

物业盈利工作计划方案 物业盈利工作计划书(实用5篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

物业盈利工作计划方案篇一

20xx年安全保卫工作的总体要求是：认真贯彻落实省、市、县公司xx年安全工作会议精神，紧紧围绕“认真贯彻落实党的^v^会议精神，深入学习实践科学发展观，以集团公司‘新跨越’战略为指导，坚持科学发展观，铸造核心竞争力，全面实施三年战略规划，坚持一个中心，提升两个份额，发挥三大核心优势，运用四项竞争策略，落实八项工作措施。

抓好增量与存量，提升城市和集团市场份额，巩固和扩大农村市场优势，拓展无线数据市场，确保运营收入两个口径全面超越电信，收入增幅继续领先联通，拉大其它运营商与我们的差距，巩固和提升企业主导地位，实现企业从优秀到卓越的新跨越”工作指导思想，始终以科学发展观统领全局，坚持安全发展，增强开拓创新能力，加强安全管理制度化、规范化、标准化建设，认真组织开展综合治理活动，落实安全责任，彻底排查和整改安全隐患，加强对通信机房、设备、线路等设施的安全保卫和防护工作，提升安全管理服务水平，为实现横山移动从优秀到卓越的新跨越提供安全保障。

一、坚持“以人为本”的服务理念和“安全发展”的指导原则，加强企业安全管理工作，落实安全责任，建立高效管理模式，构建和谐企业。

(一) 科学发展首先要安全发展，和谐社会首先要关爱生命。各分公司与各班组签定安全责任书，明确、分解安全责任，把安全管理作为各级领导业绩考核的重要内容，认真落实各项安全生产责任制，完善细化各项安全规章制度，逐级抓好贯彻执行。

(二) 进一步明确主管安全管理工作的部门，加强专(兼)职安全管理人员的配备，严格落实安全生产例会制度，及时分析、部署、督促和检查本单位的安全管理工作，解决安全管理工作中遇到的困难和问题。

二、加强调研工作，积极探索适应横山移动安全管理的新方式，实现由静态管理向动态管理的转变。(一) 要充分认识当前移动通信安全管理中的不足之处和不利因素，深入剖析几年来安全管理工作存在的主要问题，特别是通信机房、通信基站、通信设备、营业厅等重点部位和设施暴露出的安全漏洞和隐患，加强对策研究，实施分类管理，细化管理要求。

(二) 要认真总结在企业内部实施安全管理综合治理的成功经验，在建立和完善安全管理目标明确、责权分明、渠道畅通的安全管理机制的同时，研究如何进一步加强相关业务部门的沟通和联系，充分发挥各自的作用，形成党政工团共同参与、群防群治、齐抓共管安全管理工作的格局。

(三) 要针对如何建立企业安全管理长效机制的课题安排专题调研工作，加强安全管理系统理论学习，采取“走出去、请进来”的办法，积极借鉴安全管理力度较大、措施具体、成效显著的单位的做法和经验，规划、制定本单位安全管理的基本策略和长远战略。

三、大力开展安全宣传教育活动，强化员工的安全法律意识和安全责任意识，做好企业安全文化的建设工作。

(一)深刻领会“正德厚生、臻于至善”...

物业盈利工作计划方案篇二

现就本人所管理的片区xx市场及大区后勤从xx年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场xx[]台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近xx万控制在xx万左右。

2、品牌梳理

经过调整和消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

1、大客户大包袱[]xx年xx月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比xx%多，费用占整个市场xx%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面[]a[]金融危机有一点点b[]禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c[]迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d[]品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定约束，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润

和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

4、即期品存在和处理，即期品存在已久，已经成为影响公司效益的一个因素，即期品形成原因□a□不合理要货b一线促销人员和业务人员重视不够c季节性产品要货不合理d质量不稳定品牌e仓库人员没有培训和可以依据的一般操作手册和标准，因此，建议公司在仓库的陈列，货品的发放和管理，季节性产品的备货，即期品管理和处理，产品报损处理制订一套操作手册，让每一位仓管有可遵循基本依据，而不是每人按自己想法管理。

