# 公司年终简单总结报告

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-12-06

*公司年终简单总结报告七篇总结是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，摸索事物的发展规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。以下是小编为您整理的公司年终简单总结报告，衷心希望能为您提供帮助！公司年终简单总结报告精选篇1市区乡镇营业部自20...*

公司年终简单总结报告七篇

总结是对一定时期内的工作加以总结，分析和研究，摸索事物的发展规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。以下是小编为您整理的公司年终简单总结报告，衷心希望能为您提供帮助！

**公司年终简单总结报告精选篇1**

市区乡镇营业部自20\_\_年成立以来，经过近两年来的探索和发展，在市公司的正确领导下，和各部门的大力配合下，以“追求客户满意服务”为宗旨，秉承“沟通从心开始”的服务理念，以领先的业务和优质的服务在帮助乡镇用户实现顺畅沟通上，通过全员的共同努力取得了一定的成果，回顾20\_\_年的工作情况，总结如下：

一、市场状况

截止十月份，累计放号张，低端机累计销售1567台，办理的业务量分均800笔/月，市区乡镇营业部自办厅累计净增用户四千户，乡镇所属区域净增用户数达三万户，每月营收资金从最初的五十万上升到现在一百万元，建设村级网点113个。

二、市场营销方面

农村市场不同与城市市场，在城市市场相对饱和的情况下，如何开拓农村市场？将是我们所面对的难题。乡镇营业部首当其冲，除了配合公司开展的营销活动之外，根据当地情况和地域差异，结合自身的特点开展了一系列富有特色营销活动，也取得了一定的效果。如在所有乡镇开展区域市场营销的同时，我们针对个别竞争对手市场占有较高的乡镇，分别在大龙山营业部和杨桥营业部针对性的开展了竞争对手的反抢活动，效果显着。其次，根据当地的自身特点，我们在\_\_营业部开展了以“龙舟竞技迎奥运移动传情庆端午”为主题的营销活动。另外，围绕建设新农村，加快新农村的信息化进程的工作，在今年9月份成功完成“手机村”的建设任务。

一系列的营销活动，极大提升了移动品牌在乡镇的知名度和影响力，地方关系的维护也得到了很好的发展。通过这些活动的开展不仅拉近了与客户的距离，加大了信息化产品的推广力度，同时也锻炼了乡镇营业部自身的能力，在不断的探索中，充分调动了乡镇营业部人员积极性，拓展了市场，增强了乡镇营业部的竞争力。

三、在业务服务方面

从一名新员工成长成一名乡镇的老员工，这一路走来有太多的不易。尽管和市区的老员工相比我们还存在一定的差距，但通过不断的学习和业务上的不断的磨炼，努力的将差距缩小。市区营业部也组织了多次各类业务、服务的培训，乡镇营业部的服务规范水平得到了很大的提高，通过今年的业务技能大赛，提高了乡镇营业部的主动学习的积极性。学习的同时加强经验交流，组织乡镇员工到其他营业部进行交流、学习，进行对比。通过交流、学习发现自身的不足，促进业务、服务水平的不断提高，助于乡镇整体水平的提升。

四、存在的不足

首先，在多运营商竞争的环境下，社会渠道将成为多方争夺的稀缺资源。为实施社会渠道的有效管理。今年3月份，乡镇代办渠道实行属地化管理。由于第一次接管区域内代办渠道，对代办渠道运营管理工作了解不透彻，出现了资金归集不及时、业务服务支撑不到位、业务服务培训不落实等问题。

其次，新业务营销工作推广力度不够。虽然农村市场对新业务的需求比起城市，还存在较大差距，但在新业务的营销中最重要的环节就是推广，就是吸引用户的注意，使用户对新业务有所认知、了解，产生好感，让用户乐于接受向他们所提供的一切，从而达到促进有效销售的目的。

最后，在乡镇营业部的发展过程中，取得了一些成绩，也同时暴露出一些不足和劣势。就整体而言，乡镇员工的业务知识能力和服务规范水平较市区还有些差距，基础管理方面略显薄弱，部分乡镇员工的主观能动性和工作热情不够，自我学习的意识不强，在市场开发、队伍建设、管理工作等方面仍显不足和欠缺。

