

最新企业员工上半年工作总结下半年工作计划 企业员工上半年工作总结(通用9篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。我们该怎么拟定计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇一

20xx年上半年，我公司各部门取得了可喜的成绩。作为我公司的出纳，我在收付、反映、监督管理四个方面履行了我应尽的职责，尤其是在xx xx□期间，我还按时办理了银行保险等公共场所的业务。在过去的一年里，在不断改进工作方法和手段的同时，我成功完成了以下工作：

- 1、与银行相关部门联系，有序完成员工工资发放。
 - 2、清理客户欠款清单，配合各相关部门完成欠款催收工作。
 - 3、查看保险清单，与保险公司办理交接手续，完成我司员工意外伤害保险的投保工作。
 - 4、编制20xx年各类财务报表和统计报表，并及时报送相关主管部门。
- 1、迎接公司评估，准备好所需的财务相关材料，及时送到办公室。
 - 2、为了迎接审计部门对我公司会计情况的检查，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题进行统计，提交领导审核。

根据公司的部署，我们做好了社会福利活动和困难员工的救助工作。

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金和账目，发现现金金额不符，做到及时报告，及时处理。
- 2、及时收回公司收入，开具收据，及时收回现金存入银行，绝不支付现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时支付员工工资和其他应支付的资金。
- 4、坚持财务程序，严格核算(发票报销前必须有经手人、接受人、审批人签字)，不符合程序的发票不付款。

质量技术监督工作范围广，责任大，诱惑多。没有良好的政治素质和坚定的理想信念，就很难胜任工作，也很容易出现问题。因此，在今后的工作中，一定要加强学习，坚定理想信念，树立正确的人生观、价值观和权力观，采取xx□xx等模范人物。深刻吸取一些典型的反面教训，充分认识商业贿赂的严重性和危害性，正确行使法律法规赋予的权力，忠于职守，忠实服务，严格遵守法纪，廉洁奉公。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇二

其实严格意义上来说这份姗姗来迟的总结对于过去一段时间的上半年来说还不算很晚，至少我个人还是认为工作上的总结无论是什么时候都能够对以后的工作起到一个参照的作用，通过层层比对便能够在以往遇到困难的自己是如何走出困境的，借鉴这个思维的话便也能够完成自己在工作中遇到的大部分难题，也正是因为如此才会让我对上半年的个人工作进行了一个简单的总结。

首先可以肯定的是由于个人性格上面的优点还是取得了一些

不错的成就，至少我在公司的时候还是以勤勉与毫无怨言的工作作风投身于工作之中的，虽然说我在通过以往的工作中可以发现自身的职业发展道路是比较狭窄的，但是能够凭借自己的努力从中凿出一条艰难的道路从某种意义上来说也是个人能力的一种表现，只不过对我目前来说仅仅是完成公司既定的目标的话还是难以对自己有着长远的发展，也正因为如此我平时在工作的时候从不因为个人的欲望而耽误自己的工作进度，因为我明白要想挤出时间来学习就必须按时完成任务才行。

其次还是自己身上不足的方面需要进行反思与改进，其实我对于自己的定位与剖析工作还是做得比较不错的，至少在刚踏入公司的时候我便能够明确自己在工作中的长处与短处，虽然说从表面上来看自己在工作的时候属于比较勤奋的一类人，但是从某种程度上来看的话这也是自己天分不够只能努力来凑的表现，别人能在规定时间内完成的任务可能自己需要更多的时间，所以我并不认为自己在工作中勤奋的样子有着什么能够沾沾自喜的地方。

最后则是自己对目前工作的一些感想以及对未来粗略的规划，其实我对于目前的工作还是非常喜欢才会不断地坚持下去，因为我明白即使自己的天资差了一点也是能够通过不断的努力使得现状能够有所改变的。至于对未来的规划我倒是没有什么太多的需求，对于现在的我而言只不过希望能够将目前的工作稳定下来，并且我希望能够通过提升自己的工作能力来更快地完成每天的工作，这样的话我就能够抽出时间学习一些其他方面的知识不至于以后的职业发展道理过于狭窄。

