

# 最新建筑公司年度经营计划 公司年度目标计划书(优秀10篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 建筑公司年度经营计划篇一

20xx年xx分单位的工作虽然取得了一定的成绩，但是离单位的要求还有一定的差距：

- (1) 工作不够细，
- (2) 主动性待进一步加强。

在2021年中，分单位将克服存在问题，重点做好以下工作：

- 1、继续大力推进区域营销模式，完善和优化区域营销手段，紧紧抓住扩大经营业绩，提高经济效益的战略核心。承接重大知名项目，通过项目这个重要载体，弘扬xx的品牌，充分发挥分单位和项目经理在当地的资源优势，实现以点带面，有序发展的目标。
- 2、继续完善绩效考评制度，加大考核力度，形成良好的激励和制约机制，在单位塑造一个勇于创新、敢于承担、善于管理、勤于执行的氛围。完善企业管理体系，建设企业管理平台。
- 3、科学制定成本费用预算，加强对成本费用的控制，强化项目成本中心责任制，探索激励的方式，吸收战略投资者和合

作伙伴，调整单位的股权结构，扩大单位的注册资本，以满足市场竞争的需要。

4、继续完善专业资质，打造获取设计、施工市优、省优、国优的精品项目。加强企业文化建设，赋予更深的文化内涵及价值观，采取切实有效的方式宣传推介企业品牌，争创xx知名品牌。

5、做好客户平台及抓好投标预算中心，工程管理服务中心建设，为工程项目提供优质的服务。

6、继续寻求合适的项目，参与项目投资，增加单位的利润增长点。

## 建筑公司年度经营计划篇二

1、协助公司的全年计划，为了明年迎来我们的季节□xxxx年xx月底做好xx发售的准备，训练厨师队伍。

2、有效监督、指导各家厨房菜肴的操作，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业培训和管理，合理储备我们厨师的技术能力，合理开发适合季节的新蔬菜，蔬菜设计开发，使我们厨师和公司能够适应市场需求，维持旺盛竞争力，蔬菜创新是餐饮业的永恒主题，实现真正的专注力，有时开发新产品。

4、每月，各家和中央厨房的菜品质量检查x次以上，每周向公司领导报告检查工作情况。

5、在各个基层积极收集对蔬菜的意见和信息，进行及时的调整。

6、在xx上市前，准备推出xxxx年剩馀的特色菜肴，根据xxxx

年的流行趋势增加新品种。

1、通过对部分和xxx路店的地理位置、周边主要消费群体、经营模式基本一致的店的考察，根据经营部领导指出的大致方针，在1月中旬完成菜单整体的构成，包括午餐路线的组合，向公司领导报告审查！

2□xxxx年x月底成立厨房工作人员，从节省人力资源的角度出发，厨房工作人员应尽可能与公司现有厨房的a级员工保持一致，由主要岗位和其他店铺优秀厨房工作人员组成。

3、菜单确定后，完成菜单所有菜单的标准化和规范化，对厨房人员和大堂服务人员分别进行全面系统的菜肴知识培训！

4、了解原材料、调味料的市场价格，根据对菜品总利润的要求，制定单一菜品的市场销售价格。

对于xxx店，每月试做料理，最终选择3个成功的料理进行交流。上一阶段交换烹饪标准化资料，做好培训工作。

六月初龙虾下市前的准备新的一年意味着新的开始、新的机遇和新的挑战，我决心更加努力，打开工作的新局面。

## 建筑公司年度经营计划篇三

在集团公司的统一领导下，各子公司实行独立核算，独立完成年利润指标及其它相关指标，在整体上提升集团的竞争力。在新的年度里，公司将制定工作计划如下：

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。元月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋的拆迁。三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。各部门关系的协调，以总经理室为主，顾问室配合，工程部具体操作。工程进入实施阶段后，工程

部应抓紧第二期工程的土地征拆工作联系，适时调整主攻方向。

元月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并行签订施工合同；确定监理企业并行签订监理合同。三月份工程正式开工建设。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。