乡镇营业部在认清形势的同时自我加压，加快发展，抓好最后二个月的市场开拓，争取全面完成全年各项工作任务，同时为来年的工作打下良好的基础。

五、20\_\_的工作思路与工作设想

（1）继续在市公司的领导下，团结调动全体员工的积极性，努力完成公司下达的各项指标。

（2）将开发农村市场为重中之重。进一步加强各项业务的发展，开发农村市场是我们坚定的信心，把各乡镇营业厅做为农村市场的发展中心，做好全方位服务，顺利完成各项任务。既要在把握好现有渠道、市场和客户的同时，还要充分发挥公司的政策、资源等优势作用。及时了解竞争对手的信息动态，快速反应，多部连动，要牢牢的把握住农村市场，把主控权掌握在自己手中。

（3）加强营销能力的培训和营销能力的提升，发展巩固现有市场，提高新业务收入占比。新业务的推广应抓住以下三点：从用户的感受出发寻求业务诉求点；通过亲身体验，传达给用户使用户对抽象的新业务产生鲜活感，可以看到且伸手可及；善于借势加强推广效果。以点带面，加大“关系营销”、“亲情营销”。

（4）加强自办厅、代办渠道的管理和村级服务点的服务和延伸工作，以及地方关系的维系工作，加强市场掌控力。搭建企业信息化平台，争取在集团业务上有一个纵深的发展和新的突破。分析各村级服点的业务发展，对业务量较小和无业务量的村级服务点予以更换，充分挖掘有能力的村级代办人员，完善村级渠道的延伸。对于业务量发展较大且愿意转为专营厅的服务点升格为专营厅，提高忠诚度，以应对即将到来的激烈竞争。加深与地方关系的沟通和交流，与各村委，各乡镇农委，乡政府，养殖协会，当地的龙头企业的关系进一步巩固和发展，倾力服务，利用集团V网和村级V网的优势。也为今后的发展打下良好的基础。

（5）加强员工培训，加强服务意识、服务水平、业务能力的培训和应用，提高管理水平，积极探索求新，进一步提升乡镇营业部主任各方面的能力，尤其是综合素质，工作能力。努力打造一流服务团队。

随着电信业“三足鼎立”的形成和3G时代的到来，20\_\_年将是一个不平凡的一年，既充满机遇也面临挑战，市区各乡镇营业部正厉兵秣马，振翮高飞！

**公司年终简单总结报告精选篇2**

尊敬的领导：

您好!

时光飞逝，转眼间\_\_即将逝去，回顾在过去的一年里，有过开心，有过痛苦，有过压力，有过激情。顶着压力，充满激情，甩掉包袱，我们一路走过，开心的生活，努力的工作，积极的争取每个工程，迅速的响应每一次故障，为公司争取每一分的利润，以百分百的满意回报客户，回报公司。现将全年工作做以简单总结，主要分为以下几个部分。

第一、日常工作总结

1、1-3月份：

(1)aa会议保障、ac设备替换：1月初\_\_移动\_\_年工作会议在aacc名都大酒店召开，我全程参与了cc名都大酒店wlan施工，优化并顺利完成了会议保障工作，得到aa移动的充分认可和赞扬。随着我司wlan业务发展，我司原提供wlan设备已不能完全满足现网需求，为保证用户使用效果，提高运营商对我司设备认可，因此1月份我们对全省现网ac进行设备替换配合分别完成周口、南阳、平顶山、郑州等地市ac设备替换工作。

(2)、郑州嵩山饭店wlan基站试点、各地市ac重启故障处理：2月份春节过后完成郑州嵩山饭店wlan基站试点工作。配合对平顶山、周口、南阳、商丘、郑州ac自动重启故障处理，周口wlan四期开通保障、站点开通。

(3)、ac故障处理、集团foa跟踪测试：3月份分别对商丘、周口网速慢故障排查处理，平顶山、郑州四期wlan站点开通配合。下旬跟踪配合总部工程师完成对周口建设路移动ac41集团foa测试工作。参加每周省公司wlan四期工程进度会议，汇报相关工程进度、设备质量问题。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

2、4-6月份：

(1)、ac设备4205版本升级、各地市故障处理：4月初随着我司设备集团foa版本测试顺利通过，为尽快解决现网问题。因此4月份分别对周口、平顶山、南阳、郑州ac补丁加载升级测试，另配合周口、平顶山处理ac自动重启故障，及日常wlan站点开通维护。

(2)、11n设备性能测试、信阳wlan基站试点：随着公司11n设备的大面积推广应用，5月份对公司11nap相关性能测试，并提交设计院相关测试报告，使客户对我司设备有进一步认识。参与信阳移动金牛山wlan基站试点，开通测试提交相关测试报告得到信阳移动认可，为6月份信阳移动wlan基站招竞标做好相关准备工作。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

