# 分公司上半年工作总结报告

来源：网络 作者：空山幽谷 更新时间：2024-01-07

*分公司上半年工作总结报告7篇分公司上半年工作总结报告你写好了吗？总结是社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，以下是小编精心收集整理的分公司上半年工作总结报告，下面小编就和大...*

分公司上半年工作总结报告7篇

分公司上半年工作总结报告你写好了吗？总结是社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，以下是小编精心收集整理的分公司上半年工作总结报告，下面小编就和大家分享，来欣赏一下吧。

**分公司上半年工作总结报告篇1**

上半年\_\_公司在市（县）局的正确领导和支持下，抓住市场发展的良好机遇，不断拓展业务，提高服务水平和管理质量，深化公司内部改革，不断加强保安队伍素质的培养。半年来，公司在经营、完善管理、培训、组织机构建设等方面都取得一些成绩，服务质量得到了社会的认可，目前公司有员工330余名，服务客户单位达50多家。现将半年工作总结如下：

一、着力打造先进的企业文化增强企业的核心力量

企业文化是企业竞争力的源泉、是企业基业长青的不竭动力。威远公司快速发展的步伐，一样离不开优秀的企业文化的支撑。20\_\_年2月，公司董事长推出了“信任、团结、推崇、原则、自检、忠诚”12字为企业发展战略方针，以“双争五比”活动，为载体，深入推进企业文化建设。为打造企业精品文化，公司工会积极组织人员撰写了企业文化手册，深刻解读企业文化的内涵，并印制成册，分发到每个保安员手中，认真学习领会。树立“用文化管企业”、“以文化兴企业”的理念，努力用先进的企业文化推动企业的快速发展，提高企业的形象力、凝聚力和战斗力。同时，公司工会在全体保安员中大力组织“弘扬企业文化、树立理想信念，争做优秀保安员的”演讲比赛，展现保安员热爱企业的朴素情感和奋发图强的美好愿望，增强了企业的核心力量。

二、全面开展作风纪律整顿活动提高全员综合素质

为切实增强保安员组织纪律观念，提高全体人员的综合素质，积极转变保安服务工作作风，树立良好的保安形象，形成争先创优的竞争氛围，20\_\_年3月初开始，公司集中开展了一次作风纪律整顿活动。公司副经理亲自特制定作风纪律整顿工作实施方案、撰写作风纪律整顿学习材料，并带头学习，建立谈心制度，要求各部门负责人与员工进行谈心活动，及时掌握队伍思想动态。通过学习、自检、查摆，写心得体会，进行自我剖析，改变员工队伍中的消极思想，树立正确的人生价值观，保安员的素质和修养得了一定的提高。公司坚持周例会，要求机关工作人员每月写工作总结和队伍思想动态。及时发现队伍中出现的苗头性的问题，将问题解决在萌芽状态。

三、健全岗勤队伍管理机制充分发挥骨干带头作用

完善岗勤大队管理。岗勤大队通过对所有的客户单位进行走访，了解保安员的思想和工作动态，根据客户单位的反馈意见，及时解决保安岗位上出现的问题，重新调整和编排八个岗勤中队，进一步明确岗位职责，发挥岗位中队长、班长职务的职能作用，公司本着“公开、公平、公正”的评选原则，实行中队长、班长竞聘、推荐上岗制，并明确职务工资的作用。重新编排中队，规范服装标志佩戴、保安员编号等。通过此次整改，保证了基层管理人员的素质，极大地发挥了基层负责人的岗位职能作用。同时加强在岗培训学习方面的工作，各中队长期坚持每周组织保安业务技能训练不少于两次，坚持文化业务知识学习每月不低于两次。为了达到提高队伍素质的目的，各中队还根据自身的实际自行组织了一系列的岗中培训活动，中队长每半月上报一次所管辖中队各班组保安工作情况，以及处理问题的方式方法和结果；及时上报所辖岗位存在安全隐患及整改措施。通过这些举措，使得岗勤大队各中队、班组无论是工作、纪律、思想上都有很大改观，增强了队伍凝聚力，确保岗勤队伍的稳定、安全、无事故发生。

四、拓展保安服务业务发挥各部门职能作用做好辅警工作

为充分发挥保安辅警作用，使保安作为有效载体，真正纳入社会治安防控体系建设和社区警务战略中，更好地为社会提供安保服务。今年2月份，将公司原服务中心并入技防服务中心，成立技防服务中心，开展报警平台业务。迅速完善公司安保服务功能。技防中心基础设施从2月末开始正式投入运营到现在有4个月时间，发展联网报警户30家，承接、安装、改造了大小监控工程8处。并得到了社会的认可，前景看好。

公司督察大队，在半年的.督查工作中，总计行程二千多公里，全面检查公司各岗位安保执勤情况16次，突击检查4次，有针对性督查7次。并对违纪人员加强教育、给予处罚。有力地保证了队伍风貌。

公司特勤大队这半年执行大型安保勤务任务11次，现场配合公安机关处理和控制各种违法违规事件23次，组织各种应及训练和报警、出警演席演练10余次。科学合理的安排了特勤体能和军事训练科目，使特勤队员体能和机动、处置能力有了大幅度提升，处理队员违规、违纪、事件14起，在执勤中得到表扬和嘉奖的队员10人次。另外，在配合公司联网报警中心24小时特勤联网报警出警任务中，做到了出警及时，保障有力，客户目前无一例因出警原因引起投诉。并完成配合岗勤大队对矿山进行了前期警卫、护卫任务。积极协助公安机关维护社会治安稳定，加强了公司对社会方面治安防范力度，积极创造了社会效益。

公司驻外市（县）分支机构半年来，严格执行公司各项规章制度，拓展保安服务业务，在原有服务客户单位的基础上，又与9家客户单位签订安保服务合同。同时、督查工作也相应跟紧，半年来全面检查安保执勤岗位工作情况60余次，夜间行程千余公里查12余次。目前岗勤保安员达到近百人，并圆满出色地完成各类安保勤务任务，受到客户单位奖励及当地政府和周边群众的赞许和认可。大力提升威远保安在当地的良好声誉

