# 森林民宿工作总结(推荐21篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2023-11-15

*森林民宿工作总结1在辞旧迎新的时刻，转眼20XX年即将过去，回忆走过的岁月，为了明年更好的学习和发展，现将20XX的工作总结如下：>一、崭新的挑战20XX年，对于我来说是一个新的开始，新的挑战。这一年我从一个主管工长升任为生产经理，面对09...*

**森林民宿工作总结1**

在辞旧迎新的时刻，转眼20XX年即将过去，回忆走过的岁月，为了明年更好的学习和发展，现将20XX的工作总结如下：

>一、崭新的挑战

20XX年，对于我来说是一个新的开始，新的挑战。这一年我从一个主管工长升任为生产经理，面对09年发生的重大安全事故和一些巨多影响施工进度等各方面的因素，让自己感到压力非常大。面对困难，首先强化施工管理，加强安全文明管理工作，坚持“以人为本”的工作理念和“安全第一，预防为主”的方针政策。加强对施工现场的监督和检查力度，做到常抓不懈。对施工现场工人及管理人员加强安全教育，强化安全员的安全意识，切实落实安全生产责任制，坚决杜绝类似事情的发生，确保忆江南二期项目部安全生产的平稳运行。

>二、进度质量是工程的命脉所在

20XX年的新起点就是五区02、03、04、05收尾交工验收，601栋内外粉和装饰，501和602栋的主体施工，五区4栋楼由于头一年没能按计划工期完成，加上管理力度不强，有经验的管理人员缺少，基本都是新来的学生对后期装饰看不透，致使管理上出现质量管理不规范，出现失误，导致工期无法如期完成，并且有些工序造成返工。针对以上问题我组织管理人员每天上楼检查并落实整改，分析原因，制定整改方案及整改时间。通过大家的努力，工期虽然有些滞后，但五区4栋楼已全部交工验收，601栋年底已竣工验收。501栋砌体和内外装饰全部完成，602栋主体封顶，砌体已经全部结束，主体已经验收。五六区车库具备验收条件，六区商铺基本结束。

虽然在管理上取得了一些成绩，但对于我个人来说要做的还是不够，工作上还存在很大的差距，自8月份二期与三期两个项目正式分开，二期安全生产由我来负责协调，当时我就感到自身担子和压力很大，因二期项目施工范围大，有主体和后期二次结构施工。当时自己能明确工作任务，不断的开拓创新，始终坚持生产例会制度，组织各部门不定时的到施工现场落实和解决实际问题，为适应新的工作要求，自身不但加强新的业务知识学习，因以前在项目是担任主管工作，平时对新知识，新技术学习不够积极。这些都是我需要改进的地方，自己深知生产协调的重要性。不仅仅是和甲方监理能有效沟通，还要考虑外界和村民之间关系，另外项目部和管理人员，班组与班组之间工作的协调，由于平时工作压力大，处理问题上有时过于急躁，对工作上也造成了一些负面影响。在下年工作中加强改进，已待弥补自身不足。只要保持积极的思想工作状态，就没有做不好的事。同时希望公司能对后期增加一些有能力的管理人员。

在新的一年工作中，我会在公司给予我的发展平台上，以新的挑战为契机，去发展改变自己，不但丰富自身业务知识。团结项目领导班子，发扬企业团队精神。权利与责任并存，分工明确，责任到人。组织管理人员分析总工期计划制定完成时间。每项工作在施工前必须先下发施工方案，技术交底，坚持样板先行制度。各工长必须交出每天工作计划和检查记录，并计入考核中。项目部每月组织不少于四次管理人员夜晚学习培训班，以安全和技术方面为主题来提高管理人员业务知识。最后对公司提一点小建议：公司现在发展的目标逐步从大清包向大包发展，应重视对后期主管工长的培养，同时从集团外部请老师，针对我们工作^v^同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高生产质量管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。

再次感谢领导和各位同事的支持和帮助，我将在新的一年里继续努力，不断提高自己的专业水平，虚心向大家学习，不断努力，争取再上一个新台阶。

**森林民宿工作总结2**

20XX年9月-20XX年9月，在各级领导的关心支持下，我按照所在岗位职责要求，自觉服从组织各项工作安排，开拓创新，扎实工作，较好地完成了各项工作任务。现将一年来的工作总结如下：

>一、工作完成情况

（一）村委会工作完成情况。一是以日常工作为中心，全力做好会议记录，领导接待，村委工作总结以及其它各项工作；二是做好远程教育播放工作，20\_年我村被评为梅州市远程教育播放先进村；三是做好计划生育工作，多次到对象家里做工作，带对象去县计生局结扎；四是做好信访维稳工作，对于村里发生的土地纠纷，邻里纠纷事件积极做好调解工作，对于突发交通事故配合好村委做好善后工作；五是做好农村社会保险工作，向群众宣传社保政策，帮助群众办理社保；六是做好农村医保宣传工作，办理工作，解释工作以及农村惠农卡发放工作；七是做好村委会主任交待的其他各项工作。

（二）镇政府交办工作完成情况。一年来，镇政府重视村官作用的发挥，注重培养村官队伍的战斗力。一是完成好党政办交待的各项宣传联络任务，做好村镇工作联络；二是完成好计划生育办交办的计育对象的思想工作。三是完成好社保所相关上报工作，例如死亡报表，贫困人口报表等。四是做好民政办交办的特困户调查工作，低保户调查工作，五保户调查工作。五是做好综治办交办的关于招福村徐某的家庭纠纷的调解工作。六是做好组织办交办的党员联系群众工作，工作卡的填写与整理。七是做好镇党委镇政府交办的其他任务。

>二、工作中的收获与反思

一年以前，我带着青春的梦想，来到农村，对农村由不熟悉到熟悉，对农民由不了解到了解，对国家的农村政策由不了解到了解，广泛接触了农村的风土人情，深刻体会到了农村农民生活的艰辛。对此，我感悟颇深：

（一）梦想只有扎根于现实才能够焕发出它的生机。刚毕业的时候自己的思想充满了理想主义，一年的工作使我明白，个人的力量永远都只是有限的，而组织的力量是无限的，只有更好地团结在村委的周围，紧紧依靠党和政府，把自己的能力发挥到，方能做出自己应有的贡献。

（二）工作只能够一步一步的干，扎扎实实的干。农村的工作千条线万条线，涉及到方方面面，光靠一时的热情，一时的努力不可能做出什么成绩，只有像朱泽君书记所说那样，“扎扎实实干事，干成更多的事”，才能够把农村的工作做好，才能够真正得到农民群众的认可。

（三）只有多向身边的领导，同事以及农民群众学习，才能够不断提高自己的工作能力。农村工作面广且复杂，这些知识不是从书本上就能学来的，而是通过实践才能学到的。如果不能从实际出发，纸上谈兵，那么工作肯定不能够做好。我们刚刚毕业的青年，不缺乏书本知识，缺乏的是实际操作经验，所以我们一定要多向老干部，老同志学习，增强自己的工作能力。

（四）要加强农村政策理论修养。乡镇工作都有其一整套的工作条例，工作法规和工作流程。如果对这些条例、法规和流程不了解或了解得不够深的话，就谈不上向农民宣传政策法规，更做不了实际工作，所以，一定要努力学习好农村政策法规。

>三、努力的方向

一年的村官生活，让我深刻地体会到了农村生活的辛酸苦辣，明白到农村工作的艰难，让我学到了许许多多在学校里学不到的东西。在往后的工作当中，我要进一步加强政策理论的学习，提高自己的理论水平，在工作当中多调查，多思考，扎扎实实把各项工作做好。

**森林民宿工作总结3**

20xx年即将成为历史，我们又将迎来崭新的一年，虽过去但却不能忘记，在过去的一年里，我们究竟做过哪些具体有益的工作?又有哪些工作我们做的还不完善?我们又从哪些事件中得到启发等等?为了在20xx年开创一个好的局面，更为了比0\*工作做的有进步，我们应该未雨绸缪，总结20xx年工作经验，吸取教训，推动下一年的工作开展。

>20xx年我部完成了以下工作：

1.规范各管区、各岗位的服务用语，提高对客服务质量。为了体现从事酒店人员的专业素养，在20xx年元月份，针对我部各岗位服务用语存在不规范、不统一的现象，我部号召各管区搜集本管区各岗位的服务用语，进行留精去粗，后装订成册，做为我们对客交流的语言指南，同时，也将做为我们培训新员工的教材。自规范服务用语执行以来，我部人员在对客交流上有了显著提高。但到了后期，很多员工对此有所松懈，对自身要求不严，有回来原来的迹象，这也是较遗憾的地方，但好东西贵在坚持，贵在温故而知新，我部将对此加大督导、检查方面的力度。

2.为确保客房出售质量，严格执行《三级查房制度》。酒店的主营收入来自客房，从事客房工作，首当其冲的是如何使客房达到一件合格的商品出售，它包括房间卫生、设施设备、物品配备等，为了切实提高客房质量合格率，我部严格执行“三级查房制度”，即员工自查、领班普查、主管抽查，做到层层把关，力争将疏漏降到最低，并且还增加了《返工单》分析和《主管查房记录》，对客房各项指标的检查用数据来反映存在的问题更直观，据统计，我部在20xx年客房质量达标率为98%。

