# 支付宝上年工作总结(精选5篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-29

*支付宝上年工作总结1xx年酷寒的冬天即将过去，年度的项目工作也将画上完美的句号!在过去的一年里，我项目在公司的大力支持下，在全项目的管理及工作人员辛勤工作下，项目工作取得了辉煌的成绩，当然，有过辉煌也有过心酸。至此辞旧迎新之时，现将xx年度...*

**支付宝上年工作总结1**

xx年酷寒的冬天即将过去，年度的项目工作也将画上完美的句号!在过去的一年里，我项目在公司的大力支持下，在全项目的管理及工作人员辛勤工作下，项目工作取得了辉煌的成绩，当然，有过辉煌也有过心酸。至此辞旧迎新之时，现将xx年度项目工作总结如下：

>一、 项目管理

在过去一年里，我项目部在项目内部全面开展了绩效考核、计划管理、定期会议制度、人文管理等制度进行管理。使项目的管理工作有条不紊、健康的运行，同时极大的调动了全体管理人员的劳动积极性、责任感，营造了良好的工作氛围，加强了全体员工的团队意识。使项目整体管理水平处于一个较高的管理层次。

>二、 年度主要工作

1、 安全绿色文明施工管理

(1) 在过去的一年了，我项目的安全管理工作，严格执行市建委、公司的安全管理方针：重拳出击，砸隐患;掰开揉碎，抓意识;真刀真枪，搞管理;指名道姓，说责任。项目安全管理制定了各种应急预案、安全管理制度、安全文明施工目标。定期(每周星期二)组织相关人员参加的安全生产专题例会，定期不定时对所有进场人员均进行的进场人员安全教育，安全考核，组织进行了多次消防、应急疏散演练。受教育率达到100%。安全绿色文明施工达到5个100%。现场“四口、临边”防护达标，外防护脚手架达标。真正做到了“安全管理，人人有责”的安全管理理念!

(2) 在历经北京市建委、朝阳区建委、安全生产监督局、来广营乡、中铁地产内部等多级行政主管部门及公司内部的检查、考核等均顺利通过。在文明施工方面，我项目的相关管理部门制定相关切实可行的现场文明施工管理制度，真正做到了“活完场地清”的现场施工管理。在xx年10月21日，我项目顺利通过城建集团相关行政部门检查、验收的“集团安全文明施工样板工地”的.验收，并得到公司领导、专家的一致认可。经过项目全体的人员的努力，我项目在xx年度，顺利实现了：重大安全事故零事故，轻伤率控制在3‰以内安全管理目标。

2、 技术、质量管理

在xx年度里，我项目严格按照公司、地方及国家的相关质量管理制度进行项目质量管理。制定了相关的质量管理制度(如“分承包商质量管理办法”、“项目质量目标设计”、“项目质量保证体系”、“质量例会管理制度”等)，在现场的施工管理中，严格按照以上制度进行项目的质量管理，落实公司的：优化过程管理，追求顾客满意;提供真诚服务，创造优质工程;遵守法律法规，坚持搞笑履约;实现持续改进，永远追求更高的质量管理方针!现场施工中出现的较严重的质量问题或可能出现的质量问题、质量通病进行会诊，提出可行的技术质量措施。定期(每周五)组织召开“技术质量专题会”，将施工中的技术方案、技术交底提前对施工作业人员进行交底，通报在上一星期内出现的质量问题、事故等，在下周施工中的质量控制重点及要点等。在过去的一年里，我项目在公司的各级领导密切关怀下，在项目的全体管理及工作人员辛勤工作下，先后通过如下验收及荣誉：

(1)、xx年5月23日，我项目申报的“北京市建筑结构长城杯”，顺利通过北京市长城杯委员会的第一次检查、验收，并得到了与会专家的较高评价;

(2)、xx年6月28日，由中铁地产集团公司组织的内部观摩会，我项目所做的观摩会的所有工作，均得到中铁地产集团公司领导及甲方相关人员的高度认可，其业绩给予了极高的评价;

(3)xx年7月16日，我项目所申报的第一次结构验收，顺利通过了监理、设计、质量监督站的检查验收，并得到参与检查验收的各级单位的认可;

(4)、xx年7月25日，我项目所申报的“北京市建筑结构长城杯”，顺利通过北京市长城杯委员会的第二次检查、验收，并得到了与会专家的一致肯定，至此我项目顺利完成与甲方合同约定的阶段质量目标：结构长城杯;

xx年即将过去，在这一年里是公司各位领导的无私关怀以及项目全体管理人员的辛勤工作，才有项目目前的成绩和荣誉。在新的一年里，项目将面对更加严峻的挑战，只有严格落实各项管理规章制度、满足政府各级部门的政策、法律、法规，脚踏实地的工作，才能够顺利完成各项任务及目标!也愿望我们的项目、公司发展在来年更上一层楼，也相信一定能够实现既定的目标!同时，希望公司的各位领导给与项目一如既往的关怀与指导工作!

