

# 最新员工疫情期间工作总结(优秀10篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。什么样的总结才是有效的呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 员工疫情期间工作总结篇一

新冠肺炎疫情防控工作以来，在贵州省石阡县的街头小巷，村组院落，有一批志愿者不怕吃苦，不畏严寒，不惧风险，不计得失，入户开展防疫知识宣传和疫情排查，主动承担守卡点任务，用实际行动践行“奉献、友爱、互助、进步”的志愿服务精神。

当前，正是春耕生产的时期，在抓好疫情防控的同时，为不误农时，石阡县花桥镇的11名西部计划志愿者，一大早他们就来到该镇北坪村“春晖林”果园基地里，协助林管员忙着管护130余亩枇杷、杨梅、葡萄等果树，除草、施肥、覆土，大家在管护员的带领下各尽其责，抢抓管护生长有利时期，让其茁壮成长。

“结合我们的雷锋纪念日，带领我们花桥镇的11名青年志愿者来到由石阡县全体干部职工捐赠种植的这片春晖林，结合我们这个志愿团结、友爱、互助、进步的志愿者精神，大家一起来到这里实践，协助林管员把这一片林子把它管好，让它成长起来。”石阡县西部计划志愿者花桥镇服务队队长朱波说。

哪里有需要，哪里就有志愿者“红色”的身影。面对当前受疫情影响，医院用血需求增加，社会无偿献血采集较往常难

度加大，志愿者立即行动起来，纷纷来到石阡县爱心血站屋，无偿参与献血，用实际行动支持配合疫情防控工作，历尽所能奉献力量。

眼前这位参与无偿献血的志愿者名叫蔡华丽，2019年参加石阡县西部计划志愿者团队，谈到献血，我们还无意中发现这还是她第一次勇敢尝试。往常不要说献血，就是看到别人献血她都会感到害怕，甚至会晕血，这次面对疫情特殊考验，她毫不犹豫参与了报名，主动献血200毫升。

在石阡县易地扶贫搬迁安置点平阳社区，志愿者组成服务团队，在社区对公共环境卫生进行清扫和喷洒药物，这样的工作他们每天都会如期进行，确保防疫无死角。

为了协助配合社区管理人员搞好疫情防控工作，共青团石阡县委紧急安排部署，以平阳社区春晖爱心超市兑换积分为契机，利用深圳市七彩虹科技发展有限公司捐赠的一批爱心口罩，开启了积分兑换新招式，积极引导，鼓励群众通过参与志愿服务社区活动、遵守社区疫情防控管理、养成爱护环境卫生习惯等方式积分。自从实施以来，通过免费发放、积分兑换口罩等方式，针对以往部分居民口罩缺失、随意串门、自我防护松懈、不戴口罩外出等不良习惯起到了对症下药效果。

据共青团石阡县委书记蔡菲妤介绍，面对今年疫情，我们第一时间发出倡议，组建青年力量，招募了包括医疗、后勤等志愿者234名，分赴卫生院、石阡高速站、县城各小区、易扶点及各乡镇开展定点防控、排查登记、体温测量等志愿服务活动650余场次，发放疫情防控知识宣传单10000余份、张贴倡议书200余张，服务群众5万余人次。

在此基础上，县团委号召全县各行业积极参与，组建了39支青年突击队为抗击疫情贡献力量；积极发动春晖使者、青年企业家、农村致富带头人等爱心人士助力疫情防控，共收到春

晖使者捐赠现金14.21万元、口罩1.5万个、隔离服1132套、消毒水酒精2000余瓶，及价值35.4万元的生活物资，为全力打好疫情防控阻击战发挥了共青团应有的力量。

## 员工疫情期间工作总结篇二

### 一、20\_\_年度产品销售再创历史新高

\_\_年年，产品销售部算帐搞销售，全年累计销售尿素41万吨，产销率100%，货款回收率100%；累计销售三聚氰胺2万吨，产销率100%，货款回收率100%；累计销售双氧水2、6万吨，产销率100%，货款回收率100%；复合肥销量实现重大突破，销量18万吨，产销率100%，货款回收率100%；产品销售部\_\_年销售收入达万元，创历史最高水平。

### 二、创立学习型班组，加强班组建设

班组是企业组织的基石，各项工作的落脚点。本着提高销售人员综合业务素质这一目标，在日常的工作中，产品销售部建立了定期教育培训制度，把销售人员的业务技能培训纳入了制度化、规范化、经常化的轨道。对业务人员展开思想政治理论学习、职业技能培训。

