# 2025年项目总结报告模板汇总(8篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2025-04-14

*20\_年项目总结报告模板汇总一xx花塘村绿色产业扶贫项目，是为了贯彻落实省委、省政府“规划到户、职责到人”的重要指示精神，主席在省扶贫办的带领下，先后考察了8个省级贫困村，最最后20\_年7月选定xx市西x花塘村开展绿色产业扶贫的定点扶贫项目...*

**20\_年项目总结报告模板汇总一**

xx花塘村绿色产业扶贫项目，是为了贯彻落实省委、省政府“规划到户、职责到人”的重要指示精神，主席在省扶贫办的带领下，先后考察了8个省级贫困村，最最后20\_年7月选定xx市西x花塘村开展绿色产业扶贫的定点扶贫项目。20\_年，我在扶贫济困室树山项目常驻，全面负责树山项目的工作，主要有以下几个方面：

一、项目工作

1、建设工程管理

负责工程管理，全面控制进度、质量、成本，与规划院、设计院、造价部沟通，协调图纸、造价等事宜。直接管理施工现场，及时指导、解决现场问题。项目一期住房改造工程罗屋、熊屋共x户农房改造已全部完工，全部村民装修入住；二期x户已全面动工，道路、河道整治工程已完成x%。从花塘村委会到罗屋村全长x公里道路改造工程已竣工，并完成道路拓宽、山体汇车点、x座桥梁的改造。熊屋、罗屋引水工程已完成入户，村民喝上干净的自来水。横档引水工程陂头、水池已建设完毕。

2、苗圃工程

对苗圃工程，辅助孙x、吴x进行管理。投资x万元在花塘树山村建成x亩苗圃示范基地，按照“公司+合作社+农户”的发展模式，“借本你种，卖了还本，赚了归你，再借再还，勤劳致富”的发展理念，带动x户农户种植苗木，种植面积约x亩，共垫支x万元，并成立了xx市碧桂苗木农民专业合作社；目前xx绿化扶贫项目根基稳固，产供销渠道基本构成，合作社正常运作，政府领导和农户基本都给予充分肯定。第一年种植苗木已有初步成效，已出苗近x万，收回成本以后，部分农户已有近x万的收益。

3、扶贫资金使用状况

统筹管理项目的资金使用状况，及时做好相关记录。公司捐赠到账第一年x万，第二年x万，第三年x万，合计到账x万。其中一期主体工程使用x元，一期市政工程使用x元，道路工程使用x元，园林工程使用x元，引水工程使用x元，绿化工程使用x元，苗圃基地建设、杂物房、临电、公厕等费用x元，征地补偿x元，二期房屋主体工程使用x元，勘察设计监理费x元，苗圃种植使用x元，其余杂项使用x元，合计使用资金x元，剩余资金x元。

二、工作中存在中的问题

在树山工作一年，在取得成绩的同事，也折射出一些问题：

1、耐心不足

在与村民的交流中，耐心不足，常因为一些问题解释不通而生气，会因为村民所谓的无理要求而生气，甚至还会当面跟村民争吵。

2、与政府交流的经验不足

树山项目，是由公司、镇政府、村委一齐的，项目的决策方有三个，而我很多时候为了开展工作，自己来做了决策，就出现了政府不满意、村委不满意。

3、城府不够深

在工作中，喜怒常行于色，遇到不高兴的事，会给他人脸色看，会发火，会骂人。

4、对团队管理不够

在工作中，较少重视团队建设，多数时候是安排工作，单独跟团队成员交流很少。

5、工程建设管理仍不全面

在工程建设过程中，也还是常出现一些问题，没有及时发现，及时更正，造成后期更改难度大，效果不佳。

四、20\_年扶贫计划

明年，我将继续执行我们的“三年承诺、三年帮扶”，完成住房改造工程二期工程的建设，扩大苗圃种植房屋，大力促进苗圃市场化，让更多的农户受益。主要做好以下工作：

1、对工作中存在的问题进行总结，努力修炼：首先是要对村民更好，更有耐心，坚持“村民无小事”；其次，在工作中注意保护自己，与政府村委多沟通；第三，加强自身修炼，努力学习在激愤时如何持续冷静；第四，加强团队建设，每月至少与团队成员交流一次；第五，加强工程管理，多下现场，及时发现问题，及时解决。

