# 2025年工作计划的编写时点及改进(优质11篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-04-20

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。工作计划的编写时点及改进篇一餐饮公司工作与...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

**工作计划的编写时点及改进篇一**

餐饮公司工作与工作计划

尊敬的各位公司领导、公司的家人们：大家新年好！

20已经结束，全新的刚刚开始，回首年的工作，有硕果累累的喜悦，有与团队协同攻关的艰辛。可以说，2025年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

公司通过一年的运转及各门店的运营，已构建出从总经理到各门店岗位人员的架构，建立起正常的管理模式。各部门所凸显出的优劣势如下：

1.公司始终坚持对各门店进行全程监管，从人员招聘到开业筹备及后期运营总体比较理想，人员流失比较频繁。导致服务质量与菜品质量无法得到固定。

2.各门店运营成本过于高，导致门店产品销售营收无法匹配。各门店经营状况剖析表，（营收与营支比例表,税金、管理费未计入）

从以上表格测试出，门店运营人力成本高于标准比例一倍，店铺租金过高，导致门店净利比例低甚至出现负值现象。

3.团队建设及打造比较落后，团队的执行力比较差。中层管理人员的管理力度不够。4.产品质量出现严重的不稳定，米粉和菜品的质量出现波动比较频繁。5.管理管道没有完全得到通畅，出现上不传、下不达现象。

6.未建立起统一的加工中心与配送点导致产品过于混乱。无法进行集中采购及配送导致采购成本偏高。

1、建立营运现场管理人员的标准化作业模式（2025年3月前完成）；2、规范及指引各部门长的日常管理（2025年3月前完成）。

3、构建专业培训机制，进行企业人才梯队的快速孵化（每周一次培训学习）。

4、快速拓店，大力进行品牌建设与推广，有效促进麻姑恋鲜粉这个餐饮品牌与门店数量高速发展（全年度任务：在6月之前加盟店仅限南昌合适区域，6月后可对外放开加盟）；5、在2月底之前完成中央厨房的选址工作，3月份完成中央厨房的筹建与装修工作，4月份中央厨房投入使用，同时4月份在中央厨房启用的同步时间申购配送车一辆。

6.根据公司今年再开出7家直营店的发展计划，从5月份起以每月开一家直营店的速度进行。

8、带领团队完成各店营业指标：顺外店144万/年丽景店240万/年孺子店120万/年，建设培训体系（常年常态，每周一次组织培训学习）。

统一、规范领导与员工培训标准，建立培训体系，提高服务质量。

1、建立在职员工培训内容、教材，规范培训管理。

2、建立新员工培训手册，规范培训内容、完善教材，统一标准。

3、规范新员工入职接待，有效减少新员工流失。

4、建立起培训有计划，效果有检测的循环管理。

5、帮助管理人员，能够自行有效的开展培训。

三、提升餐厅品质管理（在2月底前完成现有门店尤其是后厨的整理整顿）

2

五、深度进行厨政管理与品控管理

1.原料品质把控；

6.出品装盘与包装审定与导正；7.订货培训、备货管理与储藏管理；8.食品卫生安全、出品安全、操作安全；9.产品创新研发10.人员技能培训督导。

感谢大家的聆听！

以上计划是结合实际情况，但或有欠妥之处，请在场的领导、同仁不吝指正，你们的指正意见将是我带领团队工作干得更好的催化剂。俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是多彩多姿的，我都会不断积累经验，带领团队一起共同努力，勤奋工作，刻苦学习，努力提高退队水平，为麻姑恋鲜粉的发展做出最大的贡献。

再次谢谢董事长，谢谢大家！

**工作计划的编写时点及改进篇二**

餐饮公司工作总结与工作计划

尊敬的各位公司领导、公司的家人们：大家新年好！

20已经结束，全新的刚刚开始，回首年的工作，有硕果累累的喜悦，有与团队协同攻关的艰辛。可以说，2025年是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度重要工作情况总结如下：

