# 案场物业工作总结开头(推荐11篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-08-20

*案场物业工作总结开头120xx年度工作在阳光家园全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。20xx年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竟争...*

**案场物业工作总结开头1**

20xx年度工作在阳光家园全体员工的忙碌中匆匆而过，甚至来不及等我们回首一眸。20xx年全年工作是公司寻求发展的重要而关键的一年。年前，公司提出“紧抓目标、紧盯利润、想方设法经营创收，千方百计服务客户，适时参与市场竟争”的经营理念，使管理处认识到了在市场经济体制下竟争的残酷性。阳光家园是集团公司开发较早的一个楼盘，各类公共设备设施已处于老化阶段，有些老化的设施必须要更换。这样一来就增加了管理难度，同时也增加了各项日常维修费用的支出。为了使阳光家园管理处能紧跟公司步伐，并承受市场经济竟争机制的洗礼。20xx年初，家园管理处制订了“管理有序，服务规范，创建品牌，提高效益”的工作目标，管理处全体员工认真遵循这一原则，同心协力、开拓进取，积极寻找新的利润增长点，全方位展开各种有偿服务，xxxx年工作在全体员工的不懈努力下，诸方面工作均取得了突破性和实质性进展，为管理处xxxx年工作有更大发展奠定了坚实的基础，创造了良好的条件。为了总结经验，寻找差距，规划前景，促进xxxx年工作再上一个新台阶，现将20xx年工作总结如下：

>一、积极开展各项经营活动，提高经济效益。

阳光家园管理处在20xx年工作中，在成本控制上下了很大的功夫，使管理处工作首次突破零的利润，创造出一份来之不易的经济利润。20xx年工作全面展开之后，管理处为了寻求更大的利润增长点，召集全体员工在公司目标和经营思路的框架下进行分析，集思广义，根据阳光家园小区实际情况，制订出适合自身发展的经营项目。阳光家园管理处全体成员在上半年工作中积极展开了各项有偿经营服务活动。如“家政清洁服务;小孩接送;房屋中介等各项有偿服务。全体员工利用休息时间加班、加点来展开各项有偿服务项目，家园全体员工共9人，在保证小区正常生活秩序的前提下开展各项经营活动，管理处全体员工不计得失，利用休息时间来展开各项有偿服务。做家政清洁，保洁做不过来，保安人员去协助。甚至上夜班人员也要抽出半天时间主动协助，在20xx年元月份是家政清洁的高峰期，为了使管理处充分利用这宝贵的时间创造出利润，在保证小区正常工作的前提下，一天接4家家政清洁服务，就这样管理处全体成员在分分秒秒创造着利润。一份耕耘一份收获，截止10月未，家园管理处就有偿服务这一项已产生10028元的利润，给公司创造出一定的经济价值。

>二、以高效、优质的服务赢得新的利润增长点。

阳光家园是集团公司开展较早的一个项目。小区面积不大，入住率虽高，但住户资源不是很丰富，物业公司通过几年和业主的磨合，已经形成较为成熟的管理运作模式。业主对物业公司也给予了认可，但由于小区面积不大，收费低下，造成物业管理经费不足，无法保证物业管理的正常运作。根据这一状况，管理处在20xx年度工作中调整工作思路，在保证小区各项工作稳定的状态下，利用现有资源，赢得新的利润增长点，通过新增点来弥补由于管理面积小而产生的亏损;另一方面阳光家园一直以一种较为平稳的管理方式在运行。在相对的物业管理活动中突出业主至上的服务模式，只要求品牌不看中利润。xxxx年公司整体思路做了调整，作为阳光家园管理处，即要保持物业管理各项工作平稳，又要创造相应的利润。针对这种情况管理处立足现有的管理服务模式进行创新，以服务带动管理费用的上调，使业主感受到物业提供的超值服务，便于管理处对费用适时进行调整。管理处在xxxx年上半年工作即将结束时，对阳光家园物业管理服务费用进行了上调，在原来的基础上涨浮达到每平方米元。在这种情况下，就要求我们以更加优质的服务来赢得业主对涨费的认可，管理处在进行了艰难解释和沟通工作后，终于在7月份将物业管理服务费涨到国家标准范围内的最高标准，使管理处产生一项新的经济增长点。

>三、开源节流，降低成本，提高效益。

1、加强各项费用的收缴工作

鉴于物业管理是一个高投资、高成本、低回报的服务行业。要确保管理处工作持续正常进行，必须做好物业管理各项费用控制，并保证按时足额收缴。截止11月未管理处收费率达到98%以上。

