# 2024年厨房工作总结与计划(大全10篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-06-23

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!厨房工作总结与计划...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

**厨房工作总结与计划篇一**

我校团总支在校委会的支持下，根据市团委的活动安排，早计划、早安排，精心组织，狠抓落实，围绕“开展志愿服务，构建和谐校园”这一活动主题，在全校范围内开展了“送温暖、献爱心”、“校园净化、周边绿化、镇美化”和“救助贫困生”活动。全校13个团支部，500多名师生参加了这些活动，收到了很好的社会效果。

一、广泛开展了“校园净化、周边绿化、村镇美化”的卫生清除活动。

3月5日下午，在校团总支的倡议下，全校师生对学校内部和校园周边进行了为生清扫，清理了卫生死角，非法张贴物，中干沟边的塔基，虽然天气很冷，但师生们的热情很高，干劲很足，使校园内外发生很大变化。

二、开展了“送温暖、献爱心”活动

敬老院是我校团队开展“送温暖、献爱心”活动的基地，到敬老院参加志愿者服务也是我校团总支的一项传统活动，各班支部自发组织了捐款，给敬老院孤寡老人购买了奶粉、水果等食品，看望了敬老院的老人。3月5日下午，九年级团支部和八年级团支部到敬老院帮助老人清理了卫生，拆洗了床单、被套和衣服，使敬老院的老人很受感动，受到周边老百姓的赞誉，同时也培养了广大学生团员的社会事件能力和服务意识。

三、 开展了“爱心奉献，资助贫困生”活动

为了更好地帮助在校贫困生顺利完成九年义务教育，从上学期以来，校团总支积极配合局团委开展的“每天节约一分钱，爱心救助小伙伴”活动，累计捐款800多元。在活动动员大会上，对十五名贫困生给予了资助，使这十五名贫困生得到了帮助，更增强了他们学习的自信心，倍感学校这个大家庭的温暖，充分体现了我校师生助人为乐的精神风貌。

此次青年志愿者活动，在团委的精心安排布置和在我校领导的大力支持下，使我校的活动有组织、有计划的开展，取得了较好的效果，受到了周围群众的一致欢迎和好评。同时也体现出了我校师生立足岗位、服务社会、奉献爱心的精神。

**厨房工作总结与计划篇二**

年度工作总结计划2024-03-2923：13一、2024年度工作总结

时间如梭，2024年很快就过去了。回顾这半年的工作，我对公司财务工作已逐步了解，并比较顺利地接手了大部分工作。同时对应收应付账款进行了清理，剔除了往年遗留的不清账目，应该说现在的账目是清楚的。利润核算也不再像以往的“过山车”，忽高忽低，这主要得益于进销存业务的电算化。当然2024年也有很多不足之处，主要有以下几点：

1、财务部的工作不够主动，往往是被动接受工作，屡次影响其他部门的工作；

2、工作不够细化，存在很多漏洞，比如现金的盘点工作就只有形式没有实质；

3、财务没有起到很好的监督作用，给公司运营增加了不少隐性成本。

二、2024年度工作计划

过去的成绩只能说明过去。“逆水行舟，不进则退”。在新的一年里，我们除了在公司领导的正确领导下，认真履行岗位职责，圆满完成领导交办的各项工作外，搞好财务基础工作，严格按照“一责两制”进行财务核算和财务监督。

(一)、“一责”是指问责制，谁没有尽职，那么就由谁承担责任；“二制”是指公司财务制度及税法制度。

1、按照公司人员编制计划，财务部将由4人组成，对于今后各个工作的岗位的定位，我们会制订相应的岗位职责。财务部工作岗主要由财务部主管、往来会计、税务会计、出纳组成。那个岗位出错，则由岗位责任人承担相关责任。

2、遵守财经纪律，严格按照公司财务制度审查各项经济业务报销单据，根据审核无误的原始凭证做好会计核算工作，及时记帐、结帐，做到帐帐相符、帐表相符。按月、季、年度及时上报会计报表及有关统计报表。细化公司收入、成本、费用、利润核算方法，形成一套适合本企业的完整核算程序，做到真实、准确、完整。认真审核各项合同。搞好固定资产核算及进销存工作；严格按税法规定准确计算营业税款及个人所得税等各项税金并负责按时及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。做好发票的领用、开具、缴销工作，及时做好防伪税控系统的抄税工作。负责与有关部门联系做好系统软件的升级及维护保养工作。

3、加强财务部内部稽查制度，定期或不定期抽查银现金库存的银行账目，杜绝内部风险。

(二)、我公司是商品流通企业，因此准确的进销存核算及合理的存货控制对公司的运营有着极其重要的作用。首先合理的.库存有利于减少资金的占用，其次准确的核算存货能正确的反映公司的运营情况。在2024年我们计划财务部这边同时对存货进行数量核算，在广度上把会计核算和财务管理职能渗透到商品的进销存诸环节，推进会计电算化，加强对存货的管理，改变以往单独由物料部门掌控存货的局面。使财务能真正起到监督的作用。

(三)、严格按财务制度督促相关部门的工作。比如督促客服、采购、物料部门的报表编制和上报。及时进行月度、季度、年度财务决算，为公司进行经营决策、财务分析提供真实、及时、可靠的决策信息。在深度上从事后反映转变到事前控制、事后考核分析的管理会计上来，使会计信息更加具有时效性和真实性。

以上计划的顺利执行离不开领导的支持信任、离不开财务部的同事们共同努力，同时也需要其他协作部门的支持。希望在2024年我们能取得更好的成绩。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**厨房工作总结与计划篇三**

计划部于4月份正式设立，由董事会直接领导。12月初，计划部纳入总办会管理，直属总办会领导。

本年度，各部门平均月度计划完成率为81.4%。锦绣华城一期高层按计划时间交付，二期交付时间比计划滞后12天。安达公寓计划交付时间为10月底，至12月底工程尚未全部完工。其他在建项目均出现大的计划偏差。