3.执行首问责任制实施首问责任制要求处在一线岗位如前厅、总机、服务中心所掌握的信息量大，如海陆空的交通信息、旅游资讯、各重要单位的电话号码等等，还有员工处理事情的灵活应变能力，对客服务需求的解决能力。首问责任制是在正式执行前，已做好各项准备工作，要求各岗位广泛搜集资料，加强培训学习，扩大自已的知识面，以便更好的为客人提供服务。首问责任制从今年元月份正式执行以来，工作较去年有了很大的进步，去年有多起因转手服务而耽误客人时间使客人生气、投诉事件，今年无一起。

4.开展技术大练兵，培养技术能手，切实提高客房人员的实操水平。为了做好客房的卫生和服务工作，管家部从今年8月起利用淡季，对楼层员工开展技术大练兵活动，对员工打扫房间技能和查房技巧进行考核和评定。从中发现员工的操作非常不规范、不科学，针对存在的问题，管区领班级以上人员专门召开会议，对存在的问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。通过考核，取得了一定的成效，房间卫生质量提高了，查房超时现象少了。

5.建立“免查房制度”，充分发挥员工骨干力量，使领班有时间与精力将重心放在管理和员工的培训工作上。为了使员工对客房工作加深认识，加强员工的责任心，今年10月份，管家部与各班组的员工骨干签定《免查房协议》，让员工对自己的工作进行自查自纠，并让员工参与管理，负责领班休假期间的代班工作，充分体现出员工的自身价值和酒店对他们的信任，使员工对工作更有热情。到目前为止，4人申请免查房中无一人出现过大的工作失误。如此一来，减轻了领班在查房上的工作量，有的时间与精力放在员工的管理和培训工作上，真正发挥了做为基层管理人员的工作职能。

7.开源节流，降本增效，从点滴做起。客房部是酒店的主要创收部门，同时也是酒店成本费用最高的一个部门，本着节约就是创利润的思想，我部号召全体员工本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象，同时在员工技能考核中，节能也做为考核项目，目的是加强员工的节能意识，主要表现在：①管家部一直要求员工回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用，牙刷、梳子回收后可卖给废品收购站。②每日早晨要求对退客楼层的走道灯关闭，中班六点后再开启;查退房后拔掉取电牌;房间空调均在客人预抵前开启等等节电措施，这样日复一日的执行下来，为酒店节约了一笔不少的电费。③为了做好物品的成本控制，客房物管针对酒店给部门下发的预算指标，对各管区的物品领用进行了合理划分，各管区每月申领的物品均有定额，且领货不得超出定额的85%，如确因工作需要需超出的，必由部门经理批示后方可领取，且客用品领用责任到人。

8.坚持做好部门评优工作，努力为员工营造一个良好的工作氛围。部门以《优秀员工评选方案》为指导，坚持每月评出5名优秀员工，每人奖励30元，并在《内部资讯》上公布，以激发员工的工作热情，充分调动他们的主动性、自觉性，从而形成鼓励先进，鞭策后进的良性竞争局面，避免干好干坏一个样。为了使管家部的管理工作更加规范化和更具创新力，充分发挥领班真实的管理水平，并以带动班组员工工作积极性为主旨。今年11月份，酝酿已久的《管家部班组评优方案》开始实施。通过评优，让一些先进的班组脱颖而出，一些在队伍中混日子的人员不再有栖身之地，不再默守成规，而是奋起直追。每月将班组评优结果张榜公布，让各班组领班、员工更直观的了解到自己班组的成绩和所处的名次。通过一个月的运行，取到了预期的效果。

9.对外围进行绿化改造，努力为酒店装扮一幅完美的脸。我部先后对酒店正门口“店徽绿化带”、啤酒花园外墙及b、c栋侧门处进行全面改造，共栽种了黄金梅500株、七采扶桑300株、九里香200株、紫贝万年青1000多株、剑麻12株、木瓜树10株等，使外围绿化有了一定的改善。10.建立工程维修档案，跟踪客房维修状况。从今年开始，服务中心建立了工程维修档案，对一些专项维修项目进行记录，便于及时跟踪、了解客房维修状况，从而更有力的保障了待出售客房的设施设备完好性，同时更能了解一间客房的设施设备在一段时间内运转状况。

**森林民宿工作总结4**

1、后勤各部门要加强内部管理，合理分工，明确职责，协调好其他部门工作。

2、加大对电、用水、消防、食品卫生的检查、抽查力度，把各项工作做实，做细、做到位。

3、增强后勤服务保障意识，努力提高服务态度、服务档次，力求在最短的时间内及时解决大家的问题及困难，为教育教学做好后勤保障。

4、加大对文印室。图书室、储藏室及配套室的管理，节约开支。

后勤工作是学校其他工作得以正常开展的前提，做好它事关重大，在这个学期的工作中，总务处良好地完成了学校各个社会职能部门的协调工作，保证了学校工作正常进行，为学校取得良好的社会声誉做出了自己的努力。我们决心，有信心做好学校的后勤保障工作，争取使我校的后勤工作再上一个新台阶。

**森林民宿工作总结5**

>一、经营情况

截止12月中旬，餐饮部共实现销售收入xxx万元，其中x收入xxx万元，x收入xxx万元;较去年同期增长xx万元，实现了经营指标较去年同期增长%以上的目标。

完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为。

>二、管理情况

1、按照现代企业管理制度成立酒店管理公司

xx年，餐饮部在宾馆“全面规划，分步实施，大胆实践”的改革思路指导下，立足馆情，因地制宜，按照现代企业制度的架构成立了xxx酒店管理有限公司。公司的成立为全馆的可持续发展，为宾馆社会化改革的深入、规范化纵深推进奠定了坚实的基矗公司成立了董事会和监事会，实行董事会领导下的总经理负责制。具体做了以下几项工作：

(1)、xxx酒店管理有限公司的成立

(2)、完成了与公司申请注册相关的各项手续，进行了工商行政注册登记，办理了正式的企业营业执照。

(3)、完成了集团公司和其他会议团队的接待任务，重大投诉率为。

(4)、组建了公司运营机构，完成了公司定员定编工作。设立了餐饮经营项目部、财务部和综合部。

(5)、制定了酒店管理公司工资方案，并通过了x审核。新的激励体系，激励政策更趋市场化。员工的收入与工作业绩、劳动贡献及业务技能挂钩，新的工资方案中不仅要员工们关心营业收入，还要关心和掌握每月的成本和利润，让每位员工养成会算账的习惯，做到心中有数。在工资分配上对重点岗位和工种倾斜，使各岗位员工的业绩、劳动与其所得相符。通过绩效改革，拉开了新、老员工和重点岗位、普通岗位的工资差距，限度地调动员工的工作主动性、积极性和创造性。

**森林民宿工作总结6**

转眼间，当大学生村官已经有一年多了，收获颇多。去年以来，在各级领导的正确指导下，在各位同事们的支持帮助下，经过自己的不懈努力，思想政治素质和工作业务能力都有了明显的提高，开展各项工作得心应手，已逐步成为组织放心、领导满意、群众认可的合格的大学生村官，为今后的工作和学习打下了良好的基础。现将一年来的工作情况总结如下：

一、加强学习，注重政治素质和工作能力提高。坚持认真学习^v^理论和“三个代表”重要思想，用马列主义武装自己的头脑，不断加强自身世界观、人生观和价值观的改造，提高自身的政治理论水平和工作能力。认真学习深刻领会上级工作会议精神，在实际工作中认真加以贯彻，保证党和国家路线方针政策的执行。一年来，通过扎实的思想政治理论学习，为自己开展各项工作提供了强大的思想武器，在日常工作中注重学以致用，取得了明显效果。在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，重点加强业务和政策法规知识的学习，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

二、身体力行，深入细致地作好本职工作。根据组织与领导的安排，一年来，我时时严格要求自己，较好的完成了以下几项工作：一是四合乡便民服务中心的办件量录入工作。在工作中我端正态度，积极主动，无论是接听一个电话、传达一个指示，还是撰写核对一篇文稿、汇报一项工作，都力求做到准确无误，较好地完成了本职工作，充分发挥了乡便民服务中心的窗口作用。二是石桅村远程教育播放记录工作，去年初，根据乡工作的需要，我负责本村的远程教育播放与记录工作。在工作中，我放弃了许多休息时间，深入群众，深入基层，经常走村串户，与村民聊天，拉家常，了解农村工作的实际，立足本职，发挥自身优势，创造性地开展工作，圆满完成了农业技术、政治教育、文艺宣传片等视频的播放。使村民们在学习新技术的同时也增加了收入。去年12月份，另外，面对新的工作环境，我一切从头做起，认真钻研业务知识，不断学习经济、法律、人文、计算机等方面的知识，注重积累，学以致用。立足于本职工作，用心观察，用心思考，用心研究，积极开拓创新，及时准确认真完成领导交办的各项工作任务。对自身严格要求，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，平易近人。综合表现得到了领导的充分认可与肯定，受到办公室各位同志的一致好评。

三、坚持严于律己，努力做好表率。一年来我不断加强思想作风建设。严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则;始终把增强公仆意识、服务意识作为一切工作的基础;始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地埋头苦干;始终保持蓬勃朝气、昂扬锐气和浩然正气。

通过一年来的工作实践，我深深体会到：作为一名大学生村官，基层的锻炼是一笔宝贵的财富。要想在政治上靠得住、有本事，应具有“三心”。 一是崇高的事业心。事业心是成功者的基石，胜利的源泉。在基层工作的我们由于工作对象的特定性及工作环境的艰巨性与复杂性，需要我们有强烈的责任感和使命感。只有这样，人生才会显得充实，精神才会有所寄托，困难才能得以克服。

