

2023年上半年安全工作总结及下半年计划 上半年工作总结及下半年工作计划 (模板10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

上半年安全工作总结及下半年计划篇一

今年以来，在区委、区政府的正确领导下，我办围绕“干在实处，务求实效”的新目标，主动确立“争创最简流程、最短时限、最优环境”的服务追求，致力培树“担当至真、服务至优”的品牌服务意识，聚力难点，聚焦痛点，以重大项目审批提速提效服务为突破口，进一步强化政务服务建设，打造优良营商环境，为推进“两聚一高”，建设“强富美高”新海陵提供有力保障。

一、上半年工作回顾

(一) 围绕新形势、新情况，改革工作取得新突破

1、__政务服务“一张网”推广，线上线下不断融合，构建高效平台。根据《省政务服务“一张网”上线试运行推广宣传活动通知》的要求和部署，开展系列推广宣传工作。一是全面落实任务；二是进行多形式、多途径宣传；三是全面梳理“不见面审批(服务)事项”。“一张网”建设，将构建更加畅通、更加快捷的便民服务平台，实现“网上批、快递送、不见面”审批新模式，逐步解决网上政务服务门户不统一、政务服务数据难共享、服务事项无法通办等问题，让办事企

业和群众少跑腿。

2、相对集中行政许可权改革，优化服务环境。为解决审批时间长和盖章多、收费多、中介多、材料多等“一长四多”突出问题，区政务办会同区编办启动了相对集中行政许可权改革前期工作。按照“一窗受理、合并审查、集约审批、一站办结”的审批模式，对改革涉及到的审批部门行政审批事项进行了梳理和分类，提出了设立区行政审批局的初步方案。

3、“两证”办理搭建新平台，焕发市场活力。年初，下发《关于明确处理全区工业企业“两证”不全遗留问题相关事项的通知》，明确了“现场办公、集中会商、分类审核、挂图作战、限期办结”的工作思路。政府办、经信委、政务服务办牵头国土、规划、环保、安监、住建、消防等部门组成工作班子，分期分批对各镇(街道、园区)工业企业“两证”遗留问题进行“会诊”，提出推进方案。目前，全区已有20多家企业顺利办理了产权证。

(二)做细做深，不断完善品牌服务体系

1、靠前靠实，走进园区前移服务。今年以来，区政务办先后会同市政务办走进海陵工业园区、罡杨镇为重点项目提供现场会办，帮助协调解决审批难题。对项目涉及的土地规划、施工许可、环保验收、工程竣工验收等审批手续逐一对接沟通，对审批所需准备资料进行面对面指导。

2、聚焦难点，精准服务重大项目。根据重大项目代办工作需要，举全中心之力，全方位、立体式、保姆式跟踪服务重大项目，为项目建设消痛点、疏堵点、排难点，“包办墙外事，帮办墙内事”。上半年，先后为民慧钢铁、海华机械、乐叶光伏、东沪科技等重大项目提供了代办、帮办服务，解决审批难题20多个。

3、政府采购工作规范，凸显公信公正。一是采管分离，相互

制约。二是科学操作，严格把关。在采购活动中，严格把握五个关口，即“项目委托关”“采购文件编制关”“信息公告关”“开标评标关”“质疑关”。上半年，中心共组织各类项目进场交易30场次，采购预算近318.53万元，实际采购258.32万元，节约资金60.21万元，节约率18.9%，有效地降低了财政支出，最大限度地发挥了资金使用效益。

4、强化作风建设，保证品牌新发展。通过多种形式，对窗口服务和办事过程实行全程监管。严格执行工作人员和服务窗口的月度考核制度。以“现学现做”、“大走访”为契机，深入开展廉政教育活动，形成务实高效氛围。今年以来，开展一把手上廉政党课2次，观看警示教育片3部，谈心谈话5次、党纪党规知识测试1次，作风效能警示教育大会2次，道德讲堂2次，廉政文化建设月系列活动1次、专项检查5次。

二、下半年的工作计划

(一)加快审批系统化、集成化改革，助推审批质效不断提升。

一是配合市、区政府打造纵横全覆盖、服务全渠道的政务服务“一张网”，线上线下融合高效平台。

二是继续做好事项承接清理、流程最优化工作。

三是按照省市部署，积极筹建行政审批局，加快实现“一枚印章管审批”。

(二)持续务实创新，助推品牌效应不断放大。一是深入推进“准入准营跑一次、项目审批不见面”，全面梳理“跑一次不见面”清单内容。二是创新服务理念，聚焦富民、创业短板，优化服务举措，持续开展党员干部走进镇街(园区)服务重大项目活动，畅通“绿色通道”，争创“双快服务”品牌新亮点。三是充分发挥党员干部示范带头作用，扎实开展志愿服务活动，定期开展“大走访大落实”活动，解决实际

问题。

(四)落实“两证办理”，助推整体联动格局架构。主动服务，明确专人负责“两证”全程办理；加强指导，因企定策，衔接管理归口部门服务；强化联动，结合帮办包办，推进各部门前置服务；紧密合作，相互协调，提高整体办理效率。

上半年安全工作总结及下半年计划篇二

上半年以来，一中队全体人员在局党委和大队领导下，能够按照大队领导提出“保安全，维稳定，促和谐，全心全意为人民服务”总体思路中，开展各项任务，在各项处警，巡逻，执勤等工作中，任务完成圆满，多次得到局领导和大队领导的一致肯定。上半年中队是接受刑事案件5起，受理3起，处理一起(其中一人取保，一人移送起诉，一人劳动教养)。接受行政案件三十二起，处理二十起，打击违法人员60多人。执勤保卫任务8次，执勤巡逻近百次。在工作期间，同志们能够服从命令，听从指挥，不折不扣以饱满的精神状态，较好地完成了上级交赋的各项任务。

一、能够认真部署圆满完成任务

中队领导在每次接到上级指示和任务时，民警都能够对情况具体分析，排除不安全因素，对人员安排合理，提高了办事效率。常常把一些有纠纷苗头案件控制在萌芽姿态之中。真正做到了上老百姓放心，让领导放心的一个集体。

二、模范带头 看好本班人 管好本班事

俗话说的好“火车跑得快，全靠车头带’为了使一中队同志们工作积极性，中队作出决定，提出把一些班长位置空出，谁有能力，谁就上，把一些思想过的硬的同志放在班长这个特殊的位置上，起到了模范带头作用，帮助中队更好的开展各项工作。

三、加强学习 不断提高自身素质

“思想是行动的光驱”中队领导常常率先带头组织大家看新闻，看板报。常常把一些政治问题提出来让大家讨论和分析，培养大家政治敏感度，提高同志们文化素质，真正使大家成为一个“站着能说，坐着能写，跑得过，打得赢”人民群众相信的好警察。