**支付宝上年工作总结2**

>一、重点工程任务完成情况

公司根据全年的重点工程任务实际情况，分清主次，把握重点，认真组织各施工单位合理安排工期、调配施工力量。保证新上的公司重大技改项目按期完工，又服务好稀贵厂、冶炼厂新、老系统的检修改造，还适时保证铜板带项目的进度需求，采取了一些超常规的办法，集中兵力，分块突击，取得了明显的成效。20xx年的主要施工项目及完成情况：大板铜精炼技改收尾完善、电解液净化、阳极泥处理、稀贵厂硒资源综合利用、稀贵厂分银渣综合利用、冶炼厂2#精炼炉圆盘浇铸机、冶炼厂35t锅炉改造、第九次新系统检修、职工总医院住院大楼、铜板带熔铸车间、铜板带消防循环水泵站、华盛小区住宅楼，除冶炼厂35t锅炉改造正在进行框架施工外其它均建成投产，施工进度、质量达到公司总体要求。

>二、主要经济指标和利润完成情况

今年在大冶公司新的考核指标和承包细则下达后，公司迅速召开了职代会和工作会，确定了我们的工作目标和举措。同时召开了机关部室和各分公司负责人参加的二级领导班子动员会，研究确定了公司新一年的承包考核办法和主要措施，为确保完成全年工作任务进行了再动员，再鼓劲，再加力。提高了广大干部职工的紧迫感，明确了困难多、压力大，但没有我们的决心大、信心大。只要我们努力奋斗，竭尽全力就一定能够完成全年工作目标任务。公司结合自身实际，在总结上一年实行项目经理制的基础上，进一步修订完善了《20xx年建安公司承包考核细则》，主要着眼点是：以提高成本控制能力为出发点，全面推行经济承包责任制;坚持以定额控制为重点，以成本控制为基础，以激励机制为导向，强化监督、考核约束机制，规范管理行为，把强化管理与加强成本控制结合起来，重点克服在重点工程中的急、难、险工程和“三边”工程给生产经营带来的困难。推行以成本、人工材料定额单耗考核，干部、工人分开计酬的方法。主要生产单位按比例上交费用,二线单位定额上交利润的承包方案;机关部室继续采取工作量和德、能、勤、绩综合考核的承包考核机制。同时针对下半年工程任务严重不足，职工收入明显下降的实际情况，制定了《20xx年8-12月份承包考核补充条款》的通知，明确了对外承揽工程的优惠政策。激励各生产单位积极向外找市场、找活路，力争多干产值。一来保公司全年工作生产任务的完成，二来保职工收入不减少和队伍的稳定。同时在内部经营管理上，突出人工费和工程成本这一重点，强化管理，挖潜增效，执行好招投标、合同管理和一支笔审批制度，严格控制非生产性开支和招待费的\'使用，严格执行大冶公司《关于加强管理、厉行节约，严格控制非生产性开支的若干规定》，取得了良好的效果。目前，预计完成财务收入8200万元，预计能够实现考核利润指标730万元，其它技术经济指标预计都能达到大冶公司年初下达的要求。

>三、安全、质量管理工作

年初安全工作会议后，公司及时召开了建安公司安全工作会，并按惯例定期召开了安全委员会，研究布置落实了大冶公司安全工作的各项要求、规定和指导意见。严格安全生产目标承包责任考核，奖罚兑现。坚持做到重点部位监护到位，重点项目监管有力，重点人员监督到点，把安全工作落到实处。重点对外协工326人进行了三级安全教育，利用党委中心组扩大会对二级领导班子成员进行劳动保护与安全管理专题教育。还对60余名特种作业人员进行了专业培训，通过全面抓好安全工作的宣传教育和现场违纠工作，深入开展“青安岗”、“安康杯”竞赛和“安全宣教月”等活动，做好安全预防监督检查工作，促进安全工作良性发展。全年轻伤1人，未发生重大的人身、设备事故和交通事故。荣获了黄石市“建设工程管理先进单位”称号。

质量管理方面，我们认真按照iso9001质量管理体系的要求，利用双休日组织内审员及两级班子、科室负责人计107人请中建协专家进行授课，取得了明显成效，为按期完成评审和换版培训工作打下良好基础。公司坚持持续改进质量管理体系，健全质量责任制和质量考核机制，确保质量管理体系规范有效运行，强化了定期检查考核的力度。加强对重点工程的质量监督检查工作，强调过程控制，强化三级检验制度，建立质量诚信档案，积极开展qc小组活动，有三项qc成果分获大冶公司二、三等和优秀奖，第一项目部的“提高预制

>四、创新思路，为创建建筑板块打下基础

按照大冶公司“五大发展战略，实现两大跨越”的总体要求和目标，做大做强建筑板块的具体要求和实际，建安公司两次召开党政联席会，专题讨论研究公司如何落实公司的“五大发展战略，实现两大跨越”的要求。针对建筑行业的特

