

# 产品创意工作总结(实用10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 产品创意工作总结篇一

20xx年，我以认真负责的工作态度，发扬救死扶伤的革命精神，尽职尽责、踏踏实实做好护理工作，认真地完成了工作任务。年终个人工作总结如下：

俗话说：“三分治疗，七分护理”，经过实践，我越来越感觉到护理工作的重要性。在日常工作中，我坚持着装整洁大方，用语文明规范，态度和蔼，礼貌待患。严格遵守医德规范和操作规程，认真书写护理记录，千方百计减少病人的痛苦，安安全全做好自己的工作。无论是职工家属，还是地方患者，我都坚持视病人如亲人，做到态度好、话语亲、动作柔，耐心回答病人及其家属关于病情的咨询，以及家庭治疗、保健方面的注意事项等，没有发生一起与病人的言语冲突，没有发生一起因服务态度、服务效率、服务质量等问题引发的纠纷，受到病人及其家属的一致好评。

在即将过去的一年里，我能够认真学习方针政策，学习上级的各项指示精神和规章制度，通过学习，提高了自己的政治理论水平，进一步端正了服务态度，增强了做好本职工作、自觉维护医院良好形象的积极性。并坚持自学了相关的业务书籍，通过不停地学习新知识，更新自己的知识积累，较好地提高了自己的专业修养和业务能力，适应了不断提高的医疗专业发展的需要。

随着社会的发展进步，病人对护理质量的要求也越来越高。在今后的工作中，我将进一步牢固树立“为病人服务、树医院形象”的思想，立足岗位，勤奋工作，履职尽责，为提升社区医务人员整体形象增光添彩。

## 产品创意工作总结篇二

在银行竞争激烈的今天，各家商业银行金融产品已经在一定层面上不断进行创新，但创新也不能盲目追风，要讲究成本效益，创新的产品一定要有需求，有效益，并要因地制宜，及时、适时推出。

根据我行在业务经营中的实际情况和市场需求，从产品的实用性、可行性和效益性，提出以下几款新产品供参考。

### (一)产品创意名称

存折、银行卡自助业务

### (二)产品推出的必要性和紧迫性

当前各家银行都在根据市场需求研发创新产品、改进服务和业务流程，商业银行要想在竞争中立于不败之地，产品的研发、服务的改善、流程的再造、科技手段的使用等方面是当前面临的必要的而且是十分紧迫的一项任务。

我行的许多网点是设在商业中心、批发市场(小商品、建材、木材)周边、居民区、乡镇农村等。现代百姓工作繁忙、生活节奏加快，建议及时推出一些自助业务，只有银行的服务与产品先进化、科技化、科学化才能留住客户，抢占市场份额。

从适用目标客户群及应用领域、主要功能两大方面阐述：

目前持有存折的人群主要为老年人群和文化水平、理解能力

偏弱或对银行操作不太信任的人。老年人在柜面办业务慢而拥挤，基于这种状况，可在自助区增加多媒体机，实现存折余额的查询、补登记、存取款、代收费等功能。

另外，银行卡偏多，客户钱包一堆一堆的卡，目前交通银行已有用手机在自助存取款机上实现取款，无需用卡，方便时尚，老少适宜。

适应中低端客户和各个网点。在细微处、别人忽视处着手创新，用科技手段来解决问题，体现农行与时俱进及大行德广风范。

存折、银行卡自助业务创新点：从柜面办理转为自助办理，突出科技优势。业务都是从细微处入手，想客户所想，市场需求旺盛，潜力大；与现有相关产品关系：

不是新创造的产品，而是对原有产品功能和服务进一步完善，以解决实际生活、工作中存在的问题；新产品市场前景预测：提升银行形象，吸引更加广泛的客户群体，存款增加，扩大市场份额的占有；新产品定价及成本效益分析：投入的成本主要是现代化的多媒体机器，得到的效益是长远的，一是提升银行形象、存款增加、大客户落户等。

二是有效缓解柜面工作，使得柜面上能办理更多收益更高的业务，经济效益能得到提高。

三是为社会做出了更加完善的金融服务，解决了老百姓日常生活中的锁事、烦事；风险点及防控措施：换币业务对假币的识别是一个风险点，加强机器对假币识别功能；部署渠道及要求：科技部、资产运营管理部。要求科技兴行，完善风险防范机制，尽量用程序、科技控制风险点，规范管理，提升服务层次。

