# 影楼年终工作总结范文(热门59篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-14

*影楼年终工作总结范文1在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。下面是综合事业...*

**影楼年终工作总结范文1**

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：XXXXXX

2月总业绩：XXXXXX

3月总业绩：XXXXXX

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然XX行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。

综合事业部是去年12月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量\*均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度.

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

**影楼年终工作总结范文2**

摄影迅猛发展的趋势，尤如春风吹拂大地，一夜间就绿遍了整个世界，在人类科技和文化艺术史上，竖起了一个划时代的标志。

我个人觉得摄影这一块涉及的内容和范围都挺广的，它没有固定的公式，要拍出好的照片，有很多取决因素。

学员发帖都很积极，但是回帖的质量却不佳，很多人都只是单纯的回复照片中的内容好或是不好，而没有从照片的实质上做出评价。当然我们大多是业余的，不会专业评价可以理解，但是既然学了就应该从这个方面发展，只有恰当评价了，才能真正提高摄影水平。而且我觉得的帖子的内容有些单一，可以适当加一些技巧篇。

摄影是一门实践性很强的学科，只有多拍多比较才能知道自己的不足，加以改进。论坛上一些学员的想法我觉得非常好，找个时间大家一起出去摄影，既锻炼了技能，也加强了交流，而且还愉悦身心。

不过，最主要的还是靠自己学习，只有自己认真学习并付诸实践了，才能真正的掌握摄影。只有爱上摄影，把照相机当成朋友，悉心呵护，才能走出自己的摄影之路。

摄影并不仅仅是我们的兴趣爱好,不光让我们回忆过去,捕捉情感,诱发情感……它还可以成就我们的艺术人生!用艺术表现人生,用艺术记录人生,用艺术的眼光看待人生!

**影楼年终工作总结范文3**

自从我成为公务员已经有一年的时间了，在20xx年，我开始了我的工作。虽然是我刚刚成为公务员，对自己的工作不是很熟悉，不过在成为公务员之前，我已经工作几年了，所以对工作没有任何的陌生感。我在今年的工作已经结束了，总之回味起来就是刚开始的时候不是很适应，在经过一个月的工作后，我已经对自己的工作十分的内行了。

一年的时间很快过去了，在这一年中，我在局领导和同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。为今后取得更大的成绩，纠正不足，现将这一年的工作情况汇报如下：

一、工作态度和勤奋敬业方面

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作时加班加点，保证工作能按时完成。

二、工作质量成绩、效益和贡献

在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，达到预期的效果，保质保量的完成工作;同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己。经过不懈的努力，使工作水\*有了长足的进步，开创了工作的新局面，为全局及部门工作做出了应有的贡献。

三、思想政治表现、品德素质修养及职业道德

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论;遵纪守法，认真学习法律知识;爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

四、具体工作

在这一年中，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本职工作：

2、协助xx公司的工作人员完成了对“市农业短信服务\*台”的改版和测试;

3、认真做好“xx专家热线”的管理工作;

**影楼年终工作总结范文4**

转瞬间，20xx年很块很快就要过去了。一年来，在领导的关怀和同事的关心下，我从一个新员工成长为一名娴熟的操作工，现将一年来的工作学习状况总结如下：

我自从进入灌装工段。成为一名灌装机操作工。半年多的工作以来，对工作的娴熟程度越来越高，以高度的责任感做好本职工作。在做好本职工作的基础上以高度的标准严格要求自己努力学好灌装机的操作技术，以提高自己的操作水\*，保质保量的完成公司车间下达的生产任务。

在车间工作生活的这段时间里。车间乐观上进的氛围激励我不断学习进步。车间温馨的家文化让我倍感暖和。在车间它能为你供应一个优秀的职业进展起点和\*台，虽然我只是一个一般的一线操作工，但我仍会严厉？仔细对待本职岗位工作。车间对我们员工的业余生活也是特别的专心。企业的文化分为让我充分的体验到家的暖和。在一年的工作中，我做到：

1、严格遵守公司车间的管理规章制度。

2、设备的操作保养。

3、质量掌握。

4、掌握现场。

5、消耗掌握。

6、听从车间主任的工作支配，与同事和谐相处。

思想方面，我始终把厂当做我的家，我深知“厂兴我荣，厂衰我耻”的道理，坚持一切从我做起，实事求是努力仔细，以工作力求认真、岗位坚决坚守为原则，乐观主动做好自己本职工作，随时预备接受厂部的检验与考核。在工作方面，我兢兢业业、克勤克己、坚守岗位，一切以工作为重，听从领导支配，仔细完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习业务学问，注意与同事们的团结协作，与同事们相处融洽；工作仔细主动，按时按质完成本职工作任务。

在自身建设方面，我始终注意自身业务学问和专业学问的积累与完善，努力以不断更新的学问理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。在过来的一年中，我乐观参与厂部组织的相关专业理论学问讲座，并在工作之余努力学习与工作相关的专业技术学问和文学学问，努力提高自身修养、完善自身素养建设。总的说来，我进厂至今，在思想上，我始终珍视现有的厂部工作环境，以能为厂部做出应有的贡献为己任；在工作上，我勤恳努力，听从领导支配，乐观主动工作，以任劳任怨、按时按质按量完成工作为原则，确保本职工作尽善尽美；在自身方面，我仔细积累工作阅历，注意专业理论学问的完善，以期能使自己的业务水\*不断提高。我深知，在工作中员工态度的端正、工作的认真和急躁是业务工作效率与质量的保证，员工工作环境的稳定及至行业工作阅历的精熟是业务不受损失的唯一法则，在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则，尽我最大的努力把我的工作做得更好。

在20xx年，我将连续加将对相关业务的学习，为我们厂更加美妙的明天做出自已应有的贡献。

**影楼年终工作总结范文5**

一、心理状态的准备

在销售过程中，如果销售人员有良好的精神状态，就会给客户一种积极、充满活力、积极向上的氛围，所以这种积极、积极向上的情绪总是会影响到客户，从而让客户觉得自己受到了情感的感染，这样客户就可以在我们店里呆更多的时间，总是选择合适的服装、心理状态的表现也表现在我们的gfd上、只有具备一定礼仪知识的销售人员才能让客户感受到品牌的价值，因为在看待一个品牌时，我们的销售人员直接反映了我们的品牌形象，所以销售人员素质的提高也是品牌推广的重要标志、一个精神状态良好的优秀销售人员达成交易的几率要高得多、

二、身体准备

如果我们有一个好的身体，我们就能保持旺盛的精力，更好地工作、在这段时间里，店里的站务让我感觉很累，这样我就可以对拥有一个好身体感觉更好，这样我们就可以更努力了、因此，一个强壮的身体是一支充满活力的团队所必需的、

三、专业知识的准备

接待客户的时候，因为不熟悉产品知识，不能在客户要中号毛衣的时候把中号衣服拿给他们，因为我不知道中号衣服的尺码、我着急的时候，店长把中号衣服给了顾客、售后店长跟我说32号毛衣小，34号中等，36号大，反映你是一点产品知识、因为你不能给他提供适合他的产品、因此，产品知识在销售中至关重要、

四、为顾客做准备

当我们了解了相关的产品知识，我们是第一个掌握销售的人、为了提高我们的销售业绩，我们还需要了解客户的性格和着装风格、只有多了解客户，才能更好地把握客户心理，与客户建立和谐的关系，营造轻松休闲的购物环境，善于倾听客户的每一句话、然后分析客户是否有购买意向，推荐适合自己的衣服、

