

# 2023年夜场工作计划表(汇总7篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 夜场工作计划表篇一

每天早晚开窗通风，定期紫外线消毒活动室和卧室，清洗晾晒被褥，每天清洗孩子们的杯子、毛巾、餐巾并严格消毒；水溶液法擦拭日常生活用品及平面消毒；给孩子喂大量的水，因为户外活动量一增加，孩子们出汗较多，及时的补充水分，看天气增添衣物，只要孩子们健康快乐每一天便是我们最大的幸福。再就是教育教学这方面，进入小班教育教学相对托班就紧张了一些，我担任班里的阅读识字、科学、社会、音乐四个领域的教学任务，我们阅读识字是用的鹤立的快速阅读第一册《小兔乖乖》，第一次担任小班的教师，初次接触识字教学，我的压力非常大，怕自己经验的浅薄会耽误了这些孩子们，为此，我积极的向园里的各位教师学习，求取识字教学法的真经，班里的崔琳老师、大班的翟老师、刘老师等都给了我帮助。

李主任对我的教案的批改更使我得到了很大的启发，在这里真是应该感谢这几位领导和老师们。现在我的教育教学水平还是处在摸索中，我会多去听课，多向各位老师学习，取别人之长，补自己之短，探索出一条属于自己的教学方法，更好的应用到工作中去。也希望园领导能够多批评我，促使我进步。我相信自己我能行！在这个月中，阅读识字学了3个故事，3个个儿歌，汉字共有50个左右，班里孩子掌握的不是很牢固，需要不断的复习巩固，我会在这方面多加强，课上学习，课下巩固。让幼儿掌握所学内容。音乐主要以音乐游戏、音乐欣赏、歌唱和打击乐为主，孩子们都很喜欢上音乐

课，但我的打击乐上的不是很好，十一放假回来去听刘教师的课，让小一班的打击乐也上出特色来。科学和社会两个领域孩子们能够会运用自己的感官去学习，知道了一些简单的科学知识。懂礼貌，会使用礼貌用语，懂得与人交往，有了一些社会经验。

- 1、积极配合班里两位老师的工作，搞好班里的每一项工作。
- 2、多听课、多学习，提高自己的教育教学水平；多与领导及老师交流，不断的进行自我批评与自我改进。
- 3、协助崔老师培养班里孩子的一日生活常规。
- 4、认真开展每一项教育教学活动，写好每一篇教案。
- 5、每天早晚开窗通风、紫外线消毒。
- 6、保证孩子每天的饮水量，定时给需要服药的幼儿服药。
- 7、加强幼儿户外活动量与活动指导，丰富幼儿的课余生活，练习拍球。
- 8、多与家长交流，家园互动，促进班级工作及幼儿进步。
- 9、带孩子走出教室，去户外郊游，多了解大自然及旅行的相关知识。
- 10、继续阅读《开放的时代，开放的教育》，做好读书笔记。

## 夜场工作计划表篇二

公司2013年工作目标和工作计划

一、2012年度工作回顾：

2012年从公司正式开业，到现在的10月，公司每月营业状况无法盈利。目前公司运营到处于整个市场相对的淡季，那么公司基本处于完全无营业收入状态。

整个公司运营不理想，这个有市场的状况，更多的是公司运营的掌控能力存在不足而引起的业绩严重亏损。

1、公司运营核心部门掌控、引导不力。2、申报部老师招聘、培训不力。3、公司的绩效考核执行力度不够。4、公司主营项目的业务领导水平不够。

2012年的考生在逐年增加，九大员考试的准入门槛和难度不断增加，都是市场契机。庞大的考试队伍和建筑市场的需求量完全是反比，很对单位和个人对此证的需求和依赖是相当的强。

长沙的机构目前没有绝对的领导公司，无论在培训公司的整体实力、品牌知名度、学员忠诚度都没有个性鲜明的公司，目前还是处于争霸，互相割裂的状态，彼此恶性的价格竞争阶段，也正是集中突围，是树立品牌的大好时机。

3、对手分析

## 夜场工作计划表篇三

\_\_年的工作即将结束，自我担任项目技术负责人以来，由于专业技能不足以及管理经验的欠缺，对工作一直不敢怠慢，坚持小心谨慎、脚踏实地、认真务实、高效求新的工作态度。根据自身工作的实际情况，我对自己的工作做出了分析评定，以便自己在今后的工作中扬长避短，为今后不断改进工作方法，提高工作效率提供依据。

一、\_\_年所完成工作

杭州天溪湖酒店工程是从\_\_年开工，至今已有三整年。但工程的实际产值很少，进度很慢。主要原因是：一是山体建筑的特殊性。二是业主对此项目改动随意性大，没有很好的规划。三是设计单位出图很慢。四是项目部内部管理(特别是土方班组的管理)较松散，没有形成企业的凝聚力。

## 1、组织参加阅图及图纸会审工作

组织项目施工人员及劳务班组细读图纸，及时的发现图纸中的疑问。并参加了该工程的二次图纸会审工作，将会审内容进行整理、签字，并及时对项目部各部门及施工班组进行了图纸会审的交底工作。

## 2、编制并完善了各种专项施工方案

由于山体项目的特殊性，图纸的变更，出图零散、滞后给图纸会审和方案编制及施工组织设计的编制等工作及现场施工造成很多困难，根据实际情况及时编制相应的技术、安全方案。并对相关人员技术、安全交底。

## 3、及时做好技术洽商、变更与签证的整理

贯彻公司领导精神：在技术上找商务。我们在施工中由于施工图纸对于满足使用功能上的欠缺，施工过程中经常发生临时变更，经常是边施工边出图。对于能够在施工前签证的变更，都做到了及时准确，而部分不能在施工前签证的，在施工完成后，立即进行了签证，在施工中的各项资料与施工同步，及时填写收集。在项目部组织下，我和预算员也做了一份《关于杭州天溪湖酒店工程误工、停工费用补偿的报告》正在洽谈当中。去年遗留下来未办理的签证(从5#~15#，11份签证)，目前已经完善。今年从16#~25#签证也陆续办理当中。

## 4、对各工艺进行了交底

按照公司对各分部工程制定的工艺工法，结合项目现场实际情况，及时对项目管理人员及劳务班组进行了相应的技术、安全交底。明确达到施工的标准，以便进行过程的质量检查与控制。

## 5、及时进行各种计划的编制及控制

结合现场的实际情况，编制了总、季、月、周进度计划，并下达至班组，每天进行督促检查完成情况，对未完的工作分析原因，采取有效的控制措施，以保证施工进度。由于山体建设变动很大，编制了计划很多不能完成和实现，所以编制施工计划是反反复复，工作量很大。

## 6、质量过程管理

从今年以来，工程质量都是放在第一位的。施工中配合监理工程师的监理和指导，严格按规范要求施工，施工过程质量控制采用工序管理点控制办法。以工序质量保证分部、分项工程质量，认真执行“三检”制度。凡达不到工序质量标准的坚决返工，直到检验合格，才能转入下道工序。几个月当中对质量的控制还有一些不尽人意的地方，有些项目管理人员和班组长的质量意识不强，造成局部返工的。针对这些建筑上容易出现的通病我们项目部也召开一系列专题会议，解决了一些质量控制的办法。

## 二、\_\_年工作计划

### 1、定位

只有充分认识到在项目中的作用，才能更好的进行管理。作为项目技术负责人，一名现场管理人员，首先要确定自己的位置，现场管理人员是公司利益的体现者，必须站在更高的位置进行项目管理。

## 2、自身的学习

在新的一年里，首先加强知识学习，继续提高管理水平。我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

## 3、加强团队的学习

作为项目技术负责人，我一定要起好倡导的作用，组织项目管理人员加强技术知识的学习。

以上是我\_\_年的工作总结，以及\_\_年的工作计划。作为项目技术负责人在今后的工作中将以百倍的热情迎接新的挑战，并对自己加深思想意识，提升自己的工作能力，加强工作的责任心，继续完善自己的技术、管理理论体系，强化技术管理能力。在\_\_年里我有信心，有能力将项目部建设成为一个技术过硬能打胜仗的团队。

## 夜场工作计划表篇四

月工作计划总结模板怎么写，制定良好的规章制度 项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率，下面带来月工作计划总结模板范文，欢迎阅读参考。

我店7月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。

门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。

7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。

其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。

目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。

可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。

实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

8月工作计划：1、抓好培训。

一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。

对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。

把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

一、班级情况分析：

本学期我们托班有男生12名，女生10名。

由于都是新生对幼儿园又会产生一定的不适应，会因为入园焦虑出现哭闹现象，更会影响大面积孩子的情绪。

所以做好开学前班级和家长的准备非常重要。

在常规方面，孩子完全是从未知开始，我们会根据本班的实际情况，拟订本月更为完善的工作计划。

二、在环境创设方面要贴近幼儿的心理生理年龄特色，并能适合幼儿的功能墙。

划分好图书角、美工角、益智建构角、娃娃家等。

### 三、本月教育目标

#### 健康领域

- 1、身体健康，在集体生活中情绪稳定、愉快，坚持上幼儿园。
- 2、生活、卫生习惯良好，学会正确的洗手、进餐、睡觉又侧卧。
- 3、喜欢体育运动，能够按教师口令列队，跟老师的信号走。
- 4、喜欢做早操、律动、手指游戏。

#### 语言领域

- 1、愿意与人交谈，讲话礼貌。
- 2、注意倾听对方说话，能理解日常用语。

#### 社会领域

- 1、能主动地参与各项活动，有自信心。

2、乐意与人交往，学习互助、合作和分享，有同情心。

### 科学领域

1、对周围的事物、现象感兴趣，有好奇心和求知欲。

2、能运用各种器官，动手动脑，探究问题。

### 艺术领域

1、能初步感受并喜爱环境、生活和艺术中的美。

2、能听懂不同的信号音乐，喜欢唱歌、跟音乐做动作，节奏感强。

### 三、具体常规工作要求和措施：

1、新学期开始，稳定孩子情绪，创设安全、温馨、宽松的心理环境，使幼儿尽快与教师建立依恋关系。

#### 2、常规和自理能力的培养：

(1)教育幼儿高高兴兴入园、离园，会主动使用礼貌用语，不随便带玩具和吃的。

(2)掌握洗手的方法，先学习挽袖子，排好队，一个一个轮流洗手。

提醒男孩小便时尿进盆里，养成活动、开饭、午睡前后入厕，饭前便后洗手的习惯。

(3)安静就座，愉快就餐，一手扶碗，一手拿勺，细嚼慢咽，不挑食，集中精神吃饭，不做漏嘴巴，姜片和饭渣放在桌上的餐碟里，不乱扔。

饭后会自觉去送碗、洗嘴、放凳子。

(4)午睡时，自己脱鞋子放在小椅子下摆整齐，自己学脱外套叠好放在小椅子上，按顺序上床，安静有右侧卧入睡，起床时自己穿鞋，学穿外套。

(5)学会自己保护自己，正确搬凳、上下台阶、使用体育器材、玩大型玩具。

户外活动时按老师的指令做游戏。

(7)学习收放玩具。

### 3、提高保育质量

加强传染病的预防工作，配合保健医做好定期使用预防药、检查身体、每天做好消毒和记录、服药和记录等。

幼儿杯中随时备有温度适宜的开水，注意提醒幼儿多饮开水。

定期检查幼儿的指甲，以免有抓伤现象。

春季多让幼儿晒太阳、多散步，呼吸春天的新鲜空气，加强户外体育锻炼，每天保证幼儿两次的户外活动。

选择有趣的户外体育游戏和丰富多彩的活动，调动孩子活动兴趣，鼓励每个幼儿都参加集体活动。

及时为幼儿增减衣服和被子，提醒家长及时更换幼儿的被子。

每天对室内、毛巾、杯子、碗勺进行消毒，保证室内空气流通、厕池水池便盆干净无异味，保持桌面、凳面、地面、柜子干净。

开展丰富多彩的户外活动，保证幼儿充足的户外活动时间

运动量。

#### 四、家长工作

1、 幼儿入园前家长会上向家长提出新生入园的注意事项。

向家长公布班务计划，征求家长的意见和建议，取得家长的配合与支持：请家长帮助孩子调整好作息时间，使幼儿养成按时起床去幼儿园的习惯，不要迟到。

2、 教师利用早送晚接时间主动与家长加强沟通，及时交流孩子的健康状况、睡眠情况、饮水饮食状况等。

##### 一：基层到管理的工作交接

在本项目做销售已有半年之久，积累了一定的客户群体，包括已成交客户和未成交的潜在客户，把已成交客户的售后工作及潜在客户的长期追踪服务，移交给一名替代自己的新员工手里，给予他锻炼的机会及稳定的客户资源链，已达到能够快速的上手接任自己的工作。

##### 二：金牌销售员的认定及培养

对于新上岗的几位新同事，选出一名具有潜力值得培养成为优秀销售人员的新员工，并能够做出令公司满意的业绩，以替代自己。

望公司近两天多搞一些培训活动让新员工有充分展现自己的机会，我好观察出最具价值的人员出来，人员选定将在25号之前选出，望公司多给予支持。

新员工认定后将有所为为期20天的员工培训，3个阶段，每阶段7天，其中休息一天，时间为晚上2个小时，并在白天注意观察他的工作情况，已做好记录，待培训时做好总结，通过对于

新员工的高要求使其快速提高，以达到公司的目的。

### 三：高效团队的建设

主管已不再像销售一样单单靠自己去完成公司指定的业绩，而涉及到方方面面，包括团队心态管理，制度管理，目标管理，现场管理等。

自身总结出以下几点来做好团队管理工作：

1. 营造积极进取团结向上的工作氛围 主管不应该成为“所有的苦，所有的累，我都独自承担”的典型，主管越轻松，说明管理得越到位；奖罚分明公正，对每个人要民主要平等，充分调动每个成员的`积极性。

在生活中，项目主管需要多关心多照顾同事，让大家都能感受到团队的温暖。

2. 制定良好的规章制度 项目主管虽然是规章制度的制定者或者监督者，但是更应该成为遵守规章制度的表率。

如果项目主管自身都难以遵守，如何要求团队成员做到？

3. 建立明确共同的目标 项目主管要给员工规划出一个好的发展远景和个人的发展计划，并使之与项目目标相协调。

### 四：落实自身岗位职责

1. 应把公司的利益放在第一位，以公司最大效益为目标，对公司应具有绝对忠诚度。

2. 协助销售经理共同进行项目的管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。

3. 主持售楼部日常工作，主持每日工作晨会， 沟通上下级及

售楼部与其他部门的关系。

4. 创造良好的工作环境，充分调动每一位员工的积极性，并保持团结协作、优质高效的工作气氛。
5. 及时传达公司下达的政策，并不断的考核。
6. 负责落实楼款的回收工作，督促销售人员的贷款流程的正常进行。
7. 做好每日的来电、来访登记及审查工作，负责销控表的销控核对，统计每日定房量，填报各项统计表格，以保证销售的准确性。
8. 负责组织销售人员及时总结交流销售经验，加强业务修养，不断提高业务水平。
9. 负责处理客户的投诉，并在调查分析后向销售经理汇报。

在今后的工作当中自己还将不断的学习，总结经验，快速进步，望自己能够早日成为一名合格的、专业的、另公司上下级认可的项目销售主管。

最后对于领导在百忙之中有此雅致来看自己的工作计划深表感谢，祝愿公司领导工作顺心，身体健康！

## 夜场工作计划表篇五

严格按照国家法律法规、行业标准，根据项目部工作需要及时编制规程措施指导现场生产；深入现场收集原始资料，正确应对生产中发生的各种；做好施工资料的编写和整理工作；做好工程签证工作。

### 2、做好现场揭煤防突工作

在沈阳煤科院的技术指导下，严格按照防突规定安全顺利的完成了+1300m轨道石门揭下4、下5煤工作□+1350m运输石门揭下1、下2、下4、下5煤工作，风井+1490m总回风石门揭下5煤工作。

### 3、做好风井的技术服务工作

风井与项目部分处两个施工区域，现场技术力量十分薄弱，需要经常去现场了解实际施工进度，并根据实际需要及时为施工提供技术指导，汇报专题保证了风井从开工到筑底再到二期工程的施工能够在正确的技术指导下有序进行。

### 4、做好各种迎检工作

项目部地处新疆，从工程公司到新疆公司、集团公司，再到县煤管局、地区煤管局、南疆分局等各种检查十分频繁，需要严格根据各种检查的需要整理各种软件资料，尽量争取使检查对生产起到督促和促进作用。

## 二、下年工作安排

正确摆正个人私事和工作的关系，在处理好个人私事的情况下，

根据项目部工作需要，认真负责的做好技术主管的.本质工作。其中着重点为：煤巷掘进的防突技术工作，工程资料编制整理工作，规程措施编制、报审、贯彻、学习考试工作、工程签证工作等。

## 夜场工作计划表篇六

明确的发展方向、具体的规划以及核心竞争优势对夜场ktv至关重要。那么接下来让我们一起来看看夜场ktv新年工作计划，希望对大家有帮助。

# 阳光钱柜2017年工作计划

## 一、工作内容(工作重点):

- 1、制定2017年业绩目标与营销策略
- 3、员工的教育培训、激励与考核工作
- 4、创新点
- 5、成本管控
- 6、服务品质提升
- 7、各项预案的拟定及演练及修正与完善
- 8、新歌添加与系统、硬件的抽查
- 9、学习计划，做一名合格的ktv经理人

## 二、工作方法与时间

### (一)业绩目标与营销策略

- 2)、十九日培训上岗进行专职销售会员卡;
  - 4)、办理本店的vip储值卡可免费赠送本店会员卡。
  - 5)、进入三月份随着待客量的下降，我们在做好现场会员卡销售的同时，还要走出去公关推广，2、一月份正值学生寒假返乡，应看准时机拉拢这批消费群体，本月十日即应开展学生卡活动，将预热期计算其中，活动越快开始实行越好。
- 2 下两地市场消费潜力。可以的话再下大气力抢占本店在两地的市场份额。

4、进入三、四月份，待客量较二月相比呈下降趋势。这样就需要我们想点子来应付，挑选阳泉市各个行业的no1!主动出击与对方洽谈合作，实现互惠及双赢，共同分享客户群体，资源共享。使之能够缓解待客量的下降对业绩造成的下滑影响。

5、四月份可搞一周年店庆，利用店庆期间推出一系列优惠措施吸引消费群体的加入。

6、进入暑期针对于学生证欢唱活动可继续开展。

7、八、九月份可搞公益活动，(建议协助施华洛或纽约搞一场集体婚礼，产生的社会效益共享。本人在安徽马鞍山时一家广告公司举办的集体婚礼收效不错。)用来提升本店在阳泉市的知名度与口碑。

升晚班人气，对整体业绩也起到一定的带动作用。

9、每个法定及特殊节日前半个月开始策划节日的营销活动，并于例会上提出由所有干部讨论，提前做好活动宣传。

10、了解自己、了解市场、了解对手。年前针对阳泉的娱乐场所进行一次针对竞争对手的大规模的市调。除此之外还要进行市场调研、消费者调研、产品调研。根据这些了解的情况随时对营销策略进行修改、补充、完善。

进入二月中旬就是农历春节与情人节，一月二十日即开始节日前夕的准备工作：包括人力储备、物品安全量制订、物品采购、商品安全量制订、商品进货备量、机具调试、大厅及现场布置、节日期间的订价策略等准备工作。

### (三)员工的教育培训、激励与考核工作

员工培训方面结合企业文化教育、心态教育、工作流程教育、

销售技能技巧教育。三月中旬整体进行一次回训，将现场入职不满三个月员工及日常表现存在问题的员工抽出进行回训。培训期为半个月，制定员工培训计划与培训日程表，培训期间分别运用理论课、体能课、视频课按照员工培训日程表一步一步贯彻落实。并在培训结束后，对员工进行各方面的综合考核，考核合格才准予上岗，不合格者拉回重训。

#### (四) 创新点

每月思考出一个对公司有利的新点子，含经营管理、市场营销、员工激励、现场改进等方面。务实的提出具有可操作性、效果显著的新点子，并以书面报告的形式提请上级指示。

#### (五) 成本管控

三月份制订一份详细的成本管控计划，使成本控制有章可循、有法可依：含水、电、食堂、现场易耗品、发票、人事、超市售卖采购价及询价机制等涉及多个方面的成本管控。规划我店低成本管理手段，从而降低成本、提升利润。

#### (六) 服务品质提升

1、通过培训教育提升员工工作技能与工作技巧，唤醒员工的服务意识，并使员工对服务流程得以熟练。于每日工作中加大现场巡查的力度，加强对现场服务流程的监督，2、每月评选服务之星，以干部的评价、员工的选举、顾客的意见为评选依据，激励员工在工作中做好服务品质。

3、每一至二月至店外参观学习，学习后立即将值得借鉴的措施、方案予以记录，整理成书面报告及时上报总经理。并在干部会议上讨论，经讨论如切实可行，马上予以实施。

#### (七) 各项预案的演练及修正与完善

现场的各项预案已拟定，但可能存在人员无实践经验遇事可能会惊慌失措导致预案内容不能贯彻落实、及出现的状况叙述不充分、预案处理方式不够得体、预案不完善的问题。故需要进行各项预案演练。

## 1、消防演练

此项为店内危机管理的重中之重，故应经常进行消防演练。计划每季度必须进行一次消防演练，通过消防演练的消防分组让员工了解自己所负责的任务，并掌握一定的消防知识。

## 2、系统故障模拟演练

1)、按照预案进行预防，抽查预防事项的执行很重要；每周定期抽查一次预防措施的落实情况，并登记。

2)、每两个月进行一次模拟演练，模拟现场发生的系统故障导致的现场可能出现的状况，并及时按预案予以解决。

## 3、临检演练

节、国庆节、圣诞节)组织进行。

2017年的工作计划已经明确，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要在董事会的正确领导下，紧紧依靠团队大力量，始终坚持尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，我们的工作一定能虎虎有生气，我们的目标一定能顺利实现。

祝各位同事在新的一年里取得良好的成绩，祝大家心想事成万事如意。

# 夜场工作计划表篇七

您好!

为提升\*\*\*物业服务分公司的服务品质，促进业主对物业服务公司服务工作的认知度，保障业主在物业管理活动中的知情权、监督权，现公布我司八月份工作总结和九月工作计划，欢迎各位业主/住户咨询、监督。

- 1、小区水池的清掏与冲洗；
  - 2、绿化浇水、绿化修剪、绿化补种；
  - 3、小区架空层、路面的冲洗；
  - 4、小区倾斜树木扶正；
  - 5、“美城美园”工作整改；
- 1、对商业街装修和材料堆放规范管理；
  - 2、小区车辆停放管理规范苑区车辆停放；
  - 3、小区井盖油漆翻新；
  - 4、楼道公区杂物垃圾清理；
- 1、第三方施工进度跟进；
  - 2、小区遗留问题跟进；
  - 3、设施设备保养、检修；
- 1、8月社区文化活动的开展；

2、\*\*\*催费工作的继续开展；

3、\*\*地块的收楼手续的办理；

4、\*\*\*幢收楼资料的交接。

1、病虫害防治及四害消杀工作；

2、苑区楼道卫生细化；

3、\*\*\*\*绿化品质提升；

1、加强\*\*别墅装修管理；

2、加强\*\*装修垃圾堆放；

3、张贴\*\*\*层显以及标识；

4、加强小区车辆停放规范；

1、第三方施工进度跟进；

2、小区遗留问题跟进；

3、设施设备保养、检修；

1、9月社区文化活动的开展；

2、\*\*收楼手续办理；

3、催费工作的继续开展；

4、中秋的节日装饰的布置。