

最新报纸广告经营工作总结汇报(通用10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

报纸广告经营工作总结汇报篇一

年初，本着“效益优先”的原则，根据省农村信用社给我社制定的各项经营目标任务，结合我社上年度经营目标完成情况的基础上，科学、合理制定了各网点组织资金目标和任务，并于元月一日召开首季组织资金工作动员大会，进一步提高全员的思想认识，明确组织资金工作的目标和任务。二月份对各营业网点反复进行算帐，合理设定各项财务指标，与各网点主任签订经营目标责任制，修改和完善了经营管理综合考核办法，为各网点明确了经营方向和责任目标。

十一月份，根据各网点经营目标实际完成情况，结合本地市场经济变化特点，及时调整各网点经营目标，为今年利润计划的顺利实现进一步奠定基础。截止11月末，各项存款余额为xxxx万元，比年初增加xx万元；各项贷款余额为xx万元（含贴现xx万元），比年初增加xx万元；不良贷款余额为xx万元（不含抵债资产），比年初下降xx万元，不良贷款占各项贷款的比例为xx%（含贴现），比年初的xx%下降了xx个百分点；全辖盈亏轧差合计账面盈余xx万元，比去年同期增盈xx万元。预计至12月末，各项存款余额达到xx万元，比年初增加xx万元；各项贷款余额为xx万元，比年初增加xx万元；不良贷款余额为xx万元，比年初下降xx万元，不良贷款占比为xx%比年初下降xx%全辖实现各项收入为xx元，各项支出xx万元，账面盈余xx万元。

1、根据上年财务管理经验，结合今年改革实际情况，以“总量控制，效益优先，以收定支，超额审批，超限停支，财务公开，民主理财”为原则，控制水电费、公杂费、邮电费等费用全年限额，业务招待费严格按照利息收入的5%序时列支，其他费用开支必须报经农村信用社审批，并下批复作为年终考核认账因素。同时综合考虑各方面情况，又给每个网点额外增加了xx元费用，从而保证了各网点经营和管理所需各项费用的开支。

2、规范财务行为，合理控制财务开支。继续执行《xxxx市农村信用合作社财务管理办法》和《费用结报制度》，在农村信用社费用管理委员会管理下，详细规范了财务开支的范围、标准、审批权限、程序等，不断完善了费管会的管理制度，对于核定费用以外的费用开支，一律提前上报费管会研究、审批。截止11月末，经费管会研究审批通过的各项费用为xx元，其中：各项垫支费用，购买的低值易耗品费用为元，各种修理费用为xx元，营业外支出为xx元，其他各项费用为元。

3、减少非生息资金的占比，加强应收利息的管理。截止11月末，我社应收利息帐面余额为万元，已超过银监部门的风险控制警戒线，我部根据实际情况，在主任室的要求下，坚持“谁分片地区，谁负责清理”的原则，对各网点进行跟踪督促，限期清理。截止11月末，应收利息余额为万元，预计年末将全面完成应收利息的清理工作。

报纸广告经营工作总结汇报篇二

自助餐，英文名字是buffet，最早是以冷餐酒会的形式在美国产生的。起初菜品非常简单，为各种聚会提供便捷的就餐服务，只是聚会的一个从属部分。二战后，随着的完善和发展，自助餐也逐渐地走向规范化，它随着一些世界级连锁的五星级酒店进入东南亚地区，并被引进到中国的市场，逐渐成为一种时尚饮食文化。

自助餐分三种形式：

第一种是餐厅将烹制好的各种菜品、甜点、饮料等摆放在餐桌上，由客人自己去取，目前各大饭店内的中西自助餐均属于这种形式。

第二种是零点式自助，消费金额是固定的，顾客可以随便，下单后厨房照单制作，不管顾客吃多少，喝多少，就餐金额是固定的，这种方式可以保证菜品更为新鲜。

第三种是半自助式自助餐，餐厅或茶楼可设立一个自助台，顾客只要付固定的金额，就可以在自助台上随意领取食物，而其他的菜品是要单独收费的，如必胜客的自助沙拉吧台就属于这种。