实习期间，店长的销售让我觉得了解客户是轻松销售的关键、顾客试穿一件衣服后，店长为顾客整理自己穿的衣服，让顾客觉得自己受到了尊重，一种亲切的感觉，让顾客对店长产生了好感、那就是先做好人，再做好销售技能、然后店长对顾客穿的衣服做了一个很中肯的评价，然后告诉他们怎么搭配衣服、如果他们穿成这样，他们会告诉他们衣服的感觉、然后顾客也觉得很合适，然后给了他们买的理由，于是毫不犹豫的买了皮衣、

销售看似那么容易，其实这里用了很多销售技巧、所以销售是有方法和技巧的、只要用心做，我们的销售业绩一定会提高、两个月的店铺生活，让我学到了很多东西，充实了自己；专卖店人员流失很大、但我发现，的专卖店有五个基础的、坚实的支柱，在五个环环相扣的领域为客户创造价值、提供解决方案、比如作为店长，光保证卖的衣服质量好是不够的、你必须雇佣能帮助顾客找到合适体面衣服的销售人员、他们需要有丰富的专业知识，提供专业知识；比如，专业裁缝随叫随到，为客户提供送货服务，愿意接受特殊订单、

实习是每一个学生都必须具备的体验，让我们在实践中了解社会，巩固知识；实习也是对每个毕业生专业知识的考验、它让我们学到了很多课堂上学不到的知识，不仅开阔了视野，也增长了知识、它为我们将来进一步走向社会奠定了坚实的基础，也是我们走向工作的第一步、

通过这几个月的实习，我锻炼和提高了自己，特别是开阔了眼界，了解了一个我从来不知道的环境，受益匪浅、同时，对未来研究的方向和目标也更加明确和肯定、可能我这个没经验没经验的大学生，距离成熟还有很长的路要走，这鼓励我不断的学习锻炼自己、

**影楼年终工作总结范文6**

一、工作回顾

1、开始全面接手精品的业务，在主任的指导、王建的热心帮助下，工作有明显的进步，业务能力同比\_\_月份有明显的提高，但还需进一步的加强。

2、整理库区的死角，科学合理的利用场地。为了进一步的贯彻落实上级的“前进先出”的指示精神。将pvc库区场地全面的调整，做到“先进先出”的标准，解决库区的死角问题。

3、承蒙领导的厚爱和信任，将宿舍的夜间的管理工作委任给我，我想这是次很好的学习机会，会对以后走上管理岗位积累许多宝贵的管理经验。

4、参加四天的集团培训。首先深入的学习伟星的企业文化；

其次能及时的调整自己心态，能完成好新员工的角色转变；

最后我会将学到的理论来指导今后的工作，使工作得到进一步的发展。

二、存在的不足

1、细节方面在精品发货时，由于自己的工作的不严谨，x次将产品数量发错，幸好王建同志及时的发现，将数量及时更改，没有造成公司的经济损失。

2、产品进库时没有及时清点，导致库存率不准。

3、不注重与其它部门的沟通协调，没有及时反馈库存数量，导致其它部门没有将产品及时的入库。

三、\_\_\_月的工作计划

（一）保证业务、工作的深入的开展，加强与其它部门的沟通协调1、总结上月的入库的教训，清点数量，核对型号，如发现数量和型号不符的，及时上报和填写入库差错表。

2、出库时看清销售清单的数量、型号、地址。加强复合次数，做到数量准确、型号清晰、地址清楚。

3、加强与其他部门的沟通协调，及时反馈产品的库存数量，方便下一步的发货。

4、加大对宿舍的管理，做到“三查两纠一汇报”制度。

（二）加大自身的管理，提升自己的能力

1、往后加大对仓库的清洁力度，保持库容的整洁、美观。

2、努力提升自身的管理业务水\*，在原有的基础上进一步的突破和创新。

3、培养团队协作能力，增强团队意思。

我想只有不断的剖析自己，善于分析自己，总结自己。注重细节方面的养成，在日常工作加以规范，在提升自身能力的同时加以学习，我想在下个月的工作生活中会得到很好的体现。

**影楼年终工作总结范文7**

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我还算是个新员工，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身\_修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足、在这里将自己的xx、情况等简要的个人工作总结如以下：

一、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献、

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间、在这期间我的收获主要有两个方面：政治\_上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”、

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的、我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识、我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

二、工作中，严以律己，不断进取、

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作、令活动顺利完成、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容、从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起、同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水\*、成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体、同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶、

三、缺点与不足、

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力、深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等、我一定会在今后的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题、通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题、

**影楼年终工作总结范文8**

我是公司的一名文秘，回顾过去这一年，我抱着极大的热情投入到本职工作中，严格要求自己，在领导及同事的帮助、支持下，我勤奋学习，积极进取，努力的提高自我，在这一年里，得到了领导及同事们的肯定，现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、尽心尽责，做好日常工作

(1)公文管理。

为提高写作能力，我细心揣摩，购买公文写作书籍用于学习参考，并请公司领导和部门经理帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。一年来，我起草各类通知和请示等公文共xx份，会议纪要xx份，严格遵照公司办文制度，共下发红头文xx份，函件xx份，会议纪要xx份，简报xx期，文件均准确无差错。为确保收文发文管理不混乱，我以电子表格形式制作了收文登记薄，结合手工登记的《文件交接记录表》，在电子表格上详实登记文件的办文时限、要求、流转情况和办文结果，做到实时跟踪，确保领导阅办各类文件、传阅的时效性，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向领导反馈办理结果，保障了政令畅通;手工登记的《文件交接记录表》，完善了文件交接手续，做到有据可查。

(2)档案管理。

将档案归集周期缩短为一周归集一次。实时更新电子索引档案目录，积极配合各部门的查询档案要求，无一例错漏遗失档案。

(3)印章、证照管理。

根据公司制度，严控印章使用程序，使用完毕均及时登记在《印章使用登记簿》上。根据不同证照的年检要求，及时准备年检资料，保证营业执照等证件均在有效期限范围内。

二、精打细算，降低办公费用

节能减排，从小处着手。我在日常工作中，严格控制低值易耗品的耗用，例如打印机优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张，并就超范围文具申请与各部门积极沟通，使得各部门将文具申报控制在预算范围内，较好的控制了低值易耗品费用支出。为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的各项优惠活动：与电信公司沟通，为公司的外线固定电话提供包月服务，外线电话的国内通话费用均按包月费用计算;在办文时尽量将文件扫描后以电子邮件的形式发文，以节约传真的话费开支，更保障了文件的传输质量。在多重举措下，办公话费实际发生额仅占全年预算62%，办公话费控制成效明显。

三、积极主动，做好办公设备维护

**影楼年终工作总结范文9**

把自己变成狼首先要明白角色是什么，该如何扮演？个人认为足疗店长的角色分为6种，如果把店长的角色认知弄清楚，店长的工作就会有的放矢，不走弯路。

具体分为：

1、管理者。店长是店铺中首要的领导者，要负责处理店内一切大小事务，并对一些重大业务和事件（突发事件）做出决定，同时要组织店内各种营业活动，完成经营管理的目标。

2、承担者。与权力对应的一定是责任，作为店长要勇于承担责任，为员工作出积极的表率，让员工养成做事按流程的习惯。

3、辅导者。店长应在各岗位上的能力突出，经常对所属员工进行岗位训练，注重梯队建设，激励员工提升店铺业绩做贡献。在培训上投入1小时，就会避免100小时的重复错误。

4、经营者。店长要清楚店铺的运营方向，对店铺经营的各项数据以及市场走势进行准确的分析，从而明确目标是什么以及如何达成目标等。

5、协调者。店长要能很好的协调和解决店内顾客、员工间出现的各种问题，严以律己宽以待人，从而打造良好的工作环境和工作秩序。

6、传达者。店长是连接老板和员工之间的桥梁，需要将老板的经营理念等传递给员工，也要将员工的工作困难、情绪状态等向老板汇报，使老板与一线员工能有效沟通，分享及时。让员工知道自己努力的方向，知道自己未来会成为什么。

