

2023年磅房工作总结及计划 地磅房工作总结(模板5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

磅房工作总结及计划 地磅房工作总结篇一

- 1、磅房外要设明显标志。
- 2、保持室内整洁，仪器设备、桌椅摆放整齐，计量衡器及四周清洁无煤尘、积水及杂物。
- 3、管理制度齐全，制作牌板统一上墙。
- 4、工作人员要坚守岗位，衣着整洁，持证上岗，文明礼貌，服务良好。
- 5、车辆过衡必须使用计算机自动称重系统。
- 6、认真填写台帐、票据，班后核对并按时汇报。
- 7、台帐、票据分月分类归档保存。
- 8、磅房禁止闲杂人员进入。
- 8车辆上下磅过程中不允许称重操作，避免车辆不完全上磅就进行称重
- 9磅表为负值的状态下不允许过磅。避免人为减少磅的基数（正常应当是空磅为”0”）

1. 在对外过磅中，要热情接待，不过人情磅，按吨位（或者次数）收取过磅费，并按月上交财务。
2. 磅单数据与台帐相符，不得涂改、漏页，保管好磅单票据。归纳整理好各单位货运量，按时上交。
3. 熟练掌握磅秤的操作规程及有关仪器、仪表的使用方法。严把计量关，做到手勤、眼勤。车辆过皮重、毛重时要仔细检查，坚决消缺堵漏。计量的帐、卡、表要求数字准确、清晰，数据真实、可靠，如有不实，追究相关岗位人员责任。
4. 闲杂人员不准到磅房内休息、闲谈，更不得翻阅原始数据和司磅台帐。5. 车辆过磅必须清点车内人数，检查是否夹带与本货物无关的货物，检查车辆是否按规定停放合理位置，避免计量不准，造成失误。
6. 不得弄虚作假，徇私舞弊，篡改数据，造成损失者必须作出严肃处理。7. 爱护保养设备和仪器仪表，雷雨天气必须按要求先切断打印机电源，后切断显示器电源以利设备的正常使用。
8. 搞好室内卫生，保持地磅台面干净整洁。

磅房工作总结及计划 地磅房工作总结篇二

在工作中，我非常拥护党的政策和方针，每天都坚持看新闻联播电视节目，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工程建设中，经常和项目部人员进行研讨。

从到金江小区的第一天开始，我就下定决心对工作要勤勤恳恳、任劳任怨，有始有终。对于再苦再累的活计，我都坚持圆满完成，并做出成效，不计较个人得失。在这一年里项目经常加班加点，通宵达旦地抢工期，不管在寒风中、烈日下，还是暴雨下，我都坚守在岗位上，指挥着一个一个分部分项工

程顺利地完成，看着stu栋塔楼竣工完成，我心中感到无比地自豪和光荣，自己曾经付出的无数艰辛和汗水，得到了领导的好评，我内心也就心满意足。

对于建筑行业的新规范、新标准，每一次一出台，我力争马上对其进行认真学习和研究，努力掌握新规范、新标准和新定额，把规范、标准应用于工程建设中，不断地总结经验教训。每一个工程竣工验收时，我都认真作好工程验收记录，并整理成册，存入自己的'工程竣工验收记录档案中，经常分析和研究竣工验收记录，发现自己在工程修建中存在哪些问题，哪些方面值得提高，哪些方面值得继续发扬。

建筑项目管理工作是一个复杂多样、变化多端的工作，管理的好坏，直接关系到项目的经济利益和社会效益。从事管理工作多年以来，我认为项目管理就是一个统筹安排，合理利用，全面管理的系统。最大限度地管好安全生产，坚持“安全第一”的方针，确保工程质量，坚持“质量求生存”的原则，严把工程质量关，力争工程进度迅速，遵守施工合同，降低工程成本，在最短时间内创造质量最好、生产最安全、工程成本最低的工程项目。

建筑行业，是一项学问颇深，涉及知识面较广的行业，可以说是“做到老、学到老”的行业在以后的工作中，我会更加努力地学习文化知识和专业知识，不断地实践，搞好本职工作，为社会多做一份贡献。

磅房工作总结及计划 地磅房工作总结篇三

高端：瑞可来、隆泰、花帝、

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正

低端：阳江、威龙、维娜斯、深圳金自然

b□**市场：（低端、高端为主）

1) 消费者偏向粉剂和膏状，油剂产品主要是外地知名品牌的高价位产品(200-300以上价格)直接串货过来，本地经销商很少进货；粉剂产品2个极端，要么是接受零售30元/kg(博邦、阳江、威龙、维娜斯)的低价产品，要么是接受物美价高的产品；膏状产品在汤料和卤水中使用最多，零售价在80-90间的产品销售最好；汤料市场最大、卤水次之。