2024年是公司推行计划管理的第三年，各部门已具备计划管理意识，执行力逐步提高，计划管理对整个公司经营目标的实现起到了积极地推动作用。但在具体的执行过程中还存许多问题，尚需改进。主要表现在：

一、对计划管理不重视

我们的计划分为项目计划、月计划、周计划等，对报计划时间都有明确的要求，但有部门经常是在多次催促后才能报上（此情况在第四季度开始好转）。计划编制完成后即不再使用，计划与现场施工组织脱节。执行计划不严肃，体现不出计划对工作的指导性。有的部门缺乏实现计划目标的强烈的意识。

二、计划编制不合理

以锦绣华城一期高层为例，按照总进度计划，精装工程在09年8月进场，目的是提前进行部分湿作业施工，为后期的木制作及安装工程留出充裕的时间。实际9月份开始进场。由于现场土建、安装正在进行，工作面不具备条件，致使施工进度缓慢。2024年年初，门窗没有安装，导致瓷砖上冻空鼓，造成大量返工，延误了工期。从事后看，精装工程计划进场时间过早，没有明确工序交接标准，提前进场的初衷没有达到。

2024年3月下旬，我们发现锦绣华城高层区现场情况与原有计划偏离太大，原计划已失去了对工作的指导作用，于是我们开始组织编制剩余工程量清单，边执行边完善，一直至工程结束。用剩余工程量清单来替代原计划来对项目进行逐个单项监控，起到了很好的效果。

三、缺乏计划考核支持

公司的计划管理实行了2年多的时间，中间试行过和绩效考核结合的办法，但因对考核结果有不同的看法，致使计划管理孤立运行。我们认为计划管理不与绩效考核挂钩是计划管理得不到充分重视的主要原因之一。

四、计划匹配度不高

总计划和月度计划、周计划总是出现偏差，匹配度不够。制定计划时就出现了偏差，月计划较总计划拖后，周计划较月计划拖后，变更联动机制缺失。目前计划管理 1的系统性不强，计划做得还不够细，从总计划分解到部门计划再分拆到个人工作计划，细化还做不到。

五、计划管理的预警作用体现的不明显、纠偏措施缺失或得不到落实

计划部有随时对计划完成情况提醒预警的职能，每个月都有重要计划项偏差报告。oa上的《计划追踪表》就是各部门月度计划进展情况的动态反映。每个周我们也会对项目的周计划提出预警。但是，纠偏措施没有跟上，致使引起连环反应，造成工期越来越紧的事实。

通过以上总结，我们认为计划管理工作还有很大的提升空间。计划管理的职能还远远没有发挥出应有的作用。

总结和提炼标杆企业的项目开发经验，编制统一的计划管理模型，各项目在此框架上进行细化。计划制定时与相关部门进行充分沟通，由各部门提出计划，计划管理部门进行平衡和协调，保障计划的可实施性。

计划的反馈也不是单纯的信息堆砌，切忌僵硬死板、就事论事，所有计划最终都是为所定大节点目标服务，只要能推动目标的前进就是有效的，而不是拘泥于形式，因为计划中存在着变化，要做好计划管理与变化的协调统一。

计划的最终目标是为了完成公司的战略目标，确保开发项目的顺利实施，总体来说计划是为了结果。但实际操作中，计划工作是事无巨细的，要面面俱到，这就需要计划管理人员在工作中对所追踪的工作要有从点到面的全面了解，而不是单纯的核对。所以要加强对工作系统性的学习，包括各部门之间的工作流程、部门之间的协作关系，每项工作的来龙去脉，做到融会贯通。我们今年的努力方向之一就是建设学习型团队。

加强部门员工专业知识的学习，提高工作的预见性和创造性，使计划部的工作有更高的高度。

计划部

2024-1-14

**厨房工作总结与计划篇四**

20pc年，在市委、市政府的正确领导下，我局深入贯彻落实习党的十八大和十八届三中、四中全会重要指示精神，按照青岛市政府办公厅转发《关于森林城市建设提升行动实施意见》要求，结合“三严三实”教育活动及“三创”行动，主动适应和把握我市林业发展新常态，围绕全面实施生态提升、生态间隔、生态修复、生态惠民、生态保护五项提升，推进森林抚育、道路和水系绿化、万亩林场建设、破损山体修复、湿地保护、林业产业发展、生态文化建设、森林防火、林业有害生物防治、林木种质资源保护十大工程，展开各项工作，全面完成了上半年度的任务预期,现将工作情况报告如下：

一、 xx年工作情况

(一)围绕重心，积极开展植树造林，

。为进一步巩固国家森林城市创建成果，“五大提升，十大工程”成为我局近一段时期的中心工作。今年省林业厅下达给我市的林业生产任务是新造林15万亩，义务植树700万株。截至目前，全市已完成新造林13.5万亩，约228万人参加了义务植树，栽植各类苗木约691万株;各区市森林抚育面积10.52万亩，均已完成既定任务。

(二)严密组织，抓好森林防火工作。我市全面构建了森林防火“责任机制、预防落实、指挥督导和应急处置”四个体系，共调动森林消防、管护人员等防火力量8000余人，排查整治火患120个，发布森林火险预警15次。森林防火高危期，发布禁火通告15万份，劝阻进山人员120万人次，收缴火种12300余件，悬挂防火横幅 4100余条，设置警示牌2134个，组织“三进”防火宣传500余次。本防火年度，全市未发生一起较大以上森林火灾，无人员伤亡和财产损失。4月28日青岛市在全国森林防火工作会议上做了典型发言。李群书记做出重要批示：防火工作抓与不抓不一样，认真抓与不认真抓不一样，经验值得总结，要形成常态。

(三)严格执法，打击涉林违规犯罪活动。上半年我局各部门相继组织开展了“打击破坏野生动物资源违法犯罪专项行动”、“违规用火集中整治专项行动”、“非法侵占林地清理排查专项行动”和“严厉打击毁树采摘槐花专项行动”。截至5月底，共计破获各类涉林案件48起，其中森林刑事案件5起，治安案件6起，林业行政案件37起，清理排查出6起非法侵占林地案件，涉及林地面积9.681公顷，没收违法猎捕、销售野生动物130余只，放飞野生鸟90余只，销毁网具30余副。有效遏制了毁林违法犯罪势头，保护了森林及野生动植物资源安全。

(四)制度创新，建立保护森林资源新机制。一是经市人大批准，将《青岛市湿地保护条例》、《青岛市森林防火条例(修订)》列为年度立法调研项目;二是争取市政府同意将《青岛市政府办公厅关于加强林地保护和林木采伐管理工作的通知》列为今年规范性文件出台计划，文件提出“具备条件的地区可以将育林基金征收标准确定为零”，黄岛等三区已率先实施。三是制定了《青岛市森林植被恢复管理办法》，对森林植被恢复从方案编制单位的资质、方案编制的主要内容、检查验收的技术标准、时间节点等提出明确要求，已下发实施。四是对《青岛市森林资源抵押管理办法》有效期进行了续延。

(五)强化管理，做好林业服务工作。一是立足服务，施行友情告知制度。先后向青荣城际铁路、济青高速公路北线扩建等大项目发送了《青岛市林业局建设项目占用征收林地审核手续办理友情告知书》。二是优化流程，立足全市发展大局，实行特事特办、容缺受理，服务前移，提高审核效率。推进休闲体育大会等重点项目占用征收林地手续办理工作。三是简政放权。胶州、黄岛等区市已将林木采伐审批权下发至乡镇。并对黄岛区赋予了部分市级行政审批权。四是高效优质、便民服务，全面推进网上审批，林地征收、林木采伐、木材运输全部实施网上办理并对审批实施规范管理。上半年共核发运输证8132份;核发林木采伐证1206份，采伐林木42382立方米;占用征收林地项目审核起，使用林地121.37公顷。

(六)多措并举，强化湿地资源保护工作。经过深入调研，我局就胶州湾保护及全市湿地保护管理工作，提出了湿地确界划线工程等5个方面9大措施。完成了《青岛市湿地保护规划(20pc-2024年)》编制，提交市城乡规划委员会审核。以保护区、湿地公园、保护小区等建设项目为载体，将更多湿地纳入保护范围，逐步建立我市湿地保护体系，主要是“一湾两园”，“一湾”是胶州湾湿地(胶州)恢复项目，“两园”是山东胶州少海国家级湿地公园和青岛经济技术开发区唐岛湾国家湿地公园。

(七)加强管护，巩固万亩林场建设成果。年初，我局会同青岛市发改委、市财政局、市审计局组成联合小组，对全市20pc年开工建设的14处万亩林场进行了验收，总规划面积15.74万亩，其中，新造林面积10.93万亩，补植造林面积3.58万亩，目前新造林面积已完成10.74万亩，完成比98.3%，补植造林面积完成100%，栽植各类苗木2190.9万株，流转租赁倒包土地7.78万亩。为了进一步巩固万亩林场建设成果，增强万亩林场持续发展能力，制定起草《万亩林场管理暂行办法(讨论稿)》，印发区市和相关部门征求意见。并开展万亩林场目标树经营管理试点活动调研，进行了《万亩林场目标树经营管理实施方案》的编制。

(八)深入调研，推进林木种质资源保护利用。通过对林木种质资源普查，摸清了我市树木种类，共计764种，以市政府名义进行了新闻发布;组织编篡《青岛树木志》等书籍，这是青岛市历史上第一次全面记载全市树木种类的书籍，为今后林业发展和生态文明建设留下宝贵资料;为提升基层林木种苗监督检验与管理能力，争取国家标准站建设项目，配合市发改委对项目建设地点进行了实地调研，批复了项目建设方案;按照市政府下达的投资计划，启动了胶州、平度林木种苗质量监督检验项目建设。

(九)周密部署，科学防控林业有害生物。在春季对疫区及其周边区域开展无人机立体式监测，完成了电子分布图绘制、图像数据综合分析和建立完善数据库等任务，形成了《无人机监测松材线虫病数据分析报告》，建立起了集监测、预警与优化管理为一体的松材线虫病监测系统;对全市120万亩松林进行了无缝隙人工地面普查;并完成了越冬死亡率调查及趋势预测工作。截止目前，在城阳区、黄岛区和四市实施飞防美国白蛾和杨树舟蛾219.5万亩，飞防药剂选用高效低毒、对人畜无害、对环境无污染的阿维·灭幼脲类和bt。在城阳区、黄岛区开展飞防松褐天牛工作，选用环保低毒的噻虫啉作为飞防药剂，全年防控面积达到33万亩次。同时，为全国林业有害生物普查设置调查线路157条，完成林业有害生物全面勘察，进行了标本采集等工作，鉴定昆虫15目111科(含一个亚科)582种昆虫，其中山东新记录53种，中国新记录6种，新物种5种，制作昆虫标本100余种，完成了昆虫标本室的建设。

暑假经营的最佳时节，忙碌的六十天渐至已到八月月末，随着大、中、小学开学的到来即将拉下结束的大幕，回顾这个月工作的过程，有收获有不足也有遗憾，八月份工作的具体概况如下。

在本月中作为扬州市政府极为关注重视的：中央文明办对扬州文明卫生城市的综合工作复查，对服务行业提出了更高更加明确的要求：诚信经营，提升行业素养，创造舒适优越的环境，给予规范标准的服务。我们店座落在繁华的文昌商圈，作为精神文明窗口，一个社会格为关注的焦点，我们明确工作方向和目标：通过我们在工作中用心尽心的努力付出，去更好更真实的体现我们公司的经营宗旨和经营理念，通过我们在工作中真真切切的言行去争荣，去更进一步的再次提高店面形象，达到经济效益和社会效应的双赢。

经营：经营之难一直是我们当前思量的问题，(1)面对市场的发展，众商家都想在经营的最佳时节，攒足人气之旺赚足业绩之钵，竞争是越发的酷热，在经营营销上的策略更是不断出新推旧，作为电玩行业的我们同样如此,竞争是日益的明朗与激烈，如何能更好的应对竞争做到平衡,避其竞争的碰撞,在经营思路上我们格为谨慎,结合大业态之利发挥自己优势力争市场份额。

工作中我们必将拼尽全力，七月份的经营业绩并没有达到我们在月初制定的营收计划目标之内，然而经营最佳时机又仅剩一个月，加之政府创卫工作的复查给经营带来了一定的干扰,如何能抓好能争创，八月份的经营对于我们来说非常重要，月初开局我们就对前台的销售更加注重不敢有松懈，要求做到认真热情接待的做好每一笔销售，重心以前台实体销售为主，只保留店面两个互动优惠套餐销售为铺，最大的争取营收业绩达到制定目标,两个互动优惠套餐。

合作同盟的西部牛排及世纪影城的套票销售，一直作为我们店业绩增收的主体,消费群的主流是家庭及学生团体的聚会 ,二次消费的业绩增收同时给我们带来的是更多更好的宣传效应 (2)成本支出的降低,部分工作可以灵活性的掌控但要求我们必须用心,重点问题如礼品采购的成本在日益加大,如何在经营中寻求其它途径进行挡拆,转移分流达到降低成本,转换的过程中必须权衡好我们商家与宾客的利益点,同时逐步减小对我们现有工作的牵制,这是我们以下值得思虑的重要工作.

管理: 在经营的旺季，管理工作的首要就是要求提高各项工作的安全系数,确保场所经营的平稳性,工作有计划,每日应对场所的繁忙事务性工作, 能够合理分配有效安排, 做到忙而不乱、忙而又序,应对突发事情和客诉做到预防及正确处理, 此次三楼的整体重新装修也给店面工作增加一定的负重。

通过团队的用心努力工作，之以在此次扬州文明卫生城的复查工作中,我们店受到了上级多个部门表扬,门店经理黄玮在本月的工作中表现出了较强的责任心，较强的工作跟进度，将团队的凝聚力与协作力发挥到最大，带领团队拼搏奋进，值得表扬团队更值得表扬，工作中的不足，还是在细节中，容易忽视细节中一些小处，工作无大小，小处更能体现反应出我们的工作是否到位是否规范，在淡季的九月中，我们将认真总结这两月工作上的不足，自检改进。

思想：两个月的紧张奋斗，接下来是总结全面工作反思不足，平静理性的对待经营上的竞争，加强约束执行管理上的规范，保持心态谨记店面发展的平稳性和安全性，提升工作节奏，虽是进入淡季但现在要解决处理的工作还是比较多，每天必须完成当日工作计划，加强学习提高认知，不知道不清楚困难和障碍的存在，工作就忙而无用碌而不为，公司的生存与发展得不到良好循环，一切的一切都是空忙。

工作计划：

(1) 经营：合作商家的拓展 ，与五楼的名家汉拿山美食就合作一事，正在接洽商谈中，名家汉拿山是品牌连锁，消费人气指数比较旺，以年轻消费群为主体，有可合作的共享资源。早在20xx年就双方合作事宜，因当时在利益的分配比例上达不成共识而告流败，随着现在竞争的加剧，看到我店与西部牛排长期合作后所带来的利益及效应，这次做出了主动的让步，我们将结合店面现有套餐，平衡区分利益点，加大套餐的正常销售运行。

(2) 管理：通过周会认真总结这两个月的工作上存在不足之处，进行改进，从每个岗位每个区域严格三条开始做起，进一步加强工作的规范性。

(3) 维修：两个月的负荷运转，机台开始进入保养期需要认真维护，从20xx年到现在,部分机台平时所出现的故障已传递信号,经过反复调换试用,现有三台设备需要更换部件，部件的购买申请及更换事由说明将在下周递交。

资料共享平台

《工作总结及计划》()。

20xx年，我局在市委、市政府的正确领导下，深入贯彻“五个赣州”建设的战略部署，以生态建设为中心，全力打造生态赣州，不断推进比较完备的生态体系、发达的产业体系和繁荣的生态文化体系建设，促进经济社会发展，促进农民增收，取得了较好的成绩。

一、20xx年主要工作

(一)大力开展造林绿化，精心打造生态赣州

1、突出抓好“一大四小”工程建设。积极创新造林绿化理念，坚持一手抓“提升”、一手抓“创建”，以“三提升，十创建”的绿化工作思路，全面推进了全市造林绿化“一大四小”工程建设上台阶。各级党政领导高度重视，亲自部署，亲自调度，亲自督促工程的实施。着力提升了通道可视山上绿化、通道绿化、精品路段绿化水平，全面开展了“森林十创”活动，坚持多栽树、栽大树、栽好树，把森林引进城市乡村，提升了城乡绿化水平，构建了富有赣州特色的城乡绿化体系，初步形成了一线一景的景观绿化通道。据统计，去冬今春全市投入造林绿化资金达到22.34亿元，其中财政投入12.98亿元，整合带动社会资金投入9.36亿元。完成造林绿化“一大四小”工程造林89.92万亩，分别占省、市计划的160.5%和112.4%。其中：山上造林完成面积65.49万亩，山下造林完成面积15.16万亩，通道绿化造林9.27万亩;完成了通道精品路段提升建设里程264.8公里;创建了森林街道30条、森林通道18条、森林园区17个、森林单位111个、森林小区(社区)80个、森林校园734个、森林营区36个、森林乡镇30个、森林村庄1110个、森林公园(湿地公园)18个。

2、扎实开展全民义务植树活动。领导带头参加全民新春和义务植树活动，参加义务植树人数达到411万人，完成义务植树4358万株。建立了县级以上义务植树示范点235个，面积7.3万亩。由市绿化委和团市委组织的“绿动赣江源，青春我先行”——赣州百万青少年生态环保实践行动计划活动，千余名青少年代表、青年志愿者、部队官兵在沙河垃圾集中处理中心旁共同栽种了100亩青少年生态林，引导广大青少年牢固树立生态为重理念，积极投身生态赣州建设。在国际森林年和全民义务植树运动30周年之际，在瑞金市沙洲坝镇举行“保护母亲河——20pc年度青少年植树行动”启动仪式，中央纪委驻国家林业局纪检组组长、国家林业局党组成员陈述贤、团中央、全国绿化委员会领导、省林业厅、团省委的.领导出席启动仪式，并与1000余名青少年一起现场种植桂花、香樟等树苗。

3、大力实施森林城市绿化工作。在赣州市中心城区新种植乔木16万株，灌木142万株，球类1.5万株，地被21万平方米，藤本4万株，草皮11万平方米，草花200平方米，绿地面积增加到2259.38公顷，中心城区绿化覆盖率达45.02%，人均公园绿地面积12.02平方米。县城绿化覆盖率达26.98%，绿地率23.89%，人均公共绿地面积5.68平方米。

4、大力推进了生态工程建设。完成退耕还林工程建设任务8.5万亩、长珠防林工程建设任务18.3万亩、血防林工程1.2万亩，占计划的100%。

(二)狠抓森林资源保护，改善“三江”源生态环境

1、强化了林木采伐和限额管理。一是严格执行森林采伐限额。严格执行“十二五”森林采伐限额，20pc年度，全市木材生产计划立木蓄积133万立方米(出材量86万立方米)，占全市年采伐限额立木蓄积533万立方米的25%。二是依法规范林木采伐管理。严格实行采伐指标、林木采伐公示制，建立和落实了伐区管理责任制和责任追究制度。三是加强木材加工企业的监督管理。继续停止审核审批以阔叶树为原料的木材加工企业;加强木材加工企业的原料监管，要求木材加工企业建立原料收购和产品销售台帐，并定期或不定期地对原料收购情况进行检查、审计。

2、狠抓了林地的保护管理。一是落实征占用林地定额管理规定，加强了我市林地征占用的审核、服务工作，有效地保护了林地资源。二是加强林地的监督管理。积极配合国家林业局驻福州专员办来我市开展征占用林地情况检查，专门召开了会议，进行了部署整改工作。三是部署了林地保护利用规划编制工作。组织专业技术人员进行了培训，对全市县级林地保护利用规划编制工作进行了部署，与规划编制单位签订了规划编制协议，将分类、分级管理林地落实到具体的山头地块。预计明年5月底可完成林地档案管理数据库工作。

3、加强了重点生态公益林的管理。我市现有国家级和省级重点公益林面积1508.58万亩，占林业用地面积的33.1%;其中国家级公益林有1157.34万亩;省级公益林面积351.24万亩。为建设我市较完备的生态体系，一是落实了管护责任制，形成了由林业部门和地方政府共同管理的双重管护机制，并确保管护资金的到位。二是加强了公益林的档案管理。完善公益林地理信息系统，理顺了县界之间公益林重叠问题，严格按照公益林档案管理要求进行分类建档，做到图、表、卡、证、书相一致。三是开展了公益林年度检查验收。

4、狠抓了森林防火工作。一是下发了《关于进一步健全完善森林防火工作长效管理机制的通知》，进一步健全完善责任落实制度、宣传教育制度、巡山督查制度、重点县乡管理制度、责任追究制度、值班查岗制度、林火阻隔体系等体制机制，制定了森林防火重点管理乡(镇、街道)标准，继续落实了森林防火行政首长责任制。二是开展了以“创建平安春季、建设和谐林区”为主题的森林防火“平安春季行动”。三是加强森林防火基础建设。加强了专业队和半专业队建设，配备专业扑火装备，进行了专业培训，提升了森林扑火战斗力;加强防火阻隔带建设，提高森林自身抗御火灾的能力，减少森林火灾的发生频率和损失;组织实施了赣南重点火险区综合治理项目，建立了7个现代化指挥中心和7个林火远程监控点;开展了东江源火险区综合治理项目初步设计工作。四是开展了森林火灾预防和扑救知识培训，展开了实战演练。针对县市换届后，各县市区分管领导进行了调整，为使他们尽快进入角色，更好地抓好森林防火工作，组织举办各县市区分管领导和林业局局长参加的森林防火知识培训班，培训班上市林业局局长李光春进行了森林火灾预防与扑救基本知识培训;组织章贡区、赣县和市本级专业森林消防队在章贡区沙河镇沙河村联合举行处置森林火灾应急预案实战演练。五是做好了20pc-20pc年度森林防火责任目标落实情况的全面考核。全面完成省政府下达的《森林防火责任书》确定的森林防火年度工作任务，获得三等奖。

5、加强了森林有害生物防治。一是较好地完成松材线虫病防治任务。开展了20pc年松材线虫病春、秋季普查工作，制订松材线虫病防治方案;组织有关县(市、区)积极开展除治工作，清理疫木(含病死树、感染木、被压木、衰弱木等)20447株，喷洒噻虫啉粉剂1216公斤，取得较好防治效果。二是积极开展马尾松毛虫防治工作。今年为松毛虫暴发年，为防止我市马尾松毛虫大面积暴发成灾，下发了《关于切实加强松毛虫防治工作的紧急通知》(赣市森防〔20pc〕1号)，开展松毛虫防治工作调度，组织专业技术人员深入山头地块，全程检查指导防治工作的实施，全市共投入防治资金319.16万元，购买药剂136.395吨(其中施放白僵菌粉炮37吨，比去年多17吨)。累计防治面积45.72万亩，其中生物农药防治32.85万亩，化学防治11.11万亩，物理防治1.76万亩，发生面积防治率100%，总体防治效果达85%以上。三是抓好林业有害生物监测预报工作。发布了林业有害生物发生趋势预报和赣州市马尾松毛虫虫情警报等林业病虫情预报，指导各地开展防治工作;完成了“十二五”林业有害生物市级系统测报点设置工作;四是开展了林业有害生物防治宣传，通过“赣南新闻联播”、“630播报”、“民生一线”等栏目，开展了林业有害生物防治宣传和防治技术指导工作。

6、严厉打击了破坏森林资源的违法犯罪活动。一是开展了全市“两清理一禁止”、“亮剑行动”专项整治行动。据统计，全市共查处案件2024起，其中刑事案件448起，破获355起;逮捕108人，移送审查起诉213起279人。受理林业行政案件1732件起，查处1731起。打击处理各类违法犯罪人员2672人(次)，收缴木材3679.956立方米，挽回直接经济损失998.795万元。二是加大森林火灾案件的查处力度。三是开展了林业行政处罚案卷自查工作。全面推进依法行政，对20pc年以来实施的林业行政处罚案卷开展了认真的自查自评和整改。四是开展了打击违法运输木材行为专项行动。共查处违法运输木材案件362起，为国家挽回经济损失123.2万元。

(三)着力建设特色产业，推进兴业富民

1、大力发展油茶特色产业。积极向上争取油茶项目资金，争取国家补助资金3000多万元，争取省林业厅油茶林低改资金1000万元。采取公司(企业、大户)+农户形式，完成了高产油茶造林19.19万亩。

2、着力打造花卉苗木产业。突出抓了桂花为主的花卉苗木新型产业建设。一是编制并通过了40万亩桂花规划建设项目。二是向省以上林业、发改委部门申报项目，争取资金扶持。省林业厅已拨付市本级补助款714万元，已批复《赣州市桂花苗木培育中心》项目并拨付资金50万元，向国家林业局汇报了立项和专项资金的具体问题。三是建立开通了赣州市桂花苗木网站，开展了桂花苗木培育技术培训，编印了10000册《桂花栽培技术手册》，免费发放到种植农民、大户和企业手中。四是成立了赣州市桂花产业协会。五是抓好了桂花苗木培育基地建设，据统计，已完成桂花苗木产业基地建设任务54200亩。

3、加速工业原料林建设。走林企一体化道路，大力营造速生丰产工业原料林。引导赣州华劲纸业、信丰绿源人造板、山东晨鸣纸业、江西高峰、深圳国商、武汉凯迪、江西丰林等龙头企业，采取公司加农户或独资经营模式建设工业原料林产业基地，完成工业原料林基地建设33.82万亩,占计划任务的112%。

4、积极发展野生动植物产业。一是组织开展了驯养繁育技术培训，提高驯养繁育技术水平。二是鼓励驯养繁殖野生动物，对种源来源合法又符合驯养野生动物条件者及时审核审批。今年，审核上报了22家驯养繁殖重点保护野生动物的单位，审批了26家驯养繁殖省级非重点保护野生动物的单位。三是建立驯养繁育示范基地。帮助8家规模较大的野生植物经营利用企业，申报重点保护野生植物及其产品经营利用的行政许可。四是鼓励野生动物驯养繁殖和经营利用企业和单位采取“公司+农户”或“公司+合作社+农户”等多种经营模式，辐射周边群众，带动群众一同致富。

(四)深化林业改革，优化资源配置

1、深化林权配套改革。一是开展了林权管理服务中心标准化建设，进一步完善森林资源交易平台，规范森林资源转让的信息发布、资产评估、林权变更等服务体系。全市林权流转面积32.61万亩。二是不断提升林业组织化程度。积极引导林农在自主自愿和明确利益分配的基础上，采取家庭联合经营、委托经营、合作制、股份制等形式，组建民营林场，扶持和培育各类专业合作社和专业协会等中介组织，提高林业经营组织化程度和专业化经营水平。三是积极推进了林权抵押贷款。全市林权抵押累计贷款金额3.15亿元，比上年增加了2200万元;贷款贴息2169.34万元。四是积极推进森林保险工作。推进龙头企业，造林大户参加森林保险，鼓励和引导散户林农、小型林业经营者参与森林保险，做到应保尽保，降低森林经营风险，保障林农利益。全市森林保险2305万亩，保险金额92.09亿元，交纳保费3687.85万元。

2、着力推进森工企业改革。一是认真做好赣州木材厂、赣州金林人造板厂职工的安置工作。二是进行了赣州木材厂、赣州金林人造板厂生活区的水电一户一表改造工作，其中赣州木材厂生活区的水改已经完成。共预付资金366.48万元。三是稳妥有序推进赣州贮木场、赣州森铁处、赣州林业工程公司的企业改革工作。

3、全力推进国有林场改革。一是加大了宣传发动力度。采取召开会议，座谈等多种形式，向国有林场职工广泛宣传改革的历史背景、重要意义、改革政策和目标要求，通过宣传，增强改革信心，营造全社会关心、支持、参与国有林场改革的浓厚氛围。二是全面开展调查模底。全面摸清资源资产、人员结构、社会保障、债权债务等基本情况。三是科学制定方案。颁布《赣州市人民政府关于推进国有林场改革的实施意见》。四是积极稳妥推进国有林场改革。目前，全市17个有国有林场的县(市)均结合实际制定了国有林场改革方案，完成46个林场的改制工作，占全市改制国有林场的40.4%，安置职工9534人，占全市改制国有林场职工(含离退休)的33.8%。五是加强了国有林场危旧房改造工作。国有林场危旧房改造工作是全国保障性住房建设的重要内容之一。全市危旧房改造工程项目10个县(市)，共下达建设任务1737户,争取中央及省级配套资金3474万元，已按要求全面开工建设。

**厨房工作总结与计划篇五**

1.写好策划书的题目。题目是策划书具体目的的体现，因此一定要写清楚，比如要举办什么比赛、进行什么会议、开展什么活动等等。例如写演讲比赛的策划书，如果是电子版的则要设计一个好看的封面。

2.根据演讲比赛的具体情况写好策划书的目录。一般要写上活动的名称、活动时间和地点、活动主题、活动对象、活动目的、活动内容、活动日程安排、各项工作负责人，最后是活动预算和预期能达到的效果。

3.接下来写具体内容。首先写清楚活动的名称、活动时间和地点、活动主题、活动对象等比较简单的内容。

4.然后写清楚活动的目的。活动的目的一般分成三个方面，一是成功举办一届演讲比赛；二是锻炼同学们的演讲能力，以便今后代表学校比赛；三是营造学校良好的文化氛围。

5.接下来把活动的内容写详细。其中要包括比赛报名的方法(直接去院系报名或短信报名)，初赛和决赛的人选安排，评委嘉宾的人选等等。还要写上奖品的问题。

6.写好日程安排。要把每一天的工作以表格的形式写出来，格式是时间、事情、地点、备注，这样越详细越好，后期可以再修改。

7.然后把各项工作的负责人落实到位。写上负责人的姓名和联系电话，以方便举行活动时彼此进行联系。

8.做好活动预算。要把能想到的和活动有关的物品都写下来，看看预算有多少，如果太高超出能力范围就要适当削减了。

9.最后是活动的预期效果。这里和活动的目的大体相同，主要是包括锻炼同学们的才艺；增强学院的人文气息，激发同学们的演讲热情；选拔专业的演讲学生参加校级以上的比赛等等。

**厨房工作总结与计划篇六**

20xx年工作总结及20xx年工作计划瞬息间，对于我来说不平凡的20xx年即将过去。在过去的一年里，似乎值得自己去回顾的事情并不是很多，生活和工作依旧是沿途没有什么风景，就在我以为大路朝前，日子就这样平静下去的时候。

20xx年9月，我经过应聘和选拔来到了永靖古典建筑二分公司，同时很荣幸被分到了其下属的海宏拆迁有限公司，这对于我来说是一件值得高兴的事情，于是大学毕业一年多后的我，有了第一份自己心仪的工作。加入海宏的这四个月，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次参与城市建设中的拆迁工作；第一次参与拆迁过程中的协议签订；第一次参与签订协议时对拆迁户的讲解；第一次参与讲解里的专业知识运用。这些之于我首先都是要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里的，然而我这四个月的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

20xx年10月27日，我正式开始加入到西新线的项目中，跟着老员工学习协议的签订，由于该项目的协议相对简单，在掌握了协议的签订后，我随陆工一起转入商业原油储备库沿沟庄的拆迁项目中。截止20xx年12月20日，共签订协议42份，41户，拆除房屋22户，总拆除面积达2237.06平方米，我参与其中签订的协议共28份。但遗憾的是，我一直没有自信独立签订协议，这将是在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面，不够细致，工作中不够踏实，失误较多。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平、工作能力、以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。同时，我对新的工作岗位还不够熟练等等，这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。

20xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力，20xx年会是我在海宏的陪伴下蜕变的一年。

要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

涉及到工作相关知识的学习，路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。大学四年所接受的知识毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。比如“协议内容的计算”“征地拆迁动员工作”等，面对这些问题，我首先要自己先多了解，做到心中有数，使自己很快能进入工作角色。

**厨房工作总结与计划篇七**

瑞丰·凤凰岭小区总用地1.65公顷，总建筑面积49175.83平方，以6幢高层（18+1）住宅楼组成，小区紧邻铁道部第一疗养院，背依北崮山，俯视在海一方海上公园和东部城区中心区，盘踞连云区绝佳风水宝地。

瑞丰·凤凰岭小区于20xx年3月开工至20xx年5月竣工，在楼盘施工过程中整体质量、安全、进度、投资良好。淮安建设马新建项目部施工的1#、2#楼在主体验收过程中一次验收通过，甚得质检及相关单位赞扬。淮安建设胡茂怀项目部施工的3#、4#、5#、6#楼计划于20xx年春节前主体全部封顶，目前正加紧施工，以确保按期完成任务。

我于20xx年8月2日担任瑞丰房地产工程部现场土建工程师职务，当时现场1#、2#楼主体已基本完成，3#、4#、5#、6#楼施工进度缓慢，在现场施工管理方面任务很重，压力很大。在公司领导和王总的指导下很快进入角色，但在工程的实践过程中工程进展仍然滞后，周围的环境对工作开展很不利，就好比是中盘的对杀，后期形势不明朗很难辨清。

经过一个月的深入了解和适应和公司相关领导的大力支持，在现场施工管理过程中果断调整思路，积极探索新路线，寻求相关单位的配合和支持，终于在20xx年9月份使僵持局面打破，工程正常施工顺利走上正轨。

正如总结开头我给自己打的“59+1”分，其中剩下的40分不是我的，而是公司领导和相关配合单位的，至于那“+1”分就要看年终的收官之战了，若赢了“+1”分我要，若原计划制定的任务没有落实我受之有愧。

我的建议就是：“遵守、落实、执行”。

公司的规章和管理制度很完善、很细致，每个细节和符号都很严谨。这些规章和管理制度体现了当初制定者的智慧和水平我是自叹不如，故我所能做的就是不让他在墙上挂着、不让他在橱柜里藏着，而是在现实工作中遵守他、落实他、执行他！

20xx年是幸运、收获颇丰的一年，希望20xx年要比20xx年更幸运、收获更丰盛。

作为一个建筑人特别是住宅建设者，工程主体施工完成只是住宅小区总工程量的三分之一，所以小区在20xx年的工作量仍然很重事情也会更繁琐。

例如小区中期的内外装修工程、门窗安装工程，中后期的小区市政管网、园林绿化工程，到后期的工程竣工验收、维修、物业等，所做的工作需要细致、周密、统筹安排，故计划如下：

计划一：年前休假期间走访和调研周围成熟社区的市政建设、小区配套设施，做到心中有数以备我用。

计划二：20xx年春节后小区施工前会同各协作单位做好施工前准备工作、部署施工任务、制定可行性施工方案，做到谋事在先。

计划三：进一步加强工程部在施工现场的管理力度、提高监理单位的工作积极性、增强现有的以及后进场施工单位的安全、质量意识，做到现场令行禁止、奖惩公平。

计划四：学习新知识、学习新技术。

随着工作地点、工作环境的变化，随着管理的金字塔一层一层的攀登，作为一名工程管理者，其实就是一位孤独的思考着！

**厨房工作总结与计划篇八**

20xx年在新的领导班子带领下储运部全体员工团结一致齐心协力认真工作在上半年里做好几项工作特向各位领导及同事汇报一下：

1、 储运部员工积极配合生产、销售、供应、财务等各部门做好各项服务工作。

2、 储运部原材料保管员严格把关不徇私情，对与入库各种化工原料、备品备件、基布及包装材料经技术监督部检验不合格一律不入库。

3、 原材料库对各种原材料分类摆放，存放合理。露天存放物资摆放整齐封闭严密，防止物资受潮淋雨。

4、 原材料库做好防火、防盗、防霉变、防锈、防腐的各项工作。

5、 成品保管员严格执行出入库程序，对产成品进行区域规划，分类摆放，做到帐物相符。

6、 成品保管员积极配合生产按质按量的及时入库，对销售更是不分昼夜节假日及客户之所急，想客户之所想。准确及时发货。

7、 在处理废旧物资时对能够重新利用的物资分类回收，为节能降耗做出应有的贡献。

8、 储运部员工严格遵守厂规厂法，对于出入库物资完全按公司规定的程序办理。

9、 储运部装卸队文明装卸树立良好的百利形象。

10、 储运部对于安环部安全隐患检查进行积极整改，认真参加百利公司举行的火灾事故应急演练。

11、 20xx年原材料上半

xxx入库：xxxt, 出库：xxxt

xxx入库：xxx, 出库：xxxt

成品入库：xxx米, 出库：xxx米

基本达到了出入库的平衡。

在工作虽然取得了一点成绩，但是还是存在了好多不足之处，我们在下半年积极想办法，查漏补缺，对20xx年下半年工作有几点计划：

1、 储运部对库房彻底整理、整顿、清扫，强化库房管理。

2、 每天对库存物资进行盘查清点，达到日清月结。

3、 加强员工业务学习，增强管理意识，塑造优良的库房管理团队。

**厨房工作总结与计划篇九**

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，xxxx市场完成销售额167万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的xxxx购物广场，所上产品为52°系列的全部产品；2家酒店是分别是xxxx大酒店和xxxx大酒店，其中xxxx大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，xxxx大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“xxxx酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保300万元销售任务的完成，并向350万元奋斗。

1、努力学习，提高业务水平

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

2、进一步拓展销售渠道

xxxx市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

3、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

4、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

**厨房工作总结与计划篇十**

年初的时候，完成了公司网站、公司邮箱、oa软件以及外部服务器的几项内容。其中，网站的制作完成时间最长，期间因为对网站制作细节的不满，要求对方多次修改，其间经历过一些小波折，但最终还是基本按照我的设想完成。对于oa这个软件的选择，因为专业知识的缺乏，在决定如何选择时最主要的是考虑了功能和价格。目前从应用的效果来看，设计流程时，单个节点的参与人不能太多，否则软件容易崩溃，需要重启。因为价格的原因，服务器也是考虑了性价比多一些，目前除了偶尔有服务器终端连接不上的现象之外，基本较少发生问题。但有一个忽视掉的问题就是由于oa和服务器的提供商并没有选择大型名企的，因此所能得到的服务也不够好。比如周六周日无专职人员解决问题，有问题需要等到上班时间才能解决。像这种现象在我们的企业邮局和企业网站的服务商那边就不存在。选择大的公司意味着更好的服务，这是毋庸置疑的。

对于oa流程，我想我所只知道的oa流程和erp是完全不同的两个概念。这两者之间没有任何可以相互替代的地方。oa作为一种协调沟通的工具，体现的是人与人之间的协调过程，而erp则是对于整个企业中物流、资金流的数据化整合和管理。这部分的工作内容在大企业是专门由“信息管理员”来做的。但是这种信息管理员并不需要考虑如何设计流程，因为大公司会有一套成熟的既定流程，信息管理员的工作只是如何从书面的流程转变成电脑里的流程，完成这样的转化工作。而我们公司正处于探索阶段，很多流程十个人就有十个人的做法。再加上没有一套成熟的培训体系，新的东西要实施起来，并非建立一套流程那么简单。

所以我认为，首先应该公司内部有一套统一的规范，这个规范，如果是现成的，就是以书面的形势确定下来，然后根据需要决定是否有必要设计成网上流程;如果目前没有现成的规范，处理某方面的工作的时候各人有各人的做法，那么就需要相关部门坐下来一起讨论，确定一个最终的方案，然后形成书面的定稿，最终还要进行培训，简单的内容，部门内部讲解，复杂的，公司安排统一讲解。

以上是重点总结了一下流程建立方面的个人想法。20xx年，除了以上内容外，还完成了企业对外网络宣传的一些推广工作，主要是和几个主要搜索引擎推广合作，今年在网站上增加了在线互动交流工具，取得了一定的效果，同时也可能实时监控到网站的访问情况，从目前来看，网站做的搜索推广效果还是不错的，国外客户访问量比较大。公司以后国外市场要聚焦到东南亚市场，我在考虑是否也要将我们的推广定向投放到东南亚地区，以收到更好的推广效果。

完成好每周例会工作的总结是必修课，与去年相比，今年的会议纪要的内容记录更为翔实，增了每周一整理和总结各部门会议纪要的内容。

网站内容、b2b网站推广内容的更新。

服务器的定期维护。

做好销售合同、销售部门资料的整理归档和电脑台帐工作

计划和目标

1、做好临时代理售后这块工作，将oa的每笔保修存档、计入台帐，跟踪最终维修效果。同时在oa里对流程加以完善。

2、做好企业网站的维护管理工作

3、为erp项目的实施做准备。了解几方面的内容：软件服务商的售后服务方面的内容;

5、搜索引擎推广内容配合公司销售战略的转移，集中到特定的区域。

6、配合总经理和行政部做好相关工作。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn