

# 2023年档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表 上半年工作总结及下半年工作计划(汇总7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。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。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇一

20xx年马上过半，本人来到莱芜服务区已经有1个月的时间，在管理中心及有关领导的关心和支持下完成了服务区自交接以来的第一次改革。所有项目已经全面开展，每项工作都在有计划有步骤的实施：

1、完成了餐厅的全面开业。

20xx年初在管理中心和有关领导的不懈努力下，餐厅结束了试营业。餐厅全面对外开放，餐厅内增设了超市、零点，特色炒菜。满足了消费者的需求。在管理中心的关心和支持下，莱芜服务区餐厅及厨房合并，配套设施及人员、制度全面跟上，圆满了完成了领导交代的任务。

2、南北超市的开业

20xx年四月二十二号，在领导的关心和支持下南北超市开业。我们本着更好的满足驾乘人员需求的心态，认真总结忠诚超市的经验及不足。以他无我有，他有我优的经营思路及张经理要求的每天至少巡逻六次，做到缺货必补，有货必新的管理理念为标准。加大对超市的管理及考核力度，尽力对满足

客户的服务需求。

### 3、第三产业的开展.

20xx年三月份，在公司领导的关心及帮助下，莱芜服务区以葛经理带头，以不浪费土地资源及合理开发土地的心态。开展了第三产业。相继种植了多种蔬菜并垒起了猪圈，为服务区新增设了一道亮丽的风景线。

#### 1、工作纪律散漫，自我约束能力差。

在来到服务区我多次违反公司8：30准时上岗的规章制度经常10点以前还在宿舍睡觉，严重破坏了山东高速管理人员的形象、破坏了制度面前人人平等，人人遵守制度的良好风气。给周围的同事带来了极坏的负面影响。有负领导对我的关心及信任。在此我非常悔恨，并向信任和关心我的领导道歉。没有工作纪律，就没有工作效率。在今后的工作中，我将时时刻刻把纪律放在第一位，严格约束自我，痛改前非，时刻绷紧纪律第一，制度面前人人平等，人人遵守制度的这条弦。

#### 2、细节管理及节约意识有待提高

超市及餐厅工作开展后我多次到餐厅超市巡视工作，却没有发现什么不合理的问题。直到张化峰经理来视察工作时，提出了餐厅超市在不影响照明的前提下摘除多余灯管、北区超市热水器更换位电水壶及货架物品摆放不丰满等多个要求。使我认识到了管理工作微小的细节和节约意识都需要增强。

20xx年下半年，是服务区各种工作开展以后的过渡期。还会有各种没有见过没有想到的困难及问题等待面对。我将紧紧围绕公司的发展主题，坚持‘以人为本’、‘持续改进’和‘不断完善’的发展思路继续发扬人人奉献，不怕苦、不怕困难的工作作风。努力学习业务知识、理论知识及专业技术。争取把自己的专业知识和工作经验落实到实践，通过个

人提高队员，提高自我。

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇二

20\_\_年以来，在区委区政府的领导和关心下，我局通过开展市容卫生整治、加强执法监督管理、维护城市基础设施、积极开展燃气管理工作，促进城市管理各项工作有序开展，现将有关情况汇报如下。

### 一、工作开展情况

#### (一)市容市貌实现新气象

20\_\_年，我局紧紧围绕“城市管理标杆”的工作目标，通过建立健全三级考评的监督体制的手段，狠抓日常管理工作，扎实有效地开展了全区市容环境卫生管理工作。一是全面落实完成道路清扫保洁723万平方米，收集城市生活垃圾(含中转站)10万吨。二是积极配合完成区扬尘整治、“四城联创”、“创均”等多项工作。三是重点跟进我区中心工作，切实开展20\_\_年钦州国际马拉松赛暨健康中国马拉松系列赛市容和环境卫生保障工作，使市民体验到良好的城市环境。四是健全三级考评监督体系，今年来共开展了3次各街道间交叉考评，检验敦促街道做好市容管理工作及街道内部考评，协助人大办开展了第一季度的区级考评。

