# 最新物业公司上半年工作总结报告小区(3篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-08-03

*报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!物业公司上半年工作总结...*

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟!

**物业公司上半年工作总结报告小区篇一**

上半年伴随着我服装品牌化的启航，我们在工厂生产能力和人员素质培训上狠下功夫，市场需要什么我们就做什么。产品在品种、复杂程度和出货期的要求上较去年相比有了很大的提高。为了将公司设计的新款式能够尽快上市，以全面配合时尚女装的品牌推广，我们在生产上做出了很大的调整，每个新款都是按照跳码、跳色的原则安排生产，以确保每个专卖店都有新款式。为此我们努力提高生产效率、提升员工技能水平，剔除不合格、偷工、怠工人员，提高现有员工的技术水平和综合素质，同时也在加大力度招收熟练员工，以壮大我们的生产队伍。

开年伊始，我们就根据市场需求研发了新款女装版型六十余款，为了迎合不同行业、不同年龄、不同体型人群的着装习惯，我们有针对性的对服装的各细节部位做了调整。在试制过程中，为了使成衣达到更好的效果，期间对板型都进行了多次调整和修改，虽然不断的试做样品对生产线的生产效率造成了一些影响，但我们认为这是值得的。同时，在试制的过程中，生产线也在认真琢磨版型修改和制作手法细节上的处理对成品服装出来效果的影响。大家共同研究探讨，努力处理每个问题，力求达到完美。

提高产量，更要加强质量。我们充分利用例会和班前班后会将公司前景和会议指导精神认真传达，同时也坚持不懈的灌输质量责任意识，使员工们都真正领会到公司的发展、目标和要求。

五月份，在张总的关心下为我们组织了副班长以上管理人员三峡游。

在下半年的工作里，我们对自己也有新的目标和要求，我们会更加努力 ，不辜负领导对我们的信任。

1、狠抓安全生产不放松，加强对班组安全检查力度，消除安全隐患，完善岗位责任制，确保下半年的安全生产。

2、加强政治理论学习不放松，更出色的完成各项任务。

3、加强各部门协调沟通，更快更好地解决生产中遇到的问题，完成公司下达的各项任务。

4、加强车间管理工作，及时针对生产中出现的问题，有目标性的开展产品控制。

**物业公司上半年工作总结报告小区篇二**

上半年在分行党委、行长室的正确领导下，\_\_\_\_支行进一步发挥区域优势，明确目标，坚持业务发展和合规经营相结合，正确处理好规模、质量、效益三者关系，在上半年度取得一定成绩。

截止到\_\_\_\_\_\_\_\_年6月末，我行各项主要业务指标完成情况如下：

负债业务：本外币存款余额为\_\_\_\_\_\_\_\_万元，其中：人民币存款余额为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_万元，比年初新增\_\_\_\_\_\_万元，完成年度计划的\_\_\_\_%。增量结构为：储蓄存款新增\_\_\_\_万元，完成年度计划\_\_\_\_%，其

中vip客户新增\_\_\_\_户;企业存款新增\_\_\_\_万元，完成年度计划\_\_\_\_%。外币存款余额为\_\_\_\_美元，比年初新增\_\_\_\_万元，完成年度计划的\_\_\_\_%。

资产业务：本外币各项贷款余额为\_\_\_\_万元，比年初增加\_\_\_\_\_\_万元，资产优良率、收息率保持100%。消费贷款新增\_\_\_\_\_\_万元，同期增幅为\_\_\_\_%，完成年度计划\_\_\_\_%。

中间业务：国际结算量累计\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_万美元，增幅达\_\_\_\_%;结售汇合计为\_\_\_\_万美元，比去年同期增加\_\_\_\_万美元，增幅达\_\_\_\_%。其他各项中间业务大部分进度过半，其中短信通和个人网上银行已完成全年任务，代理保险、银券通、信用卡等已达\_\_\_\_%以上，外汇宝、黄金宝尚未达到序时进度。

总结上半年各项业务发展和管理，我们主要采取以下工作措施：

一、 突出绩效考核引导作用，重点竞赛活动拉动业务发展

1、完善改进绩效考核整体方案，突出考核的全面引导作用。

今年对各项业务指标考核取消了加分封顶的限制，鼓励网点充分发挥优势，利用自身区域特点发展业务。同时，为配合总行经营合规年的创建，在考核中强化了综合管理考核力度，特别是业务主管的管理职能考核分大幅度提高，体现对内控管理的重视。