高端：瑞可来、隆泰、花帝、味正、汇香源、顶味、春发、正味(8)

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、天惠、亿腾、太行(8)

3) 前期未找准当地市场的脉搏及用户的需求，品种太多，未找准重点产品和重点目标用户！（应把重点集中在汤料、卤水、鸡类上，让客户认可我们高价位的卤菜香精、骨髓浸膏、肉精膏、肉精油、和低价位的肉类添加剂和猪、牛、鸡香精）

4) 未找到**市场那样得力的厨师做做服务和推广（以服务和技术指导带动产品的销售）

c□**市场（低端、中端为主）：

2、竞争对手：

高端：瑞可来、顶味、春发、

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、太行(8)

3、问题和措施：

2)**的调味品渠道未得到利用：急需公司把一些认知程度高

的添加剂(脆肉剂、肉脆磷等)和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市(目前存在问题是价格和包装规格未调整到位)

前提：1)骨髓浸膏、高倍肉精膏、老汤、上汤系列的价格略有调整

2)低价位的烧卤系列和猪牛鸡肉产品的新配方获得客户认可

3)筹办技术交流会议(免费培训班烧烤、卤菜、汤料)

4)把一些认知程度高的添加剂(脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等)和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市(把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销冲击竞争对手)

1、公司**年上半年投入广西的费用清单

1)办公费：2)人员招聘费用：3)宣传单费用：4)人员工资：
合计：

(1kg袋装，零售价在30元/kg内)和肉宝王、肉香王(价格下调5元/斤以内)在调味品渠道上铺市(把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销上量和冲击竞争对手)

6、公司的重点产品的dm宣传单要尽快到位和继续支持**、**重点市场配备厨师的计划，确实有很多用户对香精存在误解和不知道怎么使用，需要普及宣传香精的知识和使用！

7、公司在产品应用和实践上多给予指导和培训

8、产品组合

产品组合的广度

汤料酱卤猪牛鸡肉烧烤添加剂馅料

深度老汤粉烧腊卤香粉低价粉烤香王脆肉素猪肉特级

上汤粉卤香王中价骨髓烧烤精粉富丽磷鸡肉特级

上汤骨髓卤肉宝盐局鸡类乙基肉宝王

老汤肉精膏海鲜精粉肉脆磷肉香王

肉味皇中皇

9、细分目标市场

目标市场一汤料市场

目标市场二酱卤市场

目标市场三猪、牛、鸡肉香精应用市场

目标市场四烧烤市场

目标市场四馅料市场

磅房工作总结及计划 地磅房工作总结篇四

***电力金具股份有限公司，是以生产可锻铸铁件、球墨铸铁件、灰口铸铁件、铸钢件、汽车配件、内燃机连杆等产品的国家中型铸造及机械加工企业，年铸造生产能力3万吨，主导产品超高压输变电路绝缘子铁帽、高铁棒形帽，产量、质量、品种均居全国同行业之首，产品供不应求，畅销国内外，年销售收入1.8亿元。目前公司拥有员工960余人，其中农民工570多人，占总数的59%，并绝大部分工作在一线艰苦劳累

的翻砂倒火岗位。全厂人均工资2300元以上，翻砂工、倒火工多者可拿到4000—5000元的工资。由于铸造行业又脏又累的工作性质，可以说没有农民工的参与支持和努力，就没有今天的电力金具。

大家应该都到过一些铸造行业，它的工作环境是比较差的、劳动强度也是比较大的。尤其是像我们电力金具这种小行业，因为产品批量小，更新快，形体小，不大适应大型生产线的生产，多年来生产以手工造型为主，所以导致行业内技术工艺发展缓慢，技术改造大大落后。所以说招工工作相对比较困难。

由于受铸造行业工作环境、劳动强度的影响。目前一线工人的招收，想招大中专、技校学生已是相当的困难，别说是铸造及机械加工行业，就是其他的电子、轻纺、服务行业也不容易，这已成为一种普遍的社会现象。但企业要发展还是要招收新工人，为此公司转变观念，一线工人的招收面向广大的农民工市场，因为他们能吃苦耐劳，不怕脏，不怕累。招收范围上，不但在当地大量招收九县三区的农民工，而且辐射到安徽、云南、陕西等外省地市比较偏远贫穷的地区，因为他们当地工资要低于我们许多，就业机会少，所以便于招收。对于招收的农民工，我们从来不收任何保证金，并真诚地与他们交流沟通，在自愿的基础上，熟悉体验工作环境和适应性，确定去留意愿。通过这些举措，彻底解决了用工问题。三年来共新招收农民工330余人，并且都干得非常的满意和稳定，不但这样每年春节后，他们还能带一些亲戚朋友到公司来上班，彻底解决了招工难的问题。