1、加强思想作风建设经过这些活动，使广大职工的政治素质大大提高，增强爱岗敬业精神，一丝不苟、精益求精、吃苦耐劳、任劳任怨、开拓创新精神，坚定产品销售部职工克服困难，取得胜利的信心和勇气。

2、强化业务培训，提高业务素质。

市场的竞争归根到底是人才的竞争，仅有建立一支高素质的职工队伍，才能迎接市场的挑战。\_\_年年产品销售部针对新增业务、市场波动情景，苦练内功，主动适应市场。学习培训的主要资料涉及三个方面：一为基础篇，包括针对公司各

种产品的生产原理、工艺流程、设备特点、产品性能、用途特点和质量标准等有关情景;二为市场篇,包括市场营销策划、市场分析及谈判技巧、销售网络建设布局等知识;三为政策篇,包括国家有关经济法律、法规政策,重点学习合同法、会计法等资料。系统培训取得良好效果,业务人员职业技能水平和综合素质进一步提高,为销售工作的顺利进行打下了坚实的基础。

### 三、关注行业动态,把握市场信息

随着市场经济体制改革的进一步深化和加入wto后各行业日趋严酷的市场竞争局面的到来,信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要,信息就是效益。产品销售部密切关注市场动态,把握商机,向信息要效益,并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。

产品销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道:密切关注行业发展趋势和国家宏观调控政策变化信息;建立客户档案、厂家档案,努力作好基础信息的收集、汇报工作;根据市场情景进取派驻业务人员对各销售辖区市场动态随时跟踪把握。

产品销售部业务人员深入市场一线,及时了解掌握市场供求状况和发展趋势,对市场走势准确预测并提出合理化提议为领导制定价格策略供给了可靠依据,仅此一项为集团公司创造了可观的经济效益。

### 四、优化营销网络布局

\_\_年年,产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场,利用尿素品牌的高认知度带动复合肥销售;利用三聚氰胺带动尿素销售;利用复合肥基层销售网点反馈信息,;按照资金实力、信用状况、销售本事、仓储条

件、网络控制等条件继续优化网络布局销售渠道，建立网状复合营销体系，完善了以河南、山东、河北市场为主体，辐射两广、东北、安徽及江浙的网络格局。

为了适应市场竞争，提高中原牌尿基复合肥的市场占有率，满足各级经销商的需要，更好地服务于农业生产，产品销售部按照“适量存储，风险抵押，储销分离，现款发货”的总原则在重点销售区域异地设库，有力地促进了复肥销售。

为平衡销售，减轻用肥淡旺季变化给尿素和复合肥销售带来的不利影响，产品销售部巩固老用户、带动小用户，发展新用户，进取开拓南北方市场，努力开发工业尿素用户，并因为工业用户售价较高且用量稳定给集团公司带来了更多利润。

## 五、强化售前、售中、售后服务

“用户是上帝，服务是根本”。产品销售部一切服务于销售，一切服从于销售，由“销售产品”向“销售服务”转变，把宣传的视角和重心主要放在了回应农户需求、适应用户需求变化上，在农化服务水平上狠下工夫，把销售产品与销售服务同时供给给农民。产品销售是短期利益行为，农化服务水准和质量才具有长远效益。

农化服务下乡宣传队所到之处，走乡串户，深入田间、地头、村头、场头和基层销售网点，有针对性地经过宣传彩车、施肥手册、车载广播、传单散发、人员促销、现场讲解等各种形式，多管齐下，大张旗鼓地进行了深入细致的广告宣传、促销推广活动。宣传队以乡镇庙会、集贸市场为重点，以走村串户为主线，以现场促销为主要手段，有针对性地向农户宣讲中原大化集团公司情景简介、中原牌尿基复合肥生产设备、工艺技术的先进性、产品特点、施用量和使用方法、过硬的质量保证及完善的农化服务体系。

服务农民赢市场。经过大规模的促销活动，到达了：(1)突出

特点、强化优势(2)传递信息、沟通渠道(3)诱导需求、扩大销售(4)提高声誉、巩固市场的预期目标，既宣传了中原牌尿基复合肥的产品质量并提高了市场知名度，使中原复肥的品牌形象深入人心，又树立了中原大化企业形象，培育了用户的忠诚度，调动了经销商的进取性。体现了中原大化集团“诚信为农、服务为本”的负职责的大企业形象。经过这种服务扩大了中原复肥的推广和影响力，提高了中原大化企业的品牌形象和亲和力。宣传了产品，展示了形象，赢得了人心，开拓了市场。

