

2023年车行年度工作总结(优秀7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

车行年度工作总结篇一

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

车行年度工作总结篇二

下面是计划网小编为大家整理的2018年工作计划格式，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年工作计划格式【一】

1. 充满希望的2018年到来了，也带来了新的挑战。在新的一年里，我决心不断学习，认真提高工作水平，为公司的经济跨越式发展充分贡献自己的力量，努力做到：

1) 加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识和相关法律法规常识。加强对行业发展的了解，加强对周围环境和同行业的了解、学习。要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数。为领导的决策提供一定的依据和参考。

2) 本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报。及时了解员工思想动态，正确引导，加强沟通，了解各人的工作进度和问题反馈给总经理，以便公司各主管及总经理在此基础上进一步安排交付工作，真正做好领导的助手。

3) 注重部门工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4) 在工作中坚持以“服务”为宗旨，强化后勤人员素质，提高办事的实效性，不断加强主动服务意识，赋予办公室工作新内涵，持续改进行政部对其他部门的支持能力和服务水平。服务工作主要实现两大转变：

一是实现被动服务向主动服务转变。办公室的工作突发性、偶然性、被动性强。因而，对待各项工作，要未雨绸缪，以工作的超前性、预见性增加工作的主动性。二是实现单一服务向全面服务、超前服务转变。办公室的服务必须注意服务的全面性和主动性，不能只为领导决策提供简单的对与答的单项服务，而应该在领导决策前动议、参谋，在决策中关注、关心、调查，在决策后总结、推介，从而提供超前、全过程的主动服务。

5) 全面提高执行力度，狠抓决策落实。保证公司各项决策全面、有效地落实。

6) 遵守公司内部各项规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值。

2. 持续提升人力资源管理水平。

1) 做好招聘及录用等各项相关工作，保证企业人员因素的稳定性。长期的经营实践告诉我们，当代企业的发展离不开六大资源，即人力、物力、财力、信息、技术和文化资源。在这些资源中，最关键、最宝贵的是人力资源，人才资源。人才是企业的第一资本，世界上只要有了高素质的人，什么人间奇迹都能够创造出来。在企业管理工作中，坚持以人为本的人本管理思想是企业吸引人才、留住人才的有效方法，也是构建和谐企业，提升企业竞争能力的重要手段。

2) 明确岗位职责，严明劳动纪律，完善绩效考核制度和办法。从劳动纪律、岗位履职、沟通协调四个方面进行细化，提高操作性，为人力资源的评价和考核提供有效的依据。

3) 加强组织人员结构优化创新，为推进企业的'发展奠定基础。组织结构设置进一步科学化，人员结构进一步合理化。本着精简、统一、高效的原则，合理调整设置机构，力求组织结构进一步扁平化。综合考虑人员素质、工作性质、信息沟通、企业文化等因素，科学实施管理流程优化，畅通横向纵向工作渠道，设计管理幅度和跨度，确保组织有效运作，合理调整现有机构，逐步优化管理层级，建立一个富有弹性的组织结构。加强定员定编管理，提高工作效率。

4) 加强薪酬制度改革创新。探索建立与企业发展战略相一致，以劳动力市场为参照，以岗位价值为基础，以工作绩效为导向，以企业效益为前提的薪酬制度和体系，稳定员工队伍，激发工作热情，创造高绩效。在薪酬制度设计中，以职位为基础，以清晰明确的企业发展战略、科学的组织结构设置和规范的职位体系为前提，紧密结合绩效考核管理开展工作，并通过绩效考核向员工传递组织压力以激活整个组织的活力，

进一步健全员工薪酬增长与企业效益同步增长的激励约束机制。

5)加强人才引进培养机制创新，为企业的可持续发展创造动力。引进人力竞争，形成内部良好的竞争氛围；建立完善人员进入和退出机制。努力为员工提供充足的个人发展空间，引导员工树立与企业共同发展的理念，提高人力资源的利用率。高度重视人才规划工作。重视优先从内部选拔人才，避免从源头流失，同时做好骨干人才的引进储备工作。