点，如何做大、做强、做精建筑板块，逐步向别无我有，别有我独的“小巨人”建筑企业的发展方向。研究今明两年建安公司在生产经营和改革发展中存在的矛盾，寻找对策。一是做强、做大商品砼搅拌站，以提高市场份额，增强开拓外部市场的能力。我们在去年建成的90m3/小时搅拌站的基础上，今年又对搅拌站进行完善和设备的配置，达到市标准商品砼搅拌站的装备要求，成为下陆地区唯一商品砼搅拌中心。二是壮大机电、结构队伍，突出提高钢结构制作和机电安装能力和水平这个重点。今年首先抓提高操作人员素质教育，在下半年分批将技术工人送出去轮训。其中10月份开始对焊工分两批共40人，送到湖北省焊接培训基地脱产一个月培训，通过理论、技能的学习训练，达到技师水平，取得了压力熔器焊接资格证。11月份开始分别将铆工和电工近30人，送到中铁大桥局职工培训中心进行高级培训，取得技师资格。今后我们还将视条件而定，逐步将主要技术工种和专业技术人员，送出去进行深造，努力提高各类技术人员素质，瞄准省、市安装、结构专业的先进水平，不断提高自身能力。

>五、维护企业稳定，创建和谐企业

公司不断加强精神文明建设、企业文化建设、领导班子建设，提高企业整体素质，为企业稳定发展打下了良好基础，一是不断改善职工工作环境，逐步改造职工休息排班室和危旧厂房。今年对结构公司、构件厂的排班室及锅炉公司厂房进行了修缮改造;

二是结合建安公司室外作业、高空作业多的特点，除采取避开高温期，灵活调整作业时间等措施外，还认真抓好现场施工的防暑降温工作，保证每一个施工点都有茶水供应或降温饮品，每个工地都配备了急救箱和应急防暑药品，确保了重点工程在高温施工时，无一人中暑，无一例高温作业引起的事故。全年共支出防暑降温专项资金14万元，切实把防暑降温工作落到实处。三是帮扶救助工作扎实进行。建立了建安公司帮扶助困储备金，533名职工筹措储备金53300元，建立了公司两级领导结对帮扶对子16对，并逐一登门看望。全年共看望病人及慰问困难职工72户，困难救济金额29494元，解决了部分职工的生活困难问题。四是年初确定的为职工群众办的六件实事全部落实，受到广大职工的欢迎和好评。五是积极鼓励工会和各级组织，开展有利于职工身心健康的文体活动，积极参与大冶公司举办的各项文体竞赛活动，鼓励职工赛出风格，赛出水平，提高了广大职工的参与积极性。

总之20xx年在广大干部职工的顽强拼搏，奋力争先，共同努力下，较好的完成了全年的生产经营任务，但也还存在一些困难和问题，一是公司的改革创新还需迈开更大的步伐，保持队伍稳定，逐步提高职工生活水平的任务十分艰巨，这些都需要我们拿出十分的干劲，万倍的努力去实践;二是我们的管理工作还存在一些问题和薄弱环节，需进一步加强和改进;三是做大做强建筑板块，还有许多工作要做，我们必须投入更大的精力，去抓好工作，才能达到目标;四是在重点工程工作中还必须进一步做到严精细管理，提高工作质量和水平，把重点工程的安全、质量工作提高到一个新的高度。

>六、明年的工作思路和打算

(一)针对明年的工作任务和经营目标，制定建安公司新一年承包细则和举措，重点组织布置好明年的重点工程任务。精心组织精心施工，竭尽全力干好大冶公司的技改和新建的重点工程建设，既要保证好工期，更要抓好质量和安全工作。

(二)积极认真做好全面预算管理工作，按照大冶公司的统一布署和要求，落实好预算管理的各项要求，并以此为龙头，全面抓好各项经营管理工作，提高管理水平，完善内部经营承包机制，充分调动广大职工的积极性，为全面完成新一年大冶公司的经济承包任务打下基础。

(三)认真抓好干部队伍作风建设，努力构建和谐企业，针对职工队伍不稳定因素增多和思想比较活跃的现状及对物质、精神生活的追求不断提高的渴望，有针对性的制定相应措施，不断加强思想教育工作，发挥党组织的战斗堡垒作用，在不断改善和提高各级领导工作水平上下功夫，做文章，确保公司的改革发展平稳有序展开，队伍保持相对稳定，为构建和谐企业创尽职尽责。

(四)紧紧围绕大冶公司实施五大战略，实现两大跨越，创建一流铜企业的战略目标。认真做好建筑板块的构建工作，公司3年内分期投入2～3千万元，建成年生产能力万吨的钢构厂，相信在大冶公司领导及机关部室的大力支持下，努力用几年时间创建别无我有，别有我独的，在鄂东南地区行业领先的“小巨人”企业，为大冶公司再造辉煌而努力拼搏。

**支付宝上年工作总结3**

20xx年，在集团公司的正确领导及大力支持下，在公司领导班子的带领下，面对激烈的市场竞争和全国范围内抗击非典的严峻形势，公司全体员工团结一致、开拓进取，紧紧围绕年初制定的工作目标开展工作，取得了抗击非典和经营发展的全面胜利，管理工作持续改进，服务品质稳步提升，全年实现主营业务收入共计9669万元，较上年同期增长23%。税前利润、净利润分别比去年提高和，圆满完成集团公司下达的各项经营指标。