2、辅助孙x、孙x、吴x，大力发展苗圃，引进龙头或大户，让其带动农户，使产业扶贫真正落到实处。

3、在住房改造工程方面，带领孙科，狠抓质量，保证一户不漏水。同时，增加亮点，在阳台增设花圃，做到处处能看到花色、闻到花香。

4、加大公共设施的建设力度，改造农民生活环境。

5、加大农民公共意识的培养力度，真正做到乡风礼貌、村容整洁。

6、加强教育扶贫，加大弱势群体保障力度，实现少有所养、老有所依。

7、热情接待好每一位来项目视察、学习的人员，努力宣传xx企业文化。

8、加强学习，争取透过一级建造师考试。

**20\_年项目总结报告模板汇总二**

委托方： 以下简称甲方

地 址：

电 话：

代理方： 以下简称乙方

地 址：

电 话：

根据《合同法》和国家有关政策、法律、法规，为加快商品房预售，回收资金。甲、乙双方根据自愿、互利的原则，经友好协商就甲方正式聘请乙方为甲方开发的 项目进行全程推广之事宜，特签定本合同，双方共同遵守执行。

一、工作范围及内容

(一)整合推广策略服务范围

1、项目整合营销推广策略制定

2、项目整体宣传包装设计

3、分阶段营销推广策略制定

(二)整合推广策略服务内容

第一部分：整合营销推广策略市场调研分析/项目swot分析/项目营销推广定位与总战略制定

第二部分：基础vi项目标志/销售名片/销售胸卡/销售标准表格(如客户登记表、按揭计算表等)/看楼车车身/手袋设计

第三部分：现场包装围板/楼体招示布/楼层进度牌/导示牌/欢迎标牌/看楼专车/工地指示牌(如配套设施方向说明、景观说明、道路名等)/停车场指示牌

第四部分：卖场包装形象墙设计/实体展板/规划、园林景观说明牌/室内挂旗

第五部分：宣传广告售楼书/招商折页/户型单页/销售单张/主要城市干道路牌/公交车车身/道路立柱挂旗/报纸平面广告

第六部分：阶段营销推广方案

1、第一阶段推广的策略计划(开盘前)

2、第二阶段推广的策略计划(开盘期)

3、第三阶段推广的策略计划(跟进期)

4、第四阶段推广的策略计划(跃进期)

5、第五阶段推广的策略计划(跟进期)

二、工作时间计划本合同共分五个阶段工作。

具体如下：

1、第一阶段为合同签定至开盘前一个星期。具体递交及执行时间如下： 整合推广策略报告的递交; 项目基本包装设计(标志、现场、卖场、楼书、单张)的递交。注：自项目定位及名称确定后起; 第一阶段策略执行计划的(自整合推广策略报告确定后)递交; 项目第一阶段宣传推广执行自第一阶段策略执行计划确定及项目基本包装设计完成后开始，预计在合同签定后 月展开，即 月 旬开始执行。

2、第二阶段开盘开始至开盘后一月 项目推广设计(活动现场、广告)开盘前一月递交; 第二阶段策略执行计划开盘前一个半月递交; 项目第二阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月内执行。

3、第三阶段开盘一月后至裙楼封顶 项目推广设计(活动现场、广告)开盘前后递交; 第三阶段策略执行计划开盘前后递交; 项目第三阶段宣传推广执行自开盘起至开盘后一月开始执行。

4、第四阶段自主体封顶起一月 项目推广设计(活动现场、广告)自项目主体封顶前15天递交; 第四阶段策略执行计划自项目主体封顶前15天递交;

项目第四阶段宣传推广执行自主体封顶前一周开始执行。

5、第五阶段自项目主体封顶后一月开始 项目推广设计(活动现场、广告)自项目主体封顶后递交; 第五阶段策略执行计划自项目主体封顶后递交; 项目第五阶段宣传推广执行自主体封顶一月后执行。

三、关于成果的界定

1、关于整体策划报告的界定：以甲方认可签字为标准

2、关于设计的界定：以甲方认可签字为标准

3、关于广告、活动的界定：以入线率、到场率为标准

四、费用及付款方式本合同所涉及整体营销推广策划服务费为项目总标底的 3 ‰。其具体付款方式如下： 合同签定后，乙方即向甲方收取策划服务费总额的30%，即 万元( 万元整); 在完成项目第一阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%， 即 万元( 万元整); 在完成项目第二阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%， 即 万元( 万元整); 在完成项目第三阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的20%， 即 万元( 万元整); 在完成项目第四阶段工作后，乙方向甲方收取策划服务费总额的10%， 即; 万元( 万元整)。