二是爱心。爱心的具体表现形式本人认为应是以人为本，坚持实事求是的工作作风。实事求是是马克思主义、^v^思想活的灵魂，是^v^理论的精髓。作为一名村官应有一种视人民为父母，时刻关心人民冷暖的爱心，以一种实事求是的态度发现问题、研究问题、解决问题，以一种主人翁的态度创造性的开展工作。

三是进取心。作为一名村官应该通晓马克思主义、^v^思想、^v^理论、三个代表重要思想，要掌握党的路线、方针、政策;对一般的社会科学和自然科学有一定的了解;对社会生活的实际知识需进一步掌握;与此同时，知识更新的速度不断加快，这就必然要求我们挤出时间充实自己，继续接受教育，勤奋刻苦地学习新知识，新技能。既要向书本学习，又要向他人学习，向社会学习。 总之，一年来，我在工作上取得了一定成绩，理论水平、工作能力和自身修养都有了一定提高。但距领导和同志们的要求还有不少的差距：一是政治理论学习的系统性和深度还不够，特别是具体事务性工作多的时候，对自己在理论提高方面要求的标准不够高;二是工作中有时有急躁情绪，工作方式方法有时不太细，需要进一步改进。三是如何在岗位工作中坚持与时俱进、大胆创新做的有欠缺，意识还不够强。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，以对工作、对事业高度负责的精神，脚踏实地，兢兢业业，尽职尽责地做好各项工作，努力做一名优秀的大学生村官，在农村这片热土上发挥自己的闪光点，尽自己的能量多帮助村民解决实事，从而在精神与实际生活中升华自己。

**森林民宿工作总结7**

时刻依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了。做一份白酒销售工作总结，国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈……

>一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要领导的支持下，和同事之间的互相帮忙。这一年我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1、处理应急问题、对他人的心理状态的把握潜质增强了；

2、心态的自己调整潜质增强了；

3、团队的管理经验和整体区域市场的运作潜质有待提升；

4、对整体市场认识的高度有待提升；

5、学习潜质、对市场的预见性和控制力潜质增强了。

>二、销售业绩回顾与

这一个月的业绩还是很不错的：

1、奠定了在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

2、成功开发了四个新客户；

3、月度总现金回款10万，超额完成规定的任务。

对于我取得的的业绩我为以下几点：

1、我在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗；

**森林民宿工作总结8**

过去的一年，是对xx酒店发展具有重大而深远意义的一年。市场营销和客户服务工作不断上水平、上档次并获得了丰厚的回报。获得较好的经济效益的同时，xx酒店在xx的知名度也扩大了。现对今年工作进行以下总结。

>一、以顾客为中心

“顾客就是上帝”以顾客的需要为目标、以顾客的满意为标准，这是每个经营者都必须遵守的信条。但是如何从行动中让顾客享有“上帝”感，不是靠一句就能展现出来的，要付诸行动从多方面着手：通过了解顾客的需求，提高员工素质，提高管理水平，提供舒适的环境，提高服务质量等等方面的工作相结合才能达到。根据顾客的需要，完善我们的工作方式，根据顾客的满意度来衡量我们的成绩。只有让顾客满意，酒店才能有更高的发展，因此酒店全年的工作始终围绕这个中心来进行。

>二、重管理树形象、重发展强品牌

科学决策，群策群力，一个企业要发展，必有一套行之有效的管理体系。酒店领导层根据各项工作任务的要求，制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，酒店全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。通过动员，增强了求真务实抓效能的针对性、实效性；进一步明确了职能范围和各负其则的长效机制；规范了学习要求；破除了无所作为、不思进取的平庸观念，提高了酒店职工工作的积极性和主动性，极大地提高了服务质量和服务水平，也为酒店在xx同行业中形成标榜。

谁能稳住更多的客源，谁就能达到更长久的可持性发展，酒店积极寻找客源，通过市场调查，详细分析竞争形势，与多家单位签订固定协议，稳固客源，至始至终，展示酒店最优质的服务，通过各部门员工的齐心努力，保证了全年接待工作无失误。加大酒店宣传和营销力度，利用媒体宣传自我，积极寻找培养新客源，努力提高服务意识，全面树立酒店的良好形象。树立起xx酒店品牌。

>三、抓安全生产、抓文化培训、抓节能增效

酒店坚持“安全第一，预防为主”的方针，本着“安全无小事”的原则，全方位地做好安全工作。签订并逐步落实了安全生产目标责任制。特别加强了对餐厅、员工宿舍、食品卫生、车辆保管、出租房屋等重点和薄弱环节的消防安全管理，做到责任到人；坚持进行安全卫生大检查，并对存在的安全隐患及时、限时整改；工程保安部加强了对安全隐患整改及习惯性违章方面的督促和跟踪。做到了检查到位、操作规范到位、整改及时，消除安全隐患。大大提高了员工及管理人员的安全意识。

酒店一直把对企业文化的形成和员工的培训作为一项重点来抓，完善培训方式，采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，安排当天的工作。

注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务尽量满足客人合理的要求；转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。全年共评出优秀员工名，她们是全体员工中的佼佼者，是xx酒店人的骄傲，我们要向她们学习，学习他们敬业奉献的精神，学习她们爱岗敬业、勤肯钻研的工作态度；更加学习她们善待顾客、细致周到的服务理念。

加强财务核算管理。各经营部门按月核算收支，分析营业收入和成本控制情况，发现问题及时采取对策。财务部加强对每日收入的审核，避免了各收银台的漏洞。各项帐款及时催收，尽量避免了跑帐、漏帐、死帐的发生。其次，各部门都扎实做好了成本核算和成本管理的各项基础工作，严格控制了酒店非生产性支出，降低酒店的各项管理费用。

在采购环节上，严格坚持审批制度，用多少采购多少，采购部门及时与仓库沟通联系，并配合做好库存的盘点工作，避免了物资积压。再次，在日常的管理中，各部门注意对员工进行节约思想的教育和引导，提高了酒店职工的节约意识。对酒店的设备设施管理本着保养和维修相结合、修旧如新的原则，注意设备设施维护、保养，总结改进错误及容易损坏设备设施的操作方式，防患于未然；将维护保养具体贯彻到日常操作的细节中，必要的环节要形成良好的操作习惯。

**森林民宿工作总结9**

一、项目综述

1、项目背景

旅游业是全世界公认的世界上产业规模最大和发展势头最强劲的产业之一，正是由于旅游业发展之快，产业带动力之强，许多国家和地区都已纷纷把旅游业作为经济发展的重点产业和先导产业。伴随着社会经济的不断发展，人们收入和闲暇时间的不断增多，交通和通讯事业的不断发展。伴随着这个发展的契机，旅游胜地的餐饮、住宿等服务业的发展势头也很强劲。

2、项目名称

星相愿民宿(待定)

我们取名星相愿(待定)，主要含义是希望通过在我们民宿能体验到现在日益繁华钢筋水泥的丛林里体验到心中的那一份久违的感动，在星相愿(待定)能找到每一个人的童年时光。

3、项目介绍

目前中国的民宿处于起步阶段，并且正在慢慢地壮大队伍。

而“民宿”是在闲置的房屋，结合当地人文、自然景观、生态、环境资源及农林渔牧生产活动，以家庭副业方式经营，提供旅客乡野生活之住宿处所。此定义完全诠释了民宿有别于旅馆或饭店的特质，民宿不同于传统的饭店旅馆，也许没有高级奢华的设施，但它能让人体验当地风情、感受民宿主人的热情与服务、并体验有别于以往的生活，因此蔚为流行。这股潮流民宿旅游风潮，从一片原属于低度发展的行业为基础的理念之上建立的。

二、市场分析

1、市场环境分析：

近年来随着我国经济的快速发展，我国旅游业的发展也呈现出勃勃生机。旅游业是现代服务业的一个重要组成部分，也是一个城市对外的重要形象和窗口。浙西大峡谷是一个发展潜力巨大的城市，而且也是国家级4A级景区，因此来住宿的自驾油客户也会比较多。由于我们民宿的地理位置在浙西大峡谷10分钟路程，上有华光谭水库下有浙西大峡谷近大明山，柳溪江，交通便捷，环境优雅，为驴友提供了便利。

目前中国的民宿处于起步阶段，并且正在慢慢地壮大队伍。民宿将选址在旅游资源丰富的龙岗镇，这里历史文化悠久，风景独特，旅游人数日渐增多，利于民宿的发展。而服务对象主要为高端旅行者，自驾游亲子旅行者，户外探险者和其他背包旅行者，在这里不断增长的住宿文化需求则有利于民宿的经营与推广。民宿树立正确的经营理念，通过采取有效的营销战略，来实现民宿的持续发展。

民宿的创业初期以合伙人的形式开始，由合伙人共同出资，共同经营，共担风险。本着“给您一个放心的出行，舒心的旅行”为宗旨，为旅行者提供一个以住宿为主的舒适旅舍。

选择在临安市龙港镇五星村开办民宿有以下几点原因：

1、民宿的新潮符合自驾游客户追求个性、时尚的特征和想交朋友的想法以及清净修养身心的目的;

2、浙西大峡谷客源量大、相对集中，且交通方便;

3、据调查，多数背包客，自驾游客户的消费理念较前卫，舍得投资生活

5、据调查，民宿在中国尚处于市场萌芽期，市场机会大;