2、各季度与时俱进，重点竞赛活动加速业务迅速发展。

一季度坚持存款立行原则，根据市场规律开展存款开门红竞赛，通过采取支行每周通报、定期例会分析，网点业务宣传咨询活动和vip客户座谈等措施，使开门红活动扎实有效开展，在分行开门红竞赛活动中，支行对公日均存款处于分行领先位置，对私存款中网点入围率40%。

二季度结合支行业务发展的重点，开展vip客户拓展、黄金宝竞赛和联动营销活动，并按各层面分别实施竞赛奖励

方案。一是针对网点制订了本外币存款计划奖励方案、标杆管理方案，明确当季目标;其中突出vip客户争揽的重要性，为此支行制定了专项奖励方案，通过数据分析、资源投入、联系拜访等方式，开展营销，在支行本部探索深耕新区高层白领新渠道，与台协共同举办活动，吸引更多的外资白领。至6月24日，支行全辖vip新增43户，完成%，排名居分行全辖第二位。二是针对员工制订了个人吸存精英奖励方案，发挥员工个人争揽存款的积极性;三是针对业务发展部制订了对公存款时点考核，以加大市场份额，改变新区以往时点低、日均高的局面，至6月底，已有两个项目组完成了时点计划指标。

二、充分认识优势及压力，树立营销新理念

由于支行一季度行长室成员调整，新的领导班子到位后，加强分工，明确职责，三位行长与网点建立联系负责制。提出“用脑用心的有效营销”、“团队个人

相结合的有效营销”新理念。为此倡导个性化营销，充分挖掘本区域资源;柜面和目标客户营销相结合，柜面以管理引导柜员营销为主，变被动服务为主动营销;业务拓展通过联动营销等手段，利用项目组丰富的拓展经验，增强对目标客户的营销力度。目前，由行长室牵头，项目组与\_\_\_\_\_\_\_\_分理处联动\_\_\_\_医院、\_\_\_\_\_\_进展顺利;由\_\_\_\_\_\_\_\_食品开户后很少往来，经过行长室带队，多次上门拜访沟通，与元祖建立了融洽的合作关系，其结算往来不断增加，带动了存款的增长。此外，行长室十分重视产品的联动营销，由于国际结算产品的带动，\_\_\_\_\_\_在\_\_\_\_支行的存款有大幅增长。

三、深层发掘区域资源，确保业务源远流长：

1、加强对新项目争揽。1-6月累计争揽新项目24个，注册资金合计达9563万元。日资项目争揽的传统优势地位得到进一步巩固，如\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_;欧美项目争揽踏步前进，如法国\_\_\_\_\_\_、世界

500强\_\_\_\_\_\_\_\_等落户我行。

2、加大对他行目标客户的争揽力度。三个项目组具体锁定4-5家他行客户作为近期目标，有针对性地进行营销。对已开立帐户的他行客户，要求增加走帐、存款比例，如\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_、\_\_\_\_\_\_等;尚未营销成功的，进一步通过外围营销、产品营销、走访等形式，积极争揽，如目前有意向的\_\_\_\_\_\_\_\_等。

3、继续强化与政府招商部门的沟通，确保新的优质项目源头。首先要求客户经理们每星期至少跑招商部门两次，第一时间捕捉项目信息，并据此展开跟踪与营销。其次，按项目组进行具体分工，三个项目组对应三个招商局，充分利用有限资源，重点联络，重点跟踪;再次，点面结合，在全面保持与招商部门联系的同时，有重点的选择部分招商经理，重点公关，使他们成为\_\_\_\_\_\_\_\_银行的“内线”人物。

四、做大做强中间业务，拓展赢利新空间

1、国际结算：培育重大客户，争揽市场业务份额。根据年初制定的方案，对支行前十位大客户实行首席客户经理制，\_\_\_\_\_\_部主管客户经理每季向首席客户经理汇报业务情况和公司经营情况，共同商定下一步营销方案，提高客户忠诚度与贡献度。我行通过与分行及上海分行联动营销，抓住\_\_\_\_公司人民币资金归集的有利时机，以网上银行为营销手段促进了该公司在我行国际结算量的增加;对于另一结算大户—\_\_\_\_\_\_\_\_公司，我们以资产业务投入为契机，采取灵活的用款还款方式。经过多方面营销，目前为止，\_\_\_\_公司国际结算量达亿美元，\_\_\_\_\_\_\_\_算量达4700万美元。与此同时，也关注中小公司的国际结算业务，利用各种机会进行营销，形成两头抓，两头都不放松的发展局面。