## 产品创意工作总结篇三

这一年来，我在社区中心领导的带领下，认真开展各项医疗工作，全面履行了医生的岗位职责：

坚持学以致用、用有所成的原则，把学习与工作有机结合，做到学习工作化、工作学习化，两者相互促进，共同提高。工作上对照先进同事找差距，查问题，找不足，自己在思想、作风、纪律以及工作标准、工作质量和工作效率等方面都有了很大提高。

“救死扶伤，治病救人”是医疗工作者的职责所在，为此，我本着对患者负责、对中心负责的精神，积极做好各项工作：

一是坚持业务学习不放松。坚持学习全科医学理论研究的新成果，不断汲取新的营养，促进自己业务水平的不断提高。

二是坚持“精益求精，一丝不苟”的原则，热情接待每一位患者，坚持把工作献给社会，把爱心捧给患者，从而保证了各项工作的质量。

作为中心的一员，知情出力、建言献策是义不容辞的责任。同时，严格要求自己，不骄傲自满，坚持以工作为重，遵守各项纪律，兢兢业业，任劳任怨，树立了自身良好形象。一年来，在领导的帮助和同志们的支持下，工作虽然取得了一定成绩，但与组织的要求还差得很远，与其它同志相比还有差距，在今后工作中，要继续努力，克服不足，创造更加优异的工作成绩。

## 产品创意工作总结篇四

时间过得真快，转眼间一年又要过去了，马上新的一年即将到来，在这辞旧迎新之际，首先在此带上我的祝福，祝大家新年快乐！万事如意！

10月我从物控部调到财务这个工作岗位，说实在的虽然在仓库已经工作3年，但对这个新岗位上的工作一点也不熟悉，什么都要从头开始。正是在这个时候，领导们。同事们都耐心的给我讲解，在遇到问题，遇到困难时帮助我，让我在此后的工作中不断学到新的知识，获得更多的工作经验。在此对领导们。同事们表示我衷心的感谢。

在这个全新的工作环境里，不管是那个环节都要求很高，严谨。缜密。所以在这种情况下，我更要加倍努力，弥补自己的不足，在工作中，不断积累，不断学习，不断总结，不断提高自己，提高工作效率。

俗话说“活到老，学到老”。只有这样，不断学习提高自己的工作能力，才能让自己适应现在的财务工作要求。在来年的工作中，希望领导们。同事们监督我的工作，有不对，做错的，请你们多给我指点，我立刻改正，并牢记于心。在这个全新的工作环境中，大家都是我的导师，希望领导。同事们继续领导指引我。

20xx年的工作已经结束，在即将迎来新的一年中，我会继续不断的努力，严格要求自己，争取把工作做得更好，不辜负大家的期望。

在此祝公司20xx年蛇年龙腾虎跃，业绩更上一层楼。

## 产品创意工作总结篇五

首先感谢公司给我这个运用所学知识、实现自身价值的机会。

试用期间里，公司上下和睦相处，待人接物热情真诚，使我感受到公司和谐、团结的氛围，体会到公司忠诚、创新、协作、高效的企业精神；也更清楚地认识了公司的历史，安徽xx集团能够由一支仅有十几人的施工队伍发展成为以建筑业为主，集现代农业、房地产、工业、服务业等为一体的综

合型企业集团，并获得国家及省市多项殊荣正是这种企业精神所决定的。

现将我在此期间里的工作情况作如下汇报：

- 1、熟悉投融资部基本资料并归类整理
- 2、学习并参与公司内部贷款工作，记录并制作月度报表
- 3、协助领导进行投融资工作，准备贷款、贴现申报资料（包括有四次贷款和四次贴现工作）
- 4、配合做好银行贷款贷后管理工作
- 5、与各部门良好沟通，较好的完成协调工作
- 6、完成领导下达的各项工作和任务
- 7、同时在工作过程中，我真正了解到了自己的不足，那就是在实际工作中经验的匮乏，不过在融资部领导的关心和指导下，各方面均已取得了一定的进步，并起到了较好的工作效果。

短短的两个来月，对于我来说却是受益匪浅。所以我将会在今后的工作中，在公司的平台上，多向前辈请教，用最短的时间熟悉公司业务及流程，力求把工作做得更好，在工作中磨练意志，增长才干，与公司共进退。

## 产品创意工作总结篇六

在领导的正确领导下，在上级业务主管部门的支持帮助下，以污染减排为重点，以便民行动为突破口，监管与服务并举，依法行政与强化治理并重，深入推进污染源整治和新建项目环评工作，全力促进我辖区环境保护全面协调可持续发展，

较好地完成了上级业务部门安排的各项目标任务。

（一）突出重点，狠抓节能减排工作

（二）加大环境监督力度，积极改善辖区环境质量

（三）积极开展各种宣传活动

（一）部分居民群众的文明意识、卫生意识亟待提高。

部分居民环保意识淡薄，随处乱丢垃圾、废弃物的现象常常发生。在新建一部分居民建房遗弃的废土头、沙石时常可见。这些都给市容环境保洁工作带来极大的困难。如何能提高这部份居民群众的文明素质去除其卫生陋习。

（二）思想问题

如何进一步增强工作者的责任感，使命感，树立创建工作“只有起点、没有终点”的精神是摆在我们面前的问题。

20xx年以优化城市环境质量，提高城区投资环境和生活环境质量，促进可持续发展为目的，以解决城市生活和工业污染，完善城市基础设施建设，强化城市管理，全面推进城市环境综合整治为主要内容，努力实现环境保护工作的新飞跃。

## 产品创意工作总结篇七

我现在主要负责安徽省阜阳市开发区“长城、菲亚特、帝豪、全球鹰、奔腾、江淮和钰龙名车行”等6家4s店的保险业务。我带领全体销售人员认真工作，努力服务好客户，促进保险业务发展，提高单位经济效益。

一是始终坚持以客户为中心，严格履行“公开”、“首问负责”、“微笑服务”，增强服务意识，创新服务方式，改进

服务作风，满足客户多元化需求，提高客户的满意度。

二是彻底更新观念，自觉规范行为，认真落实支公司各项服务措施，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量，维护好客户关系。

三是针对不同客户的特点，细致入微，努力做好服务工作，要赢得客户由衷的赞许，为支公司争取更多的忠诚客户，持续推进保险业务发展。

我不怕困难，辛勤工作，为支公司创造良好经营业绩，其中20xx.06-20xx.06为110万元□20xx.06到20xx.06为110万元□20xx.07至今每个月实现业务收入xxx万元，以实际行动为支公司的发展作出了自己应有的努力和贡献。

在过去的几年中，我虽然完成了任务，取得良好成绩，但不能以此为满足。今后，我要更加努力学习，提高自己的领导能力和业务能力，创新工作方法与服务形式，争取创造优良业绩，促进支公司健康持续发展。

## 产品创意工作总结篇八

对设施，设备维护，保养管理，要求使用新的记录表[设备每月巡检表]，[设备运行确认表]，[设备每日三班巡查表]，各班组必须认真履行职责，加强管理，确保设备性能良好，运行安全。每月1-5日前上交报表，记录准确，无差错。如;设备一旦发生自然故障，要求必须填写[设备故障维修记录表]，注明发生故障的原因，维修的过程，试机的情况，参加人员等，该表实用于各类设备的故障记录。

为了进一步提高工作效率，减少反修率，对每天的维修单实行登记管理，要求各位提高认识，对各个部门开出的维修单应考虑轻，重，缓，急的因素进行维修，对以完成的维修工作，应尽可能的通知前台，由前台知会租客知道，对大型项



目维修，注；(家用电器更换配件，爆水管维修，更换木地板，全屋油漆等)，做出明确的费用预算，需完成工时，上报前台，及时督促前台向业主或租客确认，一旦确认应及时跟进完成工作。

仓库管理员应对库存材料分类摆放，详细列明产品名称，对进库出仓材料单据，记录准确，根据每月使用量，及时补充不足材料，零星维修材料，由采购员根据所修产品使用要求，及时采购。

在日常工作中，实行逐级上报制度，是部门领导以按计划安排的工作，完成后登记，是其他领导或部门安排的工作。应先向部门领导汇报，由部门领导做出决定后执行。

## 产品创意工作总结篇九

我能从一个普普通通的汽车驾驶员提升为公司车队小班长，深感深受老板重用和领导们的抬举，在这个岗位上得到不少锻炼与学习，也承蒙各位同事不少支持与帮助，在此首先表示深深地感谢！

在这一年里，我们通过公司领导的大力支持与引导，基本较成功地将车队由原来长期“吃大锅饭”的格局，改革为有利于充分调动车队集体与个人劳动积极性的“计件计酬制”，不但提高了公司有限车辆的运力，也同时提高了个人的工资收益，有效地实现了公司与个人互利互惠的“双赢”目标；与此同时：我们通过实践还基本完善建立了两项“职责”《驾驶员职责》与《卸车跟车人员职责》。具体体现如下：

