

上半年工会总结及下半年工作计划(精选9篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！相信许多人会觉得计划很难写？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。

上半年工会总结及下半年工作计划篇一

- 1、完善畜禽养殖场的日常巡查工作制度。将乡、村两级日常巡查列入年度考核中去。
- 2、加强三资管理。监管办全程参与监督，按照《浙江省农村集体资产管理条例》《xx县村级集体经济组织财务管理办》《xx县农村集体资金资产资源管理办法》等法规文件为行为准则，严格落实各项程序法规。
- 3、将加大可垦造资源的挖掘力度，跟进测绘和设计工作，根据县要求在时间节点前做好项目立项和招投标工作。同时推进项目施工，争取本年完成上级下达垦造耕地2800亩的任务。
- 4、按照环保局、畜牧局要求大力推进山塘、水库水禽养殖的整治工作。
- 5、加大对土地承包流转多元化的经营指导。
- 6、重点落实土元片大花园的建设。
- 7、继续做好其他工作。(农合联正常运行、农业示范户的培育、秋季防疫、农药瓶回收、防火等)
- 8、做好2019年水库标准化管理工作，计划创标水库有湖塘殿

后方水库及清塘冬大塘水库。

9、做好我乡渔业转型升级试点水库经营权集中收缴工作。

10、做好2019年河湖塘库清淤工作实施。

11、做好2019年防汛抗旱工作。

12、完成土地确权的扫尾和发证工作

上半年工会总结及下半年工作计划篇二

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。

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。

上半年工会总结及下半年工作计划篇三

目录

- 一：上半年工作回顾
- 二：上半年主要推进的工作
- 三：上半年工作不足之处
- 四：下半年工作计划

2013年上半年，酒店经营所面临的形势非常严峻。地理位置较偏加上四星级酒店的光环，老百姓望而却步。国家又出台八项规定之后，政务接待骤减，酒店经营受到重创，经过酒店管理层再三研究决定，我们必须走出一条特色发展之路，制定缜密发展战略，才能在激烈的市场竞争中求得生存和发展。

在公司的正确指导下，在全体员工的共同努力下，酒店各部门齐心协力，发挥了较好的团队协作精神，通过努力，经营状况虽然没有达到理想目标(上半年目标xxxx万)，但也逐步好转，取得了一定的成绩。上半年度经营情况：上半年1—6月份，酒店共实现经营收入517.31万元；完成上半年目标的93%，其中客房收入1150.15万元，餐饮收入2183.08万元；洗浴收入1183.89万元。现将主要工作总结如下：

一、上半年度主要工作：

(一)加大宣传营销力度，拓展客源渠道。

及功能齐全的大小会议室7间等)。

2、完善客史档案，做好商务会议及旅游团队的服务跟踪。营销部除了拜访客户以外，把完善客史档案及做好接待过程中的协调跟踪作为一项重要工作来抓，完善客史档案主要是为定期分析客源消费情况，制定不同的营销政策打好基础。客户的消费跟踪更是稳定客源、提高口碑的一条重要途径。

为此，从宋总到销售部的每一位人员都高度重视，一旦有团队或会议接待任务，均早起晚睡，无私奉献，及时沟通客户的需求信息，协调各营业部门的接待环节，认真落实并尽量满足客户的要求，让客人高兴而来、满意而归。

半年来，酒店没有发生投诉事件。我们制作了标准的婚宴菜牌，根据本地市场合理搭配菜品，成立了婚宴、寿宴接待管家组，谁接待谁负责，另有16项优惠政策(如赠婚房、满月酒享受八折等)，根据不同的消费标准享受不同的优惠政策。受到婚宴客户好评连连。现有婚宴订单39份。

3、利用优势，做好关联产品的促销工作。蛟河市当地有很多绿色、优质农副产品。酒店在商场设置了绿色农副产品专柜，积极向客户促销，一方面增加了酒店收入，另一方面也满足了客人购买携带方便等。为此，酒店还隆重推出“品山野菜嫩，尝开江鱼鲜”美食节。

