# 其他业务运营工作总结(热门33篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-09-12

*其他业务运营工作总结120xx年是许平南高速公路通车运营的第一年。半年来，在公司领导班子的正确领导下、在公司全体员工的共同努力下，公司克服了雨、雪、雾等恶劣天气及阻路等突发事件，紧紧围绕“靠服务占市场，向管理要效益，以改革求发展，用创新争一...*

**其他业务运营工作总结1**

20xx年是许平南高速公路通车运营的第一年。半年来，在公司领导班子的正确领导下、在公司全体员工的共同努力下，公司克服了雨、雪、雾等恶劣天气及阻路等突发事件，紧紧围绕“靠服务占市场，向管理要效益，以改革求发展，用创新争一流”的经营方针，团结一致、开拓创新，较圆满的完成了上半年的工作，为实现20xx年全年经营目标奠定了良好的基础。现将20xx年上半年工作总结如下：

>一、团结奋进，克服困难，圆满完成20xx年度上半年工作任务

在公司通车典礼上，董事长向社会各界做出了“加强养护保畅通、规范管理创造一流、资本运作谋发展”三项承诺，—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

按照三个承诺的要求，围绕经营工作总体思路和工作目标，回顾半年来的工作，主要表现在以下几个方面：

>（一）通行费征收稳步提高，超额完成上半年征收目标

通行费征收是公司赖以生存和发展的根本，通行费征收管理工作也是各项工作的重中之重。20xx年，公司通行费的征收目标是2亿元。截止到5月份，公司通行费的实际收入为75486336元，比原计划超额完成2977365元，6月份预计收入16000000元。上半年累计收入91486336元，占全年计划收入的%﹪超出了上半年公司制定的通行费收入计划。

>（二）日常养护工作实施，确保路况良好

围绕公司经营工作总体思路和工作目标，养护管理工作以“建设是发展，养护也是发展”为指针，切实改变重建轻养、重突击性养护轻经常性养护的倾向，对高速公路路况，特别是建设期质量存在缺陷的重点段和重点部位加强养护检测。以“提—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

早预防，及时养护，立足小养，避免大养，确保有良好路况”为具体出发点，以“学习先进的养护技术，提高管理水平”为标准和具体要求，提高养护工作的管理水平。截止到20xx年6月21日，养护工程管理部收到路政部门发的“维修通知”共138份；收到养护中心、各养护工区的“巡查报告”41次。经过核实补充后，给高发实业公司下达“养护任务单”12次共149处的护栏维修位置，下达“维修通知”83份，保证了高速公路的安全运营，维护了许平南高速公路的形象。

>（三）及时采取有效措施、确保道路安全畅通

路政管理工作在上半年的工作中，克服人员少、装备不足、工作量大等种种困难，实行科学管理，严格落实24小时巡逻制度，提高路政人员的业务水平和应急反应能力，对超载超限车辆进行严厉的查处，对交通事故进行迅速有效的处理，对因雨、雪、雾等恶劣天气造成的道路行驶危险的情况采取封道、分—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

流等多种形式确保通行安全。截止六月底，路政大队累计上路巡逻262613公里，处理交通事故230起。全线封道67次，累计封道668小时。累计查处超限车辆2500余次，有效遏止了高速公路的超载超限现象。

>（四）编制了公司20xx年度收支计划和公司“十一五”发展规划（草案）

企业发展部根据部门提出20xx年度收支计划与各部门进行了费用项目的衔接，将各项费用指标细化，做到切合实际，达到公司内部控制的目的。收支计划已提交经理办公会讨论，近期即可下发。根据省建投的通知要求，结合公司实际，编制了公司“十一五”规划（草案）。规划结合国家当前的经济形式，高速公路市场的发展趋势和河南省“十一五”发展规划的思路，把公司的发展分为三个阶段，第一阶段：强化公司内部管理，确保通行费应征不漏；加强养护管理，提供优良通行环境；提高服务水平，树立良好形象。第二阶段：充分利用资本—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

市场功能，广开融资渠道，想方设法筹措资金；利用在资本市场募集到的资金和公司通行费收入，投资开发新的路桥项目，实现主营业务的持续发展、滚动发展。第三阶段：在突出、稳定主业务的基础上，寻求与公路行业相关或具有良好发展前景的投资机会，培育新的利润增长点。公司的发展目标是达到“四个一流”，即“一流的管理、一流的路况、一流的效益、一流的形象”；争取在香港主板上市成功，成为河南省在香港唯一的基建公路项目上市公司；5年内发展成为“主业突出、综合经营、管理规范、业绩优良”的现代化大型公路企业。

>（五）增加道路标志标牌，加强巡查、维护公司路产路权不受损失和侵害

省交通厅3月份要求对高速公路部分标志、标牌进行整改。路产管理部在养护工程部配合下，根据董事会和省交通厅要求5月初已对许平南路口需增设的标牌增设、整改完成。这样既方便了司乘人员进入许平南高速公路，也增加—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

了通行费的收入。路产管理部协助路政大队实行严格管理，落实各项责任制，落实路政巡逻制度、路政车辆管理制度等，严格24小时巡逻制度，同时采取互相监督的制约措施。做到发现问题及时制止和处理，确保路产损失得到足额赔偿和收缴。截止5月底共发生交通事故172起，路产损失万，获赔金额万，赔偿率%。制止违法施工和违章建筑、违章种植126起，裁处违章建筑8处。切实维护了公司的路产路权。

>（六）对遗留工程实施管理

由于建设期还留有大量的施工任务，因此在各服务区和京珠立交区均有逃费车出入口，给公司正常的运营造成了损失。鉴与此现象，公司领导同相关部门到现场研究，确定方案，并多次安排施工单位采取打护栏、砌墙、挖土、挖沟等措施进行封堵，尽最大能力为公司挽回损失。公司为了保护当地群众的利益，根据省交通厅统一要求，对沿线积水通道进行处治。根据对沿线通道积—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

水情况进行现场核实，并针对不同情况确定处治方案，组织施工单位进行施工。全线共处治积水通道63道，对于群众提出及新产生的积水通道一定做到发现一处，整改一处，绝不因通道积水影响沿线居民的生产、生活。

>（七）完成了20xx年度财务决算和20xx年度财务预算工作。

结合中介机构的年报审计意见，财务部于2月份完成了20xx年度的财务决算工作。截止到20xx年年底，公司帐面资产亿，其中工程建设（加上借贷款）亿。公司运营结余—万。

由于我公司高速公路20xx年12月才通车运营，在制订20xx年度财务预算方面没有往年数据可供参考，财务部结合公司各部门提供的费用需求、企业发展部制订的20xx年度收支计划和同行业其他公司的相关资料，于3月份制订了20xx年度财务预算，为20xx年我公司财务控制做好数据准备。

>（八）组织召开了许平南公司第一—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

次团员代表大会，组建了许平南公司团委。落实党委的筹建工作和党支部的调整工作

随着许平南公司由建设期转入运营期，公司机构和人员发生了较大的变化，特别是公司团员青年的人数大幅增加，公司原有的团支部设置与其承担的任务和责任已不相适应。公司党总支向省建投团委递交了建立许平南团委的请示。

根据《团章》及省建投团委《关于建立中国共产主义青年团河南省许平南高速公路有限责任公司委员会的批复》（豫建投团[20xx]1号）文件批复，党群工作部组织了各基层单位团支部委员、团员代表的民主选举和基层团支部委员参加的竞争公司团委委员候选人的竞岗演讲。依据演讲成绩，经公司党总支研究，结合公司实际推荐了6名团委委员候选人并报请省建投团委批示。

5月27日，在省建投团委的指导下，公司组织召开了许平南公司第一次团员代表大会，由团员代表无记名投票选举产生了团委委员5人。

随着公司机构和人员设置发生了较大变化，公司已具备成立党委的条件，在省建投党委和公司党总支的正确领导下，我公司向省建投党委报送了成立公司党委的请示，经省建投党委豫建投党委[20xx]19号、23号文批复，同意建立\_河南省许平南高速公路有限责任公司委员会，并成立了\_河南省许平南高速公路有限责任公司委员会筹备组。

公司党总支下设五个支部于20xx年6月16日经豫建投党委[20xx]30号文批复成立，到20xx年6月16日满两年。根据《中国\_章程》和有关文件规定，党的基层组织的总支部委员会、支部委员会每届任期两年或三年，任期届满应按期进行换届选举。为尽快做好成立公司党委的准备工作，在公司党委筹备组的领导下，我部于5月1日下发通知组织各支部召开党员大会，采用无记名投票的方式，完成了党支部调整、换届选举工作。