二、在车队对客户的服务方面：拉货与送货客户投诉等问题也有所明显下降及改观。

三、但在车队安全方面：共发生大小事故5起，给公司带来了一定损失，这是我们应该总结检讨的。

总之在过去的一年里我们的工作确实还存在很多不足，相信在新的一年里，下届一定会做的更好更完善。在此我仅代表我个人提出如下三点建议：

- 1、进一步提高服务意识，做到客户是我们的衣食父母是上帝。
- 2、提高驾驶员驾驶技术水平和保养意识，尽量减少修开支。
- 3、合理安排路线，减少邮费开支。此致

## 产品创意工作总结篇十

活动目的：

随着圣诞、元旦节的临近，诸多白酒厂家正在竭尽心智、紧锣密鼓地围绕节日促销忙碌着。圣诞、元旦是白酒进入旺季销售高峰的标志性时段，谁都希望在白酒旺季就能在“技”压群雄，笑傲江湖，因为这一“战役”能否打好往往会直接影响到整个旺季企业白酒销售的成败。如元旦节乃中华民族的传统节日，居家团聚、一起欢度节日之快事，寓意也特别深刻。对白酒企业来说，如何挖掘节日促销卖点，围绕“家人团聚的温馨、幸福氛围”展开思路自然是首当其冲。

近几年受假日经济的影响，元旦旅游、结婚、购物、送礼浪潮更是长盛不衰。企业应结合自身资源状况充分考虑能否借助假日、旅游资源来引申企业产品的独特定位(礼品、假日特卖、特价买增等)，同时考虑能否围绕婚宴市场寻找更为细腻的卖点以突出产品销售的概念。本次以贯穿整个元旦节的元旦三三酒酬宾活动和三三酒—五粮液系列中高档精品白酒买赠为两大促销主题，提出追求高品质时尚生活，拥有“三三酒、友谊天长地久”的全新概念。

总体方案：

## 1、活动形式：

主办：三三酒广元总代理

承办：天骄策划

策划组织：天骄策划

时间：20\_\_年1月1日至3日

地点：26家宾馆和餐饮场所(消费终端)

1)活动期间在全城26家中高档宾馆和餐饮场所联合推出元旦“三三酒特卖及特惠酬宾活动”为主要内容，外销买赠为主要形式，穿插免费品尝、有奖参与等形式。

2)在活动期间购买不同系列三三酒，均可享受买二赠一优惠，并赠送终生贵宾卡一张(在日后消费中可以销售8.5折优惠)。

3)活动期间的所有奖品、场地及相关市政协调费用由主办方承担。

## 2、媒体推广：

1)制作专题广告带，门店及活动现场播放。

2)播出时段：全天候播放/活动现场。

3)网络媒体互动推广(“利州传媒”弹窗广告，参与有奖)。

4)市区内重要口岸6个月户外布幅形象宣传。(中国店网—中国最专业、最全面的开店创业网)

## 3□dm宣传

1) 推出dm“三三酒”火爆特卖专版广告，展现三三酒的内在品质和全新形象，并将三三酒连续的活动与促销安排详尽告之。

2) dm需体现三三酒——五粮液系列精品中高档白酒全新形象(品质、实惠)的策略发行一万份进行广泛宣传(印刷精美，纸张不小于128g铜版纸，可以用于终端卖场的张贴宣传)。

#### 4、气氛布置

1) 卖场内外整体气氛布置，渲染特惠火爆的购物氛围(彩虹门、横幅等)。

2) 挂大量横幅和竖幅;设置一套音响和彩电，循环播放宣传专题片，营造卖场气氛;促销小姐在活动现场介绍三三酒系列产品，并负责活动咨询和现场产品推销。

#### 元旦三三酒卖赠活动细则

活动时间：20\_\_年1月1日至20\_\_年1月3日

活动形式：买赠促销

活动内容：

1、在活动期间任意活动场所开展“三三酒”免费品尝活动。

2、凡活动期间购买“三三酒”系列白酒的客户，均可享受买“二赠一”优惠。

3、凡活动期间购买“三三酒”超过200元的客户，均可获得广元总代理统一印制的终身贵宾卡一张(在除举办促销活动之外的任意时候，购买本公司的三三酒系列产品，均可享受8.5折优惠)，同时可参与1月3日下午3：00—4：00广元总代理在

門市部舉行的抽獎活動。