# 开展筹建前期工作总结(28篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-04-14

*开展筹建前期工作总结1马驹过隙，岁月如梭，20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首20xx，这是一个不寻常的多事之秋，在全球经济危机的影响还没有结束下，大范围的流感又开始泛滥，严重影响到人们的日常生活和消费习惯，也对商场的销售造...*

**开展筹建前期工作总结1**

马驹过隙，岁月如梭，20xx的脚步已悄然到来，我们又迎来了新的一年。回首20xx，这是一个不寻常的多事之秋，在全球经济危机的影响还没有结束下，大范围的流感又开始泛滥，严重影响到人们的日常生活和消费习惯，也对商场的销售造成一定影响。公司领导根据实际情况及时调整方针战略，出台各种促销计划，以保障年度任务的完成。下面，本人就20xx年的工作向各位领导作一下汇报。

1、销售方面：儿童区年度销售任务09年为645万，实际销售，超额完成任务%。其中小狮猫销售为，占儿童区总销售的%。波芘龙儿童乐园销售为，占总销售的。童装区销售有几个高峰期，第一期为店庆期间，销售为，占总销售。第二期为五一期间，销售为，占总销售。第三期为十一期间，销售额为，占总销售的。在这几次大的活动中，因促销力度较大，吸引了客流，销售额也因此提升。

运动年度销售任务09年为，实际销售为。完成任务的。五一期间大部分品牌都参加了活动，所以销售额直线上升，占。十一期间大品牌，如阿迪，安踏，李宁，Kappa等没有参加活动，所以销售额并不十分理想。

2、协助区域经理完成各季度的招商调整计划。四月份，完成波芘龙儿童乐园进场的前期准备工作和进场后的后续问题。同时压缩小狮猫面积，自有童装区整体前移。三季度，引进童装品牌

“天使的口袋”，同时完成考拉布鲁撤场，OSHKOSH、DDN、小可米露等品牌的协调移位工作。同年十二月份，又引进了迷你屋、鎏恒色、英氏等童装品牌。并完成原有童装品牌的续签工作。

根据公司的发展需要，08年十月份，我成为童装区主管，主要负责童装区的日常管理工作。在这两个月中，主要工作内容为：

1、根据品类销售情况，协助品类经理组织中厅特卖活动；

2、根据公司的工作安排，检查营业员的消防知识；

3、协助品类经理完成新签约商户的进场工作等；

在这一年的工作中，虽然完成了领导交付的工作，但也存在一些不足。在今后的学习和工作中我会努力改进。下面是09年的学习方向和工作计划：

1．强化形象，提高职业素养。作为一名一线的营运主管，言谈举止代表的是公司形象。所以要努力学习专业知识，全面提升自身素养，以崭新的精神面貌迎接新一年的到来；

2．严于律己，做好模范带头作用。要想管别人先要管好自己。在09年的工作中，我一定严格遵守公司的各项规章制度，积极参与公司组织的各项培训，会议等，为营业员起好模范带头作用。

3．强化职能，做好服务工作。营运主管的职责之一就是供应商与公司的扭带，所以我一定努力做好供应商与公司的沟通工作。积极准确的传达公司的各类事项，也对供应商的思想动态、思想意图及时的传达到上级，以便及时给予回应，以利于双方更好的合

作，达到双赢的目的。

4．协助品类经理做好日常管理工作，包括：

（1）了解业种内各专柜的销售业绩，及时组织特卖活动，以完成保底销售；

（2）了解专柜内营业员的情况，日常的仪容仪表，考勤等；

（3）监督专柜断码、断号商品，催促及时补货；

（4）检查本品类公共区域的环境卫生、灯光照明、设施设备以及安全隐患等；

（5）检查各专柜内卫生清洁、商品陈列、商品价签、POP使用、装修施工等是否符合管理规定；

（6）监督管理各专柜议价销售和私收货款等情况；

以上是我08年的工作总结和09年的工作计划，如有不妥之处，请领导批评指正。我现在是童装区的主管，对这个品类还不是太熟悉。不过在今后的工作中，我会积极努力的了解和掌握这个品类的一些特性特征，做到不耻下问，多种渠道吸收“营养”，全方位提升自己。

20xx年马上就要来临，xxxxx也即将迎来自己两周岁的生日，回想和xxxxx共同走过的岁月，心中真

是激动不已。为此，我向公司领导保证，在新的一年，我会为xxxxx更加茁壮、健康的成长贡献我自己的微薄之力。愿xxxxxx像红日，越来越亮，红红火火！

**开展筹建前期工作总结2**

加强党的基层组织建设，是增强党的凝聚力、吸引力、战斗力的迫切需要，是保证党的先进性、纯洁性的根本保证。公司党委不断健全组织建设责任制，党委成员各司其职，既分工又合作地抓好公司党建工作，及时了解党员及员工的思想状况，认真分析新形势下党的建设遇到的新问题和党员关心的难点、热点问题，虚心听取员工的意见，帮助员工排忧解难。

公司筹建工作总结3篇（扩展2）

——保险公司筹建工作总结3篇

**开展筹建前期工作总结3**

20\_年3月3日，在总经理团正确领导和公司各职能部室的通力配合支持下，贵州分公司筹备组正式成立并投入到紧张的筹建工作中。筹备组全体成员以良好的精神风貌、团结进取的团队精神、严细认真的工作态度，扎实工作，埋头苦干，经过90多天紧张有序的努力工作，在6月15日一次性通过了贵州保监局的现场验收，在7月12日获得了贵州保监局的开业批复并迅速完成了工商、税务等相关证照办理工作。

7月18日，华渝生董事长、雷励总经理助理及贵州保监局局长李翰辉、副局长陈清华、贵州省政府金融办、保险行业协会秘书长等领导出席了贵州分公司开业庆典仪式，至此贵州分...

**开展筹建前期工作总结4**

根据（国发〔XX〕15号）上进行公告，并由银监办事处、纪委监察局、审计局组成入股资格审查监督组，负责对整个资格审查过程、结果进行全程监督。7月2日至7月9日，义乌农村合作银行筹建工作小组对申请募集义乌农村合作银行法人、社会自然人股金资格认定结果在上进行了公示。公示期满，经义乌农村合作银行资格审查监督组认定，符合募集义乌农村合作银行法人股资格131家法人，社会自然人4749人，其中：重点客户1666人、非重点客户3083人。根据银监会意见，义乌农村合作银行以发起形式设立，符合募股条件的法人和自然人在自愿的前提下于7月14日前签订了《义乌农村合作银行发起人协议书》，认购义乌农村合作银行的发起人股份，自愿发起设立义乌农村合作银行。

五是及时上报筹建申请。上述各项工作按有关法律、行政法规和其他规定完成后，经浙江银监局审核同意，于8月4日向中国银行业监督管理委员会上报义乌农村合作银行筹建申请，8月4日申请核准。9月9日，中国银行业监督管理委员会办公厅下发了《关于筹建浙江义乌农村合作银行的批复》，同意筹建浙江义乌农村合作银行。

六是完成筹建准备工作。筹建申请批复后，义乌农村合作银行筹建工作小组及其办公室立即开展各项筹建工作，向发起人募集股份，起草章程（草案）、股东代表大会议事规则、董事会议事规则、监事会议事规则和义乌农村合作银行主要管理制度，选举产生了义乌农村合作银行第一届股东代表大会股东代表。今天，我们召开创立大会暨第一届股东代表大会第一次会议，并将召开第一届董事会、监事会第一次会议。至此，义乌农村合作银行筹建的各项准备工作全面完成。

**开展筹建前期工作总结5**

20xx年我部在伴随着xx飞速发展的基础上，也在紧张有序的完成了广场的室内工程的改造、维修工作及电气设备的改造、更换任务，保证了所有设备的正常运转。现将我部20xx年的工作总结如下：

企业的发展必定要有一支过硬的团队，这就要求公司上下至所有员工都要尽心尽力去推动企业，所以，思想道德教育必不可少。我部在每周例会上除了总结工作以外，还对企业的长远规划、个人的发展空间做具体分析，让员工切身体会到自己是企业的主人，在自身岗位上不仅要尽职尽责还要在工作中不断学习、总结，将设备彻底学精学透。除

