

# 战略转型要点 数字化转型工作总结(汇总9篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 战略转型要点篇一

以数字教材为载体，利用数字教材的声音、图像、资源包等优势，激发学生的学习兴趣，把知识的难点进行有机的分解，把知识的重点进行恰当的点播，把学科知识又进行了拓展，加深了学生对重点知识的理解。拓展了学生的知识面。

在导入环节，动画视频，展现出朗读和动画相结合的方式，当充满趣味的动画伴随着课文录音呈现在学生面前时，能够迅速吸引学生的注意力，激发了学习热情，同时对于学生学科学习有了很大兴趣。有效地为学生创设了学习文本的情境。

对于小学生来说，识字写字是非常重要的，数字教材能够指导学生规范笔顺，正确书写。低年级老师会把数字教材中的生字书写示范的视频下载下来放到班级里，让学生观看书写小视频，教师强调书写要点，最后再让学生描红、仿写，顺利完成了生字书写的目标。

数字教材课后练习题的利用，能够帮助学生加深对知识点的理解和感悟，有助于学生对学科知识的理解。

## 战略转型要点篇二

通过前一阶段的学习，我深刻的认识到，合规文化教育活动

是在特定的历史时期构成具有农业银行金融特点的教育方式及与之相适应的管理制度和组织形式，是农业银行信奉和借鉴巴塞尔银行监管委员会的管理经验方式并付诸实践的价值观念，集中体现了农业银行员工的价值准则、经营观念、行为规范、共同信念及创造力、凝聚力、战斗力，是推动农业银行改革与发展的坚强政治保证和组织保证。能够说，这次活动的开展，让我进一步认清了岗位职责、净化了思想、提高了领导潜力。下面，就这次学习的收获，我谈点我的见解。

业合规文化教育的认识，全行干部职工是泉州农行企业合规文化建设的主体，又是企业合规文化的实践者和创造者，没有广大员工的用心参与，就不可能建设好优良的`合规文化企业，更谈不上让员工遵纪守法。从现实看，许多员工对企业合规文化教育建设的缺乏科学的认识和理解，把企业合规文化建设与企业的一般文化娱乐活动混淆起来，以为提几句口号，组织一些文体活动，唱唱跳跳就是企业合规文化建设。要集中时间、集中精力做好财会人员的培训、考核，业务培训力求到达综合性、系统性、专业性、实用性、提升性，要使所有会计出纳人员人人熟知制度规定，个个争当合格柜员，柜面成为营销舞台；要强化财会人员政治、思想和职业道德的培训，针对不同岗位的实际状况，采取以会代训、专题培训等不同形式，力求使财会队伍的综合素质在原有基础上再上一个等级。通过系列活动，使全体员工准确把握企业合规文化建设的真正科学，自觉地融入到企业的合规文化建设中去，增强内控管理意识，狠抓基础管理，促进依法合规经营。

推动案件专项工作深入开展，提高企业合规文化。最后要结合工作实际，认真开展规范化服务，按照总行各项规定中的条款，对一些细节问题、难点问题要进行专项学习。对当前的业务经营和柜台服务形势，认真总结和细分客户群体和业务需要，整合有限资源，对存在较大矛盾和服务困难的服务焦点要集思广益，打开思路，不断创新服务方式，以最大的限度满足客户需要，提升企业合规文化精华。