2、厉行节约、降低成本

今年管理处全体员工，继承发扬20xx年的优良传统，时刻树立成本意识和节约意识。严格控制各项管理费用的支出，使各项费用支出降低到最低限度。截止11月未费用支出比同期支出节约28243元。

**案场物业工作总结开头2**

有句话我一直记得，“以正合，以奇胜”。对于本质工作踏踏实实的完成，然后总结出自己的想法和做法，逐渐形成自我的风格，将自己的风格贯彻到底。我希望各位同行在有精力看完这篇文章以后，能给大家带来一点触动，同时也更希望大家对我的想法给予指点，毕竟理不辨不明，激情的思想碰撞会带来更多好的想法。

1、角色定位：认识自己的角色，即角色定位；作为一名案场管理者，肩负管理与被管理的角色，下要得到业务员的拥护，上要得到公司领导的认可，方才有利于工作的开展。

2、管理心得：

a、制度管人，在我独立操作的2个项目中，逐渐形成以制度说话，用制度来约束一切案场行为的规范条条款款，把业务员的日常行为约束其中，照章办事；

b、人性化：非工作场所，与业务员亲如朋友和兄弟，喝酒、玩牌、唠嗑漫无边际；尤其异地业务员特别照顾；

c、奖惩分明：在第一家知名代理公司做的比较好，每个月有奖励与惩罚，业务员积极性比较高；第二个不知名公司整体制度模糊，在屡建无果后多以言语激励。

d、骨干培养：对业务尖兵我会放权监督培养，给别人锻炼机会，我不求他们以后留用于本公司，只求彼此相处的时间能够共同成长。

3、做人：经过这几年的锻炼，我觉得做人还是要表里一致，对于“两头草”的人迟早毙命。我不太涉及办公室政治和站位之争，还是做自己的事走自己的路。

4、沟通：言语不在多在准，沟通一定要及时，过时了就没有再说的意义。

不足之处：

1、深度：虽然参与和独自做了几个项目，但还没有服务商对我达到十分欣赏的程度，看来我的服务度做的还不够好，有些地方对接的还不到位；

2、高度：专业高度不够，知识系统未全部形成，感觉有点半吊子，尤其这两年在三线城市操盘，很少有充电和培训的时间，自己已经感觉到了危机感。

1、我认为最重要的是一个团队要有凝聚力，所谓团队的凝聚力就在于管理者本身的能力了，所谓兵熊熊一个，将熊熊一窝，这个我就不多说了。

2、其次就是要有高昂的战斗力，随时保持激情，一个团队里初期肯定有这样那样的刺头之类的，也有新手，这就要看管理者本身怎么去柔和他们，中和刺头和新手的优点，刺头虽然经常不遵守纪律，耍滑头，但是不可否认，这类人的阅历和经验同样比较丰富，新手没有经验和阅历但是激情很足，怎么去糅合他们。

新手用他的激情感染刺头，让刺头把他的经验传授给新手是需要我们认真考虑的问题。那么同事还要注意的是，坚决处理不服从管理的销售人员，无论他能力多强，只要不服从管理，就杀一儆百，起到震慑作用，相信领导更看中的是一个管理者而不是一个有能力的销售员，当然自身的人格魅力也是相当重要的，个人的能力永远也无法比拟团队的能力，一个好的团队是应该做到令行禁止，随时随地都对工作充满激情。

**案场物业工作总结开头3**

一年以来，本人狠抓工作落实，努力提高理论知识和业务工作水平，遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在领导及同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

1.严格执行公司的各项规章制度，每天以整洁、干净、化淡妆等仪容上岗;自检仪容仪表，以饱满的热情进入工作状态;

2.每日做好水吧台物品和用具清洁工作，来宾离开后及时将水杯、烟灰缸收回，水杯清洗干净后及时分类放置消毒柜内，烟灰缸清洗干净后放回桌面。

3.每日擦拭、合理摆放陈列物品，摆放整齐后，保证干净、无灰尘;

4.服从上级领导工作安排和指令，有事先向领导报备;

5.具备良好的礼节，每天遇到领导、同事、主动问好;

6.有客户落座时，及时送上饮料或者果盘和茶水;

7.客户离开时及时整理客户座过的桌椅和使用过的物品，保持室内最佳状态迎接新客户;

