

# 2023年空调工程施工进度计划表(大全5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。什么样的计划才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 空调工程施工进度计划表篇一

\_\_会所自11月14日进场到现在已20天。在这段时间来工程进度缓慢，。主要原因在于：人手不足，施工班组不服从分配未能按计划完成工程量。具体如下：

一. 拆除工程：原计划11月19日完成，但直到现在仍未完成。主要

原因：

1. 人手不足，每天只有2-3人开工。叫增派人手根本就不听

也多次反映，仍未有效；

2. 方案变动，工作量增大。造成原因：消防11月29日才确定施工班组，才知道二三层要增加通道（进场时就要求联系好消防马上进场）。

二. 给排水排污：原计划11月27日完成，但实际完成时间为：三

11月29日完成，一楼12月4日完成。造成原因是给排水，消防是同施工班组做，顾此失彼。

三. 铺瓷砖地板：原计划11月22日进场12月2日完成，但由于给

排水未完成,试不了水,做不了防水,拖到11月30日才进场;大堂墙砖由于排栅12月4日才完成(要求11月28日完成)加上施工班组未定(原班组因价钱问题未谈妥拖着)一直没动。

四. 电工布线:原计划三楼11月28日前完成,二楼12月4日前完成,一楼12月5日前完成,但直到今天为止,没有一层按计划完成。造成原因是人手不足。工程这么大就只有1个电工2个杂工帮忙,怎么能顾得过来呢。也曾多次提出都未解决。

五. 天花间墙:原计划12月6日完成,但因为消防一楼12月4日完成,二楼还未完成,加上消防仍未批下来,天花还不能整体封板,影响进度。

六. 油漆批灰:原计划11月30日进场,由于三楼电工泥工未完,还不能进行修补导致不能进场。

综上所述种种情况,工程很难在规定时间内完成。如以上情况得不到及时解决恐怕连在过春节前都无法完成。以上问题还望公司领导高度重视。

施工员:\_\_\_

12月4日

## 空调工程施工进度计划表篇二

第一、确定好改水电、打墙等位置打完墙后,水电工根据实际情况给出水电改造图,业主确认后,开始打线槽改水电。改水电要注意:1、尽可能避开承重墙、原来的水、电管路,少走交叉管,不要走转弯过多的线管,强弱电要分开。水管改完后没封沙浆前要打压。2、卫生间、厨房要设计好插座等位置,如卫生间的排气扇、镜前灯是否要改动等。这时泥工也可以进场修补。这时需要的材料有水、电管、电线等水电材料,这时不要开关、灯具、洁具等后期安装材料,还需要

水泥、沙子等泥工材料。

第二、水电改完后，做卫生间、厨房等防水，防水干了后。泥工开始贴瓷片，先贴墙面。这时要注意：1、如因做完防水后的墙面太滑不好贴，可以先用沙浆把墙面薄薄批荡一遍，这样就好贴了。2、在墙面下方一周留一块瓷片不要贴，等墙面上方贴完了，在把地面重做一遍防水，做到墙面还没贴瓷片的位置。防止工人在贴墙面的时候，对地面防水有破坏，这样再做一遍要安全的多。做完防水后做闭水，合格后贴地面。3、木工在水电改完后也可以进场，如客厅等地要贴地砖，最好等木工做完再贴，因木工施工中要使用电锯、空压机等工具，防止对地砖有破坏。用纸、皮等保护起不到太大作用。木工施工要注意：1、所用材料是否和合同报价单上材料品牌、规格等相同，面板颜色是否一至，实木线条、板材是否有暇丝等一些板材质量问题。2、白乳胶、强力胶等辅材是否有质量问题。3、一切木制品背靠墙一面都要刷光油贴上防潮棉，做好防潮处理。这时要的材料：瓷片、水泥、沙子等泥工材料，木工材料有各式各样的板材，如面板、木工板、各式各样的实木线条等。

