

足疗店装修工作总结(优秀9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

足疗店装修工作总结篇一

新的一年已然开启，从8月份至今在锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢b装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

今年基本全年在c项目上，通过c项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。

在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同

的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强的责任感，严格按照公司要求及本职工作来认真工作，在日常的工作中对工程各分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。

下面是我对本年度工作总结和下一年度工作打算。

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

足疗店装修工作总结篇二

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学__方略、__和公司工作会精神、__省__公司关于节能减排的规定等文件资料、__董事长和__总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。进深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了

“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是
我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习
政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极
性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训
和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种
培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营
销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信
息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读__大
学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在
这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，
使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结
收获，并在《__电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作能力

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理
系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源
的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现
端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设
开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》
编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并
承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入
试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统
需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《__司监控
中心后期建设思路□□□_x营销监控中心运行管理制度》、
《__公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销

监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二)县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《__电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《__公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

足疗店装修工作总结篇三

一年的工作将要结束，现将工作从个人成长、工作成绩、工作感受、对公司及工作的建议、材料等方面的问题五方面做一总结。

经过一年的工作，在工作方面已趋于成熟。专业知识方面，刚接触工地，好多问题不能及时发现，固然有办事粗心的原因，但更重要的是专业知识掌握不到位，对紧要的施工环节不敏感，工作之余，我便购买了相关的专业书籍，努力掌握专业知识，经过一年的努力，收获不小，但离一个优秀的监理员还相差甚远，以后的工作中，我会更加努力学习，同时，我希望公司能够定期对我们进行培训，让我们的学习更加系统。

解决问题方面。随着手头工地越来越多，面临工地多，情况

多样，工地分布区域广，在实际工作中，遇到了一些困难，尤其是多个工地同时出现投诉，很难在第一时间赶到施工现场处理问题，造成客户的不满意，虽然事后进行了沟通和补救，但对客户来说，这也是我的服务的不周到，经过反思，我发现之所以出现这类问题，完全是因为巡检不细致造成的，虽然巡检次数较多，但是不够仔细，分析之后，我便重视起了巡检，将问题解决在萌芽状态，随着监理公司的成立和工作方式的转变，这种问题得到了充分的改善，我不再为“监理每三天必须到工地一次”的要求所约束，不再为每三天去工地签到一次而奔波，而是在每次验收的时候有充足的时间严格验收，这样不但节约了很多时间，没有把大把的时间浪费在走马观花的巡检签字上，也保证了前一道工序的质量，这样，好多问题都在验收时发现并要求整改了，客户发现的都是小问题。

人际沟通方面。一年的时间里，接触到了许多业主，当然，这过程中与有些业主关系融洽，与有些业主关系平淡，甚至与个别业主关系紧张，但无论如何感谢他们，感谢他们让我成长，他们是我人际关系教程的老师。反思这一切，我感触到，与业主做到良好的沟通，前提是从业主的角度出发做监理，想业主之所想，把业主的事当成自己的事来做，才能真正与业主进行深入的沟通而彼此不设防（以前业主对监理有提防，认为监理也是城市人家的，对监理的话半信半疑）。话虽这么说，但真正做到却相当困难，最主要的原因是时间不允许，监理的在施工地多，布局范围广，无法抽出较多的时间与其沟通，大多数业主也比较忙，只能在验收的过程中抓紧时间沟通。设想一下，如果监理在把好质量关的前提下，能与业主坐下来喝喝茶，谈家庭，说事业，甚至唱个歌，跳个舞，我们的业主还会与我们沟通不顺畅吗？进一步想，如果整个城市人家的设计师、项目经理、监理都这么想，业主不选城市人家合作还会选谁？当然时间不允许，资金不允许，我会尝试尝试的。以后，在与业主沟通方面，我会尽量挤时间、找机会与所有业主深入沟通。

总体来说，对自己的工作成绩不满意，想想我的所有业主，很少有人对我的工作表示感激，这说明我的工作没有做出色，他们觉得很平常，不值得感激。反思原因，最主要的是没有设身处地的为业主着想，一些小问题、小缺陷，只要业主不追究，自己也就不过问，只配合项目经理顺利交工，有时候在处理项目经理与业主的摩擦中，没有从业主的角度出发，而是从公司的角度出发，不是为业主解决问题，而是想方设法让业主妥协让步，业主还会对我心存感激吗？当然，监理公司成立后，这种情况极大地改善了，我想，我会借这个契机，改变工作方式，把以后的工作做出色。

什么是监理？监，监督；理，梳理，把控。我们做到了监督，但我们没有做到梳理、控制。为什么土建监理做的那么好？一方面是因为人家就一个工地，天天盯着那个工地，甚至吃在工地，睡在工地，另一方面，人家做到了梳理，把控。想一想，监理没有权利梳理、把控工地，项目经理延期、停工得不到相应的监督，处罚，项目经理自然想什么时候干就什么时候干，想什么时候停就什么时候停，那还了得！一停工，一拖工期，问题出来了，业主郁闷，不高兴了，嘟囔了，要是工地再出点质量问题或服务不周到，便憋不住发火了，大骂了：“这群骗子，我请了半个月假专门伺候你们，钱一交，你们不管了”“退单”“下次不找你们了”。更重要的是，整个施工进度不重视，整个工程就没有计划性，完全凭项目经理个人意志安排，业主很被动，完全不会按业主的计划进行，什么时候订主材，什么时候进主材都没有头绪，到头来耽误了业主的工作，也耽误了施工。同时，监理很被动，本来约好业主验收或交底，结果项目经理打电话告诉监理，另一家也验收，客户已经到了，去那一家，这一家耽误了；不去，业主都到了，能不去吗？这种情况下，时间不充足，走马观花，赶着验收下一家，验收不细致，埋下隐患。主材商也很被动，我们往往认为主材耽误工期，我们施工很被动，殊不知这其中也有管理的原因，没有及时告知业主什么时候该去订主材，什么时候进主材，哪个主材施工急需订，哪个主材不着急订，客户一马虎，主材订的晚了，进场自然会晚，