8.在没有客户的情况下，用毛巾擦拭吧台区域的物品保证吧台整洁;

9.在没有客户到时，应检查室内物品是否摆放整齐、完好、卫生状况是否良好;10.统计水吧台食品的库存量，当库存不足时，及时向驻场主管报告;

11.每天下班前整理水吧用过的器具和器皿，做好清洁工作后，将其摆放放回原位，用过的毛巾应晒好，不得到处乱放;

13.保持工作场地的卫生整洁，离开前将垃圾袋处理好，并放到垃圾堆放点，以免滋生蚊虫;

新的一年即将到来，新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，作为一名物业水吧，我将会坚持做到身体力行，以更加饱满的工作热情，以更加用心的精神面貌投入到工作中去，立足自身岗位，履行自身工作职责。

**案场物业工作总结开头4**

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。

一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。

另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

**案场物业工作总结开头5**

1、从元旦开始，xx物业利用南门的大屏幕和地下车库的滚动屏，提示大厦业主严禁将烟花爆竹及各类危险品带入大厦，并加强携带物品的检查。

2、积极配合当地公安分局和派出所的管理要求，在大厦周围悬挂条幅，向市民宣传安全燃放烟花爆竹的警示标语，告知市民不许在大厦广场范围内燃放。

3、物业公司内务部安排值班人员每隔一小时巡逻一次，发现在重点部位附件燃放烟花爆竹的随时予以制止，发现安全隐患的及时报告，物业公司采取措施加以解决。

**案场物业工作总结开头6**

技能培训：员工行为规范、品质管理基础知识，质量管理体系、清洁剂配比法、玻璃擦拭不锈钢保养法、地毯操作规程、外围清洁流程、客房入住登记、办公室操作流程、会议接待流程、洗衣房造作流程、浴室管理条例、贵宾浴室接待流程、钥匙管理方法、宿舍区管理已完善、新进员工的岗位职责、着装管理规定、考勤制度、注重培训员工安全理念知识，保安全，抓好品质，坚定完成任务，团结协作，事故预防，管理流程，三级隐患排查，实践和创新地面工程完好率及环境优美，强化思想管理，认真贯彻学习，做好质量工作人人有爱好环境的理念，提高苏家壕服务中心入驻后的形象。服务中心自进驻以来，吸取各矿前期物业经验教训，对员工进行正规化培训，灌输公司的先进管理制度，认真学习公司管理体系，突发完善自己，养成节约意识，服务人人平等，环境第一每个人的态度解决一切，没有做不好的，意识是我们生存的命脉，并在现场对员工进行工作上技术性的讲解，使物业管理工作逐步走向规范化。

**案场物业工作总结开头7**

一、一季度工作完成情况：

1、关注民生，积极开展春节前后及节日期间市场价格大检查，重点查处辖区内零售商业中各类不正当价格行为及价格欺诈行为；甲流医疗、药品价格执行情况；检查各类机动车停放场（点）停放收费和明码标价执行情况。尤其对繁华地段，车流量大的临时占道停车场集中力量开展了重点检查。同时加强12358价格投诉多渠道受理工作，认真值守12358投诉热线，春节期间实行专人值班。节日期间，共受理价格投诉22件，其中机动车停放收费投诉7件，出租车收费投诉8件，餐饮娱乐消费投诉2件，其他购物消费投诉5件；

3、一季度社会力量非学历教育收费备案133家，行政事业性收费年审75家，停车场收费审核6家，物业收费备案9家；

4、完成派出所、法院、检察院及各行政执法部门委托的涉案财物价格鉴定307件；

5、每月按时向市价格认证中心报送59个品种1560个型号的手机价格信息。报送涉案财物价格鉴定案例直报表3份、季度报表1份；

6、验收东坡办事处、西御河办事处价调基金补贴项目，并报市价调办申请补贴资金。

二、二季度工作安排：

1、进一步完善价格举报制度，营造良好的价格工作环境。加强价格举报快速反应能力，继续发挥12358价格举报电话的作用，认真值守12358，关注民生，做好价格投诉和咨询的受理工作;

2、继续加强宣传工作。做好法制宣传和日常价格监督检查工作宣传，进一步规范和引导市场价格行为;

( ）3、做好市物价局安排的涉农收费、学校及医院等专项检查和五一、端午节节日市场检查;