物业盈利工作计划方案篇三

自xx年2月开工，到现在已经8个月，在集团公司总部大力支持和具体指导下，经过项目部全体员工努力，目前已经完成合同工程产值的，项目主建筑物已经全面进入尾工阶段，管道安装工程逐渐进入施工高峰，按项目部计划实施情况，确保明年1月底工程手动通水阶段目标，明年10月底总工期目标实现，项目部充满信心。

我是xx年2月进入施工现场的。在这8个月的工作中，项目部在集团公司的大力支持和指导下，克服了诸多困难，走到今天，极为不易。两年多来，根据项目施工重点的不断转移，针对监理工程师和业主的思维习惯和处事作风，我们的工作、管理思路也在不断地调整、适应，形成了现在较为顺利的施工格局，与业主和监理工程师的关系也逐渐理顺。

今年以来，项目施工通过有效的计划和施工调度，确保了工程关键线路项目和其他项目的合理的人力、设备资源调配，达到了关键线路项目不耽误节点工期，其他项目不影响总工期的既定目标。

现将自己一年来的工作情况向党委报告如下：

同志曾经说过：路线方针确定以后，干部是决定因素。项目部领导班子成员共有10人，来自集团机关及7个二级单位，在一起工作磨合已经一年以上，虽然各自工作方式、习惯有很多不同，但在项目部整体目标上，大家都能做到和谐相处、同舟共济，有较好的大局观和合作配合意识。我主要是通过班子民主生活会、经理办公会、生产协调会，调解、化解工作产生上的矛盾，帮助各工区理顺关系，同时对工区自身难以协调和处理的问题，及时给以帮助和解决；对施工过程中出现的难点问题，我总是在第一时间和承担任务的工区主任及相关的其他班子成员一起商量解决办法，寻找对策，将他们身上的压力卸载；工作之余，我主动和班子成员交心谈心，了解思想心态，鼓励他们大胆工作、大胆管理，对他们工作中出现的急躁情绪、畏难思想、简单方法，认真劝导、细心引导，较好地稳定了情绪、激励了斗志；对自己存在的不足和缺点，我在班子成员参加的会议上勇于自我批评，平常也比较注意倾听班子成员的建议意见，有则改之，无则加勉，我还注意深入基层一线，到施工现场，一方面靠前指挥，另一方面能够及时听取职工合理的建议和意见，是自己存在的不足，及时改进，是班子其他成员的欠缺，我都及时转达；项目部党工委还注意加强班子成员理论学习和政策学习力度，每月一次集中组织班子成员开展政策理论学习，一方面认真学习党和国家重大政策和方针，强化素质、提高理论政策素养，做到与时俱进，一方面对集团公司党委出台的文件、领导讲话集中学习，认真领会精神实质，并结合项目施工特点切实贯彻落实；在工程重大事项决策上，注意做到决策的可行性、科学性，反复论证、比较不同决策方案，听取和吸收各方建议意见，努力使决策过程体现周密性、严谨性，杜绝

个人说了算和拍脑袋决策等陋习，今年以来无论是在干部任用、合同分包、政策制定上，项目部都很好的体现了集体决策的智慧。通过以上六个方面的努力，项目部班子成员之间团结互助的大局意识和苦干实干的奉献精神，有了更大进步，在工作中能够很好自我增压、率先垂范，可以说，项目部班子是团结的、有战斗力的。

项目部是由来自集团公司机关和10余家基层单位人员组成。我们坚持在实践中、在困难中锻炼和检验干部队伍，在培养中健全干部队伍。我个人尤其注意做到任人唯贤，搞“五湖四海”，不搞“山头宗派”，在工区制的施工格局中，我们共任用了7个副主任，他们分别来自四个单位，任用的队长8人，分别来自6个单位；在机关部室中任用部长、副部长9人，分别来自4个单位。对所有任用干部都由分管领导提名，人事部门考核，最后由项目部党工委召开扩大会议审议通过后任命；对从事管理和技术工作的干部，我们注意从政策倾斜上关心、爱护他们的成长，注重化解不良情绪，引导他们从大局出发，放弃小自我，为集团荣誉、中国人形象增光，我经常利用工余时间和他们聊天谈心，摸清其思想动态，有的放矢的做好一人一事的说服疏导和思想工作。目前，除个别同志因为可能从事更好的工作而有离开项目部的想法以外，其他同志都能顾全大局，安心本职工作。