6)加强员工教育培训体系创新，创建学习型、知识型企业。作为行政主管，应该根据企业的实际情况，利用一切有利资源，加大全员培训力度，紧贴工作和岗位需求。认真落实培训需求分析工作，做好培训的设计和实施。将实现企业的经营战略目标和满足员工个人发展需要结合起来。重点加强转变思维方式和思想观念，传递企业文化与价值观等知识的培训。做到统一规划、组织实施。所以，今年行政的一个工作重点将放在内训的系统化开展。

3. 强化协调能力。

协调，是行政协助领导进行有效管理的一项基本职能。在现行的机构设置中，一项工作多家负责的现象比较普遍。这种你中有我、我中有你、职责交错、利益相兼的问题，往往是导致部门之间意见分歧和相互矛盾的重要因素。因此，进一步做好协调工作意义重大。行政在协调工作中，一定要站在全局的高度上，正确处理好整体与局部、局部与局部之间的利益关系，最后在全局利益上达到协调统一。

4. 配合财务部门，贯彻后勤的成本控制，切实做好后勤费用的报销审核，包括货运费用的登记统计手续，严格按照程序核定的使用标准执行。

四、新年展望和目标。新的一年，意味着新的起点、新的机

遇、新的挑战。

2018年，我要认真总结经验，戒骄戒躁，努力工作，力争取得更大的工作成绩。以崭新的工作作风、更高昂的工作热情和更敬业的工作态度投入到办公室的各项工作中。从小事抓起，从服务抓起，进一步强化内务管理和后勤服务，为整体推进公司的发展提供基础性服务，为公司年度整体工作目标的实现发挥行政应有的作用。

2018年工作计划格式【二】

xx年我居委会紧紧围绕办事处年初制定的工作目标和各项中心工作，加压奋进，努力工作，在各个方面取得了一定的成绩，得到了领导的肯定。

xx年将至，为了新一年各项工作的开展，制定如下工作计划：

一、拓宽党建工作思路，打牢基础建设年内新建党员服务站，完善各项工作机制，以此为载体发挥党员的先锋模范作用。

建立党支部，居委会网络平台，利用免费博客公开公示两委会动态，征求居民对社区的意见。

二、健全组织，加强内部管理进一步规范各项工作运行机制，加强内部管理，做到机构健全，制度完善，分工具体，任务明确。

三、继续做好社区民政、残联、老龄、双拥工作对社区的弱势群体给予力所能及的帮助，对社区的弱势群体老年人做好政策福利的办理，全心全意做好为残疾人服务的工作，开展一帮一扶助活动，定期走访慰问。认真学习领会拥军爱民与拥军爱民文件和精神，关心军属，定时定期走访。

五、根据居民的需求和社区的能力，开展丰富多彩的活动，

有针对性的开展特色活动。

在社区内多挖掘文艺骨干，为社区文艺活动的开展做好准备工作，同时多方面地丰富社区居民的业余文化生活。发挥社区志愿者的模范带头作用，在区开展宣传工作，推动移风易俗，坚决扫除各种歪风邪气，为社区居民创造一个良好的生活环境。

