# 2024年公司经营工作总结5篇

更新时间：2024-04-08

*工作总结是一个重要的反馈工具，可以帮助我们了解他人对我们工作的评价，工作总结是我们不断提升自己的重要手段，以下是职场范文网小编精心为您推荐的2024年公司经营工作总结5篇，供大家参考。2024年公司经*

工作总结是一个重要的反馈工具，可以帮助我们了解他人对我们工作的评价，工作总结是我们不断提升自己的重要手段，以下是职场范文网小编精心为您推荐的2024年公司经营工作总结5篇，供大家参考。

2024年公司经营工作总结篇1

在20xx年过去的几个月里。市场经营部在公司领导的积极带领下，根据公司的经营方针、经营战略，精诚团结、奋力开拓，克服了当今竞争激烈的市场经济给我们工作带来的各种压力，圆满完成了各项管理指标与开拓任务，为矿业工程公司在本年度经营工作的成功，作出自己应有的贡献。

现就半年度工作总结如下。

一、经营开拓

今年至6月底，共跟踪项目信息30多个，参与26个项目的投标、议标工作，签约了19个，中标率为73%。累计开拓工程项目9169.78万元，与去年同期相比又有所突破。完成全年计划开拓量18000万元的51%，此外有1000多万元的工程正在签订，预计到7、8月份可完成13000万元左右。

上半年我司的经营开拓有以下几个特点：

1、井建与尾矿库等优势领域继续保持了较强的竞争力。井建与尾矿库工程项目共参与投标、议标20个，开拓成功了16个项目，累计7972.02万元，占总开拓量的86.7%，井建与尾矿工程中标率为80%，高于平均中标率。

2、尾矿项目已由最初的零星状态发展为现在的优势项目，主要集中在陕西、四川一带，占据了矿业公司西北分公司半壁江山，此外在衡阳颇具实力的远景钨业有限公司也成功开拓了800多万元尾矿库工程，进一步拓宽了开拓领域，尾矿项目共开拓成功2820.70万元，占总开拓量的31%。

3、大部分开拓项目主要集中在武钢矿业公司、陕西大西沟矿业公司、陕西柞水县国宝矿业公司、衡阳远景钨业有限公司等较有实力的国有投资或股份为主体的大型单位。这些市场潜力巨大、招投标工作操作规范、与我公司的关系良好，为我司的稳定发展打下了良好的基础。

4、今年分别成立了安装分公司、桩基分公司两个独立的专业公司，为今后开拓潜力较大的新领域奠定了基础。至6月底，我司共承接了安装、土建、公路等施工任务近1000万元，在桩基方面，也有数百万元的工程拟签订合同。

5、在今年的经营开拓工作中，我司进一步转变思路，不仅仅追求开拓数量更注重实效，追求开拓质量及含金量。目前签约的项目绝大部分为自营开拓方式，含金量较往年明显提高。

6、开拓项目的专业分布、地域分布与去年相比，更加均匀化。

二、内务管理

本年度内，我司合同签订合格率100%、合同评审率100%、合同履约率100%、满意度达到85%以上。

与此同时，我部还按时保质完成了日常经营管理等工作，并配合公司领导签订项目内部责任书、分承包施工的承包协议、协助与指导项目部完成预结算工作等。

三、20xx年度下半年经营工作思路

20xx年度任务繁重，责任重大，为了拓宽市场，公司需探索和确定自己的经营战略思路即：融入五矿集团、提高综合实力，在中国五矿的新平台、大契机下，进一步提升经营理念、实施“大市场、大业主、大项目”经营战略，实施品牌经营战略、实施低风险、高效益战略，实施“走出去、大发展”战略，不断完善、超越自我，确保公司经营目标的实现。具体保证措施是：

第一，加大做强井巷工程主业，打造核心竞争优势。一方面以现有阵地为依托，树立品牌工程，将工程就地延伸并向周边范围拓展，下半年要继续盯紧重大工程信息的跟踪，如西北地质勘查局东塘子铅锌矿井建工程约20xx万元、武钢集团公司许昌铁矿上亿元的矿业井巷工程及澳大利亚上亿元的井巷工程等。另一方面要加强与主要业主单位、矿山设计研究院等的联系及沟通，及时掌握矿山工程有关信息并紧密跟踪重大工程项目。此外，我们要利用现在竖井项目多的有利条件，在竖井施工上形成我们的技术优势，形成我们的核心竞争力，使之成为矿业公司的一大招牌，在条件成熟时进入深竖井施工领域。