>（九）整理上报董事会材料，为公司员工争取工资福利

公司进入运营期后，新增员工较多，由于工资总额未确定，一直发放的是临时工资，基层单位的员工更是只发放了基本工资。为了稳定职工队伍，人力资源部克服人员少、任务重的事实，加班加点的制定出定岗定编的意见以及工资总额的请示上报董事会，这是关系着全体员工切身利益的。

>（十）公司内部报刊《许平南人》成功创办六期。

报纸是经济建设的工具、报纸是传播知识的工具。报纸不但要成为企业内部沟通信息、上情下达、表扬好人好事、丰富员工业余生活的工具，更要成为展示企业形象的一个重要窗口。公司领导就是看到了报纸在一个企业里的重要的作用，提出要创办企业内部报刊《许平南人》，迄今为止已成功创办了六期。在办报的版面内容上，一版二版是公司重大活动和公司领导讲话精神及各部室、—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

基层单位本月发生的重大事件。三版四版主要以刊登员工的工作心得和文学创作。如今，员工们都积极踊跃的投搞为>能办的更好增砖添瓦。每期报纸出来后，员工们都争先恐后的抢着看，甚至带回家让家里人看。“对内提高企业凝聚力，对外树立公司形象”是我们今后办好《许平南人》的目标。

>（十一）企业文化丰富多彩，职工生活逐步改善。

公司在培养员工工作技能的同时也注重丰富员工的业余生活，时常的举办一些团体活动来促进公司的凝聚力和员工间的友谊，公司员工对此也表示出了极大的热情。并在省建投组织的各项活动中取得了较为骄人得成绩。同时公司为照顾基层收费站员工特别根据他们的工作性质更改了就餐时间，并让食堂改善伙食，根据季节合理安排、科学的调整食谱保证员工的就餐质量。

>二、在上半年工作中存在的问题

公司各部室在上半年的工作中，取—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载得了一定的成绩，较好的完成了各自上半年的工作任务，这些是全体员工共同努力的结果。但是，在工作过程中也存在着一些问题。主要有以下几个方面：

（一）营运工作：一是工作布置多、检查落实少，致使一些工作安排流于形式、走过场，管理滑坡、站容站貌差、窗口意识不够、服务态度生冷、损坏了公司形象。二是一些收费人员以为与公司签定劳动合同后即端上了铁饭碗，放松了自身要求，内务管理积聚下降、优胜劣汰的激励鞭策机制没有贯彻到为；三是随着双超治理力度的加大，下半年的征收任务形式严峻；四是一些工程遗留问题处理不够及时，尤其是服务区封闭、南阳平顶山地下通道积水严重、站区水电、灯具照明、排水设施的维修，今年拟通车项目与我路段连接处的完全封闭、交通管制力度不够。

（二）养护工作：一是日常养护施工单位的招标问题。依据今年董事会确定的公司养护规划，养护施工全部对外—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

委托。xx年5月10日交通厅下发了豫交工[20xx]63号“关于加强高速公路养护工程施工招投标管理工作的通知”文件，明确要求养护施工单位要通过公开招标进行选择。二是出现涌包、坑槽的沥青路面的处治问题。目前，全线有几处沥青路面出现涌包、坑槽、跳车等病害、急需进行处治。经过养护部多次督促，高发实业公司以养护协议没有签为借口，迟迟部进行处理，致使这几处的病害越来越严重。如另找单位来施工，又担心价格等问题以后扯皮。三是由于办公程序繁琐，且个别部门办事拖延，甚至个别人有意刁难，致使多家合作单位完成任务后几个月拿不到工程款，直接影响以后的工作进展。

（三）路政工作：一是路产管理部门现在仅两人，人员少，对又些工作明显力不从心，建议尽快增加一名又经验的工程技术人员二是路政人员，装备不足。路正支队现有队员58人，管辖164公里，人员严重不足，路政队员长期加—，管理类，工作总结类，工作计划类文档，感谢阅读下载——

班加点工作，仍然满足不了工作的要求。此外，路政大队现仅又一辆清障车，两辆巡逻车，对满足工作需要还又很大的差距。三是路政人员工作经验不足，综合业务素质还需进一步提高。路政队伍刚刚组建，大部分人员没有从事过路政工作，工作经验又限，处理应急和突发事件的能力较弱。因此，在工作中难免会出现一些这样那样的失误，造成工作不到为。加强路政队员的业务培训，提高业务素质是一项长期不懈的工作。

**其他业务运营工作总结2**

随着时间的流逝，一个学期即将结束了，学习了一个学期的电子商务，或多或少我们都学到不少的知识，电子商务这门课虽然是专业任选课，但对我们来说真的是受益匪浅。或许还没有学习这门课时，我们已经接触到了电子商务了，对电子商务有一定的了解，但还是有很多知识值得我们学习的。那就让我来分享一下我这个学期以来我们学到的有关知识吧!

>一、课堂简述

本学期老师主要教了我们如何开设网店，了解一些网店知识和建立网站的基本要求。第一堂课给了老师给我们介绍了有关电子商务网站，例如淘宝、京东、麦包包等，还有自建网站的域名，服务器，网站页面，看似很简单的内容，但其包含了很多知识，而且也有很多不懂的知识，虽然我们带对淘宝、京东不陌生，但一些独立出来的品牌网站我们有些并不了解，如麦包包，在还没有上这门课之前，自己有很多网站不了解，作为一个学物流管理专业的学生，我认为我们应该多了解电子商务网站，因为这些网站跟我们的物流息息相关，电子商务行业大多离不开物流，例如运输、仓储、供应链等等。每个电子商务网站都会隐藏着许多物流项目，从这些潜在的物流项目挖掘出，也将成为一个很好的行业。

>二、建立淘宝网店的过程

在老师的教导和督促中，我们开始了自己以前从未接触过的东西——开网店，真的对于我们来说是很受用的，因为我们可以用我们的业余时间去建立一个网店了来充实我们的业余时间。在课程中，老师教我们建立店铺，店铺模板的选择及装修，如何找货源以及如何运用淘宝助手进行货物上架，如何怎么搜索网店资料以及网店工具的运用等等。虽然老师教了我们很多有关淘宝的运用知识，但在这个过程中我们遇到了很多问题，如一件代发需要押金，我们一担心自己还是个学生，没有那么大的资本，二是担心我们交了哪些押金我们会不会拿到货，经过老师的教导，我们最终像大海捞针一样，一家一家的找既不用交押金，又能够很好的提供货源，还有物流有关方面，还有被举报盗图，刚刚开始我们都很担心，但经过我们的努力，以及请教老师和一些有开过网店经验的同学，这些问题都得到很好的解决。

>三、建立淘宝网店的心得

在开网店这课程的过程中，在刚开始，我主要是开论坛里面的一些店铺建立的出现的问题，我们建立店铺好了，我们主要是找货源，所以都会利用一些课外业余时间找货源，联系卖家，和卖家交流有关货源的提供。还有在老师教我们淘宝工具，并布置了营销和数据工具的分析，在这份作业中我也找了很多的工具，最终结合小组成员一起定下了我们的第一份作业。在这课程中我还了解了淘宝网店的整体结构，一个完整的淘宝网店的交易系统必然涉及到店铺、店铺装修货物上架、支付、物流选择等等。但在短短的一个学期的时间不可能对这些方面都学得很深入。想做好一个很好的网站，我们不仅要大量的利用业余时间去了解网站的工具、数据、功能，而且也要不断的.积累淘宝知识并且充分利用这些知识进行实践参与，积累实践经验。同时还要多了解有关电子商务的其他知识。光说不做不练也没用。要做要练，比如我们在业余时间多进一进淘宝，多熟练淘宝里面的工具以及多看看淘宝论坛，多到论坛参与讨论、问淘宝比较有经验人士等等，在参与中体会淘宝论坛对我们店铺有哪些优势和影响。学习过程中，要敢想，也要敢质疑，敢提问题。这样我们才能学到更多有关淘宝的知识。不仅淘宝网站是如此，其他网站或学习也是如此。

>四、撰写建立网站方案的过程

老师还教我们如何建立网站，网站建立需要哪些模块及建立网站的最基本的要求，通过老师布置了一份网站设计方案，刚刚开始我们都很渺茫，经过老师的讲解以及我网上搜索了一些建立网站的文献，再加上万网网站的建立模块使得我们组对方案有了一定的想法。老师给了我们三周的时间写，但我们组还充分利用了课余时间去完成了，在这份网站建立方案中我主要是查找网上建立网站的文献，提取一些有用的文献，并参考这些文献得一顺利的完成，还有网站模块的查找和预算的结算。

>五、撰写建立网站方案的体会

在这份方案中我明白了想建立一个网站的话，首先应该考虑网站的内容，包括网站功能和你的用户需要什么。你的整个设计都应该围绕这些方面来进行。还有网站的介绍，我们应当建一个清晰的网站介绍，告诉用户，我们的网站能提供些什么服务，或者那些信息，还有如果用户不能够迅速地进入到我们的网站，或操作不便捷，网站设计就是失败的等等。

>六、结束语

总之，就我个人而言，在电子商务这门选修课中，我认为我学到了很多和我们生活息息相关的知识，电子商务在今后的我们每个人都会接触到的事情，相信我们这学期所学到的知识在今后也会给我们带来好处。在此我也感到很庆幸，因为我们的团队都很积极，每次作业都能及时完成，尽管我们的组作业可能写得不是那么完美，但我认为那是知识的有限。在此，我感谢我们组的所有成员，也感谢我们的刘琳老师，她教会了我很多知识，让我的知识更加丰富多彩。

**其他业务运营工作总结3**

本人自加入到xx，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好运营管理工作，充分利用xx这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

>一、强化品牌形象，提高业务素质

运营部工作最大的规律就是无规律，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

>二、严于律已

从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

>三、强化运营工作职能

工作中，注重团队建设等工作，在这短短一年里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这一年以来自己的运营工作，还是取得了一定的突破。在\*\*运营部， 这一年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为运营部经理一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于来年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用；

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领；

6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力；

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的.招商工作，并对xx广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式；

11、组织并参与策划有利于商户销售及品牌推广的促销活动；

12、主持本组会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标；

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；

14、分配区域的招商，收费及创收任务，以及各种指标，随时关注各种指标的完成情况；

5、完成上级领导下达的其他工作任务；

公司领导让我担任经理，这不是权力的象征，而是赋予我一种责任。因此，这对我来说是一次非常难得的受教育过程。感谢领导对我的关心，我一定虚心学习，认真并加倍努力的工作。虽然实际工作中还困难重重，但我将始终严格要求自己，始终以高度的责任感，保持锐意进取、勇于创新、与时俱进的精神状态，挑战风险、迎难而上、勤奋敬业，为xx的未来，奉献自己的力量。

**其他业务运营工作总结4**

在即将过去的20xx年中，我们xx电影城经营团队自x月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近一年的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下：

>一、多快好省地搞好基建工作

今年x月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到x个月时间即完成了xx电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、xx月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系x设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料x大件总价值超过xx万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、x电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的\'议标方法，从制订方案到最终确定只花了x天时间；开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动；跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果；甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价x万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为x万元，为国家、集体节约资金超过x万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

>二、勤严奇信地创造经营业绩

如果说基建工程就如同万丈高楼打好了桩基，那么良好的经营业绩就是那光彩夺目的楼身。x电影城自x月x日开始试营业至今的近五个月，经过激烈的市场竞争，充分发挥自身优势，已放映x场，观众超过x人次，实现票房收入x万元，包场收入（场租、情侣座设施费、两片连映、广告收入等xx万元），创造了一个良好的开端。卖品部x个半月收入为x元，占票房成绩的x%。总体来说，我们主要体现了“勤、严、奇、信”这四方面。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。20xx来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。x属于县级市，城市规模不大，x电影城所在的x又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有x个座位的x影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“xx”等众多单位携手合作，通过xx等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《xx》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从x月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

4、信。良好的信誉和形象是一个企业持续生存与发展的根本。大通影城从开业之初就坚持贯彻公司领导提出的“争创国内一流影院”的目标，以五星级的硬件设施设备为突破口，力争让我们影城的观众能“来到一个、留住一个”，逐步扩大我们的基本观众群体，产生了良好的效果。x月初，我们根据公司要求对票价作了x元的提升，也得到了绝大多数观众的认可，在不影响观众人次的基础上，使票房收入有了明显的提高。据统计，单片成绩超x万有《x》，其中《xx》为x万。单日票房成绩最高创x万元。

目前，看电影上x已经成为x市民的普遍选择，我们不仅在x电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的 万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发展进程中的稳定经济增长点。

**其他业务运营工作总结5**

20xx年，是中国电子商务市场的飞速发展的一年。仅进入xx其实还没到一年的时间，但却要总结这一年的所得所获，感觉还是不知如何忆起。往事重现，发觉一些美好的事物还是在历历在目，不管它是曾困扰着我亦或是阻止我前进的一些障碍。

在这份工作之前，我曾经接触过淘宝店铺，它让我对发布产品信息不是很陌生。可以说电子商务是我真正的第一份工作，从刚踏入社会至今，很庆幸自己选择了电子商务。一开始就能遇到自己喜欢的职业是非常难得的一件事情。

刚开始涉及这个领域什么都不懂，只觉得一切都是枯燥乏味，每天都重演着几件相同的事情，不停得做，反复得做，不间断得做，感觉生活已经像是被定制好了，所以做起事来根本已经没有所谓的冲劲与干劲。而且当初对xx的产品一直不够了解，觉得放到网上销售真得是一件不容易的事情。直到自己无缘无故接到了第一个单子，虽然说出来可能会被同行耻笑，100元的订单，可以说是忽略不计，但是却带给我前所未有的信心。以前一直觉得这个行业在网上做交易实在是一件难事，不仅价格高而且组装完的成品在专业问题上更是让我打了退堂鼓。我想这100元的订单不仅仅是100元，也是对我工作的一个肯定。从这次开始我明白自己应该要往哪方面去重点突破。既然对成品没有十足的把握那就先从型材开始做起，简单的管材不仅容易跟客户介绍也可以减少发货期限，降低工人所耗废时间。

如果仅仅靠自己去学习电子商务，我想可能到现在都不能正常得看待这份工作。这中间不仅得到x总帮助，通过参加xx商盟的学习，电子商务的培训以及xx课程的教授。起初对电子商务的印象只有“简单”二字可以形容，但是现在不再是单纯的发布产品信息，而是包括了许多深层意义的网络因素，有些专业问题甚至我到现在都不能完全掌握。

我觉得做电子商务最重要的前提即是对产品有一个足够的了解，如果当面对客人不能解释专业的问题，有可能面对潜在客人的流失。用自信而权威的口吻来谈论产品，相信有优势的产品一定能够吸引到客户。推销产品也就是推销自己，推销自己远比推销产品更为重要。面对你所要推销的对象要分清它是不是真的决策人，要清楚它是不是真得想买你的产品，或是竞争对手想套价格还是仅仅想让我们给他画设计图等等。

第二，合理按排8小时工作时间也是一个非常关键的步骤，虽然现在我常常会觉得时间不够用并且遗漏的东西可能还不少，但是每天都感觉非常充实。每天虽然有些询盘是跟我们行业是无关的，但是每个客户我都认真对待，并且每个旺旺上都会介绍我们的xx产品，因为我觉得现在对于我们这个领域的产品知识，还是鲜有客户知道的。我觉得电子商务真的是一个循序渐进的过程，可能刚进接触网站后，没有相关的询盘，甚至于没有其它领域的询盘，但是长久以往，踏实认真的走好每一步，我相信每一个都可以接到属于自己的订单。

第三，拥有乐观开朗，积极向上的心态，心态决定行为，这是营销的前提。做一件事情如果把它当成自己热爱的一项事业来看待，而不是觉得自己被逼迫着做不喜欢的事情。带着愉悦的心情做事真得可以事半功倍，全身心的投入。电子商务是一个长期见成效的过程，短期的努力和坚持并不可能达到预期的目标。只有坚定自己的目标，一步一个脚印，每一天完成自己须要完成的任务，那么即使真得没有得到实际的成效，内心也不会感到枯燥乏味，充实的满足感即会油然而升。