4、努力提高酒店知名度。宣传方式：在蛟河市《鸿业信息报》刊登宣传广告并在市中心人民广场大型led显示屏做酒店的整体宣传长达两个月。

走入拉法镇、新站镇等各个乡镇的政府，挨家挨户去做婚宴和酒店整体的宣传。

以开发及合作的形式到吉林市的各大、小旅行社洽谈和签署合作协议。

升学宴的宣传活动。“地毯式”走进校区、走进小区宣

传“升学宴”。

5、凡到酒店接送客人的出租车，每次回馈现金五元，当场兑现。

6、虽然没有达到理想的经营效果，但是客房平均每天入住率达到70%，与春节前对比，翻一倍以上。

7、洗浴部月营业额在32万元以上，照春节前增加一倍以上。

8、提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案。

(二)、细化服务措施，提高宾客满意度。服务质量的好坏，直接关系到酒店的声誉和经济效益。为此，我们提出了“服务要向细化、优化方向发展”，不断强化服务意识，进一步提高宾客的满意度。

1、为不断提高员工的业务技能和综合服务水平，增强员工之间的业务交流，形成比、学、赶、帮的良好氛围。利用业余时间进行各部门之间的岗位练兵，相互切磋和交流。通过比武，提高员工的综合素质，打造一支政治思想好、业务能力强的专业队伍，使每一位员工的行为都能自觉与酒店利益结合起来，“质量是酒店产品的生命线”，唯有确保菜品质量、服务质量，酒店才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

各部门服务口号：

财务部服务口号：当好家、理好财；人事部服务口号：选好人、用好人、激励人、求发展；工程部服务口号：有求必应、做好后勤；安保部服务口号：坚守岗位、提高警惕、严阵以待、确保安全；采购部服务口号：尽职尽责、服务大家，保障供应；培训部服务口号：精于知，简于用。

前台员工以“工作在我手中，服务在我心中”为宗旨；以特有

的甜美微笑，问候、接待每一位客人；以“首问责任制”，解决客人提出的所有问题；以“关心、爱心、放心、细心、诚心”的优质服务，赢得“回头客”。

门岗保安在日常服务中从点点滴滴做起，开展“微笑服务在前沿”，全天候服务，疏导车辆、指路、叫出租车、提行李箱、雨天为客人撑伞、搀扶腿脚不方便的客人等等，让客人倍感温馨。酒店上下人人“从我做起，从身边小事做起”，完善服务，尽职尽责，让客人“高兴而来，满意而归”。

3、为推动个性化服务工作的开展。各部门利用早会时间，相互沟通“我为客人做了什么？有何收获和体会？”等业务交流，使员工之间取长补短，共同提高，不断的拓展个性化服务的新思路。

4、为提高顾客满意度，酒店顾问特从吉林市调来四名专业人员和设备到酒店做为期四天的大理石地面洁净和地毯清洗，使酒店焕然一新。（三）、规范管理，促进酒店健康有序发展。

酒店的发展离不开经济的支撑。

1、我们根据酒店的实际情况，修订完善了财务管理制度，加强了对财务的监督和控制在原有规定的基础上作了进一步的规范。

固定资产登记造册(不包括房屋在内)基本完成。能查到实价的，按实价登记。查不到的按实物和存放位置附带图片登记。

建立二级库帐目。以前二级库物品无人管理，物品丢失、破

损严重。物品的整体价格无处可查。现在由于帐目的建立，做到了物品的来源与出处清晰明了，发现问题及时处理，并做了不定期的，随机盘点二级库。

加强稽核的力度。改变了以前给各部门给什么核什么的被动核算方式，现在对比供应链与结帐小票来核算成本，最大限度的控制了跑单与漏单的现象。

采购实行无现金支付，由财务部定期统一结算。设询价员、质检员、审核员共同认证商品。2、充分利用内部信息管理系统，建立客史档案。通过客史档案，对客人的特征和历史消费情况进行量化分析，挖掘客人消费潜力，提高销售额和销售利润，为管理层提供有利的决策依据。

3、为弘扬酒店文化，酒店开展如：新春文艺联欢会、五一慰问敬老院、母亲节包饺子比赛、每两月举办员工生日宴会、每月评选优秀员工等活动。通过这些活动，实现员工的自身价值，创造酒店良好的社会口碑。

