

# 2023年前期物业筹备工作要点 怎样找到前期物业工作计划(优质5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 前期物业筹备工作要点篇一

一方面要针对上半年工作中暴露出的问题和不足，制定切实可行的措施，改进工作、提升质量；另一方面，还要把上半年工作中好的思路、方法以及工作组织模式等予以传承和发扬，保持优势、再接再厉，确保公司全年工作目标和任务的顺利完成，确保公司各项工作高质量、高水平地持续推进。

- 1、实现业主满意度高于95%
- 2、报修响应及时率100%；
- 3、回访率不低于总户数的80%；
- 4、公共配套设施完好、无随意改变用途；
- 5、公共设备完好率高于99%；
- 6、员工100%培训后上岗；
- 7、无消防责任事故；
- 8、无安全生产责任事故；
- 9、固体废弃物做到100%分类并做到无违规处理；

10、污水、噪音、废气做到达标排放；

11、节能降耗，园区照明等电器设施采取定时定员开关，小区公共区域无跑、冒、滴、漏现象。

## 1、强化服务意识，进一步提升工作质量

在下半年的工作中，我们要继续强化服务意识，以业主满意为检验工作质量的最终标准，全面进行深化管理服务体制改革工作，扩大服务的广度与深度，在工作质量、服务时效上狠下功夫，提高工作效率和到场服务准点率，做到高效质优，提升工作质量，提升业主的满意度和公司的美誉度。

我们要继续推广我们优质的服务模式，提高物业报修、业主求助等事务的连续性和服务的延伸性；要加大对业主的回访力度，针对每一户业主的情况，分别予以关注、及时跟进；要急业主所急，想业主所想，切实解决业主户内的工程遗留问题和电梯故障、车库内和车库出入口安全设施的设置以及小区内噪音等一系列公共区域的工程问题，以及一些影响生活的事情，千方百计让业主满意；要加强对各区域的日常保洁保养及绿化养护工作，给尊贵的业主营造一个洁净、优雅的居住环境；与此同时，在工程质量方面，要加强与业主的沟通协调，并重点跟进青国青城未处理的工程整改问题。

## 2、强化创新意识，卓有成效地开展工作

在下半年的工作中，我们要继续强化创新意识，特别是针对制约工作的一些“瓶颈”问题，要拿出新招法、新举措，以创新促进工作质量的提升。

针对业主费用交纳不尽人意的情况，我们要集思广益，对不同业主采取相应的措施及时追缴各类欠费，加大物业管理费和其他费用的收缴工作力度，将收缴工作落实到人，确保年度预算指标的完成；我们将根据自身特点，开展形式多样的公

益、文体、趣味等社区文化活动，调动业主参与的积极性，拉近与业主之间的距离，在每一个节庆前对园区和会所进行装饰和布置，营造良好的节日气氛，创新服务；针对目前公司一线岗位人员流动情况较为严重，下半年将加强对秩序维护部缺编人员的招聘工作，通过多渠道、广途径的招聘方式，全力满足安全管理部缺编要求，同时对各部门人员编制也将进行全面调整，合理设立工作岗位及人员编制，充分发挥员工的工作主动性和积极性。

### 3、强化管理意识，推进工作规范化运作

在下半年的工作中，我们要继续强化管理意识，以is标准和相关要素为基点，制定贯穿公司的内部管理流程和作业标准，使内部管理制度全面化和规范化。

我们将健全各项管理制度，将责任落实到人，将指标分解到人，完善各项服务标准及操作流程，保证员工服务水平的一致性，做到职责明确，实行目标化管理。我们要靠制度管人，在制度执行过程中给员工输入“按章办事，一丝不苟”的管理理念。另外，我们要做好绩效考核工作，我们将通过笔试和实操方式对各位员工进行考评，在检查各部门制度执行情况基础上对各部门进行年终考评，再根据各部门全年工作完成情况制定出考评成绩，有效激发各部门的团队精神，鼓励先进，鞭策后进，从而保证各项物业管理工作的有序的进行。

### 4、强化培训的意识，全面提升员工的工作能力

企业的竞争，归根结底是人才的竞争。目前公司各部门人员的综合素质普遍有待提高，在下半年的工作中，我们要继续强化培训意识，通过培训全力提高员工的整体素质和工作能力，打造一流的团队。

我们要加强对清洁组礼节礼貌、服务意识、操作规程、安全作业等方面的培训；同时，我们还要做好安全培训，让员工了

解安全意识重要意义和提高员工的安全意识，掌握消防器材使用方法，安全责任落实到个人。

最后，我们还要进一步加强企业文化建设，培育独有的精神特质和文化特质，要加强部门沟通与协作，培育团队精神，要加强执行力建设，养严谨高效的工作作风，提高企业的知名度。

