

抖音工作报告(通用5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

抖音工作报告篇一

上半年xx物管办公室在xx郡管理处的正领导及帮助下、在业主方金泰公司的大力支持下；发展稳健、管理服务质量得到强化、在本项目的美誉稳步提升。现就20xx年上半年xx大厦的工作情况总结如下：

xx大厦作为公司一个大的外接项目楼盘；以前无固定管理模板及工作经验□xx大厦全体员工根据现有的实际情况；及时对存在问题进行调整；现就几件典型事件总结如下：

1、保安部对外来办事人员的核实及控制上访人员方面：以前保安部对外来办事及上访人员据不登记的；采用小区一直沿用的巡逻岗跟随；反复盘问等软性措施。经过两次突发事件的经历；在听取了管委会相关部门领导的建议下；办公室对保安部外来人员身份核实作出了相应调整；首先加强了保安部门对人员及车辆的识别能力；其次对拒不登记及无理取闹的人员坚决不予以放行；并通知治安警卫室处理。

2、会务组方面：因天气温度逐渐升高□xx大厦会议室人员开会时饮水的频率逐渐上升；要求的换水间隔时间15分钟/每次已不能符合开会人员的饮水要求；物管办公室针对以上问题；作出缩短换水间隔时间的要求；调整为10分钟/每次。经过近段时间的观察；开会人员打电话来要求换水的要求逐渐减少；取得了较好的效果。

3、保洁方面□xx大厦作为经济开发区的行政办公大楼；各阶层的到访人员多；也给保洁工作造成一定程度上的影响□20xx年4月；连绵的雨天使得办事人员的脚上沾满的泥土；四楼及五楼的会议室使用频率又高；但我们对保洁工作警觉性不高；还是按照以往每一个小时对卫生间保洁的频率来执行；导致了引起业主方人员的投诉卫生间清洁情况较差的事。办公室及保洁部针对出现的问题也作出了分析；分析主要原因是管理者思想麻痹；没充分意识到天气原因导致的不可控性。办公室也针对这种情况作出了调整；在下雨天楼层与会人员多的情况下；卫生间作为清洁重点不定时保洁；在卫生间设置保洁签到表等。

4、工程方面□20xx年5月左右；管委会对外招商进入一个新的高峰期；其间到访的各国代表团及大型外企人员也较多□xx大厦电梯因采用并联运行；在人员上下电梯时每次只能乘从一台电梯；大大影响了上楼开会人员的时间。鉴于此种原因；办公室及时要求工程部对电梯并联装置进行了处理。通过以后的几次实际使用；发现使用效果明显；管委会领导反映良好；于是办公室把大型会议在楼层上召开时取消电梯并联装置的流程纳入《大型会议准备预案》。

因我司是一个物业代管单位；在要求施工方整改及返修时也需要讲究方式、方法。物业公司只能谈及工程问题的表面现象；尽量回避其中出现问题的原因；出现问题后；如不能由我方协调解决的；可以寻求业主方及相关部门的资源；由他们一起去协调处理。如前期工程设计及工作界面等关系遗留下来的问题；施工单位相互推诿；工程返修进度缓慢；协调管委会、金泰公司及施工方就逐渐成为客户中心的一项工作重点。经过客户中心的不懈努力及协调□20xx年上半年5件典型的. 整改问题得到了解决；两件未解决的也明确了责任人；得出了整改意见。

1、档案馆墙面反潮的整改：档案作为经开区的机要文件存放

中心；对房间温、湿度要求较高；因各方面原因；档案馆负一楼房间内普遍存在反潮、发霉的现像□20xx年上半年；档案馆准备正式入住；但因为设计单位与施工方在工作介面上产生分歧；都不予整改，经客户中心与管委会及业主方相关领导反映后；在管委会的支持下；协调施工方对档案馆反潮的问题进行了整改；现档案馆墙面反潮问题已得到了解决。

2、北楼玻璃天棚漏水的整改□xx大厦北楼玻璃天棚在20xx年上半年漏水情况特别严重；土建施工方与灯饰施工方都不予以处理；导致北楼三楼会议室停止使用三天时间；经过我方协调；组织各施工单位到现场查看及分析原因；最后确定了责任方；并及时予以了解决。

3、配电房双电源的整改□xx大厦信息中心因在当初施工设计时未考虑配置双电源转换装置；导致在停电期间信息中心机房计算机中心不能正常工作；极大的影响了开发区的正常办公秩序。办公室也在前期介入遗留问题中提出；也得到了相关领导的批示；要求解决。经过办公室与各方面协调；现双电源问题已得到了解决。

抖音工作报告篇二

20xx年上半年工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。

一、 营销部主要完成工作

1、 会议接待方面

20xx年上半年主要接待了，陕西省媒体代表团、陕西商会、省外办、八中分校、华中科技大学等活动，在4月份，酒店领导将酒店接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，

制定了销售任务。

为此市场销售部力求重点突破，全力以赴以确保经营目标的完成。市场销售部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限等诸多困难，在5月份圆满完成制定的30万的经营目标。这一成绩的取得除了市场销售部人员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发□20xx年市场销售部新开发个人和商务公司协议客户30个。新签订5家网络订房公司携程网、艺龙网、联通114、同程网等(网络订房这一块，主要的客源还是来自携程、艺龙、114)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。

通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点于就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是觉得酒店发票问题而放弃合作、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年市场销售部在这一方面加强联系。四月份开始酒店陆续开始与中青旅、北京中旅、和平国旅加强合作意向。由于我酒店没有涉外接待的条件，致使很多做国际团的旅行社不能合作，现正加强国内团高端团的合作。

除旅行社外，市场销售部与普通商务公司间的合作也取得了

一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如西北工业大学、北京城市建设档案馆、山西盛通源科技有限公司、北京明一文化研究院、华中科技大学等先后入住我酒店，对我酒店表示认可。

二、 市场销售部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。

这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

三、20xx年下半年工作计划

1、 努力使散客的入住率上一个台阶

20xx年下半年，市场销售部的主要工作之一将放在提高散客入住率上。我们拥有大多数酒店不具备的优势，那就是良好的区位优势与便利的交通条件。以及酒店配套设施不完善等，

我们会利用所有可能的工具(网络、报刊、杂志及短消息的应用)加大对酒店的宣传力度。力争全年在散客的入住率上有较大提高。

2、 加强与各大旅行社间联系

下半年市场销售部拟定在旅游社市场加强国内高端团及会议团的合作，争取与各大国内团旅行社之间建立起长期的合作关系，使得这些旅行社有意向将团队安排到我们酒店，以确保酒店客房的收入。

3、 加强主题、价格、渠道营销策略的应用

下半年市场销售部会根据不同的节日、不同的季节制定相应的网络营销方案，综合运用价格、产品及渠道策略将酒店的客房。使酒店在竞争中始终处于主动的地位，以最大限度的吸引顾客，从而保障酒店经营目标的完成。

4、 加强部门间的沟通协作

5、 具体的目标明确

a□加强会议市场

b□加强国内旅行社高端团队市场

c□争取市场销售部每月收入突破30万

在下半年，我们必将继续探索，继续学习，我们希望不再留有遗憾。我们不奢望尽善尽美，但希望市场销售部在下半年里，各项工作都有起色，有突破，有创新，最终当然要有不错的业绩。我始终坚信“天道酬勤”，有付出，就一定会有丰硕的成果等着大家。

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系,保持高密度的联系与沟通。并把感情进一步加深,时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。所有现有商家做一次统一的活动,达到整个市场一盘棋,以点带面的效果,借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度:为销售旺季,在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力,加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。达到以点带面,面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况,针对不同的情况作出相应的调整方案,为旺季的销售打好基础,达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务,加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善,建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐,以公司目标为最终工作目标。并加强自身业务能力的提升,以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想,创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。以期把工作做好做细做活。并和公司以及商场建立良好的沟通,充分体现自我价值。

抖音工作报告篇三

一、上半年的工作总结：

1、整个市场的销售情况不理想没有达到预期的目标，跟自身业务能力有莫大的关系。

下半年将加强自身各方面知识的学习，整理工作的套路，总结以前的各种经验并分析希望能够得出一套适合自己适合品牌的工作方法。

2、工作中很多细节没有把握好，导致很多工作都做了无用功。

争取以后把每个细节落到实处，不好高骛远，不急不躁，一步一个脚印地把每一个小事做好。

3、在工作过程当中没有把工作当着是自己的一份事业来经营，导致在工作过程中有些思想方面的停滞以及行动方面的懒惰。

下半年调整好心态，理好思路，按照公司的指导思路去调整。

将以一个积极主动的心态去面对工作，去迎接接下来的挑战。

4、随着工作时间的推移我学到了很多的东西，也体会了很多东西。

但是还远远不够，各方面的能力还很欠缺，对市场的把握还不够，对人情的关系建立还不到位。

多了解行业相关的一些信息，了解市场的动向，竞品的相关信息，以及人与人怎么处理关系的方法。

二、下半年的工作计划与安排：

1、第三季度：主要是做好市场网点的开发以及现有商场销售的推动，为让其能够持续的销售打好基础。

(1)、加强乡镇市场的开发力度，增加跑市场的时间，尽量少待在公司，提升市场开发的成功率。

(2)、蒲江、仁寿前期以我们带动销售为主，就以摆展做活动的形式。

就是金堂前期一样，一有机会我们就过去摆展做活动，让其促销员认识我们，认同我们，喜欢我们。

让其能够正常的销售。

(3)、金堂、资阳应做好相应的服务(售前、中、后)与联系，保持高密度的联系与沟通。

并把感情进一步加深，时不时做些奖励政策或者一些客情关系。

(4)、在九月初就定好中秋与国庆(中秋为9月30号与国庆很近)的活动方案。

所有现有商家做一次统一的活动，达到整个市场一盘棋，以点带面的效果，借机宣传我们的品牌以及产品。

2、第四季度：为销售旺季，在第三季度的销售情况下提升百分之50的销量。

并做好市场的强势推广以及各项服务的跟进。

(1)、借助我们现有商场在当地的影响力与号召力，加大对其周边地区以及乡镇市场的辐射。

达到以点带面，面面相连的效果。

(2)、分析第三季度各个地区的销售情况，针对不同的情况作出相应的调整方案，为旺季的销售打好基础，达到压货最大化的目的。

(3)、与商场和工厂一起做好市场的推广和服务，加强商场终端形象的建设为旺季的销售打好基础。

(4)、各种相关流程的完善，建立公司与商场良好的进销通路。

3、紧跟公司的发展战略步伐，以公司目标为最终工作目标。

并加强自身业务能力的提升，以期跟上公司的发展所需。

4、积极开动思想，创造性思维把工作的每一个细节每一环节都争取都做好。

以期把工作做好做细做活。

并和公司以及商场建立良好的沟通，充分体现自我价值。

今年全市商务工作根据市委、市政府深入贯彻落实党的**精神的统一部署要求，突出以世界眼光谋划建设现代化国际城市，以国际标准提升打造体制机制创新优势，以本土优势推进城市发展转型升级，坚持“寻标、对标、达标、夺标、创标”，行政服务“加速、提升、创新、增效、落实”，把全面提高商务发展增长质量和效益作为中心任务，主要预期目标是：全年社会消费品零售额增长15%，到账外资增长10%，进出口增长8%。

重点实施“走出去”引领战略和建设国际贸易中心城市“两项工作”，深化商务发展“三大行动计划”，推进实施“四个创新”。

一、实施“传统对外贸易向现代国际贸易转变”创新，创建

国际贸易中心试点城市

(一)提升发展国际货物贸易。

对标纽约、东京、迪拜、汉堡等国际知名湾区城市，加大对企业的扶持力度，强化关贸、检贸、税贸、银贸、险贸合作机制，推进“大通关”工程。

新建30个外贸公共服务平台，鼓励企业自主创新、培育品牌、建立营销渠道，提高出口基地建设水平。

组织参加80个境内外展会开拓国际市场，积极应对贸易摩擦。

扩大重要资源、先进技术设备和消费品进口，推进汽车整车进口口岸商务运作机制建设。

全年力争国际货物贸易增长8%左右。

(二)突破发展国际转口贸易。

发挥保税港区政策优势打造航运中心，提高青岛口岸国际中转箱量，积极开展出口集拼、进口分拆、集拼中转等高附加值的国际物流业务，吸引跨国企业设立商品的跨国采购中心、出口集运中心、进口分拨中心、转运配送中心，发展保税仓储转口贸易，加快向自由贸易园区转型。

全年力争国际转口贸易增长10%左右。

(三)跨越发展国际服务贸易。

开展“服务贸易提升年”活动，形成全方位、多层次的服务贸易发展格局。

实施国际服务外包“双十计划”和“两大工程”，重点培育和扶持十大重点运营企业和十大重点在建项目，加快人才培

育和园区建设工程。

推进海尔崂山工业园区改造升级为青岛电子商务港，规划建设橡胶、矿石等大宗商品进口国家级口岸交易平台。

全年力争国际服务贸易增长15%左右，服务外包增长30%左右。

(四) 培育发展国际投资贸易。

引导支持企业加快制定实施品牌、资本、市场、人才、技术国际化经营战略计划，建立境外加工贸易、资源开发、农业合作、科技研发等“四大基地”，并购欧美、日韩等发达国家和地区的知名品牌、营销网络，承揽电力、石化、海洋工程等高附加值项目和国家援外成套项目。