加强合规文化教育的主要目的，是通过提高企业的凝聚力、向心力，降低金融风险，实现企业效益的最大化。工作中，就应做到“三要”。一要树立正确指导思想。要在追求盈利的同时重视资金的安全性和流动性，防止出现为了片面追求高速业务增长而忽视风险防范和内控机制建设的倾向。特别要防止企业炒银行的思想。一个项目必然会引起多家银行竞争，在竞争中企业肯定会提出一些不合理的条件让银行增加贷款风险，要很好权衡利弊，切忌为了芝麻而丢了西瓜。宁愿不发展，不要盲目发展，而造成新的资金沉淀。二要建立健全各项规章制度。要始终把制度建设放在突出位置，注重用制度来约束人，用制度规范日常行为。为此，要结合实际，制订并完善一系列规章制度，坚持用制度来规范业务经营过程，确保有章可循，切实堵住各种漏洞，防止违规行为的发生，确保每一个环节都不出现问题。要认真借鉴国际先进经验，用心运用现代科技手段，建立健全覆盖所有业务风险的监控、评估和预警系统，要重视贷款风险集中度及关联企业授信监控和风险提示，重视早期预警，认真执行重大违约状况登记和风险提示制度。要建立健全内控制度，保证经营的安全性、流动性、效益性，建立自己调整，自己约束、自己控制的制衡机制，要在追求自己经济利益的过程中建立健全不断自己完善的内部控制制度，加强操作风险防范。四要坚持思想教育。要紧紧抓住思想教育这一重要环节，经常开展有关规章制度的学习，有针对性地进行党风廉政教育，不断增强依法合规经营的意识，利用金融系统身边发生的案例进行现身说法，使全体职工始终持续清醒头脑，自觉抵制各种腐朽思想的侵蚀。

## 战略转型要点篇三

### 1、是明确组织领导。

该行成立了由分管行长任组长，相关部门负责人为成员的电子银行业务推广领导小组，明确各部门分工，形成推广工作整体合力。电子银行部负责电子银行业务推广工作的总体实

施，科技部做好技术支持和运维保障，财务会计部负责电子银行相关业务参数的管理。

2、是明确宣传方案，制定激励措施。

根据辖内客户构成情况，确定授信客户、结算大户、新增客户为重点客户，加大对重点客户的宣传营销工作。

1、是紧盯授信客户。

将电子银行产品与信贷产品实行一揽子营销，促进授信客户开通、使用我行电子银行产品。在拓展电子银行业务的同时，也为客户提供了更加便捷的服务，使银行和客户的业务关系更加紧密。

2、是紧盯结算大户。

## 战略转型要点篇四

社会化营销按照平台可以分为公域流量和私域流量。公域流量指商家直接入驻平台实现流量转换。“两微一抖”三巨头(微信、微博和抖音)，淘宝、京东、拼多多等电商平台，以及处于快速增长期的小红书、b站等都是公域流量的代表平台，是面向公众的开放平台。人们对于公域流量的广告推广已经十分熟悉，抖音的短视频推广、微博的开屏广告、淘宝的直播、小红书的kol推广已经成为了不少年轻人获取商品信息，制定购买决策的重要考量因素。

### 二、社会化营销——私域流量

随着近几年平台流量逐渐饱和，平台佣金抽成变高，私域流量渐渐成为企业进行数字化营销的一个新的尝试。私域流量是指从平台、媒体等公域引流到自己的私域，比如个人号、企业小程序、微信群等社群，或者通过线下扫码加群等方式

引入私域流量。相较于公域流量而言，私域流量是企业可以牢牢把握在自己手里的。企业通过社群运营与消费者直面交流，获取一手的消费者数据并进行分析，根据消费者的偏好设计调整产品，并且在社群渠道销售产品，具有用户黏性更强、成交率更高的优点。

### 三、社会化营销——案例

#### 四、内容营销：

与社会化营销同样被广泛应用的是内容营销。在时代流行着这样一句话“content is king”[]内容为王的时代确实已经到来。制造热点性、时效性的内容来进行营销，具有roi极高的特点，让越来越多的企业尝到了甜头，这其中硬广和软广的内容植入最为常见。

## 战略转型要点篇五

### 1、积极学习，自我提高

只有懂生产、了解生产，才能很好的服务生产、监督生产。无论是管理经验，还是业务水平，都与优秀的调度员存在很大的差距。所以，我积极学习，虚心向老工人请教，到车间生产一线，了解生产现状，提高业务技能，提升管理水平。