最后一点，不停的电子商务学习和知识的累积也是非常重要。从踏入xx开始，我就跟着x总进行电子商务培训和学习，从xx商盟的活动中得到了很多平时在办公室所学不到的知识。在商盟学习中认识了许多在电子商务领域非常成功的名人，包括xx老师的网络推广及b2b的营销途径。b2b免费会员地毯式轰炸为我在发布产品信息上提供了很多帮助；论坛博客及社区，多注意品牌口碑的线上线下传播让我又多了一个方法与途径宣传自己公司产品；关键词的密度分布同样让我在产品描述中注重了些技巧性的地方。xx老师的搜索引擎优化也让我对网络更多了些兴趣。除了这些课程学习还参加了xx千人网商大会的召开，这算是发生的一件大事了。很荣幸能够参加如此盛大的会议。除了借助外力进行学习，自己也会经常去xx论坛，博客，xx群进行各方面的\'学习，虽然这些工作比较花费时间，但是每天能得到一些可以为己所用的知识也算是非常值得了。比如百度的一些功能就是从群里面的商友开课中，论坛文章中以及自己进行百度的搜索中才明白了解。

销售部进驻xx也有好几月的时间了，这里的生活虽然与以前大不相同，但是学习还是正常进行了。主要学习了网站链接这一方面的知识。电子商务真得没有太多技术性的东西，只要多加尝试多加学习，所有的难题都不再是问题。明年的计划还会是跟今年一样不断把看似简单的事情重复做用心做。把原本潜在客户慢慢都转化为实际的订单。所有的努力即是为了最终的成交量而做的基础。总而言之一句话：看似微小的东西要做的细致做至极致也会有它发光发热的那一天。

**其他业务运营工作总结6**

县体育局灾后重建项目共2个：宝兴县业余体校训练中心和灵关体育场。宝兴县业余体校训练中心总投资800万元，总建筑面积平方米，固定升级看台521座，重建篮球场，改扩建公用厕所150平方米，新建1个旗台，升级相关配套功能用房600平方米，于20xx年8月投入使用并发挥效益;灵关体育场项目属灵关片区第二批打捆招标项目，规划总投资1249万，建设内容：游泳池1个(含全自动水处理设备、雨棚、洗浴、售票、管理等配套功能用房)、室外塑胶篮球场1个，项目于20xx年12月动工，20xx年12月完工，20xx年6月投入使用。现将相关运营管理情况汇报如下。

>一、管理使用情况

一是成立了灾后重建公共体育设施运营管理工作领导小组，由局长任组长，副局长任副组长，各相关股室、下属事业单位负责人任成员，领导小组办公室设在局竞训学体股，由郑小斌同志任领导小组办公室主任，负责灾后重建场馆运营管理等日常事务。二是制定了体育场馆项目运行管理制度。严格落实专人负责场馆的管理和维护，对场地设施定时检查、保养，发现设施损坏及时维修，定期检查线路、消防设施，保证场地内所有体育器材正常、安全运行。三是合理制定开放时间。为方便全县群众体育锻炼，业余体校训练中心24小时全天候免费开放;灵关体育场游泳池根据夏季长短合理调整开放时间，室外篮球场24小时全天候免费开放。

>二、存在问题

1.灵关体育场游泳馆项目建成功效发挥不足。由于受气候条件制约，水温常年偏低，每年正常开放使用使用时间不足3个月，造成设备使用效率不高等问题。

2.公共财政支持力度不够大，灾后重建设施运营维护资金缺口大。

>三、整改措施

1.根据天气情况及时调整和延长灵关体育场游泳池开放时间，切实满足广大游泳爱好者健身需求，尽量发挥使用功效。同时根据青少年朋友的需要，适时举行1-2期游泳培训班。

2.积极向上级主管部门和县财政局争取资金支持。

>四、下一步工作打算

继续深入贯彻落实《全民健身计划纲要》和《\_体育法》等法律法规，提升体育场馆使用效率和社会效益，切实满足了广大健身爱好者的需求，推动我县全民健身事业健康持续发展。

结合宝兴实际情况，拟对灵关游泳馆实行承包管理的经营模式引入竞争服务管理机制，将游泳馆的管理权和经营权交由公司或个人全权管理，实行自负盈亏模式，每年向政府缴纳一定的承包费，政府不给任何经费补贴。这样既减轻了政府的财政负担，也提高了体育场馆的对外开放利用率。

**其他业务运营工作总结7**

突然，在新公司，新职位已经工作了将近一年。在这一年的工作时间里，我们可以学习专业知识，吸收同行业的信息，积累经验。现在对网站建设有了大致的了解。现在逐渐掌握了网络建设和网页设计的各种技术。所以经过大概一个月的努力，我们也完成了域名注册和网站空间申请的成功任务。郯城渔业信息网的推出将成为我站对外宣传的新窗口。

在学习专业知识和积累经验的同时，我自己的能力和专业水平也比以前有了很大的提高。根据我们站目前的形式，我们现在可以拿出一个相对完整的方案来处理一些网络故障，我们可以全程运营一个网站建设项目。

现有缺点：

渔业技术专业知识不够深入，网站建设的技术问题还比较薄弱。向渔民讲解鱼病防治的相关知识还不清楚。对于一些大的网络故障，我们无法快速想出好的解决方案。工作做的不好，感觉自己还处于计算机初级阶段。

\_\_的目标是在郯城渔业信息网站的访问量上有大的突破，这个很难实现，但是努力，总会有好结果的。

一、\_\_要做的事情：

1.网站每日更新不应少于5篇文章；

2.致力于两个关键栏目：渔业技术推广和渔业监督管理

3.找到新的切入点。

近年来，互联网技术发展迅速，应用日益普及。为了适应信息时代的要求，我们站的每个办公室都专门配备了一台连接互联网的电脑，与互联网相连。员工可以通过新媒体传播技术互联网及时获取信息，掌握动态，为员工的日常工作提供便利。

我站在网上的毕业范文已经完成域名注册和空间申请，已经建好。目前，我的主页正在开发和信息收集中，很快就会投入使用。网站建成后，将成为我站宣传的窗口，联系渔民的桥梁，发布信息的平台，同时为电子渔业建设创造条件。公布的信息包括我县渔业科技示范户信息、渔业供求信息等。并与相关兄弟网站建立友情链接。同时，我们还将在互联网上建立一个基础数据库，供公众浏览和查询。

近年来，我站渔业信息工作发展迅速，取得了一定成绩，但也存在一些不容忽视的问题。缺乏信息意识和资金投入不足是制约我站渔业信息化发展的主要因素。信息技术薄弱，设备相对落后，信息收集、处理和加工能力差，甚至行业内存在信息封锁，信息共享尚未实现。从事渔业信息化工作的专业技术人员不足，专业培训跟不上发展的需要，尤其是既懂计算机技术又懂渔业专业知识的复合型人才更是稀缺。

二、未来几年的工作计划

渔业信息化建设应遵循“统筹规划、渔业主导、统一标准、共享建设、互联互通、资源共享”的原则。要吸收先进经验，发挥优势，以渔业为主导，以信息网络建设为基础，充分重视渔业信息技术的推广应用。

1、加快渔业信息网络建设，实现渔业信息网络与各渔业兄弟网站、int

用计算机技术和网络技术来搜索、加工、处理和传输信息，报表和数据。这对于单位工作作风，提高办公自动化，管理信息化的水平。为站领导科学决策提供服务将发挥重要作用。

2、建立我站渔业基础性数据库。

在今后几年，我站将着重建立起门类齐全、内容丰富，更新及时，查阅方便的综合性数据库，为广大渔农提供渔业信息服务。

网站规划书

一、建设渔业信息网的市场分析(公益性)

二、建设渔业信息网的目的及功能定位(服务郯城渔业，振兴郯城经济)

三、网站技术解决方案

1、租用虚拟主机

2、选择操作系统，用windowsxp

3、采用系统性的解决方案(如ibm、hp)等公司提供的单位上网方案，电子商务解决方案。

4、网站安全性措施，防黑、防病毒方案

5、相关程序开发，如网页程序asp、jsp、cgi数据库程序等。

四、网站内容规划

根据网站的目的和功能规划网站内容

五、网页设计

1、网页设计美术设计要求，网页美术设计与渔业整体形象一致，要符合ci规范，要注意网页色彩、图片的应用及版面规划，保持网页的整体一致性。

2、在新技术的采用上要考虑主要目标访问群体的分布地域、年龄阶层、网络速度，阅读习惯等。

3、制定网页改版计划，如半年到一年时间进行较大规模改版等。

六、网站设计的原则

1、不同身份的用户看到不同的网站内容：

渔户、科技示范户、中层领导、站长按照不同身份，看到的网站内容不一样。

例如：渔民是普通的网页访问者，他们关心的是渔业生产销售消息、国际、国内渔业新闻、渔业的通知等;站长专门浏览自己的工作行事历、下层上传的工作汇报、总结等。实现不同身份的用户享受不同的访问内容。