工期也就耽误了，如果我们填写了施工进度表，把项目经理、主材商、客户都纳入其中，监理严格按照施工进度表监控，项目经理按照施工进度表及时提醒客户，什么时候该交款了，什么时候该量主材了、进主材了，什么时候该验收了都一目了然，配合自然很紧凑，这样一来，整个工地的运行会有很大改善。

紧凑的施工进度表还能增加处理投诉、问题的时效性。处理投诉的时效性，其实是个信任问题，拖延时间一长，客户会以为公司对其反映的问题不重视，进一步联想到公司管理不到位，郁闷之余，会想，工程干成这样，没人管，又交了那么多钱，真是骗子。就目前为止，监理公司把问题反映给工程部，工程部处理不及时，几天之后，问题依然存在，为什么？一方面，工程部没有及时落实整改，另一方面，反映出项目经理没有紧迫感，如果有完整的施工进度表，到什么时候该干什么事，写的清清楚楚，过了这个期限，该处理完的问题如果还没处理完，罚款！我不信他不及时整改！

紧凑的施工进度表很容易反映出设计师是否剔项。要求项目经理严格按预算填写施工进度表（图纸做参考），预算上没有哪一项，此项决不能出现在施工进度表上，否则，严惩项目经理，这样，设计师剔项就意味着项目经理可能要拖延工期，拖延工期要罚项目经理的款，剔项跟项目经理的利益挂上了钩，项目经理自然反对设计师剔项，监督设计师是否剔项。当然，施工进度表在时间和各工艺项目上都是连续的，只要施工进度表上反映时间安排有问题或者施工项目有问题，剔项就会从施工进度表上一眼看出来。

1、推行三张表管理。监理无非干三件事，控制工程进度，保证工程紧凑有序进行；检查现场文明；监督材料及工程质量。一个监理如何能把这三件事都干好？那就是把这三件事分开干，一件一件有序干，不要混淆成一件事来干，否则，三件事难以兼顾。三张表指的是施工进度表、现场文明考核表、工程质量巡检表（我们目前用的巡检表）。施工进度表解决

管理粗放、施工不紧凑、拖延工期的问题，现场文明考核表解决现场文明不到位的问题，工程质量巡检表解决工程质量问题。

第一张表是施工进度表，把这张表优化、完善、做细致。建议这张表囊括交底时间、材料进场时间、材料验收时间、各工种进场时间、工程质量验收时间、客户各主材订购时间、客户各主材进场时间、各产品安装时间、现场拓荒时间、竣工验收时间、客户交款时间等等，越细致越好，这样，整个施工就像流水线，项目经理、设计师、客户、监理全是机器人，恰当的时间出现在恰当的场所干恰当的事，机械化了，编程化了，好多问题解决了。

第二张表，现场文明考核表。此处的现场文明考核表主要解决现场文明问题，一式一份，现场文明问题发现一项罚款一项，不用给整改时间，直接处理。尽量将现场文明的所有要求项目罗列在现场文明考核表上，各项后面的检查结果只有“是”“否”两种结果，监理到现场检查现场文明的时候，只要按现场文明考核表一项一项核对，在“是”和“否”上打勾就行了，这种“傻瓜”式的表格易操作、全面且为监理节省了大量时间。核对完后，现场负责人或工人签字认可，监理将现场文明考核表带回来交给监理公司，哪项不合格，监理公司按30元/项的标准累计罚款就行了，不信现场文明抓不上去！要是现场负责人拒绝签字，哪项不合格，拍照取证，将照片附在不合格项目后面，照样能把现场文明抓上去！

第三张表指工程质量巡检表（现在的巡检表可以用）。工程质量巡检表主要反映工程质量问题，有问题，一式两份，先整改，拒绝整改、整改不合格或重大质量问题、材料问题等可以直接罚款。