注意：策划服务费不含以下费用：

(1) 影视、广播音带等广告制作费;模特费用、歌曲版权费用;

(2) 广告发布费;

(3) 各项公关、促销实施费(含记者编辑费、招待费等);

(4) 印刷品、菲林制作费;

(5) 调研礼品费、调研人工费、印刷费等。

五、甲方权利与义务

1、 向乙方提供该项目合法的售楼详细图纸资料(包括项目鸟瞰图、沙盘等)、文件，并承担所提供的一切资料的合法性与准确性的法律责任

2、 甲方对乙方的所有提案具有否决权、审定权、修改权，并有权要求乙方修正。

3、 双方商定认可的任何方案，甲乙双方均不得有单方擅自改动，否则引起的问题由改动方负责。

4、 甲方采纳的乙方方案或设计都应签字认可并严格执行，如执行中需要修改也应相互通报，经双方认可方可执行。

5、 甲方应及时提供乙方企划所需的合理资料，乙方必须对甲方的资料进行保密。

6、 甲方单方制定的方案，实施责任与乙方无关，但经双方认可的方案双方都应承担责任。

7、 甲方采用乙方的方案及设计即归甲方所有，乙方不得挪作其它可能侵害甲方利益的用途。

8、 合作内容与具体操作方式乙方根据甲方的要求和实际情况可进行调整和改动。

9、 提供该项目进行广告宣传所需的费用。

六、乙方权利和义务

1. 乙方向甲方提供一系列设计策划方案，并收取策划设计费，甲方应及时向乙方付费。

2. 乙方负责该项目的整合营销策划及广告设计。

3. 乙方为甲方提供咨询服务，并根据工作进展，及甲方要求，经双方协商后提供相应文本和服务。

4. 乙方应及时提供完整的市场分析及市场推广建议。

5. 乙方向甲方提供项目整合营销策划文本，主要内容包括： 促销执行文本：内容包括促销思路、促销主题、促销活动内容、促销活动执行计划以及费用预算。 广告策划：内容包括广告思路、广告主题、广告诉求点以及广告文案写作、设计。

6. 销售策划：内容包括销售战略战术及实施要点

7. 乙方经甲方采纳后的提案可用于案例分析及其它不侵害甲方利益的用途，未经甲方采纳的提案不可做此用途。

8. 乙方采取专案小组的工作方式为甲方提供系列服务，专案小组包括市场调研人员、策划人员，创意文案人员以及设计人员，集体向甲方提供服务

9. 合同期内或合同中止后，乙方不可泄露甲方商业机密，因此造成的损失由乙方承担，乙方将甲方产品的策划案用于案例分析时，须征得甲方的同意。

七、违约责任

1. 当甲方发现乙方工作不力，或双方意见难以沟通与协调时，甲方有权单方面终止协议。

2. 当乙方发现甲方因产品质量或销售管理等方面出现问题时，乙方屡次建议，甲方不予以配合，乙方有权单方面终止协议。

八、其它

3. 本合同所涉及服务内容的服务时间为一年，具体自 年 月 日开始至 年 月 日结束。

4. 本合同一式四份，自双方签字盖章时生效，双方各持两份。

5. 本合同未尽事宜，双方可根据具体情况友好协商解决。

6. 合同签定后，甲乙双方任何一方不得擅自违约，否则，违约造成的经济损失由违约方承担。

甲 方： 乙 方：

法定代表人： 法定代表人：

签订日期：

**20\_年项目总结报告模板汇总三**

进入xx公司已有3年的时间，回首往事，几多紧张、几多无奈，几多的欢乐。在尚格公司我经历了从业务代表到办公室到业务部经理的转变，感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及明年的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一年来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1个人工作方面：

(1)在20xx年8月我被任命为业务部经理，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大，日常下小区的次数有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解，对小区的情况反馈没有掌握真实性，导致回传信息失真。

(2)另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、业务部内部管理上的疏漏

(1)业务部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的业务代表进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致业务代表你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过十多年的品牌沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的尚格人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合;交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户;等等。

3、客服中心

(1)前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

二、20xx年的工作计划

在xx年岁末王总提出了“蓝海战略”598套餐和298套餐，并通过和专业老师的学习，这个决策在整个市场第一家推出，应该在市场上按照王总的总体思路是可行的，在xx年应该全力以赴来做好这个套餐方案。具体工作业务部计划如下：

