

最新运营部工作计划和总结 运营部门年终总结(实用9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇一

一、 坚持不懈抓服务、抓规范，提升公司窗口形象 这一年我们一直很注重的营业前台的形象， 组织全体营业员 认真学习营业规范，观看服务规范的《营业厅标准化服务培训教材》，认真对照自己的一言一行。当我们身着工作服走进营业前台的那一刻起，就意识到我位每一位工作人员身处在公司服务窗口， 每一位营业员都是企业的形象代表。一个甜美的微笑，一声亲切的问候拉近了客户与我们之间的距离，因为营业窗口是联系客户的桥梁和纽带。微笑也并不仅仅在工作中显得尤为重要，融入到日常生活中也是如此。微笑能使陌生人感到亲切，使朋友感到安慰，使亲人感到愉悦。微笑是人类的春天。你给别人微笑的同时，别人也给你友情，你没有付出什么，却得到了一份珍贵的感情馈赠。有一句话说得很好，微笑无需成本，却创造了许多价值。

二、定期组织培训，提高营业人员自身的业务水平。 这一年中我们定期组织营业员对新业务知识进行学习， 使大家能及时了解并掌握好各项新知识，便于在工作中更有郊的向用户进行推广，更好的服务于每一位用户。

三、 注意服务与发展并重，齐心协力完成各项任务指标。自从今年_月开始全省对营业厅绩效考核办法进行了统一调整，从原来单一的抓服务管理，调整为服务与发展并重。每月市

公司统一下达营业厅各项指标包括：__、__、__等。自从_月份以来我们__营业厅在全体营业员的共同努力下，共发展了__，在公司领导的正确领导下，在前台全体营业员的共同努力下，市公司组织的季度评选活动中取得了全市第一的好成绩。我们大家为此感到高兴和自豪， 但我们将继续努力,再创辉煌。

四、工作思路。

1、抓服务，提高员工自身主动服务意识。在每一个尽可能为用户服务的地方设立亲情服务， 关注任何一个前来受理业务的用户。工作之余设立营业心得分享，对于前台较好的服务案例由前台人员与其他营业员进行分享，追求怎么才能做得更好。通过共同学习，员工们个个恪尽职守，爱岗敬业。除了繁重的工作之外，一线人员并没有放弃对知识的渴求，对自身素质的提高。有的参加了业余学习班，选择了相关专业进修，还有的在工作之余，订阅了大量有关移动通信的报刊杂志，以掌握全面最新的通信知识，获得更大的信息量，提高对新事物的认知和接受能力。下半年我们还打算开展文艺活动，丰富员工的业余生活，使员工们的潜能得以充分发挥，同时生活也变得多姿多彩。

2、抓业务，强化一线人员的主动学习能力。每周两次的业务学习均由一线人员自由分享，在自我业务学习培训上增强其自身的自信心，同时可以更好的发挥一线人员的综合表达能力。

3、抓管理，加大营业场所的现场管理。因为管理的好与坏是直接影响一线人员的整体工作气氛，为此应加大现场的管理力度 实行发现问题做到当场进行解决。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇二

20xx年上半年，在各级领导的关怀指导下，在局领导的正确

领导下，我局市场营销部工作认真贯彻省公司工作会议精神，紧紧围绕我局年初确定的工作思路，狠抓供电所建设，狠抓效益提高，市场营销部半年工作总结。认真分析企业改革面临的新形势、新任务，研究新思路，制定新举措，营造经营新局面，全面完成了各项经营任务。

1、售电量：售电量完成6602.88万kwh□完成年计划10880万kwh的60.69%；较去年同期的4393.37万kwh增长50.29%。

2、平均售电单价：平均售电单价完成585.59元/k□kwh□较年计划的625.6元/k□kwh减少40.01元/k□kwh□较去年同期594.70元/k□kwh减少9.11元/k□kwh□工作总结《市场营销部半年工作总结》。

3、综合线损：综合线损完成5.96%，较年计划6%下降0.04个百分点，较去年同期的5.99%下降0.03个百分点。

4、电费回收上解：电费回收率100%，上解率100%，无陈欠电费。

（一）加强企业管理，努力实现管理创新。

1、加强大规范化供电所创建力度。去年，我们完成了六个供电所的规范化创建。今年，为了使供电所的管理工作再上一个台阶，我局申报六里崙供电所为规范化供电所示范所创建单位。