6、据调查，临安农家乐业零乱、规范差，民宿入主的市场空隙大。

2、市场描述

经过走访调查临安多余家民宿(包括农家乐、农庄式民宿)发现，农家乐住宿市场处在较低端状态，农家乐多由单元房简易改造而成的或传统装修略具规模的小型酒店，设施简陋、服务单一，已无法满足背包客以及高端人群不断发展的住宿文化需求。且该住宿市场长期处于恶性竞争之中，造成低档服务的恶性循环。但调查显示，这些住宿场所的日常入住率却可以达到50%，若黄金假期、寒暑假等特殊时段，入住率可高达90%以上，可见住宿市场的庞大，也显示出不少人以安于现状降低了对住宿文化的要求。而民宿的出现恰好可以改变这一现状，不仅可以优化资源配置，填补市场空白，将市场导向服务竞争的新生市场，还可以让背包客享受富有特色的住宿体验。而我们正凭借本身的特色及前瞻性的战略目标将在这个市场占据一席之地。

3、目标市场

我们相信民宿的主要发展趋势将向着高质量、有自己的特色以及特点发展。我们将目标市场细分为以背包客驴友以及自驾亲子游群体为主，同时接纳高端会议人群(如公司团队新品发布会)、国家法定节假或周末来往自驾游啊以及寒暑假旅游旺季，初期市场定位于浙江周围自驾游市场

4、发展战略

我们选择走稳中求胜的发展路线，定位明确，整个发展过程都把背包客以及自驾游群体作为主要市场，做到稳中求胜。注重短期目标和中长期战略相结合，稳步进军，最终实现成为一支中国民宿业领域的领导者的共同愿景。

发展初期(1～4年)，立足临安，收回初期投资，可根据盈利情况适当扩大规模，树立起品牌在驴友圈的知名度，积累无形资产;

发展中期(5～8年)，在浙江省旅游资源较集的地区开设分店，力图改善创新，成熟经营模式，打响品牌知名度;

发展后期(9～)，在全国旅游资源城市招引加盟，调整资产结构，传播品牌形象，向中国主题式酒店的知名品牌进军。

三、竞争分析：

我们选择了一定范围内的价格定位相似，提供产品相似的民宿作为竞争对象。依据此方法，结合调查访问结果，我们将竞争对象分为两类：农庄改变而来的民宿、纯民宿

1、竞争描述

该项目的竞争对手主要有两个方面：现实的民宿竞争和后来者的仿制。我们民宿周边也有民宿，但是周围整体环境并不理想，无公共设施区，无功能区、价格也比较高，长期住宿价格非常昂贵。相比之下我们民宿更加有竞争力。想必能受到消费群体的欢迎。真正做到同类服务实施比价格，同类价格比服务品质。对于后来的仿制者：每个民宿周边的环境都不一样，各自的特色和服务决定市场的份额，因此要先占的先机的情况下，努力发掘自身的特点和完善服务，做到行业的领跑者或者规范的发起人，这样就可以立于不败之地。

2、核心竞争力

进攻是最好的防守。价格竞争是市场上普遍的竞争手段，虽然打倒了对方，但同时形成负效应，进入恶性循环。针对当前市场，我们的核心竞争力在于：

1、成本领先。一方面控制每项活动成本，通过价值链管理追求成本节约;另一方面，采取对客户无需求的资源与服务垂直切割的方式来最大化节约成本。

2、产品差异化。通过与众不同房间布置和服务吸引客户的眼球，同时认真研究顾客的需求与行为，针对顾客期望设立产品和提供服务，使自己和其他竞争对手区分开来，达到明显的差异化。这将是我公司的优势战略。

3、目标专一化。未来10年间我们定位的诉求对象是驴友背包客和自驾游旅行者，从而保证高效果的服务，在这个范畴内建立起我们的优势，超过较广范围内的竞争对手。

4、不断创新。从服务到管理，到专业的创意团队，都与时偕行，不断挖掘改变，赢得不同时期的竞争。

四、经营方式及营销策略

民宿以安全、舒适温馨的特点向背包客提供温馨和专业的服务打开市场，我们的团队主要负责人将背包客，驴友以及江浙沪亲子自驾游群体为主，了解背包客当下的文化和习惯，能够明白背包客所需，给我们的服务对象亲切之感。

1、产品策略

根据亲子自驾油当下的特点来布置设置亲子房间，营造亲切温馨快乐的氛围。以及背包客以及驴友多人房间

2、管理策略

**森林民宿工作总结10**

本人1995年3月17日担任经理一职，20\_年7月7日离任。任职期间，在上级组织的正确领导下，在公司班子成员的配合支持下，认真履行经理的职责，取得了一些成绩，也存在很多问题和不足，现简要汇报如下：

>一、基本完成上级下达的经营目标，单位经济效益有所好转

担任经理10个考核年度，其中7个考核年度全面超额完成经营目标任务，2个年度部分完成目标任务，1个年度单位出现亏损，没能完成上级下达经营目标。20\_年主持公司党政全面工作以来，单位各项主要经济指标连续四年创历史新高，并保持20%以上的增长速度。从95年到04年，单位总资产由2333万元增长到4099万元，人均年创收由万元增长到万元，人均年收入由万元增长到万元，职工下岗率由17%降低到3%，职工住房面积增加6567m2，国有资产保值增值率达到101%。由于工作取得一些成绩，单位连续6年保持区级文明单位称号，九六年被湖北省煤炭厅评为“湖北省多种经营先进单位”，二OO一年被中国煤炭地质总局授予“两个文明建设先进单位”荣誉称号，二00五年被评为全国煤炭工业“地质勘查先进单位”。

>二、坚持以改革的思路求发展，改革不断有新的突破。

1996年，在全公司首次引入全员双向选择、竞争上岗的用工机制，推行中层干部的聘任制，打破了职工的“铁饭碗”，实现了干部能上能下，职务能升能降。97年推行全员劳动合同制，进一步改变了职工就业观念，规范了劳动管理。99年将原四工程处、五工程处合并，成立工程一公司，成立了车辆运输处，实行车辆的统一管理和有偿使用制度，提高了车辆的管理水平和利用率，规范了经营用车，增加车辆创收的能力，延长了使用寿命。收取较好效果，当年实现扭亏为盈。03年，在湖北局率先进行事企分体运行改革的试点，进一步理顺了管理体制。

人事管理方面：将全体职工原事业身份存入档案；取消了原工人与干部身份的界线与待遇差别；岗位职务不贯行政级别；不唯技术等级，不唯岗位等级，分配注重实际能力与劳动绩效。封存了事业单位的工资分配制度，启用了新的绩效工资体系，全面实行了岗位工资制度和项目工资制度，压缩了保障工资的比例，扩大了随效益浮动的数额。新的分配制度有利于引导职工观念的转变，有利于单位现阶段的市场经营活动，有利于先进生产力的发展与创造。财务管理和考核机制方面，实行责任分级细划，责任目标控制，利润与财务状况双向考核，奖惩兑现落实，确保资产增值，下放经营权、用工权和部分分配权，充分调动了经营者的积极性和创造性。通过劳动人事分配制度一系列配套改革，促进了全公司员工思想观念的转变，为单位企业化做了良好的铺垫工工作。04年因应市场的变化，成立了煤勘项目部，改革了原工程公司建制和管理办法，推行了项目经理制。近年来，在单位积极探索公有制的多种实现形式，尝试内部股份合作制经营、买断资产经营，成立股份制设备租赁站，这些灵活多样的资本经营形式，在调动多元资产为公所用的同时，增强了公共资本的创收获利能力，在“无米之炊”的条件下，维护了一二五公司以公有经济为主体的特色。对公司机关先后进行三次较大规模的改革，管理机构由原来的7个调整为3个，管理人员由原来的近50多人压缩到17人，转变了机关职能，实现了管理形式到内涵的与时俱进。

>三、积极开拓市场，树立了单位良好的品牌形象。

任职期间，本人倡导并实践了经济发展从生产型向经营型转变的理念，实行了专业分工、市场分块的内部管理办法，提出资质的有效利用与统一管理相结合的思路，使单位的经营规模在投入有限的情况下保持较快增长势头。近年来，积极开拓地质灾害防治、地基处理、边坡支护、桩基检测、超深基坑施工、隧道工程、地质环境评估等新兴市场，引进推广了反循环钻进、强夯、静载试验、水质化验、GPS成图等一系列新工艺、新技术，保留并继续探索了绳索取芯在矿产资源勘探领域的应用，保留了地质、物探、测量及资源钻探等多种手段与

专业技术人员联合建制的存在，在矿山地质生产实践中发挥了重要作用。在担任法人代表期间，单位每出的一份技术报告都坚持严格审察把关，保证了技术成果的质量。利用省地质学会、省市矿联等平台宣传一二五，推广一二五，使单位保持了良好的市场信誉，市场空间也不断拓展，由省内发展到省外，由国内走向了国外。

>四、加强公司伍建设，提高了公司伍整体素质。

十年来，坚持加大职工培训力度，每年通过办班、外出业务培训、参加三峡财富论坛、鼓励参加资格考试等多种方式培训职工，使职工公司伍素质有了明显提高；明确提出了每年引进5－10人的目标，实际引进大中专毕业生38人，改善了公司伍的年龄和学历结构，为一二五公司的可持续发展补充了后备人才；坚持了从大、中院校引进新员工的方向，严把“进口关”，避免了职工公司伍的“近亲繁殖”。加强了中层干部公司伍的建设，先后在各级管理技术岗位提拔35岁以下年轻干部20多人，实现中层干部公司伍的新老更迭，一批德才兼备的青年干部现都已成长为一二五公司经营管理公司伍的骨干，这是一二五公司永立不败之地的宝贵财富。努力进行了制度建设，注意从群众中来、到群众中去的工作方法，把大多数群众的意志转化成制度，用制度指导规范全员的行为，避免了领导者随心所欲的人治管理。先后组织编印了《一二五公司制度汇编》与《一二五公司安全管理及操作规程汇编》，提高了规范管理的水平。