>一、全力配团地产开发，小区管理品质不断提升

今年，为了配团的物业发展，公司调整了发展战略，奉行“先品牌、后规模”、“把工作重心放在改进集团开发物业的服务品质”的思路，适度放慢对外拓展速度，集中优势资源确保为集团开发的精品楼盘提供配套的精品物业管理。为此，公司进行了一系列的调整：首先强化了领导分工，由总经理直接分管、各副总协助参与集团开发物业的管理服务工作，并专门设立了集团开发物业周工作例会制度，缩短发现问题和解决问题的周期；优化人力资源配置，调换部分管理处负责人；收支实行“取之于集团物业，用之于集团物业”的政策，作为整体不提利润要求。同时，重点抓好以下几方面工作：

第一，抓好制度建设。制定“封闭式管理规范标准”，以集团开发物业小区为试点，并向各全委小区全面推广封闭式管理；加强对各小区的安全评估，对小区内易攀爬部位实施安全防范，采取各项防攀爬措施；实行管理处主任-安全主管-分队长的安全管理组织架构，安全总监-安全管理部-安全主管垂直领导，通过测评考核确定安全主管人选34人；通过理论考核和现场实操，从114名保安骨干中确定分队长人选76人；根据工作岗位的变化，合理调整，分流保安骨干18人，为安全管理工作迈上新台阶打下了坚实的基础。

第二，调整保安培训重点，强调保安的敬业精神和纪律性，以及对值班时各类事件的处理规范，特别是外来人员车辆管理及各种异常情况的处理办法。全年保安培训时间达126小时/人。

第三，加强对保安工作和生活的关心。对保安工资实行了大幅度的调整，解决了保安的社会保险问题，平均增幅达200元/人·月；同时投入20余万元资金，完善保安宿舍物品的配置工作；开设公司职工食堂，解决队员的吃饭问题；配置了报纸、金地期刊、金地物业报、金地保安园地等报刊杂志，极大地丰富了保安员的业余生活。

第四、严肃纪律和检查处罚。坚决执行请销假制度，防止私自外出；实行严格的查岗查哨和晚点名制度；加大检查督导的力度，查处睡岗26人，脱岗13人，其它违纪31人；增大处罚力度，受处罚70人次。

今年，公司全面强化“以业主为中心”的服务意识，率先在深圳业内提出并推行“7Ｘ24”服务模式，力求最大限度地满足业户需求；推出入户维修免费服务，集团开发物业全年上门维修4107次，得到业主的好评，大大提高了业主对小区服务的满意程度。公司全年组织了15次有关职业技能和行为规范培训，共28项内容，培训课时达56小时/人。据集团公司三季度对开发物业进行的调查，业主对我们维修服务的满意程度达到了100%。

在销售配合方面，筹备成立上海、武汉分公司和深圳管理部，克服非典困难及异地资源短缺问题，全力投入深圳翠堤湾、北京格林小镇和国际花园、上海格林春晓和春岸等项目的前期介入和销售配合工作，全面展示金地物业管理良好形象，满足集团地产销售配合工作的需要。

今年，针对北京格林小镇存在的问题，公司先后从深圳总部抽调2名工程师、2名客服主管、15名维修人员及2名客服人员充实到管理处，给予人力资源的支持。同时派出客服人员参与和组建应急维修队，在地产客服中心统一调度下统一工作，全力参与地产维修整改工作，使小区工作各项管理步入正轨。海景方面，积极配合地产公司做好业户走访工作，“黄牌”数量从高峰时期的130户270块，减少到目前的2块（字朝里放置于阳台内），最大限度地降低了在社会上形成的负面影响，减弱和抑制了对翠堤湾的销售工作产生的不良影响，有力地配合了地产公司的品牌策划和销售工作。翠堤湾方面，面对销售、入伙、装修、业主生活同时并存的环境条件，公司全力以赴提供一流的销售现场管理、入伙前与业主的主动沟通及规范的入伙手续办理、服务导向的装修管理，尤其是超前做好复杂环境下的封闭式管理和快速反应的维修服务，使已入伙业主的生活成为潜在客户看得见、摸得着、信得过的促销样板，使得翠堤湾在5月份便基本完成了全年的销售任务。

今年以来，翠盈嘉园、芳邻等6个小区先后成立了业主业委会，金地花园业委会完成改选。金海湾、金地花园、金地翠园等9个管理处完成了物业管理合同的续签工作。金地海景顺利通过安全文明小区的复检工作；翠堤湾、彩世界、太阳新城小区通过市级安全文明标兵小区的考评；彩世界通过深圳市物业管理示范小区考评；嘉多利花园通过广东省物业管理示范小区考评；公司通过质量体系认证复审，同时被沙头办评为环卫工作标兵单位。太阳新城、嘉多利花园两个小区清洁工作实施外包；碧华庭居、金地翠园消防系统进行了外包。金海湾花园电梯签订了外包协议。为公司相关外包工作进行了有益的尝试。

>二、品牌宣传效应显现

今年，为配合公司市场营销工作，公司切实加大了品牌宣传。根据“管理项目树品牌，顾问项目创效益”的思路，以开发商、中介公司和物业管理同行为重点宣传对象，一方面打造塑造精品小区，通过让客户参观小区以及接受业务培训等方式，亲身感受金地物业的管理，达到业务拓展的目的，仅金海湾花园，全年共接待公司、地产、集团、置业的参观超过一百批次，参观人数近千人次，同时接待了来自西安、桂林、洛阳、南京、武汉、石堰等全国各地顾问单位物业公司人员的实习。另一方面，我们以报纸、广告、参展等多种形式，全方位进行品牌宣传。20xx年公司共出版《金地物业管理》报12期，平均发行数量为11000份/期，发行范围遍及27个省市。公司内外部网站在今年也进行了改版，全年共上传各类文章616篇，在报道公司重大新闻和重要信息、展现公司业务规模和市场拓展步伐、宣传公司业务类型和服务特色、反映员工思想动态和改进建议等方面发挥了积极的作用。《金地物业管理信息》也于今年下半年面世，以每10天为一期的频度对外免费推出，目前阅读人次节节升高，反应热烈，要求订阅的与日俱增，公司的品牌得到进一步的推广。在11月底举行的住交会期间，我们接待了来自全国28个城市的43批客户，为明年市场拓展打下了坚实的基础。

>三、市场拓展频创佳绩

20xx年，在抓好集团开发物业管理品质提升的同时，我们还按照集团领导的要求，丰富公司的物业管理类型，延伸产品线。自去年实现写字楼顾问管理市场突破后，今年再接再厉，取得了写字楼（万基大厦）、酒店式公寓（白领公寓）、学生类公寓（重庆学府大道69号）以及中心区顶级豪宅（熙园）等业务的拓展，尤其是万基大厦与白领公寓的接管，实现了该业务市场零的突破，标志着公司产品结构开始进入真正意义上的调整。

今年，公司以品牌求发展，将精力投入到中高档市场的开拓上，注重项目的投入产出，理性选择合作伙伴，全年新签22个项目，其中：全委项目6个，顾问项目16个。新拓展项目的管理面积243万平方米，其中：全委项目万平方米，顾问项目万平方米。目前，公司共接管项目118个。其中：全委项目34个、顾问项目84个；管理总面积万平方米，其中：全委项目万平方米，顾问项目万平方米。

至此，公司管理项目已发展到全国31个城市，其中今年新拓展城市8个，分别为洛阳、厦门、佛山、宜兴、烟台、潍坊、海口、镇江。

>四、管理工作改进明显

进一步强化清单式管理，推行月度工作计划考核网上填报和考核，网上工作日记填报、顾问项目管理信息填报等，规范提升了管理的力度和效率。

完善顾问运作工作指引，强化前方项目经理，后方专家顾问团的运作，保障并进一步提升项目管理品质。

积极搭建金地物业管理网上办公平台，先后开发包括计划考核、项目管理、物流管理、人力资源等在内的十余个模块，为公司办公信息化建设奠定了坚实的基础，提升了公司形象和管理效率。

加强分支机构财务核算、稽核、审计管理力度，建立了公司经济效益测算模式、对分支机构业务管理及指导的体系，改变了财务部原简单的核算职能，确立了财务管理在日常工作中的作用和地位。

品质管理体系的健全完善，作业操作文件体系的修订、品质检查方法的改进、质量问题的整改跟踪督导，逐步形成兼顾、覆盖各地管理的管理体系建设。

完成会所移交工作，改进会所经营管理，有效的改变各会所长期亏损的局面，逐步形成良性运作。

安全管理工作的改进提高，保安人才的建设、小区封闭式管理的实施、安全管理垂直管理模式的探讨和尝试，保安员社保、工资改革、居住伙食条件的改善，推动安全管理的有效实施。

小区设备管理模式的探讨和实施，工程部在业务管理地位的明确，强化了各小区的设备日常维护工作，改善了设备运行效果。

狠抓制度执行落实，通过月度工作计划和考核、工作日记、着装、劳动纪律等的检查，确保公司各项制度得以执行。

分公司基础管理工作的强化及区域运作模式的总结。

>五、人才队伍建设效果显著

今年以来，公司就人才引进的渠道和方式进行了探讨，人员招聘组织、管理的改进，为公司在人才引进特别是高素质人才引进奠定了基础。一方面立足业绩考核和能力评估，不拘一格，积极选拔内部人才，共晋职晋级169人。另一方面大胆引进外部人才。通过参加现场招聘会、网络发布招聘信息等手段，共招聘管理层员工96人，本科以上占，其中硕士生1人，本科生29人；主办以上占48%，其中主管11人，主办35人。同时加大对项目管理人才和保安骨干的`招聘力度，共招聘项目管理人员24人，保安骨干20人。

推进保安招聘与基地化建设。通过多种渠道，与多个学校、人才市场建立了长期合作关系，进一步完善保安的基地化建设，共招聘518余名保安员。

在公司内部推行三级培训管理，公司级培训共计16次；职能部门组织对口培训共计24次；部门内训约计774次。管理员培训时间达小时/人年，保安人员培训时间达126小时/人。

>六、企业文化精彩纷呈

这里特别值得一提的是，在20xx年，我们遭遇了前所未有的非典疫情，在这场没有硝烟的战斗中，我们的管理处广大员工身处战斗第一线，承受住了巨大的压力，在公司的高度重视与细心指导下，积极投入到抗击非典的工作中去，以无私奉献的高尚品质，为防抗“非典”做了大量的工作。如长期坚持对小区进行消杀、消毒，向全体业主宣传抗“非典”知识，努力为业户创造一个健康安全的生活环境。尤其是在北京成为非典重灾区，碧华庭居、彩世界管理处分别出现一例疑似病例的情况下，我们的员工没有退缩，他们克服自身的恐惧，忠于职守，不顾个人安危，一如既往地坚守在工作最前线，表现出优秀的职业素养和崇高的思想品质，赢得了开发商和业主的嘉许和赞誉，也展现了金地物业公司强大的企业凝聚力。

虽然遭受了非典，20xx年公司企业文化活动和社区文化活动依然有序进行。公司组织了女员工“三八”节旅游，先进员工赴韩国旅游，并成功举办了“司庆杯”篮球赛。同时，公司还积极参与集团组织的各类活动，先后参加了集团“创新杯”保龄球赛、“诚信杯”足球联赛、“激情杯”游泳大赛、“共享杯”羽毛球赛等，并在足球、排球、篮球三大球赛事中夺冠，展示出公司员工精诚协作、团结互助的良好精神风貌。

小区的社区文化活动方面，公司利用五一、六一、国庆等重大节假日，在各小区组织开展了多种形式的社区文化活动，如举办各类赛事、展览、讲座、少儿活动以及晚会等，丰富了社区生活，增进了与业主的交流，得到了小区业主的好评。

>七、反思与展望

各位领导、全体同事，20xx年工作改进业绩让我们坚定了发展的信心，我们也清醒的知道，成绩是在集团领导正确领导下，全体员工努力拼搏的成果。与20xx年相比，我们在业务类型、赢利能力、企业规范建设、基础管理、人才引进等方面取得了一定的成效，但我们仍然存在很多的问题和不足：金地物业管理品牌品质与集团地产的精品要求有差距；在行业中的领先地位、优势不是很明显；基础工作仍然不够规范、扎实；管理执行力与目标要求的差距较大；跨地区的业务管理能力较弱，人才队伍建设不能满足发展的要求，等等，这些都是公司发展面临亟待解决的问题，也是公司今年的重点改进工作。

我们在过去取得了一些成绩，但离我们的目标还有很大差距。20xx年，我们还有很多事情要做，我们的工作还需要不断地改进：公司住宅小区的物业管理，除了继续做好封闭式管理，今年还将全面推行定岗定编，小区开支预算分类分级管理，改进配套的物资配送和财务报销程序；顾问管理要大力推进在线式顾问工作平台建设，完善、改进顾问项目的作业流程，建立科学的运作体系，通过任职资格认证、在岗培训，通过顾问工作指引、项目任务书、顾问报告专家组，提高顾问项目品质受控性；市场拓展要强化甲方意识，建立起市场拓展模板和潜在客户档案；加强人员素质提升，大力加强员工专业能力培训，培养本地人才，引进专业人才，尤其是拥有丰富物业管理经验的骨干成员，强化终端管理能力；推动计划考核体系调整完善，使工作计划与岗位职责结合起来；品质管理要抓好文字规范和行为规范，通过流程规范去实现品质与成本目标；加强分公司基础管理，强化职能部门对分公司工作的指导与支持；等等。

根据公司所处发展阶段特点和建设改进型企业的要求，我们将20xx年确定为“纪律年”，并提出了“以纪律提高效率”的口号，要求各个部门、各个员工必须不折不扣地执行公司制度、计划与决策，严明纪律，提高公司整体工作效率和协作效率。今天我们将在此与各部门签订20xx年工作目标责任书，也是出于加快工作节奏，提高工作效率的考虑。在座的各位都是金地物业的管理人员，是推动公司发展的原始动力，希望大家要有危机感、紧迫感，适应公司发展、改进的需要。

各位领导、各位同事，20xx年是集团快速发展、硕果累累的一年，无论是经营效益还是企业品牌，都充分得到社会、市场、客户的认可，集团领导也因为他们卓越的贡献得到社会的高度评价，在20xx年由\_科学技术委员会、中国房地产与住宅研究会、中国房地产业协会城市开发专业委员会联手推出的20xxcHIc中国房地产推动力人物年度榜中，集团凌克董事长被推为“中国房地产十佳产业推动人物”，张华纲总裁位居“中国房地产十佳品牌人物”榜首，赵汉忠副总裁则以其在上海地产界的出色表现而成为“中国房地产十佳创新人物”，作为金地员工，我们深感自豪和信心，当然我们也倍感压力，那就是集团快速发展对物业公司发展的要求、集团地产品牌对物业管理服务品牌的品质要求。

各位同事，新的目标、新的任务、新的挑战，面对机遇和挑战,我们有理由相信在集团公司的支持、关爱、帮助下，通过全体员工的精诚努力，协同奋进，开拓进取，金地物业管理未来发展前程似锦，在跟随集团公司发展的同时金地物业管理公司以及公司全体员工将得到更大的发展，实现公司和员工价值的最大化，实现公司经济和员工事业的可持续性发展。

**支付宝上年工作总结4**

这半年的工作，我认真积极的去做好了，每个月评比的时候，虽然并没有拿到第一，但是我也是一直在前几名的，而我的努力也是得到了很多的收获，对于上半年的一个客服工作，我也是来总结下。

作为在网店做售前客服的我来说，其实每个月都是有一定的压力的，今年上半年受到疫情的影响，虽然我们的销售工作影响不是像实体店那么的大，但是还是有一些的，不过我也是认真的去做好，同时在家办公的时候，我更是利用好时间，去把产品再次的熟悉，了解客户的一些心理，去看书，学习，对于自己销售的方法也是做一些反思改进，特别是第一季度的时候，我也是感受到，经过自己的总结，真的改变还是很多的，以前每天工作的忙碌，也是让我下班之后没有什么心思去学习，只想着休息，但是这段日子，在家办公的时候，工作不是那么的忙碌，比较的轻松，我也是没有浪费时间，而是利用起来，去学了一些东西，改进了自己的工作。

后来回到公司办公之后，我把所学运用在和客户的沟通之中，也是很好的去做好了售前，业绩也是提升很快，之前虽然我业绩没有拖后腿，但是却并不是那么的好，而且自己也是工作之中没有的那么有条理性，但是经过前段日子的学习，我也是有了更多的感悟，对于做好工作有了一些心得，半年下来，我不但是完成了业绩目标，同时自己也是收获了很多，对于下半年的工作，我也是更加的有信心，同时也是在这半年之中，我感受到，售前的工作，虽然之前觉得挺简单的，但是想要去突破，想有更好的成绩，其实并不容易，也是需要继续的去多思考，多一些经验才行。

同时在售前的工作里头，我也是发现了自己也是还有一些不足，耐心有时候是不够的，其实我们的销售，有时候客户的咨询，并不是一下就能成交的，可能需要一些时间，也是要去做好一些回访，并且沟通的时候也是不需要那么的急促，甚至这种还可能吓怕一些客户，我也是要去注意，也是学到的更多，自己多了一些思考，一些原本自己没有发现的问题，也是凸显了出来，让我清楚，自己要做的更好，还有很长的路是要去走的，不过我也是相信，只要我努力，也是会业绩得到更多突破的。

**支付宝上年工作总结5**

支付宝公司从20xx年建立开始，始终以“信任”作为产品和服务的核心。不仅从产品上确保用户在线支付的安全，同时让用户通过支付宝在网络间建立起相互的信任，为建立纯净的互联网环境迈出了非常有意义的一步。

支付宝提出的建立信任，化繁为简，以技术的创新带动信用体系完善的理念，深得人心。在六年不到的时间内，为电子商务各个领域的用户创造了丰富的价值，成长为全球最领先的第三方支付公司之一。截止到20xx年12月，支付宝注册用户突破亿，日交易额超过25亿元人民币，日交易笔数达到850万笔。

支付宝创新的产品技术、独特的理念及庞大的用户群吸引越来越多的互联网商家主动选择支付宝作为其在线支付体系。

有我科技是一家集软件研发、电商运营、品牌孵化的复合化科技公司，旗下还有一个军旅风格的童装品牌—TimeHawk，已获得国家商标局的TM。TimeHawk消费人群是一些喜欢户外或军旅运动的80、90后爸爸、妈妈，TimeHawk在未来的目标是通过网上销量，吸引实体加盟，并把加盟地区的网上销售利润，全部分配给区域加盟商的从网络到实体O2O模式。

中山丰尚网络科技公司（以下简称丰尚网络），前身为中山丰尚网络工作室，是一家集互联网制作及设计于一体的现代设计公司，创办于滨海城市及伟人故里—中山。现隶属于中山市丰尚广告策划有限公司。丰尚—仁者丰德，智者尚诚！

作为新兴的电子商务应用服务商，丰尚网络将市场定位于以企业互联网电子商务平台及企业信息化建设为基点，提供全方位的设计与应用方案。以网站建设及网络营销整合作为其主打服务产品之外，丰尚网络的服务范围还包括网站推广、企业形象设计（VI设计）、域名注册、虚拟主机、企业电子邮局、软件开发、平面设计、界面设计等多方位优质服务。 \_凭借着一支由经验丰富的行业精英组成的团队和高效务实的管理营销核心，丰尚网络魅力聚集了一批来自设计前沿优秀设计师，这是我们技术与服务得以领先的保障。

\_创新的思维意识、踏实开拓的作风、领先的`技术水平、系列化的电子商务应用产品、优秀的设计方案和周到完善的服务质量，是我们吸引客户青睐的亮点。

智推网络科技公司简介

创新：创新是管理的创新、技术的创新、市场的创新、服务的创新，在信息爆炸时代，只有依靠不断的创新，企业才能在瞬息万变的市场环境之中可持续发展。

诚信：诚信是做人立企兴业的根本，是企业立足市场、发展市场、赢得市场的关键，是企业的命脉与财富。诚信的企业才是长久发展的企业。在价值、信念和自尊不断面临挑战的世界中，诚恳踏实。勤勉：勤勉虚怀，始终保持清醒的市场开拓意识、服务意识、学习意识，是我们必须具备的生存和发展态度。

联合发展：联合共赢发展是智推网络的市场兴企之道，做到社会、员工、客户、企业的多方共赢和满意，达成愿景与价值观的趋同。

公司服务

2。成交型网站建设“网站是成交的关键！”目前企业网站正从原始的“形象展示型”网站，逐步转型提升为具备强大营销能力的“成交型”智能网站，智推领先同行。

3。网络推广启动执行由智推网络专业网络推广团队，为你编制全套网络营销文案，并启动执行百度、阿里巴巴、淘宝网、微博营销、邮件营销等网络推广战术，让你即使没有自己的网络营销团队，也可轻松做好推广。

4。网络营销团队培训由智推网络最具实战力的专家顾问团队担任培训导师，采用全年循环授课的模式，为你独家提供最系统、实战的团队集训模式，由企业老总率领营销总监和网络营销执行人员参加，快速将你的营销团队打造为高执行力网络战队！公司优势

服务优势：注重服务的为客户提供一整套的互联网服务，从售前、售中至售后均形成成熟流畅的服务流程：售前的沟通、售后的培训，网下专人跟进，网上在线值班、在线客服

系统多渠道多方式随时响应支持客户的技术请求。数年服务始终稳定如一，众多客户见证卓越成熟服务品质。

稳定优势：10年行业服务积淀，10年精益求精，10年专业经验，10年专注如一，10年品质稳若磐石，企业发展中没有什么比稳定更重要！稳定的品质让客户放心专注于自己的事业，免除后顾之忧，避免在网站上耗费过多不必要精力财力，在大量网络公司因客户量不够，难以支持生存而不断倒闭的今天，令许多企业被迫再次花钱重复投资建立网站，这种情况下，更显稳定的品质可贵！9年之功铸就智推“稳定，速度，安全”的金牌品质，网站交给我们，智推品质值得您信赖！

资源优势：10年积累了庞大的市场资源和丰富的经验，选择一家具备成长和稳定发展的服务商，其资源可以转化分享为自己的市场人脉，可以分享其经验，避免客户在互联网陌生领域中多走弯路！同时，智推网络还为客户提供了多项增值服务，可以增加客户网站曝光度和被检索率，提高效益！

性价优势：成熟开发模式和高效精细管理质控，让我们可在最短时间中开发出高质量产品，并节约大量成本，这些管理优势带来的效益，我们反馈给客户，让客户享受精细管理带来的高性价比产品。同等质量品质情况下，我们具有最佳产品性价比。

公司设有总经办、项目研发部、商务部、客服部、财务部、行政人事部等部门。针对不同的客户群体，将以专业化的技术服务团队为客户提供最满意的解决方案，并以“优质、贴心、快速、高效”的服务理念全心全意为客户提供技术支持及售后服务。本公司专注于政府信息化项目研发，企业行业化EPR综合服务。成熟的政府项目工程有智慧人才公共就业管理系统、移动执法协同办公平台等；行业软件开发

在服务领域，天才提供包括应用开发和维护、ERP实时咨询服务、IT基础设施服务、业务流程外包（BPO）等相关服务。在硬件设施领域，天才提供电子信息相关设备、通讯器材、自动化控制设备等高科技产品服务。

天才网络倡导“科技成就梦想，网络改变生活”的理念和行动来培养和发展市场。我们注重人才的培养，自发形成公司文化理念——四个善于的信条：“善于记录、善于总结、善于学习、善于运用”。

质量和信誉是我们企业存在的基石，我们坚信“品质创造价值”，我们注重客户提出的每个要求，我们充分考虑每一个细节，我们积极的做好服务，我们努力开拓更好的视野，通过不懈的努力，我们收到了业界及客户的广泛赞誉，这一切，也不断的激励着我们更好的服务客户；天才人最重要的一点就是知道如何体现客户的要求，我们永远不会因为我们曾经的成绩而满足，在所有新老客户面前，我们都很乐意、朴实的跟您接触，更深入的了解您的企业，每一次倾心的合作，都是每一个全新的体会和挑战，我们随时与您同在。

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！