4、为实现酒店利润最大化，我们把节能降耗作为一项重要工作来抓。通过倡导全体员工提合理化建议，树立“节能降耗，人人有责”的意识，根据各部门特点，做好成本控制。

a.建立内部局域网。将酒店的有关事项、文件、通知、以及当天质检情况及整改要求等，通过内部共享，使各部门互阅。既实现无纸化办公，提高了工作效率，又节约了大量办公费用。

b.对采购物品采取多个部门询价，比价格、比质量，有效地降低进货原料价格。

c.注重对客房设备的保养，及时回收客房可利用消耗品进行内部二次使用，有效控制消耗品和清洁剂的用量。

d.水、电、煤每天都有明确消耗记录。电费较去年每月节省

4.5万元左右；煤每天使用数量准确，每月核实煤量准确无误。

5、车辆管理。为了加强和规范管理制度，减少用车费用和降低运行成本，本着安全、节约、有序、高效的原则，各部门出行前后，须详细填写《派车登记表》，车辆因违章产生的罚款和停放、保管不妥当导致车辆被划、被盗、损毁而造成的损失，由当时的驾驶人员承担。

通过一系列的有效措施，使酒店的各项费用有了较大幅度下降。6、安全经营是酒店工作重中之重。酒店与各部门经理签订了《安全责任书》，建立了“分级管理，按级负责，权责一致，各负其责”的治安、消防、安全生产责任体系，促使安全、检查、宣传、教育工作职责更加明确。防消结合，警钟长鸣。

根据政府令和矿业公司下发《关于进一步做好安全工作的紧急通知》要求，对锅炉、电梯进行维护、维修、保养，以确保安全生产无事故。

7、酒店由2012年开业初期192人精简至现有全员160人；工资总额由原先57万元控制到现在每月46万以内。

8、食堂开业之初每月要花销6万元，现每月花销2.5万元，约每月节省3.5万元，且员工反应很好。

9、酒店整体制定各项应急预案，如：消防应急预案、停水停电预案和防食物中毒预案等等。

二：上半年主要推进的工作

1、科学化管理体系：

充分研究先进的管理方法，结合我们酒店经营实践，制定出一整套科学有效的管理体系，并严格按照既定体系处理酒店经营的各类问题。

制度化：一切事物制度化，做到酒店及员工“有规可依”。
程序化：明确的办公流程及运行程序，保证酒店顺利有序运行。
规范化：控制标准，使得酒店的每一岗位，每一活动，每一资产，每一时刻，都处于受控之中。

标准化：所有经营环节标准化，确保酒店服务质量。

量化：时量、数量和质量三者科学统一，加速酒店发展。
流程优化：取消、合并、调整、重排、简化。

2、会议法则：

以会议促进工作精细化，沟通明朗化，解决问题快捷化。我们酒店的事业版图是由三大板块(客房、餐饮、洗浴)组合而成，会议在我们酒店的经营管理过程中就显得尤为重要。

年初会议制定酒店的“年度规划——半年工作目标——季度目标——月度目标”，甚至将基层工作规划到“日”，倡导“日清制度”，开展“月销售经营分析会”完善销售体系，“财务经营成本分析会”，工程部对设备维护、操作标准等，层层推进，件件落实，以目标明确、内容生动的会议促进工作精细化。