现代企业的高效运行，均来自于企业的高效管理。新的一年，公司将根据国家有关规范、条例等，制定本公司工作标准，并到人到岗。各项工作按标准程序行事，减少人为指挥，逐步形成xx特色的企业管理体系。同时，根据不同的工作岗位，制定岗位职责和 workflows，强化企业管理意识，最大化地提高企业管理水平，向管理要效益。

人员调整工作已经铺开，公司遵循的原则是“人尽其才，才尽其用”。最大限度地发挥员工的创新能力，充分肯定员工的务实精神。

例会制对阶段性工作总结提高，对时段工作安排布置，起了良好的作用。新的一年，例会制在坚持的同时，作好调整：例会时间。在每星期六的上午进行。会议主持。每次例会除工作小结及工作布置外，确定一个工作主题，分别由分管该项工作的总经理、副总经理、总工程师主持。建立例会工作布置检查制度，即前次会议布置的工作在规定完成的时段内，落实部门应汇报执行情况，以利总结经验，改进方法，完善提高。以能动开发员工潜能为前提，不断充实企业发展基础。

## 建筑公司年度经营计划篇四

随着企业规模不断扩大，人才需求日益增加，本着发扬企业文化，提高企业员工素质的目的，以获取企业发展所需人才，为企业发展提供强大的人力支持为宗旨，结合公司20xx年度发展战略及相关计划安排，特制定公司20xx年度招聘计划。

经反复统计与核算□20xx年岗位需求涵盖各部门现有人员空缺、离职补缺、新上项目人员配备等方面，具体分析如下：

1.1根据各部门人员缺口及预估计流失率，经初步分析20xx年度招聘岗位信息如下（红色代表目前紧缺的）：

1.1.1公司高管，包括：销售总监等；

1.1.2公司中层干部，包括：工程部经理、运作部经理等；

1.1.3工程技术类人员，包括：安装工程师等；

1.1.4后勤人员，包括：展厅助理、人事行政专员等；

1.1.5销售人员，包括：销售经理、销售代表等；

1.1.6本年计划招聘总人数：25人左右（含销售人员）。

1.2招聘原则：员工招聘严格按照公司既定的招聘流程，以面向社会

公开招聘、择优录用为原则，从学识、品德、形象、符合岗位要求等方面进行审核。确保为企业选聘充分的人力资源。

1.3各部门也可根据个岗位职务不同按内部选聘办法与程序：  
（1）自愿报名；（2）部门推荐；（3）考核；（4）统一决定。

根据公司20xx年年度经营计划及战略发展目标，各部门需提报年度人员需求计划，见下表：

## 20xx年度招聘需求（人员需求）表

### 3.1选人原则

3.1.1培训和职责的压力可培养大量的人才；

3.1.2目前公司迫切需要的人才。

### 3.2招聘方式

3.2.2猎头荐才与熟人荐才视具体需求和情况确定；

3.2.3校园招聘：青岛大学、理工大学等；

3.2.4现场招聘：青岛海尔路人才市场；

3.2.5补充招聘途径：社会上组织的一些免费招聘会、内部员工推荐、人才中介。

### 5.1. 第一阶段：

3月中旬至4月初，招聘高峰阶段，以现场招聘会为主，高度重视网络招聘，具体方案如下：

5.1.1积极参加现场招聘会，保持每周1场的现场招聘会参会；

5.1.2积极参加个人才市场的专场和各相关学校的的免费招聘会；

5.1.3坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系，每周集中候选人进行集体面试。

## 5.2第二阶段:

4月中旬至7月，此阶段现场招聘会逐渐冷淡，新增应聘人员较少，同时各高校在陆续开学后将积极筹备校园招聘，以保证学生就业，因此，这段时间以网络招聘和校园招聘为主，具体方案如下：