#### (二)严格抓好执法监督

今年来，我局从严从细，依法依规抓好执法监督工作。一是严格规范案件审查，抓好案卷制作工作。二是强化案件审核。共核审行政处罚案件435份，其中规划类400份，市容类39份，确保案卷制作准确规范。三是开展现场督察工作，对施工工地出口防尘及泥头车运输情况、乡村违法建设立案情况、打击各乡镇燃气违法经营行为、夜市摊点整治活动进行督察16次。四是开展业务培训，组织执法人员进行相关法律法规培

训2次，切实提高执法队伍的业务素质。五是细心接访、应诉答复相关行政复议、案件。今年来共接待来电来访群众160人次，当事人陈述申辩69人次，应诉城市规划强制案件1个，答复行政复议申请4个。

### (三) 认真落实基础设施管理工作

为使我区市政设施正常使用，满足市民日常生活的需要，我局加强对辖区内市政设施的日常巡查，做好统计收集工作。一是及时报送巡查情况，其中向市市政局书面请示道路硬化7条，排污沟9条。利用电话、微信等多种渠道向市政局上报损坏井盖10个，向市政局申请协调解决公厕问题4处，与市路灯处对接更换损坏路灯5处。二是积极增强与各街道的工作交流，充分了解问题并及时向市市政局报告并对各街道进行施工。三是充分配合区政府收集关于县域经济考核中需提供的一部分数据，协助解决市长热线1个。

### (四) 积极推进燃气管理工作

我局本着“和谐、安全”的理念，从改革、发展、稳定的大局出发，有重点有兼顾地开展各项燃气管理工作。一是督促和引导各站点将隐患排查治理工作好的做法和经验形成规章制度，为燃气安全生产提供较好的机制保障。二是组织由燃气站、城监人员、当地政府等人组成的安全生产检查小组，针对辖区内存在无证经营“黑点”情况，采取地毯式的排查方式，对辖区内燃气领域安全生产进行大检查。1-4月份，共对无证经营点发“责令改正通知书”1份、“扣押物品通知书”1份。三是每月联合当地政府对全区7个燃气二级供应站和2个供应点进行安全生产大检查。截至目前，共开展燃气安全生产大检查4次，检查9个镇(场)有经营许可证燃气经营网点(含9个燃气二级供应站和站点收瓶员的商店)，共检查站点36个次，出动车辆5次、人员33多人次，实现全区燃气安全生产“零”事故。

## (五)精准扶贫工作持续跟进

我局紧紧围绕“创产增收”的目标，采取多项措施发展贫困村经济。一是加强宣传和落实帮扶政策，帮助2名中职生申请雨露帮扶计划，30多名初中生申请驻校补贴，3名高校生申请国家助学金，贫困户家庭成员100%落实农村医疗保险，配合村委组织一次大规模农业技术培训，鼓励贫困户贷款扩大农业种植养殖规模。二是多次沟通多方抓紧完成贫困村公共服务中心建设和扩大殿良村蔬菜合作社规模，为贫困村发展提供保障。三是认真开展帮扶工作，每月组织安排三次以上帮扶联系人进村入户开展帮扶工作，为贫困户解决生产、生活上的困难。四是研究部署村集体经济发展，多次组织驻村干部召开经济发展研讨会，研究黑山羊养殖、山地出租、光伏发电等村集体经济项目建设和打造殿良村三华李乡村扶贫旅游点。

## 二、下一步工作计划

### (一)攻克市容整治难点

一是建立健全市容环卫责任区制度，加快市容和环境卫生管理的进一步融合。二是加大“门前三包”责任制的落实力度，切实解决沿街门点倚门设摊、非机动车辆乱停乱放等突出问题。三是规范摊点管理工作。充分学习借鉴外地先进管理经验和行之有效的做法，全面总结我区摊点管理经验，按照“以人为本、疏堵有度”的原则，根据城市管理的需要和人民群众的愿望，积极建立和完善符合实际的摊点管理模式。