## 六、严格市场监管，规范经营秩序

\_\_年年，产品销售部坚持市场开拓和市场保护并举，在大力开拓市场的同时大力保护市场。在产品销售过程中，如何有效地规范经营秩序，严格市场监管，防止串货和恶性竞争，保护经销商的利益并调动其进取性是扩大产品销售和提高市场占有率的重要保证。产品销售部进取研究制定和落实复合肥市场保护的措施和办法，采取区域代理、封闭运行、统一价格的销售政策并整顿汽车运输环节，对串货行为严惩不待，维护了正常的经营秩序，保证了良好的经济效益。

## 七、工作

中存在的问题与不足：

- 1、业务素质继续加强。
- 2、品牌建设常抓不懈。
- 3、淡旺季销售平衡机制建设。

## 八、20\_\_年度工作目标与措施：

产品销售部在今后的工作中认真学习领会贯彻党的十六届四

中全会精神，履行好自我的岗位职责，与时俱进，开拓创新，继续发挥工作的进取性、主动性、创造性，以市场最大化、风险最小化、网络最优化为宗旨；以利润最大化为核心；以提高经济效益为目标；以加强业务培训为手段；以强化奖惩力度为契机；注重学习提高素质，研究市场抓机遇，开拓市场扩销量，比价销售增效益，全力以赴做好下年度的销售工作。

## 员工疫情期间工作总结篇三

繁忙的工作不知不觉又迎来了新的一年，回顾来公司的四个月的工作历程，从8月份进入公司工作从事销售工作，深得公司领导的信任，担任销售部经理一职。销售部是公司的窗口，销售部是公司的前线，作为销售部这个团队的带头人，我深知做好这个工作的重要性。

从接手销售工作开始，我首先了解并整理原先遗留下来的一些客户问题，并丰富销售现场，然后是了解项目针对的客户群体，我认为提高销售业绩，首先是要了解我们的客户群体、了解客户关心的方向、信任的角度，经过这些来宣传，必须能引起客户的共鸣。所以丰富销售案场、户外宣传派单、户外巨幅广告、宣传单页的改版。从而改变客户对中华家园的视觉冲击，完成这一步后，再次深层次的挖掘潜在的客户。之后，我又对销售部每位销售人员进行了解沟通，其中有老员工，有新员工(还没有正式上岗的)老员工的自身素质和对自身的要求都很难实现，再去带动新的员工真得太难了。我觉得这样的团队太散，虽然谁都在某些方面是金子，但必须要聚在一齐才能有能量，看到这个情景后，我把整个销售团队的人员集中起来，我们开会、商讨、沟通，每个人都要说话，我要经过各种途径来改变这个团队。改变他们原先的工作态度，改变他们对销售工作的认识。加强他们在工作上的紧迫感。从而到达一个强大的销售团队。虽然在改变中遇到了很多不和谐的因素，但最终有公司领导的支持，我们还是到达了必须的目标。提价一次，优惠调整了两次，四个月销

售76套房源的成绩。

首先是大家的共同努力的结果。再者培养了公司自我的销售团队是一种财富积累。

销售部从原先的十几个人到七八个人到此刻的五个人，虽然人数在减少，但工作任务每减少，工作业绩没减少。所以说团队的力量是无限大的。房地产市场起伏动荡，作为销售一线员工，对于本地房地产市场更应当了如指掌，对于竞争的楼盘，更应当知己知彼，是竞争的对手也是学习的榜样，树立自我独有的特质。

回顾这几个月的工作历程，公司领导的支持是最重要的，我被公司领导人之拼搏精神深深震动。期望在今后的工作道路上，公司领导能给我们创造更多的学习锻炼的平台，让我们每个人都能够更上一层楼。

\_\_年年对于家园公司来说是辉煌的、有意义的、有价值的、更有收获的，每个家园人都在提高，我想在公司领导下在新的一年里，会有新的突破，新的气象，创造更辉煌的明天。