**森林民宿工作总结11**

精品民宿市场调研报告

一、空间分布及市场规模

全国客栈民宿截止共超过4万家，主要分布在南方，且以西南和东南地区最为火热，这一现状与我国旅游业的整体发展现状相吻合。

● 截止目前，我国大陆客栈民宿总数达42658家。其中云南以6466家客栈民宿的数量位居全国第一；

● 从各地数量规模上来看，超过3000家的只有北京与丽江两地，超过家的为厦门、大理、嘉兴三地；

● 客栈民宿的分布集中于旅游业比较发达的.区域，这一分布特征与我国旅游业的整体发展现状相吻合。

二、房价水平及房间数量

一半以上的客栈民宿平均房价在100-300元，700元以上的客栈民宿也有一定比例。近9成的客栈民宿房间数在30间以下，36%客栈民宿低于10间房。

入住率及平均房价

据最新统计，一季度全国及热门客栈集聚地的客栈民宿的入住率明显高于星级酒店及其他类型酒店。

三、客源分布

自有客源超过6成，分销渠道主要通过OTA揽客来实现，分销渠道多样化。江浙沪客源占，是客栈民宿客群的主力军。

四、民宿客栈如何引爆市场

全民休闲度假时代来临，度假人群剧增，市场需求增长。中国每年国内旅游人次达36亿人次，其中超过18亿人次在乡村、古街。预计未来5到，乡村旅游接待人次可达20亿人次，农民直接接待可达10亿人次。

**森林民宿工作总结12**

民宿的发展历史

从乡村旅游当前的实际现状来看，数量庞大的“农家乐”队伍仍然占据了主导地位，其“品味低端、产品单一、互动缺乏、消费力弱”等弊端已经暴露得十分明显。如何开发和经营兼具高端品质、互动性强、消费力强的乡村旅游产品是每一个旅游管理者和经营者必须考虑的问题。“精品民宿”作为一类新兴的旅游产品类型必将承担起这一任务。下面就如何发展“精品民宿”浅谈自己几点不成熟的想法。

一、民宿的定义、发展历程及类型

民宿是指利用自用住宅空闲房间，结合当地人文、自然景观、生态、环境资源及农林渔牧生产活动，以家庭副业方式经营，提供旅客乡野生活之住宿处所。

从历史上看，民宿的最早发展源起日本。最早开始大规模发展民宿的地区是台湾的垦丁国家公园，时间约在1981年左右，当初是为了解决住宿不足的问题而发展起来的。随着时间的推移和商业经济的发展，思维活跃的先驱者则利用家庭闲置的住房挂起民宿的招牌，或直接到饭店门口、车站等地招揽游客，从此民宿行业逐渐兴起。在国内，民宿这一产业也早有发展，只是因旅游饭店的过分强势而掩盖和压制了民宿这一产业类型的发展。当前，在越来越多的群体追寻“简约、自然、个性、隐逸”的特殊要求下，民宿作为一类特殊的产业被慢慢开发和利用。

从“精品民宿”产业的实际类型来看，大致可以分为集群式专业化经营民宿和散户型精品民宿两大类。集群式专业经营民宿投资相对较大，经营理念、管理制度、服务程序相对比较规范，精细化程度比较高，但和散户型精品民宿相比缺少乡间田野，返璞归真的农林气息，如隐若于杭州市灵隐景区内的安缦法云酒店可认定为集群式专业化经营民宿。而德清三九坞的民间精品民宿和杭州市西湖景区范围内的“隐居西湖”就属于散户型精品民宿。

二、现代精品民宿蕴含的鲜明特点

（一）经营理念趋向于隐逸，追求人与自然的和谐相处，天人合一，润物无声的效果。随着民宿业态的发展，在经营和管理模式上有集群式专业管理和散户型自主经营两类。从经营的理念上来看，精品民宿都追求崇尚自然、追寻记忆、返璞归真、超凡脱俗这一意境。

（二）对外部自然资源的依托是发展精品民宿的基本前提和条件。从民宿的定义上，我们可以看出精品民宿的第一个显著特性，那就是利用原有村民的闲置空房，挖掘周边可利用自然资源，营造独特的生活意境。第二个显著的特征是绝大部分精品民宿有效地依托和利用景区资源，使民宿为旅客提供的居留空间得到有效而合理的延展。

（三）特有的服务理念和服务方式让旅客轻松自在。“管家式服务”、“VIP接待”、“亲情式服务”在这里已经显然不再采用。为营造轻松、自在、无干扰的服务，精品民宿主要从两个方面进行打造。一是服务人员的服饰，统一着轻松生活服装；二是从员工的服务上，改变常规旅游饭店“五米起立、三米微笑、一米问好”的有声服务，全力营造一种“由你作主”的氛围。

三、民宿发展应关注的几个问题

（一）把握发展方向，将“精品民宿”作为提升乡村旅游发展的重点。

“精品民宿”必将成为引导乡村旅游发展的精锐，主要存在以下几个方面的优势。一是由于“精品民宿”在建设和开发之初选址的时候，大多选择能反映当地历史风貌、人文历史、自然风光的地域，并且通过“精品民宿”的建设和发展这些资源可以得到良好的保护，对特色领域的传承上起着很好的作用。二是“精品民宿”将更好地带动一方经济的发展。从当前武义现有的六个“旅游特色村”经营状况来看，对地方经济和百姓致富的带动作用并不强，按照“四统一”的要求政府指导价为60元每人每人，包含一宿二正餐一早餐，刨去经营成本，利润的空间所剩无几。而“精品民宿”在少而精的思想引导下，通过提供独具特色的乡村旅游产品，从产品的品质、人力资源的节约、当地农产品的销售等等渠道提升的旅游附加值是农家乐无法比较的。三是“精品民宿”将是一个对外宣传的有效“窗口”。

（二）推行政策实施，科学规划“精品民宿”发展的重点区域。

一是政府应在土地使用政策的处理、政策扶持的执行、当地住民民风的教育和培养、基础设施的改造、沿线村容村貌的整治等方面下功夫，为“精品民宿”的开发和建设提供良好的投资环境。二是对可利用资源的保护和选择。武义县如南部地区牛头山国家森林公园周边家开发具有畲乡风情特色的“精品民宿”，县城周边则适宜发展具有温泉文化的“精品民宿”。但随着下山脱贫、新农村建设步伐的前进，发展“精品民宿”的固有资源正日益遭受自然和人为的破坏，对资源的保护和维护是政府部门必须引起重视的一个突出问题。三是在项目开发和建设之前必须进行前期的考察与调研，由相关职能部门组织人员对项目进行审定，从而有效地控制产业规模发展过快，造成“精品民宿”遍地开花，流于一般的现象出现。

（三）发挥典型示范作用，全力引进品牌化、专业化连锁经营，带动武义“精品民宿”的发展。

在武义“精品民宿”产业发展的前期，由于各方面的原因，导致了当地投资商对“精品民宿”产业的认识不深、思路不清、经验不足、决心不大等现象。作为政府部门必须想方设法引进具有先进经验和理念的专业化团队，发挥其示范和引领作用，实现当地投资商的理念和经验的突破，从而引导民间资本融入旅游市场，促进旅游业的发展。武义在保护好固有可利用资源的基础上，可以引进国际知名的安缦酒店管理有限公司、国内酒店管理前十强“浙江开元酒店管理有限公司”对县内下山脱贫整体搬迁的旧村进行合理的开发和利用；对周边环境资源好、可利用价值高的散居式农户闲置空房则可以引进“隐居西湖”、“裸心乡”等专业公司进行开发和利用。

（四）融合民俗风情特色，开发武义独具特色风格的“精品民宿”。

民宿作为一种新型的旅游产业类型，要求独具个性特色，与众不同，必须要从以下几个方面着手。一是在精品民宿中展现当地固有的民俗和风情，装修和装饰尽可能简约、复古，使空间的整体感觉显现当地纯朴的山乡风情。武义则可以利用温泉文化、畲族风情、陶渊明文化等特有的人文资源营造精品民宿的氛围。二是要注重突出精品民宿服务方式的培养和教育。如服务人员的服饰、服务语言、民俗演艺等方面都可以下功夫进行挖掘，甚至应该考虑民宿的名称根据旅客的预订进行随时而合理地更换。三是精品民宿的饮食安排必须进行全面的挖掘和培养，必须开发出具有当地浓郁特色的地方菜系，使用当地有机的食品原料进行独到的制作，让客人把当地的特色和味道带回家，同时提高了旅游产业的附加值。

**森林民宿工作总结13**

一、项目综述

1、项目背景

伴随着社会经济的不断发展，人们收入和闲暇时间的不断增多，交通和通讯事业的不断发展。伴随着这个发展的契机，旅游胜地的餐饮、住宿等服务业的发展势头也很强劲。

2、项目名称

星相愿民宿（待定）

我们取名星相愿（待定），主要含义是希望通过在我们民宿能体验到现在日益繁华钢筋水泥的丛林里体验到心中的那一份久违的感动，在星相愿（待定）能找到每一个人的童年时光。

3、项目介绍

目前中国的民宿处于起步阶段，并且正在慢慢地壮大队伍。而“民宿”是在闲置的房屋，结合当地人

文、自然景观、生态、环境资源及农林渔牧生产活动，以家庭副业方式经营，提供旅客乡野生活之住宿处所。此定义完全诠释了民宿有别于旅馆或饭店的特质，民宿不同于传统的饭店旅馆，也许没有高级奢华的设施，但它能让人体验当地风情、感受民宿主人的热情与服务、并体验有别于以往的生活，因此蔚为流行。

