

# 维护年度工作总结 基站维护工作总结 (精选7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 维护年度工作总结 基站维护工作总结篇一

进入公司的几个月时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我半年来的思想、工作、学习情况作简要的总结汇报。

怀着对人生的无限憧憬，我走入了xx实业分公司市区基站组。我是一名基站维护员，刚进公司时，对基站维护全然陌生，虽然以前的学习中接触过，但这次才是真正的近距离接触，虽然每天都会有很多自己不懂的东西，但从进公司开始，就有一种很神奇的感觉，一种找到了自我的感觉。每做成一件事情，每学到一点新的知识，都会特别新奇有趣，我感觉到已经找到了自己的方向，能感到自己是真正用心去工作，而不是为了单纯完成任务而敷衍了事。

许多人认为基站维护只是简单的发电、打扫机房卫生等，但只有用心去做了的人才会知道：作为有高度责任心的维护员来说，要保证基站的安全稳定运行，仅仅做好以上工作是远远不够的；要保证基站的安全稳定，就是做好日常巡检，发现问题及时解决，使隐患消灭在萌芽状态。使基站通信随时保持畅通，这便是我们不变的追求。

在维护工作的这半年里，我深深的感觉到工作是多么的辛苦，我们有过凌晨出动基站抢修，有过通宵发电，有过半夜抓贼，

还有处理故障连战十几个小时的激情。但是我没有抱怨，为了用户一个电话能接通，我觉得这些付出都是有意义的。虽然辛苦，可同事们做事都很积极认真，有种众人划桨开大船的感觉，我感触最深的就是，工作可以在快乐中完成。工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。有时候情况紧急，领导和我们一起上阵，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在基站组的工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

在工作中，一方面我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；另一方面，吃苦耐劳、积极主动、努力工作；在完成工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习以提高自身各方面的能力。

经过六个月的工作，我基本熟练了基站维护的各项工作。对线路维护、铁塔空调维护以及传输、网优和监控的工作有了全面的了解，使得我对移动通信的运作和维护有了更深入的认识。

我发现走出校门才是更加需要努力学习的阶段，“三人行，必有我师”，公司中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验和工作行为对于我来说就是一笔宝贵的财富。记得我刚到基站组的时候，对站内的一切都感到新奇。因为学校学的理论知识偏多，所以对设备运行维护知识知道的也有限，但是在组长的尽心教导下，我受益颇多。带着饱满的工作热情，我逐渐熟悉了设备的操作。尽管我只是入门，但是我和其他年轻人一样对工作充满着热情。为尽快提高自己在本职方面的知识和能力，充分发挥自己的主观能动性，我利用业余时间找来了相关的资料进行学习，理论结合实践让我对基站的设备有了真正的认识，这为今后的工作打下了良好的基础。

不仅要学习做事，也得学习做人。在这里我接触了很多同事，就在接触他们的同时，我才慢慢步入社会这个大人圈，无

论在哪里为人处事都是一门高深的学问。初出茅庐的我还得好好学习。在做人做事方面我认为应该“低头做事，抬头做人”。

在这半年里，我参加了一次华为组织的bss基本知识培训。系统的学习了bsc和bts的基本构成和功能，使得对移动通信系统有了更进一步的认识，给以后的工作做好了铺垫。

从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，所以我要抓住每一个学习的机会，使自己更加充实，更好的完成每一项工作。

作为一名年轻工作者，我今后的职业生涯还很长，学习的机会还很多。而作为一名团员，入党是我一直以来的梦想。为此我将尽我所能地对我的工作进行开拓创新，做出成绩。为早日实现目标，我要求自己：努力工作，保持优点，改正缺点，充分体现自己的人生价值，为企业美好的明天尽一份力。我相信通过公司全体员工的努力公司的明天会更辉煌。

总之，在今后的工作中，我要继续努力，克服自己的缺点，弥补不足，加强理论知识和业务知识方面的学习，力争成为学习型、创新型、实干型兼备的新世纪人才。力求把工作做得更好，不辜负公司领导对我的期望与栽培。我不敢骄傲、不敢妄言，我只能说，在以后的日子里，我会尽最大的努力，满腔热情去工作，我希望公司能知人善任，同时也期盼着自己能够很好的从起点做起，一步一步扎扎实实地往前走，全心全意为成为一名合格，再到优秀，直至卓越的xx人而努力奋斗！