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

业务部拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《业务部员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成“公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力”的用人机制。xx年公司共吸引各类人才数余名，初步实现“吸引人才、留住人才”的人才战略，逐步增加企业竞争力。业务部人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和业务部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司及王总“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。

**20\_年项目总结报告模板汇总四**

委托方：

地址：

居间方：

地址：

居间方受委托方委托，双方就居间方向委托方提供有关居间服务、顾问服务等事项，经协商一致，签订本合同。

第一条：合同标的物

居间方向委托方提供\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_土地的转让。

第二条：居间方义务

1、居间方应积极认真地把委托方介绍给项目业主，并及时沟通情况。

2、居间方协助委托方做好该宗土地项目的前期投资策划及沟通工作。

3、居间方应积极努力做好居间介绍，协调有关矛盾，促成委托方与项目业主方签订合资或转让合同。

4、居间方应协助项目当事人做好有关部门对项目的技术指标的审批工作，促成项目成功签约。

第三条：委托方义务

委托方承诺一旦本项目业主与委托方签订项目合资或转让合同，并实际支付土地款项后，委托方即应承担向居间方支付服务费的义务。

第四条：居间服务费

1、居间服务费的标准：

委托方与投资方签订的针对本项目整体合资或转让合同总金额(不论何种形式)的\_\_\_\_(居间方开具正式合法发票)。

2、居间服务费的支付办法：

委托方与项目业主签订合资或项目转让合同，并实际支付土地款项后(包括定金)，居间费按该合同签订的具体价格和付款进度同比例支付。

第五条：诚信原则

1、如果委托方与投资方在本合同委托期内，未能达成合作协议，没有征得居间方的书面同意，委托方不应再与该投资方进行协商并签订合作协议，否则居间方有权请求委托方按本合同第四条支付服务费。

2、如果委托方以相关企业或在重庆当地成立的子公司及一切转投资公司的名义与\_\_\_\_\_\_\_\_(土地项目的业主单位)签订本合同标的物的转让合同，居间方有权请求委托方按本合同第四条支付服务费。

3、本合同的有效期(委托期)为180天(自本合同签字生效之日起计算)。居间方在此期间必须积极推动本项目业主与委托方进行实质性洽谈，并协助委托方和本项目业主达成实质性成交合同。

4、委托期内委托方未能与项目业主方达成协议时，委托方将不支付居间方任何费用。

5、居间方必须提供真实有效的信息给委托方，如在谈判过程中，委托方发现居间方提供的居间信息中有虚假或不真实的信息时，委托方有权向居间方索取本合同标的物最低成交总金额的居间服务费标准30%的赔偿。

第六条：合同成立及修改

本合同经双方签字盖章后生效，未经双方书面同意，任何一方不得擅自修改本合同。

委托方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_居间方(签章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**20\_年项目总结报告模板汇总五**

甲方：\_\_人民政府乙方：\_\_

经甲乙双方洽谈协商，乙方决定在x县x镇建设轧花厂，为使本项目顺利进行，特订立本合同。

第一条乙方决定在x县x店镇投资1340万元接转\_\_轧花厂。

第二条甲方为乙方提供和创造良好的投资环境。

第三条项目投入资金全部由乙方自筹。

第四条甲方承诺乙方在投资开发中，全面享受\_\_人民政府、\_\_人民政府和\_\_县人民政府对招商引资项目的全部优惠政策。

第五条乙方建厂后为自负盈亏，独立核算的法人单位。

第六条甲方协助乙方办理建设用地，水、电、通讯、消防治安及其它有关手续。

第七条甲方协助乙方解决项目筹建期间的有关手续办理。

第八条乙方在建设期和运营期间若发生民事纠纷，甲方应给予协调，必要时由司法部门按法律程序办理。

第九条乙方必须按照相关法律法规生产和运营，如出现法律纠纷和生产事故，其后果由乙方承担。

第十条在建设或投产过程中的其它事宜，由甲乙双方协调办理。

第十一条本合同一式二份，甲乙双方各持一份，本合同自双方签字盖章之日起生效。

甲方：\_\_县\_\_x镇人民政府（盖章）

代表签字：

乙方：\_\_（盖章）

代表签字：

二0\_\_年月日

**20\_年项目总结报告模板汇总六**

放眼当下，作为社会及多数家庭的顶梁柱，所谓的精英男士，虽然收入不少，但大多由于工作重、压力大、应酬多、焦虑、烦燥、失眠、烟酒等等，身体素质明显走低，由此，养生需求旺盛，由此，，正广受追捧。