五、调整领导班子有效推进企业管理

唯有强班子，才有凝聚力、执行力和创造力。20\_\_年5月，为适应新形势下保安市场经营战略发展需要，为了进一步完善管理模式和体系，保障公司各项工作的顺利开展。威远公司新任命原公司副总经理+++担任公司总经理，代表企业实施全面管理。并对中层管理部门和负责人进行了调整，提高公司管理人员驾驭队伍的水平。使得各职能部门，分工明晰、合理、责任也较之以前更为明确。

公司新的领导班子成立后，针对公司现状，对原有的规章制度进行汇总，对不合理的规章制度进行了修订，增加了督查奖惩制度的详实内容，增加了大量实践性强操作方便的规定。根据“抓管理、抓安全、抓效果、分清责任”的整体工作思路，强化队伍管理，加强队伍建设，对岗勤大队的管理适时进行适应性战略性举措，推出了岗勤大队层层签订岗位责任状，强化公司管理，层层抓落实，调动全员的工作积极、创造性，强化全员的责任感、使命感、紧迫感，提高全员的工作效率和服务质量，促进公司又快又好的发展，提高队员素质，做好市场服务。增强公司凝聚力和战斗力，提升品牌和市场竞争力，有效推进企业的发展之路。同时提出开源节流，积极开拓业务。节约成本，提高保安派驻服务费用和派驻人数。制定了相应的制度和规定，同时在全公司开展“厉行节约、反对浪费”活动，把反对铺张浪费，树立勤俭持“家”的思想、树立艰苦奋斗、勤俭节约的良好风气，作为打造企业先进文化的一项最朴实的内容。员工们工作的积极性、责任感和凝聚力得到了明显增强。

**分公司上半年工作总结报告篇2**

20\_\_年以来，x烟草分公司在市公司及县分公司党组的正确领导下，认真贯彻落实全市烟草工作会议精神，根据市公司下达的工作重点和责任目标，结合我县分公司工作实际，以行业内部改革为动力，解放思想、更新观念，拉高标杆、真抓实干，不断提高经济运行的质量和效益，实现了卷烟销售收入、利润稳定增长的同时，卷烟营销市场化运作模式和品牌培育等各项工作也取得了明显成效，现将上半年目标完成情况及重点工作开展情况总结如下：

一、经营目标完成情况及营销服务情况

(一)卷烟销售质量稳步提升。20\_\_年，我县分公司始终把确保卷烟销量、提升销售结构放在卷烟销售工作的第一位，积极应对市场变化，加强市场分析研究，准确把握投放节奏，积极推荐替代品牌，实现了销量平稳增长和销售结构的提升。

截至今年6月21日，我县分公司累计共销售卷烟x箱，占年度目标x箱的x0%;累计销售省内卷烟x箱，占销量比重x%，省外卷烟x箱，占销量比重x%;累计销售一二类卷烟x箱,销售比重为x%。

(二)卷烟营销市场化运作模式运行良好。6月份卷烟营销市场化运作模式在台前运行以来，我县局分公司党组高度重视，精心组织，认真部署，制定了《x烟草专卖局(分公司)卷烟营销市场化运作模式试运行阶段实施方案》，成立了卷烟营销市场化运作模式工作领导小组，科学划分客户档位，优化紧俏卷烟投放策略，认真组织客户及客户经理进行卷烟营销市场化运作模式培训，扎实开展商定总量工作，狠抓销售进度，坚持边运行边总结边整改的工作机制，确保卷烟营销市场化运作模式良好运行。

(三)品牌培育态势良好。围绕“两上两深化”工作要求，坚持以品牌培育促进结构提升，将二类卷烟培育与卷烟营销市场化运作模式相结合，制定《省产二类卷烟品牌培育考核办法》，科学量化重点品牌培育目标，大力促进品牌培育工作上水平。20\_\_年上半年，预计销售省产一二类卷烟x箱，省产百元价位预计销售x箱。

(四)持续提升网络运行水平和质量。大力推广电子商务，强化提升电子结算率和资金在线划拨率。截至6月18日，台前烟草分公司电子结算率为100%，在线划拨率及电子结算成功率均达到x%。

(五)持续加强规范经营管理。认真落实省、市公司对规范经营的各项工作要求，不断增强规范经营的自觉性，从要我规范变成我要规范，切实维护了卷烟市场秩序。

(六)加强信息采集工作。制定信息采集考核办法，加强对每天上报的信息采集表的监管，确保信息采集工作的扎实开展。

(七)持续加大“天价烟”市场的管理。做到条包有标签、标签有标价。同时要求客户经理在日常实地拜访中，向客户宣传国家局卷烟价格管理相关规定，指导零售客户按照统一零售指导价销售卷烟，不断规范卷烟零售户诚信销售行为，切实做到明码实价销售。

二、下一步工作打算

(一)加强卷烟销售，完成全年销售目标。

(二)深入推行卷烟营销市场化运作模式，坚持边运行边整改，确保新模式的良好运行。

(三)以省产二类烟为主，强力推进品牌培育工程，着力构建科学优化的品牌极为体系，促进卷烟结构的稳步提升。

(四)保持电子结算率在100%，在线划拨率及电子结算成功率持续在99%以上。

(五)做好信息采集工作，确保市场信息采集系统平稳运行。

(六)严格规范经营，规范货源供应政策，不断增强货源供应的公平公正性，提高客户对货源供应的满意度。

**分公司上半年工作总结报告篇3**

20\_\_年上半年，机电安装公司在总公司的正确领导和大力支持下，经过全体员工的共同努力，使我公司的安全生产形势有了持续好转，现将我公司上半年安全工作总结以及下半年的安全工作计划和措施总结如下：

一、上半年安全工作总结

1、夯实安全管理基础，建立健全了各项安全管理规章制度

切实做好安全基础管理工作，不断建立健全各项安全管理制度。一是制定了机电安装公司各项安全生产管理制度，并下发到各个项目部、班组，并认真抓好了各项制度的贯彻落实。二是根据总公司的有关要求和现场安全管理工作的实际，制订了《机电安装工程安全环境准入评定表》，在每个工程开工前都真正做到了一工程一评定，有效的促进了安全生产工作。

2、突出安全监管重点、加大安全检查力度

一是在郭屯煤矿综采设备拆除、安装、山西朔州工程和鲁南装备工业园等重点工程中派驻了安全包保领导小组，明确了包保组的各项管理职责，有效的促进了重点工程的安全、质量的提升。

