# 天景花园工作总结

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-05

*第一篇：天景花园工作总结垃圾减量分类工作汇报一、天景花园基本情况二、垃圾分类理念三、口号四、垃圾+分类=不可多得的资源五、前期计划设想和宣传六、设施的建设完善七、启动实施前最后工作八、启动实施垃圾分类九、引导为主的过程进行实施分类十、十天...*

**第一篇：天景花园工作总结**

垃圾减量分类工作汇报

一、天景花园基本情况

二、垃圾分类理念

三、口号

四、垃圾+分类=不可多得的资源

五、前期计划设想和宣传

六、设施的建设完善

七、启动实施前最后工作

八、启动实施垃圾分类

九、引导为主的过程进行实施分类十、十天垃圾减量分类的效果分享

2024年1月

天景花园基本情况

天景花园于1989年8月破土动工，1990年8月竣工投入使用。总占地面积为12240平方米，建筑面积20671平方米。小区有6栋14个单元，层高7层，每层2户。共有190户，常驻147户，空置房有43户，常驻人员约450人。人员结构主要有公务员、企业白领、学生、老人等。区间有游泳池、停车场及儿童娱乐等配套设施，附近有幼儿园、学校、邮电局、菜市场等一应俱全，使居住其中的居民能享受便利的人居生活。小区由成片的青翠绿地环绕，区内绿化面积近5000平方米，占居住区面积的40%，绿化格局仿照了新加坡住宅模式，中间镶嵌若干槟榔树，四周种有茂盛的竹林，点缀着五彩的鲜花，环境幽静，景色秀丽，仿如美丽的图画，是安家栖息的理想场所。1991年3月22日全国第一个业主委员会宣告成立。在日常工作中，业委会每季度召开一次例会，通过此会议，讨论物业物业公司需改正的服务措施及建议。每次会议，由业委会成员及物业物业公司工作人员拟定本季度小区管理存在的相关问题，通过成员共同进行讨论、分类。罗列出物业物业公司需要改善的问题点、业委会成员需跟进的业主自治问题。最后，业主代表通过划分责任区域，与本区域内的住户直接沟通，以提高小区的文明程度，并积极配合物业公司的日常工作开展。通过业主代表的选举，住户间的沟通加深，小区一些不文明现象逐渐消失。这种“业主自治和专业管理相结合”的管理模式逐渐形成。

2024年10月份接到物业公司的通知，天景花园成为市垃圾分类试点小区，在并于11月初召开小区业主委员会会议，在会议中各委员听取天景花园物业服务中心关于垃圾分类工作开展计划和实施方案，得到业委主任肖幼美主任高度重视和委员们全力支持，批准小区垃圾分类实施方案和实施计划，并于2024年12月25日顺利启动垃圾分类投放。

垃圾分类理念

实行垃圾分类是每个公民的责任，社会的进步。配合做好垃圾减量分类，争做文明市民，共建美好家园。

口号

我们做好一小步，城市文明一大步，做好垃圾分类，利国利民、造福子孙后代。

垃圾+分类=不可多得的资源

1、可回收垃圾主要包括废纸、塑料、玻璃、金属和布料五大类。废纸：主要包括报纸、期刊、图书、各种包装纸、办公用纸、广告纸、纸盒等等，但是要注意纸巾和厕所纸由于水溶性太强不可回收。塑料：主要包括各种塑料袋、塑料包装物、一次性塑料餐盒和餐具、牙刷、杯子、矿泉水瓶等。玻璃：主要包括各种玻璃瓶、碎玻璃片、镜子、灯泡、暖瓶等。金属物：主要包括易拉罐、罐头盒、牙膏皮等。布料：主要包括废弃衣服、桌布、洗脸巾、书包、鞋等。通过综合处理回收利用，可以减少污染，节省资源。如每回收1吨废纸可造好纸850公斤，节省木材300公斤，比等量生产减少污染74％；每回收1吨塑料饮料瓶可获得0．7吨二级原料；每回收1吨废钢铁可炼好钢0．9吨，比用矿石冶炼节约成本47％，减少空气污染75％，减少97％的水污染和固体废物。

2、厨余垃圾包括剩菜剩饭、骨头、菜根菜叶等食品类废物，经生物技术就地处理堆肥，每吨可生产0．3吨有机肥料。

3、有害垃圾包括废电池、废日光灯管、废水银温度计、过期药品等，这些垃圾需要特殊安全处理。

4、其他垃圾包括除上述几类垃圾之外的砖瓦陶瓷、渣土、卫生间废纸等难以回收的废弃物，采取卫生填埋可有效减少对地下水、地表水、土壤及空气的污染。

前期计划设想和宣传

小区平面图：

投放点的设置：

根据市城管局的《实操指引》中要求必须做好分类检查登记工作等相关要求结合小区特有的情况，设置四个垃圾分类投放点，分别设置如下： 1、1B单元原有垃圾桶位置 2、3B单元原有垃圾桶位置 3、4B单元原有垃圾桶位置

4、停车场垃圾房与保洁工具房绿化带 投放点的设计制作要求：

制作不能影响小区的美观，又能符合垃圾分类功能要求，经过服务中心工作会议讨论，拟定收集点制作简易雨棚形式（类似于2A、5A公告栏）方便大家投放分类垃圾。结合业委会意见，施工前向业主公示一周，听取小区业主意见。

分类垃圾投放时间确定：

按照市城管局的《实操指引》中要求必须做好分类检查登记工作的要求，考虑到实施的有效控制和小区人力资源缺少情况。依据小区居住人员划分，小区中午留守人员主要是老人、小孩，厨余垃圾较少，设想为按早、晚二个时间点定时定点投放方式。为了确定的时间具有代表性和可执行性，对小区内居民日常生活规律进行随机即抽样调查。调查结果具体如下：

以上统计结果明显早晚的最佳投放时间，结合小区保洁时间的工作安排，拟定垃圾投放收集时间如下：

早上：7：00-8：30，晚上：19：00-20：00；

为了适应个别的生活方式和个别突发产生的生活垃圾，拟定小区车场为24小时收集分类垃圾。人力资源建设:  在小区内招募志愿者和督导员，热心公益、认真负责、善于沟通，可从退休人员中挑选。（因条件小区居民生活条件较好，不采取有酬劳招聘方式，纯属义务，也为今后他们开展工作有利）

 建立具有一定数量的志愿者队伍，主要参与宣传活动和厨余垃圾收集点检查指导工作。

天景花园小区垃圾分类工作职责

成立 天景花园 小区垃圾分类工作领导小组，负责统筹、协调垃圾分类工作。具体职责如下： 组长： 吴思强 总负责工作领导小组；

成员： 朱远香 负责具体组织协调内外部工作，通知通告的编制；

张友 负责有关设施改造工作； 刘新华 负责宣传、活动组织实施等工作； 何天昊 负责安排协调志愿者和督导员的日常工作； 赵永翠 负责收运处理作业管理工作及日常检查员的工作安排落实； 督导员 负责收集检查员日常垃圾分类效果情况，根据反馈的收集效果状况及时与业主保持良好的沟通工作，促进垃圾分类正常实施;志愿者 负责小区宣传活动和小区现场垃圾收集点的检查指导工作;检查员 负责日常垃圾分类收集点的检查和统计居民垃圾分类效果，向督导员汇报居民垃圾分类参与情况。作业人员的培训：

一、垃圾减量分类工作人员、厨余垃圾收集作业人员培训是决定今后成败的关键，培训要点：

思想意识方面------给员工学习垃圾减量分类是每个公民的责任和义务，由于我们所处的职业职责所在必行的工作。工作方法--------具体的操作和所属垃圾的分辨知识。

交流方式--------我们设想一些业主会问到的问题点进行一一解答，和培养有效的交流方式。

二、志愿者、督导员由于文化程度较高，发市城管局的《实操指南》和政府的有关文件自行学习。学习情况要他们经常交流相关工作和汇报最新情况。小区宣传

在小区出入口附近墙壁、小区居民主要活动场所宣传栏、楼梯间、服务中心门口等处须张贴垃圾减量分类海报、垃圾减量分类图例等宣传资料、口号标语。业主学习分类

一、在服务中心组织一批沟通能力和形象较好工作人员，划分责任区派发宣传折页和讲解垃圾分类工作。形成一对一的学习覆盖90%以上。每天进行情况跟进和信息反馈、解答问题点。

二、垃圾分类前期在小区集中出入口每天给居民播放PP视频，让达到家至户晓的效果。

垃

三、垃圾分类定期社区活动

用短信和通知方式告知全体业主，同时在日常工作中知会小朋友一起参与。由志愿者和督导员引导业主互动活动。

设施的建设完善

按计划实施配套设施的建设和物资准备

启动实施前最后工作

在启动实施前计划用一周内完成安排工作人员挨家挨户再次派发垃圾减量分类宣传单等宣传资料，同时进行一次入户调查和引导户主签订《参与垃圾减量分类承诺书》

截止2024年12月25日190户中共调查146份

启动实施垃圾分类

一、启动垃圾减量分类意味着改变生活方式，把原有的垃圾桶及垃圾点必须去除垃圾桶，用其他物品放到垃圾桶的位置，表示此处不能再放置垃圾；安排工作人员顶紧原有垃圾投放点，和现有的垃圾投放点。如有业主摆放垃圾即时安排清理，避免其他住户觉得还可以投放垃圾，如有同一住户有二次以上继续在原有垃圾点投放垃圾，安排志愿者或督导员和服务中心工作人员到家中上访。

二、投放点启动时间必须准时准点，避免误导住户可以提前或推迟，引起垃圾点时刻都有人投放垃圾，在投放时间点之外的时间垃圾桶位置不能摆放垃圾桶。如有个别住户不再时间节点投放，即时进行清理，避免误导住户这里还可以摆放垃圾。

三、投放时安排督导员或志愿者在收集点来回走动，于垃圾分类的工作话题与各住户沟通聊天的方式解决问题，提高亲和力让各位理解。

引导为主的过程进行实施分类

1、启动初期不计质量只及投放人数，因为大家是学习阶段，但要求工作人员必须不怕脏，每个垃圾袋打开暴露在住户面前用双手分拣和不停解释怎样分类才对，工作人员声音要洪亮有节理。

2、以前培训学习的口语沟通方式，表扬为主，声音要洪亮有节理，至少要旁人能听见，营造气氛产生效果感染。

3、对于多次提醒没有改善的和不理睬的，进行登记后汇报给服务中心，进行单独沟通。

4、启动阶段不采用奖励的形式进行实施分类，因为这是公民的责任。需要资金较多，服务中心没有可支配资金，以免影响今后没有礼品时影响质量。

十天垃圾分类的效果分享

2024年1月1日至6日居民参与率为100%，垃圾分类准确率达95%以上。

**第二篇：丽景花园项目工作报告**

丽景花园项目工作报告

丽景花园项目工作报告 尊敬的公司领导、各位员工：

现将烟台南山丽景花园项目一年来的工作情况汇报如下：

一、工程进度

南山丽景花园项目从5月份储备开挖土方平整场地，七月份移交给我们项目做临建，月底临建完成投入使用。8月2日第一次浇注车库底板垫层混凝土。3028层楼10月19日浇筑设备层底板混凝土，36楼10月26日浇筑设备层底混凝土；35楼11月19日浇筑设备层底板混凝土。主体施工统计：30楼1月3日浇筑12层顶板代设备层13层，共计完成面积4745m2；36楼1月7日浇筑11层顶板代设备层12层，共计完成面积

6600㎡；35楼1月16日浇筑7层顶板代设备层8层，共计完成面积4400m2；，车库层完成面积约7000m2，本统计完成22745m2。水电安装预埋22745m2，与主体同步配套，基本上保证了计划工期。水电安装预埋质量受到了现场甲方和监理单位的好评，两单位各赠送我们项目铜牌一块，以资鼓动。由于后期天气变化，三场大雪无法施工对工程进度有点影响，总的工期计划完成还是可观，成绩是可以肯定的。

二、质量控制 开工初期，由于场地平整较差，放线标高测量控制不好、混凝土垫层薄厚不均匀、承台钢筋搭接长度不达标、焊接质量差。p轴剪力墙钢筋绑扎太差。钢筋移位、间距不规范、水平筋水平度差、扎丝花绑距离太稀。监理曾经到现场批评下令整改。36楼楼梯方向制作反向。车库南p轴后浇带大梁主筋数量不够。35楼北侧车库顶施工缝大梁堵头木头无人清理就浇筑混凝土，对结构构成破坏。

项目例会提出后，班组整改后改用钢筋焊制，但又有弊病，钢筋预留太长，超出保护层，如不处理好，钢筋容易腐蚀生锈，潜伏着质量隐患。35楼墙面平整度和垂直度较差，卫生间地板浇筑混凝土时里面有木头及杂物等，也无人过问，很有可能导致漏水。有些构造柱扭曲太大、截面尺寸增大、感观太差。30楼北侧车库标高控制有缺陷，混凝土厚度增大等。这些质量事故都是值得我们大家重视的问题。

三、安全管理

本工程从开工以来，现场习惯违章现象很少，现场用电乱拉乱接的现象控制的较好，用电还算规范。从开工到现在还没有接到甲方和现场监理的用电整改通知单和罚款通知单。

主楼地下车库负10米搭设满堂架支模时，没有按高支模方案搭设，由于项目要求整改得及时，还好，没有出现事故。外脚手架进入主体以来，从6层起脚手架进度一直跟不上，每次总是内满堂架

走在前列，先内后外，混乱了施工秩序，对安全生产方面存在一定的影响。按规范施工每层外围脚手架必须在作业层有二层脚手板，而我们只有每隔10米有一层平板，其它作业层无临时踏脚步板。水平挑网和兜网根本只有及少部分搭设，临边洞口的搭设也没有引起重视。机械使用方面：钢筋加工车间后场人员比较负责，对机械设备的使用爱护做得很好，做到了修、管、保等工作。操作还很细心，没出什么差错。

可悲的是10月12日，36楼塔吊违章超载使用，造成塔吊倒塌。我们项目的相关负责人是不可推卸的，出现事故我们项目主要领导全在现场。只促生产，求效益，忽视了安全，形成了顾此失彼的现象，我们的项目各位领导和管理人员应该深刻的反思。

塔吊吊运过程中：常有从上吊材料撒地、撞脚手架、撞房子、撞建筑物等现象。更为严重的是各班组争用塔吊使用时，人为拉闸。项目竞一次都没有作出

严肃处理。按原理来说，塔吊及大型机械一般是不准随便故意停电和送电的。塔吊一旦停电，风速和惯性引起大臂旋转，塔吊失控撞击物体的损失是不堪设想的。曾经一次35楼突然停电刮起大风，大臂正与四标段工地的塔吊接近，可能引起相撞时，司机措手无策，用一条木方想卡住转盘控制大臂旋转，由于惯性太大没有起到作用，差点把人夹伤，幸好人体躲闪得快只把手指压了点轻伤。多年来的经验总结，我们应该明白，科学的东西是来不得半点虚伪的。在30楼模板工搭架子时掉下一条4米的木方，差一点伤人，场面十分惊险可怕。总之，安全是企业发展的保证，是取得效益的基础，万万不可粗心大意。

四、成本核算

车库底负10米与负米的挡土剪力墙与承台错位，常规应该墙体与承台属于一整体，此项未按要求施工，估计造成工料的损失五千元，我分析当时的主要原因是没有专职的技术负责人跟踪，项目

负责人之间有分岐不协调。模板使用方面浪费太大，工人施工时图方便，不愿意用旧模板，新料随便开，项目根本没有人去管，无任何人去关心，听之任之。浪费的数据无法统计。班组自己合同范围的活自己做不到位，附属工作拖拖拉拉，施工难度大一点就讲条件，要项目另开支费用，如；架子工配合项目生产太差，明知有的部位脚手架搭设高度超高后有碍事群塔作业，项目管理人员通知该方不搭设时，根本不听，动不动就找理由要项目补工，其实影响了工程进度，又耽误了别人塔吊顶升时间。安装卸料平台时，安排加一下班就找理由要求项目补钱，属于自己合同范围内的工作不肯做，直到监理和甲方下令整改和罚款时，项目不得不另外安排杂工去做，项目开支了费用。木工班组也有类似的情况。