### 2、精心调度，合理安排生产

每月月底结合各个分厂下月肉制品大致产量，制定出合理的内转产销量，结合销售部，制定外销产品的产销计划。即保证正常的生产运行，又没有造成不良库存；每日下午根据次日销售订单及发货情况，结合车间实际生产状况及仓库现有库存量，安排合理的次日生产计划，满足市场正常供应；每天依据生产计划，跟踪生产进度，及时正确解决生产中出现的各种问题，保证生产计划及时完成。

### 3、和各个部门沟通协调，保障生产顺利进行

和集团公司采购部门保持良好的沟通，保证原辅包的及时供应；协助销售部，组织好外销产品的发运工作；和品管部、事业部、技术中心相关人员紧密结合，对生产中出现的问题，及时协调解决，保障生产的顺利进行。

### 4、充分发挥监督考核职能，做好日常工作

从现场卫生、生产过程过程、成本、质量、计划、工艺、安全、库房、数据交接、出门证管理等日常工作入手，定期组织相关人员检查，对检查中发现问题整改落实情况进行跟踪，做好公司的各项日常工作。

## 二、工作中存在的不足

### 1、管理考核上放不开手脚

以往的工作只注重服务和协调，缺少监督和考核。在管理考核力度上不够，不能够很好的起到监督考核的作用。

### 2、在对两名新调度员的传帮带工作上没有做好

由于没有很好的对新人做好传帮带的工作，致使两名新调度员在很长的一段时间上找不到工作方向和工作重点。

### 3、工作的细致度上面还不够精细

由于以往的工作中存在粗心大意，细致度不够，致使个人工作中出现纰漏，出现问题。

## 三、下一步工作思路

### 1、谦虚务实、进一步加强学习，全面提高个人综合素质

学海无涯，知识无限。只有不断的学习，才能不断地提高和进步，才能跟得上公司发展的步伐。20\_\_年公司产品结构面临全面调整转型，将涉足很多新的领域，在新的领域要努力学习，快速掌握各种生产中的技术知识，为公司产品结构的顺利转型做好衔接工作。

## 2、充分协调好各个方面的资源，确保产供销的顺利进行

合理安排、精心调度，保障好生产、协调好生产、服务好生产、指导好生产、监督好生产，保证生产、销售工作的顺利进行。

## 3、不断提高工作水平，做好领导助手

强化理论知识学习，进一步提高避免问题发生的预见性；进一步提升责任意识，增强工作的主动性、预见性、创造性，以较高的技术理论素养和业务能力为领导出谋划策、查漏补缺，不折不扣的完成领导交付的工作，做好领导的左右手。

## 4、立足本职工作，工作不留空档

对本职工作一定要抓紧抓好，做到抓一件成一件，件件有交代，项项有落实。其他的工作，也要义不容辞承担起来，做到工作不留空档，确保各项工作全面推进。

尊敬的各位领导、各位评委：

20\_\_年，我将进一步加强学习，认真工作，在经理的领导下充分发挥好调度员服务、协调、监督、考核的职能，按照公司的要求，出色的做好各项工作。

## 战略转型要点篇六

在这历史的一年里，我行完成了从国有独资到股份制的根本

转型，并于下半年在内地和香港二地同时成功上市，从而迈出了决定性的关键一步！回首xx年，作为它平凡的一分子，我在本职岗位上做了自己应做的工作，完成了自己应尽的工作义务，现将一年来主要的工情况汇总如下：

多年党的教育告诉我：我们的工作既要对数字负责，更要对人负责！从参加工作至今，我是这样要求自己的，也是努力这样做的；我认为：作为一个入党多年的老党员，在个人利益和社会良知之间，作怎样的选择应当是不言而喻的；我们可以不富贵，我们可以不腾达，但我们要时时处处对得起自己的良心！正是这种平和的心态，使我能正视个人的荣辱和得失，能不矫不燥的搞好自己的工作！

