# 三零五带的工作总结(推荐11篇)

来源：网友投稿 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-03

*三零五带的工作总结1为增强师生公共安全意识，提高学生面临突发安全事件自救自护的应变能力，营造和谐稳定的教育工作环境。在全国第23个中小学生安全教育日来临之际，昌图职教中心多举措开展安会教育日活动。主要做法有：一、召开班主任例会3月26日，学...*

**三零五带的工作总结1**

为增强师生公共安全意识，提高学生面临突发安全事件自救自护的应变能力，营造和谐稳定的教育工作环境。在全国第23个中小学生安全教育日来临之际，昌图职教中心多举措开展安会教育日活动。主要做法有：

一、召开班主任例会

3月26日，学生处马主任召开全体班主任会议，要求班主任老师把安全工作纳入到学生的一日常规当中，时刻叮嘱学生注意安全，安全无小事，安全是我们进行一切活动的前提，强调安全的重要性。

二、开展应急疏散演练

3月28日大课间操，根据安全应急疏散演练方案，以年级、班级为单位，有序组织师生进行突发事件逃生演练，提高学校应急处置能力和师生应急防范能力。

疏散演练结束后，学生处马主任主持了“安全伴我行”为主题的讲话，号召全体师生树立安全意识，紧守安全防线，让安全的警钟长鸣。

三、学生处持续运行“无盲区安全防范系统”

四、文明、安全示范生即时上岗，保障课间安全

为了养成学生良好的日常行为习惯，将安全隐患消灭在萌芽状态，我校制定了课间文明、安全示范生巡查制度，规定每班在课间派一名文明、安全示范生，并佩带标志，进行文明、安全示范巡查，对不文明、存在安全隐患的学生行为进行及时的纠正。在课间，学生处老师承包楼层负责管理督查各楼层的文明、安全示范生。

五、利用学生会、广播站、m微社团宣传安全教育日的活动

**三零五带的工作总结2**

近年来，我局在市局、县文明委的精心指导和大力支持下，在县委、县政府的正确领导下，以“三个代表”重要思想和党的会议精神为指导，乘党的会议精神的东风，全面落实科学发展观，围绕中心，服务大局，以创建文明行业为目标，大力开展文明单位创建工作，以工作促创建，以创建求发展，为xx事业又快又好发展提供强大的思想保证和精神动力。

一、建立健全文明创建的领导体系和工作机制

文明单位创建工作的开展，有力地推动了xxxx事业的全面发展。为切实做好单位的文明创建工作，加强对文明创建工作的领导，我局成立了以“一把手”为主要负责人的`文明创建领导机构和办事机构，实行“一把手工程”，各股室分工负责、相互配合，党支部发挥战斗堡垒作用于，党员发挥先锋模范作用，形成了齐抓共管的工作机制。精神文明建设列入领导重要议事日程，真正把文明创建工作抓在手上，放在心上，落实在干上。我们的文明创建口号是：“思想在创建中升华，工作在创建中提高”。我们的文明创建目标是：“在已获得市级文明单位的基础上，全面提升创建档次和水平，按照省级文明单位的条件和标准，力争申报省级文明单位成功”。

二、加强学习教育，广泛宣传发动

在加强单位文明创建工作中，为了不断提高全体员工素质，我局狠抓学习和宣传工作。各股室从解决实际问题入手，认真学习邓--理论和“三个代表”重要思想以及党的会议精神，学习^v^3号精神，学习中国xx事业发展战略和业务技术体制改革精神。多次召开动员大会，在认识上反复抓，提高了全体职工对精神文明建设的认识，为创建文明系统奠定了坚实的思想基础。

三、大力提高职工素质，创建活动扎实有效

认真抓理论学习、特别是领导干部的学习。贯彻执行理论学习制度，坚持开展“双学”活动。我们经常开展敬业爱岗教育、职业道德教育、家庭美德教育，认真贯彻“公民道德建设实施纲要”，弘扬“爱国守法，明礼诚信，团结友爱，勤俭自强等基本道德规范教育。我们开展了创建文明行业、文明单位、文明家庭活动。特别是对得老干部工作中，以加强老干部身心健康为主题的活动，积极参加xx系统演讲比赛、运动会等活动，通过这些活动引导职工树立文明新风，营造积极健康的文化氛围。坚持不懈在把创建工作向思想道德和科学文化方面拓展。加强以为人民服务为核心的思想道德建设。进行爱国主义、集体主义和社会主义的教育。实施“人才工程”，加强职工培训，目前我局有三人次考上大学学习，平时坚持业务学习，加强岗位练兵，组织测报预报比赛、业务学术讲座与交流会活动，提高业务素质。评选了一批科技带头人和中青年科技骨干，不断提高职工的科学文化素质。加强管理和监督检查，提高职工文明素质。我们进行了学习党章考试。结合普法工作，加强法纪教育，提高职工的法制观念和遵纪守法、依法办事的自觉性。职工素质明显提高，涌现了一批先进人物和事迹。

四、提供优质规范服务，树立文明行业新风

五、艰苦奋斗，创建优美环境

“人能改造环境，环境也能改变人，优美的环境可以陶冶人的情操。”xx部门在创建中把改造环境作为一项重点来抓。对环境进行统一规划，有计划地进行综合治理。从工作区做起，逐步向生活区延伸，对大院进行系统的综合治理。同时，切实加强规范化管理，根据实施方案逐步对站容站貌进行改造，创造整洁优美的工作、生活环境。