使用脚手架扣件的班组，对扣件的使用后，从不拆卸和收拾，随便到处乱扔，遍地都是，用时就要项目部安排人帮他

们去清，去收或到外面去租，只因扣件和顶托一事，项目安排人工清理的费用不少于.00元，截止1月18日停工为止，工地上剩余的扣件大约不少于3500个。固定资产和设备利用率已达到了90﹪以上，大型机械设备损坏的情况还算好，闲置设备只有一台卷扬机和电剪。电缆电箱等配电设施基本上使用状况良好。部分小型机械修理频率太高，班组在使用中不太爱护，对有些设备的损坏和维修费用项目也没有深纠。水电资源的流失，由于多方面的原因无法控制。

混凝土浇筑时浪费和楼面标高控制不好，楼板厚度增加用量超标。按理推算每层楼面增厚一公分，30楼一层就增加三点六方，增加成本近千元。35，36楼每层增加一公分增加成本一千五百元，据现已完成的实体初步统计，成品用量比含钢筋在内的理论用量节约或4个百分点，如减去钢筋体积还欠4至5个百分点,也就是说每百平米超用混凝土方。有些梁和剪力墙浇筑时，漏落的混凝土

没有及时清理，总是等浇筑过后又去打凿，然后清理的垃圾比正常倍增。后浇带漫延出来的混凝土到现在为止还没有开始打凿，既浪费材料，包括电费、机械磨损，又要派人工去安设备增加转运量，费工费料，同时也增多了垃圾，加大了文明施工的费用投入，影响了公司的形象。其原因在于混凝土班组劳动力不足，只顾他们少花人工，不顾项目材料浪费，项目监督不到位，对不良行为处罚力度不够。

36楼设备层楼梯方向做反向，把浇筑成型的成品打掉，就人工打凿，混凝土的清理，焊接钢筋和返工重做的工料等，所付出的费用也可能上万元。p轴南大梁主筋少放，增加附加梁拆模返工第二次装模，增加钢筋近两吨及人工与混凝土材料在内，可能也近上万元。这么大的质量事故发生，而我们的相关负责人工长和管理人员连一点反应都没有。

30楼北侧车库顶板标高控制不到位，板面混凝土增厚，有的地方高出四至五公分，问题出现在什么地方到现在还搞不清楚。

30楼的主体构造柱，歪歪曲曲，平面扭曲，窗台线条破损等一系列的质量事故，要增加多少费用才能处理好，现在还是个未知数。

现场材料的管理方面有些混乱，左右两标段占用我们现场材料的情况经常发生，特别是四标段后浇带部分，我感觉钢管顶撑丢失了一些，具体数量无法考究。

塔吊超载倒塌，直接损失费用近十万元，后遗事件不知如何处理还不清楚，出事时我们项目的主要负责人都在现场，真叫人无法启齿。我分析，当时主要的心态是求赶工期，求利润大，没有考虑厉害关系。市安监站明文规定立即停工整改，而项目没有一点认识，如此酿成了恶果，更反应了我们的安全意识淡薄。

综上所述，各类事件的发生，根源在于

我们项目的管理措施不完善，制度不齐全，各分项的相关负责人思想麻痹，不负安全责任的表现，如果细究谁也担当不起责任。

五、提高自我

丽景项目管理人员共十六人，各工种配备齐全，部分工长配有后备，而自己的工作经常失误，质量恶劣，效益甚微，按同行业的管理标准，我们的配置是很富余的。现实中是恰如其反，主要原因是认为自己职业太专，资格过老，至高无上，根本没有提高自我意识，明哲保身，图利益的表现。这样下去，不但误了自己，也愧对公司。在此，我希望每位都能够认真思考，强化自己的思想理念，刻苦学习，多下功夫，把自己的业务技术和思想品德提高一个层次，为自己的进步和发展打下坚实的基础，做一个本行业的强者。六，我的建议，为了使本项目顺利进行，扬长避短，效益达到最大化，对内部员工，一定要

做到有章可循，按章办事，责权利分明，对员工报酬结算时，应根据现场项目负责人评定后给予绩效。付出与回报共存。分项工程分包时，把每单项尽量细化出单价，如预对方不履约合同时，项目更好操作。对分包班组进行考察，相关班组是否有自己的稳定施工人员，技术能力和诚信度。不应完全以最低报价为最终定标决定，对实力强，人员充沛，技术水平高，思想品德好的班组，即使是价格有点差异也应该可以考虑一下。我个人认为，优秀的队伍，质量无后顾之忧，无返工费用，工期可以提前的话，项目将节约租费，管理费，水电费，可能对项目的效益也会增加。

对与外单位的合作方面，如租赁机械，电梯，塔吊和混凝土机械，以及其它钢管和脚手板等，最好对该方做一个名誉调查，看他的业绩，信誉和履约能力，然后再看价格，最终定标。供稿人；李中清