(3)、wlan基站交流试点、联通工作配合：6月份随着公司wlan基站大力推广，分别完成了三门峡、洛阳、信阳、平顶山、郑州等地市wlan基站技术交流、安装开通测试，并提交相关测试报告给各地市分公司，使各地市分公司对我们wlan基站有深入了解，为进一步进行市场推广做好准备工作。另配合完成对周口wlan站点梳理、驻马店联通ac开通，配合部门完成对公司各办事处wlan基础知识、wlan基站相关技术培训，配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

3、7-9月份：

(1)、wlan基站交流推广及试点工作及联通工作配合：7月份分别对平顶山汝州移动、济源移动、濮阳移动、许昌移动wlan基站设备交流推广，完成汝州移动家属院wlan基站勘测、安装、开通、测试工作，得到各地市移动认可，配合对济源联通、焦作联通wlan站点进行业务开通。

(2)、ac设备4220版本升级、\_\_移动wlan中级培训、信阳wlan基站招投标：8月份分别对平顶山、周口、安阳现网ac版本进行升级，以解决现网11nap接入问题，缓解现网工程施工压力。8月中旬陪同\_\_移动到总部进行中级培训，加深客户对我司设备的认知认可。下旬参于wlan基站信阳招投标工作，最终信阳移动室外站项目我司设备顺利中标，并获得信阳移10个wlan室外项目，共计30套设备。

(3)ac设备4220版本升级、鹤壁wlan基站交流推广试点：9月份分别对aa、商丘、郑州现网ac进行新版本升级，以解决现网11nap接入问题，缓解现网工程施工压力。鹤壁wlan基站交流推广，并对鹤壁世纪广场wlan基站进行试点测试，得到鹤壁移动认可。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

4、9-12月份：

(1)、五期npuac设备开通、平顶山ap重启故障处理：10月随着我司五期ac的到货安装，及各地地市wlan五期工程需求，分别对周口、商丘、平顶山五期ac进行开通入网，满足各地市工程开通需求。另平顶山因11nap重启问题，导致客户投诉，因此分别对平顶山鲁山、郏县、叶县、市区12个wlan站点共计约150ap进行升级替换，暂时解决平顶山wlan故障压力，保证工程正常开通验收。

(2)、新乡移动wlan基站交流推广试点、周口ac割接故障处理：11月初应新乡移动要求对wlan基站方面和新乡移动进行相关交流，配合办事处同事对新乡获嘉张堤wlan基站试点情况进行跟踪及排查处理网速慢情况。11月份应周口移动数据规划需求，分别对周口12台ac进行数据规划调整、使其完全达到目前网络运行需求，得到移动充分认可，并对周口相关工作和办事处王建进行简单交接。

(3)、许昌wlan基站试点、濮阳ac故障处理、ac新版本升级：12月初随着许昌办事处wlan基站设备推广试点，配合对许昌禹州迎宾馆进行wlan基站室内外覆盖、并进行相关业务测试，保证业务正常使用，得以顺利推广我司室外wlan设备。另对濮阳ac21现网ap离线问题进行现场处理，得到移动公司认可。中下旬计划对128ac设备进行新版本升级，以解决现网设备的诸多问题。

第二、日常工作完成及新产品推广

1、\_\_设备升级故障处理、日常工作处理：\_\_年全年配合对现网ac设备替换、新版本升级、补丁加载共计4次，使我司设备现网运行更稳定、更完善、故障率更低、达到客户所需求。配合处理全省wlan日常站点开通，故障分析处理。

2、提升技术水平、组织培训：在即将过去的一年里边工作边学习努力提升自身技术水平，充分做好相关技术支持工作，得到了省公司及各地市移动的充分肯定，并配合部门组织完成10次公司及办事处wlan相关技术培训，使公司各部门同事wlan技术方面得以提高，增强各部门wlan技术实力，更好的服务客户。