3、透明法则：

制度透明，组织透明，沟通透明，意见透明。

都是个体目标的组合，每一项任务都是沟通协调后的指令，领导的门永远都是敞开的。

4、每月市场开发重点及营销举措：

一月份：

(1)政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

结合会议规模给予免费客房、洗浴门票等优惠政策，吸引客源。

(2) 酒店推出年货大礼包售卖，增加收益。

(3) 选取酒店大客户春节前赠送礼品以拉近彼此间距离。

(4) 走访市场，提前做好“春节”年夜饭的预订工作。

二、三月份：

(1) 酒店进入经营淡季。客房加大促销力度：

a□采取同时入住3间客房即免费1间或单间房连续入住3晚即免费1晚，退房时间可延迟至次日16：00不加收半日房费的客房优惠举措。

b□每日推出特价房。

c□推进酒店长包房的销售：给予房价、餐饮、洗浴优惠政策吸引长包房客人，以提升酒店客房的出租与收益。

d□采取客房与洗浴联动的方式，住店客人免费洗浴门票，促进住店客人的洗浴消费。

(2) 时值春节，餐饮部推出不同品种与价位的年夜饭，预订年夜饭赠送酒店客房或洗浴门票。

(3) 2月14日情人节，客房8折优惠，当日入住酒店客人赠送玫瑰花与巧克力，次日可延迟退房至16：00不加收半日房费；西餐厅布置浪漫温馨氛围，推出情人节套餐。

(4) 3月份酒店推出“开江鱼、山野菜”美食节。通过以上举措增加酒店卖点，提升酒店知名度与整体收益。

(5) 拜访本市各大企事业单位，做好“三、八”节酒店联欢活动促销。

(6) 对蛟河市外围商务散客、旅行社的开发。

(7) 做好“五、一”期间婚宴的促销。

四月份：

(1) 继续推出“开江鱼、山野菜”美食节。

(2) 与本市“康辉、红叶、交通”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“五、一”小长假期间酒店旅游团队客源的开发。

(3) 完成“五、一”期间酒店促销方案。

(4) 提前走访市场，做好“五、一”期间婚宴的促销工作。
五月份：

(1) 重点利用“五、一”节小长假为契机，吸引旅行社散客及旅游团队，推出带有地方特色的团队餐，提升酒店客房的整体收益。

(2) 落实“五、一”期间酒店促销方案：散客销售采取“客房、餐饮、洗浴”组合方式，进行产品销售；团队推出不同品种与价位的团队餐，吸引团队入住。

(3) 推出以“母亲节”为主题的酒店系列促销活动。

a□ 设置“感恩墙”。在酒店门前放置“感恩墙”母亲与孩子采取留言的方式抒发“母子情深”。

b□ 酒店大堂进行“包饺子”比赛，由数对母子参加，宾客代

表及酒店管理层的裁判，评选出一、二、三等奖，给予适当奖励(以酒店产品为主)。

c□酒店门前led配合文字宣传。

d□邀请当地媒体参加。

(5) 提前拜访客户进行“粽子礼盒”销售。

(6) 5月6日酒店与名扬庆典和爱之城婚纱影楼联合制作一场大型演艺活动，主要是对婚礼方面的宣传。

六月份：

(1) 做好“六、一”儿童节期间酒店产品销售：餐饮部推出适

合一家三口套餐。

(2) 以邀请孤儿院孤儿来店过“儿童节”为主题进行宣传。

(3) 做好旺季期间的婚宴销售，结合免费送蜜月套房等优惠方式吸引婚宴，还与华生电器联合做婚宴与升学宴的宣传活动。

(4) 重点做好“端午节粽子及礼盒”销售：酒店大堂设置粽子礼盒展示。

(5) “父亲节”推出“感恩父亲”为主题的有奖征文活动，在酒店大堂进行展示，评选出一、二、三等奖，进行奖励，配合感恩活动宣传酒店。

同业对比：

客房：

洗浴：

三：上半年工作不足之处

(一)经营情况忙闲不均，缺少稳定的客源渠道，客源市场还需继续开拓。

(二)管理人员的综合管理水平和员工的服务技能水平需要进一步提高，存在着硬件超标、软件不够的现象。

(三)规章制度的落实不全面，监督检查力度不够。

(四)工程改造维修任务艰巨，日常的维护保养工作有所延滞。

(五)员工专业基础知识水平较低，受过高等旅游专业知识的人员招聘难度较大。

(六)各级培训实际成效较低，需加强回炉培训。

(七)目前的酒店只是局限于提供住宿、餐饮、洗浴等常规服务项目，在满足宾客的个性化服务需求方面存在着大量空白地带，服务内涵有待拓展，服务项目急需丰富，在进一步提升酒店宾客人居舒适感方面还有很多工作要做。

总之，贯彻酒店的经营理念，必须真心实意地以顾客为第一，必须从一点一滴做起，从我做起，只有用实际行动证明我们对顾客的尊重、关心、体贴和真诚，我们才能在广大顾客心中树立良好的形象和声誉，赢得了顾客，我们才会最终赢得自己。 四、2013年下半年度主要工作计划：