六、注重文明创建的规范化建设与管理

我局对环境治理、办公设施改造、创建档案的建立等实施规范创建工作管理。逐步建立健全了创建工作规章制度，完善创建机制，做到了管理规范。建立规范的创建档案，严格执行各项规章制度，加强执法检查和督促力度。我们的工作得到了各级领导的肯定，我局多次被市、县评为先进集体。成绩只能说明过去，更重要的是要面对未来。新的形式下，我局创建工作面临新的挑战和机遇。未来几年，是我局xx事业实现持续、快速、健康发展的重要时期，是实现我局xx事业由快速发展到跨越性发展的关键时期。对照上级要求，学习兄弟单位先进经验，深感我们的工作还存在差距。我们相信在县委、县政府和上级业务部门的领导下，开拓创新，务实苦干，坚持两手抓，为实现xx事业腾飞而努力奋斗。

**三零五带的工作总结3**

时光飞快，转眼20\_\_年即将与我们告别，而新的一年也日益临近。我已经在某某某收费口愉快的工作了块14个月了，在这一年多的工作中，我们在站长某某、某某的带领下，踏实工作，不断增强自己的工作和业务能力，把自己的全部热情投入到工作中，努力做好每项工作，得到了大家的认可和好评。

在过去的一年里，本人以务实、开拓、进取、创新的精神，在领导和同事们的关心、支持下，坚持学习，完善自我，在各方面严格要求自己，爱岗敬业、廉洁奉公，努力工作，争创佳绩。较好地完成了各项工作任务。现就过去一年中的思想和工作情况汇报如下：

一、思想方面：重视理论学习，坚定自己的政治理念，积极参加站上组织的各项活动，认真学习廉政教育。收费站是经常与钱打交道的地方，也经常与各种司机打交道，经常有司机会塞钱给我，如果稍微控制不了自己的贪欲，就会在这方面倒下，正是经常的学习让我对廉政有了很高的认识，才能做到每次遇到这些情况都能拒绝司机的不合理请求，不做出有损高速形象、高速利益的事。

二、在学习方面，做学习型员工。一年来，不但学习政治理论，还学习征费业务知识和相关的法律法规。向先进人物学习，向身边的好人好事学习，提高自己解决实际问题的能力。

三、工作方面：在工作中我一直兢兢业业，对待工作一丝不苟。在当绿色通道验货员时，能按照绿色通道文件要求，认真对待每一辆绿色通道车辆，认真对司机做好绿色通道政策的解释工作，不怕脏，不怕苦，不怕爬高上低，不吃拿卡要绿通车辆上的东西，严格按程序验货，不刁难每一辆绿色通道车辆，也坚决不放过任何假冒绿色通道车辆，对于想以金钱或各种东西取得绿色通道检验证的司机也是坚决拒绝。在当外勤时，能很好的贯彻文明微笑服务、委屈服务，及时疏导车辆，保证车道畅通，快速及时的处理各种收费过程中的问题。对待蛮横无理的司机也能微笑着去解释，用真诚去感动司机。对遇到困难的司机，力所能及的去帮他们，像有的车找不到通行卡或者通行卡夹到车里去，我都能主动上前提供工具帮他们;像有的货车在停在广场时轮胎起火，我能迅速的取出灭火器帮助司机灭火，司机感谢之下送给站上锦旗;像有的车停在车道上打不着火，我能主动去帮助司机推车等等。对一些不符合高速通行的车辆坚决说不，经常会有一些超限车辆或危险品车辆司机过来找我，希望拿点钱让他上高速，这样的情况很多，但我一直都谨记站领导的要求，对这类车辆坚决不放行，并认真对司机解释这类车通行高速对高速公路会有什么样的潜在危害，做到让司机心服口服。

四、生活方面：在日常生活中，与班上同事能真诚相待，做到和睦相处，能经常了解班上成员的动态，及时与班长沟通，使我们的班集体能团结有爱。对班上谁遇到困难，能和其他人一起为他想办法，使他能感到班组的温暖，对一些不利于团结的因素及时消灭在萌芽中。一年以来，在站领导及班长带领下，虽然工作做的不错，取得一些成绩，但还有不足，在各种文件、规章制度的领会上、在抓闯卡车上等都还有不足，在新的一年里，我一定会加强理论学习，提高工作水平，保证在新的一年里，在新的形势下以饱满的精神状态迎接新的挑战。取长补短，与其他同事相互交流好的工作经验，争取新一年的工作更上一个新的台阶。

**三零五带的工作总结4**

一、 入职培训简介及目的：

本大纲课程从公司管理制度到企业文化，从产品知识到专业技能等多方位帮助新员工从局外人转变成为企业人的过程。入职培训帮助新员工增长工作所需的知识与技能，引发新员工对公司的热爱之情，新员工不仅能成为适应北京欧雷发展需要的人才，同时亦会培养起对企业深厚的感情，产生强烈的归属感。

a.培训宗旨

1、根据北京欧雷公司发展战略，将培训的目标与企业发展的目标紧密结合，围绕企业发展开展全员培训，不断探索创新培训形式;