二是加大了安全检查力度。针对我公司井上、井下专业较多;施工点多面广的安全不利实际，加大了安全检查力度，采取了动态加静态相结合的安全检查方式，上半年共查出各类安全隐患121条，实现安全罚款26300元。全部下达安全整改通知单，对查出的安全隐患全部落实到具体整改人，并及时组织复查，经复查整改率达到100%，保证了我公司的安全生产。

3、健全安监机构，加大考核力度

年初对各项目部的安全生产管理人员和安监人员全部下发文件做了进一步明确，健全了安全监察网络。

针对各项目部在安全管理工作中发展不平衡的实际，采取了对各项目部安监绩效考核工作，并邀请总公司安监处的有关同志参加，现场让每个项目部共同学习，共同提高。

4、进一步加强基层安全生产信息工作

为了进一步加强和完善公司安全生产信息网络体系，确保公司安全生产信息畅通，使公司领导和有关部门及时了解各单位安全生产情况，掌握工作进度，检验工作成效，公司制定了《关于进一步加强安全生产调度统计工作的通知》，公司根据各单位的生产情况，对薄弱环节、薄弱地点进行安全检查，以确保安全生产。

5、进一步加强基层安全生产日常资料工作

为进一步加强各基层单位安全生产日常资料管理工作，确保安全生产日常资料逐步健全、完善，公司制定了《关于安全生产日常资料检查的通知》。每季度末对各单位安全生产日常资料管理情况开展专项检查，公司有关人员对各单位的安全生产日常资料进行考核评比，通过座谈、查阅资料等方式对各基层单位进行统一组织检查(除外部施工外)。通过检查，进一步加强各基层单位安全生产日常资料管理工作，确保安全生产日常资料逐步健全、完善。

6、认真做好安全培训工作

严格按照总公司劳资和安监部门下达的安全培训计划，选派从事该工种的人员及时参加培训，上半年共培训56人，为我公司的安全生产奠定了坚实的基础。

7、扎实开展六月安全生产月工作

根据总公司六月“安全生产月”活动的通知精神和要求，结合我公司实际情况，围绕“安全责任、重在落实”活动主题，于6月5日在常庄工业园开展了安全生产月集中活动日活动，通过全员安全宣誓;女工协管员代表宣读致全公司员工平安信，安监员代表宣读安全月承诺书，组织与会人员安全生产月条幅签名，参观安全生产月牌板和事故案例展，安全谜语有奖竞猜等各项安全活动。使公司的“安全生产月”活动开展的有声有色，深受广大职工喜爱，使广大职工从中得到了安全教育。

二、下半年工作计划

下半年机电安装公司将继续在总公司的正确领导下，加大安全监管工作，重点做好以下几个方面：

1、实现安全生产各项目标。

2、加大对在外部施工项目部的安全管控工作，适时组织有关人员到各赴外施工的项目部安全巡查。

3、认真做好雨季“五防”和冬季“六防”工作。

4、加大对各项目部的安全检查力度，创新安全检查方式：采取组织项目经理互查，机关人员大检查的安全检查方式，相互学习，共同抓好安全管理工作。

5、做好对各项目部的安监绩效考核工作。

三、下半年安全工作的主要措施

1、以“安全生产月”活动为契机，规划开展一系列宣教活动，不断增强机电安装公司上下全体员工的安全素质和责任意识，为安全生产提供思想保证和舆论支持。

2、认真吸取近期有关事故的教训，严格现场检查，对查出的隐患抓好整改落实并严格处罚。

3、加大安全隐患排查力度，超前治理各类安全隐患，真正做到不安全不生产。

4、严格执行领导干部值班、带班制度;重点加强班组建设，尤其是加大对班长的安全培训力度，确保最基层管理人员的安全素质不断提高。

5、加大安全包保力度，确保每项重点工程都有一名副总以上领导任组长的安全包保领导小组。

**分公司上半年工作总结报告篇4**

进入今年以来，我分公司在公司党委的正确领导下，取得了一定成绩，各项收入指标稳步进展，各项管理制度进一步健全完善，职工团结积极向上，总体稳定，争取年底超额完成公司下达的各项任务，现将今年上半年具体工作情况汇报如下：

一、\_年工作情况

（一）收入效益方面

公司下达的全年站务生产任务收入为512.064万元，上半年收入134.3047万元，已完成计划任务的26.2%。基数计划任务全年为126.1584万元，上半年实际完成63.0792万元，已完成计划基数任务的50%。

（二）加强班子建设，优化各项管理制度

我分公司领导班子团结、稳定，在决策方面，多召开班子会与管理会进行表决，遇问题多研究、多反思，使工作得以顺利开展。在管理制度上，也进行反复巩固改善，积极寻求大家的共识点，使制度的约束力得以加强，带动了生产一线工作热潮，从而产生较好的生产效益。

（三）年初顺利通过安全生产标准化评审工作

今年三月份，在公司的正确领导下，我分公司及车站顺利通过了安全生产二级达标评审，这标志着两单位从此进入了安全生产标准运行管理模式，使安全与生产同步进行，促使企业走上健康平稳的发展之路。

（四）强化安全管理，全力遏制事故率

对于安全管理工作，形势一年比一年严峻，各口安全管理责任制，发生事故将逐级倒查，一追到底，严肃处理。就我分公司总体来看，安全工作开展还算基于平稳，但安全并不来自于侥幸，而是来自密不透风的管理制度，从生产大局来，我说安全工作就是全面工作的重中之重，没有安全的工作环境一切等于空谈。

在车站的安全工作方面，例检例保能做到一车一检，同时，还要做好门检工作，查三品、查超员、查漏检等现象，决不能让一辆有问题的车辆上路营运，在各项安检工作中，一定将工作做到家，把自身的责任排除在外。

其次是分公司安全科，为了更好地搞好安全工作，对各营运班车实行了包干管理制，经常督导车辆安全营运，熟知车辆动态。安全工作是一项非常繁琐而且尤为重要的工作，必须坚持做到：第一，健全各种台帐及记录，做到上级检查应付自如；第二，按时召开安全例会；第三，勤上路检查，及时纠正车证不符、无证驾车等现象，还有车辆应配备的消防器材完备情况检查；第四，加大保险管理力度，及时续保、足保，绝不能发生一辆车有漏保现象，谁出问题谁负责；第五，加强24小时GPS监控工作，发现问题及时纠正，消除一切不安全因素；第六，加强对例检的监督管理力度，杜绝例检搞形式化，工作浮飘现象，如发现不例检只盖章，先追究安全负责人的责任，然后逐级处理。

