

公司工作计划(汇总8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。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的计划吗？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

公司工作计划篇一

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时

到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8: 40—9: 00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9: 00—9: 20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9: 30—17: 00)

5、回公司打电话(17: 00—18: 00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要进行客户分析；

7、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。

根据南京装饰行业客户信息将装饰公司分为高中低档三类公司，以科勒洁具作为敲门砖，重点发展中高档装饰公司！

2、准备好资料和名片

在已经对目标公司初步了解的基础上，进行上门拜访，找到关键负责人例如材料部经理，洽谈合作的可能性！对于无法合

作的装饰公司，主要精力放在设计师身上！

3、对已经有的设计师名单，进行地毯式的电话、短信□qq□飞信和微信等拜访，确定有意向与科勒合作的设计师！

4、对于设计师进行差别化分析：个性，爱好，设计和接单能力等，筛选有能力的设计师，再根据不同的特点，有针对性的与其接触，尽快的建立起合作关系！

5、通过已经其他品类的建材业务员介绍他们认识和熟悉的设计

6、将设计师进行分类：1、注重返点；2、注重设计效果；3、以上两者兼顾的！

7、在合作中，与设计师深入沟通，及时报备客户信息，避免因为一些主观原因而造成伤害设计师推单的积极性。

9、对于注重设计效果的设计师，在上门拜访以及后期沟通过程中，重点放在我们产品的文化，设计理念、风格等，确保他们在推荐产品时优先考虑我们！

11、与所有店面沟通好，在零售中发现中高端小区，以及对应的领袖人物，这一点在小区团购中非常重要(在服务好前几户业主之后，对于发展该小区后期团购活动非常有帮助)

12、装饰公司有自己的小区开发团队，可以在跑家装的时候，顺带了解装饰。

13、按家装签单产值___万元计算，每单按半包性质_____万计算，设计部全年签单____个，每月签单____个。

15、按开工率为____%、家装产值___万计算，公司全年签单产值为___万元，如果设计部与市场部一起配合，把开工率

提高到____%，公司全年家装产值为____万元，净产值为____万元，比目标净产值还要超出____万元。

按公司计划每个业务员每人每月完成6位有效的准客户流量，明年市场部人员安排7人就可以完成目标。据行业分析表明常德的装饰行业销售人员流动性比较大，行业比较专业的销售人员少，为了顺利完成来年公司的工作目标，明年公司市场部要建立人力资源储备机制，每月确保7位稳定的业务员，市场部还要储备3位定向业务员作备用，随时可以补充的。

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售团队，建立一支具有凝聚力，合作精神强的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有狼性的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

业务人员出工地，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养业务人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

4。努力培养业务人员与设计师的协调沟通能力，协助业务员在十五天内掌握量房技巧，三个月内熟练掌握cad平面设计方案，能够做到在楼盘与现场业主沟通方案的能力。（业务员的学习计划在业余时间完成）

5、充分发挥业务员的潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

1、电话营销明年的目标____万元，市场部电话营销员、业务

员接待的客户。

2、工程实地营销明年的目标____万元，工程部工程监理在工地接待的客户。

3、终端销售明年的目标____万元，市场部业务员在蹲楼盘和在楼盘里搞活动接待的客户，包括家协、房地产开发商、材料商举行的活动接待的客户。

4、网络销售明年的目标____万元，全体员工采用电子商务营销接待的客户。

5、回头客户明年的目标____万元，客服部接待的上门客户。

1、根据某某市房地产分布示意图，各个楼盘的具体位置，楼盘动态，交房的具体情况；把某某市场划分为三个片区，业务员分三个小组，两人一组负责一个片区，把明年的目标转化计划，按全年时间分配落实到每一个片区，每一个楼盘，每一个小组，每一个人。