会上以外，领导针对每个员工进行思想道德教育，并针对个人身上存在的缺点加以剖析，使员工深刻认识到自身不足，在日后大半年的工作中逐步改掉自身存在的问题，形成良好的工作生活习惯，使工程部上下思想更加统一、团结、一致，促进了本部门工作顺利开展，奠定了以学习为基础，工作中以剖析自身为已任，从而使工程部在20xx年中有了飞跃性的发展。

今年我部在学习“提升能力、提升标准、提升效率”要求的基础上，还增加了“注重细节”，在提升整体技能的同时，主抓设备维修过程中的细节，领导在各项会中也非常注重对设备细节的维修，往往发生重大事故都是由于对细节的疏忽所造成的，在维修中，一台设备发生故障，我部人员要将其他设备进行检查，发现类似故障，同时解决，避免了许多相同故障频出的问题。这些都是通过在工作中不断学习，总结，相互探讨，相互促进，这与领导经常在会上会下要求员工抓细节重分析是分不开的。

⑴要使xx集团在我市得到得到合理发展，要把企业做大、做活、做优、做强，首先要给顾客创造一个新鲜良好的购物环境。配合商场改造，原有超市旧地面砖显得暗淡无光，不能够突出商场现代化的整体气息，按照公司领导的要

求进行整改，更换地下一层超市地面砖，将各区整体划分与主通道有明显的分界线，仅用了一个月时间全部完工，更换及修复面积达3000平米。一楼门厅100多平米的白色地面砖由于客流量多造成地板表面多处划痕，经领导指示在夜间将其全部更换。改造完成后将楼内主通道墙壁地角线两侧全部用油漆粉刷，解决了墙皮脱落现象。

⑵今年，随着商场的发展，将优化电力资源、节约电力资源、整合电力资源，使用电更加合理化、规范化列为商场内电力优化的重点。商场布局改造的过程，也是电力资源优化的过程。经过调整，将各个商场厅内的旧格栅灯具换成节能美观的格栅灯。今年共改造节能灯具600余套，还在各楼层的主要位置增设了停电后的辅助照明设备，停电期间商场有了短期照明。各个节前将各商场及超市所有灯具进行整体维修，更换镇流器及灯管，保证了商场照明的合理使用。

⑶xx林园路店配合消防部门对商场内的消防设备进行整体改造，严格按照消防要求对主通道楼梯改造加宽，增设消防补水箱，对消防联动系统进行发行及维护，改造冬季供暖电加热锅炉，并对整个供暖系统进行维护。

⑷去年供暖期间，商场内供暖主管道大面积出现沙眼，跑水现象频出，说明管道严重腐蚀，存在重大的安全隐患。今年夏天经我部工作人员实地勘察、研究、测算，用最短的时间，最快的速度，最省材料的方法重新跑管路与供暖口对接，废除旧管道，解决了主管漏水问题。

⑸在xx及林园路正厅门口新增电子显示屏，用来更新商场的促销信息，使顾客一进门口就能了解到商场所有促销信息，方便了顾客购物。及时修复楼内电子监控系统，改造超市收银台，防盗器。

⑴广场的改造工程需要的费用非常大，所以在施工过程中最注重节约每一项费用，在建筑材料、工人工资方面为减少公司的资金压，领导亲自与施工方

**开展筹建前期工作总结6**

根据教务处《关于做好20xx年春季学期开学教学准备及检查工作的通知》（x务字[20xx]x号）文件精神，图书馆成立了开学教学准备及检查工作小组，向教研室每位教师下发了相关文件，并要求全体任课教师认真做好开学教学准备工作。在领导的高度重视和全体教师的共同努力下，图书馆文献检索教研室开学各项教学工作顺利进行。

1.落实教师到岗情况

教研室除贺映兰产假外，其余教师均按时到岗，有教学任务的老师全部到岗。

2.教师教学准备情况

教研室组织检查了本学期任课教师的教学准备情况。填写了《西南石油大学教案检查记录表》，检查了任课教师的教案，讲稿及教学PPT。本学期有课的教师教案资料齐备，有较详细的课程计划和讲授内容的安排，制作了较为精美的PPT，全部做好了课前准备。

3.核实教师行课表，提醒教师准时行课

教研室将课表打印分发给了每位教师，让每位教师清楚掌握自己的教学任务和教学安排。并于开学第一周前给每位教师以短信方式发送了课前必需材料的准备和上课时间的提醒。对行课第一天有课的老师，在上课前半个钟头又以短信及电话方式进行了通知。

20xx年春季学期于2月27日正式行课，开学第一周教研室共有4位行课教师。开学教学准备及检查工作小组对开学第一周课堂教学巡查工作做了详细安排，以便及时发现问题和处理。

第一周教学检查总体情况正常，教研室每位行课教师提早20分钟到达教室，做好教学准备。教师课堂教学精神饱满，课堂教学秩序井然，学生到课率高，展示了新学期新气象。但也发现了一些问题，学生存在上课迟到、不带教材、睡觉、玩手机的现象，学风有待进一步加强。

1.教研室要求任课教师精心备课，同时加强课堂管理，促进教学质量提升。

2.加强听课制度，增加听课、评课等教研室活动，帮助教师提高教学水平。同时要对教学工作的各个环节进行不定时检查，明确责任，督促教师认真完成各项教学工作。

**开展筹建前期工作总结7**

财务部（财务经理）

1．财务部筹备办公室的设立；

包括：（1）办公台椅、必要的文件柜、保险柜、电脑设备等；

（2）会计、出纳的派任并到职（属于个别招聘）

2．根据本部门的实际情况，会所的规模，制定财务部的组织架构图及人员的编制；3．设计并发外印刷一些筹备期间在财务制度上需用的表格； 4．根据会所及当地的实际情况，与总经理、总经理助理、人力资源主管一起研究。确定会所开业后的员工工资及福利待遇，筹备期间，培训期间的员工工资及福利待遇。（先由人力资源经理做大量的市场调查后才能确定）；5．为应付会所筹备期间的财务运作的需要，需提前聘请出纳及会计师，并争取在筹备最初期到职；6．制定出会所开业后（筹备期间也适用），会所各部门使用长途电话及复印机的控制等程序与政策；7．制定出筹备期间整个筹备办采购物品的程序与政策，报销的程序与政策；8．在总经理的指导下，制定出整个会所从筹备到开业前的行政费用、采购费用、员工福利待遇费用预算报酒店事务部；9．制定本部门开业需用的物品采购清单及印刷品印刷清单；10．在总经理的指导下，与人力资源经理研究、确定筹备期间员工的各种劳动合同；11．与酒店事务部及供应商研究会所所购置的电脑系统，根据实用情况，提出改进方案；12．制定开业前各种费用报表（每月）；13．到工地现场察看，并收集各部门的计划，向总公司或施工单位提交会所开业时所需用的电脑（如电脑房、前台、餐厅及娱乐部收款）的安排位置及整个会所所需电脑终端的数量；14．根据会所的实际情况，制定出各仓库所需面积及数量的计划报总经理送至施工单位（与工程部经理研究）；15．审核各部门制定的并报至财务部的营运设备及用品采购计划及印刷品印刷计划；16．跟催、协助总公司申领会所开业时所必备的各种营业执照、许可证等；17．根据酒店事务部提供的资料，结合实际工作情况，制定开业后会所的财务制度及工作程序；18．制定招聘部主管级职位以下的员工的招聘计划（结合整个会所），包括：招聘时间、地点、招聘标准、招聘程序、初试、复试的试题、录取程序等。（特

别审核招聘广告费、经办费等的费用）19．实施员工的招聘、员工到职后展开系统的培训；20．与各部门经理讨论部门之间工作衔接及工作标准、程序等（因为很多财务的规章制度、政策与程序是与各部门有关的）；

酒店开业筹备工作大纲

（二）财务部2xx-4-25 2:38:00| By: 品鉴名珺

２１．对所有需采购的营业设备及用品进行多次报价并与各部门经理

确定标准及款式（定样）；

２２ 审核会所客房价格、餐饮价格及会员等级价格价格等（开业后的）；２３．确定开业后各样财务报表（分各部门）的格式及标准；２４督促餐饮成本会计部核算餐饮部交来的各种菜式份量构成表，确保餐饮部的食品及饮品成本控制在会所当局规定之下；