\_\_年以来，我分公司未发生一起安全事故，但我们还要居安思危，认真学习上级下达的各项文件精神，积极参与安全活动，深入反思交通事故案例，举一反三，总结工作经验，让分公司安全工作稳步发展。

（五）分公司运力结构情况

目前，我分公司整体运力结构情况较差，几年没有发展一条新线路，老线路客源逐渐减少，许多客车因收入低造成上交基数一拖再拖，收缴基数已成为分公司的最大难题。各班车为了更好的立足市场，纷纷延伸下乡发车，车站始发车成了过路车，最为典型的是山西三班线停的停，唯独太原班线也不经常营运，现于5月份到更新期限，车辆下线不再更新。某些冷线路个人承包不经营原线路，只用于包车，基数低，安全管理难度加大，但因安全等缘故线路不对外承包公司又取不到利润，所以，我们还是要发展有客源的新线路，线路多了公司增收了，车站也随之繁华了，职工工资待遇问题更能容易解决了，这一点，公司领导要着重予以重视。

二、即将开展的工作

（一）开拓新补票点，努力增加站务收入

目前我们车站的状况客流少，车也少，但公司下达的生产任务却大幅增长，所以我们要在今后走出去，多开辟新补票点，提高服务质量，全力增加收入。去年，经公司批准与县交通部门联营的李马桥车站运营较好，由于地方改造，该站点依附的交管站被拆除，因此站务人员已全部撤回。但今后，我们还要在这方面努力，争取客运收入最大限度发挥。特别是近期范县新区城区改造，原交通局的新区汽车站也被拆除，并规划了汽车站新址，这也是一次我分公司汽车站进驻新区的唯一机遇，抓不住这次机会，再打算在新区建我们自己的汽车站就十分遥远了。

（二）在公司的指示下继续积极规划老城汽车站。

（三）努力争取发展新线路，严格整顿现有线路客车不能流失，及时收缴各种费用，避免出现问题车、失控车。

（四）加强安全达标建设，进一步提高整体安全生产水平，使企业又快又稳地发展。

以上是我分公司上半年的工作总结，请领导审议，如有不妥，敬请批评指正。

**分公司上半年工作总结报告篇5**

一、工作回顾

从07年1月起，主要做了如下几个方面的工作：

1）新市场经销布局规划、设点意向沟通和考察（南宁设点3个，玉林、贵港、桂林各1个，柳州2个，并发货试销）；

2）协助公司沟通磨合：物流、服务、财务各个方面由以前的省代转向地级经销体制的一个磨合和摸索；

3）确定重点市场、重点客户、重点主推品种（南宁依托冠凯、主推烧卤、汤料系列以中高价位产品为主；柳州依托永兴以中低价位的烧卤、汤料、馅料系列为主打，南宁、柳州2客户各进了第二笔以上的货物）；

4）重点市场的终端用户开发、和渠道分销布点工作（南宁请了2个业务做宣传和以菜市夜市为平台发科普宣传单，设了4家2批；柳州请了一个厨师做终端用户开发，并设立了三家2批商）；

5）南宁、柳州2地重点经销商对公司产品的特点和优势及性价比产生不信任感觉，市场陷入僵持阶段1-6月广西销售回款情况（到6月13日）

一-六月合计

销售额

回款

应收货款

1-6月分客户销售回款情况

南宁柳州玉林贵港

桂林

南宁冠凯南宁衡益南宁利群柳州永兴柳州

唐辉姜荣武玉林新林贵港

港城桂林胜辉桂林小汪合计

销售额

进货次数

进货数量

实际销售

库存

问题和备注无信心和信任2批2批价格贵且无特点小工厂用户小工厂用户缺乏关

注缺乏关注/缺乏关注

二、市场存在问题及竟争对手分析

A、其他市场：

桂林、贵港、玉林市场规模较小，暂时以经销商自然销售为主，计划主推低价和高价位产品。目前存在问题是：南宁、柳州2个重点和样板市场问题较多和销售上不去，没有时间和差旅费用去关注该区域的客户！

主要竞品为：高端：瑞可来、隆泰、花帝；中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正；低端：阳江、威龙、维娜斯、深圳金自然

B、南宁市场：（低端、高端为主）

1、市场特点：

1）消费者偏向粉剂和膏状，油剂产品主要是外地知名品牌的高价位产品（200-300以上价格）直接串货过来，本地经销商很少进货；粉剂产品2个极端，要么是接受零售30元/KG（博邦、阳江、威龙、维娜斯）的低价产品，要么是接受物美价高的产品；膏状产品在汤料和卤水中使用最多，零售价在80-90间的产品销售最好；汤料市场最大、卤水次之。

2）大部分用户对香精的`误解很深，都是偷偷使用，大的连锁店喜欢用粉剂产品混合在其他味料里，小一点的店喜欢用膏剂；主要市场集中在：低端和高端的鸡猪牛香精粉；卤水市场（喜欢用膏）；肉类添加剂（通路货）；汤料、盐局白切鸡、馅料这五个细分市场

2、竞争对手：

高端：瑞可来、隆泰、花帝、味正、汇香源、顶味、春发、正味（8）

中端：抚顺独凤轩、港阳、捷成、深圳唐正、一品、天惠、亿腾、太行（8）

低端：阳江阳东系、本地系、威龙、维娜斯、深圳金自然、北京博邦、珠海天香苑、梅州鸿兴、

3、存在问题：

1）经销商：认为我们产品价格虚高，且性价比不高；和其经销的低价产品比无价格优势，和市场上的高端产品比无明显特色和特点，具体表现

为用户买过我们强推荐的高价位产品后很少有回头客，同时公司也没有明确指出哪些高价位的产品好，好在具体哪方面和谁比较？

2）个人对自己的产品缺乏实践和应用，对产品优缺点和使用过程中的注意事项没有体验；同时我个人觉得公司在这个方面也指导沟通太少！当出现产品问题时候，没有及时给予经销商指导和解决