如果别出心裁地开一家杂货铺，进一批价廉物美的各式各样制作的货物，不仅能用古色古香的小饰品和手工艺品刺激一部分年轻人对古老和个性的张望，也能勾起一部分中老年人对和田园生活的回忆与遐想。一定定能在同类行业中出奇制胜，备受消费者的青睐。网上开店、网络周边产品销售等也是一个创新。

“用买一件玩具的钱换来更多的玩具”是玩具租赁业要打的招牌。要多做宣传，选择更有吸引力的玩具，进行优惠活动等。首先要想让家长租得放心。像消毒问题，要在店内摆放看得见的消毒设备。再有，一般的家长可能有这样一个顾虑，就是怕损坏玩具。为了避免类似损坏的“纠纷”，店主应尽量选取较耐用的玩具，并制订好玩具损坏赔偿制度，避免引起纠纷，让客户放心租赁是必须考虑到的。

臭豆腐质地外焦内脆软嫩，味鲜香微辣，为湖南长沙有名的风味小吃。入行门槛：2500元左右(包括学习技术费用)①设备(摆摊与开店不一样，似情况而定，铁锅、桶盆、卫生碗筷、各种调料等)：500~1000元;②租金：400~800元/月(视情况而定);③周转资金：500元。地点的选择最好是在学校旁边、场所、菜市场、超市、商业区等流动人口多的地方。开家湖南油炸臭豆腐店，可能不会赚大钱，生意做得好的也有月收入几千元的，也有仅仅养家糊口的，最后结果怎么样，全在于经营者自己。

个性化小礼品这种风靡欧美的个人图片保存新模式，已经从欧美展开，于去年9月份，个性化小礼品悄然进军中国市场，并迅速抢占互联网头牌，在中国个性化小礼品的购买量一天已破百万，打破记录。有什么不懂的可以百度搜索妮大星星，适用于各个年龄段，家庭福、家庭甚至是和闺蜜男女朋友出去游玩等拍的照片都可以制作成照片书，以后将会越来越盛行。

个性化小礼品是一种个性化影像产品，它可以将您中零散照片，按一定的规律和要求整理、排版后，用专业数码影像印刷机印刷出来。根据您的不同需求装帧成书、成册，方便翻阅和。如果你有什么不懂的可以百度搜索星星妮大，或者夹威493和682和808，这些数字拼接在一起就可以跟我一起掘金，在制作“照片书”的过程中，用户可以配上文字和背景，比照片冲印更加富有乐趣。照片书印刷精度高，可媲美任何专业杂志!由于采用了特殊的表面处理技术，照片书不仅防水防手纹，还可防紫外光，经过实验室检验，还能达到上百年不褪色的保存效果。

个性化小礼品优势：

1、发货速度快：平台承诺5个工作日发货，逾期可退款，速度行业最快;

2、产品质量佳：xx0g铜版纸，全覆膜，可以长久保存，高端大气上档次;

3、人性化设计：用户可以创意排版设计照片书，可预览电子文件，可进行修改，满意度达100%;

3、方便快捷：自主上传照片，系统管理不会混乱，百度云邮箱传照片没有任何可比性;

4、产品丰富：我们除了照片书之外，还有许多新的产品，如：手机壳、打火机、水杯、桌摆、木刻画、个性拼图等产品，当然以后还会陆续出新品。

韩国烤肠颜色好、口感好、香味浓。入行门槛：5000元以内流动推车：加盟费600元，烤肠车子300元，摊位费(根据各地综合考虑，例如像武汉有名的江汉路步行街，摊位费每个居然达到了2xx0元，而比较偏僻的胡同内，则不会收取摊位费)。周转资金1000元。冬季是卖烤肠的高峰期，听创业者小涂夫妻介绍：烤肠的利润不是很大，他们从马先生那里拿的火腿肠是每根0.6元/根，卖出去也就1元/根，利润主要是来自薄利多销，生意最好的时候，一天的纯利润就能达到500元/天。

