

2023 年小区物业工作计划(合集 15 篇)

小区物业工作计划 1

__年，我们正在公司带领的引导取鼎力撑持下，依照公司的任务请求，本着“您的对劲，是我们永久的逃供”的物业办事主旨，“以人造本，以客为尊，以诚为源，以量为先”的公司办理理念，以“下水仄，创效益，树品牌”做为公司的成长方针，“办事第 1、客户至上”做为每位员工的疑条。颠末部分全部员工的配合尽力，展开了一系列的劣量办事任务，正在此对一年的任务做以扼要总结。总结履历战教导，找出不敷，为__年的任务挨好根本。

1. 职员办理

保净实施日班后，员工情感颠簸，展开任务好不容易，为此战员工多圆面相同，不变员工情感，没有影响到任务量量。按照各岗亭任务需讨情况，重面增强了职员的公道设置装备摆设战任务背荷量之查核，现实运做特色战请求，调解了班次战值班时候，正在没有增添职员的环境下，根基知足了保净的运转请求。

现有职员 14 人，今年度共有 9 人去职战调职()

此中 1 人调职到库区，8 人去职。

2. 培训

对新进职保净职员停止了洁净实际培训并针对分歧岗亭停止现实操纵培训，使保净员操纵保净任务常识，到达写字楼保净任务的请求。

正在对保净员停止《保净任务脚册》培训的前提下，连系任务中的现实环境侧重了以下培训：洁净剂的分类战利用，洁净法式，洁净没有锈钢金饰，家具的洁净，洁净烟灰盅，洁净壁纸，电梯的洁净调养，锈的处置。

增强了员工查核轨制的培训，创劣战有闭贯标常识的培训，成立了员工任务的义务心，今朝员工曾经可以或许尽力任务并按划定尺度完成，但正在恪守任务规律，行动举行等细节圆面借需监视办理，下一步将增强那圆面培训并使之成为风俗。

颠末不竭的培训取磨开，保净员工已顺应现有办理模式战任务法式，职员根基不变。

3. 保净任务形式圆面

正在散团公司带领引导下实施“无人洁净”，“本性洁净”获得了杰出的结果。

正在本有的夜班根本上分红两个班次，首要洁净任务放正在日班停止。正在实行“无人洁净”的同时为包管卫死量量，增强了保净放哨洁净频次。现有职员设置装备摆设 7f-16f 一位保净员根基可以或许到达将随时发生的卫死成绩正在 30 分钟内办理，但正在岑岭期 11f-16f 常常存正在 1 小时保净员没法进进男洗手间景象，致使洗手间较净。

正在“本性洁净”圆面增强洁净频次，将本来的牢固的打算洁净改成此刻的随时洁净，收现污净当即洁净，规复本有本性，与的了较好的结果，但洁净本钱有所增添。远一期间果两建施工战市政路途施工，团体情况尘埃较年夜，固然增强了洁净但团体卫死情况没有到达请求，并且洁净本钱有所增添，跟着施工的竣事将停止完全洁净，以到达卫死尺度。

正在包管电梯地毯卫死到达尺度的请求，每 20 分钟吸尘一次。

4. 保净任务完成圆面

(1) 完成了保净职员体例及任务形式的实时订正

(2) 完成对年夜厦大众地区卫诞辰常庇护任务。

(3) 完成对新进驻楼层的拓荒任务。

(4) 完成年夜厦石材晶硬处置，地毯调养任务。

(5) 完成年夜厦渣滓的浑运任务。

(6) 完成年夜厦中墙的 2 次浑洗。

(7) 完成中围空中冲洗任务。

(8) 对 b1 车场每个月两次的浑洗任务。(没有背责平常保净任务)