2、重点抓好制度完善工作。修定出台了《营业工作考核细则》、《供电所农民工管理办法》等规章制度，对于理顺管理关系、工作标准、明确分工、落实责任起到积极的作用。

3、参加标准化计量检定所及标准化呼叫中心的创建，现创建工作基本结束，等待验收。

4、分配激励制度进一步完善、创新。在去年的基础上继续坚持了电费回收考核制度和农电工工资考核制度，逐步完善了经营考核制度和与之配套的营业工作考核制度。明显提高了职工收入，确保了企业经济效益。

5、严格电价政策、努力实现增供扩销。继续加大增供扩销工作力度，紧紧抓住支柱产业发展机遇和重点项目建设机遇，实现与用户、三产的三赢目标。

6、努力建造优质服务的常态运行机制，以往优质服务以活动为形式而开展的。今年，我局将把优质服务工作重点放在建立优质服务常态运行机制、培育优质服务高素质队伍上来，依法经营、依法管电，培育开放有序的电力市场。同时，加大政策法规的宣传力度，形式多样、内容丰富。

7、对境内七家伴生气发电企业的手续进行了完善，并对计量装置进行轮校、更换。

总之，上半年，各项经营工作都得到圆满完成，倾注了各级领导和广大职工的心血和汗水。下半年我们将一如既往的干好工作，力争圆满完成全年工作目标任务。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇三

新的一年即将到来，但同业竞争还会不断加剧，面对各种严峻的形势和压力，在新的一年里，我们将进一步转变经营理念，研究新的和采取以往一些行之有效的措施，全方位地推动支行各项业务发展，使_年各项工作有一个良好的开局。存款是银行生存之根本，我行将从以下几方面着手，大力开展存款营销。

1、强化服务，发挥优势，稳定增加储蓄存款，落实具体措施。

一、建立存款工作责任制，主管领导亲自抓，分管小组具体

抓，全体人员共同抓；二、进一步完善考核激励机制，牢固树立抓存款就是抓效益的思想，从分配机制上充分调动员工的积极性来增加存款；三、利用支行年初的“百日储蓄存款竞赛活动”进入各小区，各企事业单位进行宣传，要直接与客户面对面交谈，宣传时要深入、细致，不能走过程，流于形式，同时作好记录，了解到客户活期、定期存款信息及定期到帐日期，争取让客户在我行办理业务，对于老客户要多联系，加强沟通和巩固，要以老代新，以点带面，全面铺开，充分发挥团队合作力量，让我们每一份增品用到实处；四、充分发挥我行个人流动资金贷款、综合授信贷款等业务的品牌优势，加大以贷引存和吸收保证金存款，这部分重点营销对象为行政、企事业单位高管人员及资产在___万元以上的个体营业主客户。五、综合运用我行已经开发成熟的金融产品，整合形象包装，打好营销“组合拳”，对我行金如意理财包、户信息通、96558、如意银联卡以及个人综合授信、住房按揭、汽车消费信贷业务等金融产品进行系统的宣传营销。六、要及时做好客户的回访工作，要让客户实实在在地体会到宁夏银行的真诚服务。要让他们记着宁夏银行固原支行，客户如有其它方面的要求时应尽可能的去满足，提高办事效率。

2、采取有效措施，促进对公存款稳步增长。

一、加强对公存款管理，建立客户经理一对一责任制；以_年在我行开立帐户单位为依据，特别是零余额帐户要进行摸底调查情况，查找在我行开户不存款原因，进行实地落实有效勾通，争取其在我开了户就有存款，确保这部分客户成为我们的忠实客户；二、抓住地方经济热点，及时捕捉存款信息，深入挖掘重点行业、重点项目和重点大户的存款潜力，以淀粉行业、物资流通、草畜加工行业、煤电行业、粮油、等行业为重点，继续为重点存款大户提供资金、结算、现金、信息等全方位的金融服务，培育新的存款增长点，重点要放在财政、水利、土地；三、眼睛向外，积极寻找优质存款大户，加大攻关力度，扩在营销区域，对周边优良客户选择营销。四、加强全额银行承兑汇票业务营销办理。