## **维护年度工作总结 基站维护工作总结篇二**

时光飞逝，时光如梭，紧张而有序的一年又要过去了，自从20xx年接手中国移动分公司线路维护和集客维护工作以来，忙碌的一年里，在领导及各位同事的帮劣下，我顺利完成了

本年度的工作。回首缅怀的是对之前工作的总结和经验，翘首待行的是对未来工作的开拓和延展。新的一年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成工作，扬长避短。月份进驻，开始担任x地区线路维护和集客维护工作区域管理员。在任职期间，我秉承认真完成工作，努力学习，积极思考的宗旨，在繁忙的工作之余刻苦学习与业知识，使个人能力逐步提高，认真完成好各项工作。下面将我任职期间的工作、学习、生活情况做个总结。

## 一、加强与业知识理论的学习，不断提高自身素质。

工作中，作为管理员一定要把知识学的全面，线路传输和集客IMS语音电话等相关知识要理解、透彻，工作进展才能顺利。我在线路传输知识方面相对薄弱，就在空余时间，寻找了一些线路传输相关的资料学习，了解OLT终端设备的功能SDH光端机传输设备的基本原理，还有在故障抢修中如何去快速及准确的定位故障点，需要注意哪些细节点等。每天的一点点学习，时时刻刻的进步，我从当时就深知自己肩上的担子及责任，暗暗在心里给自己的定个目标：“脚踏实地，树立实干作风。天下大事必作于细，古今事业必成于实”。

## 二、坚持原则，严格落实各项规章制度。

每一个企业都有他的规章和制度，同样的这个区域也制定的严格的规章制度，这让我们可以更好的作业。不过我个人认为有些地方开是很妥当，虽然是客观原因。工作的时间非常紧密，但人员配置开足。虽然有时候没有故障，巡检看护就算轻松的了，但是干活时间毕竟很累啊，整个线路传输1790多条中继段需要维护和巡检看护，还要时刻处理集团客户的业务纠纷和故障，这样每天都是如此，班组个人的休息时间从何谈起？而巧上班期间还要为一些琐事而烦恼，怎么能够保证我们队伍人员内心的平衡达到有效控制的目的？线路传输和

集客维护班组明则分为两个班组，实际共有人在两个与业中互相交错作业。虽然在规范制度下我们很累，但是我们的希望都没有放弃都想把x区域给做好，所以我们坚持，我们还是要继续向前奔跑。

### 三、模范带头，细化职责，规范流程，抓好班组队伍建设

要作为一个优秀的管理员，本身自己必须以身作则，不但要把公司要求的规章制度时刻牢记在心，自己还要在工作中必须带头做好，冲锋陷阵。还要必须要深入了解自己的员工，包括他的人品、性格、爱好、处事作风、工作能力等诸多方面，做到人尽其才，物尽其用。同时要懂得关心自己的员工，真诚的关心。当他们犯错的时候，除了批评外还要多加鼓励，以及对其的信任，让他体会到领导层的关心不器重，让他知道我们不但是上下级关系、同事关系，我们还是互相支持、关心的朊友关系。对于不屑你的员工要让他认识到你的能力，无论是理论、实践、还是为人处事方面，你都要做到让他知道你比他强(至少不差);对于年轻新迎员工，要严格要求执行公司规章制度，事不过三，再犯同样错误，绝开姑息;同样还要让大家了解到你一直在励力地想把这个班组带好，成为最好，想让每个人都得到领导的肯定不认可，这样他们就会从心里折朋不你，才能更好的抓好班组队伍建设。

### 四、存在不足

- 1、理论学习还开够，部分与业的传输知识欠缺。
- 2、对员工的关心还开够，由于工作繁杂，时常会有厌烦情绪，工作不到位。
- 3、不够大胆，对一些问题存在牵就思想。

以上是我个人年度工作总结，俗话说：“点点滴滴，造就开凡”。在以后的工作中，不管工作是烦燥的还是多彩多姿的，

我都要开断积累经验，不各位同事一起共同励力，勤奋的工作，刻苦的学习，励力提高与业知识和工作技能，过去的鲜花和掌声是否依旧会伴随我们一路前迳，取决于我们是否具备强烈的责任感、孜孜不倦的学习精神和勤勉严谨的敬业精神，我相信，只要脚踏实地，拼搏迳取，牢记宗旨，必能淬炼自我，工作游刃有余，必能使我们在移励业务开拓出新的局面，更好的发展。

## 维护年度工作总结 基站维护工作总结篇三

参加工作以来，自己能继续认真学习理论知识，注重联系实际。特别是1998年至年六年的设备维修保养工作及年至年两年的剑杆设备管理工作，使自己熟悉了设备的工作原理和性能，掌握了维修技巧，便于更好的将理论知识和实际结合在一起，指导生产工作。

年获得助理工程师以后，通过对c4040 4848 49”产品工艺和质量措施的研究和改进，总结形成了一套行之有效的有梭织机生产稀薄织物的工艺措施。这些措施被企业推广应用到所有稀薄产品上，并且沿用至今，经济效益显著。

年，通过反复分析和实践，采用给木梭加栽羊毛，增加纬纱退绕张力的方法，来解决中支纱产品纬缩?脱纬等小疵点多的问题，后来被推广至1157台布机;又相继试验将原剪锤式边剪改为sbjk82型间歇式快剪，解决毛边问题，推广至756台布机。通过以上两项措施的实施，使有梭匹分由年的14.5分/匹，下降到年的9.45分/匹。这些措施至今仍在发挥着作用。

年，通过对c21/210 7240 47”帆布产品的生产实践，对粗厚产品在有梭织机生产有了成熟经验总结。这些措施被分类应用到后来生产的所有粗厚织物上，效果明显。

年，通过对jc5050 7070 64”巴厘纱产品的生产实践，对强捻产品在有梭织机上生产进行了研究试验和经验总结。这些措

施也被应用到了以后所有强捻织物生产上，有效保证了此类产品质量的稳定。

年至年，积极参加针对大山产品增加边强的攻关活动。通过实践活动，进一步加深了对布边组织结构的认识，通过对边纱穿箱方法的改变，有效的解决了布边断裂强力问题，赢得了客户信任。

年至年，积极参与新产品导电布系列产品的开发，通过织造工序的工艺制定与技术措施实施，认识了多种经纱产品织造措施和注意事项。新产品的上机，使企业有了新的利润增长点。

年，针对剑杆织机断经停车位调整难度大问题，积极试验，通过对制动器间隙安装标准的调整，解决了64台织机故障，为减少稀密打好了设备基础。同时针对多臂机故障高问题，将凸轮传动机构由螺栓传动改为键传动，减少了故障率和维修费用。

年，根据客户要求，在有梭布机上试验生产大卷装布，通过对卷曲部件的改造，使布机卷装达到1000米以上，超过了设计限度，满足了客户要求。

在今后的工作中，要继续学习理论知识，不断充实自己，争取更大的成绩。

## **维护年度工作总结 基站维护工作总结篇四**

20xx年是多伦煤化工各装进入正式生产的最后时刻，也是多伦煤化工投产以来进行的第一次设备大修，这次大修对多伦煤化工和化工工程公司都是一项非常重要的考验，为了顺利完成大修期间的各项任务，根据多伦煤化工的大修工作内容，我公司各个检修队制定出了详细的工作计划、工作节点安排和任务目标。并且在年初已经开始积极的为大修做着各项准

备工作，随着人员、工具、材料的相继到位，大修的大幕渐渐拉开。

20xx年我公司大修项目截止至6月23日完成情况如下：

- 1、大修期间公用工程界区大修任务共：219项。
- 2、计完成：207项
- 3、完成率：95%。
- 4、预干燥界区大修项目：642项。
- 5、完成610项。
- 6、完成率95%。
- 7、空分界区大修项目：349项，现已全部完成。

