# 2024年公司总经办工作总结|2024年公司总经办工作总结

来源：网络 作者：星月相依 更新时间：2025-05-06

*2024年对于xx而言是极不平凡的一年，是广大员工发奋图强迎难而上的一年，对公司发展起着承上启下的作用。瑞尔xx作为最具影响力和发展潜力的公司，在面临全球金融危机冲击下，克服重重苦难，艰难前行。正确的决策加上耐心的市场培育和拓展，公司在网站...*

2024年对于xx而言是极不平凡的一年，是广大员工发奋图强迎难而上的一年，对公司发展起着承上启下的作用。瑞尔xx作为最具影响力和发展潜力的公司，在面临全球金融危机冲击下，克服重重苦难，艰难前行。正确的决策加上耐心的市场培育和拓展，公司在网站建设、网络推广、电子商务、产品开发、服务器构架、客户服务意识加强等方面都取得了重大进步，为公司的长足发展奠定了良好的基础。

上半年公司业绩飞速增长，是所有xx人共同努力的结果。公司上下齐心，取得了一定建设和成绩，但也存在着很多不足和亟待改善的方面，现简单予以回顾与总结：

一、2024上半年度各项工作回顾总结：

（一）、公司业绩方面：在大家的共同努力下，公司各部门均取得佳绩。市场部销售额节节高升；技术部积极打造企业产品，维护网站建设；行政、财务工作谨慎细致，力求巩固后方、服务前线。

（二）、市场部骄人战绩：市场部上半年销售总额为767290元，成绩令人振奋，但辉煌属于过去，今天在座的各位所拥有的朝气让我有理由相信市场部同仁在下半年将创造更大的奇迹。

（三）、技术部的贡献：技术部半年来着重于产品研发，如新研发出的移动行业门户电子商务购物商城版，正在研发中的移动互联网和传统互联网的行业门户型起重机的网站等都为公司开拓销售市场、挖掘产品价值最大化提供了强有力的技术支持。广告部与技术部通力合作，推广公司品牌，为公司创造出了更大的效益。

（四）、预算管理：行政部门、财务部门及时下达各项费用指标、跟踪、稽查各部门预算执行情况，对执行过程中存在着的异常问题予以协调解决及确认工作，并汇报至公司上层。通过预算管理工作，很大程度可以促进各部门的改善，强化成本观念和意识，同时也促进了自我工作的改善和提升。

总结上半年度的工作有所收获，但也有不足及缺陷，公司处于建设初期，尚有众多不足，需要大家同舟共济，将其解决：

（一）、早会不够完善。每周二的例会最好有案例，部门领导不能例行公事的仅汇报一周工作，在会上一听而过，会后宣导、改善、落实者寥寥无几。要有所发现，好的倡导；坏的大家齐心协力将事情解决，引以为戒

（二）、制度流程疲软。首先要感谢周老师为公司各项制度完善所做出的不懈努力。俗语云：众人拾柴火焰高。大家应该齐心协力，共同呵护xx成长。如果你有好的建议，可以直接与周老师或总经理言明，将你的光芒亮到极致。

（三）、好心态，成功的起点。公司目前正处在培养人才时期，9月份即将成立分公司，公司向来秉承“用人唯贤”，成就新一代年轻人的梦想。但有部分年轻人往往心高气盛，工作心态很不稳定，抱着“那边风景更好”的态度工作，注定一事无成。员工流失是每个企业都面临的问题，希望各部门在会后能够针对这一点提出合理性建议，从根源上找问题、解决问题。

如何才能够让我们的员工更加热爱我们的公司，提高员工的积极性和工作士气，希望通过各种制度的梳理和树立，能够改变广大员工的思维模式、工作作风，使公司制度流程执行越来越好，大家工作效率越来越高，越干越轻松，让大家越来越热爱我们公司，我们的公司也越来越和谐。我们要拥有蓄势待发的动力，在下半年，我们下决心完成由大到强的蜕变。不断积累宝贵经验，突破创新。

二、2024下半年度各项工作做如下规划：

（一）、完善独立服务器架设、注资实施稳步进行。公司目前已注资100万，充分保证公司在市场上的发展紊而不乱，占据一定位置；服务器的不断维护及完善，使公司后台更为坚固，为技术部研发奠定夯实的基础。

（二）、新闻发布会。7月份的新闻发布会是公司重头戏。这次发布会充分体现出政府搭台，企业唱戏；政企联手，打造商业联盟的强大发展趋势。政府的宏观调控必将为移动营销的快速发展奠定更高的平台，为中小企业创造更大价值！

（三）、关于使命。公司处于发展壮大阶段，为了营造移动营销大氛围，协创公司业绩的增值增量，让公司、员工共同成长。总公司决定在9月份成立分公司，作为公司元老的你们，有义务也有责任作出辉煌业绩（培养新员工），为自己也为公司发展推波助澜。

（四）、关于客户的观念。我们像呵护一棵“小树”一样，关心我们过去的老客户，开发新客户，挖掘潜在客户，服务好我们的客户。现场互动：给各部门2分钟，快速的找出本部门的客户是谁？谁是服务对象？

我们要形成一种机制，各部门由他的顾客来考核，今后由人员的晋升和奖金的发放，人资部门的考核有必要加入顾客评价项。

（五）、了解掌握各部门管理干部工作心态和工作有无所为，并把情况报告总经理、行政中心作为考核依据。

（六）、高调提倡合理化建议工作的开展，采取必要的督导措施，使之成为公司硬性工作内容。

三、表彰：

公司在短短的时间内能够拥有这样的成绩来之不易，这其中凝聚了领导、主管以及全体员工大量的心血和汗水！为了感谢大家这半年来为公司所作的努力，特对以下人员进行表彰：

（一）、月冠军：

4月市场三部xx，58150万；5月市场二部xx，73440万；6月市场三部xx，54000万。

（二）、50天冲刺完成目标者：

①商务套装奖：xx，54000万，xx50100万；

②3g手机奖：xx，92540万，xx，81500万。

（三）、上半年表现突出奖：

①上半年销售冠军：（市场二部主管），销售总额103910万；

②上半年突出贡献奖：（技术部经理）。

（四）、季度业绩团队奖：

市场二部，销售总额197450万。

目前尽管摆在我们面前的任务很重，压力很大，但我们应该清楚的看到，公司已经迎来了广阔的发展机遇。我们一定要团结务实、创新管理、抓住机遇、迎难而上；以更加严细的工作、更加饱满的热情，来抓管理、抓效益、抓服务、抓稳定，来确定下半年的方针目标的顺利完成，并以此进一步塑造xx品牌、开拓维护市场，为开创分公司更加美好的明天而努力奋斗！

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！