这股潮流民宿旅游风潮，从一片原属于低度发展的行业为基础的理念之上建立的。

二、市场分析

1、市场环境分析：

近年来随着我国经济的快速发展，我国旅游业的发展也呈现出勃勃生机。旅游业是现代服务业的一个重要组成部分，也是一个城市对外的重要形象和窗口。浙西大峡谷是一个发展潜力巨大的城市，而且也是国家级4A级景区，因此来住宿的自驾油客户也会比较多。由于我们民宿的地理位置在浙西大峡谷10分钟路程，上有华光谭水库下有浙西大峡谷近大明山，柳溪江，交通便捷，

环境优雅，为驴友提供了便利。

目前中国的民宿处于起步阶段，并且正在慢慢地壮大队伍。民宿将选址在旅游资源丰富的龙岗镇，这里历史文化悠久，风景独特，旅游人数日渐增多，利于民宿的发展。而服务对象主要为高端旅行者，自驾游亲子旅行者，户外探险者和其他背包旅行者，在这里不断增长的住宿文化需求则有利于民宿的经营与推广。民宿树立正确的经营理念，通过采取有效的营销战略，来实现民宿的持续发展。

民宿的.创业初期以合伙人的形式开始，由合伙人共同出资，共同经营，共担风险。本着“给您一个放心的出行，舒心的旅行”为宗旨，为旅行者提供一个以住宿为主的舒适旅舍。

选择在临安市龙港镇五星村开办民宿有以下几点原因：

1、民宿的新潮符合自驾游客户追求个性、时尚的特征和想交朋友的想法以及清净修养身心的目的；

2、浙西大峡谷客源量大、相对集中，且交通方便；

3、据调查，多数背包客，自驾游客户的消费理念较前卫，舍得投资生活

5、据调查，民宿在中国尚处于市场萌芽期，市场机会大；

6、据调查，临安农家乐业零乱、规范差，民宿入主的市场空隙大。

2、市场描述

经过走访调查临安多余家民宿（包括农家乐、农庄式民宿）发现，农家乐住宿市场处在较低端状态，农家乐多由单元房简易改造而成的或传统装修略具规模的小型酒店，设施简陋、服务单一，已无法满足背包客以及高端人群不断发展的住宿文化需求。且该住宿市场长期处于恶性竞争之中，造成低档服务的恶性循环。但调查显示，这些住宿场所的日常入住率却可以达到50%，若黄金假期、寒暑假等特殊时段，入住率可高达90%以上，可见住宿市场的庞大，也显示出不少人以安于现状降低了对住宿文化的要求。而民宿的出现恰好可以改变这一现状，不仅可以优化资源配置，填补市场空白，将市场导向服务竞争的新生市场，还可以让背包客享受富有特色的住宿体验。而我们正凭借本身的特色及前瞻性的战略目标将在这个市场占据一席之地。

3、目标市场

我们相信民宿的主要发展趋势将向着高质量、有自己的特色以及特点发展。我们将目标市场细分为以背包客驴友以及自驾亲子游群体为主，同时接纳高端会议人群（如公司团队新品发布会）、国家法定节假或周末来往自驾游啊以及寒暑假旅游旺季，初期市场定位于浙江周围自驾游市场

4、发展战略

我们选择走稳中求胜的发展路线，定位明确，整个发展过程都把背包客以及自驾游群体作为主要市场，做到稳中求胜。注重短期目标和中长期战略相结合，稳步进军，最终实现成为一支中国民宿业领域的领导者的共同愿景。

发展初期（1～4年），立足临安，收回初期投资，可根据盈利情况适当扩大规模，树立起品牌在驴友圈的知名度，积累无形资产；

发展中期（5～8年），在浙江省旅游资源较集的地区开设分店，力图改善创新，成熟经营模式，打响品牌知名度；

发展后期（9～10年），在全国旅游资源城市招引加盟，调整资产结构，传播品牌形象，向中国主题式酒店的知名品牌进军。

三、竞争分析：

我们选择了一定范围内的价格定位相似，提供产品相似的民宿作为竞争对象。依据此方法，结合调查访问结果，我们将竞争对象分为两类：农庄改变而来的民宿、纯民宿

1、竞争描述

该项目的竞争对手主要有两个方面：现实的民宿竞争和后来者的仿制。我们民宿周边也有民宿，但是周围整体环境并不理想，无公共设施区，无功能区、价格也比较高，长期住宿价格非常昂贵。相比之下我们民宿更加有竞争力。想必能受到消费群体的欢迎。真正做到同类服务实施比价格，同类价格比服务品质。对于后来的仿制者：每个民宿周边的环境都不一样，各自的特色和服务决定市场的份额，因此要先占的先机的情况下，努力发掘自身的特点和完善服务，做到行业的领跑者或者规范的发起人，这样就可以立于不败之地。

2、核心竞争力

进攻是最好的防守。价格竞争是市场上普遍的竞争手段，虽然打倒了对方，但同时形成负效应，进入恶性循环。针对当前市场，我们的核心竞争力在于：

1、成本领先。一方面控制每项活动成本，通过价值链管理追求成本节约；另一方面，采取对客户无需求的资源与服务垂直切割的方式来最大化节约成本。

2、产品差异化。通过与众不同房间布置和服务吸引客户的眼球，同时认真研究顾客的需求与行为，针对顾客期望设立产品和提供服务，使自己和其他竞争对手区分开来，达到明显的差异化。这将是我公司的优势战略。

3、目标专一化。未来10年间我们定位的诉求对象是驴友背包客和自驾游旅行者，从而保证高效果的服务，在这个范畴内建立起我们的优势，超过较广范围内的竞争对手。

4、不断创新。从服务到管理，到专业的创意团队，都与时偕行，不断挖掘改变，赢得不同时期的竞争。

四、经营方式及营销策略

民宿以安全、舒适温馨的特点向背包客提供温馨和专业的服务打开市场，我们的团队主要负责人将背包客，驴友以及江浙沪亲子自驾游群体为主，了解背包客当下的文化和习惯，能够明白背包客所需，给我们的服务对象亲切之感。

1、产品策略

根据亲子自驾油当下的特点来布置设置亲子房间，营造亲切温馨快乐的氛围。以及背包客以及驴友多人房间

2、管理策略

**森林民宿工作总结14**

在平淡和忙碌中，10月份很快过去了。回顾这个月的工作，可谓有得有失，既有达成了目标，为将来做好铺垫，也有没完成的任务，为之后的工作指明目标。在这里我对本人这个月的工作做一个总结。

>一、本月工作基本情况。

本月先后在天津、唐山、迁安、廊坊各店实地检查导购的工作状态，分别了解国庆期间同比业绩下降的问题，与领导、下级进行了深入地沟通，探讨了一些方式方法并着手实施。对于唐山店暂时没有活动，我提出要抓好眼前的客流，利用专柜陈列、主动向顾客打招呼、布置花式花样来吸引顾客，从意识上摆脱对活动的依赖，从行动上提升专柜的效用。对于宜兴埠店，希望增加中岛柜，从视觉上对顾客进行引导，同时增加公文包陈列数量，提升单品业绩。对大沽南路则要求从重新订货改进货品，更换陈列方式，保证员工关系协调入手，把管理工作抓得更加精细。其他门店也针对性地提出了相应的调整措施，并不断跟进和督促落实。

本月人员工作保持稳定进步。现各店人员齐备，除廊坊由店长承包外，其余各店人员齐备，精神饱满，工作踏实积极。10月所管门店无导购离职，无缺勤离岗现象。同时，对导购的实地培训取得了一定的成果，特别是与唐山、大沽南路、迁安、新港的\'导购详细讨论了导购行为规范，如何对待顾客，销售中的禁忌等内容。在当前工资上涨，人员流动频繁的背景下，通过一系列的工作稳住了导购队伍，同时通过培训与谈话使导购们的业务水平稳步提高，团队建设取得了可喜的成效。

客情工作仍然保持了好的态势。所管各店的客情关系长期良好稳定，又由于9月份的中秋节全面落实了月饼，借机与各店的科长经理进行了沟通、交流，一方面增进了相互间的信任和了解，一方面明确了下一步的工作方向和配合重点，为将来包括促销活动在内的各项工作奠定了基础。对于重点门店唐山店的经理和科长，我们还加强了礼尚往来，给对方留下了很好的印象，为双方以后的合作打下了良好的基础。

业绩方面，虽然开展了上述工作，但从数字上来看表现并不理想。截止10月30日，各分店业绩如下：大润发唐山32478，大润发保定21217，大润发大沽南路19827，人人乐宜兴埠16916，人人乐迁安12335，人人乐新港9499，人人乐廊坊3500。各店业绩相比9月有一定程度的下滑，其中下滑最小的廊坊差额924，最大的唐山差额19213。销售工作要以业绩为中心，以效益为出发点和落脚点。通过对比上月，业绩存在相当的差距，这说明有的工作抓得不足，有的工作做得不好，在下个月的工作中要着重注意不足的方面。