3、wlan基站产品交流试点推广：在过去的一年里配合公司各领导对wlan基站产品进行全省推广、组织并参于周口、信阳、三门峡、洛阳、郑州、平顶山、商丘、济源、新乡、漯河、安阳、濮阳等地市wlan基站技术交流，并全省推广安装wlan基站共计50站次，提交了各站点详细测试分析报告，得到移动公司充分认可。8月份成功推广信阳移动wlan基站，参于信阳移动wlan基站招标工作，使我公司wlan基站室外设备顺利中标，并获得信阳移动wlan室外项目10个站点共计30套设备的建设规模，为今后wlan基站在全省大范围使用，做相关好准备工作，10月配合公司领导积极参与\_\_移动wlan六期室外设备招标集采，终使我司室外设备顺利中标，并成功获得\_\_移动各地市共计5300套室外设备的可喜订单。

4、plc新产品推广及试点跟踪：随着我司新产品的的大力推广，为20\_\_年更加全面的推广我司新产品，11-12月份对公司plc产品和部分地市移动分公司进行简单交流，并确定订货对平顶山、濮阳两地市进行相应试点，以利于下一步的大力推广，并努务做好技术支持工作不断为公司开拓新的市场，提升部门业绩达成率。

第三、自身成长及不足

1、自身成长：在过去的一年中个人综合能力、与客户沟通协调、技术水平都得到了大幅提升，学到了很多新的技术、新的知识。

2、自身不足：进一步提升自身综合素质、技术水平、端正工作态度、进一步加强对新同事的培养。提升自己对新产品、新知识的掌握，更好的为客户服务。

第四、对公司的建议及意见

1、公司各职能部门应该多进行相关沟通交流，合理安排工作，提升工作水平，提高工作效率。

2、关注关心普通员工，公司应该多了解一下普通员工的真实想法，由于公司人员的不断增多，建议人事综合部每个月做一次员工调查，及时了解各位员工想法，对于员工提出的合理建议予以采纳，通过合理手段激发普通员工的工作激情。

第五、20\_\_年工作计划

1、做好本职工作：首先做好部门本职工作、配合完成日常wlan设备维护、网络优化，培养新员工、提升各办事wlan技术水平。

2、做好新产品推广工作：其次努力配合徐阳经理、吉小鹏主管在做好wlan日常工作的前题下，做好新产品推广使用，提升部门业绩指标，完成公司交付的各项任务指标。

3、提升自我技术水平、自身综合素质：在新的一年中努力学习新的知识，新的技术，增强自己技术水平和自身综合素质，更好的为公司为客户服务。

4、结束语：回首即将逝去的\_\_年、展望20\_\_年，在过去的一年工作中不断学到了很多新的知识，新的技术，也认识到了自己的好多不足，我相信，在以后的工作中，生活中，我会更加努力和公司共同成长，共同进步，团结协作，不断超越自我，不断学习新的技术，增强自身综合能力和技术水平，我坚信我会做的更好，让各位领导放心，让客户满意。

我们一起来努力，一起来进步，让我们公司屹立于同行业之列!

**公司年终简单总结报告精选篇3**

\_\_年即将过去，在这将近一年的时间里我通过努力工作，有了很大的收获。临近年终，我现在对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于以后把工作做得更好。下面我对我一年的工作进行简要的总结：

我是今年才来到公司工作的，我所学的专业就是印刷，而且也从事了两年的印刷职业，所以来到公司后，很快我就融入到了公司的队伍中。全面进入工作状态后，我开始积极参加生产，全力保障生产印刷运行。我知道，印刷厂的技术人员，不仅要精于印刷工艺技能，而且还应掌握印刷工艺装备的知识。

随着生活水平的不断提高，印刷厂这块占的比例也会越来越大，因此，客户对印刷设计的要求也越来越高，印刷业也越来越专业。专业的设计机构，专业的印刷厂以及好的售后将会构成更专业的印刷队伍。所以在工作中，我不断的向其他同事学习操作技能，以提高自己的技术能力;工作之余，我还常常看一些专业的书籍充实自己，以提高自己的理论知识。

作为公司的一员，这一年来我渐渐明白了公司之所以发展得这么好，主要是因为公司一直坚持高素质、高起点、高科技、高效益的发展思路。公司投资3亿多元引进了世界一流的印刷设备与技术竞争力，现在集凹英胶英丝英烫印为一体，是国内设备档次最高、配套最齐、烫金能力最强的现代化印刷企业之一，使\_\_一直保持了在同行业内的竞争优势和领先地位。

