生产盈利保本点，则对该线继续采取长期报停撤运的策略。

4、继续深化开源、节流工作。一是合理安排资金，提高资金周转和还贷能力；二是节能降耗，加强船舶维修管理，严格物料采购领发制度，继续做好修旧利废工作，对年修船舶继续实施质量跟踪督查制度，加强油、水、电定额使用、计划控制工作，降低机务成本；三是把好开源节流关口，加强对企业重大决策的资金运作、船舶买卖维修、物料采购等工作的监督；四是完善企务公开制度，促进企业健康发展。

5、加强企业员工思想教育，形成企业稳定局面，继续开展“企业形势教育”活动，促进企业和谐稳定发展，不断提升工作责任感和对企业的归属感，增强员工队伍的凝聚力和向心力，进一步激发工作热情，为推进企业持续稳定发展打下坚实基础。

6、继续开展创建工作，促企业文明建设，创建工作以文明建设为活动目标，探索新思路、新方法为重点。努力打造“安全运行无事故，优质服务无投诉”的客运软环境，提高“”品牌知名度，实现良好经济效益，使公司文明创建工作得到进一步加强，为市精神文明建设贡献一份力量。