2、市场部建立楼盘档案，楼盘动态表，交房记录表，业务员跟进进度表，业主房子动态表。各个楼盘产生业绩评定分析，市场部要及时到楼盘物业了解。

3、市场部业务员每天有日志，周周有计划，月月有总结，季度有市场评审分析。

4。市场部明年的具体思路细节、操作办法的实施还需公司领导鼎力支持，各个部门紧密配合，各位同事的协助，相信市场部明年是有能力完成目标的。

公司工作计划篇二

为确保公司物流部的工作能顺利正常的开展，为了公司能节

约相对成本，也为让公司对我的工作进行考核，我将做好以下方面的`计划，来提高工作效率，更好的开展工作。

人是万物之本，员工是企业生存的命脉，只有企业真正重视员工，关心员工，让员工感受到企业的温暖，员工才会用更好激情来为企业付出。当然我们企业更需要有先企业后个人的高素质员工，因此我们必需加强员工培训，提高员工积极性，增强员工个人素养，使员工更有团队精神和奉献精神。只要员工的个人素养真正提高了，能真正关心企业，那么我们部门的服务水平也就相应的提高了，各项工作也能顺利的进行。这样就进入了一个良性循环的过程中。对此向公司提出两点建议：一是不建议加班，当然前提是在高工作效率和计划任务完成的情况之下；二是奖与惩相结合，不能光有惩而不奖，反之当然也不行，二者是相辅相承，缺一不可。

由于物流部不是直接创造经济价值的部门，再加上物流部缺乏系统的规章制度和管理工作方面存在的漏洞，所以往往会被本部门员工误认为不被公司重视，对员工工作积极性有一定的影响。对此需不断完善部门管理制度，需实施《岗位责任制制度》、《交接班制度》、《车辆管理制度》、《文件管理制度》、《奖惩制度》等。

我将结合本部门岗位的具体工作情况，逐步优化组织结构，使其“基层具体落实、中层监督指导”。使各岗位人员明确其职责所在，以便在工作中各司其职，各尽其责，继而争先创优。

一：收发货流程进行梳理，改进，并督促物流部员工严格按照标准执行，实行岗位责任制。制定预防可能发生的错误，及时发现，纠正不正确的工作方法。

二：每日早会十分钟，计划当天的工作安排，及总结上一天的工作完成进度，出现的问题，困难，部门岗位需要协助配合的安排，表扬有进步，工作较主动积极等个人，激发员工

的工作激情。

三：每日下班前检查各项工作完成情况，已完成事项，未完成事项，待办事项，第二日需交接事项或紧急待办事项。检查电源，门窗是否关闭。清洁是否到位等。

四：每日开单员下班前检查当天单据的准确性，完整性，是否按时交财务。检查系统所有单据，有无异常情况，库存有无异常数据。发现问题立即解决。

五：每周/月总结本周/月工作情况，对工作中出现的问题、困难提出可执行建议/方案，对工作中作出成绩，有重大进步，为公司提出建议，或努力工作，尽心尽力者给予表扬或奖励。

六：各种物料码放、搬运入库时应先内后外、先下后上。检查货架的货品是否按规定陈列，整个库房保持整齐，整洁，有无脏乱现象，货品名，标签，及价格是否一致。

七：严格按照仓库管理规程进行日常操作，仓库收发货人员对当日发生的业务必须及时登记，做到日清日结，确保物料进出及结存数据的正确无误。不定时复核实物和库存差异，当天发现有差异数据当日处理，找出原因，并纠正错误。

九：仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账，凡是无吊牌货品一律找出同款贴上标签（款号，尺码，价格），凡是浅色衣服原则上全部套外包装袋。

十：做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库收发货人员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、吊牌、物一致。如有变动及时向主管领导及相关职能部门反映，以便及时调整。

十一：库存物资清查盘点中发现问题和差错，及时查明原因，

并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的，必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理，否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题（如受潮或损坏等），及时的用书面的形式向有关部门汇报。

十二：合格品、逾期品、失效品、料废、返修品等分类存放，分别做账。废料根据实际情况合理利用。各种物料不得抛掷。

十三：仓库通道出入口要保持畅通，仓库内要及时清理，保持整洁。所有单据必须有责任人签字，并且字迹清楚。

十四：提前做好部门内员工请/休假的工作交接安排，并和其它部门做好衔接安排。

十五：了解员工的基本情况，需求，困难，帮助其解决问题，真正关心每位员工，让他放心的工作。鼓励员工学习，营造和谐，团结，共进步的环境，使员工感觉工作是一种快乐。

一：对物流部操作流程进行合理改进，重点为货物入库流程，出库流程的改进，做到货物进出正确、准确、及时。

二：对库房货物的管理，做到货物标识齐全、唯一、正确。

随着公司的不断发展，物流部规模也将得以壮大。我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、以降成增效为目标的原则开展工作。加强部门管理建设，不断提高员工素养，强化员工服务意识。使全体员工齐心协力、努力奋斗，争取取得更好的效益。