所以，我一直以是\_\_的一员而感到骄傲自豪。同时，我也会珍惜我在公司的每一天，服从领导的安排，努力工作，积极进取，为公司的发展奉献自己的微薄力量。

\_\_年的大多工作与生活的时光是在\_\_度过的，在\_\_的子里，辛苦里夹着充实，汗里带着甘甜，完成了自己的大多数目标，我虽然努力的完成了自己应该做的事，但是其间也显露出了我的不足之处，而且有点致命，虽在慢慢的改进，可是效果不是很明显，使得自己会陷入一种窘迫的境地。急于求的心理还一直作祟，原有的很多想法在时间的磨合中。本想今年可以很好的掌握一门拿得出手的技能，可是没有如心所愿。

事做了很多，也学到了很多东西，但是却没有夺光溢彩的，都显得是那么的平淡，只要用心，谁都可以去完，心有不甘。我知道这样的结果不是我想要的，但是又在无计可施中为代价的牺牲品。是，很多工作的事是需要一个循序渐进的过程，可这个过程太长太慢，那就是自己的问题了，我想这是我的原因，态度还不足够端正，没有足够的用心去做，或者说是用心不到位。

工作的子我已经度过了尝试，已经适应了这份工作，现在要做的就是怎样去把它做的更好。再细数一下11年自己工作的表现，为了自的发展，我一直是在坚持不懈，坚持不懈的去努力。时间的走过，见证着一切，让自己有得有失，一个的态度决定着一个的走向，我也不例外。既然我想在\_\_的这个圈子里有所作为，\_\_是一个好的施展天地，把握，我不会浪费现在所拥有的机会。还是那句话，时时刻刻怀着一颗感恩的心，对待每一个与每一件事。

由于在其他厂里工作时间过长，在\_\_呆的时间过短，不免会把一些不适宜长的工作方式带进来，给领导添了不少麻烦，给领导带来不貌的回敬，在这里我深表歉意，希望领导能够谅解。在\_\_的\_\_年过的总体来说还算是很踏实，没有轻易地越雷池半步，循规蹈矩的做着事，得到自己想得到的，说白了，都是为了生活，何必跟自己过不去，而且我还年轻，此时不努力用心，等待何时。

\_\_年已经悄然来到，在这新的一年里，我做出了自己的新的规划，现就此阐述一下。

1.在新的一年里，在完本职工作的同时，学习好相关的知识与技能，把自己向一个技术全面型的方向发展。

2.改掉自己的不良习惯，用心的去做每一件事，细节决定败，时刻的提示着自己，严格的遵守劳动纪律。

3.多虚心求教，多积累经验，多多与领导沟通。事件的发展离不开沟通，只有相互换意见，才能取得进步。

4.在\_\_年的基础，更好的了解公司的产品以及开机技术。年纪的增长，不能白白浪费，更要全面的了解自己，知道自己的的缺点在哪里，怎样的去克 服，优点在什么地方，怎样去发挥。有一个明确的生活与工作态度，我想只有如此才能打理好\_\_年的日子，有更加辉煌一些的表现。

**公司年终简单总结报告精选篇4**

\_\_国际是中国\_\_印刷行业中的龙头企业，以销售为主，本身并不生产过多的\_\_印刷类相关产品，主要是代理国外著名\_\_印刷类公司相关产品。公司总部在深圳，下属公司机构有：金海通、金海江、金海天、PCB、华北、华南、华东销售公司，组织架构体系完善相互支撑。公司不仅有合理的组织架构，而且企业文化体系也相当完善。这里可以深刻体会到儒家文化在公司企业文化血液之中的比例。

儒家倡导“仁”，公司的口号就是“追求完美，打造共赢”。李嘉诚正是通过共赢而取得巨大商业成功。今天的\_\_印刷行业，大小企业良莠不齐，竞争异常激烈，要想生存、发展、卓越，乃至成为行业领袖，共赢恰恰可以更好的疏导混乱竞争中各方力量，达到共赢共存。

一个伟大的企业在于与员工的共生共存，共赢的经营模式才能使员工具有很好的认同感、归属感，把工作作为自己的事业，促进我们企业更加欣欣向荣。在这里可以看到工作加班到夜里十点的同事，公司并没有额外的补助或者加薪，然而很多同事依然每天加班。

\_\_印刷是一个专业行业，所以刚刚接触公司相关产品知识时更多的是“不懂”。通过对于公司《\_\_印刷培训教材》的学习，对于\_\_印刷的行业状况、工作原理、五大要素有了一个较为全面系统的了解。对于公司所销售的产品、客户有了详细了解的同时，产生了新的心理矛盾与困惑。

