

# 产品总结报告(精选5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 产品总结报告篇一

\_年的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，详细内容请看下文产品经理个人年度总结。

在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作。

一、进行系统详细的业务分析，要进行如下工作：

2. 确立产品所处的行业环境以及在竞争中处的战略位置；
3. 制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想；

二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施，包括以下工作：

1. 协助项目经理完成产品立项，包括任务分解、资源矩阵、人员招募和培训；
2. 商议确定产品的具体需求，落实到每一个可获得的用例；
3. 召集设计师和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设

## 产品总结报告篇二

时间如梭，转眼间又跨过一个年度之坎，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。详细内容请看下文产品经理年度个人工作总结。

年初，\_\_\_\_置业公司经营管理模式调整，财务工作并入财务部；客旅分公司人员分流，财务工作又并入财务部；新公司像雨后的春笋一样不断地涌现，会计核算、财务管理工作纳入财务部。\_年x月份集团公司推出财务合同管理月，财务部被推向了阵地最前沿；\_年x月份集团公司实际预算管理，财务部是冲锋陷阵的先锋队。公司内部，要求管理水平的不断地提升，外部，税务机关对房地产企业的重点检查、税收政策调整、国家金融政策的宏观调控。

### 职能发展

过去的一年，财务部在职能管理上向前迈出了一大步。

x[]建立了成本费用明细分类目录，使成本费用核算、预算合同管理，有了统一归口的依据。

x[]对会计报表进行梳理、格式作相应的调整，制订了会计报表管理办法。使会计报表更趋于管理的需要。

x[]修改完善了会计结算单，推出了会计凭证管理办法，为加强内部管理做好前期工作。

x[]设置了资金预算管理表式及办法，为公司进一步规范目标化管理、提高经营绩效、统筹及高效地运用资金，铺下了良好的基础。财务合同管理月总结 公司推出“财务、合同管理月活动”，说明公司领导对财务、合同管理工作的重视，同时也说明目前财务管理工作还达不到公司领导的要求。

为了使财务人员能充分地认识“财务、合同管理月活动”的重要性，财务总监姚总亲自给财务部员工作动员，会上针对财务人员安于现状、缺乏竞争意识和危机感，看问题、做事情缺少前瞻性，进行了一一剖析，同时提出财务部不是核算部，仅仅做好核算是是不够的，管理上去，核算的再细也没用，核算是基础，管理是目的，所以，做好基础工作的同时要提高管理意识，要求财务人员在思想上要高度重视财务管理。如对每一笔经济业务的核算，在考虑核算要求的同时，还要考虑该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响问题，现在考虑不充分，以后出现纰漏就难以弥补。针对“财务、合同管理月活动”进行了工作布置。

## 产品总结报告篇三

本人于xx年xx月份进入xx公司工作。在公司的一年时间里，本人担任产品总监一职。一年以来，在xx公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

### 一、产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次公司组织的客户经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进

行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

## 二、指标跟踪工作

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。

但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

### 三、培训工作

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

### 四、其它工作

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其它临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

### 五、问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。

在今后的的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

## 产品总结报告篇四

\_\_\_\_年已经过去，在这一年的时间中我经过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把明年的工作做的更好。下头我对一年的工作进行简要的总结。

### 一、工作概况

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

经过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对我们此刻处的市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，所以逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自我的本事，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，此刻能够拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程能够完全的操作下来。

还有我的\_\_\_\_年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们\_\_\_\_销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在\_\_\_\_年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上良好，我服务的用户，全年计算来能够说至

少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，\_\_\_\_月份在我们的二级\_\_\_\_公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

## 二、本年度存在的问题

在\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日国家实施“\_\_\_\_”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也能够预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在\_\_\_\_月\_\_\_\_日和\_\_\_\_月\_\_\_\_日，一天只差车价相差一万，用户有些理解不了，导致我们的产品到下半年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的\_\_\_\_危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

## 三、对\_\_\_\_年工作中存在的问题进行改善的措施

对于车价差万元的情景我们在\_\_\_\_第三季度会议已经做了相应的调整，此刻的产品价格，用户大部分都能够理解。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情景，做一个准确的确定!减轻公司和部门的资金压力，让我们\_\_\_\_人简便上阵，挑战下一个工作任务!

## 四、\_\_\_\_年个人工作目标和计划

我在\_\_\_\_年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再期望公司多给我一些学习和受训的机会是自我的知识更加丰富和充实!