总之，在20xx年下半年，我们将努力使工作水平再上一个新台阶，打造一支作风过硬，素质极高，能打硬仗的队伍，全面完成各项经营管理指标，形成并彰显我们的核心竞争力，不断提高业主的信赖和满意度。

## 前期物业筹备工作要点篇二

宸汽车销售服务有限公司,携公司开业喜庆氛围和新车销量过百台,特推出^v^长安亲情服务^v^之优惠售后服务活动,包括长安汽车全系车辆。

二、活动期间维修金额累积满100元的客户,送免费维修保养的一次

三、活动期间维修金额累积满300元送免费维修保养的二次

四、活动期间维修金额累积满500元送50元抵用券。

五、活动期间维修金额累积满1000元送100元抵用券。

六、活动期间维修金额累积满20\_\_元送500元抵用券。

说明:车辆已第一次进站起计算,外购车辆来站已活动期间计算,自费事故车辆可参加活动,保险理赔车辆除外。

上述所提维修金为工时费用,不包括所用配件费用,活动期间

赠送不兼得,抵用券无使用期限,不兑换现金,不回找。

## 前期物业筹备工作要点篇三

一、医院基本情况。市中医医院2008年的主要工作成绩和靓点表现在以下几个方面。

2、由于医院业务收入的好转,职工的福利待遇也随之提高,由原来发放99年的工资标准,现在发的新的档案工资标准,使职工多年的期盼变成了现实。

3、填补了医院文化的空白。医院有了自己的院歌《心灵的歌唱》,已经唱响,院训、办院方向、医院精神、医院宗旨等已经确立,院徽正在征集中,“院报”每月印发一期,办的还不错,使医院文化上了一个大台阶。

4、制订了《xx市中医医院2008~2011年发展规划》,填补了医院长期发展规划的空白。

5、汇集了《医院各级各类岗位职责和规章制度》。

6、争创市级文明单位,已被市文明委验收合格,填补了医院多年非文明单位的空白。

7、成功地开办了开发区丹阳社区服务中心,填补了医院无社区服务中心的空白。

8、成功地开办了icu病房,填补了医院多年无危重病人监护室的空白。

9、开办了肿瘤科、显微外科、胸外科、神经外科,使医院临床科室更加齐全。

10、加强了医院急救中心的工作,配齐了人员,新购救护车

两辆，现已有五辆救护车为急诊服务，也使医院的急诊急救能力达到新的水平。

（一）、新一届领导班子建立。

（二）、医疗服务质量管理效益年活动。

（三）、开展了“争创市级文明单位活动”。

## 前期物业筹备工作要点篇四

迅速、确实、亲切、友好、优质

### 2、售后服务制度说明

#### 1) 第一级售后服务保障

一般的用户售后保障服务，由安装商成立的售后服务公司负责提供相应服务，因为空调是系统工程，安装条件等每个项目均不相同，要求项目经销商需要负责项目的安装和设备的

第一级售后服务，如果安装商不能对应的故障或者甲方对安装商提供的服务不满意，甲方可以随时联系\_x售后服务部门。

#### 2) 第二级售后服务保障

\_x开利空调销售(上海)有限公司在各大城市均成立了特约维修商，经销商和客户报修到\_x的项目，\_x会安排特约维修商第一时间提供服务，特约维修商是经过\_x严格筛选，严格培训并通过测试的维修服务商，能够处理绝大多数的设备及安装故障。

#### 3) 第三级售后服务保障

\_x开利空调销售(上海)有限公司在上海，北京，广州，杭州，

南京，宁波，武汉，天津，青岛，长沙，西安，成都，无锡，苏州，济南，郑州，海口，厦门等各大城市均有经验丰富的，在日本接受过培训的售后服务工程师，能对各种重大技术难题做出及时而准确的响应，并对全国的售后服务活动进行管理和支援。

### 3、零配件的及时保障

开利空调销售(上海)有限公司在上海，北京，广州，杭州，南京，宁波，武汉，天津，青岛，长沙，西安，成都，无锡，苏州，济南，郑州，海口，厦门等地设有零配件供应中心，及时保障易耗品得以更换。