2、实现单位内部和单位外部显示的网站内容不一样。

单位的一些重要资料或信息，只能在单位内部进行消化，如关于单位职工的处分，单位职工的奖惩制度，学校的通知等等;

相反，单位的渔业推广政策、推广事宜、技术介绍以及发展规划等，必须对社会开放，让更多的人能够了解渔业，从而让郯城渔业真正走向世界。

3、内容应该由不同部门分块更新

郯城渔业信息网是由站长室、副站长室、渔政室、渔技室、办公室等部门组成，他们从事的工作是不同的领域，网站的内容也会划分相应的区域让这些部门进行内容的更新，如渔政室要发一则“关于禁渔期严禁‘电鱼、毒鱼、炸鱼’”的通知等等，总之，不同内容，应该由不同的部门分块更新，而且单位部门明确，责任到人。

4、网站的栏目应该根据需要自己能够灵活调整。

渔业网站的格局不是一层不变的，有些是突发事件，需要添加新的栏目，且根据需要安排在任意位置，有可能是首页，有可能是其他页，如渔业疫情等重大事件，是临时产生的，那么要求网站的栏目灵活调整，要放在哪儿就放在哪儿，不受条件的限制，自己单位的人员就能够搞定它。同样，当某些栏目不需要时，也可以随时随地的删减或隐藏，待需要时再重新显示出来。

5、用户能够简单更改网站风格(美工)

好的网站在风格上也不是永远都一样的，要定期的进行风格的变化，如重大节日、春节、国庆节、六一儿童节、圣诞节、中秋节等，都要求网站有不同的时期有不同的风格，说白了就是颜色的搭配好不好看，是不是适合时节，所以，网站风格的切换要力求简单化、傻瓜化、智能化。自己坐在家里通过点一点鼠标几分内风格大变样。

6、数据的安全性问题

对单位来说，资料存档是一件头等大事;因为单位的通知、全体职工的个人资料、图片等都放在网站上，一是方便查找;二是便于管理;为了安全考虑，网站的数据要能够定期进行备份，一旦网站因为其他突发事件遭到破坏，如黑客、计算机病毒、操作人员误操作等都会引起系统的崩溃，这时，要求网站数据能够及时恢复，包括所有内容，尽量将损失降到最小程度。

七、网站维护

服务器及相关硬件的维护，对可能出现的总是进行评估、制定响应时间。

**其他业务运营工作总结8**

来到公司已经有三个月之久，一转眼的时间三个月的试用期就已经过去了。感觉在这三个月里，时间过得格外的快，但是在这短暂的三个月里，我又学习到了很多东西，得到了很多的成长。所以说，这三个月的试用期在我的记忆里留下了十分珍贵的回忆。为了永久的珍藏它，也为了让自己更加明确未来的方向，更是为了能够继续留在公司里工作，我写下了这篇试用期转正工作总结。

因为我大学学的\'是电商专业，再加上我对这一行业充满了兴趣和爱好，所以在老师说选实习工作的时候，我的目标就很明确，直奔网店公司的运营岗位。在xx月xx日的校园招聘会上，我刚好和我几个同学就看到我们这家公司，通过人事的介绍，我们觉得无论是这个岗位还是这家公司都很符合我们心目中的要求。所以，我们在当天就对这个岗位进行了面试，最后也都顺利通过了。后来就是我们一起来到我们这家公司进行试用期工作的日子。

来到岗位后，我们才知道，我们在大学学的都只是一些皮毛而已，根本上不了台面，所以在试用期的前期，我们都在学习网店的各种运营方式和实际操作。这些操作都很复杂，且关于运营要学的东西也实在是太多了。而且公司对运营岗位的要求也很严格，给了我很大的压力。甚至在试用七天后，我们其中有很多实习生，包括和我一起同来的几个朋友都因为考核没有及格而被刷了下去。这对我来说，无疑是一个打击，朋友们的离去，独身一人的奋战，让我有了产生了一点点坚持不下去的想法。但是这个想法很快就被打消了，因为我的表现突出被我们运营部的主管表扬了，并且还对我进行了鼓励。所以在收到肯定后，在看到了自己的付出终于得到了一些回应和有了一些效果之后，我才开始坚定自己要留在这个做下去的信念，并且下定决心一定要成为那个留到最后的一员。

从那时开始，我就更加努力的工作，更加的用心学习。Ps不强，就硬着头皮向前辈请教，在家练习到深夜也要把它给学会。刷单没有业绩，就一次一次的进行尝试，不停的刷到它有业绩为止。等等为了做好这份工作，我付出了我在试用期里所有的时间和精力，才走到了最后。现在即将就要面临转正考核的时候，我希望领导能看到我在试用期的这些努力和真心，能够给我一个正式加入到公司的机会。

**其他业务运营工作总结9**

时间过得真快，转眼来到公司已经快半年了。我的工作岗位是商品运营规划专员。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：

1、通过日常工作的学习和积累，使我对网站运营规划有了较为深刻的认知。第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，现在能有条不紊地完成每个工作环节。通过不断地请教和学习，慢慢地了解了公司网站的构架及运营规划，熟悉后台系统的操作环境，和各种日常运营方法，掌握网站页面单品及活动的更新上线。

2、统计销售数据，及时了解全网、频道的销售进度，分析各品牌、各店销售上升或下降的原因，对主要品牌和畅销单品做出具体分析。

3、每周对所负责的频道给出有亮点、能促进销售的商品计划，根据全网营销节奏对占频道主要销售及知名度不大的品牌分别不定期的营销，配合当下时令对应季类的商品品牌做针对性的推广，及时尽快地更换页面单品，尽可能地利用网站资源提升销售。

4、观察竞争对手的网站及活动的页面设计规划，扬长避短，及时发现和改进自身的\'缺陷和不足，不断地学习好的运营方法和思路，发展自己，向更高一级的运营规划人才转化，早日成为独当一面的运营人员。

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！

**其他业务运营工作总结10**

在过去的20xx年，一篇《20xx年电商死亡名单（上半年）》让无数人感慨资本寒冬、电商难做。但不论如何，身为一只电商狗，在17年开始不久，还是应该对xx年的工作进行总结，对17年的工作进行规划一下。

那么一份年终工作总结报告该有哪些方面组成呢？

>大的来讲，就3部分：

过去的总结、未来的规划、遇到的问题。

>细分下来，填充这3部分要提到的内容有：

KPI指标过去业绩的完成情况、增长率情况、未达成目标的原因分析、过去一段时间工作上遇到的问题(短期问题、长期问题）、产生问题的原因分析(外部原因、内部原因、自身原因）、未来解决产生问题的方案、未来工作的业绩目标、业绩总目标的分解、达成目标的详细规划、相比过去的增长点、未来的工作重点、需要的工作支持等。

一篇电商运营工作年终总结报告应该不止只有这些，而将这些内容拼凑在一起，没有固定的模式和顺序要求，只要按照个人的逻辑将其表述清楚就好。

下面我就按照我前一阵子自己写的年终总结报告将这些部分的逻辑流程理一遍。

>1、xx年的业绩完成情况

（1）xx年业绩目标

在展示数据的时候，采取图表（如直接的表格、折线图、饼图等）往往更能一目了然、言简意赅。

而在提到业绩目标的时候，提到目标达成率和相比去年的增长率是相当重要的。

其次要将业绩目标的达成值和达成率分解到过去的每个月。

底下并附上些许简单的说明文字，如：月均达成的销售额、达成率超过100%份月份等。

然后将业绩目标的完成分解到各业务部分或者组成频道。

（2）未能完成回款目标分析

将以上未达成业绩目标的月份分别罗列出来，并附上相应的未达成目标的原因分析。这样既可方便了解一年当中业绩发展的淡季或者销售较低迷的具体时段，也方便来年提出更有针对性的解决方案。

（3）费用率的分析

做的电商的，或多或少都是要投入一定的促销成本、比如开个直通车、钻展、报名一个活动，甚至你参加什么平台必须支付的佣金扣点等等。而这些费用的清楚罗列并分析，对于制定来年的规划、预估成本等都是必要的。

>2、xx年重点工作的分析

这主要是对完成和实现业绩目标所涉及到的各工作细节的细化分解分析。这部分的分析对制定17年的相应工作提供一定的参考依据。

>3、xx年遇到的问题&17年的解决方案

xx年里遇到的问题可从外部问题（外界、比如说：消费者、平台、公司以外的对业绩完成有影响的因素）、内部问题（公司内部的、如配合的部门等）、自身问题。这些问题又可细分的去从短期和长远2个维度去分析。并且一定要提出17年解决方案。

>4、17年的业绩规划

（1）总目标的表明、其次是每月目标的\'业绩分解罗列。

（2）达成每月业绩分解目标的详尽规划：如货值、货品款式、货品价格段、促销活动、甚至是活动玩法等规划。

（3）17年的增长点，相比于xx年有增长空间的部分、甚至是新挖掘的部分的罗列等。

>5、17年的工作重点

主要是根据xx年的工作重点罗列出17年需要关键把控的工作的部分的罗列分析。并且需要务必写出达成这些工作需要各部配合和支持的地方。

以上就是我的年终工作报告总结的基本组成部分，仅供借鉴参考，如有不足欢迎点评留言。

**其他业务运营工作总结11**

“认真、务实、创新、激情”这是今年给自己定下的岗位关键词，在XXXX年的工作中，我时刻用具体的工作绩效来诠释这些词汇的真正内涵，用自已的实际行动证明自己能做的更好!