公司工作计划篇三

一、20xx年任务目标

20xx年预计实现文化传媒公司收支自负的同时，为集团带来

利润15万元。每个季度都制定营业目标，并认真记录落实情况。

二、制定每月、每季度工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度开拓文化传媒公司的市场，为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大的客户，长期稳定的客户源，对有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大公司的知名度，加紧与甘肃电视台下属传媒公司开展业务合作洽谈，积极推广寻找青海至兰州动车冠名、动车视频广告投放合作商等相关相宜。因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，文化传媒全体人员会充会利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的合作广告公司，建立初步的合伙人关系。谋求建立传媒联合体。我们通过运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。

2、第二季度，随着天气的逐渐转热，广告市场会迎来一个小小的高峰期，我们将抓紧时间与各业务单位联系，加强与甘肃会展中心相关单位的联系，做好第三季度会展推广工作，积极推进各项业务的开展。

3、第三季度，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，随着前期我公司合作单位的增加，一些长期的客户就可以逐步渗入进来，为年底业务做好充分的准备工作。

4、第四季度，年底各类业务是一年当中的顶峰时期，加之我们之前的业务推广活动，我们相信也将会是我们文化传媒公司最热火朝天的时间。我们将加紧与客户联系，做好年底各类商务演艺、年会、庆典活动、模特表演、会展服务等工作的开展。

我们会充分根据文化传媒公司的实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我们的工作思路，争取把创收工作做到最大化。

三、制定学习计划。学习对于传媒公司全体人员来说至关重要，因为它直接关系到我信与时俱进的步伐和业务方面的生命力。文化传媒公司将会适时的根据需要调整学习方向来补充新的能量。按计划对所有员工进行产品知识、营销知识、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和创新，不断提高自身业务能力，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体业务水平。

四、完善文化传媒公司机制。由于文化传媒公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，才能更有竞争力。在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清晰的办公流程、完善业务流程；在工作态度上，不断增强执行力，请示汇报、不打折扣，坚定执行董事长制订的各项制度规定。

1、《项目跟度表》认真填写，及时报送，以备遗弃重要事项，及时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推进。

2、构建狼性团队。一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司最大的财富在于人才，在于有执行力的团队。文化传媒公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的狼性团队。我们将认真落实董事长建立一支“狼性团队”的要求不断奋斗。

五、加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

1、对客户进行定位分析，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场回馈。拜访客户前要做好充分的准备工作，尽量多了解客户的个人爱

好、潜在需求，准备对方感兴趣的话题，为客户提供针对性的解决方案，建立完善的客户档案并及时更新。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

3、与客户发展良好的友谊，多为客户着想，把客户当成朋友，达到思想与情感上的交融。与老客户保持密切联系，定期拜访，在时间和条件允许时，送些小礼物或宴请客户，重在沟通，增进彼此之间的感情，从而获取更多的商务信息。

善谋实干，空谈误事，实干兴司。文化传媒公司所有员工激情满怀，定当一鼓作气，埋头苦干，为实现工作目标不断拼搏。

以上工作计划，妥否，请董事长指示。

二〇xx年二月十八日

公司工作计划篇四

一、生产管理方面

〈1〉 保证生产正常化

从开业至今由于员工未及时到位、以及用水、用电等方面种种原因，机器时开时停、断断续续，生产并未保持稳定、正常。另外，由于公司正处于起步状态，仍采用一班工作制，以上两点大大的影响产品的产量与质量。在近期的工作中，公司将积极做好各方面工作，尽快使各岗位员工全部到位，并逐步实行二、三班工作制。提高车间的运作效率，并计划在8月份将公司月产量提高到6000-8000吨左右。

〈2〉 设备尽快完善到位

由于公司正处于起步阶段，虽说目前车间里生产已基本上能得到保证，日产量已达到270支。但距原设想的目标仍有很大差距。究其主要原因还是在设备的完善与人员到位方面问题。车间里现有的设备仍有“未吃饱、开足”的现象，也就是还有部分设备、人员未完全投入到生产当中去。还有公司的二期工程设备仍未到位，这两点大大影响了车间的产量以及人员的利用率。因此在近阶段的工作首要任务即是完善公司现有的设备，并大力引进新设备，增产、增效。

二、内部管理方面

〈1〉降低生产成本，提高企业竞争力

降本节支这也是企业增效的一种手段。XX公司刚刚创建，各项经费开支巨大，公司各部门应从小到日常办公用品、大到生产原料着手，节约每张纸、每度电、每吨水。这点要从我们企业的每一员做起。在今后的行政工作中，我们将对员工开展降本节支的专项培训，从思想出发，让每一位员工都有一种“主人翁”意识。那样才能真正提高企业内部的凝聚力，以及与外界的竞争能力。