监理有这三张表，严格按照要求填写、执行，相信好多问题会迎刃而解。

2、急需对公司的整个流程进行优化。

客户为什么在施工过程中出现不满，大致原因有五个。排在第一位的是钱，其次是工程质量、设计、服务，最后是客户签单之后后悔了，找心理平衡。

针对第五个原因，一般很少有，客户签单后也许后悔了，他觉得签城市人家签的不值，但大多数客户会找心理平衡，不会找麻烦，如果我们整个设计非常科学、合理，符合业主要求，施工质量非常棒，服务非常到位，客户反而会很高兴，因为这超出了他的预期，他反而会炫耀，“刚签了很后悔，合作了才知道，就是大公司，不错”“别人都反对找城市人家，我签了之后也很后悔，现在看来我是明智的”，客户会证明自己没选错。宝塔项目经理刘召明就是个例子，水电改造完之后，增项太多，客户非常生气，说公司给她下了套，工地一度停工，客户打算退单，并将“官司”打到了公司，后来项目经理给业主少了一半的增项款，问题才得以解决，如果是其他项目经理，可能后期双方关系会紧张，但刘召明的泥瓦工程、木制作工程做的相当好，服务也相当到位，临近春节，他的工地也比较少，有充足的时间经常来工地，客户非常满意，难掩高兴，言语之间流露出对公司的满意和对项目经理的肯定，水电增项的事客户早都不在乎了。倘若客户签单之后后悔了，我们的设计、施工、服务又一塌糊涂，那这个工程肯定麻烦了。

服务方面的原因有两个，第一，个人的沟通能力差，不会与客户沟通，这个原因可以忽略不计，属于技巧方面的，我们的人员本身就没有用心替业主着想，能力再好顶什么用，客户又不是傻子，不知道你那点“人面兽心”的伎俩？第二，懒的很，没有花时间真正替业主服务，试想一下，如果你把他家的房子当成自家的装，从设计、资金、材料、施工工艺、主材等各个方面替业主着想，后果将会怎样？铁石心肠的人都会被你感动。我曾经碰到过灵武一个客户，刁钻的很，男方是银行行长，女方是浙江一服装厂老总，平时很忙，很少

到工地，工地交底的时候，就因为时间关系，还没开始交底呢，就要走了，走的时候对项目经理说：“怎么设计的，你找设计师，我不管，我只看结果，效果不好，你就给我拆，拆了之后的费用你们承担，至于签字，你干完了我给你签”，这种情况下，项目经理压力很大，找了沟通好、手艺好的工人，每项工程都干得相当到位，尤其是木制作、乳胶漆和油漆，项目经理给了客户很多建议，涉及到了很多细节，项目经理还陪同客户去挑主材，在挑主材的过程中，客户就对项目经理说：“太感谢你了，说实话，你把我感动了，以前装过房子，像你这样操心的，我第一次见”。客户很准时的将中期款交了，也签了字，还决定将一个别墅签给公司干，但后来因为工人在工地摔伤的原因，双方对簿公堂，这属于后话，举这个例子，就是想说明不是与客户沟通不好，是因为没有花时间与客户用心去沟通。

设计方面的问题，这是一个比较大的问题。

一、设计师没出图纸。设计师签单之后，不出施工图纸和效果图，刚开始客户不会计较，但随着装修的进行，需要图纸参考的地方越来越多，客户在屡次索要图纸未果后，会越来越不满，甚至发火，但这种原因导致的后果却要项目经理来承担（客户因此而不付尾期款），目前，虽然核算部要求图纸齐全并审核盖章后方可交底，但也有个别设计师未经审核盖章就交底，没有听到相关部门对这位“以身试法”的设计师进行处理，“犯罪”成本如此之低，这样下去，会出问题的。

二、设计师图纸不全，目前工地上的图纸，80%不齐全，吊顶的结构详图、剖面图，电视墙的结构详图、剖面图，餐厅背景墙的结构详图、剖面图，厨房和卫生间abcd各面墙砖的规格及排砖、木制作的节点详图、剖面图，水泥砂浆的配比等等，哪个设计师把图纸真正的做全了，各节点全部的标出来了？没有！为什么不标出来，因为公司没有一套全面详细的图纸要求，即使有，审核部门也没有落实，那跟没有要求

有什么区别？设计图纸不全，会有很多麻烦，项目经理要找设计师询问，要与客户沟通，好多工地停工就是因为图纸不全，没法继续施工，等待设计师出图纸，一停工，工地又出事。（这个问题待施工进度表实行后会改善，只要一停工，就追究责任，谁的责任处理谁，建议以后对施工进度严格控制，施工进度表好比一根绳子，使劲一拉，城市人家所有的地方都紧了，这根绳子一松，所有的地方就松了，建议严格按施工进度表执行，这是扭转乾坤的一次机会，错过这次机会，以后就很难再找到优化公司整个流程的机会了）。

三、设计师剔项、少报、漏项或不按公司要求预收。从以往来看，最大的问题是水电增项过多，引起客户反感，甚至反目，原因主要有：设计师为了签单，没有按公司规定收取水电预收款（设计师往往以此为借口粉饰没有按照公司规定预收水电的问题），后期增项款相对较多，导致客户对公司极度的不满意，甚至要求退单，因为设计师的原因，所导致的后果还要由项目经理来承担，项目经理拿不到相应的增项款，自然有很多怨气和损失，给谁出此怨气，让谁补偿损失？给客户出怨气，让客户来补偿损失！

用什么方式？偷工减料！这样就形成了恶性循环！剔项、少报漏报等等，同样，前期设计师给客户承诺保证不会再增加费用，施工过程中才发现还得交钱，业主自然郁闷：“设计个屁，说好的不再增加费用，又增了这么多，骗子。”时间一长，形成风气，影响公司的声誉，业主认为公司把自己“套”进去了。

