

2023年物业工作总结开场白 物业工作总结 (精选10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

物业工作总结开场白篇一

尊敬的公司领导，同事们大家好!xx年已经即将逝去，崭新的一年也即将开始。整整一年的忙碌也即将告一段落。回头看一看这一年的工作，真的让我觉得很惭愧。在xx年末的时候，我已经预料到今年的艰难之处xx年我们是在打江山□xx年则是在治理江山。

说到这里，我们还真的没有预料到xx年竟然是个市场的灾荒年。在这一年中，我们的心情都是起伏不定的，先是国家大事，跟着是行业艰难，还没等我们喘过气来□xx年就没了。这就意味着xx年我们的工作担子会更加沉重。接下来我将对我们业务部在今年一年中的工作做一下深刻检讨，希望得到大家的指导和批评。

xx年末xx年初，公司投入了大量的经费为业务部四位较出色的业务员配了车，公司也因此 in 组织机构方面做了较大的调整。因为考虑到团队合作和提高车辆使用率的问题，我们依托这四名较优秀的业务员建立了四个业务小组，分别由四人任组长。最初要求各组在三个月内健全队伍，配额三人，即一名组长加两名组员。

我也开始帮助他们招聘人才。但是由于方向的错误和对所聘

用人员的要求过高，造成进入公司的六名新员工都在半年之内先后离岗。虽然人员流动是正常现象，但是全军覆没确实有些说不过去。不管怎么说，我们没能留住人，就我们在某些方面出现了错误或失误。

第一，我们招聘的对象有问题。应届大学本科毕业生，本身就是极不稳定的群体，他们要求的是长久稳定的收入和良好的个人发展空间，而我们这样以销售为主的公司在这些激情澎湃的孩子眼里是没有这样高地位的。

第二，我们没有成熟的新人培训。刚出校门的孩子虽有冲劲，但是他们没有社会阅历也没有工作经验，他们在学校里依靠更多的是导师或教师，离开了课堂和老师他们找不到快速学习的法门，当他们需要快速找到兴趣和方向的时候，我们却没能迅速提供。这就造成了他们的一个心理落差，逐渐激情消失，工作也就失去了动力。

第三，我们现有的团队还不够优秀。人以群分，虽然我们所聘用的这几个员工并不都是那么出色，但是他们最想加入的确是正规军，他们希望自己成为最优秀的团队中的一员。但是我们无论个人能力还是从团队资质，都没能达到他们的要求。松散的管理体制，无力的要求，这些也是他们逐渐离开的一个原因。

总之，我们从这次招聘中还是领会了一些道理。我们最需要的并不是高学历、高素质的人才，而是中素质、中学历、高经验、低要求的人才。我们在今后的招聘工作中，一定要淡化对学历的要求，但要注重品质和经历，重点放在经过一段时间磨练的相关行业流动销售人员的身上，因为他们已经过了预热期，只要品质好、略微有些销售经历，而往往这部分人群对工资和企业的要求不一定很高。我们还必须制定一整套的招聘和培训方案，力争用最短的时间对新员工进行科学考核，并使他们的工作能力和忠诚度有大的提升。另外，我们还要针对公司现有的员工进行定期的培训，对现有的.老员

工进行严格要求，从而不断提升团队的战斗力和凝聚力。

关于执行力的问题，公司的两位老板已经多次提到。在我看来，执行力应该分成两个环节，一个是反应，另外一个行动。首先，有很多一部分工作是需要团队合作或者分工才能完成的，这个过程指挥者需要有快速反应的过程，分工结束时就是行动。在两个环节的连动过程中，团队的指挥官也就是部门主管的责任是最大的，因此我认为执行力不好，部门主管罪不可赦。借此机会，我也向大家检讨。之前我在执行的时候，一般都只有一个步骤，那就是分配。错误已经很明显了，我缺少了指挥、监督以及检查(或者说验收)。我也决心在今后的工作中，严格要求自己，争取做执行的标兵。

xx年工作中最漂亮的的就是家装渠道的成功开发，但是xx年在这方面却几乎是一无所获!首先在家装渠道方面，我们虽然对一些主流客户做了大量的工作，力争使资源的利用率达到最高，但是我们的努力似乎没有取得过多的好成绩。那么xx年我们应该从什么方向上来扭转这个局面呢我认为应该从细节做起。