〈2〉强抓产品的制成率，把好质量关

强抓产品的制成率，这一工作要点并非我们润浦型钢的特色，因为这一点是任何一个生产企业都能认识到这一点。如果产品的制成率低，企业的生产成本必将增加，生产成本增加，效益自然下降。由于公司刚创建，目前公司的产品制成率并不算太高，总是保持在86%左右。在今后的工作中，我们一定要大步提高制成率，并且要严格把制成率控制在90%以上，真正做到每公斤原料都能发挥出它的作用。

完善各项制度，明确工作职责范围

“无规矩不成方圆”，任何组织的建立都离不开制度的约束，

同样刚组建的润浦型钢，在制度的建立方面也须不断的完善。公司成立至今，各项规章制度、职责范围都在逐步的建立之中，但肯定有许多制度、职责，还不够完善、不够明确，这就需要在以后的工作中不断摸索，不断改进、不断完善。

公司工作计划篇五

- 1、组织部门实施x月份训练计划和完成4次培训。完成部门x月份考勤和x月份排班。
- 2、针对保安部巡逻打点记录检查，发现问题及时纠正。
- 3、针对监控设施设备出现的故障，协同工程部给予维修。
- 4、协同消防维保维护消防设施设备，处理发现的故障。
- 5、协同工程部对于荣升建筑工地消防安全检查。
- 6、协同工程部、客服部对于园区一次节前安全大检查。
- 7、配合客服部对于看房验房退房的钥匙管理。
- 8、完成上级领导临时交代其它工作。
- 9、针对放假期间安全保卫工作，重点落实门禁和巡逻。节后抽查监控记录。完成部门x月份考勤和x月份排班。
- 10、组织部门实施x月份训练计划和完成4次培训。
- 11、组织部门完成每日消防安全检查。及组织部门给企业送水。
- 12、针对x月份巡逻打点记录检查，发现问题及时纠正。

13、协同消防维保维护x月份消防设施设备，处理发现的故障。

公司工作计划篇六

为有效配合公司日常工作，为公司工作战略发展做出应有的贡献，根据20xx年初制定的安监工作战略部署，特进行缜密思考后，对公司所在大厦安监工作做出如下细致分工和细化。

2、大厦工作安监的战略重点之二是安监工作的深入推广，这需要全体员工的积极配合，日常工作中要有计划安排消防安监知识的宣传教育，提高员工对各种安监隐患问题的认识，了解预防安监问题的各种措施，提高预防火灾等安监问题的警惕性。

3、大厦工作安监的战略重点之三是安监工作的实际考核，安监工作的重点是“防范于未然”，从事这项工作的员工要具有一份对工作人认真态度，履行好自己的职责。

安监工作要明确责任关系，就是分清不同岗位的职责范围，在基本要求上，安监部门人员与普通员工都要签订一份《安监责任事故预防告知书》，明确安监事故的种类、如何预防的方法以及产生问题后如何进行弥补。这需要全体员工统一进行。

其次，成立以总经理为组长，分管副总、保卫、机电等有关部门负责人参加的安监工作领导小组，全面指导大厦的安监“四防”工作；定于每月一次安监调度会，总结上月安监生产管理情况，研究部署安监防范工作。同时，在各楼层设兼职安监员，大厦对各商场、柜组层层签订安监保卫责任状，做到了事事有人管、处处有人问，分片包干，责任到人。并将全体员工组成若干个“抢险突击队”、“防汛突击队”等，平时工作，业余训练，遇有情况迅速反应，确保人民生命和集体财产安监。

拥有好的行动计划才能保证安监工作的细致深入地实施，为此可以施行如下工作行动计划。

公司工作计划篇七

猪年已经走了，鼠年已经到了。猪或许是懒惰着等待被吃的角色，鼠就要聪明的多。鼠是会屯粮的动物，在鼠年里，我想我也应该像一只聪明的老鼠一样，为自己屯一些粮，也为公司屯一些粮。

在去年的工作中，我是有些不足的，这些不足主要体现在我的学习能力上不足。不是我不想学习，而是我的学习消化能力跟不上我的工作所需的业务能力，我常常在一种“捉襟见肘”的业务状态下感到自己的愚笨。在去年里，我也花了很多时间去学习，但是那些学习现在看来却像是无头苍蝇一样的学习，让自己浪费时间还没有得到效果。在今年的工作中，我会针对此问题，通过与领导同事的沟通交流，让自己的学习更有效率，杜绝无用功再浪费鼠年的时光，要把鼠年的时光都用来创造价值上！