2、将培训与人力资源开发紧密结合，拓展培训的深度和内涵;

3、实行全员培训，建立培训效果与激励挂钩机制，搭建起学习型、知识型企业的平台。

b.培训目的

1、通过初步的培训达成对北京欧雷公司所属行业现状，公司文化、价值观、发展战略的认知和认同。

2、掌握公司规章制度、岗位职责、工作要领，使新进员工尽快适应和能胜任本职工作。

3、改进员工工作表现，强化责任意识、安全意识和质量意识，树立效率原则、效益原则。

4、提升员工履行职责的能力和主人翁的责任感，端正工作态度，提高工作热情，培养团队合作精神，形成良好的工作习惯。

5、提高员工学习能力和知识水平，提升员工职业生涯发展能力，为个人进步和企业发展创造良好环境和条件;

6、提高员工的综合素质，增强员工和企业的竞争能力和持续发展能力。

c.培训的组织

员工培训工作在公司统一布署下由各部门归口管理、统一规划，各部门各司其职组织实施，员工个人主动配合。

二、 入职培训对象：(分四种类别)

a类：综合管理类人员

b类：行政人事类人员

c类：研发技术类人员

d类：市场营销类人员(业务直销系列以其主管部门培训为主)

三、 入职培训时间安排：

(一)培训的主要内容总计课时：

(二)课程时间安排：上午：9：30~12：00

下午：14：30~17：30

四、 入职培训地点： 公司会议室

五、 入职培训环境：(需提前会场准备)

1、 会场环境：桌椅、话筒、水、水杯、灯具等

2、 相关硬件：相机、录音笔、摄像机、投影仪、电脑笔记本、公司宣传资料、白纸、板刷、白板笔、横幅、培训签到表、培训效果评效表等。

3、 相关软件：培训项目实施计划表、培训课程ppt、课程安排表等。

4、 新员工必备包：笔、笔记本、公司宣传资料(业务及报刊)、员工手册、课本资料、等。

六、 入职培训内容模版：

1、欢迎会：可采用欢迎会的方式;气氛活跃，准备茶水，部门新老(主管或部门经理)员工欢聚一堂。让新员工相互认识，加深印象减少陌生感，增加亲切感。

2、 素质训练：与相关单位合作开展为期一周至两周时间的军训或野外素质拓展训练。(根据实际情况安排)

3、 企业文化：由公司简介到经营理念，由组织机构到公司所属行业。

4、 公司产品和整体解决方案体系：让新员工理解并认同公司优秀的整体方案解决能力，。

5、 行为管理：员工行为规范、商务礼仪、时间、团队管理等。

6、 基础规章制度：了解人力资源、财务、行政营销等基本规章。

7、 基础动漫技术业务：了解相关业务及技术支持。

8、 营销理念及技巧：针对市场营销人员开设专门课程。

9、 测试及座谈交流：对培训效果测评，与新员工交流了解其问题，采集相关建议等。

10、 熟悉环境：针对外地员工专北京地理及人文介绍;参观各办公场所及代表处;用人部门可共进晚餐增进了解。

11、 答疑及考试：根据情况需要，对此次培训进行答疑及考试。

七、入职培训后勤支撑：(需在入职两周内办理完毕)

八、 新员工部门入职培训：

1、 介绍部门同事：由部门经理至直接主管再到同事，部门员工增强沟通，实现部门内互动，人力资源部协助开展工作。

2、 直接主管负责制：由直接主管介绍岗位职责，利用传、帮、带等多种手段帮助新员工开展岗位技能培训。

九、 入职培训的跟进：

三个月内沟通：人力资源部将不定期与新员工沟通，涉及员工培训需求，工作安排、岗位职责等方面，帮助员工更好地适应其岗位工作。

考核评估：新员工试用期结束，人力资源部将从工作态度、守时、仪表、工作质量、工作数量、团队精神等方面，由新员工直接主管评估，部门经理审核后，根据考核结果考虑员工转正。

十、 尾声：

成功的新员工培训与发展已经深入到了员工的行为和精神的层次，相对于在职培训来说，新员工培训与发展是群体互动行为的开始。用人部门在此基础上继续进行在职岗位培训。

**三零五带的工作总结5**

针对热力生产及供应、物业服务、生活污水处理等重点行业领域安全监管，按照“管行业必须管安全、管业务必须管安全、管生产经营必须管安全”的原则，各司其职、各负其责。督促企业落实安全生产主体责任，建立健全安全生产责任制、安全管理制度和安全操作规程，保障安全投入改善安全生产条件和提升企业安全管理水平。强化监管措施、严格监督、治理隐患行为，着力解决企业安全生产中的突出问题，防范和遏制行业企业安全生产事故的发生。监督企业设置安全生产管理机构和配备人员情况;监督企业安全生产和职业健康教育、培训情况;监督企业特种设备维修养护和运行管理情况;监督企业特种作业及相关人员持证上岗、岗前培训情况;监督企业从业人员配备安全防护用具和佩戴使用情况;监督企业安全隐患自查和整改台账建立和归档情况;监督企业制定安全生产应急预案并组织安全生产应急演练情况。