第二，大力发展井下采矿及露天采矿产业，目前，我司在手采矿工程约二、三亿元，工期延续到五、六年以后。一方面理顺采矿管理机制，加强劳务分包队伍监控措施，对基建、采矿、出矿、崩矿采取系统安全生产管理，以提高工程质量、进度。另一方面对本公司在采矿工程的设备、采矿工艺、施工技术水平等方面要加强改进，力争为建设方多出矿、出好矿，实现我司在工程效应和效益两方面双赢的目标。不断增强采矿优势、扩大采矿规模，真正形成本公司半壁江山。

第三，积极采取多种经营方式，努力培植新的经济增长点。一是利用五矿平台，加大引资、融资力度，寻求在资金、设备、生产技术等方面具有优势的单位进行联营，建立相互渗透、合伙经营的关系，以规避风险、共谋发展。二是拓宽经营理念，寻找各种契机购买或入股矿山资源，努力培植新的经济增长点。三是加大在公路隧道、地基基础等劣势领域的开拓力度，逐步扩大经营范围、升级公路、隧道资质，同时做好承接地铁工程项目资质申报相关工作。

与此同时，我们拟在如下几个方面进一步改善与规划经营计划部的管理工作：

1、加强对项目部的合同管理，逐步建立分包队伍档案。在有条件的情况下，编制企业内部施工定额，作为投标定价、确定分包价格、确定项目部成本等合同管理的重要参考。

2、增强矿业人力资源开发、配置、培训、考核等工作。

3、以质量体系文件为主线，完善市场经营部各项管理工作。

2024年公司经营工作总结篇2

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾工作历程，作为\_企业的一名员工，我深深感到\_企业之蓬勃发展的热气，拼搏的精神。

我是\_销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司与\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某同志积极配合某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为某月份的销售高潮奠定了基础。最后以某个月完成合同额某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与某某公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出某火爆场面。在销售部，某同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解，某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

2024年公司经营工作总结篇3

时光荏苒，岁月匆匆，转眼间，20xx年即将成为历史，自20xx年xx月xx日加入xx项目以来，得到了公司领导对我工作支持、关心和照顾，让我从中学得到了很多管理、技术等方面的经验，为我在万阅城项目工作做了铺垫。在此我非常感谢公司领导给我的这个机会。现将工作情况总结汇报如下：

一、回顾调入xx开展工作所得总结

1、自觉加强管理、技术知识学习，努力适应新的工作环境。为了尽快适应新的工作环境，通过赵经理了解项目的基本情况，每周工作例会让我对各部门的工作岗位及岗位职责有了不断的了解，为我开展工作掌握了第一手资料，在熟悉工作的同时，通过与相关施工单位之间的联系学习工程土建维修、消防、排水等知识，虚心求教各部门经理，不断理清工作思路，总结工作方法，使之尽快融入到工作当中。

2、严格律己，树立良好的管理人员形象。物业管理的项目管理就是现场管理，在日常工作当中，我时刻严格要求自己，以身作则，工作中认真听取员工的意见，尊重、团结每一位员工，不搞一言堂，不搞特权，不谋私利，始终以堂堂正正做人，踏踏实实做事的原则要求自己，在员工中树立一个良好的管理人员形象。

3、加强日常管理工作，提升物业服务水平。管理出效益、团结出战斗力。先从紧抓员工思想工作入手，牢固树立项目“一盘棋”的指导思想，引导员工转变服务观念、每日写日志、每周写工作总结及下周工作计划，强化管理人员自身素质及业务培训的不断提高。在经过加收换热站运行费用一事上，业主对于我们现在的管理所出现的问题产生了疑问？事后深知项目目前存在严重的问题，为秉承“和心物业”的服务理念，加强了对员工服务意识的思想教育，针对于业主提出的问题陆续整改，并将整改的情况，反馈给相关业主，通过项目全体员工的努力，现在的管理和服务比以往有了较大进步。