公司通过一年的运转及各门店的运营，已构建出从总经理到各门店岗位人员的架构，建立起正常的管理模式。各部门所凸显出的优劣势如下：

1.公司始终坚持对各门店进行全程监管，从人员招聘到开业筹备及后期运营总体比较理想，人员流失比较频繁。导致服务质量与菜品质量无法得到固定。

2.各门店运营成本过于高，导致门店产品销售营收无法匹配。各门店经营状况剖析表，（营收与营支比例表,税金、管理费未计入）

从以上表格测试出，门店运营人力成本高于标准比例一倍，店铺租金过高，导致门店净利比例低甚至出现负值现象。

3.团队建设及打造比较落后，团队的执行力比较差。中层管理人员的管理力度不够。4.产品质量出现严重的不稳定，米粉和菜品的质量出现波动比较频繁。5.管理管道没有完全得到通畅，出现上不传、下不达现象。

6.未建立起统一的加工中心与配送点导致产品过于混乱。无法进行集中采购及配送导致采购成本偏高。

1、建立营运现场管理人员的标准化作业模式（2025年3月前完成）；2、规范及指引各部门长的日常管理（2025年3月前完成）。

3、构建专业培训机制，进行企业人才梯队的快速孵化（每周一次培训学习）。

4、快速拓店，大力进行品牌建设与推广，有效促进麻姑恋鲜粉这个餐饮品牌与门店数量高速发展（全年度任务：在6月之前加盟店仅限南昌合适区域，6月后可对外放开加盟）；5、在2月底之前完成中央厨房的选址工作，3月份完成中央厨房的筹建与装修工作，4月份中央厨房投入使用，同时4月份在中央厨房启用的同步时间申购配送车一辆。

6.根据公司今年再开出7家直营店的发展计划，从5月份起以每月开一家直营店的速度进行。

8、带领团队完成各店营业指标：顺外店144万/年丽景店240万/年孺子店120万/年，建设培训体系（常年常态，每周一次组织培训学习）。

统一、规范领导与员工培训标准，建立培训体系，提高服务质量。

1、建立在职员工培训内容、教材，规范培训管理。

2、建立新员工培训手册，规范培训内容、完善教材，统一标准。

3、规范新员工入职接待，有效减少新员工流失。

4、建立起培训有计划，效果有检测的循环管理。

5、帮助管理人员，能够自行有效的开展培训。

三、提升餐厅品质管理（在2月底前完成现有门店尤其是后厨的整理整顿）

2

五、深度进行厨政管理与品控管理

1.原料品质把控；

6.出品装盘与包装审定与导正；7.订货培训、备货管理与储藏管理；8.食品卫生安全、出品安全、操作安全；9.产品创新研发10.人员技能培训督导。

感谢大家的聆听！

以上计划是结合实际情况，但或有欠妥之处，请在场的领导、同仁不吝指正，你们的指正意见将是我带领团队工作干得更好的催化剂。俗话说：“点点滴滴，造就不凡”，在以后的工作中，不管工作室枯燥的还是多彩多姿的，我都会不断积累经验，带领团队一起共同努力，勤奋工作，刻苦学习，努力提高退队水平，为麻姑恋鲜粉的发展做出最大的贡献。

再次谢谢董事长，谢谢大家！

**工作计划的编写时点及改进篇三**

时光荏苒，20xx年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……回首望望走过的一 年，虽没有轰轰烈烈的战绩，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。感谢公司给我提供这个成长的平台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能。

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。

在没有进公司之前我是一个没有销售经验缺乏专业知识的人，仅凭对销售的热情，到公司之后，一切以零开始，一边学习产品知识，结合销售学习，通过不断学习和努力，收取同行之间的信息和积累市场经验；

转眼20xx即逝，不知不觉中，我在本公司做领班兼外采已经快2年了。

这段时间，在公司领导的关心支持下，我认真以岗位职责要求，以饱满的热情投入到工作中去，以谦虚的态度虚心向其他同行学习，开括创新，扎实工作，转变思想，积极投入到实践中去。非常感谢采购部积极支持和领导的支持与关心，现将这一年是以来的工作总结如下：