２５制定整个开业前的用款计划，送酒店事务部审批后财务公司。（可按月或按周

２６ 审核各供应商报价，与酒店事务部、总经理确定供应商后，并与之签定采购合同，会所开业所需之营运物品全面展开采购；

２７ 审核各部门提交的部门营业预算，在总经理的指导下，制定会所开业后一年的营业预算并送酒店事务部审批；9

２８计划、安排开业前采购的大量物品的储存地；

２９．制定开业后员工的正式劳动合同（与人力资源部在一起）； ３０．制定开业后会所工资明细项目；

３１．对本部在培训的员工进行考核，检查培训效果；

３２．检查会所所订购之营业用品，营业设备及对内、对外印刷品的到货情况；

３３．加强员工的培训，组织收银员进行外币兑换、鉴别及信用卡业务等的培训；

３４．完成会所开业后对内及对外的各种财务报表在电脑的建立并对有关员工进行该项目的操作培训；

３５．结合整个会所的计划，制定出会所开业的整个开业典礼的费用。并做好与之有关的准备工作；

３６．理顺、统筹好开业前采购之营运物品的验收、建帐、存储等工作； ３７．与供应电脑的公司配合，彻底完成电脑系统的安装调试，使整个系统能按会所开业之运作要求运行；

３８．由电脑公司对前台收款员，餐厅收款员，财务部有关人员进行使用该套电脑的培训；

３９．检查所有的营业执照、许可证及工商税务登记工作之完成情况； ４０．做好开业前各部门领取物品的出库、记帐； ４１．大约距离开业二至三周，本部员工到会所自己的工作岗位作试运作培训，特别是收款员，一定要把所有的收费价格熟记下来； ４２．开业典礼的准备及确保会所内各种收费价格的正确性。

**开展筹建前期工作总结8**

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近x个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，在这x个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。下面就是本人的工作总结：

也许xxx的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近x个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这x个月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名xxx的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短x个多月的时间，但给自己的的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

**开展筹建前期工作总结9**

筹建工作就是充分考虑到项目整体及项目各个环节的所有细节，并将这些细节完善；筹建统筹就是将项目时间进度和方案最优化组合，合理利用资金。

现代酒店筹建可划分五大阶段：策划规划阶段、设计阶段、建造阶段、开业筹备阶段和酒店营运阶段。按其工作性质区分，主要是如下几个阶段的工作：策划规划设计阶段（前期）、基建装修阶段（建造）、开业筹备阶段（筹备）。

（一）策划规划设计阶段

1、筹建筹备内容：建设标准、酒店主题定位（建筑文化和风格及性能模式）以及酒店各功能项目的配套论证、市场调研、可行性分析、资金统筹计划，功能布局、设备设施配置、制定经营思路及方案、酒店设计与方案会审确认、图纸修改等；

2、参与团队组成：投资者（业主或雇主）、市场调研员、规划设计师、设计人员、监理人员、酒店筹建及未来经营者；

3、项目管理内容：项目背景描述、目标方向确定、范围规划及定义、工作分解后排序及延续时间估计、时间计划、资源计划、资费估算和项目预算、安全、质量保证及计划；

4、重点问题：先调研后规划设计。必须重点解决如下问题：

（1）建设什么样（模式）的酒店？

（2）什么样的酒店适合当地消费环境？

（3）投资要多少？回报期时间多长？

（4）怎样的设计规划可避免经营面积的浪费？

（5）怎样的设计可避免人力、物力的浪费？

（6）如何合理组建配置筹建团队？

（7）如何降低日后的营运成本及维修成本？

（二）基建装修阶段

1、建设施工内容：施工要求、土建、设备安装督导、室内外装修装饰、道路管网工程、环保工程、基建数据归档等；

2、参与团队组成：酒店建设者团队、监理、内外装修装饰设计及施工人员、酒店筹建人员；

3、项目管理内容：招标计划和采购计划及实施，合同签订和执行及监督，各种实施计划，安全计划，项目进展报告，安全、质量、费用、进度的控制，范围变更控制，生产管理，现场管理及环境控制。防水问题是日后维保最头痛的问题，必须严格把控质量关。

4、重点问题：严格把控质量关，杜绝日后的工程质量问题及漏水现象。必须重点解决如下问题：

（1）酒店工程设备设施的选型如何进行？

（2）强电弱电的工程规划如何进行？

（3）工程筹建成本控制如何进行？

（4）各种计划的制定及可操作性如何控制？

（5）需重点处理的问题：

①检查防水处理是否严实、天面管道井与消防管连通接口是否有问题，伸缩缝隔音处理是否完成，卫生间防水处理是否严密，水渍净化处理系统是否符合客房和餐饮部客用；

②电量测算是否够负荷、发电机变压器及高低压配电房安装及防鼠、防水、防潮是否存在问题；

③中央空调系统的机房和水塔节能问题；

④电梯开关位和盘机位是否操作方便，高层建筑不能长期占用电梯，是否需要配备圆筒布草槽；

⑤消防管道是否渗漏，监控设备是否清晰，报警系统可否复位，烟感灵敏度不可太高，喷淋嘴是否被施工损坏，水带、水枪、灭火器及箱标记是否明确。消防试水建议在没铺地毯没贴墙纸没进家私之前进行，走火通道的防火门及隔离墙是否灵活，指示牌箭头及灯的插座位是否按标准安装；

⑥灯光音响系统调试后是否做好防尘措施，地下电缆、电脑系统（点歌点菜系统、客房软件系统、财务管理系统、考勤系统）、交换机、广播系统、会议系统、有线电视线路、手机信号测试、电话线路、宽带网络与超长放大器、内网连通是否正常；

⑦地下油库、管道煤气、热水锅炉房、电房安装后，是否已经确定安全措施和巡查制度……泳池设备设施和水循环系统及清洁池是否能正常使用；

⑧不要忽略对酒店假山、园林、浮雕、喷泉、仿真花木、停车场车库系统、水族观赏设备的保护,特别是有台风的地区，园林树木在没生根前，绝对不能只为了美观而提前撤掉支架；不要遗忘给员工配备娱乐设施，如网球场、台球设备、羽毛球设备、篮球场、上网场地等。上网是目前员工的需求，酒店配备“员工电子阅览室”，可以减少员工外出上网存在的不确定安全隐患；

⑨户外大型宣传广告及公路路牌，必须在酒店正式确立试业日期后再面市，因为酒店筹备开张日期一般都会因为工程问题一拖再拖，决不能给外界造成说话不算数的印象；

店内部星评小组成员之一人，在筹备期间对照《饭店星级申请报告》进行逐项检查，填写饭店建筑结构和设计施工单位及设施设备来源等，并逐项检查配套设施是否符合要求，比如洗手间(厕纸架、浴缸扶手、烘干机插座、毛巾架、浴帘、挂式电话、地漏渗水)、残疾人洗手间〈扶手架、推车斜坡〉、在残疾人房测试推车用的洗手间可否转弯），很多酒店在施工时，大堂门口都忘记留残疾人通道，直到星评前才切开大理石重做，先不谈浪费的问题，这是严重缺乏服务意识问题。

（三）开业筹备阶段

1、开业筹备内容：策划开业的各项计划、组织实施各项工作、人员招聘、人员培训、内部装修布置要求、各种证照手续办理、建立工程档案、市场调研、经营方案、价格制定、营销方案、广告策划、经营管理等。