1月26日

qq号；460498377

**第三篇：湖景花园企划提案（范文模版）**

湖景花园企划提案

第一篇 市场及项目分析

一、泉州市房地产市场概况

1、宏观经济运行及产业结构的变化

1）据相关部门统计报道，2024年全国商品房空置率继续加大，同比去年，今年1-5

月份，全国商品房空置面积增长幅度达8.2%，高于去年2.3%的水平。

2）全国商品房销售速度放慢，与去年同期相比，今年全国销售面积回落8%，价格下跌3.3%。

3）2024年上半年，泉州GDP值同比去年增长10.8%，居民收入增长7.8%，消费指数下降0.9%。

4）泉州同期商品房交易量下降，上半年泉州住宅成交2153起，成交面积26.63万㎡，金额6.0894亿元，比去年分别下降9%、8%和0.7%。

5）2024年7月末泉州空置房面积达55.82万㎡，同比去年增长35.2%。

6）2024年第二季度，泉州房地产企业景气指数为93.3，同比去年下降13.3%。

2、政策法规及城市发展规划对泉州房地产市场的影响

1）2024年7月份起，国家全力整顿房地产业，泉州市政府亦大力治理“六项”不法行为，给产业运作并不规范的泉州房地产市场带来较大的冲击。

2）2024上半年泉州成为省级园林城市，并将在2024年晋升为国家园林城市，以及围绕“四山二江”和“半小时城市群”的城市发展远景，进行规划方案国际咨询征集活动，都将有力的促进泉州城市形象及品位的提升，以及对园林景观、城市绿化与居住环境的改善。

3）2024年6月底，市区太平洋花园爆发的物业管理\*\*预示着泉州部分市民对物业管理需求与服务意识的觉醒；同时，也提醒我们，物业管理将是泉州未来住宅市场中主要的竞争或卖点之一。

4）房地产“两书”再次受到重视，下半年起，未能提供“五证”、“两书”的房产开发企业，将受到政府的严惩。

3、泉州房地产住宅市场的发展趋势

1）大泉州城市架构与“东拓南进”战略的实施，刺桐路以东区域成为近几年泉州房地产开发的重点区域，城市重心东移已然显现。

2）随着沿海大通道、后渚港及坪山隧道的建设与投入使用，洛江必将成为泉州未来的发展热土。

3）2024年下半年始，“冠亚城市花园”、“世纪巨星”及“中远名城”等楼盘的面市，宣示着泉州的房地产业的产品时代与大盘时代的到来。

4）区域购买力已基本得到释放，高端产品竞争加剧，有效需求不足已明显表现。

5）小高层住宅已开始逐渐为泉州市民所接受，但多层住宅仍是热销的主流，而高层住宅依然严峻。

6）随着土地开发成本的增加，工薪阶层消费的住宅将向城市边缘或新区迈进。

7）东部洛江将随着坪山隧道的开通而价值突显，将成为泉州大规模化产品开发的基地，与高品质社区的孵化器。

二、本案SWOT（优劣势、机会点、隐忧）分析

1、项目优势 S

1）本案位于温陵北路与湖心街交叉的北边，隶属于鲤城区，毗邻东湖公园及东湖电影院、华侨历史博物馆、施琅故居，以及将要落成的市民广场，区域地段价值属性高，人文底蕴丰厚，市民有着较高的的认同度；

2）医院、银行、菜市场、电影院、博物馆、图书馆、超市等，配套齐全，生活便利；

3）本案于温陵路市区主干道旁，拥有12条公交线路，居民出入与行车十分便捷；

4）泉州重点知名学校：三中、五中、师院位于本案区域内，有较高的教育资源及就学条件；

5）东湖公园、城市园林广场与本案左右为邻，城市稀缺的景观资源，在繁华的市中心闹中取静，独一无二，是本案最大优势；

6）随着城市的发展与资源的日益稀缺，本案有着较好的发展前景及巨大的增值潜力。

2、项目劣势 W

1）本案处于新老城区的过渡带，项目后为城中村落，大量的民房密集而凌乱，并居住着大量的外来民工，居住环境及视觉形象不佳，影响项目的形象及居住品位的塑造与提升；

2）项目一侧紧挨八卦沟，其难闻的臭味及漂浮水面的污物，亦对本案造成一定的影响；

3）项目周边商业形态杂乱，档次不高，氛围不浓，店面空置率较高，店面租金相对较低；

4）项目所在湖心街前段，尚未改造，街面窄小，无商业氛围与特色，本案沿街店面的销售难度较大；

5）项目旁中泉大厦及几幢旧有建筑物，既破坏本案的完整性，又不利于项目整体形象的塑造。

3、项目机会 O

1）老城区受政府古城保护的制约，房产开发基本受限，对老市区的居住与生活有着向往和留念的客户群体，将是本案营销的一大契机；

2）本案对面的祥景家园定位为别墅小区，提升了项目所在的区域形象与地域价值，亦对本案的项目形象与品位的提升起着一定的促进作用；

3）随着绿色、健康、环保的居住概念被普遍接受，与稀缺的自然景观资源相伴而居，已成为都市成功人士对居住新的追求点，这将是本案的附加价值得以最大体现的市场大势。

4、项目隐忧 T

1）泉州国联房地产二期开发的定位为中高档住宅的“富贵花园”将直接对本项目构成威胁；

2）与本案同区域的项目开发及市区相近的住宅项目将形成对本案客源分（截）流的威胁，因此营销时机的把握，亦是本案的关键；

3）本案周围的村落、民房及众多的外来人员与较差的居住环境，将会影响本案目标客户群体对项目的抗性。

--

第二篇 项目定位及产品修正建议

一、项目定位

1、区域属性与产品定位

本案位于温陵北路与湖心街交叉处，隶属于鲤城区行政管辖，街区定位明晰，项目区域具有丰富的人文及景观资源，东湖公园、图书馆、电影院等使本案所在的区域在市民的心中有着潜在的心理定位和情感倾向。

随着城市的发展与人们居住理念的提升，人与环境的统一协调将是未来的意识主流，而海景、湖景、山景、水景已开始成为人们居住的极致追求。

本案项目的操作应根据地块及项目周边现状环境的优劣势“扬长避短”，充分挖掘周边综合资源，摆脱项目周边民房的影响，充分利用与东湖公园、电影院、图书馆以及将要建设的城市广场等市政设施的区位优势，引导并挖掘出特定目标客户群体的潜在需求和价值的认同。

因此，本项目的定位应在高尚住宅的基础上，提升一个层次，以主题式住宅概念为主要思路，在提升项目的产品内涵的同时，更可达到产品的惟一性和排它性。

2、主力客户群体定位

1、客户群体定位：以二次购房的中产阶级为主（包括公务员、企事单位管理层、私营企业主等）；

2、客户区域定位：以项目周边及老市区的居民为主，周边地区（晋江、石狮、南安、惠安）居次，两者在本案客户总量所占的比例，预计分别为6：4。

二、产品修正建议

方案一 现代时尚的深港风格园林式住宅

依据地块及周边的资源配备以及能接受这一地段物业升值的客户群体来看，项目定位应着手于中上阶层，项目品质应属于中高档次项目。但是这一定位真正成功的关键还在于产品本身品质及我们所赋予产品的综合的附加价值。所以这就必须在产品规划当中重点塑造本案的综合竞争力，也只有这样方能吸引住这些日趋理性且又具实力的目标客户，创造利益最大化。

针对目前三个设计方案，以香港方面设计的规划方案，在大方向上符合我们所要求的整体定位，但由于香港规划设计公司对泉州的本土民情不甚了解，所以仍存在许多方面的不适应，必须做出修正以更为贴切的被目标客户所接受。

项目地块呈扇形状，从总体的规划来看，在泉州当属前卫，且它的朝向，分布及排列也较为合理，所以说大方面能满足于中高档项目定位，而在于细部处理及本土适应性上却存在许多不足，这又将影响整个项目档次塑造及价值提升。

因此就总平、外观、景观、配套及户型的调整作以下建议：

总平规划：整个首层都为店面，首先量太大，其次有些中庭花园内侧的店面商业价值不高且很难定位，与住宅园林中庭氛围格格不入。建议把花园内侧店面架空作为园林的延伸部分以化解内街店面推广的抗性，以提升项目人性化品质塑造。

外观：目前的方案从颜色，造型及立面上线条与块面的组合都强烈的透射出深港特色建筑风格，但细部处理却仍较为生硬。

①颜色单一，没有能够把建筑立面的节奏感很有效的体现出来。

②立面板块构成不够协调，尤以13、14、15、16这一沿中庭立面更为明显，阳台与阳台之间，阳台与整体立面之间的关系，从功能与视觉两个方面都有欠缺。

户型规划：本案现行户型规划中客厅与主卧室的开间面积比例不合理，（客厅开间偏小，卧室开间偏大，户型面积设置缺乏变化，无法满足消费群体的需求，客户层次较窄，不利于销售，建议作如下调整：

1、房型设置：

二房二厅一卫：75~80㎡，客厅开间在4.3m左右，主卧开间3.8m左右，客厅面积20㎡左右为宜。

三房二厅二卫：110~130㎡，客厅开间在4.5～5 m左右，客厅面积25～30㎡。

四房二厅二卫：145~150㎡，客厅开间各在5.1～5.5m左右，客厅面积35㎡左右。

楼中楼： 180～230㎡，客厅开间各在5.5～6.5m左右，客厅面积40～50㎡左右。

2、面积比例：

二房、三房、四房、楼中楼的比例分别为：25%、40%、20%、15%。

3、户型特色：①错层：动静分离；

②带阁楼的楼中楼：赠送阁楼，既使用面积大于建筑面积；

③底层楼中楼：将售价低的底层住宅，设计成楼中楼，既可有效化解底层住宅价值低的缺点，又同时改变了以往楼中楼均是顶层的惯例，且还可使消费者耳目一新，并避免了攀爬楼梯之苦。

景观及配套：高档项目与普通项目明显区别在于它除了满足日常居住功能外，在所能享受到的配套，服务及产品附加价值重点提升，到位。这也是提升产品价值、塑造产品档次所要倾力打造的。

①功能配备：保安、保洁中心，业主服务中心、社区医疗中心、干洗房、便民超市、小区幼儿所、车库。

②休闲配备：社区景观中庭园林，休闲会所。

A． 景观中庭园林：区隔于普通的绿地、植物而打造出极具人性及自然灵性的至善空间：开放式绿地、棋艺方园、茗茶小歇，泳池/嬉水池、镜影荷塘、健康步道、花台凉亭、喷叠、带椅花架、儿童天地、露天剧场/舞厅，雕塑广场。

B． 休闲会所：健身房、桑拿房、台球室、乒乓球室、棋牌室、咖啡厅、网吧（如社区引入宽带网络就无须网吧）

方案二 以江南特色为主的苏州园林主题风格式住宅

介于项目地块处于新老区域交汇处，在东湖公园的优势依托下，以及与周边项目、景观互相呼应的协调性的需要，以及市政对于城市建筑物外观与颜色的要求及限制，故我们提出传统古典韵味之方案二：以苏州园林为主题的江南特色规划方向。

这一方案主题思想在于塑造具泉州市场唯一性及排它性的产品内涵，走无竞争路线，以使本项目在港深、台湾风格满溢的市场中一枝独秀。

规划重点：建筑与园林的有机结合，空间与人文的良性互动。采取这一方案将在外观及园林乃至项目内涵整体风格独树一帜，从而在欧陆风格与港深路线中，秀出江南水乡风景如画的古典韵味。

外观：以极具中国传统风格的斜坡顶、琉璃瓦为屋顶主建筑造型，并在立面与屋顶融入江南特色的建筑表现元素使之与主题定位的相呼应。（具体方案略）

园林景观：以江南特色、苏州园林为理念的中心思想，打造有人间美称的苏杭特色园林，风格印象：小桥流水，镜路荷塘，迥廊兰亭，林荫小径，山石小溪，轻风垂柳，草堂书屋。（具体方案略）

注：方案的难点在于小高层建筑与传统园林的有机组合，以及环绕社区的灵动水域的设计上。

--

第三篇 项目企划

案名一

从上述产品规划思路与方向，可以清楚的反映我们的产品定位，加之这一项目的地段市政建设配备的资源及优势，我们把它定位为

市心公园带·大型园林式高尚社区

案名： 东湖豪园

组合形象： 东湖豪园

市心公园带·大型园林式高尚社区

产品印象：现代、时尚、高贵、尊崇、生态、人性

案名二

结合本案产品修正建议二的思路，本项目的定位为

大泉州首家苏州园林景观社区

案名： 东湖御景苑

组合形象：

东湖御景苑

大泉州首家苏州园林景观社区

媒体应用：媒体应用应着手于推案进度及工程进度的各个阶段而展开。重点把握新鲜、迅速、到位。

预告期：主要目的在于市场摸底及项目信息的传达，这阶段的媒体以户外定点看板及工地、售楼处形象，软性文章、夹报为传播渠道来传达信息以积蓄能量。

公开期：大面积展开项目的宣传，以其新鲜、前卫、高端的姿态一举入市把前期积蓄能量完全释放，以造成泉州楼市注目焦点。这阶段媒体以活动、报纸，DM邮件发布。

促销期：主要在于提供小额利益为手段，针对性组合推广，利用特殊性日子或节假日进行促销活动或媒体发布，这一阶段主要宣传渠道为报纸及老客户的口碑效应及工程进度。

延销期：主要进行项目维持性诉求，而这时期项目工程形象将成为最主要的宣传媒介，崭新、前卫的外观、规划将最后一轮犹豫者网尽，报纸及工地布幅为辅助性宣传。

第四篇 销售策略

一、销售策略

1、价格形象执行策略

执行“低开高走”策略

因本案地处新旧市区交界处，周边新开工项目少，价格可参照对比性不强，结合本地人群喜好“便宜又好货”的消费习惯，本案应以低价限量入市，待市场形成时再逐步提升楼盘价值（价格），以维护良好的市场口碑。

2、价格建议

多层均价2500元/M2㎡，小高层均价2800元/ M2

楼层价格的制定应根据朝向、层高、采光、观景位置的不同进行差异化调整，以满足不同层次客户群体的需求。

3、推广顺序

多层 小高层 店面

本案在推广上应首推泉州市面普遍好销的多层住宅；待楼盘形象深植市民心中时选择最佳时机推出精品小高层观景住宅；在工程形象良好，全面封顶，产品品质显现时再最后推出沿街金店面，自然能最大发挥物业的商业价值。

4、入市时机

鉴于目前市面房产销售较为低迷，产品同质化较为严重，消费者购房置业日趋理智谨慎。故本案应在前期规划报批手续完备，楼盘包装就绪后方可公开，力争“开盘即封盘”在市面上掀起一股热销效应。金秋季节是入市的最佳时机，在取得预售许可证前应对部分畅销户型进行销控，在开盘前只接受登记而不公开价格，以便于进一步摸清消费者的期望值，再制定合理的价格定位，形成公开时畅销、热销的良好场面。

**第四篇：博林天瑞花园2024年上半年工作总结**

博林天瑞花园2024年上半年工作总结

一、工程概况：

博林海德城项目位于深圳市南山区西丽留仙大道北侧，紧邻留仙加油站，毗邻深圳大学城及平山大园工业区北区。

本工程为住宅、酒店及商业为一体的综合商住小区。共有一栋高层酒店、四层酒店独立裙房、八栋超高层住宅、一个三层幼儿园和两栋两层商业别墅组成。占地面积50080.37㎡，总建筑面积为367757.1㎡。地下室2~4层，地下建筑面积119274.1㎡；地上2~48层，最大建筑高度150m，地上建筑面积248483.0㎡。博林天瑞花园工程规模大分二期开发，一、二期资料分开制作，（施工许可证为二个）一期为：酒店、1～3#楼、幼儿园；二期：4～10#楼。二、六月底工程形象进度：

一期：酒店主楼完成首层结构

J-2区完成地下室结构封顶

J-3区完成地下二层结构

1-1区完成地下室结构封顶

1-2区完成地下二层结构

2#楼、3#楼完成底板结构 完成建筑面积约17850㎡ 二期：9#楼区域完成地下室结构

10#楼区域完成地下二层结构

8#楼主楼完成核心筒电梯井坑开挖、垫层及砖胎膜施工 完成建筑面积约11000㎡

三、项目施工资料管理情况

本人是2024年03月11日到博林天瑞花园担任资料员一职，主要是负责博林天瑞花园一期资料的收集、整理、归档及收发文件等内业管理工作。

1、负责工程项目的所有图纸的接收、清点、登记、发放、归档、管理工作：在收到工程图纸并进行登记以后，按规定向有关部门人员签发，由收件方签字确认；

2、收集整理施工过程中所有技术变更、洽商记录、会议纪要等资料并归档；

3、负责对每日收到的管理文件、技术文件进行分类、归档；

4、收集现场形成的各种过程资料，并编制报审表报送监理；

5、负责东莞天利项目的资料交甲方及我方的整理。

四、施工资料管理工作现状及应对措施

一）资料管理正常的方面：

1、工程报验资料能及时的编制、签字、盖章和归档能与工程进度同步；

2、试验、检验报告都能及时的收取，并与工程同步；

3、钢筋原材料的质量证明文件都已收齐全，且符合资料归档要求；

4、过程来往文件能及时分类整理，报送、发放。二）工作中资料尚存问题：

1、现场使用两家混凝土公司的砼，由于本工程分二期，现场并未分开使用，出现混用砼施工（混用砼是否影响经后资料的交工？）

2、目前下发图纸及设计变更较多，均不能作为资料管理正试图纸；

3、砼厂家提供配合比及原材料证明不及时；

4、施工组织设计（包括报审表、审批表），无

5、开工报告（开工报审），无

6、施工现场质量管理检查记录（报审），7、质量人员从业资格证书（收集报审），8、特殊工种上岗证（收集报审），9、土方开挖（土方开挖方案、技术交底，地基验槽记录、隐蔽、检验批报验），均无

10、模板拆除（检验批），11、土方回填（方案、技术交底，隐蔽、检验批，土方密实度试验）。

12、混凝土搅拌质量记录

13、混凝土坍落度检测记录

14、实体混凝土养护情况记录

15、工种（工序）间交接质量检查记录

16、钢结构隐蔽工程质量验收记录

17、防水混凝土工程检验批质量验收记录

18、现浇混凝土结构观感质量及尺寸偏差检验批验收记录表

19、钢结构制作(安装)焊接工程检验批质量验收记录 20、钢结构零、部件加工工程检验批质量验收记录表 以上各施工记录均无

五、下半年资料管理工作计划

1、收集整理资料，保证工程资料完整，真实、有效，编制资料盒内目录；

2、及时地与甲方、监理单位沟通联系，认真处理好施工中的相关施工方案，变更洽商、监理通知回复及其它相关资料的报验、对甲方、监理及其分包单位的联系单的收发；

3、促督各工长及时做好现场资料隐蔽资料及报送监理；

4、做好各类文件，图纸的下发，传阅及传递工作并将原件存档；

5、协助项目对质量技术交底，教育等工作，把活动中形成的并且有保存价值的文件材料文字，声像资料整理归档；

6、及时整理东莞天利项目交工资料；

7、各种工程信息的收集、传递、反馈，及时向领导汇报。

博林天瑞花园项目部 2024/6/24

**第五篇：云阳县天景初级中学学籍管理制度**

重庆市云阳县天景初级中学

学 籍 管 理 制 度

为加强我校学生学籍管理，建立学校正常的管理秩序，全面提高教学质量，根据教委的有关规定和我校实际情况，特制订本制度。

一、入学

1、新生入学。执行划片招生制度，按招生计划将划片内新生招收入学，办理正式学籍。

2、新生分班。不进行入学考试，不设快慢班，将学生信息录入电脑后，由电脑随机分班，班主任选班采取抓阄制；

3、学籍分班入库。分班采集学生信息，区分系统内、系统外学生，根据学生实际就读班级，将学生学籍招到本校；

4、收集所有新生户口页复印件。

二、学籍管理规定

学生因家庭迁移、家长工作调动等，要求转入我校就读的，由教导处负责按章操作、办理手续，学校其他人员不得插手代办。具体分为以下几类：

1、市内转入。指原就读于重庆市内某校，需转入我校就读类学生，应先与我校教导处联系，开取接收证明，到转出学校开具转学联系表，加盖公章，并在网上提交学生电子学籍，学生（家长）持转学联系表到我校签具意见、盖章，审核通过后再由学校统一分班。

2、转出。学生（家长）持转入学校接收证明，到我校教导处开具转学联系表、提交学生电子学籍。

3、市外转入。指原就读于重庆市外类学生，学生（家长）出具原学校转出证明、户口证明，如实填写“学生基本信息表”，由学校统一申请学籍。对无法提供原学校转出证明学生，不予申请新学籍。

4、休学、复学。

① 学生因病或其它特殊原因需要休学的，由学生本人或家长提出申请，经班主任签署意见，教导主任审核同意，报校长批准，同时报县教委审核备案。

② 办理休学手续时，需要医院病休证明。由教导处开具休学证，休学期限为一年。

③ 学生复学，由本人或家长提供相关的证明材料并提出申请，经学校教导主任批准，方能如期复学，复学学生原则上随下届学生学习，复学学生的学号不变。

5、留级

义务教育阶段学生严禁留级，但对学习确有困难需要延缓入学或者休学的适龄儿童、少年由其监护人向学校提出申请，学校报教委学籍办审批；在校生休学、留级比例严格控制在本届学生总数的2%以内，有下列情况之一的不予审批：

①没有监护人申请书；

②在本学段（小学阶段、初中阶段）已休学或留级过一次；

③外县、市转入的学生；

④学籍号码有误或不明确；

⑤学籍档案材料不齐；

⑥超过义务教育阶段年龄(小学12周岁、初中15周岁以上)

⑦休学、留级超过限额比例；

⑧毕业年级（六年级、九年级）学生。

6、每学期初，对各班异动学生进行一次档案清查。各班主任按照表格要求如实登记后，交教导处分类造册备案。

7、学籍档案工作是班主任的工作之一，其工作情况纳入教师考评考核。

8、九年级下期学生不得办理异动手续。

三、学籍档案管理

1、“三分”装档原则。即分学期、分毕业年级、分材料类别。

2、按时打印“系统维护日志”，分期归档。

3、专柜装档。

教导处

2024年9月1日

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