2、零售贷款：在有效防范风险的前提下，结合\_\_\_\_\_\_宏观调控对\_\_\_\_房市的影响，我们注重加强与中介的合作，重点发展二手房业务，同时兼顾新楼盘开

发的发展思路。经过半年的努力，实现新增06万元，较同期增幅为%。

3、其他中间业务：经过积极引导，各网点明确了中间业务对于我们收益、功能和形象上的重要性，通过早筹备、早落实，纷纷挖掘客户资源，积极拓展中间业务指标，经过上下努力，目前大部分业务进度过半。二季度支行积极拓展分行新业务，制定黄金宝竞赛奖励方案，通过每日发送短信，及时向行长室和网点负责人通报黄金宝行情及相关信息，举办业务培训会和情景营销，带动黄金宝新品业务的市场占有率提升。

五、狠抓内控合规管理，营造爱行爱岗企业文化

1、制定\_\_\_\_\_\_\_\_员工全面管理规划，加强员工整体性管理。以安全、发展、关爱和成材四个篇章，将员工管理和成长进行细分，规划个人发展生涯，打造支行和谐奋进的企业文化氛围。

2、强化业务主管“内当家”作用。从责权利方面对业务主管提出更高要

求。同时今年开始实行定期独立汇报制，加强对业务主管的双线管理，由内控监督员每月向\_\_\_\_\_\_\_\_汇报制和每季向分管行长汇报，从而掌控网点内部管理现状。

3、以专项活动严控风险重点。一季度开展各条线部门20\_\_年问题的对照梳理，由各业务主管对照问题汇总，查找本部门存在的问题并加以整改;二季度“人人挖遗漏，处处防风险”的百条风险建议活动，组织对公、对私、国际结算业务人员座谈操作中制度未覆盖的风险，组织评选“慧眼奖”，涌现有一些有价值的防风险建议。

4、提高员工素质，加强企业文化建设。

21世纪人是最重要的生产力，支行十分重视对员工的培养，注重打造学习型的团队和个人。为此，自6月份开始，支行按网点负责人、业务主管、员工和客户经理4个层面每周培训一次。上半年，我行已对新品业务，商务礼仪、营销能力等进行培训。同时，为创造一

个良好的培训环境，支行专门设计了培训教室，在硬件设施上保证培训的开展。

在全辖开展励志活动，一是发放励志书籍，二是励志作品和口号的征集评选活动。以此来加强精神文明建设，弘扬爱岗敬业的精神风貌，提高团队的凝聚力和向心力。

不足之处：

1、 消费贷款序时进度指标完成不理想。

2、网点业务发展增势乏力且不均衡。

3、外资新项目的争揽中大项目不多。

下半年工作措施：

围绕全年目标计划，以提升竞争力和贡献率为发展定位，推进下半年各项业务和管理保质保量的完成和有效。

1、以学习促发展，树立“居安思危”的忧患意识，培育适应市场变化和拓展业务的紧迫感，以先进性教育活动为契机，通过辖内外交流、沟通等方法学习

同行先进经验和做法，将学习贯彻执行到具体日常工作中，为各项业务发展创造动力、营造活力，打造实力。

2、以考核保业绩，分阶段分层次进行目标管理和日清管理。针对存款时点指标压力，细化正激励办法;针对新老项目的争保挖抢，实施正负激励措施，以储备业务发展潜力，确保在去年项目增长数的基础上有效增长;针对国际结算市场份额上升和25亿美元目标，进行量化指标双落实(落实客户，落实客户经理);针对消费信贷和其他中间业务，采取网点、项目组上下联动互通信息，协同拓展办法，努力争取序时序进完成。

3、以组合求效益，在明确目标客户、理想客户和有效客户的基础上，有效提高资产业务和负债业务比例，提高中间业务的比例。在目前新外资市场形势有所转变的情况下，维护日韩台等客户的基础上，争取更多欧美企业的落户。

4、以管理助质量。借“从严治行，强化内控”主题教育活动，按计划按步骤

进行系列教育培育，逐月逐季对员工进行素质培训和业务合规交流检查，养成员工对工作的责任意识，对内控的主动意识，对规章制度的执行意识和对自身的自律意识，保障各项业务发展的质量提高。