2、参与团队组成：投资者、酒店建设人员、酒店筹备人员；

3、项目管理内容：质量验收、管理范围确定、费用决算和审计、项目资料与验收、项目交接与清算、项目审计和专案评价、策划修改经营方案等；

4、重点问题：保护好成品、做好人、财、物的准备。必须清楚解决落实的重点问题：

（1）酒店经营模式该如何设计？

（2）酒店客户定位、功能设计、管理方案该如何设计？

（3）酒店运营手册如何编写？

（4）酒店开业物品采购计划、预算如何进行？（如何列采购物品清单？如何

实现表格单据设计及印刷品的合理性？哪些收费项目必须考察当地市场？

怎样落实物品到位情况？）

（5）如何办理开业证照？

（6）酒店试业必做的工作有哪些？

1、全面负责及协调酒店筹建项目的统筹工作；

2、根据筹建工作需要，各相关专业人员参与酒店项目筹建工作的调动权；

3、筹建工作职能部门负责的相关筹建项目的参与权和决定权。

1、选址、土地勘查；

2、市场调研及酒店定位，确定酒店规模和档次；

3、项目定位及可行性分析；

4、规划审批和立项审批；

5、工程报建；

6、酒店设计（包括委托设计、概念设计及概算、施工图设计、扩初设计、机电和技术设计配套等及预算；其中设计又由分为建筑设计及室内外装修装饰设计）；

7、图纸审查、优化、确定及所有合格证的办理；

8、土建；

9、道路管网与设备安装工程（包括水电、消防等）；

10、土建各单项工程验收及综合验收；

11、园林绿化、室内外装修、装饰；开业筹备（包括人、财、物的筹备和服务体系、管理体系、市场体系的建立及证照的办理）；

12、对外试营业；

13、对外正式开业。

星级酒店的建设不同于一般的建筑工程项目，有着其特殊性。从规划、设计、施工、开业、运营全过程，都是酒店投资的系统工程，每一个步骤都需要专业化的思考和专业化人员的认真实施，并且要严格兼顾各专业间的密切联系。酒店建造项目投资巨大，投资回收周期漫长，又涉及规划、设计、建筑学、结构学、人体工学、美学、环保、管理、装饰学、美学、声光学、心理学、材料学等等诸多学科，因此需要很好地加以研究和系统总结。同时，行业与企业发展战略、发展绿色建筑、人才队伍建设、提升建设工程项目管理水平、智能化酒店等等方面的实际工作也都需要有系统的科学的理论来指导，需要职业经理人专业地去实施。因此，星级酒店必须遵循以下基本原则：筹建计划的周密性、总体设计的前瞻性、功能设置的特色性、区域布局的合理性、现场管理的科学性。

酒店筹建团队分两类：一类是负责筹建酒店，一类是负责开业筹备，各设一名副组长，整个团队设一名组长。组长必须是个善于打江山的人，是战略家、实干家、技术专家、领导者于一身的集大成者。负责筹建的专业工程技术人员需求如下：

1、土建工程师：要求具有高星级酒店建筑施工经验，能够处理现场施工问题；

2、结构工程师：要求具有高层建筑结构施工经验，能在符合规范的前提下，最大限度地控制钢含量，对建筑设计院的结构图能够提出优化建议，

3、给排水工程师：要求具有高星级酒店给排水施工经验，熟悉酒店中水系统，知晓相应施工材料，能够处理现场施工问题；

4、暖通工程师：要求具有高星级酒店暖通施工经验，熟悉中央空调各类品牌，熟悉管道材料及末端设备的选型、基本市场价格，能够处理现场施工问题；

5、电气工程师：要求具有高星级酒店电气施工经验，熟悉配发电、中央空调、电梯、泵房设备等大功率设备的用电配置，餐饮、会议、客房等经营场所的规范用电标准与实际需求的差距经验等等；

6、弱电工程师：要求具备高星级酒店弱电系统设计、施工经验，熟悉高星级酒店的弱电项目配置，熟悉综合布线、计算机网络、程控交换机、楼宇自控、火灾自动报警及消防联动、安全监控报警、客房rcu智能控制（含vod点播）、停车场管理、电子巡更、无线对讲、卫星电视、电子信息显示、多媒体会议、酒店管理等各系统的功能、配置、常用产品性价比。

1、设计总体计划

2、酒店土建工程控制进度节点计划

3、酒店机电、水电、弱电工程控制进度节点计划

4、室内装修工程节点进度控制计划

5、安装工程计划

（注意：制作总体工程施工计划时要注意的要点：

1、根据项目的竣工时间计划，要求土建、装修方做出详细的、切实可行的施工计划横道图，并做出奖惩约定；

2、要求以下施工方：消防、给排水、强电、弱电（含楼控、安全监控、客房智能控制、会议设备、综合布线等）、暖通末端安装等，根据项目要求的竣工计划及土建、装修的施工计划做出自己的详细可行的施工计划；

3、要求设备厂家，如中央空调、电梯、锅炉、水蓄冷设备、游泳池、桑拿、洗衣设备等等，做出设备安装预埋、到场、安装、调试的计划；

4、由甲方召集所有乙方，统一根据其各自制作的施工计划，综合进行调整，最终制定出一份统一的工程施工时间计划表，同时附带奖惩内容，并由各相关负责人签字确认，复印分发。）

根据市场需求及发展来制定酒店的定位，根据目标客人的需求来设置酒店的功能。

（根据酒店定位制定建造标准及装饰要求：建筑设计任务书及装修设计任务书要点）

**开展筹建前期工作总结10**

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。xx年的工作成绩显着，但也存在以下六点制约企业发展的问题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。问题六：供应商渠道的整合在xx年虽有改变，但效果并不明显。 xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**开展筹建前期工作总结11**

看着人来人往的客户，做着一天天工作时间也随之流逝。看过去的工作，想未来的方向，在今后工作中我会继续努力开展好工作，把销售业绩提升上来，把工作成绩做好。

在我们商场，氛围淡季和旺季，因为不是每天都有大量客户来购买，毕竟很多客户都会在特定的时间才会来购买产品，平时工作，虽然简单轻松，但是却业绩平淡，因为客户少，客户的需求也少，但是到了一些特殊的时候，逢年过节之时，是客户最多的时候这时候的客户如同蚂蚁，一样蜂拥而来，我们会遇到一些比较尴尬的事情，就是客户有需求吗，但是却没有了货物，为了避免这样的情况出现，我们一般都会在这样的节日到来前一周开始尊卑备货，一个是为了在佳节推出更多的产品也为了让更多的客户来购买。

当然在商场秩序非常重要，因为如果混乱容易出现问题，因此在特殊季节都会有专门的保安巡逻，一个是为了避免骚乱，一个是为了更好的通行，保证安全非常重要，每到这个时候我们这些人都会被充当为保安的角色，给一些客户提供帮助，毕竟进进出出非常忙碌人手不够就要我们顶上去。

因为现在有了电商的横空出世，所以我们的销售也不只是在线下，还有了线上销售，按照经理的说法就是铺开渠道，开拓更多市场，毕竟有大量线上的客户需要我们去服务，线上和线下一体化，让我们商场的工作有了很大的提升，对我们的发展有了更大的进步，毕竟我们不是一个人，而是全面发展。每个人都在自己的岗位上忙碌这工作，当然在特殊季节比如旺季我们就会招募兼职人员俩补充人数的不足，我们的工作并不复杂，这样也能够减少开销。

服务是体现一个人的素质，也是一个商场的形象，不管如何在商场工作的每一个人，无形中就被客户认为是商场的形象代言人，所以为了避免出现问题，我们商场对我们进行培训，一个是礼貌礼仪，每一个商场人员都必须要按照商场的要求统一着装，对待客户要客气礼貌，毕竟提倡的是客户就是上帝的理念，现在竞争对手很多，不能因为一些小细节做的不好导致各客户留下了不好的印象这就有损我们商场的形象，就像多米诺骨牌，形成连锁反应。

在工作中我本分工作，对待每一个客户都是微笑招待，时刻注意为客户提供服务，因为我们商场比较大，每个一个区域都有几个或者几十个人给客户服务提供指导，减少客户的麻烦让他们可以方心到达目的地。未来还需努力，不管以后工作有多年我们都会做好，因为是为了商场的发展，一个是自己的任务。

**开展筹建前期工作总结12**

二Oxx年供销社系统大中型商场联合会在各级供销社的支持下，按照市供销社提出的“改革调整，开拓创新，扎实工作，为农服务”的工作要求，把发展农村连锁经营作为工作重点。一年来，全市农村集镇连锁网点不断扩张，规范经营和管理水平进一步提高，连锁企业稳步发展。