其实对于过去的上半年我的心情还是要惆怅许多的，至少这半年时间改变的事情对于自己来说还是有些难以接受的，但是我也明白目前的自己在很多方面的能力都还是有所欠缺的，因此在今后的工作中还是要秉承之前较好的工作作风并不断改进。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇三

上半年的时间已经过去，上半年的工作也已经结束，在上半年这半年的时间里，我也完成了自己相对应的工作，在自己的工作岗位上面尽职尽责的完成自己的工作，同时，在思想和精神上面也取得了一定的收获，相信在下半年的工作当中，我也会一直前进和努力的。尽管每一天的工作内容和性质都差不太多。

但是也因为自己对于工作的热爱，以及在公司的工作的非常的愉快，所以也不会觉得无聊或是乏味，相反的是，自己觉得在公司的工作，以及自己的生活都是非常的充实和愉悦的，每天为自己所期待的方向和目标去努力，去尽自己的一份力量，我也感到非常的满足。在上半年的工作当中，我除了完成好自己的日常的工作之外，对于自己的思想也在一点一点的提升，我也会经常的审视自己的工作情况和状态，一旦自己不管是思想上还是工作当中出现了什么样的错误或是问题，我都会及时的改变和调整过来。

所以在工作的过程当中，我也在尽心尽力的完成，将自己全部的精力和心思都用在过程当中，用在公司上面，保证自己的工作顺利的完成的同时也会尽力的提升自己的职业素养和工作能力。在这半年的工作当中，尽管工作和之前的时间没有发生很大变化，但是自己每一天都感觉是新的工作和新的开始，我也在慢慢的发生变化，每天按时的到达公司，迅速的开始展开自己当天的工作，完成好自己的日常的本分工作，以及将领导交代的其他的工作也及时的完成好，保证自己在工作的过程当中不会给公司或是其他的同事造成困扰或是拖后腿。

在自己一直以来的努力和付出也得到了公司的赏识，以及公司的同事和领导都对我的工作赞赏有加，这也是自己长时间努力的工作所得到的回报和认可，也正是因为有人认可，有所赏识，自己才能在公司更加的努力和上进，我也很感谢公

公司的栽培和照顾，以及公司所有的同事的帮助，也感谢领导们的管理，让我得以在这样优秀的平台完善自己。

虽说20xx年的上半年以及过去，但是下半年也如约而至了，在之后的工作当中，我也将会更加的努力，加倍的为公司付出自己的力量，保证自己在公司的工作顺利出色的完成，也尽自己最大的力量，力所能及的为公司带来更多的利益，创造出更大的价值。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇四

回首上半年，有太多的美好的回忆，经过这一年的学习，我深深的感受到了自己有所进步，同时也存在不少问题，在处理问题以及工作的方法上也有不足，但是我相信加入汽车销售这一行业是正确的，我一定会拥有更美好的明天。

1、销售任务完成情况

第2季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边

我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时

候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化

方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望上半年公司的业绩更加辉煌！

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇五

- 1、能够较好地完成上级安排的任务。认真遵守公司的各项规章制度，严格约束自己。
- 2、用心做事，能够较好地完成本职工作。把客户遇到的问题当做自己的问题来解决，尽力为客户解决所遇到的问题，对来访的客人以礼相待，热情，耐心地帮助他们。
- 3、努力学习相关知识，初到公司时，我对房地产开发行业了解不多，通过一些基本工作，例如：一些数据统计、合同的备案、文件归档等等，我对房地产开发有了一定的了解与认识。
- 4、态度与责任，身处什么样的岗位，就应该承担什么样的责任，有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是既然担起来了，就要尽自己最大的努力去完成。
- 5、在各位领导指导下、同事的帮助下，我在不停的完善，把事情条理化，规范化，这也是一种态度，诚然，这也是一种责任。
- 6、在日常工作中，必须踏踏实实、认认真真、扎实的做事，不以事小而马虎，不以事多而敷衍，真正将每件事情都当作一件作品来对待，只有这样才能有好的工作成果。