勇于创新，与时俱进是餐饮业生存和发展的基本法则。前几年，大部分自助餐走的都是低成本的路线，比较流行的有48元海鲜自助火锅，39元自助巴西烤肉等等。只有极少数的高档饭店推出人均价位180—220元的高档自助餐，其形式就是四星级、五星级酒店的自助餐厅离开饭店，以餐饮形式单独经营的自助餐。这类餐厅一般都有一个比较完整和成熟的供应渠道，有几个拿得住人的高档菜品，如生蚝、金枪鱼、哈根达斯冰激凌等，平时这些让人望而却步的高档食品，在这里可以无限制的享用，还有很多档位是明档现做的，这也无形当中增加了菜品的新鲜感，香格里拉饭店的自助餐就属于这种形式。随着经济的飞速发展，居民的消费水平已上新台阶。在一些开放的大城市，有特色的高档消费场所日益走俏，像北京、大连以及一些发达的省会城市，对高档自助餐的需求也越来越大，但是很多自助餐厅认识不到这一点，还是走大众消费路线，又没有自己的特色，结果很快就在竞争中被淘汰了。在这方面比较成功的例子有中国大饭店，它周五晚上的龙虾海鲜自助餐，价格在人均400元左右，但是品质有保证，各式龙虾、生蚝不限量食用，吸引了不少中外白领人士。就目前的经济形势来看，这类高档自助餐厅有着广阔的市场

前景，如果再加上丰富的管理经验以及高素质的员工队伍，走向成功是必然的。

很多自助餐厅在用餐高峰时段出现人满为患的情况，这时候应该适当增加服务人员的数量，减少客人自己端菜造成的餐厅人员流动混乱。就餐环境需要改进，如果是定位在高端市场的自助餐厅，首先应该保证餐厅的气氛是舒缓安逸的，可以在大厅增加钢琴曲演奏，民俗表演等等，这样就餐客人既可以在这里谈生意、又可以得到身心的放松。对于一些中低档自助餐厅，噪音污染的现象也较为普遍，大部分餐厅消费者是抱着吃的目的而来的，而在吃的过程中往往会加上自己的评论，如果能采取有力措施改善噪音这一现象，比如增加小包间的数量，在大厅中撤销卡拉ok设备等，客人的满意度会大大增加，回头客市场也会有所保证。

这一问题在自助餐厅里最为常见。目前全国各地自助餐完全符合国家卫生标准的还不到30%，相关卫生防疫部门也应该完善卫生方面监督检查机制，维护广大消费者的切身利益。自助餐的食物有一个特点，那就是散放在餐厅内，有的用餐的客人一边取餐一边侃侃而谈，谈到兴奋处不免将口水溅落到食物上，所以在取餐区应树立一个标志牌，提醒客人为了大家的健康，请您文明用餐。还有就是餐厅的消毒设施一定要过关，消毒碗柜要到位，对一些小规模自助餐厅为了节约成本而不采取正规的消毒措施的行为要坚决杜绝。

服务人员在上岗之前，应该对其进行培训，使其掌握对人客服务技巧。目前有些自助餐厅服务人员认为客人会各取所需，竟然在旁边聊天，说笑，对是否加菜和客人的其他要求视而不见，把自助餐变成了自取餐，结果遭到客人的投诉。还有一部分服务人员，对客人取餐进行监视，如果看到客人多次取某一成本较高的菜肴时，表现出轻蔑的态度，甚至提醒客人要适量取餐，这种行为严重违背了客人永远是对的这一服务宗旨，给客人带来心理上的阴影。是餐饮业取得成功的重要保证。这一体现在每一个服务细节上，例如在一些中高档

自助餐厅，可以设立一个瘦身冷餐台，提供蔬菜、水果、魔芋等减肥特色的凉品餐台，这是女士的专爱。同时也可以吸引女士身边的绅士。

很多自助餐厅都写着：“吃多少取多少，浪费罚款”的字样，但是浪费现象却屡禁不止。很多消费者进入自助餐厅面对品种繁多的食物时，往往会眼花缭乱。每样都想尽可能的多吃，于是往盘子里大铺大盖，这就会有两种后果出现：一是造成浪费要被罚款，二是肚子受不了。有的客人为了不被罚款，竟然将雪糕丢进小火锅里，将饮料偷偷倒在地上，针对这一情况，自助餐厅的管理人员因该如何制止这一行为的发生呢？其实这也是由于国内一些自助餐厅的不规范操作所导致的消费者误解造成的。很多自助餐厅将某些成本较高的菜品限时限量供应，于是致使消费者见到一些价格昂贵而日常少见的菜品时就疯狂盛取，忽视了食量，造成了浪费。对此，我们提倡“第二次”原则，据一些自助餐厅自己分析，一般在餐厅用餐的顾客，第一次由于对餐厅上菜的程序不了解会造成一些浪费，但是第二次则能改善，充分相信客人的第二次，是餐厅的可贵之处。与此同时，我们也应该认识到自助餐的真谛，那就是自由、随意、轻松，无论是消费者的浪费还是对自助餐的钟爱，都不能偏离这一主题。