1、对市场了解得不够深入，主要是冬装的备货不及时，没有细心注意天气突变，以至于引起一连串的反应，令业绩位能达到最佳状态。

2、一年来我做了一定的工作但跟领导的要求还有不少差距，专柜的纪律管理执行力不够，影响整个买场形象。

3、服装区的没资料的旧商品的处理问题没能够得到合理的处理意见。有时候看问题看得不够通彻，容易把问题理想化，容易导致和实质情况产生一些偏差。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中的其他一些做法也有很大问题，主要表现在：

1、销售工作最基本的会员信息维护，信息反馈，一些老会员积分转新卡未转入等等导致很多顾客未能及时得到一些优惠活动信息。门店也常收到顾客投诉旧积分未转新卡。

2、沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能够把我们的产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想发和意图，对客户提出的某个建议不能做出迅速的反应，老员工的流失，新员工的专业知识有待加强。

明年计划：

1、建立一支熟悉产品，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源与有一个好的销售人员，建立一支具有合作精神的销售团队企业的根本。

2、完善会员制定，建立一套明确的专人管理办法。

3、销售目标：以每月区域目标，每日的销售目标分配到个个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展与员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的，提高执行力的标准。

新的一年里我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新时期的挑战。明年会有更多的机会和竞争在等着我，我心里在暗暗的为自己鼓劲。要在竞争中站稳脚步。踏踏实实，目光不能只限于自身周围的小圈子，要着眼于\*局，着眼于今后的发展。我也会向其它同事学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同进步。

**工作计划的编写时点及改进篇四**

许多职场中人都知道，在工作中写工作计划书是常有的事，那么，如何编写月工作计划呢？

一、为什么要写工作计划

1、计划是提高工作效率的有效手段工作有两种形式：物料控制

（1）消极式的\'工作（救火式的工作：灾难和错误已经发生后再赶快处理）

让自己做到清清楚楚、明明白白。计划是我们走向积极式工作的起点。

2、计划能力是各级干部管理水平的体现个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。企业小的时候，还可以不用写计划。因为企业的问题并不多，沟通与协调起来也比较简单，只需要少数几个领导人就把发现的问题解决了。但是企业大了，人员多了，部门多了，问题也多了，沟通也更困难了，领导精力这时也显得有限。计划的重要性就体现出来了。

3、通过工作计划变被动等事做变为自动自发式的做事（个人驱动

**工作计划的编写时点及改进篇五**

一、如何编写工作计划和填写工作日志

编写工作计划和填写工作日志的重要性：

要想成为一个合格的业务人员，必须具备控制时间和个人行为的能力，而编制工作计划和填写工作日志可以帮助一个业务员精确地控制自己按照既定的计划将各项任务目标向前推进，进而完成各项工作目标。因此如何正确合理地制定工作计划和填写工作日志对于业务目标的达成就显得至为重要。

如何正确合理地制定工作计划和填写工作日志首先要了解业务人员的具体工作职责。(业务人员具体工作职责见附表)

