

地产开盘后工作计划(模板10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

地产开盘后工作计划篇一

xx已经过去，一不小心20xx也已经过了1/3, 亲爱的小伙伴们对于20xx有什么打算呢?在总结过去的同时我们又要对新的一年有个好的规划，我是一个从事工作时间不长, 经验不足的工作人员, 但同时我又是一个很有上进心的愤青，所以在很多方面对自己都有着比较严格的要求, 这样才能在新的一年里有更大的进步和成绩。

20xx年是我们地产公司发展非常重要的一年，对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说，也是一个充满挑战，机遇与压力开始的一年。为此我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划。

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

- 1、 在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作;通过到周边镇区

工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

地产开盘后工作计划篇二

工作计划网发布房地产20xx工作计划范文，更多房地产20xx工作计划范文相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。
4. 力争完成销售指标

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务“，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。
2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时

通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

地产开盘后工作计划篇三

一、认购资料：

3、若申请人不能亲自到场办理，代理人须出具委托书及委托人、代理人的身份证明原件、诚意金申请书□vip钻石卡及诚意金收据。

二、认购程序：

1、开盘时间：2012年12月16日 早10:00

2、开盘地点：销售中心

3、认购方式：以诚意金申请书编号的先后顺序，由工作人员引领，现场唱

号的方式依次进入选房区选房。

4、认购流程：签到区签到——等待区等待进入售楼中心——以现场唱号顺

序领取臂贴并进入选房区选房——进入销控区填写交款确认

单——财务区换取定金收据——签约区签订购房协议——审

核区审核资料

三、特别说明：

1、本认购仅适用 房地产开发有限公司所开发的“ ”项目#号楼。

2、当日选房顺序以诚意金申请书编号顺序为准，如超过一名以上的客户同时看中一套房子，以先销控为准。

3、若购房人于2012年12月16日当日成功认购，则诚意金自动转为认购定金，可获得所购房源总房款3%的优惠，该优惠可在其他优惠基础上累计计算。

4、在2012年12月26日之前（包含12月26日）办理完相关签约手续后，可获得所购房源总房款1%的优惠，该优惠可在其他优惠基础上累计计算。

5、若购房人于最新批次房源开盘当日未成功认购，购房人可将诚意金申请的`优先认购资格保留至开发商推出下一批次房源时使用，并积累有总房款 2%的优惠，该优惠可在其他优惠基础上累计计算。

也可向我司提出退还诚意金的要求，我司在客户提出书面申请7个工作日内应及时无息退还申请人所缴纳的诚意金。

6、购房人优惠权采用实名制，一张身份证限申请一次优惠权，一次优惠权仅限一套房源。认购姓名必须与诚意金收据姓名及定金收据姓名相同，在签订认购协议时我司仅提供申请人一次更名申请，并仅限申请人直系亲属（夫妻、父母、子女）。

7、非vip钻石卡购房客户，需等vip钻石卡客户选房结束后，方可进行选房认购，并直接签订认购协议。

8、本须知的最终解释权归房地产开发有限公司所有。

下定决心买房很容易，但实际置业却不是一件轻松的事。从选房到最后的验收，这中间有漫长的路要走，各种各样的问题都会让购房者晕头转向，那么，如何才能买到一套心仪的房子不留遗憾呢？开盘买房一定要擦亮眼睛。

开盘期间，大部分时间都是煎熬般的等待，而真正用在看房选房的时间，一般只有五分钟。经过几个小时的折磨，各位已经心力憔悴的差不多了，千万不要被紧张的场面感染，选不到自己心仪的就不要买，千万不要出现“没时间多想，先选了再说”这样的情况，宁可在众人鄙视的眼光中离开选房区，也不要为了一时的冲动下定。

开发商的房源销控表上不可能显示所有的数据，不利于销售的数据，不会出现。比如100w以下的低总价房，一般只会有总价，不会有单价。同时还会有一个优惠前的总价，显示这套房子优惠了多少。你完全不必看优惠前的总价，这个数据没有任何意义。就看真实总价，并计算出单价。如果单价超出你的预期，那就千万不要下单！