公司经营的产品涵盖油墨、\_\_、片材、胶片、感光胶及辅助材料，每一种产品类中又有种类繁多的系产品，产品的相关知识的认知，是一个相当艰难的工作。好在每个地区都有各自的经营重点，大连主要经营产品是精工油墨、柯图泰&科美来感光胶，接下来就重点掌握了精工油墨、柯图泰&科美来感光胶。但具体到工作中的应用还需要积累经验与技巧。

在工作的这一个多月里，在熟悉产品知识的同时，也进行了客户拜访的练习。天津地区客户更多的集中在西青开发区、津南、塘沽等地，这些客户所在行业集中于贴牌、商标、电子、数码，对于产品的需求是巨大而又源源不断，这个过程是发现、保持、提升关系的经营方式。从中也了解到\_\_的工作方式和工作能力，需要好好学习与借鉴。同时也体会到“服务”对于商机开发有无限作用，坚持完美的服务态度，往往会带来巨额的销售订单。客户是生命线。

\_\_国际华北总部天津公司的组织架构，分为通讯数码公司、天津分公司、市场部、财务部、服务中心，其中服务中心的作用是订货、出货、为业务服务，这个过程中ERP起到了组织性、效率性的巨大作用。而公司的业务人员工作重点则集中于销售过程，有效的提高了工作效能，更好地开展业务工作。

在金海江实习了5天时间，对制版整个流程有了清晰直观的了解。金海江现在经营效益非常好，有大笔的订单，不过也到了它所存在的局限性。简单的组织架构，对于手工作坊式的企业可能会更适合，现在其实金海江就是处在手工作坊阶段，虽然利润率很高，不过企业要想有长足发展，科学的组织架构至关重要，联系下市场行情及集团战略，或许现在金海江更适合简单快捷的组织模式。

儒家式的企业文化学习，\_\_印刷的了解，销售过程的熟悉，公司架构的分析，一一证明，\_\_国际是一个处于上升阶段的企业，\_\_印刷是一个充满竞争与机遇、机遇大于竞争的行业。

正如企业文化中所提的“让我们一起成长”。

**公司年终简单总结报告精选篇5**

展望20\_\_年的工作，对我们\_\_印刷公司全体员工来讲，是充满希望的一年，也是改革发展之年。为此，我们提出\_\_年的总体工作思路是：把握发展机遇，重视业务开发，落实内涵发展，建设和谐社会。围绕这一工作思路，我们要脚踏实地，扎扎实实地做好我们自身的各项工作，使我们在新的一年再迈上一个新的台阶。

20\_\_年，我们\_\_印刷公司的新闻出版系统将面临着三大转变，即新闻出版业增长方式的转变，体制机制的转变和政府职能的转变。这些变化给我们带来的将是机遇和挑战并存。为此，我们要从自身所面临的问题和外部条件出发，加大改革和结构调整的力度。

1、继续深化经营机制的改革

这几年，我们在上级组织的领导下，在转变经营机制方面做了不少的工作，也取得一定成效，今年我们要在这方面继续下功夫，加大改革的力度。首先，要加强主业，尤其是做为书刊印刷企业，要把中小学教材教辅印刷做为中心工作来抓。新闻出版改革的其中一条就是要在教材教辅的编印发各个环节中引进竞争和招标机制，印刷行业做为竞争性行业，计划保护面临着逐渐弱化甚至取消的可能，因此，我们只有在生产、周期、质量、价格、售后服务等各个方面增加竞争力才能取得优势，才能确保我们主导产品的稳定发展。

同时，我们要在计划外业务方面大做文章，这几年我们的社会业务增加不少，但含金量还比较低。今年我们要多管齐下，突出重点，把固定刊物，外埠教材和图书以及发展长期稳定的业务客户等方面做为重点来抓，力争在这方面取得突破。

2、继续探索管理体制的改革

我们延续多年的国有企业的管理模式为社会主义建设事业，为国家的稳定做出了重要贡献。但是，随着国家经济体制改革的不断深化，多种所有制形式的不断发展壮大，我们的体制弊端也越来越明显，长此以往下去，我们终将会被前进的历史进程所淘汰。而且，随着近年民营经济的快速发展，我们国企原来的优势也不复存在，所以，深化体制改革在所必然。首先，我们要继续深化三项制度改革，今年要加大改革的力度，在劳动用工制度上继续适度扩大临时工的比例，特别是在一些一般性的生产岗位上。