四、严格要求 正规中队一日生活秩序

“没有规矩不成方圆”中队从队长，民警，巡防员，年初以来，制定了一系列奖罚措施。对好的同志拉出来表扬，对违规违纪的同志指出批评。这样以来，中队没有了一部分侥幸心理的人，不敢雷池半步。同事对民警，巡防员都一视同仁。拉近了大家的距离，也处理好民警与巡防员之间的关系。中队领导经常找民警和巡防员谈心，及时掌握队里心理思想动态。二是中队平时严抓卫生方面和个人养成问题。对一些喜欢不讲卫生的人，批评教育，使其真正认识到自己的错误，端正好态度，使其积极投入工作中来。为大队培养一支素质过硬的队伍，同时也正规了中队一日生活秩序。

上半年以来总的来说，我们中队取得一些成绩，但同时也存在一些问题：

- 1、个别同志对中队严格管理制度，思想认识不够高，态度不够端正
- 2、中队全体工作标准度不够高
- 3、值班备勤有时也存在脱岗，擅自离岗现象

20__年下半年工作任务计划

(四)努力完成中队各项指标任务数，在局党委和大队领导之

下，坚决打击违法犯罪活动，加强值班巡逻防控，团结同志，服从命令，听从指挥，为大队打赢一场翻身仗而做出一中队应有的努力。

上半年安全工作总结及下半年计划篇三

20__年以来，在区委区政府的领导和关心下，我局通过开展市容卫生整治、加强执法监督管理、维护城市基础设施、积极开展燃气管理工作，促进城市管理各项工作有序开展，现将有关情况汇报如下。

一、工作开展情况

(一) 市容市貌实现新气象

20__年，我局紧紧围绕“城市管理标杆”的工作目标，通过建立健全三级考评的监督体制的手段，狠抓日常管理工作，扎实有效地开展了全区市容环境卫生管理工作。一是全面落实完成道路清扫保洁723万平方米，收集城市生活垃圾(含中转站)10万吨。二是积极配合完成区扬尘整治、“四城联创”、“创均”等多项工作。三是重点跟进我区中心工作，切实开展20__年钦州国际马拉松赛暨健康中国马拉松系列赛市容和环境卫生保障工作，使市民体验到良好的城市环境。四是健全三级考评监督体系，今年来共开展了3次各街道间交叉考评，检验敦促街道做好市容管理工作及街道内部考评，协助人大办开展了第一季度的区级考评。

(二) 严格抓好执法监督

今年来，我局从严从细，依法依规抓好执法监督工作。一是严格规范案件审查，抓好案卷制作工作。二是强化案件审核。共核审行政处罚案件435份，其中规划类400份，市容类39份，确保案卷制作准确规范。三是开展现场督察工作，对施工工地出口防尘及泥头车运输情况、乡村违法建设立案情况、打

击各乡镇燃气违法经营行为、夜市摊点整治活动进行督察16次。四是开展业务培训，组织执法人员进行相关法律法规培训2次，切实提高执法队伍的业务素质。五是细心接访、应诉答复相关行政复议、案件。今年来共接待来电来访群众160人次，当事人陈述申辩69人次，应诉城市规划强制案件1个，答复行政复议申请4个。

(三) 认真落实基础设施管理工作

为使我区市政设施正常使用，满足市民日常生活的需要，我局加强对辖区内市政设施的日常巡查，做好统计收集工作。一是及时报送巡查情况，其中向市市政局书面请示道路硬化7条，排污沟9条。利用电话、微信等多种渠道向市政局上报损坏井盖10个，向市政局申请协调解决公厕问题4处，与市路灯处对接更换损坏路灯5处。二是积极增强与各街道的工作交流，充分了解问题并及时向市市政局报告并对各街道进行施工。三是充分配合区政府收集关于县域经济考核中需提供的一部分数据，协助解决市长热线1个。

(四) 积极推进燃气管理工作

我局本着“和谐、安全”的理念，从改革、发展、稳定的大局出发，有重点有兼顾地开展各项燃气管理工作。一是督促和引导各站点将隐患排查治理工作好的做法和经验形成规章制度，为燃气安全生产提供较好的机制保障。二是组织由燃气站、城监人员、当地政府等人组成的安全生产检查小组，针对辖区内存在无证经营“黑点”情况，采取地毯式的排查方式，对辖区内燃气领域安全生产进行大检查。1-4月份，共对无证经营点发“责令改正通知书”1份、“扣押物品通知书”1份。三是每月联合当地政府对全区7个燃气二级供应站和2个供应点进行安全生产大检查。截至目前，共开展燃气安全生产大检查4次，检查9个镇(场)有经营许可证燃气经营网点(含9个燃气二级供应站和站点收瓶员的商店)，共检查站点36个次，出动车辆5次、人员33多人次，实现全区燃气安全生

产“零”事故。

(五)精准扶贫工作持续跟进

我局紧紧围绕“创产增收”的目标，采取多项措施发展贫困村经济。一是加强宣传和落实帮扶政策，帮助2名中职生申请雨露帮扶计划，30多名初中生申请驻校补贴，3名高校生申请国家助学金，贫困户家庭成员100%落实农村医疗保险，配合村委组织一次大规模农业技术培训，鼓励贫困户贷款扩大农业种植养殖规模。二是多次沟通多方抓紧完成贫困村公共服务中心建设和扩大殿良村蔬菜合作社规模，为贫困村发展提供保障。三是认真开展帮扶工作，每月组织安排三次以上帮扶联系人进村入户开展帮扶工作，为贫困户解决生产、生活上的困难。四是研究部署村集体经济发展，多次组织驻村干部召开经济发展研讨会，研究黑山羊养殖、山地出租、光伏发电等村集体经济项目建设和打造殿良村三华李乡村扶贫旅游点。

二、下一步工作计划

(一)攻克市容整治难点

一是建立健全市容环卫责任区制度，加快市容和环境卫生管理的进一步融合。二是加大“门前三包”责任制的落实力度，切实解决沿街门点倚门设摊、非机动车辆乱停乱放等突出问题。三是规范摊点管理工作。充分学习借鉴外地先进管理经验和行之有效的做法，全面总结我区摊点管理经验，按照“以人为本、疏堵有度”的原则，根据城市管理的需要和人民群众的愿望，积极建立和完善符合实际的摊点管理模式。

(二)打造市容市貌新亮点

推进市容景观街建设。以“老街”美化改造为示范，结合文化城市改造理念，推进脏破街道整治出新、街巷市容改造，

打造一批市容景观街，实现城市品位的全面提升。

(三)全面提升执法队伍素质

进一步对城管执法队伍建设提出整改意见，从业务知识、法律法规知识、执法方式等多方面对城管队伍进行培训及监督，确保执法队伍的素质全面提升，树立城管正面形象，为城市管理打造一支高精尖的队伍。