(9) 完成特约洁净办事。库区石材空中 2 次晶面处置战地毯，床头，沙收的浑洗任务。3 楼地毯的浑洗任务。

小区物业工作计划 2

工作任务将主要涉及到企业资质的换级，企业管理规模的扩大，保持并进一步提升公司的管理服务质量等具体工作。物业公司要在残酷的市场竞争中生存下来，就必须发展扩大。因此，工作重点将转移到公司业务的拓展方面来。为能够顺利的达到当初二级企业资质的要求，扩大管理面积、扩大公司的规模将是面临最重要而迫切的需求。同时，根据公司发展需要，将调整组织结构，进一步优化人力资源，提高物业公司的人员素质。继续抓内部管理，搞好培训工作，进一步落实公司的质量管理体系，保持公司的管理质量水平稳步上升。在工作程序上进行优化，保证工作能够更快更好的完成。

一、对外拓展

物业公司如果不能够拓展管理面积，不但资质换级会成为一个问题，从长远的方面来讲，不能够发展就会被淘汰。因此，公司的扩张压力是较大的，工作重点必须转移到这方面来。四川成都的物业管理市场，住宅小区在今后较长的一段时间里仍是市场，退其次是综合写字楼，再就胜业园区。按照我公司目前的规模，

难以在市场上接到规模大、档次高的住宅物业。因此，中小型的物业将是我公司发展的首选目标。同时，住宅物业是市场上竞争最激烈的一个物业类型，我公司应在不放弃该类物业的情形下，开拓写字楼、工业物业和公共物业等类型的物业市场。走别人没有走的路。在第一季度即组织人员进行一次大规模的市场调查。就得出的结果调整公司的拓展方向。

经过对外拓展尝试，感觉到公司缺乏一个专门的拓展部门来从事拓展工作。使得该项工作在人力投入不足的情况下，市场情况不熟，信息缺乏，虽做了大量的工作，但未能有成绩。因此，必须加大拓展工作力度，增加投入，拟设专门的拓展部门招聘高素质的得力人员来专业从事拓展工作，力争该项工作能够顺利的开展起来。

目前暂定拓展目标计划为 23 万平方米，这个数字经过研究，是比较实际的数字，能够实现的数字。如果能够找到一个工业园区则十万平方米是较为容易实现的；如果是在住宅物业方面能够拓展有成绩，有两个项目的话，也可以实现。目前在谈的大观园项目等也表明，公司拓展前景是美好的。

二、换取企业资质

按照四川省的有关规定，我公司的临时资质是一年，有关行政部门根据我公司的管理面积等参数来评审我公司的企业等级。据我公司目前的管理面积，可以评定为四级企业。如果在 5 月份之前能够接到一个以上物业管理项目，则评定为三级企业，应该是可以的。所以，企业等级评审工作将是明年上半年的重要工作之一。换取正式的企业等级将更有利于我公司取得在市场上竞争的砝码。因此，在第二季度开始准备有关资质评审的有关资料，不打无准备之仗。争取一次评审过关。

三、内部管理工作

（一）人力资源管理：

物业公司设置了两个职能部门，分别是综合管理部和经营管理部，今年将新设立拓展部。分管原来经营管理部的物业管理项目的对外拓展工作。同时，在现有的人员任用上，按照留优分劣的原则进行岗位调整或者引进新人才。在各部门员工的工作上，将给予更多的指导。

在员工的晋升上，更注重于不同岗位的轮换，加强内部员工的培养和选拔，带出一支真正的高素质队伍。推行员工职业生涯咨询，培养员工的爱岗敬业的精神。真正以公司的发展为自己的事业。在今后的项目发展中，必须给予内部员工一定的岗位用于公开选聘。有利于员工在公司的工作积极性，同时有利于员工的资源优化。

在培训工作上将继续完善制度，将员工接受的培训目标化，量化，作为年终考核的一个子项。员工进入公司后一年内必须持证上岗率达 1。技术性工种必须持相关国家认证证书上岗。培训工作重点转移到管理员和班组长这一级员工上，基层的管理人员目前诗司的人力资源弱项，通过开展各类培训来加强该层次员工的培训。

（二）品质管理：

质量管理体系将开始推行，其力度和效果均不理想。除了大家的重视度不够外，还在培训工作上滞后，执行的标准没有真正的落实。为此，将继续贯彻公司的质量体系，为公司通过 ISO9 的认证认真的打好基础，争取能够通过认证。

组织综合管理部和公司的主要人员对质量体系文件修改，使得对公司更加合适而有效。针对修改版的文件，组织精简有效的品质管理培训。对新接管的项目实施项目式的质量体系设计，对单独的项目编写质量文件，单独实施不同标准的质量系统。

将实施品质管理项目专人负责制，公司每个接管的项目都指定专人配合品质主管从事质量管理工作。包括在该项目的质量内部管理、业主的投诉及处理、管理的资料档案收集、制作项目质量管理审核报告等。同时，配合项目业主（业主

委员会)的需求进行年度的质量管理分析调查,获得有效的内部管理信息和业主的建议,以便对项目的不合格项进行整改。

拟将进行一次内部质量管理体系审核,将严格依照 ISO9 的要素进行,这次内审将是物业公司的第一次品质管理总结会议。

(三) 行政工作:

综合管理部未能彻底的起到承上启下的作用,有一定欠缺。工作有停顿,许多问题没有细致的落实。在公司和员工之间没有一个有效的沟通手段,大部分员工对工作情绪低沉,得不到高层主管的工作帮助。为此,在综合管理部要加强管理,做好人事、劳资、档案外联等各项工作。在公司内设置建议信箱,具体设置在公司总部和各项目处,用于公司员工就公司的现状和工作生活中的各种问题进行咨询,由行政主管人员抽专门的时间了解,并回复。同时公司每个季度必须召开一次集体工作会议,或者阶段性的质量体系审核。

小区物业工作计划 3

新的一年,新的起点,希望和困难同在,机遇与挫折并存,站领导提出每个人都要有新的工作思路,这是一个非常好的创意。在新的一年里,我要以新的思想面貌对待工作中的方方面面,也力争在大家的帮助下工作中有新的进步。

一、努力学习,加强自身修养,不断提高个人素质

在日常生活和工作中,我要努力学习别人的好思想和好作风,不断加强自身修养、提高个人素质。要时常坚持做到“工作要向高标准看齐,生活要向低标准看齐,艰苦奋斗、助人为乐”,继续发扬“三老四严”的作风。我虽还不是一个党员,但要以一个党员的标准来要求自己,不断提高个人的思想觉悟水平。在此期间,还要时刻记着以自己的实际行动影响和带动大家把各项工作做到位。与此同时,我还要结合站上的工作安排和本队实际情况,积极协助队长带领全队员工

认真学习处、站各项会议精神和上级的文件精神，上传下达贯彻执行上级的各项工作要求，始终把综合队的服务理念“服务追求完美，住户享受幸福”贯彻落实到各自的实际工作中去。

二、工作中的学习要求

1、作为物业管理人员，今后要多学习一些物业管理知识，向书本钻研、向区长和楼长学习，不耻下问，增加知识面，力争学以致用。多了解一些社区知识，把小区当成自己的家。要时常学习钻研物业服务标准规范，对一些内容要多了解，对一些重点部分要时刻牢记在心，大胆实践。

2、技能管理的学习要有目标，有计划的学习一些经营管理知识，抓紧时机多向有关专业人员学习，同时有计划地看看有关的书，联系自己的工作实践，以求能活学活用。

3、对水厂的工作过程及流程已有一定的认识，但还远远不够，要多观察、多思考，以求对水厂的工作有所帮助。对食堂工作流程了解不多，以后要多看看、多学习。对公寓的管理了解也很肤浅，以后也要多向人们请教，以求想问题能更全面，把工作进一步做好。三、牢记自己的岗位职责，做好队长的好助手

1、水厂的核算工作已交给别人半年多了，但自己摸索出来的经验不能忘，还要及时向他人请教以求深化，因为这是一笔贵重的财富。同时，还能对水厂和公寓结算工作有所帮助。维修监管督促工作移交给大厅两个多月了，但工作经验不能忘，还要继续发扬以往的上进精神。维修班还时常来综合队所管的部门进行维修工作，所以对他们的监管和协作还在继续。