（一）积极推进连锁经营，重新塑造供销社形象。全市各级大中型商场把发展农村连锁经营作为改造传统网络，重返农村市场，树立供销社新形象的重要途径来抓，慈溪慈客隆、鄞州新江厦等一批有相当规模的连锁经营企业进一步扩张。通过几年的努力，全市已发展连锁门店70余家，营业面积6万多平方米，二OO二年仅慈客隆、新江厦二家连锁超市公司的营业额就达亿元，全市70多家门店中，其中有90以上的连锁店开设在乡镇一级。这些连锁店为繁荣农村消费品市场，改善农村消费环境起到了积极的推进作用。同时还确保了商品质量和合理的价格，抵制了假冒伪劣商品的侵害，有效地保护了农民的利益。

（二）发挥连锁网络的作用。将当地农副产品纳入配送渠道。慈溪慈客隆超市公司除了为广大农村居民提供价廉物美的商品和周到的服务外，还利用连锁网络的优势，为农民提供市场信息，将当地的土特产品纳入配送渠道，远销省内外市场，去年该公司实现销售额亿元，其中收购农副产品的经营额约占25。

办的电子商务培训，进一步加快了连锁企业经营管理科学化、决策现代化的进程。慈客隆超市首先贯通光缆联网，建立和完善电子商务系统，使经营决策更直接、更科学、更超前。目前，我会的几家大型连锁超市基本上实现了经营管理电子网络化。

（四）加强信息交流，促进系统联合。为了加强与各会员单位的信息交流，我会秘书处还经常到各商场调查研究，推动各会员单位建立信息网络，并加强与系统内二大连锁超市公司的联络，促进系统内联合。去年五月，由我会牵线搭桥，宁海长街供销大楼与新江厦连锁公司达成联合意向。12月下旬新江厦连锁公司长街店正式开张，不仅受到了当地农村居民的欢迎，同时也改善了长街镇的镇容店貌，并得到了当地政府的赞赏。

过去的一年我们在各会员单位的密切配合和支持下，在发展连锁工作上做了一些组织协调工作。但与先进地区相比，我市供销社系统连锁经营仍处于起步阶段。一是各县（市、区）之间发展不平衡，连锁经营发展得比较好的县市社还不多，不少还是空白。二是连锁经营要实现跨地域的联合，还存在不少障碍，“宁做鸡头，不做凤尾”的传统观念，制约着供销社连锁业的集约化经营。三是基层社绝大多数网点没有通过连锁方式实现连接，还处于各自为战，分散经营的状态。

按照市供销社的工作部署，今年我会的工作目标是：以现代流通方式为载体，通过多种经营组织形式，重新构造以连锁超市为主的农村流通体系，在集镇、乡村形成一个简便、快捷、新颖、规范、有效的流通网络。为改善农村居民的生活环境，满足农民的消费需求服务。

1、以慈客隆、新江厦二家连锁企业为龙头，利用供销社现有的商业设施，立足农村集镇，面向系统，面向社会，采取股份制、加盟、租赁等合作方式，大力发展农村连锁超市经营。

2、以中心集镇连锁超市为依托，合理定位，开拓城镇、社区及农村乡村便民店。在经营品种、服务项目和服务质量上下功夫，实现全市连锁超市加便民店的连锁营销网络。

3、加快配送中心的建设，实现低成本、科学化、高效率的社会化配送网络。慈客隆、新江厦二家连锁公司要加快配送中心的建设进度，为公司今后的大规模扩张打好基础。力争在今冬明春建成二个设施现代化、运作规范化、管理科学化的配送中心，面向社会进行全方位的配送服务。

4、加强培训，提高连锁企业经营管理水平。建立一支高素质的经营管理队伍是发展农村连锁超市的关键。在今后几年里，我们将通过引进人材和分级培训相结合的办法，首先抓好企业中、高级管理人员的培训，采取“走出去，请进来”的方法，组织有关人员到国内外著名连锁企业考察学习，并对连锁网点的业务骨干进行轮流培训，以提高他们现代化管理水平。

5、在发展农村日用消费品连锁超市的同时，联合会还将协助各县（市、区）供销社共同探索开拓医药、烟花爆竹等行业的连锁经营。

通过以上几方面的努力，预计到二Oxx年全市供销社系统的连锁门店将发展到170个。各种便民店500个，新建大型配送中心5万平方米，连锁业销售额力争突破20亿元。

**开展筹建前期工作总结13**

20xx年，运行班组时刻紧盯全年目标任务不放松，按照公司下发的各项任务，结合自身实际，员工的积极配合，进一步明确目标，找准方向，强化管理，顺利完成了全年的各项目标任务，为进一步发展奠定了坚实的基础。现将20xx年工作开展的具体情况总结如下：

目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。商场开业以来，我班组即对目标细化分解，层层落实到个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

我班组处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，开业以来狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在班组内部营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴热，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的优秀班组。

一是加强领班的管理水平；二是充分发挥员工的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范；三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序；四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平；五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对负责区域的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及进的完善与整改。

一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

开业以来我们的工作虽然取得了一定的成绩，但在实际的工作中也存有差距，如：人员管理的不足，基层技术人员的流失，员工素质特别是质量素质与安全素质需要加强和提高。为此，在今后的工作中，我班组将努力总结以前的工作不足，认清差距，克服困难，加强自身的素质修养，整合外部资源，齐抓共管，加大动力，形成合力，共同推动我班组工作在新的一年里取得新的突破。具体做法如下：

1、加大工作执行力度，一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。二是加大对各员工之间的考核，促进各员工工作之间能进一步的相互协助、相互提高。三是对问题实行及时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能现场给予解决的，要在允许范围之内给予解

决，对于实在有困难的，必须有书面材实予以说明，保证领导部署下面的工作。

2、从细节管理着手，确保各环节无庇漏，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从运行工作的一点一滴做起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实领班管理要点，增强领班管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动。

5、从成本控制着手，确保商场的正常运行。对于商场区域的用电量和用水量我们也进行了整体汇总，在5月至11月这半年来我公司品牌用电130万度，公共区域用电500万度。商场总计用水18万吨。电费、水费、暖气费用是商场的三大支出，我班组找出用电用水用汽规律，结合自身实际，将电水汽成本再下降一个台阶。

6、从强化考核着手，使各项工作始终走在正确发展的轨道，要对目标认真调整和修订完善制度，做到制度合理、公平、全面、彻实

反映和真实解决问题为目标，实现保驾护航，要求政策制度的严肃性，无弹性，用考核约束和推进各项工作任务的实现与完成。

此外，我们对运行组检查隐患进行了归总，运行组主要是负责商场内三大部分，第一是配电方面，第二是空调系统，第三是电梯运行方面。现在，就将今年的工作情况汇报如下：

第一，们对于商场内所有的配电设施，经过日常检查并且及时的排除隐患，排查隐患是配电箱内空开的松动一项共计9次。

第二，空调系统方面包括了空调主机房和各个K机房的设备检查，K机房主要排查了送风机隐患三项，分别是电动机皮带松动共计8次，更换K5机房内电线1次，风管进风阀更换1次。主机房内水泵与冷水机组的检查与维修共计两项，其中南七冷却水泵更换1次，管道阀门垫片更换2次。

第三，电梯运行方面包括了一部货梯、三部观光电梯（其中一部11月投入使用）及12部扶梯的日常维保工作。每月按照定期维保时间进行维保。

面对新的一年，我班组将进一步夯实质理管理基础，实现各项管理的落实到位，并以严格的保证措施，推动全面管理再上台阶，从而以崭新的面貌，精细的管理，较好的经济效益向新的目标发出新的冲刺，取得更大的胜利！

**开展筹建前期工作总结14**

上半年党建工作虽然取得了一定的成绩，但也存在不少问题：一是对新的理论和政策的学习不够;二是各种制度有待进一步完善;三是党员干部工作能力和自身素质还有待增强;四是由于受经济条件的制约，党员中的致富带头人所占比例不多。

在下半年的工作中，我们将认真寻找差距和不足，抓好党建各项工作任务。一是找准差距，强化责任，精心谋划抓落实;二是加大党员的学习教育;三是抓好党建示范点建设;四是积极探索，大胆实践，立足创新抓特色。