(四)跟踪扶贫增收工作

在完成脱贫基础上，继续做好跟踪跟进服务，包括帮助殿良村扩大蔬菜合作社的规模，展开宣传，帮助更多贫困户加入到蔬菜合作社中去并加快建成乡村公共服务中心。

上半年安全工作总结及下半年计划篇四

xx年上半年地方志工作，在县委、县政府的正确领导下，在州志办的具体帮助指导下，以科学发展观为指导，认真贯彻全省三级志办主任会议精神和全州地方志会议精神，以全面推进二轮修志为目标，围绕县委、政府的中心工作，努力拓宽地方志工作思路，进一步增强服务经济发展，文化建设的能力。二轮修志有新进展，年鉴编辑创新有突破，部门志编修有新进展，地方志自身建设得到了加强，地方志工作服务于地方经济建设、文化建设取得了成效。

一、xx年上半年主要工作

(一) 加强领导，《地方志工作条例》得到进一步落实

(二)、二轮修志有序推进

20xx年二轮修志进入总纂以来，县志办相继召开了二次会议，认真部署总纂阶段工作，以质量为志书生命基准，在总纂中

优化工作方案，细化每个阶段和每章节编纂工作，精雕细刻，确保每章节的质量，全面开展续志工作，同时志稿编纂班子边总纂志书稿，边做好查缺补漏工作，把编审完的志稿分别返回各部门，让各部门认真审阅志稿，提出意见和建议，确保地方志资料真实可靠，并返回县志办进行再认真编纂。坚持“一支笔统稿”，同时广泛听取各方意见，大胆进行方法、体例的创新，不断提升志稿质量，目前，续志工作按要求和时间表有序推进，现已完成三分之二的总纂任务。

（三）年鉴编纂有创新发展

报送省、州年鉴材料。《云南年鉴》、《××州年鉴》、《云南小康年鉴》每年都从不同角度收录××县概况材料、政治、经济、文化材料，这是对外宣传××县的重要渠道。按照省、州、年鉴编辑部要求，县志办安排专人撰写，负责撰写的同志积极主动到有关单位查阅资料，核实数据，做到准确反映××县20xx年经济社会发展变化。到6月中旬，已完成报送资料。

（四）抓好地方志理论研究，积极组织撰写理论文章和信息报导工作

我们在全力抓好续志和年鉴编纂工作的同时，注重加强理论和业务知识的学习，组织动员和鼓励修志人员，积极撰写理论文章和工作信息的宣传报道工作。上半年，向州级以上刊物报送理论文章和工作信息3篇，已采用3篇，完成了州级考核任务。同时，紧密结合我县地方志工作的实际，组织全体职工和修志人员，有针对性地开展理论研讨。如，我们结合国务院《地方志工作条例》的颁布实施，针对修志和年鉴编纂工作的实际，围绕“如何进一步提高认识，加强领导，努力开创我县地方志工作新局面”为主题进行研讨；结合创优争先活动，开展了学习讨论。大家谈认识、谈体会，谈设想，交流思想，相互学习，收到了较好的效果。

上半年安全工作总结及下半年计划篇五

目录

- 一：上半年工作回顾
- 二：上半年主要推进的工作
- 三：上半年工作不足之处
- 四：下半年工作计划

2013年上半年，酒店经营所面临的形势非常严峻。地理位置较偏加上四星级酒店的光环，老百姓望而却步。国家又出台八项规定之后，政务接待骤减，酒店经营受到重创，经过酒店管理层再三研究决定，我们必须走出一条特色发展之路，制定缜密发展战略，才能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。

在公司的正确指导下，在全体员工的共同努力下，酒店各部门齐心协力，发挥了较好的团队协作精神，通过努力，经营状况虽然没有达到理想目标(上半年目标xxxx万)，但也逐步好转，取得了一定的成绩。上半年度经营情况：上半年1—6月份，酒店共实现经营收入517.31万元；完成上半年目标的93%，其中客房收入1150.15万元，餐饮收入2183.08万元；洗浴收入1183.89万元。现将主要工作总结如下：

一、上半年度主要工作：

(一)加大宣传营销力度，拓展客源渠道。

及功能齐全的大小会议室7间等)。

2、完善客史档案，做好商务会议及旅游团队的服务跟踪。营销部除了拜访客户以外，把完善客史档案及做好接待过程中的协调跟踪作为一项重要工作来抓，完善客史档案主要是为定期分析客源消费情况，制定不同的营销政策打好基础。客户的消费跟踪更是稳定客源、提高口碑的一条重要途径。

为此，从宋总到销售部的每一位人员都高度重视，一旦有团队或会议接待任务，均早起晚睡，无私奉献，及时沟通客户的需求信息，协调各营业部门的接待环节，认真落实并尽量满足客户的要求，让客人高兴而来、满意而归。

半年来，酒店没有发生投诉事件。我们制作了标准的婚宴菜牌，根据本地市场合理搭配菜品，成立了婚宴、寿宴接待管家组，谁接待谁负责，另有16项优惠政策(如赠婚房、满月酒享受八折等)，根据不同的消费标准享受不同的优惠政策。受到婚宴客户好评连连。现有婚宴订单39份。

3、利用优势，做好关联产品的促销工作。蛟河市当地有很多绿色、优质农副产品。酒店在商场设置了绿色农副产品专柜，积极向客户促销，一方面增加了酒店收入，另一方面也满足了客人购买携带方便等。为此，酒店还隆重推出“品山野菜嫩，尝开江鱼鲜”美食节。

4、努力提高酒店知名度。宣传方式：在蛟河市《鸿业信息报》刊登宣传广告并在市中心人民广场大型led显示屏做酒店的整体宣传长达两个月。

走入拉法镇、新站镇等各个乡镇的政府，挨家挨户去做婚宴和酒店整体的宣传。

以开发及合作的形式到吉林市的各大、小旅行社洽谈和签署合作协议。

升学宴的宣传活动。“地毯式”走进校区、走进小区宣

传“升学宴”。

5、凡到酒店接送客人的出租车，每次回馈现金五元，当场兑现。

6、虽然没有达到理想的经营效果，但是客房平均每天入住率达到70%，与春节前对比，翻一倍以上。

7、洗浴部月营业额在32万元以上，照春节前增加一倍以上。

8、提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案。

(二)、细化服务措施，提高宾客满意度。服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了“服务要向细化、优化方向发展”，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。利用业余时间进行各部门之间的岗位练兵，相互切磋和交流。通过比武，提高员工的综合素质，打造一支政治思想好、业务能力强的专业队伍，使每一位员工的行为都能自觉与酒店利益结合起来，“质量是酒店产品的生命线”，唯有确保菜品质量、服务质量，酒店才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

各部门服务口号：

财务部服务口号：当好家、理好财；人事部服务口号：选好人、用好人、激励人、求发展；工程部服务口号：有求必应、做好后勤；安保部服务口号：坚守岗位、提高警惕、严阵以待、确保安全；采购部服务口号：尽职尽责、服务大家，保障供应；培训部服务口号：精于知，简于用。

前台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有

的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。

门岗保安在日常服务中从点点滴滴做起，开展“微笑服务在前沿”，全天候服务，疏导车辆、指路、叫出租车、提行李箱、雨天为客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人等等，让客人倍感温馨。酒店上下人人“从我做起，从身边小事做起”，完善服务，尽职尽责，让客人“高兴而来，满意而归”。

3、为推动个性化服务工作的开展。各部门利用早会时间，相互沟通“我为客人做了什么？有何收获和体会？”等业务交流，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新思路。

4、为提高顾客满意度，酒店顾问特从吉林市调来四名专业人员和设备到酒店做为期四天的大理石地面洁净和地毯清洗，使酒店焕然一新。（三）、规范管理，促进酒店健康有序发展。

酒店的发展离不开经济的支撑。

1、我们根据酒店的实际情况，修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在原有规定的基础上作了进一步的规范。

固定资产登记造册(不包括房屋在内)基本完成。能查到实价的，按实价登记。查不到的按实物和存放位置附带图片登记。

建立二级库帐目。以前二级库物品无人管理，物品丢失、破

损严重。物品的整体价格无处可查。现在由于帐目的建立，做到了物品的来源与出处清晰明了，发现问题及时处理，并做了不定期的，随机盘点二级库。

加强稽核的力度。改变了以前给各部门给什么核什么的被动核算方式，现在对比供应链与结帐小票来核算成本，最大限度的控制了跑单与漏单的现象。

采购实行无现金支付，由财务部定期统一结算。设询价员、质检员、审核员共同认证商品。2、充分利用内部信息管理系统，建立客史档案。通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。

3、为弘扬酒店文化，酒店开展如：新春文艺联欢会、五一慰问敬老院、母亲节包饺子比赛、每两月举办员工生日宴会、每月评选优秀员工等活动。通过这些活动，实现员工的自身价值，创造酒店良好的社会口碑。

4、为实现酒店利润最大化，我们把节能降耗作为一项重要工作来抓。通过倡导全体员工提合理化建议，树立“节能降耗，人人有责”的意识，根据各部门特点，做好成本控制。

a.建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部共享，使各部门互阅。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用。

b.对采购物品采取多个部门询价，比价格、比质量，有效地降低进货原料价格。

c.注重对客房设备的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用，有效控制消耗品和清洁剂的用量。

d.水、电、煤每天都有明确消耗记录。电费较去年每月节省

4.5万元左右；煤每天使用数量准确，每月核实煤量准确无误。

5、车辆管理。为了加强和规范管理制度，减少用车费用和降低运行成本，本着安全、节约、有序、高效的原则，各部门出行前后，须详细填写《派车登记表》，车辆因违章产生的罚款和停放、保管不妥当导致车辆被划、被盗、损毁而造成的损失，由当时的驾驶人员承担。

通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。6、安全经营是酒店工作重中之重。酒店与各部门经理签订了《安全责任书》，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作职责更加明确。防消结合，警钟长鸣。

根据政府令和矿业公司下发《关于进一步做好安全工作的紧急通知》要求，对锅炉、电梯进行维护、维修、保养，以确保安全生产无事故。

7、酒店由2012年开业初期192人精简至现有全员160人；工资总额由原先57万元控制到现在每月46万以内。

8、食堂开业之初每月要花销6万元，现每月花销2.5万元，约每月节省3.5万元，且员工反应很好。

9、酒店整体制定各项应急预案，如：消防应急预案、停水停电预案和防食物中毒预案等等。

二：上半年主要推进的工作

1、科学化管理体系：

充分研究先进的管理方法，结合我们酒店经营实践，制定出一整套科学有效的管理体系，并严格按照既定体系处理酒店经营的各类问题。

制度化：一切事物制度化，做到酒店及员工“有规可依”。
程序化：明确的办公流程及运行程序，保证酒店顺利有序运行。
规范化：控制标准，使得酒店的每一岗位，每一活动，每一资产，每一时刻，都处于受控之中。

标准化：所有经营环节标准化，确保酒店服务质量。

量化：时量、数量和质量三者科学统一，加速酒店发展。
流程优化：取消、合并、调整、重排、简化。

2、会议法则：

以会议促进工作精细化，沟通明朗化，解决问题快捷化。我们酒店的事业版图是由三大板块(客房、餐饮、洗浴)组合而成，会议在我们酒店的经营管理过程中就显得尤为重要。

年初会议制定酒店的“年度规划——半年工作目标——季度目标——月度目标”，甚至将基层工作规划到“日”，倡导“日清制度”，开展“月销售经营分析会”完善销售体系，“财务经营成本分析会”，工程部对设备维护、操作标准等，层层推进，件件落实，以目标明确、内容生动的会议促进工作精细化。

3、透明法则：

制度透明，组织透明，沟通透明，意见透明。

都是个体目标的组合，每一项任务都是沟通协调后的指令，领导的门永远都是敞开的。

4、每月市场开发重点及营销举措：

一月份：

(1)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

结合会议规模给予免费客房、洗浴门票等优惠政策，吸引客源。

(2) 酒店推出年货大礼包售卖，增加收益。

(3) 选取酒店大客户春节前赠送礼品以拉近彼此间距离。

(4) 走访市场，提前做好“春节”年夜饭的预订工作。

二、三月份：

(1) 酒店进入经营淡季。客房加大促销力度：

a□采取同时入住3间客房即免费1间或单间房连续入住3晚即免费1晚，退房时间可延迟至次日16：00不加收半日房费的客房优惠举措。

b□每日推出特价房。

c□推进酒店长包房的销售：给予房价、餐饮、洗浴优惠政策吸引长包房客人，以提升酒店客房的出租与收益。

d□采取客房与洗浴联动的方式，住店客人免费洗浴门票，促进住店客人的洗浴消费。

(2) 时值春节，餐饮部推出不同品种与价位的年夜饭，预订年夜饭赠送酒店客房或洗浴门票。

(3) 2月14日情人节，客房8折优惠，当日入住酒店客人赠送玫瑰花与巧克力，次日可延迟退房至16：00不加收半日房费；西餐厅布置浪漫温馨氛围，推出情人节套餐。

(4) 3月份酒店推出“开江鱼、山野菜”美食节。通过以上举措增加酒店卖点，提升酒店知名度与整体收益。

(5) 拜访本市各大企事业单位，做好“三、八”节酒店联欢活动促销。

(6) 对蛟河市外围商务散客、旅行社的开发。

(7) 做好“五、一”期间婚宴的促销。

四月份：

(1) 继续推出“开江鱼、山野菜”美食节。

(2) 与本市“康辉、红叶、交通”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“五、一”小长假期间酒店旅游团队客源的开发。

(3) 完成“五、一”期间酒店促销方案。

(4) 提前走访市场，做好“五、一”期间婚宴的促销工作。
五月份：

(1) 重点利用“五、一”节小长假为契机，吸引旅行社散客及旅游团队，推出带有地方特色的团队餐，提升酒店客房的整体收益。

(2) 落实“五、一”期间酒店促销方案：散客销售采取“客房、餐饮、洗浴”组合方式，进行产品销售；团队推出不同品种与价位的团队餐，吸引团队入住。

(3) 推出以“母亲节”为主题的酒店系列促销活动。

a□ 设置“感恩墙”。在酒店门前放置“感恩墙”母亲与孩子采取留言的方式抒发“母子情深”。

b□ 酒店大堂进行“包饺子”比赛，由数对母子参加，宾客代

表及酒店管理层做为裁判，评选出一、二、三等奖，给予适当奖励(以酒店产品为主)。

c□酒店门前led配合文字宣传。

d□邀请当地媒体参加。

(5) 提前拜访客户进行“粽子礼盒”销售。

(6) 5月6日酒店与名扬庆典和爱之城婚纱影楼联合制作一场大型演艺活动，主要是对婚礼方面的宣传。

六月份：

(1) 做好“六、一”儿童节期间酒店产品销售：餐饮部推出适

合一家三口套餐。

(2) 以邀请孤儿院孤儿来店过“儿童节”为主题进行宣传。

(3) 做好旺季期间的婚宴销售，结合免费送蜜月套房等优惠方式吸引婚宴，还与华生电器联合做婚宴与升学宴的宣传活动。

(4) 重点做好“端午节粽子及礼盒”销售：酒店大堂设置粽子礼盒展示。

(5) “父亲节”推出“感恩父亲”为主题的有奖征文活动，在酒店大堂进行展示，评选出一、二、三等奖，进行奖励，配合感恩活动宣传酒店。

同业对比：

客房：

洗浴：

三：上半年工作不足之处

(一)经营情况忙闲不均，缺少稳定的客源渠道，客源市场还需继续开拓。

(二)管理人员的综合管理水平和员工的服务技能水平需要进一步提高，存在着硬件超标、软件不够的现象。

(三)规章制度的落实不全面，监督检查力度不够。

(四)工程改造维修任务艰巨，日常的维护保养工作有所延滞。

(五)员工专业基础知识水平较低，受过高等旅游专业知识的人员招聘难度较大。

(六)各级培训实际成效较低，需加强回炉培训。

(七)目前的酒店只是局限于提供住宿、餐饮、洗浴等常规服务项目，在满足宾客的个性化服务需求方面存在着大量空白地带，服务内涵有待拓展，服务项目急需丰富，在进一步提升酒店宾客人居舒适感方面还有很多工作要做。

总之，贯彻酒店的经营理念，必须真心实意地以顾客为第一，必须从一点一滴做起，从我做起，只有用实际行动证明我们对顾客的尊重、关心、体贴和真诚，我们才能在广大顾客心中树立良好的形象和声誉，赢得了顾客，我们才会最终赢得自己。 四、2013年下半年度主要工作计划：

(一)增强酒店营销力量，继续开展客源市场拓展工作并做好稳定老客户工作。加强同行合作，定期推出旅游新产品吸引外地客源。

(二) 稳定提高餐饮菜肴的出品质量，在做好会议团队用餐

的同时做好本地及周边散客接待，争取回头客，开辟餐饮经营的社会化、大众化道路战略，以物有所值的产品，合理的价格，才能真正吸引大众消费，但必须要保证菜肴的质量，不断提高酒店餐饮的知名度，大力开发特色菜，积极培养招牌菜战略，特色菜品是我们在蛟河市市场竞争中战胜对手的有力武器；注重餐饮经营的社会效益战略，日常生活中要不断制造新闻，有目的策划推出大型活动，在电视台搞菜品表演讲解，养生之道等重大举措，活动宣传出去，以扩大我们酒店在蛟河市的影响。

(三) 继续完善各项规章制度，规范落实各项措施，提高管理水平和服务水平。

(四) 开展安全生产标准化达标活动，继续加强安全生产管理工作，落实各项整改工作。

(五) 加强质检工作力度，落实奖惩制度，奖优罚劣，提高部门质检的自觉性。

(六) 采取多形式的培训，加强部门的技能培训工作的检查督导，开展考核考评工作，提高整体服务技能水平。

(七) 提升酒店硬件水平，做好设备设施的改造维修工作。

(八) 定期丰富员工的业余生活，增强团队凝聚力，稳定员工队伍。

(九) 想办法联系旅游专业院校，招聘专业知识水平较高的员工，提高员工队伍素质水平。

(十一) 通过大力开展“四个意识”的教育活动，全面转变员工的思想观念，逐步形成一种星级酒店、星级经营、星级标

准、星级服务的氛围。

一只“看不见的手”，作为一种价值观念，一种哲学思想，一种精神状态，正在我们的经营管理上发挥出越来越大的功效。做好下半年销售的具体实施：

七、八月份：

(1) 做好“七夕”中国情人节期间的酒店产品促销，设特惠房，入住客人赠送玫瑰花，次日可延迟至16:00退房。住店客人赠送洗浴门票。同时酒店推出特色情人节套餐，增加卖点。

(2) “八、一”建军节酒店以此为契机，慰问当地驻军，邀请当地媒体参加，树立酒店在社会上的良好形象，以达到宣传目的。

(3) 提前走访教育局及各大学校，吸引“升学宴”和“教师节联欢活动”。

(4) 七月份要地毯式宣传“升学宴”走进校区走进小区还要走进考生的家里做宣传。

(5) 提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案：

a□ 推出酒店各项产品优惠；发行酒店开业周年纪念储值卡；

b□ 市场销售部提前拜访大客户，邀请参加酒店开业周年庆典，扩大市场影响力。

c□ 看望敬老院孤寡老人，邀请当地媒体宣传，体现酒店社会责任同时达到宣传目的。

(6) 落实酒店开业一周年庆典各项活动细节。

九月份：

- (1) 持续性推进做好教师节期间的接待工作。
- (2) 与相关旅行社沟通，提前做好“十、一”及“红叶节”期间酒店各项产品的推广。

十月份：

- (1) 与本市“康辉、红叶”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“十、一”黄金周及“红叶节”期间酒店各项产品的销售工作，实现酒店收益的最大化。
- (2) 提前做好中秋“月饼”及“礼包”的销售：酒店大堂设置“月饼礼盒”展示台。
- (3) 店内举办鑫进蛟龙大酒店“农博会”进行农副产品展示，表达酒店根植于蛟河这片沃土的信心与决心。

十一月份：

- (1) 根据本年度市场销售情况，提前整理商务协议内容，与客户沟通，做好明年商务协议的续签工作。
- (2) 提前走访市场，做好圣诞晚会的推广工作。
- (3) 提前做好圣诞晚会策划。

十二月份：

- (1) 重点做好圣诞门票的销售工作。
- (2) 圣诞感恩活动，符合圣诞“博爱”主题。酒店慰问当地孤儿院，邀请当地媒体参加达到宣传酒店目的。

(3) 政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

(4) 做好元旦套餐的促销。

总结报告格式范文

总结报告结尾

总结报告模板

总结报告开头

安全生产月活动总结范文

社区安全生产月活动总结

幼儿园安全生产月活动总结

安监局安全生产月活动总结

上半年安全工作总结及下半年计划篇六

20xx年马上过半，本人来到莱芜服务区已经有1个月的时间，在管理中心及有关领导的关心和支持下完成了服务区自交接以来的第一次改革。所有项目已经全面开展，每项工作都在有计划有步骤的实施：

1、完成了餐厅的全面开业。

20xx年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色炒菜。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

2、南北超市的开业

20xx年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足客户的服务需求。

3、第三产业的开展.

20xx年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

20xx年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个人提高队员，提高自我。

上半年安全工作总结及下半年计划篇七

上半年即将结束，在公司__总和__总的领导下__公司有了一个的突破，在我刚进入公司的时候，连项目围墙都没有修，发展到今天一期项目交房，可以说公司有了一个质的改观，在过去的半年时间里跟随着公司的发展脚步，在公司领导及个部门同仁的支持配合下，使自己学到了很多的东西，能力和知识面上都有了很大的提高，在这里非常感谢__公司能给我这样一个学习和进步的机会。现将本人上半年来的工作总结如下：

一、上半年度个人工作情况

上半年__月在公司领导的支持和提拔下，因为客户量的增加以及一些繁杂的客户服务解释工作，任客服部主管一职，当时对于我的工作职责范围没有一个准确的定性方向，一开始自己也是因为个人能力有限，初期工作干的不是特别顺畅，在此非常感谢__总在我的工作上给予了很大的支持和肯定，使我自己能够尽快的进入工作状态。

年__月主要工作重点是一期客户合同备案前的更换工作及一期户型变更后给客户的解释确认工作。

年__月主要负责了商铺户型面积价格的确定，以及商铺销售工作的开展。

年__月主要工作重点是一期合同的更换及附带商铺的销售工作。

年__月做了一些交房前的准备工作及房屋内部工程摸底的工作。

年__月主要就是一期客户的交房工作。

以上是本人参与处理过的一部分阶段性的工作，除了以上工作外本人主要负责的日常工作还有：

1、在销售过程中，销售部与工程部之间的相互协调及沟通工作，在该项工作方面也得到了工程部施总工和__部长的积极配合与支持，在此也表示对他们的感谢。

2、本人负责的另一项日常工作就是退房客户的接待以及退款手续的办理工作，至目前为止已办理退房客户45位。

3、完成__总临时安排的一些工作。

二、工作当中存在的问题

回想在过去半年的工作当中，是做了一定的工作但是没有那项工作做的完整理想，工作当中需要自己改进和不断学习的地方还是有很多，下面将工作当中存在的不足：

1、在工作上普遍做的都不够细致，虽然领导经常强调要做好细节，但是往往有些工作做的还是不到位，不够细致，给以后的工作带来很多的不便及产生很多重复性的工作，严重的影响了工作效率，这个问题小到我自己个人，大到整个公司都存在这样的问题，今后在工作过程当中，一定要注意做好每一个细节。

2、工作不找方法。我们做的是销售工作，平时我们应该灵活

的运用，同样在工作当中也应该多去找一些方法。

3、工作不够严谨。回想过去的工作，有好多事情本来是一个人可以解决的，偏偏要经过几个人的手，有些问题本来应该是一次性解决的，偏偏去做一些重复性的工作，在今后的工作当中一定要把问题多想一想，多找方法提高自己的工作能力。

4、提高工作效率。我们是做客服工作的，不管是从公司还是个人来说，做事必须讲究效率，要言必行，行必究，在过去的工作当中我们面对一些比较棘手的工作往往拖着不办，结果给后面的工作就带来了很大的难度和很多的工作量。所以作为下半年的工作我们应该抱着有一个客户咱们就处理一个客户，一个问题咱们就解决一个问题，改变过去的拖拖拉拉的工作习惯。把每一个工作都实实在在的落实到位。

三、下半年的工作计划

上半年的结束对于我们来说并不代表着工作的结束，而是一个新起点的开始。因为我们的工作在来年面临着更严峻的考验，充满着挑战。上半年公司的销售可以说是很不错，基本上完成了公司上半年制定的销售任务，但是在最后的工作当中，因为时间的紧迫以及工程滞后的原因导致一期的交房工作进行的并不是十分的顺利，在此同时对公司的形象、美誉度造成很大的影响，将之前我们花费了很大的精力打造的品牌形象破坏。

这将对以后3期住宅及商铺的销售带来一定的影响，同时再伴随着因受全球金融危机影响，房地产市场持续低迷这样一个状况，客户目前大多抱着持币观望的状态，投资者也变的更为谨慎，再加上普遍风传的降价风潮都给我们上半年的销售工作带来了很大的困难。所以在这个时候我们更应该强硬自身，提高自己的思想认识，增强全局意识，加强服务理念，从我个人角度出发，服从公司的安排，严格要求自己。

上半年安全工作总结及下半年计划篇八

上半年xx物管办公室在xx郡管理处的正领导及帮助下、在业主方金泰公司的大力支持下；发展稳健、管理服务质量得到强化、在本项目的美誉稳步提升。现就20xx年上半年xx大厦的工作情况总结如下：

xx大厦作为公司一个大的外接项目楼盘；以前无固定管理模板及工作经验□xx大厦全体员工根据现有的实际情况；及时对存在问题进行调整；现就几件典型事件总结如下：

1、保安部对外来办事人员的核实及控制上访人员方面：以前保安部对外来办事及上访人员据不登记的；采用小区一直沿用的巡逻岗跟随；反复盘问等软性措施。经过两次突发事件的经历；在听取了管委会相关部门领导的建议下；办公室对保安部外来人员身份核实作出了相应调整；首先加强了保安部门对人员及车辆的识别能力；其次对拒不登记及无理取闹的人员坚决不予以放行；并通知治安警卫室处理。

2、会务组方面：因天气温度逐渐升高□xx大厦会议室人员开会时饮水的频率逐渐上升；要求的换水间隔时间15分钟/每次已不能符合开会人员的饮水要求；物管办公室针对以上问题；作出缩短换水间隔时间的要求；调整为10分钟/每次。经过近段时间的观察；开会人员打电话来要求换水的要求逐渐减少；取得了较好的效果。

3、保洁方面□xx大厦作为经济开发区的行政办公大楼；各阶层的到访人员多；也给保洁工作造成一定程度上的影响□20xx年4月；连绵的雨天使得办事人员的脚上沾满的泥土；四楼及五楼的会议室使用频率又高；但我们对保洁工作警觉性不高；还是按照以往每一个小时对卫生间保洁的频率来执行；导致了引起业主方人员的投诉卫生间清洁情况较差的事。办公室及保洁部针对出现的问题也作出了分析；分析主要原因是管

理者思想麻痹；没充分意识到天气原因导致的不可控性。办公室也针对这种情况作出了调整；在下雨天楼层与会人员多的情况下；卫生间作为清洁重点不定时保洁；在卫生间设置保洁签到表等。

4、工程方面□20xx年5月左右；管委会对外招商进入一个新的高峰期；其间到访的各国代表团及大型外企人员也较多□xx大厦电梯因采用并联运行；在人员上下电梯时每次只能乘从一台电梯；大大影响了上楼开会人员的时间。鉴于此种原因；办公室及时要求工程部对电梯并联装置进行了处理。通过以后的几次实际使用；发现使用效果明显；管委会领导反映良好；于是办公室把大型会议在楼层上召开时取消电梯并联装置的流程纳入《大型会议准备预案》。

因我司是一个物业代管单位；在要求施工方整改及返修时也需要讲究方式、方法。物业公司只能谈及工程问题的表面现象；尽量回避其中出现问题的原因；出现问题后；如不能由我方协调解决的；可以寻求业主方及相关部门的资源；由他们一起去协调处理。如前期工程设计及工作界面等关系遗留下来的问题；施工单位相互推诿；工程返修进度缓慢；协调管委会、金泰公司及施工方就逐渐成为客户中心的一项工作重点。经过客户中心的不懈努力及协调□20xx年上半年5件典型的. 整改问题得到了解决；两件未解决的也明确了责任人；得出了整改意见。

1、档案馆墙面反潮的整改：档案作为经开区的机要文件存放中心；对房间温、湿度要求较高；因各方面原因；档案馆负一楼房间内普遍存在反潮、发霉的现象□20xx年上半年；档案馆准备正式入住；但因为设计单位与施工方在工作介面上产生分歧；都不予整改，经客户中心与管委会及业主方相关领导反映后；在管委会的支持下；协调施工方对档案馆反潮的问题进行了整改；现档案馆墙面反潮问题已得到了解决。

2、北楼玻璃天棚漏水的整改□xx大厦北楼玻璃天棚在20xx年

上半年漏水情况特别严重；土建施工方与灯饰施工方都不予以处理；导致北楼三楼会议室停止使用三天时间；经过我方协调；组织各施工单位到现场查看及分析原因；最后确定了责任方；并及时予以了解决。

3、配电房双电源的整改□xx大厦信息中心因在当初施工设计时未考虑配置双电源转换装置；导致在停电期间信息中心机房计算机中心不能正常工作；极大的影响了开发区的正常办公秩序。办公室也在前期介入遗留问题中提出；也得到了相关领导的批示；要求解决。经过办公室与各方面协调；现双电源问题已得到了解决。

上半年安全工作总结及下半年计划篇九

20xx年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。

一、 营销部主要完成工作

1、 会议接待方面

20xx年上半年主要接待了，陕西省媒体代表团、陕西商会、省外办、八中分校、华中科技大学等活动，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，制定了销售任务。

为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发□20xx年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等(网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。

通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、北京中旅、和平国旅加强合作意向。由于我酒店没有涉外接待的条件，致使很多做国际团的旅行社不能合作，现正加强国内团高端团的合作。

除旅行社外，市场销售部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如西北工业大学、北京城市建设档案馆、山西盛通源科技有限公司、北京明一文化研究院、华中科技大学等先后入住我酒店，对我酒店表示认可。

二、 市场销售部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。

这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

三□20xx年下半年工作计划

1、 努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年下半年，市场销售部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。以及酒店配套设施不完善等，我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、 加强与各大旅行社间联系

下半年市场销售部拟定在旅游社市场加强国内高端团及会议团的合作，争取与各大国内团旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确

保酒店客房的收入。

3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

下半年市场销售部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的网络营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、 加强部门间的沟通协作

5、 具体的目标明确

a□加强会议市场

b□加强国内旅行社高端团队市场

c□争取市场销售部每月收入突破30万

在下半年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望市场销售部在下半年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一

步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

上半年安全工作总结及下半年计划篇十

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。

下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。

争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。

下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。

将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。

但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。

多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。

就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。

让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。

并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。

所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。

并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。

达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。

以期把工作做好做细做活。

并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

今年全市商务工作根据市委、市政府深入贯彻落实党的**精神的统一部署要求，突出以世界眼光谋划建设现代化国际城市，以国际标准提升打造体制机制创新优势，以本土优势推进城市发展转型升级，坚持“寻标、对标、达标、夺标、创标”，行政服务“加速、提升、创新、增效、落实”，把全面提高商务发展增长质量和效益作为中心任务，主要预期目标是：全年社会消费品零售额增长15%，到账外资增长10%，进出口增长8%。

重点实施“走出去”引领战略和建设国际贸易中心城市“两项工作”，深化商务发展“三大行动计划”，推进实施“四个创新”。

一、实施“传统对外贸易向现代国际贸易转变”创新，创建国际贸易中心试点城市

(一)提升发展国际货物贸易。

对标纽约、东京、迪拜、汉堡等国际知名湾区城市，加大对企业的扶持力度，强化关贸、检贸、税贸、银贸、险贸合作机制，推进“大通关”工程。

新建30个外贸公共服务平台，鼓励企业自主创新、培育品牌、建立营销渠道，提高出口基地建设水平。

组织参加80个境内外展会开拓国际市场，积极应对贸易摩擦。

扩大重要资源、先进技术设备和消费品进口，推进汽车整车进口口岸商务运作机制建设。

全年力争国际货物贸易增长8%左右。

(二)突破发展国际转口贸易。

发挥保税港区政策优势打造航运中心，提高青岛口岸国际中转箱量，积极开展出口集拼、进口分拆、集拼中转等高附加值的国际物流业务，吸引跨国企业设立商品的跨国采购中心、出口集运中心、进口分拨中心、转运配送中心，发展保税仓储转口贸易，加快向自由贸易园区转型。