3）前期未找准当地市场的脉搏及用户的需求，品种太多，未找准重点产品和重点目标用户！（应把重点集中在汤料、卤水、鸡类上，让客户认可我们高价位的卤菜香精、骨髓浸膏、肉精膏、肉精油、和低价位的肉类添加剂和猪、牛、鸡香精）

4）未找到柳州市场那样得力的厨师做做服务和推广（以服务和技术指导带动产品的销售）

C、柳州市场（低端、中端为主）：

1、市场特点：

同南宁，米粉汤料市场最大、卤水次之，餐饮及馅料市场不如南宁；但产品主要以低端和中端为主，高端产品很难走动

2、竞争对手：

高端：瑞可来、顶味、春发、

低端：阳江阳东系、本地系、威龙、维娜斯、深圳金自然、北京博邦、珠海天香苑、梅州鸿兴、北京万客隆、东莞金鸡宝、邵阳一品梅、正味和味正的低价产品

3、问题和措施：

1）基本同上，低价产品价格不够低没有上量；高价位产品强推出去后无回头客

2）柳州的调味品渠道未得到利用：急需公司把一些认知程度高的添加剂（脆肉剂、肉脆磷等）和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市（目前存在问题是价格和包装规格未调整到位）

三、下半年市场目标和措施

南宁冠凯 南宁衡益 南宁利群 柳州永兴 玉林新林 贵港港城 桂林胜辉 桂林小汪 合计6-12月 月均

前提：1）骨髓浸膏、高倍肉精膏、老汤、上汤系列的价格略有调整

2）低价位的烧卤系列和猪牛鸡肉产品的新配方获得客户认可

3）筹办技术交流会议（免费培训班烧烤、卤菜、汤料）

4）把一些认知程度高的添加剂（脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等）和低价的鸡、牛、猪香精在调味品渠道上铺市（把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销冲击竞争对手）

四、具体市场计划及需要公司支持的地方

1、公司07年上半年投入广西的费用清单

1）办公费：2）人员招聘费用：3）宣传单费用：4）人员工资：合计：

2、附件一：07年下半年南宁、柳州（烧烤、卤菜、汤料）专场产品演示会方案和预算

3、计划主推品种：骨髓浸膏（猪、牛、鸡、上汤、爆烤鸭）、高倍肉精膏（老汤、上汤、深色、浅色）、老汤香精和上汤系列的一批价格希望下调3-5元/KG以内

4、把一些认知程度高的添加剂（脆肉素、肉脆磷、增白剂、肉类增香剂、富丽磷等，再下调2-5元/KG）和低价的鸡、牛、猪香精（1KG袋装，零售价在30元/KG内）和肉宝王、肉香王（价格下调5元/斤以内）在调味品渠道上铺市（把价格和包装规格调整到位，用这些产品来薄利多销上量和冲击竞争对手）

5、烧卤系列和汤料系列品种，可推出一批500G装的仿调味品包装的产品切入细分这个市场

6、公司的重点产品的DM宣传单要尽快到位和继续支持南宁、柳州重点市场配备厨师的计划，确实有很多用户对香精存在误解和不知道怎么使用，需要普及宣传香精的知识和使用！

7、公司在产品应用和实践上多给予指导和培训

8、产品组合

产品组合的广度

汤料酱卤猪牛鸡肉烧烤添加剂馅料深度

老汤粉烧腊卤香粉低价粉烤香王脆肉素猪肉特级

上汤粉卤香王中价骨髓烧烤精粉富丽磷鸡肉特级

上汤骨髓卤肉宝盐局鸡类乙基肉宝王

老汤肉精膏海鲜精粉肉脆磷肉香王

肉味皇中皇

9、细分目标市场

目标市场一汤料市场

目标市场二酱卤市场

目标市场三猪、牛、鸡肉香精应用市场

目标市场四烧烤市场

目标市场四馅料市场

目标市场五添加剂

**分公司上半年工作总结报告篇6**

一、目标任务完成情况

半年来，县邮政分公司在州公司党委的坚强领导下，通过各部门的共同努力，不断改善职工的生产生活条件，发挥职工的积极性和创造性，提升企业管理水平，认真履行普遍服务和特殊服务义务，努力发展邮政业务，为完成县公司各项经营目标起到了积极作用。

1-5月，县公司主营业务收入共471098.27元。完成预算进度的37.72%，1-5月，县公司共完成收入47.11万元，占计划任务的37.72%，比去年同期增长-2.8%，其中：金融类业务收入29.34万元，占计划任务的23.49%，同比增长-0.34%；邮递类业务收入0.75万元，占计划的0.6%，同比减少19.15%，收入情况分析：

1、函件收入：完成3916元，完成目标6.53%；

2、包裹收入：4929元，完成预算49.29%；

3、报刊发行收入：92285元，，完成预算51.27%

4、机要业务收入728元，完成预算26%

5、集邮业务收入48171元，完成预算60.21%

6、代理金融业务收入293373元，完成预算39.12%；截止5月31日，全县邮储余额达到4206.42万元，比去年同期增长10.69%。

7、代理速递物流收入7454元，完成预算29%

8、分销业务收入完成6303元，完成预算25.21%。

9、其他出售品收入1274元。

10、其他业务收入22200元，完成预算49.89%

截止5月底，邮政主营业务收入47.11万元，预计到6月底将完成56.53万元，完成预算目标的45.26%。

二、开展的主要工作

（一）重点工作

根据中国邮政集团公司\_年3月13日发，中国邮政〔\_〕86号《中国邮政集团公司关于实施法人体制调整有关事项的通知》文件要求，深化邮政企业改革创新和转型升级，建立规范的公司法人治理结构，优化集团组织架构，实现在同一法人主体内对全网资源、业务经营等进行集中管控，推动中国邮政在新常态下平稳健康发展，中国邮政集团公司（以下简称“集团公司”）决定实施法人体制调整，将集团公司对各省（区、市）邮政公司、中国邮政速递物流股份有限公司对各省（区、市）邮政速递物流有限公司和南京中邮航空速递物流集散中心有限公司的管理体制，由母子制改为总分制（以下简称“子改分”）。

上半年，围绕集团公司“子改分”工作进程，县分公司也做了大量工作，按照集团公司的时限要求，于\_年5月30日前，完成了企业更名工作（由原县邮政局更名为－中国邮政集团公司省县分公司）。并于规定时间内，完成了企业营业执照、税务登记证、银行账户等信息的相关更名工作，顺利完成了集团及省、州公司下达的“子改分”工作的前期主要工作。