>二、得到的经验和存在的不足

通过一个月的工作，我得到了两点主要经验：

一是对门店的人员的作业情况要加强关注，不能等业绩表现异常，才反应过来，去找问题，亡羊补牢。唐山店长期有6个主通道花车陈列，经过花车的客流大，有很多顾客上前关注我们的产品，导购站在花车旁伺机推销。这个月去唐山店巡店时我发现习惯与做6个花车促销活动的导购们面对花车撤掉，活动结束，完全要依靠专柜陈列进行销售的情况无所适从，导致业绩下滑严重，大家信心遭受打击，进而更加影响业绩。面对这样的情况，我对大家进行了鼓励与辅导，扭转了低迷的士气，实现了业绩趋稳回升。针对导购行为转变慢，作业方式不适应门店实际情况，我认为在门店发生重大变化时，要及时要求导购面对现实，拿出方针和办法防止不利后果出现，而不是统计业绩时发现下滑趋势了，再去门店寻找方法解决问题。即所谓“治未病”的道理。

二是在与采购沟通，提出对我有利方案时，更要加紧跟踪，不断催促，防止拖延。此条是从人人乐宜兴埠店增加中岛柜一事中得来。人人乐宜兴埠店即将改造，我与门店主管沟通增加3-5个中岛柜获得认同，于是报采购做图，排位置。但在采购处被一再拖延，本以为十拿九稳的好事，变成再议再看再商量，接着采购又抛出其他替代方案，这样就导致时间和结果都变得不确定。错失了增大陈列的好时机。当中的失误就是没有每天地跟踪事情的进展，天天找采购要结果，正应了那句老话“事不宜迟，迟则生变”，经验于此。

这个月的工作中还有一些不足之处可以改进。一是对导购要求不够严格，特别是3个差店迁安，新港，廊坊。对于他们的业绩不理想问题我没有足够地重视，认为客流低是业绩不好的主要原因，放松了对他们工作的要求，导致一些导购上班时间站没站相，介绍产品不积极主动等问题。二是对于唐山店活动结束后，如何在专柜上抓好销售没有做详尽的安排，导致业绩出现大的波动。以上两点在往后的工作中须格外注意。

>三、下个月的工作方针和计划

11月的工作方针是两手都要抓，现有门店和新开门店工作齐头并进，利用销售旺季前期打好员工基础，增加区域门店数，增强区域实力。主要内容是跟进保定的新专柜施工确认，加强员工培训和做好华润万家的进店活动。10月交给大润发采购助理的保定大润发专柜效果图一定要跟进好，务必要在11月内签字完成，争取早日把保定的专柜挪到主通道八角柱上去。这个工作的重要性在于一旦专柜挪至主通道，可在不额外增加成本的情况下，保定业绩提升50%以上。难点在于采购签字流程不受我们控制，只能不停地跟进，还要保持好客情关系。唐山店可以筹划一次大型活动，争取在年节高峰前拿一次位置，做大力度的促销活动，让大家多拿提成。此事的主要工作在设计活动方案和争取经理科长的支持上。华润万家的进店问题已经摆在眼前，我希望越早进越好。现在合同条件基本已经确认，只待我们分出精力来开展市调，预估活动业绩，准备人员和活动道具。相信如果把新开门店一事当作一件重要的大事来抓，定会在年前有不错的回报，为区域的发展壮大打开良好局面。

**森林民宿工作总结15**

回顾过去的一个月，宿管部在系领导和学生会主席团帮助和指导下，在广大同学的大力支持和合作配合下，在学生会各部的相互协调和共同努力下，在发扬宿管部干事的优良品质下，以创建“健康，卫生，舒适，文明”的宿舍环境为目标，不断的开拓创新。实地做好本职工作，团结带领全体宿管干事有针对性地展开了一系列丰富多彩的活动。虽然宿管部工作性质相对单一，但管理难度不小。在广大干事的努力下，我们取得了可喜可贺的成绩。为此，在本月我部门主要做了以下几个方面：

一、常规工作：

1、定期开会，及时总结为总结工作、布置任务，宿管部坚持了例会制度，定期召开宿管例会，肯定优点，指出不足，明确今后工作重点，提升宿管部干事工作水平

2、每周不定期的检查宿舍，督促同学们保持宿舍卫生，查处大功率用电器，并以每次检查宿舍的分数评出最优最差宿舍，公布于系楼，为同学们提供一个良好的宿舍生活空间。

3、积极配合各不搞好各项活动，使学生会工作得以圆满快速的完成。

二、课余活动：

宿管部于课余时间组织本部干事聚会，促进各个干事之间的感情，增加相互之间的默契，以利于日常开展工作。同时也与其他各部举行小聚会，促进学生会之间各部的感情，使个部相互配合的能力得以提升。

由于本学期生活、宿管部合并后，对于本部门查卫生与常规工作也有了很大的提高。本学期从迎新开始，我们部门一直在不断地进步与提高。首先，本部门所有成员在迎新时都付出了许多努力，配合着其他部门的工作，也不断完善自己本部门的工作，积极地站好自己的岗位。

其次，大二的要参与查晚寝和查早操的工作内容中，本部门的人也都积极配合，并且对于周三的工作也在不断提高质量与效率，对于检查表、总表中出现的错误一直在改进，努力营造一个温馨和谐的工作环境，让部门的各成员能开心。

本学期我们院的活动也有非常多，“心声杯”中，我们部门主要负责打气球，男生则负责拉幕布，并按照该有的要求维持秩序，做好最后的后勤工作，及时清理会场，作为经管院最大的部门，具有人员多的优势，应该做一个良好的带头作用。接着便是“篮球比赛”，在比赛中，我们部门没有获得名次，本着重在参与的原则，积极参与其中，也体验了各部门之间的团结，增加了自律、学生会之间的凝聚力，以及刚结束的“校园十佳歌手”，这次比赛是由经管院承办，所有经管院的学生干部都积极参与了进去，拿着门票的学生干部都坚持到了最后，做最后的后勤工作，融合秘书处的签到及管理工作。本部门刚进行了改造，有新进的成员。

对于本部门的查卫生与常规工作，以及新进成员对工作内容，我们一直都是以一带一建立、一对一的师徒关系，手把手代号新成员，教他们早日处理查卫生等工作的细节，做好经济与管理学院传帮带的传统。最后便是我院的寝室文化月活动，这次活动中，本部门的成员都付出了自己的努力，连续扫楼一周进行宣传，并产生了42间获奖寝室，成效卓越。通过此次活动，也改善了同学们的宿舍面貌，卫生等也有了质的飞跃，其中也包含了其他部门的全力配合，以及同学们的支持，使得这次活动完满落幕。

以上便是宿管部的工作总结。在以后的工作中，我们要继续发扬宿管部的优良传统，使我院宿舍在卫生方面得以不断的提高，尤其是在校里卫生检查中，使我院的成绩不停的提高，以发扬我院大系的风采。

**森林民宿工作总结16**

本人在模具车间任钳工，在这在一年多的时间里，我在公司领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，下面是我的工作总结：

1、思想政治表现、品德素质修养及职业道德。

2、专业知识、工作能力和具体工作。

我的工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内便熟悉了检验的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了本职工作为了工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作，

3、工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的`本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

4、工作质量成绩、效益和贡献。在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，使工作水平有了长足的进步，开创了工作的新局面，为公司及部门工作做出了应有的贡献。

尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司的发展做出更大更多的贡献。

**森林民宿工作总结17**

xx年xx月xx日，受xx董事长及达声总部领导的委派，本人负责xx大酒店筹建工作，由于前期遗留问题较多，各项工作处于停顿状态。为使工作顺利进入状态，本人主要开展以下几方面工作：

>一、解决前期工程遗留问题，xx图纸会审，重新确定思路，加快主体工程建设，目前各项工程处于收尾阶段。

由于前期人员变动及部分合作商沟通不畅，各项主体陷入瘫痪状态，工地停工，员工情绪xx。在此情形下，本人意识到只有立即解决前期遗留问题，加快主体建设，才能推动筹建工作的进展，稳定民心。在王宾董事长及总公司领导的支持下，本人xx人员进行图纸会审，重新确定思路，解除不合作装饰公司合约，吸引有实力、有资质、有经验承建商共同合作，现已完成以下几项主体工程：

2、设备工程：完成空调主机xx、水泵xx、锅炉、别墅热水器的xx。目前未完成项目有电源、煤气设备。

3、装修工程：完成别墅外墙油漆及xx别墅装修；主楼装修完成xx（包括水、电、地、墙、天花）；酒店外墙大理石完成xx。

4、其它工程：完成外围栏、别墅中间艺术长廊、酒店广场、店标石。园林工程、海边休闲凉亭完成xx；酒店停车场完成xx；酒店喷水池完成xx；草地照明完成xx。

>二、广布信息，开展各类招标活动，对各类设备、用品、材料选样及机器设备选型，并签定合约。

在上述主体工程如火如荼进行同时，各类设备、用品及材料选样及机器设备的选型也紧锣密鼓地开展。在与王宾董事长及合作方相关领导沟通下、辅以自身多年酒店行业经验，进行选样定型。在供货商的选定上，采取招标办法，在招标过程中，严格坚持了公正、合法、平等竞争、诚实信用的原则，坚持了资格xx，实地考察，小组审议，上报批准的工作程序与供货商签定合约。目前中央空调、厨房设备、绿化工程、燃气工程、客房门锁、清洁机器、员工服装、客房用品等一系列合同已签定，共计合约xx份，合同总额达xx元。