我期望再\_\_\_\_年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，

成为一个完整的销售人员，我在\_\_\_\_年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自我的一些办法，我相信自我能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自我的销量和利润化。

## 产品总结报告篇五

身上感受到我的成长，但是我自己深知自己得到了什么。

现在将实习的情况进行简单的总结：

### 对单位的认识

国家认证认可监督管理委员会指定为电线电缆、低压成套开关设备、瓷质砖、家用电器等产品实施中国强制性产品认证(即ccc认证)的检测机构;还是国家质检总局还确定的为食品质量安全认证、危险化学品包装生产许可证的发证检验单位。现在本所经过国家权威部门认证认可所确认的检测能力有42类1380多种产品，包括：食品、化工、农药、化肥、农畜产品、电子、电器、机械、材料、轻工、纺织、家具、金银珠宝、包装等产品和室内装饰工程、环境空气质量。质检院按照国家标准iso/iec17025□20\_\_\_建立、实施和保持质量管理体系，坚持“科学、公正，为客户提供满意服务”的质量方针,追求“准确、可靠、及时”的质量目标，建立实施了一整套质量管理程序和规范，确保科学、公正地向社会及时出具准确、可靠的检测数据。成都市产品质量监督检验院力争成为值得大家信赖的权威质量检验机构。

### 对专业知识的加深

一. 质检是一门求实的科学，使我增强了责任感。在实习期间承做的是在 归属质检院的四川省珠宝玉石质量监督检验第二中心，帮忙做一些出珠宝玉石质检证书的部分工作。求做质



检证书的一般多为珠宝商家和少数的消费者，如此一来，质检证书的准确性显得尤为重要，而质检院代表国家，更是科学，公平的权威。准确的质检证书，才能让消费者做出正确的判断，使得消费者放心购买和消费，而机构才能最大化的体现自身的价值。否则，可能出现消费者购买“假”的珠宝，蒙受了不应有的损失，最终使商家获取牟利，市场失去准则，公平的结果了。因此，我对于自己的工作的重要性有了更深的理解，同时在工作中也更加的小心翼翼，害怕自己的小小失误使单位蒙受损失。这种严谨的工作态度在任何的工作中都是必不可少的，所以这为我以后踏入社会上好了第一课。

二. 工作的专业性。质检证书上每一句话都来源于gb/t16553—20\_\_ 珠宝玉石鉴定[]gb/t16554—20\_\_ 钻石分级[]gb11887—20\_\_ 首饰 贵金属纯度的规定及命名方法等国家标准。由此我深深认识到，准确错词对质检证书的重要性，质检工作的严谨性。

1. 团队合作，与人沟通，才能收获更多。所有的工作都是由大家一起共同完成的，在这里，每个人都是不可或缺的一份子，每个人都有明确的分工，同时各部分之间还需要相互配合，共同努力才能把一件事做好。在这种配合中，沟通就显得尤为重要，它是一种能力和技巧，运用得当就会使事情事半功倍，而问题也能在一种轻松和谐的氛围里得到解决。在学校里，我算一个能说善变的人，无论是跟老师还是同学，自己都能够应付自如，但是到了实习单位，突然之间的环境转换却让我有些不知所措，不知道怎么去与比自己大那么多的长辈去交流，那么多的专业知识也不知道怎么表达出来，因此工作中走了很多弯路。吃了几次亏之后我开始反省，并决心积极主动地请教前辈，跟同事交流。果然后来就能很好的与同事相处了，工作似乎也变得轻松了一些。

2. 耐心和对工作的热情才能撞出成功的火花。激情和耐心，看似两种完全不同的东西，却能通过我们自身的融合，成为

成功路上的两把钥匙。有了激情，我们便对工作充满热情，愿意为共同的目标奋斗；有了耐心，我们便会细致对待工作，力求做好每个细节，精益求精。激情与耐心互补促进，才能撞出最美丽的火花，工作才能做到最好。初到单位时，总有一种居高临下的心理，总觉得占用放假的时间出来实习，还要看别人的眼色行事，做不好还要挨骂，心理压力很大，因此开始的几天我总在抱怨，跟朋友，家人，对每件事都不满。又加上对会计业务不熟悉，老是碰壁，心情越加的烦躁。经过自我的调节，还有家人的鼓励，终于明白，不是每件事情都会顺自己的心意而发生，人生中有很多事情都不由得我们选择，关键在于在遇到自己不喜欢不顺心的事的时候，以什么样的心态去面对，积极面对就会让事情在你轻松的心情中进行，而消极面对只能使你心情更郁闷，事情的结果可想而知了。所以在遇到不喜欢的工作的时候，就要努力建立自己的兴趣，让自己喜欢上工作，其次就要有耐心的促进，把每件工作都落到实处。实习的日子很短暂，但它为我踏入社会上了很重要的一课，是我人生当中非常重要的一次经历，我会把这次经历中学到的当成人生的财富，并且好好的运用这笔财富，创造人生更大的财富。