项目部党工委于xx年1月，经集团公司党委常委批准正式成立，我担任书记。根据项目人员的不断增加变化，党员队伍的组成和流向也在不断变化中，我们建立了2个基层党支部，之后又于xx年11月按新的建制成立了6个基层党支部。党工委经过选举产生，支部委员会也完善健全。在此基础上，我们一是给党员和支部建档立卡，二是建立健全各项工作制度、议事制度和会议制度，有效保证了工作的系统性、连续性。对新从事党务工作的同志，项目部党工委成员言传身教指导工作，并主动从总部索取党务工作理论书籍发放到支部。今年我们在发展党员工作中，审核批准1名预备党员按期转正，2名积极分子经考察合格作为纳新对象，目前已经进入外调阶段，2

名同志被列为入党积极分子考核。

项目部现有党员63人，其中从事管理工作党员44人，作业层职工党员19人，女党员3人，预备党员2人；大专以上学历文化程度党员50人，所有党员来自集团公司机关及11家二级单位。

项目部党组织在国外开展各项党务工作与活动存在以下几个先天不足：一是远离祖国大后方，信息传递不畅，掌握的信息往往不是滞后就是不全面；二是在相对封闭保守的国度里，各项清规戒律制约着我们活动与工作的开展；三是项目是以工程施工管理为重，没有专职的党务工作人员，党员之间以前缺乏了解，工作与活动受到掣肘。

我们把今年8月启动“保持^v^员先进性教育”活动作为强化党员教育和管理的一个重要契机，在全体党员中深入扎实地开展学习教育和整改提高活动，力争通过活动，达到党员素质提升、支部战斗力提升、党工委核心力强化的目的。

项目部党工委接到集团公司党委及党工委关于开展先进性教育活动的文件后，立即组织召开专题会议，根据集团公司党委和党工委统一部署，讨论制定了项目部先进性教育活动实施方案，并提出了“学习时间、人数、内容、效果四达标”的学习教育要求。项目部及时召开了保持^v^员先进性教育活动动员会，全体党员集中收看了集团公司党委书记、总经理在集团公司保持^v^员先进性教育活动动员大会上的讲话，在此基础上，各支部召开党员大会，认真讨论细化活动安排和落实措施。此后，项目部党工委三次组织全体党员收看学习《时代楷模》、《警醒》及集团公司党委副书记余长生同志《学习若干规定促进廉洁从业》的党课光碟；十一前夕，我结合工程建设实际，给全体党员上了题为《强化先进性，反对自由主义》的党课，做了题为《我们的形势与任务》的形势报告。

目前，项目部所有党员都完成了先进性教育读本12篇文章的

学习、撰写了党性分析材料和个人整改措施；各支部和党工委也完成了项目整改方案并张贴公示，接受群众监督。项目部党工委正在规划建立党员理论学习、不断提高自身素质、改进工作不足的长效运作机制。

在党员领导干部廉洁自律上，我带头作出表率，不搞任何特殊，和职工住同样的宿舍、一起吃大食堂，从未接受任何分包商和个人的礼金礼品，在生活用品和设施配置上与机关普通管理人员一致。

项目部周围没有任何饮食、娱乐、休闲场所。我们因地制宜、因时制宜地在营地建立了灯光篮球场、排球场、乒乓球室、电视房，并将食堂大饭厅建为卡拉ok厅，购置了dvd影碟机、先锋音响、电视机、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球，制作了单杠、双杠，确保开展活动的必要投入。今年以来项目部工会在全体员工中开展了元旦猜谜活动、春节卡拉ok比赛、篮球赛、五一双升比赛、象棋比赛等项活动，参与职工总数达700人次以上，基层工会之间开展的对抗赛、友谊赛，以及和劳务之间开展的足球比赛，我和项目部党工委一班人，也是积极鼓励和大力支持，由于文体活动的丰富多彩，一定程度上化解了职工思念亲人的感伤情绪，对稳定职工队伍也起到积极作用。

我们是第一次进入x市场，人生地不熟，项目一开始就面临着非常多的困难，仅来了4人就开始计算工程的开工时间，人员从数量和素质上都满足不了起码的工作要求，准备不充分，设计图纸、施工方案跟不上，造成工程一开始就拖延工期了。面对这样严峻的形势，我们不等不靠，加班加点，带领大家闯过了一个又一个的难关，保证了工程目前的正常地进行。下面将工作的几个主要方面作如下汇报：

1、抓建制立章，使管理有序

工程的管理是很关键的，特别像这样的大项目，更不能够出

现任何差错，否则会有很大的损失。项目要靠制度管理，一开始我就重视了这项工作，成立了七部室，相应地制定了技术管理、施工设备管理、设备材料采购管理、财务管理、成本管理、计划统计管理、人力资源管理、护照签证管理、文档管理、质量安全、行政管理多项符合实际情况的管理制度。特别在实施过程中，不断的完善和修改形成项目部系统的管理文件。尽管项目大、复杂、要求高、在今年人员变动大，但是各项管理都是有序的。

2、抓市场调查，实行比质竞价采购

实行的是代理制，本国几乎不生产什么产品，大小产品都得经过代理才能采购得到，一家的产品只有一个代理，其漫天要价是常事。我们这个项目有近70%的设备和材料，其采购量非常大。而且有些单项工程是由业主指定的分包商，也要进行分包商的采购。因此，我们从开始就分组全面进行市场调查，摸清建筑市场行情，根据合同规范要求确定设备材料采购计划和必须的分包项目，全部是采取的多家比质、比价类似招标采购的方式，所选定的供货商和分包商全部是经过集体讨论确定的。

房建的装饰性材料，品种多，要求高；每一项材料都要提供技术资料 and 样品报批；且工作量非常大，很多人认为我们做不了这类事情，要求外包。我在总结我们的所有外包难管理，分包价格高的情况下，坚持自己做下去，并且经常调整思路、过问这项工作，到目前为止，大部分材料都获得批准和订货，应该说这一难关也闯过了。

3、抓思想工作，解决人力缺乏的压力

这个工程大，技术复杂，要求高；由于我们的人员少，素质也不高；要做的事情特别多。我每天带头加班加点（每天工作都在14小时左右）地工作。由于环境恶劣，部分人员工作一段时间就要求退场，工作人员的思想极不稳定，特别是一

些不可替代的专业人员，更是不愿意在长期工作。我经常要花大量的时间做这些人的思想工作，有些人回家探亲后就不来工地工作了，使我们的工作非常被动，在这种情况下，一时找不到合适的人，工作又不能停止。我都得想尽办法来完成这些人所留下的工作，只有立足于在现场的人加班解决。

4、攻克技术难关，保证工程进展

本工程的每一道工序的实施前都要得到工程师的批准（含施工图、材料、施工方案以及工程师认为需要批准的事项），批准后在实施中有错误也由承包商负责。这项工作除了工作量非常巨大外，其难度也非常之大，是我们集团公司甚至中国人干国际工程的弱项。为了节省费用和时间，项目部自己承担了所有土建和部分机电项目施工图的设计、材料选择、施工方案编写等报批工作。此项工程是水电部第一个实行国际监理的工程，也是监理单位英国比利咨询公司在水电部承接到的第一个项目，监理工程师对审批十分谨慎和严格，每一个技术提交都要有符合英美标准的计算和更多的背景支撑资料，要达到这个要求是非常不容易的。因此许多图纸、施工材料、永久设备和施工方案都要经过二、三次甚至更多次提交才能通过审批。我经常鼓励大家不要气馁，坚定信心，这个难关一定会闯过的。实践证明，我们闯过了这个难关，目前大部分图纸和技术方案基本上是靠我们自己的力量完成的，并且已经得到工程师批准并实施。应该说是取得了三大丰收，既节省了资金和时间，又锻炼了队伍。

5、机电设备采购、安装基本满足工期要求

我们承建的是整个工程四个标段的核心项目，机电设备占了相当大比例，首先碰到的订货就很难，这个订货不同于国内的采购，不但在合同中指定的世界著名厂家的价格难谈，产品的每一个性能参数、原材料、制造工艺等都要用文字和图纸报监理工程师和业主批准后才能签合同或者合同生效，这一批准过程少则3个月，长的要一年多，非常难。等批准了供

货商又要求涨价或者是供货时间没有保证，一轮接一轮的问题，经过我们的努力及艰难的谈判，仅有少量设备涨价且涨价幅度不是太大。目前静态混合器、桥机已经到货安装；管道、阀门都已经到货并即将安装完毕；两台水泵也已经到货本月进行安装，其他四台明年1月到货；两台大型柴油发电机（每台4500kw）也已经到达现场，部分空调、电气设备也到达现场，正在进行安装，剩余设备也即将陆续到货，基本能够满足工期要求。

6、深入现场，保证各项工作顺利进行

项目实行的工区制，工区主任是项目部副经理，我的协调工作量很大。我每天都深入现场，及时发现、解决问题；每周组织两次生产协调会议；一次大规模的生产周会，让有关人员都知道每周的生产任务；每周参加工程师召开的会议，解决与工程师之间的有关问题；在工程师不能解决的一些重大问题，及时到水电部寻求解决；每天都直接阅批工程师、业主发来的英文函件，做到基本上不过夜，保证文件、信函的及时处理率百分之百；对分包商和供货商的重大问题都及时过问或举行会议，使得问题很快就得到处理。

目前一号水池正在做冲洗，接着就是消毒、装水试验；二号水池混凝土已浇完，正在清理和做接缝的密封处理工作；三号水池的中间块即将完成，预计明年三月可以完成混凝土工作；房建的大部分结构已经完成，正在进行砖砌体和装饰工作；管道安装已完成90%，预计12月底可以基本装完；目前机电设备正在进行安装，能够满足明年一月通水的要求。

7、重视索赔工作，取得工期延长的胜利

国际工程业主都用严谨的合同将自己保护的很好，要想索赔都不是件容易的事情，首先要有找理由说服工程师和业主，就是理由再充分也不一定就能够得到什么。针对这个工程的特点，我们首先重视基础工作，成立索赔领导小组，有一段

时间每周召开一次索赔会议，通报索赔进展情况，收集索赔事件，研究索赔策略。把所发生的各类事件都收集、整理、分析，并请索赔专家写成索赔报告。在工期的索赔上应该是取得了成效，给我们延长工期9个月，避免了高额的罚款。目前我们已经交了7个索赔报告，业主正在审查中。我们也作好了充分的准备，不管业主怎样对待我们的索赔，我们都要坚持进行到底。

在自己接受这项任务后，我就告诫自己：以身作则，勤政廉政。是这样想的，也是这样做的，二年多来我没有违背原则擅自提拔一名干部；没有擅自调进一个人；没有任何贪图享受；没有因私花费公家一分钱（这在今年的审计报告中得到了证实）；没有接收过任何分包商、供货商的礼品和礼金。这个项目很大，人员的数量和素质都达不到，资源配置不到位，物价上涨很多，条件艰苦进度上不去，工作压力特别的大，遭到很多人不同程度的指责，在集团公司领导的支持和帮助下，我没有气馁，一直坚持工作在现场，来了29个月仅回国一次35天，带领大家克服了很多困难，终于使工程能够顺利地进行。并得到了监理和业主的认可。

尽管为了把这个项目搞好作了很大的努力，自己认为还是尽职尽责地工作。但是按照党章规定的党员义务、权利和新时期保持党员先进性的基本要求，还是有很多不尽人意的地方，一方面是主观努力不够，另一方面有些问题也确实没有找到解决的办法：