针对农民工离家远，尤其是外省市的农民工携家带口的情况，公司不断改进后勤服务设施，确保外来务工人员的吃住环境卫生、安全和舒适。为此公司在两个厂区投资40余万元分别建造了职工食堂和澡堂。对夫妻双方到公司上班的农民工，专门安置夫妻房。对带孩子需要入学的`农民工，公司及时给予办理就近入学手续。对新进员工，在第一至二周的学徒期

间给予最低不少于每天50元的生活费。在工资待遇上，与正式工同工同酬，多劳多得，按时足额发放。同时对于艰苦劳累的岗位给予特殊补贴待遇。在政治和福利待遇上也是一个标准。春节外省市农民工的往返车票公司给予报销，公司班车送站接站。所有的福利劳保待遇全公司不分正式工农民工都是一个标准。评先树优方面原则上倾向于一线农民工。干部选拔上任人唯贤，量才使用，更是不分身份和地区，并且大力提倡毛遂自荐，全面推行竞争上岗。目前担任班组长以上职务的农民工就有13人，并且还有1名车间主任。对有困难或生病的农民工，公司尽可能地给予物质及生活上的关心和照顾。通过以上一些工作的开展，让广大农民工来的顺心、干的舒心、过得安心，生活得开心。

针对绝大部分农民工学历偏低，知识贫乏的现状，为提升他们的综合素质，更好地投身于生产过程，服务与公司。公司人力资源部自农民工入厂的第一天起就将他们纳入培训计划，从新员工培训开始，根据工作的不同阶段分别进行岗位技能培训、安全生产培训、爱岗敬业培训、特种岗位培训、管理提升培训等。为此公司购进了电视机、dvd、电脑、投影仪、摄像机、照相机、音响等大量的培训设备及学习资料。利用各种各样的方式进行培训学习，有些特殊要求的还要外出培训。通过培训及实际工作，使每位农民工都能拥有一技之长，都能在工作的过程中不断的提升自己，这也是企业对他们最大的福利和关爱。

为丰富广大农民工的业余文化生活，公司积极组织各类健康向上、形式多样的文体娱乐活动，不定时的举办趣味运动会、技术大比武、拔河、文艺联欢会、黑板报比赛、旅游等活动。让他们在劳动工作之余享受人生的快乐。为保障农民工的身体健康，公司对特殊岗位及劳模人员实行定期健康查体制度。同时积极响应上级号召，按规定缴纳各项保险，按劳动法、劳动合同法的规定履行和保障全体农民工的合法权益。公司因此也被评为省级文明单位。

以上从四个方面简要汇报了电力金具公司关心关爱农民工的一些基本情况。总结过去的工作我们与兄弟单位相比还存在很大的差距。对照职工劳动权益保障条例与劳动部门的要求，还有许多需要改进和提高的地方，今后，我们将进一步的总结经验，以人为本，集思广益，与时俱进，加强制度建设，完善激励机制，切实做好关心关爱农民工工作，使企业和农民工“双赢团队”不断稳固发展和壮大。在此基础上努力推进电力金具品牌迈向更大的国内国际市场，力争创造中国名牌、世界名牌，为建设大美***做出更大的贡献！衷心感谢各级领导及兄弟单位给了我们这样一个学习、交流和提高的机会。以上汇报如有不当之处，希望各位领导多提宝贵意见。谢谢大家！

磅房工作总结及计划 地磅房工作总结篇五

今年以来，我们xx市xx办事处在市委、市政府的正确领导下，在市乡镇企业管理局的精心指导下，按照“实施江山开发战略，奋力实现两个争先”的经济发展思路，以大开发促进大招商，以大服务促进大项目，以大民营促进大发展，以大检查促进大安全，使田镇经济呈现出历史最好的发展态势，全年共实现乡镇企业总产值、销售收入、利税分别达到17.70亿元、17.03亿元、8230万元，分别比去年同期增长12.2%、12.3%、10.4%；工业总产值、销售收入分别达到13.15亿元、12.83亿元，仅奥得赛、伟业、磁材3家规模工业企业产值销售均达1亿元；全年招商引资额达1.8亿元，其中华新项目投资1.5亿元。华新项目今年4月29日奠基，迄今为止仅7个月时间，一期主体工程土建就基本完工，主体设备已进入安装，预计明年3月可按期点火开工。