**20\_年项目总结报告模板汇总七**

时间一晃，弹指间，来\_\_项目部已10月有余，回首过去，感慨良多;首先感激公司各位领导对我的信任和认可，明白我之前工作经验的不足，毅然把我派往佛山项目部担起专业负责人的担子，这种认可和信任令我十分的感动和荣幸，也给我带来了更多的信心和勇气来应对接下来的工作，来佛山的这些日子里，接触了很多，感受到了从没有过的机遇和挑战。与去年的跑现场情形不一样，工作的资料、工作的方式都有了个新的转变，应对新知识、新方法带来的机遇和挑战，在项目部全体同事团结协作、顽强拼搏的共同努力下，很好的完成了12年的监理工，我相信每一位同事也得到了极大的提升。现将年度工作总结如下：

一、业务的不断熟练，进一步巩固了管理工作的成效

不管是工程的顺利建设还是项目部的正常运转，始终认为组织管理工作至关重要。而熟练的业务本事对组织工作有推波助澜的作用。记得初来佛山时，由于业务本事的不足，不清楚佛山移动内部的运转习惯而处处碰壁，业务管理工作也难见起色，但唯一令我兴奋的是每一天能应对新的工作，应对新的问题，给了我一个成长学习的机会，这期间始终坚持学习，把提高业务本事作为工作的一个关键环节来抓。一是向书本学习，充分利用平时休息时间，继续补充和不断完善工程建设、监督管理等业务知识的学习。二是向实践学习，我喜欢思考工程监理过程中出现问题产生的原因及处理方法，在与其他监理单位和施工单位接触中，也注意吸收他人的经验，学习别人先进的管理方法和施工技术来充实自我。三是向领导和同事学习，工作中，凡是遇到不懂的问题，我都虚心向领导和同事们请教，一齐分享好的管理方法、管理思路，以及如何更好的统筹安排各项工作。在领导和同事们的帮忙下，我的组织协调本事、业务管理水平都有了明显的提高。

二、注重现场管理，优质高效抓质量

“百年大计，质量第一”，质量不仅仅是工程的生命和灵魂是监理工作的生命线，在现场管理时要求监理员勤跑现场，监督施工单位严格按照施工规范、设计图纸进行施工，现场检查、旁站、测量，要求到达规范程度，对于未到达的要求返工，对于问题严重的应当立即电话通知我，然后向建设方反映实际情景，并且及时叫停施工。要求现场监理员对进场施工材料进行确认，异常是一些施工单位供给的材料，检查化验报告单及出厂合格证等。在天花内、电梯井等隐蔽工程施工时始终坚持上道工序不经检查验收不准进行下道工序的原则、检验合格后签署认可才能进行下道工序，并要求现场监理员做好隐蔽工程旁站监理工作，反馈现场相片信息，如遇质量不合格，施工单位又拒绝服从我们监理管理，那么我们必须下发监理通知单，并以书面形式反馈到建设方。

三、进取参与内务管理，促进优秀新员工的成长

作为一个单项负责人做好内务的管理工作也是我应尽的职责，在项目部除了注意自我的言行举止外，并想起到一个模范带头作用。制定工作作息时间表，早上早起，对于爱睡懒觉的同事，及时督促，提醒起床，把窗帘拉开，让光线都照进来就睡不了了。定期的组织大家搞项目部卫生，带头做到勤俭节俭，对像纸张，笔等办公用品也应控制使用，避免不合理让费，像公司配备相机，尺子等都是要实行个人签名负责制，职责到人，提醒大家爱护公务。煤气，水电是个浪费大户，大家平时也不注意爱惜这些公共资源，认为浪费的不是自我的，导致养成了一个不好的习惯，一开始看到这种情景都是随手关灯关水，后经过与同事间的沟通，并以身作则，浪费现象有了改观。

在工程的建设过程中出现了一批有职责心，细心又很干的新员工，平时进取配合项目经理加大对这些员工的培养，督促、指导新员工加快熟悉现场管理流程，组织大家学习相关的规章制度，施工规范，施工图纸的设计要领，验收规范等。定期的检查施工过程中项目资料的完成情景。在现场管理过程中经过对现场监理适当的放权，在各施其责、各尽其责的前提下，充分发挥他们的聪明才智，使他们坚持良好的精神状态和工作热情，提高他们的自信心和工作成就感，我想这对他们的成长会有一个很大的帮忙作用。