>三、确立人员编制、架构，分步有序进行人员招聘，保证人员储备，加强人员培训。

目前与与酒店签定“校企合作协议”的大中专院校有“xx商学院”、“xx南洋学院”和“海峡工贸学校”等三所。实习期从xx年xx月xx日至xx年xx月xx日止。本批xx都是经过人力资源部挑选和相关部门面试，从中挑选的，基本上都达到了酒店培训的要求。在所有xx入店实习（范本）后，人力资源部除了作好完善的食宿、津贴及工作安排外，还将与每位xx签定“实习协议”，用以保证我们酒店xx的稳定性。现在南洋学院和海峡工贸的学生已经来我酒店开始实习了。酒店现有的员工人数已经达到编制（xx）的xx左右，已经能够保证酒店试营业的员工数量，除了管家、餐饮和工程等三个部门因酒店是逐步开业而不需要按编制全部到位外，其他部门的员工均已达到部门人员总数的xx以上。接下来，由于已经临近年关，人力资源部主要通过知会同行，了解过后一些高星级酒店欲跳槽的人员的去向，为我们酒店所需人员做好后备人选。

为了能够跟上酒店进行试营业时新入店员工的培训，海湾大酒店着手开展了两次共八节培训课，对所有已入店员工进行系统的培训，培训内容涉及：酒店软件和硬件的介绍、酒店的仪容仪表规范、礼貌礼仪的重要性、酒店英文、个人素养、职业道德、消防安全知识及全员销售技巧等，不仅从全方位加强了员工对酒店的认识和拓展知识面，也大大提高了员工的工作积极性。

>四、规范管理，完成建章立制，实现办公电子化。

经过近半年的努力，亚洲海湾大酒店已制定一套比较完整的管理制度、岗位责任制以及操作流程。全面完成中餐、西餐、大堂吧的标准成本菜单核算。全面清查酒店资产，建立一套完整的资产实物台帐及制度，保证酒店资产的安全。完成财务后台电脑软件的初始化工作，保证电脑建帐使用的稳定性。

>五、确立市场定位，加强营销推广，开展市场调查，提高酒店知名度。

**森林民宿工作总结18**

目前，我区乡村民宿尚处于起步阶段，零星分布在洪塘街道的鞍山村、慈城镇的毛岙、五星、三勤村等地，称得上民宿的经营实体不足10家。如毛岙村现有民宿2家，23间标房，收费标准约为100元/天，每家年收入为30万元。但多数处于半停业状态，发展中存在诸多问题。据调研，存在的主要问题有：

>（一）缺乏规划引导，项目配套不完善。

我区尚未就乡村民宿发展出台相关规划，没有对民宿以及民宿相关旅游配套产品、设施等进行统筹谋划，民宿经济处于自我发展状态。发展民宿一般需要有两日以上的旅游行程作为配套，我区民宿发展可配套的旅游资源则较为零散，对游客的吸引力不大。如鞍山村，主要向游客推介的主打项目是北山游步道登山游、保国寺古代建筑游两个旅游产品，这两个旅游项目均可以在一天内完成，不足以使游客产生“住下来”的欲望，留不住游客使民宿产业发展受限。当前，全区实际正常运营的民宿没有几家，还没形成具有相当规模和较高知名度的民宿集聚发展区域。与德清、象山等地相比，我区乡村民宿发展明显滞后。

>（二）缺乏专业化运作，主题特色不突出。

我区民宿经营者主要是当地农民，经营理念较狭窄，管理服务人员的职业化程度较低，民宿主题不突出、特色不明显。如，在房屋装修上照搬城市宾馆装修，缺乏乡土气息；在经营特色上，与象山的渔家乐、德清的洋家乐相比，缺乏自身吸引游客的亮点。其次，民宿的市场定位模糊，没有针对青年白领、退休职工等不同的消费者而进行市场细分。

>（三）发展环境有待优化，要素制约严重。

一是受现有政策的.制约。由于我区民宿是由农民自行建造，没有正规的施工单位，无法提供竣工验收报告，按照有关规定是不能取得消防安全许可证；同时1995年前建造没有房产证的农房，或有房产证但无环评报告的民宿都无法取得工商营业执照，开业后无法向消费者提供正规发票，意向开办民宿的经营业者对此顾虑较大。二是缺乏民宿经营用房。由于现行政策规定农村住房高度“一般不得超过2层，最高不得超过8米”，导致大部分农村住房面积限制在200平方米左右，使民宿向产业化、规模化发展受到限制。从毛岙村的调研情况看，除了农户因工作等原因迁到城镇后空置的房屋可用于开展民宿经营外，既要满足农户自身居住，又要有空余房屋用于民宿经营的农村住房几乎没有。三是缺乏资金。现在民宿经营主要是个体投资为主，自我发展，财力上不足以完善娱乐、购物、交通、卫生等旅游基础设施，使得区域规模效应不明显。毛岙村有两家经营状况较好的民宿经营者，各投入了200多万元用于农房改建、翻修，已无更多财力用于完善交通、卫生、村庄环境等公共配套，另一方面也缺乏建设主体资格。

**森林民宿工作总结19**

>一、思想政治和理论学习方面

首先，思想作风上，透过组织召开的“深化作风建设提高执行力”的活动讨论，发现了自己生活和工作中的某些不足，在生活理念上有了进一步的改善与提高。“提高执行力，贵在落实执行”，从而使我更深入的意识到做好本职工作的紧迫感和职责感，自觉践行，认真细致的做好做实各项工作。

>二、工作业务方面

本人此刻博罗林业局生态公益林管理站工作，平时业务主要集中在生态公益林建设和管理、营林造林、森林有害生物健康和病虫害防治以及林业生态礼貌建设等四个方面。

(一)生态公益林建设。

努力协助并完成生态公益林的抚育和管护，以及项目的申请和绩效评价等工作，用心做好防护林工程中央扩大内需项目规划。进一步完善生态公益林建设和管理程序，在具体的实施中增加补偿标准或有偿使用，确保市级生态公益林建设管理和效益补偿规范化;加大生态公益林林分结构改造，提高生态功能等级;合理调整生态公益林的布局，确保生态公益林经营的稳定性，促进经济建设与环境建设协调发展。

(二)营林造林方面。

工作中参与了营林造林方面的主要项目：包括中央扩大内需造林，省级林分改造林分和群众造林。其中市级绿色通道和东江水源林幼林抚育建设方面，主要是对造林地进行幼林抚育，确保造林成效。在整个项目流程中，用心学习并实践项目实施的每一个环节，进一步完善林业项目工程管理流程，在具体营造林的进程中协助制定最初的方案并在工程进行期间做好相应的监督验收任务。同时，不断强化营林技术的服务及指导，为经营户带给营林技术服务，适地适种，提高林地经营水平。

(三)林业有害生物健康和病虫害防治状况。

1、为调查博罗县森林有害生物防治工作的开展状况，了解当前林业有害生物防治公共服务保障体系建设中存在的问题和广大农民对体系建设的意见，进行并开展了一系列的调查活动。透过接触，自己切实体会到了作为一名林业工作人员首先要做好的是能够承担起“林业与广大群众之间的沟通桥梁”，并透过定期宣传和科普讲座使广大群众提高对林业有害生物发生危害的认识，加强防治力度。

2、做好森林健康管理示范点工作，完善林业有害生物预防体系。博罗县为广东省首个森林保健建设示范点，在项目建设中也提出了对森林管理和养护的更高标准和要求，争取透过合理配置林分结构，实现森林病虫害的自控、水土持续潜力增强和森林资源产值提高的目标。

3、对松材线虫病、松毛虫等常发性病虫害根据其发生发展规律定时地重点监测和调查，根据发生状况制定实施方案并及时进行防治。另外对当前我县林业的重点防治对象松材线虫病和薇甘菊制定了年度防治规划和相应的防治手册并实施了规模性的有效防治，均取得了阶段性效果。首先，松材线虫病防治方面。全年实施春秋两次疫情调查，根据疫情发生状况及时做好防控措施，同时相应的对部分松林实施更新改造。其次，薇甘菊防治方面。根据调查结果和资金筹措状况，制定薇甘菊年度防治规划和防治工作手册，并组织设计方案进行薇甘菊药效试验筛选出更优的防治药剂，完善分区治理和绩效承包方式，透过公司实施防治工作，在整个流程中做好相应的监控和调查。

(四)林业生态礼貌建设方面。

用心参加和开展“万村绿大行动”的实施建设，加快我县村庄绿化建设步伐，进一步改善农村环境和村容村貌，在办好一至二个义务植树基地的基础上，完成今年“千村家园绿化”目标任务，推动村庄道路绿化，建设环境优美、生态良好的新农村。

>三、自身不足和今后努力方向

经过近一年的工作和生活，依然发现自己有很多不足，在有些工作中，由于经验的欠缺，在实践中难免出现一些问题，和有经验的同事比较还存在一些差距。比如：材料上有时会在基本格式上徘徊和程序进行上的问题等，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

所谓“玉不琢不成器”基层工作就要勤锻炼，多参与，只有这样才会在问题中成长和提高。有了这些不可或缺的经验，此刻的我工作起来明显会感觉更加顺手，效率也自然的提高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每一天都要尽可能地累积进步，今后的工作中，我将不断完善自己的工作理念，并将在不断细化提高自己工作的同时，透过基层实践和技术交流来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务潜力。用心参与并努力完成协办工作，对各项决策和出现的问题，及时提出合理化推荐和解决办法。努力培养自己将扎实的理论功底、正确的思想观点和踏实的工作作风融为一体，力求

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