第三、木工、泥工完工后。油工就可以进场，油工施工顺序：前做木制漆后做墙面漆。此时要注意：如是二手房建议要铲去原墙面腻子，铲完后刷一遍光油或者用白乳胶加水刷都行，这样做出的墙面效果要好一点。业主买来后期要安装的材料，只能放在卫生间、厨房等不做墙面油漆的地方，墙面要施工的房间不要放置，以免发生意外破碎。这时要的材料：批墙腻子又分成品腻子和自配腻子二种，自配腻子是用双飞粉、白乳胶、熟胶粉等绞拌而成的。要注意有人用建筑胶，油漆又分底漆、面漆，底漆便宜面漆贵一点，底漆一定要刷一遍。注意有人用底漆加面漆，当面漆用。还有人用别的牌子底漆加面漆当面漆用。木制漆也是。油漆在计量面积上也要注意，因计量方法不同而价格不同，（如按正面面积计量、展开面积计量等）这就是为什么价格差别大的原因之一。

第四、油工完工后，后期安装就可以开始了，如灯具、洁具、空调、木地板等。但要注意：要合理安排好安装时间，时间不要太紧了。先安装插座，因空调要试机，木地板安装要用电。在全部安装完后，油工来修补一下墙面交工。此时的材料最多最繁锁，除灯具等外，还要卫生间等处的挂件，业主要早一点去选购。

读书破万卷下笔如有神，以上就是为大家带来的10篇《施工进度计划表优秀总结大全\_施工进度计划表总结》，希望对您有一些参考价值，更多范文样本、模板格式尽在。

### **空调工程施工进度计划表篇三**

施工进度计划分为施工总进度计划，单位工程施工进度计划，分部分项工程进度计划和季度(月，旬，周)进度计划四个层次。

#### **简介**

以拟建工程为对象，规定各项工程内容的施工顺序和开工、竣工时间的施工计划。

#### **作用和任务**

施工进度计划是施工组织设计的中心内容，它要保证建设工程按合同规定的期限交付使用。施工中的其他工作必须围绕着并适应施工进度计划的要求安排施工。

### **空调工程施工进度计划表篇四**

建设工程进度控制的措施应包拓组织措施、技术措施、经济措施及合同措施。

一、进度控制的组织措施主要包括以下几种。

- 1) 建立进度控制目标体系，明确建设工程现场监理组织机构中进度控制人员及其职责分工。
- 2) 建立工程进度报告制度及进度信息沟通网络。
- 3) 建立进度计划审核制度和进度计划实施中的检查分析制度。
- 4) 建立进度协调会议制度，包括协调会议举行的时间、地点，协调会议的参加人员等。
- 5) 建立图纸审查、工程变更和设计变更管理制度。

二、合同措施。进度控制的合同措施主要包括以下几种。

- 1) 推行cm承发包模式，对建设工程实行分段设计、分段发包和分段施工。
- 2) 加强合同管理，协调合同工期与进度计划之间的关系，保证合同中进度目标的实现。
- 3) 严格控制合同变更，对各方提出的工程变更和设计变更，监理工程师应严格审查后再补入合同文件之中。
- 4) 加强风险管理，在合同中应充分考虑风险因素及其对进度的影响，以及相应的处理方法。
- 5) 加强索赔管理，公正地处理索赔。

三、进度控制的技术措施主要包括以下几种。

- 1) 审查承包商提交的进度计划，使承包商能在合理的状态下施工。
- 2) 编制进度控制工作细则，指导监理人员实施进度控制。

3) 采用网络计划技术及其他科学适用的计划方法，并结合计算机的应用，对建设工程进度实施动态控制。

四、进度控制的经济措施主要包括以下几种。

1) 及时办理工程预付款及工程进度款支付手续。

2) 对应急赶工给予优厚的赶工费用。

3) 对工期提前给予奖励。

4) 对工程延误收取误期损失赔偿金。

## 空调工程施工进度计划表篇五

营销总监：

1、根据公司实际情况制定品牌分公司营销中心年度，季度，月度营运计划

2、负责公司营销政策，管理制度的制定与实施

3、合理分配与利用公司资源，确定为公司与客户最大的利润空间

4、负责品牌拓展，运营管理

5、根据市场发展及公司运营情况制订品牌发展战略，市场拓展战略及营销发展规划

6、全面负责年度营销计划统筹、组织执行和营收总目标达成，负责订货会的策划与统计

7、对货品与各地区作出详细分解，使公司有限资源得到充分利用

- 8、不定期市场调研，收集市场信息，对市场进行不效调整
- 9、支持与协助营销中心的日常工作管理
- 10、定期向总经理汇报营销中心工作情况与说明
- 11、营销中心的费用支出计划与有效控制
- 12、对重大意向客户市场调研，经谈判并确定合作关系
- 13、对市场竞争品牌的市场调研及分析，做出相应的措施。
- 14、根据市场调研及公司销售情况，为设计部门提供有效的参考素材
- 15、根据品牌发展情况，对每季的下单产品做出有效的分析研究

#### 市场部--大区经理

- 1、有效执行区域的拓展计划与回款计划
- 2、执行区域的新开店铺的评估，谈判与确定合作关系
- 3、对新开店铺的装修审核与品牌维护的工作
- 4、对区域新上货品的分配及退货控制，对区域的货品做出有效的管理
- 5、区域的销售活动策划与执行。
- 6、不定期的对店铺进行巡访，掌握市场信息，定期向总监汇报市场进度，反馈市场信息
- 7、做出合理的区域费用预算，有效控制区域的费用支出

## 市场部—拓展经理

5、意向的前期洽谈，确定合作意向

## 督导部———经理

1、督导部门的日常管理工作2、负责重点店铺的开业活动指导3、公司的促销活动策划

4、各商场的合作洽谈，自营商场的日常管理工作

5、对督导人员的工作审核。解决店铺出现临时性问题

6、负责督导人员，客户，店长店员的陈列技巧，销售技巧，软件应用的培训工作

## 销售部———督导

## 商品部———销售部经理

1、负责销售部日常管理工作

7、参照市场拓展情况与销售情况，对下单生产的商品做出明确商品分析

## 商品部———销售专员

1、负责时常区域的发货，退货与换货，并熟悉销售系统的操作

6、负责处理区域的客户与消费者对商品投诉问题，并在第一时间解决

7、熟知区域每家店铺的销售情况，并做出合理分析，为订货会下单生产提供宝贵意见



企划部—企划经理及企划专员

1、公司内部的装修形象设计

2、公司印刷品的设计与制作的洽谈

电商部——电商经理

电商部——电商专员

2、负责网上不同客户对商品的见解处理  
3、售后跟踪信息收集

4、其他的推广手段：同行、专业论坛的发帖，公司各网络资料的更新等。

二：营销中心常用表格及其它常材料准备

三、20\_\_年月度基本工作安排

二：营销中心指标部门

1、营销中心销售指标

拓展指标：省代11家浙江加盟10家直营商场10家

开店指标：夏：40家秋：60家冬：80家

开店目标：夏：50家秋：70家冬：100家

20\_\_年级别销售指标

3、各区域发货时间计划：

三、营销中心项目投入与考核部分

## 考核部分

### 拓展奖扣办法

#### 拓展奖励：

3、拓展人员或大区经理开发新的专卖店铺，经公司审核后，店铺正常开业后直接奖励；

#### 拓展奖励如下：

省会城市□a+店铺：1500元a店铺：1200元b店铺：1000元c店铺：800元地级市：

a+店铺：1200元a店铺：1000元b店铺：800元c店铺：600元  
县级市或区：

a+店铺：1000元a店铺：800元b店铺：600元c店铺：500元

#### 拓展奖励办法如下表：

#### 销售奖扣办法：

1、20\_\_年夏秋冬三季商品总回款：3000万元

3、未完成销售指标，公司以予区域在职人员的全年工资总额的7%扣罚。

4、销售奖扣办法比例如下：

#### 部门费用奖扣办法：

3、奖扣项目及部门如下：