完成率100%技改工作12项完成8项剩余技改工作也在有条不紊的进行中。

大修期间我公司深入贯彻能化公司的各项文件精神，坚持每天的班前会，深入学习安全生产月的各项文件，贯彻上级公司“科学发展，安全发展，打非治违，确保安全”的文件精神，切合实际做好“两票一证”、“三讲一落实”等工作，认真落实国家、行业有关安全工作的决策部署和工作措施。围绕公司、班组确定的安全工作目标。以控制事故为重点，以杜绝伤亡为目标。为大修的顺利进行保驾护航。

在大修工作中，我公司充分发挥吃苦在前、任劳任怨，以大局为重的劳动精神，积极组织人力、物力，统筹安排、统一指挥。为了在装短停车期间如期、保质完成检修任务，我们详细合计检修工作量，制定了严格、细致的检修进度表与



日常检修工作内容。现场负责人严格按检修进度表执行。对于检修进度我们执行“日报”制度，各项目现场负责人每天汇报当日检修工作完成情况及次日工作计划。我们与施工人员共同分析原因，制定整改方案与工作计划，合理掌控检修时间，进而保证了施工进度按照预期计划顺利完成。我们员工也发扬勇挑重担，积极主动的公司精神，合理分配各项工作任务，为了多伦煤化工大修的成功贡献了力量。

在接下来的一段时间里，我们将对剩余的44项未完成工作进行扫尾。在扫尾工作中我公司将秉承我们一贯的能打硬战的工作精神，严把质量关，按照业主要求，保质保量的在工作计划节点的时间内，完成剩余的项目。

## **维护年度工作总结 基站维护工作总结篇五**

目前，在客户对金融服务的要求越来越高的情况下，如何维护好客户，成了各家金融机构和投资机构的重要课题。从目前的情况来看，对客户的维护主要有以下问题：对客户的定位标准缺失；对客户的个性化需求把握不足；缺乏客户管理的长效机制等等。针对这些问题，我们总结如下客户维护方式方法，在总结客户维护之前，我们先大致把客户开发及沟通的方式介绍如下。

1. 媒体网络（报刊，杂志，互联网，工商税务局，其他政府组织）
  2. 组织网络（行业协会，商业论坛，各类园区，管委会）
  3. 人际网络（陌拜，朋友，同学，各种人际关系）
1. 电话销售策略与技巧：建立信任，首要目标是吸引其约见面谈。
  2. 陌生拜访策略与技巧：借力营销，借助分行、商会、管理

方品牌等。

3. 商业信函策略与技巧：短信维护，建立长期客户关系。

4. 会议营销策略与技巧：通过会议，抓住重点客户，建立合作关系。

1. 商业论坛拓展策略：积极参加商会活动等。

2. 商业会展拓展策略：参与组织商会活动等。

3. 社团组织拓展策略：加入商会成员等。

## 1. 客户数据库管理系统的建立

在维护客户之前，我们要有客户的详细信息，只有这样我们才能“对症下药”。这就需要我们建立客户数据库管理系统，在系统内建立客户档案，建立客户的全面信息资料档案，包括客户的基本信息、客户的投融资需求及偏好和客户的爱好等等。所以，嘉华融通应该对项目涉及的客户建立客户档案，客户档案的名目主要是上面的名目，并定期对这些客户进行沟通，及时发现这些客户的投融资需求，并以点带面，通过已有客户拓展已有客户周围的客户群。

## 2. 根据公司营销目标对客户进行细分

要进行客户的细分，首先就要明白嘉华融通细分客户的目的是什么？而要明确细分客户的目的就要明确客户的维护的目的，客户维护就是要以嘉华融通的业务发展为目标，以让客户与公司及第三方实现共赢为目的，通过嘉华融通这个投融资平台，实现各方利益由于客户对公司的忠诚度和信任程度是需要时间的积淀的，因此，就要求我们要通过公司业务来提高客户忠诚度，提升客户的满意度。另外，由于公司每个阶段业务往往是存在差异的，而我们的客户也会对我们的产

品和服务的接受方式有所差异，这就需要对客户进行有效的细分，以此来发展我公司的业务。

嘉华融通可以用业务的种类、客户的风险偏好程度和产品时间周期为维度，对客户进行分类，对特定产品进行有针对性的营销服务。这样既能做到有的放矢，又能提高客户的满意度，降低公司的成本。

### 3. 对不同细分群体的客户实施有针对性的营销

对公司客户进行细分之后，我们就需要对通过嘉华融通的pe/vc业务、金融事业部的业务对客户进行有针对性的营销，在营销的时候，特别是通过推介会进行营销的时候，一定要把客户的价值观念、投融资的偏好和爱好等进行研究，发现他们的`共性，以共性为突破口进行营销。

另外，在制定营销方案的时候，一定要在体现业务人员专业性和公司优势性的前提下，围绕嘉华融通工作的业务进行，让客户认可我们忠于我们的同时，能够听从我们的投资和融资的建议，配合我们的业务发展，最终能够实现客户与我们在经济利益上的共赢。

### 4. 维护的过程中要充分发挥主观能动性

在维护客户达成目标的过程中会遇到很多问题，这就需要我们业务人员发挥主观能动性，积极有效地解决遇到的难题。将来，随着公司业务的逐步增加，公司的客户会越来越多，当客户达到一定规模时，如果客户的数据库管理系统没有建立完善，比如：客户的基本信息不全面，客户的联系方式在系统中无法获得，客户的真实意愿发生变化等等会时有发生，当遇到这样的问题时，就需要发挥积极的主观能动性。

另外，客户要进行维护，而且要进行持续有效的维护，就必须有专门人员来做这项工作。要找综合业务素质较高的人来

维护，这些人能够为客户提供多元化、综合有效服务，能够随机给客户合理化建议，此类建议一出口，就能够让客户感觉到专业素质带来的高度。

## 5. 努力提升产品和服务水平

现代营销学者曾提出能使客户全面满意的7个因素及其相互间关系：欲望、感知绩效、期望、欲望一致、期望一致、属性满意、信息满意，欲望和感知绩效生成欲望一致，期望和感知绩效生成期望一致，然后生成属性满意和信息满意，最后导致全面满意。从这里可以看出，期望和欲望与感知绩效的差异程度是产生满意感的来源，这说明，我们可采取提供高质量水平的产品和服务、提供附加利益、提供信息通道等途径来获得客户的青睐。

具体而言，我们提升产品和服务质量水平的努力应从两个方面展开：首先，要加快投融资金融产品和服务的创新。产品和服务只有个性化才能迎合客户的需求，才能实现“一对一”服务，客户才能真正享受到方便和实惠。其次，要按共赢互利的原则为客户提供服务，解决思想认识问题，改变以往单方面利益为主的经营思想，树立长期开展实惠式服务的思想，只有让客户充分享受到实惠，才能提高公司自身的收益。也就是说，只有投融资的产品丰富了，服务多样化了，才能按不同层次的客户需求来提供产品和开展服务，并在动态中跟踪管理和维护好同客户的关系。

## 6. 积极发挥团队优势

公司有了客户管理系统，对客户进行了分类，也有了不同的产品和服务，但是往往还需要发挥团队优势。现在，信息传递的速度越来越快，客户群体的知识结构和需求各不相同，客户的需求多样性，就要求我们有多样的人员为其服务，这时候团队的优势就会显现出来。

总之，公司想做好客户维护工作，最终让客户忠于公司、信任于公司，能够在思想上接受公司的投融资建议，行动上配合公司的业务发展思路，既需要公司投入一定人力、财力和物力，也需要公司加强团体协作。

## 维护年度工作总结 基站维护工作总结篇六

作为一名普通的设备维修人员，机械设备是企业生产的坚实基础，有了设备的良好运行，才能确保工艺生产的连续稳定，现代企业应从实际出发，时刻树立“维护保养为主、计划检修为辅、技术革新不断”的宗旨，在总结自身经验的基础上，结合学习外部先进的设备管理理论和方法，通过观念的转变，创造出适应改革要求的并适合于本企业特征的设备维修体制。

一. 遵守各项规章制度、认真工作、使自己工作效率不断得到提高。爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障，遵守公司的各项规章制度、兢兢业业做好本职工作是我自己的工作原则，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务、并履行好自己的。在工作岗位上勤于思考，不断改进工作方法，提高工作效率。实际上勤于思考在工作中是很重要的，在思考如何提高工作效率的同时，自己也能够学到更多的知识，掌握更多的技能。