今年我的工作计划还包括了多上门与客户沟通。在以往的工作经验中，我意识到“顾客就是上帝”这句话是一句真理，要想我们的业绩好，要想我们的业绩蹭蹭蹭的往上涨，那就得常与客户保持联系，保持良好的沟通和交流，从沟通与交流中了解顾客的所需，了解顾客现在与以往的不同在哪，了解他们时时刻刻在变化的需求，这样才可以保证自己的工作与客户的需求保持在同一水平线上。有了这样的`功课打底，今年的工作业绩不可能得不到上升，自己的工作能力也不可能得不到提高。

在上门与客户沟通的过程中，我计划利用好现在的社交网络，让客户们在一种不感觉被打扰的情况下，了解到我们的产品动态，让他们在潜移默化中对我们的产品产生信赖感。有了这样的信赖感，一到客户有了对这类产品的需求，他们就会

首先想到我们的产品，不管我们的产品怎么样，他们都会愿意为之一试。后续的事情，则就是我们产品的质量了，我会时刻提醒着我们的产品部，生产出最优良的产品出来，让我们在向客户介绍的过程中，始终都可以自信满满的为我们的产品进行游说。

在鼠年的工作计划中，我还有做计划的是我们的执行力这一块。我感觉我们的团队执行力还不够好，特别是去年年底要给客户送准备过年礼品的时候，我们执行起来不仅缓慢而且质量也不是很高，影响了客户对我们的评价。在今年一定要改进过来，不给客户留下我们不够好的“把柄”！

公司工作计划篇八

物业公司要想在激烈的市场经济竞争中立于不败之地，并创造出自己的品牌形象，就必须做到“以人为本”，“能者上，庸者下”的人事制度，做到奖惩分明，激励斗志，使员工各得其所，各尽所能，根据以上管理思想，特制定20xx年度工作计划。

- 1、在本年度内引入iso9001国际质量管理体系模式进行管理。
 - 2、把物业公司的合格资质升到三级资质证书，可以通过招投标的形式对外拓展业务，使物业公司不断发展壮大，创造出更好的经济效益。
 - 3、把现管的两个管理点中的一处达到小区办的达标升级要求。
 - 4、经济指标达到：收入150万元；利润8万元。
- 1、建立健全物业公司的管理制度，包括组织架构，岗位职责，运作制度，并结合物业公司现有的管理点的设备设施的实际条件，运用现代管理科学和先进技术对物业进行管理。

展“苦练内功，外树形象”的活动，提高员工的责任心和服务意识。

3、引进iso9001质量认证体系，对各项制度的实施进行监控，保证管理与服务的专业化、规范化和有效性。

4、积极参与房屋管理局和小区办组织的招投标工作，开辟物业新市场。

1、收集、整理和编制各管理点产权资料，房屋管理质量、设备、设施资料，财务资料，物业管理运作等各类档案资料，并统一归档。

2、严格按照iso9001国际质量体系标准要求，并结合小区办优秀小区评分标准，负责制定《质量保证手册》，《程序文件》，《工作规程》及其他规章制度。

3、每年编制《年度物业管理工作计划》，并按计划开展工作。

4、根据政策、法规负责与有关政府部门和相关单位的协调工作，保证管理工作具有良好的外部环境。

5、制定《年度房屋和设备设施的保养计划》，配备专业工程技术人员负责房屋建筑和各类设施设备的维修保养，房屋完好率达100%，并24小时接用户报修，提供各类工程设备日常维修服务。

6、做好公共部位的清洁和绿化养护工作，确保环境整洁优美。

7、配备保安人员负责场区24小时安全保卫工作，确保治安和消防事故发生率在0.1%以内。负责车辆管理，确保车辆有序停放和行驶。

1、房屋完好率达100%，要求没有破坏的立面，没有改变使用

功能，没有乱建现象。

2、房屋设备维修合格率达100%，要求水、电设施随报随修。

3、卫生清洁率达98%以上，要求日产日清，不过夜，无卫生死角，无蚊蝇，无滋生地，无乱丢乱倒垃圾现象。

4、客户满意率达98%以上，要求各项管理与服务及时准确到位。

5、管理点无重大火灾，刑事和交通事故，治安事故发生率在1‰以下。

总之，物业公司要想在激烈的市场经济竞争中立于不败之地并创出自己的品牌，就必须走向制度化、正规化、科学化的管理之路。