在开盘之前，肯定能确定开哪几幢楼，有哪些户型。针对这

些信息，再根据自己的预算和需求，确定选择哪些房源。有三种左右的预案，毕竟房源有限，开盘当天情况千变万化。

只有基于这个前提，确定想买房，才需要来到开盘现场。如果只是随便看看凑热闹，完全没这个必要来受这份罪。

价格是一个楼盘重要的机密，不到开盘那一刻不会告诉你。售楼小姐只会给你一个模糊的范围。这时候一定要确定心理价位。如果开盘当天的价格超过心理承受底线，就坚决放弃。

1、一般来说，开发商为了促成开盘当天有较高的销售率以及让意向客户当天下定决心购买，都会在开盘这天提供最多的购房折扣。

2、开盘当天是所有楼层和房型最多选择的时候。

地产开盘后工作计划篇四

尊敬的 ：

感谢您（贵公司）百忙中拆阅我们的邀请函。

经县政府批准，由县政府办公室、县国土资源局联合举办涡阳县房地产开发项目推介会。推介会定于2015年9月24日下午3时在涡阳县乐行会议中心举行。我们诚挚邀请你参加推介会。

老子故里安徽涡阳，古称雒河集，地处豫鲁交界，南临江淮平原，北接中原腹地，地理位置属中部战略要冲。全县国土面积2107平方公里，总人口140万（其中城区人口20多万），是著名的道德之乡。

涡阳自然资源、矿产资源丰富，是全国产粮百强县，全国商

品粮、优质棉、优质烟、山羊板皮生产基地，全国生态示范县、林业百佳县、秸秆养牛十佳县、基本农田保护先进县，中国苔干之乡，中国第八大能源生产基地，已探明的优质煤储量33亿吨，煤层面积565平方公里，已开发及待开发矿井11对。

近年来，涡阳经济发展势头强劲，城市建设突飞猛进，沿涡河两岸跨越式发展大格局已逐步形成，双轮集团、康达集团、三星1525工程、牛羊肉加工、精陶工业等一批骨干企业健康发展，效益可观，正向工业化县城迈进。经济在发展，城市化进程在推进，城市品味的提升需要人居环境优雅的小区相配套，但目前，我县尚未开发出规模化、高档次的住宅小区，在城市建设、房地产开发方面，涡阳是一片待开发的“处女地”。

本次推介会推出的地块共9宗，其中杏林园小区、西苑小区是我县首期推出的200亩以上的大面积房地产开发项目用地。均属开发商业旺铺，也可开发成高档次集旅游、餐饮、文化、娱乐、服务为一体的住宅小区。此外，我县近期还将陆续推出县城繁华地带多宗国有土地的公开出让，以加快我县的城市化进程，具体地块及出让日期，我们将届时逐宗地推介，欢迎前来垂询。

尊敬的女士们、先生们，这里是您创业成事的福地、这里是您发财致福的天堂。我们期待您的光临。

联系电话：0558—7216622 7212826

联系人：王先生、冯先生

二00八年九月二十二日

感谢您(贵公司)百忙中点阅我们的邀请函。

老子故里安徽涡阳,古称雒河集,地处豫鲁交界,南临江淮平原,北接中原腹地,地理位置属中部战略要冲。全县国土面积2107平方公里,总人口140万(其中城区人口20多万),是著名的道德之乡。2015年我县被省政府确定为全省12个扩权试点县之一。

涡阳自然资源、矿产资源丰富,是全国产粮百强县,全国商品粮、优质棉、优质烟、山羊板皮生产基地,全国生态示范县、林业百佳县、秸杆养牛十佳县、基本农田保护先进县,中国苔干之乡,皖北重要的能源生产基地,已探明的优质煤储量33亿吨,煤层面积565平方公里,现已开发3对矿井,待开发矿井10对。

近年来,涡阳经济发展势头强劲,城市建设突飞猛进,沿涡河两岸跨越式发展大格局已逐步形成,双轮集团、康达集团、三星1525工程、牛羊肉加工、精陶工业等一批骨干企业健康发展,效益可观,正向工业化县城迈进。经济在发展,城市化进程在推进,城市品味的提升需要人居环境优雅的小区相配套,但目前,我县尚未开发出规模化、高档次的住宅小区,三产设施建设也相对落后,在城市建设、房地产开发方面,涡阳是一片待开发的“处女地”。

本次推出的地块为杏林园小区地块我县首期推出约200亩的大面积房地产开发项目用地。该地块位于县城规划区内,属城区南拓辐射带,紧邻县人民医院,距县四中、九中等大型校园仅百米之遥,距县行政服务中心、县法院、环保局、国土局、检-察-院仅二站之路,附近商场林立,小区密集,人口稠密,公交畅通,是理想的黄金地块。该地块采取出让金分期支付的办法,首次支付50%,余款在出让合同签订后一年内付清。欢迎前来参与竞买。