在XXXX年即将过去之际，回顾我在年初总结时“立的誓”，有一点点欣慰，也有一点点遗憾，当然随着整个公司的蓬勃发展，我更多看到的则是我所致力于的滨海个险未来的憧憬和希望。

不积跬步，无以成千里。在过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。

有了这些不可或缺的经验，和去年的业务水平比起来，现在的我工作起来明显会感觉较之以往更加的顺手，效率自然就高了。其实所谓事倍功半，所谓厚积薄发，就是每天都要尽可能地累积进步，哪怕只是几处“微不足道”的细节，天长日久下来也是一笔可以极大助力工作的财富，要知道专业和不专业的区别就在于那些看似无足轻重，事实上却非常关键的\'差别。

这是今年下半年以来，在工作中让我体会最深也受益的一点心得。今后的工作中，我将继续坚持自己一贯以来“宽以待人，严以律己”的工作格言，并将在不断完善细化自己工作的同时，通过理论与实践相结合的方式来进一步充实自己，从技术层面提高自己的业务能力。

“百尺竿头，更进一步”。XXXX年，我一定会以新的姿态、新的面貌，努力工作，绝不辜负各位领导和同事的期望，坚决打好开门红首战，为盐城太保的稳健、快速、高效发展做出应有的贡献。

**其他业务运营工作总结12**

各位领导、同志们：

下午好！

下面我把04年自己在建设公司总工办所开展的主要工作向大家做一汇报，如有不妥之处，请大家多提宝贵意见。

20xx年是\*\*地铁工程建设非常关键的一年。今年，在公司领导的英名指挥、在项目部的精心组织下，通过全公司以及工程参建单位的共同努力，地铁1号线土建工程取得了重大的进展，地铁1号线工程在进度计划、质量控制、安全生产等各方面均取得了较大成绩。目前，地铁1号线土建部分单位工程已完工，部分进入收尾阶段，轨道铺设除盾构区间外，其余段落进展较为顺利，设备安装工作现即将全面展开。

作为建设公司的技术质量管理部门负责人，02年我的主要工作思路是以打基础、建规章为基点，从强化基础管理入手，在完善工程技术质量管理程序与管理制度等方面做了较为细致的工作，出台了一个汇编、两个规定、三个办法，这几个文件是1号线工程技术质量管理的基本规则，明确了1号线工程技术质量管理的工作程序。XX年是\*\*地铁1号线工程建设非常关键的一年，年初1号线工程全面开工建设。我克服了总工办人员少、专业不齐的困难，着重从强化工程管理程序与规章制度的落实入手，通过规范工程管理程序、加大对工程的监督检查与措施落实，为地铁1号线工程的顺利实施提供了可靠的保障。

XX年，1号线土建工程已近尾声，今年，总工办主要从加强现场服务入手，在1号线工程的技术与质量管理方面均做了富有成效的工作。

下面我分别从技术管理、质量管理、科技管理三个方面向大家进行汇报。

总工办的工作以“打基础、建规章、加强基础管理、强化制度落实”为思路，编制了一个汇编、两个规定、三个办法，规范了地铁1号线工程技术质量管理程序与制度，并强化了各种管理程序与规章制度的落实。

>一、技术与设计管理

1．编制了\*\*市建设工程标准：城市地铁工程施工技术规程 对1号线土建工程技术进行了总结，组织编写了地铁SMW工法、深基坑、盾构法与暗挖法隧道工程等四个技术规程，这对规范号线地铁施工技术工艺，保证工程质量与施工安全必将发挥重要作用。目前，这四个技术规程已通过建委组织的初步评审，将于05年3月颁布成为\*\*市工程建设标准。

2．对地铁1号线土建工程设计变更审批程序进行了清理。 随着地铁1号线土建工程的基本完成，为配合土建工程竣工结算，10月份总工办按项目部、按标段逐一对地铁1号线工程设计变更进行了审批程序清理。目前，工程设计变更审批程序手续基本齐全。

3．组织开展了一些专项工程技术管理工作。

①开展了\*\*地铁既有线区间病害综合治理实施方案的制定与实施工作；

既有线区间病害综合治理方案复杂，治理项目较多，实施难度较大。为此，通过了专家论证、邀请权威检测机构进行结构检测、专家评估、设计院设计等程序，较圆满地完成了该项工作。目前，既有线轨道病害治理工作已完成，区间结构渗漏治理完成大半，结构混凝土维护与补强设计方案已基本确定，即将全面实施。

②组织开展了大跨度钢混凝土结合梁监测工作；

地铁1号线复兴门至华山里区间跨复兴河及郁江道高架段，由于受大沽南路规划及地面交通组织的要求，采用了45m+82m+45m大跨度

钢混结合梁。这是目前城市轨道交通的第一大跨，由于其位于300m小曲线半径上，同时该段线路又恰好处于竖曲线上，加之国内在弯桥设计上理论相对不甚完成以及工程施工中所出现的问题，公司组织国内权威机构对该段工程进行了工程监测，并组织专家对工程方案进行了多次论证，并采取相应的完善措施。目前，该工程施工已基本完成，从监测结果看，工程是安全的。

③组织开展了一些专项工程设计与施工结合方案的制订工作，确保地铁1号线工程顺利实施。

由于工期等方面的原因，今年地铁1号线工程建设中的`一些专项工程均采用评选确定设计单位，再评选确定施工单位，然后使两者形成联合体开展方案制定与设计工作，完成后报公司及上级领导同意后实施的办法。总工办承担了大量的此类工作，例如：地铁1号线工程南北过渡段罩棚方案设计、地铁1号线独立出入二次设计、调线调坡设计配合与协调等。

4．组织召开了地铁1号线防水材料与施工座谈会，总结了1号线防水材料选择与施工的经验，并在此基础上编写了\*\*地铁二期工程防水材料项目申请书文件。

5．开展了\*\*地铁二期工程管理程序的编制工作。

①编写了\*\*地铁二期工程预拌混凝土供应厂家准入标准和\*\*地铁二期工程预拌混凝土供应厂家测评办法，并组织了考察和评审工作，确定了地铁二期首期工程的预拌混凝土供应厂家。

②编写了\*\*地铁二期工程试验检测单位测评办法，并组织了考察和评审工作，确定了地铁二期首期工程的试验检测单位。

**其他业务运营工作总结13**

20xx是我人生的转折点，它是一个终点，也是一个起点；它承载着我的成长，让我逐渐成熟。临近年底，我会总结自己的20xx，反思这半年来的工作，让这些反思为新的一年做好铺垫。

>勤奋思考

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力，而创新的前提是思维。社会不同于学校，工作不同于学习。便民服务中心是20xx年新成立的单位。俗话说“万事开头难。”如何搭建这个平台，是每个工作人员都要思考的问题。作为其中一员，从整个“中心”的发展到要写的一条新闻，每一件事都要每天考虑。这半年我的工作重心是写作，但是政府的公文和年轻女孩写的不一样。它们严谨且措辞恰当，我不断思考如何更恰当、更精彩地表达它们。工作比思考更重要，思考比勤奋更重要。每个人在自己的工作中都有责任。领导经常挂在嘴边的一句话就是“民政无小事”。虽然不同于电话接线员在一线直接与市民对话，但我可以写出一篇精彩的文章，一条精辟的新闻，让更多的人了解我们的工作。我不是在写我的便利章节吗？