四、效果图与实际效果相差太多。例如效果图上有吊顶，但实际施工图中根本就没有，或者效果图上的吊顶与施工图纸上的不一致，客户只看效果图，不看施工图，出现的这类纠纷也很多，一牵扯到钱，客户又会联想到公司给他下套。效果图上有而施工图上没有，客户会以为项目经理偷工减料或设计师当初“忽悠”他签单了，客户要是坚持做吊顶，这个钱谁掏？效果图上没有而施工图上有，如果客户坚持不要吊

顶，那这个损失又要谁来承担（如果做吊顶前减项，谁来承担损失，如果吊顶都做好了，客户才发现，拆掉的话，这其中还牵扯到项目经理的损失，又要谁来承担）？所以说，这个问题也要重视。

本太低或根本就没有成本，项目经理反映问题，可是没人管，没人处理，这也会形成恶性循环，危害不浅，宝塔项目经理陈振河长城花园西区的工地就是一个例子。怎么解决设计师剔项、少报漏报、不按公司预收标准执行的问题呢，很简单，让他的“犯罪”成本远远高于收益，他就划不来冒险了。怎么做，核算部必须严格审核图纸，从重从快处理违规的设计师，并将处理结果公布给三个公司，通报批评。当然，核算部要是没能发现设计师的违规操作，那么连同核算部一同处罚，我不相信这类问题杜绝不了！

一、工程质量不达标，其实单纯的质量不达标（除重大工程质量问题以外），客户倒不会生气到给公司投诉、不交款、退单或不信任公司的地步，为什么这么说？试想想，哪个客户给客服打电话说“xxx项目经理没给我把砖贴好，有十块是空的”，没有，即使有，那也只是表象，不是实质，实质是“xxx项目经理没给我把砖贴好，有十块是空的，我给他说了好几次，他嘴上答应整改，都快交工了，还没整改”“xxx项目经理没给我把砖贴好，有十块是空的，我几次让他换掉，他说那不碍事，至今没换”“xxx项目经理没给我把砖贴好，有十块是空的，刚贴厨房砖时就有空的，我跟他说既然空了，就不换了，卫生间的砖要贴好，不能空，可现在又空了一大片”“xxx项目经理没给我把砖贴好，有十块是空的，砖空了倒问题不大，现在又把油漆做了个一塌糊涂”“xxx项目经理没给我把砖贴好，有十块是空的，他没来工地几次，把我家的装修没当回事，要钱的时候就来了”我们可以看出，客户投诉，是量的积累，是好多不满意累计在一起导致的质变，“不在沉默中爆发，就在沉默中灭亡”，客户爆发了，所以说不能牙疼医牙脚疼医脚，更深层次的原因是服务不周到，处理问

题不及时，处理问题没诚意。这要及时、认真、深入的培训项目经理，让服务的意识深入人心，变成他工作中不可缺少的一部分。

二、重大质量问题。例如用假材料，用次材料，施工工艺严重有问题等等，这类问题其实是可以避免的，如果发生，就是项目经理极度不负责任的体现，小问题是可以理解原谅的，给整改机会的，这类大问题是“治罪”的。一般出现这类问题，客户与项目经理、公司的关系也就到头了，尤其是使用假、次材料，如果公司再处理不及时，拖拖拉拉，或者蒙混过关，那就没得救了，不去法院告你就不错了，别奢望交尾款或下次还选公司了。有研究表明，一个客户身边有8个潜在客户，丢一个客户，就损失8个客户，而且还都是高质量客户。所以说这类问题后果非常严重，以往处理太过温柔，以后要严查，一经发现，斩立决，还要“株连九族”，罚款、停单、大会上做检讨、全公司通报批评，给他进行“非人”的折磨，因为他干的就是“非人”的事，长远来说，损人、损公司还不利己。针对这两方面的原因，一要加大对项目经理的培训和考核，深入培训，严格考核；二要加大管理力度。“工程大比武”的时候，为什么工地现场文明较好，因为“丢不起人”“挨不起批”“交不起罚款”，所以在以后的管理中，加大管理力度，可以参考这三方面。

大多数客户不满是因为钱的原因。出现这种问题，一方面是因为“天灾”，一方面是因为“人祸”。“天灾”是指客户对城市人家的报价不能接受、极个别业主要赖等等，这另当别论。“人祸”大多是设计师导致的，是指设计师剔项、漏项、未按公司要求预收款项、未按设计标准设计、乱承诺等等，这些都会导致后期增项款较多，特别是设计师一面剔项漏项，不按公司标准收取费用，一面承诺后期绝不另收费用，一旦后期增项费用较多，客户会有被欺骗的感觉，不满是在所难免的。

以上方面的问题，正是目前公司整个流程中的顽疾，急需打通

“任督二脉”优化系统流程，可以以完整详细的施工进度表为中心展开，一切为施工进度表服务，出现问题，谁的问题谁负责，谁的问题处理谁，并且追究相关部门的责任，严肃处理，这样，整个城市人家的流程就慢慢疏通了。

材料：

1、有些项目经理是将水电改造项目连工带料包给水电工，用的水电材料的来路值得怀疑，到底是从公司材料库领的还是市场上买的，无法识辨。

2、下水管、音响线、闭路线、网络线、电话线不用公司指定品牌的现象较为突出，尤其是下水管的弯头。

3、百得涂料涂刷90%不合格，一方面是工人技术不过关，另一方面是工人未按百得防水施工要求施工。防水基层处理不到位、涂刷不规范、厚度不达标是影响防水质量的重要原因，并不像项目经理所说的百得防水不如卷材防水。