5.2.1坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系，确保人员面试质量；

5.3第三阶段：7月底至10月底，此阶段整体求职人员数量较少且分散，故此段时间，以网络招聘为主，减少或不参加收费型现场招聘会，具体如下：

5.3.1坚持每天刷新网络招聘信息及简历筛选与联系；

5.3.3组织部门架构的了解分析、在岗人员的了解分析；

5.3.4对当年新入职人员的关注、沟通、培训、统计分析；准备申报下半年的校园招聘。

## 5.4第四阶段:

11月初至12月底，此阶段各大高校都将陆续举办校园招聘，此阶段主要以校园招聘为主，主要招聘各部门的储备性人才，具体如下：

5.4.1积极参加各校园综合招聘会；

5.4.2网络招聘平台及论坛等信息正常刷新关注。

## 5.5第五阶段:

12月底至20xx年1月，此阶段，整体招聘环境不理想，主要联

系招聘公司高层类人才，以年度人力资源规划、总结报告，及统计分析为主要工作，非紧急新增岗位，不重点做招聘工作，具体如下：

5.5.1 公司年度招聘效果分析、公司人力资源分析、协助公司战略分析与讨论；

5.5.2 编制年度人力资源规划；

5.5.3 部门工作总结、讨论、分析，沟通确定新年个人工作计划及目标制定；

5.5.4 建立、编制公司人才培养体系，建立人才成长计划；

5.5.5 建立并完善人力资源管理制度、流程及体系；

企业根据面试的综合结果，将会在最后一轮面试结束当天或3天内告知应聘者结果，并告知录用者办理手续信息。

7.1 新人入职当天，人事行政部应告知基本日常管理规定

7.3 转正时，人事行政部应严格按培训计划进行审核把关，对培训效果不理想或不能胜任者，可以沟通后延迟转正（或者pass掉）。

8.1 人事行政部应及时更新员工花名册，每半年做一次全面的招聘效果统计分析；

8.2 根据效果分析的结果，调整改进工作

8.3 定期对新入职不足1年的员工作沟通了解，并采取相应的管理措施和方法。

9.1 对应聘者的心态要很好的把握，要求应聘者具备敬业精神。

9.2 招聘人员应从培养企业长期人才考虑（明确考虑异地工作），力求受聘人员的稳定性。同等条件下，可塑性强者优先。

9.3 要注重受聘者在职业方面的技能，不要被头脑中职位要求所限制。

9.4 在面试前要作好充分的准备工作（有关面试问答、笔试等方面），并要求注意个人着装等整体形象。

9.5 接待前来应聘人员须热情、礼貌、言行得体大方，严禁与应聘人员发生争执。

## 建筑公司年度经营计划篇五

20xx年工作计划如下：

一、完善制度，规范公司管理。解决旧制度与新制度之间的矛盾，探索新老制度适用性，依法修订完善合理的、适用公司实际的规章制度，使公司管理做到有法可依、有章可循；全面推行质量管理体系，加大奖惩力度，逐步完善自我管理、自我约束、自我激励的质量管理体系。

二、加强培训，提高职业技能。对各岗位员工进行全面的岗位应知应会培训和系统的岗位理论知识培训，提高公司员工的整体素质和专业能力，打造知识型员工队伍。

三、以人为本，抓好安全生产。坚持安全第一，预防为主的方针，抓好安全生产建设，强化员工安全意识，逐步建立安全生产细化标准。

四、增强服务意识，提高员工满意度 综合管理部的工作性质要求就是两个字---服务，只有先做好服务生的角色才能发挥管理者的功能，在服务的过程中参与公司的管理工作。做好

综合部工作，水平在综合、灵敏在信息、权威在督查、形象在接待、瓶颈在运转、评判在领导。因此，必须强化七个意识：一是爱岗敬业意识；二是服务至上意识；三是灵活变通意识；四是自立自强意识；五是分工协调意识；六是团结协作意识；七是廉洁自律意识。

五、开展公司组织活动，增强互动，丰富公司文化。举办积极、健康、向上的业余活动，增加员工之间互动机会，增进友谊，加强团结，进一步丰富公司文化。

六、明确健全部门各部分工作责任人的职责与权限 在职责范围的事情要力争做到快速、准确、完善。不属于职责范围的应该及时上报，或根据实际情况灵活变通，总体原则高效、快速、准确。根据各部门等分工确定主要负责人、相关主要工作职责与权限及直接领导，做到分工明确、责任到人。由主要负责人向领导负责、行使相应部分权限和责任，并接受其它员工监督。

七、做好公司各部门的榜样进一步加快办事节奏，提高办事效率。真正做到特事特办、急事急办、该答复的事及时答复，进一步改善服务态度，提高服务质量。建立相应的批评、罚款、问责制度。

八、进一步提升工作价值，当好领导参谋助手增强服务意识、提高工作能力，对于关系公司发展和稳定的重要问题积极思考、大胆进言、主动出谋划策，抓好督查督办工作，抓好落实，发挥好参谋助手作用。对员工反映的问题及时跟进、及时上报、及时解决。对领导交办的事情准确、准时完成并建立完善的反馈制度，让领导及时了解任务完成程度。强调工作跟进、建立结果反馈制度。

九、要积极推行目标管理进一步规范、细化管理工作，提高有效性。要严抓实施目标管理，确定赶超目标，采取有效措施，加强对目标制订、实施过程和执行结果的评估考核，不

断提高工作标准和管理水平。

十、努力做好各项后勤服务工作努力当好员工生活贴心人的角色，让员工有归属感，能够最大限度的发挥自己的工作热情。热情接待员工问询、及时解决员工提出的问题等、时刻关注员工思想情绪波动，努力营造和谐向上的工作氛围。加强对公司各种物品的科学规范管理；加大对办公费用使用的控制力度，严格使用程序，完善监督体系，对一些易耗品提前计划、及时补充，确保公司各项工作正常平稳开展。

总结过去展望未来，相信新的一年，综合管理部全体员工本着低调做人、高调做事的原则，团结一心、全心全意以公司发展为己任、以员工满意为目标，在公司领导正确领导下一定能够开创xxxxx有限公司美好的明天！

## 建筑公司年度经营计划篇六

按照公司与策划代理公司所签合同规定□xx应于去年出台《招商计划书》及《招商手册》，但目前该工作已经滞后。公司要求，上述两书在一季度由策划代理公司编制出台。为综合医药市场情况，拟由招商部负责另行起草《招商办法》要求招商部在元月份出初稿。

从过去的一年招商工作得失分析，一个重要的原因是招商队伍的缺失，人员不足。新的一年，招商队伍在引入竞争机制的同时，将配备符合素质要求，敬业精神强、有开拓能力的人员，以期招商工作进入良性循环。

xx项目一期工程拟在今年底建成，明年元月将投入运营。因而，厂家、总经销商、总代理商的入驻则是运营的基础。我们不能等米下锅，而应军马未到，粮草先行。今年招商入驻生产企业、总经销商、总代理商、医药商业代理机构等任务为300家。由策划代理公司与招商部共同承担。

医药物流不同于传统医药商业，它要求医药物流企业不单在医药交易平台的搭建、运输配送能力的提高、医药物流体系的配置上有别于传统医药，更主要的是在信息功能的交换适时快捷方面完全实行电子化管理。因此，新的年度，公司将与市物流研究所进行合作，签订合作协议并按合同协议履行职责。

为使公司营运走向市场化，公司拟成立物流部，拟制定xx医药物流系统的营运方案，确定设施、设备构成因素，运营流程、管理机制等。该工作在董事会的同意安排下进行。

## 建筑公司年度经营计划篇七

本计划主要内容为xx公司20xx年培训工作的具体内容、时间安排和费用预算等。编制本计划的目的在于加强对培训工作的管理，提高培训工作的计划性、有效性和针对性，使得培训工作能够有效地促进公司经营战略目标的实现。

20xx年度公司发展战略、职能定位、培训需求调查以及建立专业高效团队的精神。

为确保每项工作的能力需求因素被识别，使本组织的培训活动具有明确的行动方向，特制定了培训原则、方针和要求，用以指导全年培训工作的开展。

### 1、培训原则

实用性、有效性、针对性为公司培训管理的根本原则。

### 2、培训方针

以提高员工实际岗位技能和工作绩效为重点，建立具有某某特色的全员培训机制，全面促进员工成长与发展 and 员工队伍整体竞争力提升，确保培训对公司战略实施的推进力。

### 3、培训的六个要求

锁定战略与未来发展需求

锁定企业文化建设

锁定中层以及后备队伍能力发展?锁定学习型组织建设?锁定内部自我培训技能提高

锁定内部培训指导系统的建立和提高

使所有在岗员工年内至少平均享有30小时的业务和技能培训;

建立并有效管理内外部培训师队伍，确保培训师资的胜任能力与实际培训效果。

略

新员工入职培训

新员工入职培训是每个新员工必须参加的培训项目。入职培训分为两部分：

一是在新员工来公司报到之日，进行的简单的入职培训；二是每隔一段时间，统一举行一次新员工培训，详细讲述公司的文化、理念、历史、产品、规章制度等。

#### 1、项目管理

培训目标：

培训对象：

副部长及相关部门人员。

培训预算：

1万培训时间：

5月份

培训意义：

为了保证实现公司远大的战略目标，重点项目的进度和质量十分重要，为了保证各个项目都能保质保量的完成，实施项目管理的培训便显的比较迫切。

## 2、公共关系

培训目标：

公共关系是指某一组织为改善与社会公众的关系，促进公众对组织的认识，理解及支持，达到树立良好组织形象的一系列活动。所以对管理层及员工进行相关培训也非常重要。

培训预算：

1万培训时间：

9月

培训意义：

当公司或个人有意识地、自觉地采取措施去改善和维持自己的公共关系状态时，就是在从事公共关系活动，是公司长期发展战略组合的一部分。

## 3、财务人员培训

培训目标：

使财务部工作人员熟悉和掌握一定的财会专业知识和相关知识，熟知企业财务操作技能，以及国家有关财务会计工作法规政策，作为自己开展工作的依据。

培训预算：

无

公司内部人员主讲培训时间：

全年

两周一次培训意义：

提高员工专业素质,提高生产效率和服务水平,树立企业良好形象,增强企业资金安全和盈利能力。

1. 公司内部组织的培训费用,内部讲师授课费用元/小时(重工标准),总课时为76小时,合计授课费元。

2. 外请专家和外派的费用,培训师费用为40000元,与此相关的资料费,招待费计12000元,合计52000元。

3. 读书活动,购书经费约10000元

4. 计划外培训的费用估算,总计10000元

合计：

一般情况下,培训效果评估共有四个层次：

反应、学习、行为、成果,培训结束时及时做现场反应和学习效果评估,并完成《课程培训评估表》。培训结束3个月后,公司相关部门会同部门主管对培训有效性进行评估,并完成《培训有效性评估表》。

每年底部门主管对员工进行年度绩效评估时对培训有效性进行复评。公司相关部门汇集培训有效性评估表，作为编制下一年度培训计划及培训持续改进的依据之一。

## 建筑公司年度经营计划篇八

- 1、更新每个工序的作业指导书，完善操作手法要求以及注意事项。包括设备仪器的操作规程，制定维护和保养要求。
- 2、更新每款型号的工艺流程图，所有生产严格按照工艺加工要求作业。明确关键工序，重要工序和检验工序。
- 3、制定每款产品的物料清单，明确物料型号，物料数量。

## 建筑公司年度经营计划篇九

各位同仁：

大家好！盘点20xx年，我们愉悦而绩优；展望20xx年，我们任重而道远。公司的发展离不开我们大家的共同努力和辛勤付出，我们个人的前途也离不开公司的发展和壮大，回首过去的一年，我们都做的非常的好，非常的棒，收获颇多，但也有一些不足之处。因此在迎接20xx年到来之际，你我需用新的思路，新的观念，新的姿态，新的精神面貌去对待我们新的生活和工作；你我更需不断的提高自身的学习力，执行力以及领导力，来适应公司的发展需要；用你我的智慧和汗水推动企业革新，从而获取更大的企业效益和个人利益。为了规范大家的行为准则和提升大家的工作能力，确保公司正常化有序的运行我把20xx年的年度工作作以下规划。

- 1、改人制为法制，制定相关的劳动纪律规章制度，约束大家的行为规范。通过考核处罚来完善公司制度体系。在工作中一切按规矩办事，按流程办事。凡事有制度可依，有章可循。

2、提升企业的向心力，组织相关的文艺体育活动（具体方案时间另订）。全面严格贯彻月度优秀员工评定，月度优秀管理评定，做到公平、公正的原则，加大评选标准和力度，确实评选出对公司、对集体有贡献的人员，让其充分的调动他们的积极性，起到模范带头作用。

3、提升全员的激情和士气，增强大家的集体荣誉感。淘汰出局没有职业道德、有损公司利益、违背企业发展、不能和公司同心同德，同进同退的部分管理人员。任人唯贤，德是第一位。

4、严格实施绩效考核，提高管理的执行力。对工作不负责、态度不端正、积极性不高、执行力不强、团队意识薄弱的坚决予以处罚。做事拖拉、没有时间观念、无组织无纪律、不虚心不学习、找借口找理由的坚决予以不用或者不重用。

5、全面优化管理团队，做到优胜劣汰。有管理经验的，有能力的，有号召力的，道德行为优良的，乐意付出的，能给公司带来改善和进步的，能给集体增强士气和动力的给予提拔和加薪。

6、加强全员的学习和培训，提升大家的领导力和管理能力。建立和健全会议制度，学习培训制度，优化团队力量，各取其长各补其短。提升大家的改善能力和创新能力。

1、成立6s领导小组，对6s的执行情况以及改善情况予以监督。

2、加强6s的宣贯力度，全面开展，全员参与。首先制定6s制度和标准，组织班组部门学习，从小事情入手，从细节着手。做到任何一个环节，任何一个人都不放过，一律按规定和标准做事，彻底改善现场环境。

3、制定6s点检表，加强6s的评定力度，每个礼拜组织相关管理人员不少于一次的全面检查，对不合格项予以指出，责任

部门及责任人必须在规定的时间内改善完毕，否则对负责人予以处罚。

4、不积极配合6s改善和不主动执行6s标准的班组（部门）负责人予以降职或降薪处理。连续3次6s检查不达标的班组（部门）责任人将受到相应的处罚。

1、所有的工序按照《工序产能测试一览表》科学合理的测出平均效率，不管什么型号、什么岗位一个小时正常能生产多少产品一目了然。做任何一种产品，要完成多少数量，就能合理的安排多少人，需要多少工时清清楚楚。杜绝了安排不当造成的工时浪费。

2、根据产能一览表、机台数量、操作工数量制定当班的正常产能，明确的要求各班组，各工序，各岗位今天必须完成多少生产任务方可下班，严格实施量化管理（所有的计时必须规定数量）。

3、根据产能一览表制定出科学合理的工价，杜绝工价或高或低的情形出现，减少操作工不愿意调岗的情况发生。能帮助管理人员正常的组织安排生产调度。对新进员工或者调动到其他岗位的员工实行一定比例产能的量化考核，不达标的不予以保底或计时。