下半年，我们将继续深化“子改分”工作，努力完善前期工作中的不足。

（二）民生工程

我县空白乡镇邮政局所建设共计10个，截止\_年5月底，已完成9个空白乡镇邮政局所建设并投入使用，其中中邮政所正在建设过程中。县公司将按照省、州公司及各级上级主管部门的要求，继续抓好空白乡镇邮政局所的运营和补建工作。

（三）其他重要工作

1、明确奖惩机制，激发员工斗志

为加快重点业务发展，半年来，先后开展了一季度邮政业务“开门红”营销活动、二季度项目营销活动等活动。通过职工大会和谈心等方式，激发公司职工发展业务的信心和勇气，树立发展为先的生存理念。

5月以来，县支行邮储余额净增120.32万元，同比增长10.69%，月度排名第1名，1-5月累计余额增长排名第7名。

2、关心职工生活

关心职工生活是稳定职工队伍的根本，工会始终把关心职工生活作为一项重要工作来抓，在资金困难的情况下，为支持县公司“五小”建设，为公司伙食团配备了冰箱，更换了小厨房用具，把职工的生活当成一件大事来抓。

上半年，公司工会组织职工到三亚疗养，极大地增进了员工爱岗敬岗的工作热情，激励了员工的工作热情。

3、开展劳动竞赛活动，不断提升员工业务能力

根据省、州公司技能大赛的实施方案，县公司制定了相应的竞赛方案，组织邮务类营销人员、邮政储汇业务员进行技能竞赛。通过第六届全州邮政通信职业技能竞赛活动，不但提高了员工的业务能力，同时也使员工了解了自身的不足，有效地激发了员工业务学习的热情。

4、强化管理，提高服务质量

增强服务工作的主动意识，将传统思维向现代服务理念转变，认真履行普遍服务义务，认真执行州公司的“三必须、四会议、五报告”规定要求，为提升邮政良好的社会形象打下坚实的基础。进一步规范企业管理，提高服务质量及核心竞争力，不断满足顾客的需求和企业发展的需要。

5、加强思想政治建设，提高驾驭工作的能力

思想政治建设是领导班子和干部建设的根本问题，决定着干部政治观点、政治方向、政治立场和思想政治水平。要不断加强自身的思想政治建设，必须做到以下几点：一是做到讲学习，努力提高自己的思想政治水平。工作中，注意树立正确的世界观、人生观和价值观，努力提高运用理论解决实际问题的能力，不断开创工作新局面。二是做到讲政治，提高自身的政治理论水平，能够认真贯彻党的基本路线、方针、政策，坚决执行公司的各项重要决策，在实践中，认真践行“党的群众路线”重要思想，想问题办事情做决策，做到一切为了员工，时刻关心员工，相信员工，依靠员工，把员工拥不拥护，赞不赞成，高不高兴作为自己行动与工作的出发点和落脚点。同时，廉洁自律，严格约束自己。三是做到讲正气，保持良好的工作作风，能够按照“八个坚持、八个反对”的要求，坚持理论联系实际，密切联系群众，开展批评与自我批评，谦虚谨慎、戒骄戒躁。工作中，坚持原则，与班子同志相处，做到既讲团结，讲工作，又讲原则，讲正气。

三、工作推进中存在的主要困难、问题及原因分析

半年来，通过省、州公司的正确领导和县委、政府的大力支持，县邮政分公司取得了较好的效果。在工作中也存在很多的困难和问题，比如：

（一）“子改分”工作

由于此次“子改分”工作，涉及到各省分公司的资产及股权分配，我县邮政分公司的所有房屋、土地等都需重新进行更名登记，牵扯面广、资料繁杂、时限要求高，办理难度也相应增加。

（二）经营发展

随着科技进步，传统邮政业务受到较大冲击，企业转型升级面临极大挑战，高新技术的更新换代日新月异，知识型人才缺乏，不能有效调动职工的工作热情。

四、下半年工作安排

（一）目标任务

下半年，我们的主要任务是坚决完成州公司下达的\_年全年收入目标任务135.33万元。

（二）重点工作

结合20\_\_年度预期目标，我单位将着力抓好五个方面的工作：

一是加强党风廉政建设，践行“三严三实”；二是继续以业务发展为中心，开展短期竞赛活动；三是坚持奖惩机制，深入激发员工竞争理念；四是深化企业改革后续工作；五是提高员工学习热情，提升业务能力。

（三）保障措施

一是制定工作计划，作好工作笔记；二是加强业务宣传，制定短期竞赛管理办法；三是将奖惩明细表进行公示，有效提升员工竞争意识；四是继续深化企业“子改分”工作；五是鼓励员工进行再教育再培训。

上半年，县公司工作围绕目标取得了一些成绩，但仍需不断创新，在工作中存在的不足仍需在以后的工作中努力改进。

**分公司上半年工作总结报告篇7**

上半年，物业管理分公司以公司\_\_年工作指导思想、目标、要求为出发点，遵循和发扬“依存主业、服务主业、以人为本、细节管理”的经营理念和工作主题，紧紧围绕“以服务求生存、以管理求效益、以贡献求支持”的战略思想，在各级领导和各个部门的关心支持下，狠抓基础管理，不断改革创新、开拓发展，很好完成了厂及公司的各项物业服务和后勤保障工作。现将上半年工作总结汇报如下：

一、业绩指标完成情况。

上半年物业管理分公司全体员工在公司领导班子的指导帮助下，在全体员工的共同努力下，紧紧围绕公司年初确定的业绩目标，团结一心，真抓实干，积极参与采气一厂的各项物业服务工作，物业管理分公司上半年总收入达到\_\_元。完成了全年业务指标的\_\_%。（其中餐饮业收入完成\_\_元；物业服务收入完成\_\_元。洗涤中心收入完成\_\_元，实现了时间过半、任务过半。

二、生产经营状况与分析。

1、营业收入情况。

今年上半年营业总收入达到\_\_元。完成了全年业务指标的51%。（其中餐饮业收入完成\_\_元；物业服务收入完成\_\_元。洗涤中心收入完成\_\_元，实现了年初制定的收入预算指标。