近年来南门社区团总支在镇党委、团县委和社区党委的正确领导下，积极发挥党的后备军和得力助手的作用,以教育青年、服务青年为出发点,以形式多样、内容丰富的活动为载体，坚持“党建带团、党团共建”，结合社区实际情况，按照“抓好基层特色，创新团建方法，扩大活动成果”的工作思路，扎实有效地开展工作。20xx年以来，社区团总支深入贯彻\*、十八届三中全会精神，从团建工作入手，以竭诚服务社区青年为核心，开展了丰富多彩的活动，有效加强社区团员青年思想引导工作，扎实推进基层团组织建设，进一步提高了团总支部的凝聚力和战斗力，团总支部的各项工作取得了新发展。

一、工作开展

1、多渠道引导外出务工青年返乡创业

按照帮扶青年能人再就业模式以及新型经济合作组织模式的要求，依照自身的实际，充分挖掘和宣传外出务工青年及周边地区青年创业的成功做法，借助国家扶持再就业优惠政策这一\*台，实现就业技能和就业技术的共享和交流，促进居民增收致富的发展，激励和吸引更多的青年投入到自主创业的队伍中来。为有效组织社区青年投身家乡建设，社区团总支结合社区党总支的工作规划和发展目标制定了相应的措施。一是及时掌握在外人员的信息和动态，积极与在外青年沟通联系，鼓励和引导有条件的青年回家投资创业。二是广泛宣传自主创业。充分挖掘和宣传外出务工青年及周边地区青年创业的成功做法，借助种养殖合作社和远程教育站点等\*台，实现致富信息和技术的共享和交流，促进产业的发展，激励和吸引更多的青年投入到自主创业的队伍中来。三是为自主创业提供相应的资金扶持。社区团总支多方协调、联系，为有意自主创业的青年积极申请“贷免扶补”创业贷款和小额担保贷款，为他们的自主创业提供了有效的资金保障。四是积极开展创业就业技能培训，社区组织下岗失业人员和返乡青年开展了就业创业培训班3期，培训人员达427人。

2、开展丰富多彩的青少年暑期活动

“关心和关注留守儿童身心健康”一直是社区的重点工作，团总支依托社区现有的文体中心、图书室、健身室、书画活动室等活动阵地，积极组织社区青少年开展各类暑期活动。一是开展书法、美术培训班，为提高广大青少年朋友对书法、美术的兴趣爱好，弘扬\*传统国粹，社区团总支邀请县教育局书法、美术专业教师对社区60多名青少年进行了为期五天的培训。二是开展舞蹈、器乐培训班，社区积极倡导“我学习、我进步、我快乐”的理念，邀请县文化馆的专业舞蹈老师和器乐老师，对社区40余名青少年进行了舞蹈和器乐培训，并组织了一台高质量晚会，展示了暑期中青少年的学习成果，提高了广大舞蹈、器乐、书画爱好者的学习兴趣;三是开展“爱读书、读好书”活动，社区团总支积极组织在暑期中无人管理的青少年，每天晚上7点至9点按时到社区图书阅览室举行读书竞赛活动，这不仅丰富了他们的暑期生活，还让他们收获了许多宝贵的知识财富。四是开展安全知识培训，为提高社区留守儿童的安全防范意识和自我保护意识，社区团总支邀请了镇派出所干警到社区给青少年朋友们上了一堂生动的安全知识教育课，培训从交通安全、禁毒知识、自我保护意识等几个方面综合讲解了没有家长在身边时的安全要素，有效提高了青少年的自我保护能力和意识。

3、开展形式多样的志愿者服务活动

南门社区团总支青年志愿者服务活动，开展了一系列扎实而有成效的工作。一是开展扶残助残活动。青年志愿者在为残疾人解决日常生活困难的同时，想方设法帮助残疾人就业;二是关爱孤寡老人。社区团总支按照居住地分布，对社区孤寡老人实行分片对口照顾。三是定期开展各类志愿服务活动，如：学雷锋活动日，社区团总支组织60多名志愿者参加医疗\*门开展的免费为居民测血压、测血糖、体检和健康保健知识咨询宣传活动;协助\*交警部门开展的文明交通劝导活动，有效地改变了居民的交通陋习，避免减少发生交通安全事故的发生;对社区主干道进行卫生清理，清扫街道干枯的落叶，清除墙体小广告等，还原了龙城本来干净清洁的面目。

二、工作成效

1、各项工作成效凸显

20xx年以来，伴随外出务工青年的返乡，社区团总支扶持了7户自主创业青年开起了自己的小店，为20余名无业人员联系找到了工作，有效的保障了社会的和谐与稳定，留守儿童生活和心理健康问题得到妥善解决，家长对青少年的身心健康教育意识不断提高;青年志愿服务行动得到了青年的积极响应，并吸引了广大社区居民加入。

2、工作成绩得到上级党团组织高度认可

\*的生力军和突击队作用得到充分发挥，受到了广大人民群众的赞扬。团县委、金山镇党委、社区两委班子也给予了高度的重视和认可，党建带团建工作得到全面落实。社区党支部建立了党团共建制度，实现了党团工作统一部署、统一要求、统一落实。

3、阵地建设投入不断加大

为了更好地发挥社区团总支的作用，社区两委先后投入18万元用于社区团总支办公室建设，并设立文化活动中心、图书阅览室、健身活动室、书画室、学习培训活动室等活动场所，为青少年掌握信息、开展活动、丰富课余生活提供了\*台。不断深化团员青年爱国主义和革命优良传统教育基地建设。20xx年社区团总支被列为州级基层团建示范点创建单位，并成功申报州级“五四红旗团委”。

点评：

党的\*和十八届三中全会以来，共青团禄丰县金山镇南门社区团总支以教育青年、服务青年为出发点,以形式多样、内容丰富的活动为载体，坚持“党建带团、党团共建”，结合社区实际情况，按照“抓好基层特色，创新团建方法，扩大活动成果”的工作思路，扎实有效地开展工作。团总支围绕社区居民所在地和居民实际情况，紧紧依托社区地理优势、载体优势、围绕社区经济发展，引导青年积极参与经济建设，以服务青年增收成才为主线，借助国家扶持再就业优惠政策这一\*台，培养出一批“懂技术、会管理”的新型青年创业者，积极开展各种自主创业项目推广，带领更多的青年增收致富。同时，通过开展对留守儿童、农民工子女的关爱帮扶活动，大力弘扬志愿服务精神，为创建文明和谐社区积极发挥组织优势。金山镇南门社区团总支在下一阶段将继续坚持党建带团建、依托社区现有载体创造性的开展服务青年工作，为创建和谐社区、在加强社会管理创新中积极发挥作用。

为充分发挥家长在学校教育中的作用，构建学校、家庭和社会相结合的教育体系，全面推进素质教育，结合我校实际，经校委会研究，决定在20XX——20XX学年度第二学期筹建成立小屯一中家长委员会。现将筹建工作实施方案的程序公布如下：

一、成立家长委员会筹建工作领导小组

家长委员会筹建工作领导小组由校长任组长，分管副校长任副组长，教导主任、政教主任、总务主任、各年级班主任为成员。

二、召开全校师生动员大会。

宣传、部署成立家长委员会的重要意义及筹备工作。

三、起草《家长委员会章程(草案)》。

四、印发《携手共进 和谐共赢——致学生家长的一封信》。

五、各班召开班级家长会，成立班级家长委员会、推选出本班家长代表、本班学校家长委员会委员候选人。程序是：

1、班主任组织召开全班家长会议，明确家长委员会的性质、宗旨、职责、权利和义务。

2、在班主任协助下，采取家长自荐、互荐、班主任及教师推荐相结合的办法，经全体家长充分酝酿，推选出本班家长委员会委员候选人7名、从中推选班级家长委员会主任委员和秘书长候选人各1名，本班家长代表候选人2名(一般由班级家长委员会主任委员和秘书长当选)，学校家长委员会委员候选人1名，(一般由班级家长委员会主任委员当选)。

3、在班主任协助下，经家长采取举手表决的方式选举。

1、选举出本班家长家长委员会委员7名，成立家长委员会;○

2、选举班级家长委员会主任委员1名、秘书长1名; ○3、○

选举本班家长代表2名;○4、选举出学校家长委员会委员候选人1名。

六、 成立年级家长委员会，推选本年级学校家长委员会。程序是：

1、由各年级主任组织召开本年级各班家长家长委员会主任委员、秘书长会议，成立年级家长委员会(委员会由各班家长委员会主任委员、秘书长组成);