## 员工疫情期间工作总结篇四

认真学习习主席对新型冠状病毒感染的肺炎疫情作出的重要指示精神，把思想和行动统一到指示精神和党中央、国务院以及省、市、县的决策部署上来，听从省、市、县应对疫情工作领导小组的安排部署，做好疫情防控应对工作，切实维护社会正常秩序，自觉维护社会大局稳定。

积极主动学习防控知识，增强自我防护意识，减少接触密集人群，阻断疫情传播，减少外出、不串门拜年、不组织参加任何聚会，出门戴好口罩，在家讲卫生、勤洗手、勤消毒、多开窗通风。警惕发热、咽痛、咳嗽、气急等症状，一旦发



现疑似疫情要主动报告、主动隔离、主动就诊。湖北武汉及从县外回来的职工群众们，请自觉主动按要求在家隔离不少于14天，期间发现持续发热等感染症状必须及时到当地指定医疗机构发热门诊就医检查。

切实发挥工人阶级主力军作用和主人翁精神，科学宣传疫情防护常识，教育引导身边亲朋好友正确认识 and 对待疫情，科学预防和应对疫情，积极传播正能量，汇聚精气神。积极关注官方报道，尊重事实，引导群众甄别核实疫情信息，做到不造谣、不传谣、不信谣，不发布、不评论、不转发任何未经机构和媒体认证的疫情信息，及时制止在任何媒介上发布不实信息的行为。

全县各基层、行业系统工会和广大职工群众、特别是党员职工群众要发挥工会组织优势和先锋模范作用，在做好自身安全防护的同时，随时响应县委、县政府号召，以敢战能胜的姿态和精神，切实做到让党旗高高飘扬在疫情防控第一线。县总工会将组织专门资金和物资，适时对坚守在抗击疫情一线的医护人员和最前线的工作人员进行看望慰问。

## 员工疫情期间工作总结篇五

### 一、启动疫情预案，广泛开展宣传

支队召开专题会议迅速启动疫情应急预案，建立健全应急机制，确保一旦发现肺炎疫情能根据不同的疫情级别，采取相应对策，按照“早、快、严”的原则报告疫情。同时广泛科普知识宣传普及工作，树立“健康安全第一”的思想，做到不落一人，采取多种宣传形式，提高各队指战员的自我防护意识。制定了防疫七项措施，把病毒疫情拒之门外。

### 二、组织营区消毒工作

为落实好经常性卫生防病制度，减少疾病传播途径。支队要

求每周开展营区卫生大扫除、及时消除卫生死角，并定期对营区消毒，督促个人卫生习惯的养成。使全体指战员从思想上充分认识到预防疾病发生和传播的重要性。

### 三、深入基层开展巡诊

支队本着对全体指战员健康负责任的态度把预防工作作为一项十分紧迫重要的政治任务来完成，指派专人赴基层中队开展医疗巡诊工作。现场为基层指战员就常见病多发病答疑解惑、指导用药，并就常见的训练伤开展现场诊治。同时引导广大指战员消除恐慌心理，稳定队伍思想，要求各队发现发热、咳嗽等症状及时就医。

### 四、加强体温检测，做好登记

支队要求各队从即日起每天定时检测全体指战员体温，并做好登记工作。同时加强对外来人员的体温检测，要求门岗哨兵对外来人员逐一检测体温，对发现有发热、咳嗽等症状的一律不准进入营区。

### 五、配发口罩、储备防疫药品

戴口罩是阻断呼吸道分泌物传播的有效手段。支队为每一名指战员配发了口罩，要求人员外出时必须佩带防护口罩。同时支队储备了冬季预防感冒的药品，做到及时治疗。

## 员工疫情期间工作总结篇六

1、校长作为学校预防控制新型冠状病毒感染的肺炎工作的第一责任人，高度重视学校卫生工作，统一思想，定期进行预防控制工作的研讨，把学校疾病预防控制工作作为当前学校重点工作之一。

2、作为学校主管领导，副校长x是防控新型冠状病毒感染肺

炎工作的第一责任人，他加大管理力度，建立学校安全领导小组例会制度和报告制度，健全疫情防控工作的管理制度，掌握学校疾病防控措施落实情况，提供必要的卫生资源和设施。

3、学校建立各卫生工作责任制，完善评价制度，明确各人的工作责任，指定班主任教师每天做早晨检查工作，认真填写学生早晨检查中午检查统计表，保证学校预防疾病控制工作顺利开展。