1、不断加强专业知识学习，向身边的同事学习，积累工作经验，逐步提高自己的理论水平和业务能力。从工作中总结，提高效率，提高工作能力。

2、经过三个月的时间，虽然在思想和工作上都有了一定的进步，但与其他同事相比还存在着很大差距，因此，我在今后的工作中，不但要发扬自己的优点，还要客观地面对自己的不足之处，需要进一步改进和完善的地方，如工作中存在粗心、急躁、考虑事情不周全的缺点，应变能力、协调能力都还有待进一步提高。克服年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，不怕多做事，不怕做小事，在点滴实践中努力完善提高自己，弥补不足。

3、任劳任怨、孜孜不倦。对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行，一如既往地做好每天的工作；始终以一个初学者的身份向同事请教工作中的经验。不断的提升自己的专业水平及综合素质。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇六

2022年弹指间已过半年。总结我这半年来的工作，只能说是忙碌而充实。半年来在领导的指导、关心下，在同事们的帮助和亲切配合下，我的工作取得了一定进步，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这半年的工作总结如下：

一、端正态度，热爱本职工作

态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。既然改变不了环境，那就改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。

只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

二、培养团队意识，端正合作态度

在工作中，每个人都有自己的长处和优点。培养自己的团队意识和合作态度，互相协作，互补不足。工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，我们所处的环境就需要大家心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

三、存在不足

工作有成绩，也存在不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，今后要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

（一）、强化自制力。

工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给大家和谈对造成麻烦，培养大局意识。

（二）、加强沟通。

同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

（三）、加强自身学习，提高自身素质。

积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够

全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇七

转眼20xx年上半年已过去了，回首这半年来的工作，虽平常单调，但一路走来仍有不少心得体会，现就半年来的工作总结如下：

认真执行“安全第一、预防为主”的方针，切实把安全教育放在首位，一是经常利用开例会和出车前进行行车安全和作业安全教育，二是要求司机合理安排好工作和休息，做到疲劳不驾车，酒后不驾车，不开英雄车，平常对车辆勤检查，勤保养维护，发现问题及时解决，做到车辆不带病上路，驾驶人员不带情绪开车，确保安全行车。三是加强对新招驾驶员的考核把关，在这半年里共新招司机3人，我们对新招驾驶员逐个进行面试、面谈和技术考核，把好入队驾驶人员的技术关。半年来清洗队未发生任何车辆安全事故和作业安全事故。

为进一步提高城区道路机械化作业率，有效的提升城区道路的清洁程度，我们制定了详细的工作方案，由于我县的车辆和外来人员的增加，给我们的作业带来很多不便从4月份开始，处根据实际状况增加了洒水车2台，取消了上半夜作业时间段，全部改为零点后作业，虽然作息时间很残酷，但大家没有怨言，并以炽热的爱岗敬业精神投入在工作中，不管是刮风下雨还是严寒酷暑都能牢记自我的使命严格按照攸县城区道路机械化清洗作业方案要求作业，严守作业制度和规定，确保清洗作业路段到达无积尘、泥沙，无漏洗痕迹，路面和交通标志能见本色的质量要求，透过清洗队全体员工日以继夜辛勤工作，城市的形象得到了进一步提升，良好的生活环境受到了广大市民的称赞。

在清洗队的日常工作时段以外，城区内会经常出现很多需要

应急处理的清洗，如省、市各项检查，渣土车带泥上路、临街燃放鞭炮等等，在无规律、出车次数多、车辆紧、任务重的状况下，我们合理调度车辆和人员，半年来加班出车次数到达132车次，派出人员278人次。没有因为车辆和人员的问题而影响单位的工作。

总之半年来，经过全体队员的努力，较好的完成了各项工作任务，但也存在着不足之处，如：个别司机开车不负责、个别员工违反单位制度等，我们决心在今后的工作中克服缺点、改善不足，为进一步提升环卫整体形象，将城区环境卫生和清洁程度有效的提质推向一个新的台阶，为“建立国家卫生城市”充分发挥好应有的作用。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇八