4、询问工人证实美巢墙锢、墙尼质量好，比普通的界面剂、腻子要好，工人不愿意用主要是其粘结性好，施工费事、不易打磨、没有石膏干的快、麻烦且价格较高。

5、木工板虽然装饰性好，但进场后工人不做封漆处理，变形开裂现象较多。

6、公司没有规定滑石粉、石膏的品牌。

7、部分项目经理不用“山立”石膏线，或者用的是同“山立”品牌发音相近的石膏线，这种现象比较普遍。

8到目前为止，吊顶上的螺纹管依旧是白色的，与验收表上的规定不相符。

9、项目经理回避监理验收乳胶漆材料。

施工工艺：

1、大多数工地防火材料涂刷不合格，只涂刷两面，防火涂料一般不做专门验收，碰到了验收，碰不到就不验了。另外，自攻丝防锈处理也是一样，碰不到也不做专门验收。

2、部分项目经理将乳胶漆底漆和面漆掺在一起喷。

3、强弱电间距不符合要求的问题较多，工人不够重视。

4、瓦工施工时弄断pvc线管接头，不及时修理或根本不理会的现象较多。

5、瓦工施工，基层洒水润湿不够充分，甚至有些瓦工边洒水边贴砖。

6、部分工地水电管道固定间距大于1m

7、瓦工施工，下水套割非圆形的问题较多。

8、砖缝勾黑的现象较多。

9、找平出现裂缝的现象较为突出，主要是水泥太少，个别项目经理直接将沙子压实，在表面抹一层素水泥即可。

10、水电改造过程中，有些项目经理不加锁扣，为了省事，少凿墙体，将暗盒去掉底子或者把暗盒安装锁扣的地方大面积割裂。

11、布线没有分色，接地线大多用的2.5的黄线。

12、部分项目经理安装暗盒不弹线。

13、厨房、卫生间暗盒高度不统一，基本上是按交底时的标记改造的，没有用心去布置。

14、如果吊顶面积较小，项目经理会找很多借口不用吊筋，轻钢龙骨。

15、基本上所有项目经理对轻体墙不做加固处理，直接挂电视。

16、加门垛到底用石膏板还是木工板，用其他品牌的木工板行不行，没有明确的规定。

17、工人借公司“横平竖直”的布线规定，打擦边球，绕线。

现场文明：

1、有些工地没有配电盘，项目经理说公司库房没有了，即使工地有配电盘，工人也不用，是个摆设。

2、大部分项目经理不用自封袋。

3、瓷砖护角到底用不用，没有明确规定，有的项目经理用，有些不用。

4、1.5m标高线弹的不准确，大多是为了应付检查。

5、有些工地标识牌不全，项目经理的借口是库房没有了，部分工地标识牌不按公司要求的地点悬挂，布局不合理，很杂乱，标识牌破旧，不按标识牌摆放工具、材料、生活用品，工人在工地做饭。

6、灭火器压力不够，失效。

7、柜子、展示牌破旧。

- 8、保护地面的石膏板缝子不用胶带粘牢。
- 9、建议现场配备洒壶、扫把。
- 10、垃圾日清不及时。
- 11、没有君正相关标牌，整改单没有地方粘贴。

管理方面：

- 1、墙面密封胶不通知监理验收。
- 2、项目经理回避监理验收乳胶漆、基层密封胶处理。
- 3、部分项目经理木工基层、铲墙皮验收不通知监理。
- 4、建议规定材料验收次数，哪次验什么都规定好，与施工进度表结合。
- 5、监理公司对项目经理的管理和考核没有“一竿子插到底”，好多都是依赖工程经理去处理，不能在第一时间处理问题，工程经理比较忙，处理问题滞后，甚至拖很长时间，这样下去，反而不能有效地管理项目经理，有句话叫“县官不如现管”，我觉得目前监理公司就充当着“县官”的角色。

足疗店装修工作总结篇四

20xx年07月—20xx年12月20多日期间完成了

- (1)招商诺丁山7栋楼室内公共部位及单元门室外干挂理石工程；
- (2)招商诺丁山样板房公园的室内外装修工程完成一部分。

3、从**回来后又参与了**家天下、大**邦二个家装室内装修工程和南湖大米专卖店室内装修工程。

二、 全年工作存在的不足：

作为工程部的一名员工，我的工作内容是负责施工现场的沟通、管理和协调，执行和传达公司的决策与指导思想，反馈施工队伍的思想动态和意见，因此在公司与施工队伍之间也起到了纽带的作用。

3. 考虑事情不周全缺乏大局观，有些事情不能很好的解决；

三、20xx年工作计划：新的一年中，我将主要从以下几点做出努力、做好工作。

3、 加强装修业务知识学习，继续提高管理水平，积极学习他人的先进之处，做到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野，要不断地创新求进，以提高工作效率。

4、 在领导分配的每一项工作应积极认真完成，要求自己把每一项工作做好做精。在今后工作中，我将努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己所学的专业知识和工作经验同公司的具体工作环境相互融合，业余时间不断充实和提高自己，为公司的发展尽绵薄之力。以上为本人近一年来粗略的工作小酷，请领导审阅，如有不到之处，请领导指出，以便本人及时改正，从而能更好地工作。