这里是您创业成事的福地、这里是您发财致福的天堂。我们期待您的光临。

联系电话:0558—72x02

联系人:x

年 月 日

尊敬的朋友：

您好！感谢您在百忙之中抽空阅读本公司房地产项目合作开发邀请函。郴州鸿翔房地产有限公司系一家专业从事房地产项目开发经营的公司，我公司具有丰富的从业经验、良好的社会人脉、深厚的政府背景和极佳的业内口碑。

目前，国家对房地产业的宏观调控已进入关键时期，本公司顺应形势，及时调整经营战略，我公司按照“合作共赢、共同开发”的原则，诚邀拥有房地产开发项目的广大房地产公司、投资公司及企业家进行多种形式的合作开发，包括但不限于收购、项目转让、bt项目、房地产商住开发项目等方式通过提供项目土地资源和增值服务，达到资产的保值、增值、实现快速增长的目标。确保您的投资、开发、建设实现利益价值最大化，为您的事业腾飞助一臂之力，最终实现多方合作共赢！我们企盼：广大房地产开发公司、投资公司、企业家及各界精英发挥各自优势，解决实际问题，共同合作，共谋发展。谨此诚邀！

尊敬的朋友：

您好！

感谢您在百忙之中抽空阅读本公司资产项目投资开发推介邀请函。

湖北鑫泰顺项目投资管理有限公司系一家专业从事房地产项目、高新技术企业、民营中小型企业、工业、农业、商业、教育、物流等，提供投资建设、合作开发、合股经营、合作投资、企业转让、收购、居间代理及资本运作的投资开发代

理机构，具有丰富的`从业经验、良好的社会人脉、深厚的政府背景和极佳的业内口碑。公司自成立以来，始终坚持“建立规范的风险控制机制、拓宽房地产开发企业投资、融资渠道，联合建筑企业、促进房地产业发展”的指导思想，按照“科学投资带动产业化发展，产业化发展促进效益提高”的总体发展战略。本着“诚信、和谐、创新、高效”的经营方针，以优质项目平台，“推动中小型企业、开发商、建筑商的资本合作”为宗旨，实现了合作开发共赢的良好局面，促进了市场经济与房地产业的发展。

目前，国家对房地产业的宏观调控已进入关键时期，本公司顺应形势，及时调整经营战略，在湖北等省市内的二、三线城市陆续储备了多个优质房地产项目。我公司按照的原则，按照专业化、区域化、多元化的房地产投资基金管理模式，在不断实践中形成了一支高素质的专业投资开发经理队伍，可以与您进行多种形式的合作开发，包括但不限于中小型企业投资、政府bt工程、城中村改造、项目融资、土地转让、企业合股，收购、项目转让、房地产联合开发、信托贷款、商务贷款、贸易贷款、发行债券、总承包施工等方式通过提供项目土地资源和增值服务，为中小型企业、开发商、投资者、建筑商达到资产的保值、增值、实现快速增长的目标。

作为一家项目专业投资、开发、建设代理平台，我公司抓住有利时机，充分整合人才优势、管理优势及社会资源优势，为您精心策划投资、开发、建设方案，确保您的投资、开发、建设实现利益价值最大化，为您的事业腾飞助一臂之力，最终实现多方合作共赢！

我们拥有的不仅是项目投资平台资源、更多的是全方位的优质服务；

我们拥有的不仅是投资、开发、建设回报、更看重的是诚信的合作和资本运作成功的价值。

我们希望：与市场接轨，共同做大一块共享的收益。

机遇如同流星，稍纵即逝，只有果断把握才会成功！我们，期待您的加盟。我们，更不会辜负您的期盼。让我们携手，财富就在眼前！

谨此诚邀！我们期待您的光临！热烈地欢迎您！！

公司地址：武汉市江岸区南京路135号金宝大厦7楼

电话：027—87257206

传真：027—87257441

18627193865

13554520627

15342339246

地产开盘后工作计划篇五

大家上午好！

金风送爽，彩旗飘飘。今天，我们在这里隆重集会，为海纳房产开发的国际现代城举行开盘庆典暨向希望工程捐赠仪式。

我们说，建筑是一座城市的名片。今天的北京路，一座座拔地而起的‘标志性建筑折射出了这座城市发展的历程和文化特写的特性，同时也是这座城市发展的推动力。作为具有十四年开发历程的海纳房产今天将与我们一起感受这个城市强有力的心跳，同时感受国际现代城带给我们的活力。