5、以文化升形象。事业凝聚人，文化留住人。通过形式多样培训活动、娱乐活动、联谊活动、谈心家访等营造支行活跃气氛，通过建文化走廊，守员工服务承诺，营造积极向上奋力拼搏的开拓进取氛围，提升中行员工素质、业务品牌形象，为新区支行持久良好发展打下坚实基础。

**物业公司上半年工作总结报告小区篇三**

不知不觉中，20\_\_年已过去了一半，回顾这半年的工作，物业管理有限公司在集团公司各级领导的关怀下，在集团物业总公司领导的指导下，在开发公司、营销中心、会所等公司领导和同事的支持下，全体员工时刻以五把尺子精神为动力，以集团舍得、用心、创新的企业宗旨为基础，秉承公司优良传统，发扬爱岗敬业，吃苦耐劳精神，先后顺利的完成了各项工作，并多次配合营销中心，会所完成公关、营销活动，取得了较好的成绩，同时也得到小区业主的一致好评。现将半年来的工作总结如下，并对下半年的工作进行进一步的规划。

一、20\_\_上半年工作总结

进入20\_\_年以来的半年中，面对\_\_\_\_市物业工作的总体趋势，在上级领导的指导和关心下，全体员工的努力下，我们以饱满的热情来做好了各项工作，在各方面工作中取得了一定得成绩，下面对上半年的工作总结如下：

(一)直接服务部门工作总结

\_\_\_\_服务中心中心是我们\_\_\_\_\_\_对外服务的窗口，其服务水平远远高于普通管理处。业主入住之后，只需一个电话，\_\_\_\_服务中心将会为业主提供24小时个性化、零干扰、全方位服务。今年以来，按照部门的服务理念，围绕部门的工作核心，根据部门年度工作计划的工作重点和管理目标，开展各项服务、管理、培训工作，并针对原有存在的不足之处加大培训、考核力度，逐步予以改善。

1、费用收缴工作

20\_\_\_\_年的工作重点之三是费用的收缴工作。由于工程遗留问题，一部分业主以各种借口推迟或拒交物业管理费和相关的一些费用。金钥匙服务中心耐心地、深入细致地做每一户业主的工作：及时协调各部门解决业主的户内存在问题;经常上门走访业主，了解业主的需求，并及时予以跟进处理，得到业主的赞许与认可，从而提高了费用的收缴率。

2、业主(住户)满意度调查及投诉处理

今年上半年，\_\_\_\_服务中心，紧紧围绕一期的工程问题和二期的返修工作进行跟进。根据实际情况，我们明确了返修工作完成后，必须先由\_\_\_\_服务中心、工程服务中心、施工单位三方对相关工程进行检查、验收，合格后方可通知业主验收，减少了业主反复验收的情况和投诉。为了了解过去两年\_\_\_\_每一户的维修情况，\_\_\_\_服务中心对每一户的维修记录逐一进行分类统计，便于日后工作的跟进。

3、验收交楼工作

20\_\_\_\_年的工作重点之二是二期和一期尾房的交楼工作。在继续做好二期交楼工作的同时，对一期尚未交楼的23套房进行检查，包括户内的工程问题、所缺配件等逐一进行认真细致的检查。对于工程问题，通知施工单位进行维修;对于所缺配件，通知相关部门予以补充。目前，所缺配件主要是德格配件，已发函通知开发公司采购尽快补充。

4、工程返修工作

二期的收楼工作正常进行着，对于一些返修工作已完成的单元，加大了通知业主进行二期收楼验收的力度，目前已完成二次收楼113户。由于有些施工单位的原因或业主本人的问题，有个别单元的返修工作滞后，造成业主投诉和提出索赔要求，本部在尽力协调相关施工单位尽快按交楼标准和业主要求做好返修工作的同时，也积极地与业主沟通、协调，征得业主的谅解，有些业主放弃了索赔要求，有些业主大幅度降低了索赔的要求，取得较好的效果。在今年三月份开始，重新启动的联合小组工作，对于一期和二期业主索赔要求的协商、确认起到较好的效果。