在分配制度上要突出效益优先的原则，充分体现按劳分配。在人事制度上结合工作业绩和群众评议结果，实行干部能上能下的动态管理。同时，我们要创造条件积极尝试具有现代企业制度特点的股份制改造，今年我们要开始在精品印务公司推广股份制，首先要做到经营者和管理者及内部人员参股，然后逐步扩大持股范围，实现真正的股份制运作。

管理是企业永恒的主题，我们在抓改革、抓业务开发的同时，重视内涵发展，特别是加强企业的基础管理工作，是我们一切工作的重中之重。是一项长期而艰巨的工作，企业管理不进则退，因此要下大力气来抓。

**公司年终简单总结报告精选篇6**

我从今年8月份到\_\_游戏公司以来，在公司领导的正确领导下，坚持“玩家至上”的服务宗旨，围绕公司“为中国玩家提供优秀品质的游戏产品”为最终目标，严格要求自己，遵守公司各项规章制度，与同事之间相处融洽；工作上，尽职尽责，不敢有丝毫懈怠，较好地完成了各项工作任务。现将我本人五个月来的工作情况总结如下：

一、努力提高业务素质

20\_\_年是公司成立的第一年，也是我在公司工作的第一年，五个月来，在公司领导的指导下和同事的帮助下，各方面有了一定的进步，一方面虚心向技术主管请教基本业务技能，一方面自学技术业务书籍，进一步熟悉和把握网络维护基本知识，提高了自己的业务水平，具备了较为扎实的专业知识。

二、做好公司后台的管理和支撑工作

网络运行维护是公司网络游戏的心脏所在，担负着公司整个通信网络的核心工作，必须保证通信畅通、网络优化。维护工作的好坏直接关系到客户对公司服务质量的满意程度。我作为公司的一名运维值班技术人员，一方面做好日常的维护和故障处理工作；一方面自觉向老技术人员学习故障处理思路和专业技术，避免多走弯路，具备了一定的专业素质和技能，为网络游戏后台的管理和支撑打下了坚实的基础。

具体工作包括：

（1）及时维护公司的电脑软件、硬件、邮件、网络。降低设备使用故障率，在出现故障的时候，做到了能在当地解决就当地解决，不能当地解决的也在最短的时间内给予了解决。

（2）及时的对网络系统进行更新，防止了病毒通过系统漏洞进行的破坏和攻击。

（3）交换机、路由等网络硬件设备的维护，屏蔽不用的端口，安全设置等，保证公司所有电脑的安全正常工作，优化路由运行速度，节约带宽，提高上网的速度化和稳定化，使我们上网的速度大大提高，保证网络顺畅。

（4）在硬件条件允许的情况下安装，网络流量检测软件，对局域网进行监测，及时发现网络故障和排错，使网络快速高效的运行。

（5）针对服务器被攻击的情况，重新部署服务器。硬件的安装、维修、调试，投影仪设备的定期清理，维护。

（6）建立详实的资料管理，为日常维护提供详实的依据。

（7）通过网络分析制定维护计划和进行网络优化。

（8）畅通前后端的业务流程，为前端提供快速高质的响应。

五个月来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，努力做好本职工作，在具体工作中，我努力做好网络运行维护工作，学到了不少的知识和技术。

虽然取得了一些进步。但我也认识到自己的不足之处：

一是自己的思路还很窄对现代网络游戏技术的发展认识的不够全面，自己对新技术掌握速度还不够快。

二是简单的问题重复出现重复解决，到位不及时。

总之，在新的一年里，我将加强业务学习，树立以公司为家的思想，先公司后个人，强调执行力和团队合作精神，并积极发展良好的维护文化，根据公司的考核制度、维护人员月计划表、工作周记等，自动激励自己提高工作效率，规范自己的行为，希望尽自己微薄的力为公司创造一个更好的未来。

**公司年终简单总结报告精选篇7**

过去一年，有很多东西值得我们需要认真反思、总结、改进，下面是娱乐公司年终总结，为大家提供参考。

20\_\_年是公司实施“立足新化，拓展\_\_”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，拓展渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使公司保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