(一)增强酒店营销力量，继续开展客源市场拓展工作并做好稳定老客户工作。加强同行合作，定期推出旅游新产品吸引外地客源。

(二) 稳定提高餐饮菜肴的出品质量，在做好会议团队用餐

的同时做好本地及周边散客接待，争取回头客，开辟餐饮经营的社会化、大众化道路战略，以物有所值的产品，合理的价格，才能真正吸引大众消费，但必须要保证菜肴的质量，不断提高酒店餐饮的知名度，大力开发特色菜，积极培养招牌菜战略，特色菜品是我们在蛟河市市场竞争中战胜对手的有力武器；注重餐饮经营的社会效益战略，日常生活中要不断制造新闻，有目的策划推出大型活动，在电视台搞菜品表演讲解，养生之道等重大举措，活动宣传出去，以扩大我们酒店在蛟河市的影响。

(三) 继续完善各项规章制度，规范落实各项措施，提高管理水平和服务水平。

(四) 开展安全生产标准化达标活动，继续加强安全生产管理工作，落实各项整改工作。

(五) 加强质检工作力度，落实奖惩制度，奖优罚劣，提高部门质检的自觉性。

(六) 采取多形式的培训，加强部门的技能培训工作的检查督导，开展考核考评工作，提高整体服务技能水平。

(七) 提升酒店硬件水平，做好设备设施的改造维修工作。

(八) 定期丰富员工的业余生活，增强团队凝聚力，稳定员工队伍。

(九) 想办法联系旅游专业院校，招聘专业知识水平较高的员工，提高员工队伍素质水平。

(十一) 通过大力开展“四个意识”的教育活动，全面转变员工的思想观念，逐步形成一种星级酒店、星级经营、星级标

准、星级服务的氛围。

一只“看不见的手”，作为一种价值观念，一种哲学思想，一种精神状态，正在我们的经营管理上发挥出越来越大的功效。做好下半年销售的具体实施：

七、八月份：

(1) 做好“七夕”中国情人节期间的酒店产品促销，设特惠房，入住客人赠送玫瑰花，次日可延迟至16:00退房。住店客人赠送洗浴门票。同时酒店推出特色情人节套餐，增加卖点。

(2) “八、一”建军节酒店以此为契机，慰问当地驻军，邀请当地媒体参加，树立酒店在社会上的良好形象，以达到宣传目的。

(3) 提前走访教育局及各大学校，吸引“升学宴”和“教师节联欢活动”。

(4) 七月份要地毯式宣传“升学宴”走进校区走进小区还要走进考生的家里做宣传。

(5) 提前进行酒店开业一周年庆典活动的策划方案：

a□ 推出酒店各项产品优惠；发行酒店开业周年纪念储值卡；

b□ 市场销售部提前拜访大客户，邀请参加酒店开业周年庆典，扩大市场影响力。

c□ 看望敬老院孤寡老人，邀请当地媒体宣传，体现酒店社会责任同时达到宣传目的。

(6) 落实酒店开业一周年庆典各项活动细节。

九月份：

- (1) 持续性推进做好教师节期间的接待工作。
- (2) 与相关旅行社沟通，提前做好“十、一”及“红叶节”期间酒店各项产品的推广。

十月份：

- (1) 与本市“康辉、红叶”等知名旅行社及周边县、市，吉林市、长春市知名旅行社沟通，做好“十、一”黄金周及“红叶节”期间酒店各项产品的销售工作，实现酒店收益的最大化。
- (2) 提前做好中秋“月饼”及“礼包”的销售：酒店大堂设置“月饼礼盒”展示台。
- (3) 店内举办鑫进蛟龙大酒店“农博会”进行农副产品展示，表达酒店根植于蛟河这片沃土的自信与决心。

十一月份：

- (1) 根据本年度市场销售情况，提前整理商务协议内容，与客户沟通，做好明年商务协议的续签工作。
- (2) 提前走访市场，做好圣诞晚会的推广工作。
- (3) 提前做好圣诞晚会策划。