2、由年级家长委员会推选出主任委员、副主任委员和秘书长;

3、由年级家长委员会推选出本年级学校家长委员会常务委员会委员候选人6名(一般年级家长委员会主任委员、副主任委员和秘书长应为本年级学校家长委员会常务委员会委员候选人);

4、将以上名单报学校家长委员会领导小组。

七、由学校家长委员会领导小组召开各年级家长委员会委员主任委员、副主任委员、秘书长和领导小组成员会议会议。

1、研究确定家长委员会第一届家长\*开会时间，

2、确定家长委员会第一届家长\*议程及有关筹备工作。

八、召开家长委员会第一届家长\*。

小屯一中

20XX年3月

公司筹建工作总结3篇（扩展4）

——党建工作工作总结3篇

20xx年在总公司的正确领导下，XX分公司党委以科学发展观为统领，提高工作质量，保证工作效果，紧紧围绕发展这个第一要务，切实加强思想、组织、作风和制度建设，为全面完成20xx年目标任务提供了重要动力和组织保障。

**开展筹建前期工作总结15**

五星级酒店筹建工作总体方案

（纲要草案）筹建工作就是充分考虑到项目整体及项目各个环节的所有细节，并将这些细节做好；筹建统筹就是将项目时间进度和方案最优化组合，合理利用资金。

现代星级酒店筹建可划分五大阶段：规划阶段、设计阶段、建造阶段、开业筹备阶段和酒店营运阶段。按其工作性质区分，主要是如下几个阶段的工作：规划设计阶段（前期）、基建装修阶段（建造）、开业筹备阶段（筹备）。

1、规划设计阶段：

（1）主要筹建筹备内容：建造标准、酒店各种定位以及酒店项目的设计论证、市场调研、可行性分析、功能布局、设施设备配置、制定经营思路及方案、酒店设计与方案审定、图纸修改；

（2）参与团队组成：投资者、市场调研员、规划设计师、酒店筹建及未来经营者、设计人员、监理人员；

（3）项目管理内容：专案背景描述、目标确定、范围规划及定义、工作分解后排序及延续时间估计、进度计划、资源计划、费用估算和预算、质量保证及计划；

2、基建装修阶段：

（1）主要筹建筹备内容：施工要求、土建、设备安装督导、室内外装修装饰、道路管网工程、环保工程、基建数据归档等；

（2）参与团队组成：酒店建设者、监理、内外装修装饰设计及施工人员、酒店筹建人员；

（3）项目管理内容：采购计划和招标及实施，合同签订和执行及监督，各种实施计划，安全计划，项目进展报告，进度、费用、质量、安全的控制，范围变更控制，生产管理，现场管理及环境控制。

3、开业筹备阶段：策划开业的各项计划、组织实施各项工作、人员招聘、人员培训、内部装修布置要求、各种证照手续办理、建立工程档案、市场调研、经营方案、价格制定、营销方案、广告策划、经营管理等。

1、全面负责及协调酒店筹建项目的统筹工作；

2、根据筹建工作需要，各相关专业人员参与酒店项目筹建工作的调动权；

3、筹建工作职能部门负责的相关筹建项目的参与权和决定权。

1、选址、土地勘查；

2、市场调研及酒店定位，确定酒店规模和档次；

3、项目定位及可行性分析；

4、规划审批和立项审批；

5、工程报建；

6、酒店设计（包括委托设计、概念设计及概算、施工图设计、扩初设计、机电和技术设计配套等及预算；其中设计又由分为建筑设计及室内外装修装饰设计）；

7、图纸审查、优化、确定及所有合格证的办理；

8、土建；

9、道路管网与设备安装工程（包括水电、消防等）；

10、土建各单项工程验收及综合验收；

11、园林绿化、室内外装修、装饰；开业筹备（包括人、财、物的筹备和服务体系、管理体系、市场体系的建立及证照的办理）；

12、对外试营业；

13、对外正式开业。

星级酒店的建设不同于一般的建筑工程项目，有着其特殊性。从规划、设计、施工、开业、运营全过程，都是酒店投资的系统工程，每一个步骤都需要专业化的思考和专业化人员的认真实施，并且要严格兼顾各专业间的密切联系。酒店建造项目投资巨大，投资回收周期漫长，又涉及规划、设计、建筑学、结构学、人体工学、美学、环保、管理、装饰学、美学、声光学、心理学、材料学等等诸多学科，因此需要很好地加以研究和系统总结。同时，行业与企业发展战略、发展绿色建筑、人才队伍建设、提升建设工程项目管理水平、智能化酒店等等方面的实际工作也都需要有系统的科学的理论来指导，需要职业经理人专业地去实施。因此，星级酒店必须遵循以下基本原则：筹建计划的周密性、总体设计的前瞻性、功能设置的特色性、区域布局的合理性、现场管理的科学性。

酒店筹建团队分两类：一类是负责筹建酒店，一类是负责开业筹备，各设一名副组长，整个团队设一名组长。组长必须是个善于打江山的人，是战略家、实干家、技术专家、领导者于一身的集大成者。负责筹建的专业工程技术人员需求如下：

1、土建工程师：要求具有高星级酒店建筑施工经验，能够处理现场施工问题；

2、结构工程师：要求具有高层建筑结构施工经验，能在符合规范的前提下，最大限度地控制钢含量，对建筑设计院的结构图能够提出优化建议，

3、给排水工程师：要求具有高星级酒店给排水施工经验，熟悉酒店中水系统，知晓相应施工材料，能够处理现场施工问题；

4、暖通工程师：要求具有高星级酒店暖通施工经验，熟悉中央空调各类品牌，熟悉管道材料及末端设备的选型、基本市场价格，能够处理现场施工问题；

5、电气工程师：要求具有高星级酒店电气施工经验，熟悉配发电、中央空调、电梯、泵房设备等大功率设备的用电配置，餐饮、会议、客房等经营场所的规范用电标准与实际需求的差距经验等等；

6、弱电工程师：要求具备高星级酒店弱电系统设计、施工经验，熟悉高星级酒店的弱电项目配置，熟悉综合布线、计算机网络、程控交换机、楼宇自控、火灾自动报警及消防联动、安全监控报警、客房RCU智能控制（含VOD点播）、停车场管理、电子巡更、无线对讲、

卫星电视、电子信息显示、多媒体会议、酒店管理等各系统的功能、配置、常用产品性价比。

1、设计总体计划

2、酒店土建工程控制进度节点计划

3、酒店机电、水电、弱电工程控制进度节点计划

4、室内装修工程节点进度控制计划

5、安装工程计划

（注意：制作总体工程施工计划时要注意的要点：

1、根据项目的竣工时间计划，要求土建、装修方做出详细的、切实可行的施工计划横道图，并做出奖惩约定；

2、要求以下施工方：消防、给排水、强电、弱电（含楼控、安全监控、客房智能控制、会议设备、综合布线等）、暖通末端安装等，根据项目要求的竣工计划及土建、装修的施工计划做出自己的详细可行的施工计划；

3、要求设备厂家，如中央空调、电梯、锅炉、水蓄冷设备、游泳池、桑拿、洗衣设备等等，做出设备安装预埋、到场、安装、调试的计划；

4、由甲方召集所有乙方，统一根据其各自制作的施工计划，综合进行调整，最终制定出一份统一的工程施工时间计划表，同时附带奖惩内容，并由各相关负责人签字确认，复印分发。）

根据市场需求及发展来制定酒店的定位，根据目标客人的需求来设置酒店的功能。

（根据酒店定位制定建造标准及装饰要求：建筑设计任务书及装修设计任务书要点）

**开展筹建前期工作总结16**

时间飞逝，转眼间又是一个年头，回首xx年这一个年头，可以跟自己稍微安心的说句，这一年没有是一个收获颇多，让自己感觉较为踏实的一年。

xx年3月自己有幸加入了sunwin这个大家庭，负责matalan的跟单，虽然不是新毕业的大学生，毅然还是有种好奇和忐忑，带着一颗学习和进步的心，开始了这一年的生活。