报纸广告经营工作总结汇报篇三

一、开关门问题。

商场开关门情况整体来说比较正常，在工作人员的共同监督下，加大现场巡场力度，商场正常开关门情况有明显好转。但仍有个别经营户还存在未按时开关门的情况，在工作人员的监督下，大部分经营户都能意识到，不正常开关门影响自身生意和商场整体形象。故开关门现象有明显好转。

二、消防安全问题。

商场消防栓、灭火器遮挡现象有较大改善。但也有个别经营户把其物品遮挡消防栓灭火器的现象，对于这种情况工作人员及时处理，并警告经营户下次再有类似情况，公司将予以处罚。整个商场的安全是至关重要的，同时消防通道也要随时保持畅通，将各种安全隐患杜绝在萌芽状态，给消费者一个安全舒适的购物环境。

三、占道问题。

月初我们对楼层占道现象进行全面整改。对于这样不遵守商场管理规定的经营户，我们采取相关的处罚措施，监督其按照商场管理规定要求执行。月底时商场现场占道情况有明显好转。

四、环境卫生问题。

前期商场的环境卫生刚开始的时候相对较差，后期由于加强了现场管理力度，加强环境卫生监督力度，现整个商场的整体购物环境有较好的改善。主通道环境卫生相对较好，但还有个别经营户乱扔杂物，影响了整个商场的环境形象。卫生道具摆放也仍有不规范的情况，我们将继续督促其按照规定摆放。彻底改进商场的整体卫生状况。

综上所述，商场的日常管理工作都在紧张而有序的进行着，在工作人员共同努力下，商场现场管理工作，会有一个较大提升。商场的品牌形象会得到消费者的认可，将会以一个崭新的姿态迎接市场竞争。

商场月工作总结样本3

一、工作中取得的收获主要有：

- 1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二、工作中存在的不足

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

三、坚持管理、服务与效能相统一原则：

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

工作计划：

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在xx年做出更好的工作成绩。

报纸广告经营工作总结汇报篇四

1、本次培训主要针对一线经营部门，也兼顾了二线保障部门，开展的课程主要是团队协作管理、如何有效沟通、沟通技巧、如何消除压力方法、情绪管理以及酒店各部门质培员的培训。

2、本次培训历时4天时间，有针对性组织了培训对象，充分利用了如5号和6号的餐饮部中西餐厅员工、厨房员工前厅部员工及工程部员工都积极参与了整个培训过程，培训中，大家参与积极主动、课堂氛围较为活跃，杜绝了打瞌睡、玩手机、窃窃私语的现象。

3、本次课程充分考虑了员工的感受，总结分析了上期培训的培训评估效果，分析了员工的真正培训需求在哪里，构造了以员工的主题的课堂培训模式，深刻挖掘并结合了员工培训兴趣。

4、本次培训以员工为主体的形式，培训老师为辅的指导课程，利用了分组讨论法、个别代表发言、案例分析法等来启发学员，形成良好的互动参与学习氛围。

通过个别受训员的调查评估，反应此次培训效果较上次培训课程，有了明显的改善，今后需将开发出更多有针对性的、适合员工需求的课程，以实现员工在工作当中不同部门、不

同层次的培训要求。

- 1、此次培训在设备虽有了话题设备，但仍缺少音响设备，希望在今后的培训当中须完善音响设备，利于学员培训的互动交流以达到培训的最佳效果。
- 2、培训当中，有的部门没有按之前提供的培训人员名单按抵达培训现场，希望各部门如遇部门比较繁忙的时候，请提前请假，而不是无故缺勤。
- 3、各部门经理务必重视行政人事部组织各类培训，本次酒店各部门质培员培训中出现前厅部、工程部、销售部负责人的培训通知不及时现象，导致部门员工培训迟到或缺勤现象。
- 4、到目前为止，保安部和销售部的3月培训计划和2月培训总结都未上交。前厅部和工程部只上交了培训计划，没有培训总结，希望以后同步上交。今后各部门须统一以电子档形式递交。

今后针对各部门报上来的人员培训名单，如未请假或无故缺勤，须填写员工《过失通知单》，此类现象屡次出现的部门，将追究部门负责人的主要责任。

报纸广告经营工作总结汇报篇五

- 1、上半年四个采面都不同程度地出现地质构造，特别是己15—22260采面和戊9、10—21190采面断层落差大，走向长，管理难度大。煤质管理人员明确责任，立足源头，深入井下现场，根据生产计划和采、掘头面地质变化情况，严格监控采、运、储、装全过程。并选派精干人员现场盯班、跟班，包区包队，发现问题，及时采取措施，确保了戊组和己组的毛煤质量。
- 2、实施整改问题复查制。对井下拉水煤、空皮带洒水及其它

影响煤质的情况，及时向责任区队下达整改通知单，第二天复查没有整改、不采取措施的，坚决给予罚款或停头处理。

3、坚持正规循环、定期采样制度，有效监测毛煤质量，增强煤质管理的针对性和预见性，提高化验数据的时效性、准确性。完善煤质信息日报制度，及时上报煤质信息，加强与相关部门的沟通联系，掌握了煤质管理的主动权。

1-6月份针对煤炭市场行情，相关部门以运销公司为主渠道，加强攻关，积极催要车皮、去向，快速合理装车，实现了外运、结算同步提高，超额完成了任务，并且无一起商务纠纷。由于已组煤受煤质以及自然条件的影响，销量大幅下降，销售部门仍然坚持做好各项售前、售后服务工作，为完成全年入洗打好基础。地销由于各种原因，比去年略有下降。运销部门积极组织地销，走访客户，找货源，提供煤场优质服务，实现了销大于产。

清欠方面，全体清欠人员经过长期坚持不懈的努力，上半年共清欠外欠款60.1036万元，超额完成了上半年的清欠任务。特别是欠款最大户剩余30万元被成功清回，鼓舞了全体人员的士气，为完成全年清欠任务树立了信心。

1、为进一步提高全员工效，优化人力资源配置，劳资部门积极配合集团公司“双定”试点工作，结合我矿采掘工作面条件和工作量完成情况，和井下机电设备台数及现有岗位需要，经现场写实和实际测算，对井下辅助和地面岗位进行合理定员，以我矿“双定”试点资料为基础，整理出台了《集团公司矿井劳动定额定员手册》。

2、今年1月和3月份两次调整提高了各单位工资承包基数，进一步理顺了采掘、辅助、地面三类人员的比例关系，职工收入稳中有升，调动了全矿职工的生产积极性。

3、配合纪委，深入基层单位，检查工资表上墙情况，增加工

资分配透明度，遏止“戴帽”工资，保持了矿区和谐稳定。

4、根据有关政策，对长伤、长病、长期旷工等人员，合理整顿了劳动组织。对20xx年以来井下人员倒流情况进行调查。

5、完善各项管理制度，制订下发了《关于进一步整顿劳动组织的实施意见》、《关于加强劳动力管理的实施意见》、

《关于加强劳动力调配管理的办法》、《20xx年调整长病休人员疾病救济费标准的办法》、《关于加强办事员管理的实施意见》、《关于加强单项奖金发放管理的办法》、《劳动力市场管理办法》、《职工奖惩工作规范》、《关于工人技术大拿、技师、高级技师评聘考核办法》等管理规定。

为实现公司下达我矿的成本控制指标，上半年物管部门做了大量工作：

1、按矿《20xx年材料管理考核办法》进行考核，实施材料风险抵押制度，并严格考核、落实。为促进各区队科学管理，节约用料，在全矿推广“区队材料班组核算”制度，并统一规范和标准，制作台帐、报表、牌板。对材料管理效果差、工作进展慢的单位，进行了处罚，督促整改，班组材料核算取得初步成效。

2、认真盘点各单位小仓库和留矿物资，合理调剂，降低库存；监督进矿物资的质量、价格、数量，维护了我矿利益。

3、上半年单项工程和井下达标用料多，消耗大，临时计划上升过快。物管部门积极应对，科学管理，严格遵守批料程序，优先审批安全生产用料，严控非生产用料，杜绝无计划用料，临时计划始终控制在5以下。

4、在6.16事故抢险期间，批料、验收、发放、配送部门顾全大局，全力以赴，放弃节假日，主动到机电四队上门服务，及时反馈用料信息，积极与驻矿站、供应处联系，催促进货，

保证了抢险需要。组织人员，加班加点，对坑木厂物资、库房进行搬迁转移，配合了矿车库扩建工程。

首先，建立健全了全矿各类物资管理台帐，做到帐、卡、物三对照。管理人员深入井下各施工现场，检查核实物资的使用、回收情况，发现问题，及时进行现场落实、整改。物管部门定期主持召开现场管理会议，对管理不到位的区队，进行通报批评、罚款。

报纸广告经营工作总结汇报篇六

2013年上半年度经营科工作总结 时间飞逝，又到了 2013 年的8月份。现对我科室工作的做一总结，一：为总结工作经验得失，增强科室战斗力；二：为计划下半年度的工作做好奠基，为后期工作未雨绸缪。

一、2013年工作总结

1、工程投标

2013年度，我部门代表公司参与省、市及各地方投标项目22个（房建项目：5个，市政项目：17个），因我单位规定本部门不参与投标项目商务标报价，遂未能对投标项目经理的商务标进行审核及控制，上半年度未能中标，后期我部门将继续参与项目投标，紧抓招标文件要求，整理施工组织设计，对投标文件商务标进行意见性的说明，争取增加中标项目。

2、合同审查工作

2013年上半年度，我部门继续开展对项目合同的签订进行审核和调查工作。合同签订经过：经营科、财务科、法律顾问及各分、主管领导的审核，最终由董事长执笔签订。制度的完善，也将风险最小化，层层审批不仅能将合同分析详细化，发现问题也能及时修正。做到责任到部门、紧抓合同重

点，利于我单位在未来的施工过程中做到有法可依，有据可证。

3、计划统计项目进度

我部门根据主管领导要求，每月25日前对公司各施工项目部的工程进度做详细报表，报至分、主管领导处。对各施工项目的各项进度、计划进行全面了解，掌握项目进展情况。对工期及产值进行分析、了解，根据项目报表中的实际情况，方便部门及领导层对各施工项目部进行跟踪管理。

4、成本核算工作

随着公司实力的壮大，各项工程的开展，成本控制也成为项目实施的关键，我部门根据单位领导的规划统筹，对其重点项目进行项目成本核算，派遣相关人员前往重点项目工程部进行前后期的预决算。本部门下半年将继续根据相关上级领导的安排指示，对其重点项目进行跟踪调查，继续开展工程预决算，紧抓成本控制，第一时间做到对项目成本和盈利润的了解。

5、与其他工作

上半年以来，随着合肥分公司以及外地各工程项目的开展，我部门继续加强部门内部管理，明确分工，积极与分公司人员进行沟通了解其项目的运营情况，掌握第一手资料，与其配合，做到在计划统筹内的调查了解。与各工程项目部的合作依然不够紧密，其中存在众多因素，在下半年中希望能得到相关领导的支持，对其公司下各项目部进行各相关工程资料的了解和调查。

经营科

2013年7月26日

报纸广告经营工作总结汇报篇七

经营管理创收计划

众所周知，物业管理企业是一种微利型企业，其所收取的物业管理费在用于管理项目的支出后所剩无几，当物业公司收取物业管理费较为困难时，立刻面临运转也就十分困难，因而导致不少物业公司降低服务水准、服务质量引起投诉进而引起诉讼案件。所以，我们不能限于收取有限的物业费中，而应该广开思路，适应市场的需要，由管理物业到经营物业兼容并行，大力发展物业的综合经营，实现企业的盈利，走出物业管理停滞不前的圈子。而且也只有物业管理企业盈利才能做到不断地提高物业管理水平，为广大客户提供更加优质的服务打下坚实的物质基础。

一、结合现状目前物业管理存在的多种问题

x物业是否能带动x市场经济？是否能在x项目中起到助推作用？是否能在x持续发展发挥重要作用？同时x物业是否能在低物管费（x物业管理支出成本与收取比）、低收入（物业公司基本岗位薪资与市场经济比较相对偏低）的情况下实现创收，为入驻商家提供更加周到，更加优质的物业服务呢？我们的职责局限于：环境卫生，治安消防，设备维修、物业收费等事情中。

作，更大的目标是要给x项目一个市场定位，使它成为产生经济价值的一种存在，开拓物业综合服务管理的经济链。

二、x物业的收支分析

物业企业的收入来源，大致归纳就包含四个方面的收入：

一是公共性服务费用的收入，就是通常所说的物业管理费；

二是公众代办性服务费的收入；

三是特约服务费的收入；

四是物业企业的综合经营的收入。

就上述的四种收入，是物业企业经过多年的实际操作经验和市场调查、研究、分析的。可以看出，第一种物业管理费在x项目为扩大招商，促进市场可持续发展的情况下，在短期或中长期时间内作为市场发展吸引力的一部份公司投入。不作为实质性的物业经济收入。第二种公众代办服务费，就目前的市场环境来看，水、电及其他代办项目都是控制在国家能源相关部门，物业管理企业得不到任何的手续费，只能是物业管理企业免费为住户和业主提供服务。第三、第四种服务费收取靠的是物业管理企业有能力去充分发掘、开拓市场得来的，如果忽视或者没有能力作到，则企业就根本没有发展的前途和空间。

三、市场需求x物业从管理物业向经营物业过度

如何从管理物业到经营物业，如何选取其二者的最佳结合点呢？既不能全力搞其他经营，而相应降低物业服务的质量，也不能死死看守物业项目，只顾日常作业，不搞创新而把x项目的大好资源白白浪费。因此，正确的做法我们觉得是在一方面不断提高物业管理服务水平，不断创新增加服务项目的同时进行经营创利活动。

四、经营物业的资源分析及管理运作

经营管理，就是策划、组织、领导及控制x项目的资源，以求实现管理服务及经营的总目标。资源项目中主要分为两大部分：一是物质资源；二是人力资源。

在物业项目中的人力资源是最重要的资源。因为每个服务性

项目的经营管理是一项复杂的、细致的工作，它涉及的面广、范围大，要求高与其他行业。物资资源又可分为固定资产资源与资金资源。这是都具备的资源，只是能力的大小、资金的多少的区别。

物业企业的品牌、良好的信誉及形象，物业项目与其他单位或企业的良好关系，一定的经营客源网络，有用的资料、时间等，都可视为物业项目的宝贵资源。

1、策划。策划即预先确定目标及方针，然后根据目标制定一整套详细的实施方案来达到目标。就根据x的实际情况，物业经营的资源的优缺点，商家的心态，将来的市场的发展趋势和方向，制定可行性方案。

2、组织。组织是指充分利用x项目中一切可利用之资源，以便最有效地达到经营管理的目标。组织就是充分地、有效地利用x中各经营业态，每项设备，每个员工在经营管理活动中，协调一致地发挥其功能和作用。

3、领导。领导是促进和指挥属下员工履行岗位职责，对员工给予指导和监督，以确保得到最高和最佳的工作效率及经济收益。

4、控制。控制即监督和检查计划的执行情况和目标的实现程度。如成本

控制、财务控制、质量控制。

所以，具备上述的运作能力后，我们的经营与服务在日常管理中不是矛盾的而是相辅相成的。

五、x物业经营中综合服务项目的选择

1、商业类

便利店（办公及日用品）、药店、餐饮

2、生活服务类

干洗店、洗车、食品配送等

3、宣传类

广告位招商、企业宣传

4、商务类

5、工程维修类

工程承接、家电、及各类生活用品维修点

6、房屋管理类

室内装饰、装修

10、家政类

订送报纸、上门清洁、保洁服务、洗涤服务、项目开荒等

这些项目体现出方便住户、用户满意、稳定经营、优质高效、企业盈利的原则。

根据x项目的经营特点，下面的几项经营服务作为重点项目，以此来实现x物业的盈利。

1、商铺装修：与装修行业有着紧密的联系，装修过程中对房屋结构和质量的关口把好了将会对今后的物业管理服务带来便利，降低管理服务成本和减少业主之间的矛盾。有资源保证，物业进入装修行业，有先天的客观条件，将会在市场竞

争中处于优势。

2、工程项目：依托集团母体，充分发挥x物业工程部技术优势，对内外皆可承接各类强弱电及灯光等工程，有效创造更大经济利润。

3、广告位招商：根据市场发展需要，入驻商家将通过广告效应不断推广销售产品。围绕商家推销的心态，在项目内设路的收费招商广告位，不但内规范x形象而且可以实现可观经济效益。

4、建立信息化的社区服务中心：围绕项目服务这个中心进入信息服务领域，组建区域性服务网络平台，利用信息技术为项目商家及游客提供全方位、全天候的服务。如猎头服务、订送报纸、上门清洁等。

5、开展商务交流服务：提供会议场地及会议服务支持商家交流合作等。

6、驻点展区设路。作为旅游地产项目，国内外游客的聚散地，更多的商家在宣传上希望能够直面游客、可设路展示区，既方便了产品的宣传，又能够更好的为业主提供更多的便利，最终企业能增加收入。

7、商业拓展：随着市场交易和专业商业化的发展，办公设施和办公服务，生活服务将发生变化。代购车、船、机票、打字复印、传真、车辆租用清洁等会在市场发展过程中成为商家所不能缺少的一部分。

综合分析可以得出□x物业要取得发展的空间和达到盈利的目标，就必须实现从管理物业到经营物业的转变，大力开拓新的经营业务，实现盈利。

报纸广告经营工作总结汇报篇八

尊敬的各位领导、亲爱的同事们：

从事公司经营岗位的一年里，积极响应领导的要求及配合同事的工作，总共投了六十余个标，中了七个，总营业额达3423万有余。

在过去的一年里我在工作的过程中偶尔情绪出现急躁，工作方法简单，从而造成一些不应出现的错误，导致废标，在此过程中我也认识到自己工作的不足，今后会把工作做的更细，以避免公司的损失。

在新的一年里工作中，要时刻关注建筑工程交易信息，只要我公司符合相应资质的，尽力联系，仔细认真的把业主和代理要求读懂，以避免在资料上面出现遗漏。优化工作程序，建立简洁高效的工作模式。所有工作安排与临时任务下达均以书面形式体现，抓落实、抓反馈，所有管理人员要建立备忘录，先急后缓，逐一解决问题，以形成良好的传统，并不断延续。同时，加大与兄弟部门以及上级部门沟通协调力度，杜绝信息慢缺的现象出现，消除工作中的被动，确保日常工作的顺畅。

我相信，只要我们团结一致，一心扑在工作上，诚恳做人，扎实做事，恪尽职守，以强烈的事业心与责任感去迎接和克服困难，我们的各项工作就会有持续的进步，也一定会为朝晖的腾飞不断做出新的贡献。

王秋成2011年12月19日

报纸广告经营工作总结汇报篇九

在行x委的正确领导下，通过开展“春天行动”和“夏日激情”等各种劳动竞赛活动，周周督、天天催，推动储蓄存款和个人贷款业务稳定增长，在全行员工的共同努力之下，到9月末储蓄存款在年初余额的基础上，净增xx万元，完成分行下达计划的64.1%，各项贷款比年初净增xx万元，使近年来xx较好的“江临天下”和“山水江岸”两个楼盘落户xx农

行。

结合xx长江航道的优质运力，配合市分行三农个人金融业务部的调研，出台了《中国农业银行xx市分行个人船舶按揭贷款管理办法(试行)》xx支行成为首批可以开办个人船舶按揭贷款的支行。作为水上运输的大县，我们又多了一个新利润的经济增长点。

以“农商通”、“惠农卡”和“小额贷款”作为支撑点继续推动三农工作。收集农商通资料120多户，4月份组织农商通安装使用培训会，一次安装农商通60台，开通小额取现农商通20户，拓宽惠农卡的用卡环境。

与分管行长到三个三农网点实地摸底调研，针对“小额农贷不良贷款的增长”的现状和农户的实际情况，制定并落实“起诉一部分，震慑一部分，上门催收一部分，暂缓一部分”的方案，对于小额农贷的不良贷款，进行严防死堵。通过各种方法，全县共收回180万元，不良率控制在5%以下。

针对金融市场的新变化和客户的需求，从客户利益出发，推动理财产品的营销。首先自己带头营销理财产品250万元，其次制定了理财产品的奖励办法，再把理财产品的精神对主任、大堂经理和客户经理讲透彻。刚开始每有新的理财产品就将资料和重点打印交给大堂经理王小燕等人，将营销由点及面地推开。到9月底，共营销理财产品39416万元。

针对黄金市场的升温与客户的要求，借市分行同意xx支行营业部开办实物黄金买卖的东风，在行领导的支持下，跑银监局、工商局、分行等以及内部各部门的协调，使5月份xx支行营业部实物黄金得以成功销售，并在当月组织营销实物黄金651克。在5月6月都获得了市分行三农行营业网点贵金属销售竞赛活动第二名及各三千元的奖励。

严格控制信用卡增量的优质性，避免货币学中“劣币驱逐良

币”的事情发生到白金信用卡的客户群体中。对于存量白金信用卡客户，改变“重发放、轻管理、缺教导”的现状，对原有客户群体进行分类清理，恩威并举，引导客户正确使用白金信用卡正确消费，合理积分，避免恶意换现、恶意透支。高积分、高分期、高贡献率的客户给予继续使用和适当升额，低积分和无分期，一味换现客户给予降额和信用锁定，推动信用卡业务良性、健康、可持续发展。

在分行卡部和行领导的正确领导下，我带领个金部和网点客户经理，积极开拓信用卡消费分期还款以及信用卡分期付款购车业务□xx年5月三农行中月新分期额230万元，月新增汽车台数12台，位居第二名；6月xx支行月新增分期额555万元，月新增汽车台数15台，位居第二名；7月xx支行月新增分期额868万元，月新增汽车台数26台，位居第二名，获分行对xx农行奖励费用6万元。在今年信用卡业务收入比去年同期增长157万元，增长率153%，对今年的中间业务收入中做出了较大贡献。

银行之间的竞争无论如何激烈，其实质不过是对优质客户资源的争夺。因此，注重贵宾团队的建设和管理，增强竞争力，将决定谁将占有更多的优质客户资源。这就要求：一是团队成员自身要有高度的责任心、事业心和比较全面的素养；二是要有好的金融产品，针对不同性格和不同需要的人对各种金融产品进行较完备的融通组合营销。从来就没有单一的产品可以满足所有客户，也没有一个客户经理可以搞定所有客户。是人产品都有缺陷，没有完善的个人，只有完善的团队。这是目标，还需努力。在市分行的评比中□xx年5月、9月□xx农行分别获得了市分行贵宾团队管理的第8名第6名以及6万元的费用奖励。

根据网点建设转型的要求，不定期的参与到各机构的晨会，宣讲金融产品和金融产品的营销，以及本人参加分行培训技能进行转培训工作。

回顾这几个月的工作，匆匆忙忙，有一定的成绩，也有不尽人意的地方。感谢行领导的正确领导和关心支持，以及同事们的鼎力相助，我将在新的工作岗位上继续努力，无私奉献。

报纸广告经营工作总结汇报篇十

原合同范文是针对总公司内部合同，对新进的工程队就不能适应，在此基础上，经营部在总结原合同的基础上，查阅大量的合同范本，制定了新的合同范文。

上半年酒吧街项目还有室内外装饰、安装工程和室外景观工程，在得到湘江风光带指挥部的通知，必须在“五一”开园完工。酒吧街项目是邻街项目，施工队伍多、场地狭小，工期紧、任务重。因此根据工程现场具体情况，在工程实施中采用科学组织合理计划显得至关重要，重新编制总体施工计划的同时。更要编制好每月施工计划，每旬施工计划。从而细化施工项目及工序。去科学合理的指导生产，统一调配人力及机械，合理筹措资金，保证工程材料到位。使工程施工正常运作。同时根据现场施工情况和外界因素及时调整计划，把信息反馈给决策者。使工程施工计划有条不紊的进行，确保项目如期完工。

下半年在酒吧街项目还有大量的后期竣工验收、竣工结算等工作时。公司办公室准备装修和华地项目前期准备工作。在我部门人手不够的时候，我部门加班加点克服一切困难，按决策者的要求，如期完成办公室装修工程和华地项目前期等工作。河东风光带项目和政协装修工程都有我部门的参与。

1、预结算工作的准确性：保证预结算工作的准确是预结算工作的前提，无论预结算工作的难度有多大，我部预算人员始终把准确性放在第一位。我部人员严格按照合同、法规图纸、签证单等依据结算，并复核签证单等的真实性和时效性，对于一些含混不清的问题与甲方代表施工员等沟通复核后才进入工程结算。所审核的办公室装饰工程审减额为3万多元，事

实证明只要恪守职业道德，对结算中的一些水分是可以挤掉的。

2、预结算工作效率：在保证工作准确的前提下，我部门力争努力提高工作效率。今年，我部门完成了人民北路结算与财评对审工作，在原来的结算基础上新增加了34万。

3、完成的预结算工作□20xx年我部门按照总公司要求如期完成了河西风光带酒吧街工程结算2700万元编制工作。完成了99华地小区道路排水工程的287万元结算编制工作；同时对政协装修工程和河东风光带工程进行了初步预算。

1、加强现场管理人员的成本控制意识，规范和完善现场资料，有利于我部门结算和成本控制。结算时，依据通常为竣工图和设计变更、工程签证单。施工单位在报送结算资料时，往往仅报送对其有利的部分，工程造价减少部分资料只能依赖于工程现场的资料登记和记录，希望现场工程管理人员对这样的变更或签证能给予重点关注并给予我部提示。

2、完善工程施工协议，减少施工过程中材料、工程项目定价时扯皮。因为公司新开工项目比较多，且大多数为按实结算项目，如果这方面不明确，则给结算的进度和准确都带来了影响。

3、逐步完善公司数据库，为公司的建设和决策提供依据。随着公司各类项目的竣工和结算，我公司已有一些工程项目的经验数据可供新开工项目参考，我部已认识到这些数据的珍贵，明年我部将抽出时间对已完成项目的结算数据进行整理，建立我司的经济指标和消耗量指标数据库。