银行业作为高技术普遍应用的行业，需要我们不断地充实和学习更新各方面的知识；从世界金融业发展的现状和趋势，到我行和兄弟行各种业务种类的特点和异同，再到接人待物的心理学技巧，都需要我们用心地不断进行知识的积累，更新和探索；作为特殊的金融服务行业，什么时候你的服务比别人更到位，更及时，更周到，什么时候你就具备了战胜对手的不二法宝，什么时候就会在日益激烈的竞争中脱颖而出！

xx年就这么过去了□20xx年正大步向我们走来！对照党和国家对我们的要求，我们的工作还远远不够；正因于此，我决心在新的一年里发扬优点，克服不足，严以律己，刻苦工作，努力为改善我国的金融环境而努力！

## **战略转型要点篇七**

### **二、踏实工作**

- 1、汇总公司的产品信息日报表，并完成信息日报表的每日更新，为产品追单 提供可靠依据。
- 2、协同仓库工作人员盘点库存，汇总库存报表，每天不定时



清查入库货品， 为各部门的同事提供最可靠的库存数据。

3、完成店铺经营月报表、店铺经营日报表。

4、完成每日客服接待顾客量的统计、客服工作效果及工作转化率的查询。

5、每日两次对店铺里出售的宝贝进行逐个排查， 保证每款宝贝的架上数的及时更新，防止出售中的宝贝无故下架。

6、配合领导和其他岗位的同事做好各种数据的查询、统计、分析、汇总等工作。做好数据的核实和上报工作，并确保数据的准确性和及时性。

7、完成领导交代的其它各项工作，认真对待、及时办理、不拖延、不误事、不敷衍，尽量做到让领导放心和满意。

### 三、存在的不足及今后努力的方向

三个月来， 在公司领导和同事们的指导和配合下，自己虽然做了一些力所能及的工作，但还存在很多的不足，主要是阅历浅，经验少，有时遇到相对棘手的问题考虑欠周密，视角不够灵活，缺乏应变能力;理论和专业知识不够丰富，导致工作有时处于被动等等。