2、做好队长的好助手，时刻以人为善，以队长和站长为榜样，多了解人、关心人，必要时要胸怀大局，多做自我批评，坚持以人为本的原则，在安排工作时时常来鼓励人，激发人们的自尊心和上进心，让人们在自觉、自愿中发扬团结协作精神，努力把上级安排的工作做好，且为下一步工作的顺利进行打下基础。

三、具体工作措施

1、勤奋工作，在重点工作之余抓紧时间把队上的各种资料理顺，及时写完整。

2、抓紧时间及时写出消息通讯，把遇见的好人好事进一步发扬光大。

3、做好各部门的好后勤，让他们在轻松愉快中做好工作。不怕吃苦，也不怕吃亏，一切为了集体的利益，个人受点委屈没有什么，相信吃亏是福。

4、在生活 and 工作中谦虚谨慎、注意细节，多锻炼，经风雨、见世面，多和人交流，不断创新工作方法。以后不管安排到什么岗位，都要向赵队那样干一行、爱一行、专一行，不必斤斤计较，从大处着手，力所能及地做好工作，让工作成为自己的责任，让工作的过程成为自己对生命的享受过程，多积累生命的亮点。

小区物业工作计划 4

时间：__x年x月7-8日。

地点：会所球场或067俱乐部(待定)

参加人员：热心__x文化建设的业主，邀请地产公司、物业、航天管委会、企业、省消协或其他社区代表；邀请____等媒体。

宣传背景：西安__x是具有6000多户居民的大社区，现已建好交房的北区为3400户，已经入住多户。__x是高端社区，其业主_____全国各省富有人群和官员阶层的较多，从事教师、律师、金融和各行各业企业主众多。__x即使企业家聚集的地方，也是一个庞大的持续性很强的消费需求市场。这些业主的流动性将把他们掌握的信息放射性倍增传播出去。社区业主自己办春晚，比之开发商和物业办答谢晚会，这个背景独特、噱头炫亮的形式正是宣传企业的好平台。加之众多媒体的关注宣传，会增强企业宣传的效果。

组织机构：总策划、导演组、节目组、道具组、剧务组、场地组、安保组、后勤组、财务组、摄像组

节目形式：开场欢歌(诚招演员和节目)

二胡表演(音乐学院教授张春)

太极拳表演(诚招表演者)

舞蹈(赵老师等)

秦腔演唱

儿童节目 2 个(诚招参与孩子，请家长积极报名)

独唱、联唱(诚招表演者)

老年艺术团节目(诚招表演者和节目)

模特表演(诚招表演者)

三句半(诚招表演者和作品)

配乐诗朗诵(诚招朗诵者和作品)

剪纸、书法或其他才艺表演、作品拍卖(诚招表演者)

结束曲(国家一级演员夜莺等)

节目中穿插游戏互动、抽奖、颁奖和来宾致辞

宣布《好邻居协会》成立并授牌。

广范征集：业主春晚主题；晚会创意；节目作品；有特长演员；有特色的节目。

诚心招募：晚会志愿者；保安；应急车辆(私家车)。

至诚聘请：总策划、总导演、艺术总监、各组组长和成员、主持人。

财物募集：业主的春晚是业主自己的事情，我们要在人员分散，两手空空的情况下办好自已的春晚，离不开全体业主的支持和参与。万众据沙成城墙。大家捐出一份热情，我们将回报一份快乐。多少不嫌，钱物都可。如果你单位或家里有不用的纪念品，新年历、图书可以拿来作为礼品送给到场观众；欢迎各企业和经营户赞助经费和产品，我们将通过背景墙、节目单、媒体宣传和活动室张贴广告的形式回报你；有场地、灯光、音响、背景设计制作和录像制作资源的业主也请联系给予赞助或优惠方便；有企业人脉资源的业主也请推荐介绍给予晚会赞助。对于大家的赞助捐款我们将像第一届业主春晚一样，建立《好邻居基金财物管理账户》专人管理，每笔花费都在网上公示请大家监督。

5

下半年工作计划，物业部把一期交房作为契机，着重从质量管理的全员参与、服务水平的全面提升、物业管理前后环节的规范、员工补给资源的完善、物业企业的经营策划等方面着手打造具有__特色的物业管理品牌。

回顾上半年的工作中，我们遇到了不少困难，在面对这些困难时也显现出我们对突发事件的预见性不强，处理具体事务时对细节关注还不够。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新；在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升；最后达到让公司领导满意，业主满意，员工满意。我们会在今后的工作中从认真总结经验教训，从自身找原因，加强管理队伍及员工队伍建设，不断提升管理水平及员工素质，把物业部这支团队打造成为综合能力强、有较高管理水平的优秀团队。

，中支公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆

在此基础上，公司总结的工作经验并结合地区的实际情况，制定如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。好__尽在

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员 3 名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在 6 月之前完成 15 营销服务部、yy 营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。

根据中支保费收入 1515 万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险 85%，非车险 10%，人意险 5%。度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入 1515 万元，各险种比例计划为机动车辆险 75%，非车险 15%，人意险 10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽

同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。10月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。

上半年已经过去了，迎来了下半年，为了更好的完成工作，为此为下半年作一工作总结，__是关于安监部下半年工作计划，仅供大家阅读参考。

下半年工作思路及重点工作安排

1、组织生产、多经系统员工进行《安规》的夏季培训工作，搞好夏训验收考试工作。

2、完善公司安全教育室功能，搞好新上岗、转岗员工的三级安全教育。

3、搞好安全隐患排查、安全大检查和秋检五查等活动发现问题整改措施落实情况的督办工作；

4、开展一次对输配电线路防外力工作落实情况的`专项监督；

5、修订五大之后与实际工作不符的规章制度。

6、完善各项工作流程。

7、加强发承包工程安全管理，继续开展技改、基建工程专项安全监督，对发生事故、障碍、险情或违章的入网作业队伍进行严格考核。

8、组织开展防止人身事故专项安全监督，重点开展人身安全风险辨识和控制工作，监督、考核各级人员的到岗到位情况。

9、组织开展秋检工作，实现人身、误操作事故零目标。

10、做好秋、冬季安全教育培训工作。

11、搞好安全生产部分同业对标工作的组织协调工作。

6

一、工作计划的指导思想与工作目标__年是后勤产业集团公司深入改革和发展的关键一年。

物业服务中心作为后勤公司“一体两翼”发展战略的一个重要部门，担负着改革和发展的重任。根据后勤公司三年发展规划和__x工作要点，物业服务中心__x度工作的基本指导思想是：坚持发展就是硬道理的基本原则，以人为本、强化管理，提高服务质量，大胆、积极、稳妥地推进中心的改革和发展，做到市场有新的发展，管理服务水平有新的提高，经济效益有新的突破，中心面貌有新的变化，争取全面完成后勤公司下达的各项工作指标。

二、工作计划的基本工作思路

今年我们中心面临的主要任务：一是要深入进行体制的改革和机制的转换。二是要充分整合现有资源，努力做强做大。因此，年度工作计划的重点是物业服务中心，一是要加强内部的管理，建立起一整套比较科学、规范、完整的物业化管理程序和规章制度。二是积极创造市场准入条件，尽快与市场接轨，大力拓展校内外市场，创造更好的经济效益，实现企业做强做大的目标。

三、工作计划的具体实施办法进一步加强内部管理和制度建设

1、对现有的制度进行整理和修订补充，逐步完善和建立与物业管理相适应的管理制度和程序。重点是理顺中心与管理站之间，以及各物业管理站内部的标准管理模式和制度，建立规范化的工作质量标准，逐步向 iso9000 质量标准体系接轨。

2、完善监控考核体系。根据公司的要求，制定中心对站级的考核细则和考核办法，落实相应的制度和组织措施。实行中心考核与站级考核相结合。考评结果与分配相结合的考评分配体系。

3、进一步完善中心的二级管理体制，将管理的重心下移。规范明确各站的工作范围、工作职责，逐步使二级单位成为自主经营、绩效挂钩，责、权、利相统一的独立核算单位。

4、进一步加强经济核算，节支、增效。经详细测算后，要将维修、清洁、办公用品、文化建设等费用核算到站，实行包干使用、节约奖励、超支自理的激励机制，努力降低运行成本。

5、加强队伍建设，提高综合素质。中心将继续采取请进来培训和走出去学习相结合等办法，提高现有人员的业务素质。同时根据后勤公司的要求，采取引进和淘汰相结合的办法，继续引进高素质管理人员，改善队伍结构，提高文化层次。逐步建设一支专业、高效、精干的物业管理骨干队伍。

6、争创“文明公寓”。根据省教育厅文件的精神和要求，在中心开展争创“文明公寓”活动。6号楼、9、10号楼、南区、大学城、纺院、师专等硬件条件基本具备的管理站，要在管理等软件方面积极努力，创造条件，力争在年内达到“文明公寓”标准。

进一步完善功能，积极发展，提高效益。

1、进一步解放思想，强化经营观念。各管理站要积极引入市场化的经营机制和手段，加强文化建设和宣传方面的投入，营造现代化管理的气息和氛围，创造融管理、服务、育人为一体的物管特色。

2、继续完善配套服务项目，提高服务质量。中心制订更加灵活优惠的激励政策，对服装洗涤，代办电话卡等现有服务项目进行支持和发展。同时新增一批自助洗衣机、烘干机等设备，进一步扩大服务市场，争取年内的营业额和利润较去年有较大幅度的增长。

3、做好充分的准备，积极参与白云校区物业市场的招标竞争。争取下半年在新教学楼等新一轮的招标中获胜，拿下一个点。

4、下半年武进校区新生宿舍和教学楼落成后，积极参与竞标活动，争取拿到1,2个点，拓展武进校区市场。

5、进一步加强市场调研和与本市兄弟高校间的横向联系和沟通，做好各项前期准备工作，积极参与其他学校物业市场的竞标，力争拓展1,2个点，使中心的市场规模、经营业绩和经济效益均获得较大幅度的提高。

小区物业工作计划 7

一、三个小区公共事务方面

1、全面推行租赁经营服务工作，召开全体工作人员总动员会，明确租赁服务意义目的，统一思想，集体学习相关业务推广内容和业务办理操作流程，确保工作正常进展。

2、为提高费用收缴率，确保财务良性循环，以专题会议形式组织各物业助理、前台人员、领班级以上人员进行学习《各种费用追缴工作流程》。

3、以专题会议形式，组织三个小区管理骨干及相关工作人员集体学习《案例通报管理制度》、《案例通报操作流程图》及相关作业表格，明确责任关系，杜绝各种同类负面案例再次发生，全面提高管理服务质量。

4、制定《保安器材管理规定》，包括对讲机、巡更棒、门岗电脑等，并认真贯彻实施，明确责任关系，谁损坏谁负责，杜绝各种不合理使用现象。

5、回顾三个小区从去年7月份以来各方面情况，以对比分析、寻找差距，为下一步工作提高作出更可行的具体措施。

二、__华庭项目

1、全力抓好30—35幢物业移交工作，确保业主满意。

2、督促管理处及时做好26—29幢摩托车位车牌的制作及安装；并督促管理处及时颁发通知，要求业主在5月20日前到管理处办妥租赁停放手续，该区域摩托车从6月1日起全面执行收费。执行前协调保安做好落实工作。

3、继续跟进26—29幢绿化种植工作。

4、督促及时做好部份绿化带残缺空白补种工作。

5、督促工程部做好30—35幢相关附属工程，如：道路、园林绿化、监控中心、仓库、车位规划等。

6、做好个别岗位人员调整和招聘工作（如：绿化组长到位、管理处负责骨干到位等），确保项目工作正常运行。

7、拟定__华庭首届业主委员会成立方案及筹备会一系列工作措施，为创建市优工作打好基础。

三、__居项目

1、对第三期部分摩托车不配合管理工作进行加强，发挥标识识别作用，强化凭办理租赁手续方可停放，加强收费工作。

2、加强第四、五期摩托车租赁办理管理工作，杜绝各种长期免费停车现象，维护秩序正常。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/986242040020010052>