工作计划是一个销售人员在一定时期内的工作打算。写工作计划要求简明扼要、具体明确，用词造句必须准确，不能含糊。

(一)工作计划的格式：

1. 计划的名称，也就是标题。内容包括订立计划个人名称和计划期限两个要素

2. 计划的具体要求。一般包括工作的目的和要求，工作的时间、内容，实施的步骤和措施等，也就是为什么做、做什么怎么做、做到什么程度。

3. 最后写订立计划的日期。

(二)工作计划的内容。一般地讲，包括：

进行的，是依据什么来制定这个计划的。

2. 工作目的，指的是工作任务和要求(做什么)。根据需要与可能，规定出一定时期内所应完成的任务和应达到的工作指标。

3. 工作的方法、步骤和措施(怎样做)。在明确了工作任务以后，还需要根据主客观条件，确定工作的方法和步骤，采取必要的措施，以保证工作任务的完成。

(三) 月工作计划的重点：

1、上月工作中需解决未解决的问题，本月的解决方案。

2、将本月销售任务和客户开发数量详细进行分解到每一周，再

分解到每天。

3、如果出现未按计划完成任务推进的补救方法

(四)日工作计划的编制的重点

1、解决前期工作中的遗留问题

2、制定拜访或回访客户的路线及拜访或回访客户的数量

3、制定当日工作的目标：开发客户目标和销售产品品种、数量

和回款目标

(五)工作日记的填写：

a) 工作时间：日期，星期，天气

电话，详细地址)，产品陈列情况，广告品使用情况，客户库存及销售情况，客户反映的问题，客户当日进货情况。补充完整客户资料表(见附表)。

c) 工作路线

d) 本日合计开发新客户数量和销售产品数量及金额。

e) 工作小结：总结一天的工作经验与不足，就当日出现问题做出解决方案，报领导批准实施，对比月工作计划及日推进计划核算目标任务的推进情况，如没有达到预计的进程，制定相应的补救措施并制定实施方案。

f) 第二日工作计划。

(次日工作计划按事情的急、重、轻、缓次序列出)

二、工作总结的编制：

一份完整的月终总结包括三部分，一是过去一月取得的成绩，二是对上一月工作进行分析总结，三是对新一月的计划或是展望。

1、过去的一月取得的成绩

回忆过去的一月里主要的工作成绩，要把对公司整体市场发展有利的放到前面，由大到小，由重到轻的顺序，有选择性的列出来，，但不要太多，容易变得冗余。

2、对上一月工作进行分析总结

首先，就本月度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场环境。

其次，分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、推广、广告宣传、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。

最后，就是自身销售工作的总结分析，包括销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广等，力求全面准确，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

3、新一月度营销工作规划

月终总结第三部分，其实就是要按照公司新月度整体营销工作的部署就本人负责区域将各项销售目标和客户开发目标细分到每个周，并且制定相应的详尽的具体实施措施和办法。

**工作计划的编写时点及改进篇六**

为落实区府（20xx）12号文件精神，进一步加大幼儿园分配制度改革的力度，建立教职工档案工资和实际工资投入相分离的，适应我园特点的，以岗位为基础的园内分配制度。

二、原则

1、以岗位定待遇的原则。

2、重贡献，重实绩的原则。

3、向教学第一线人员倾斜的原则。（将工作量、工作难易程度与经济相挂钩）

4、合理拉开档次的原则。

5、待遇配比，风险共担的原则。

三、实施办法与内容

1、对教职工的原工资、津贴、补贴、奖金等进行重新组合，再加上幼儿园投入，实行以幼儿园岗位工资为主的分配制度。

2、在幼儿园分配总额中，由基础工资、岗位工资与绩效奖励三部分构成，所占比例分别为20%左右、50%左右及30%左右。

3、岗位工资和绩效奖励按系数予以发放。园级副职：系数；工会、团支部、人事：系数；科研主任、财务：系数；教师：系数1；职工：系数。

基础工资

各类人员的职务工资、10%、教龄津贴、车贴、房贴、保健、工贴、八类、效贴、医补及部分岗贴等，各自计算。（注：教师的10%，现因各种原因离开教学岗位半年以上，10%部分暂停发放。享受职工补贴）

岗位工资

**工作计划的编写时点及改进篇七**

设定过程中，我就犯了一个不合理的致命错误。

是关于菌毯生产食物的设定。

最初设定是每立方菌毯 每小时生产单位的生物质， 这个数值看起来很少了吧。

但套用到实际中会发现这个基数太可怕了。

这个基数就有点可怕了，升级+面积增加+菌毯加厚，这个事物属性基本已经无敌了。

这样不好，要考虑到市行情，多，但是又不是那么多，后续慢慢升就好了，

市场行情如下：如果基数是6280每平方公里，那么一般虫族玩家的基数就是3140，这个优势就比其它领地高太多了。 容易导致领地数据不平衡。

所以后来把生物质产量的基数再次调整了下来，设定为（下调十倍）

普通虫族拥有2平方公里的菌毯，日产300+生物质对他们来说就是鸡肋了，聊胜于无，没人会在意菌毯的这个属性，而同等条件下，主角的菌毯却能通过升级等手段拉开一般玩家数十倍产量的差距，这金手指的作用就体现出来了。