下面，我荣幸地为大家介绍今天到场的领导和嘉宾，他们是：
日照市关心下一代委员会顾问。原市政协主席王家政先生；
日照市人大副主任王应先生；日照市政协副主席王和田先生；
日照市团市委xxx先生；

日照市规划建设副主任，房管局局长刘忠春先生；

日照开发区管委会副主任吴君先生；

日照市开发区北京路街道办事处主任刘国田先生；

日照市海纳房产集团董事长郭苏泉先生；

山东中原地产公司总经理郭xxx先生；

国际现代城业主代表以及日照市各大新媒体，广告公司等朋友们。让我们用热烈的掌声对各位领导和嘉宾的到来表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

感谢吴书记的致辞！

企业的经营发展服务于社会，来源于社会。海纳房产在社会各界的关心支持下已经走过了十四个春秋，不仅为我市的城市建设和经济发展做出了卓越的贡献，而且积极参与各项社会公益事业，在国际现代城奠基开盘的大喜日子里，又适逢教师节，海纳房产决定向希望工程捐助三万元，为四个区县建立图书库。我们相信这一善举必将极大地促进和推动我市教育事业与和谐社会的建设与发展。

下面，请海纳房产集团董事长郭苏泉先生向日照市团市委xxx先生进行捐赠。

谢谢王主席的精彩讲话！

我们说，建筑是一座城市的记忆。建筑是一座城市的魅力。我们期待着国际现代城能够带给我们更多的前沿文化和更多财富机会，我们期待着国际现代城能够带给我们更强的视觉冲击和更新的投资理念！我们有理由相信，国际现代城一定能够成为北京路上最靓丽的风景线，海纳房产集团一定能够再创辉煌！日照市的明天一定能够更加美好！

各位来宾，各位朋友，吉时已到，下面，我们有请xxx□xxxx□xxxxx□为国际现代城奠基！

地产开盘后工作计划篇六

主题：推动三个转变，建设质量强国

宣传口号：质量奠定发展、实力铸就品牌

活动时间：9月15日至10月30日

活动要求：不接受不良品、不制造不良品、不流出不良品。

参与部门：公司各部门、供应商。

重点考核部门：炸药生产车间、物资供应部、销售部、技术质量部（化验室）。

9月10日至9月15日为活动准备期，9月15日至10月20日为活动实施期，10月20日至10月30日为活动总结期。

组长：

执行组长：

组员：

1、利用晨会、例会、横幅、电子显示屏等形式宣传质量月活动，强化员工质量意识，相关文件见附件一。

2、积极开展“质量月”征文及合理化建议活动，征文文章内容要求紧扣“质量月”活动主题，可涉及质量管理经验、优秀质量管理方法介绍等，也可为质量工作者的工作经验。合理化建议要求针对公司质量管理及产品质量的相关生产及审批应用程序提出质量改进意见和建议。征文及征求合理化建议通知发出后，各部门积极响应推荐优秀稿件及质量改进合理化建议，技术质量部组织人员进行评比，针对“质量月”征文活动共评出一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名及鼓励奖2名；公司共收到合理化建议30条，评出优秀建议4条，其余建议颁发鼓励奖。相关材料见附件二。

3、技术质量部制订了“质量月”培训计划，根据公司生产情况于20xx年10月25至10月26日对各部门、车间相关人员特别是新建乳化生产线一线工作人员等进行了专题培训，相关培训计划及考试内容见附件三。

4、进行了质量审查活动，对库存原材料进行了保质期审查，对已过期原材料进行处理，同时根据实际生产情况，对原材料存储量进行控制，确保在有效期内用完。对包装材料中煤矿标识及相关印刷内容进行了审验，煤矿安标标识印刷不够规范，已与厂家联系重新审定。

5、开展了质量攻关活动。由技术质量部门牵头，组织质量管理、工艺技术、设备计量人员重点对质量管理机构的有效性，制度建立及执行情况，生产过程工艺纪律的执行情况，返工品、废品的管理控制情况，原材料采购与检验、产品市场与检验、装卸与仓储环节的质量控制及质量体系的运行情况开展了全面排查，通过质量检查和专项检查相结合的方式，对产品质量控制主要内容及关键点进行全面质量检查和隐患排