另外， 由于语言不通的问题， 在与周围的同事沟通时， 存在一定的障碍。

## 战略转型要点篇八

化和优质的服务，取得好的成绩。

（一）我在不耻下问中收获了成长。我作为邮政储蓄银行的老员工，有着牛犊不畏虎的

精神，和对未来职业的茫然与憧憬。为胜任本职工作，我不耻下问，不断向单位同事虚心请

教学习，努力让自己迅速融入角色，尽早成为轮台县邮政储蓄银行的优秀员工。一年来，在

单位领导的关怀指导和单位同事的关心帮助下，经过自己的不懈努力学习和刻苦钻研，已经

熟练掌握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践

学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜

任本职工作的邮政储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们

2 ---

（三）我在竭诚服务中赢得了笑容。优质的银行源于优质的服务。文明规范服务是社会

语言规范、操作规范，努力为客户提供实实在在的方便。服务无止境，只有不断超越自己、

挑战自己才能给客户提供更加满意的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业

务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情

和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，

客户满意就是我最大的幸福和快

4 --- 表现，针对以上问

题，我今后将加强理论学习，进一步提高自身素质，转变工作作风，努力克服自己的消极情

绪，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。

户为基础，抓大不放小”的目标，采取“确保稳住大客户，努力争取小客户，积极拓展新客

户”策略，为邮政储蓄银行做出新的贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。

首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和

声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为

6 ---

（四）做好创新服务招纳客户。我深知，惟有服务创新才能在激烈的市场竞争中立于不

败之地，作为邮政储蓄银行员工，要做到心系银行发展，更

要做到心系客户利益。要在服务

过程中不断总结创新、不断探索求变，通过各种不同方式和手段，不断推陈出新，来满足不

同群体、不同客户理财需求。要自觉将自己的创新服务理念融为邮政储蓄银行的一种企业文

作总结

事的帮助下，经过自己不断努力，迎难而上，较好地完成了各项工作任务。

8 ---

熟练掌握了各项业务技能、办理程序。功夫不负有心人，通过自己不断向书本学习、向实践

学习、向同事学习，使我终于成长为一名轻车熟路、应对自如的熟手，真正成长为一名能胜

任本职工作的邮政储蓄银行职员。

（二）我在辛劳付出中得到了回报。我是进入银行至今获得了领导、同事们的认可和信

任，这是我莫大的荣誉。我常常以此为动力，不断鞭策自己。要在工作中肯于吃苦，甘当老

黄牛，我是这样想的，也是这样做的。当前，面对银行

市场竞争日趋激烈的新形势，如何在激烈的市场竞争中赢得一席之地，是摆在我们银行

业面前一道难题。为完成工作目标任务，我毅然弃“小”家

而顾“大”家，将小孩交由自己

父母带养，全身投入到工作当中，利用自己是本地人的人际关系优势，牺

10 --- 的服务。通过自己的努力，不断提升服务水平，促进了业

务发展。我始终把邮储银行当成自己的家，把客户当成自己亲人，凭着自己满腔的工作热情

和脚踏实地的工作作风，把一颗真诚的心传递给客户，赢得客户的信赖与笑容。在我看来，

客户满意就是我最大的幸福和快乐。

（四）我从敬业守道中感受到了快乐。我坚信只有与自己的职业紧密结合，立足本职，脚

全身投入，尽心而为的工作作风完成交办的每一项任务。在工作中，我常常不断提醒自己要

善待别人，在遇到不讲理的客户时，

12 --- 贡献，我着力做好以下“四个服务”。

（一）做好诚信服务吸引客户。在激烈市场竞争中，树立邮政储蓄银行诚信品牌形象。

首先，从我做起，做到诚信服务，诚信待客，诚信纳储。通过诚信服务来提高我行的信誉和

声誉，以吸纳更多的储蓄户，尤其要争取个体经营户、机关事业单位成为我行的重要客户。

（二）做好精细服务留住客户。用心服务，客户至上，注重细节，追求完美，一直是我

追求的目标。我要通过细致化、个性化、专业化服务，帮助储户理财，想储户所想，急储户

所急，让储户真正感受到我们服务的无微不至，让客户自觉留在我行，并且争取新的储户转

入我行。

（三）做好真诚服务打动客户。我要紧紧抓住轮台县大开发、大发展的历

结范文

以更扎实的工作和更有效的措施，向管理要效益，以服务求创新，调动一切积极因素，迎难

而上促发展，圆满完成了上级下达的各项工作任务，现将一年来工作总结如下：

（一）、邮政业务发展进一步加快

xx年市局给我局下达的邮储余额净增指标为200xxxx[]但是由于

年初职代会上，我们根据市局文件精神提出了必须在第一季度完成全年储

16 ---

完成了全年计划的，创下了我局储蓄净增余额的新高。

邮政代理保险业务是邮政金融实施战略调整的重点业务，是

## 战略转型要点篇九

一、强化信贷管理，提高收益水平。

(一)集中精力抓收息。利息收入是影响全行经营成果的关键因素，收息工作也是全行的难点工作，是一场硬仗。为了保证这一艰巨任务如期完成，采取了以下措施。一是任务落实，奖惩兑现。我们按各处所正常、逾期和呆滞贷款占用形态，扣除企业改制等方面的客观因素，将上级行下达的收息计划如实分解下去，并按旬监控、按月考核。各处所将任务落实到信贷员和到企业，并制定了相应的奖惩办法，加大奖惩力度。二是帮助企业改善管理，提高效益，增加息源。每名信贷人员都落实了一户帮扶任务，帮助搞活有望的企业分析经营管理等方面的问题，帮助清收货款，帮助推销产品，帮助清仓压库，或给予必要的扶持，增加效益，培植息源，仅此一项，全年收息xxx万元。对效益好的企业，我们尽力给予银行承兑汇票支持，促进了企业的生产，增加还息能力，全年收息xxx万元。同时，狠抓了转制企业的利息清收工作，全年清收转制企业利息xxx万元。三是加强贷款归行管理，防止资金体外循环。这是一项重要的基础管理工作，抓好了，可以一举两得，既可增加收息，又能增加对公存款。因此，会计、出纳、信贷部门密切配合，各司其责：会计出纳人员看住企业帐户，强化现金管理；信贷人员把握所辖企业的资金流向、贷款方向，搞好检查监督，促进贷款归行。信贷管理部、专贷部和业务开发部通力合作，经常深入企业检查库存现金，搞好调查，掌握企业多头开户情况，较好地防止了息源的流失。