1、与业主、监理的关系不是很顺畅

我们已经在这个工程上工作了两年多，跟业主、工程师的关系一直不是很顺畅；分析其原因：客观上，我们第一次在做工程，人生地不熟；业主是政府部门，聘用了附近一些国家的人管理；监理是英国人和招聘的其他国家的人；多个国家的人在一起工作，各为其主，文化差异很大，时常发生矛盾冲突也属正常。因为这些人按月领取工资的，工期拖的越

长拿工资的.时间就长，所以他们都为业主把好关、严格按合同、规范做，只力求把事情做好，不求快；这样就只有我们承包商一家操心工期，怎么都快不起来。所以验收不过关，不能连续施工现象经常发生。主观上，努力不够，没有摆正我们是承包商的位置；今后应该主动多联系业主和工程师，应该抱着大事化小，小事化了的办事原则，减少与他们的摩擦。

2、职工的积极性没有充分的调动起来

职工的积极性没有充分的调动起来，客观上：本项目的`人员大部分是从各单位抽来的，很大一部分人不是思想过硬，技术水平高的人，只是为钱而来的。由于国际工程的特殊性和这个工程的多专业的特性要求，没有做到切块分包，就是像房产公司这样的分包实际上也是失败的。这是不同于国内工程的管理，所以人员的管理难度很大，这些人的主人翁意识没有发挥出来，其效果不尽人意。主观上：一是思想工作没有做好。另一方面工资方案没有激励的作用。所以下一步要从这两方面着手，充分调动大家的积极性。

3、成本控制没有找到有效的方法

在一些项目如果分包给当地的公司其价格很高，我们仅对合同中有要求而必须分包的项目进行了分包；我们找的劳务队伍都不愿意包工包料，主要是劳务分包商不可能对市场进行调查，另外语言障碍也是个大问题，几乎全靠进口物质，而且要全有工程师批准，所以国内劳务分包商是不具备这些素质的。这样全部由我们采购，造成材料、机具的控制很难，也试用过多种办法，应该说有成效，但我觉得还没有找到更加有效的控制方法。下一步要不断的深入现场，摸索出行之有效的管理办法来。

4、项目的减亏还没有突破性的进展

本项目由于材料涨价、地质条件的变化、反投资以及关税的上涨，造成项目的亏损很大，要想减亏只有通过索赔。由于业主对合同的管理严谨，索赔、变更都不是一个人可以决定的，可以说我们这个合同的业主是整个政府，给我们已经发的1号变更令是经过了除水电部以外的其他很多有关部室同意才签发的。咨询过其他公司干的政府项目，都是工程结束后两家确认索赔事实和金额，找合适的机会由两国的高层决定。按照这样的思路我们在目前要想顺利地索赔是不大可能的。下一部要多作些调查工作、多公关，突破索赔关，使工程少亏损、不亏损甚至盈利！

1、与业主、监理的关系不是很顺畅的问题的改进思路

与业主、工程师的关系问题，除了有些人希望得到一些自己的利益需要特殊处理外，我认为多数是对人的尊重和沟通问题。因此，我们都是来自很多国家的人，各为其主，在工作中有分歧意见是难免的。作为总承包商，要有委曲求全的思想，要认识到把事情办成是最大的目的。所以我们要针对不同的人采取不同的办法来处理，直到达到目的为止。对于工程师的指令也要分类进行处理：

a□对于工程师是对的指令，我们要快速、准确地落实；

b□对于含糊不清的指令，要及时去沟通，达成共识后按处理的意见办；

c□对于工程师的错误指令，也要及时去沟通，找到理由不厌其烦地想办法说服工程师；

d□某件事情要做之前，最好与有关工程师有沟通，得到他们的理解和支持；

e□号召各分管领导、专业工程师齐动员作好对口的公关工作，使得大量的问题在基层得到解决。

2、职工的积极性没有充分的调动起来的问题改进思路

要充分地利调动职工的积极性，应该从两方面着手：

a□层层做好职工的沟通工作，把项目部的难处和任务要及时向大家讲清楚，要督促各基层单位的会议制度。要认真做好信访工作，对于群众反映的问题要认真对待，办不办的成都要有反馈和答复。使群众的思想统一到项目部的行动上来。

b□制订好新的工资方案，体现多劳多得。为了充分调动大家的积极性，给工区主任的适当发放奖金的权利，发挥经济杠杆的作用。

3、成本控制问题改进思路

打算从下面几个方面着手成本的管理：

a□把单项成本与工资挂钩；

b□及时清理工作量不饱满的人回国；

c□对办公用品实行定额管理；

d□严格审批周转性材料和小型机具的采购；

e□及时退掉任务不饱满的租赁设备。

4、减亏思路

减亏的途径主要是增收节支，节支就是降低成本好比较好考虑，增收在量和单价上基本是固定的，只有从索赔上考虑。索赔问题考虑很久，也做了很长时间，一直没有找到好的办法。我认为可以从下面几个方面进行思考：

a□加强管理，降低成本；

d□及时收集、整理索赔事件，给业主去索赔信函；

e□在业主内部和社会上寻找合适的人员，帮我们找到索赔途径；

f□多与大使馆、经参处联系，得到他们理解和支持，让他们给我们出谋献策，寻找合适机会让他们或者其他领导帮我们解决问题。

从现在开始到工程结束还有10个月的时间，我将和项目部班子成员一起，同心同德、任劳任怨，以卧薪尝胆的毅力、背水一战的决心，带领全体员工顽强拼搏、奋力进取，为工程项目的顺利完工做出自己的贡献。

以上是我的述职报告。

物业盈利工作计划方案篇四

自接手了xxx物业工作以来，在公司领导的关心和支持下、在领悟公司提升物业服务品质的服务方针指引下，充以提升物业管理服务为基础，以_客户无抱怨、服务无缺憾、管理无盲点、工程无缺陷_为工作标准，通过积极的探索和不懈的努力，以踏实的工作作风，在标准化管理安全文明生产、提高服务质量、队伍建设等方面取得了一定成绩。完成了各项工作任务，具体情况如下：

一直以来，部门强化了内部管理，从基础的制度建设、员工队伍建设和服务质量建设入手，从严要求，正规管理，在提升服务质量上狠下功夫。制订了各岗位工作流程及绩效考核制度(待公司审核通过)。目前，已对保安、保洁、物管、工程等供应商实施了月考核。在完善制度化管理的同时，着重加强了人员安防意识、着装及服务礼节方面工作，并认真落

实公司考勤管理制度，请假需逐级人员进行批准，出勤率达百分百，每周召开一次例会，在员工汇报工作的基础上，小结讲评前一阶段完成任务的情况，同时布置新的工作，提出明确要求。

在没有水、电、消防设施分布图纸的前提下，管理处组织人员对景区设施安全大排查的过程中发现xxx景区部分设施、设备由于长期没有启动且日常未得到良好的维护，暴露出不少问题，如：园区给水及消防管道时常出现自然爆裂，各处管道阀门开关失灵、锚碇大楼玻璃幕墙及伸缩缝渗水、园区路灯基本上处于瘫痪状态等，针对相应情况，及时上报，并汇总于今年8月底邮件致函责任单位，协调进行各方处理，弥补不足。日前，责任单位派了专家进行确认，回应以列入下年度的维护计划。

消防管理：我们以保安班组为中心以主任为组长，组建园区义务消防组织，实施严格的消防监督管理并将消防责任进行分解，大力宣传讲解消防知识。在2017年6月举行了园区消防演习，提高员工及客户的消防安全仪式及消防防火知识。

治安管理：为了保障园区的安全，贯彻_六防_措施，实行群防、群检、群治，以确保万无一失。针对特别区域实施重点布控，实行严密布防。

船只管理：制定了每日航班时刻表，并严格执行。人员要求持证上岗，配备海上安全防护器材，按协议约定做好船只上下客的安全引导。

针对园区的实际情况，完善了各项应急预案，对突发事件做到事前有预案，事中有程序，事后有总结的预案流程，以便在突发事件时能够从容应对，消除消防、安全隐患。

监督、管理园区保洁公司，突出特点，达到自然、和谐、放松的效果。

对园区垃圾实行分类，节约、回收资源。

为了使园区整体清洁，提升园区环境品质，管理处有计划地组织对整个园区进行卫生大排除工作即每月进行了两次清洁，在清洁过程中派专人跟进、监督，严把质量关，保持干净、整洁，优化园区环境。

针对园区能源消耗问题，制定楼内公共区域、员工宿舍及婚纱影视基地，采取多项改进节能措施，不断挖掘节能潜力。如制定婚纱基地灯开启时间由基地客服人员按实际使用时间开启等，同时安排人员加以监督，避免能源浪费。

1、档案管理是在物业管理当中的一项重要工作，建立了文件归档制度，从无到有，专人对档案管理，在形式上，留下了管理者的笔迹和签名；在内容上，记录着管理过程的真实面貌。各班组档案已按期，细致的整理完成，并建立了相应的数据库，相关信息输入，查询便捷、快速、详细，并不断更新，保持数据的完整及可靠性。

2、协助行政部上半年的资产盘点，并完成陈福亮与郑青良的资产交接工作。对部分物资进行了归整，并制定了物资进行场作业流程。

以上是xxx景区2017年对物业管理工作的总结，在新的一年里我们将遵照公司的设计构想，按照上级的工作计划的安排，上下一心，团结一致，再创佳绩，实现预期的工作目标。

物业盈利工作计划方案篇五

今年将是我们物业工作全面提升的一年，我们将针对欠缺与不足努力补上，全面提高，根据公司在新一年度的战略目标及工作布署，__区在20__年工作计划将紧紧围绕____来开展工作，主要工作计划有：

一、全面实施规范化管理

在原有基础上修订各部门工作手册，规范工作流程，按工作制度严格执行，加大制度的执行力度，让管理工作有据可依。并规范管理，健全各式档案，将以规范表格记录为工作重点，做到全面、详实有据可查。

二、执行绩效考核工作，提高服务工作效率

以绩效考核指标为标准，实行目标管理责任制，明确各级工作职责，责任到人，通过检查、考核，真正做到奖勤罚懒，提高员工的工作热情，促进工作有效完成。

三、强化培训考核制度

根据公司培训方针，制定培训计划，提高服务意识、业务水平。有针对性的开展岗位素质教育，促进员工爱岗敬业，服务意识等综合素质的提高。对员工从服务意识、礼仪礼貌、业务知识、应对能力、沟通能力、自律性等方面反复加强培训，并在实际工作中检查落实，提高管理服务水平和服务质量，提高员工队伍的综合素质，为公司发展储备人力资源。

四、结合小区实际建立严整的安防体系

从制度规范入手，责任到人，并规范监督执行，结合绩效考核加强队伍建设，加大对小区住户安防知识的宣传力度，打开联防共治的局面。

五、完善日常管理，开展便民工作，提高住户满意度

以制度规范日常工作管理，完善小区楼宇、消防、公共设施设备的维保，让住户满意，大力开展家政清洁、花园养护、水电维修等有偿服务，在给业主提供优质服务。

六、根据公司年度统筹计划，开展社区文化活动，创建和谐社区

根据年度工作计划，近阶段的工作重点是：

- 1、根据营运中心下发的制度规范，严格执行，逐项整改完善，按实施日期落实到位；
- 2、根据《__制度》中日常工作考核标准组织各部门员工培训学习，明确岗位工作要求；
- 3、拟定车辆临停收费可行性方案；
- 5、按部门计划完成当月培训工作。

总之，自组织架构调整以来，区的日常工作在公司领导的正确指导下顺利开展，在清洁、绿化工作方面的质量能有明显的改善与提高，但在小区车辆秩序的管理、公共设施设备维保的管理、部门内部队伍的培训建设等方面仍然较薄弱。对我个人来讲，一直在物业客服线上工作，接触工作主要以客户投诉处理、内外沟通协调以及社区文化活动为主，对其他部门在技术操作、内部管理方面的知识掌握不够全面，尤其是对工程、保安在工作的细化管理上更是弱项。20__年__区将以务实的工作态度，跟上公司的发展需求，以公司的整体工作方针为方向，保质保量完成各项工作任务及考核指标，在服务质量提升年中创出佳绩。