十二月份：

- (1) 重点做好圣诞门票的销售工作。
- (2) 圣诞感恩活动，符合圣诞“博爱”主题。酒店慰问当地孤儿院，邀请当地媒体参加达到宣传酒店目的。

(3) 政府机关、各大企事业单位年终总结会做为市场开发重点。

(4) 做好元旦套餐的促销。

总结报告格式范文

总结报告结尾

总结报告模板

总结报告开头

安全生产月活动总结范文

社区安全生产月活动总结

幼儿园安全生产月活动总结

安监局安全生产月活动总结

上半年工会总结及下半年工作计划篇四

1、加强财务管理，严格票据的使用。严格各项财经纪律，做到使用统一票据执收执罚，进一步加强财务管理制度、廉政建设和精神文明建设。全年各项收入严格按照上级要求和财务制度全部上缴县局财务。做好票据的管理工作，正确填写使用各种票据。做到收支两条线，及时足额上缴县局。

2、严格落实各项工作纪律，工作中做到按时上下班，24小时值班。加强卫生清洁，加强着装工作，做到仪容整洁。

3、加强宣传工作的开展，大力宣传工作中的好经验好做法及先进典型事迹。及时向县局报送有关信息。

4、积极引导广大人民群众积极投身到经济建设中去，促进了个体私营经济队伍的发展壮大。对xx村、xx庄、xxx村集贸市场加强管理。大力支持田家岭工业小区的发展，以促进常路经济振兴。

xx工商所

xx年xx月xx日

上半年工会总结及下半年工作计划篇五

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)加大对酒店的宣传力度。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。

上半年工会总结及下半年工作计划篇六

xx年，在局党组的正确领导下，在信息中心全体同志的团结协作下，信息中心工作有序运行，我区“金财工程”建设稳步推进，为财政各项业务顺利推进提供了有力保障。

(一)推动全区“金财工程”大平台和全省账务资金运行管理系统稳定、安全、高效运行。专门设立一台电脑用于现场应急处理，及时解释和处理相关单位和个人的问题。

(二)定期更新网络杀毒软件，对全局计算机做好杀毒计划，

避免网络病毒对财政业务工作的影响。

(三)对机房机柜的线路进行理线、贴标管理，确保整体效果的简洁、就近、实用。

(四)加强对局各科室及乡镇财政所、工业分局计算机及附属设备报废处理，管理完善计算机台账和国有资产的处理。

(一)做好财政各业务系统维护、备份工作。各业务系统要做到本地服务器每日备份，异地服务器再进行定期备份。

(二)对财政系统计算机及附属设备的采购进行监督管理，保证设备购买的必要性、合理性、科学性、经济性。

(三)全力保障全省国库集中支付电子化系统上线工作的进行。

上半年工会总结及下半年工作计划篇七

今年上半年，乡党委、政府高度关注民生，牢固树立“群众利益无小事”的意识，切实解决人民群众的切实利益问题，维护了我乡社会的和谐稳定，促进了农村经济的发展，增加了农民收入，在解决民生，推动“三农”发展我乡主要做了如下工作：

1. 加大水利工程建设力度，提高防洪抗旱能力，提高农业产出。今年上半年，我乡赤板村投入9万多元，修建900米水浚，灌溉农田100亩，受益群众700多人。

2. 各项惠农政策全面落实。全乡人民安居乐业，农村富余劳动力基本输出；农村一保五难问题得到全面解决。

3. 继续做好扶贫工作。我乡按照上级的统一部署，对11个村贫困人口进行深度扶贫，其中兰家和潭泥村为扶贫村。

4. 认真做好高寒山区特色产业发展。今年我乡继续扩大高山延季蔬菜种植面积，现已做好宣传和动员种植工作。

上半年工会总结及下半年工作计划篇八

20xx年上半年，我局紧紧围绕县委、县政府的总体部署和工作目标，认真贯彻落实省、市统计工作会议精神，以深入贯彻创先争优活动为契机，狠抓统计改革，强化统计基层基础建设，努力提高统计数据质量，为全县经济社会实现又好又快发展提供统计优质服务，较好地完成了各项工作，现将上半年工作开展情况总结如下：

一、全面完成各项常规统计工作。

1、提升统计服务水平，积极开展各项专项调查。我局强化对经济运行态势的分析和预测，积极开展各项专项调查，努力提高统计服务水平，上半年，紧紧围绕县委、政府对经济工作的总体要求，充分运用统计调查的权威性和统计资料的权威性，对经济发展敏感指标进行专题调查研究和分析，同时积极参加政府下达的临时性调查，上半年主要配合市统计局与组织部开展了“县级领导班子和领导干部群众公信度”的专项调查，推动公信度调查工作的顺利进行。