**工作计划的编写时点及改进篇八**

为了贯彻落实省动物检疫工作会议精神，丰富完善产地检疫的理论体系，用理论指导产地检疫工作向纵深发展，为切实做好“三农”工作做出我们的贡献。

一、按照国家提出的“防疫是基础，检疫是关键，监督是保障”的工作思路，我站发挥行业优势，建立上下联动机制。将防疫、检疫、监督融为一体，通过动物产地检疫达到了向上促免疫，向下保监督的作用。

二、制定了责任制，实行了目标管理。重点了发挥我站作用，确保了产地检疫率达到10xxxx。

三、强化了检疫员队伍，加强了对检疫员的培训和考核工作，我局每年施行考核制度，对成绩及格后的工作人员在发给动物检疫员、防疫员的工作证件，不及格的人员进行补考，两次不合格的停止其工作。

四、在分站人员负责做好自己辖区的产地检疫工作的同时，加大了对肉食品安全宣传工作的力度。对一些散养户进行了系统的宣传指导，使其进一步地了解了产地检疫工作的重要性并着成责任防疫员对自己辖区内的养殖户进行“点对点”的工作宣传方法。使养殖户对新补栏、出栏的畜禽实施报检，从而有效的提高了产地检疫工作的检疫密度。在根本上有效地做好产地检疫工作。

五、建立了长效监督执法机制，加强了昼夜巡视，设立了举报电话，加大了督察执法力度。

六、建立健全了辖区内畜禽养殖场的档案管理工作，实行了“一镇一村”“一村一户”“一户一档”，畜禽分别登记的方法。

七、以畜禽规模化饲养场（户）为切入点，加强了对模化饲养场（户）宣传和监管，对畜禽进出栏情况进行登记，加强了对负责人的管理，做好对饲养场、（户）、仔猪销售户的调查、摸底、登记和监管工作并按照相应的要求报检，同时加强了车辆消毒和病死畜禽无害化处理工作。

八、、加强产了地检疫工作的宣传，营造了良好的产地检疫工作氛围。宣传的形式：一是印发宣传单；二是张贴宣传标语；三是利用动物卫生监督工作简报，通过宣传引起了广大养殖场、（户）、经营者对产地检疫工作重要性的认识，使广大养殖场、（户）、经营者主动报检并接受检疫工作进而提高产地检疫率，在全区营造促进了产地检疫工作的氛围。

我区动物产地检疫工作取得了一定的成绩，但仍存在着一些制约检疫监督事业发展的问题有待解决：一是产地运输环节的检疫监督工作有待进一步探索规律，创新机制，增强效果；二是产地检疫体系基础建设、执法装备、检测手段需要完善；三是在管理、操作和检疫收费等方面仍存在着不规范之处；四是执法队伍的综合能力和专业技能仍不能完全适应工作的要求。这些问题必须引起我们的重视，以及认真地加以解决。

第一，必须坚持“以人为本”的监管理念，认真履行工作职责。要自觉适应畜牧业快速发展对产地动物检疫工作的需要，始终把保护人民群众的健康利益放在第一位，把保障畜牧业健康发展作为工作的出发点和立足点，坚决不能在把产地动物检疫作为收费的窗口，要强化管理，落实责任，加强行业自律，抢抓机遇，不断提高执法能力和水平，为我区乃至我市畜牧业发展提供坚强保障。

第二、不断提高依法行政的能力和水平，建立科学监督新机制。针对目前工作的不足之处和弊端，我们要认真总结经验，吸取教训，把工作做好、做细、做规范、做扎实，特别在重大动物疫情防控工作中，要实行责任追究制，在管理上要创新工作思路，积极探索科学的管理方法，努力提高工作效率，实现检疫监督工作覆盖到位和落实到位，建立科学监督新机制。

第三，打造过硬队伍，树立良好形象。首先要选好站、点负责人，着力建设学习型、服务型、竞争型、效率型队伍，杜绝奴隶型人员。大力培养专业技术人才，努力打造一支政治过硬、业务精良、作风清正、纪律严明、行动快捷的动物防疫、检疫执法队伍。