转眼间，20××年又过半了，回顾这半年来的工作，我在各位同事的支持与帮助下，按照公司和个人的年度计划，较好地完成了自己的本职工作。通过半年来的学习与工作，我对本职工作有了新的认识，而且个人工作能力也得到较大的提高。现将半年来的工作情况总结如下：

20××年根据集团知识管理积分办法，结合公司实际，调整了公司原有的km推进考核评价方案，新的积分卡更加注重考核结果量化、过程导向化、知识创新化。通过近半年的施行，达到了较好的效果。

数据回顾：

(1)、20××年集团知识管理考核积分卡（截止5月）

说明：截止5月，集团平均分为87分，90分以上的.有25家；80分以上的有34家，最低分为57分；并列100分的有14家（包含集团职能部门□□xx公司集团并列第一，华南第一。去年同期排名43名。

(2)、20××年集团知识管理考核——个人积分

说明：员工平均积分年累计为18.85分，排名前列。

(3)、20××年集团知识管理考核——频道点击

1、培训覆盖面力求100%

20××年，集团调整了考核要求，形成了以cko频道为核心的考核机制，重点关注各工厂的频道点击、员工积分，同时也调整了cko积分办法。对此，公司也作出了相应的调整，并在3月至5月对各部门进行相关培训。通过培训，使员工明白怎样可以提高积分、怎样推荐、怎样点评、怎样使用审批流程等。各部门通过培训□km推进氛围较好，员工自觉使用km工具并达到可喜成果。

2、组织成立项目小组

3月成立qc小组，主要围绕“如何提高km积分卡在集团的排名”展开项目攻关。4月召开项目启动会议，明确责任人及活动分工。每月回顾总结，遵循pdca原则达到预期目标。通过项目攻关，我们规范了推进要求，解决了每月存在的不同问题。

3、迎接集团km现场审计

3月底，集团企划总部刘曾、张宇童两位老师来我司现场查核知识管理推进工作，高度赞扬了我司的km推进工作，认为我司亮点很多，值得兄弟工厂借鉴，特别是流程规范、流程效率高。本次查核我司成绩为99分，为第一批查核单位。

4、参加知识管理年会□xx公司大放光彩。

4月28日，青岛啤酒第二届知识管理精英论坛与qc成果发布会

在上海松江隆重召开，姜宏副总裁等公司领导及来自各业务单位及各职能部门知识管理和qc工作者200余人共同参加了此次盛会。

在本次大会上□xx公司集体或个人共荣获4项荣誉，着实给力。

(3)、个人荣获集团“最佳知识管理专员”荣誉称号。

本次年会上，集团高度评价我司的km推进工作，通过交流学习，其他兄弟工厂也纷纷表示赞同我司的考核思路和推进思路，对我们的工作给予了充分的肯定。

数据回顾：

通过与部门班组的沟通，发现很多员工对6s推进有抵触情绪，认为“面积越大，做得事情越多，错就越多，考核就越严重。”这种情况无形中打消了员工的积极性，特别是生产部门员工认为与优秀无缘，索性放弃。针对这种情况，20××年公司调整考核思路，引导员工“有做必有果”，班组培训、班组自查、按时整改、完成会议决议等等要求纷纷纳入考核项目，改变以往只以检查结果作为考核依据的形式，让员工真正认识到“做得多、做得对就可以得分高”。

按照20××年制定的推进思路，各部门积极开展部门或班组自查，周自查已经成为部门的习惯。各部门均形成以部门部长和部门6s推进员为核心的自查小组，按期查核一周内部门不合格事项并督办上周整改事项。各部门或班组6s推进氛围较好，例如综合部小车班成员主动开展季度现场管理回顾工作；生产部成品库较去年改观较大，现场面貌焕然一新；工程部制冷班、配电班、财务部收发中心等区域现场有条不紊，被评为“现场管理红旗班组”；班组会议学习现场管理推进技巧，回顾现场管理存在的问题。

3、“示范点”、“现场亮点”以点带面，提升员工积极性。

公司月度查核，部门主动上报，各部门纷纷打造部门班组现场亮点，例如包装部生产现场统一有序，标示规范的员工水杯、工程部锅炉班的小改小革、人力资源部物品定置管理等。班组示范点及亮点的宣传有利的推动了部门的管理工作，提升了员工的积极性。

4、引入“现场管理优秀部门流动红旗”及“现场管理部门警示旗（蓝旗）”管理策略，鞭策部门力争先进。

数据回顾：

1、成立“包装有效工时”项目攻关小组，围绕课题进行项目攻关。3月成立“包装有效工时”qc项目小组，成员包含生产部、人力资源部及包装部成员。月度开展小组活动，按期回顾和总结月度推进工作，并解决存在问题。

2、包装部“有效工时”氛围较好，班组长学习有效公司的统计方法，有效工时数据评比落实到包装班组，班组成员每周可以查看有效工时数据。

3、有效工时管理工具指导生产，引导包装开班生产。按照生产部的生产计划，结合工时统计方法指导生产，包装部部门领导一致支持“开三班”生产。同期比，产销量增长，生产人员减少，达到了“减员增效的”目的。

（四）e-hr人事信息管理

e-hr人事信息管理为20××年新增职责，通过半年的学习和实际操作基本掌握了相关要求和操作技巧。

1、员工自助查询。

2、积极学习新操作手册，月度erp维护正常，集团月度查核没有出现异常。

3、参加华南区域erp人事薪酬管理培训，考试成绩名列前茅，顺利取得结业证书。

二、上半年工作不足：

1、深入一线不够，基础工作缺少根基。对基层员工的需求情况了解少，不能及时掌握他们的相关情况。

2、管理缺乏魄力。主要体现在考勤管理上，工作滞后，致使迟到、早退现象时有发生。

3、对精细化的管理理念和工作方法深刻的认识和理解。对集团推崇的较好的管理工具学习不透，研究不深，理解不全面。例如对集团包装有效工时的理解不深，导致hr绩效积分卡多次失分。

4、学习力还有待提升，关注面过窄，自己的学识、能力和阅历与其任职岗位都有一定的距离，不利于工作的正常开展。

5、现场管理检查力度不够，常规性问题经常出现，对一些不符合项的整改跟进滞后，部门间的沟通还有待于加强。

企业员工上半年工作总结下半年工作计划篇九

20xx年上半年市场开发部在市办及县联社的正确领导下，在全县信合员工的共同努力下，主抓了银行卡业务工作并取得了一定成绩，确保了全县各项业务工作稳健有效地运行。现将上半年度的工作汇报如下：

截至20xx年x月底□xx农村信用社累计发行“金燕卡”xx张；卡存余额xx万元，完成市分计划的xx%；短信签约率xx%□完成市分计划的xx%；新增pos终端xx台，完成市分计划的xx%；实现卡业务收入xx元，完成市分计划xx万的xx%□

1、更新服务观念，加大宣传力度。一是多次组织员工学习金燕卡业务知识，让我们的员工转变观念，提高认识，将金燕卡业务的发展与储蓄业务增长及提高农信社的外部形象紧密联系起来，让一线员工自觉加强柜台营销宣传力度，积极引导客户特别是个体工商户，让他们了解金燕卡、使用金燕卡进行刷卡进货，积极为金燕卡的发展营造良好的氛围并促进储蓄存款业务增长。二是配合省联社和市办制定的各项宣传方案开展了符合桐柏实际的宣传活动，如我们利用元旦、春节将近，外出人员返乡和经济比较活跃的时期加大宣传力度，统一制作了内容为“外出打工地挣钱，家乡农信社取款”的宣传条幅，在街道、营业网点悬挂宣传条幅；并印制明信片 and 慰问信一万余封分别寄给外出务工人员，大力宣传农民工银行卡工作。