4、成立学校防控新型冠状病毒感染的肺炎工作领导小组。

1. 制定方案，精心准备。认真学习上级文件精神，制定应对学院新型冠状病毒感染肺炎感染的工作方案，认真执行。组织校医和负责学校卫生工作的人参加了新型冠状病毒感染的肺炎预防管理知识和技术训练和训练。做好疫情防控物资准备，确保疫情防控物资供应。

2. 加强宣传，及时预防。积极开展多种形式的健康宣教，普及新型冠状病毒感染的肺炎防控知识，倡导环境卫生科学洗手等卫生行为，提高广大学生对流感防控的正确认识和自我防护能力。及时向全校预防新型冠状病毒感染肺炎、积极预防新型冠状病毒感染肺炎，保证大众生命健康等宣传资料及时向全校发布。利用广播和校内栏目对师生进行宣传教育，要求师生实现早发现早报，早隔离早治疗，外防输入，内防扩散。学校定期对校园、教室、图书馆(阅览室)、教研室、宿舍等学生和教职员工进行学习和消毒，注意通风和空气流通。

3. 建立制度，完善措施。每天对在校学生和教职员进行晨检，仔细询问是否有发热、咳嗽、咽痛等流感症状。发现流感样本症状的学生和教职员，应立即按照有关规定进一步诊治，期间不得返校参加正常教育等活动。指定负责人每天负责学生和教职员因病缺勤登记和随访。学生教职员因病缺勤时，

应及时了解缺勤原因，发现流感样本疫情应在第一时间(2小时内)向当地疾控机构和教育行政部门报告。

4. 通过渠道，报告及时。一是建立零报表制度。建立健全校内相关部门和人员，完善信息采集提交渠道，保证信息畅通。二是实行24小时值班制度。加强校内值班，实行24小时值班制度。建立与教育部门卫生部门的信息联动机制，发现疫情立即报告，收集当地新型冠状病毒感染的肺炎发生信息，立即准确警告。

## 员工疫情期间工作总结篇七

疫情期间，社区党委迅速响应以社区防控为主的综合防控措施，充分发挥社区动员能力，实施网格化、地毯式管理，群防群控、稳防稳控，防止疫情输入、蔓延、输出，形成建立一个组织体系、管住四个重点环节、紧扣三个工作标准的“一四三”工作法。

### 1、建立一个组织体系

社区党委成立疫情防控领导小组，负责整体统筹、调度社区疫情防控工作。领导小组由街道包片领导牵头，社区党委书记、居委会主任任组长，统筹社区卫生服务中心、物业公司、包片民警等专业力量，整合社区全体居干、街道包片科室人员、区职能部门下沉社区人员、党员志愿者等力量，根据工作重点成立四个工作小组，即摸排防控组、入口管理组、重点人跟进组、数据统计组。

### 2、管住四个重点环节

一是管住“门”，严防死守。社区共有25个出入口，协同物业严格执行出入登记管理制度，综合考虑居民出行及值守人力情况，对13个出入口封闭，对8个出入口24小时开放，对4个出入口白天开放、夜间关闭，开放出入口保安及志愿者全

时段在岗。出入登记重点核查返（来）京人员，并及时反馈社区，由社区建立台账跟进工作。为减少对常住户的反复询问，降低人员交流，同步设计制作小区出入证1000张，随着人员出入小区口登记下发。

二是管住“人”，全面摸排。社区摸排防控组以包楼为单位，逐楼入户，开展地毯式摸排，详细建立台账，在电话、微信联络基础上，开展敲门行动，对电话联系不上、敲门无人的住户，张贴一封信，并对其中租户通过联系房主方式进行宣传，要求租户入住前登记，特别是对湖北返（来）京人员进行标注，并要求他们严格按照要求进行居家观察，观察期间，由社区工作人员负责保障他们的日常生活。对社会、社区、社会单位拉网式逐一摸排，下发疫情防控《工作指南》，对尚未营业的进行电话联系，指导社会单位做好员工报备等疫情防控工作。

三是管住“事”，统筹协调。社区协调辖区物业单位，对小区单元门、电梯间、公园设施设备公共区域，垃圾桶、绿地、自行车库等重点区域，每日定时定点消毒并张贴消毒告示。社区配合卫生服务中心做好居家隔离观察人员的服务保障工作，由专人负责联系，每日对其身体情况进行回访并记录在册，提示其落实好居家隔离观察要求，帮其采购生活必需品，确保日常生活不受影响，同时协调物业对其居住外围环境进行重点消毒。