4、深入推进价格公共服务，以规范物业管理价格服务为切入点，联手区房管局，大力推进物业管理行业价格诚信建设，开展区域内大型物业管理价格诚信承诺责任单位和明码实价示范工作，规范房地产价格和收费秩序。积极推动住宅物业服务收费从明码标价向明码实价过渡，指导、协调住宅物业服务收费规范化;

5、每月按时向市价格认证中心报送59个品种1560个型号的手机价格信息。按规定及时报送涉案财物价格鉴定案例直报表及季度报表;

6、完成派出所、法院、检察院及各行政执法部门委托的涉案财物价格鉴定工作;

7、对我区4家医疗机构自制药剂价格成本进行监审，零售价格进行审核；对我区三所学校住宿收费标准进行审核；

**案场物业工作总结开头8**

本着“为自己工作”的职业态度，敬业爱岗.创造性地开展工作，取得一定效果，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，物业管理员工作对我而言是一个新岗位；许多工作都要边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；

第三，向领导提供有效的决策数据方面有待进一步提高；第四，和部门领导及公司员工间的沟通有待加强。

**案场物业工作总结开头9**

年初提出的以“五心”做好优质服务工作以提高企业形象，总办以身作则，在拓宽服务上大做文章，为让业主满意，必要时业主需要的都主动去服务，业主全家外出，家里的花木要浇水，养的观赏鱼要喂养，物业管理员主动接下钥匙，很好完成任务。业主提出要请保姆，主动联系家政服务公司，帮助协调，先后调换多人，终于请到满意的保姆。业主汽车通行证要办理，主动帮助代办，密切与业主的关系。受到业主的赞扬和感谢，企业形象得到了提高。

**案场物业工作总结开头10**

岁月荏苒，时光如梭，旧的一年即将过去，新的一年就要来临。自20xx年xx月初项目组成立，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照的要求，基本完成了自己的本职工作。在企业不断改革的推动下，我认识到不被淘汰就要不断学习，更新理念，提高自我的素质和业务技术水平，以适应新的形势的需要。现就个人一年来的工作情况做以下述职：

>一、工作思想

积极贯彻领导关于发展的一系列重要指示，忠于、忠于股东、诚实守信、爱岗敬业、团结进取，进一步转变观念，改革创新，面对竞争日趋激烈的房地产市场，强化核心竞争力，开展多元化经营经过努力和拼搏，使持续的发展。全面加强学习，努力提高自身业务素质水平。作为一名宣传销售人员肩负着上级领导和同事赋予的重要职责与使命，的销售计划及宣传方案需要我去制定并实施。因此，我十分注重房产销售理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

>二、在开发的日常工作

我于年初进入以来，在开发部工作。在领导，主管领导及各位同事及各位同事的帮助下，我对各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。x月底开始xx商住小区的售房工作，在这期间我主要做了以下工作：

1、根据各月的会议精神，制定销售的月销售计划。

2、策划xx小区的宣传工作，制定出宣传方案，报领导审批后实施。

3、办理售房合同，负责开发的文件文字处理，保管资料的收发登记。

4、进行社会调查，接待客户，对客户保持联系。

>三、几点设想

首先，销售宣传人员的工作，销售人员必须做到对销售流程的遵守，并控制整个销售环节。

1、销售控制表

可以直观的显示所有楼盘的销售进展情况，并以制度销售改进策略，做好保密工作，绝不能向客户透露；

2、来电、来客的登记

填写客户资料表。无论成交与否，每接待一组客户后，立刻填写客户资料表。填写的重点是客户的联络方式和个人资讯。客户对产品的要求条件，成交或未成交的原因。根据客户成交的可能性，将其分类为：A、很有希望B、有希望C、一般D、希望渺茫，以便日后有重点地追踪询访。

3、销售登记

管理和登记销售的情况，包括认购资料认购合同，产权资料，付款资料。

4、换、退房管理

在销售过程中换、退房的原因，理由以及处理办法和结果。

5、催交欠款

处理销售过程中的楼款催交处理。

6、成交客户资料管理

登记已成交客户详细资料，方便营销人员有第一手资料，对客户进行，从而最大限度提高对客户的服务。

7、换户

需换户者，在定购房屋栏内，填写换户后的户别、面积、总价，并注明何户换何户，收回原定单；应补金额及签约金若有变化，以换户后的户别为主；其他内容同原定单。

8、退户

遇到退户情况，应退户原因，明确是否可以退户，报现场管理人员或更高一级主管确认后，办理退户手续，结清相关款项，将作废合同收回留存备案，有关资金移转事项，均须由双方当事人签名认定；若有争议无法解决时，可提请仲裁机构调解或裁决。