2、积极开展统计优质服务。紧紧围绕着县委、县政府的中心工作和社会生活中的热点难点，积极开展统计调研，经常主动向县委、政府领导请示和汇报，及时、多角度、全方位收集统计信息，提出合理化的意见和建议，充分发挥“咨询台”作用，大力提高统计服务的时效性、敏锐性，提升统计服务水平。上半年，及时发布了《××县20xx年国民经济和社会发展统计公报》，精心组织编印了20xx年度《××县领导干部经济工作手册》及编印每月1期《××县国民经济主要指标》，撰写各类统计分析资料、统计信息，为领导决策和引导部门抓好落实提供较好的统计服务。

3、切实搞好教育工作督导评估工作。根据《××县人民政府办公室关于对各乡镇及县直相关部门履行教育法定职责情况进行督导评估的通知》（永政办发电〔20xx〕52号文件要求），我局高度重视教育工作督导评估：一是派出劳资人员、核算及综合人员适时到教育局帮助指导关于教育部门劳动工资报表相关凝点的解释，对县教育报表中教育核算的划分等进行统计规范。二积极向教育部门提供所需的（在县统计局可索取的范围内或通过协调可取得的）经济和社会发展的有关数据信息。上半年已向教育局提供20xx年的《××县领导干部经济工作手册》3册套，为全县教育工作督导评估提供了优质服务。

上半年工会总结及下半年工作计划篇九

20xx年上半年，我在乡党委、政府的正确领导下，在上级业务主管部门的关心支持下，以及各有关部门的密切配合下，在同志们们的热情帮助下，比较顺利地完成了上级交办的各项工作，我在工作中有得有失，为发扬成绩，克服不足，改进工作方法，把我上半年来的工作做一下总结。

1、三月份，按照上级的要求，迎接河北省文化厅领导到xx乡调研工作。

2、加强文化书屋建设。5月份县文化馆为文化站新添置图书300册，全部免费借阅。我们乡全面普级“农家书屋”建设根据制定的工作方案，定期为图书管理员开会培训，以其达到图书的管理、借阅效果，确保图书的有效性。

3、重视文艺队伍的建设。我们乡文艺队伍逐年增加，参加人员越来越多，逢年过节进行排练、演出。乡文化站通过各种方法，途径与县文广新局、文化馆、群艺馆的专业人员取得联系，亲自到xx乡进行技能指导，提供技术信息。加强文艺活动的多样性，丰富性、趣味性。

4、3月份，组织2名文化骨干参加县文广新局组织的业务培训学习，并加强文化交流，学习业务知识，更新舞蹈技巧。人们的积极性很强，参与意识很高。此项活动深入人心，深得群众的欢迎与热爱。从而更加充实了全乡文艺队伍的建设，提高了业务水平，增强了业务素质，为全乡文化队伍的建设增添了新的活力。

刘吉三个村广场舞队员到催尔庄镇参加片赛区比赛，前街、刘吉获得优秀表演奖□xx村获得第二名，在5月上旬选取**村的文艺队伍参加县体育局、县文广新局、县电视台组织的“纪晓岚杯”广场舞比赛□xx村文艺队获得全县广场舞比赛优胜奖的好成绩。此项活动得到乡领导的大力支持，同时也受到全乡各村民的热烈欢迎。积发了村民的学习兴趣，活跃了乡村氛围，为老百姓带来了精神食粮，极大地丰富了人们的精神文化生活，开阔了视野，增加了友谊。

6月19日到县财政局文行股报xx乡文体资金使用情况及20xx年使用方案，分配额度测算表，预计上级拨付资金7.2万元，用于xx乡文化项目。6-7月到县体育局办理体育项目资金1.6万元，用于xx□赵庄子两个村体健身器材设施。

1、继续加大文化宣传，加强各村文艺队伍建设，丰富农村文化生活水品，努力提高演出质量。

2、加强农村文化广场的规范管理，多方争取上级文化主管单位的帮助扶持。

3、加强各村“农家书屋”的管理工作，对各村的图书管理员加强培训，争取图书的有效作用。