四是管住“地”，有序疏导。社区有两处人员密集场所，分别为二区小公园和旺柜生鲜超市。社区协调物业和商家分别开展人员疏导措施，张贴宣传图册，进行人员出入体温测量，对未戴口罩居民劝返。社区由安排专人负责，携同街道包片科室人员、区城管执法局下沉社区队员和社区民警，在高峰时段全力开展限流、测量体温和人员疏导工作。特别是超市原为传统散卖蔬菜，居民挑选、称重停留时间长，社区指导商家及时改变传统售卖模式，将菜品事先称重标价，方便居民尽快取货尽快离开。

### 3、紧扣三个工作标准

为打赢这场疫情防控战，劲北社区紧扣“快、细、实”三个工作标准。

一是快。“战疫”就是同时间赛跑。在“敲门行动”中，社区全部力量投入入户工作，居委会大门紧锁，仅张贴联系电话，利用两天时间完成43栋居民楼摸排；在小区出入口登记管理任务下达后，社区挂图作战，结合居民楼分布实际情况，分析研判关闭点位，同步研究制定出入卡标识，第一时间将疫情限度封锁在小区外。

二是细。疫情就是命令，执行好命令的前提是底数清、情况明、工作细。社区重点建好特殊人群台账、居民户排查台账和社会单位排查三本筛查台账，详细记录基础信息，特别是从重点地区来京人员台账采取精细化管理，专人跟进，及时更新。此外，指导物业建立各居民楼及重点区域消毒记录，确保点位精准、时间有序，不留死角。

三是实。防控就是责任，社区按照街道统一部署，将工作任务逐一落实到人，务求实效。社区领导小组坚持每日早晚两次简短会商碰头，统一指挥、统一行动，分析研判问题并制定切实可行的措施，为社区安全保驾护航。

## 员工疫情期间工作总结篇八

\_日，某某市已启动重大突发公共卫生事件一级响应，为做好防控新型冠状病毒感染肺炎疫情工作，某某社区及时成立由社区党支部书记为组长的新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作领导小组，及时开展防控工作。

1月27日上午，浮桥街道驻社区干部、社区两委及时召开疫情防控工作紧急会议，街道挂点领导传达街道关于新型冠状病毒病

毒感染的肺炎疫情防控工作会议精神，落实布置防控疫情相关工作。

结合社区实际情况，社区及时关闭社区文化活动现场，停止宫庙烧香等文化活动、民俗活动。

及时发布疫情防控期间有关红白喜事宴请等居民公约，从即日起至新型冠状病毒感染的肺炎疫情解除为止，居民不得举行各类宴请活动(包括婚嫁、满月、周岁、十六岁、乔迁、三年等红白事，以及同学会家族聚餐行为)。尽量避免集体聚餐，继续做好从湖北或武汉返乡的人员摸底排查工作，及时上报相关信息。

遇到社区居民有事要宴请的，社区党支部及时上门做工作，停办改为家宴。

按照工作会议上的部署，形成网格化责任制管理，发动以社区主干、两委为网格责任人，驻点领导、“两委”班子、全体工作人员分成五个网格小组，走家入户，向辖区600多户居民和流动人员入户宣传，派发《关于做好防控新型冠状病毒感染肺炎疫情工作的倡议书》，并做好防控排查登记工作，督促居民群众不串门、不访友、不聚会，出外必须戴口罩，做好个人防护工作。

### 党员志愿服务队走家入户宣传

利用社区公众号，及时发布宣传《至某某社区居民一封信》以及关于防控新型冠状病毒感染肺炎疫情工作的宣传内容，在社区led屏幕上发送宣传标语，充分利用社区无线广播，定时播放闽南语、普通话《至居民群众一封信倡议书》宣传，普及防控知识，提高社区居民的自我防护意识，做到家家知晓，人人重视，全面防控。

对于近期有前往或途经疫情发生地回来的人员，我社区卫生

服务派出医护人员、工作人员对其进行每日健康监测，并做好检查登记。

某某社区及时开展卫生大整治工作，做到当日清运生活垃圾，社区消杀小组成员每日在社区菜市场、居民广场、社区各个角落喷洒消毒液，共清理卫生死角3处；消杀果皮箱、垃圾桶60个；消杀环卫车辆1辆、公厕2座，做到全方位、无死角地全面消毒。

重点做好新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作报表，及时向上级报送每日信息工作。