# 咨询企业体系运营报告范文(通用8篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2024-04-26

*咨询企业体系运营报告范文 第一篇任何方法论永远是方法论，放在实际工作中可能并不适用，说一千道一万，不如自己亲自去体验！产品运营是一个极其苦逼的工作，相信很多做过的人都有这个体会，很多人因此也选择了转行。没受过委屈、吃过苦吃过亏、没背过黑锅、...*

**咨询企业体系运营报告范文 第一篇**

任何方法论永远是方法论，放在实际工作中可能并不适用，说一千道一万，不如自己亲自去体验！

产品运营是一个极其苦逼的工作，相信很多做过的人都有这个体会，很多人因此也选择了转行。没受过委屈、吃过苦吃过亏、没背过黑锅、挨过用户的骂、被同事领导公司质疑、没为工作哭过、写过长邮件、发过牢骚抱怨还得坚忍着把工作做好、遇到瓶颈绞尽脑汁、请教别人没人搭理。根本不算做过运营。

坦白讲，我的确做的还不够好，我也不会回避。我不是“神”，只是经历过于复杂，只是觉得我真的很用心做了很多年，做了一点实实在在的事，我知道很多人并不一定看的上，但我在其中找到了一些门路，我并不是个只知闷头做事的人。国内对于运营这块还没有系统化、标准化的教程可供参考，我只是希望我总结、悟出来的一些道理、一些方法，能够给看到我的文章的人一些启示。

一、产品运营有三个前提：

产品运营的前提1、你必须热爱自己的工作。把兴趣融于工作，才能发挥出最大的潜力和威力。

这点我想不用我过多解释，大家都懂。但最难的是，你是否能够一直坚持。

你是否曾为了多拿几百、几千甚至几万的月薪，跳槽到了一个自己根本不喜欢的行业？我曾对我带过的人说，你在一个公司的价值，绝对不是以多了几百几千块钱来衡量的，而应该以倍数计算，这才是你应该努力的方向。

你是否问过自己“究竟喜不喜欢这份工作”，如果不喜欢，那就换一份自己真正喜欢的工作吧。千万别勉强自己。30岁之前是积累经验的黄金时期，30岁之后，有多少人还能虚心请教、深入一线？所以留给你的时间并不多。一年年蹉跎过去，曾经的雄心壮志也便渐渐被磨平了棱角了。

产品运营的前提2、认清和正视自我

我们为什么努力工作？无非是让自己未来的简历上，每次能够多一点点光辉耀眼的亮点。我们为什么要学会“忍”？因为要把这个字变成“韧”。

我们为什么要学习和积累经验？因为自己还做的不够好，学海无涯，山外有山，人外有人。你选择一个公司，选择一份工作，问过自己“究竟要的是什么“么？如果清除了，那就坚持去做。

我每次面试遇到工作2—3年的人，都会说：工作2—3年是一个心理浮动期，你可能认为自己积累的不错了，很多人甚至觉得自己都可以去创业了，其实不然。其实你还远远不够，这个时候你应该去一个公司，好好沉淀3—4年，哪怕这个公司再烂，你需要好好、系统化地熟悉下一个行业，让自己经历一个和公司共同成长的过程。

产品运营的前提3：学会感恩

你必须感激那些帮过你、带给你变化、激励/刺激的人、对你严苛的人。

**咨询企业体系运营报告范文 第二篇**

20xx年，在公司领导的指导部署和全体员工的共同努力下,我们严格按照质量方针、质量目标以及程序文件执行，贯彻ISO9001：20\_质量管理体系标准要求，并根据实际运行情况坚持持续改进，不断提升和完善本公司的管理体系。现将一年多体系运行的情况总结如下：

>一、体系运行质量目标完成情况

1、 产品合格率达到100%，比去年的提升1%，符合计划目标。

2、准时交货率达到100%，与去年相同。公司准时交货率目标为100%；

3、20xx年12月，对公司主要客户（其中老客户28个，新客户12个）进行了外部顾客满意度调查，顾客满意度为100%，达到了内控目标。

4、顾客投诉率为0，达到计划目标。

5、本年度产品退货率为零，与去年相同。公司退货率目标为0；

6、20xx年新增加的发货数量准确率为99%,比公司目标98%提高了1%。

>二、公司内、外部审核及过程审核

1．公司于20\_年8月开始导入ISO质量管理体系推广工作，在总经理的直接领导下，建立了《质量手册》、《程序文件》及制定各种管理和技术文件，并严格执行体系要求，通过了本年度例行内部质量管理体系审核，接受了第三方中正威认证公司对我公司的“换证审核”，明了公司的质量管理体系得到了有效的实施与保持。

2．20xx年，公司领导通过宣传公司质量方针、目标与检查程序文件执行情况，反复强调产品质量满足顾客要求与法律法规的重要性，倡导以顾客为中心，坚决贯彻“工艺规范，确保质量；持续改进，顾客满意”的质量方针，并将质量目标层层分解，落实到各部门。能明确各岗位人员职责、权限，保证人员、设备、材料等方面的及时供应，确保了生产的连续，质量满足规定要求。

3．资源管理：

1）公司为满足顾客需求，合理组织生产，拓宽市场，不断引进人才、购买设备，确保各种资源满足生产需要。

2）综合部严格执行《人力资源控制程序》进一步加强员工培训及委外培训，确保特殊工种员工持证上岗，以便其能力能胜任所承担的工作并招聘有经验的生产技术人员。

3）公司的设备、设施管理基本能按《基础设施和工作环境控制程序》执行，存在的主要问题是：a. 部分设备操作人员对设备认知不够，造成设备维修、保养不够及时、到位；b.操作人员没有认真执行《设备日点检表》记录，造成设备小故障不能及时发现，影响设备使用性能。

4）生产员工能按《生产车间管理制度》执行，主要是生产工具使用后不能及时归位，存在到处找工具，影响生产效率。

4．公司制定了《与顾客有关的过程控制程序》，以确保公司有能力满足合同规定的要求。以后应加强对合同评审重要性的认识，确保在接收维修件前对工程项目的工期、价格、施工要求等进行评审，以便决定公司是否有能力满足规定的要求，工程项目一旦承接，就应认真履行合同。

5．采购员根据采购申请，严格在合格供方中采购，并取得相关的材质证明。坚持进厂前验收，不合格原材料、外协件坚决不进厂、入库。只有把好质量关，才能使质量有所保证。

6．在生产过程中，严格要求按照生产工艺和技术图纸进行加工生产，做到“工艺规范，确保质量”。对重点过程及重点工艺执行检查，做到自检、互检、专检的“三级检验”原则，确保每项产品合格，方能流转下一工序。当发现质量隐患或不合格品，及时消除或返工，坚决不合格的产品不出厂。

>三、体系运行所取得的成效和收获

1．增强了质量意识。全体员工通过学习，提高了把好质量关的重要性的意识，能自觉贯彻执行质量方针，并能严以律已，努力完成公司及部门的质量目标。

2．增强了顾客意识。通过学习，全体员工能深刻理解“以顾客为中心”、“以顾客为关注焦点”的涵义，在产品质量意识方面有了较大幅度地转变提高。

3．质量管理体系运行以来，公司的商务文件，行政文件，体系文件和技术文件都进行了有效管理，均按照文件控制程序的要求执行。各部门都建立了文件清单，质量纪录清单等，方便了日常的管理工作。

4. 质量体系经过一年多的运行，强化了公司的管理机制，增强了市场的竞争能力，提高了柴油机配件翻新加工的过程管理水平和服务水平，增强了客户满意度，树立了较好的企业形象，为公司的进一步发展奠定了一定的基础。

5．生产质量有显著提高。通过年底的质量目标检查，各部门基本实现了本部门的质量目标，且各部门依照质量体系文件的要求严把生产质量关,使加工产品对外交验一次合格率达到100%、顾客满意率达到100%、顾客投诉处理率100%，并且各生产，质检部等部门实现了0投诉。

>四、持续改进建议及下年工作重点

1．为了巩固已取得的成效，并实现持续改进。通过顾客回访，发放调查表，电话调查，受理顾客投诉等方法，了解生产质量和服务的满意度，对企业的整体印象。

2．在生产过程中应进一步加强对翻新产品质量的不合格、不合格材料的控制，该返工的坚决返工，该报废的坚决报废。公司制定了纠正预防措施控制程序，以消除不合格的.原因和潜在不合格的原因，防止不合格的再发生与发生。以后对于生产和服务质量中的不合格、体系中的不合格，各有关部门、责任人一定要认真分析，做到举一反三，制定切实有效的纠正、预防措施并认真实施，以便持续改进质量体系的有效性。

3．希望公司领导和部门经理对部门员工加大ISO9001的重视程度和参与程度。加强培训和学习，深入了解各项控制程序要求。公司整体ISO质量管理工作有待进一步加强，以便落到实处。

4．质量管理体系与日常工作的融和需要进一步加强，质>量管理体系的要求就是公司和部门对日常工作的规范要求，而不是额外的负担。健全部门相关制度，加强部门员工的工作规范。

**咨询企业体系运营报告范文 第三篇**

本人自任职以来，在行领导的正确领导下，在全体职员的大力支持下，积极配合好上级工作，认真履行岗位职责，较好的完成了支行下达的各项指标任务，单位的各项考核均排在前列。现将一年来的工作汇报如下：

一、加强学习，提高素质

当前面临的是一个新的环境，结合自己以往的工作经验边学边适应新的经济形势，工作中不太明白的地方积极、虚心向同事请教，尽快掌握各岗位业务技能，同时，认真学习支行下达的各类业务文件，把握支行业务发展动态，以便在工作中正确处理好各种业务关系，很快就进入了角色。

二、进入角色，认真履职

作为一名营运主管我严格按照标准化服务的要求及自身的岗位职责，一丝不苟，认真执行，坚持每天晨会制度，把短短十几分钟的晨会做的有声有色，提高了职员的士气，振奋了职员的精神。坚持每天三巡检制度、每日碰头会、每周汇报会。有力调动和激发了职员营销产品的积极性。结合优质客户管理系统，做好优质客户维护、营销与签约管理工作。

(2)、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高职员的工作积极性,职员的绩效分配考核按考核标准内容进行细化、量化，收到较明显的效果，为体现考核的科学性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位职员设立工作台帐，并让所有职员参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况等一一公布，使考核更趋公平、公正、公开，由于通过各项指标考核，使职员收入有所差距，职员之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。

(3)、积极拓展业务，实现我行各项指标圆满完成。一是做好存量客户的维护和精耕细作工作，始终把为客户服务作为服务宗旨，用客户的满意度来衡量我们的工作质量，时时以客为先，不断改进服务方式，务求取得以旧带新的效应。二是积极开展各项宣传、营销工作，开发新客户，并通过平日人情化的有效的沟通，增进彼此间的了解和信任，对待每位客户都做到询问、指导、宣传、营销，对树立我行业务品牌和业务拓展都起到了一定的作用。

三、 廉洁从业，树立形象

本人在职期间，一直响应并贯彻执行上级行的有关方针、政策，认真学习支行文件领会精神，不断转变观念，提高服务水平，提高加强管理、严防风险的意识，保持廉洁的工作作风。作为一名营运主管我本着团结所有职员，以身作则，在处理问题上本着“公开、公平、公正”的态度，以事实为依据，不偏袒，以理服人。在工作之余，不断加强学习，提高自己的业务及管理水平，努力做好一名合格的副手。

四、存在的不足及20\_\_年工作计划

本人在一年中虽取得了不少成绩，但同时也存在诸多不足之处，如工作创新能力不足，在管理上缺乏经验，考虑、处理个别问题不够周到;综合素质有待提高，业务水平不够全面，管理能力仍需加强。在20\_\_年的工作中，我将做到以下几点：

1、采取有力措施，加强服务使存款稳步增长。优质服务工作要做到常抓不懈，不滑坡，不动摇，除须制订和落实各项制度外，还必须强化监督检查机制。优质文明服务永无止境，重在坚持，贵在落实。小小窗口反映出的是银行的整体面貌和信誉，广泛征求客户意见和建议，解决服务工作中存在的问题，确保规范化服务标准落实到每一个工作环节，树立银行优质、高效、快捷、安全服务的良好形象。一要充分发挥窗口作用，强化柜台服务，监督指导柜员适时运用营销术语，开展“三多”服务，让顾客感觉到我所办理业务是一种享受。二要充分发挥与客户经理联系合作的作用，依托优质客户系统，结合柜面服务，在维护好现有优质客户的同时大力拓展新的优质客户，进一步提升营销层次，提高营销效率，以多样化的金融产品带动存款增长。三要抓住节日期间个人业务综合营销的有利时机，加大营销力度，促进储蓄存款再上新台阶。

**咨询企业体系运营报告范文 第四篇**

公司给予我的是无限的鼓励与支持，在陶总、蒋总的领导下，按照公司确定的方针，我很快速的进入自己管理工作的角色，做到善于与人沟通的同时，要有强烈的集体意识，充分听取他人的意见和建议，并能够快速地融入工作群团队，实现团队的最佳效益。

通过与大学生们的密切配合，基本有效的实现了预定目标。

以下是我对3个月来的工作做出总结：

一、主要工作情况。

1、对大学生们进行培训、分工，近而安排他们的相关工作。

大学生不管是人生阅历还是工作经验，可以说都是几乎为零，刚出学校，立马出入公司与社会也有很多的不适应，这份不适应最主要的是不知道他们的工作应该从哪里着手，怎么去做好电子商务相关工作?对大学的培训工作是我与大学生们共创佳绩的第一步，让他们充分的熟悉公司的企业文化，人文文化，最重要的是慢慢熟悉要销售的产品，基本的业务流程，明白公司主要是做什么的?

市场定位在何处?我们的市场目标应该投向哪里?针对的市场个体与群体是谁?当大学生们对公司整体有了全新深刻的认识之后，因人而异，分别安排每个成员的日常工作内容，每个成员有了自己的目标，做起来就比较有目的，从而达到人力资源的充分利用。

在淘宝我的日常工作内容是：店铺装修、数据分析、软件应用、配合淘宝进行活动报名和在线听课等，包括一些淘宝商城的推广，例如淘宝客、淘掌柜、相关论坛和淘宝帮派内的发贴。

(1)经过三个月的时间，成功开通了淘宝商城和CC613，现已开始成功运营，并逐步进入正轨，两店的开通运营，为后期的宣传推广及招商加盟，特别是市场动态掌握及消费者的信息反馈，提供了重要的平台和渠道;经营过程中积累的经验和教训也将为以后的工作提供很多值得借鉴和发扬的方式方法。

(2)基于电子商务工作的实际情况，以及公司人才储备等多方面考虑，计划在10月份我们将把CC613交给大学生团队来策划，形成了电子商务的销售团队，尽管人数不多，但是内部分工明确，注重发挥个人专长，并多次开会交流思想和经验。

随着以后电子商务的不断发展，我们储备团队成员的数量、结构、分工、素质等将不断提高并加以完善。

**咨询企业体系运营报告范文 第五篇**

市场调研咨询公司暑期实习报告范文

又是一年暑假，四年大学生活已经即将结束，是时候该想想步入社会该作何打算，所以今年暑假便想提前体验一下作一个社会人的感受。

我们工作的公司是市场调研咨询公司，培训了两天，无非就是公司的发展历程，公司的企业文化，以及在工作时注意的问题，我们的工作其实很简单，那还有不少别的学校的学生都在那，市场调研，顾名思义，就是了解市场，这就是我们的任务，要想了解市场，就得接近消费者，我们的任务就是了解消费者的想法，我们的部门是cati部，我们通过专业的调研系统进行电话调研，征求消费者或企业对某一产品或服务的一件或建议，并如实记录下来。

以上就是我暑假期间的工作，很简单，也很枯燥，不过还好每周还有一次例会，我们可以放松一下，这也是比较好的地方了，我们可以在一起玩游戏，领导也和我们一起玩得很high，其实在这里最大的收获就是结实一帮朋友，有点相见恨晚的感觉，感觉刚认识大家就要各奔东西了，还记得一个同事要走的时候，一直在跟我们念叨，“有些人，这辈子可能就见这一次了，真的这样啊”，天下没有不散的筵席。

**咨询企业体系运营报告范文 第六篇**

xx年来，工程咨询公司在集团公司的正确领导下，紧紧围绕“改革发展创新”的主线，坚持“1336”工作思路，以市场开发为重点，以经济效益为中心，作为单位负责人与班子成员团结一致，和全体员工共同努力，努力完成集团公司下达的各项经营指标，公司在党风廉政建设工作、市场开发、项目管理、人才队伍建设和员工思想政治工作等方面取得了很好的成绩。现将工作情况汇报

一、在党风廉政建设工作中，根据集团公司“xx年纪检工作要点”的学习要求及集团公司“xx年反腐\_\_教育计划”的学习安排，按照咨询公司党支部结合“三项主题教育”安排的学习内容，认真学习各级领导关于党风廉政建设的主要讲话精神，深入学习《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《中国\_党员领导干部廉洁从业若干准则》，认真履行“一岗双责”，严格按照党风廉政建设责任制“五个一”活动要求落实责任区工作。通过检查工作和谈话的形式对责任区人员进行党风廉政教育，以提高大家的廉政意识。在集团公司依法制企年活动及“小金库”专项治理工作中，多次组织公司班子及经营和财务人员梳理公司各项管理制度、公司财务运转流程中出现的问题等，认真自查整改。

对所负责责任区的党风廉政建设进行了监督检查，全年未发现违法违纪现象发生。责任区人员能严格要求自己，严格按制度和规范要求工作，责任区内党风廉政整体状况良好，形成了严于律己、积极向上的良好氛围。

遵守领导干部廉洁自律各项规定，严格遵照中纪委关于国有企业领导人员廉洁从业“七不准”要求和中纪委《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定》工作。本年度本人及家属无违\_员干部廉洁从业各项规定的情况。

二、按照集团公司总体工作部署及开展“依法治企年”活动的有关要求，咨询公司领导班子非常重视该项工作，部署和贯彻落实本次活动，形成全员参与。及时对咨询公司现有27个制度进行了认真清理，废除了不适合当前形势的8个制度，在执行的有19个制度，并将统计结果按时上报了集团公司纪检监察与审计部。对法律风险点进行初步排查，公司根据自身实际情况设定了4项依法依规风险防范点并上报集团公司纪检监察与审计部。公司及时召开专题会整改专项活动梳理出的问题，极大的促进了公司的管理经营工作。

三、在集团公司“小金库”专项治理工作中，咨询公司召开全体员工大会，及时传达“小金库”专项治理工作启动会精神，部署各部门开展自查工作，指定专人负责该项工作。要求全体员工对发现有“小金库”的行为检举上报，绝不能姑息迁就。通过检查公司本部的两个部门和三个项目部，全体员工参加自查工作，均不存在“小金库”情况，也未发现“小金库”的举报。

五、xx年咨询公司预计完成经营额487万元，完成全年经营额指标480万元的101%，其中工程咨询分公司完成万元，工程咨询有限公司完成万元。公司成本支出的各项考核指标均控制在预算数内。截止xx年11月在集团公司资金结算中心的存款余额为万元，原因主要是工程咨询分公司的成本支出已大于收入，第二，已完成各项目均在配合收尾阶段，工程尾款回收难度较大。虽然公司在回收资金方面做了很大的努力，但资金状况仍不理想，现仍有万元未收回。 1 2

**咨询企业体系运营报告范文 第七篇**

尊敬的领导：

您好！

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是it运营规划专员。实习期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成的日常工作。在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的业务能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结：

经过半年的自身努力和同事们的帮助，我对工作有较强的处理能力，熟悉各项业务的操作流程，希望能早日得到公司的认可；同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来！

**咨询企业体系运营报告范文 第八篇**

又是一年暑假，四年大学生活已经即将结束，是时候该想想步入社会该作何打算，所以今年暑假便想提前体验一下作一个社会人的感受。

我们工作的公司是市场调研咨询公司，培训了两天，无非就是公司的发展历程，公司的企业文化，以及在工作时注意的问题，我们的工作其实很简单，那还有不少别的学校的学生都在那，市场调研，顾名思义，就是了解市场，这就是我们的任务，要想了解市场，就得接近消费者，我们的任务就是了解消费者的想法，我们的部门是cati部，我们通过专业的调研系统进行电话调研，征求消费者或企业对某一产品或服务的一件或建议，并如实记录下来。

以上就是我暑假期间的工作，很简单，也很枯燥，不过还好每周还有一次例会，我们可以放松一下，这也是比较好的地方了，我们可以在一起玩游戏，领导也和我们一起玩得很high，其实在这里最大的收获就是结实一帮朋友，有点相见恨晚的感觉，感觉刚认识大家就要各奔东西了，还记得一个同事要走的时候，一直在跟我们念叨，“有些人，这辈子可能就见这一次了，真的这样啊”，天下没有不散的筵席。

阅读更多酷猫写作社会实践报告：

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！