5、社区活动开展

上半年，\_\_\_\_服务中心除了扎扎实实地解决好业主的切身问题，做好业主的服务之外，有否开展适合业主喜欢的社区活动也是一个重要的因素。分别开展了以欢聚\_\_\_\_，共享中国年的一系列社区活动：春节业主联欢晚会、迎春接福、元宵节猜谜;六一儿童节举办了美丽\_\_\_\_\_\_，欢乐儿童节的社区活动。这些活动都得到广大业主的积极响应，业主反映良好，这样也增加了我们做好社区活动的信心。同时，根据广大老年业主的需求，在业主活动室设施、配置尚未解决的情况下，想方设法地为其安排了培训和活动场地，并安排员工担任英语教员，为老年业主们上英语课，受到老年业主们的好评。

(二)间接服务部门工作总结(安管部、环卫部、工程部)20\_\_年上半年，间接服务部门牢牢把握各自的工作职责，在公司各级领导的关怀支持下，安管部、环卫部、工程部全体员工发扬吃大苦、耐大劳的精神、克服种.种困难，高质量、严要求，较好的完成了20\_\_年上半年的工作任务。

1、安全管理部(治安管理、交通管理、消防管理等)

安全管理部的主要工作就是做好治安管理、交通管理、消防管理的三管工作，在今年上半年，安全管理部解放思想、实事求是，使小区业主家里发生治安事件0起、刑事案件1起、盗窃事件0起、火险事故1起，已处理共2起。

一是在治安管理工作中，今年1月份至今，加大了管理力度，制定了多份管理方案，在园区内装修期间，共抓获盗窃份子2人，为公司挽回经济损失近2万元。礼宾员为业主发放报纸、信件约140次，为业主推送物品约1000次，与相关部门配合为业主家中移动各类家具和其它物品约70次。并针对春节特殊期间，下发通知预案1份，确保了春节期间公司财、物和施工现场的财、物安全，未发生丢失被盗现象。

二是在交通管理工作中，1月份至今，公司严格按照《\_\_\_\_市机动车辆收费制度(暂行)》，做好了对进出地下停车场临保车辆的收费管理，加大了对进入小区地下停车场、\_\_\_\_中路停放的车辆巡查监管和登记管理，巡查次数每天20次以上、每月600次以上、半年3600次以上。通过努力，交通状况也又了起色，半年来小区内发生交通事故1起，配合交管部门处理1起。

三是在消防管理工作中，1月份至今，公司对小区楼宇内的消防器材全面检查6次，并做好记录和使用不干胶封条(495张)进行封闭管理，有效的消防事故的发生。

2、环境维护部(绿化养护、卫生清洁)

一是绿化养护工作上，开春之际，我们精心地养护畅园里保温大棚内的两棵智利蜜棕，每天定时喷水、加热、定时记录室内外干湿温度，直到四月大棚拆除。并对整个园区更换种植各类地被苗木约25万棵，草皮1.2万方，各室内摆放绿植5000盆，确保了园区和销售中心、会所、公寓的绿化环境。为了全力配合三期销售，我们加班加点，根据周边实际地形以及苗木的生长习性，注重细节的将朗园、畅园部分苗木品种进行更换。并在养护工作中，施肥、打药、甚至浇水都是对症下药。

二是清洁工作上，首先对员工进行了培训，并派巡查员每日督促跟进外派清洁公司各区域的卫生清洁，监管改正他们不合理的作业，发现问题及时解决，促使他们的清洁水平、服务意识达到公司的标准和要求。通过努力，上半年有偿服务组共完成有偿服务单\_\_\_\_\_\_张，产生费用\_\_\_\_\_\_元，完成空置房保洁\_\_\_\_\_\_套/次，产生费用\_\_\_\_\_\_元，合计产生费用\_\_\_\_\_\_元。

3、工程部(工程服务、工程维护)

20\_\_年上半年，工程部在其它兄弟部门的支持配合以及部门全体员工的努力下，较圆满的完成了工程服务和工程维护两大工作，确保了小区各设备设施、水、电、气的正常运行，以及工程返修工作的顺利进行。

一是工程服务。截止到\_\_月\_\_日，一期共开具《工程返修返修意见书》\_\_\_\_份，其中已完成\_\_\_\_份，未完成\_\_\_\_份正在跟进中;一期共交楼\_\_\_\_套，未交楼\_\_\_\_套;二期共交楼\_\_\_\_\_\_套，未交楼\_\_\_\_套，各类发文\_\_\_\_份;完成各类《签证单》\_\_\_\_\_\_份。并组织召开工程返修例会\_\_\_\_次、部门例会\_\_\_\_次，协调完成各类工程施工返修后的验收及签证结算工作;处理各施工单位的来往文件。

