# 2024年客运企业年度工作计划(18篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-07-18

*时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。客运企业年度工作计划篇一一、20\_\_年度党建工作思路：深入贯彻党的xx大以来...*

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**客运企业年度工作计划篇一**

一、20\_\_年度党建工作思路：

深入贯彻党的xx大以来历次全会精神，以“创先争优”活动和“创建学习型党组织”活动为载体，加强基层党组织建设，从健全基本组织、建强基本队伍、开展基本活动、完善基本制度、落实基本保障入手，全面落实长运公司各项工作部署，把党建工作融入到企业稳定发展和生产经营这一中心工作之中，围绕中心、服务大局，扎根基层，创新发展，深入开展“为民服务创先争优”活动，持续推进“四好”领导班子创建，着力加强干部和职工队伍建设，不断提升党建工作科学化水平，团结和带领全体党员克难攻坚，努力奋斗,以确保年度各项目标任务的全面实现。

在具体的党建工作中必须始终坚持以下要求和原则：

坚持“一个理念”：坚持科学发展，创一流品牌，圆满完成年度任务。 处理好“二个关系”：党建工作与中心工作的关系;发展与稳定的关系。 树立“三个意识”：危机意识;责任意识;群众意识。

把握“四个原则”：安全稳定;统筹兼顾;创新发展;扎根基层。

二、20\_\_年度党建工作计划：

为更好推动客运公司两个文明建设，积极推进支部党建工作更加扎实有效地开展，促进各项工作再上新台阶，根据上级党委的有关要求，结合客运一公司实际，特制订《客运公司党支部20\_\_年度党建工作计划》，具体如下：

(一)指导思想：

认真贯彻落实党的xx届五中、六中全会和长运公司党委党建工作精神，坚持科学发展观，切实搞好支部党建工作，充分发挥在经济发展中党组织的战斗堡垒作用和广大党员的先锋模范作用，确实加强班子建设和干部队伍建设，为长运公司发展和进步提供强有力的思想保证和组织保证。

(二)工作目标：

通过各项创先争优活动，进一步提高服务质量、提升服务水平、打造服务品牌，具体工作目标如下：

一是继续深入开展“竹乡先锋”创先争优活动;

二是支部争创“先进党支部”;

三是所属安杭快客班组进一步巩固和深化“工人先锋号”创建成果;

四是所属公营班线争创“省级文明示范班线”;

五是所属公营快客争创“浙江快客文明示范班车”;

六是所属公营城际公交继续深入开展“车厢文化创建”。

(三)具体工作：

一是加强党支部自身建设和党员建设工作。

紧紧围绕“强组织、增活力，创先争优迎”这一主题，着力寻找和解决党组织和党员建设方面所存在的薄弱环节，着力完善制度建设，坚持“五个一”标准，以促进企业发展和职工满意作为检验各项工作和活动成效的标准，坚持深入生产一线、联系实际，切实报各项工作和任务落到实处。

加强组织发展工作，认真贯彻“坚持标准，保证质量，改善结构，慎重发展”的方针，重视和加强入党积极分子队伍的培养教育，建设一支数量相对充足、素质较高的积极分子队伍。根据积极分子的不同情况与要求，有针对性地进行教育和培养。

二是加强班子建设和干部队伍建设。

抓住加强党内民主建设这个重点，积极探索改进作风、扩大民主、维权保障和党工共建新途径，更好的发挥思想政治工作优势和群众工作优势，扎实抓好干部队伍能力和作风建设，从抓关键、抓制度、抓典型、抓机制入手，着力解决干部队伍和党员中所表现出来的各种问题，深入开展作风纪律整顿，切实增强广大党员和干部的危机意识、责任意识和争先意识，及时组织管理以上人员参加长运公司组织的各类学习和培训活动，进一步提升工作能力，不断改进工作作风，有效推进管理优化，努力促进干部和党员素质的提高和工作责任心的增强，从而形成肯干事、能干事、干成事、不出事的良好作风，为企业改革发展稳定保驾护航。

三是认真做好日常党建工作。

严格加强党员的日常教育与管理工作，认真执行“三会一课”制度，积极新党员的发展工作，以实际行动迎接党的的胜利召开。

四是进一步开展扶贫帮困走访和送温暖活动。

关心职工生活，做好职工节日慰问和“1+1”互助基金会工作，落实帮困政策，积极开展送温暖活动，及时解决员工思想问题和生活困难，为职工办好事，办实事。

五是积极开展文明创优活动。

第一，坚持“思想建设、组织建设和作风建设有机结合”的党建工作思路，切实加强支部建设、强化党建工作的力度，紧紧围绕长运公司中心工作积极开展党建工作，努力争创“先进党支部”。

第二，以提升企业形象、提高职工素质、改善服务质量，着力营造学先进、赶先进、争先进的良好氛围为抓手，按照“练一流素质、建一流队伍、创一流业绩、树一流形象”的总体要求，在公营杭州快客、湖州快客等班线中，从“服务质量、安全行车、机务成本、车容车貌”等方面考核入手，开展“省级文明示范班线”、“浙江快客文明示范班车”争创活动，认真对照相关争创标准和要求，来进一步规范公营班线的经营行为和服务水平，力争有更多的班线入选“省级文明示范班线”、更多的班车入选“浙江快客文明示范班车”。

第三，继续秉持安杭快客班组“工人先锋号”创优工作“严、细、实”的工作作风，以更加求真务实的精神、更加科学灵活的工作方式，进一步推进班组创优工作的规范化、标准化、制度化和科学化建设，进一步加强创优工作力度，持之以恒地抓好班组管理与创优工作，努力做到在满足旅客服务多元化需求、建立创优工作长效机制上有新举措;在拓展创优工作内容、提高创优工作质量、扩大创优工作影响上有新突破。

第四，在湖州市运管处提出的“建设车厢文化”概念的基础上，从“提高服务质量、加强车厢环境建设、保障安全行车、建立监督示范机制”等方面入手，把充满人性化的、具有高雅情趣与品味的车厢文化建设，作为打造企业品牌、提升服务质量的重要手段来抓实、抓好。

**客运企业年度工作计划篇二**

20xx年度党建工作思路、计划

一、20xx年度党建工作思路：

深入贯彻党的xx大以来历次全会精神，以“创先争优”活动和“创建学习型党组织”活动为载体，加强基层党组织建设，从健全基本组织、建强基本队伍、开展基本活动、完善基本制度、落实基本保障入手，全面落实长运公司各项工作部署，把党建工作融入到企业稳定发展和生产经营这一中心工作之中，围绕中心、服务大局，扎根基层，创新发展，深入开展“为民服务创先争优”活动，持续推进“四好”领导班子创建，着力加强干部和职工队伍建设，不断提升党建工作科学化水平，团结和带领全体党员克难攻坚，努力奋斗,以确保年度各项目标任务的全面实现。

在具体的党建工作中必须始终坚持以下要求和原则：

坚持“一个理念”：坚持科学发展，创一流品牌，圆满完成年度任务。 处理好“二个关系”：党建工作与中心工作的关系;发展与稳定的关系。 树立“三个意识”：危机意识;责任意识;群众意识。

把握“四个原则”：安全稳定;统筹兼顾;创新发展;扎根基层。

二、20xx年度党建工作计划：

为更好推动客运公司两个文明建设，积极推进支部党建工作更加扎实有效地开展，促进各项工作再上新台阶，根据上级党委的有关要求，结合客运一公司实际，特制订《客运公司党支部20xx年度党建工作计划》，具体如下：

(一)指导思想：

以邓小平理论和三个代表思想为指导，认真贯彻落实党的xx届五中、六中全会和长运公司党委党建工作精神，坚持科学发展观，切实搞好支部党建工作，充分发挥在经济发展中党组织的战斗堡垒作用和广大党员的先锋模范作用，确实加强班子建设和干部队伍建设，为长运公司发展和进步提供强有力的思想保证和组织保证。

(二)工作目标：

通过各项创先争优活动，进一步提高服务质量、提升服务水平、打造服务品牌，具体工作目标如下：

一是继续深入开展“竹乡先锋”创先争优活动;

二是支部争创“先进党支部”;

三是所属安杭快客班组进一步巩固和深化“工人先锋号”创建成果;

四是所属公营班线争创“省级文明示范班线”;

五是所属公营快客争创“浙江快客文明示范班车”;

六是所属公营城际公交继续深入开展“车厢文化创建”。

(三)具体工作：

一是加强党支部自身建设和党员建设工作。

紧紧围绕“强组织、增活力，创先争优迎”这一主题，着力寻找和解决党组织和党员建设方面所存在的薄弱环节，着力完善制度建设，坚持“五个一”标准，以促进企业发展和职工满意作为检验各项工作和活动成效的标准，坚持深入生产一线、联系实际，切实报各项工作和任务落到实处。

加强组织发展工作，认真贯彻“坚持标准，保证质量，改善结构，慎重发展”的方针，重视和加强入党积极分子队伍的培养教育，建设一支数量相对充足、素质较高的积极分子队伍。根据积极分子的不同情况与要求，有针对性地进行教育和培养。

二是加强班子建设和干部队伍建设。

抓住加强党内民主建设这个重点，积极探索改进作风、扩大民主、维权保障和党工共建新途径，更好的发挥思想政治工作优势和群众工作优势，扎实抓好干部队伍能力和作风建设，从抓关键、抓制度、抓典型、抓机制入手，着力解决干部队伍和党员中所表现出来的各种问题，深入开展作风纪律整顿，切实增强广大党员和干部的危机意识、责任意识和争先意识，及时组织管理以上人员参加长运公司组织的各类学习和培训活动，进一步提升工作能力，不断改进工作作风，有效推进管理优化，努力促进干部和党员素质的提高和工作责任心的增强，从而形成肯干事、能干事、干成事、不出事的良好作风，为企业改革发展稳定保驾护航。

三是认真做好日常党建工作。

严格加强党员的日常教育与管理工作，认真执行“三会一课”制度，积极新党员的发展工作，以实际行动迎接党的的胜利召开。

四是进一步开展扶贫帮困走访和送温暖活动。

关心职工生活，做好职工节日慰问和“1+1”互助基金会工作，落实帮困政策，积极开展送温暖活动，及时解决员工思想问题和生活困难，为职工办好事，办实事。

五是积极开展文明创优活动。

第一，坚持“思想建设、组织建设和作风建设有机结合”的党建工作思路，切实加强支部建设、强化党建工作的力度，紧紧围绕长运公司中心工作积极开展党建工作，努力争创“先进党支部”。

第二，以提升企业形象、提高职工素质、改善服务质量，着力营造学先进、赶先进、争先进的良好氛围为抓手，按照“练一流素质、建一流队伍、创一流业绩、树一流形象”的总体要求，在公营杭州快客、湖州快客等班线中，从“服务质量、安全行车、机务成本、车容车貌”等方面考核入手，开展“省级文明示范班线”、“浙江快客文明示范班车”争创活动，认真对照相关争创标准和要求，来进一步规范公营班线的经营行为和服务水平，力争有更多的班线入选“省级文明示范班线”、更多的班车入选“浙江快客文明示范班车”。