>于敏行

思考要勤，行动要快。这是一个特殊的平台。每天数百个电话中，有些是棘手而重要的，有些则是非常简单的事情。那么我们是否应该区别对待呢？答案一定是否定的！都说要打造的是官民之间的“连接线”和“关怀线”。这么高的水平，必然会有这样的敬业精神。运营商这么努力，我们也是。“中心”作为一个新单位，半年来一直在争取各种荣誉。从“青年文明号”到“工人先锋号”，我的任务就是做好相关账目，把我们的\'风采和工作展现给大众，让这个单位得到更多人的认可和肯定。

>高兴

工作的半年，就是成长的半年。在这半年时间里，在同事的帮助和领导的包容下，我熟悉了这份工作，开始知道什么是责任，开始学会承担责任。当然，我更了解自己的不足。我不能总是多考虑别人。我发现我对自己知之甚少。身边的同事领导都是我学习的榜样，生活是我最大的老师。做一个有良心的人，让生活为我所用。

我们总在感慨时光流逝，岁月无情。时间带走的其实是我们的不成熟和不足，而我们留下的却是无价的礼物——成长和经历。学生向往“采菊东篱下，悠然见南山”的生活。工作后，他们知道，用自己的能力帮助别人，才是自己应该追求的真正生活。因为我们身上有太多的人的期望，所以我们只能不断进步，健康成长，为那些爱我们，相信我们，需要我们的人，为这个伟大的时代而不懈努力！

**其他业务运营工作总结14**

作为一名超市运营部经理，在超市这一年工作时间以来，我在本职岗位上尽心尽责，努力为超市减少财物损失，并且在工作期间我也充分认识到自身所肩负的重任。在工作一年时间来临之际，我觉得很有必要就前段时间的运营工作进行一番总结：

>第一，心态、思想方面

工作一年时间以来，我觉得要做好运营这项工作，工作心态、思想是非常重要的，可以说是核心与关键。有了一颗正确的、乐观的、科学的工作心态以后，才能够在面对工作当中的各项问题时候总结出正确的解决方法。

>第二，实际工作情况。

防损是一项需要相当务实、严谨的工作，主要工作任务基本上注意察看每天的视频监控录像，注意察看收银台秩序情况，注意防盗等。其中，防盗是相当重要的部分。主要是两方面工作：内部与外部。

>第三，纪律方面

作为防损部经理，我深知自身应该带头遵守超市各项工作规章纪律。因此，在工作期间我始终坚守行为准则，待人处事奉行“低调言行、高效工作、稳重行事、表里如一”的十六字箴言，认真执行、完成超市领导下发的各种任务。

>第四，不足方面

一年的工作时间以来，我的工作绝不是“无懈可击”的。期间也遇到了一些问题与困难，主要是对于下属的管理与教导工作方面存在了一些问题，尤其是没有注意培训好新加入的防损员工，导致一些防损员工工作期间有些松懈与怠慢。下一阶段工作，我将重点做好相关方面的工作，加强对于下属的工作督导与上岗培训。

>第五，个人成长与发展

这一年的工作当中经历了很多问题，每当遇到一次问题并且努力加以妥善处理解决之后，我就发现自身获得了成长。我确信每一个的岗位人员恰恰都是这样通过一步步的解决问题而获得自身素养与能力的提升。这一年来，我更加熟悉了运营部经理的职责范围，更懂得了理解上层领导的思想，更懂得了加强与下属员工的交流，总之我觉得自身通过这段时间的工作有所成长。

**其他业务运营工作总结15**

>一、营运生产方面

八月份，车队共行驶里程万公里，完成计划的98%。

营收20xx年08月1日11时50分，驾驶员范莲风驾驶粤XXXX号大客车从XXX往XXX方向行驶时至布吉一村站时，因没有保持好行车距离，造成粤XXX号大客车的车头前部与同方向行驶的公交车队调度工作流程粤XXX号大客车尾部碰撞，造成两车不同程度损坏的事故。

车队根据这宗事故作为案例，认真分析事故发生的原因，吸取教训，杜绝类似事故再次发生。并制定了相应的措施。如：

1、车队管理人员针对路面宽广、视线良好、车速快等现象加强路查路控，预防其他事故的发生。在XXXX总站调头问题通过监控，全都能按规定行驶。有效杜绝事故的\'发生。

2、发生有理投诉1宗。投诉XXX线粤XXX车驾驶员XXX在行驶中对乘客态度不好，并且恶语伤人，使用服务忌语。车队将其立即停车5天，并按驾乘人员违章违纪处罚尺度表处罚。（B-18条、罚款100元、扣10分、培训一天）。

3、由于在XXX为投币经常发生争执，车队从新设计了收费牌。此牌比以前更加明了，大大减少了乘客的投诉。

本月有拾金不昧4宗。分别为拾到手机、钱包、茶叶等。

>二、综合治理方面

对所有车辆进行了全面清洗公交车队半年安全总结（发动机、车公交车队半年计划顶等）消防器材（灭火器、电线等）全面检查，对一部分人员进行了消防培训,使大家更加明白消防的“两知四会” 。

无打架、熏酒闹事等治安行为。

>三、后勤方面

1、本月对车辆卫生、车容车貌彻底进行整改,严格执行公司对车容车貌、清洁卫生的文件精神。使卫生检查全面达标。

2、为了使员工更好的工作，车队做好防暑降温措施，除食堂煲汤外，每日煲凉茶、糖水等给驾驶员。

3、对机务方面存在的一些问题进行了专题会议，会上一致通过了对修理工建立驾驶员投诉记录，并纳入员工综合考评，有效的促进了他们的积极性。车辆保修也有了质量的保证。

>四、存在不足

尽管有前面的成绩，但我们不能放松安全、服务。

（1）继续学习《\_道路交通安全法》。

（2）加强路查路控，杜绝违章行为。

（3）监督机务方面存在的一些问题。

**其他业务运营工作总结16**

>一、20xx年上半年工作总结

（一）协调推进轨道交通票制票价制定工作

协调运达公司对接价格行政主管部门市发改委开展轨道交通票制票价制定工作。根据20xx年1月18日市发改委《关于芜湖城市轨道交通运营成本监审报告》（芜发改成本[20xx]30号），轨道交通票价成本监审工作已完成。协调运达公司积极配合市发改委开展轨道交通票价制定听证相关前期工作，根据市发改委20xx年6月xx日发布《关于轨道交通票价制定听证会公告》（第2号），定于20xx年7月6日召开芜湖市轨道交通票价制定听证会。

（二）积极协调“城市一卡通”在轨道交通上的应用

多次协调运达公司及相关设备供应商对接市交通局、市城市卡公司、大数据中心等部门，解决技术接口难题，推进社会保障卡（芜湖一卡通）在轨道交通上的应用。

（三）协助运达公司开展运营筹备等相关工作

配合运达公司开展运营筹备、初期运营前安全评估等相关工作。协助运达公司配合市交通局完成《芜湖市城市轨道交通乘客守则（送审稿）》、《芜湖市城市轨道交通运营突发事件应急预案（送审稿）》的制定工作，开展初期运营前安全评估预检查工作。配合机电设备部完成《跨坐式单轨交通初期运营前安全技术规范》报审报批工作，规范已于20xx年6月15日经安徽省市场\_正式批准发布。

（四）严格履行PPP合同相关监管职责

根据PPP合同和社会投资人招标文件约定，完成《芜湖市轨道交通1号线、2号线一期PPP项目运营期绩效考核管理暂行办法（初稿）》的起草工作。严格按照PPP合同要求，履行轨道交通1号线、2号线一期项目非票务经营性业务的监管，目前正在开展光伏项目（初设概算外）招商文件的审查工作。

>二、20xx年下半年工作计划

（一）开展运营期绩效考核相关工作

根据PPP合同和社会投资人招标文件约定，20xx年9月底前完成《芜湖市轨道交通1号线、2号线一期PPP项目运营期绩效考核管理暂行办法》（暂定名）的制定工作，启动运营期绩效考核第三方委托单位招标采购工作。开展20xx年的工作筹划，为开通初期运营后的运营期绩效考核工作做好准备。