### (二)打造市容市貌新亮点

推进市容景观街建设。以“老街”美化改造为示范，结合文化城市改造理念，推进脏破街道整治出新、街巷市容改造，打造一批市容景观街，实现城市品位的全面提升。

### (三)全面提升执法队伍素质

进一步对城管执法队伍建设提出整改意见，从业务知识、法律法规知识、执法方式等多方面对城管队伍进行培训及监督，确保执法队伍的素质全面提升，树立城管正面形象，为城市管理打造一支高精尖的队伍。

### (四)跟踪扶贫增收工作

在完成脱贫基础上，继续做好跟踪跟进服务，包括帮助殿良村扩大蔬菜合作社的规模，展开宣传，帮助更多贫困户加入到蔬菜合作社中去并加快建成乡村公共服务中心。

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇三

上半年xx物管办公室在xx郡管理处的正领导及帮助下、在业主方金泰公司的大力支持下；发展稳健、管理服务质量得到强化、在本项目的美誉稳步提升。现就20xx年上半年xx大厦的工作情况总结如下：

xx大厦作为公司一个大的外接项目楼盘；以前无固定管理模板及工作经验□xx大厦全体员工根据现有的实际情况；及时对存在问题进行调整；现就几件典型事件总结如下：

1、保安部对外来办事人员的核实及控制上访人员方面：以前保安部对外来办事及上访人员据不登记的；采用小区一直沿用的巡逻岗跟随；反复盘问等软性措施。经过两次突发事件的经历；在听取了管委会相关部门领导的建议下；办公室对保安部外来人员身份核实作出了相应调整；首先加强了保安部门对人员及车辆的识别能力；其次对拒不登记及无理取闹的人员坚决不予以放行；并通知治安警卫室处理。

2、会务组方面：因天气温度逐渐升高□xx大厦会议室人员开会时饮水的频率逐渐上升；要求的换水间隔时间15分钟/每次

已不能符合开会人员的饮水要求；物管办公室针对以上问题；作出缩短换水间隔时间的要求；调整为10分钟/每次。经过近段时间的观察；开会人员打电话来要求换水的要求逐渐减少；取得了较好的效果。

3、保洁方面□xx大厦作为经济开发区的行政办公大楼；各阶层的到访人员多；也给保洁工作造成一定程度上的影响□20xx年4月；连绵的雨天使得办事人员的脚上沾满的泥土；四楼及五楼的会议室使用频率又高；但我们对保洁工作警觉性不高；还是按照以往每一个小时对卫生间保洁的频率来执行；导致了引起业主方人员的投诉卫生间清洁情况较差的事。办公室及保洁部针对出现的问题也作出了分析；分析主要原因是管理者思想麻痹；没充分意识到天气原因导致的不可控性。办公室也针对这种情况作出了调整；在下雨天楼层与会人员多的情况下；卫生间作为清洁重点不定时保洁；在卫生间设置保洁签到表等。

4、工程方面□20xx年5月左右；管委会对外招商进入一个新的高峰期；其间到访的各国代表团及大型外企人员也较多□xx大厦电梯因采用并联运行；在人员上下电梯时每次只能乘从一台电梯；大大影响了上楼开会人员的时间。鉴于此种原因；办公室及时要求工程部对电梯并联装置进行了处理。通过以后的几次实际使用；发现使用效果明显；管委会领导反映良好；于是办公室把大型会议在楼层上召开时取消电梯并联装置的流程纳入《大型会议准备预案》。

因我司是一个物业代管单位；在要求施工方整改及返修时也需要讲究方式、方法。物业公司只能谈及工程问题的表面现象；尽量回避其中出现问题的原因；出现问题后；如不能由我方协调解决的；可以寻求业主方及相关部门的资源；由他们一起去协调处理。如前期工程设计及工作界面等关系遗留下来的问题；施工单位相互推诿；工程返修进度缓慢；协调管委会、金泰公司及施工方就逐渐成为客户中心的一项工作