第三，继续秉持安杭快客班组“工人先锋号”创优工作“严、细、实”的工作作风，以更加求真务实的精神、更加科学灵活的工作方式，进一步推进班组创优工作的规范化、标准化、制度化和科学化建设，进一步加强创优工作力度，持之以恒地抓好班组管理与创优工作，努力做到在满足旅客服务多元化需求、建立创优工作长效机制上有新举措;在拓展创优工作内容、提高创优工作质量、扩大创优工作影响上有新突破。

第四，在湖州市运管处提出的“建设车厢文化”概念的基础上，从“提高服务质量、加强车厢环境建设、保障安全行车、建立监督示范机制”等方面入手，把充满人性化的、具有高雅情趣与品味的车厢文化建设，作为打造企业品牌、提升服务质量的重要手段来抓实、抓好。

**客运企业年度工作计划篇三**

一、加强员工思想政治教育，组织员工认真学习党的十大会议精神，进一步提高员工队伍的思想政治素质，增强员工爱岗敬业精神。

二、积极创建市级“青年文明号”，推动“青年文明号”活动健康发展，提高文明服务水平，履行优质服务承诺。

三、抓好客运服务质量管理，认真推行道路旅客运输“三优”、“三化”规范，树立超大品牌和服务行业新风，规范服务行为。抓好员工岗位知识培训和业务教育学习，提高员工的服务水准，为广大旅客和进站车业主提供优质服务，确保无重大服务质量投诉事件。

四、进一步完善本单位产业单元细分、绩效考核、成本考核的有关方案、办法，使之可操作性更强，更符合企业的健康发展，并严格执行。

五、抓好生产经营管理，守法经营，提高企业信誉。认真抓好公营车的收入和成本控制，完善乘务员地勤服务管理工作;加强产值承包车辆的管理，提高产值承包金。拓展和开发分公司的其他业务，增加创收渠道和市场占有份额。

六、全力以赴抓好20xx年春运的安全生产工作，做好客源组织和运输组织工作和安全管理工作，力争明年春运营收比20xx年有所增加，事故指标比20xx年春运降低。

七、抓好乡镇站建设和开发，争取发展新的农村客运班线或城乡公交线路，多开拓渠道增加乡镇站的经营收入。

八、认真协调和解决因站搬迁带来的班线客车经营矛盾和不稳定因素;争取运管部门的支持，全力搞好客运站外围管理，杜绝客车在站外和城区禁止上客路段拉客、揽客、上客的违规经营行为;加强稽查力度和安全监控点的管理工作，杜绝票款流失，力争多创效益。

九、抓好20xx年“清明”、“五一”、“中秋”、“十一”等节假日的运输增收工作和安全生产管理工作，采取有效措施提高公营车的实载率和周转率，增加客运站售票收入和公营车的运输收入。

十、抓好安全生产管理工作。把公司的安全管理指标分解到各科室、班组及各岗位人员，逐级签订责任状，明确安全责任;贯彻执行国务院和上级管理部门颁发的有关安全管理的文件精神，完善各项安全管理制度，落实安全防范措施和安全“一岗双责”制;每月定期组织召开2次以上的司乘人员安全学习例会，努力提高司乘人员的安全意识;落实好“三盯、三防”安全管理制度和客运站安全管理规范，认真落实“三不进站”、“六不出站”制度;认真开展安全隐患排查和整治工作，杜绝和预防事故的发生;加强车辆保险统筹工作。

十一、抓好治安综合治理工作，积极开展专项整治，采取有力措施，落实好人员，明确责任，做好防火、防盗、防爆工作;经常开展内部安全检查，消除各种事故隐患。

十二、抓好20xx年公司和客运站的质量信誉考核工作，确保分公司和客运站信誉考核合格;抓公司20xx年安全生产评估工作，确保公司安全生产管理工作达到良好水平。

十三、严格财务审核制度，切实做好增收节支工作，落实水电管理制度，管好公务用车和办公费用开支，控制成本费用开支，杜绝贪污浪费现象。提前做好财务会计换算的改变工作，积极应对国家税收“营改增”改革制度。

十四、强化员工劳动纪律管理，加强劳动纪律检查，继续执行和完善指纹考勤制度。

十五、搞好廉政建设，杜绝员工利用工作之便“吃、拿、卡、要”等违纪现象发生，抓好辖区内的计划生育管理。

十六、积极开展各种有益于员工身心健康的文娱体育活动，提高员工的身体素质。

**客运企业年度工作计划篇四**

一、加强员工思想政治教育，组织员工认真学习党的十大会议精神，进一步提高员工队伍的思想政治素质，增强员工爱岗敬业精神。

二、积极创建市级“青年文明号”，推动“青年文明号”活动健康发展，提高文明服务水平，履行优质服务承诺。

三、抓好客运服务质量管理，认真推行道路旅客运输“三优”、“三化”规范，树立超大品牌和服务行业新风，规范服务行为。抓好员工岗位知识培训和业务教育学习，提高员工的服务水准，为广大旅客和进站车业主提供优质服务，确保无重大服务质量投诉事件。

四、进一步完善本单位产业单元细分、绩效考核、成本考核的有关方案、办法，使之可操作性更强，更符合企业的健康发展，并严格执行。

五、抓好生产经营管理，守法经营，提高企业信誉。认真抓好公营车的收入和成本控制，完善乘务员地勤服务管理工作;加强产值承包车辆的管理，提高产值承包金。拓展和开发分公司的其他业务，增加创收渠道和市场占有份额。

六、全力以赴抓好20\_\_年春运的安全生产工作，做好客源组织和运输组织工作和安全管理工作，力争明年春运营收比20\_\_年有所增加，事故指标比20\_\_年春运降低。

七、抓好乡镇站建设和开发，争取发展新的农村客运班线或城乡公交线路，多开拓渠道增加乡镇站的经营收入。

八、认真协调和解决因站搬迁带来的班线客车经营矛盾和不稳定因素;争取运管部门的支持，全力搞好客运站外围管理，杜绝客车在站外和城区禁止上客路段拉客、揽客、上客的违规经营行为;加强稽查力度和安全监控点的管理工作，杜绝票款流失，力争多创效益。

九、抓好20\_\_年“清明”、“五一”、“中秋”、“十一”等节假日的运输增收工作和安全生产管理工作，采取有效措施提高公营车的实载率和周转率，增加客运站售票收入和公营车的运输收入。

十、抓好安全生产管理工作。把公司的安全管理指标分解到各科室、班组及各岗位人员，逐级签订责任状，明确安全责任;贯彻执行国务院和上级管理部门颁发的有关安全管理的文件精神，完善各项安全管理制度，落实安全防范措施和安全“一岗双责”制;每月定期组织召开2次以上的司乘人员安全学习例会，努力提高司乘人员的安全意识;落实好“三盯、三防”安全管理制度和客运站安全管理规范，认真落实“三不进站”、“六不出站”制度;认真开展安全隐患排查和整治工作，杜绝和预防事故的发生;加强车辆保险统筹工作。

十一、抓好治安综合治理工作，积极开展专项整治，采取有力措施，落实好人员，明确责任，做好防火、防盗、防爆工作;经常开展内部安全检查，消除各种事故隐患。

十二、抓好20\_\_年公司和客运站的质量信誉考核工作，确保分公司和客运站信誉考核合格;抓公司20\_\_年安全生产评估工作，确保公司安全生产管理工作达到良好水平。

十三、严格财务审核制度，切实做好增收节支工作，落实水电管理制度，管好公务用车和办公费用开支，控制成本费用开支，杜绝贪污浪费现象。提前做好财务会计换算的改变工作，积极应对国家税收“营改增”改革制度。

十四、强化员工劳动纪律管理，加强劳动纪律检查，继续执行和完善指纹考勤制度。

十五、搞好廉政建设，杜绝员工利用工作之便“吃、拿、卡、要”等违纪现象发生，抓好辖区内的计划生育管理。

十六、积极开展各种有益于员工身心健康的文娱体育活动，提高员工的身体素质。

**客运企业年度工作计划篇五**

为强化安全管理，牢固树立“安全第一”的思想，切实做好安全生产工作，确保20xx年总公司安全计划的顺利完成，认真履行安全生产职责，完成如下安全生产计划：

一、工作方针和指导思想：

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，把工作做好、做细。杜绝重、特大事故发生，争取使一般事故频率降低至最低程度。

二、工作内容与目标：

1、成立安全领导小组，健全安全生产责任制，层层签订安全目标责任书，落实到人，责任明确。

2、认真贯彻执行上级有关安全管理相关文件和精神，做到令行禁止。

3、结合“春运”、“安全月”、“安全周”及“百日安全赛”等活动，加强对售票人员及站务人员的教育。及时总结经验、吸取教训，对玩忽职守造成企业重大损失的要进行责任追究。

4、严禁车辆超员、超载、超速、客货混装，保证行车安全。

5、各汽车站要严格按照交通部的“三优”、“三化”要求，强化汽车站管理，保持站容、站貌、车容、车貌干净整洁。严格按照“客规”要求，提高服务质量和服务水平，努力为旅客创造一个良好的候车和乘车环境。

6、严格“源头化”管理，严禁不经过年、季、月、日检的车辆进站报班营运，对违反规定的车辆，一律停运。

7、认真贯彻落实总公司出台的安全管理办法和措施，对“三品”检查工作要严查严堵，明确责任，各负其责，违规必纠。

8、继续贯彻执行“以人为本，防重于抢”的方针，做到有计划、有准备地防大汛，确保交通干线正常运行。

9、全力做好北京奥运交通反恐安保工作，本着明确责任，落实责任，加强防范的原则，提高反恐安保工作重要性的认识。

10、严禁对中小学生包车，对旅游包车要按要求逐级签订包车安全责任书，安全部门签署意见后，方可包车，同时做好存档工作。

11、做好安全隐患排查治理工作，在安全检查工作中，查出的问题一定要有记录、有处理意见和整改措施。

12、认真学习《安全法》和《道路交通安全法》以及《河南省道路安全生产管理规定》，树立依法治理交通的思想，做到有法必依、违法必纠。

13、凡进站运行的车辆，(包括;社会、个体、外公司车辆)必须配备有效灭火器(灭火器压力、合格证、年审标志符合要求)，没有配备灭火器的车辆或灭火器不符合要求的，汽车站停止报班，待符合要求后方可报班营运。

14、认真贯彻落实省交通厅要求的“四项机制”“三关、一监督”和“三不进站、五不出站”有关规定。

15、加强对本单位公务用车的管理力度，不经过领导同意禁止私自用车，违者严肃处理。

**客运企业年度工作计划篇六**

企业精神“三生万物，以人为本;和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造，xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