我已开始和负责家装渠道的人员探讨一些我的想法。首先是对渠道客户的定位和分类，把渠道客户的销售业绩拿出来分析，先把以我们为重点的客户找出来，放在首要位置，因为这些是我们最忠实朋友，我们也应该最重视;接着是把有一定销售能力但并不以我们为主的客户，先找到他们的重点合作对象，再了解他们合作好的原因，一对一的做针对性的方案，力争扭转乾坤;最后才是那些能力一般又没有方向性的客户，自然不能放弃，但是不必要投入太多的精力和物力。我始终认为对渠道来讲对客户的维护重于开发，我们必须要先学会防守再去进攻，否则得不偿失。

工装市场更糟糕□xx年市场环境不容乐观，从大的方向来看，由于经济危机的影响，短期内楼市的情况不会有太大的好转，老百姓都处在恐慌中，买房、投资都很谨慎，买房子的少了，

精装的少了，甚至有些重新装修的小型企业都会将推迟。总之就一个字难！但是我们可以从另外一个方向上多少嗅到一点乐观的味道，那就是国家的基本建设。我对明年的工装市场的看法是，大型采购会增加，反之小型的工装可能会较往年有较大的缩水。这就需要我们重点工作放在大型工地上，作好明年的投标和公关工作，力争在恶劣的环境下找到夹缝以保平安。

小区推广在xx年是空白□xx年我们开始认识到了这个环节的重要性。在同行业，已经有很多的先行者无功而返，大家都在摸索最便捷的路。这条路实在是不太好找，但是我认为首先是我们要选择一个目标，如果没有最终的目标，我们就没有办法确立方向。所以我们在xx年着手做小区推广之前就定向为“以宣传和推广为主要工作，力争提高我们的商品在小区的占有率”。目前这项工作正在试进行，我相信只要我们能坚定的沿着已确定的目标，一步一个脚印的走下去，就一定会取得成功□xx年，我们还是要把重点广告投入放到小区，但是一定要作好小区的定位和可行性分析，并找到性价比最高的传播方法，并作好一系列的服务工作，力争让用过我们产品的客户做我们的宣传媒介，从而带动其他消费者购买。

物业工作总结开场白篇二

回顾度主要完成以下几项工作：

- 1、做好5月份黄金周期间销售中心对外展示的前期筹备工作；
- 2、对物业现场清洁存在的问题提出整改措施；
- 3、风情游泳池及人工湖的水质处理工作；
- 4、6月份开始接管销售中心样板房的交接工作及日常运行管理工作；

- 5、楼宇开盘销售时期样板房的接待管理、维护、存在问题跟进整改工作；
- 6、季节性台风登陆时样板房的维护、管理、及接待工作；
- 7、参与楼宇销售时期业主座谈会工作，对业主提出的物业问题进行解答及沟通；
- 9、销售中心及z岛清洁服务标准的督导；
- 10、销售宣传活动的协助配合工作；
- 11、销售中心及z岛的物业移交工作的对接、组织；
- 12、“部落群销售模式”服务项目的市场调查工作及物业服务项目的.讲解培训；
- 13、小区交楼工作前期的资料编制及物料筹备；
- 14、为开展客户回访而进行的业主资料对接的前期准备工作等。

在前期物业管理工作中，由于人员及物料配备相对缺乏，现场实际操作工作较多；根据前期管理工作的特点，主要是以配合相关的服务部门，做好现场的接待、销售活动；同时根据物业的使用、管理情况，针对性的提出整改处理意见，并跟进落实情况；为后期的物业管理、客户服务工作打好铺垫。