3、积极开拓中间业务，进一步落实代理业务的操作情况，做好各种代收代付等中间业务的市场开拓，特别是财政代发工资和高薪水行业的工资户进行营销，进一步加强同已协作单位间更深入的业务合作，拓宽中间业务营销渠道。

二、加大信贷营销工作力度，努力提高信贷资产质量和综合效益。

在固原属于经济相对落后地区，工业基础薄弱，但商贸流通较活跃加支煤炭、电厂、石油开发、飞机厂投建、淀粉加工特色产业都将成为拉动固原经济的重要增长点，在_年我行坚持“服务地方经济、服务中小企业”的市场定位，重点仍然将紧紧围绕城市居民、优良中小企业及个体私营业主开展业务，对于中高端白领客户和个体私营业主，抓住他们心里，积极把如意白领通和综合授信贷款业务进行宣传，另外作好房屋按揭和优良中小企业及个体私营业主流动资金贷款，加大与担保公司的合作解决担保难的问题，要选择一些好的客户去做，通过信贷杠杆来迎得客户，要将客户存款、信贷等业务一揽子放入我行，以我行利益为基础，要多为客户着想处处为客户出点子，想办法，取得客户信任，从而达到双赢的目的。

2、进一步加强对国家宏观经济和产业政策、区域经济政策的研究，把握重点，积极支持优势行业客户，优化信贷投向。在有效控制风险的前提下，根据客户具体情况有针对性地进行信贷投放。对电信、电力、石油、烟草等垄断性行业，要加大力量营销、积极介入，争取更多市场份额，做到优质客户不放松、有发展前景的信贷市场不放松。

3、转变经营观念，充分发挥票据贴现及银行承兑汇票业务的短期融资功能，银行承兑在固原发展较慢，多数客户只是表面了解，认识不到位，小部分虽然在其他专业银行办理，但时效性不强，不能满足客户业务发展需要。这就是一个机遇，在_年只要我们宣传到位，服务跟上，我们就能争取到这部分

客户在我行办理业务。另外加大内外部贴现力度，增加票据贴现量，增收创利。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇四

1、为了更好的了解市场、开拓市场、提高市场占有率，本年度我们组织部门人员对x等七个省内地级市和贵阳的招商市场进行了详细地摸底调查，掌握了当地的设计市场情况，拜访认识了很多同行朋友。这一年中，联系拜访客户x家，有单项业务合作意愿的x家，有全面业务合作意愿的x家。

2、成立分支机构：

(1)分公司x家：x分公司；

(2)分所x家：xxx；

分支机构签订合同xx个，合同总额xx万元，已到账xx万元□x实际已收管理费xxx万元。

运营部自营项目一个，合同总金额xx万元，已收xxx万元。

针对本年工作中关于管理与业务做如下总结：

一、坚持规范化管理

1、建立健全各项规章制度，奠定工作有序进行的基础，明确部门和个人的责任、目标，对部门强化内控、防范风险起到了积极的作用。

2、对业务工作加强监督检查，制定详细操作细则，实行有效地管理措施，防范了经营风险。

3、所有分支机构的项目严格按照公司程序运行，保证质量，

重服务，做好部门运营工作。

二、保障业务工作稳健推进，挖掘新的业务增长点

1、部门加强业务知识和能力的提升，规范管理、规范经营，挖掘新的业务增长点。

2、开发新渠道、维护老渠道，发挥公司业务优势不断开拓客户市场，主动向客户宣传我公司的业务特点和优势。

3、主动拜访各地级市同行、开发商、建设主管部门，建立人脉、提升品牌影响，加大合作几率。

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

2、分支机构技术力量参差不齐，造成反复审图，耽误时间，今后要多规范管理，严格按照公司的技术要求执行，提高效率。

3、对于分支机构项目回款后的结算，目前各分支机构均有意见，望控制在三到五个工作日内。

回顾过去的一年，我们在繁杂而有困难的工作中，取得了较大成绩，也付出了艰辛和努力，更重要的是部门员工共同奋进，并在工作中丰富了自己的业务知识。虽然我们一直很努力，但工作成效并不理想，还需要在20xx年工作中继续努力和拼搏。成绩只代表过去□20xx年的.工作任重而道远，在新的一年里我们将继续做好本职工作，使在新的一年里有新的气象，来迎接新的挑战！

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇五

雷同的经营模式和营销手段只会导致同行业的恶性竞争□20xx

年我们应根据自身优势和区域消费特点，把握机遇，捕捉商机，提升销售。通过开展差异化营销、调研和分析市场，掌握消费者的所需、所想、所求，来策划好营销活动方案，锁定消费群体，培养忠实顾客。例如：根据季节不同，举行换季特卖和回馈活动，带动销售；发挥微信平台，不间断地推出各类互动活动，如“你购物，我买单”等，聚集人气；开展各类公益活动，形成公司特有的企业文化氛围和良好的诚信服务。让消费者在各类营销活动中，既享受到真正的商品优惠，又可以得到一份意外之惊喜。

二、有节兴节，无节造节，聚集人气

在市场激烈的竞争态势下，尤其是受到电商的不断冲击下，传统百货业将面临的是“一个顾客流失的时代”。尽管目前商场面临日常客流量不足，老顾客不断流失等诸多不利因素。但我们还是要发挥商业一条街优势，利用重大节日，抓住人气，减少客流量流失，以特色的营销活动、海边旅游的资源来创新营销活动。20xx年将围绕重大节日、假日黄金周、传统节日等开展各类营销活动，烘托节日氛围。另外，充分依托广场优势，通过场内折扣促销、场外推广展示，内外结合，营造气氛，刺激消费。

其次，将依托“双11”延展的“数字节”营销成功效应，积极探索，有节兴节，无节造节。可以尝试巧借日期的数字创造“节日”，例

如：“3.14”、“5.20”、“8.18”、“11.11”、“12.12”等，形成特色营销活动环环相扣，从而吸引和锁定更多客户群体。通过耳熟能详的各种纪念日和创新“数字节”节，开展各类促销活动，以此进一步来聚集人气。

三、微信营销，会员互动，扩大影响

面有针对性地开展各类营销互动活动。例如：微信刮刮乐、大转盘、敲金蛋等。通过与粉丝间的娱乐互动，增强活动关

注力、吸引力、参与力，扩大企业影响力。

另外“o2o”的经营模式已逐渐被网购一族所认同。而网上下单、网下提货的销售模式，也将逐渐取代网上下单、网上提货的经营模式所取代。今后在时机成熟的时候，我们想尝试开发现有“微伙伴”的“微店”功能，建立网络销售渠道。通过“微店”传递商品信息，实现线上线下互补的经营模式来锁定一批忠实顾客，直面应对网络冲击。

四、强化优势，体验服务，留住顾客

现代商品品质取胜的前提，服务是关键。随着生活水平的日益提升，消费者对商品品质、购物环境、服务水平的要求也越来越高。尽管实体店商品在价格上无法与电商相比，但也有它的优势，对商品品质、购物环境、服务质量是看得见、摸得着。因为消费者对商品已不在是单纯停留在购买阶段，而是更多关注品牌文化、温馨体验、诚信服务上。为此20xx年，我们计划与化妆部联手开展购物满额享受专业化妆师提供的免费化妆活动；利用广场休闲吧，让消费者在消费的同时，提供购物的乐趣，享受舒服惬意，放松心情。在营销活动中不断提供增值服务，以此来留住更多的忠实顾客。

总之20xx年营运部将积极发挥自身经营优势，创新营销模式；注重服务提升，培育忠实顾客；满足消费需求，体现特色经营；扬自己之长，避自己之短，努力探索一条适合自身的营销新路，为完成20xx年公司销售目标作出积极的努力！

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇六

紧张、繁忙而又令人难忘的xx年即将结束了，我们满怀必胜的信心，在以史xx经理为中心的领导班子带领下，迈着坚实的脚步，跨入让我们向往和充满希望的xx年。回望过去，我们品味着企业发展过程中的诸多喜悦与艰辛，也体会过前

进道路上曾有的成功与教训。看过去，对于我们每一个亲历者和实践者来说都不会忘记。展未来，充满希望的美好远景即将等待着我们用勤劳和智慧的双手去创造、拼搏。

1、根据《光伏项目部班组安全日活动日管理标准》文件指示组织开展“班组安全活动日”。学习有关电力安全生产的各种规章、制度、规定，电气典型事故案例的介绍及分析，改措。学习上级及项目部下发的有关文件的精神。我值员工参与率达100%，对不断提高全员从设备及人身安全意识等方面皆取得了良好的学习效果。

2、深入开展员工安全教育活动，广泛进行岗位危害辨识，加强我值员工们的安全意识。狠抓班组安全学习，开展形式多样的全员安全教育。新员工安全教育率达100%，并确保其完全掌握及熟练应用，大大提高了职工安全意识。

3、对班组成员进行《电力安全工作规程》、《电力安全运行规程》、本岗位安全职责、工作中的危险点辨识和防范措施及相关专业的规程制度等的培训。在值内举办安规、运规比赛，锻炼值班员具备工作中所要求的安全生产技能，熟知各项工作的危险点及防范措施。我值员工安规、运规、两票考试成绩全部在95分以上。

4、加强培训我值员工对工器具的正确使用。由于电站的工作性质，会经常使用万用表、摇表、验电器、高压拉闸杆等电气工器具。我值组织员工不定期的观看电器具正确使用视频短片，防止因人为主观意识造成误操作，而带来人身伤害和设备损坏。

1、完善制度，明确责任。以光伏项目部制定并下发的《光伏项目部各级人员安全生产责任制》、《光伏安全生产管理制度》等一系列的关键制度为指导对我值设备管理人员的职责进行了明确的分工，使设备的的管理做到了有章可循。坚持责任到人，分工明确，齐抓共管，安全生产。

2、把安全生产工作提高到讲政治、保稳定、促发展的高度。为了确保“十八大”期间的安全供电工作，总公司召开安全生产会议进行专门部署。项目部根据总公司的指示制定了安全管理措施，我值高度重视。认真的执行了“十八大”期间安全保电措施等相关文件下达的任务。在“十八大”期间我值每天深入现场检查，检点两票的正确办理、执行，并制定相应的安全保障措施细则。加大巡检场站及围栏区域是否有火情隐患并迅速、准确的处理了2区1#、三区2#、四区2#、五区1#逆变器的直流接地故障，顺利圆满地完成了“十八大”期间的安全保电工作。

3、加强电站设备管理及相应关键、易损、发热部位的检查。特别是注意大风等不利气候条件下的消防保措。建全电站各种台账，并做到及时更新。对设备技术培训工作做到及时有效，强调安全用具的管理。各类安全用具配置、台账、试验、存放使用符合要求。增加每月10日对安全器具进行试验，检查及维护，使其保持在完好状态。

4、完善消防管理。重新完善消防管理制度，健全消防组织，使所有员工在消防组织中找到自己的定位，明确各自的职责。并定期对消防设施是否齐全、消防器材是否齐备，布置是否符合规定，状态是否完好进行自检。并加强培训我值职工对消防器材的使用并保证其完全掌握，熟练应用。

5、重点规范工作票、操作票的执行。针对近年来安全事故较多是由于没有认真执行两票操作制度而发生的，为了严格规范两票管理，进一步提高两票操作水平，有效提高员工的业务素质和工作能力，我值员工认真学习总公司制订《工作票、操作票的执行规定》及领导亲拟的“两票问题展览”，领会并举一反三，严格杜绝类似问题不再发生，确保两票合格率达100%。认真学习项目部编发的电气事故案例，规范了我值检修、运行的各项工作。

6、根据《光伏项目部年度安全管理工作计划》等文件指示，

我值从电站所处地理环境、季节变化等有针对性的开展了防暑降温、防寒防冻和防火防涝等工作。加强电站设备管理及相应关键、易损、发热部位的检查。特别是注意异常气候条件下设备的安全保措。如由于总包方对站内排水系统问题的忽视，造成在雨季电缆沟内积水、污泥沉积严重，长此下去极易使电缆绝缘层因浸泡而提前老化质变，给设备正常运行造成隐患。我值员工充分发扬不怕脏、不怕累的主人翁责任感，挥汗如雨，一盆盆，一锹锹的对电缆沟内的积水、污泥进行全方位、彻底的清除处理，防患于未然。并加强了电站内住宿的电器使用安全管理。

7、全年工作安全稳定运行。我值员工牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的思想，进一步落实岗位安全责任制。按照“谁值班，谁负责”的原则，责任到人，安全生产。本值全年认真执行巡回检查制度，发现问题早联系，早汇报，早处理。认真执行交接班制度，做到了交接清明。加强了接班检查，提高检查质量。本值在全年工作期间，无发生人为误操作事故，设备损坏事故，火灾及人身安全事故。全站人员全年无酒后上岗，严肃劳动纪律。做到了全年电力安全生产，人为事故零出现。