做好足疗店铺的店长，还要注意四个问题：

1、能力。

2、态度。

3、责任心态。

4、结果思维。

一切的根源在于自己，没有借口，没有理由，今天你选择了店长这个职位，你就选择了不一样的路去接受挑战。

**影楼年终工作总结范文10**

时光飞逝，转眼就到了期末。回想起在学生会工作的时候，总觉得开心又紧张。选拔之后，我如愿进入了新闻部。在学生会这个大家庭里，我受益匪浅，学到了很多东西。同时也得到充分的锻炼，真正懂得了集体观念和合作精神的重要性。在此，为了下一步工作的顺利进行，对本学年的工作做一个总结。

这学期，化学与材料科学学院xx校区组织了“魅力飞扬新”迎接新文学晚会、体育文化节、“魅力星辰杯”主持人大赛等活动。在这些活动中，我积极参与，新闻部主要负责写新闻稿、现场拍照、拍照。通过这些活动，我受益匪浅，真正参与其中，体验到团队合作，增强了集体观念，同时也提高了组织能力。我体会到了团结的力量，只有各部门积极合作团结，我们学院的学生会才能变得更加精彩。最后对自己的工作经历做了总结，为下一步的工作做了铺垫。

1、“在其位，谋其政”，我既然进了信息部，就要尽职尽责，做好自己的本职工作；

2、虚心学习，诚实上进，不断提高自己的写作能力和组织能力；

3、加强与其他部门的交流与合作，树立团结协作意识，增强学生会的凝聚力；

4、尽量独立完成本部门的工作，不能事事依赖其他部门的帮助。这样才能真正提高个人能力；

虽然我的工作还有很多不足，但我坚信天道酬勤。只要我一如既往地热爱新闻部，认真为学院服务，我一定会在今后的工作中取得更好的成绩。同时，衷心希望信息部越来越好，祝愿化学材料研究所有一个更加光明灿烂的明天！

**影楼年终工作总结范文11**

影楼培训总结

有幸参加了这次培训，由衷感谢米兰春天为我们搭建了一个很好的学习提高的平台，带着那么多的收获，那么多感悟，培训结束了.刘老师以鲜活的实例、丰富的知识内涵及精湛的理论及技术打动了我的心，使我的思想重新焕发了激情，燃起了斗志，确实感到受益非浅。

本次培训首先阐述了当今影楼界普片存在和困扰的问题，然后在这次培训中逐一去分析这些问题，交我们如何去解决问题，从而让我们米兰春天成为行业的佼佼者。下面是我的学习记录。

数码时代摄影公司的标准化流程带来的

“销售模式突围”

商业做标准化艺术做个性

什么叫工业化、商业化标准?

把最优秀、最个性的产品或商品模块化、模式化的生产过程叫做工业化、商业化标准。

创新创意生产复制这就是标准化产业链

摄影部的标准化拍摄流程

1、RAW格式拍摄

1、摄影优势

RAW的影像品质储存，保留了影像前期的曝光数据，起到了修饰曝光缺陷的作用，JPG格式储存的照片在4个档位可以做色彩还原，RAW格式储存的照片可以在8个档位做色彩还原。

2、后期优势

转换软件操作方便快捷，可批处理转档的同时调整好肤色和特殊色调，已及背景。

2、六张拍摄原则

在同一背景的拍摄下，我们要求变化角度、变换构图、变换道具、配合后期的`特殊色调处理，多方法转变。

设备精良、角度刁钻、色彩多变。

3、光场系统

影棚的标准化建立

灯光定做标准

4、放大片的拍摄

五、一进影棚就要拍放大，放大片拍摄的规范为二销的放大加选增加空间

放大拍摄规范细则：1、拍摄适当比例，适合放大、适合装修风格(卧室、书房、餐厅、客厅、回廊)的照片，便于客人加选放大。

2、需拍摄60\*20cm比例的放大照片便于做联动放大产品。

3、先生单人，必须拍摄十张以上正装风格的照片(肖像照)，不忽略先生的加选实力。

4、摄影师必须熟记公司全部的(套系内、二销)镜框款式。

画幅比例拍摄规范：1,、张数比例分配：

A、特写5%、头像10%、半身20%、7分身50%、全景5%

B、竖幅70%、横幅30%

2、在同一场景内的张数要求：

张数不得超过6张摄影要讲究冷中有暖、暖中有冷、三面五调，坚持“入画”两个字标准化的建立并非单个部门的实施，而是整个公司各个部门和环节的融会贯通

门市部销售标准流程

服务：了解顾客需求、满足顾客需求、超出顾客期望值

服务从现在开始“主题框选销售”明确消费者需求，了解顾客喜好，要有自己的“菜单”

填写流程企划书：1、标注客人的特点(要求)

2、圈定客户喜欢的主题(定位法)

3、了解客户房型、装修的色调、布局、风格{满足幸福感}流程企划书的规范，节约了后续每个环节的沟通时间，让每一个服务人员都有方向性的为客户提供到位服务(有需求就有满足)

标准化的实施考核

定期召开内训会

倒推责任制罚单制度

质检系统：

1、礼服部

2、化妆部

3、摄影部

4、调色部

5、选片部

6、成品部

RAW格式的调色和使用

最重要的是工业化的标准流程让我们的婚纱影楼成为了“自愈行业”

**影楼年终工作总结范文12**

在XX服装店的一年时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和发现的一些问题进行一下总结。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的\'培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1）销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2）沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3）工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4）对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5）因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5、1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

xx年工作计划：

1）销售目标：

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计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。

2）提高团队团结和配合：

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3）要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

4）人员的培养：

6店张xx、李xx已逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店王xx：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀，每个月都是店里的销售人员。所以xx年我强力推荐王xx担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工？以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

**影楼年终工作总结范文13**

(一)、工作总结的打印要求

1、工作总结要用A4纸打印，正文中的任何部分不得超出A4纸边框以外，A4纸不得随意接长或截短。(页边距上下左右均为2cm)

2、每页应有页码(在页面的底端，居中)，工作计划如果多于1页应当装订起来。

(二)、工作总结的格式细则

1、大标题：黑体，小二号，加粗，居中，设置段前、段后距为1行，行距为固定值36磅。

2、第一级标题：黑体，小三号，居中，段前、段后距为1行，行距为固定值36磅。

3、所有标题均单独占行书写。

4、正文：均为宋体，小四号，首行缩进2个字符，段前、段后距为0行;行距为固定值20磅。

5、汉字、标点符号必须符合国家公布的规范标准。

如：标点符号应按照^v^公布的“标点符号法”使用。

6、工作总结中如有图表，应按照以下格式要求

(1)图

A、图序(如图1、图1-1等)及图名置于图的下方，居中排写，字体为宋体五号。

B、有需要的话，可在图名的之下加附图说明，字体为宋体小五号。

(2)表格

A、表格应随文给出，先见文后见表，字体为宋体五号。

B、表序(如表1、表1-1等)及图名置于表的上方，居中排写，字体为宋体五号;

C、表格若分页，表头应重复写，并在右上方写“续表\*\*”。

7、落款：宋体，小四号，段前、段后距为0行，行距为固定值20磅，右对齐，如：“二~~

九年X月X日”，数字采用“~、一、二、三、四、五、六、七、八、九、十”。

个人工作总结格式要求二：工作总结内容要求 用词要简明扼要、具体明确，造句必须准确，不能含糊。一般包括以下几方面内容：

(一)标题

1、文件式标题一般由单位名称、时限、内容、文种名称构成。

例：《XX部门20xx

年下学期工作总结》。

2、双行式标题即分别以文章式标题和文件式标题为正副标题，正标题揭示观点或概

括内容，副标题点明单位。

例：《XX活动总结——XX部门》。

(二)引言

一般介绍工作背景、基本概况等，也可交待总结主旨并作出基本评价。开头力求简洁，

开宗明义。

(三)主体

应包括主要工作内容、成绩及评价、经验和体会、问题或教训等。这些内容是总结的核心部分，可按纵式或横式结构形式撰写。所谓纵式结构，即按主体内容纵向所做的工作、方法、成绩、经验、教训等逐层展开。所谓横式结构即按材料的逻辑关系将其分成若干部分，标序加题，逐一写来。

(四)结尾

作为结的结束语可以归纳呼应主题、指出努力方向、提出改进意见或表示决心信心等语作结，要求简短精练。

(五)落款

日期，如：“20xx年X月X日”

注：工作总结文档的命名应为：“XX部门20xx年下学期工作总结”。

个人工作总结 时间飞逝，光阴如梭，回顾即将过去的20xx年，是辛苦的一年、欢乐的一年、付出的一年、也是收获的一年，这一年各项工作开展得扎实有效，为了给明年的工作打下良好的基础，我将全年的工作进行如下总结：

作为基层的一线柜员，首先在勤奋敬业方面，我认真贯彻执行民主集中制，顾全大局，服从分工，思想作风端正，工作作风踏实，敢于坚持原则，求精务实，开拓进取，切实履行岗位职责。我热爱本职工作，能够正确，认真的去对待每一项工作任务，在工作中能够采取积极主动，能够积极参加单位组织的各项业务培训，认真遵守支行的规章制度，保证出勤，有效的利用工作时间。

业务知识方面，我刻苦钻研对私储蓄业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，认\*动地学习新业务，在新系统不断更新上线的情况下，第一时间掌握新业务，熟练操作新系统。在实际工作中，牢记王行长的教导，办理业务时面带微笑，举手招迎，总能想客户之所想，急客户之所急，给客户最满意的服务。又在张行长的带领下我得到了实质性的学习和进步，在业务操作上更加严密，照章办事，加强监督，保证资金和财产的安全，恪守信用，诚实服务，自觉遵守各种规章制度，对客户诚心、热心、细心、耐心，维护客户的正当利益，当发生业务时，存款业务本着先收款后记帐的原则，取款业务本着先记帐后付款的原则，认真审查凭证、票据的各要素是否真实、准确、合法后才能输入电脑。保管好自己的磁卡、印章、重要空白凭证、密码等也是至关重要的，做到专人专卡、专人专章、重要凭证不空号跳号、密码不外泄并及时更换，日终做好轧帐工作。每天以高度的责任心和敬业精神对待自己所从事的各项工作，严格按规章制度和操作程序办事，防范任何风险的发生。

工作态度方面，本人事业心、责任心强，奋发进取，一心扑在工作上;工作认真，态度积极，不计较个人得失;工作勤勉，兢兢业业，任劳任怨;无故不迟到、不早退。我始终坚持“工作第一”的原则，认真执行行里的各项规章制度，工作上兢兢业业、任劳任怨，时刻以“客户至上”的服务理念鞭策、完善自已，以用户满意为宗旨，努力为客户提供规范化和优质的服务。对待客户，我使用的是微笑服务，且做到“来有迎声，问有答声，去有送声”，努力提供最优质的服务。时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的工行员工。

回顾这一年的工作里，虽然有了一定的进步和成绩，但在一些方面也存在着不足。如：有创造性的工作思路还不是很多，看传票的时候还是不够仔细和认真，个别工作做的还是不够完善，需要继续学习更多的业务知识和生活常识，扩大自己的知识面。在领导和同事们的关心、指导和帮助中提高自己、更加严格要求自己，为中行的发展添砖加瓦。通过这一年的工作，使我个人的综合素质得以提升，也锻炼得更加成熟。在以后的工作中，我还要继续兢兢业业、努力工作，爱岗敬业，吸取他人之所长、克已之所短，一如既往地为本行的发展敬献自己的一份微薄之力。

**影楼年终工作总结范文14**

一、工作完成情况总结：回顾，分析，总结这一年的各项工作的完成情况，总结成绩报告，简单明了的官方话。

二、分析这一年取得良好成绩的因素，请勿空头只谈，要用数据来表达效果，会让领导看的更加明了，数据更具说服力;

三、分析工作中的存在的问题和链条衔接问题。认真客观的分析问题，通过分析问题，查找原因，认识不足，提供问题解决办法，不要一味的只提意见，不提供解决办法。

四、做任何事情都需要有目标有计划，因此也在总结范文中详细说明在20\_年的目标和展望，让领导看到希望和你的雄伟大志，并计划如何安排，如何实施我们的工作。

时光流转，历史前行，沧桑砺洗春华秋实，转眼20\_年即将结束了，在某某婚纱影楼也将近1年了，万分感谢各位领导和同事的帮助照顾，是你们让我们在这里收获成功和喜悦。通过在某某美婚纱影楼这将近1年的工作中，我主要学习到了新娘化妆、盘发，如何与顾客交流，并通过几次的专业培训课，更加深刻认识到做化妆也是一门很深的学问，从之前的爱好到现在的专业，我都要感谢某某婚纱影楼的所有同事和领导的帮助。在这一年中，有进步但也有不足，目前对于化妆技巧和最新化妆方面的流行趋势，还存在很多不清楚，所以为了能够成为一名时尚的化妆师，我坚持每天都要看一本时尚杂志或浏览潮流化妆技巧。目前化妆师这个岗位竞争越来越激烈，为了能够让自己在这个行业站稳脚跟，我除了通过自我努力刻苦学习外，还会报名参加一些知名化妆师的培训，以便收获更多的专业技能。

20\_年即将远去，20\_年又将迎来，希望在20\_年自己能成为高级化妆师，同时能获得更加顾客的认可，最后希望我们的婚纱影楼发展越来越好!风雨同舟，休戚与共，某某影楼应以科技创新，精心服务为理念出发，为美丽新娘谱写绚丽篇章。发展时尚事业始终与祖国前途紧紧相连，休戚与共;展望未来，社会的重托和人民的期望激励着我们向更高的目标奋勇前进，再创辉煌!

**影楼年终工作总结范文15**

影楼市场推广现状分析及活动总结  这次的市场推广活动到现在已经进行了四个月有余了，可以说公司各个部门对这个活动都给予了很大的希望，但现在看来此次活动的效果并不理想，相对于活动开始时定下的目标相距甚远，根据\*\*市场的特点以及我们市场部的工作情况我做了如下的活动分析：

1.终端建立过多，使其没有专属感，即便是天天打电话沟通或者是有返利的诱惑，往往也得不到终端的重视，这在我们电话回访的时候能够充分的感觉到。在实际操作中很多与我们签约的比较大的终端在发现一些小终端也在发放我们的.礼券的时候心理很不平衡，这样就直接导致了了对我们的活动开始反感，最终放弃。可以说终端的数量和重视程度直接影响了我们活动的效果。  个人建议：建立终端要大，要有影响力，并争取保持长久的合作，不宜多。多则乱，在选择终端的时候也要注意终端与我们的关联性及连带性，最好是直接对口为宜。达到双赢，这样终端也就更愿意和我们合作。

2.业务人员的工作量比较大，往往要围绕着一个公司跑好几趟，这势必会影响到工作效率，这样也会影响活动的效果。在\*\*这个商业圈里很少有公司能够作到当天事情当天解决，战线拉的太长，难免在时间和精力上受到很大的牵扯，顾此失彼。

3.礼券印刷的精美程度和优惠的幅度也直接影响了终端的重视程度，在很多我接触过的终端中60%以上的终端对我们的礼券印刷精美度表示质疑，有的终端很不客气的说我们的礼券印刷和设计的很不好发到消费者手中也没有效果，因为\*\*的消费者对这种礼券已经是司空见惯，对这样的传单性质的东西早就已经麻木了。尽管我们在礼券的内容上的确有很大的优惠程度，但大部分消费者不会明白，这也就直接导致活动的效果不理想。  个人建议：制作优惠卡或者礼金券等物品要投入一定的成本，如果过多的考虑成本问题，即使是一个好的活动，也将受到影响，长此以往以后的终端建立将遇到很大的麻烦。

4.对于返利的问题，这种返利只对于一些比较小的终端有吸引力，一些比较大的终端对返利都不是很感兴趣，我分析有几个原：

⑴对我们返利的不在乎，认为返利数目比较小。

⑵因为我们的返利有的时候是在桌面下的，有的人不愿意冒这个风险。

⑶返利周期过长，我和财务沟通过后了解到返利是每个月月末结算，那这样的话在月初回来的礼券就只能在月末的时候才能把返利返给终端，在此期间的等待必然会使终端对我们的返利和我们的承诺失去信心，最终对我们的活动失去兴趣。

个人建议：现在的问题一个是返利金额和返利周期的问题，建议根据套系制订返利金额，并缩短返利周期，可以做一周一返。  而一些小的终端对我们活动感兴趣的原因就是有返利，而在实际操作中我发现一家比较小的房产中介所的返利情况非常的好的，后来在电话联系的时候，对方表示这是因为冬季的时候自己的业务比较少，所以在我们礼券的活动上下了很大的力气，也是想能够多拿一些返利，到目前这家房产中介所已经回笼5张礼券，总计返利也达到了250元，对方还表示近期还会有他们介绍的新人来预定。他们的做法也直接体现了个人终端的威力，如果能够发展比较多的个人社会终端，在返利的吸引下我想效果应该不错，这也是我的一个不成熟的想法，在校园代理即将启动的同时，我想在社会个人终端方面也搞一些相应的动作，这一点可以和客服部的老客户行销的方案相结合，客服的动作主要是通过老客户来介绍新客户，而社会个人终端的动作是用返利来吸引个人终端介绍新客户，二者性质基本相同，唯一注意的就是要加强社会终端的管理。

5.活动的效果不好也有我们工作不利的原因，因为这样的活动在我以往的工作中是没有做过的，在经验上很缺乏，这也在某些方面影响了工作效率，影响了活动的效果。经过一次的活动之后，我已经对王老师的思路有了更深入的了解并在做市场推广方面积累了很多的经验，我相信我能够在以后的工作中越做越好。  下一步我主要的想法就是，根据这次活动的经验，在活动终端的选择上进行改变，为了能够更直接的增加入客量、销售额，我以后的工作重点将逐步转向大的企事业单位、中高档的社区以及\*\*周边地区乡村镇，把工作做的更深入，更彻底，更直接。  现在我已经全面接手市场部的工作，可以说对我是一个挑战，对我的个人能力也是一个考验。但我有信心也有能力来担此重任，决不会辜负领导对我的信任与希望。

**影楼年终工作总结范文16**

回顾20xx上半年的工作，我们车间以围绕、保质保量完成生产任务为前提主要做了以下几方面的工作：

一、积极配合各部门确保完成生产任务

在生产工作中根据生产管理部的生产计划安排，为了确保生产计划的顺利完成，不影响需方的生产安排，车间与生产管理部、仓储部、销售部，进行了密切的沟通。当生产计划需要临时变更时，面对生产上临时调整的诸多难题，车间管理人员通过与各班组长一道积极努力的配合，充分调动生产技术骨干和员工的积极性，以及时保质保量的完成生产任务。车间完成了公司及生管理部下达的生产任务，及各项生产质量技术指标，保证了销售的供货需求。

二、严把质量关

1.车间在生产过程中各班组对自己的产品负有责任感

作为集团六家子公司饮片原材料的指定供应商，我们深知自己肩上担负的责任的重大，对产品工艺的稳定性和质量的均一性都提出了很高的要求。我们将书面培训方式和现场操作技能相结合，并实时的进行督促和思想，使员工对产品的质量和自身工作的重要性与整个集团及相关公司的利害关系有高度的认识。车间本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关，在批生产记录、物料标示签、中间产品流转证的基础上车间实施了物料、标签交接审核登记制度，做到人人监督、有据可查，不管是工段长、班组长都对自己所生产成品负责，配合质检员层层把关，有效的杜绝不合格的产品流入下道工序，保证了产品质量，降低了生产成本，提高了产品的市场竞争力。随着我公司对外市场的逐渐放大，车间也正在积极努力的提高自己的生产水\*，以满足市场多元化的需求。

2.稳步提升的人员竞争力

我公司现处于操作员工新老交替的关键时期，明后两年将陆续有老员工退休，车间将新员工的培养作为重点项目来抓，以满足新设备、新技术、新产能、新需求对于人员素质的基本要求，人员是企业存在的根本，专业技术人员是企业成长、发展的核心竞争力，对于新一代90后青年员工的培养才用了循序渐进的教育方法，树立正确的人生观、价值观。引导并帮助他们度过人生迷茫的择业阶段，调整积极心态，培养良好的。针对不同岗位分别培训岗位sop、相设备sop、清洁sop、维修维护保养，并以考试的形式对学习效果进行。

3.新设备、新技术提升生产能力

4.物料管理

不同的需方对同一品种的使用方式、质量需求、需货日期不同的这样一个问题，最终会体现在生产上。为了能够满足不同的需求，车间加强了物料的管理并与不同的质量需求相结合，严格按照生产管理部下发的生产计划和需方信息，按照药典要求并有针对性的进行生产加工，物料管理员与质检员、物料接受人员共同核对，减少误差的产生。加强了物料摆放、标示标签的管理，做到帐物相符、清晰明了。物料管理员、质检员严格监督物料\*衡，出现偏差立即按照偏差处理规程执行。在严格按照gmp的物料管理执行的基础上，车间建立了物料收率统计、物料接受发放登记制度，凡是与物料管理员直接交接的物料均有签字审核。做到了接收发放有审核，出现差错有据可查、责任到人，从而增强了员工物料管理、质量管理的责任意识。

5、环境卫生车间整体环境卫生有了很大的升，随着生产管理的日趋稳定，在完成生产任务的同时能够将环境卫生良好的保持。上半年多次迎接大、小型参观数十次，面对中药饮片加工生产的特殊性，多次受到参观人员的好评。一个良好的生产环境，能够给予员工良好的工作状态，从而为完成生产任务打下基础。一个良好的生产环境，代表了一个企业的管理水\*、员工素质和企业的整体形象。我们将不懈努力的保持下去，并争取做得更加好。

三、安全生产

1.上半年生产过程中认真宣传贯彻公司的各项，严格执行安全生产，严格按操作规程进行操作。车间向员工进行、培训、答卷，使员工清楚的认识到安全工作的重要性，提高员工的安全工作防范意识。同时车间加大了自检自查和处罚力度，有效的避免了各类事故的发生。另外，上半年对《安全紧急疏散预案》、《消防》、用火、用电、节约用水等多方面安全知识进行了培训，组织人员实物、实地的进行消防演练和紧急疏散。

2.车间对安全事故做到了齐抓共管。x月一名员工将烟火带入车间，车间配合人力资源部对当事人进行教育及严格按照规定执行。车间对此事高度重视，再一次对全体员工进行了安全教育培训，增强员工的安全意识。车间安全员严格履行安全职责，做到\*时多巡检巡查、有厂房、设备改造、动火的关键作业能抓住安全重点，一旦发现安全隐患的苗头，就一直采取跟踪、改进等相应的，杜绝安全事故的发生。车间力争做到人人讲安全，人人懂安全，人人做安全。

3.通过车间工段、班组、安全员的细致工作，车间在上半年的安全生产基本达到了公司对车间的指标和要求。

四、优化车间管理、加强团队建设

1.员工薪酬

车间在上半年施行了工资定额制度，一改以往的按产值系数分配方式的决算方式，通过近半年的施行，车间员工的生产积极性有了显著的提高，薪酬与每日的工作息息相关，每个员工都有了积极主动生产的动力，不劳不得，多劳多得是现在员工的普遍心态。但此种方式也有一定弊端，就是不顾质量，只求数量。车间利用现有的管理团队进行加大力度的质量监督，并提高了相应的质量问题的处罚力度，通过培训树立员工良好的工作心态、职业道德。在管理上围绕着质量第一的管理观念，以质量第一工作重心，使员工明白，一切与质量相违背的行为都是不可取的。

2.整体素质的提升

人员是企业存才的最基本单位，是企业的未来发展的主要因素，是企业总体竞争力的体现，因此提高员工整体素质是车间必抓的一件大事，公司先后派遣人员到省内参加与gmp相关的培训、到延边公司参加生产管理类的培训、写作基础知识培训，提高了员工的管理水\*。公司与摩尔训练基地合作开展了一次化户外拓展训练，通过此次训练，达到了预期的训练目标，增强了团队凝聚力、建立高品质沟通、拓宽思维、增强员工抗压能力、解决问题的能力、团队协作能力和执行力，使我公司员工的整体素质得到明显的提升，并且员工在本次培训中挑战自我、突破自我，为自己的人生打开新的一页。此次活动受到员工的一致好评，对员工的生产生活产生了巨大的影响。

3.丰富员工业余生活，增强车间凝聚力

公司于x月份举办了全厂职工的运动会，车间在比赛前组织员工利用个人休息时间训练，车间员工在完成生产任务的同时不畏炎热、疲倦，始终用饱满的热情为车间的荣誉而战，赛场上的运动员相互合作、相互信任、勇于拼搏、胜不骄、败不馁，很好的体现了车间员工的精神面貌，赛场外的车间员工同样以整齐、洪亮的为车间队加油助威，通过此次运动会，车间员工的凝聚力、团队合作能力得到了很大的提升。在比赛中我们赛出了友谊、赛出了风格。

五、下半年的计划与目标

下半年就要到了，在即将开始的下半年的工作，车间将继续带领员工加强自身的思想和业务学习，将继续调动生产技术骨干和工段，班组人员的积极性，配合各部门保质保量的完成公司、生产管理部下达的生产任务和各项指标。在生产过程中加强加大现场管理的力度做到安全生产，消除隐患。要让安全生产在车间员工心目中警钟长鸣，安全生产意识不减。加强质量管理严把质量关，杜绝各类事故的发生。随着生产设备的逐渐增加，生产产能的逐渐放大，对外市场的不断推展，车间在下半年的工作任务将会任重而道远，我们会积极配合各部门、努力完善生产现场条件完全符合gmp要求，高标准的完成下半年的各项工作。

**影楼年终工作总结范文17**

忙碌的一年过去了，在这一年我们立下了店内活动的承诺，xx万的前期业绩是我们共同的目标，我的个人目标任务是xxx，这个月我们各个部门分成了各自的竞争对手，在x月份仅有的xx天时间里，我们每个人都做好电话营销，追踪老顾客，利用同行礼来吸引老顾客介绍新顾客，抓住每一个新顾客…但最后我的大部分时间都是在完成自己的本职工作，其他都是通过电话联络我的老客户让他们帮我转介绍，因为我不是门市部，相对于他们比较弱势，无法接触到自然进客量，但是我自己也努力了，目前有三个写真需要团购，不过是要到下个月的x号从常州过来，也积极和老同学，亲戚联系，工作完成之余也会配合公司安排出去发传单，对于我个人而言，也是一个的突破，自己也一直在学习中不断努力的进步。

工作了这么长的时间让我收获最多的不是工作经验，而是面对生活和工作中的种种矛盾有了新的处理方法，让我知道理解和沟通的重要性，也发现自己的心胸开阔了一些，不是别的，是因为我真的从他们身上找到了自己，换位思考，这也让我得心里越来越\*静，学会了倾听客户的需求，明白客户的意图。这份工作让我得到了很多，我对于自己的工作乐此不疲，总是有那么多动人的瞬间，有时心情不好，但一看到面前可爱的娃娃，美丽的新娘就会让我忘记烦恼，一头扎进自己的设计的世界，只觉得一切都是安逸的。

有人说常做一种事情会让人感觉到乏味的，但我感觉这要看你是把它当成工作还是生活了，为了在这里工作的更好，我努力会做到尽职尽责，尽善尽美。在过去的这年中自己在很多方面都有了提升，这年比较忙碌，我自己恰当的做好工作安排，能及时整理并通知客人看板，加急处理掉客人加急的件，避免这些客怨的发生。

数码部作为影楼给力的后盾，为推进店内业绩提升做出了一定的付出。在这段工作时间中发现了数码部的一些不足：数码部工作场合管理相对松散，使得纪律性不够，使公司各流程上大多都是各干各，相互的配合意识及对上一工作流程各部门间的协调沟通欠缺，导致一些问题遗留使数码部工作在发现这些问题后，数码部希望联合摄影部将会针对性的在20xx年中逐一改正和提高：摄影部和数码部在一个部门工作，所以加强部门管理，严格以制度化要求大家，营造良好的工作氛围，积极完成每天的值班卫生打扫，另外其他部门人员不得无故进入数码进一步完善流程，加强配合意识，不论是上一流程还是下流程都是自己的顾客，要抱着对顾客负责任的态度完成自己的工作，从而减少出错返工的概率。

增加部门间沟通，有问题及时反映沟通，讨论解决方案，提高工作效率以及质量。增加修片技能培训次数，对新人首先进行技能及制度培训，让他们很快能适应自己的工作，让每个人有目标的工作，而不是以自我为中心工作，从而提高修片出片质量。八月份工作计划我仍然要努力工作，做好自己的本职工作，公司给我们提供了这么好的\*台，我就更应该在此基础上再加油，再努力…加强学习，加强业务能力，积极进取，付诸于努力工作的实践中。

**影楼年终工作总结范文18**

回顾这一个月，我的目标任务是80000，截止月底完成65433，没有完成目标任务，完成80%。没有达到自己预想的目标，这个月的7号，我们兑现了我们的承诺，在当晚我们接受了惩罚，因为我们未达成我们的目标任务，在爬楼梯的艰难过程中我也想了许多，工作中我们走的每一步都应该坚持不懈，付出自己最大的努力，只有不努力，没有做不到。同时我也感到了团队的力量，我们的团队一起相互扶持着，走过每一步，虽然在过去的十月份没有达到目标任务，但我相信我们团队一定能迈向更高的台阶。

从自身原因总结，在过去的这个月中自己在诸多方面还是不太理想，工作还是不够仔细，有些马虎行事，有的时候总得同事督促，在以后的工作中更要提高自己的自觉性，同时提高销售工作的方法技能与业务水\*。我的任务主要是负责客件的回店和取件，做好客件的登记工作，及时整理并通知客人，大部分客怨都是因为客件的延误，所以自己更要做好本职工作，避免这些客怨的发生。

十一月份是格林童趣两周年店庆，我们也要开始紧张而有序的辛勤工作。我们分成了两个家庭作为竞争对手，在十一月份仅有的28天时间里，积极配合我们家长的工作，做好电话营销，追踪老顾客，利用同行礼来吸引老顾客介绍新顾客，抓住每一个新顾客。店庆的活动力度是特别大的，公司给我们提供了这么好的\*台，我就更应该在此基础上再加油，再努力。积极进取，付诸于努力工作的实践中，完成月底业绩。

**影楼年终工作总结范文19**

原来有人说处理那些东西不用那么仔细，稍动动就行，一开始我也这样想，但后来感觉如果这样下去自己的工作就很空洞。以前老师经常说设计是美的缔造者，如果不用心去做事不用心去参与工作就会让自己的职责失去意义，做为一个设计就要追求完美。做完一张照片一本相册我都会用客户的眼光来审视一遍，只要我稍稍用些心保证下质量，那么客户的回头率就会高，公司的效益就会好，公司的效益好我们的收入也就能提得更高。我想我们能把好质量这一关公司就会进入一个良性循环。公司越强我们也会越好，越觉得光彩。

前辈们总在说先做人后做事，话很简单却很难。拿着别人的俸禄，站在一个岗位上就要对得起别人的信任，对得起自己的职责。人都说雁过留声，人过留名，我希望我在这个行业里会有个好的名声，所以我一直在尽力要求自己做个合格称职的员工，站好自己的岗，做好自己的工作，先做人再做事。

人总是不同的，真所谓千奇百怪，有的客户很和气，有的脾气就很急。起初有些不习惯，但现在终于想明白了，是啊，如果我把自己看成是消费者，消费了，可东西不如我意，我肯定也会很生气很着急。影相这些东西是需要珍藏的，每个客户都希望在上面留下最美好的一面，现在想明白了，设计一定要和客户很好的交流和沟通，让他们满意才能少去更多的麻烦，也才能把公司的业务做好。每每有客户在我耳边说：“就这样，太好了，太好了，就要这个！”我总是压抑不住自己的喜悦，能得到客户的认同就是自己最大的满足和最好的回报，每一张照片每一本相册，我只希望可以给他们留下美，不会交给他们勉强和遗憾。

记得一次一对新人做相册，我先做了几个样子，让男客户看，他说挺好就按这个风格走，我听了他的意见，他也很高兴。我用了蓝色调为主题切入，男客户看了很喜欢，兴高采烈的就拉着女友过来看，女的就不高兴了。“谁让你用蓝色的？！不知道我讨厌吗？！换！换！换粉红色！”她一口的埋怨。一本相册我都快弄完了，这个时候说要换，用蓝色是她男朋友说的，我没去辩解什么，什么都没说，我说对不起，问她这个粉红行吗？看着我什么都没说，男客户觉得很对不起我，就用眼神和我道歉。我笑着说，女人一辈子就照一次婚纱照，当然要仔细了，我更能理解，只要你们觉得我设计的美，中你们意就行了。记得他们走时女的很温顺，一个劲儿的说让我费工了。

工作了这么长时间让我收获最多的不是工作经验，而是面对生活和工作中的种种矛盾有了新的处理方法。让我知道理解和沟通的重要性，也发现自己的心胸开阔了许多，不是别的，是因为我真的从他们身上找到了自己，换位思考，是啊，是很伟大的处事原则。这也让我的心里越来越\*静，学会了倾听客户的需求，明白客户的意图，心\*气和的解决身边的矛盾。新人结婚是多么伟大重要的事，很多人一生可能就照一次婚纱照结一次婚，新人是最美的，无论是谁都会很挑剔的对待这些事，如果是我我想也许我会更苛刻。给孩子留影，总希望把自己的宝贝最美的一面留下来珍藏。影相这些东西会有太多的内含，有太多的意义在里面。有许多客户会珍藏一生的，有时想想真的让我很感动，客户比你都看中比你更欣赏你的作品，我还哪有理由不去做到尽善尽美。

**影楼年终工作总结范文20**

2、成功地举办好了一个大型摄影作品联展。

今年的工作计划就拟举办会员作品展览，经过协会的多方努力与策划，终于在今年的6月份，在叶绿野艺术馆，成功组织了由市文联主办，我们协会和深圳福田区摄影家协会联合举办的会员摄影作品联展，展览为期6天，吸引了1000多摄影爱好者参观浏览，联展分别展出了各自会员共400多幅摄影作品，在联展的同时还对摄影作品进行了赈灾义卖，所得全部善款4100元通过市慈善总会捐给了四川地震灾区，表达了两地会员对四川灾民的爱心。通过这次联展，促进了协会之间的交流与沟通，增进了互学办会经验，提高了我们协会会员的摄影水\*，同时这次影展也是很好的一次文化活动，很多领导、群众参观影展后留下了很好的留言，对协会会员摄影作品给予了肯定与期望，得到了社会认可和好评。

3、做好了二项对协会有影响的活动。

今年工作计划布暑是做好二项活动：一是创建好我们的摄影创作基地。为此，经与苏家围客家乡村旅游区多次的协商，为了相互间的共同目的，为景区秀丽景色提供更多更好的摄影作品，经苏家围客家乡村旅游区同意，把旅游景区作为协会的创作基地。今年的十月黄金周里，在苏家围旅游区举行了创作基地挂牌仪式和由微微新娘婚纱影楼主办本协会协办的“婚纱摄影大赛”一起拉开了序幕，有100多名会员参加此次活动，既加强了会员联系和沟通，促进了交流，又提高了摄影水\*，鼓励了会员的创作热情。微微新娘影楼还为获奖者、入选者颁发了奖金。创建了协会的创作基地后将为协会会员免费提供门票进入景区创作，大大方便了会员节省开支自由进入景区，为摄影创作提供了很好的一个\*台。

**影楼年终工作总结范文21**

一是创建好我们的摄影创作基地。为此，经与苏家围客家乡村旅游区多次的协商，为了相互间的共同目的，为景区秀丽景色提供更多更好的摄影作品，经苏家围客家乡村旅游区同意，把旅游景区作为协会的创作基地。

二是今年的十月黄金周里，在苏家围旅游区举行了创作基地挂牌仪式和由微微新娘婚纱影楼主办本协会协办的“婚纱摄影大赛”一起拉开了序幕，有100多名会员参加此次活动，既加强了会员联系和沟通，促进了交流，又提高了摄影水\*，鼓励了会员的创作热情。微微新娘影楼还为获奖者、入选者颁发了奖金。创建了协会的创作基地后将为协会会员免费提供门票进入景区创作，大大方便了会员节省开支自由进入景区，为摄影创作提供了很好的一个\*台。

影楼的年终工作总结范文3

转眼20xx年即将结束了，在影楼做化妆师也将近一年了，非常感谢帮助我的领导和同事们，是你们让我们在这里收获成功和喜悦。

通过在影楼这将近一年的工作中，我主要学习到了如何化好新娘妆、晚妆、裸妆，并通过几次的专业培训课，更加深刻认识到化妆也是一门很深的学问，从之前的爱好到现在的专业，我都要感谢影楼的所有同事和领导的帮助。

有进步但也有不足，目前对于化妆技巧和最新化妆方面的流行趋势，还存在很多不清楚，所以为了能够成为一名时尚的化妆师，我坚持每天都要看一本时尚杂志或浏览潮流资讯。目前化妆师这个岗位竞争越来越激烈，为了能够让自己在这个行业站稳脚跟，我除了通过自我学习外，还会报名参加一些知名化妆师的培训，以便收获更多的专业技能。

20xx年即将远去，20xx年又将迎来，希望在20xx年自己能成为高级化妆师，同时能获得更加顾客的认可，最后希望我们的影楼发展越来越好！

**影楼年终工作总结范文22**

店长对的角色定位：一个店就象是一个家，店长就是这个家的家长。家长对内要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、……方方面面都要照顾到；对外协调好与酒店、同行、政府机关等的关系。任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。

店长的工作职责:

1．了解公司的经营方针，依据货品的特点和风格执行销售策略。

2．遵守公司各项规定，执行上级指示，完成公司下达任务。

3．负责管理专柜的日常工作，监督考核导购的工作表现，及时反映员工动态，并对导购进行培训。

4．负责货品管理、盘点，帐簿、报表制作，工资核算、商品交接准确。

5．负责店铺内货品补齐、调配、商品陈列。

6．及时处理店铺出现的相关问题，不能处理的及时上报。

7．定时按季节、酒店生意制定促销活动。

8．每月月底提交工作总结，制定下月计划及目标，反馈相关问题。

9．激发导购工作激情，使店铺保持热烈、活泼气氛。

10．工作积极，树立榜样作用，工作失职不找任何借口。

店长的工作重点:

作为一个有责任心的店长，对于每天的工作细节，都要留心。店面营运通常分为三个时段。

营业前：

1．开启电器及照明设备。

2．带领店员打扫店面卫生。

3．召开晨会：

①公司政策及当天营业计划的公布与传达。

②前日营业情况的分析，工作表现的检讨。

③培训新员工，交流成功售卖技巧。

④激发工作热情，鼓舞员工士气。

4．清点货品，准备、清点备用金。

营业中：

1．检查导购人员仪容仪表，行为姿态、精神面貌。

2．专卖店的店长需督导收银、销售清单记录工作，掌握销售情况。

3．控制卖场的电器及音箱设备。

4．备齐包装纸、包装袋，以便随时使用。

5．维护卖尝库房、试衣间的环境整洁。

6．即使更换橱窗、模特展示，商品陈列。

7．注意形迹可疑人员，防止货物丢失和意外事故的发生。

8．及时主动协助顾客解决消费过程中的问题。

9．收集顾客资料、反映问题并作好登记。

10．做好促销活动的开展前准备和结束后的收尾工作。

营业后

1．核对货品，填写好当日营业报表，记录当日签单、开发票金额。

2．营业款核对并妥善保存。留好备用金。

3．检查电器设备是否关闭，杜绝火灾隐患。

4．专卖店检查门窗是否关好。店内是否还有其他人员。

人事方面

1．参与营业人员的招聘、录用的初眩

2．对员工给予奖励和处罚的权利。

3．有权利辞退不符合公司要求或表现恶劣的员工。

4．根据员工表现提出调动、晋升、降级、辞退的意见。

5．对员工的日常工作表现进行检查和评定。

6．对店内的突发事件进行汇报、裁决。

货品方面

1．对公司的配货款式、数量、时间等提出意见和建议。

2．处理有质量问题的货品或及时退换。

3．每周对店内的货品做新的陈列、调配。

买货方面：

1、以细节反推大围，再以大围推敲细节。

2、上一季的优点一定要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。

3、了解货品的销售周期，所有的销售应该是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。

4、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。因为重复就会在自己的场子里面形成竞争。

5、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。

6、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不应该是整季销售的比例。但是，又要注意完整性。

7、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。

代理商方面：

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商考虑一点。在专业知识上面要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的提供给代理商。要让代理商形成长远的目光。和让代理商看得到盈利的希望。

在服装品质方面：

要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。以上是我对服装商品管理上面的一点点经验总结。由于文字的局限性，很多方面，还为能够全面展开。

**影楼年终工作总结范文23**

xx年就要过去了，在居安逸的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的保洁到现在的店长，其中也经历了许许多多，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和一些问题进行一下年终工作总结。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与工作策略提供最直接的依据。

外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的.了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、工作人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、工作人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、工作人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**影楼年终工作总结范文24**

光阴似箭，日月如俊，一晃20xx年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于20xx年3月从xx四店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了华师大的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好工作。怎样去做好工作，是我们工作的重点，在工作的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的工作效率比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的工作作出最大的贡献。

**影楼年终工作总结范文25**

改变与成才不知不觉间，来到xx已经有x月有余，在化妆助理的工作中，经历了很多， 认识了很多朋友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间。在这x多月的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先后参与了免费信息的发布，还有xx产品的推广，以及其他搜索引擎的品牌推广。

二、工作存在的问题

1、由于来公司的时间短，对公司的产品业务不是很熟练，无论是套系还是产品中都存在很大的缺陷。

2、之前从事的工作只是对百度的竞价排名掌握的还算是熟练，但是对于一个公司，他的推广不单单只是这些，还有其他的相关产品，在这之前只是单纯的了解，并未作出深入的研究。

3、在工作之初，并未找到工作的基本方向和方法，因而对工作流程拿捏的不是很准确，以至于浪费了最宝贵的时间。

三、工作心得

通过在几天的学习和工作，抓住了在工作中所需要掌握的时间和工作流程，在免费发布信息中是需要掌握发布的时间，不是一味的在早上来的时候就发布资料，工作的主要目的是需要把公司的品牌推广出去，而不是求其量。时间掌握好了，工作中就能更加得心应手。

四、工作教训

最近因为ip出现的问题，导致一些免费信息的账户不能再发布，一度造成了推广的滞后，在这里学会了一定要在不了解情况下千万不要操作任何东西，不然所有的信息都有可能 导致账户被删除。

五、工作计划

在未来的一段时间，找准自己方向，无论是xx，都需要全方位的完善，达到最大的覆盖率，让更多的人知道我们的品牌。

以下是我要提高工作的地方

1、要提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水;

2、工作要注重实效、注重结果，一切工作围绕着目标的完成;

3、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺;

4、把握一切机会提高专业能力，加强平时知识总结工作;

5、精细化工作方式的思考和实践。

作为一个新员工，所有的地方都是需要学习的，多听、多看、多想、多做、多沟通，向 每一个员工学习他们身上的优秀工作习惯，丰富的专业技能，配合着实际工作不断的进步， 无论是为自己还是为公司，希望都能创造一份价值。

**影楼年终工作总结范文26**

2、成功地举办好了一个大型摄影作品联展

今年的工作计划就拟举办会员作品展览，经过协会的多方努力与策划，终于在今年的6月份，在叶绿野艺术馆，成功组织了由市文联主办，我们协会和深圳福田区摄影家协会联合举办的会员摄影作品联展，展览为期6天，吸引了1000多摄影爱好者参观浏览，联展分别展出了各自会员

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