责任部门：供热办、物业办、污水办

**三零五带的工作总结6**

时光荏苒，岁月如梭，^v^在全体成员的共同努力下又走过了一年的光景。在这学习的一学期、成长的一学期、蜕变的一学期里，我们在团委老师和主席团的关心和领导下，在部里全体成员和学生会其他部门的共同努力下取得了一定成绩，现对本学年的工作经验、感受及认识做细致的回想和深刻的总结：

一、部门工作

^v^是学生会的重要成员之一，是为对卫生工作进行检查和指导的部门。这个学期已经接近尾声，我们^v^的工作也将暂告一段落。在这半年的时间里，我们做了很多有意义的事情，通过历次检查工作聚集了团队的力量，增强了大家对部门的归属感。这一学期的检查工作大多都是由部门的干事来进行实施，部长进行完善，不同的分工以锻炼大家相互协作的能力，通过部门全体人员的齐心协力，大家及时吸取经验教训、一同成长。相信我们在今后的工作中会更具有创新性，更加圆满完善。

我部门的具体职能是针对本院系的卫生区和宿舍进行检查和指导工作。卫生区方面我部对上积极配合校^v^工作，对下严格监督各班做卫生情况，在本学期分别取得了好成绩，当然这和各班的积极配合是分不开的。宿舍方面我部干事竞选了校自管会干事，这对于宿舍检查时及时通知本系同学起到了重要作用，宿舍方面没有出现重大问题。

我部在运动会时负责武术操训练，并取得了好成绩，在其它比赛中，我部干事积极参与，也取得了较好的成绩。在清明节时积极参与了扫墓活动。

二、总结经验教训

本学期^v^的工作虽然做出了一些工作成绩，但仍存在一些不足和遗憾，主要体现在：

1、与校^v^和自管会的联系应进一步加强，我们应该和校级部门建立良好的关系，这样才能做到上传下达，促进交流，以至于把各项工作做的更好。

2、和其他部门缺少交流，检查工作需要各部门配合，各部门之间应互相学习活动经验及优秀的管理方式。

4、工作缺少创新，检查都在走老路，很少有创新的成分，只有创新才能有进步和提高，这也是整个学生会一直在探讨的话题。

在以后的工作中，我们将弥补不足，不断完善自身建设。探索工作新思路和工作方法，增加创新的成分到活动中去，加强与校级部门和个班的联系。不断的自我总结，学习和借鉴其优秀的管理体制和工作方法，不断完善自我。百尺竿头，更进一步！

三、展望未来

1、在以后的日子里要更从服务学生的角度出发，策划、组织一些活动，将检查工作落到实处，提高同学们的宿舍品质。

2、以检查工作为桥梁加强与本系其他部门的联系，广泛地整合资源和力量，联合其他院系^v^共同检查。

在不久的将来，^v^将继续保持其一贯的公平公正、认真和执着，好好总结过去一年里的经验和教训，在新的学期里做出成绩，给大家提供更多更好的服务！提高同学住宿和生活环境是我们的归属，为院系争光添彩是我们的.骄傲，这就是我们的^v^，一个充满活力的团体，一个充满自信的组织，一支团结向上的队伍！

在以后的工作中^v^一定积极配合老师和其它部门，认真努力地把工作抓好，落到实处，不断进取，开拓创新。我们也坚信：只要我们以积极的心态主动工作、无悔的付出，一定会谱写出^v^更加美丽的篇章！

**三零五带的工作总结7**

我院严格遵守文明行医，急病人所急，实行二十四小时值班制，创造良好的住院环境，高质量服务，低标准收费。为病友提供一切方便。根据市文件精神，现将我院创建文明单位情况总结汇报如下：

一、加强对精神文明建设的领导

卫生行业是窗口行业，其精神文明建设一直是人民群众关注的焦点我院领导班子从维护广大人民群众的根本利益出发，加强对精神文明建设的领导，成立了以院长为组长的精神文明建设领导小组，分管领导具体抓。领导班子成员以身作则，坚持理论学习，大力营造讲学习、讲正气的余围。领导班子成员坚持民主集中制，廉洁奉公，重大问题经集体研究决定。坚持卫生工作和精神文明建设协调发展，制定了精神文明建设发展规划，为卫生改革和发展奠定了良好的组织基础。我院在全市民主评议中多次荣获卫生系统第一名。

二、加快卫生事业发展步伐

1、健全组织，完善服务，积极实施医改工作。我院围绕医改工作要求，自我加压，调高指标，扎实做好规划、组织和实施工作。一是健全管理组织。确定领导分管，形成了“乡政府、卫生院、村委三位一体”的工作格局。二是完善服务。结合医改工作要求，常年组织送医下乡服务，给人民朋友进行体检，同时给每位参加体检的人员建立一份健康档案，对体检过程中发现的问题及时的进行沟通指导。对白内障、精神病、高血压病等重点人群组织了专人在乡政府的指导与各村委的积极配合下进行了筛查，对筛查出的病人免费送到上级医院进行确诊与治疗。三是预防为主，加强农村公共卫生工作，组织工作人员下乡对孕产妇进行了叶酸发放工作，大力宣传妇幼保健，孕期保健，高血压的预防等知识。

2、积极开展新型农村合作医疗工作。在各级领导的重视和相关部门的密切配合下，新型农村合作医疗工作运行平稳，取得了较好成效。我院主要在健全制度、规范管理方面下功夫，确保新型农村合作医疗稳步发展。为方便群众，我院新型农村合作医疗费用补偿能做到出院及报账，实行窗口式受理，并按月公布用补偿信息，主动接受监督，听取社会各界对新型农村合作医疗运行的意见和建议，群策群力搞好这项工作。

3、全面提高卫生技术人员素质为全面提高卫生技术人员素质，提供优质医疗卫生服务，我们重点从以下几个方面加以规范和引导。

一是明确规定医疗人员必须具备执业助理医师资格，护理人员必须在取得护士执业资格后方可上岗。

二是鼓励工作人员不断的学习，对经卫生局批准的外出进修合格人员给予补助。

三是要求我院卫生技术人员必须接受继续医学教育。

4、强化卫生基础设施建设为加强卫生基础设施建设，在有关部门的大力支持下，我们采取多种渠道争取资金投入卫生基础设施建设。近几年来，通过上级项目专款、个人筹资等形式，加强基础设施建设。目前，我院平方米综合大楼已完工，与此同时专用设备也得到了明显改善，现已增配了产科设备、口腔综合治疗机、200max光机等设备。为我院的持续发展打下了坚实基础。

**三零五带的工作总结8**

湾子镇人民政府今年创卫工作在镇党委、政府的领导下，在县爱卫办的大力支持和指导下，按照城乡环境精细化标准化管理要求，开展创卫活动，广开渠道，大力宣传创卫工作。通过创建工作的开展，全镇群众的卫生意识、卫生知识进一步提高，新风尚新气象蔚然成风，呈现出洁净、安定、亮丽的现代化乡镇。现将我镇创建省级卫生先进单位的做法和特点总结如下：

一．党政高度重视，目标责任落实

一是镇党委、政府高度重视，健全领导机构。镇政府成立了创建卫生先进单位领导小组，由镇长任小组组长，其他党委主要领导任小组组员，下设环卫站和城管执法中队处理日常工作。建立健全了各项规章制度，推动创建工作全面开展，为了强化管理力度，抽调专人对乱搭乱建，占道经营，整治不彻底的区域，采取统一行动进行了整治拆除，确保创建工作的顺利实施。

二是加强领导、健全制度、强化宣传。镇政府召开了创建省级卫生先进单位动员会，组织各驻镇单位， 8个行政村，64个保洁员学习了城乡环境精细化标准化管理要求的相关内容，开展了声势浩大的宣传活动。镇政府投资5万余元购置了环卫检查车，在全镇悬挂了20余条宣传横幅，印制1600余份宣传资料。通过宣传教育，使创建工作深入人心，在全镇形成强烈的卫生意识、环境意识、公德意识和家庭意识。

三明确责任、奖罚分明。今年以来，与保洁员签订了《湾子镇保洁员环境卫生责任书》，对保洁到位、工作负责的保洁员根据每月考核结果进行奖励，对保洁不到位，无故旷工的保洁员进行处罚，年终根据每月考核结果评选出优秀保洁员并以资鼓励。

二、加强健康教育、增强全民健康意识

结合实际，认真分析全镇的创建情况，制定了本年度健康教育工作计划。加大宣传力度，印发了健康知识宣传册4000余份；使群众的健康知晓率和健康行为形成率分别达到95%和85%以上。

三、加大基础设施建设，建设优美环境

一是广泛开展爱国卫生月活动。镇环卫站在今年四月结合创卫工作实际，组织开展了“创建卫生文明乡镇”为主题的爱国卫生月活动。二是投入大量资金用于机关院落硬化、空地绿化、路灯亮化、环境美化。三是进一步做好控烟健康教育工作，并认真开展“世界无烟日”活动。各部门在会议室、办公场所及显著位置张贴控烟标志，为控烟工作营造一个良好的氛围。四是广泛开展除“四害”活动。镇后勤科购置鼠夹、药品等在机关内对老鼠、蚊子、蝇孳进行多次毒杀，组织专人对垃圾堆放场进行药物消杀和清运，有效地控制了蚊蝇孳生繁殖。

四、深入创卫工作，促进城镇社区建设

创卫工作是一项长期的，艰巨系统工程，需要全镇干部群众的共同努力。通过创建卫生先进单位，增强了全镇干部群众的凝聚力，促进了我镇城镇社区建设迈上新台阶。

**三零五带的工作总结9**

自物业公司成立以来，我们始终秉承“服务第一，业主至上”的管理原则，为业主提供及时周到的服务，急业主之所急，向业主之所想。并设立24小时维修服务热线，让业主不出家门即可享受周到的服务。

春天天气干燥，风比较大，最容易发生火灾，在公司领导的带领下，在德仁新苑小区进行消防演练，并定期组织消防知识讲座，全体工作人员参加，让每位员工都认识到消防安全的重要性，以便更好的维护业主的\'人身和财产安全，各小区在每个楼道放置消防栓、消防控制柜，定期派专人对消防设施进行维修养护，对已老化的或坏掉的及时处理更换，并向业主积极宣传消防知识，让消防更具有普遍性。