足疗店装修工作总结篇五

（二）20xx年工作内容主要有：顺利完成售楼部与办公室的装修；按照工程进度完成1# 5#栋水电主材的定厂定价与部分材料的采购工作；完成1#2#栋电梯前室与入户大堂装饰；完

成1#2#栋户外亮化工程施工：完成1#2#栋电力-户-表安装到位，解决1#2#栋公共用电问题；完成1# 2#栋区域供水，安装地下室赖压（中压）供水设备；完成1#2#栋室内通水通电工程：完成1#2#栋户内燃气配套设施到位完成1#2#栋消防[程验收工作，完成3#4#5#栋地下室喷淋与消火栓的安装协助完成公司领导安排的其他工作（如招牌制安、门牌号码的制安、防撞条的制安等等）。

（三）自从踏入到xxx项目以来，本着我一贯做事的风格，时刻牢记工程成本的节约问题，主动积极地配合公司安排的各项业务开展。在工作岗位上扎实工作、不怕困难；团同事，乐于助人，有一颗包容的心态，积极融入公司团体的工作；从小事做起，一丝不苟，尽全力做到满意为止，能够做好表率作用，各项工作重在坚持，贵在落实，积极主动地完成领导交待的各项任务。在本职岗位上发挥了应有的作用，对得起这份工作，对得起关心我的同事与领导。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能够把工作完成的更出色。每次公司领导安排的工作任务，都会尽心尽力的去完成，能够给领导分忧解难是我们做员工应有的起码准则。作为公司与施工单位之间的纽带，我们的服务意识起到至关重要的作用。在国家规范与公司利益为先导的前提下，为施工单位排忧解难，出谋划策，解决施工现场的一些实际事例，达到共赢的局面。

（一）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作有了新的台阶，一步一步地融入这个团体，感谢公司同事的支持与公司领导的抬爱，使我对后面的工作越来越有信心了，冰冻三尺非一日之寒，我相信经过一年的磨合，基本上已经扫清与各施i单位之间的沟通障碍，与同事们配合的也很默契，能够顺利的完成公司领导交待的任务。

（二）现将本年度主要的工作成绩汇报如下：

3. 协助同事一并解决工程上的相关问题。对于园林绿化单位施工的路灯负荷过大，引起多次跳闸与烧毁保险事宜，到现场分析原因，出具合理的解决案，就是分多回路控制，确保三相平衡的道理就满足了要求，得到了工程部张i与园林施工员的一致好评。协助工程部杨工一起完成地下室设备房的建筑找平工作，与杨工一起陪同3#4#5#栋建施员到现场进行指导。

（五）我会尽我的能力协助公司同事一起完成其他需要配合的工作，与在供电、供水、电梯方面的技术问题，也可以大家一起来进行切磋；对园林绿化方面的水电优化也可以出谋划策，来弥补前期出现的一些瑕疵问题；同样也会在土建预埋过程中处理好与水电、设备预埋相关的事宜。做到同事间的团协助，大家一同打造一个精品商居小区。

接近一年时间的工作，虽然提高了一些工作中的沟通能力，丰富了一些专业知识，积累了些一工作经验；但是我还是要以后的工作中提高认识力度，培养自己的沟通能力，利用自己的专业知识与工作经验为公司的发展竭尽全力。希望公司领导给我等多的理解与更大的支持，为xxx项目竣工贡献自己的力量。

足疗店装修工作总结篇六

进入xx公司已有x年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在xx公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

1、个人工作方面：

(1) 在20xx年x月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小

区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏：

(1) 业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足。

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、客服中心：

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入。

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，

对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降。

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷：

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之！

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、

广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。xx年公司共吸引各类人才数余名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用。制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及xx的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

1年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对装修知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的职业业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么

突出，总结一年来的工作心得我觉得对公司和工艺一定要很熟悉。进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要主攻哪些客户群，当然这点是远远不够的，应该不断的去学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司的优势要熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。不仅是要对目标市场的了解，也要对竞争对手了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。知道竞争对手的优缺点，才能知道自己的优势在哪。除了自己多观察了解以外，还需要和客户建立好良好的关系。因为一个客户，可能会带来更多的客户，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及工艺特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的工艺优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们的优势，更有利喜迎客户。在就是业务技巧的提高，提到业务的提高首先想到的是如何取得客户的需求。很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈话，因为只有专业才能帮他解决问题，所以交谈中可以解决很多问题，客户也愿意把装修交给专业的公司来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，而在我自己这一年里的经验中，我所学会的是如何去思考，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，或客人来访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍，做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

在这一年里让我从新的认识了自己，找到了自身的价值，虽然我这一年的业绩不好但是我学会了如何做一个优秀的业务员，我的基础已经打好，就让即将到来的20xx做为我去实践的基石，我相信在xx这个最优秀的品牌装饰公司会成为我人生中最宝贵的人生旅历。

足疗店装修工作总结篇七

我于20xx年6月x日到侍郎房项目部任职电气工程师（兼水暖工程师）。侍郎房小区现场强弱电预埋管线施工质量较差，工艺水平更差；现场出现的问题必须尽快进行技术交底，对施工人员进行培训并须立即编写《电气安装施工组织设计》。