2、建立严格的管理体系和激励考核制度。年初为了确保我县农信社银行卡业务各项目标任务顺利实现，提高卡业务管理水平，强化服务质量，增加业务收益，依据省联社《关于印发xx农村信用社县级行社经营目标考核办法的通知》，制定了《xx农村信用社20xx年度银行卡业务考评办法》。办法中拿出xx分将银行卡业务纳入各信用社(部)绩效工资考核(实行百分制)，并制定了严格的考核计分及奖罚标准。

3、强化服务和创新工作。在银行卡业务发展中xx联社非常注重硬件设施建设，在加大金燕卡宣传力度的基础上，积极打造金融“便利店”，在县城繁华地段和有条件的乡镇安装atm机，并积极发展符合条件的特约商户，目前已在全县安装pos终端xx台，atm机x台。

1、银行卡业务市场对接难度较大。基于服务“三农”的宗旨，农村信用社是以广大农村居民为主要客户群体。大部分农村居民文化水平不高，综合素质参差不齐，金融需求科技化含量不高，且有相当部分青壮年劳动力常年外出务工，农村留守人员中以老弱妇孺为主。加之历史形成的用折不用卡、卡

小不易保管、易损坏易丢失等传统观念，种种因素都致使了农村信用社银行卡客户群体对卡的服务需求低、了解使用少、接受操作难。尽管农信社广泛宣传、解释指导和帮助，但广大群众申领卡的积极主动性仍然难以调动，操作技能也难以掌握，用卡的科学性、有效性有待进一步完善。

2、服务水平呈现劣势，市场认可度低。由于农村信用社历史包袱沉重、管理机制落后、员工素质参差不齐等缺陷。农村信用社被部分人看作“另类”金融机构，其服务项目、功能、态度、效率、档次、水平很难与商业银行相抗衡。时下兴盛的基金、股票等现代理财性金融服务更是无从涉及，导致了农村信用卡业务发展“原地踏步”，市场认可度偏低。这虽与农信社的服务对象、服务内容、服务环境有必然关系，但自身服务水平不足却是最主要的，应当理性认识。

3、卡业务措施缺位造成经营管理“边缘化”。一是农村信用社银行卡“初出茅庐”，市场经验欠缺。卡业务运行初期，由于农村信用社无卡业务工作经验，专业技能相对落后，在卡业务操作办理、日常管理、系统运行及维护乃至卡本身的发行营销过程中，难免存在或此或彼的问题，退却了客户选择“金燕卡”的积极性，降低了已发卡的活卡率。

4、卡业务他行“先入为主”面临市场多向选择。农村信用社发展银行卡前，建行“龙卡”、工行“牡丹卡”、农行“金穗卡”及邮政“绿卡”等同行业银行卡早已在市场流通使用，且凭借其优质的服务、完善的功能占领了相当部分市场。加之其它商业银行及邮政储蓄的银行卡，其已形成的先入为主态势，对农村信用社银行卡业务发展形成的压力不言而喻，农村信用社要想再挺进卡业务市场，后发制人、后来居上更是难上加难。

1、加大金燕卡营销力度，提高金燕卡质量。“十一”等黄金时段加大宣传力度，进一步增进广大客户和社会公众对金燕卡业务的了解，增强客户使用卡业务的积极性。利用农信银

资金清算等新业务的宣传提高金燕卡业务的社会认知度，消除广大客户对“金燕卡”异地使用的顾虑，全面提升“金燕卡”的市场竞争力。提高和展示全县农信社金燕卡业务服务质量，树立农信社的良好形象。

2、拓展受理市场，提高盈利创收能力。一是加快自助银行建设步伐。实现县城、乡镇atm机具全覆盖，并叠加水、电、煤气等公用事业缴费等业务，进一步扩大服务半径，巩固农村金融市场，提升核心竞争力。二是加快pos机具的推广力度。应该通过特约商户的拓展，打造包含衣、食、住、行、玩的金燕卡特色商圈，巩固和抢占受理市场。三是推行银行卡助农取款业务。通过助农取款业务，培养农村地区客户良好的用卡意识，缓解柜面压力。