我值员工认真学习项目部下发的所有应急预案如《电缆着火预案》、《人员触电应急预案》等，并对每一项应急预案都进行了模拟。通过模拟演练让员工们了解事故应急处理和救援应以保护人生安全为第一目的，同时兼顾设备和环境的防护为原则，采取措施防止事故扩大。明确了应急小组的职责，让应急小组的每一个成员知道了当发生紧急事故时自己所要采取的正确行动和措施。有效预防人为误操作和习惯性违章现象的发生，努力提高事故处理水平和防范意识。为应付今后突发事故积累了经验，同时发现了我们的不足，并加以改正。

我值员工认真学习项目部领导下发的《安全隐患排查》文件。

1、提高认识，切实增强排查治理隐患的自觉性、主动性。要从贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”方针的高度，从“安全”是企业发展的基础高度，从防范人身、系统和设备事故的现实需要出发，充分认识做好隐患排查治理工作的重要性。

2、学习先进典型，总结工作经验。

站内地基没有按施工要求进行操作。已发现缺陷有站内排水设施不全，极易造成电缆沟内污泥雨水沉积、汇流箱地基悬空、主变和水房地基下陷、水泵房南坡地雨水冲刷严重、逆变室和开关室都有不同程度的渗水、部分直埋电缆经雨水冲刷裸露在外等。

电站围栏监控有部分画面缺失；电池板固定支架扭曲；低倍聚光发电阵列无法正常跟踪；开关室、逆变小室内空调及通风设施运转不畅；赛康逆变器遇到消雪天时会自动报直流接地故障；部分开关柜的检查灯、加热器、防护闭锁无法正常工作或缺失；部分10kv升压变的低压侧柜门锁损坏，柜门合页开焊和油位指示计不正确；六区、九区10kv升压变低压侧变渗油；1#主变配电室断路器漏、放电现象等。

xx年即将过去，新的一年就要到来。新年新气象，一切的一切在新的一年里都会有个崭新的开始。我们将迎接新挑战，面临新困难。但同时我们也将拥有新的机遇，只要我们能时刻树立危机意识，正视困难，迎接挑战，全站人员上下一心，劲儿往一处使，拧成一股绳，就一定能把运营公司光伏项目部右玉站建设得更加强大、更加美好。

在此，我想说出我值员工在新的一年里对自己的期望和要求：

学习不放松，思想更进步。

工作不偷懒，生活更丰富。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇七

在安全管理中我们要认真贯彻落实上两级公司安全管理规定，夯实安全生产基础管理，健全安全生产长效机制；一是将201x年年度安全目标逐级分解、层层落实，切实做到职责明确、落实到人；二是严格落实安全管理规定，继续完善安全生产各项管理制度，确保安全生产工作严谨、规范；三是利用机组检修和春防、秋查时机认真消除设备缺陷和隐患，提高设备的安全、环保、可靠和经济性，保持长周期、零非停的安全生产目标；四是切实加强三期扩建工程安全生产的全过程管理，高度重视安全文明施工，增强责任意识，加强对施工单位的协调和监督，加大安全管理的奖惩考核力度，确保不发生基建安全事故；五是抓好危险源、危险点的管理，做好危险点分析和控制，防治误操作事故的发生，通过开展经常性的安全演练和完善危急预案，确保危急抢险有效保障；高度重视防火、防汛和交通管理，确保不发生责任事故。

(二)、加强生产管理，确保机组安全经济运行

在生产管理中我们要结合发电指标少、夏季单机运行的有利时机，加大员工队伍培训力度，通过举办技能培训班和业务知识学习讲座等途径，全面培养符合型生产人员，为三期扩建工程提供准备人员，保证新机组投产后对技术人员的需求。

在运行管理中我们要提高运行人员的分析和处理异常状况的能力，完善各种技术措施和反事故措施，力争实现机组零非停、长周期和经济环保的稳定运行，确保机组稳发，多发，高度重视机组的节水、节油、节电和环保工作，通过开展指标竞赛、激励运行人员的勤检查、勤调整，进一步提高机组的安全、环保和经济性。

在检修管理中要加强过程控制，进一步完善检修工艺流程，全面实施检修质量验收，培养检修人员的一丝不苟的工作态度，加大缺陷考核管理力度，实行缺陷发现、登记、消除和

验收的程序管理，认真整改x公司安全检查中提出的缺陷和隐患，切实提高设备的健康水平，创造安全文明的生产环境。

(三)、加强经营管理，实现保本微利经营

全面实行预算管理，确保各项成本费用可控；加强设备、运行、检修管理，保持良好的设备状态，提高机组的稳定运行能力和供热期间的长周期运行，为完成计划电量提供保障，加强燃料管理，及时和燃管部门、煤矿企业和运输车辆的协调、沟通，加大夏季储煤力度，控制燃煤热值损失，加强燃油管理，专人管理生产用油、按月考核；努力降低各个环节的燃料损耗，通过细化管理降低燃料成本。

(四)、加大营销管理，确保全额热费回收

在营销管理中，我们要大力开展优质服务工作，不断提高员工的服务意识，在不热用户改造取得良好成效的基础上，继续协助用户进行供暖系统改造，不断提高供热质量，确保热费全额回收，加大增供扩销工作力度，确保明年三期扩建机组达到预期供热面积，严格入网费收取，减轻经营资金压力；改造一次网波纹补偿器为双向补偿器，根据天气变化情况及时调整热源点供热负荷，努力做到宏珠热源点早停、晚启，降低生产成本。

(五)、加强三期扩建管理、确保年内供热、发电双投

我厂三期供热机组扩建工作，关系到企业今后的发展，为此我们要紧紧围绕“早日核准、早日开工”这一主线，紧抓核准、环批等重点开展工作，确保年初开工建设，年底发电、供热双投产，在工程施工中，要充分发挥我们在以往基建工程中取得的宝贵经验，发扬全体员工能吃苦、能战斗的优良作风，依靠科学的组织和严密的管理，按照“加快工程进度、缩短建设工期，控制工程造价，保证工程质量”的要求，严格执行基建管理程序，坚持过程达标，不断提高投产质量，

实现达标投产，确保实现安全稳定经济运行，在认真开展基建施工的同时还要提前安排员工培训工作，确保生产准备人员尽早参加工程建设，为机组投产后的顺利运行和安全生产打好基础。

(六)、创建节约环保型企业、扎实推进环保和节能减排工作

们要积极落实环保部门和集团公司关于对环保工作的有关要求，进一步加强环保管理，无论经营形式如何严峻，一定要完成节能减排和环保指标，认真落实整改国家环保部的听证意见，及时汇报环保审批情况，加强联系沟通工作，确保不发生环保处罚事件。

在节能减排工作中，我们要以创建节约环保型企业为契机，广泛开展机组能效对标与达标工作，深入开展节煤、节水、节电及污染物排放指标的管理，认真做好脱硫设施的调试与运行管理，确保发挥脱硫设施作用，做好除尘器加装布袋除尘的改造工作，争取早日投入运行；进一步完善污染物排放在线监控系统，提高环保设施的可靠性和投运率，努力实现节约发展、清洁发展。

(七)、加强党建工作、创建和谐企业

在党建工作中，我们要围绕企业中心工作，以高度负责的使命感、责任感，下大力气抓好科学发展观的整改项目，积极探索建立巩固活动成果的长效机制；继续开展“四好”班子创建活动，提高领导班子凝聚力和战斗力；加强党风廉政建设，严格“三重一大”决策制度，构建有效的惩防体系；加强信访和维稳工作，真正解决员工的实际困难，避免出现影响稳定的群体性事件；发挥工会、青工、女工委等群团组织作用，广泛开展劳动竞赛活动，激发员工的劳动热情了；不断改善员工的生产、生活条件，为顺利完成各项工作任务营造一个和谐稳定的发展环境。

新的一年，新的起点。面对复杂而严峻的经营形势、繁重而艰巨的工作任务，需要我们认真落实上两级公司的工作部署、继续发扬求真务实、艰苦奋斗的工作作风，团结拼搏、锐意进取，积极主动地做好各项工作，为全面完成201x年绩效考核目标，促进企业又好又快发展而努力奋斗。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇八