二. 积极配合领导、团结同事、相互学习。在工作中发扬团队合作精神，努力完成车间的各项任务，尊重领导、服从命令、积极配合工作；平日里多关心同事、团结一体、互相学习。工作中我们彼此交流，往往从别人的身上看到自己的影子，有好的也有坏的，在面对问题的时候，我们又成为了彼此的后盾，相互并肩扶携着。从我个人而言，在工作的过程中我受益匪浅，从做事、到做人；从看问题、到解决问题上都认识到了新的机会和经验。

三. 加强政治理论和技术知识学习，全面提高自己的政治文化素质和业务水平。按规定要求对设备进行日常清洁、检查、

润滑、紧固、调整等，以保障设备正常运行，同时做好日常的维护保养工作，要求坚持做到“三好、四会、五良好”（“三好”即对设备用好、修好、管好；“四会”即对设备会使用、会保养、会检查、会排除故障；“五良好”即使设备性能良好、密封良好、润滑良好、调整良好、坚固良好）。

一直以来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记公司制度，全心全意为公司创造利益为宗旨，努力实践公司和车间各项目标的重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，为领导当个助手，为班组成员做个好标榜，“学海无涯”，面对各种环境还要不断的努力学习，让自己的技术水平更高、更快的发展，尽量为公司尽一些微薄之力，但还不足挂齿，为此在以后的工作中除了加强车间设备的基础维修外，还需要进一步深化技术创新与改造，进而为公司的效益作出更大的贡献。

## 维护年度工作总结 基站维护工作总结篇七

- 1、单位党支部及全体党员都从讲政治的高度充分认识到这次先进性教育活动的重要性和必要性，精心组织、周密安排，为开展好此项活动打下了坚实的基础。
- 2、建立了双江镇党支部开展保持共产党员先进性教育活动领导小组，同时结合单位实际，确立实施方案，以保证先教活动不走形式、不走过场。
- 3、认真学习领会上级文件精神，研究制定具有可行性的实施方案，并在学习中不断充实，组织全体党员和文物保护员认真学习了《文物法》及相关法规政策，乡镇文物保护工作总结。通过学习，全体文物保护员的政治和业务素质都有了明显的提高，干工作的积极性增强了，全体党员的先锋模范作用也得到了充分发挥。党员同志都认真撰写了个人的党性分析材料及今后的努力方向。为巩固成果，我们在原有的基础上，还制定了巩固和扩大先教活动成果的实施方案，为今后

各项工作的顺利开展打下了坚实的基础。

在认真开展保持共产党员先进性教育活动的基础上，一年来，我单位的各项业务工作也得以顺利开展。真正做到了“两手抓、两不误”。

1、加强《文物法》的宣传力度，真正使广大群众的文物意识得以增强和提高。

2、加强分布于我镇不可移动古文化遗存的安全保护工作。几年来，对几处市级文物保护单位，我们都建立起镇、村两级文物保护网络，并在遗址所在地聘请一至两名有责任心和事业心的保护员，并与之签订目标责任书，年终兑现奖惩。今年3月份，我们接到文物保护员陈一定电话，称桃源洞民居墙体破损。为此，我们及时赶赴现场，调查情况，进行处理，并进行修缮。

3、按市局的工作安排，进行各文物点的维修情况调查工作。为了做好此项工作，我们成立了由4名业务水平较强的同志专门负责此项工作，在规定的时间内，及时上报了光盘和全部文字资料。

4、按县文物局统一安排，于8月中旬在全镇开展全面文物基本情况调查工作。由于时间紧、任务量大，我们组织部分人员加班加点。整理材料，下乡调查了解情况，拍照部分文物，保质保量地完成了工作任务，及时上报了电子和纸质材料。

5、为确保各处文物的安全，在县有关领导的大力协助下，加大巡查人员配备，增强了安全系数，确保了文物的安全。

6、每年对各文物保护员进行考核，并以此为基础按时发放各文物点文物保护资金和奖励。