第四，树立服务理念，提升服务水平。要结合我区形势进一步深化服务理念，规范工作程序，提高服务质量。工作中要提高为人民服务的理念，自觉接受群众意见和建议，以和蔼热情的态度服好务，以认真负责的态度开展工作，把服务质量纳入目标管理和考核指标内，努力塑造良好的执法形象。

第五、规范产地检疫工作。一、统一产地检疫收费标准。产地检疫费是国家行政事业性收费，要严格按照国家物价局、财政部452号文件及市物价局规定收取。二、统一实施产地检疫工作的主体和出具检疫证明的要求。对于散养户的产地检疫工作所责任区防检疫员负责，对畜禽规模化饲养场（户）产地检疫工作由分站责任检疫员负责实施；出县境动物检疫工作由区防检分站实施。检疫员出具产地检疫证明必须附有强制免疫证，出具出县境动物检疫合格证明必须附有相应数量的产地检疫证明。对一些不符合动物防疫法的散养户要加大处罚以及监管力度。三、建立全去区统一联动工作机制，确保产地检疫工作顺利实施。检疫工作要采取正向管理与逆向监督相结合的工作方式。区、镇、村上下联动，齐抓共管，确保产地检疫工作顺利实施。

第六，强化内部监管，努力提高工作士气，促进产地检疫工作规范化运行。

第七、要制定产地检疫工作目标管理责任书，明确产地检疫工作任务，层层分解，落实到人，确保全区产地检疫工作任务完成。

第八、是对畜禽养殖场（户）、散养户实行档案管理的同时按畜禽饲养量确定工作目标，从镇到村制定责任书，将产地检疫工作任务分解落实到每个检疫员，确保检疫工作落实到位。

第九、是将违法违纪案件查处工作落实到各分站，落实到各工作人员，按照规定程序和时限完成案件查处任务；实行责任追究制。建立相应的系统体制，对各乡、镇实行了责任防疫、检疫人员，明确了目标责任，规范了体制制度。如果发现不按照统一要求实施产地检疫工作的一律按照国家相关法律、法规及相关规定给予严肃处理。

**工作计划的编写时点及改进篇九**

20xx年7月中、下旬，我处与冷工厂、二发厂、质量部一起，结合最近学习msa的`经验，进行了一次计量型特性的测量系统分析试验，结果见附录1～6。现根据我们的试验过程中发现的问题和结果进行总结如下。

一、发现的问题（从测量系统的人、机、料、法、环五方面来说明）

机——量具本身，主要的问题就是现工艺上配套的量具分辨力（过去称为精度、最小刻度值）不足，没有按标准的要求“测量系统的分辨力应为被测特性公差的1/10或被测特性制造标准偏差6σ分布的十分之一”来配套，表现出来就是测量系统的分级小于5。或者挂羊头卖狗肉——表头为“千分表”，其他为百分表；千分表也是从百分表中选出来的，不是按千分表来设计、制造的！

料——测量的工件，这次试验中发现，有许多特性的测量结果是不合格的，如凸轮轴粗车小头尺寸和镶套后的缸套内孔尺寸。在进行msa学习时，老师提出去掉这尺寸，但没有什么依据。另外，也从侧面反映出我们的过程能力不足（这里边有一个先有鸡还是先蛋的问题——过程能力的分析，需要测量数据，需要测量系统，但测量系统分析需要稳定的过程！） 法——测量的方法，对测量的结果产生影响，不单独考虑。

环——测量的环境，由于大家都是在同一地方进行分析，因此可以认为相互间不对测量系统的分析产生影响（或者说产生的影响对大家都是一样的！）

二、这次测量系统分析的结果

1、重复性与再现性合格的只有一个在12%以内，12～30%之间有1个，余下全部大于30%； 2、数据分级，大于5只有两个，余下的2个小于2（作为计数型量具都不合）

注：数据分级小于2，测量系统于控制过程没有任何意义；等于2，相当于计数型量具；用于过程分析，最少为5，最好再多一些！ 对于产品先期策划，先按特性允许公差值的1/10来选配量、检具，在此基础上进行msa和初始过程能力研究，这结束后，会出现下列的问题。

**工作计划的编写时点及改进篇十**

按照市局新方志编纂工作方案的要求，市运管精心安排认真组织落实，现将工作进展情况简单汇报如下：

一、领导重视，组织机构健全

为加强编纂工作的组织协调和领导，市处及时成立了以处长黄吉仁太为组长，各分管领导为副组长的交通史志编纂工作领导小组，形成了领导重视，各职能科室协调配合的编纂氛围。

二、加强编纂人员培训，提高编纂人员的业务素质

续写志书关键在人，这也是保质保量完成任务的根本保障，因机关同志都没有参加过史志编纂工作，对史志编纂工的要求、文体编写格式、资料收集等工作很陌生，觉得无从下手，为此市处首先加强了对编纂人员的专题培训，通过对专业志的概念、编写方式、编写要求、如何收集资料的基础知识的学习，使编纂人员初步掌握了编纂工作的基本要领；市处同时还派人到包头向当地的交通史志编写人员交流、学习，以进一步提高编纂工作人员的业务素质；在人员和经费也给予了大力支持，市处领导多次就编纂工作人员的选拔、抽调进行了研究，给编纂工作人员调配了专门的办公室和办公设备，为编纂工作的开展创造了较好的工作环境。

三、按照新方志编纂提纲要求明确责任，目标到人 此次交通史志编纂工作时间紧、任务重、跨度长，为做好市处的史志编写工作，按照新方志编纂工作提纲，我们及时分配把任务分解落实到了各职能科室科室，前期抽调了熟悉业务、写作能力较强马茂军、王鹏、邬炯、梁玉海4位同志担任总纂负责人，具体负责对责任科室编纂初稿进行指导、督促、审核，并负责本系统交通史志初稿的编纂工作。后因人员变动，我们及时调整编撰人员，同时制定了工作进度表，要求各科室在规定时限内按进度及时完成编纂工作。

四、目前工作进展情况

（一）、搜集资料工作。我们按照《巴彦淖尔市公路交通志》的编写提纲，各责任编纂科室分专题、分项目、按时限，本着“宁多勿少，宁宽勿窄”的原则，将1991年至2025年突出反映本行业的工作规划，运输体制改革，行业动态相关资料进行一一收集，并将收集上来的资料认真鉴别、去粗取精。此次编纂工作涉及内容多、时间跨度长，而由于我们的基础资料不全，且负责编纂的同志对以前工作缺乏全面了解，这就给搜集资料工作带来一定难度，目前搜集资料工作基本结束，但一些资料仍需通过走访等形式继续补充、完善。

（二）、编写工作。为加快编写进度，大事、新事、特事编写工作我们采取边收集、边摘录、边编写的办法，目前已初步完成编写工作；各科室按照编撰大纲也已完成初稿。

五、存在问题：

1、因对史志编纂工作人员的能力有限，同时缺乏专业人员的指导，在一定程度上影响了编纂工作的开展。

2、由于编纂工作时间跨度长、各科室工作人员变动大等原因，给资料收集带来一定困难，目前基础资料仍未收集全，影响了工作进度。

下一阶段，我们针对编纂工作遇到的问题，一是要进一步明确目标和任务，克服困难加快工作进度；二是恳请市局加大指导，特别是需要专业人员的帮助。

**工作计划的编写时点及改进篇十一**

告知投入计划和股份，不浮夸；环形图例能直观呈现，不难看；金额合理且去向清晰，不逞强。

展现公司雄心壮志的时候到了，列明策略和数据。

锅里的米未来很重要，可现在碗里的也不是粑粑，比起搞出个大新闻，产品上线才是第一目标；即使基数小，数据也要合理，数学不能让体育老师教。

时间跨度很小，看着靠谱；目标很现实，就是地推覆盖；总之，这张ppt很丑，但是它很温柔。

\*以上是11星座初级版本

\*以下是处女座高级版本

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn