

开业后的工作计划 开业工作计划书(大全6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。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。

开业后的工作计划篇一

新店开业要做好开业的工作计划，以便后续的工作开展。下面是的为大家整理的“2018服装新店开业工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读!查阅内容请关注!

2018服装新店开业工作计划(一)一、活动背景:

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代，**正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载艺术创造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果。**在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘...那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

二、活动目的:

- 1、树立***专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度
- 2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。
- 3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。

4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。

三、目标对象：

- 1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。
- 3、年龄在28—45岁的都市女性。

四、活动内容

- 1、凡开业期间全场88折。
- 2、开业期间凡进店购物满888元可获赠****尊贵vip卡一张。
- 3、购物满400送100元代金券一张，满800送200元，以次类推。
- 4、凭邀请函顾客可获得****送出的纪念礼品一份。
- 5、开业当天dc精彩时装秀。

五、推广策略：

- 1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请****总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现****品牌的魅力和品位。
- 2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司**总及**经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。
- 3、品牌文化季刊和形象广告带(vcd碟片)的附带宣传推广：
- 4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函(500份)并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一

份。

六、操作细节

dc时装秀

1、主题背景(时光交错的旅程)尺寸待定

2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时间安排等(由模特公司

提供)

3、走秀的五个小主题

(1)时光交错的旅程(大主题)

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

(2)grunge风尚

怀旧的车轮回到90年代，一度以颓废破败为美的年代，就想grunge本意所指，如泥土与汽油混合的外观。厌倦了极度精致优雅的都市年轻人，开始打破固有观念，寻找一种原始质朴甚至破损的感觉，试图建立一种不完整的、残缺的美，在不完美中发现完美，重新树立新一代的审美观。

(3) 神秘花园

为了目标，我们一路匆匆向前，有多少美好传统被我们遗忘？在这个季节，重拾传统精神成为新的时尚，就想英国那些古老的深宅大院，那些丰茂的神秘花园，埋藏了无数的精神宝藏等待我们去挖掘。继承并不意味着怀旧，在时代的步伐下，新的继承是尊重、学习并重组利用，以现代的角度结合出全新的效果。

(4) 都市部落

自然是我们的灵感宝库，我们拥抱自然，就想波西米亚人一样四处采集宝藏，经过现代工艺的加工打磨，让原始的宝藏就想砖石一样闪闪发光，我们对待自然的膜拜不再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深入的内在精神——一种有机会，自由的、多元的生活。

(5) 新古典主义

时光倒转，曾经的经典经历时间的考验，传承下唯美的瞬间，优雅的古典女性帅气硬朗的宫廷风格成为灵感，古典主义的重现却将其演绎的更加年轻摩登，呈现出完美的时尚新貌。

(6) 摩登天空

将性感成熟与叛逆完美融合，展现80年代摩登风格的完美缩影。时至今日，在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的疯狂经典，体验辉煌时期的美好，以不顾一切的豁达与乐观心态忘却烦恼，勇敢迎接未来挑战。

2018服装新店开业工作计划(二)一、活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

二、活动时间

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、活动对象

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

四、活动内容(购物连环喜)

1、一重喜、进门有喜：

2、二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1) 凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

(2) 凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

(3) 凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

(4) 凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

3、三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

五、物料整合1、店外主题海报：（主题任选其一）

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼 企划文案

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

2、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或*展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

六、终端环境

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

开业后的工作计划篇二

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

1、一重喜、进门有喜：

2、二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1) 凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

(2) 凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

(3) 凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

(4) 凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

3、三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

1、店外主题海报：(主题任选其一)

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼 企划文案

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

2、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或*展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

开业后的工作计划篇三

1、酒店经营业绩稳步提升。全年共实现营业收入142万元，比上年同期增长59.3%。其中，人力投入2588万元，技术支

持252万元，毛巾6929条。

2、服务质量和水平有显著提高。客房部在酒店日常工作及质量控制中，始终以“客人”为工作重点，强化服务意识，提高客房人员的服务质量和水平，满足客人不同的要求，得到了不断的发展。

3、客房部在接受了上级主管部门的培训、检查及考核后，在实际工作中不断加以完善，在培训中提高员工的服务技能、服务理念、服务思想和服务技能，使客房员工在工作中找到快乐。

4、客房部在接受了上级主管部门的业务培训后，在实际工作中，不断加以完善和改进，在培训中提高服务技能，在培训后又补充了新的知识和理论。

5、全年客房完成了客房装修、换衣工作，年底对酒店房间进行了全面的整修改造。

6、客房部对二楼客房进行全面清洗。

7、客房部为了提高物品的利用率，全年投放了大量的资金对客房进行了整修，改造了客房一台微机，并安装了数码相机一台，保证了客人的上下班需求。

8、客房部在酒店领导的关心下，在全体员工勤奋工作下，全体员工团结一心，努力工作下，取得了较好的工作成绩。但是工作中仍然存在一些不足：

9、员工的工作态度、服务技能有待提高。客房部每次都是主管或领班级别找客房，有些员工因为服务态度不好，工作效率不高。

10、服务技能有待进一步提高。客房的专业知识不高，服务

技巧处理不当，在一些应急问题上应进一步加强提高。

11、客房部与其他部门之间的配合不够默契，造成了工作的拖拉，客人在布置场景上不能够积极主动，工作效率不高。

xx年工作设想：主要从以下几个方面开展工作：

12、努力提高服务质量，针对多为新入职员工开展岗前培训、在岗培训，提高员工业务知识、服务技能，并将客房的基本知识、服务技巧和酒店风湿知识结合在一起强化员工的职业服务技能和服务理念。同时，加强服务意识教育，强化员工的主动服务意识，提高员工的服务水平。

13、加强员工的房间清洁卫生的处理工作，对员工进行了清洁卫生的意识教育，提高员工的工作效率。

14、加强房间清洁质量的督导工作，加强员工的工作责任心、工作技能和工作态度。

15、加大安全管理力度，强化内部管理，杜绝员工意识不到位，确保酒店安全。

16、进一步完善客房工作流程及服务规范，加大对员工的培训力度，全面提高房间的服务质量。

17、加强房间卫生质量控制和监督。

18、继续加强对员工的业务培训，强化员工队伍的素质。

19、加大对现有员工的奖励力度，调动员工的工作积极性。

开业后的工作计划篇四

2、对襄阳本地零售市场开展市场调查

3、根据市调情况对本物业进行项目主体业态定位

4、充分分析了本物业结构和市场需要，确立了项目主体业态为shopping mall形式的购物中心业态。

5、根据项目主体业态进行业种分布和区域划分。确立了主力店加名品专业店的业种配置

6、根据项目业态定位及业种配置制定了两套招商框架条款。

招商部根据公司总经办制定的招商框架条款，展开实质性工作，在筹备中心领导下开展框架条款业主认可工作。召开了首次业主招商工作恳谈会，招商部人员负责会议的通知和现场持续的维护。并收集了业主对招商工作的意见、建议并进行了有效的解答，使首次业主招商洽谈会顺利召开，并完成了到场业主对本框架条款的签字认可。目前签字率以达70%以上，后续补签工作正在积极有序的开展，为以后招商工作打下良好的基础。3月中旬，深入落实经管公司的筹备工作，并制定完善招商部各岗位职责，招商流程。通过岗位职责和招商流程的制定，对招商现场进行了部署。利用现有人力资源开展现场招商接待工作，除了完成筹备中心领导安排的日常工作。招商部积极开展针对中央商场主力店招商目标信息收集工作。根据信息收集情况，迅速分析消化，并锁定目标，开展了首次外联工作。目标区域为商丘周边地市亳州盖胜祥，永城永煤集团下属公司先帅百货。重点展开了徐州方向的招商。根据首次外联招商情况，有意向与本项目合作单位为徐州的新一佳。通过与其拓展部联系沟通，得知其有在商丘拓展计划。8月15日徐州新一佳拓展部经理首次对本物业进行了实地考察，现场参观了物业，进行了拍照记录，并向公司领导提出了建议和入驻所需物业标准。

1、改造费用1500万，

首先是确定主力店，其作用主要有四个：

1、是有助于稳定整个项目的经营，主力店占有整个项目一半左右的营业面积，其影响之大可想而知。知名度较高、有良好业绩记录的主力店可使项目更加稳定，且有利于项目的可持续发展。

2、是知名的主力店的入驻能够吸引投资商的眼球，刺激未销售铺位的销售，以及对中小店群的招商。

4、是主力店的进驻能够影响中小店的租金水平，提高项目整体租金表现为下一项目打下基础、其次是在确定了主力店之后，再确定中小店群。其作用是按业态组合设计招入中小店群，以满足项目商圈内不同层次、不同需求的消费群的购物或消费需求。

地产商业的招商时间相对较长，从业态组合确定开始至项目全面营业，它可分为主力店和中小店群二个招商阶段。由于主力店决定项目成败与否，我们要先确定主力店，并按其要求重新规划设计业态布局、改造相适应商业设施，但这样招商落地周期较长；而中小店群则对形成后的商业设施改造要求不大，因而中小店群的招商可使主力店群确定之后才正式进行，当然项目在主力店招商期间可进行各类中小店的招商咨询登记工作。

招商的难度大主要原因在于如下四个方面：

2、主力商家从项目谈判到装修落位周期太长影响中小店群的入驻。

3、功能分区的招商进度影响了各类店的进驻决策，按照合理的功能分区计划，顺利入驻相应的商店或服务机构可使各类店的经营互动起来，对于项目和各店经营大大帮助。而一旦某一类商店或服务机构招不进来，则整个项目服务功能可能不尽理想，特别是能够吸引入气的各类主力精品店、餐饮店或同类店中知名店（特色店）没法进来时，更是影响了整体

的经营。

4、是项目较低的宣传费用造成项目在商业圈里知名度较低，加上经管公司缺乏经验，使招商难度进一步提高。

招商技术要求高：

招商技术要求高主要表现在四个方面：

1、是招商人员需具备丰富的零售服务知识。招商人员必须熟悉商品或服务的类别及特点、商品或服务组合原理、价格面、产品线、房地产开发、物业管理等相关的基本知识；掌握市场学、经济学、管理学中的一些基本原理；了解租赁、消费、产品、销售等相关的法律法规。

2、是招商人员需具备较强的招商技巧和谈判能力。由于招商难度大，这就要求招商过程中使用一些技巧，如制造某些位置有多家入驻的抢手局势等等；在招商前期，主力店的招商工作异常艰难，要在了解招商目标之后制定出吸引其入驻的条件和谈判策略，并争取同时分别与不同的多家主力店洽谈入驻意向、条件。

3、是需具备较强的评估能力。对租户的评估，其评估的内容包括资金实力、经营业绩、经营特色、注册资本金、管理层的管理能力、营业额及其增长率、财务状况、合作意愿程度等项目，并按一定标准进行量化评估，为选择租户决策提供科学的数据及报告。

4、是需合理的招商推广策略。招商推广的好坏将影响到资金的预算和招商效果，招商推广策略应符合招商策划内容的要求，并围绕项目的市场定位、功能定位和亮点设计等内容进行招商推广策略的制订和实施，以保证招商工作少投资，高效率。

根据上述分析制定下步工作计划：

(1) 三月中旬完成招商项目业态定位：整体定位为购物中心，内含主力店，专业主力店。

(2) 三月底完成项目招商基本原则制定：

第一基本原则：先进行业态设计和招商工作，后进行规划设计。

第二基本原则：要维护购物中心的统一主题形象和统一品牌形象，事先进行统一的理念设计是基础。招商要始终注意维护和管理好已确定的经营主题和品牌形象。

第三基本原则：购物中心的招商目标要能够在功能和形式上同业差异、异种业态互补。

第四基本原则：购物中心经营方式的选择原则。

第五基本原则：招商顺序原则。核心主力店先行，辅助店随后的原则；吸引人气较多业态先行，零售购物项目优先，辅助项目配套的原则。

第六基本原则：核心主力店招商布局原则，从整体布局上有利于人流进入主力店，同时也便于从主力店向其它区域回旋，通道好比血管，要方便人流的回旋。第七基本原则：特殊商户招商优惠原则。第八基本原则：租赁经营采用放水养鱼的原则。

第九基本原则：统一招商的“管理_要充分体现和强调对商户的统一服务。

第十基本原则：购物中心要具备完善物业服务系统，重视知识管理，为购物中心管理者、广大签约商户和顾客都提供便

利。

(3) 四月初完成招商策略的制定：

考虑到主力店、次主力店、国际名牌店及其他品牌招商的不同特点，公司制定了“先确定主力店，再全面招商”的基本策略。在执行过程中，主力店、国际名店和餐饮要提前招商，其它随后进行。在招商分工方面采取自我招商为主，中介合作为辅的方式，因为每家顾问公司的资源都是有限的，因此，可以委托多家商业顾问公司同时分块招商，加快整个招商进度。

在这一策略的指导下招商团队，根据实际情况灵活调整和实施租务政策。例如，根据不同类型的租户提出的不同需求，为他们提出度身订做的解决方案；妥善安排好各租户的楼层位置、相互位置，使之相对成行成市、互惠共赢，而不是互相干扰、削弱。

(4) 四月中旬展开招商宣传造势工作：商业地产项目招商宣传的三个目标：

1. 吸引大商家目光
2. 吸引品牌供应商进场
3. 为开业作好宣传，引起消费者的关注

开业后的工作计划篇五

每一天的时间都非常珍贵，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，是时候开始制定工作计划了。好的工作计划都具备一些什么特点呢？下面是小编收集整理的酒店客房部开业后工作计划，仅供参考，欢迎大家阅读。

开业后的主要工作是不断完善服务项目，改善服务质量，提高客人满意度，从而提高客房入住率；控制经营成本，使客房收益最大化。

2、随着员工自律性、服务意识的提高和部门运转机制的成熟，将实施人性化管理，尊重员工意见，充分发挥员工的积极性，激励员工表现自我，培养人才。

1、做好接待服务，让客人宾至如归；

2、做好清洁卫生工作，为客人提供舒适的居住环境；

3、不断地对员工进行培训，提高服务质量

个性化服务、无干扰服务

1、收集市场信息，对客房的经营提出合理建议，提高客房营业收入；

2、培训员工销售意识，提高员工的销售技巧，积极销售酒店产品。

收集宾客意见，是提高酒店管理与服务水平，改善服务质量的重要途径。

做好设备设施的维护保养工作，避免固定资产流失和减少设备设施的损坏，提高设备设施的效率。

1、建立设备设施档案；

2、建立设备设施日常管理制度；

a□做好培训工作

b□制定保养制度

c□做好相关记录

d□制定报损、赔偿制度

e□定期盘点

3、做好设备设施的维修保养工作

a□设备日常维修保养

b□设备的逐级检查

c□设备的维修处理

4、做好设备的更新改造工作

a□常规维护

b□部分更新

c□全面改造

在满足客人要求的前提下，合理制定客用品、生财用品消耗额，控制物品消耗，减少浪费和流失，降低经营成本。

1、客房用品定额管理

确定客用品的数量定额加强计划管理

a□一次性消耗品的消耗定额

b□多次性消耗品的消耗定额

c□确定客房用品的储备定额

2、 客房用品的日常管理

a□ 定期发放

b□ 正确存放

c□ 控制流失

建立客用品管理责任制、楼层领班对服务员的控制、客房部对客用品的控制

三级控制：中心库房对客用品的控制、楼层主管部门对客用品的控制、防止盗窃行为

d□ 推行“4r”做法

减少、再利用、循环（重复使用）、替代品

e□ 做好统计分析工作

1、 客人资料保密工作；

2、 防盗工作；

3、 防火工作；

4、 意外事故的防范工作；

5、 意外事故的处理工作。

重视部际关系，与其他部门保持良好的沟通，有全局观和服务意识，争取其他部门的支持和协助，使客房工作顺畅进行，共同提高酒店的服务质量。

开业后的工作计划篇六

各位领导、同志们：

20xx年上半年门诊口腔科的护理工作在上部、科领导及总护士长的领导下，业务水*和服务质量都不断提高。门诊口腔护理组本着提高技术操作，提高服务意识，提高工作效率的原则，不断开拓创新，推行标准年高标准的护理原则，深化专科护理教育，以病人为中心的展开优质护理服务，圆满完成了口腔科门诊的各项护理工作数质量指标。

一、上半年口腔门诊共接诊、分诊、配合诊治患者69642人次，配合种植手术139例，配合门诊牙周手术120台，正畸支抗49例，植骨4例。科室加大器械消毒供应周转，严格各项感染检测，共消毒各类器械、手术包119726次，提高了无菌物品的使用效率，并进一步规范了无菌用品和各项操作，在护理部和外科临床部的检查中各项指标均达标。

二、科室在每周一中午开展学术讲座，讲解临床疑难病例和专科知识，要求全科医护人员参加，鼓励护理人员积极参加全科讲课，既提高临床医疗配合水*，又帮助解决了临床常见的疑难杂症，提高了大家的基础理论知识水*。

三、要求口腔助理人员加强学习，提高沟通能力，做好各项交流培训，提高配合效率，提高工作质量，加大了护理服务质量培训力度，组织全体人员参加了服务礼仪培训、开展了幻灯讲课竞赛，提升了护理配合人员的专科知识和讲课技能，加强医护、护患之间的沟通与交流，增强了为病人服务的自觉性和主动性，提高预防和处理不良事件的能力，实现了护理服务零投诉、零纠纷。

四、加强专科理论和操作技术的学习，请专科主任为护士授课，讲解口腔科的专科知识，组织参加新技术新业务的学习，同时加强临床带教工作，定期更新带教培训大纲，讲授新知

识新技术的配合工作技巧，提高了工作质量。

五、加强诊前辅导教育，特别是针对九诊室老年首长和儿童牙科小朋友及家长要求较高等情况，加大了诊前健康教育力度。征求病人的意见并进行了多次讨论，修正补充了诊前辅导教育手册内容，耐心做好讲解，帮助病人就诊前了解整个就医过程和注意事项，节约了时间，提高了效率，受到病人的好评，同时也提高护理人员自身素质和沟通交流的能力。

六、建立健全规章制度：以标准年高标准为契机，认真学习有关规章制度，对各个诊室的物品进行了统一布局，统一标准，统一要求，加强了模型检查登记情况，并集中登记保管，确保安全，美化了诊室环境。

七、根据口腔科各专科的护理特色，组织有经验的口腔助理人员编写了护理专科专病工作流程，规范了从接诊患者到诊疗结束的全过程，并不断进行修正，使口腔护理更加路径化、规范化。

八、器械的消毒管理：继续严格按照口腔器械的消毒灭菌要求进行各类器械的消毒灭菌工作，对破旧的器械和器械盘进行了更新，加强了器械消毒效果的检测，确保了医疗安全，杜绝了交叉感染的发生。

九、护理教学：共带教实习口腔助理25名，护理部实习生1名，针对口腔门诊专业特点，对实习生合理排班轮转，使之尽快全方位掌握各诊室操作技术和专业特点，同时对新近留科的9名口腔助理加大培养力度，实行口腔助理各诊室半年一转科的轮转制度，全面加强了护理人员的专科知识和护理配合能力。同时对科室人员和实习学员更新了讲课内容，并制作了讲课幻灯，受到实习学员好评。

十、举办会议：今年1月25日，承办了第一届综合医院口腔科护理学术年会，并邀请北京护理会主任、副主任及北京市的

全体口腔护士长参加，并由老年口腔专家做了精彩的讲座，王建荣主任做了精彩的讲话，为全国口腔护理界工作的开展和技术的交流提供了一个广阔的*台。同时协助科室做好了世界美容大会、全国老年口腔会、修复会和全军口腔会等重大会议的筹办、协调、会务等工作并组织编排了精彩的节目。

未完成的工作：拟与医学工程中心共同设计制作的气消毒保护膜，此项为今年门诊口腔消毒成本节约的一项创新，因为材料质地问题，未能制作出来，在下半年的工作中将做进一步研究。管理中存在的主要问题，因为诊室较多，人员分散，跟班了解情况不能完全暴露各诊室存在的问题。在细致和死角方面还存在检查的疏漏等。