重点。经过客户中心的不懈努力及协调□20xx年上半年5件典型的. 整改问题得到了解决；两件未解决的也明确了责任人；得出了整改意见。

1、档案馆墙面反潮的整改：档案作为经开区的机要文件存放中心；对房间温、湿度要求较高；因各方面原因；档案馆负一楼房间内普遍存在反潮、发霉的现像□20xx年上半年；档案馆准备正式入住；但因为设计单位与施工方在工作介面上产生分歧；都不予整改，经客户中心与管委会及业主方相关领导反映后；在管委会的支持下；协调施工方对档案馆反潮的问题进行了整改；现档案馆墙面反潮问题已得到了解决。

2、北楼玻璃天棚漏水的整改□xx大厦北楼玻璃天棚在20xx年上半年漏水情况特别严重；土建施工方与灯饰施工方都不予以处理；导致北楼三楼会议室停止使用三天时间；经过我方协调；组织各施工单位到现场查看及分析原因；最后确定了责任方；并及时予以了解决。

3、配电房双电源的整改□xx大厦信息中心因在当初施工设计时未考虑配置双电源转换装置；导致在停电期间信息中心机房计算机中心不能正常工作；极大的影响了开发区的正常办公秩序。办公室也在前期介入遗留问题中提出；也得到了相关领导的批示；要求解决。经过办公室与各方面协调；现双电源问题已得到了解决。

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇四

x年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半



年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

x年已经过半，在公司领导的正确带领下，以及各部门同事的积极配合下，上半年的工作有序展开，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。回首半年的工作，有成果，有喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅。可以说，今年是公司推进改革、拓展市场、持续发展的关键年。为了更好的建设设计部，为公司的长远发展服务，现对上半年的工作进行总结，为公司下一步的更好发展提供思路。

1、1—6月份完成的具体工作如下：

略

1、在过去的半年工作时间里，被安排的工作可以及时有效的完成，但是当遇到团体合作与他人沟通交流的时候，就会出现言不达意，沟通不好的现象。这直接导致了在团队合作中不能与他人很好的完成共同部分，影响了工作进度。

2、自身设计能力还需提高。虽然已经工作两年，但是在专业技术方面仍然存在不足之处。方案设计考虑的欠缺，设计形式缺乏新鲜感、艺术性，设计能力的短板仍然阻碍了自己在工作中所承担的角色。

3、团队工作缺乏一个统一的标准。标准包括方案标准，制图标准，工作流程规范等。每个人的审美观与工作方式不同，由于各种原因，现阶段还没有一个统一的规范标准，有时导致同一项目中，每个人成果风格迥异，直接影响工作进度。

通过工作实践，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这期间熟悉各类规范图集，阅读大量优秀设计项目，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，这样下来才会有

进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

针对下半年的工作，继续保持高度认真的态度与学习的精神，努力将份内的工作高效，高质量的完成。下半年的首要工作是完成方案设计，完成对上级领导的汇报，确定最终的方案成果。并根据方案设计与工作进度完成施工图设计。

设计工作无论是方案设计还是施工图设计，现实中很少是一人独立完成，因此加强团结协作是设计工作者的一门必修课。个人和集体只有依靠团结的力量，才能把个人的愿望和团队的目标结合起来，超越个体的局限，发挥集体的协作作用产生1+1>2的效果。其次，针对上述公司存在的问题，团队工作缺乏一个统一的标准。在后续的工作中，积极配合部门同事完善公司设计守则与设计部质量管理手册，形成统一的设计标准，提高工作效率。

在以后的工作中要保持着良好的心态，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，提高自身设计水平，为下半年的工作做好准备。工作当中的继续发扬不怕苦不怕累的精神，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇五

### 一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。

下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。

争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。

下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。

将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。

但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。

多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。

就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。

让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。

并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。

所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。

并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。

达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。

以期把工作做好做细做活。

并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

今年全市商务工作根据市委、市政府深入贯彻落实党的\*\*精神的统一部署要求，突出以世界眼光谋划建设现代化国际城市，以国际标准提升打造体制机制创新优势，以本土优势推进城市发展转型升级，坚持“寻标、对标、达标、夺标、创标”，行政服务“加速、提升、创新、增效、落实”，把全面提高商务发展增长质量和效益作为中心任务，主要预期目标是：全年社会消费品零售额增长15%，到账外资增长10%，进出口增长8%。

重点实施“走出去”引领战略和建设国际贸易中心城市“两项工作”，深化商务发展“三大行动计划”，推进实施“四个创新”。

一、实施“传统对外贸易向现代国际贸易转变”创新，创建国际贸易中心试点城市

(一)提升发展国际货物贸易。

对标纽约、东京、迪拜、汉堡等国际知名湾区城市，加大对企业的扶持力度，强化关贸、检贸、税贸、银贸、险贸合作机制，推进“大通关”工程。

新建30个外贸公共服务平台，鼓励企业自主创新、培育品牌、

建立营销渠道，提高出口基地建设水平。

组织参加80个境内外展会开拓国际市场，积极应对贸易摩擦。

扩大重要资源、先进技术设备和消费品进口，推进汽车整车进口口岸商务运作机制建设。

全年力争国际货物贸易增长8%左右。

## (二)突破发展国际转口贸易。

发挥保税港区政策优势打造航运中心，提高青岛口岸国际中转箱量，积极开展出口集拼、进口分拆、集拼中转等高附加值的国际物流业务，吸引跨国企业设立商品的跨国采购中心、出口集运中心、进口分拨中心、转运配送中心，发展保税仓储转口贸易，加快向自由贸易园区转型。

全年力争国际转口贸易增长10%左右。

## (三)跨越发展国际服务贸易。

开展“服务贸易提升年”活动，形成全方位、多层次的服务贸易发展格局。

实施国际服务外包“双十计划”和“两大工程”，重点培育和扶持十大重点运营企业和十大重点在建项目，加快人才培育和园区建设工程。

推进海尔崂山工业园区改造升级为青岛电子商务港，规划建设橡胶、矿石等大宗商品进口国家级口岸交易平台。

全年力争国际服务贸易增长15%左右，服务外包增长30%左右。

## (四)培育发展国际投资贸易。

引导支持企业加快制定实施品牌、资本、市场、人才、技术国际化经营战略计划，建立境外加工贸易、资源开发、农业合作、科技研发等“四大基地”，并购欧美、日韩等发达国家和地区的知名品牌、营销网络，承揽电力、石化、海洋工程等高附加值项目和国家援外成套项目。

全年力争境外投资增长15%左右，对外承包工程增长10%左右。

### (一) 创新招商方式。

在德、韩、日、美、俄、港、台、新加坡等设立\*\*工商中心，建立“引进来”与“走出去”相结合的“双向投资贸易合作”促进模式。

引进银行客户服务体系模式，探索设立现代产业招商股权投资基金，建立高端产业定向招商工作机制。

抓好外资并购，积极引进投资性公司、研发中心、利润中心、营销中心等功能性机构。

### (二) 推进专业化招商。

加强专业招商队伍建设，市招商层面引进国际投资咨询顾问服务机制，建立产业龙头项目引进责任分工机制，以蓝色、高端和新兴为导向，研究建立吸引外资推进十条“千亿级”产业链和十个“千万平”高端服务业工程建设的定向招商平台，推动市政公用、城建规划、交通、民政、文教卫生等行业扩大开放。

落实《关于加快建设山东半岛中日韩地方经济合作示范城市的实施意见》，加强cepa示范城市建设，争取商务部批准设立港澳cepa促进中心和海贸会两岸海洋经贸专业委员会，办好中德生态园推进与欧美合作突破。

围绕高层出访和重点工作精心组织境外经贸推介活动。

### (三) 推进园区化发展。

结合全市重点经济功能区和产业集聚区布局，吸引外资项目向经济园区集聚发展，培育建设具有产业特色的主导产业集聚园区。

省级开发区推进科技孵化器、专业园一体化建设，设立日韩工业园。

优化园区发展环境，省级开发区全面实现工业项目落地审批“零收费”，提高公共服务水平。

### (四) 推进职能化服务。

落实《关于进一步优化外商投资企业服务环境的实施意见》，明确职能部门责任分工，下放审批权限，畅通大项目绿色通道，强化公共服务，确保重点项目及时落地，打造以规则为基础的投资环境，营造“零障碍、低成本、高效率”的服务环境。

## 三、实施“以外贸标准办内贸”创新，推进宜居幸福城市现代流通体系建设

### (一) 实施流通网络体系国际标准提升计划。

加快推进“千万平”商务区建设和招商，以香港中路和山东路为核心创建国家级示范中央商务区，推进国际水产品交易中心和冷链物流基地规划建设。

针对群众反映的浮山后、西海岸、新客站、团岛等商业设施配套布局问题加快完善。

针对农贸市场脏乱差现象，开展“农贸市场整治年”活动加



快整改。

出台《农贸市场公建配套实施办法》，扩大公益性市场试点范围，规划1处市区现代化农副产品物流中心、1处县域产销一体化大型农产品交易中心。

推进“8分钟居民消费圈”建设，争创国家示范社区商业。

## (二) 实施消费服务体系国际标准提升计划。

深入开展“满意消费惠万家”活动，大力发展品牌消费，扩大大众消费。

继续“以节兴市”，对标香港购物节办好\*\*城市购物节，举办香港时尚购物周、进口商品展等活动。

支持“互联网+物联网”新型流通业态，完善电子信用和支付系统，培育一批运营规范的电子商务、网络销售平台和企业，支持连锁企业应用信息管理等先进技术加强物流配送中心建设。

推进商务综合行政执法体制建设，实施12312举报投诉与酒类流通、生猪屠宰执法联动，开展商务信用建设。

## (三) 实施鲜活农产品流通体系国际标准提升计划。

把市民天天能吃上“放心肉菜”作为建设宜居幸福城市的重要标准，借鉴内地输港农产品和出口欧盟水产品、日本肉鸡等质量标准、供应模式和管理方式，全面提升城市“菜篮子”产销现代化、质量标准化和监管数字化水平。

完善“菜篮子”三级检测网络，健全“农超对接”长效机制，推动车载蔬菜市场建设常态化，全年对接直供规模增长10%。

深化“内增外调”货源保障措施，发展订单生产，落实年

度2.25万吨“菜篮子”储备制度。

扩大肉菜流通追溯体系覆盖范围，健全运行维护长效机制，探索牛羊肉入市备案登记管理办法。

四、实施“经济园区转型升级”创新，发挥园区开放先导作用

(一)推动重点区域国际经济合作创新发展。

西海岸经济新区重点推动中德生态园打造世界高端生态企业国际聚集区、技术研发区和宜居生态示范区；建设中日韩创新产业园承接日韩高端产业；筹建中美、中澳、中俄、中新等合作产业园。

红岛经济区引进外资加快软件科技城、胶州湾北岸新区总部商务区建设。

蓝色硅谷核心区推进滨海旅游带、研发创新科技谷□cbd中心谷、休闲度假谷、科技旅游谷和海洋产业建设等方面的国际合作。

(二)推进体制创新增强县域园区经济发展活力。

积极探索科学设计开发区与所在行政区的体制机制模式，试行“两延伸、两剥离、两互动”管理机制，实现省级开发区带动行政区发展、行政区服务省级开发区发展。

落实《关于打造国家级园区平台推动我市县域经济工业化发展的意见》，推动省级开发区进位、转型、升级、创新。

(三)推动海关特殊监管区“多区港联动”整合发展。

加快推动前湾保税港区向“自由贸易园区”转型，西海岸出

口加工区争取试办面向日韩的“进出口加工区”，\*\*出口加工区向“综合保税区”转型，加快形成全市海关特殊监管区功能优势互补、产业互动发展的新格局。

新的一年，我们将进一步深化“学习创新型、服务效能型”机关建设，强化“惠民安商”的服务理念，巩固创先争优活动成果，打造“商务先锋”党建品牌，加强商务干部队伍建设和作风建设，通过“三民”活动和“网络在线问政”等形式密切与企民沟通联系互动，始终关注群众和企业最希望办好的事情，努力提升企民对商务工作的满意度，增强商务工作对全市经济社会发展的贡献度和给市民带来的城市幸福感，使建设宜居幸福的现代化国际城市更多为民造福谋利。