四、加强协调沟通，时刻维护监理形象

工程监理工作是一项十分艰苦的工作，是业主与承包商之间的沟通桥梁，我始终坚持“服务无止境，满意是标准”的服务理念，坚持乐观的人生态度，坚持科学严谨的工作态度，认真做好每一项工作。但我们得维护我们监理的形象，维护我们自身的利益，在与施工单位的沟通中，让双方明白各自的职责所在，在项目建设过程中，绝不袒护包庇施工单位，也不会对施工单位低三下四。以维护我们监理公正，公平，专业化、规范化的形象。在与业主的沟通中，更应坚持监理的形象，这其中与业主的沟通技巧就极为重要，首先，要善于发现和寻找与业主的共性，如共同的语言，共同的习惯，共同的爱好等，这些共性是与业主处好关系的始点，能够经过言行去感染对方，如有时陪同业主去现场巡检，可从进度、质量、投资等方面提出好的提议，赢得业主的好感。在主送业主的文件中能够让业主了解到监理平时都做了哪些工作，能够让业主了解到监理部哪些事情需要业主协调和支撑，但切忌暴露项目内部能够协调的事情呈送到业主手上。

总结一年的工作，虽然较好地完成了各项任务，取得了必须的提高，但发现自我还存在许多不足。专业技术水平还达不到自我的要求，有待于进一步提高;组织协调还不能得心应手，有待于进一步改善。在今后的工作中，我将加倍努力学习监理规范和专业技术知识，不断提高自我的业务本事;认真总结工作中的各种管理，协调问题及其解决办法，更加进取努力地工作，把自我所承担的工作尽自我的努力做到最好!

**20\_年项目总结报告模板汇总八**

时间好快，短短我来到\_\_公司已经两个月拉。在这段时间里，每天都在感受\_\_公司的激情和发展。和同事的相处中，我得到了很多帮助，这其中更多的是来自我的指导人吕某，每每我碰见一些生疏的办事环节或工作任务，总能得到他的精心指导。如今我对\_\_公司有了一个全面的了解，感受到了很多同事间的和谐友好，项目组的团队意识。

在过去的两个月里，我负责\_模块的需求讨论、数据库设计，代码编写进度管理的同时，还负责\_项目\_\_平台的开发进度管理，通过与大伙的通力合作，基本上在规定的时间内完成了大部分的业务需求。通过这个项目，也增强了自己在项目管理方面的经验，学习了很多\_方面的业务知识，全面地了解了项目组内各成员的综合素质和工作能力。就个人业务方面，对\_大部分业务做了深入的了解。\_\_评估方面，我主要了解\_，\_，\_，\_等业务。当然这很多得益于小唐、小卫、小冯等人的精心指导，我很是感谢他们。

在已过去的\_项目实施过程中，我也发现了项目组存在的一些优势和问题。对于优势我就不多说，主要还是大伙的实干精神较强吧。针对项目组存在的一些问题，这里我发表一些个人的观点，仅供参考。

1.项目组的控制力

由于我们当前的项目是一个全新的组合，各成员间存在太多的生疏和不确定性，这就造成了，我们在实施计划任务的过程中，对其风险的控制程度不为乐观。我们在制作相关计划任务的时候总是凭借自己的第一感去处理，所以在实施过程中也出现了很多计划滞后的事件，对待这些滞后我们唯有加班来弥补，过度的加班和返工必然损坏其组内成员对项目组控制力的满意度，当然也直接影响到对公司的认知和评价。

我感觉我们总是缺少一些可以控制和预见的能力，完成任何事情或目标总是存在不可预知的风险，但如何在风险爆发前最大限度的加以控制，降低其影响层面，那是我们应该去考虑和管控的。

2.项目组的协作力

说到项目组的协作力，我觉得当前我们做的很差，在任务实施的过程中，现在的项目组就好比中国古代的三国时期—群雄逐鹿，各忙各的。每天我们都很忙，但是忙的就是自己的那块空间，彼此的交流和协作时间太少。一个功能模块的实现不是最大限度去寻求业务的吻合度，而是自己凭借自己脑袋乱写，自创轮子，总是把自己的意识强加给客户。

在过去的代码编写时间里，我总是发现很多同事存在一个问题，自己做的模块与别人的存在关联，这时候彼此间需要进行简单的交流，配合完成。但是很多人没有交流，而是把别人的代码下来，然后加上自己的需要，提交完事，等其具体人员某天发现自己的代码被修改而不为所知，最终遇到问题，相互推诿，这就是缺乏交流的后果。

说到协作，顺便说下分工，在代码编写的过程中最为紧要的应该就是分工明确啦，我们需要严格规定那些人有相关文件的修改权限，那些文件删除前需要广播说明。而不是一味的看着不爽就改、删、加，试问操作前是否考虑过有对其项目或别人的影响?