### 4、保修制度

#### 1) 保修期内的承诺：

b 及时提供非设备本身质量引起的其它意外故障的处理。

c 在保修期内，凡设备在开箱检验、安装调试、设备试运转过程中发现的设备及工程质量问题，实行包修、包换、包退，直至产品符合质量要求。承担修理、调换、退货发生的一切费用和买方的直接经济损失。

d 免费负责修理和更换任何由于设备自身的质量问题造成的损坏及故障。维修完成后，我方将一式两份报告给用户，包括故障原因，解决措施，完成修理所需时间及恢复正常运行日期。

e 在保修期期满时，我方工程师可以协助经销商售后人员对机组进行另一次测试，任何故障由我方和经销商免费解决并取得用户的认可。

f 维修点将提供足够的备件，以适应客户的维修需求。

## 2) 保修期后的维修服务

1) 保修期后我们将提供按出厂价提供零配件和零部件，并接报修通知后8小时内及时赶赴现场，24小时内提出维修结论或重新开通。

2) 保修期后，为业主提供一套完整的运行记录。

3) 保修期满时，我方售后工程师将和业主代表对机组进行一次总体测试，任何故障均有我方负责解决，直到业主认可为止。

## 5、维修

(1) 在保修期内，如是机组本身的品质问题，需维修时，我们将免费提供需更换的零部件，并承担由此产生的修理费和其它有关费用。

(2) 当机组出现故障需修理时，用户可即时向我们报修，接到用户的报修电话时，有关人员应负责任地处理报修内容。

(3) 保修期外的零部件，用户可直接向我司经销商订购，我们将以优惠于市场价格的价格提供给用户。

## 前期物业筹备工作要点篇五

按管理要求和物业管理运作需要，物业公司将工作分为介入期管理、入住期管理（将验收好的房屋交给业主；二次装修管理、迎接业主迁入新居等）和常规管理三部分。按照轻重有序、科学实效的原则，拟定如下管理工作计划：

根据房地产公司提供的项目施工进度表、销售进度表、入住计划安排，制定相应的前期介入工作计划，力求务实、高效，



并有利于房地产公司的销售服务，（物业管理有限公司）申报物业服务收费(初次定价)。

1、从物业管理的角度出发，提前掌握物业的情况，物业公司做好以下各项前期准备工作：

（2）对园林布置及景观设计方案、园林绿化，从物业管理角度提供专业建议；

（4）收集工程图纸，建立设备档案，参与设备的安装调试；

（5）对设备设施及各类管线的隐蔽工程进行跟踪并建档管理；

（7）业主入伙前，先行参与房屋的验收过程，发现问题及时汇总提交书面整改报告；

（12）拟定物业管理服务工作各项流程及与业主相关的各类资料，并印刷装订成册（业主入伙时发放给业主）。

（13）针对未来需要完善的物业管理问题建立专项档案。

2、开展业主服务需求调查

层次、兴趣爱好及各类服务需求，通过分析，确定管理服务标准及各项服务收费标准，使今后的物业管理服务工作更加贴近业主。

3、按规范实施接管验收

充分利用前期介入取得的各类资料和数据，以及对物业的了解，本着“对业主负责，对房地产负责”的宗旨，进行严格、细致、全面的接管验收。

4、介入期管理工作计划表

## 1、便利办好入住

入伙期是物业管理工作关键的一个环节，同时也是物业管理人展示自身形象，打开工作局面，为今后物业管理服务工作奠定良好基础的一个契机，为此物业公司做好如下几项工作：

(2) 销售中心应合理安排业主的入伙时期，加强节假日的入伙办理；入住服务；

## 2、提供入住期的便民服务措施

(3) 组织有偿便民服务队，解决入住期间搬运量大，搬家难的问题；解决家庭装修后清洁卫生问题，同时也方便装修期间民工流的控制。

## 3、记录并处理业主在接收楼验房中提出的合理的意见与建议

## 4、装修管理

(1) 装修宣传培训。根据^v^第110号令《住宅室内装饰装修管理办法》及中山市有关装修管理的规定，制定《房屋装饰、装修管理办法》、《装修期间电梯使用管理规定》、《二次装修申请表》等，对相关管理员以及业主、装修施工单位的施工人员进行装修的法律、法规及专业知识培训。

(2) 强化装修审批二次控制的要点，制定装修审批程序。

(3) 落实二次装修跟踪监管责任制。

(4) 制定违章装修处理流程。

(5) 依据装修方案结合日常的装修巡查记录和装修变更记录进行装修验收。

## 5、治安管理

(1) 建立高素质的安管队伍，按高标准、严要求的指导思想，严抓招聘、培训、上岗、考核等关键环节，实施“准军事化管理”。

(2) 确立治安重点，加大对入住期人流、物流、车流的有效监控。(车位、车主、车型、车色)

(4) 完善并发挥智能化系统的安防优势。

## 6、入住期管理工作计划表

### 培训工作

通过培训，提高物业公司员工的文化素质、业务技能和管理服务水平，为物业项目培养一支品质优良、专业过硬的物业管理队伍，使社区的物业管理更加赋有成效。

(1) 安管培训计划

(2) 绿化培训计划

(3) 行政培训计划

1、 小区工程部培训计划

2、 常规期工作计划表