(二)抓好规范化管理工作，降低和化解信贷风险。一是重新调整审贷分离岗位，设立信贷审查岗、法律审查岗和信贷检查岗，合理分工，明确职责，依法办理信贷业务，确保信贷管理工作正规化、合法化和程序化。二是严格执行贷款第一

责任人办法，彻底解决权责脱钩、责任不清、奖罚不明的老问题，将贷款损失的责任落到实处。三是严格承兑汇票管理。承兑汇票视同新放贷款一样严格管理，坚决按上级行规定的条件，履行程序，保证无一笔垫付发生。

(三) 抓好清分和盘活工作。根据省行信贷资产清分工作电视电话会议精神，我们成立了清分工作领导小组，狠抓清分工作。通过这次清分工作，促进全行信贷管理水平再上新台阶。今年的盘活任务比往年轻，我们实实在在的收回。

(四) 优化信贷结构，搞好信贷服务。我们打破行业、所有制界限，把有生命力的双优客户作为信贷支持的重点，从而实现了信贷资金的高效利用。一是评定信用等级，对现有客户准确评价，分类排列。我们对开户的户企业进行了全面的调查，进行了信用等级评定工作，为进一步选择优良客户打下了基础。在信贷管理工作中，对xxx级以下企业坚决停止了贷款，对xxx级企业限制贷款，xxx级企业在有条件下给予一定支持，促进了企业结构调整。二是调整贷款投向，实施结构优化。首先，重点保证小额存单贷款，全年累计投放小额贷款xxx万元，占增量贷款的比重为xxx%；年末小额贷款余额为xxx万元。三是进一步强化了银行承兑汇票的管理工作，在规模紧张的情况下，较好地利用银行承兑汇票方式对一些效益好的企业发展给予了积极的支持。全年累计签发银行承兑汇票xxx笔，累计余额达xxx万元，到年末余额为xxx万元，预计企业年增创利润可达xxx万元，银行累计吸收各项存款xxx万元。

(五) 抓好专项贷款的管理工作。我们把专项贷款的管理纳入业务经营目标考核内容中，收息、盘活任务也分解到了各处所。各处所将专贷的管理和收息、盘活工作视同农行自身业务一样抓紧、抓好，按期完成了任务。

二、强化存款管理，增加资金总量



年初，我们提出了储蓄存款增长指标要实现“三超”，即超计划、超同期、超同业；市场增量份额要“保二争一”；内部管理要达到“三无”，即无差错、无违规、无经济案件。由于几次降息等客观因素的影响，“三超”计划没能全部实现，但市场增量份额和内部管理目标均达到了预定计划。

首先，抓好储蓄所长队伍建设。我们制定了《储蓄所长竞聘上岗办法》，对储蓄所长实行动态管理，目的就是要打破现有岗位和专业界限，将综合素质较高、具有一定管理水平的优秀人员充实到储蓄管理岗位上，并适当提高其政治和经济待遇，真正将责、权、利落到实处。

其次，继续提高服务质量，树立了良好的社会形象。优质文明服务是一项长期的、无止境的话题。从表面上看，这项工作无法用量化指标去衡量和考核，但还是有标准的，这个标准就是“文明行业万元评活动”提出的“群众满意不满意、认可不认可、高兴不高兴”。我们从年初开始，就抓住这项工作不放松，从头抓起，从小事抓起。着重抓了微笑服务、环境卫生和统一着装、挂牌上岗问题。全行员工文明服务意识进一步增强，储户对农行员工服务满意率提高，基层单位涌现出一批优质文明服务典型。

第三、加大考核力度，调动了员工的积极性。我行出台了新的储蓄百分考核办法，将储蓄指标和各季度储蓄费用细算到储蓄所，分析原因制定对策，千方百计抓储蓄。