针对本年度的物业管理服务的实际情况有以下几点做法：

- 1、根据现场工作实际情况，把握物业不同时段的服务需求

本年度5月份，根据销售工作的推进情况；销售中心物业及小区的园林景观向客户开放，园林景观的亮点“人工湖”及“风情

游泳池”，正式接待客人参观；为保证水质清澈，物业部根据实际情况，展开了水质管理工作；同时对客户提出的物业管理方面的问题，针对性的做出解释；做法如下：

（1）物业主管领导负责，协调相应的资源，尽最大的能力高标准地完成客户的服务需求；

（2）体现真诚的服务态度；

（3）根据水质的情况，请教水质专家，确定处理方案；

（4）提供专业的物业解释，为业主规避物业管理纠纷；

2、根据物业现场的实际情况，提出清洁整改方案

由于销售中心现场初期的清洁工作存在较多的问题，造成业主的投诉；为确保清洁工作按标准执行，落实高标准的清洁现场服务：

（1）根据现场情况，制定清洁工作制度及清洁管理周期；

（2）对人工湖及销售中心现场的清洁不合格项目，发出整改通知单；

（3）根据业主要求，制定切合现场实际的清洁服务标准，并督促落实；

3、完成销售中心样板房的标准化移交，编制修订了样板房的管理规定

销售中心样板房参观接待前期，未进行物业移交，且存在较多的物业使用问题和工程遗留问题，整体的参观质量不高；为确保较高的参观质量：

（1）根据销售中心样板房的具体情况，制定合理适用的样板

房管理制度；

(2) 对样板房管理员进行样板房管理相关操作知识的培训；

(3) 根据样板房的建筑设计、施工质量、使用功能等方面因素，提出样板房的整改意见；

3、季节性台风登陆时样板房的维护、管理、及接待工作

在xx的夏季7—9月份期间，较多的发生台风的现象，类似与台风“黑格比”登陆z的现象，对较多的地区形成危害；在此期间为保障样板房的正常参观和接待工作，物业部根据实际情况安排值班和守护：

(1) 物业领导高度重视，提前关注、做好预防工作；

(3) 对台风过后板房的清洁接待工作进行协调和督促；

确保及早开放；

(4) 对台风造成样板房的损坏，及时跟进处理；

4、配合服务部做好销售宣传活动工作

(2) 主动参与维护活动现场，巡查现场的安全、服务工作；

(3) 对物业的活动现场的流程安排提出建议；

5、组织物业接管验收工作提出验收意见

(1) 根据销售中心及z岛的实际情况确定了接管验收方案；

(2) 对接管验收方案进行培训，并提出物业接管问题备忘录；

(3) 积极召开接管验收协调会议，督促接管工作的完成；

6、“部落群销售模式”服务项目的市场调查，及服务项目的讲解培训

(2) 提出市场调查，服务项目的可行性报告；

(3) 根据前期讲解员的基本素质制定培训方案，并实施基础素质培训；

7、收楼资料的前期准备工作

根据收楼工作时间的统筹安排，针对收楼前期的使用资料进行整理和审定；

(1) 收楼使用表格的拟定，确定收楼使用的表格；

(2) 收楼使用的《业主高尚生活指南》编制、修订、校审；

(3) 各种日常表格的汇总归类，客户服务中心各种日常工作流程的校审；

(4) 准备业主资料的复印整理，为收楼前期的客户回访工作做好准备；

1、对客的沟通工作由于本年度人员配备较晚，物业服务工作明显处于较为被动的局面。专业细致的酒店式物业服务无法得到体现。

2、销售中心□z岛及周边园林的物业移交工作，我方跟催督促甲方整改力度不够，移交周期教长。

3、对外委清洁公司的工作标准及监督力度不够，现场特洁标准不高，甲方意见较大。

在度的工作中，根据物业前期管理的实际情况，物业部认真

的履行了：“服务业主，帮助合作方实现最高的市场价值”的服务理念，提出了《近期物业服务工作的建议》等工作方案；在日常工作中发挥了岗位带头模范作用，倾尽全力为客户服务工作及前期收楼工作打好铺垫工作；相信在度会在客户服务工作上更上一个台阶，取得收楼工作的圆满完成。