一年来，在局领导班子的坚强领导和全体同志的帮助下，在上级业务部门的大力支持下，围绕种植业职能，以完成全年粮食生产任务，稳定地膜玉米面积为重点，大力推广各类农业实用技术及新优品种，科学制订农业阶段性发展规划，不断提高指导农业生产的能力和水平，圆满完成了县上下达年产12万吨的粮食生产任务，总产达到13.1万吨，完成计划任务的109%，保证了粮食生产安全。

下面，就我个人今年工作情况总结如下：

一、 政治理论学习，全面提升自身素质

无论何时何地，我始终把学习作为干好各项工作的前提和基础，并且努力做到学以致用，不断增强解决实际问题的能力。春训期间，认真反复学习了郭县长在全县三干会上的讲话，深刻领会其实质，把它作为干好各项工作的出发点，落实到为农服务的全过程中。在学习理论知识的同时，重点抓好业务知识的学习，对业务方面不懂的地方，虚心向老同志请教，并且努力做到活学活用，如今工作起来得心应手。

二、认真贯彻落实省市农业政策，在工作中加以落实

一是以小麦良种统繁统供为中心，重点做好示范田建设工作。按照年初市上下达的计划任务，通过广泛宣传、座谈讨论、实地察看、核实面积等，最后在全县7个乡镇10个村确定10个田块为今年的统供示范田块，总面积2187.45亩，将统供良种及时、足量供应到位，为明年上级检查，夏粮丰收奠定了基础。二是做好今年地膜玉米面积的汇总工作，为下一步资金兑付做好准备。

三、认真做好农业统计及上报工作

一是学习有关统计知识和方法，做到准确无误。刚开始做统计时，感到整天与数字打交道，比较繁杂，还有点不适应，后经一段时间的学习和熟悉，很快就进入了角色。二是准确统计，及时上报。在统计过程中，我对自己严格要求，对一些阶段性农业数字及时制表统计、汇总，力求达到数据真实，资料翔实，能较全面客观地反映我县种植业生产情况，并按照要求及时上报上级业务部门，同时，做好上报情况记录，以便查询。

四、开展调查研究，掌握生产动态，积极应对自然灾害

今春对田间作物生产情况进行了一次专题调查，全面掌握田间生产动态，完成调查报告一篇。夏收结束后，根据领导安排，设计制作了农户种植结构情况调查表，发放到机关全体同志，对我县种植业情况作了一次较全面的调查，形成分析报告一篇。特别是在我县遭遇7.26冰雹大风袭击后，我们立即组织有关农技专家、科技人员深入生产一线，查看灾情，研究讨论，及时提出了开展生产自救6条技术措施，并下发到各乡镇，指导乡镇做好生产自救工作，把灾害造成的损失降到最低程度。

五、设计制作了《\_\_农业》宣传彩页

今年在筹备第\_届农高会期间，我主要负责设计、制作了《\_\_农业》宣传彩页，在整个制作过程中，无论是从图片

选择、文字说明，还是从色彩搭配、艺术效果上，我都能反复对比，仔细斟酌，争取达到最佳效果。力求把《澄城农业》展示好、宣传好，扩大对外影响，使全社会更多的人都能关注、支持澄城农业的发展。

六、做好信息宣传工作

今年9月\_日在《\_\_日报》上刊登简明新闻一篇，宣传我县实行良繁母猪保险工作。

总之，一年来，我作了一些工作，取得了一点成绩，但与领导和工作的要求还有一定的差距，我决心在今后的工作中，继续发扬成绩，克服不足，从以下几方面作起：

1、认真宣传贯彻落实上级部门的农业政策、方针，在稳定粮食供应种植面积的基础上，努力提高单产水平，重点做好小麦良种统繁统供工作的实施。

2、结合具体工作情况，做好对外宣传报道，全年完成各类宣传报道5篇。

3、做好重大灾害性天气预测预防工作，及时制订减灾抗灾技术措施，降低损失。

4、抓好几项实用技术的试验、示范推广工作，探索新时期农民致富增收的新路子，新渠道。

5、树立大局意识，完成领导交办的其它工作。

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