公司业务部经过历次变迁[]20xx年最终确定总监模式，这使得业务部业务能力得以加强，但相对来看开拓力度就有所滞后，这一点应该在20xx年的业务工作中需要重点改善，及时掌握第一手信息，是决定业务的成败的主要因素之一。再者，没有敏锐的市场洞察力，就容易丧失目标，迷失方向，市场地位也得不到提升，一直是跟随市场步伐，而不是结合自身实力去引导市场走向。

“内外结合”是改善此现象的一项计划，所谓“内”就是增加信息搜索人员（2人），有一定的市场销售经验，能作到对公司重点服务的行业掌握第一手信息资料的能力。通过建立如金融、政府、外资企业等系统的工程档案。从而使业务部信息真正能作到点到面的控制能力。把项目信息分成重点项目及一般项目两大类，技术部门的配合力度也可由级别的不同而不同，这样工程项目就可以分主次，以便集中优势争取重点项目的成功率。这样分类首先可以避免由于频繁的投标，成功比率不高影响技术部的军心，其次又可以使业务部门不至于感到有信息公司不重视，从而丧失搜索信息的信心。

要使今年的业务任务顺利完成，挖掘工作是一定要作的，需要发掘客户潜力，同时也要挖掘人员潜力。老客户的工程延续以及老客户介绍的新客户是当前公司最重要的一种业务手段，这类业务是公司的实力的体现，也是对公司服务的一种回报，但是此类业务还是有较深的潜力可挖的，换言之，业务部就应当担负起延续关系与挖掘潜在业务的工作。定期回

访，及时反映，以及配合工程部门做好售后工作。这里还需要工程部门的协调与合作，业务部门承诺的事情其实基本上都是工程部门去实现的，步调不一致有些时候可能造成极其严重的后果。而人员潜力挖掘方面，就是提高工作技能、加快工作效率、提升专业知识的一个培训学习过程，定期的在公司学习专业知识，适时的参与社会上的一些专题会议、展览，以及勤下工地，深入到标书描述的每一个工作环节。

目前公司业务部门由两位总监在运作管理，有具体的分工以及职责，而基层员工目前只有五人，从公司的发展角度来看，是需要一个较为完善的管理制度来管理每一个部门的，特别是业务部这种直接可能影响公司发展好坏的部门。xx年业务部门应该结合公司现有的制度，专门制订一套可行的操作制度，内容应当包括：奖惩机制、考勤补贴、差旅报销、培训计划、项目分析、每月总结等方面。

公司目前的项目一般时间都是比较紧凑的，为了完成任务，或多或少都会出现部门之间的工作步骤不一致现象，如何避免此类现象的出现，和尽量减少因此产生的不良后果，也是业务部门今年工作的一个重点。这就包括了与兄弟部门间的合作以及与客户之间的联系。

运营部工作计划和总结 运营部门年终总结篇九

根据总行直销银行实施进度计划，配合广州研发中心完成接口测试。前期已经完成实时交易的压力测试，基本能满足可预期交易压力的需要，在此基础上，完成后台系统的压力测试，根据压力测试结果，完成后台系统的优化改造，确保直销银行项目顺利上线。

继续推进应用系统本地高可用改造项目，按照项目实施计划，完成部分系统的高可用改造和切换演练。完成网络高可用项目的方案设计和立项审批。

完成集中监控项目的总行立项和评审，采用先核心系统后外围系统，先实时系统后批量系统的方式，逐步将所有系统纳入集中监控，实现监控的实时和自动化，减少人工监控的工作量和失误。

1)ta自主研发

自6月份开始□ta系统需求已经由杭州研发中心接管。在此基础上，加大与杭州研发中心的沟通力度，帮助杭州研发中心迅速完成知识转移，建立自主研发模式下的运维支持方式、沟通渠道、紧急生产问题支持方式和数据变形处理方案等机制，实现ta自主研发的顺利开展。

2) 电商自主研发

根据电商业务特点和业务需求，信息科技部提出了c□c双团队的电商研发团队组建方案，已经提交公司进行审批。待公司批准方案后，将迅速完成c研发团队办公环境建设、网络建设和工作交流沟通机制，为电商业务需求提供快速响应服务。

在前期已经完成的机房基础装修、网络建设和会议室建设基础上，根据公司新址搬迁计划，完成公司办公环境的搬迁，确保公司运营的顺利开展。