4、对待业主投诉，不卑不亢，认真对待，落实到人，回访跟上，解决问题。物业客服中心每天都会接到业主的投诉，客服中心认真接待每一位投诉的业主，详细记录相关投诉内容并反馈给相关的部门负责人，负责人通过整改情况告知客服中心，客服中心将有关整改情况的进展程度报给业主，最终将投诉问题解决好，按照这个流程我们项目部完成不少工程遗留问题。通过定期回访、责任落实，不但加强了与业主的沟通，还提高了我们服务水平。

5、物业费收取工作。我小区住户有xx户，从x—x月份物业费收取情况来看，除个别业主因开发公司工程遗留问题不交物业费，（正在协调开发公司处理）大多数业主都按时足额缴纳物业费收缴率在92%以上。

二、在工作中当中存在的问题及整改措施

在日常管理工作中，没有把一些工作要求及标准认真的贯彻好，导致了在工作中出现了诸多问题。

1、部门管理人员工作态度、服务意识较差。部门管理人员业务知识、自身素质、会议传达、工作相互扯皮等相关问题，已经在工作当中暴露出来，为杜绝这些问题的出现，项目部加强对部门管理人员的培训。20xx年项目部将本着努力创建学习型服务团队的基本目标，从部门管理人员到员工定期开展业务培训，以确保项目部服务水平的提升。

2、管理人员突发事件的处理应变能力不强。从20xx年度发生几起服务投诉、创建文明城、换热站运行费用情况来看，应急预案的`培训、突发事件的有效处置仍存在欠缺，随着业主对小区管理及物业服务的要求逐步提高，在明年工作中作为重点内容进行培训。

3、作为项目负责人，管理模式及管理方式方法存在不足。管理方式有待改善，实践证明粗放型、保守式管理最终将会被抛弃，为适应新的要求，严于律己，不断增强管理业务学习，改变管理模式。以公司的眼光看问题，想问题，对于管理的流程进行在梳理，总结一些好的方法和经验，通过实践进行应用，定期组织管理人员进行探讨、学习、交流管理经验取长补短，鼓励员工对公司和项目部提出合理化建议，寻求管理工作的经验。以此带动带动整个项目管理水平。

4、物资浪费严重，增加了支出。在物资使用上存在着浪费问题，为了节省支出，杜绝浪费，在今后的工作当中减少物资浪费，加强对物资管理工作，化减少成本支出。

5、客服服务意识不够，工程遗留问题未及时处理、工作标准不一、收缴率未达标。为了提高客服服务意识，曾强对客服人员培训，严格统一客服人员服务标准，增加与社区业主的沟通，主动服务，了解业主真正所求，提高服务质量，夯实服务基础，以此来提升客服服务水平。在工程遗留问题上，与开发公司联系尽快解决工程遗留问题，对于因工程问题欠费业主，及时处理，情理并上，在原有物业收费率上提高收缴率。

6、保安工作责任心不高，要求不严，出现了车辆乱停乱放、丢车、丢鞋事件。对于保安工作，加强理论培训与实际操作相结合，在理论培训上通过观看视频“物业管理是怎么炼成的？”实质让每一位保安员了解物业管理服务的工作，在实际操作中掌握突发事件预案程序，工作中对每一位保安员采取岗位落实职责，提高整体安保服务，杜绝各类事故的发生，让业主生活在一个安全舒适的环境中。

7、保洁卫生打扫不彻底存在死角。保洁对于小区卫生打扫好与坏，直接关系到小区整个门面，在今后工作中以保洁主管为中心，全面培训所有保洁人员的实际操作，培训完毕不管是日常打扫卫生、家庭保洁还是保洁等开荒都能够全面提升保洁工作的流程化。

三、项目部20xx年工作计划

回顾20xx年的工作，有经验也有不足，我将立足优势，改正不足，全力本着认真整改的态度，做好xx物业管理工作，工作计划总结如下：

1、做好春节期间院内装饰工作，悬挂红灯笼，以及做好春节期间的安全工作，让业主度过一个安全祥和的春节。

2、根据业主提出的有关问题，积极与开发公司领导协调处理。

3、加强对员工培训及管理，提高员工自身素质，提升物业服务质量。

4、对于院内绿化缺少部分，及时补种，增强院内绿化美观。

5、举办一些对小区有意义的活动，如邀请晚报进社区活动、少儿绘画比赛等，增强社区文化，丰富业余生活。

6、积极与开发公司协调处理工程遗留问题，做好收取20xx年度的物业收费工作。

7、提前做好小区电梯报检、年检工作及20xx度暖气试压、供暖工作。

8、根据工作需要其他临时性工作。

纵观20xx年的发展前景，我有足够的理由深信新的一年将是不断应对挑战和压力的一年。在公司领导的支持和帮助下，我认为20xx年的工作会在我带领的团队下做的更加出色。

2024年公司经营工作总结篇4

xx年，西电公司以六届七次职代会精神为指导，在总部领导的关怀下，树立一切以市场为中心的经营理念，全体员工共同努力，强化内部管理，各项工作取得了一定成绩。下面将西电公司一年来的生产经营状况作以回顾：

一、各项经济指标完成情况

1、工业总产值1165.70万元，较xx年1278.71万元减少113.01万元，减产率8.84%。

2、销售产值1142.62万元，较xx年1260.98万元下降118.36万元，下降率9.39%.

3、销售收入1192.76万元,较xx年1298.08万元下降1xx.32万元，下降率8.11%。

4、利润总额实现175万元,较上年的170.14万元增长4.86万元，增长率2.86%。

二、生产、销售工作

1、xx年各系列产品产销完成情况：

2、根据上年度对供应商的考察评价，确定了xx年度合格供应商，签定了供货合同，对部分材料降低了采购单价，并缩短了原材料供货周期，提高了供货质量，满足了正常生产需求。

3、进一步修改完善了员工《薪酬管理制度》，制定了绩效考核办法，规范了管理，激发了工人的工作热情，提高了工作效率，加快了反应速度；为满足销售需求，对畅销产品库存储备量做了适当调整，从而提高了产品交货的及时性和准确性。

4、积极配合gsb1z、gsm8-32、gsa6等新产品的试制工作，并顺利完成了新产品从oem生产方式到散件组装生产方式的过渡，特别是新产品由小批试制转到车间投入正常生产以后对操作人员进行了反复培训，通过严把过程质量控制关，保证了新产品的质量和批量供货。

5、xx年我公司加大了产品的推广宣传力度，先后参加了销售公司产品推广宣传会12次，对南京、上海、广州、深圳、北京、武汉、成都、青岛等近10个销售公司的营销人员进行了本公司产品知识的系统培训，通过参会增加了客户对本公司产品的了解，通过对营销人员的培训提高了营销人员的业务能力，另外，通过与客户及营销人员接触交流，使我们感受到了市场竞争的激烈，掌握了市场产品需求信息，强化了市场服务理念，提高了员工的质量保证意识和合同执行的快速反应能力。

6、为了将xx年开发的新产品及时推向市场，公司自行编制、印刷了产品样本，于7月份发放到各销售公司，为进一步宣传推广公司产品起到了积极的推动作用。

三、技术与质量工作

1、xx年新产品开发工作取得了一定成绩，开发完成了：

①gsm8-32系列电动机保护型断路器，该产品获得5项实用新技术专利，7月份投放市场至今已销售1353台，无论性能还是外观市场反映都很好。

②gsb1z-40系列直流小型断路器，该产品主要用于直流屏、蓄电池、通讯电源和高压开关柜二次回路等直流电网中，6月份投放市场至今已销售3000多极，此产品的推出既扩大了本公司产品的规格种类，又扩展了本公司产品的市场应用范围。

③gsa6-63系列自动转换开关，该产品由于主开关采用公司生产的小型断路器，开发周期短、费用低，此产品的推出一方面会推动小型断路器市场的进一步扩大，另一方面其附加值高，具有丰厚的利润回报，自7月份投放市场以来，已销售115台，产生利润约5万元。

④4-100l系列漏电保护模块，该产品的开发推出主要是为了提高4-100系列断路器的配套性，从而进一步推动断路器产品的销售业绩。⑤应广大销售公司的要求，将dzx4-40（小机型）产品扩容，增加了50a和63a两个电流档。

⑥对4-60l、dzx2-32nl系列漏电断路器在不加功能模块或不改变外形尺寸的条件下，通过电子线路板的改进设计，增加了分励保护功能和过电压保护功能，该功能的拓展将会大大提高此产品的市场竞争力，并具有一定的利润空间。

2、“ccc”认证及实物质量相关工作

①xx年4月，公司依据体系要求和生产实际，对现有的质量记录进行了合并、精简，由原来的40多种记录简化到30种记录，使质量记录具有较强的可操作性。

②xx年9月进行了公司质量管理体系内审，对体系涉及的质量活动及其

结果进行了评审。对过程中发现的不符合项进行了彻底改进，确保了体系的持续有效性和获证产品的一致性。gsb1z-40系列直流小型断路器2月份申报ccc认证资料,3月份投安全认可型式试验,4月份便拿到了ccc证书;

③及时完成三十多种印刷/模压ccc标志的年度报批审核；

④xx年8月，cqc西安分中心对本公司进行了年度工厂质量保证能力现场审核，同时现场封样送天水长城试验站进行规定项目的确认试验，现场审查和实物质量检验一次性审核通过，保证了14张产品ccc证书的持续有效。

⑤xx年初，针对小型断路器瞬时动作特性不稳定的问题，分析原因，提出了磁脱扣器铁芯弹簧参数的整改计划。经生产验证，彻底根除了4瞬时动作特性不稳定问题。

⑥dzx2-100a/3p产品针对艾默生能源网络公司反馈的指示窗口不良、表面印字不清晰、产品滑扣、手柄操作力大和部分零件材料不满足欧盟指令等问题，我们制定了专项整改计划，对外壳、银触点和镀层材料进行了改进，对外壳、手柄、指示件进行了修模，对手柄弹簧力的参数作了调整，重新刻制了印字板并选用了新型的油墨和硅胶头，通过以上整改该系列产品的质量有了很大的提高，也通过与高端用户的合作提升了我们的质量意识和服务理念。

四、基础管理工作

a)xx年初公司进一步修改完善了内部管理制度和财务报销制度，强化了内部管理，提高了全员全过程节能降耗意识，在产销量下降的情况下实现利润175万元；

b)加强了人力资源管理工作，充实了技术和生产管理人员，切实提高了公司内部管理能力、技术创新能力和市场开拓能力，以人为本，为公司的可持续发展奠定了坚实的基础。

c)鉴于目前国内小型断路器产品市场竞争日趋激烈，许多销售公司一再提出小型断路器价格调整的要求，本着让利不让市场，让利开拓市场，一切以用户为中心的经营理念，经对施耐德、abb、西门子、tcl、正泰、德力西等同行企业小型断路器的价格调研，同时考虑到明年我们推出新型小型断路器的价格定位问题，经与有关领导协商，及时制定了价格调整方案，并报请总厂价格委员会审批，新的价格体系将于20xx年1月1日执行。

2024年公司经营工作总结篇5

江房地产开发有限公司在20xx年度的主要工作,是开发建设并经营门面房一、二期工程,在园区党工委、政府领导的关心支持下，经过全体员工的共同努力，门面房项目各方面工作都取得了很大进展。为顺利完成该项目，努力达到政府的要求，实现项目的经济效益和社会效益，总结工作经验，找出工作中的差距，合理安排来年的工作，现将20xx年度年度工作情况总结如下：

门面房一期工程已于20xx年峻工,本年度主要是进行销售和资金回笼工作，以及交户后的质量保修回访工作;门面房二期工程主要施工内容已于20xx年基本结束,20xx年主要进行销售和资金笼工作,以及门面房门前大理石铺装，和路亮化及广告牌等其它配套设施的施工,门面房二期工程已于20xx年11月28日举行了竣工验收会;现在已进入全面交户阶段和后期手续的办理。

一、项目开发、建设工作

在项目建设施工过程中，我公司从项目组织管理、工程质量控制、现场管理等几个方面开展工作。

在项目组织管理方面：首先明确项目组织管理体系、项目工程部主要工作职责，确定项目管理的目的任务，制定工程四大总体目标质量、进度、投资、同事的协作下，使得商业用房工程得以顺利进行，通过工程例会协调各项工作、解决日常施工中的矛盾，加强相互之间的沟通，及时有效地控制好工程的质量、进度、成本、安全文明。

在工程质量控制方面：质量管理上，项目部着重抓了三个环节：确立质量目标、确定质量预控方案;产品形成的过程控制;验收控制。开工前确定质量预控方案,公司提出建精品工程、树形象的质量目标，对监理及单分包单位明确目标、验收标准等。并审定监理大纲及施工单位的施工组织设计。针对监理、施工单位在节能、智能、质量通病防治等方面的薄弱环节提出改进要求，协助其完善施工工艺、措施的制定。抓好过程质量控制，在过程控制上，发挥监理在质量管理上的职能，对监理充分授权、有效监督;严把原材料质量关，项目部对进场材料质量、数量、规格验收，并监督现场取样送检，以检查到场材料是否符合合同要求。工程项目部在对于施工单位的质量管理上，主要抓其质保体系建设，发挥质保体系在质量管理上的作用，从思想上重视质量管理，在日常的管理中重点工作是质量巡查，质量跟踪，并结合施工的阶段，组织一些有针对性的质量管理活动，有效利用工程例会制度，讲问题、提问题、解决问题。现场管理中，强调服务意识，为乙方生产质量优质产品创造条件，提供技术支持、管理支持。产品的验收控制中，主要是要求施工方做到自检、互检和交接检，严格监理验收制度，确保按工序报验制度执行。总之，门面房工程的施工质量总体是好的，能较好地按规范施工，按规范验收，现在门面房二期工程已经各级质量监督检验部门验收合格。

在安全与文明现场管理方面：本工程施工场地较小工作面较大，且在镇区主要交通要道占道施工，现场安全较难管理，工程项目部结合实际情况，和施工、监理研究，实时调整现场临时设施，根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定;为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工;督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失;督促监理工程师和承包商按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，居民不受干扰，场容和环境卫生均符合要求。

二、销售工作

总体销售状况：门面房一二期工程应销售总额为12348万元，现已销售9147万元，资金已回笼8006万元，未销售部分3201万元，另外尚有1140万元已销售资金没有回笼。

项目开发的最要一环是销售，开发成功与否，主要看销售情况，所以公司采取了多种销售策略，多方开源，通过多种渠道，联系多层次客户。公司在上半年主要是对一期工程交户后的客户进行催款，落实二期门面房开发资金，对资金困难的客户，积极联系银行，动员客户及时按揭贷款，以加快公司资金回笼;在二期工程开发建设过程中，对直接分包的分项工程，优先考虑购置门面房的施工单位，以房款抵工程款，以减小工程建设的支付压力，如玻璃门工程和室外亮化工程;另外，动员地方一些有实力的个体老板购置门面房，以及一些有意投资商铺的外地老板购买，动员本项目的施工承包人购买本工程的一处较大的商铺，用以抵扣工程款;当然，还用了其它销售手段，比如充分利用户外广告宣传，采用涨价手段，动员公司员工亲朋来购买等。

三、20xx年工作计划

20xx年公司开发项目目前已有初步计划,主要是将路东侧地段进行门面房开发，总开发面积约7000平方米，本段开发门面房工程，主要是为了提升总体形象改善政府大楼周边环境而建，其经济效益并不高，本工程拟于20xx年上半年开工建设，并于20xx年5月份之前完成各项建设前期准备工作，和各项报批手续，并拟定于20xx年年底前建设完成，并完成销售50%;

x大楼的开发建设，开发面积约14000平方米，该大楼为x大楼，由投资，我公司开发建设，并最终销售给，该工程开发时间已初步确定，但最终开发时间尚需由国土局确定;

镇卫生院门前门面房开发，开发面积约3500平方米，该处门面房属于原门面房二期工程，各项手续齐全，有现成的施工图纸，在协调好外部关系和补办一些手续后可直接施工建设，该处一旦确定开发，可以在5个月内竣工，且可以很快完成销售。

进一步对门面房一二期工程剩余门面房进行销售，确保后期开发项目有充足的流动资金。

四、20xx年工作思路

总结门面房一二期工程的开发建设，存在四个方面的问题，一是门面房总体开发利润并不算高;二是销售不力，目前门面房销售相对滞销;三是工程建设扫尾工作缓慢，往往无法及时交户;四是现有管理理念相对落后，开拓进取精神不够。针对以上问题，我们总结出如下工作思路：

1、针对开发利润不高的问题，这里诚然有一个社会效益的方面，开发的初衷是为了形象的提高，也包含了路改造的投资，但其中实际上仍有利润上的开发潜力，比如，在开发规划的初期，没有对房地产开发做全面的调查和研究，没有对投资效益做全面的论证，对其中的部分费用没有充分考虑，以致于在开发过程中产生了许多意想不到的开支，如消防和供电工程等;还有在工程建设的管理上也存在一些问题，没有充分协调质量、进度和成本之间的关系，致使了工程建设成本有所提高;另外，在考虑销售价格时，没有制定严谨科学的销售策略也对整体的利润有一定的影响;当然还有一些其它方面，总而言之，开发利润不高的问题不是某一方面或其中几个方面造成的，这里涉及到一个系统的成本管理，而系统的成本管理也就是科学的成本管理，是需要在实际工作当中积累经验并不断完善的，同时更需要学习，学习系统的理论和科学的管理方法。我们要在今后的工作中，结合房地产业的实际情况，制定严谨科学的成本管理体制;要从源头抓起，从决策规划和初步设计到施工图设计，到工程施工完毕和最后的竣工决算，甚至可以延伸到项目的寿命周期，都要有详细的成本计划;要加强学习，学习先进的成本管理理念，学习大房地产公司的成本管理经验，努力将房地产开发的经济效益和社会效益最大化。

2、针对目前门面房相对滞销的问题，尽管目前剩余商铺量并不大，但由于总体利润不高，如不将剩余商铺尽快销售出去，就会导致公司周转资金量不足，这对房地产公司来说是非常严重的问题，必须要加以解决。而从市场因素看，仍有市场空间可供开发，而放眼整个以及乃至全国，市场空间更大，这就需要我们在市场上做好调研，进一步开拓市场，而不能坐等;另外在销售策略上也有文章可做，我们在之前的销售策略上相对比较呆板和保守，需要在销售策略上进一步解放思想。我们将在以后的工作当中进一步拓展思路，在市场开发方面，不能只局限于永安洲，而更应该放眼更大的市场空间，要做好宣传广告工作，可以先在x区域内做好宣传，充分利用传媒力量，在x区域内做广告宣传，吸引有购买力的业主来投资，即使没有投资购买，那也是对一种宣传，对今后的开发也有长远意义;在销售策略上，要起到刺激市场的效果，针对目前门面房的销售现状，我们应在原有销售价格的基础上适当上调销售单价，这样对那些已购买商铺的业主是一种安慰，让他们感受到房屋升值的理想结果，同时他们也会对我们开发建设的门面房做一些间接的宣传，而对那些持币观望的业主却是一种强烈刺激，会促使他们果断购买;另外在今后的开发规划上要做足文章，要确定所开发的项目有充分的市场，所建房型要能最大限度地满足用户的切实需要，同时还要考虑不同层次的购买力人群，侧重于中低收入人群的需求20xx年房地产公司工作总结20xx年房地产公司工作总结。

3、针对目前门面房工程扫尾进度不快的问题，总结的关键原因是没有科学合理的进度计划和详细的规划设计，另外在择优选择施工队和合同管理方面也存在一些问题。我们在以后工作中，要抓好各项配套工程的施工，制定详细的工作计划;抓好工程质量，完善各项竣工验收资料，做好工程竣工验收准备工作;在以后的项目招标中，要选择有实力、有信誉的施工单位。

4、关于现有管理理念落后和开拓进取精神不够的问题，我们认为解决问题的关键是改革现有运行体制，要面对市场，采取纯公司化运作;制定公司长远发展规划，建立公司人才计划，投资计划，管理计划，并建立和完善相应的制度;要有将公司发展状大，做大做强的观念，不可坐享其成;要加强学习，坚持走出去，引进来，要将先进的管理理念为我所用。

以上是我公司20xx年度的工作总结及20xx年工作计划和工作思路，我公司全体员工，将在到来的20xx年的工作当中，放眼未来，着重眼前，各司其职，做好本职工作;我们要求公司全体员工要振奋精神、迎难而上，抓住目前大好发展机遇，开创我们房地产公司的新的未来;要努力学习，加强自身的素养，埋头苦干，扎实工作，提高自身的业务水平;用科学发展的观点指导我们房地产公司的各项工作，使房地产公司的各项工作能够全面、协调、可持续的发展。坚持以人为本，把我们房地产公司做大做强，为经济建设作出应有的贡献!

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com