4、彻底的实行量化（数字化）管理，做到人人心中有数（有量的概念）。并做好个班组（部门）的统计报表，进一步实施统计分析。

1、做好个人时间规划表，明确自己每天在那个时间段必须完成的工作事项。减少时间安排不合理而忙碌的无头绪工作或者多件事情一起发生不知孰轻孰重而无序的工作。

2、做好生产计划和生产进度表。合理的安排和计划当日的生产型号及数量，做好各车间、采购、仓库的沟通和衔接，减

少生产线的停工待料。

3、每天下班前必须做好第二天的大致工作安排，罗列出重要工作事项。

4、不管做任何事情都必须有计划（开始时间、完成时间、工作分配、工作内容、责任人、标准），做到分工明确，责任明确。

5、计划实施后要按要求及标准进行检查，并做好结果记录。

6、对实施结果进行统计分析，形成改善报告。做到凡事有人负责，有人监督，有计划，有要求，有检查，有结果。

1、制定相应的品质管控措施及制度，加强全员的品质培训，增强全员的品质意识。每个岗位的操作工必须清楚该工序的品质要点，管理人员清楚该产品的品质管控重点。不放过任何的品质隐患。对管理不到位或者人为产生的不良实行绩效考核。

2、做好员工的自检互检，管控好每个工序的质量。做好员工的自检互检评定。

3、加大品质的巡检力度，做好不良品的解剖分析。

4、不良品的及时维修，不良物料的及时退库或报废。

5、物料和产品的防护，防止人为的不良品质隐患。

6、加强出货检验的力度，减少客户投诉和退货。

7、制定班组（部门）的产品一次合格率，不良率超出规定范围的追究班组（部门）责任，由品质部督导执行。

1、更新每个工序的作业指导书，完善操作手法要求以及注

意事项。包括设备仪器的操作规程，制定维护和保养要求。

2、更新每款型号的工艺流程图，所有生产严格按照工艺加工要求作业。明确关键工序，重要工序和检验工序。

3、制定每款产品的物料清单，明确物料型号，物料数量。

1、加强全员的成本意识，杜绝不必要的浪费，人走灯灭，人走机停。

2、严格控制物料的报损比例及数量。所有的超领的物料必须实行更换，有责任人和合理的理由，并且有考核。

3、严格控制劳保用品、办公用品及生产辅料的用量，班组（部门）制定出使用频率，月度需求数量报行政部和财务部审核后实施，对超领的严格实行责任考核。

4、所有的劳保用品、办公用品和生产辅料必须实行以旧换新，找不到用旧需要更换的考核责任人。

通过不断的学习和培训来提升每个人的个人能力和协作能力，提高每个人的办事效率和工作责任心。首先我们必须是一个学习型的团队，每个人要谦虚上进，多思考，多努力。做事之前先做人，对待工友同事有礼貌，不去恶语伤人，对待下属温和，多帮助和关心下属。多点沟通多点理解多点支持，少点抱怨少点借口少点推诿。用心去对待身边所有的人和事。明确自己的责、权、利，做好自己的本职工作。

新的一年，新的开始，愿我们大家一起努力，为了恒德的发展和个人的提升而认真用心的工作。

谢谢！

## 建筑公司年度经营计划篇十

在新的一年里，旅游分公司达到第三赢：是在发展中完善了公司的业务水平和管理水平，高挑战性的工作环境，为公司培养出一大批销售和管理人才。

此阶段分二步开展：

第一步，借助20xx企业工作计划线的推广，通过导游讲解和宣传单的发放，来宣传b线的活动□b线的推广工作，第一，可以通过20xx企业工作计划线的宣传；第二，和社会知名的旅游机构合作，选择优质游客□b线自驾游费用初定为100元/人，服务内容包括优秀导游陪同讲解、意外保险、各个门票费用、生态就餐费用、原生态槐林漫步、参观快乐鸡和快乐土猪、亲自体验捡拾鸡蛋、看沙漠鸵鸟和魅力梅花鹿赛跑等。自费项目包括骏马飞驰、细狗撵兔、路虎车飞驰沙漠、自由购物。制定出导游的销售激励方案，安排优秀导游服务游客，自费项目业绩及公司销售业绩均与导游的收入相关。

第二步，增加b线的活动范围。

具备一定的条件后，可以在槐林中，建造自己的住宿环境，可以考虑建筑小木屋、经济实惠并且与众不同，让游客享受大自然的温馨、舒适。此收费项目利润空间大。

在进行以上二步活动中，要不断增加槐林餐厅销售部的产品种类。熟食和香肠必须保证口感好且产品价格档次各异，让所有顾客都有消费机会。增加熟食包装，产品转化为礼品，提高价格，提升品质。二要增加槐林的娱乐活动。（建议增加槐林种植面积，植树造林，美化环境。改善猪粪鸡粪的发酵，阴天和雨天臭味太大影响槐林空气指数。）翻出槐林空地的土壤，春天可以让游客自己体验用牛车耕地，自己亲手种植植物，美化槐林环境，为秋天收获季节游客亲自采摘创造条件，

可谓双赢。利用槐林细狗撵兔的娱乐项目，增加看点，增加产品销售量。餐厅后面的蓄水池可以建成鱼池，让游客体验钓鱼的乐趣，钓鱼者付一定费用后，鱼可以由餐厅加工制作成熟食。

1、继续做好“一日游”活动，保证工作有序开展。作为集团公司的对外服务窗口，旅游分公司将继续围绕“扩大企业影响宣传公司产品”，开展“免费团体游”与“自费自驾游”活动，为集团下属各分子公司及西安、咸阳旗舰店渭南片区做好服务，促进公司的经营和发展。

2、积极开展宣传工作，努力拓展营销市场。以“组织游客进行观光旅游”为导向，大力宣传公司产品达到“营销”的目的，拓展西安、咸阳市场客源，把握动态、大力营销、多形式开发市场，将整体外勤服务从服务化做到商业化转变。

3、拓宽营销思路，精心策划宣传，提升旅游吸引力。充分发挥春季“万亩槐林”景观资源优势，重点筹划“自驾游活动”及娱乐项目的开展，围绕“细狗撵兔”、“沙漠悠然骑马”、“路虎车穿越沙漠”、“祭拜南无观自在菩萨”、“黄河湿地”、“八鱼石墓群”等六项开展娱乐项目活动，增加旅游公司的亮点，从而增加收益！

4、不断加强员工队伍建设，抓好员工培训学习，提升员工素质。牢固树立“人才是第一资源”和“员工第一”的理念，下大力、多形式搞好员工培训，提高各个版块员工的综合素质，打造一支素质形象好、专业技能强、文化涵养高的过硬队伍，增强旅游公司的核心竞争力。

5、加强旅游安全管理，杜绝车辆不安全事故。加强司机的安全培训教育工作(每月1号和2号)，完善车辆在处理突发情况时救援组织及机制措施。

6、降低费用成本，深化营销策略。旅游公司计划在财务费用、

管理费用上减少成本开支，在销售收入、开设便民店、旗舰店的收入上加大力度，争取降低亏损费用。必须买的把费用降低到化，可有可无的尽量不要购买，以最小的成本达到收益化，尽量使我们的利润达到化。

7、加强“粮食银行”业务的开展。粮食银行是我公司的一项业务，在的工作中，我们要求每一位导游都要充分发挥各自的业务潜能，有目标、有任务的完成粮食银行业务。

总之，在吴总，王执总的正确领导下，经过一年的风雨兼程，在集团公司各兄弟单位的指导和帮助下，通过我们旅游分公司全体同仁的团结奋斗、共同努力，圆满完成了各项工作目标，同时，伴随着公司知名度和美誉度的不断提升，我们将以更加高昂的斗志、更加饱满的热情，振奋精神，鼓足干劲，抓住机遇，迎接挑战，为集团旅游分公司的经营发展再攀新高做出应有的贡献！