一、20\_\_年本地业内形势分析

1、本地及周边ktv行情

2、本地消费人示增长情况

（1）第一季度销售额度以达到预期目标150w，二、三、四季度开始呈现什么情况。

（2）\_\_品牌正抢占二、三级地区市场，经济相对落后但潜力巨大的周边地区已成为公司拓展、争夺热土，从\_\_年第三季度后来势凶猛。

（3）\_\_品牌以优质的服务，顶级的设备，人性化的管理优势突出、稳固，本地ktv业龙头老大的位置。

（4）本地ktv业由于面临着本公司的巨大压力已纷纷升级软硬件配置，降低消费，以求生存。

二、20\_\_年公司各项数据分析

20\_\_年公司销售总额为 \_\_元，创利税\_\_元；dj部订房总额\_\_元，dj部有员工\_\_人；每月业绩完成比＿＿＿％

三、20\_\_年公司主要工作业绩

打响本地第一枪，抢占市场先机

1、抢市场、保增长。已成为本地最好最大最有口碑的娱乐场所。

2、找资源，打基础。本着以客为先的原则发展每一个可用资源成为我们的客户。

规范管理流程，强化内部管控

1、经过一年的运行公司已经行成良性循环，拥有一套完整的工作程序以及完整的制度。并先后推出了各种奖罚制度，增强了员工的业绩意识。如六大奖罚机制等等

2、组建监督部门，强化内部管理

3、注重培训教育，提高业务技能

推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，20\_\_年先后组织员工参加野外活动及其它公益活动，得到本公司员工的一致好评及其它公司员工羡慕，还独家赞助了“\_\_壹号杯”mtv大奖赛，更是成为了本地老百姓茶余饭到的热门话题。

2、落实网站建设，塑造企业形象。 在互联网中大力推广了本公司，使其它外地人员也能知道本公司情况，大大增加了本公司的关注度

3、注重舆论监督，完善内部管理。聘请了1名督察，参与对公司产口质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手理管层储备，加强梯队建设。20\_\_年招聘\_\_以上管理人员\_\_人，实际录用\_\_人。公司内部选拔和竞聘\_\_人，实际聘用\_\_名。

四、20\_\_年工作中存在的主要问题

过去的20\_\_年虽然取得上述四个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

（一）门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

（1）点单乱：

（2）点单乱：

（3）陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、管理人员缺乏责任感，管理意识淡薄。

（1）在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别管理人员自以认压力少、缺乏危机感和职业素养。

（2）在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。

（3）商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

（4）促销手优较少，效果也非常一般。

（5）总办办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、没时时跟进现场，并根据实际情况做出调整。

2 很多合理化建议未能得到审批与实施

五、20\_\_年发展思路与工作计划

发展思路：以“立足新化，拓展\_\_”为目标

基本思路：块状发展，打实基础；创新思路，整改挖潜；规范管理，重抓业绩。

经营目标：让本部所有员工订房业绩较之上一年度增长50%~~100%以上。

发展目标：块状布点，区域垄断，达到拓展\_\_中心思想。

为完成\_\_年的经营目标和发展目标，我们应从以下五个方面务实展开工作：

一、必须始终树立统一思想。

1、坚持一个中心。一切工作必须以有利于经营、有利于管理、有利于提高企业效益为中心而展开。

2、打造优秀团队。努力建设一支专业、务实、和谐、有责任感的年轻的ktv专业管理团队。

3、营造一种氛围。努力营造一种既重过程更重结果，既紧张又快乐，既有压力又能进步的积极向上的工作氛围。

二、加强运营管理，创新求变，真正提高业绩能力。

1、制定运营标准，加大检查力度，实实在在提高本部质量。

2、拓展思路，大胆整改。对达不到本部最低要求的员工做为处理。

三、改变促销模式，提高核心竞争力。

1、调整促销模式，加大宣传现有促销手段，增加更多活动项目，让客人感觉永远不out

2、打造门店经营亮点，让本地均知道本公司特色

四、创新思路，大胆尝试，突破四大管理瓶颈。

1、建立新的可操作性强的门店经营考核责任制。

2、成立新品审核制度及质检部门，防止“病从口入”，加强管理。

3、调整或完善软件应用功能，增加不足歌曲满足客人个性化需求。

五、健全标准，加强培训，完善人事考核，推进公司文化建设。

完善规范化、手册化的企业流程和制度。包括：采购、运营、人事、培训、信息、财务、维修、物资、物流等流程和制度。

20\_\_年的工作计划已经明确，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要在董事会的正确领导下，紧紧依靠团队大力量，始终坚持尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，我们的工作一定能虎虎有生气，我们的目标一定能顺利实现。

祝各位同事在新的一年里取得良好的成绩，祝大家心想事成万事如意。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找