3、充实企业文化，改善人文精神

企业文化的厚实，同样是竞争力强的表现。新的一年，策划代理公司在进行营销策划的同时，对于文化的宣传等方面，亦应有新的举措。对外是xx品牌的需要，对内是建立和谐企业的特定要求。因此，文化的形成、升华、扬弃应围绕xx企业精神做文章，形成内涵丰富的xx企业文化。

4、充实综合素质，提高业务技能

xx集团注册后，有着不同专业的子公司，也有不同的工作岗位。员工能否胜任工作，来源于个人的综合素质、业务技能的提高，亦与整体素质相关。新的年度，办公室应制定切实可行的员工培训计划，包括工程类、物流类、医药营销类、地产类、物业管理类、酒店宾馆类等，并逐季度予以实施，使员工符合企业的工作岗位要求。

xx项目是省、市重点工程，也是xx品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将xx项目建成为省优工程。

5、预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款。

切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

公司确定的20xx年医药商铺、产权式酒店、公寓式写字楼的销售年任务为1.5亿元。该任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好营销这篇大文章。

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

4、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、国债融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过让股、扩股等办法扩大资金流，以保证xx项目建设资金的及时到位。

全面启动招商程序，注重成效开展工作

招商工作是建成后运营的重要基础。该工作开展顺利与否，也直接影响公司的楼盘销售。因此，在新的一年，招商应有计划地、有针对性地、适时适量地开展工作。

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

1、推行绩效考核制，以日常工作为考核内容

绩效考核是国际流行的企业管理形式，公司要求每个员工坚持登记《绩效考核手册》，公司定期对员工考核手册进行检查。考核等级的评定，主要以如期如质完成本职工作，遵守纪律等为主要考核内容。方法为领导考核、交叉考核、员工考核等，以客观评定每个员工工作的优劣。员工《绩效考核手册》每月由办公室负责检查。

2、推行责任追溯制，以提高员工的荣誉感和责任心

责任追溯是落实岗位责任制的重要方法，也是对事故根源防漏堵缺的可行良策。公司将制定责任追溯制(包括奖励赔罚制度等)。强化措施，分明奖罚。即可以责任到人，又能避免无据推论、“钦定”责任，使员工树立荣誉感，增强责任心。

3、推行末尾淘汰制，以提高企业市场竞争力

企业的生存发展，除市场客观环境外，很大程度取决于员工的个人竞争力。只有把员工打造为特别能工作，特别富于创造力、特别富于团队精神的群体，才能在市场竞争中立于不败之地。因此，要符合这一要求，公司必然推行员工末尾淘汰制。其方法以考绩为依据，综合考评员工的工作能力、工作表现。按考评等级，实行末尾淘汰。

4、推行绩效工资制，充分保障员工权益

对绩优效高的员工给予增资励，对绩劣效低的员工给予降级，这是绩效工资制的核心要素。公司在新的年度将制定绩效工资标准，实行绩效工资制。通过绩效考评考核，对表现优良、工作成绩优异的员工进行增资;对表现平平、工作效能低下的员工给予降资甚至淘汰，以使企业永远充满活力。

5、推行各级责任制，有效实行分工合作

公司的战略目标之一是建立“xx集团”。这一既定目标客观上要求公司领导层、部门中层进行各级负责，且分工合作，以防止责任推诿，办事拖沓，效率低下的现象发生。

公司领导层分工：

董事长：。负责全面工作，主持融资、重大合作。分管xx房地产公司。

总经理：。主持公司日常工作，分管财务部、医药商业公司。

副总经理：。负责公司行政工作、物流策划，分管办公室、招商部、物业管理公司，负责策划代理公司的工作对接。

副总经理：。负责营销工作，分管营销部。负责营销广告，与策划代理公司、媒体单位的工作对接。

总工：。负责工程的实施全过程管理。分管工程部。负责与设计单位、施工单位、监理公司及相关部门的工作对接。

公司各中层负责人，按原定职责行使管理责任，新的岗位职责出台后，按新办法执行。以上“五个”今年必须强力推行的制度，由办公室负责起草，2月底完成。全年工作计划，它是大纲式统领全局的文件，不可能细致到部门各细节。因此，公司要求所属各部门，应根据公司的20xx年工作计划，在正月十五前相应制定出本部门的年度工作计划，有的放矢，以利于xx项目的早日建成和投入市场运营。

**客运企业年度工作计划篇七**

xx年时间已经过半，下半年摆在我们面前的任务还十分繁重，我们要认真对照年度经营管理指标，制定下半年的目标任务，并狠抓落实。一方面要针对上半年工作中暴露出的问题和不足，制定切实可行的措施，改进工作、提升质量;另一方面，还要把上半年工作中好的思路、方法以及工作组织模式等予以传承和发扬，保持优势、再接再厉，确保公司全年工作目标和任务的顺利完成，确保公司各项工作高质量、高水平地持续推进。

一、下半年的工作目标

1、实现经营收入\*\*万元、利润\*\*万元;

2、实现顾客满意度≥%;

3、报修响应及时率100%;

4、回访率不低于总户数的80%;

5、公共配套设施完好、无随意改变用途;

6、公共设备完好率≥98%;

7、员工100%培训后上岗;

8、无消防责任事故;

9、无安全生产责任事故;

10、固体废弃物做到100%分类并做到无违规处理;

11、污水、噪音、废气做到达标排放;

12、节能降耗：纸张双面使用;园区照明等电器设施采取定时定员开关，办公场所做到人走灯灭;全公司无跑、冒、滴、漏现象。

二、具体工作措施

1、强化服务意识，进一步提升工作质量

在下半年的工作中，我们要继续强化服务意识，以业主满意为检验工作质量的最终标准，全面进行深化管理服务体制改革工作，扩大服务的广度与深度，在工作质量、服务时效上狠下功夫，提高工作效率和到场服务准点率，做到高效质优，提升工作质量，提升业主的满意度和公司的美誉度。我们要继续推广我们优质的服务模式，提高物业报修、业主求助等事务的连续性和服务的延伸性;要加大对业主的回访力度，针对每一户业主的情况，分别予以关注、及时跟进;要急业主所急，想业主所想，切实解决业主户内的工程问题和电梯故障、空调噪音、车库内和车库出入口安全设施的设置以及小区内噪音等一系列公共区域的工程问题以及一些影响生活的事情，千方百计让业主满意;要加强对各区域的日常保洁保养及绿化养护工作，给尊贵的业主营造一个洁净、优雅的居住环境。

2、强化创新意识，卓有成效地开展工作

在下半年的工作中，我们要继续强化创新意识，特别是针对制约工作的一些“瓶颈”问题，要拿出新招法、新举措，以创新促进工作质量的提升。针对业主费用交纳不尽人意的情况，我们要集思广益，对不同业主采取相应的措施及时追缴各类欠费，加大物业管理费和其他费用的收缴工作力度，将收缴工作落实到人，确保年度预算指标的完成;我们将根据自身特点，开展形式多样的公益、文体、趣味等社区文化活动，调动业主参与的积极性，拉近与业主之间的距离，在每一个节庆前对园区和会所进行装饰和布置，营造良好的节日气氛，创新服务;针对目前公司一线岗位人员流动情况较为严重，下半年将加强对安全管理部缺编人员的招聘工作，通过多渠道、广途径的招聘方式，全力满足安全管理部缺编要求，同时对各部门人员编制也将进行全面调整，合理设立工作岗位及人员编制，充分发挥员工的工作主动性和积极性。

3、强化管理意识，推进工作规范化运作

在下半年的工作中，我们要继续强化管理意识，以iso标准和相关要素为基点，制定贯穿公司的内部管理流程和作业标准，使内部管理制度全面化和规范化。我们将健全各项管理制度，将责任落实到人，将指标分解到人，完善各项服务标准及操作流程，保证员工服务水平的一致性，做到职责明确，实行目标化管理。我们要靠制度管人，在制度执行过程中给员工输入“按章办事，一丝不苟”的管理理念。另外，我们要做好绩效考核工作，我们将通过笔试和实操方式对各位员工进行考评，在检查各部门制度执行情况基础上对各部门进行年终考评，再根据各部门全年工作完成情况制定出考评成绩，有效激发各部门的团队精神，鼓励先进，鞭策后进，从而保证各项物业管理工作有序的进行。

4、强化培训的意识，全面提升员工的工作能力

企业的竞争，归根结底是人才的竞争。目前公司各部门人员的综合素质普遍有待提高，在下半年的工作中，我们要继续强化培训意识，通过培训全力提高员工的整体素质和工作能力，打造一流的团队。特别是为迎接三期业主顺利收楼，我们要加强对清洁组礼节礼貌、服务意识、操作规程、安全作业等方面的培训;加强对绿化组安全操作、各类绿植的日常维护保养、各类乔灌木的修剪、病虫害防治等方面的培训;同时，我们还要做好安全培训，让员工了解安全意识重要意义和提高员工的安全意识，掌握消防器材使用方法，安全责任落实到个人。

最后，我们还要进一步加强企业文化建设，制定员工手册，培育独有的精神特质和文化特质，要加强部门沟通与协作，培育团队精神，要加强执行力建设，养严谨高效的工作作风，进一步打造我们的品牌优势，提高企业的知名度。

总之，在xx年下半年，我们将努力使工作水平再上一个新台阶，打造一支作风过硬，素质超高，能打硬仗的队伍，全面完成各项经营管理指标，形成并彰显我们的核心竞争力，不断提高业主对的信赖和满意，在业界树立良好的形象和口碑，把打造成为物业管理水平第一的高档住宅社区。

**客运企业年度工作计划篇八**

一安全管理

1，设备设施安全管理工作必须坚持“安全第一，预防为主”的方针;必须坚持设备维修保养过程的系统管理方式;必须坚持不断更新改造;提新安全技术水平，能及时有效地消除设备运行过程中的不安全因素，确保重大事故零发生。

2，明确安全操作责任，形成完善的安全维修管理制度。

3、严格执行操作安全规程，实现安全管理规范化、制度化。

4，加强外来装饰公司安全监管，严格装饰单位安全准入条件。

二工作计划

1、加强维修部的服务意识。目前在服务上，工程部需进一步提高服务水平，特别是在方式和质量上，更需进一步提高。本部门将定期的开展服务对象、文明礼貌、多能技术的培训，提高部门人员的服务质量和服务效率。

2、完善制度，明确责任，保障部门良性运作。为发挥工程部作为物业和业主之间发展的良好沟\*心的纽带作用，针对服务的形态，完善和改进工作制度，从而更适合目前工作的开展;从设备管理和人员安排制度，真正实现工作有章可循，制度规范工作。通过落实制度，明确责任，保证了部门工作的良性开展。

3、加强设备的监管、加强成本意识。工程部负责所有住宅区的设施设备的维护管理，直接关系物业成本的控制。熟悉设备运行、性能，保证设备的正常运行，按照规范操作时实监管的重力区，工程部将按照相关工作的需要进行落实，做到有设备，有维护，出成效;并将设施设备维护侧重点规划到具体个人。

4、开展培训，强化学习，提高技能水平。就目前工程部服务的范围，还比较有限，特别是局限于自身知识的构，为进一步提高工作技能，适当开展理论学习，取长补短，提高整体队伍的服务水平。

5、针对设施设备维护保养的特点，拟定相应的维护保养计划，将工作流程分细化。

三做好能源控制管理

能耗成本通常占物业公司日常成本的很大比例，节能降耗是提高公司效益的有效手段。能源管理的关键是：

1、提高所有员工的节能意识

2、制定必要的规章制度

3、采取必要的技术措施，比如将办公用电和大门岗用电分离除原来路灯和电梯用电(它们收费标准不一样)，进行地下停车场的照明设施设备的改造，将停车场能耗降到最低;将楼道的灯改造为节能型灯具;将楼道内的照明控制开关改造为触摸延时开关。

4、在设备运行和维修成本上进行内部考核控制，避免和减少不必要的浪费。

5、直接找厂家进购设备配件，统一购买备品备件，按设备保养周期进行保养。以便及时更换，确保设备发挥节能作用，减少维修成本。

四预防性维修

1、预防性维修：所有设施设备均制定维护保养和检修计划，按照设备保养周期既定的时间、项目和流程实施预防性检修。

2、日常报修处理：设施、设备的日常使用过程中发现的故障以报修单的形式采取维修措施。

3、日常巡查：工程部各值班人员在当班时对责任范围内的设备、设施进行一至两次的巡查，发现故障和异常及时处理。

五健全设备、设施档案，做好维修工作检查记录。

为保证设备、实施原始资料的完整性和连续性，在现有基础上进一步完善部门档案管理，建立设备台账。对于新接管的威尼斯小区，由于房产公司配套设施安装滞后的原因，做好设施设备资料的收集跟进工作。

六设施设备维保工作：

1、严格执行定期巡视检查制度，发现问题及时处理，每日巡检不少于1次。

2、根据季节不同安排定期检查，特别是汛期，加强巡视检查力度确保安全。

3、根据实际需要，对各小区铁艺护栏，铁门和路灯杆除锈刷漆。4，根据实际需要，对各小区道路，花台，墙面进行翻新处理。

**客运企业年度工作计划篇九**

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据;

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和-谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深

层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。为此业务部20xx年着重抓好以下几方面的工作：

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好客户的接待档案管理工作

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

八、内部管理

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队(采纳iso)。

2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主观能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调(产品)营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

九、安全工作：

20xx年我厂安全工作的总体要求是：以《车辆维修企业安全管理考核标准》为指针，坚持齐抓共管的指导思想，以强化职工安全生产意识、提高职工安全生产技能、加强安全生产督察为目的，积极参与企业安全文化建设，广泛开展查违章、查隐患活动，建立安全自主管理的运行机制，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展、为实现这一目标，公司各级要切实做好以下几项工作：

一、加强安全工作制度化建设，推动班组安全工作自主管理运行机制的建立

1、层层分解员工安全指标，落实各级责任。新年尹始公司将分别与各单位签订20xx年度安全生产责任书。各单位要相应与本单位员工签订安全生产责任书

2、实行班组负责人负责制、各单位负责人是本单位安全工作的第一责任人，公司将采取实施风险承包考核的形式，加大对各单位负责人的安全工作考核奖惩力度、各单位负责人每季末须向公司汇报当季安全工作。

3、实行安全一票否决制、20xx年、公司将重点把安全工作纳入对各单位的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的单位将取消其评选当月的优秀资格。

4、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”(签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议)的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

二、开展各类宣传教育活动，强化职工安全意识和安全生产技能

1、各级要结合本单位安全工作中的难点和重点，扎实开展各类安全活动，进一步提高职工的安全生产意识。6月份，要大力开展“安全生产月”主题活动。三季度，要继续以“全国安康杯竞赛”为主题开展竞赛，做好高温季节的安全保障和各项服务工作，帮助职工牢固树立“安全第一、预防为主”的思想。

2、各级组织要发挥实践育人的优势，引导学习安全生产法律法规和规程，掌握安全生产的技术和技能。要把安全生产与学习技术结合起来，使安全生产的过程成为学习新知识、新技术的过程，使安全生产与学习技术相互促进，相得益彰，尤其要加强对新进厂青工的安全教育。

3、各级组织要把安全工作由工作时间内向工作时间外渗透，深入集体宿舍，提醒注意休息，消除疲劳，保证有充沛的精力上岗。

三、深化责任区创建工作，营造职工安全自主管理的良好氛围

1、进一步抓好责任区创建的管理工作。20xx年各单位要继续按照《车辆维修企业安全管理标准》的有关规定，建立起全方位、立体交叉型的责任区网络体系，认真抓好基层责任区的创建，充分调动职工参与安全管理的积极性;同时还要结合本单位生产经营的特点，努力培育特色工作，进一步深化责任区创建工作，发挥其安全文明示范和监督作用，形成安全自主管理的良好氛围。

2、大力开展查违章、查隐患活动。各级要把查违章、查隐患活动作为开展责任区创建活动的主要工作载体来抓，要通过开展查违章、查隐患活动，不断提高职工“自我约束、自我防护”的意识和能力。各级要将“自检”和“互检”、“巡查”和“抽查”等方式结合起来，认真执行安全检查制度，公司在检查中发现安全问题，要及时填写“职工违章查处单”和“安全隐患查处整改单”，并向本单位反馈安全意见后，定于下月3日前汇总通报。与此同时，各级还要落实好安全隐患的整改工作。

3、抓好人员队伍的培训教育工作，安全监督员是开展活动的基本力量。为提高整体素质，队伍的培训教育采用分级实施的办法。公司负责抓好班组长队伍的培训教育工作，今年将安排1—2期新安全监督员参加上级培训班。各单位负责抓好基层岗员的培训教育工作，在20xx年要对全体员工轮训一次。在培训内容上，要把学习贯彻《安全生产法》、《车辆维修企业安全管理标准》作为重点，促进员工思想认识的深化和管理监督水平的提高。

**客运企业年度工作计划篇十**

(一)\_\_\_\_\_\_\_\_水泥厂概况

\_\_\_\_\_\_\_\_水泥厂为中国台湾水泥制造厂家之一，建厂生产已届20xx年，历年平均水泥产量为336400吨，最低为318000吨，工厂职工总数442名，该厂的组织系

(二)年度工作计划形成步骤

1.准备阶段：1980年10月中旬，以这一年的生产实际与预测为基础，而对下一年做出展望，由各部门主任向厂长提出报告。

2.主案阶段：1980年10月下旬，由各部门主任召集科长、副科长、科专员及领班人员协助做成部门“年度工作计划”，并由助理做总体整理。

3.审议及调整阶段：1980年11月下旬由厂长召开会议，由科长级以上人员参加。

4.决定及发表阶段：经过一个月充分研究后，于1980年12月1日召集全厂干部会议公布计划，参加人员为各部门科长、副科长、科专员及领班人员，并由领班将计划内容告知职工。

(三)年度工作计划内容

1.1981年度展望：

(1)市场销售经营方面：中国台湾业界对水泥需求甚旺，销售方面无丝毫阻力。但是公共建设属于买方市场，政府议价能力高，边际利润可能会有影响，但总收益可能增加。

(2)公司财务状况方面：资金充沛，财务健全，应能充分发挥灵活运转功能。

(3)中国台湾生产设备方面：由于建厂多年，机械设备逐渐陈旧，在1981年度机械操作故障及磨损率可能较以前略高。

(4)人力资源投入方面：由于1980年度本厂推行多项工作的管理革新，强化组织功能收效颇大，职32212作士气旺盛，且人力素质亦极能配合生产需求，惟部分现场主管虽具备实地作业的能力，管理水平仍需以在职训练方面加强。另外，劳动安全亦是重点之一，空气中尚悬浮充足微尘粒子，长期下来可能会伤害现场职工健康，而部分兼职职工休假问题亦一并讨论。

(5)生产所需原料、半成品等供应。因西部矿源已竭，东部采矿区的积极开发应加紧进行。

(6)其他影响生产活动的外在因素，如环保问题，夏季的限电问题等皆会导致生产成本趋升。

2.1981年度工作方针及目标：

(1)积极推行目标管理，发挥总体生产效率，以生产水泥50万吨为目标;

(2)降低生产成本3%，提高产品质量，加强市场竞争能力;

(3)秉持“诚信负责”之厂训，发挥“创造生产”、 “生产创造”及“以厂为家”的公司文化。

(以下为各部门工作计划)

3.采运部门工作计划：

(1)开采矿石并运送至厂区总计50万吨;

(2)炸药用量较前5年平均需减少8%以上，以减低成本负担;

(3)尝试新式阶段开采法开采矿石，节省人工费用;

(4)控制运石矿车运转时数，节省燃料油量。

4.制造部门工作计划：

(1)石灰石轧碎量，调和土干燥量，主料、熟料、水泥的生产量及水泥包装发货量如表11-2所列示。熟料的详细月生产量如表11—3所示。

(2)充分运用人力及发挥组织机能，雨季减少契约工刃名，职工加班妥善控制，以减少加班费10%。

(3)生产用燃煤、电力和燃料油节省3%。

(4)控制旋窑燃料及减少停窑次数。

(5)改善配料使易于烧成。

5.质量管理化验部门工作计划：

(1)开质量管理训练班2班，计40名;

(2)检验仪器采购，计分析仪10台;

(3)成立qcc三班;

(4)专题研究：熟料烧成度对质量影响。

6.总务部门工作计划：

(1)由会计部门拟订“成本中心”制度，用以评核各部门工作效率，强化“减低成本”目标。并由其成果引导“利益中心”施行。

(2)加强物料管理，减少库存物料以免积压资金。

(3)改进采购，以合理价格购进适合质量要求物料。

7.工务部门工作计划：

(1)确立机械预防保养制度。

(2)制订各月份机械整修计划。

(3)研究旧有配件的修理井尽可能利用可用废料，以节省费用。

(4)尽可能缩短修理机械临时故障的时间。

8.人事制度革新计划：

(1)于年初，即行成立人事部门，推行人事制度合理化并综合管理职工福利措施事项，以及处理职工申诉问题，此外与工会联系亦为工作要目;

(2)以点数法施行职工“工作评价”制度，确立合理薪金制度，此项办法预计7月1日实施;

(3)建立合理的职工奖惩制度，每月选拔优秀职工3名公开表扬其工作优异事迹，作为其他职工楷模;

(4)已届退休人员分批办理退休手续，其职位招考青年新季担任(合于退休60岁规定者共32名)。

9.职工训练工作计划：

(1)运用在职训练基金，设立职训教室举办下列训练：

①领班训练m人：二班次。

②电工20人：四班次。

③操作工100人：四班次。

(2)训练内容定为：

①公司文化教育;

②专业知识;

③预防保养;

④标准操作法。

(3)对各单位主管利用各种聚会施以教育。

(4)遘选科长接班人参加各种职训班次，学习新科技技能，使其返厂后学以致用及担任厂内训练班讲师。

(四)计划的施行与检查

\_\_\_\_\_\_\_\_水泥厂为加强计划可行性，将于执行前再加以检查及修正，每月25日厂务会议将检查当月计划并修正次月预算，此外规定各部门召集领班级人员于周六开检查会，拟订下周工作方向，订出原料预定需求，由此而推进细分化日程计划。各种生产报表填写务求详细，以作为管理者决策参考。

(五)激励措施及计划成果奖励

(1)均分“生产奖金”：以每日生产水泥1200吨为准，超过1吨奖金1000元，奖金累积总额于次月初平均分给线上职工。

(2)每日生产数量，累积生产奖金，与预定生产量的差距等资料公布于大门进口处布告栏，明示职工。

(3)于大门进口处树立“发挥团队精神”之立碑，以及“向1加万水泥挑战”之标语数联，以激励职工士气。

(4)配合7月“工作评价”制度的施行及公教人员物价调薪方案，调整职工待遇10%，视工作实绩再予加码或减码之用。

(5)为调剂职工身心，分批举办旅游活动。

**客运企业年度工作计划篇十一**

公司的发展其实遇到了瓶颈期，在不断的发展中，我们公司的业务扩大已经到了一个临界点，提高不上去了。所以在新的xx年里，我们新制定了公司xx年工作计划安排，我们公司需要更大的发展，更努力的工作才会取得更长远的进步，这样的形势下，公司才会走的更远，走的更长!

指导思想

在新的一年里，\*\*公司要站在新起点，图谋大发展，用更快的速度，更大的步伐，推动企业迈上新的台阶，使我们公司有一个较大幅度的发展。

全面贯彻党的xx届三中全会精神和中央经济 工作会议精神，高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，紧紧围绕转变经济发展方式和完善社会 主义市场经济体制的方针，顺应政策，瞄准市场，紧紧抓住国家实施“万村千乡市场工程”的机遇，积极主动争取扶持资金，继续开发建设大型商业网点，大力发展 直营加盟店，扩大物流配送，提高商品配送率，加强加盟店的升级改造，完善硬件投资服务体系，取得\*\*公司与加盟店经济效益上的双赢。

工作措施

一、提早动手，备足货源。

春节是一年里销售最火的季节。紧紧抓住这一时机，是实现20xx年“开门红”的关键。20xx年春节打了一个漂亮仗，20xx年春节前，要多条渠道，筹措资金，为春节前备货提供资金保证，在天气较好的时候，提前动手，安排精兵强将，组成几个采购组，组织充足的货源，确保直营超市的销售不缺货，加盟店的配送有保障。再打一个漂亮仗，做到年年“开门红”。

二、加大力度，盘活资产。

充分利用现有资产，将其盘活，保值增值。我 公司原有的经营网点基本上都采取租赁经营的方式，随着市场行情的变化，其增值空间进一步扩大。要把盘活利用这部分资产高度重视起来，根据市场需求，采取灵 活的租赁办法，在前一轮租赁到期的时候，加大力度，广泛宣传，公开招租，确保资产保值增值。

三、严格管理，规范经营。

我公司的经营网点迅速扩大，点多面广，企业管理的突出矛盾是各项工作之间的相互协调和财务帐目的准确结算。工作能否协调，关键在领导班子，班子成员能各负其责，相互配合，取长补短，拾遗补缺，就不会顾此失彼。要不断加强领导班子建设，增强责任感和使命感。

四、积极筹措发展资金，确保项目建设顺利进展。

08、09两年，为了争取银行贷款，我公司做了大量的基础工作，取得了有效进展，得到了万 元流动资金贷款。但由于我公司抵押资产数额不足，贷款工作受阻。我们要继续抓紧此项工作，积极与相关部门和兄弟单位联系，采取担保与抵押相结合的方式，提 供完备的贷款资料，争取尽快得到大额贷款，解决企业发展资金。最近，国务院出台政策，降低利息，松动银根，下达政策性银行1000亿元贷款额度，这对我们来说是个利好消息，我们要抓紧工作，加倍努力，取得实效。

前不久，市发改委将我公司申报的“物流配送中心及商品展销厅”项目推荐到省发改委，争取中央和\*\*省项目扶持资金，申报扶持资金为\*万元，这是一个不小的数目，难得的机会，争取到了，能使我公司打一个翻身帐。我们必须做为头等大事，高度重视，抓紧联系，积极争取，获得成功。

五、加强乡村直营超市建设，扩大零售网点布局。

截止目前，我公司建设乡、村级直营超市累计已达到\*\*户，其中\*\*户在\*\*县，是企业全额投资建设，在企业经营中发挥了良好作用，获得了利润。上至商务部，下至县区商务主管部门，对这一作法都十分重视，密切关注，给予充分肯定和支持，省商务厅决定，每建成一个直营店，给予扶持资金\*万元。xx年，我们要继续选点建设\*\*户乡村直营超市，扩大零售网点布局，使其更加趋于合理。

六、不懈努力，发展加盟店。

根省商务厅得来的消息，xx年“万村千乡市场工程”还将实施一年，我们一定要把握好这个最后的机会，积极主动地发展改造加盟店，充分利用国家实施“万村千乡市场工程”的政策，把物流配送和流通网络做大做强。克服困难，不懈努力，排查分类，村、乡到位，分工明确，专司其职。发展的重点放在4个外县区，尤其是\*县、\*\*区和\*\*区的\*部山区，目前尚无实施企业前去发展，容易得到各级主管部门支持。在加盟店密度已经较大的情况下，我们必须有此明确认识。具体目标，如前所述为\*户，关键是要抓好落实。

七、投资到位，完善证件，与加盟店处理好关系。

由于扶持资金到位滞后，公司建设直营超市投资较大，资金一直很紧缺，过去一直采用先建立加盟关系，后予以投资扶持的办法，这样做，工作量大，效率低，加盟店主还不太满意。我们要总结20xx年下半年工作计划的做法，明确认识，舍得投资，认真落实对加盟店的承诺，主动与各县区工商管理部门取得联系，出资为加盟店更换营业执照，最终达到农家店建设规范，符合验收标准。

八、做强配送，周到服务。

“在万村千乡市场工程”实施中，物流配送是 主体，商品价格是关键。给加盟店搞物流配送，我们采取的是保本经营、允许略亏的经营策略，做到了商品价格当地最低，受到加盟店欢迎，在电话访销中，要货的 人越来越多。我们必须进一步做大做强物流配送，合理分工，人员、设备、车辆相对固定，加强专业化管理，增加商品品种，注重名优新特商品的试销和宣传，设在、\*县的配送部，要提高配送能力，加强电话访销，给加盟店提供更多的质优价廉的商品，巩固加盟关系，树立良好的企业信誉。

奋斗目标

完成销售收入##万元，公司直属超市、门店实现销售##万元，实现利润##万元，税金##万元，商品零售价差达到15%以上。职工养老保险缴纳不拖欠,安全经营无重伤以上事故。争取国家政策直补及贴息@#@万元。

积极筹措资金，落实贷款，争取在\*城新区申报征地\*\*亩，建设新区大型农贸市场和配送中心。并争取将这一工程项目列入国家“双百市场工程”，得到政策性资金扶持。(国家“双百市场工程”直补\*万元,省级直补\*\*万元或贴息)。

主动与省、市商务主管部门联系，争取对乡、村级直营超市和加盟店扶持资金达到万元(20xx年争取扶持资金万元)。具体布局为：继续在、五个县区全年投资\*万元，发展加盟店\*户(户均\*元，共计\*万元)，直营店\*\*户(户均投资\*\*万元，共\*万元)，年配送额为\*万元，配送率达到50%以上，其中：①\*\*县投资\*万元，发展加盟店\*\*户，直营店\*\*户，经营品种\*000余种，配送车辆，人员\*\*人，配送额为\*万元，配送率达到60%。②\*\*县投资\*\*万元，发展加盟店\*户，配送部经营品种\*余种，配送车\*辆，人员\*人，配送率达到50%。③\*\*区投资\*\*万元，发展加盟店\*户，配送部经营品种\*000余种，配送车\*辆，人员\*人，配送率达到 50%。④\*县投资\*\*万元，发展加盟店\*户，配送部经营品种\*000余种，配送车\*辆，人员\*人，配送率达到50%。⑤\*\*区投资\*\*万元，发展加盟店\*户，商品配送由\*\*区配送部代管，经营品种\*000余种，配送率达到50%。

现实的压力要求我们必须要做出改变，竞争的激烈严重的超出了我们的想象，所以我们决不能抱着侥幸的心理去工作，只有自己不断的努力了，公司的发展才会出现转机!金融危机的影响还没有退去，我们要时刻的注意到现实的情况，一定要提早做好准备，一定要取得更好的发展!

**客运企业年度工作计划篇十二**

一、切实完成年营销任务，力保工程进度不脱节

1、实行置业任务分解，确保策划代理合同兑现

20xx年公司各类楼盘的销售任务是1.5亿元，其中一季度1500万元、二季度4500万元、三季度4500万元、四季度4500万元。按 所签协议书，该任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。为完成年度营销任务，我们建议：策划代理公司可实行置业任务分解，到人到片。而不是单纯依靠招商大厅或中心活动。可采取更为灵活的销售方式，全面完成年销任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上，应完善团购、中心活动推介、上门推介等方案，努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

2、合理运用广告形式，塑造品牌扩大营销

新的一年，公司在20xx年的基础上，将进一步扩大广告投入。其目的一是塑造“”品牌，二是扩大楼盘营销。广告宣传、营销策划方面，应在广告类种、数据统计、效果评估、周期计划、设计新颖、版面创意、色调处理等方面下功夫，避免版面雷同、无效重复、设计呆板、缺乏创意等现象的产生。

3、努力培养营销队伍，逐步完善激励机制

策划代理公司的置业顾问以及公司营销部的营销人员，是一个有机的合作群体。新的一年，公司将充分运用此部分资源。策划代理公司首先应抓好营销人员基本知识培训工作，使营销人员成为一支能吃苦、有技巧、善推介的队伍。其次是逐步完善营销激励机制，在制度上确立营销奖励办法，具体的奖励方案由营销部负责起草。

二、全面启动招商程序，注重成效开展工作

1、结合医药市场现状，制订可行的招商政策

按照公司与策划代理公司所签合同规定，应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。 为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

2、组建招商队伍，良性循环运作

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

3、明确招商任务，打好运营基础

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

4、做好物流营运准备，合理有效适时投入

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

三、以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础

企业精神“三生万物，以人为本;和合求实，科学求真”决定了xx品牌的打造，xx集团的建立，必须充实基础工作、充实各类人才、充实企业文化、充实综合素质。新的一年，公司将在“四个充实”上扎扎实实开展工作。

1、充实基础工作，改善经营环境

公司所指充实基础工作，主要是指各部门各岗位的工作要做到位，做得细微，做得符合工作标准。小事做细，细事做透。务实不求虚，务真不浮夸。规范行为，细致入微。通过做好基础工作，改善内部工作环境和外部经营环境。该工作的主要标准，由办公室制定的公司《工作手册》确定，要求员工对照严格执行。为对各部门基础工作开展的利弊得失实行有效监督，公司在新的年度由办公室承办编制《工作动态》，每半个月一期。

2、充实各类人才，改善员工结构

企业的竞争，归根结蒂是人才的竞争。我们应该充分认识到，目前公司员工岗位适合率与现代标准对照是有距离的。20xx年，公司将根据企业的实际需求，制定各类人员的招聘条件，并设置招聘流程，有目的地吸纳愿意服务于各类人才，并相应建立专业人才库，以满足xx集团公司各岗位的需要。

**客运企业年度工作计划篇十三**

20xx年的工作已经在我行严格要求的 三抓 政策中结束。根据我行20xx年一年来会计结算工作的实际情况，明年的工作将继续以三个方面着手：抓服务、抓质量、抓素质。为将工作顺利进行，根据实际情况制定我银行营业部工作计划。

一、一切以客户为中心是银行工作计划的宗旨，做好结算服务工作。客户是我们的生存之源，作为营业部又是对外的窗口，服务的好坏直接影响到我行的信誉.

1、我行一直提倡的 首问责任制 、 满时点服务 、 站立服务 、 三声服务 我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、bsp航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求.

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的钢性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。

7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。员工的素质如何是银行能否发展的根本，在目前人员流动频繁的情况下我营业部急需要有一支高素质的队伍

1、把好进人用人关，使银行员工工作计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

**客运企业年度工作计划篇十四**

公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接xx年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作;你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要;用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把xx年的年度工作作以下规划。

一、健全和完善公司制度，营造企业文化，组建优秀团队

1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规距办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动(具体方案时间另订)。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

二、全面推行6s管理，改善现场作业环境

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组(部门)负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组(部门)责任人将受到相应的处罚。

三、查核工序产能，实行量化管理

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理(所有的计时必须规定数量)。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

**客运企业年度工作计划篇十五**

今年我们经营公司新一届领导班子，愿在局领导的正确领导和指挥下，鼓足干劲，努力完成局领导交给我们的任务，做好我们的本职工作，特制定工作计划如下：

一.总计划

今年计划总收入40.75万元，计划支出35.75万元，实现经济效益5万元。

在计划经济收入中有以下几项收入：

(1)宾馆计划收入10万元

(2)旅游船只收入5万元

(3)上坝收费3万元

(4)绿化收入7.5万元

(5)房屋出租收入3万元

(6)果园收入1.25万元

(7)劳务输出收入11万元

总计收入40.75万元

计划支出费用有以下几项：

(1)工资支出总额为15万元

(2)提取三金3.2万元

(3)劳动保险4.3万元

(4)劳动保护0.65万元

(5)电话费0.5万元

(6)差旅费0.8万元

(7)办公费0.3万元

(8)折旧及摊消6万元

(9)税金3.5万元

(10)招待费1.5万元

总计划支出为35.75

二.总计划的详细说明和工作部署

1.金湖宾馆

为了鼓励整个经营公司的全体员工具有竞争意识，对金湖宾馆准备向公司全体员工竞标承包，在现有状态下，标底为10万元人民币。若局里作出计划，对宾馆投资，进行一定程度的改造，或填补一些用品、设备及线路改造的情况下，标底为12万元人民币。首先，我们先开一个全体员工参加的动员大会，让全体员工看清当前充满竞争的形式，让全体员工具有竞争意识，发挥他们的潜力。这也是我们今年降低标底的最大目的，让承租者看到希望，让承租者尝到成功的喜悦，让承租者能够看到成功的结果。以此为目的，逐渐让集体职工能够自己管理自己，自己壮大自己，将来能够完完全全地独立起来。

如公司内部没有人承租金湖宾馆，我们再对管理局内全体职工招标租赁。如全局职工也没有人承租，最后就对社会招标，用社会的力量来管理金湖宾馆。

宾馆承租的边缘条件是必须带2名全民职工，8名大集体职工，这10名职工的所有费用由宾馆承担。

虽然我们计划采用的机制为承包责任制，但是在管理上不能以包带代管，我们公司经理部决定让副经理深入到管理中去，掌握宾馆的经营情况，及时回流资金，为金湖宾馆的经营当好参谋把好关。

在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一，预防为主。对治安综合治理上，也是做到每会必讲，经常检查，教育员工视顾客为上帝，减少员工与员工、员工与顾客、顾客与顾客之间的摩擦与矛盾。我们自己的员工要做到不参与打架斗殴和赌博事件，为公司的安定团结而努力。

2.船只管理

今年我们实行的政策，还是像以往一样，实行公开竞标。先对公司内部员工公开招标，实行竞标上岗，竞标底价分别为2.5万元、3.5万元、3.5万元人民币(含人员工资在内)。如公司内部没有人竞标或没有完全竞标，再对局内职工招标，如局内没有人竞标，再对离退休人员招标。

对船只的管理上，尤其在安全上，必须遵守国家、省、市有关条文规定，必须按照局安委会对船只的要求规定执行。在公司的管理上，虽然属承包性质，在签合同上对各项要求都得严格，公司也不能对其放之不管。对船只、船员的管理上，做到定期、不定期的检查、督促工作，争取把隐患消灭在萌芽中。

3.上坝收费

在上坝收费上，我们想延续原有的方式，对全局进行公开招标，竞标上岗，承包人必须带公司6名集体职工，承租底价为3万元人民币。

4.绿化工作

今年在绿化上实施的办法是分片划分，分配到人，依据工作量挂牌管理，做到经常检查、经常督促，根据工作的质量来决定工资的收入。春季最早的两项工作是联系好东西山头造林的苗木及三角地苗圃的苗木，按局里的要求，完成局计划的所有任务。

5.房屋出租

今年的房屋出租，已经签合同的没有到期的继续履行合同，把到期的合同全部重新招标租赁，尤其是饭店那一栋房子，以前有的租房者拖欠房租很长时间，有的现在还没有还清，所以重新招租，签字交钱。

在管理上，计划列出一个大表格，标明哪一栋、哪一户租房者是谁、租期、租金等等，及时管理到位。对租房者及房屋进行定期、不定期的检查，预防不安全事故的发生。

6.果园管理

今年春季计划把去年春季冻害及以前死亡的树木补齐树苗，以保证果园树木的完整度，抓好冬春的修剪工作，认真修剪，调节结果量，抓好春夏秋肥料的使用和打药工作，来保证汤河果园工作的正常进行，使收入有保证，也使果园生产有后劲。

7.劳务输出

今年抓紧对劳务输出人员的职业道德教育，提高出劳务人员的素质，兢兢业业做好本职工作。因为出劳务人员在外代表了公司形象，如出劳务人员工作干不好，被退回，不仅仅影响他个人，也影响整个公司的形象和收入，影响职工工作的安置。

8.猪场管理

在履行合同的同时，加大收缴力度，凡是有猪的重量和头数够我们局杀的就收回来，杀了给职工分肉，用来回流资金，尽最大努力地回收其所占用的资金。

9.职工培训

今年对集体职工的教育培养训上，鼓励集体职工发挥自己的潜力，积极地参与各项工作的承包，来展示自己的能力，用以发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

还有一个就是今年大集体管理委员会到届，重新选举大集体管理委员会，充分发挥管理委员会的积极作用，让他们参政议政，提出合理化建议，起到集体的作用。主要事情、大的支出都通过大集体管理委员会讨论通过后再实施，增加透明度。

以上就是经营公司200\*年度的工作计划，愿我们全体经营公司的员工在局党政领导的正确领导和支持下，努力工作，完成局领导交办的各项工作。由于收入有部分减少，在做计划时把支出压到最低点，所以今后工作中只有努力完成。

企业年度计划篇三

20xx年将至，电力公司将开展20xx年度年度工作计划的制定。作为供电局或电力公司的年度工作计划，需要从多个层面陈述新一年的工作目标，如安全目标、经营目标、生产目标、建设目标，并为了实施这个目标而制定的年度工作举措。以下是某电力公司20xx年年度工作计划模板，各位可以作为借鉴。

电力公司总体工作思路是：以党的xx大精神为指导，认真贯彻落实省、市公司和县委、县政府的工作部署，坚持科学发展观，紧跟上级公司创新发展思路，全面找差，不断创新，持续实践，加快电网发展和公司发展方式的转变，高水平建设“一强三优”现代公司，努力开创公司发展的新局面。

一、公司20xx年的主要奋斗目标是：

1、安全生产：确保“八个不发生”。不发生重大电网事故;不发生人身死亡和重伤事故，严防人身轻伤事故;不发生有人员责任的重大设备事故;不发生误调度、恶性误操作、110千伏及以上误操作事故;不发生重大基建质量事故;不发生大型施工机械设备损坏事故;不发生重大火灾事故;不发生负同等及以上责任的重大交通事故。

2、经营管理：全面完成省、市公司下达的经济技术指标。完成售电量22.95亿千瓦时，应收电费余额300万元，线损率9.98%。实现城市综合电压合格率99.67%，城市供电可靠率99.89%，农网综合电压合格率98.42%，农网供电可靠率99.71%;

3、电网建设：全面完成年度投资项目计划和工程建设任务。完成固定资产投资17145万元，其中电网基建投资15240万元，技改项目投资989万元。开工110千伏变电容量28.9万千伏安、线路63公里，35千伏变电容量4万千伏安。投产110千伏变电容量16.3万千伏安、线路26公里，35千伏变电容量4万千伏安。

4、劳动效率：实现工业企业劳动生产率2695000元/人年。认真落实省公司规范劳动工资管理的相关规定，努力保持职工收入水平，不断改善职工福利待遇。

5、企业管理：保持国家电网公司一流县供电企业称号;深入推进创一流同业对标工作，实现公司综合排名升档进位。

6、精神文明建设：继续保持市文明行业称号;行风测评位于县条管单位前列;实现公司党委提出的廉政目标;大力推进内质外形和企业文化建设，构建和谐企业。

二、为全面实现20xx年度奋斗目标，我们要重点做好以下六方面工作：

(一)坚持“安全第一”方针，进一步夯实安全基础

坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，不断健全完善安全工作长效机制。严格落实安全生产责任制，完善安全生产规章制度，充分发挥安全生产“两个体系”的作用，进一步强化各级安全生产责任制的到位与落实。以防范大面积停电、重大人身事故为重点，深入开展安全生产和优质服务“百问百查”活动，排查安全生产隐患，从严督查各类违章行为。加强电网运行和设备管理，推行标准化作业，提高现场安全管理水平，坚决杜绝各类违章和误操作。加强电网设备缺陷管理，积极开展专项整治，深入推进高危客户安全隐患排查治理。加强专项安全监督，强化基建、农电、网络信息等安全管理。大力开展以“人人想要安全、人人能够安全、人人做好安全”为核心的安全文化建设，加强安全教育培训，增强员工安全意识和安全能力。完善迎峰度夏常态机制，确保电力有效供应。抓紧开展迎峰度夏基建、技改、检修等工作，确保项目按期完成。加强需求侧管理，完善供电应急预案，最大限度地保障居民生活、农业生产和重要客户的正常用电。高度重视、全面做好奥运会期间电网安全保供电工作。

(二)坚持基建与技改并举，加快电网发展方式转变

公司电网建设任务依然繁重，要坚定不移地加快电网发展，坚持基建与技改并举，不断优化电网的结构和输送能力，扭转局部地区配网设备陈旧老化、供电能力不强的局面。

进一步推进电网规划与前期工作。根据“”电网规划，结合洋口港开发和全县各地工业经济增长态势，及时上报\*\*年和20xx年110千伏及以下电网建设项目需求和可行性研究报告，大力争取110千伏临港、110千伏恩民、110千伏古坝和110千伏城中输变电工程，确保按期进入省公司项目“笼子”。同时，要做好电网规划与地区规划的对接，预留出变电所所址和线路通道。

高度重视研究解决电网发展中的新问题，适应《物权法》的要求，认真研究对项目前期、工程建设的影响，开展好项目核准、政策处理等工作。协调解决好220千伏长沙输变电工程、110千伏化工园区输变电工程所涉及的征地、材料准备等项目前期工作，力争工程早政策处理、早备料、早开工。

高水平完成全年基建技改工程。把基本建设和技术改造作为推动电网发展的“两个轮子”，统筹规划，协调推进。按照省公司要求，大力推进以“两型(资源节约型、环境友好型)一化(工业化)三新(新技术、新材料、新工艺)为主线的电网标准化建设。

(三)坚持集约化发展、精益化管理、标准化建设，提高经营管理水平

要进一步加强经营管理，防范和化解各类经营风险，全面完成年度资产经营考核任务，实现公司可持续发展。

深化预算和成本控制。深入开展经济活动分析，充分发挥综合计划对生产经营和资源利用的统筹协调作用，保证各项计划可控、在控和能控。强化预算管理，把预算项目与业务项目紧密结合，严格控制预算外项目发生，加强对预算执行的监督和考核。加强资金帐户管理，集中管理供电所电费帐户，提高资金归集速度。学习贯彻新《企业会计准则》和新企业所得税法，确保新旧制度执行的顺利接轨。进一步适应物资管理“四个集中”体系，适应上级公司凡物资类采购(含设备、办公用品、消耗品等)、非物资类业务(规划、设计、施工、监理、财务、审计等)一律纳入集中招标的新模式。扎实开展好农电土地房屋权证补办工作。

加大专业化管理力度。进一步将安全、生产、营销、服务等专业化管理向供电所延伸，加快推进农电专业化、集约化、规范化管理。深化创一流同业对标，积极做好二维对标工作，利用同业对标成果促进各专业管理水平的提升。要认真分析各专业指标在全省的排名，做出正确的判断，认清差距，找准问题，拿出实实在在的办法加以改进提高。线损管理力度不得有丝毫松懈，要进一步加大技术降损力度，“挤干”管理线损，保证全年线损指标的完成。

巩固营销管理成果。继续推进营销管理“周计划、日安排、月考核”机制，实现营销精细化管理。加大电费回收、电价考核力度，开展反窃电工作，化解电费回收和电量损失风险，加强计量管理，堵塞“跑、冒、滴、漏”。实施业扩信息全过程管理，缩短业扩周期。加强营销系统信息基础管理，保证系统信息准确无误。加强电力需求分析和预测，确保全县电力供需平衡。

强化风险监督防范。综合发挥审计、监察、财务、法律在内控机制建设中的协同作用，建立健全风险管控机制，切实防范各类经营风险和法律风险。充分发挥审计监督与评价作用，深化年度经济责任审计和成果利用，做好上级公司模拟外审的各项准备工作。坚持依法治企，深入推进公司法律风险预警、评估、控制制度的建设，加强对国家新出台法律政策的研究和培训，增强广大员工的法律意识和责任意识。根据上级公司的统一部署，积极稳妥地推进主辅分开，进一步规范主多业务关系，确保年底前基本实现管理、资产、人员、业务和利益“五分开”。

(四)突出优质服务主题，积极履行社会责任

主动将公司发展融入地方经济社会发展大局，履行好作为国有企业应承担的社会责任与政治责任，积极营造良好的外部发展氛围。

以优质服务为平台，优化公司外部环境。要从战略高度认识良好的外部氛围对企业发展的重要作用，更加重视外部环境建设，以一流的服务、公平公正的形象赢得客户的满意，以服务地方经济、履行社会责任赢得政府的肯定，以推进办事公开、行风监督赢得社会的尊重，以有效的沟通和宣传赢得新闻媒体的理解，确保企业在和谐外部氛围中实现持续、快速、健康的发展。

以主题活动为抓手，提升优质服务水平。按照省公司统一部署，扎实开展好“阳光电网，你我相连”优质服务主题活动，打造“亲情”电力品牌。围绕绿色奥运、和谐社会、节能减排等政府、社会和客户关心的重点和热点，深入推广“亲情服务法”，推出一批有特色、重实效、得民心的服务措施，解决广大电力客户用电过程中的实际困难。深入贯彻落实“三个十条”，在电费、计量、承诺、调度、履约等方面坚持规范优质服务，坚决杜绝“三指定”行为。扎实开展供电服务品质评价工作，加强服务规范化管理。进一步提高对高危及重要客户的安全管理水平。主动服务社会主义新农村建设，加强农村地区中、低压电网建设，改善农村供电质量。加强科学用电示范村建设，推进农村居民生活电气化。

(五)坚持科技兴企和人才强企，着力提升“两个素质”

企业素质和队伍素质是公司综合实力和可持续发展能力的集中体现，省公司高度重视创新型企业建设，从长远来看，要通过提高队伍素质，增强科技创新能力，进而实现企业综合素质的提升。

加大科技创新工作力度，推进创新型企业建设。一是认真落实好上级关于开展创新型企业建设指导意见，实施好创新型企业建设工作方案，建立有利于创新的内在机制。二是加强科技项目开发和应用，积极开展全面质量管理等群众性科技创新活动，多出优秀成果。三是深化应用信息化“硬件集中、软件集成”项目成果，按照省公司的部署，进一步拓展硬、软件资源整合。

以提高学习力为重点，建设高素质人才队伍。通过建立科学的人才培养、选拔和使用机制，促进员工加强自我学习、自我完善。积极筹备省、市公司等各个层面的专业技能竞赛和专业调考，争创佳绩。进一步发挥薪酬对员工能力、业绩提升的激励和引导作用，深化向一线倾斜、向艰苦岗位倾斜的力度。认真进行培训需求分析，合理制订教育培训计划，提高培训的针对性和实效性。做好农电工培训鉴定工作，确保完成省公司下达的鉴定计划。

(六)加强党的建设和精神文明建设，促进公司和谐健康发展。

切实提升党的建设和精神文明建设的实效性，确保“三个文明”协调发展。

营造五种风气，加强精神文明建设。一是营造学习的风气。通过鼓励学历教育、鼓励考专业证书、积极组织技能竞赛促进学习，不断增强员工个人修养和业务技能。二是营造和谐的风气。通过举办感恩周或爱心周活动，引导员工爱企业、爱家人，爱同事、爱自己，学会感恩、奉献爱心。三是营造服务的风气。通过礼仪宣讲、摄制标准化服务电视片、示范观摩、宣传典型、落实客户经理负责制等，强化员工服务的意识，提升服务的水平。四是营造勤廉的风气。通过理念培育、精神倡导、环境营造，进一步弘扬“干事干净”的廉洁文化。五是营造高效的风气。通过加强沟通力、强化执行力、增加适应力、提升主动力，进一步提高规范化、精细化管理水平。

**客运企业年度工作计划篇十六**

20xx年，管业公司在集团总公司的正确领导下，经全体员工的积极努力，顺利完成了年初制定的各项工作指标，并超额完成了任务，实现了管理和效益的双丰收。 20xx年，将定位为管业公司\"管理升级\"年，要稳中求变，稳固基础管理，强化执行力度，力求创新发展，力争产值利税上台阶，管理水平上层次，做好宇龙管业公司的市场定位，确保完成集团公司下达的新各项经济指标。

20xx年管业公司各项工作总的指导思想是：

以科学发展观总揽全局，以更新观念为根本，以搞活机制为手段，以创新管理为基础，以安全生产为前提，以增长效益为目标，把握机遇，锐意进取，迎难而上，努力把公司建设成为一个团结向上，积极进取，奋发有为的形象工程企业。

20xx年管业公司总的工作目标是：

1、钢管产量：较上年度的43630吨,提高.5%，实现50000吨，争取突破6万吨;

2、产品质量：确保在体系规定的97%以上;

3、钢管销售：在确保产销率90%的前提下较上年的44250吨(含临时销售)增长30%，争取实现58000吨;

4、销售收入：较上年1.849亿元增收22%，实现2.25亿元，争取突破2.3亿元。

5、利润指标：实现利润550万元，争取突破600万元。

6、税费：完成400万元。

7、应收账款：至20xx年年底力争保持在1000万以下。

8、安全指标：力争全年零工伤，杜绝重大事故的发生。

为确保年度工作目标的实现，我们要重点抓好以下几个方面的工作：

一、确保指标落实，强化绩效考核工作。

公司对各部门、各科室实行目标管理、指标考核、责任落实的政策，在公司总体目标确定的前提下，将指标分解落实，层层考核和落实责任。签订责任合同，分解落实到基层，使公司员工人人头上有任务，人人身上有压力，有压力才有动力，保证各岗位人员积极投入到岗位工作上去。

二、强化执行力度，完善企业的基础管理工作。

为了进一步创造良好的经营效果，公司将进一步强化企业基础管理工作。

1、强化绩效考核的责任机制，将公司的各项指标分解落实到各部门、各岗位，实行目标管理、量化考核。

2、重申岗位工作标准，确保执行力畅通，强化公司的基础管理工作。

3、强化全面管理，公司的各项工作都要通过年度计划的指导安排去实施。各部门都要通过各自的工作计划去管理、控制、检查和落实。

4、加大考核工作力度，优胜劣汰，建设一支素质高、技术过硬，纪律严明的员工队伍。业务员进行业绩考核，车间技工进行技术评比，优胜劣汰。

5、建立员工培训的有效机制，采取\"走出去，请进来\"的措施，有针对性的开展员工培训工作;摒弃固有的聘请模式，主动派遣先进人员走出厂门，进行考察学习，培养自己的企业的技术人才，师夷长技以自强。

三、进一步加大经营开拓工作力度，开创经营工作新局面。

1、正视企业内外部环境的变化，积极调整思路，适应市场形势的发展，在去年打下的基础上重点投向于省内外大型招标项目。

2、认真研究市场，以市场定策略。

3、加强品牌意识，巩固市场地位，拉开层次差距，塑造企业形象。(针对华通和富源)