（1）物业服务收入。

1——6月份，物业服务主营业务收入完成\_\_元，较上年同期增长29%，其中一净物业队收入\_\_元，较上年同期增长34%；北区物业队收入\_\_元，较上年同期增长38%；南区物业队收入\_\_元，较上年同期增长\_\_%；小区物业队收入\_\_元，较上年同期增长5%。

今年一季度收入完成\_\_元，二季度收入完成\_\_元，二季度比一季度收入增加\_\_元，增长率为\_\_%。其中小区物业队一季度收入\_\_元，二季度收入\_\_元，二季度比一季度增长\_\_%。一净物业队一季度收入\_\_元，二季度收入\_\_元，二季度同比一季度收入增长51%。南区物业队一季度收入\_\_元，二季度收入\_\_元，二季度比一季度收入增加\_\_%。北区物业队一季度收入\_\_元，二季度收入\_\_元，二季度比一季度收入增加\_\_%。

（2）餐饮服务收入。

1——6月份，餐饮服务业务收入完成\_\_元。较上年同期增长16%。其中基地餐饮部收入\_\_元。一净餐饮部收入\_\_元，较上年同期收入减少\_\_元，减少率为\_\_%；南区餐饮部收入\_\_元，较上年同期收入减少\_\_元，减少率为\_\_%；北区餐饮部收入\_\_元，较上年同期收入减少\_\_元，减少率为58%。今年增加了基地餐饮部，收入平均同比上年增加\_\_元，增长率为16%。

今年一季度餐饮收入完成\_\_元，二季度收入完成\_\_元，二季度比一季度增长\_\_元，增长率为\_\_%。其中基地餐饮部一季度收入完成\_\_元，二季度收入完成\_\_元，二季度比一季度收入增加\_\_元，增长率为\_\_%。一净餐饮部一季度收入完成\_\_元，二季度收入完成\_\_元，二季度比一季度收入增加\_\_元，增长率为\_\_%。南区餐饮部一季度收入完成\_\_元，二季度收入完成\_\_元，二季度比一季度增加\_\_元，增长率为\_\_%。北区餐饮部一季度收入完成\_\_元，二季度收入完成\_\_元，二季度比一季度收减少\_\_元，减少率为\_\_%。

（3）洗涤中心收入。

上半年洗涤中心收入完成\_\_元，同比去年上半年收入下降\_\_元，下降率为45%，基地餐饮部收入比年初预算少收入10万元左右，主要的原因一是第一个月餐饮部未经营，二是一季度伙食成本（菜价、副料）过高，饭菜价格不变；三是春节三天提供免费就餐；这是导致收入比预算下降的主要原因。

2、营业支出情况。

今年上半年总支出达到\_\_元。较上年同期相比支出增加\_\_元，增长率为61%。比年初预算指标下降\_\_元，下降率为25%（其中餐饮业服务支出\_\_元；物业服务支出\_\_元。洗涤中心支出\_\_元）。

（1）物业服务支出。

1——6月份物业服务实际支出\_\_元，较上年同期相比支出增加71%。其中北区物业实际支出\_\_元，较上年同期相比支出增加\_\_%；南区物业队实际支出\_\_元，较上年同期相比支出增加\_\_%；一净物业实际支出\_\_元，较上年同期相比支出增加\_\_%；小区物业队实际支出\_\_元，较上年同期相比支出增加76%。综合办公室实际支出\_\_元，较上年同期相比支出下降68%。

一季度物业服务支出\_\_元（含综合办公室），二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加\_\_元，增长率为55%。其中综合办公室一季度实际支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加\_\_%；小区物业队一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加\_\_%；一净物业队一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增长33%；南区物业队一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加\_\_%；北区物业队一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加\_\_%。

（2）餐饮服务支出。

餐饮服务支出\_\_元，较上年同期相比支出增加\_\_元，增长率为65%。其中基地餐饮服务支出\_\_元。一净餐饮服务支出\_\_元，较上年同期相比支出减少71.7%；南区餐饮服务支出\_\_元，较上年同期相比支出减少\_\_%；北区餐饮服务支出\_\_元，较上年同期相比支出增加0.38%。

一季度餐饮服务支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加\_\_元，增长率为\_\_%，其中基地餐饮部一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加39%。一净餐饮部一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出增加16%。南区餐饮部一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出下降\_\_%。北区餐饮部一季度支出\_\_元，二季度支出\_\_元，二季度比一季度支出下降\_\_%。

（3）洗涤中心支出。

上半年总支出\_\_元，同比上年支出增加\_\_元，增长率为\_\_%。

3、营业利润。

上半年总营业利润完成了\_\_元，较上年同期相比下降了\_\_元，下降率为\_\_%。其中物业服务营业利润完成\_\_元，较上年同期下降了\_\_下降率为5%。洗涤中心营业利润\_\_元，较上年同期相比营业利润下降了\_\_元，下降率为\_\_%。餐饮营业利亏损\_\_较上年同期相比亏损增加\_\_元，亏损率为311%。综合办公室上半年支出\_\_元，没有营业收入。

4、存在的问题：

（1）采购成本高，主要是对市场行情掌握不够，调查不详细。

（2）在管理上下的功夫不够，导致经营成本增加。

（3）员工的教育培训还不够，浪费现象还比较突出，源头没有抓好。

5、为确保下半年经营预算指标的顺利完成，必须做好以下几方面的工作。

（1）加强劳动力方面的管理与教育：

紧紧围绕“以人为本”的原则按照公司管理方面的规定，政策，一是要做好员工岗位培训与调整，让每个员工都能施展材华；二是加强对员工的教育力度，要在员工中提倡勤俭节约，爱护公物的良好氛围，从源头抓起；三是动员员工多学习，多掌握一些知识来提升自身素质。四是对一些上班度日子，得过且过的员工进行谈心，掌握思想动态，转变不好好上班的恶习；要从人员着手提高工作效率，用最少的劳动力创造高效率的工作来提升经营收入。