六月的天就像娃娃的脸，说变就变，夏天是个多雨的季节，房屋渗水严重，各小区经理组织水暖工集中修理，对于新苑、新儒苑这样的旧小区，把老化的管件及时更换掉，及时修缮漏水阀门，大雨天，提前做好管道疏通工作，如遇特别事故，可按应急预案执行。

永祥苑二期在夏季交房，有些工程遗留问题也逐渐显现，出现墙体渗水、管道破裂、窗户和防盗门变形等情况，及时与工程部联系，进行专业维修，只要有业主报修，每项问题一次性修好，返修率小于5。供水设备定期检查维修、刷新漆。对水箱间内的各种设备设施应定期进行检修维护。每日定时巡视并认真填写操作记录。定期清洗水箱，做好消毒工作，保证业主的饮用水安全。检查电机、水泵运转是否正常，有无不正常发热、异常声响现象。压力表、安全阀是否完好并定期进行

为切实把本项工作做实做细，物业公司和各小区一律取消轮休，全部上岗。小修零修当即处理，对暂时解决不了的分项登记，汇总上报。业主报修，我们会第一时间上门服务，更好的保障业主的切身利益。

**三零五带的工作总结10**

严格实施部门安全生产常态化工作植入机制，将城市执法、环卫保洁、市政维护、园林绿化、公园管理、生活垃圾处理等工作纳入安全生产管理常态化范围。各单位成立组织机构、逐级明确责任，细化人员和车辆的安全管理，制定落实并不断完善安全管理规章制度及有效措施。主要负责人和分管安全负责人要做到清晰掌控本单位安全生产工作情况，包括隐患自查进度、隐患问题登记、整改完成时限等。各单位建立安全生产责任保险在施工现场、生产一线、临时作业、流动作业等高危区域强制实施机制。各单位要建立并完善区域应急处置评估和应急物资储备制度，建立部门沟通联络和应急联动机制，实现区域应急救援信息和应急救援资源共享。

责任部门：城管大队、环卫处、园林处、市政维护处、公园管理处、垃圾场

**三零五带的工作总结11**

创业计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。对初创的风险企业来说，创业计划书的作用尤为重要。当你选定了创业目标与确定创业的动机后，在资金、人脉、市场等各方面的条件都已准备妥当或已经累积了相当实力，这时候，就必须提供一份完整的创业计划书，创业计划书是整个创业过程的灵魂。

如何写创业项目计划书。看下文创业项目计划书范文。大家就会明白。 对于正在寻求资金的风险企业来说，创业项目计划书就是企业的电话通话卡片。创业项目计划书的好坏，往往决定了投资交易的成败。

对初创的风险企业来说，创业项目计划书的作用尤为重要，一个酝酿中的项目，往往很模糊，通过制订创业项目计划书，把正反理由都书写下来。见后再逐条推敲。创业者这样就能对这一项目有更清晰的认识。可以这样说，创业项目计划书首先是把计划中要创立的企推销给了创业者自己。

其次，创业项目计划书还能帮助把计划中的风险企业推销给风险投资家，公司创业项目计划书的主要目的之一就是为了筹集资金。因此，创业项目计划书必须要说明：

(1)创办企业的目的——为什么要冒风险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业

(2)创办企业所需多少资金为什么要这么多的钱为什么投资人值得为此注入资金对已建的风险企业来说，创业项目计划书可以为企业的发展定下比较具体的方向和重点，从而使员工了解企业的经营目标，并激励他们为共同的目标而努力。更重要的是，它可以使企业的出资者以及供应商、销售商等了解企业的经营状况和经营目标，说服出资者(原有的或新来的)为企业的进一步发展提供资金。

正是基于上述理由，创业项目计划书将是创业者所写的商业文件中最主要的一个。那么，如何制订创业项目计划书呢

一、怎样写好创业项目计划书

那些既不能给投资者以充分的信息也不能使投资者激动起来的创业项目计划书，其最终结果只能是被扔进垃圾箱里。为了确保创业项目计划书能“击中目标”，创业者应做到以下几点：

1.关注产品

在创业项目计划书中，应提供所有与企业的产品或服务有关的细节，包括企业所实施的所有调查。这些问题包括：产品正处于什么样的发展阶段它的独特性怎样企业分销产品的方法是什么谁会使用企业的产品，为什么产品的生产成本是多少，售价是多少企业发展新的现代化产品的计划是什么把出资者拉到企业的产品或服务中来，这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣。在创业项目计划书中，企业家应尽量用简单的词语来描述每件事——商品及其属性的定义对企业家来说是非常明确的，但其他人却不一定清楚它们的含义。制订创业项目计划书的目的不仅是要出资者相信企业的产品会在世界上产生革命性的影响，同时也要使他们相信企业有证明它的论据。创业项目计划书对产品的阐述，要让出资者感到：“噢，这种产品是多么美妙、多么令人鼓舞啊!”