六、配合办事处综合治理中心，做好社区综合治理工作1、建立健全社区各项综合治理工作制度，充分发挥居委会的职能作用，深入居民，为大家解决疑难问题。

2、利用条幅、板报进行广泛的法制宣传教育，加大禁毒宣传力度。坚持“提高认识、教育为先、严厉打击、全员收戒、综合治理”的方针，扎实推进“无毒社区”工作顺利完成。

3、加强对外来人口的管理，切实做好流动人口的调查、登记管理服务工作，使流动人口的管理做到了规范有序。

4、认真落实社会治安综合治理各项措施，无赴区级及区级以上集体上访。

七、加大社区的环境卫生整治力度。

在社区内对不同的人群进行不同的教育，大力宣传社区内禁止乱推乱放，保护环境人人有责，提高居民爱护环境的意识，自觉维护区环境。

八、劳动保障工作1、深入居民，充分了解和掌握社区内下岗失业人员的就业意向。

2、积极跑企业、找岗位，加强与用人单位沟通，提高就业率，解决困难群体的生活。

九、统计工作积极配合街统计办的工作，及时完成各项统计任务，按照要求认真填表，确保数字真实有效。

十、每月向党政办提供信息2-3条，及时反映本部门工作。

2018年工作计划格式【三】

一、加强规范管理、做好日常核算

1、根据公司核算要求和各部门的实际情况，按照会计法和企业会计制度的要求，做好财务软件的初始化工作。

2、配合会计师事务所对公司第七年度的年终会计报表进行审计，并按有关部门的要求，完成会计报表的汇总和上报工作。

3、配合外部审计机构对总公司上一年度财务收支情况进行审计，提高资金使用效益。

4、配合公司领导完成各责任中心经济责任指标的预算及制订工作，并做好公司有关财务管理制度的拟稿工作，加强财务制度建设。

5、做好日常会计核算工作。按照会计制度，分清资金渠道，认真审核每笔原始凭证，正确运用会计科目，编制会计凭证，进行记账。做到“三及时”：即及时编制有关会计报表，及时报送税务等部门；及时装订会计凭证；及时清理往来款项。出纳要严格按照现金管理办法和银行结算制度，办理现金收付和银行结算业务；及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结；严格支票领用手续，按规定签发现金支票和转帐支票。

6、配合销售部了解货款回收情况，做好货款回收工作。

7、积极筹措资金，从多方面保证公司资金运营的流畅。

8、努力加大新业务开拓力度，实现跨越式发展。企业未来的

发展空间将重点集中在新业务领域，务必在认识、机制、措施和组织推动等方面下真功夫，花大力气，力争使在较短时间内投资、发展新业务，走在同业前面，占领市场。

9、完成公司董事会及ceo临时交办的其他工作。

二、加强基础防范、做好安全工作

1、货币资金安全。定期检查现金提取、送存过程中的安全问题，检查现金是否超库存存放；对有关设备的完好性进行检查，若有隐患，及时处理并向上反映；及时加以整改。

2、票证管理安全。做好现金、收据、发票、各种有价票证的管理工作以及安全防范工作，确保不漏不遗不缺。

3、负责防火安全。严格执行用电管理规定并保证每日下班时切断主电源；对办公室吸烟进行严格管理，采取有效措施保证地上无乱扔烟头。

4、负责防盗安全。定期检查安全措施完好性，发现问题及时处理并向上汇报。

三、加强考核考评、提高工作质量

1、严格遵守《会计人员职业道德》和有关规定，对违反规定的人员提出处理意见。

2、严格进行考勤工作。严格执行上下班制度，保证每日工作的正常进行。

3、要建立和健全各项管理基础工作制度，促进企业管理整体水平提高。企业内部各项管理基础工作制度，包括：财务管理制度、财产物资管理及清查盘点制度、行政管理制度，根据各项管理制度的基础工作的要求，实行岗位责任制，规定

每个员工必须做什么、什么时候做、在什么情况下应怎么做，以及什么不能做，做错了怎么办等细则。这样，每个岗位的每个责任者对各自承担的财务管理基础工作都清楚，要求人人遵守。通过实施这些制度，进一步提高企业管理整体水平。

4、建立和健全自我约束的企业机制，确保企业持续、稳定、协调发展，严格审核费用开支，控制预算，加强资金日常调度与控制，落实内部各层次、各部门的资金管理责任制。尽量避免无计划、无定额使用资金。

四、加强素质养成、推进队伍建设

随着后勤集团的不断壮大，面对日趋复杂的市场和日益加大的竞争，提高财务人员素质日显重要。

1、认真学习会计法、企业财务管理制度、工业企业会计制度和有关的财务制度，提高会计人员的法制观念，加强会计人员的职业道德，树立牢固地依法理财的观念，做到有法必依，执法必严，违法必究，贯彻执行党的方针政策，自觉遵守法律、法规，维护财经纪律，抵制不正之风。

2、加强业务学习，提高业务水平。定期进行业务培训，更新业务知识，扩大知识面。在掌握基础知识的同时，加强计算机知识的学习，以适应现阶段财务管理的要求。与此同时，认真学些税务、金融、等相关性知识，以拓展知识面，提高理论和实际操作水平。

3、加强学术交流。学术交流是提高会计人员素质的重要方面。通过撰写论文，可促进理论知识，有利于总结工作中的经验，提高业务水平，还能提高写作能力和口述能力。通过对会计人员素质的培养，全面提高公司的财务管理水平，以适应新形势下对会计信息的快速的、准确的、真实的要求，确保公司和各部门各项工作有序运转和各项事业的发展。

