

最新公司的运营管理方案 公司运营管理方案(通用5篇)

方案是指为解决问题或实现目标而制定的一系列步骤和措施。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司的运营管理方案篇一

建立和完善安全检查制度，明确职责。按照“谁检查、谁负责”的原则，督促相关人员要认真履行职责，切实加强对船舶设施设备安全的日常监督管理，确保设施设备的使用安全。定期检查，为了解设施设备运行状态，为设施设备安全检查、检测、故障诊断、隐患整改等提供有力的依据。

1、载客量控制，二次核定人数。严格按照相关规定控制船舶载客量，杜绝超载行为带来的安全隐患。二次核定人数，无论是检票，还是登船，都应督促工作人员认真，仔细核定人数。确保安全工作落实到位。

2、游客上下船的安全管理。游船接待中，对游客上下船的安全管理应作为重点去实施，加强对现场的管理和督促，安排专门人员让游客在车辆停稳后方可下车，按先后秩序上下车，讲究文明礼貌，优先照顾老人、儿童、妇女，切勿拥挤，以免发生意外，保障游客的安全上下船。

3、预案制定及落实。加强对应急预案的制定和演练工作，必须加强对应急预案的落实、执行的监督检查，提高各船员的应急处理能力。要进行全员安全演练和培训活动，对突发事件要做到早发现、早制止、早处理。各船员要遵守规定，坚守岗位，不得脱岗。

4、游船海上安全管理。其一，旅游船舶要配备安全管理员、日常检查船舶设施设备情况及有无安全隐患，发现问题应及时报告，其需制定游客安全须知，并张贴于经营场所和旅游船舶明显位位置。同时也应向游客多宣传安全乘船知识，禁止游客在非载客区域停留或集中在船舶一舷。其二，在靠近码头时，船长必须了解：. 码头的位置、结构，泊位的长度是否符合要求，泊位有没有清理好，泊位附近水流的流向、流速，有无不正常水流。当时的风向、风速等可能影响船舶靠泊安全的因素，从而与海上周围环境相适应，控制好船舶速度，当慢则慢。其三，船长和船员应熟悉掌握设备结构、原理、性能和设备布置情况，以及设备的运行、维护、操作方法和注意事项，能审核设备检修、试验、检测记录，掌握设备缺陷和运行薄弱环节。

5、游轮的使用安排。公司要认真完成游轮的登记和使用安排工作，确实加强对游轮安排的监督管理，严格按照法律法规办事，禁止无资质的两艘高速船舶载客营运，除非在客流量多，无法安排的情况下，才允许调用高速船舶，不过在使用前后都要严格做好安全运营工作。

6、对帆船的管理。部门要认真履行职责，并注重相互协作配合，切实加强帆船安全的日常监督管理，仔细检查帆船是否出现超载营运，人员安全配员是否齐全，禁止其在恶劣天气还执意出行。督促帆船经营者尽快办理相关资质证书，若凡仍未办理的的，一律作为“三无”船舶，公司应将按要求对其予以清退出场的处理。在对帆船管理过程中出现违法违纪行为的，要坚决从严查处。

略

1、按船舶要求配员。针对不同的情况采取不同的管理方案，在船员的管理上，要加强对实习生的考核以及培训，对无证的4人，督促他们加强学习，提高对各种理论知识和业务技能的掌握能力，尽快取得证书。在船舶的管理上，对配员齐全

的’三艘普通游轮要合理安排，加强其安全管理，没有高速资质船员的两艘高速船，没有资质证书的木制休闲渔船要严格按照法律法规办事，禁止使用。在配员的管理上，要严格按照船舶配员规则配员，对于没有高速船员资质的高速游轮要尽快招揽合适人才，实现配员。

2、高速船舶的使用。目前公司没有高速资质船员，可通过以下方式招聘合适的人才，加强船资力量，设置船员培训师，提高新进船员保尽快实现高都符合要求。

(2)招聘专科专科学校合宣传，发布招要有目的、有人才的选择，件，对前来应聘并筛选简历，行笔试和面试的考核，对考核通过的学生下发录用通知，与求职者做好良好沟通，签订入职协议。

公司的运营管理方案篇二

为做好经营工作，提高工作能力，提升服务质量，扩大业务销售，完成年度工作任务，创造良好经济效益，特制订经营管理思路，具体如下：

认真学习合资公司工作精神与发展目标，贯彻落实合资公司工作要求，树立一切以客户为中心的思想意识，加强经营能力建设，以卓越服务创造价值为手段，积极主动为客户搞好服务，千方百计为客户排忧解难，优化公司发展环境，增强工作信心与决心，促进公司各项业务平稳较快发展，提高经济效益。

要以天然气到来为契机，做好燃气锅炉、燃气热水器、燃气地暖等有关天然气产品的销售工作，要重点解决以往经营服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高本公司服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，从而助推本公司各项业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

(一)加强学习，提高自身素质

当今时代是一个学习的时代，一个人不学习，就跟不上时代的需要，必定被时代所淘汰。作为我们物资公司，要以天然气到来，有关燃气锅炉、燃气热水器、燃气地暖等有关天然气产品出现旺销为契机，加强学习。要学习各方面业务知识，扩大自己的知识面，特别要学习燃气锅炉、燃气热水器、燃气地暖等产品知识，熟悉产品使用范围与使用性能，能够解答客户提出的所有问题，促进天然气产品的销售工作。要参加合资公司组织的各种培训，增加服务技能，满足客户提出的各种要求；通过学习培训，提高我们物资公司全体员工的综合素质，去做好客户服务工作，获得客户的满意。

(二)树立信心，促进业务营销

，我们物资公司全体员工要树立信心，坚决执行合资公司的各项工作决定与工作措施，在具体实际业务营销中，要提升“主动服务能力、解决问题能力、发现需求能力”三种能力，要多动脑筋、想办法，有真正的实招，有真正吸引客户的实际措施，促进业务销售，争取完成全年目标任务，销售额达到__万元，以优异的销售业绩向合资公司汇报。

(三)落实措施，做到优质服务

我们物资公司要通过落实措施，切实提高自己的服务水平，为客户提供真正的优质服务，以此达到巩固老客户、发展新客户的目的。一是热情接待客户，凡是客户上门，主动打招呼，询问业务事项，详细回答客户提出的全部问题，确保客户获得满意，以此扩大燃气锅炉、燃气热水器、燃气地暖等有关天然气产品销售。二是落实上门服务，对业务量大的客户，除平时多打电话进行联系外，主动上门拜访客户，向客户介绍我们物资公司的产品，说明我们物资公司的价格优势与优质服务。同时，认真听取客户的意见与要求，这样既联络了客户的感情，又通过采纳客户的意见与要求，提高服务

质量，促进业务发展。

(四) 创新服务，增进客户感情

，我们物资公司准备在店里设立一个茶座，把环境搞得优雅温馨，充满人情味，让客户来我们店似同宾至如归。在亲切祥和的环境中，让业务大的客户坐下来慢慢品茶，在悠然的休闲中，与客户交谈业务。业务谈成，就在茶座里，办理相关燃气业务，提高业务档次。

(五) 加强责任，提高工作质量

要做好工作，除了工作能力外，关键在于责任。，我们物资公司对每个员工要明确工作分工，明确工作职责，使每个员工都尽到工作责任性，按照工作要求认真做好自己的工作。要切实加强每个员工的工作责任性，要熟悉自己的工作岗位职责，明白自己的工作范围，对自己工作责任内的任何事情，都要主动地去做，认真负责地做完做好，只要人在岗位，事情就要做足到最后一分钟。同时，要强化时间效率，做到办事不拖拉，加快工作进度，保证工作质量，促进业务工作发展。

公司的运营管理方案篇三

第一条本着顺应公司总体发展需求，经充分市场调研，由董事会讨论通过，对条件成熟、有良好发展空间的建筑市场以及与之相关的产业可设立分公司，分公司运营管理方案。

第二条对已成立的分公司，按承包经营责任制模式，承包人实行竞争上岗，承包周期为年，竞争承包人的资格须经董事会讨论，董事长批准。

竞争承包人须具备以下基本条件：

- 1、以公司整体发展为己任，顾全大局，立足长远。
- 2、有较长年限的生产经营经历，对所竞争的建筑市场熟悉，有较高的管理驾驭能力。
- 3、有相应的经济实力，保证承包金的按期、足额上缴。

第三条新成立分公司程序及要求：

- 1、新成立的分公司年承包金额不低于元人民币。
- 2、新成立的分公司年入账收入不低于元人民币。

第二节分公司管理

第四条分公司应结合本单位特点，建立健全完善的管理体系，加强制度建设，确保经营、质量、安全生产、文明施工、综合管理、财务管理、队伍管理等各项工作到位，并将分公司管理体系报公司备案。

第五条分公司人事管理实行定编、定岗、定薪。由分公司负责人结合分公司实际情况，制定分公司岗位任职资格、待遇、报酬等相关条件，报经公司总经理批准后实施。分公司使用员工一律实行竞聘上岗，但同等条件下，分公司员工应优先使用公司已在册的职工，分公司与所聘用的员工必须签订劳动合同，明确其岗位、职责、工资标准、福利待遇、保险等。

第六条分公司临时聘用人员，本着谁使用、谁负责的原则，订立协议，协议必须明确具体期、岗位、待遇等条款，临时聘用协议周期原则上不超过一年。

第七条分公司应大力加强企业思想文化建设，构建和谐、团结、积极进取的良好氛围，想方设法引进人才、留住人才、用好人才。

第八条分公司应积极为员工创造继续培训教育的机会，以不断提高其业务素质和管理能力，规划方案《分公司运营方案》。

第九条单位公章及合同章、资信材料、介绍信统一到总公司办公室领用，履行登记手续。

第十条各分公司负责人对本单位的印章、资信材料的使用与保管负直接责任，由分公司负责人明确专人保管与使用，印章、资信材料的使用人必须坚持原则，要有强烈的事业心、责任感，有良好的职业道德，建立印章、资信材料的使用台账，使用情况及时向分公司负责人汇报，严禁为非法活动和违背公司经营方针的材料加盖公章、出具资信和介绍信。

第十一条分公司财务管理：各分公司应设立财务科，财务人员配备不得少于两人。

第十二条分公司的财务制度、财务行为必须依据国家法律法规进行，若出现违法违规行为，其责任由分公司负责人以及财务手续执行人共同承担，分公司负责人不得强制财务人员执行不符合财务纪律的行为。

第十三条分公司必须建立质量管理机构，负责制订本分公司质量创优计划，定期检查在施阶段工程质量，有计划有组织员工进行施工操作水平和质量意识，积极引进新技术、新工艺，鼓励技术创新。

第十四条鼓励分公司工程创优，分公司单独创优工程所获得证书，可在各有需求的分公司间有偿使用。

第十五条分公司必须建立安全生产管理机构，具体负责本单位安全生产管理工作，其成员由负责生产经营及安全生产管理负责人，各工程对、项目部安全管理人员，定期不定期进行安全生产检查指导，明确安全责任，杜绝安全隐患，制定

安全管理应急预案等，若发生安全事故的应及时向分公司及上级主管部门汇报。第十六条分公司应充分重视经营管理工作，加大经营力度，经营方式灵活机动，把经营工作放到各项工作的重点位置，同时也要对承接的工程项目进行调研、认证，形成书面报告，尽可能规避风险，对投入较大的项目应及时向公司汇报。

第十七条分公司应加强合同管理工作，签订工程合同时，应认真把握，细致研究，合同条款明确规范。

第十八条分公司负责人在承包经营期满时，必须保证跨入新一轮承包期的施工产值不低于自身完成承包经营期三年平均产值的`50%。

第十九条分公司负责人有下列情形的，由总经理提议，董事会研究，可免去其分公司经理职务：

- 1、分公司负责人不顾公司利益，有与公司发展背道而驰的行为。
- 2、承包内不能按时足额上缴承包金的。
- 3、分公司出现重大质量、安全事故的。
- 4、经营方法不当、经营手段不力致使分公司严重亏损。第十二条分公司管理人员聘任。解聘由分公司负责人决定，报公司备案。有下列情形的分公司负责人可以直接解聘：
 - 1、不适应所聘岗位要求，造成分公司工作被动。
 - 2、因自身工作不力，造成分公司亏损或产生严重的负面影响的。
 - 3、严重违背请销假制度，不请假离开分公司连续一个星期或

累计达一个月的。

第二十一条分公司在经营过程中，出现质量、安全事故、发生违法经营行为被相关管理部门处罚时，公司对分公司负责人有权实行追加处罚，被相关管理部门暂停经营资格的，按其年度承包金的1-3倍追加罚款，被相关管理部门吊销经营资格的，按其年度承包金的10-30倍追加罚款。在实施上述处罚时，公司仍保留进一步追加处罚的权利。

公司的运营管理方案篇四

强势卖点，了解其他竞争对手的资讯对比分析，分建立客户档案，定期拜访，举办联谊活动，节假日的优惠推广，收集宾客意见等。同时完善对营销人员的职业素质，销售技巧，专业知识及技能，积极的工作态度等的培养。使他们成为企业对外形象宣传的有利武器。

公关策划：首先应了解行业背景，给予有效分析，并对效果进行评估。形式包括参与具有一定轰动效应的公共活动，有新闻价值的发布会，社会公众人物，著名人士的来访，参与相关流行资讯报道，得到众多企业，政府部门等各行业团体的支持和认可，赞助公益事业等。

公司内部活动资料的整理公示，保持与新闻单位的良好关系，定期户外的语言图像广告策划，网络媒体宣传等。

人力资源的管理培训体系：建立完整的理论培训机制，根据不同岗位和职级由专业培训人员进行相应的培训，从而不断提高企业从业人员的业务素养。

资源配置：根据公司运营的实际需要，合理控制分配各岗位人员，充分发挥员工的潜能，成为企业发展所需的重要资源。

绩效考核：建立完整的绩效考核体系，对员工进行工作态度，

职业素养，业绩评估，管理效率等方面的考核，奖优惩劣，使团队的整体人力有质的保障。

激励制度：提供优秀员工的良好待遇，创造良好的工作环境，以人性化的管理，组织外派学习，评选明星人员，突出形象意识，以月度为奖励周期，持续性调动员工的工作热情给予充分的创新空间。

福利待遇：针对相应职位制定相应的福利待遇，良好的福利待遇是让员工在一个认知的企业有成长和发挥的必要条件。

企业的发展离不开人才及资本，有效的管理和运用。以品牌和标准化管理树立企业形象，为宾客提供高质量的产品及服务，赢得广大消费者的认同，是企业发展的核心。相信通过有效的管理和相应制度的配套，在不断的发展过程中加以论证和调整，使企业走向健康平稳发展的壮大之路。有目标才会有发展，相信通过合理的完善，企业资本将能够高效有序的运转。

企业要发展的方式有很多，但是管理永远是不能忽视的一点，只有各个环节都处理好了，在管理上做到十分的到位，这样的企业才有发展的潜力和发展下去的实力，这些都是永远不能忽略的事情。企业的管理是重中之重！

公司的运营管理方案篇五

本方案依据国家、贵州省和贵阳市经济体制改革和行业发展政策，围绕运营主体企业化、运行管理市场化、投资主体多元化的目标，结合我市卫生健康产业发展实际，同时在借鉴省内外多个城市同行业公司组建经验的基础上而编制。其主要目的是通过盘活、整合存量医疗卫生资源，依法依规开展医疗、医药、医养等业务，形成规模效益和竞争优势，使现有资源得到充分利用，促进国有资产保值增值，满足广大群众多元化的卫生健康需求。

依据《中共中央、国务院关于深化国有企业改革的指导意见》（中发〔20xx〕22号）、《贵州省大健康医药产业发展六项实施计划》、《贵阳市“十三五”大健康医药产业发展专项规划》等一系列重要文件的要求作为指导，严格按照《公司法》等有关法律、法规的要求进行编制，依据全面，设定的各项内容较为完整，程序安排有序。

1. 方案的主体架构

本方案主要以“发展“医疗医药、健康管理、康复智能、养老养生”健康产业业态，形成“防-治-养”一体化模式”为主线，从“基本情况”、“优化原则”、“公司定位”、“优化措施”、“业务范围”、“组织架构”、“优化步骤”七个方面进行编写，较为系统地阐明了市卫健投集团的定位和发展思路。方案力图较为详尽细致的描述，指导公司优化组建，加快工作进程。

2. 方案的主要内容

方案全文9页，共分七个部分。

第一部分为基本情况：主要阐述市医管集团组建以来工作开展情况。

第二部分是优化原则：一是坚持党委领导、政府主导，深化国有企业改革发展的原则。二是坚持优化资源配置，促进卫生健康产业发展的原则。三是坚持稳步推进、系统安排，实现国有资产的保值增值的原则。

第三部分为公司定位：以市场化方式，引入多元化投资主体，打造集医疗护理、医疗医养医教、医疗信息系统、健康管理及医疗后勤、医学装备维修服务为一体的产业集群，推动全市卫生健康产业发展。在与社会资本合作中做好资产评估，确保国有资产不流失和保值增值。

第四部分为优化方案：

1. 将贵阳市医院管理（集团）有限公司名称变更为贵阳市卫生健康投资集团有限公司。
2. 资源整合。盘活、整合存量医疗卫生资源，依法依规开展药品、耗材配送、设备采购维修以及后勤服务等业务。
3. 投融资业务。按照实体化发展要求，通过创新投融资模式，不断丰富企业在传统融资、债券发行、产业基金、小额担保等各投融资板块业务。
4. 产业发展。重点发展医疗业务、医养健康产业、医药产业、中药材产业、医院后勤、设备维修服务，以及医疗教育培、信息化业务等。

第五部分为业务范围，主要围绕“医疗、医药、医养”开展七个方面的业务：

其中，医疗机构建设运营、医养结合健康产业、医药产业链、中药材种产销一体化为主业；医院后勤保障、设备维护服务、互联网+医疗产业、医疗教育培训服务为辅业。

第六部分为公司组织架构：主要明确了公司法人治理结构，根据《公司法》规定，对党委、董事会、监事会、经营层进行了明确；公司本着精简、高效的原则，根据企业内部业务的分工协作关系建立内设组织结构；企业负责人纳入市国资委监管企业负责人经营业绩考核范围，由市国资委组织考核。

第七部分为优化步骤：分为三个阶段，第一阶段完成工商变更登记，第二阶段完成定位优化工作，第三阶段理顺公司产权关系，完善公司治理结构。