9、加大宣传力度通过以下几种方式：

1）传播媒体报纸电视

2）户外媒体户外看板（位置：xx的主要干道，主要客源钢司职工、中加职工、银龙职工及乡镇生意人和在市区工作的人员）网络、出租车、公交车、公交站台（可在其车体做喷绘，或车内显注位置做小张的粘贴，站牌上小型海报宣传），内容主要以开盘为主。

3）印刷媒体

**案场物业工作总结开头11**

光阴似箭，岁月如梭，转眼间一个星期就这样过去了，在这一周里我们第二小组始终人员为齐，从而，各项计划并未正式开展。但是，不管我们有几个人在，我们都是一样的努力，虽然我们是一只新生队，虽然我们面对客户还不够专业，虽然我们还存在着各种问题，但是我想只要我们能够一直不懈的学习、努力的工作、认真的接待客户，总有一天我们会做得更好。

为了更好的开展下一周的工作，明确我们的目标，认清我们每个人身上存在的优缺点，所以对我组成员在这一周内的表现进行全面剖析，使自己能够更加的认识自己、鞭策自己、提高自己，以便于更好地、更出色地完成下一周的工作计划。

首先，先从我们工作中做的好的那面说起吧。

第一，我们小组每位成员在思想上都是比较积极进取的。我们小组每天早会都会朗读当天网上发布的一些重要新闻，了解房地产方面以及社会上发生的一些重要性的事件，从而，使我们的思路更加的清晰，把握事情更加的准确。 第二，我们小组每位成员在心态上都比较的端正。这一周以来，售楼部整体的客户质量都不是很好，路过看热闹的比较多，看房留守观望的也比较多，每天接待客户真正想要购房的却寥寥无几。然而，我们小组的每位成员，在接待客户时，都从未松懈过，即使他无心买房，我们仍然一如既往的为他介绍。事后我们也并未抱怨，没有放弃每一个希望。

第三，我们小组每位成员在工作上都比较认真。我们小组在每天晚会之前都会把这一天的工作总结一下，书写到计划工作本上，每一天都没有耽误。虽然有多有少，虽然有积极向上也有自我鼓励，但是能够坚持住一件事情，认真的去完成，还是值得鼓励的。

其次，再说说我们这一周以来存在的不足吧。

第一，思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。有时看到别人在休息我们也会理所当然的放松，从而放下了自己应该做的一些事情。

第二，工作总结能力不行。虽然我们每天都在写工作总结，但是总结的内容往往都未一针见血的点到自己的疼处。只有做到能够自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因等等问题，才能使我们不断的提高。

第三，工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。如果没有目标，就会导致工作放任自由，无紧迫感和压力感，从而，降低工作效率，工作时间得不到合理安排。

第四，平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

第五，谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断。在接待客户的时候，我们的销售能力有待提高，最主要的表现就是在进行沙盘销讲时对一些专业问题不能够灵活应用，没有一个逻辑性，有的时候总是被客户问的死死的，在我们的地盘就应该学会我们做主，不能总是被客户牵着鼻子走。

以上就是我们小组在这一周内的所有表现，优点缺点共存。当然，优点我们应该继续保持，缺点我们应该加以改正。

在下一周里，我们小组会继续实行目前的计划，但是我们应该做得比这一周更好，所以特列举如下要求，希望大家共同学习，共同进步，共同努力。

第一、就是在接待客户时，我们要始终保持热情，不管客户是否有意向购买，我们都应该微笑面对客户，认真介绍小讲。

第二、我们要随时做好客户登记，及进行回访跟踪。

第三、我们要提高自己的专业水平，加强房地产相关知识以及最新的市场动态。这样在面对客户的时候我们就能游刃有余，同时也可以树立我们对项目的专业性，让客户更加的相信我们，从而让客户达到满意。

第四、我们应该多从客户的角度想问题，这样我们就可以有针对性的化解问题，找出我们在销售过程中做的不到位的地方，从而为客户挑选出更加适合他们的房子，解决他们的疑虑，让他们可以放心的购买我们的房子。

第五、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!

什么样的态度决定什么样的生活。

第六、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。 龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。

我们不仅需要对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以我们应该做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我们的目标前行。

我们组应该团结互助，彼此相互配合，保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、挑战自我。

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