2.敢于竞争

在创业项目计划书中，创业者应细致分析竞争对手的情况。竞争对手都是谁他们的产品是如何工作的竞争对手的产品与

本企业的产品相比，有哪些相同点和不同点竞争对手所采用的营销策略是什么要明确每个竞争者的销售额，毛利润、收入以及市场份额，然后再讨论本企业相对于每个竞争者所具有的竞争优势，要向投资者展示，顾客偏爱本企业的原因是：本企业的产品质量好，送货迅速，定位适中，价格合适等等，创业项目计划书要使它的读者相信，本企业不仅是行业中的有力竞争者，而且将来还会是确定行业标准的领先者。在创业项目计划书中，企业家还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

3.了解市场

创业项目计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解。要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用。创业项目计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。创业项目计划书中还应简述一下企业的销售战略：企业是使用外面的销售代表还是使用内部职员企业是使用转卖商、分销商还是特许商企业将提供何种类型的销售培训此外，创业项目计划书还应特别关注一下销售中的细节问题。

4.表明行动的方针

企业的行动计划应该是无解可击的。创业项目计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场如何设计生产线，如何组装产品企业生产需要哪些原料企业拥有那些生产资源，还需要什么生产资源生产和设备的成本是多少企业是买设备还是租设备解释与产品组装，储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况。

5.展示你的管理队伍

把一个思想转化为一个成功的风险企业，其关键的因素就是要有一支强有力的管理队伍。这支队伍的成员必须有较高的专业技术知识、管理才能和多年工作经验，要给投资者这样一种感觉：

“看，这支队伍里都有谁!如果这个公司是一支足球队的话，他们就会一直杀入世界杯决赛!”管理者的职能就是计划，组织，控制和指导公司实现目标的行动。在创业项目计划书中，应首先描述一下整个管理队伍及其职责，然而再分别介绍每位管理人员的特殊才能、特点和造诣，细致描述每个管理者将对公司所做的贡献。创业项目计划书中还应明确管理目标以及组织机构图。

6.出色的计划摘要

创业项目计划书中的计划摘要也十分重要。它必须能让读者有兴趣并渴望得到更多的信息，它将给读者留下长久的印象。计划摘要将是创业者所写的最后一部分内容，但却是出资者首先要看的内容，它将从计划中摘录出与筹集资金最相干的细节：包括对公司内部的基本情况，公司的能力以及局限性，公司的竞争对手，营销和财务战略，公司的管理队伍等情况的简明而生动的概括。如果公司是一本书，它就象是这本书的封面，做得好就可以把投资者吸引住。它会风险投资家有这样的印象：“这个公司将会成为行业中的巨人，我已等不及要去读计划的其余部分了。”

二、创业项目计划书的内容

1.计划摘要

计划摘要列在创业项目计划书的最前面，它是浓缩了的创业项目计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并做出判断。

计划摘要一般要有包括以下内容：公司介绍;主要产品和业务范围;市场概貌;营销策略;销售计划;生产管理计划;管理者及其组织;财务计划;资金需求状况等。

在介绍企业时，首先要说明创办新企业的思路，新思想的形成过程以及企业的目标和发展战略。其次，要交待企业现状、过去的背景和企业的经营范围。在这一部分中，要对企业以往的情况做客观的评述，不回避失误。中肯的分析往往更能赢得信任，从而使人容易认同企业的创业项目计划书。最后，还要介绍一下创业者自己的背景、经历、经验和特长等。企业家的素质对企业的成绩往往起关键性的作用。在这里，企业家应尽量突出自己的优点并表示自己强烈的进取精神，以给投资者留下一个好印象。

在计划摘要中，企业还必须要回答下列问题：(1)企业所处的行业，企业经营的性质和范围;(2)企业主要产品的内容;(3)企业的市场在那里，谁是企业的顾客，他们有哪些需求;(4)企业的合伙人、投资人是谁;(5)企业的竞争对手是谁，竞争对手对企业的发展有何影响。

摘要要尽量简明、生动。特别要详细说明自身企业的不同之处以及企业获取成功的市场因素。如果企业家了解他所做的事情，摘要仅需2页纸就足够了。如果企业家不了解自己正在做什么，摘要就可能要写20页纸以上。因此，有些投资家就依照摘要的长短来“把麦粒从谷壳中挑出来”。

2.产品(服务)介绍

在进行投资项目评估时，投资人最关心的问题之一就是，风险企业的产品、技术或服务能否以及在多大程度上解决现实生活中的问题，或者，风险企业的产品(服务)能否帮助顾客节约开支，增加收入。因此，产品介绍是创业项目计划书中必不可少的一项内容。通常，产品介绍应包括以下内容：产品的概念、性能及特性;主要产品介绍;产品的市场竞争力;产品的研究和开发过程;发展新产品的计划和成本分析;产品的市场前景预测;产品的品牌和专利。

在产品(服务)介绍部分，企业家要对产品(服务)做出详细的说明，说明要准确，也要通俗易懂，使不是专业人员的投资者也能明白。一般的，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。一般地，产品介绍必须要回答以下问题：(1)顾客希望企业的产品能解决什么问题，顾客能从企业的产品中获得什么好处(2)企业的产品与竞争对手的产品相比有哪些优缺点，顾客为什么会选择本企业的产品(3)企业为自己的产品采取了何种保护措施，企业拥有哪些专利、许可证，或与已申请专利的厂家达成了哪些协议(4)为什么企业的产品定价可以使企业产生足够的利润，为什么用户会大批量地购买企业的产品(5)企业采用何种方式去改进产品的质量、性能，企业对发展新产品有哪些计划等等。 产品(服务)介绍的内容比较具体，因而写起来相对容易。虽然夸赞自己的产品是推销所必需的，但应该注意，企业所做的每一项承诺都是“一笔债”，都要努力去兑现。要牢记，企业家和投资家所建立的是一种长期合作的伙伴关系。空口许诺，只能得意于一时。如果企业不能兑现承诺，不能偿还债务，企业的信誉必然要受到极大的损害，因而是真正的企业家所不屑为的。

