# 混凝土后勤工作总结(必备30篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-04-06

*混凝土后勤工作总结1紧张忙碌的20xx年已成为辉煌，海森公司在马董事长和翟总的领导下，全体同仁、团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作...*

**混凝土后勤工作总结1**

紧张忙碌的20xx年已成为辉煌，海森公司在马董事长和翟总的领导下，全体同仁、团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新问题，下面我对营销部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

>一、20xx年的工作回顾及成绩

（一）营销部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的情况下稳步实现增长，后两个月时间完成近两万余方，回拢资金100余万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各有关部门配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，营销部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

（四）目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本控制、严格执行规章制度。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司领导汇报，没有发生任何事故。

>二、不足之处

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

（一）员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。

不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

>三、20xx年工作思路

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

（一）加强生产调度上的安排。

（二）继续执行强化部门专业化管理。

（三）加强对搅拌生产线的计量管理。

（四）严格执行采购制度，加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

（六）逐步建立员工考核制度，出主意、想办法搞好营销部。

（七）根据新的“劳动法“，结合实际情况，重新修订完善各项管理制度。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越“，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机阻挡不了我们前进的步伐，相信在公司领导的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

**混凝土后勤工作总结2**

时间一晃而过，转眼间三个月的试用期已接近尾声。在这三个月的时间里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，我已经逐渐适应了周围的生活与工作环境，对工作也逐渐进入了状态。

来到案场以后首先是熟悉日常工作流程，从一知半解到现在对销售流程有一定的认知，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然更少不了同事的帮助。接触置业顾问的工作后才知道，工作量不大，要学的却是无比的多，销售知识永远是学无止境的。也正因为如此，我才乐此不疲，越来越喜欢这份工作。以前做其他销售员有的人为了比拼业绩，争夺提成，经常是不择\*\*。幸运的是我们拥有一个\*\*的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助。

刚开始进入案场的时间不长，所以自己对公司的一些规章\*\*和销售流程还没有完全掌握，偶尔会犯下一些失误。虽然在主管和同事的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方做不够好，我自己还是要不断的进步，一方面自己要多学多问，另一方面也希望\*\*的鞭笞，同事的提点。

个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在以后工作中，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真钻研，努力学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

本人于20xx年XX月XX日正式加入公司，在这之前\_是我前公司的客户之一。时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，回顾这XX月来的工作，我在公司\*\*及各位同事的\*\*与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过XX月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将XX月来的工作情况总结如下：

在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：

1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，\_部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里\*\*整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可\*\*完成。

2、及时了解\_XX情况，为\*\*决策提供依据。作为\_XX企业，土地交付是重中之重。由于\_XX的拆迁和我公司开发进度有密切关联，为了早日取得土地，公司成立土地交付工作小组。我作小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到\_、\_拆迁办等单位，积极和有关人员交流、沟通，及时将所了解的拆迁信息、工作进度、问题反馈到总经理室，公司\*\*在最短时间内掌握了\_XX及拆迁工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

3、\*\*商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的\*\*商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。

4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对\*\*商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。

5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。

6、切实抓好公司的福利、企业管理的日常工作。按照预算审批\*\*，\*\*落实公司办公设施、宿舍用品、劳保福利等商品的采购、调配和实物管理工作。办公室装修完毕后，在XX月份按照审批权限完成了购置办公用品、通讯、复印机、电脑等设备的配置工作。切实做好公司司通讯费、招待费、水电费、车辆使用及馈赠品登记手续，严格按照程序核定使用标准。

**混凝土后勤工作总结3**

20xx年，混凝土公司在公司及公司各业务部门的领导支持下，按照公司制定的年度施工产值计划并结合各项目的施工生产任务，与各项目相互配合，通力合作，较好地完成了20xx年各项目的混凝土拌合及运输施工任务，我公司运营情况良好，各项业务开展顺利，现就砼公司20xx年各项工作的开展情况总结如下：

>一、20xx年生产任务完成情况

截至20xx年，混凝土公司参与到吉x项目x个项目拌合站的前期策划，设备调配、安装、混凝土加工、运输、泵送等工作。

截至到20xx年x月x日，砼公司累计完成混凝土生产x方，累计完成产值x万元，

x项目拌合站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站x站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站内部拌合运输承包相关事宜正在接洽中。

>二、x公司管理情况

1、人员组织构成。x公司管理人员全部由公司职工担任，现场拌合站长及收料员（出纳）由x公司经理向公司人力资源部、劳务中心推荐拟用人选。x公司目前共有职员工x人，混凝土公司机关x人，x拌合站x人。

2、劳务人员管理。为规范劳务人员的管理，砼公司对所有劳务人员登记造册，并与各拌合站外聘劳务人员签订劳务用工合同，进入施工现场的劳务人员（包括内部劳务和外部劳务）、出勤记录、工资发放表相符，并报公司人力资源部备案。

3、自有混凝土设备管理。

x站：因x项目年后进入大干施工阶段，x公司安排业务人员将原x项目x米汽车泵x台、原x米汽车泵x台xkw发电机x台，原无为项目混凝土罐车x台，x项目。

x站：x拌合站x台罐车，因设备老化严重，底盘松散，罐体溶剂小，设备配件市场难以买到，无利用价值，维修使用不经济，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：柳工x装载机1台，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，已不能满足工作需求，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：根据x项目情况及要求，按照就近调配设备的原则，将原永广项目x套x拌合机调运至楚大项目部，x台经安装调试后，已可以投入生产使用。

4、合同签订情况。20xx年，混凝土公司完成签订合同x份，其中承揽合同x份（x拌合站拆装）；采购合同x份（购买泵车配件合同x份，购买拌合机配件合同1份）；运输合同x份（x项目x套x拌合机调运至x拌合站，x项目x台x汽车泵调运至张扁拌合站）；租赁合同x份（x拌合站罐车租赁、泵车租赁、装载机租赁）；内部承包合同x份（与无为项目签订）。

5、安全文明施工。20xx年，砼先后对无为拌合站、张扁拌合站的安全生产情况进行了检查，对站内的标准化、程序化、规范化、文明施工情况，站内卫生，各项安全措施布置到位，安全标识齐全，施工材料堆码有序，机具摆放整齐混凝土设备的使用情况进行了排查。

6、财务及资金管理。围绕产值目标，砼公司财务人员，对公司各项业务进行准确核算，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求，并积极做好混凝土生产相关款项的收取及资金支付工作，健全财务管理制度，规范报销流程，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

>三、存在问题

1、存在不同程度计价拖延情况。无为项目、宝应项目对砼公司计价较及时，张扁项目、吉珲项目对砼公司计价较为滞后，影响砼公司相关业务进行。

2、混凝土公司缺少混凝土供应及运输经验，项目进场前期对拌合及运输单价测算不够精准。对于隧道、桥梁、预制梁等不同工作内容的的混凝土拌合及运输，所发生的成本差异较大；另外测算拌合及运输指导价时，建议与项目总工期和混凝土总方量结合起来，制定合理的单价。

3、四公司成立的混凝土公司为公司内部的管理机构，主要目的是为了对公司自有设备的有效、经济的利用，降低项目的发生的相关设备费用，有部分项目管理人员对混凝土公司的定位理解不到位，尤其是在混凝土运输、泵送过程中出现问题后，不积极沟通解决，有推诿扯皮现象。

>四、20xx年工作计划

1、加强对在建工程管控，确保完成年度生产目标。根据20xx年公司下达的年度施工计划，结合各项目施工生产任务需要，努力完成好混凝土生产服务工作，保质保量的完成各项目下达的混凝土生产计划，x站x万方，x站x万方，x站x万方，x站x万方，x站x万方。

**混凝土后勤工作总结4**

今年即将结束，回顾这一年的工作，我们公司中的每个人都尽自己最大的努力为公司做出贡献，为了在今后有更好的发展和进步，现将这一年的工作做一下总结以及对今后的工作要求。

一个目标：

在工作中我们秉着“安全运行、健康发展”的目标，带领员工共同进步，努力增加了员工的凝聚力及团队意识，鼓舞员工的士气，让员工真正做到快乐生活快乐工作。

两个建设：

一、建设\*\*的销售环境。

在销售过程中，我们努力营造一种良好的销售环境，不论是销售人员还是购买的民众都能感受到我们销售人员的热情，在全体员工的努力下，我们一直维持着一种\*\*的销售环境，今后仍将对此不断完善。

二、建设优秀的销售团队。

优秀的员工是我们销售厅最宝贵的财富，我们11个人的团队不断创造着良好的销售业绩，在服务上我们都特别注重细节，尽己所能完成好一切销售活动，公司的文化更增加了员工之间的凝聚力及团队意识，每个人都是在快乐中进行工作今后我们仍将保持这种工作态度，全体员工团结一致共创佳绩。

三个创新：

创新是一切事物发展的力量和源泉，在今后的工作中我们必须时刻保持创新精神，在销售过程中懂得创新、在管理过程中勇于创新、在服务上善于创新；有创新才有发展，才能使销售运转不僵化，销售工作是一项用心用脑的事业，我们必须使这项销售活动充满活力。

**混凝土后勤工作总结5**

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司\*\*和同事们的\*\*与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合公司的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

20xx年的主要工作内容如下：

>一、销售部日常管理工作

销售部门是公司对外展示的形象窗口，\*\*的是一个公司外表，也是公司最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形\*\*的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给公司产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要×××的、要×××的、有对合同条款不满意的等等。在保证公司的利益不被侵犯的`前提下，与客户\_，洽谈，不但要完成签约，还需要客户满意，提高公司的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与公司各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉\*\*信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

>二、加强自我学习，提高自身素养

在20xx年里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一年里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>三、工作中存在的问题

在这一年来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：第一，脾气太急躁，个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度把握有所欠缺，办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，亟待改之；第二，不细心，考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理\*\*的严密性与连续性没有监管到位。

>四、今后努力的方向

新的一年开始了，又是一个新的\*\*，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水\*，为公司跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

1、加强学习，拓宽知识面。努力学习混凝土专业知识和相关法律常识。加强对混凝土发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数；

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好\*\*的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守公司内部规章\*\*，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

**混凝土后勤工作总结6**

20\_年工作总结

20\_在各位领导班子的带领下、在各位员工共同努力下，\*\*\*混凝公司成功建立了。下面对我站在20\_年的工作做一个总结，并对20\_年的工作进行一个年初的计划。

一、20\_年工作总结：

1、自九月份开始生产起，共生产混凝土方量，购进水泥吨、外加剂吨、粉煤灰吨、石子、黄砂。已为大批量生产任务做好充足准备。试验室负责原材料质量，做到不合格的材料不进厂。

2、在短短的几个月，修路面、建立钢结构大棚、安装两条180生产线，建立了办公楼，职工宿舍、食堂等，对各种试验设备进行安装，做好了一切准备工作。

3、在我们罐车没有全部到位的情况下，积极联系其他搅拌站罐车车主，能够及时的将混凝土送往工地，不影响客户使用。

4、以质量为前提，采用合理的配合比设计降低混凝土的单方成本。

5、梳理站内组织机构，对站内各个岗位进行顶岗定位，人员基本到位。在制定岗位的同时，我们进行岗位责任制度。

6、由于新站刚建，资金周转不灵，能够积极协调各用户关系，把钱用在刀刃上，提倡节约。

7、责任事故两起，已对责任人进行处罚。

以上是我站对20\_年工作的总结，当然，工作中有好多的不足

是需要我们继续探索改进的。相信通过我们的努力一定可以把我们的企业建成一个管理更加先进的企业。下面说说我对20\_年的工作计划。

二、下年工作计划：

1、加强对设备的检查保养，避免重大设备故障问题。

2、继续加强中心一体化的优势，保证混凝土的供应，能够在20\_年取得较好的成绩。

3、继续积累数据经验，稳定混凝土的生产质量，保证混凝土出厂质量的合格率。

4、深化岗位责任制度，提高员工积极主动的意识，杜绝光出工不出力的现象。

5、重点配合结算部门加大对结算损失和剩退混凝土的过程控制，把结算损失和剩退灰率降到最低。对所结算的混凝土货款及时回收。

6、继续加强对员工的安全教育和对生产的安全检查，尤其是对新入厂员工的安全培训工作。杜绝重大安全生产事故的发生。

7、根据各个部门的考核情况，对人员进行调整，不合格的坚决不用。

我相信20\_年是我们非常期待的一年，我也相信在各位领导的带领下，在我们\*\*\*全体员工的努力下一定能完成很好的成绩，创造出更加辉煌的成就来。

\*\*\*

20\_年1月12日

**混凝土后勤工作总结7**

紧张忙碌的20xx年已成为辉煌，x公司在x董事长和x总的\*\*下，全体同仁、团结一致、同心同德、相互协作，顽强拼搏，为公司的发展凝聚和付出了极大的艰辛和汗水，取得了优异的成绩。20xx年工作全面展开，预示着我们今年的工作仍将充满着挑战。为此，我们有必要对过去的工作认真总结，保持清醒认识，并着手准备应对20xx年我们将面对的新形势和新问题，下面我对营销部的工作进行总结、汇报并提出20xx年工作设想和要求，不妥之处，请大家指正。

>一、20xx年的工作回顾及成绩

（一）营销部全面完成了公司下达的各项任务指标，在市场经济危机的＇情况下稳步实现增长，后两个月时间完成近两万余方，回拢资金x余万元。

（二）客户对我们比较满意，结交了一批忠诚客户，并能和施工项目相关人员保持良好的社会关系，让他们有困难时想到我们，公司的品牌效应进一步形成。相信有一天我们的品牌效应会达到良好的效果。

（三）与各\*\*\*\*配合较好，处理问题比较及时，迅速做出反应，绝大多数工作主动积极，营销部人员爱岗敬业，能与其他科室相互沟通、协调合作、对公司怀有深厚感情，希望公司做强做大，以公司为家，在工作中展现才华，体现人生的价值。

（四）目前市场竞争异常激烈，利润空局很小，加强成本\*\*、严格执行规章\*\*。我们做的比较到位，每一个大小问题及时向公司\*\*汇报，没有发生任何事故。

>二、不足之处

以上成绩的取得，是基于全体员工共同努力的结果，对个人而言也是有一定的进步，同时在一些方面还是存在许多不足，在今后工作中要加以改进。

（一）员工队伍素质跟不上企业发展要求，全面掌控能力不够，创造性工作办法不多，信息渠道不够畅通且滞后，从精细化管理要效益的格局还没有形成。

（二）加强员工考核、要做到让员工感受到做错的每一件事情都和自己的切身利益息息相关，做的好要受到奖赏，做错事必受罚，做到奖罚分明。

不足之处还有很多，只有发现不足，才能着手改善，在成绩面前不沾沾自喜，同样在面临不足或缺点也不妥协，看到成绩是对自己工作的肯定并满怀信心，认清不足是希望做的更好。

>三、20xx年工作思路

目前，混凝土行业的竞争趋于白热化，面临恶性竞争，市场压力对我们而言是个及其严峻的考验，在市场商砼价格基本一致的情况下，只有挖掘内部管理，提高生产效率，降低成本，才能为企业创造利润，才能使企业立于不败之地。

（一）加强生产调度上的安排。

（二）继续执行强化部门专业化管理。

（三）加强对搅拌生产线的计量管理。

（四）严格执行采购\*\*，加强材料入库管理。

（五）加大对现场文明的整治，评价一个企业的优劣，做好的办法是让客户做出客观的评论，客户对我们供应及时满意的同时，会看到我们的混凝土质量，员工的劳动积极性和形象、安全措施落实情况等等都会一一记在心里，这些都要求我们时刻要维护企业的形象。

（六）逐步建立员工考核\*\*，出主意、想办法搞好营销部。

（七）根据新的“劳动法”，结合实际情况，重新修订完善各项管理\*\*。

“雄关慢道真如铁，而今迈步从头越”，从公司建立时的起步艰难，我们逐步走向成功，金融危机\*\*不了我们前进的步伐，相信在公司\*\*的代领下，我们有能力应对市场白热化的竞争，我相信最终胜利将是我们。

**混凝土后勤工作总结8**

20xx年，在公司正确的\*\*下，公司全体员工充分发扬“创新、敢想、敢干”的企业精神，应势而谋，顺势而为，加大市场开发力度，加强内部经营管理，推进公司品牌建设，统筹运作，精心安排，在市场开发、景区管理、品牌创建等方面均取得了丰硕成果，出色地完成了公司下达的20xx年各项工作任务，在公司跨越式发展过程中又掷地有声地迈出了坚实有力的一大步。

20xx年，公司业绩又创高度，再次刷新了开业18年来游客接待量、营业收入、利润、营运质量等各项指标。营业收入首次闯过亿元大关，净利润在20xx年5000万元的基础上再上一个台阶，超过6000多万元。公司净利润从20xx年的3000多万元、20xx年4000多万元，20xx年的5000万元，到20xx年的6000多万元，4年来以每年3、4、5、6阶梯式增长，实现了跨越式发展，20xx年游客接待量突破240万，出色地完成了旅股下达的年度计划，继续担当了旅股企业利润指标的排头兵。20xx年我们为您这样做的：

一、敢于挑战，敢于亮剑。

企业的责任就是为社会服务、为员工谋利益、为国家创利润。秉承这个理念，公司不畏惧困难，不强调客观，不向上级讲条件，始终笑对市场，市场就在那，年年有变化，年年有新招，招招有果挑，这是公司的精神和经营信念。争取存量，深挖增量是我们的营销战略。增亮观察市场的眼睛，提高市场动态的嗅觉，精准地研判市场，谨慎地制定对策是我们的销售\*\*。所以，特别是这四年，一直是赢的。

（一）市场竞争是残酷的，业绩为王，优胜劣汰。过去4年间，就像一列高速行驶的列车，在市场中扮演了冲锋者的角色。在原来所谓的“高位运转”基础上又出现了倍数的几何增长，得于的定位清晰和战略明确。作为一个“点型态”的线路性观光产品，若无文化、品质和体验性的承托，只能是苟延性残喘而不可能有持续性的飞跃和发展。公司的发展必须聚气，以客户口碑之气，品质服务信用之气，品牌文化之气，团队齐心能量之气而形成的良性气场，依靠这个气场，接待量20xx年-20xx年\*均增速近13%，而且这些股增量不是靠削价获得，靠的是我们的服务、品质和信用，赢得了客户的心许和信任。没有品质就没有信任，没有信任就没有品牌，没有品牌就没有市场，作为铁律，执着地在坚守。

二、“三定”工作成效显著，企业文化鼓人心。

公司积极推进“三定”工作，通过强化部门一岗多能、能人双岗等方式，公司今年\*均用工人数仅为96人，比上一年度减少4人，加上今年接待量激增，\*均每人一年需接待游客万人次，人均创收100多万，人均创利润达万元，基本实现人人满负荷工作、全部都在忘我热情工作。

(一)推行景区管理人员、后勤人员深入一线进行换岗、轮岗的岗位体验\*\*。让每位管理\*\*和员工都切身了解游客的意见与需求，熟悉景区的每项工作，做到任何岗位随时都能有人顶得上，做得好。

（二）推进总经理值班制，每位高管轮班行使总经理职责，让每一位高管轮流执行总经理责任。使每位管理人员都得到锻炼，锻炼出发现问题和细节、及时解决问题的能力，提升管理者的整体能力和素质。

（三）制定岗位说明书，锁定关键岗位人才重点培养，为公司发展创造更大价值。

（四）如何吸引并留住员工，如何鼓动员工积极工作是我们人力资源管理中的重要工作。在实践中，公司始终坚持把企业文化发挥凝聚、激励、约束、导向、纽带和辐射功能，营造创新、敢想、敢干的企业文化，从根本上\*\*了员工的潜能，从\*\*团队到普通员工精神面貌焕然一新，人人以企业为家，爱岗敬业风气形成，旺季全体员工几乎全天候上岗，在工作任务繁忙阶段的时候，个个自觉加班加点，个个忘我工作，舍小家顾大家，用激情、用斗志托起了的今天和明天。

三、推行精细化管理，全面提升服务品质。

的高速发展会暴露出问题，需要不断完善\*\*管控与系统修补。推行精细化管理势在必行。

（一）公司服务业标准化试点建设于20xx年10月25日通过了市、县两级行业相关部门验收。公司通过开展服务业标准化试点创建工作，建立了《公司服务标准化体系》，明确了服务标准、规范了服务操作流程，有效降低了游客投诉，提升了游客满意度，为创国家5A级景区夯实基础。

（二）导入卓越绩效管理模式，并于20xx年11月17日完成了县\*质量奖的申报和评审工作。通过引入卓越绩效管理模式，开展\*质量奖申报工作，在\*\*评审中获得了第一名好成绩。促进了公司管理创新、提升了竞争能力、提高企业的成熟度。为公司的发展注入了新的发展活力，公司的软实力得到了进一步的提升。

（三）推行关键绩效指标考核，公司将整体战略目标转化为关键绩效指标，再分解到各部门、各岗位逐项逐月打分考核。指标分解机制既落实了责任，也保证了绩效指标与公司愿景、战略的一致。把“公司就是家，家好靠大家，家败你有啥”的公司文化理念切切实实融入每个员工的心灵深处。能者\*\*，多劳多得。庸者下课，奋发图强。在公司上上下下形成你追我赶、全身心、精益求精地完成本职工作的好作风和精神面貌。

四、严控成本，实现利润最大化。

**混凝土后勤工作总结9**

（一）分公司整体运营良好，完成各项指标。

20xx年，混凝土分公司主要任务集中在阳安二线项目部混凝土加工运输、临白项目部混凝土加工运输及预制、宁西二线项目部弹性支撑块预制。截止20xx年12月30日，宁西二线预制厂工作已基本完成，临白搅拌站。新开麟游搅拌站正在。

（二）建章立制，保障各项工作有章可循。

依据公司的有关文件规定，结合分公司的实际制定了《混凝土分公司混凝土运输、泵送设备经营管理办法》、《混凝土分公司作业队管理办法实施细则》、《混凝土分公司拌合设备按、拆、维修专业化队伍管理办法》等各项实施细则，并按照文件规定进行了严格执行，把制度落到实处，从而保障了工作有章可循，有据可依，有理可讲，增强和提高了员工按章办事的意识及自我提高的积极性。

（三）安全教育工作常抓不懈。

1、为加强施工工程中的安全质量管理，有效地预防和减少安全质量事故的发生，结合国家有关安全质量管理法律、法规和集团公司、公司安全质量管理的有关要求，制度了混凝土分公司安全质量管理办法。

2、分公司成立了以经理为组长，副经理、项目总工程师为副组长，分公司相关职能部门、安全工程师、站、队负责人、技术负责人及安全员为组员的安全领导小组。安检工程师负责日常的安全工作的落实，督促员工按有关规定进行生产，分公司相关职能部门提供安全施工的保障及协助工作，同时在站、队、班组都设兼职安全员。

3、明确安全生产教育、培训和安全生产检查制度。坚持强化安全生产教育、培训工作，去年组织临白、阳安二线员工学习搅拌站安全操作，进行全员安全教育闭卷考试，通过不间断的灌输安全生产知识、安全生产制度和法规等，在员工中树立“安全第一、预防为主”的指导思想，从而增强安全意识。同时，明确规定安全生产检查制度，每周由安全工程师组织站、队施工安全领导小组对各办公室、宿舍及施工现场进行全面的安全检查，查找存在的问题，做好记录，建立登记、整改、消项制度，把安全工作渗透到生产管理的各个环节中去，实实在在的做好安全工作。

（四）围绕中心，服务大局，后勤工作卓有成效。

制度建设方面，先后制定了《车辆管理制度》、《员工考勤制度》、《混凝土分公司员工管理办法》《混凝土分公司人员培训管理办法》等多项管理制度，使公司的发展建立在有章可循、有法可依的基础上。

为了规范分公司人员培训工作，提高分公司人员素质，促进分公司管理水平和经济效益的提高，根据项目生产经营目标需要，结合施工特点、重点、难点，重点对施工技术、安全、质量、物资设备管理等内容进行培训。同时，规范食堂管理，健全各项规章制度，专人管理，保障职工吃饱、吃好，保证晚下班的.员工及因工误点人员吃上热饭。“五一”联合租赁、钢结构分公司组织拔河比赛，增进友谊；中秋佳节，给施工一线的员工送月饼、员工聚餐，使员工感受到集体大家庭的温暖，从而鼓舞员工士气、提升员工素质，改善员工工作生活条件，促进项目管理水平。

**混凝土后勤工作总结10**

20xx年，混凝土公司在公司及公司各业务部门的\*\*\*\*下，按照公司制定的年度施工产值计划并结合各项目的施工生产任务，与各项目相互配合，通力合作，较好地完成了20xx年各项目的混凝土拌合及运输施工任务，我公司运营情况良好，各项业务开展顺利，现就砼公司20xx年各项工作的开展情况总结如下：

>一、20xx年生产任务完成情况

截至20xx年，混凝土公司参与到吉x项目x个项目拌合站的前期策划，设备调配、安装、混凝土加工、运输、泵送等工作。

截至到20xx年x月x日，砼公司累计完成混凝土生产x方，累计完成产值x万元，

x项目拌合站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站x站累计完成混凝土供应x立方，完成产值x万元。

x拌合站内部拌合运输承包相关事宜正在接洽中。

>二、x公司管理情况

1、人员\*\*构成。x公司管理人员全部由公司职工担任，现场拌合站长及收料员（出纳）由x公司经理向公司人力资源部、劳务中心推荐拟用人选。x公司目前共有职员工x人，混凝土公司机关x人，x拌合站x人。

2、劳务人员管理。为规范劳务人员的管理，砼公司对所有劳务人员登记造册，并与各拌合站外聘劳务人员签订劳务用工合同，进入施工现场的劳务人员（包括内部劳务和外部劳务）、出勤记录、工资发放表相符，并报公司人力资源部备案。

3、自有混凝土设备管理。

x站：因x项目年后进入大干施工阶段，x公司安排业务人员将原x项目x米汽车泵x台、原x米汽车泵x台xkw发电机x台，原无为项目混凝土罐车x台，x项目。

x站：x拌合站x台罐车，因设备老化严重，底盘松散，罐体溶剂小，设备配件市场难以买到，无利用价值，维修使用不经济，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：柳工x装载机1台，设备使用年限长，老化严重，无维修价值，已不能满足工作需求，现已折旧完，向公司物资设备部申请报废处理，报废审批已通过。

x站：根据x项目情况及要求，按照就近调配设备的原则，将原永广项目x套x拌合机调运至楚大项目部，x台经安装调试后，已可以投入生产使用。

4、合同签订情况。20xx年，混凝土公司完成签订合同x份，其中承揽合同x份（x拌合站拆装）；采购合同x份（购买泵车配件合同x份，购买拌合机配件合同1份）；运输合同x份（x项目x套x拌合机调运至x拌合站，x项目x台x汽车泵调运至张扁拌合站）；租赁合同x份（x拌合站罐车租赁、泵车租赁、装载机租赁）；内部承包合同x份（与无为项目签订）。

5、安全文明施工。20xx年，砼先后对无为拌合站、张扁拌合站的安全生产情况进行了检查，对站内的标准化、程序化、规范化、文明施工情况，站内卫生，各项安全措施布置到位，安全标识齐全，施工材料堆码有序，机具摆放整齐混凝土设备的使用情况进行了排查。

6、财务及资金管理。围绕产值目标，砼公司财务人员，对公司各项业务进行准确核算，适时根据资金运行情况进行编制相关报表，满足日常生产资金使用管理需求，并积极做好混凝土生产相关款项的收取及资金支付工作，健全财务管理\*\*，规范报销流程，每月做好应收账款、应付账款对账工作。

>三、存在问题

1、存在不同程度计价拖延情况。无为项目、宝应项目对砼公司计价较及时，张扁项目、吉珲项目对砼公司计价较为滞后，影响砼公司相关业务进行。

2、混凝土公司缺少混凝土供应及运输经验，项目进场前期对拌合及运输单价测算不够精准。对于隧道、桥梁、预制梁等不同工作内容的的混凝土拌合及运输，所发生的成本差异较大；另外测算拌合及运输指导价时，建议与项目总工期和混凝土总方量结合起来，制定合理的单价。

3、四公司成立的混凝土公司为公司内部的管理机构，主要目的是为了对公司自有设备的有效、经济的利用，降低项目的发生的相关设备费用，有部分项目管理人员对混凝土公司的定位理解不到位，尤其是在混凝土运输、泵送过程中出现问题后，不积极沟通解决，有推诿扯皮现象。

>四、20xx年工作计划

1、加强对在建工程管控，确保完成年度生产目标。根据20xx年公司下达的年度施工计划，结合各项目施工生产任务需要，努力完成好混凝土生产服务工作，保质保量的完成各项目下达的混凝土生产计划，x站x万方，x站x万方，x站x万方，x站x万方，x站x万方。

**混凝土后勤工作总结11**

到混凝土公司上班将近一个月了，这个月除了三分之一的时间在睡觉其余的时间基本都在工作，忙碌的这段时间确实让我提升了不少，这份工作对于我自己来说，我觉得我做的非常好了，因为是我真正的第一次识图做预算，当然老板和领导是不知道。

记得刚来的时候也是我第一次看基础图，，也是第一次开始用软件算量，很多东西都在摸索之中，还有很多工作上的程序和注意的地方都不知道，还好与人沟通的能力还是有的，虽然这些都不足的同时还是勉强把工作做走了，那段时间真的是十分大的压力但是还是挺充实的。

时间也真快，转眼间一月过去了，虽然朦胧的做了一个月的工作，但是在工作总结的时候还是看清了很多东西，最后是做进度月报，对量，说实话这些程序我都不知道，当然在办理的途中也有很多不顺利，比如今天该办完的事情没有办完，领导说我办事效率低，当然我自己还是比较自责。所以我打算今天做个工作总结，把我工作内容合理安排，尽量的提高工作效益。

一、当一个工程下来的时候首先熟悉图纸，看看那些容易出问题的地方，比如基础筏板是否抗渗膨胀纤维，挡土墙是否因为框架柱而提高等级，看看有些什么基础，板厚是多少，然后层高是多少，那些层的结构是一样的，还有是否有些标注不明确，然后把容易出问题的地方用小本子记下来。

二、其次呢，尽量很快的算完这个工程的量，在报计划的时候和量差问题就能很好的控制。

每次浇筑前到现场，那些尺寸是不是合理，有没有设计变更，变了的都办好手续以便结算的时候有依据。

然后就是每个月的进度款问题，在结账的时候就要把实际供应量统计好，并注意不同标号的价格，车泵，还有附加运费的价格，做完了后一定要给他们审计一次，然后到施工单位的时候一定要拿全票据，首先自己也要统计一次票据。

三、当然还有就是票结的进度量，每个月也要统计，然后让施工单位确认以便在最终结算的时候简易一些。

四、平时呢，做好量差台账

到目前为止我就知道这么多了，这些都是在我的工作中总结下来的，或者之后的工作中还有很多问题，但是我知道我会加油、努力的。

**混凝土后勤工作总结12**

做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，\*时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在公司，怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。在公司任职期间，我从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司\*\*和同事的热情相助，得到了大多数同事的谅解与\*\*。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的公司队伍，有一群有热情、肯于奉献的员工。作这个小结的目的，也决不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这段时期的工作得失，总结经验，吸取教训。

这一阶段的工作期间，保洁的日常工作主要靠的是公司\*\*的有效指挥，这一时期的工作，在大的事件处理上能积极向\*\*汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有\*\*和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

这一年的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。同时，希望能有机会学习、掌握更多技能，提高自己的水\*。决心在岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司\*\*的期望。

**混凝土后勤工作总结13**

光阴荏苒，转眼年即将过去,展望回首年来的工作，我在厂\*\*和各位同事的\*\*和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求较好地完成了自己的本职工作。通过一年来的学习和与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将一年来的工作情况总结如下：

一、立足本职，做好各项工作

办公室的工作千头万绪有文书处理、报表核算、文件申报、会议安排、文体活动\*\*、培训计划制定和车辆管理等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注重加快工作节奏，提高工作效率，冷静处理各项事务，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

（一）认真做好各种文书工作。

1、编写年、年度工作总结，年初做好年度各级评先工作。对我厂上半年经营目标情况进行分析，为各项目标达标出谋划策，确保了我厂各项工作的顺利完成。

2、征求、收集、编写、上报“劳保用品发放标准”、《集体合同》、《工资集体协议书》、《水务管理\*\*》、《绩效管理\*\*》等反馈意见。

3、每月上报全厂工作小结、内部用水情况、车辆行驶情况，以及下月资金计划、工作安排等。内部用水全年共1399桶（截止11月）。

4、全年会同办公室其他同事编写各类请示、报告67份。由本人主抓的\*\*报道工作今年也呈现良好态势，截至十一月份全厂有16名员工在《水务》上发表反映厂里生产动态、好人好事的文章33篇，图片12幅；本人也发表各类文章10篇，图片7幅。

5、从今年五月开始，参与对部门绩效和员工绩效考核，制定绩效考核二级表单，编写综合绩效季度工作报告。

6、编写《新乡市城市供水三年发展规划及20xx年远景目标》、年资金计划等。

（二）做好日常行政事务管理工作

1、全年接待各级\*\*视察、检查、慰问、访谈及来访单位参观学习40余次。

2、定期联系清运厂区垃圾，全年共清运垃圾41奔马车，支出清运费1170元。

3、\*\*员工填写《水务》读者问卷\*\*表50份。

4、向四川灾区捐款80元，特殊\*费50元，衣物16件。

5、积极开展“水厂开放日”活动，编写水厂解说词，接待市育才小学学生参观。

6、参加冲洗清水池工作，并做好后勤保障。

7、公司\*\*每月为员工过生日，负责填写全厂员工生日贺卡，在员工生日当天送到员工手中，并送去祝福。

8、探望员工及家属15人，参加员工及家属红白事13次。

（三）加强车辆管理，确保行驶安全。

全年大车行驶7059公里，小车行驶9716公里（截止11月份）。仅办公室开出的派车单就近400张。这离不开司机的辛苦和任劳任怨，其中小车司机不仅负责本厂车辆的保养、检验和故障上报等工作，还要负责公司大客车的验车、行驶。而大车司机不仅要保证车辆的行驶安全，而且一同参与维修工作。由于管理到位，全年未发生一起车辆安全事故。

（四）\*\*员工参加各种岗位培训和技术比武

1、为了提高员工整体素质，先后\*\*了调度、加药工、净\*\*等工种进行岗位培训和技术比武。

2、\*\*员工参加新乡市机泵运行工技术比武。

3、对泵站运行人员进行模拟倒闸操作竞赛，通过竞赛使运行人员掌握了倒闸程序的方法步骤，增强了在实际工作中的应变能力。

4、为了使员工了解掌握绩效考核的目的和意义，制订了绩效管理培训方案，并为员工进行培训讲解。培训内容包括：本岗位绩效考评的内容及标准；绩效考核评分细则和说明。

二、水源管理，常抓不懈

因工作需要本人从8月份主抓水源地工作，我厂外线三个班组线长、面广、工作地点分散、人员不易集中，给管理带来一些难度。本人根据实际情况从员工人身安全、设备安全、水质安全等方面着手，迎难而上，解决了一些问题。同时在赔青、内外协商方面积累了经验。

1、积极参与水源地赔青、协商工作，参与了井道路调整占地、养兔场附近管道漏水和一村民田地下管道渗水的协商谈判。

2、每周一到两次来到水源地班组，了解设备运行情况和掌握员工思想动态。

3、每周对截渗井和七里营井群报警器测试一次，及时发现和维护故障报警器，确保供水设备设施安全运行。

4、冬季来临前对截渗井管道、闸门用草绳缠裹，防止设备被冻。

5、七里营查井组在夜间查井时马路上车辆较多，并且车速快，对员工人身安全造成威胁。我们购买了反光衣服，查井时穿在身上，保证了员工人身安全。

6、坚持报到\*\*，每天各值班人员按规定\*\*时向厂调度汇报到岗情况。

三、创卫工作，落到实处

**混凝土后勤工作总结14**

20xx年的工作告一段落了，自我心里有很多想表达的，每当我在一段工作结束之际就不禁回想这段时间的工作。这几个月来的工作我感觉自我提高了，XX个月的工作不是一段值得高兴的事情，其实在提高的同时我也发现了一些需要改善的地方，我也对自我总结一下。

一、努力学习，努力工作

可能在工作的手不会去管那么多，总是自我走一步看一步，这些问题总是就这么不知不觉的出现了，走一步看一步绝对是不行的，对自我时刻坚持着高标准，一向去学习新的事物，不管是什么东西都要主动去钻研，异常是跟自我的工作相关的，我一向没有忘记在工作中学习这两个字，在学习的时候我能够认识到自我的不足，我总是这么觉得的一向把在工作中学到的东西当做是我提高的关键，这XX个月来我还是很清楚自我的缺点的，其实工作往往不是需要我们去完成任务，是我们需要做的更好，工作毕竟是工作，我们抱着一件事情做好的心态就会不断的提高。

在\*时工作中，认真是一方面，我很清楚这需要我能够吃的苦，这XX个月来我一向都是努力刻苦的工作，应对各种各样的未知工作，我就一向在要求着自我，我就一向在感受着分工作的重量，这需要我很努力的去适应，仅有每一天多花一点事情，在工作的时候我们就能够快速适应。

二、工作成果

相比上一个季度的工作我看到了很多收获，这段时间是很有意义的，在自我的坚持下，这段时间努力的工作中，公司\*\*\*\*的带领下，我完成了\_元的销售额，相比较前面几个月的时间我超越的不是一星半点，同时也超出了我自我预料，我这几个月了来一向在学习着各种技巧，工作的之后我不强求自我收获了多少，这个是自我努力才能够得到的，我看到的是这么一个环境下我能够学到多少，这是很关键的，往往学到的东西才是关键，有了这些工作技巧，还有一些相关的工作知识储备，取得成绩不是什么问题。

三、工作不足

都说心态影响着成败，我很赞同，这段时间的工作我更加看到了这些问题，我的心态有时候把握的不是很好，应对自我不明白问题的时候有时候会急，或者自我在碰到一些不会明白东西，很迫切的想去掌握，可是这都需要一个过程，这么多的问题不是我一下子能够掌握的，我会好好改善的。

**混凝土后勤工作总结15**

20xx年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司\*\*的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

>一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

（一）强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

（二）遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作\*\*，做到不迟到不早退；在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据\*\*工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

（三）做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础；此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

>三、明年计划

（一）加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水\*，储备新知识，迎接新挑战。

（二）围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

（三）进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20xx年即将过去，我来到xx已经有九个多月的时间。感谢xx各位\*\*对我的关心和信任，感谢xx为我提供了发展的\*台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位\*\*，感谢xx、xx的各位\*\*，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

——20\_混凝土公司的年度总结范文150篇

**混凝土后勤工作总结16**

时光荏苒，岁月如梭，转眼之间，又到了20xx年岁末年终，20xx年是我进入总公司工作的第四年，也是我进入商品砼分公司工作的第一年，经过之前三年在试验检测中心的工作积累，20xx年的我，迎来了全新的挑战。

20xx年，因为工作需要，我从检测中心进入商品砼分公司进行工作，进入商品砼分公司之后，我首先在质检科担任质检员，进行质检工作，三个月之后，我转入商品砼试验室，进行商品混凝土的试验检测工作、外法配比的出具及发放、商品砼合格证的办理工作，在进入商品砼分公司工作之后，我在工作中也遇到了不小的困难，工作之中也出现过失误，但是在公司领导正确领导及大力支持下、在周围同事的热心帮助下，我还是克服了困难，改正了失误，一步步地投入到正确的工作当中、一步步的熟悉了手上的工作、一步步担负起了肩上的责任，完成了自己的本职工作。

在进入商品砼分公司后的前三个月，我首先在质检科中担任质检员的工作，而通过这三个月中的工作，是我从对混凝土生产工作一知半解的状态，慢慢熟悉了混凝土生产、检验、运输工作，而在进行跟车进工地的工作中，是我慢慢了解到混凝土进入工地后的工作流程，同事，慢慢了解到混凝土质量通病的出现原因，而通过一段时间的学习，我也对如何避免混凝土出现质量问题有了一定的了解和想法。通过在质检科三个月的工作，为我之后在商品砼分公司进行工作打下了良好的知识基础。

结束了在质检科的三个月的工作，我转而进入了试验室从事商品混凝土的试验检测工作，虽然之前曾在试验检测中心进行了三年的试验检测工作，但是由于对水泥混凝土试验工作接触较少，并且由于较长时间未从事水泥及水泥混凝土试验检测工作，我在进入到商品砼分公司工作之初，工作进行的较为困难，并在质检站举行的试验员考试中未能通过，这是我对自己的工作能力产生了些许的怀疑，但在领导的及时沟通及同事的关心和帮助下，我又重新燃起了工作的热情，在之后的工作中认真努力，同时知识储备，努力学习，提高自己的专业知识能力及专业动手能力。在试验室的工作之中，我进行过水泥原材检测、掺合料原材检测、砂石原材检测、外加剂原材检测，同时，还进行了BTC功能型外加剂的试配检验、聚羧酸高性能减水剂试配检验以及钢渣混凝土配合比设计检测工作。

通过20xx年的工作，使我认识到了自己在工作知识面上的不足，以及实际动手能力的缺失，在20xx年的工作之中，我需要在这两个方面进行补足，加强自己的学习能力、提高知识储备，加强对新材料、新技术的研究、开发。同时，加强与同事、兄弟部门的交流，抓住机会多交流、多询问、多沟通，提高自身知识储备的多面化。

时间永不静止，在有限的时间里，我们应该充分调动个人的主观能动性，加强自身素质，提高个人能力，是自己能够更好地适应社会和公司的发展，贡献个人的力量，与公司共同进步，共同创造辉煌，使个人与公司达到飞腾发展的双赢局面!

**混凝土后勤工作总结17**

刚刚进入一个新的工作环境，有很多事情还没有完全去适应，但是我会时刻要求我自己，牢记岗位职责，努力做好自己的本职工作。力求在今后工作中做得最好。对于这段时间我的表现，或许在工作中存在不足之处，希望领导和各位同事多多指教，常言道：“别人是帮助自己找出不足的最好镜子”。对于大家指出的缺点，我会去改正，希望大家多多指点。

通过这段时间的工作，让我从中不仅学到技能知识，还学会了如何更好的去学会沟通，处好人际关系，能更加积极主动去跟别人学习新技能，在今后工作中得继续付出百倍的努力。

20xx年度安全生产工作已经结束。本人始终以饱满的工作热情和忘我的工作态度，立足所热爱的安全工作岗位，任劳任怨。严于律己，严格遵守公司的各项规章制度。通过认真学习安全生产知识，贯彻落实安全责任，促进安全生产稳定运行。坚定地履行《安全承诺》，努力实现公司安全生产目标。主要事迹如下：

一、紧紧围绕“安全第一、预防为主”的安全生产方针，在公司安委会和潘部长的领导下加强学习安全生产法律、法规、条例。努力提高自身的业务水\*和技能。

二、认真做好安全教育培训工作，提高全员安全意识。

公司对招录的新员工实行岗前“三级”安全培训和教育。培训内容包括公司生产概况、公司的主要危险有害因素、安全技术操作规程、安全生产管理制度、现场配备的安全设施、机具、个人防护用品、急救器材、消防器材的使用方法和注意事项等。经考试合格后持证上岗，新员工上岗前，三级安全教育培训率达100%。

为不断增强全厂职工安全意识，公司更注重日常安全培训教育。安全环保部要求各车间根据职工岗位、工作性质等差异，每周组织一次安全专题培训；每月根据培训内容，进行一次月度安全考试；安环部每年组织一次全员安全培训教育，并进行安全基础通用部分考试。

今年7月，由安全环保部长总负责，安全环保部三人，根据各自的职能分工，共同编制了《安全、环保、消防、职业卫生应知应会手册》并组织各车间员工学习。进一步提高了全员安全意识。

三、切实加强安全检查与隐患整改，努力打造良好的工作氛围。

在潘部长的带领下，安环部每月组织一次安全综合大检查。检查内容包括安全、环保、消防、气防等内容。查出的问题，均以《安全隐患整改通知单》的形式下发到各车间第一负责人手中，签字确认无误后，根据安环部提出的整改要求进行限期整改。未按要求彻底整改或整改不合格的，责令继续整改，并考核安全风险金。有效的改善了一线员工的工作环境。

安环部还要求车间每周进行一次安全自查。并将自查结果上报整理入档。有效的督促车间加强安全生产管理。

四、收获与不足。

今年最大收获是参与备战安全验收工作。在现场管理和档案管理方面收获和学习了更多知识。

新的一年里，要更加努力学习安全生产法律、管理、技术等知识。使自己在岗位中发挥更大的能量。

搅拌站个人工作总结10篇（扩展7）

——搅拌站试用期转正工作总结 (菁选3篇)

时光如梭，不知不觉之中我已入职5个月了，回顾这一段时间的工作历程，总结工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短，更好的做好本职工作。从领导身上我体会到了认真与关怀，在同事身上我学到了勤奋与自律，繁忙并充实是我总结。

在工作期间，陆续发现一些问题和不足：

1、经常记不清已归档的档案资料和发放的文件，不能及时的给领导和同事反馈信息。

2、设计部、成本部下发的文件编号不统一，因为施工单位较多，文件类型也很多，所以对整理核查资料带来不便。

3、我们公司的审批流程时间较长，所以有时没注意，很多文件的审批和施工单位的请款时间就会拖的很久，造成施工单位的催款。

针对以上三点，在以后的工作中我采取了一下三点克服：

1、做好各类文件、图纸，下发、传阅及传递工作并将文件原件存档。根据领导要求，对文件进行部门的传阅、传递、下发，接收部门应进行签字确认，并将文件原件整理、分类、存档。

2、积极与设计部的资料员沟通，达成一定的共识。例如下发给施工单位的文件编号、文件名称要统一，以便日后查找。文件编号按单位分类还是按顺序，也要配合好。

3、多与公司内部人员打交道，积极跟进付款的文件的去向，做好纸质付款文件和OA的跟进和催款。

很感谢领导和同事的关怀和指点。让我从一个莽撞到乱坐单总的专车的无知，到很快适应了毕业工作的环境施和了解公司的流程，这都得益于公司良好的人气氛围。工作中的磕磕碰碰给我指明了改进方向，同时还需要多认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好个人的各项工作。找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应公司的发展。

在繁忙的工作中不知不觉一年过去了，这一年是有意义的、有价值的、有收获的。回顾这一年的工作历程，作为构件八厂试验室的一名员工，我深深感到质量是生产的第一要素和自己工作的重要性。

过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也还需要不断地努力和进步。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、在思想方面一直严格要求自己，待人诚恳，能够做到堂堂正正做人，踏踏实实做事。积极参加部门组织的各种文体和公益活动，团结同志，积极奉献，爱岗敬业，有较强的事业心和责任心，有较强的集体荣誉感和自豪感，能积极听取同事的意见和建议以及领导的批评和教育。

二、在实际工作中，认真贯彻国家有关标准化，质量管理体系，产品质量监督检验以及研究开发的方针政策；确实执行本岗位负责监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定，做到所做每项检验都有法可依。在检测工作中，尊重事实、坚持原则、绝不弄虚作假。始终坚持严谨务实的工作作风，脚踏实地的工作精神，服从安排，认真负责，踏实肯干，讲求实效的工作原则和凡事积极主动，迎难而上，争当排头兵，不怕苦，不怕累的工作态度。圆满的完成厂里交代的各项任务，努力树立一个积极正面的工人形象。

三、本人坚持把学习作为自我完善和提高的重要途径，既积极参加所在单位和部门组织的各种学习，又广泛地开展自学。学习监督检测的工程产品的有关标准、试验方法及有关规定。学习既讲究方式方法，又注重实际效果。在技能培训方面已经取得了化学、骨料和水泥方面的相关证书。

四、我所从事的工作主要是混凝土试件抗压强度的检验：对水泥、砂、石子等原材料进行试验、检验；组建化学实验室并开展相关实验；参与进行混凝土配合比试配检验。

我进厂之后首先接触的是混凝土试块的.强度检测工作，看似简单繁琐的工作，其实也不是那么简单，比如说合格是相对于一个检验批来说的，不单是说你每组试块的强度代表值是多少。具体的你需要根据混凝土强度评定标准来判定。如果混凝土的强度不达要求很可能会造成塌方的事故，自此我深知每一项工作的重要性，所以在后来接触的其他材料检验时，不容一丝含糊。

紧接着我主动请缨，负责了化学实验室的扩建项目。首先是实验室的布局规划和规程，通过翻阅资料并结合大学的专业知识并在同事的配合下成立了我们自己的化学试验室，然后开始购买实验设备，实验所需药品和相关玻璃仪器器皿，在此过程中，每一件物品都会严格把关，反复校验，没有问题才可用于实验。一切准备就绪才开始进行实验，在实验的过程中，不断地遇到困难，不断地克服困难，继续前进，最终成功的完成了该项目的扩建任务。整个实验过程中有很多危险药品（浓盐酸，硝酸），所以我本着娴熟的操作技巧和认真的实验态度保证了实验的顺利进行。

慢慢的我开始接触更多的实验项目，我负责水泥、砂子、石子的质量的控制，每一批进入场地的原材料我都会认真把关，抽样检测，合格后才会让其进入场地。对于水泥，在使用散装水泥仓时，不同厂家、不同品种、不同标号的水泥严禁混用。在使用袋装水泥时，应有防护隔潮措施，避免水泥受潮结块。对于存放超过三个月的水泥在使用时，应提前与试验室联系，对水泥的实际标号进行二次复查。对于砂要严格控制其粒级分布情况和细度，绝不能混有大量的贝壳和卵石，石子要严格控制含泥量和石粉含量，对于含泥量和石粉含量超标的石子必须经过冲洗和晾晒达标后方可使用。水泥、砂、石等在试验室接受委托后二十四小时内出具试验报告。所有需要检验的材料必须由试验室出具试验合格报告后才可使用。既先检验，后使用的原则，否则视为不合格品禁止在工程中使用。

后来我又接触了配合比报告的制作工作，由于我厂供应的工地数量很多，所以制作配合比相当复杂。主要是因为不同的建筑工程对混凝土的要求不同，工程部位对混凝土的要求也不同，而且混凝土的生产还要考虑到气候的因素，所以配合比的报告制作起来很麻烦。但是越困难的事物就越有挑战性，经过不断地出错更改终于能够很好的适应这个工作。

五、小结：进入单位已经一年多来，身边的领导、同事都非常优秀，自己也感到一定的压力，正所谓有压力才有动力。这让我意识到这一年当中我取得了一些小小的成绩还远远不够，相对于公司及上级领导们对我的重托和期望还相差甚远。所以我会更加努力，不断探索。探索创新是我们青年人应有的职责，也是发展的必由之路。我会顺应时代付于的历史重任，做好工作计划，参与技能培训，勇于在产品质量工作方面使用新技能，不断使其更具科学性和规范性，力求能在工作领域寻找出一点有价值的东西。

1.宏观环境分析（PEST）。技术环境分析。我国和混凝土行业经过几十年的发展，除了新的添加剂和新的原料调和比例外，在其他方面不存在所谓的技术壁垒，在混凝土生产工艺方面，已经形成了一套比较标准的生产技术。

2.微观环境分析。下面我们结合五力模型对宏开公司的竞争环境进行简单的分析：成都市竞争环境分析。目前，成都市具有预制混凝土资质的企业达七十余家，主要满足成都市区及周边区县的建设需要。

供应商讨价还价能力。从混凝土的构成成本方面，我们了解到本行业产品直接成本主要包括原材料、辅助材料、人工工资、车辆、能耗等。通过以上对比，我们可以看出，原材料供应商的议价能力总体来说还是较强的。但是在砂石料供应方面宏开公司有自己的砂石料生产企业，可以给自己的混凝土公司供应砂石料，在一定程度上增加了自己的优势。

新进入者威胁。混凝土行业经过几十年的发展，在混凝土生产工艺方面已经形成了一套标准的生产技术流程，在生产技术上并没有所谓的壁垒。

客户讨价还价能力分析。客户在混凝土供应企业的选择方面是具有很大的选择面的，往往有很多的混凝土生产企业可供选择。所以客户议价能力还是比较强的。

现有竞争者分析。截止20\_年底，成都共有商品混凝土企业76家，当然各企业的规模和实力是有差距的，其中年产量100万方以上的10余家，年产量在40-100万方的有30余家，其余都是在40万方以下的。然而年产100万方的企业中华西、宏基、宏开三家企业已经占了市场份额的24%。表3-2以华西、宏基、宏开为例横向优劣对比对比项目四川华西宏基宏开产品质量品质高品质高品质高、环保服务较好优质较好价格适中适中适中经营范围主要从事商品混凝土生产、水泥销售业务专业从事商品混凝土生产主要从事混凝土生产、砂石料生产、干混砂浆生产、销售及设备租赁等业务企业优势隶属于四川华西集团，背景雄厚，与购买商联系密切，与母公司下属基建企业都有战略合作关系。管理团队年轻成立时间早，资格老有自己的供应渠道，有稳定的市场份额。设备专业，服务好有自己的固定客户群，和供货商，自己拥有砂石料生产线，有专门的实验室进行技术研发，合作方四川蜀南投资管理有限公司背景雄厚，有大量基础设施建设项目企业劣势产品单一近几年品牌优势不明显，公关活动少，科技研发不够管理存在一定问题，缺乏营销策略从以上分析及公司实际我们可以看出，华西商混及宏基混凝土公司基本条件要强于四川宏开，但是宏开的业务范围以及发展前景要优于前两家公司，宏开与四川蜀南合作后，宏开综合实力与竞争对手实力越来越小，在市场推广方面，可利用蜀南公司的平台，大大提高企业的竞争力。

替代品威胁。目前商品混凝土基本不存在可替代产品，我们在这里不再做分析。

二、宏开公司STP分析

1.市场细分。由于混凝土行业本身的性质，销售和服务半径一般在不超过15公里，不同的客户群对需求的重点也不尽相同，所以我们需要对客户进行细分，选择和寻求更适合的客户群。

区域特点。某个区域的发展情况对市场的特征和市场容量及行业竞争状况等都有着密切的联系。成都作为西部的大城市，无论是在市场竞争和周边市场容量方面，都是相对有优势的。因此公司可继续在成都或周边扩展市场。

区域客户数量。作为混凝土生产企业，我们的客户数量即区域内的建筑施工企业。我们都知道，成都混凝土行业对混凝土实行指导价，而这个指导价是根据不同区域进行制定的，不同区域指导价的差异又是因为在此经济区域内的客户数量及客户购买力影响的。

客户管理水平。混凝土企业的客户大多数为房地产施工企业，城市基础建设企业，交通建设企业等，而这类企业的管理者水平一般与企业的规模有一定关系。管理水平的差异主要还影响客户需求的重点。

客户规模。一般，大规模企业首先关注的是产品的服务和质量以及产品的交付速度，而小规模企业首先关注的是产品的价格。

2.目标市场选择。

区域规模和潜力。公司把天府新区市场作为扩展的目标，区域大规模的基础设施、房地产、工业和商业设施开发建设已经火热展开，但是由于新区的开发相对于老城区晚，商品混凝土生产和物流企业聚集还较少，部分混凝土站点设置较远，生产能力和物流水平远不能满足需要。

细分市场结构的吸引力。

竞争激烈程度。目标市场内现有的建筑施工企业与混凝土供应商比例较大，混凝土供应企业及搅拌站数量无法满足市场的需求，竞争环境相对较弱。

客户讨价还价能力。由于天府新区如火如荼的建设，区域内现有混凝土企业的数量无法满足整个市场的需要，所以区域内客户讨价还价能力较弱。

供应商讨价还价能力。成都市大型水泥生产企业有位于都江堰蒲阳镇的拉法基水泥，彭州市的亚东水泥等，成都地区水系丰富，砂、石供应充足。上游企业有较多，除外加剂生产企业外，其他供应商讨价还价能力较弱。

符合公司目前的目标和能力。公司目前发展目标为寻找重视服务并且对价格不太敏感的购买商，以及竞争不太激烈的区域市场。从而满足公司做大做强的目标，在新兴市场站稳脚跟从而获得更大利润，支持公司长远发展。

3.市场定位。

企业定位。宏开公司作为成都较大的混凝土生产企业，在行业内部也有了一定的口碑。在一些工程实例中，宏开公司不仅为客户保质保量的提供混凝土，同时还给客户一些浇筑技术及维护工作指导。同时利用企业自身资源为建筑施工企业的验收这方面提供一定的便利。所以我们在这里不只是把公司定义为混凝土生产企业，我们需要的是成为建筑施工企业的专业服务商。

竞争定位。在进入市场初期，选择与原有合作方保持合作，并利用蜀南公司的项目资源优势，与蜀南公司在天府新区的项目进行合作。可以区域指导价平行的价格额外提供优异的服务和运费折扣为前期工作方向。从而逐步占领市场。

产品定位。对于商品混凝土生产企业来说一般将产品定位为混凝土，而混凝土行业把质量当做立足之本。宏开公司除了严把质量关、提高供货速度外，还为施工企业制定专门的浇筑方案的维护保养方案。所以我们的产品还包含混凝土半成品以外的服务。

客户定位。我们可以精益求精选择那些中等规模以上的企业，这类企业往往对价格敏感度较低，相对来说更看重产品质量和服务，更容易接受公司的经营理念。从而为公司带来长期效益。

品牌定位。把自己定位为：高质量，严把质量关，提供高质量产品；高服务，提供个性化服务解决方案；高效率，提高生产效率，规范供货流程提高供货速度；高性价比，保证产品质量和浇筑及时性，提供优化服务，提高满意度。

三、营销策略组合

通过上述对成都市现有商品混凝土市场的分析和宏开公司现状分析，我们发现公司在市场扩展时要选择重视服务，对价格不太敏感的客户群，以及竞争不太激烈的区域市场，结合实际情况，对公司进行新的定位，以满足公司发展需求。为了尽快在新扩展的市场站稳脚跟，提高企业整体竞争力下面我们为企业制定相应的营销策略组合。

1.产品策略。在混凝土企业的营销活动中，我们不能仅把半成品混凝土作为产品，除此之外附加的配套服务也应归纳进产品当中，这样才能构成一个完整的产品。

产品质量和性能，从而保障建筑的安全。宏开公司配备专业的混凝土实验室，负责原材料的检测，针对新技术，新材料的研发，系统及特殊混凝土的试配、混凝土实验性试验、实际施工中的配合比制定等。有自身实验室的支持，宏开公司可以更好的利用实验室资源，对产品质量进行随时监测，对产品性能进一步提高，从而提高客户的满意度。

交货的及时性和浇筑及保养技术的指导，以保证工程如期交付。公司与三一重工强强联手，车队运输罐车逾两百台，在高强度的生产运输要求下均能保障及时准确的输送。另外公司针对每个客户的需求不同，会增派相应的技术人员进行现场跟踪技术指导，以便及时解决浇筑时的技术问题和后期的维护保养。

衍生产品方面。施工企业往往希望在施工完成交付验收时，得到相应的便利。我们可以利用自身的社会关系优势做好附加服务或者说衍生品的维护工作，在验收时给予一定的协助。帮助客户解决一些实际性问题，从而提升顾客满意度，提高购买效率。

提升服务水平，丰富产品种类。扩大品牌的宣传力度，让更多企业知道宏开的产品和特色，加强销售人员的培训，为客户量身定制浇筑方案，快速反应并解决问题。及时安排生产计划和原材料储备，保质保量按时生产。提高车队服务水平，确保按时送达施工现场。除了预拌混凝土外，根据市场实际情况生产一些标准化的建筑结构预铸件做好储备。综上所述，混凝土企业的消费者购买产品除了是看中产品的质量和价格，更期望获得其他附加价值，那么我们在产品体系整合过程中更要注意到附加值的要求。

2.价格策略。

影响价格的因素。影响混凝土定价的主要因素有：生产成本、客户关注方向、区域市场竞争状况等，下面我们逐一分析。

生产成本。以生产的产品中需求量最大的C30标号的商品混凝土为例，其每立方配合比为水泥270kg：粉煤灰80kg：砂891kg：石1004kg：外加剂8kg：水175kg。其中水泥占总成本的45%左右，砂石料及外加剂等占30%左右，其他制造成本占25%左右，包括人工工资、车辆维护、品牌推广等。由此可以看出水泥在生产成本中占有很大的比重，水泥价格的变化会在很大程度上影响混凝土的价格。所以我们在制定产品价格时要考虑到生产成本的影响因素。

客户关注方向。我们在制定价格的同时要事先了解不同类型客户的关注方向，例如大规模客户一般更在意产品的质量、交付及时性、增值服务水平，以减少工期从而获取长远利益，因此在提供高附加值产品的同时适当溢价，这类企业往往是可以接受的；而小规模企业关注的是短期的效益，能以适当的价格拿到合格的产品满足眼前交付需求，就可以满足这类企业。

区域市场竞争状况。商品混凝土企业的定价往往还会受区域内部的混凝土生产企业与建设施工企业的比例的影响，我们一般认为不超过1:40是一个对混凝土企业相对有利的值。随着天府新区规划项目的落实，混凝土企业也陆续进入争夺这块市场。由于同级别的混凝土机械设备和生产工艺几乎没有差异，所以我们除了购买先进的生产设备外，更要做到用优质的服务来提高我们企业的竞争力。

定价策略。除了上述三个方面影响宏开公司的定价策略外，我们还应考虑到宏开公司自身对产品的定义，从而结合自身实际情况建立灵活的定价策略。

青羊区总公司依然采用之前的随行定价策略，并以优质服务为基础，提高品牌影响力，维持原有市场并发掘新客户。

天府新区新公司，在进入市场前期，在提供优质产品和附加产品的同时采取与区域指导价平行的定价策略，可以在运输费用上给予一定的优惠，从而既不扰乱市场秩序，又可以获得一定的市场占有率。

3.促销策略。混凝土全年需求量变化与季节变化有一定的关联性，这是受到混凝土企业的客户：建设施工企业，工程进度和所在地区气候影响。所以混凝土生产企业也应该像其他类消费品一样，开展相应的促销策略，提前签订合同，以安排大致的生产。

人员推销。人员推销是混凝土企业拓展业务的主要方面，业务员通过跟客户的洽谈、接触，了解客户的需求，弄清客户诉求从而直接的向客户介绍产品的质量、功能和服务，从而促进产品的销售。另外对混凝土行业来说，拥有一定量的老客户或者固定客户比持续开发新客户更有经济效益。

营业推广。在短时期内刺激销售，营业推广无疑是一个很好的促销方法。宏开公司可以在年终开年会时邀请客户参加，并进行一定的抽奖或者给予不同规模的客户相应的价格折扣，从而维护客户关系。

广告。混凝土企业可以在行业内部的建材、工业用品等报纸、杂志上在一定的区域内宣传企业自身优势和产品，从而在一定范围内提升企业知名度，提升销量。在广告的制作和宣传方面，宏开公司可以利用合作方四川蜀南公司的蜀夏公司在高速公路广告运营业务方面的优势，迅速的开展广告宣传。

20xx年是紧张的一年，也是忙碌的一年，也取得了一定的收获。回顾这一年的经历，经历了公司从来没有的××××，也完成了不错的销售任务。让我对营销有了新的认识。回顾这一年的工作，我在公司领导和同事们的支持与帮助下，提高自己的工作要求，按照公司的要求，认真的去完成了自己的本职工作，一年转眼即将结束，现对一年的工作情况总结如下：最重要的是工作重心的转变，其次是自己心智的成熟。

今年的销售任务从年初的××亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！