二是工程维护。我们对灯柱以及电力井盖进行了油漆翻新，并对所有水景喷头、灯光设施以及\_\_\_\_锅炉房高层供水泵房以及消防泵房进行了检查并及时的维修，确保园区水景以及外围灯光的正常运行。并采取上门服务的方式，\_\_\_\_年上半年共计完成了各种维修单5000余份。同时，二期、三期样板房的日常维护工作也有条不紊的进行着。

(三)后勤保障部门工作总结(行政人事部、财务部)

在过去的半年里，行政人事部和财务部，秉承舍得、用心、创新的经营理念，以坚持服务全局，发挥综合协调优势，提高公司行政执行力为工作重点，紧跟公司部署，经过全体员工的一致努力，圆满完成了各项管理服务工作，为下一步的工作奠定了坚实的基础。

1、行政人事部(采购管理、行政内务、人事管理、企业文化建设等问题)

一是加强基础管理，完善各项规章制度。上半年度，严格执行iso9001各项工作标准，从日常管理工作抓起，认真学习和贯彻了《新劳动法》，并通过采取广泛的宣传途径招聘人才。并通过规范考勤制度、做好人事档案的管理、档案管理等工作，使工作制度进一步规范，基础工作进一步加强。

二是广泛宣传，加强企业文化建设。为了加强公司的企业文化建设，丰富员工的业余生活，公司指定专人负责物业宣传栏的编辑工作。

三是加强成本控制，保障后勤工作。在采购方面，公司始终本着开源节流、降低成本、提高效率的原则，制定了系统的采购管理制度和采购方案，要求采购员严格遵守采购程序。同时保证物资采购的及时性。物资申购到位后严格落实有关仓库出、入库管理规定、物料的发放流程。

2、财务部(财务内务、其他辅助相关管理工作)

刚刚过去的半年时间里，在经理的领导下，财务工作依然周而复始、忙而有序地进行着，在不断改善工作方式方法的同时、在各级领导的关心协助下，顺利完成了各项工作工作。并在出纳、收费、资产管理等方面工作都有有了很大突破，保障了公司各项工作的正常运行。

二、存在的问题

翻检半年来的工作，值得欣慰的是，我们严格按照公司部署要求，积极、认真、稳妥地开展各项工作，取得了一定的成绩。但在肯定成绩的同时，我们也必须正视工作中存在的问题，主要表现在：

(一)经营拓展方面的问题

目前，我公司现有的服务与业主实际需求还存在着不相匹配的情况，特别是因为返修工程量大、施工或备料时间长、施工延期、重复返修等情况，造成业主投诉和索赔的问题，严重影响着我们服务质量的进一步提升。

(二)管理方面的问题

从宏观方面来讲，我们的战略计划还有待进一步加强，同时，对管理重点环节的把控尚不到位，iso执行效果反馈及执行力度也还需要进一步强化。从微观方面来看，一是部门间的相互衔接、物业公司与开发公司、施工方相互衔接等需要进一步加强;二是流程间存在制度的缺陷或监督的缺失，影响着工作效率的提升;三是各部门间的管理制度及工作安排与流程有发生冲突的现象。

(三)员工素质意识方面的问题

急业主所急的服务意识、零干扰服务意识、环境维护意识、安全防范意识、节能意识、成本控制意识等等，如：工程人员进户维护的服务理念贯彻、保安巡逻发现公共设施损坏的反馈意识等等都有待进一步加强，员工整体素质和工作能力距离一流物业管理公司的要求还有一定的差距，有待进一步提升。

三、20\_\_下半年工作计划

认真审视和总结公司上半年工作，我们最深切的体会是，在物业行业的市场竞争日趋激烈，物业公司的经营压力越来越大，业主对服务的要求越来越高的大背景下，我们的工作如逆水行舟，不进则退。20\_\_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

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。我们要继续推广金钥匙的服务模式，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;与此同时，在工程质量方面，要加强与业主的沟通协调，并重点跟进一、二期未完成单元的工程返修以及业主提出的工程返修、跟进三期室内装修及三期样板间的工程返修以及一、二期遗留的工程返修。

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20\_\_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。

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