今天回首一年来的风风雨雨，有紧张，有感慨，更多的是喜悦。如果让我总结这一年的收获和进步，是闯三关。

作为一个普普通通的merchandiser，首先第一个重要的任务便是跟牢工厂，保证大货交期。

还记得客人在xx年4月8号下了一大批订单，有几百个之多，因为是初来咋到，很多东西都是不懂，一次接到的订单数量比以前一年的都要多好几倍（matalan订单很碎，每个订单的数量相对较小，导致每年有一千多个订单）如果说一个新手，在没有经历过如此多的订单的情况下如果内心不慌，那是骗人的，当时自己内心同样压力很大，再加上跟老员工的交接也是在很短的时间内完成，很多东西也只是了解很少，并且很多故事都不知道，甚至一些流程都不是很熟悉，一下子怎样安全度过大货高峰期这个艰巨的任务便摆在了我们这个team每一个人的面前，带着一颗惶恐的心开始了摸索之路。

很庆幸maggie、笪总﹑bobby、karen的指导，后来直接领导frank的到来更是缓解了压力。

跟着bobby到工厂学习跟工厂的沟通，跟着karen学习跟客人的交流，心里面逐渐踏实了许多。使自己能够静下心来思考手里面的单子，曾经跟老同学说过每天像打仗一样，都要闯很多关，每次眼瞅着就要闯不过去了，为了船期跟工厂纠纷过，甚至因为找不到its的测试负责人而愤慨过，因为进仓的事情去仓库搬过货也就是经历了许多，让自己明白了一点：无论什么问题，学会追根溯源，无论什么问题，多留一个心眼，小到工厂寄一个大货样，并不是你发了邮件，打了电话就ok了，中间有可能工厂的人忘记了，导致无法及时寄大货样等等。

闯过了大货这一关让我对一句话有了更深的理解：无事时如有事般提防，方可消意外之变；有事时如无事般镇定，才能解局中之危。

如果是仅仅的接到订单，安排给工厂，然后出货，那么外贸每天也就没有什么故事发生了。

一次qa验货到工厂验货，下周一要进仓了，结果工厂说没订衣架，等给工厂从别的工厂掉来衣架，qa验出贴纸工厂弄丢，工厂在没通知的情况下擅自在外面的小辅料厂订（matalan指定香港的辅料商），发现后，第一时间给工厂订，将本来需要十五天的时间跟香港多次沟通缩短到五天。

这让自己认识到了平时在跟工厂沟通的过程中，要事先通过邮件，电话等方式跟他们沟通，不能过于相信工厂，更不能拖延，从而避免一些不必要的事情发生。

最后要说的是，通过近一年的学习，总结，自己认为首先要从宏观上去把握事情，从开发的过程中，到接到订单跟工厂核对，送测，提交产前样，大货样，到订舱等等，这些所有的每一步都要想好，脑子里面有一个总体的框架，一定要把每一个点做好。

最后希望在新的一年里，自己以全新的面貌来迎接新的挑战，希望自己能够跟同仁齐心协力，努力让自己的工作做得更好。

时间飞逝，自我加入这个大家族已有近三个月的时间，回首这过去的三个月时间，是紧张的三个月，也是充实的三个月，更是艰辛的三个月，有收获也有挫折。刚上任时车间工作千头万绪，我一时有些不知所措，但在的悉心指导和班组人员的协同帮助下，渐渐的有了一些车间管理的心得体会，车间管理水平有了一定的提高。为总结试用期的成绩，弥补不足，现将工作情况作如下汇报：

1、为尽快适应新的工作环境使自身工作步入正轨，我努力学习车间产品、设备、定额、工艺、质量控制点等相关知识，做到不懂就问及时向车间班组长及工艺员请教，同时张总在平时工作中也给予我很多指导，在他们的悉心帮助下我已熟悉产品工艺及车间各人员特点，能够合理安排车间各岗位人员，做到人尽其才，充分发挥各个员工特点，提高工作效率确保产品质量。

2、由于我车间产品种类多，设备种类多导致车间生产现场不尽人意，员工日常行为规范不到位，针对此现象，我把工作重心放在洁净区，每天适时对洁净区的现场卫生，员工穿戴个人卫生，员工生产操作规范及各工段产品控制点进行检查将现场不合理之处记录在案，每天生产结束后组织员工开生产总结会议，将所发现不足予以指出，耐心指导员工改正，遇到产品质量问题与员工一起商讨，总结经验教训防止再犯。

3、为确保员工掌握岗位sop和明确车间规章制度，我组织班组长和工艺员利用每天总结会和空余时间对员工进行培训教育并考试，同时在日常巡回检查中对员工严格要求，指出他们生产中的不良习惯，对车间员工违纪情况严格执行车间惩罚制度并通过监督制度来调动员工工作积极性和责任心。（如：下道工序对上道工序进行监督，发现上道工序质量问题扣上道工序钱奖励下道工序。）3、近年来随着新版保健食品生产规范的出台，国家对保健食品的监察力度越来越大，对保健食品的要求也相应提高，份两月我生产中心就接受了市局和省局4次检查，压力很大，但我中心秉持公司“的带领下按照新版GMP的140条每月进行自查，将软硬件不合理处予以改正，通过此措施顺利通过了这4次检查并顺利通过了公司新品申报验收工作。

近段时间全国生产事故频发，为此国家加大了安全生产监察力度，我作为的一名安全员深感责任重大，为确保车间安全生产我做了以下几方面工作：a、组织员工参加培训会议，将安监局各文件内容精神传达给员工并安排员工观看安全生产教育光碟加强印象。同时让员工明确车间各安全通道所在位置及灭火器的使用方法。B、组织班组长及工艺员在每天的巡回检查中重点关注像电梯，胶枪，制粒机，叉车这种有发生安全事故的设备使用情况，发现不当给予处理。C、在带领下组织安全隐患自查，及时解决隐患。D、逐步完善公司安全生产管理制度和危化品存储及领用制度，并将制度落实执行。

1、加强员工的操作技能，加强质量管理工作，提高一次合格率，减少返工与次品的产生。

2、规范车间物料领用流程，所有使用的物料领用由专职人员凭有效领料单领取，对所领用的物资领料人员必须严把质量、数量关。

1、专业知识尚还有欠缺，涉及到此类知识的问题时管理起来有点力不从心，以后要抓住一切可利用的机会学习，填补空白，只有自己有了底气，才能对车间的质量起到管理作用，确保产品质量。

2、做事不够果断，有拖沓现象；

拖沓现象是我很大的一个缺点，凡事总要拖到后面，如果工作更积极主动一些，更雷厉风行一些，会避免工作上的很多不必要的错误。

3、工作时不够细心不够全面。有时麻痹大意，忽略了一些细节，考虑事情不够全面常常忽略一些细节，从而影响了每天工作的顺利进行。以后工作中要努力提高自身责任心并注重细节，因为细节决定成败！

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步，做一名称职的车间主任。谢谢！

**开展筹建前期工作总结17**

一年的时间很快过去了，在一年里，我在院领导、部门领导及同事们的关心与帮忙下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高，本年度的工作总结主要有以下几项：

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，经过报纸、杂志、书籍进取学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的职责感和事业心，主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

我是六月份来到学院工作，担任学院行政秘书，协助办公室主任做好工作。行政工作琐碎，但为了搞好工作，我不怕麻烦，向领导请教、向同事学习、自我摸索实践，在很短的时间内便熟悉了学院的工作，明确了工作的程序、方向，提高了工作本事，在具体的工作中构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，进取圆满的完成了以下本职工作：

(1)协助办公室主任做好了各类公文的登记、上报、下发等工作，并把原先没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件供给了很大方便。

(2)做好了各类信件的收发工作，\_\_年底协助好办公室主任顺利地完成了\_\_年报刊杂志的收订工作。为了不耽误学院、大家的工作，不怕辛苦每一天按时取信取报，把公函，便函及时分发到部门及个人。

(3)协助好办公室主任做好学院的财务工作。财务工作是学院的一项重要工作，需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习学校各类财务制度，理清思路，分类整理好各类帐务，并认真登记，年底以前完成了学院\_\_年办公用品、出差、接待、会议、教材、低值易耗等各类帐务的报销工作。学院的财务工作正进一步完善规范，我会在新的一年再接再厉把工作做的更好

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