（一）、在6月9日针对侍郎房项目的特点编写修改完成二十页的《侍郎坊小区电气施工技术交底》，并于当日下发给电气施工班组落实执行；同时在施工现场指导施工人员施工工艺，线管线盒敷设需要注意的一些问题等。

（二）、编写电气安装培训课件对电气施工班组进行培训（见附件1），保证施工质量。对电气质检员（兼技术员）手把手的培训，进场材料报验，隐蔽部位报验现场质量检查要点需要注意的问题等等。

（三）、经过近半个月的时间完成了《侍郎房小区3#4#楼电气安装施工组织设计》并通过监理审核。同时对电气图纸进行熟图，将图纸上的问题用笔记记下，准备图纸会审。图纸会审时共计提出二十余条问题，其中优化设计多条；主要为电缆选型过大及部分jdg线管改pvc线管，均得到设计支持并变更，此项可为公司（地产）节省投资，降低成本。

（四）、编写侍郎房小区《施工现场临时用电方案》，规范施工现场临时用电，对不合格的临电坚决整改，对屡不改正的坚决处罚。针对施工现场临电私接乱拉现象，组织各班组组长、带班进行施工现场安全用电培训（见附件2）。让其了解知道安全用电的重要性，违规操作就要付出金钱、鲜血甚至生命的代价！

（五）、多工种交叉作业相互协调是每个建筑公司必须做好的一项即简单又重要的工作。侍郎房项目前期交叉作业协调不佳：如钢筋工在铺底筋时这铺一块、那铺一块，造成电气

预埋管线无法贯通始终。针对这一现象要求钢筋工铺设底筋时必须在楼一侧平铺至至另一侧，必须给电气管线预埋留出作业面。

（一）、绩效（得）

1. 优化设计节省投资降低成本。

2. 开源节流降低投入，清理现场废旧物料充分利用。

（1）、冬季采暖项目部需要购买电暖气，但是库房有多台电暖气不热，通过维修投入约几十元修复，如购买新的至少在投入千元，同时又有多个电暖气在使用中不热通过维修正常制热。

（2）、侍郎房仓库及废旧料场有大量物料可以使用，电缆电箱充分利用，有闸就买个电箱，有电箱就买闸，实在需要再定做；废旧料场有部分pvc管及管件，在提报物料时减去可利用的管件及pvc管加以利用。

（3）、本年6月21日的大雨对施工现场临电造成巨大损失，现已超5万于元，多数电缆配电箱报废，通过优化方案地埋电缆跳闸的改架空敷设支付少量的人工费即可，不用购买电缆，仅此一项节约万余元。

（4）、罚款

因各施工班组施工质量，违章用电共计罚款：6000元

班组电气班组电气班组电气班组电气班组钢筋班组水暖班组木工班组1#商业楼超市钢罚款金额20xx元1000元200元100元300元200元200元20xx元原因应急灯jdg管私自改pvc管2条整改通知未执行违章用电浪费少量带丝违章用电200，文明施工100. 违章用电违章用电违章用电拒不整改备注已在当月

（次）工程款扣除已在当月（次）工程款扣除已在当月（次）
工程款扣除已在当月（次）工程款扣除已在当月（次）工程
款扣除已在当月（次）工程款扣除已在当月（次）工程款扣
除待元辰地产公司扣款（甲分包）结构楼梯班组（二）、教训
（失）

1、由于现场施组及变化造成部分零工浪费，前期加强沟通及协调部分或可避免。

2、兼管的水暖班组提报的物料未仔细审核，不能及时用到工程上去，造成部分物料在现场积压，间接影响公司现金流！

（一）、配合土建完成本年度电气线管预埋工作。

（二）、配合土建完成侍郎房小区二次砌筑临电敷设工作。

（三）、安排水暖班组尽快将pvc管及管件安装使用，避免储存不当造成的损坏。

（四）、按总进度计划完成20xx年电气安装任务。

（五）、跟进侍郎房二期进度配合相关工作。

（六）、认真总结本年度经验教训。

首先感谢xx建筑公司给了我一份工作，感谢在这段时间里李（增印）总及项目部对我的关怀和照顾；在今后我一定在岗位上创造更多的价值回报公司及李总。

足疗店装修工作总结篇八

通过不懈努力，郑州天腾装修公司在高档商城和星级酒店等装饰装修细分市场形成了一定的竞争优势，为郑州天腾装修公司的品牌建设打下了良好的基础；打开了建筑幕墙工程市

场，形成了天腾装修公司新的业务增长点。

1、今年我们合理设置部门和岗位，对每个岗位进行清晰的岗位描述和责任要求，明确了每个员工的岗位职责，并签订了岗位目标责任书，设定考核指标，并且与员工的工资挂钩，每季度根据工作目标完成情况进行考评，分为a□b□c级，奖罚有据。

2、加强公司管理成本控制，实行费用预测、控制制度，实现了可控费用比预算总费用下降5%的指标要求。

3、加强项目管理，建立规范的项目管理体系

通过总结项目管理经验，编制了《工程项目管理手册》，实行项目责任经营，明确了项目部是成本中心的定位。《项目管理手册》的实施，规范、制度化项目管理工作流程；清晰岗位职责；量化、细化考核指标；明确项目管理成本任务，人性化、合理化项目考核激励机制。

为更好地为经营创造条件，我们花大力气做好郑州装修公司企划工作。通过努力□20xx年公司先后荣获20xx年度河南装修公司百强企业□aaa信用企业□20xx年第一季度最佳工程装修室内设计企业称号，刘宝杰首席设计师荣获20xx年第一季度河南杰出青年工程建筑师、完成了郑州建筑幕墙工程专业承包壹级资质升级、建筑幕墙和建筑外窗产品生产许可证的申报工作并且通过有关部门审核。提高了我公司市场竞争力，从而为20xx年装修公司品牌建设奠下了坚实的'基础。

20xx年第一季度我们公司的发展速度是最快的一年，所以20xx年也算是我们公司的一个转折点，从20xx年开始，我们郑州天腾装饰公司就算是正式上了发展的轨道了。今后要如何工作，大家都心知肚明了。

我们天腾装饰公司的发展就是要不断的前进，不断的努力，

郑州天腾装饰公司是一家郑州最具品质保证、最具影响力的商业空间设计的一家装修公司，专业致力于工（公）装的专业化装饰设计公司。主要提供郑州店面、酒店、酒楼、别墅、写字楼、办公室、娱乐空间、展示空间等各类装饰装修工程服务。公司拥有丰富的店面装修，酒店装修，学校医院装修，办公室装修，郑州店铺装修□ktv装修，商铺装修，别墅装修、酒吧装修，火锅店装修、专卖店装修，饭店装修、郑州售楼部装修、洗浴的中心装修等工装经验。

在不断的发展中赢取市场占有率。只要我们重管理，重质量，给客户最满意的答案，郑州天腾装修公司的发展将会一直不断的持续下去！

足疗店装修工作总结篇九

一、指标完成情况

- 1、售电量：售电量完成9045万kwh□比去年增长9.3个百分点。
- 2、线损率：配网综合线损完成4.3%，比年初中心下达的线损指标6%，下降1.7百分点。
- 3、售电均价：综合售电均价为525.25/千千瓦时，比年初中心下达的指标增长4.85百分点。
- 4、电费回收：当年电费回收率完成99.64%，旧欠电费回收率完成99.70%。

二、狠抓安全工作，不断提高人员安全思想意识

- 1、认真开展安全活动，加强职工安全思想教育。

为了提高组员对安全生产重要性的认识，一年来我班一直坚持每周一次的安全活动，从未间断过。每次安全活动不仅仅

是及时学习安全事故通报，更重要的是分析事故发生的原因，从中吸取教训。使每位班员清楚的认识到的危害性，清楚的认识到的安全工作不容忽视。从思想上牢固的树立“安全第一”方针。

2、按时开展安全培训，不断提高职工安全思想意识

为了加强工作人员安全方面的知识，我们按照年度培训计划，适时对职工进行安全培训，在春季大检查前进行《电业安全工作规程》考试，十月底进行了新《电业安全工作规程》学习并经考试合格。同时在日常工作中，及时对工作人员进行安全教育，使工作人员不断提高安全自我保护意识。

3、严格规章制度，杜绝习惯性违章

为了保证安全生产，我们要求每位工作人员必须严格规章制度和规程规定执行，坚持杜绝习惯性违章作业，对工作不认真者，严格按照经济考核的规定进行处罚。加强对车辆的管理，补充完善了车辆管理规定，严格了出车纪律，杜绝了交通事故的发生。

4、加强客户的安全用电管理，确保电网安全运行

客户的安全用电直接关系到客户的经济效益，也影响着电网的安全运行。今年，因客户责任引发了电网越级跳闸事故，给客户和我公司造成了一定程度的损失，所以加强客户安全用电管理是一项非常重要的工作。为此，我们依据相关安全管理规定，要求10kv专线客户加强设备线路的巡检工作、采取有效防止小动物入室的措施，并定期对这些用户进行检查及时有效的处理缺陷，做到客户的安全管理可控、在控。协助和督促10kv客户建立健全内部安全管理制度及资料，使客户的安全管理工作有章可循、有据可依。通过大量的工作，使客户的安全用电水平有了较大的提高。

三、采取有效措施，大力降低线损

1、采用合理的管理模式，有效降低线损

通过采用组包线，人包变的管理模式，把线损指标任务分配到人，线损指标完成情况直接与工资挂钩，有奖有罚，有效提高组员的积极性，降低了线损。

2、加大用电检查力度，更换不合格表计

从年初开始加大用电检查工作力度，杜绝了“三电”情况的发生，并禁止“跑、冒、漏、滴”情况，一年来共查出窃电户7户，追回损失4.98万元。查出表计烧坏90户，及时更换到期表计359块，其中包括高压用户表计70多组。

3、维护档案，保证营销系统统计数据的准确性

用户档案的准确与否关系到线损统计的准确程度，年初我班发现客户档案和营销系统中客户参数的混乱，致使统计数据误差是造成各条配网线路线损率不稳定的主要因素，在中心领导的支持下，我班协同其它各班组对所有的客户档案进行了核对、维护，并针对过去相邻线路用户档案混乱这一情况，到现场对这部分用户进行了逐一核对，保证了统计数据的准确性。