

最新运营管理专题报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

运营管理专题报告篇一

本人从去年暑假到现在一直都在肯德基百花餐厅做兼职。对于百花肯德基的生产运作比较了解。所以我针对肯德基的生产运作组织方式，生产运做流程，工作设计做详细分析。

肯德基拥有汉堡，鸡肉卷，炸鸡翅，新奥尔良烤翅等十多种食品。那他的生产设备是才采取何种生产运作组织方式呢?肯德基采用的是工艺对象专业化的组织方式。下面我以香辣鸡翅，薯条和新奥尔良烤翅为例。

其实, 肯德基的油炸机有几个功能键。你可以根据你所要炸的食品选择功能键, 机器会自动调试合适的温度和时间。可以说肯德基所有的油炸食品都要通过油炸机。而且象香辣鸡翅, 新奥而良烤翅等食品都要事先在腌制房解冻, 清洗, 腌制。这些布置是很明显的工艺对象专业化。这样的一物多用对产品的变化有较好的适应性; 有利充分利用设备和员工的工作时间: 便于进行工艺管理。不利之处是有时几种产品都缺时, 特别是正餐高峰期, 就会同时争夺有限的资源。

虽然肯德基的设备利用比较合理, 但是某些产品仍然出现瓶颈的问题。例如墨西哥鸡肉卷在周在的午餐, 晚餐时段都会供不应求。一方面因为肯德基的食品实行保鲜原则, 货架上的食品超过一定的时间就全部废弃。而墨西哥鸡肉卷的保存时间最短, 只有十分钟。超过十分钟, 鸡肉卷的外面的那层薄饼就变得硬, 影响口感。为了给顾客最美味的食品, 这

些“过期食品”都要废弃。肯德基为了减少浪费和节约成本，在制订鸡肉卷的生产计划比较谨慎。

墨西哥鸡肉卷的生产流程图：

从另一方面来说，墨西哥鸡肉卷的生产流程的产出节拍取决于几个工序中最慢的节拍油炸(7分钟)。即是说油炸这一工序就是瓶颈所在了。也许你会以为7分钟是一个很短的时间，但这已足以降低顾客的满意度。作为顾客，当然是想随到随有又新鲜。但是由于墨西哥鸡肉卷并不象薯条一样普遍受到每个顾客的欢迎，所以一般是现做现卖。但是往往在就餐高峰期，属于生产工艺对象化的油炸机就出现被争夺资源的情况。也就是说当要炸鸡肉条时，都需要等油炸机的空位。针对这个问题，肯德基的餐厅经理必须了解每个星期的人流量和关注是否有大型活动在百花广场附近举行，或到一些节日都要改变生产计划，增加供应。所以开始对油炸鸡肉条时间的预测就显得十分关键。一般在周末的早上8：00—10：00时段，货架上不超过2条鸡肉卷。到11：00—14：00和17：00—19：00货架上保持5条的供应量。因为既要考虑新鲜又要保证不废弃，况且顾客的口味比较难捉摸。所以对于瓶颈问题，只能说是缓解，而不能得到根本上的解决。正如曾教授所说的：“课本上完美的计算到了实践中就行不通啊，因为要考虑的因素实在是太多了”。任何一个生产系统都包括设备，技术，组织方式和人的因素等，所以我这次就把肯德基的生产组织方式和人的工作设计结合起来讲。

在肯德基，标准高于一切。员工的工作有高度的标准化和专业化。所谓工作标准化是指一个训练有素的人员完成一定的工作所需的时间，他完成这样工作应该预先设定好方法，用其正常的努力程度和正常的技能，所以也叫时间标准。肯德基对不同岗位的员工都有不同的标准。例如考核一位墨西哥鸡肉卷的制作人的工作是否合格，只要根据他的制作速度，工作步骤是否正确，在酱料和蔬菜的搭配上是否适量。然后把这些标准全部量化(优秀3分，好2分，合格1分，不合格0)。

在每个月的月初，餐厅经理就会根据他的考核表评估其工作绩效的好坏。

这样标准化和专业化的优点是：

1. 工作人员只需较少的时间就可以掌握工作方法和步骤
2. 工作速度较快，产出高

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

运营管理专题报告篇二

张立苑

xx534211

这个学期学习了生产运营管理这门课，我们都知道这门课对我们学习管理的学生来说是很重要的，对我们以后出来工作有很大的帮助。我们的曾应老师曾经说过，“管理是三分理论，七分实践，学管理就是要在实践中悟出道理”。既然实践占了这么大比重，我也想去体验一下。首先说下厂里各部

门的职能。

开发部：要了解市场的. 供需情况，及时开发市场所需但尚缺的产品。根据所要开发的产品项目写成型塑料制件的任务书，通常模具设计任务书是由塑料制件工艺员根据成型塑料制件的任务书提出的。经厂长与各部门商讨后，决定是否开发该模具。如果决定，就会开出开模通知单，之后的生产工作才能顺利展开。在技术部的支援下，模具设计人员以成型塑料制件任务书、模具设计任务书为依据来设计磨具。

技术部：一个很重要的部门，给予一切工作以技术上的支持。接到了开模通知单后，他们需要收集、分析、消化原始资料，包括收集整理有关制作设计、成型工艺、成型设备、机械加工及特殊加工资料；消化塑料制件图、消化工艺资料，以备设计模具时使用。接着确定成型方法，选择成型设备。最后确定具体的结构方案（包括模具类型和模具类型的主要结构）。

cnc部门：为这部分出来的产品建立完整、严格的质量验收标准。数据加控中心。审核cnc生产出来的部分的质量。

财务部：给予产品开发的资金支持。预计开发项目所需的成本，负责开发过程的资金需求。

物流部：负责模具的输送，把开发好的成品送到客户手中。

，还要进行试模试验，看成型的制件质量如何，发现问题以后，进行排除错误性的修模。最后整理资料进行归档。

注塑生产车间：在模具成型中赋予塑料，就是所谓的“注塑成型”，就是受热融化的材料由高压射入模腔，经冷却固化后，得到成型品的方法。注塑成型过程大致可以分为以下6个阶段：合模、注射、保压、冷却、开模。上述工艺反复进行，就可连续生产出制品。如下图：

合模

注射

保压

冷却

运营管理专题报告篇三

为全面了解掌握我市高速公路管理体制和运营情况，充分发挥投资效益，更好地适应国民经济的发展，最大限度地满足人民对现代交通的需求，笔者对高速公路的运营管理情况进行了调研。调研情况如下：

目前，全市已建成4条高速公路，全长208.4公里，沿线共设13个收费站、5个服务区、3个养护工区。管理体制分为两类：其中，高速公路由高速公路股份有限公司管理处负责运营管理，为“一路一公司”管理模式；这里重点介绍路的“四位一体”的属地管理模式。

路的建设、养护、路政、征收、服务区管理由泰安市公路局负责，局机关相关科室负责业务指导和检查督促，局直有关单位负责具体实施工作。其中，路管理处负责收费、养护工作，路政大队负责三条路的路政管理，高速公路经营开发公司负责服务区的经营管理，均由市公路局统一领导、统一调度指挥，对市公路局负责。从这几条路建成通车以来运营管理情况看，这种属地管理的模式比较符合我市的实际，在市公路局的统一领导下，各相关单位团结协作、密切配合、形成合力，确保了高速公路的正常运营，尤其在黄金周和大中修工程期间没有发生大的压车、堵车现象，得到了各级领导和社会各界的高度评价，连续两年受到省公路局的表彰，这种管理经验也被省局在全省推广。高速公路运营管理成为全

局工作的亮点以及展示改革开放成果和公路文明的重要窗口。

(一)收费管理力度进一步加大。严格执行《省高速公路收费管理办法》等一系列管理规定，不断加强管理，提高了高速公路收费管理水平。一是加强了教育培训，提高了高速公路收费人员的整体素质□xx年共举办业务培训班30多次，有力的促进了收费管理水平的提高。在抓好收费管理的同时，强化服务意识，保证了符合规定的重大公务活动和抢险救灾、农用物资、绿色食品、农业机耕等车辆顺利通行。二是大力推进了信息化建设。在省局的大力支持下，增设了通讯监控设施，实施科学化管理，提高了工作效率。三是大力推行高速公路计重收费工作。做到了计量检测与收费系统的对接，完善了软件程序，确保计重收费工作的正常开展。四是加强资金监管，确保及时足额上解。去年，高速公路通行费收入再创新高，完成收入2.81亿元，。

(二)高速公路养护管理进一步加强。始终把高速公路管养作为重中之重，进一步明确了高速公路养护管理的职责范围，建立健全各项管理制度，加大了养护监督检查力度，高速公路养护管理逐步纳入规范化管理轨道。一是加大了日常养护工作力度。按照早检查、早发现、早处理的原则，及时发现病害，及时采取养护措施。同时，部分路段建立了高速公路养护管理数据库，定期采集和分析路况信息，为预防养护、科学养护提供了依据，增强了养护工作的主动性、科学性。二是加强大中修工程的组织管理。积极研究应用了新技术、新工艺、新材料、新方法，高速公路养护工程质量、科技含量进一步提高。同时，利用市场机制，精选专业施工队伍，严格“四制”管理，建立健全了三级质量保证体系，有效提高了维修工程质量。不断总结和改进现场管理工作，合理划分施工作业面和施工间距，周密安排现场施工，尽量缩短施工作业时间，做到文明施工、安全施工。四是制定了防汛抢险和除雪防滑应急预案，确保了汛期和雨雪雾等恶劣天气的安全畅通。

(三)高速公路路政管理成效显著。高速公路路政管理职能不断强化，制定了《恶劣天气及突发事件处置预案》等规章制度，进一步规范了执法手段和执法程序，提高了应对突发事件的能力。加强了高速公路重点部位、重点路段、重点时段和施工现场的管理工作，高速公路通行保障能力得到了明显提高。去年，没有因养护施工导致严重堵车现象的发生，受到了省厅、省局领导的高度赞扬。加大了路政巡查力度，确保了春运、元旦、春节及两个黄金周的安全畅通，加强了与公安、交警、卫生等部门的协调，建立了事故处理联动机制，提高了路政事案查处率和结案率，有效地维护了路产路权。充分利用路政服务电话和gps定位系统，提高了路政反应的灵敏度，增强了路政服务功能。积极配合全国开展的治超活动和全市开展的治超活动，严厉打击超限运输、闯岗逃费车辆，超载超限率控制在6%以下，高速公路通行效率、行车秩序和行车环境明显改善。

(四)服务区经营实现规范化管理。自xx年以来，为完善高速公路的配套功能，最大限度地发挥投资效益，我们广泛借鉴全省乃至全国优秀服务区的先进经验，结合自身的实际，从经营思路、管理体制和软硬件建设等方面入手，对服务区的管理模式进行了探索和尝试，成效比较明显。局党委高度重视服务区管理工作，列入了重要议事日程，多次召开专题会议进行研究，提出了“市场化运作、契约化管理、合同化约束，实现服务质量、效益和公路品牌形象同步提升”的经营思路，确立了服务区的发展方向。在此基础上，按照建立现代企业制度的要求和“国退民进，进而有为，退而有序”的原则，我们通过改制、改造建立了规范的股份制公司体制，按照市场经济规律要求，对高速公路服务区进行承包运营管理，建立起了适应市场经济体制的运行机制和人力资源管理体系，在较短时间内，实现了现有条件下各项资源的有效整合。同时，本着硬件上档次、软件上水平的原则，对服务区道路、场地、绿化、便民设施、内部装饰等原设计不合理的地方进行了重新改造和精装修，加强了服务质量、经营管理、队伍建设等软件建设，突出文化氛围，体现本地特色，真正

做到以人为本，为司乘人员提供了一个风景优美、服务优质的休息环境。

(五)高速公路文明创建水平不断提高。坚持“服务人民、奉献社会”的宗旨，以创建文明行业为总抓手，以培养“四有”职工为重点，大力实施品牌带动战略，文明服务水平不断提高。加强执法队伍建设，不断提高执法素质和业务能力，确保文明执法、纪律严明、廉洁自律，有效防止了公路“三乱”现象的发生。以“树品牌、创一流”为目标，全力提升服务水平，积极实施了“满意在收费站、方便在服务区、舒适在养护、畅通在路政、文明在高速”活动，创新活动载体，丰富活动内容，文明创建蔚然成风。路被省交通厅评为省级文明大通道，各收费站被评为省级文明收费站。

运营管理专题报告篇四

公共事业管理研究是社会管理机制改革与发展的需要，是公共事业的兴起和发展的需公要，是专业设置与人才需求多样化的.需要，随着社会主义市场经济体系的逐步完善，政府职能将进一步转变，更需要建立一个高效、协调、规范的公共事业管理体系，这对公共事业管理人才的培养提出了迫切要求和挑战。而专业认识实习对于培养学生观察和认识社会的能力，加深学生对公共事业管理专业或课程所学理论的认识和理解，提高学生对公共管理专业的整体认识有重要作用。

本人积极响应我校专业认识实习的号召，在xx公司做xx[]一周的实习活动很快结束，在这一周里我和公司的职工以及领导都相处得很是融洽，大家对我也关怀备至，时常给我鼓励和帮助。

一、实习过程

工作时一定要一丝不苟，认真仔细，一个职员在公司的大部

分时间都是在工作的，这就要求他在这段时间内一定要小心谨慎，一丝不苟，不能老是出错，有必要一定要检验自己的工作结果，以确保自己的万无一失。工作的时候我一直保持极大的工作热情，不仅顺利完成工作任务，工作之余还经常总结经验教训，不断提高工作效率，虽然工作中我也会犯一些错误，受到领导批评，但我认为这些错误和批评是能让我能在以后的工作中谨慎小心，提高工作效率。在和大家工作的这段时间里，他们严谨、认真的工作作风给我留下了很深刻的印象，我也从他们身上学到了很多自己缺少的东西。这次实习虽然说时间比较少，但是却让我了解了公司的企业文化、经营模式，这对我来说是很宝贵的。

在工作岗位上一定要勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。公司的日常工作都会比较繁琐，而且几天下来也会比较枯燥，如果一直维持惯性工作，不懂得去开拓新的工作思想，最终只会成为一个碌碌无为的平庸之人，所以我们每个人都需要多动脑筋，开拓新思维，不断地想方设法改进自己的工作方法，提高工作效率，减少工作所需时间，不断提高自身价值。

一个人的自学能力越强，适应和解决问题的能力就越强，所以必须善始善终地把学习放在第一位。扎实认真地学习，要扩展知识的领域，更新知识结构，既要知道知识的全面性，又要讲求学习的系统性，还要注重学习的针对性，做到在学习理论上“精益求精，务求实效”。社会在日益更新，职业涉及的范围逐步扩大勤奋好学的功夫，在任何时候都要有一种紧迫感与危机感，对知识永远持一种旺盛的心。因此我们培养自学能力变得至关重要，是不断提高自己的基础，也是完善自己的前提。而不断的丰富自己的专业知识和专业技能，会使你的工作更加得心应手。一个人在自己的职位上有所作为，一定要对自己职业的专业知识有所熟悉，对自己业务所在范围内的业务技能也要熟练掌握，这样才算是一位合格的技术人员。

在职场工作中，沟通是一件很重要的事。不管是对上司、属下、同仁、客户，或对各接洽商谈的单位，都需要更好的沟通技巧，这亦即所谓的人际沟通。然而，在职场中，难免会碰到许多不如意的事，也会遭遇挫折。这时，自我心情的调适，或自我不断的激励，就是所谓的自我沟通。我明白到没有好的沟通能力，再好的才华也会埋没于沉寂的阴影下，不善于与人沟通交流，而只会子顾自的埋首工作，反而会耽误了工作，人就是应该学会跟形形色色的人打交道，人际关系在社会交流中是至关重要的。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

二、实习中的不足

这次的实践使我明白自身存在许多不足之处，公共事业管理旨在培养具备现代管理理论、技术与方法等方面的知识以及应用这些知识的能力，能在文教、体育、卫生、环保、社会保险等公共事业单位行政管理部门从事管理工作的高级专门人才，只有我们要不断的学习管理科学、经济学、社会科学等现代管理科学方面的基本理论和基本知识，具备规划、协调、组织和决策管理方面的能力，才能在竞争激烈的现代社会中更好的生存下去。

三、实习的体会

实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，

从学习中实践，不断地从各方面武装自己，才能在竞争中突出自己，表现自己。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。这次的社会实践让我更好的了解自己的不足，了解了公共事业管理工作的本质，了解了社会工作的方方面面，让我更早的为自己做好职业规划，设定人生目标，向成功迈进了一大步。

文档为doc格式

运营管理专题报告篇五

总而言之，三句话：成绩不可忽视，问题亟待解决，建议仅供参考。

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括“中联”在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

2. 培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，营销部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，

共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支营销队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

3. 建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了“管事”的《营销部业务管理办法》，该办法在对营销部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了“事事有要求，事事有标准。”

第三，形成了“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整营销策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

4. 确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，营销部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销

售政策;如现款、代销、人员重点促销等。通过营销人员积极努力的工作,这些品种在终端的上柜率在60~95%之间,确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品,杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象,满足了广大生产厂家的铺货率要求。

5. 创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

20xx年度,武汉办通过新产品的市场开拓,共实现了销售额x万元;利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。