车行年度工作总结篇三

生产各种能自行驱动供客运和货运使用的无轨车辆的工业。汽车工业主要包括发动机、底盘、车体等主要部件的生产，并组装成车，或购进零部件组装或改装成车或生产汽车的备品、配件以及修理汽车等。

它是综合性的制造和组装工业，汽车工业在发达国家的经济中起着重要支柱作用，主要原因是：汽车工业的产值在工业总产值中占有相当大的比重，汽车工业是技术密集型的工业，它与国民经济各部门有着密切的联系；汽车生产过程集中着许多领域的新材料、新设备、新工艺和高技术。因此汽车工业的发展必然推动其他相关行业的发展。

改革开放以来，我国汽车工业得到了较快发展，形成了比较完整的汽车产品系列和生产布局，建成了第一汽车集团、东风汽车集团、上海汽车工业（集团）公司等大型企业，国产汽车市场占有率超过95%，载货汽车品种和产量基本满足国内市场需求，轿车市场供需矛盾突出的问题得到了缓解。我国已成为世界摩托车生产大国，形成了几家初具国际竞争规模的摩托车生产企业，品种和数量基本满足国内市场需求并有部分进入国际市场。

据统计，到1999年底，全国汽车行业共有企业2391家，其中整车企业118家，改装车企业546家，摩托车企业136家，发动机企业51家，零部件企业1540家；汽车行业拥有职工180万人，其中工程技术人员16.9万人；行业总资产5087亿元，其中固定资产原值2243亿元，净值1556亿元；国家批准的轿车建设规模为112万辆，其中国家已经验收或建成的轿车生产能力91万辆。1999年全行业实现总产值3411亿元(90年不变价)，销售收入3115亿元，工业增加值749亿元，利润总额106.5亿元。

2000年，全行业实现销售收入3911亿元，利润177亿元，比1995年分别增长80%和107%；生产汽车207万辆，其中轿

车60.5万辆，比1995年分别增长43%和86%；生产摩托车1153万辆，占世界摩托车产量的44%，比1995年增长45%；汽车工业出口额为25亿美元，进口额为36亿美元。

2.1 分类

汽车按运输对象分为客运汽车和货运汽车

(简称货车)两大类。客运汽车按座位多少可分为客车和轿车。一般乘坐9人以上的为客车，9人以下的为轿车。货运汽车分公路用和非公路用两类。按特种用途，汽车又可分为专用汽车、越野汽车和农业用汽车。汽车由汽车车身和汽车底盘两部分组成，可与挂车和半挂车组成汽车列车。

2.2 汽车生产的专业化和协作

汽车能成为普通使用的交通工具，其主要原因是采用了专业协作的生产系统，采用了标准化、互换性、流水线加工和装配的大量生产方式，使汽车的产量和质量都能提高，价格大幅度降低；在技术迅速发展的条件下，能不断及时地相应地改进和更换车型。汽车的生产批量大于一般的机器，有利于采取高效率、低成本的生产工艺。将若干个汽车制造厂所用的某种零、部件合并在一个厂生产，生产批量就更大，能采用更高效率的工艺。

欧美各国在开始生产汽车时，某些部件如板簧和车轮等即由专门的工厂生产，这是制造马车时就已经有的分工。最早作为汽车零部件进行专业化生产的是轮胎和汽车电器。20世纪初大批汽车厂并入大公司后，有的厂即转为专业公司，一些未并入的汽车厂也有改产汽车零部件的。也有一些中小专业厂合并成集团，专门生产汽车的零部件(其中一些大的集团也有跨国公司)，如离合器、传动轴、变速器、转向机、驱动轴、散热器、制动器和车架等。日本10家主要的汽车生产厂与8000余家零部件厂和材料厂协作，汽车厂本身的劳动量只占30~40。

美国通用汽车公司则从3万多个工厂取得零部件、原材料和辅助材料。这些工业称为汽车的协作工业或横向工业。

万辆汽车所用的活塞环、轴瓦和火花塞也只由3家公司供应。这些专业公司的经营成就,表明了专业化生产的优越性。零部件的发展推动了汽车工业技术的进步,大大缩短新车型从研制到投产的周期并减少生产费用。