（2）加强工序操作管理，降低经营成本：

一是下半年物业分公司要突出抓好生产中操作规程的规范与管理，减少因人员操作不当，不会操作等原因导致的设备损坏、物品浪费等经营成本增加。

二是要在细化、量化上下功夫，在每一个工序操作中着重加强过程管理，避免出现返工或重复现象，导致成本增加。

三是加强员工技能操作培训与考核竞赛，以提高员工工作出错率来降低成本。

（3）加强机电设备的管理：

在下半年加强日常检查、维修、保养力度，对因人操作不当，管理不力和维护不到位出现的问题要进行严格处理，从机电管理上下功夫来降低成本。

（4）加强采购管理：

在下半年着手从采购物资和食料方面下功夫，在采购过程中突出市场调查，多方询价，相互比较，在没有确定最低价格时不采购。要实现用最低价格采购质量好的物品。

我们相信，通过我们求真务实的不断努力，一定能够实现下半年的经营目标。

三、上半年主要工作。

1、加强制度建设，规范管理体系。

\_\_年上半年，物业服务分公司以规范服务行为和改善服务水平为中心，边修改完善《物业服务管理手册》，边组织员工进行学习，并监督检查落实情况，利用物业手册规范了员工的行为、秩序、服务和工作流程。另外物业管理分公司编写了各类《安全事故应急预案》、《食料采购验收管理办法》等内部管理制度，完善了承诺制、违诺追究制、岗位责任制，使物业管理分公司大部分工作做到了有制度可依，有规章可循。

2、绿化保洁全面彻底。

（1）养建并重，进一步美化厂区环境，提高了小区绿化水平。

各物业服务区域的绿化人员在坚持经常对草坪进行杂草清除、打药、修剪等绿化养护管理和加强厂区环境卫生清扫的基础上，完成了一净厂区32683平方米，生活小区3200平方米，二净多少平方米，三净多少平方米的草坪补种任务，总计上半年栽种乔灌木、花卉等多达15129株，种植苜蓿13939平方米，新种植和补种三叶草21344平方米。成活率达到95%以上

（2）小区卫生干净整洁。

每天各物业队长对服务区域的保洁质量进行督促，坚持按照服务保洁操作程序检查服务保洁人员工作的具体落实情况，定期对服务区域内外各个角落进行清扫和维护，对发现的问题及时处理，以保证服务区域的环境卫生干净整洁。

3、加强餐饮管理，规范经营秩序。

为给全体就餐员工营造一个良好的就餐环境，在分公司的领导和各餐饮部负责人的配合下，突出抓了经营秩序的管理，努力做好餐饮服务工作，树立餐饮部的新形象。一方面推广各餐饮部的管理、服务经验，另一方面对各餐饮部出现的违规问题进行了整顿。

4、房屋管理深入细致。

上半年来，物业管理分公司严格按照公司的要求，深入细致地对小区房屋实施经常化、制度化、规范化的管理。

（1）严格交房手续。

在办理交房手续的同时对住户验房时发现的问题及家具质量问题进行妥善整改维修。

（2）管理维护及时到位。

各物业队队长及保安人员每天对小区进行巡检维护，确保房屋外观整齐，外墙及梯间墙面基本无污迹，卫生干净整洁；定期对房屋内的暖气、上下水及燃气等管网进行检查，发现问题及时整改。

（3）日常设施养护良好。

上半年以来各物业队定期对各种设施、设备进行保养维护，使其完好正常，保障了物业服务工作的正常运行。

四、员工队伍建设。

1、着眼创建学习型企业：

一是动员员工自学，利用书本，电视，网络等。

二是向其他单位学习好的管理方法与管理经验，寻找自身存在的问题及解决的办法，开发创新潜能，不断完善物业服务人员的管理方法，循序渐进地加强物业服务的服务水平与发展能力。

2、大力加强员工培训。

根据员工的现实状况定期组织员工进行培训与考核。主要突出管理知识培训、专业技能培训和岗前培训，提高员工各方面的能力与素质；

3、做好员工的思想教育工作。

通过简单、朴素道理的教育员工，是厂里、公司需要我们提供各种物业服务，大家才到这里工作，要使员工认识到自己工作的重要性，对一些上班度日子，得过且过的员工进行谈心教育，要掌握思想动态，帮助转变不好好上班的恶习。

五、安全生产状况。

以落实安全责任制与防范预案为基础，加强厂区的安全管理。物业服务分公司牢固树立“以人为本、安全第一”的思想，始终把安全工作放在各项工作的首位，并把安全工作纳入到日常工作中去，常抓不懈。层层落实了安全目标责任，建立健全了安全责任体系。强化了安全责任意识。各物业队、餐厅针对各自特点编写了安全事故应急预案，并组织了学习与演练。上半年，物业分公司组织全体员工进行了安全风险辨识，并组织了一次安全大检查，针对检查中出现的问题予以及时整改，尽一切可能消除各种安全隐患。另外加强了对小区内的保安管理监督力度，保证小区内安全稳定。

六、工作中存在的问题。

1、部分员工自我放松，责任感、危机感下降，动力不足，思想老套、僵化，很难适应物业服务现状和日后的发展。

2、个别部门没有树立主动服务的观念，服务意识有所欠缺，服务质量与服务水平尚待提高。

3、员工的安全生产意识淡薄，在工作中还存在违规操作等，还需进一步加强教育。

4、《物业员工操作手册》还有很多不足之处，内容不完善，工作标准不准确，工作程序不切合实际等，特别是餐饮部分过于简单等，还需进一步的修订与完善。

七、好的做法及建议。

1、经常组织开展各种员工喜爱的、普及性强的文体活动。

2、坚持长期的、不间断的、滚动式服务技能学习与培训，如请进来、走出去以及购买音像资料组织学习。

3、适当提高厨师工资、拉开工资档次。

4、奖金发放采取考核制。

5、经常和基层员工谈心，了解员工思想动态、给大家说话的机会，尽量把各项工作做的公平、公正、公开。

八、下半年工作计划。

1、完善《物业员工操作手册》的《物业分册》。

2、编写《物业员工操作手册》的《餐饮分册》。

3、加强员工的安全生产意识教育、经常组织风险辩识和应急演练活动。

4、完善和落实食料管理及油库管理的各项规章制度。

5、坚持滚动式服务技能学习与培训，主要从员工服务礼仪，行为规范等着手培训，要让员工学会微笑服务。提高物业服务形象。

6、加强餐饮卫生管理，确保不发生一起食物中毒事件。

物业分公司全体员工团结一心、再接再厉努力完成全年各项工作任务！

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