物业工作总结开场白篇三

保洁员在清洁卫生时要戴帽子、口罩、手套，穿着工作衣、工作鞋；在不同的工作区域工作时洗手，更换手套；接触清洁物品时应脱去手套；卫生清洁完毕应脱去手套，认真洗手；熟练掌握六步洗手法。

启示：安全生产责任大于天。工人在工作时只有做好个人防护才能保证不受到或减轻伤害，确保工作正常开展。

物业工作总结开场白篇四

1、服务对象的双重性

物业的员工不仅要对各种各样的病人提供服务，而且还要为医护人员服务，为病人和医护人员创造一个舒适优雅的环境。

2、服务效益的双重性

物业人员不仅为病人和医护人员创造一个整洁舒适的环境，而且应通过自己的优质服务和过硬的专业技术为医院树立良好的形象，以增加医院的就诊率，进而为医院增加经济效益。

（二）服务范围广，个性化强服务的范围主要包括门诊、病房、手术室、icu、药房以及大厅、办公区等，而且每一部分又有各自特点和运作机制。

（三）卫生要求高，专业性强这是医院管理的一大特点，医

院物业管理不同于其他业态物业管理，医院物业中的保洁工作，不但要保持室内室外环境干净、整洁，又要定时对环境进行严格消毒，防止交叉感染，这样就要求保洁人员要有高度的责任心和过硬的专业技术，才能圆满地完成工作。

（四）人员复杂流量大，工作强度高

医院是开放式管理，人员复杂流量大，并且楼层多，建筑面积大，增加了保洁工作的难度。

物业人员必须以专业的技能、积极的态度来完成他们面对的工作。

物业工作总结开场白篇五

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房地产业知识和相关物业法律法规的知识。

第二，本着实事求是的原则。注重公司各部门间的协调与沟通；有效形成团结一致。群策群力的氛围。

第三，向领导提供有效数据。

“不积蛙步，无以至千里；不积小流，无以成江海”20xx年，收获了成功，经历了困难，感受了启迪。20xx年一如既往，载着百倍的信心和努力驶向新的一年.....

最后预祝骏高物业公司日益壮大，祝全体同事工作顺利，平安幸福！

物业工作总结开场白篇六

按经济业务性质完善经济合同台账，财务往来台帐、项目管理台帐、营销费用台账和资金和承兑汇票、保证金类台账等

四类台账。进一步完善财务预警系统。加强对合同额、营业额、利润、现金流量和应收款项指标财务信息的搜集、分析、评价，对照财务指标的标准值、历史值、同行值、预算值等，及时发出预警信号。通过完善财务管理手册来完善内部控制制度，有效进行，防止、发现、纠正各方面的偏差与弊端。四是完善公司直管项目财务收支审批程序。

下半年我们会加强财务人员跨专业知识的学习了解，尤其是要加强财务人员商务合约方面专业知识的学习，便于在今后的项目财务管理中更好的沟通和配合，有效地发挥财务在项目管理中的作用。

物业工作总结开场白篇七

在二季度，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位

(二) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态

(三) 只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

(四) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

物业工作总结开场白篇八

如今一年的工作已经在年底的时候划上了句号，也就意味着是时候对自己的工作有一个简单的总结了。这一年在物业中的工作进展也是比较的顺利，并且工作的这段时间我也是学

习到了很多的东西，明白了不少的道理。

对于领导交代下来的工作我都是有非常认真的完成，各项任务都是有以书面的形式进行上报，也较为明确的将自己的所完成的工作情况表示清楚。另外对于各位业主向物业反映的各项问题也都是在努力地实施，这一年已经将大部分的问题都解决了，并且得到了业主们的肯定。对于一些比较困难的事情都还是有在进行持续的跟进，就希望能够尽快地得到解决，为业主排除忧虑，生活更加的幸福。这一年的时间整个小区在安全方面都是比较良好的，尽管如此还是在安全方面下了不少的功夫，也根据业主的想法与意愿，增添了不少的安全防护措施。

在这一年的工作中，我渐渐地与各位业主之间有了更多的沟通，也更多的明白了业主们对于物业的期望，当然在了解这些之后也是有逐步在去实施，也就是希望能够在这样的方式下去让自己的工作做得更好。对于我个人来说，我更加清楚的明白个人的能力对于这份工作有更大的影响，所以更是需要在工作上非常的用心，争取能够较好的完成好自己的工作，也能够在工作中得到更大的成长与改变。在领导与同事的帮助下，我已经是越发的熟悉物业中的工作，更是在处理事务上得到了更多的锻炼，也总结了不少个人的经验，同时在每天的工作越发的熟练，可以较快的解决好问题。

在平时的处理业主的问题上还是会有些的拖拉，像是业主反映的问题，没有办法及时的去跟进。在自己的工作安排方面还是有些问题，更是有时候的工作会比较的混乱，没有一个既定的秩序，没有较好的工作安排。虽然个人在面对工作的时候也是有付出较多的努力，但还是会因为经验的不足，而没有办法得到更好的解决。所以在自己的工作方面还有较多的事项是需要摆正姿态的，而在未来的时间上也是需要付出更多的心血去有更多的努力。

面对接下来的工作，我会更加努力地去面对，就想要自己能

够在生活招找寻到自己真正的奋斗目标，有重点地去进行改变自我，在工作中去成就更棒的自己！

物业年终工作总结

物业客服前台工作总结

物业的半年工作总结

物业财务工作总结

医院物业年终工作总结

年终物业电工工作总结

物业管家年度工作总结

物业客服年度工作总结

物业年度工作总结范文

物业公司半年工作总结

物业工作总结开场白篇九

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，二季度工作存在以下不足：

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

(四)做好下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

物业工作总结开场白篇十

胜利社区地处柳河镇核心地段，东起前进路，西至市场路，是县直单位聚集的社区。辖区内的`住宅小区均为老住宅小区，建筑年限都在以上。其中社区保洁楼院有35栋、门卫保洁39栋、物业保洁11栋、无保洁员20栋，现有物业保洁员7名。保洁桶12个。

1、是建立健全组织机构，内部管理规范有序。成立了由社区书记任组长，主任任副组长的社区物业组织，设立了物业服务专干。严格按照社区中心的要求，制定并完善了社区物业服务制度，做到活动有记录，服务有记载，对社区保洁员严格实行考核制度，不断完善内部管理。

2、是广泛宣传发动，社区物业服务水平不断提高。社区在推行物业服务过程中，通过召开居民代表大会、单位负责人会议等各种途径积极开展宣传工作，收集他们对社区推行物业服务的意见和建议，不断提升社区物业服务水平。在实施物业服务工作中，社区组织动员身体条件好，品行素质高，热心社区公益事业社区居民开展义务巡逻、清扫保洁等物业服务工作。

社区物业服务中心坚持以人为本的理念，根据居民需求，从实际情况出发，积极开展各项物业服务，环境卫生服务。建立了专职的保洁员、清扫员队伍，在社区内的公共场所实行全天候保洁；划分责任区域，各物业小区服务到位；垃圾实行桶装服务做到垃圾不落地，规范了垃圾处理方式。在春季期间，共组织社区保洁员，和工作人员共种植草坪200多平方米，并和驻区单位联系共清理乱堆乱建多次，清理并补种草坪400多平方米。

在社区物业服务过程中，我们采取社区管理为主开展物业服务。在实行社区物业服务中，我们多次组织驻区单位、社区物业服务队、住宅小区物业管理会议，灌输新的物业管

理理念，鼓励他们拓展服务内容，开展对本小区居民的免费、优惠、优质的便民服务；鼓励他们拓宽物业服务领域，将服务的触角延伸到本区域之外周边的公共场地，从而实现社区物业服务的全覆盖。另外，建立问题举报、信息反馈制度，将居民反应的问题及时反馈到社区，社区处理不了的提请单位和上级部门联合解决。经过一年来的实际运行与摸索，社区物业服务的各项工作取得了显著成效，居民对社区的认可和归属感大幅度提高。为确保常态化、规范化的管理，我们本着“边探索、边总结、边完善、边提升”的原则，将进一步在管理服务上下功夫，为构建一流的社区物业服务模式而继续努力。