日本在50年代后期形成汽车零部件的专业化生产体系,这是日本汽车工业能与美国竞争的基础。美国等国的零部件厂是通过竞争、转业、甚至停闭等过程而形成的体系,日本则依靠政府用经济手段来扶植汽车工业的发展。

2.3 新技术、新材料的采用和推广

汽车的生产技术和所用的材料发展很快,常向其他机械制造部门推广新技术、新材料。其他领域中的新技术、新材料也往往首先移植到汽车工业中。

汽车生产用材料 汽车生产使用大量材料,如自重1吨的典型轿车,约耗用厚薄钢板500千克,钢材180千克,铸铁110~130千克,轻金属4千克,橡胶36千克和塑料32千克。

由于大量生产的零部件必须有稳定的质量,汽车生产对材料的要求十分严格。例如对于钢材,不但要求一般的机械性能(拉力、冲击强度和疲劳强度等),还要求金相组织(如晶粒等、夹杂物和淬透性)、深拉伸性能和切削加工性等符合一定的标准。

汽车还使用多种特殊材料:制造活塞的高硅铝合金、制造轴瓦的铝基合金、铜铅合金、含石墨的塑料、制造气门的含氮奥氏体钢、制造构件的低合金高强度钢板和多种工程塑料等。1960年以来,原用于航空和航天技术的蜂窝夹层材料、玻璃纤维或碳素纤维增强塑料和陶瓷材料等已用于汽车。

新技术和新工艺

20年代初,汽车工业根据流水生产的时间节拍,将一些金属切削机床用辊道等联成加工线,继而发展成为组合机床,这是切削加工设备的一大发展。组合机床的出现,不但提高了汽车的生产率,还促进了机床工业的发展,而且也推广到其他机械制造部门。

1970年以来,为了适应小批量多品种生产的要求,又发展了柔性制造系统,其中一种方式是用加工中心和计算机数控装备组成,由计算机指挥,把毛坯和在制品送到各个加工中心加工,可以同时加工多种零件。在有一些零部件专业厂和某些汽车厂中,将结构外形,以至工序相同而尺寸不同的零件编为一组,由计算机操纵在同一生产线上加工,这样也大大提高了多品种、中小批量生产的效率。

70年代初发展的工业机器人,最早用于比较复杂的车身焊接生产线上。这种焊接机器人,能够按照规定的程序完成几十个至上百个精细的焊点的焊接工作。以后工业机器人又应用于喷漆、机械加工和部件装配等工序。

制造汽车车身需要使用大吨位压力机和深拉伸性能好的优质冷轧钢板,这就促进了大型冲压设备、大型模具加工技术和机床的发展,也促进了深拉伸冷轧薄钢板的大量生产以及半连续、全连续的热轧和冷轧钢带机的发展。车身是由骨架和蒙皮焊接而成的,这就促进了多点焊机的发展。车身要求应用良好的防锈处理技术和美观而持久的油漆和镀层技术,又促进了这些工艺和材料的发展。这些设备和工艺适于制造电冰箱、洗衣机等家用电器,所以促进了家用电器行业的发展,有的汽车公司则兼制这些产品。

为了节省原材料和减少加工量,汽车工业的毛坯生产趋向精密化,采用了压力铸造、精密铸造、粉末冶金、模锻和冷锻等生产毛坯的工艺。而拉削和硬齿面高精度齿轮加工,尤其是弧齿

锥齿轮、双曲面齿轮的加工工艺和设备,以及渗碳、渗氮、碳氮共渗和硫化等新工艺,也都是在汽车工业的推动下发展起来的。这些工艺设备往往相当复杂,例如中国第二汽车制造厂的12000吨热模锻机械压力机的自动生产线,每分钟能生产汽车前轴锻件一根。这种压力机不但生产率高,模具寿命也比模锻锤高两倍。

2.4 新汽车的发展研究和生产设备

汽车的结构复杂,多数汽车是大量生产的产品。如果汽车生产后在复杂的使用条件下发现早期损坏或不适应使用要求,就会造成用户和制造厂的巨大损失。因此,20年代以后,逐渐总结经验,形成产品投入生产前的设计定型程序和生产准备工作程序。