全年力争国际转口贸易增长10%左右。

(三)跨越发展国际服务贸易。

开展“服务贸易提升年”活动，形成全方位、多层次的服务贸易发展格局。

实施国际服务外包“双十计划”和“两大工程”，重点培育和扶持十大重点运营企业和十大重点在建项目，加快人才培育和园区建设工程。

推进海尔崂山工业园区改造升级为青岛电子商务港，规划建设橡胶、矿石等大宗商品进口国家级口岸交易平台。

全年力争国际服务贸易增长15%左右，服务外包增长30%左右。

(四)培育发展国际投资贸易。

引导支持企业加快制定实施品牌、资本、市场、人才、技术国际化经营战略计划，建立境外加工贸易、资源开发、农业

合作、科技研发等“四大基地”，并购欧美、日韩等发达国家和地区的知名品牌、营销网络，承揽电力、石化、海洋工程等高附加值项目和国家援外成套项目。

全年力争境外投资增长15%左右，对外承包工程增长10%左右。

(一)创新招商方式。

在德、韩、日、美、俄、港、台、新加坡等设立**工商中心，建立“引进来”与“走出去”相结合的“双向投资贸易合作”促进模式。

引进银行客户服务体系模式，探索设立现代产业招商股权投资基金，建立高端产业定向招商工作机制。

抓好外资并购，积极引进投资性公司、研发中心、利润中心、营销中心等功能性机构。

(二)推进专业化招商。

加强专业招商队伍建设，市招商层面引进国际投资咨询顾问服务机制，建立产业龙头项目引进责任分工机制，以蓝色、高端和新兴为导向，研究建立吸引外资推进十条“千亿级”产业链和十个“千万平”高端服务业工程建设的定向招商平台，推动市政公用、城建规划、交通、民政、文教卫生等行业扩大开放。

落实《关于加快建设山东半岛中日韩地方经济合作示范城市的实施意见》，加强cepa示范城市建设，争取商务部批准设立港澳cepa促进中心和海贸会两岸海洋经贸专业委员会，办好中德生态园推进与欧美合作突破。

围绕高层出访和重点工作精心组织境外经贸推介活动。

(三) 推进园区化发展。

结合全市重点经济功能区和产业集聚区布局，吸引外资项目向经济园区集聚发展，培育建设具有产业特色的主导产业集聚园区。

省级开发区推进科技孵化器、专业园一体化建设，设立日韩工业园。

优化园区发展环境，省级开发区全面实现工业项目落地审批“零收费”，提高公共服务水平。

(四) 推进职能化服务。

落实《关于进一步优化外商投资企业服务环境的实施意见》，明确职能部门责任分工，下放审批权限，畅通大项目绿色通道，强化公共服务，确保重点项目及时落地，打造以规则为基础的投资环境，营造“零障碍、低成本、高效率”的服务环境。

三、实施“以外贸标准办内贸”创新，推进宜居幸福城市现代流通体系建设

(一) 实施流通网络体系国际标准提升计划。

加快推进“千万平”商务区建设和招商，以香港中路和山东路为核心创建国家级示范中央商务区，推进国际水产品交易中心和冷链物流基地规划建设。

针对群众反映的浮山后、西海岸、新客站、团岛等商业设施配套布局问题加快完善。

针对农贸市场脏乱差现象，开展“农贸市场整治年”活动加快整改。

出台《农贸市场公建配套实施办法》，扩大公益性市场试点范围，规划1处市区现代化农副产品物流中心、1处县域产销一体化大型农产品交易中心。

推进“8分钟居民消费圈”建设，争创国家示范社区商业。

(二) 实施消费服务体系国际标准提升计划。

深入开展“满意消费惠万家”活动，大力发展品牌消费，扩大大众消费。

继续“以节兴市”，对标香港购物节办好**城市购物节，举办香港时尚购物周、进口商品展等活动。

支持“互联网+物联网”新型流通业态，完善电子信用和支付系统，培育一批运营规范的电子商务、网络销售平台和企业，支持连锁企业应用信息管理等先进技术加强物流配送中心建设。

推进商务综合行政执法体制建设，实施12312举报投诉与酒类流通、生猪屠宰执法联动，开展商务信用建设。

(三) 实施鲜活农产品流通体系国际标准提升计划。

把市民天天能吃上“放心肉菜”作为建设宜居幸福城市的重要标准，借鉴内地输港农产品和出口欧盟水产品、日本肉鸡等质量标准、供应模式和管理方式，全面提升城市“菜篮子”产销现代化、质量标准化和监管数字化水平。

完善“菜篮子”三级检测网络，健全“农超对接”长效机制，推动车载蔬菜市场建设常态化，全年对接直供规模增长10%。

深化“内增外调”货源保障措施，发展订单生产，落实年度2.25万吨“菜篮子”储备制度。

扩大肉菜流通追溯体系覆盖范围，健全运行维护长效机制，探索牛羊肉入市备案登记管理办法。

四、实施“经济园区转型升级”创新，发挥园区开放先导作用

(一)推动重点区域国际经济合作创新发展。

西海岸经济新区重点推动中德生态园打造世界高端生态企业国际聚集区、技术研发区和宜居生态示范区；建设中日韩创新产业园承接日韩高端产业；筹建中美、中澳、中俄、中新等合作产业园。

红岛经济区引进外资加快软件科技城、胶州湾北岸新区总部商务区建设。

蓝色硅谷核心区推进滨海旅游带、研发创新科技谷□cbd中心谷、休闲度假谷、科技旅游谷和海洋产业建设等方面的国际合作。

(二)推进体制创新增强县域园区经济发展活力。

积极探索科学设计开发区与所在行政区的体制机制模式，试行“两延伸、两剥离、两互动”管理机制，实现省级开发区带动行政区发展、行政区服务省级开发区发展。

落实《关于打造国家级园区平台推动我市县域经济工业化发展的意见》，推动省级开发区进位、转型、升级、创新。

(三)推动海关特殊监管区“多区港联动”整合发展。

加快推动前湾保税港区向“自由贸易园区”转型，西海岸出口加工区争取试办面向日韩的“进出口加工区”，**出口加工区向“综合保税区”转型，加快形成全市海关特殊监管区

功能优势互补、产业互动发展的新格局。

新的一年，我们将进一步深化“学习创新型、服务效能型”机关建设，强化“惠民安商”的服务理念，巩固创先争优活动成果，打造“商务先锋”党建品牌，加强商务干部队伍建设和作风建设，通过“三民”活动和“网络在线问政”等形式密切与企民沟通联系互动，始终关注群众和企业最希望办好的事情，努力提升企民对商务工作的满意度，增强商务工作对全市经济社会发展的贡献度和给市民带来的城市幸福感，使建设宜居幸福的现代化国际城市更多为民造福谋利。