3.人员及组织结构

有了产品之后，创业者第二步要做的就是结成一支有战斗力的管理队伍。企业管理的好坏，直接决定了企业经营风险的大小。而高素质的管理人员和良好的组织结构则是管理好企业的重要保证。因此，风险投资家会特别注重对管理队伍的评估。

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业项目计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们过去的详细经历及背景。此外，在这部分创业项目计划书中，还应对公司结构做一简要介绍，包括：公司的组织机构图;各部门的功能与责任;各部门的负责人及主要成员;公司的报酬体系;公司的股东名单，包括认股权、比例和特权;公司的董事会成员;各位董事的背景资料。

4.市场预测

当企业要开发一种新产品或向新的市场扩展时，首先就要进行市场预测。如果预测的结果并不乐观，或者预测的可信度让人怀疑，那么投资者就要承担更大的风险，这对多数风险投资家来说都是不可接受的。 市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求需求程度是否可以给企业带来所期望的利益新的市场规模有多大需求发展的未来趋向及其状态如何影响需求都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况——企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些是否存在有利于本企业产品的市场空档本企业预计的市场占有率是多少本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响等等。

在创业项目计划书中，市场预测应包括以下内容：市场现状综述;竞争厂商概览;目标顾客和目标市场;本企业产品的市场地位;风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的、难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

5.营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，影响营销策略的主要因素有：(1)消费者的特点;(2)产品的特性;

(3)企业自身的状况;(4)市场环境方面的因素。最终影响营销策略的则是营销成本和营销效益因素。 在创业项目计划书中，营销策略应包括以下内容：(1)市场机构和营销渠道的选择;(2)营销队伍和管理;(3)促销计划和广告策略;(4)价格决策。 对创业企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的企业销售。对发展企业来说，它一方面可以利用原来的销售渠道，另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

6.制造计划

创业项目计划书中的生产制造计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状;新产品投产计划;技术提升和设备更新的要求;质量控制和质量改进计划。

在寻求资金的过程中，为了增大企业在投资前的评估价值，创业者应尽量使生产制造计划更加详细、可靠。一般地，生产制造计划应回答以下问题：企业生产制造所需的厂房、设备情况如何;怎样保证新产品在进入规模生产时的稳定性和可靠性;设备的引进和安装情况，谁是供应商;生产线的设计与产品组装是怎样的;供货者的前置期和资源的需求量;生产周期标准的制定以及生产作业计划的编制;物料需求计划及其保证措施;质量控制的方法是怎样的;相关的其他问题。

7.财务规划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制;损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果;资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

财务规划一般要包括以下内容：(1)创业项目计划书的条件假设;(2)预计的资产负债表;预计的损益表;现金收支分析;资金的来源和使用。

可以这样说，一份创业项目计划书概括地提出了在筹资过程中创业者需做的事情，而财务规划则是对创业项目计划书的支持和说明。因此，一份好的财务规划对评估风险企业所需的资金数量，提高风险企业取得资金的可能性是十分关键的。如果财务规划准备的不好，会给投资者以企业管理人员缺乏经验的印象，降低风险企业的评估价值，同时也会增加企业的经营风险，那么如何制订好财务规划呢这首先要取决于风险企业的远景规划——是为一个新市场创造一个新产品，还是进入一个财务信息较多的已有市场。

着眼于一项新技术或创新产品的创业企业不可能参考现有市场的数据、价格和营销方式。因此，它要自己预测所进入市场的成长速度和可能获得纯利，并把它的设想、管理队伍和财务模型推销给投资者。而准备进入一个已有市场的风险企业则可以很容易地说明整个市场的规模和改进方式。风险企业可以在获得目标市场的信息的基础上，对企业头一年的销售规模进行规划。

企业的财务规划应保证和创业项目计划书的假设相一致。事实上，财务规划和企业的生产计划、人力资源计划、营销计划等都是密不可分的。要完成财务规划，必须要明确下列问题：(1)产品在每一个期间的发出量有多大(2)什么时候开始产品线扩张(3)每件产品的生产费用是多少(4)每件产品的定价是多少(5)使用什么分销渠道，所预期的成本和利润是多少

(6)需要雇佣那几种类型的人(7)雇佣何时开始，工资预算是多少等等。

三、检查

在创业项目计划书写完之后，创业者最好再对计划书检查一遍，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对本企业的信心。通常，可以从以下几个方面对计划书加以检查：

1.你的创业项目计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

2.你的创业项目计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份完整的比率分析。

3.你的创业项目计划书是否显示出你已进行过完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是确实的。

4.你的创业项目计划书是否容易被投资者所领会。创业项目计划书应该备有索引和目录，以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外，还应保证目录中的信息流是有逻辑的和现实的。

5.为了保持投资者的兴趣，计划摘要应写的引人入胜。

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