（二）根据项目需要做好与主管部门的\'协调工作

为保障轨道交通1号线、2号线一期按期开通初期运营，全力协助运达公司做好与相关行政主管部门的对接工作，主要包括：

1、与市发改委对接轨道交通票制票价工作，配合开展轨道交通票价制定听证会相关工作，加快完成轨道交通票价制定。

2、与市交通运输局对接初期运营前安全评估工作，确保轨道交通1号线、2号线一期项目顺利通过初期运营前安全评估；配合做好联动应急演练。

3、与市公安局对接禁止、限制携带物品目录相关工作；

4、与市人社局等单位对接一卡通在轨道交通应用工作。

（三）其他工作

1、做好与中国城市轨道交通协会、中国城市轨道交通单轨分会等单位的对接工作。

2、配合经开区做好轨道交通产业发展、胶轮轨道交通协同创新发展联盟的相关工作。

3、公司党支部相关工作。

4、领导交办的其他工作。

**其他业务运营工作总结17**

敬爱的领导：

您好！xxxx年对我具有特别的意义，因为这是我从学校毕业进入社会的第一年。进入xx工作是我从事的第一份工作，是我职业生涯的一个起点。通过四个月的不断学习，以及同事、领导的帮助，我逐渐了解物流这个行业，个人的工作技能也有了明显的提高。虽然我在工作中还存在这样那样的不足之处，但感谢有各位对我的包涵与帮助。

现在我将自入职以来到至今工作期间的工作情况给予回顾，并就今后工作计划进行具体的阐述，编写此报告书如下：

>一、本人工作情况总结：

这段时间以来，我主要进行了以下工作：

1、在公司的安排下，我首先学习了办公室的基本操作，熟悉公司的日常运作流程。我进行的具体工作包括建立完善的客户联系档案，将公司经常联系客户整理归案，并以抄录、随笔记录的纸质文件记录新客户的资料。通过电脑录入，整理公司内部文件做好电子文档。

2、由于公司业务涉及到的报关报检、现代物流、保税物流、货代、运输仓储等业务流程、业务操作模式及规范等问题。虽然我所读专业与此相关，但从未进行过实际操作，因此在同事帮助下逐步学习各种操作并合公司实际情况重新组织自己操作思路。

3、承担公司内部财务会计出纳工作，处理公司日常费用支出登记及记录公司营业收入等。每月对各项支出和收入作出分类、统计并录入电脑存档。

>二、工作分析：

这一段时间的工作虽然可以看到些进步，但是远远不能达到一个专业物流操作员的程度，综合分析，主要有以下几方面原因：

1、无工作经验，缺乏综合知识和技能。

虽然我是一名学国际货运的应届大学毕业生，由于刚毕业没有相关工作经验，没有需要的社会关系网络，也没有综合的物流运作经验，一切都从零开始，所有工作都是边学边干，所以业务进展效果不是很理想。经常出现不该出现的业务错误，导致操作过程不能马上到位，产生了很多时间和精力上的浪费。这只能在错误中成长不断加强学习，不断培养自己在各个方面的知识和技能，尽快熟悉公司日常运作。

2、缺乏人生阅历和与人交际的沟通能力。

由于初入社会，没有足够的社会经验和人生阅历，对于日常的业务联络经常产生不必要的失误。言语中得失客户的情况时有发生，因此我们必须练就一定的客户沟通技巧。

3、公司缺乏专业的运作经验。

我司正处于起步阶段，许多业务上操作还未成熟，不能进一步拓展业务，导致公司营业额停滞不前，无法见到相应的产出效益。解决的方法是，进一步加强学习，吸收其他公司经验，干自己所能干，专心本公司擅长业务，在巩固原有客户基础上增加新客户。

>三、个人总结：

这段时间以来，我无论在思想认识上还是工作能力上都有较大的进步，但差距和不足还是存在的，比如工作总体思路需要进一步清晰，处理事情要以最简单的方法来完成，对自己的工作还不够钻，脑子动得不多，转得不快，没有想在前，做在先。

保障业务准确进行，完满完成服务客户的责任，这就是我司工作的特点。从物流工作的性质上讲，它具有专业综合性强、环节复杂、程序缜密、突发性强的特点。这就要求我们要有扎实的专业基础，综合的知识积累和认真负责的`工作态度。作为公司成员来讲，从事物流行业，我的综合知识的积累还远远不够。因为刚从业，对社会工作没有成熟的经验，加之物流工作突发性很强的特点，往往只能跟着领导安排的计划去做。工作上常遇到许多突发性业务需要临时处理，而且通常比较紧急，这都让我有时措手不及。这都是缺乏经验所造成的，也只能在今后工作积累和总经验。

>四、公司存在的弊端和未来工作计划及建议

1、每个企业在建立和发展中不可缺少的四大资源是：资金资源、物资资源、人力资源、信息资源。随着社会经济体制改革和各行各业企业经营的发展，资金资源、物资资源和信息资源三大资源并不为现代企业发展的竞争焦点，而影响企业生存下去的主要因素是人力资源的管理。现代企业管理改革=人力资源竞争，则人才的竞争。总而言之，能够把握人才控制就能更好地发展企业。因此，我们要做好编制部门职位（岗位）、工作职责及人员分配。因事设岗，因岗设人。

2、未启动公司绩效考核运行情况，员工平常工作做好做坏没有一个依据进行评估，做多做少没有具体的标准来衡量，员工工作热忱低下，很难提高其工作积极性。同时对公司人力资源工作规划需要的依据也带来困难，比如；人员调动、工资调整、升职、降职等。因此要建立合理的薪资体系和良好的绩效考核系统。

3、公司日常工作流程不明确。工作流程为办理事件和管理程序的重要环节，也是平常工作不可缺少的使用工具，一件事情、一项工作该如何去办理和完成？负责人是谁？这些都应规范起来，按规定去处理和解决，只有这样才会顺利开展各项工作（如遇特殊情况可特殊处理）。建立健全公司各项规章制度及工作流程。

4、整理好公司财务帐。入职以来我承担公司内部财务工作，发现处理公司财务支出的体制不够完善。由于公司属于私营企业，很多支出都未能做到公私分离，导致不能更准确核算和控制公司营运成本。例如：私人外出应酬使费，自置私人用品，自用款等不应记入公司支出帐内。建议将公私支出帐分开登记。

5、开设公司员工意见箱和公告栏。我认为公司意见箱是员工和上司进行沟通的纽带，意见书可以反映员工的心声，它应该是企业内部管理改革的重要资料和依据，也是公司无形的宝贵财富。公告栏，是针对让全体员工知悉公司内、外部每日发生最新消息所设置的，并且也可以张贴一些培训和教育资料，以供大家学习，同时也是公司内部信息交流最佳途径。

**其他业务运营工作总结18**

>一、提升坐销占比，全面深入推进坐销工作

会计部将按照分行年度运营管理会议关于推进坐销工作，提出的“五个一”要求，抓紧贯彻落实，根据《xx分行网点坐销推进方案》、《xx分行网点转型竞赛办法》。结合xx支行所辖网点的实际情况，总结20xx年运营坐销工作的经验，与个金部共同探讨推进方案，努力提升坐销工作占比。

>二、深化网点转型，狠抓服务管理

一方面继续深化网点转型，结合xx路支行网点装修计划，讨论规划大厅布臵及柜位物理设臵;另一方面:提高业务处理效率，通过时长控制机制的推行，提高服务效率，提升客户满意度，严防柜面有效投诉。

>三、提高结算质量，严控业务差错。

努力压降核心系统及集中业务系统差错率、冲抹帐率，尤其要加大集中业务系统管理力度，提高集中业务上线率，控制集中业务系统时长，杜绝业务发起不合格情况，培养柜员高度责任心与严谨的工作态度，着手细节，争取在下一阶段工作中取得更大突破。

>四、加强现金管理工作

近年来区域经济发展带来的现金收付量飙升，为缓解我行金库的现金清分压力，今年下半年会计部与营业部拟与北京京北方科技股份有限公司合作设立现金整点外包服务中心，采用“管理内设、整点外包”的模式，拟将支行金库现金整点业务实行外包，走出分行系统现金整点业务外包模式第一步。

>五、改善运营人员紧缺状况

20xx年起，已有18名员工离开运营岗位，包括向其他条线输送业务人才8名，辞职员工10名，造成柜面人手紧缺，后备力量不足，针对以上情况，结合下半年新员工入行，会计部将进一步考虑对各网点人员数量的合理配臵，结合支行的具体业务情况、地域情况和人员素质情况等因素，确保网点业务正常平稳运行。

**其他业务运营工作总结19**

本人主要负责运营管理部的服务和柜员管理工作，同时兼任运营管理部日常记账

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找