4、加大区域市场开拓辐射的力度，做好自我营销。

5、提高应收账款清收力度，加强经营风险防范和控制。

6、确保公司稳定的联营合作，和伙伴单位保持较好的共赢关系，实现强强联合，优势互补。

四、强化生产组织工作，确保合同履约，确保经济指标全面实现。

1、提高\"市场\"和\"用户\"意识，转变墨守陈规和按部就班的生产组织观念。严肃生产指挥，严密生产计划，灵活生产调度，提高应变能力，确保生产计划实施。

2、努力提倡科技兴企，鼓励技术改造，制定相应的激励措施。

3、积极利用社会资源，选择既能保证质量和进度、价格又适中的合作伙伴，来加速我们的发展。

4、节能降耗，兴旧利废，降低消耗和费用，努力提高企业经营效益。

5、强化\"6s\"管理体系的运行，营造先进的企业形象，为集团公司树立形象标杆。

6、加强对质量、安全的监控，把安全生产放在第一位，安全教育与安全检查常抓不懈，有章必依，违章必究，对事故责任实行主管领导、车间主任、班组长、事故责任人和相关责任人的联保措施，逐级签订安全责任书。

五、做好成本管理工作，降低成本和费用，降低资本风险。

1、去年让我们看到了成本控制，节能降耗的明显效果，今年一定继续保持切实做好成本核算、增产节约和降低费用的工作。生产部门严格执行《生产管理奖惩规定》和《原辅材料消耗管理规定》;业务部门应做好应收账款的清收工作，降低财务费用。

2、在去年减员增效取得良好效果的基础上，坚持此策略，降低公司运营成本和人工成本，改进绩效，优化人力资源结构，对员工造成一种从业压力，促使人们自我提高，努力争先，提高工作负荷与效率，优胜劣汰，提高公司人力资源质量。

3、继续注意盘活库存资产，减少资金占压，节约成本。

七、做好员工培训，深挖内部潜力。

1、进一步挖掘内部潜力，加大对新员工的培训力度，使其快速发展，融入团队;增加老员工的自身压力，激发其自主积极性，杜绝其懒惰情绪的滋生。

2、善于发现、培养优秀的技术工人，做好人员配置和劳动管理工作，提高生产效率。3、通过企业经营质量和效益的提升，有效留住人才。

八、弘扬企业文化，塑造企业形象。

20xx年公司要通过企业文化建设工作来逐步确立和运用企业精神、企业宗旨以及员工价值取向，以此来提升企业形象，使员工自觉维护企业信誉，增强凝聚力。

1、通过灌输员工行为规范，确立公司核心价值观，增强员工对公司的认同感和归属感;

2、作好企业文化的宣传、教育工作，做好企业活动的组织和参与工作;

3、大力倡导在职提高，支持管理和业务工作范围的研究实践，鼓励自学成才，创建一支学习型团队。

4、做好后勤保障工作，为员工创造一个好的工作、生活环境。

**客运企业年度工作计划篇十七**

20xx年度营销企划工作总体指导思想是：以“打造盈喜客为华中团膳第一服务品牌” 、“华中最具特色及发展潜力的中式快餐品牌”为中心。

建立、完善、规范企业内部的管理机制，加强企业文化的建设，为完成公司制定的各项年度工作目标提供营销思路，实现公司的跨越式发展。

1、在20xx年，通过多种营销形式的整合进行宣传，在推广手段上做到创新、高效，逐渐形成盈喜客中式快餐的品牌内涵。

2、20xx年营销企划力争用最少的拓展费用做最大的市场宣传;

3、20xx年营销中心为公司准备好强有力的销售工具，保证市场宣传途径市场宣传形象具有很强的行业特色，提高全体员工的企业认同感，协助营运中心逐步完成20xx年年度销售任务;

4、根据20xx年季节和节日的不同，提供一整套针对从年初到年底的营销计划，并按照武汉市市民对节日的重视程度进行促销强度的区分，详见“20xx年节假日营销策划提案”

节日对应的促销活动类型推介：

国内外重要节日促销：包括元旦、春节、元宵节、情人节、妇女节、母亲节、劳动节、儿童节、端午节、重阳节、圣诞节等，做综合性促销，如元宵节，推出猜灯谜、有奖征联活动等。(建议根据自身需求有选择性地推出系列性活动)。

20xx年店庆促销活动：建议以综合性宣传推广方式进行，促销力度应相对较大。各种宣传须到位，如条幅、短信、dm、店内海报、促销产品等各种综合性宣传手段。

例行性促销：可根据需求临时制定，主要是针对季节性菜单更新，新品上市等需求加以运作。如淡季推出“抽奖活动”、“新菜品品鉴活动”“积分兑换活动”等。

竞争性促销，主要针对竞争对手餐饮所做的促销，以推出优质服务、特价、买赠为主。

5、促销方案的制定要创新，但不能脱离实际情况，哗众取宠，要因地制宜、易于操作，对后期做评估，具体计划提前一个月做出。

6、结合 “积分会员”与商家联盟以及自建网站进行促销活动，不断吸引招募新会员。(此项目中必须先开发盈喜客单独的网站、财务收银软件必须支持会员积分模式)

7、宣传、公益活动计划：宣传包括主题宣传活动(如春节拜年、3·15消费者日、同行交流会等)和例行性宣传;公益活动。包括主题公益活动(如重阳节、植树等)和例行性公益活动(如助学、扶贫、帮困等)，一年至少1次公益活动，费用20xx元左右。

8、加强与媒体合作，开展各种形式的活动和合作。(可通过媒体置换形式进行广告宣传)。

9、垫餐纸广告位招租：针对垫餐纸广告位招租。(主要针对商家联盟可通过置换模式操作)

10、加强企业文化渲染：规范各种明示牌的内容和悬挂。增加企业介绍和各种提示性的文字宣传。节假日主题促销活动做文字介绍。垫餐纸公告介绍生活小常识。(如交通常识、维护和谐社会常识、季节性饮食食谱及禁忌、消防常识、菜谱等)

11、重新创立vis系统，并且加强对vis的管理。此方案需由专业品牌设计公司负责。

**客运企业年度工作计划篇十八**

在这xx年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年的总体经营管理目标，厂部特制订20xx年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展20xx年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招募与评定薪资、绩效考核提供科学依据;

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度;

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和-谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，20xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深

层次的认识。

七、客户接待

客人接待工作仍是业务部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的前提和基础。按照公司有关规定要求保质保量地做好客人接待工作是业务部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，业务部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对振兴的产品表现出最大限度的认同感，对的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对的接待工作满意作为业务部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高跟踪的成功率，达到提高企业经济效益的根本目的。为此业务部20xx年着重抓好以下几方面的工作：

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好客户的接待档案管理工作

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

八、内部管理

1、严格执行5s管理模式，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，逐步成为执行型的团队(采纳iso)。

2、进一步严格按照公司所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主观能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调(产品)营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、配合日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

九、安全工作：

20xx年我厂安全工作的总体要求是：以《车辆维修企业安全管理考核标准》为指针，坚持齐抓共管的指导思想，以强化职工安全生产意识、提高职工安全生产技能、加强安全生产督察为目的，积极参与企业安全文化建设，广泛开展查违章、查隐患活动，建立安全自主管理的运行机制，确保安全工作稳定、持续、可控、有效开展、为实现这一目标，公司各级要切实做好以下几项工作：

一、加强安全工作制度化建设，推动班组安全工作自主管理运行机制的建立

1、层层分解员工安全指标，落实各级责任。新年尹始公司将分别与各单位签订20xx年度安全生产责任书。各单位要相应与本单位员工签订安全生产责任书

2、实行班组负责人负责制、各单位负责人是本单位安全工作的第一责任人，公司将采取实施风险承包考核的形式，加大对各单位负责人的安全工作考核奖惩力度、各单位负责人每季末须向公司汇报当季安全工作。

3、实行安全一票否决制、20xx年、公司将重点把安全工作纳入对各单位的考核内容。凡发生事故或轻伤事故突破考核指标的将取消其评选当月先进的资格，所在负责人将取消其当月的奖励资格。查违章、查隐患工作的考核按月进行，凡突破考核指标的单位将取消其评选当月的优秀资格。

4、加强安全基础工作。为在管理重心下移过程中加强对基层的工作指导，年初，公司将下发安全管理相关资料，以此进一步促进安全工作科学化、制度化、规范化运行。各班组要按照安全工作“五个一”(签订一份安全责任书、健全一张安全监督网、上好一堂安全教育课、坚持一个安全检查制度、提好一条合理化建议)的要求，认真抓好基层建设等基础工作。

二、开展各类宣传教育活动，强化职工安全意识和安全生产技能

1、各级要结合本单位安全工作中的难点和重点，扎实开展各类安全活动，进一步提高职工的安全生产意识。6月份，要大力开展“安全生产月”主题活动。三季度，要继续以“全国安康杯竞赛”为主题开展竞赛，做好高温季节的安全保障和各项服务工作，帮助职工牢固树立“安全第一、预防为主”的思想。

2、各级组织要发挥实践育人的优势，引导学习安全生产法律法规和规程，掌握安全生产的技术和技能。要把安全生产与学习技术结合起来，使安全生产的过程成为学习新知识、新技术的过程，使安全生产与学习技术相互促进，相得益彰，尤其要加强对新进厂青工的安全教育。

3、各级组织要把安全工作由工作时间内向工作时间外渗透，深入集体宿舍，提醒注意休息，消除疲劳，保证有充沛的精力上岗。

三、深化责任区创建工作，营造职工安全自主管理的良好氛围

1、进一步抓好责任区创建的管理工作。20xx年各单位要继续按照《车辆维修企业安全管理标准》的有关规定，建立起全方位、立体交叉型的责任区网络体系，认真抓好基层责任区的创建，充分调动职工参与安全管理的积极性;同时还要结合本单位生产经营的特点，努力培育特色工作，进一步深化责任区创建工作，发挥其安全文明示范和监督作用，形成安全自主管理的良好氛围。

2、大力开展查违章、查隐患活动。各级要把查违章、查隐患活动作为开展责任区创建活动的主要工作载体来抓，要通过开展查违章、查隐患活动，不断提高职工“自我约束、自我防护”的意识和能力。各级要将“自检”和“互检”、“巡查”和“抽查”等方式结合起来，认真执行安全检查制度，公司在检查中发现安全问题，要及时填写“职工违章查处单”和“安全隐患查处整改单”，并向本单位反馈安全意见后，定于下月3日前汇总通报。与此同时，各级还要落实好安全隐患的整改工作。

3、抓好人员队伍的培训教育工作，安全监督员是开展活动的基本力量。为提高整体素质，队伍的培训教育采用分级实施的办法。公司负责抓好班组长队伍的培训教育工作，今年将安排1—2期新安全监督员参加上级培训班。各单位负责抓好基层岗员的培训教育工作，在20xx年要对全体员工轮训一次。在培训内容上，要把学习贯彻《安全生产法》、《车辆维修企业安全管理标准》作为重点，促进员工思想认识的深化和管理监督水平的提高。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找