1、明确总体要求，提升经济发展动力。坚持江山开发强处战略，突出“项目、加速、协调”三大主题，不断强化我处建材、化工和旅游产业特色，全面提升经济增长质效，使田镇经济和各项事业的发展始终走在全市全省的前列，达到“全市争第一，全省争十强”的目标。目前“实施江山开发战略，

奋力实现两个争先”这一紧贴田镇客观实际的经济发展思路在田镇党员干部乃至广大群众的脑子里已扎下了根，已成为田镇经济发展的强大动力。

2、突出产业特色，确立经济发展目标。田镇要突出化工、建材、旅游三大产业特色。建设以华新、金塔、百达等为主的年产1000万吨水泥基地和年产500万吨碎石基地，形成建材业年销售收入过30亿元、税收过2亿元的现代建材业；建设祥云、北京奥得赛、浙江伟业等为主的年产1万吨精细化工基地和100万吨肥料基地，形成化工年销售收入过10亿元、税收过5000万元的现代化工业。起步发展现代物流业，新建一批码头和仓储设施，力争港口吞吐量达到1500万吨，并向3000万吨大港迈进。要合理整合资源，培育商贸旅游品牌，加快双善洞风景区开发进程，重点建设好洞底隧道、沙上公路、休闲山庄、广济寺等一批重点景区工程。

3、推进江山开发，确立经济发展方向。实施江山开发战略，就是借助沿江开发的同时，开发四十里官山资源，使官山因有长江而更具开发价值，从而多上项目、上大项目，促进田镇加快新型工业化发展步伐。“四十里官山”，18公里长江深水岸线，有化工、建材两大产业聚集效应，这都是田镇得天独厚的发展资源。呼应全球产业与资本向中国、向长三角地区转移，加快田镇沿江开发，侧重于把建材业、化工业盘强做大，同时重点发展基础产业，如造船业、新型建材业等基础产业和大运量的产业。

目前，华新日产6000吨水泥项目、祥云精细化工园消毒剂、华新80万吨磷石膏、奥得赛化学项目研发基地、浙江化工、亿条编织袋、万吨彩印等六个过千万元的项目正在实施；象山、鑫鑫、申盛、东方、钱炉等一批投资过300万元，年产过30万吨碎石规模企业相继建成投产。打造长江田镇名港，码头建设有所突破。

1、加大投入力度，改善硬环境

加大基础设施投入力度，是经济发展非常重要的基础性工作。近年来，田镇围绕基础设施建设舍得投入，增创了经济发展的新优势。围绕服务田镇企业，全面提升田镇形象，先后投资500多万元硬化了田镇境内省道蕲武等级公路；投入160多万元新建了移动、联通基站各2座；投入了2000多万元，高标准建好长江干堤和马口闸以及相关水利设施；投入20多万元，实现了光纤联网村村通。投资30万元，新架设伟业化工高压线路2.7km；投资50多万元，标工8万个，新修沙上旅游公路4700m²石阶2180个，架设电力专线700m²为了使北京奥得赛扩大规模，对原纯碱厂闲置设备一次性公开拍卖，其场地无偿供给奥得赛使用，并对进厂公路扩宽至9m；为了建设好祥云精细化工园，在征地费用上村方每亩让利5000元，加强了厂村合作。正由于办事处舍得投入，加大了基础设施建设力度，增创了田镇招商引资的新优势。

2、实施“五心工程”，优化软环境

“五心工程”即优惠政策，让投资者动心；优质服务，让投资者省心；关心体贴，让投资者舒心；诚信待人，让投资者放心；依法保护，让投资者安心。

我们想民营企业之所想，急民营企业之所急，竭尽全力为民营企业排忧解难，提供真诚而周到的服务。一是提供创业发展的优越条件。民营业主征地建房、租赁旧厂房、嫁接盘活老企业，条件非常优惠，企业注册、产品运输销售等在田镇都是一路绿灯。例如奥得赛田镇化工厂需扩产，我们将原纯碱厂场地房屋无偿转让，使该厂技改投资以每年300万元以上的速度递增；二是确保外来企业经济利益和客商人身安全。办事处及派出所对企业均实行安全承诺制，实行“绿卡”保护，确保其正常的生产经营活动不受影响，企业合法权益和客商人身安全得到有效保障。如果企业财产遭到哄抢或法人被敲诈勒索，派出所必须在接警后24小时内破案，否则全部损失由派出所赔偿。三是抓好外来企业与地方百姓之间矛盾纠纷的调解。祥云集团建设工地有少数地方人为赔偿及工程问题

闹事，办事处及派出所立即赶到工地，制止了纠纷，对为首者实行了行政拘留处罚。