发展研究 发展产品之前先经过技术预测和市场预测,确定发展方向,然后按照技术经济分析的结果和零部件的系列,选定产品的主要参数和结构方案。设计完成后,试制样车,进行定型性试验。

生产准备 经过试验定型的汽车,在投入生产前需要对工艺、设备和工艺装备(工具、夹具、模具和量具等)进行准备工作。只有一些小批量生产的重型汽车和专用汽车,才不需要工作量很大的生产准备。大量生产的汽车,工艺装备系数(每个零件所需工艺装备的平均数量)往往达5~5,总的制造工时达数百万。在主要的汽车生产国家中,工艺装备都由专业化的工厂制造,汽车厂只提出定型的产品图纸和生产纲领。这些专业工厂可以在很短时间内(1年左右)配齐工艺装备和专用设备,因此汽车生产厂更换车型比较容易。

轿车由于竞争激烈,几乎每年都要改动外形,主要部件如发动机等往往隔数年更换一次型式。虽然有可能迅速更换车型,但各公司考虑经济效益,大多采用逐步改换车型的办法,只有在十分迫切的情况下才发展全新结构的车型。

根据产品结构及生产批量的特点，属于大量流水生产

3.1 基本特征

- 根据市场预测或某种指标组织生产。
- 产品结构简单、品种少、更新慢。
- 生产工艺稳定，制造周期短。
- 设备投资高。
- 生产计划以日产量、旬产量或月产量下达。
- 生产具有明显的节奏性，具有高度的连续性。

3.2 生产管理的重点

由于大量流水生产类型的企业以市场预测和用户订单组织生产，并采用库存适应市场变

化，因此，其生产管理的重点是：

- 保证原材料、能源连续不断的供应。
- 加强设备维修，保证不出故障。
- 集中制定计划，大量应用经过优化的标准计划。
- 加强对生产过程的实时监控，保证均衡生产质量的稳定性。
- 生产计划与控制模式。

3.2 生产计划与控制模式

为保证生产过程的连续性与均衡性，宜采用在制品定额法和jit生产方式进行生产计划与控制。其中，在制品定额法是以预先规定的在制品占用量为依据确定车间生产的一种方法。用在制品定额法确定车间生产任务的主要计算公式为：

其中 Q_i ——车间*i*的计划期出产量；

Q_{i+1} ——后续车间*i*的计划期投入量；

Q_{i-1} ——车间*i*的外销半成品量；

W_{i-1} ——车间之间库存在制品占用量定额；

W_i ——期初预计实际库存量；

Q_{i+1} ——车间*i*的计划期投入量；

W_{i-1} ——车间*i*允许的废品数量；

W_i ——车间*i*内部在制品占用量定额；

W_i ——期初预计车间内部在制品实有量。

用在制品定额法确定各车间生产任务必须按反工艺顺序先计算出产量，再计算投入量。最后车间的出产量根据总的产品出产进度计划来确定。

车行年度工作总结篇四

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)∶b(平价、微利上量产品)∶c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

车行年度工作总结篇五

转眼之间又要进入新的一年-20xx年了，新年要有新气象，在在新的一年里，为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识，充分认识并做好厂房中介的工作。为此，在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下，我逐步认识本部门的基本业务工作，也充分认识到自己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识和认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工

业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx奥运会带来的无限商机，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的`增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

二、制订学习计划。做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

工作计划怎么写模板【二】

20xx年，又是一个新工作的开始，也是一个充满挑战、机遇与压力并重开始的一年。因此我要调整心态，增强责任意识，充分认识并做好本职工作。为了尽快成长为一名优秀的员工，我订立了下一年度的工作计划：

一、 加强本职工作。

根据各个领导的需要，结合各个项目的开展情况，做好绘图工作。尽最大努力配合本部门的工作进展要求。明确自己的任务，做到严谨有序。

二、 提高自己的工作能力。

通过各种途径，利用各种资源进行学习，跟上公司形势的发展，适应工作的需要，提高自身工作技能水平。

三、 加强与其他同事的工作上的交流。

针对部门同事cad绘图方面知识不足的问题，加强交流学习，并向计划网领导和同事学习交流其它的工作方面的知识。

四、 加强自身对物业方面知识的学习，提高工作主动性。

结合实际情况，以及公司发展的需要，努力学习物业管理方面的知识，以便随时应对工作的其它要求。

五、 积极参加公司组织的培训及其它活动。

借此增强自己的责任 、 团队意识。

以上是我20xx年度的工作计划，我会把这些计划落到实处，为公司的下一年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。