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇六

今年以来，在委党组的正确领导下，我办认真贯彻落实中央和省市农村工作会议精神，以“百亿粮仓”建设为抓手，以农业产业化“522”提升行动为目标，结合我市实际，始终把培育壮大龙头企业、不断延伸产业链、强化品牌创建、提高辐射带动能力、切实增加农民收入等作为工作重点，着力加快实施我市农业产业化发展战略，认真做好各项工作，主要表现在以下几个方面：

(一)精心组织龙头企业参加第九届上海农展、第四届中博会。

(二)认真筹备召开全市推进农业产业化“522”提升行动现场会。

(三)积极开展省级财政支农项目申报。

我们针对所涉及的项目进行摸排、紧密结合实际，突出优势、适当集中，增强项目申报的针对性，避免盲目申报，在层层推荐、认真审核并经委专门会议研究同意的基础上推荐了5家

单位申报农产品进超市工程补助经费，3个省级特色专业村申报一村一品特色产业项目，推荐2家单位申报无公害茶叶开发生产和茶产业发展专项项目。推荐了19家省级农业产业化龙头企业申报农业产业化省级财政扶持，下一步我们将通过积极争取，力争使今年扶持资金超去年。

(四)认真推进一村一品发展。

(五)认真做好20xx年度农业产业化发展情况统计工作。

根据农业部部署，省农委安排，我们于今年3月初组织开展了20xx年度农业产业化发展情况统计工作，各县、市、区安排专门人员认真统计，填报数据力求真实可靠，为进一步摸清我市农业产业化发展情况提供了详实的数据。

(六)招商引资工作进展顺利。

今年以来，我办始终坚持“一岗双责”不动摇，多方联系，寻找招商信息，目前已有一个意向引进项目，即引进合肥一商人投资3000万元人民币与定远县九州粮贸有限公司合作建米糠油深加工项目，已进入实地考察阶段。

(一)围绕农业产业化“522”提升行动，继续搞好农业产业化龙头企业培植活动，协助龙头企业融通资金，内引外联，招商引资做大做强。

(二)认真做好特色农产品开发工作，发展一村一品，抓好特色专业示范村的试点，示范工作。力争使省级特色专业示范村达20个以上。

产品、绿色食品的知名度和市场占有率，提升农业产业化龙头企业市场竞争力。

(四)继续做好招商引资工作，确保完成市委、市政府下达的

招商引资任务。

(五)完成省农委及上级领导部门布置的其他工作。

## 档案馆上半年工作总结及下半年工作计划表篇七

20xx年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。

### 一、 营销部主要完成工作

#### 1、 会议接待方面

20xx年上半年主要接待了，陕西省媒体代表团、陕西商会、省外办、八中分校、华中科技大学等活动，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，制定了销售任务。

为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

#### 2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发□20xx年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等(网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。

通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

### 3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、北京中旅、和平国旅加强合作意向。由于我酒店没有涉外接待的条件，致使很多做国际团的旅行社不能合作，现正加强国内团高端团的合作。

除旅行社外，市场销售部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如西北工业大学、北京城市建设档案馆、山西盛通源科技有限公司、北京明一文化研究院、华中科技大学等先后入住我酒店，对我酒店表示认可。

## 二、 市场销售部在工作中存在的不足

### 1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

## 2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。

这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

## 三、20xx年下半年工作计划

### 1、 努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年下半年，市场销售部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。以及酒店配套设施不完善等，我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

### 2、 加强与各大旅行社间联系

下半年市场销售部拟定在旅游社市场加强国内高端团及会议团的合作，争取与各大国内团旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

### 3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

下半年市场销售部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的网络营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的

吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、 加强部门间的沟通协作

5、 具体的目标明确

a□加强会议市场

b□加强国内旅行社高端团队市场

c□争取市场销售部每月收入突破30万

在下半年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望市场销售部在下半年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。



4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远的不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

## 二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。