全年力争境外投资增长15%左右，对外承包工程增长10%左右。

(一) 创新招商方式。

在德、韩、日、美、俄、港、台、新加坡等设立**工商中心，建立“引进来”与“走出去”相结合的“双向投资贸易合作”促进模式。

引进银行客户服务体系模式，探索设立现代产业招商股权投资基金，建立高端产业定向招商工作机制。

抓好外资并购，积极引进投资性公司、研发中心、利润中心、营销中心等功能性机构。

(二) 推进专业化招商。

加强专业招商队伍建设，市招商层面引进国际投资咨询顾问服务机制，建立产业龙头项目引进责任分工机制，以蓝色、高端和新兴为导向，研究建立吸引外资推进十条“千亿级”产业链和十个“千万平”高端服务业工程建设的定向招商平

台，推动市政公用、城建规划、交通、民政、文教卫生等行业扩大开放。

落实《关于加快建设山东半岛中日韩地方经济合作示范城市的实施意见》，加强cepa示范城市建设，争取商务部批准设立港澳cepa促进中心和海贸会两岸海洋经贸专业委员会，办好中德生态园推进与欧美合作突破。

围绕高层出访和重点工作精心组织境外经贸推介活动。

(三) 推进园区化发展。

结合全市重点经济功能区和产业集聚区布局，吸引外资项目向经济园区集聚发展，培育建设具有产业特色的主导产业集聚园区。

省级开发区推进科技孵化器、专业园一体化建设，设立日韩工业园。

优化园区发展环境，省级开发区全面实现工业项目落地审批“零收费”，提高公共服务水平。

(四) 推进职能化服务。

落实《关于进一步优化外商投资企业服务环境的实施意见》，明确职能部门责任分工，下放审批权限，畅通大项目绿色通道，强化公共服务，确保重点项目及时落地，打造以规则为基础的投资环境，营造“零障碍、低成本、高效率”的服务环境。

三、实施“以外贸标准办内贸”创新，推进宜居幸福城市现代流通体系建设

(一) 实施流通网络体系国际标准提升计划。

加快推进“千万平”商务区建设和招商，以香港中路和山东路为核心创建国家级示范中央商务区，推进国际水产品交易中心和冷链物流基地规划建设。

针对群众反映的浮山后、西海岸、新客站、团岛等商业设施配套布局问题加快完善。

针对农贸市场脏乱差现象，开展“农贸市场整治年”活动加快整改。

出台《农贸市场公建配套实施办法》，扩大公益性市场试点范围，规划1处市区现代化农副产品物流中心、1处县域产销一体化大型农产品交易中心。

推进“8分钟居民消费圈”建设，争创国家示范社区商业。

(二) 实施消费服务体系国际标准提升计划。

深入开展“满意消费惠万家”活动，大力发展品牌消费，扩大大众消费。

继续“以节兴市”，对标香港购物节办好**城市购物节，举办香港时尚购物周、进口商品展等活动。

支持“互联网+物联网”新型流通业态，完善电子信用和支付系统，培育一批运营规范的电子商务、网络销售平台和企业，支持连锁企业应用信息管理等先进技术加强物流配送中心建设。

推进商务综合行政执法体制建设，实施12312举报投诉与酒类流通、生猪屠宰执法联动，开展商务信用建设。

(三) 实施鲜活农产品流通体系国际标准提升计划。

把市民天天能吃上“放心肉菜”作为建设宜居幸福城市的重

要标准，借鉴内地输港农产品和出口欧盟水产品、日本肉鸡等质量标准、供应模式和管理方式，全面提升城市“菜篮子”产销现代化、质量标准化和监管数字化水平。

完善“菜篮子”三级检测网络，健全“农超对接”长效机制，推动车载蔬菜市场建设常态化，全年对接直供规模增长10%。

深化“内增外调”货源保障措施，发展订单生产，落实年度2.25万吨“菜篮子”储备制度。

扩大肉菜流通追溯体系覆盖范围，健全运行维护长效机制，探索牛羊肉入市备案登记管理办法。

四、实施“经济园区转型升级”创新，发挥园区开放先导作用

(一) 推动重点区域国际经济合作创新发展。

西海岸经济新区重点推动中德生态园打造世界高端生态企业国际聚集区、技术研发区和宜居生态示范区；建设中日韩创新产业园承接日韩高端产业；筹建中美、中澳、中俄、中新等合作产业园。

红岛经济区引进外资加快软件科技城、胶州湾北岸新区总部商务区建设。

蓝色硅谷核心区推进滨海旅游带、研发创新科技谷□cbd中心谷、休闲度假谷、科技旅游谷和海洋产业建设等方面的国际合作。

(二) 推进体制创新增强县域园区经济发展活力。

积极探索科学设计开发区与所在行政区的体制机制模式，试行“两延伸、两剥离、两互动”管理机制，实现省级开发区带

动行政区发展、行政区服务省级开发区发展。

落实《关于打造国家级园区平台推动我市县域经济工业化发展的意见》，推动省级开发区进位、转型、升级、创新。

(三)推动海关特殊监管区“多区港联动”整合发展。

加快推动前湾保税港区向“自由贸易园区”转型，西海岸出口加工区争取试办面向日韩的“进出口加工区”，**出口加工区向“综合保税区”转型，加快形成全市海关特殊监管区功能优势互补、产业互动发展的新格局。

新的一年，我们将进一步深化“学习创新型、服务效能型”机关建设，强化“惠民安商”的服务理念，巩固创先争优活动成果，打造“商务先锋”党建品牌，加强商务干部队伍建设和作风建设，通过“三民”活动和“网络在线问政”等形式密切与企民沟通联系互动，始终关注群众和企业最希望办好的事情，努力提升企民对商务工作的满意度，增强商务工作对全市经济社会发展的贡献度和给市民带来的城市幸福感，使建设宜居幸福的现代化国际城市更多为民造福谋利。

抖音工作报告篇四

今年上半年，乡党委、政府高度关注民生，牢固树立“群众利益无小事”的意识，切实解决人民群众的切身利益问题，维护了我乡社会的和谐稳定，促进了农村经济的发展，增加了农民收入，在解决民生，推动“三农”发展我乡主要做了如下工作：

1. 加大水利工程建设力度，提高防洪抗旱能力，提高农业产出。今年上半年，我乡赤板村投入9万多元，修建900米水浚，灌溉农田100亩，受益群众700多人。

2. 各项惠农政策全面落实。全乡人民安居乐业，农村富余劳动力基本输出；农村一保五难问题得到全面解决。

3. 继续做好扶贫工作。我乡按照上级的统一部署，对11个村贫困人口进行深度扶贫，其中兰家和潭泥村为扶贫村。

4. 认真做好高寒山区特色产业发展。今年我乡继续扩大高山延季蔬菜种植面积，现已做好宣传和动员种植工作。

抖音工作报告篇五

二、谋划城区道路，积极推进相关道路前期事宜涂山路二期

5月13日县长办公会研究通过，5月22日上招标领导小组会议，5月29日已经挂网招标。6月18日开标成贤街目前测绘、地勘已经完成，5月底设计基本完成。中卫路目前该路立项、测绘地勘均已完成，正在深化图纸设计。对接相关征地事宜与府城镇对接四纵北延段及右弼路南伸段征地事宜，目前四纵北延段府城镇已经进场丈量土地。

三、加快城区配套设施建设

四、做好城市市政维护工作负责日常城市管理维护，安排专人对城区进行定期排查，对损坏的人行道、窨井盖子及雨水篦子进行及时发现和更换，保障行人的安全。

(1) 加强城区市政维护巡查，本月现在城区总共更换窨井盖子163个，雨水篦子53个。

(2) 完成了科技学院南门及利民银行周围加设护栏约150m□

(3) 完成了长安街维修。

(4) 完成了市政道路基础设施配套缺项排查，目前正在与公

安交警部门对接拿出初步方案。

五、开展春季和汛期安全生产大检查

六、加强城镇燃气管理

为进一步加强城镇燃气市场的规范管理，为市民营造一个平安祥和的氛围，不定期对燃气市场进行检查。通过检查，进一步规范了燃气市场。并约谈燃气企业，宣传燃气安全法规。

三、下一步工作计划

重点工作方面

一、积极推动新城区道路工程进度，谋划新城区路网建设

（一）积极推进社稷坛路三期、右弼路箱涵、中都大道南伸段、留守司路二期、永乐路一期工程建设，加快工程进度。

（二）办理涂山路中段、成贤街、中卫路前期招标的相关手续，争取年前正式开工建设：

（三）谋划永乐路、顺城路二期前期工作，争取在年底完成招标前的准备工作。

二、加快老城区改造进度

谋划推进老城区背街小巷改造，争取在年度完成3-5条背街小巷改造。

三、做好城市日常维护做好日常城市管理维护，安排专人对城区进行定期排查，对损坏的人行道、窨井盖子及雨水篦子进行及时发现和更换，保障行人的安全。

四、其他工作

一、做好燃气日常管理工作

二、完成市政统计及固定资产统计月报工作

三、处理日常的信访工作

社区上半年工作总结及下半年工作计划

采购上半年工作总结与下半年工作计划

销售半年工作总结及下半年工作计划

农经中心上半年工作总结和下半年工作计划报告

超市上半年总结及下半年工作思路

计生办上半年工作汇报及下半年计划