车行年度工作总结篇六

20xx年即将结束，我所从事商场收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力培训，端正工作态度，积极的向其他同志请教和培训，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现对20xx年的工作进行总结以及对20xx的工作进行计划如下：

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收

银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

台时的工作程序

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

在日常事物工作中，我一定遵循精、细、准的原则，精心准备，精细安排，细致工作，干标准活，站标准岗，严格按照办公室的各项规章制度办事。提高个人修养和业务能力方面，我将做到以下三点：

(1) 积极参加公司安排的基础性管理培训，提升自身的专业工

作技能。

(2) 向领导和同事培训工作经验和方法，快速提升自身素质。

(3) 通过个人自主的培训来提升知识层次。

我深知：一个人的能力是有限的，但是一个人的发展机会是无限的。现在是知识经济的时代，如果我们不能很快地提升自己的个人能力，提高自己的业务水平，那么我们就这个社会淘汰。当然要提升自己，首先要一个良好的平台，我认为公司就是我最好的平台，我一定会把握这次机会，使工作水平和自身修养同步提高，实现自我的最高价值。

车行年度工作总结篇七

20xx年我局扶村挂点单位是七琴镇村委会，为加快该村经济发展，落实统筹城乡发展战略决策，提高农村基层组织建设的整体水平，扎实推进我县社会主义新农村建设。为使新农村挂点帮扶工作正常有序开展，结合帮扶村实际，特制定本年度工作计划。

在稳定粮食生产的基础上，加大农业开发力度，大力发展第三产业，启动农村“一村一品”生产项目，进一步壮大集体经济，最终促进我县农村经济社会全面发展。

按照“生产发展、生活宽裕、乡风文明、村容整洁、管理民主”的社会主义新农村建设的要求，以五“通一气”和“三清三改”为新农村建设切入点，结合帮扶村实际情况开展帮扶工作。

1、帮扶工作组必须进驻挂点村，广泛开展宣传动员活动，积极宣传国家有关农村方面的方针政策，引导农民群众积极投身新农村建设。积极参与、指导该新农村建设日常工作，每周深入挂点村参与新农村建设工作一次，推动该村新农村建

设工作，搞好计划生育、社会治安综合治理等工作，使村容村貌有较大的改观。

2、协助该村完成社会主义新农村建设帮扶工作。一是打造先进村级班子。在该村党员、干部和致富能手中开展以把党员培养成致富能人，把致富能人培养成党员，把党员致富能人培养成村组干部和引导农村党员、干部带头致富，带领群众共同致富为主要内容的“三培两带”活动。积极推进基层民主政治建设，规范完善村务公开等各项规章制度，建立和完善村民自制机制，提高该村班子的威信，增强凝聚力，为建设社会主义新农村提供有力的组织保证；二是重点整治该村的现状，工业滤布按照规划超前、布局合理、设施配套、环境优美的要求，规范村落建设，美化村落环境。三是整治村容村貌。加强基础设施建设，改善生态环境，建设文明新村。为彻底改变该村“脏、乱、差”的现象，开展以清垃圾、清沟渠、清路障、清破旧房、改水、改灶、改栏为主要内容的“四清四改”活动，推广建设沼气池、垃圾站，集中消化处理生活垃圾；上半年我局将帮扶资金5000元用于加强村级休闲广场和活动中心的建设，为广大村民营造优美、舒适的宜居环境；四是帮助该村解决在建设中的困难，为该村在村容村貌的整治中献计献策。

3、发展农村经济、增加农民收入要有明显成效。

村现有人口1050多人，人均拥有耕地面积约1.6亩，村集体拥有山林2100亩，年人均收入1000元左右，农业是该村的支柱产业。要发展该村经济一是加大农业开发力度，抓好农业产业化结构调整。做好调研工作，根据市场需求扩大优质水稻种植面积，争取有60%以上耕地种植上优质水稻；二是发展经济林种植；三是发展农民个体私营经济，鼓励并帮助农民发展第三产业。