除。

活动中发现：

(1) 乳化返工品处理装置缺少相关技术文件。

(2) 乳化炸药检验规程中缺少“高低温试验”相关内容。

(3) 三合一体系《管理手册》中膨化生产线工艺流程图中未对关键质量控制点做标识。

(4) 成品堆放不够规范。针对排查中发现的这些问题，公司相关部门已积极整改完毕并经审查符合有求。

6、提升产品售后服务水平。销售部门通过电话交流等方式，广泛征询用户对产品质量的意见和建议。针对用户提出的乳化炸药烟雾大、气味重等问题，公司从原材料及生产工艺方面进行调整，试验了不同厂家复合油相、对产品进行了性能测试并进行售后跟踪调查；工艺方面对发泡剂量、压力、敏化温度等进行现场微调，确保药卷发泡质量。

7、供应商的准入考评。为了提升供应商质量保障能力，确保整体供应链的质量水平，根据原材料累计检验结果，对供应商进行了重新考评。

8、公司坚持“不接收、不制造、不流出”不良品，质量月活动期间，共生产膨化硝酸铵炸药1397吨、乳化炸药138吨，全部为优等品。生产线坚持标准化作业，对违反工艺规程、安全规程的相关人员根据公司规定予以处罚。

为期一个半月的“质量月”活动虽然结束了，但公司质量改进的步伐不会停止，没有质量就没有发展，公司将以质量月活动为契机，深入持久的开展质量教育和质量管理工作。通过这次质量月活动，发现公司在质量管控方面需要进一步加

强，下一步公司将从完善质量管理体系入手，加强质量基础管理，重点强化质量现场控制，进一步提高公司产品质量。

地产开盘后工作计划篇七

1、落实领导责任，加强宣传发动。

上海建工、城建集团，江苏、浙江、中建、四川、广东等沪办建管处分别召开了在沪施工企业负责人质量月活动动员会，传达文件，布置工作，提出要求，落实责任。施工企业纷纷成立“质量月”活动领导小组，分析本单位质量工作状况，寻找企业质量工作薄弱环节，制定提高工程质量相关措施；宣传和动员职工，营造“质量月”活动气氛；组织职工进行规范的学习和培训。据不完全统计各企业及其工地共展出黑板报3100块，宣传标语、横幅3500条。各企业组织开展了各类质量方面的培训、知识竞赛、讲座、宣传会共250场（次）。

2、加强质量自查，促进质量管理。

上海建工集团，城建集团，浙江、江苏、四川、中建等沪办建管处在9月份质量月活动中，广泛开展条块结合的质量月活动专项整治工作，特别对在建的轨道交通工程、住宅工程、安装工程开展有重点地专项检查，对检查结果进行汇总，并以文件、简报及会议形式进行通报，据各单位不完全统计，共检查在建项目的单位工程7500个（次）。

3、组织开展质量培训工作。

上海市建设工程安全质量监督总站委托上海建筑施工行业协会质量安全专业委员会，举办了建筑施工企业质量科长、质量工程师质量培训班。对新颁布的法律法规、规范标准以及新技术、新材料的应用等进行培训，参与培训的施工企业质量科长、质量工程师共有150余人次，切实从理论上提高了企业质量人员的业务管理水平。

1、组织开展全市住宅工程质量专项执法检查。

为了进一步规范本市住宅建筑市场，提升本市住宅工程质量水平，市建设工程安装质量监督总站组织开展了全市住宅建筑工程专项检查，共抽查了40个工地，共开具局部停工整改指令单4份、质量问题整改通知单29份。被查工程以二、三级企业和有不良记录的企业总包的工程为主，检查表明，工程的现场质量状况总体受控，基本能按照施工图设计文件、按有关规范、标准、施工方案施工；建设参与各方质量行为总体规范。但通过检查同时也发现部分工地存在严重质量问题，施工单位、监理单位未能建立质量保证体系或运转不正常。

2、组织开展全市监理企业安全质量专项执法检查。

为加强对本市监理企业在施工现场的行为监管，市建设工程安全质量监督总站开展了本市监理企业安全质量监理行为专项检查。检查本市建筑工地30个，涉及监理企业30家，其中甲级资质15家，乙级资质13家，丙级资质2家。签发局部停工指令书1份，安全质量问题整改通知书15份。检查结果表明，大部分监理单位能执行《建设工程监理规范》，对工程实物、现场建材和施工单位质量保证体系进行有效监理，对发现的质量问题能及时签发整改通知单，督促施工单位全面整改，并做到整改完毕有回复、质量问题能封闭。但全市监理企业发展不平衡，特别是低资质监理企业，质量监理能力有待进一步提高。

3、组织开展全市混凝土预制构件质量专项执法检查。

为保证本市建设工程混凝土预制构件的质量，市建设工程安全质量监督总站对全市预制构件生产和质量情况进行了专项检查。此次检查共抽查了本市二级构件生产企业24家、三级构件生产企业6家、住宅烟道生产企业8家，外省市进沪预制构件生产企业24家，开具3份质量问题整改指令单，对生产质量控制不严，钢筋无生产许可证，实物质量合格率低及经营

行为不规范的企业分别作出了整改要求。

4、组织开展全市商品混凝土质量专项检查。

为进一步规范混凝土生产企业混凝土生产过程管理及原材料使用的行为，保证本市建设工程商品混凝土的质量，市建设工程安全质量监督总站开展了“商品混凝土生产企业质量专项检查”。共抽查36家商品混凝土生产企业，开具质量问题整改通知单21份。大部分商品混凝土生产企业在原材料进场验证、复试；混凝土生产过程控制；配合比设计、调整；试验室人员配备、检测设备、检测环境等环节能满足规范要求，混凝土质量基本处于受控状态。但也暴露出个别商品混凝土生产由于企业管理层变更较大，质量负责人更迭频繁，企业内部管理松懈，质量意识淡薄，在原材料复试、混凝土生产中严重违规；对原材料备案证明现场使用验证单不够重视；尤其在质量管理上有待进一步加强和完善。

地产开盘后工作计划篇八

一个月又将要过去了，新的一个月也即将来临，伴随着自己三月份工作的结束，紧接着而来的.也是自己在四月份的工作，我是一名房地产的销售员，我懂得时间的重要，不论是生活还是工作，时间就是金钱，所以我们要抓紧自己一切的时间，保证自己在工作上面可以合理、恰当的运用自己的时间，但是该做的工作还是要认真的完成。

作为一名销售人员，有一个好的目标和方向是至关重要的，所以在每一个月末的时候，我都会将自己下一个月的工作计划写出来，在下月工作开展的时候也会很好的按照自己的计划来进行，这样自己不管是做什么都能够有所计划。三月份，我的主要工作都在对于新客户的开发上面，三月也是一年的开始的时候，所以很多人可能都会在一年之初选择买房，所以这一个月，我每天都早出晚归的寻找有意向的客户，在自己一个月的努力之下，我也完成了自己相应的业绩要求，也

找到了很多有意向的潜在客户，所以在四月份的时候，我就会将自己的工作重心放在自己的对这些潜在客户的开发上面，尽自己最大的力量去将这些顾客发展成买家，完成订单，用自己最大努力去促进订单的产生，完成自己想应的业绩。

四月份是一个季度的开始，所以也可以说是一个新的开始，新的一个月，我不仅仅需要尽力去完成自己的业绩，还需要维护好我们公司的品牌，去维护好自己之前的顾客，不能当订单完成之后就不负责了，这不是我们公司所一直宣扬的品质，也不是一个优秀的销售人员应该要做的，所以我也会花费自己一定的时间和精力去放在老顾客身上，将他们购房之后的一些问题解决好，同时，对于已经交了定金还没有到店办完手续的，我也会和他们约好时间，尽早的办好一切的手续。

总的来说，四月份的工作是非常的繁重的，不仅需要将之前的工作善后，还要开始新的业务，所以四月份还没有来我就以及打起十二分的精神了，做好了一切的准备，保证自己工作的顺利进行。在三月的时候，我也遇到了一些难题，我也会在之后尽快的解决这些问题，尽管自己三月份的业绩是可观的，但是我还是会继续加油，不会有任何的松懈。

四月即将到来，我也已经做好准备了，在四月我也会继续发光发亮，朝着一名优秀的房地产销售人员去努力、奋斗。

地产开盘后工作计划篇九

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

- 1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，

我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能

力减轻领导的压力。

以上，是我对年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接年新的挑战。

地产开盘后工作计划篇十

促进xx路的拆建工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在xx年促进建设路的开建、竣工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

5#9#楼建筑面积***m²计划在xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积****m²争取在本年度内完成80%以上□a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成□xx年项目总投资约****万元。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积****平方米，总户数*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约**万元。

xx年元月末，随着***号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商铺相继结顶、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《****》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把七分安全，三分生产的理念贯彻始终，把服务理念贯彻常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取*完成公司计划的全年各项目标工作任务。