

# 2023年短视频工作总结汇总

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 2023年短视频工作总结汇总篇一

### 一、工作总结

#### （一）集团公司20\_\_年经营情况

1、项目完成情况，以前任务量为\_\_，实际为\_\_。

2、年度财务报表（资产负债表、损益表和现金流量表）数据具体分析（这方面内容让你自己写）。

#### （二）集团公司亏损严重的主要原因

1、本人负有不可推卸的责任。

本人处理问题不够果断，性格较柔软，管理水平较欠缺，从而影响了工作发展，造成集团公司经营亏损严重。

2、公司管理结构和用人方面存在问题。

由于公司自身结构的特殊性，人事管理上容易出现越级管理、多头管理和过度管理等现象。越级管理容易造成部门经理威信丧失，积极性丧失，最后是部门内领导与员工不融洽，遇事没人担当责任；多头管理则容易让员工工作无法适从，担心工作失误；过度管理可能造成员工失去创造性，员工对自己不自信，难以培养出独当一面的人才。

### 3、执行过程存在问题。

公司的目标和计划之所以最后出现偏差，领导很多好的想法、方案和宏伟的计划之所以最后没有明显效果，主要是没有控制好执行过程，细节执行不到位。

一是工作联系不及时。相关人员和部门定期或不定期向总经理或相关负责人汇报工作，报告进展状况，领导抽出时间主动了解进展状况，给予工作上指导，可以促进工作发展，但我们公司工作联系不及时，影响了工作发展。

二是工作例会太少。定期的例会可以了解各部门协作情况，可以共同献计献策，并相互沟通。公司工作例会太少，尤其是纵向的沟通太少，员工不了解老总们对工作的计划，对自己工作的看法，而领导们也不了解员工的想法，不了解员工的需要，影响了工作的开展。

三是缺少定期检查。计划或方案执行一段时期后，公司要定期检查其执行情况，看是否偏离计划，是否要调整，并布置下一阶段工作任务，我们公司缺少定期检查，对工作开展造成很大影响。

四是缺乏公平激励。建立一支和谐的团队，调动员工的积极性、主动性都需要有一个公平的激励机制。我们公司缺乏公平激励，致使员工的工作积极性和主动性不高，影响工作的进展。

### 4、其他方面问题。

一是公司目前属于投资研发阶段，投入了大批资金，还没有产生盈利。

二是原业务副总上年度无信息筹备，公司也没有成熟的业务队伍，软硬件实力相对较弱，造成公司业绩跟不上。

三公司各方面管理还不成熟，还属于整体磨合期。

### （三）20\_\_年公司取得进展情况

20\_\_年，公司虽然处于亏损状态，但取得了一定的进展，明年前景还是很乐观的。

一是杜总有丰富的社会经验和宝贵资源，通过杜总的精心指导，公司已朝正确的方向迈进，希望杜总今后能更多地抽些时间管理公司，相信公司今后一定会越来越好。

二是周厅长有各种社会资源，他年事已高，却不辞辛苦，劳路奔波，亲自带我们去找资源，为我们公司打通人脉，为今后公司业绩提升作好了铺垫。

三是财务方面原来非常混乱，通过廖总的规划，已取得进步，财务管理水平明显提高，为公司明年发展奠定了基础。

## 二、工作计划

### （一）20\_\_年公司经营奋斗目标

20\_\_年，公司要切实按照集团公司董事会的工作精神和工作部署，带领全体员工克服以前存在的不足问题，振奋工作精神，鼓足工作干劲，刻苦勤奋、兢兢业业工作，完成全年生产经营目标任务，取得良好生产经营业绩，力争20\_\_年实现销售额x万元，利润x万元。

### （二）建设一支坚强员工队伍

为实现20\_\_年公司经营奋斗目标，公司要建设一支坚强员工队伍，全面提高公司软件和硬件的实力，为此需要招聘如下人才：设计部：优秀设计人员1—2人；工程监理部1—2人；研发人员若干；业务人员若干（视情况而定）。

### （三）全面提高员工业务技术水平

20\_\_年，公司要切实加强对员工的学习培训，组织员工认真学习业务知识，开展软件和硬件方面的业务培训，规定学习培训时间，确定学习培训内容，加强对学习培训的管理，提高学习培训的成效，全面增强员工业务技术水平，为完成20\_\_年公司经营奋斗目标奠定基础。

### （四）建立健全各类管理制度

20\_\_年，公司要针对存在的工作弊端，建立健全各类管理制度，做到以制度管人管事，促进公司管理的制度化和规范化，提高员工的工作积极性和主动性，使各项工作顺利开展，取得良好成绩。

相信有总公司作为我们的坚强后盾，相信有全体员工的共同努力，我们公司定会走出困境，全面完成20\_\_年工作目标任务，取得优异成绩，在公司发展史上写下一页华丽的篇章。

## 2023年短视频工作总结汇总篇二

在公司领导的正确领导和大力支持下，我们兴中木业公司面对日益激烈的市场竞争形势，求发展，讲执行，抓落实，公司全体员工团结一致，奋力拼搏，较好地完成了年初公司下达的各项任务。现将本年度的工作情况作如下总结。

1、销售额：全年实现销售额2334.7万元，比计划完成的2160万元增加了174.7万元，增长率为8%，其中外埠市场销售额1190.6万元，比计划完成的1100万元增加90.6万元，增长率为8.2%。

2、利润：全年实现利润180万元，比计划完成的148万元增加了32万元，其中外埠市场实现利润46万元。

3、利润指标分析：销售价格随市场波动频繁，原材料价格有所上涨□20xx年木材价格每方比去年同期平均增长120.5元，全年用量为6504立方，成本增加51万元，影响了利润的增长。

年初我们就制定了20xx年工作计划和细化指标，在经营工作中强化销售人员服务意识，为客户提供人性化服务，定点定人服务老客户和开发新市场，取得了良好效果。

### （一）内埠市场

在保证质量的前提下，为客户提供更人性化的服务，客户满意度明显提高，增强了客户的忠诚度，为企业稳定发展奠定了良好基础。

（1）以高质量、低价格、优服务，稳定了政府机关、各企业及其它中小客户。

（2）继续走联合之路，利用我们在规模上的优势为其他小型木器厂加工板材，以达到互利互惠。

（3）积极开拓市场，开发了本县六大机焦企业为新用户，扩大了销售范围。

### （二）外埠市场

兴中木业公司的外埠市场的开发工作取得进一步发展，市场需求量增大，新推出的系列新产品成功运作。高质量的产品，优质的服务为我们赢得了良好的企业信誉，对这些周边地区产生一定的影响力。

作为销售工作的坚强后盾，车间内部从各个角度，强化了内部管理：

#### （1）规范生产管理

车间领导小组响应厂部号召，实行“定岗”“定员”“定编”，强化了定额管理，并为推行定额、定员管理做了三项准备：一是对车间各班组、各工序进行了摸底，测算。二是带领职工“走出去，请进来”，学习同行业先进生产管理经验。三是根据自身情况借鉴试行。并根据厂部定岗定员号召，实行减员增效，将6名职工调往人才流动中心，对在职职工有很大触动，为车间进一步强化管理，提高生产效率打下坚实的基础。

## （2）质量管理工作

在生产经营过程中，我们注重产品质量的稳步提高，取得了较好成效□20xx年5月20、21号两天顺利通过了iso9001质量认证中心第二次复审。通过认证工作，有效的控制了产品质量，使得生产质量管理工作更加系统，基本上实现了全年无重大质量事故。

## （3）环境建设

根据木器生产的行业标准，严格执行公司及下设科室的环境建设行为准则规范要求，注重人文素质培养，通过板报、会议、宣传小册子等形式教育职工，提高职工的自身素养，使职工伴随着创建学习型企业的步伐一起成长，营造了整洁文明、高效生产的工作氛围。

## （4）安全、文明生产

车间始终把安全生产放在首位，经常对职工进行安全教育。在“生产安全月”充分利用板报、安全生产知识答卷、张挂横幅标语等宣传形式，使《安全生产法》《交通安全法》深入职工。为了强化安全文明生产，我们制定了兴中木业公司安全生产应急预案，补充完善安全操作规程，对职工坚持每天的班前、班后会教育，取得较好效果，实现了全年无重大安全责任事故。

## (5) 设备改造和引进

在全体技术人员的努力下，完成新生产机组的安装和旧机组的改造工作，在公司领导的大力支持下，积极引进质量检测设备，使原材料采购和成品检验得到有效控制，为产品质量的稳步提高提供了保证。

20xx年我们及时传达公司的会议精神和下达文件，积极做好宣传工作，使职工充分了解企业发展动态，与企业相互融合，达到共同发展。我们还积极参加了厂部和工会组织的各项活动，如职工大会、庆“三八”妇女节拔河比赛、篮球比赛和乒乓球比赛等活动，通过这些活动培养了职工高度的集体荣誉感，使企业职工形成一股强大的合力，有效的推动了企业发展。

(1) 由于历史原因，职工的市场竞争意识不强，缺乏危机感。

(2) 职工队伍基本稳定，但生产效率相对低下，职工潜能需进一步挖掘。在20xx年我们将继续加强职工队伍建设，通过思想教育与技能培训等方式，强化职工的整体素质，以解决现存问题。

(3) 产品质量还存在不稳定的情况，对产品的检测手段及方式还有待于进一步加强。

20xx年是成功的一年，奋斗的一年，也是经验与教训并学的一年，在这一年里，市场有压力、有阻力，但我们通过全体干部职工的共同努力，依然取得了较好的成绩。\*\*年我们会一如既往的努力，为\*\*木业公司的繁荣兴旺做出不懈的努力。

## 2023年短视频工作总结汇总篇三

工作述职报告，我们要把已知的材料分门别类地进行分析、

比较、鉴别，把零散的感性的事实与材料上升到理性的高度，引出让人看得见、摸得着、用得上的规律。以下是小编整理的企业总经理年终工作总结报告，欢迎大家借鉴与参考！

## 一、组织建设

设立部门，明确部门工作职责并配齐人员：营销总监李涌、运营总监郑非、财务总监黄慧娟。由于我们团队只有4个人，缺少行政总监一职，所以行政总监一职暂时由我和财务总监黄慧娟共同担任，行政总监的工作暂时由我和财务总监黄慧娟来完成。

## 二、文化建设

注重企业文化建设，提炼盈众传媒的文化“合众共赢、激情创新”，既强调与集团的关系又突出公司传媒性质的特征。秉承“诚信立足社会，服务创造未来”的经营理念，秉持“卓越服务、快乐生活”的企业使命，坚持以客户为中心，主张“热心、贴心、省心、放心、开心”的五心服务通过不断营销创新、积极进取，取得了良好成绩，得到了社会各界的认可和鼓励。

## 三、团队建设

通过组织一系列活动来建设盈众传媒的大团队：组织盈众传媒高管赴南安参加摩尔拓展训练，培养盈众传媒团队的团结合作能力；组织高管参加职业素养及商务礼仪的培训，提高职业涵养；组织高管参加《企业文化：让企业拥有生命》的课程培训，使高管更清晰地认同公司文化。同时，在各项活动的开展过程中，我注意到给不同的同仁们创造不同的又适合他们个人的机会，让他们有机会表现自己，锻炼自己。

## 四、业绩建设



在短短的半个月里，由于团队的协力合作，业绩取得了骄人的成效。首先，盈众传媒与盈众doing有限公司、众赢汽车俱乐部有限公司及远航汽车销售服务有限公司签署合作协议，包揽了盈众控股集团旗下的非传媒性质的全资子公司的广告等宣传的全权代理权；其次，盈众传媒与厦门盈众汽车销售有限公司签署了关于盈众汽车成立9周年相关报道宣传的合作协议，对集团内部承担业务；最后，传媒与海上海国际酒店签署了合作协议，实现与实体公司的首次合作；同时，截至报告时，盈众传媒正与厦门佰翔酒店恒品茶艺馆等几家公司进行项目洽谈中。

盈众传媒取得了如此的成绩与集团董事的支持和公司成员的共同协作是分不开的，但盈众传媒仅仅成立半个月，显性的问题比较明显，隐性的问题仍然存在。我将会和我的团队共同努力，开创更好的局面，取得更优异的成绩。

以上是我的报告内容，谢谢！

一、 加强学习，为提高工作效率打基础。

20\_\_年，我积极参加了公司党委中心组组织的学习、学习了企业管理、安全生产管理、工程建设管理等多种与业务相关的法律法规以及行业规程、规定的知识。

在自我学习的同时，还参加南网方略与企业文化电子课件学习、安全工作规程考试、县级供电企业基础管理达标优秀企业标准宣贯培训、中国南方电网员工手册培训、特种作业操作证复训、安全生产风险管理系统培训、管理能力提升培训、交通安全学习培训等。

学有所得，认真做好学习心得笔记，撰写了个人学习心得体会，结合分管工作，实践并运用。进一步创新工作思路，调动起各部门员工各方面的工作积极性，提高了工作效率和执行力。

## 二、履职情况

(一) 电网规划有了新突破。组织、督促计划发展部完成了《\_\_县十二五节能减排规划》、《\_\_县农村电网升级改造规划》，编制了《\_\_县十二五电网发展规划》并上报曲靖供电局评审。完成35千伏马路变电站新建和35千伏驾车变电站改造工程选址，编制上报了可研报告。对未办理土地使用证、房屋产权证的35千伏变电站“两证”进行清理，并逐步完善和办理“两证”。完成110千伏马武变电站及35千伏马路、驾车变电站共19条10千伏负荷转移线的勘测设计，完成总投资7000万元的10千伏及以下农网升级改造储备项目勘测设计任务。完成35千伏龙潭一五星输电线路大修工程(冰灾加固段)可行性研究报告。圆满完成20\_\_年无电地区电力建设项目、20\_\_年中西部农网完善项目、20\_\_年农网升级改造项目设计及上报审查工作。

### (二) 电网建设快速推进。

认真开展“工程投资管理年”活动，积极协助总经理及时召开20\_\_年电网建设工作会，做好调研、协调工作，取得各级、各部门的极大支持。指导成立工程项目部及五个专业组，明确了相应的工作职责。与公司各相关部门、各供电所签订了10千伏及以下农网工程建设目标责任书。落实施工计划和管理责任，进一步优化和完善管理流程。

20\_\_年，我县10kv及以下电网工程，分别为：20\_\_年无电地区电力建设项目(投资3852万元)、20\_\_年中西部农网完善项目(投资819万元)、20\_\_年农网升级改造项目(投资1998万元)。

以上三批项目总投资累计投资6669万元，工程共涉及全县20个乡镇、119个行政村、222个自然村，共计307个工程项目，工程计划建设10kv线路274.45km□400v/220v线路329.69km□变压器274台，容量27785kva□“一户一表”6892户。

在工程实施前期，为创造良好的施工环境和氛围，奔赴金钟、大海、矿山、雨碌、鲁纳、驾车等乡镇各乡镇调研、协调。工程实施中，组织召开了农网改造现场安全工作会，着力抓好工程安全管理，成立农网工程安全督导工作组进行现场督导，确保按时、按质、按量完成了电网建设改造任务。

经过三个月的连续奋战，于20\_\_年11月29日提前完成了\_\_县20\_\_年无电地区电力建设工程，新建10千伏线路177.29千米，400伏/220伏线路245.28千米，安装变压器162台，改造“一户一表”5081户，全面实现了全县“户户通电”的目标，也宣告了曲靖市无电地区电力建设工程项目全部结束。截止20\_\_年12月15日，完成了\_\_县20\_\_年中西部农网完善工程的36%。

(三)全力做好了工程竣工资料档案的管理工作。按局里‘农网工作会议’要求，于20\_\_年初，督促工程建设部完成了20\_\_年实施的4批农网工程、20\_\_年实施的4批农网工程和范家村变电站技改工程审计工作，使得\_\_县自实施农网改造以来的所有工程项目审结率达到100%。完成了以前实施的30万无电人口通电、县城电网改造、完善西部农网及20\_\_年、20\_\_年实施的农网工程竣工资料梳理、归档工作。

20\_\_年对于\_\_而言是一个冲满机遇与挑战并存的一年，更是公司收获的一年。在20\_\_年度，公司领导层在设计院的正确领导和支持下，紧紧围绕发展经济这一目标，抓机遇、求发展，全体员工齐心协力，顽强进取，各方面的工作都取得了一定的成绩。在过去的一年里，公司全员团结拼搏、务实创新，始终坚持“创新从心开始”的经营理念，同心同德、真抓实干，切实完成了设计院下达的生产指标。下面对公司本年度的各项工作予以总结汇报。

## 一、狠抓生产，经营业绩不断提高

### 1. \_\_施工图设计；

2. \_\_施工图设计;

3. \_\_施工图设计。

## 二、完善制度，管理水平不断提高

制度建设是企业发展的重要保证。公司发展至今，一是靠正确的领导和政策，二是靠广大员工的支持和严格的管理。20\_\_年，公司结合经营管理实际，对管理制度进行了第四次修订，并制订《兰州朗青交通科技有限公司管理制度汇编》，内容涉及人事、财务、薪金、奖惩、采购、报销、质量追究、内部控制等21项，基本达到了按制度和规定办事的管理理念，公司管理逐步进入了科学管理的轨道，管理水平不断提高，同时也有效促进了劳动生产率和工作效率的提高。

## 三、注重培训，员工综合素质不断提高

一直以来，公司始终给予员工培训工作极大的重视。采取公司外派深造、个人主动学习、聘请专家授课等多种形式进行培训，同时保证每月至少两次的学习时间;在学习内容上，不仅注重在思想政治方面的学习，同时对于专业知识方面的学习也相当重视。内容主要包括：现代企业管理知识、专业基础知识、各门类的技术培训等，对于成绩突出者给予一定的奖励，并由公司报销相应费用。

通过学习培训，有效地提高了广大员工学习的积极性，使员工的整体素质得到了全面的提升。20\_\_年，公司先后组织员工培训10人次。目前公司正在开展“创新标兵、技术能手和科研小组活动”，对于在活动中涌现出的先进个人和部门公司将给予一定的物质奖励，这项活动我们也将长期坚持下去，而这样做的目的既鼓励了先进，鞭策了后进，员工的集体荣誉感得到了加强，同时，朗青的形象也得到了弘扬，各项工作都得到了促进。

#### 四、注重企业文化建设，推动朗青健康发展。

企业的文化建设是企业发展的催化剂，更是企业健康发展的基础。20\_\_年，在董事会的正确领导下，公司全员紧紧围绕生产经营目标任务的完成，继续深入、持久地在全公司范围内广泛开展了争创文明部室等活动，工会利用双休日、节假日开展多种形式的文娱活动，诸如：组建朗青自行车队、举办朗青篮球友谊赛等等。通过这些员工喜闻乐见的活动形式，极大地增强了企业的凝聚力，同时也极大地鼓舞和调动了员工工作的积极性、主动性和创造性，在公司形成了心齐、气顺、劲足的良好氛围。

20\_\_年我们虽然做了大量的工作，取得了些许的成绩，但在工作中仍然存在着一定的问题。其一，部分员工思想观念依然陈旧，工作主动性不强，缺乏进取精神和竞争意识；其二，由于公司成立时间短，资金积累少，加之部分项目资金未能及时到位，致使公司资金周转困难。

尊敬的同事们、朋友们：

大家下午好！

很荣幸由我代表公司向大家做年终总结报告。

1月17日公司组织召开了年度总结会议，对20\_\_年\_\_公司经营情况进行了全面系统的总结。20\_\_年，在董事长\_\_先生的正确指引下，公司全体同仁认真贯彻执行年初规划纲要精神，部分板块较好地完成了年度目标任务。全年公司产值近1.2亿元，实现利润1000多万元。

此次年度会议中，各部门做了20\_\_年工作述职报告和20\_\_年工作规划，公司领导层对20\_\_年各部门所取得成绩予以肯定。

20\_\_年，我们用心经营，改进策略，业绩显著。虽然有各种

不利因素的影响，所幸的是，通过大家的努力，我们的销售和利润仍然获得了好的成绩。工程中心全体同事齐心协力，付出了辛勤的努力，超额完成全年业务指标，为\_\_公司业绩保持稳定增长做出了重大贡献。营销中心，在面临电信市场调整与变动的情况下，经历外部与内部的结构化调整，最终通过第四季度的劳动竞赛，使业绩得到有力的回升。驻地网事业部，在20\_\_年加强了经营管理力度，调整了经营策略，初步实现驻地网向智慧社区的业务进化，为\_\_公司公司未来的长足发展奠定了良好的基础。

20\_\_年，我们规范管理，严控成本，硕果累累。通过公司组织架构改革，公司各岗位工作职责得到梳理与明确，公司管理制度和工作规范进一步得到完善。实行分管领导制，设有两大职能管理中心与三大主营业务板块，从管理架构上稳中带新，强而有力。通过绩效工作的执行，各部门有效明确目标、跟进过程、落实结果。同时，我们加强了财务管理，通过梳理财务流程、财务管理软件的引进、严格的成本控制以及良好的资金回笼等工作，充分保障了公司资金流的正常运作。

（提高音量）在此，我谨向各条战线上的全体同仁们致以衷心的感谢和崇高的敬意！

各位同事，在肯定成绩的同时，我们也要清醒地认识到，\_\_公司与同行们相比较，增速还不够快，市场排名和份额还不够高。我们需要注入新的管理思路与发展策略，紧跟时代发展的步伐，长足发展\_\_公司事业。20\_\_年，我们面临更加严峻的挑战，\_\_董事长在年终工作会议上提出：“强素质调激励抢速度促转型”的十二字方针，给我们在20\_\_年的经营管理与业务发展上指明了方向、提出了更高的要求。

一、强素质，古人云“贤者在位，能者在职”，\_\_公司面临市场战略转型和长足发展的关键期，迫切需要加强队伍建设，强化人才结构，建立强而有力的人才队伍。一是要增强思想

素质、统一意识，从意识层面达成一致，形成合力，拥有“全局观”。不谋全局者，不足谋一域。不谋万世者，不足谋一时；我们要团结一致按公司的整体经营方向与管理方针，“谋全局，讲全局”，一切从\_\_公司利益出发，深入理解与贯彻执行\_\_公司20\_\_年十二字经营方针。二是要求大家增强业务素质，提高业务能力和管理水平。对业务领域的专业知识，对公司产品、服务、业务操作流程和管理要求必须熟练掌握，成为行家里手。同时，公司要求全体员工必须加强学习，将学习作为一种责任和追求，在工作上学习和实践相结合，完成自我综合素质的提升。三是增强心理素质，积极应对各种工作挑战，出色完成工作任务。大家要具备百折不挠的勇气、坚忍不拔的毅力、胸有成竹的自信，团结一致，为共同的目标全力以赴。

二、调激励，公司从经营思路与管理策略上对我们提出了更高的要求。我们必须以目标为导向，加大市场开拓力度，同时，公司将制定有效的绩效考核制度，加大激励，打造\_\_公司的发展活力。公司将建立员工价值与企业效益同步增长的长效激励机制，实现\_\_公司发展和个人发展最大化。

三、抢速度，速度管理，就是比别人先行一步，在市场竞争中抢占先机。我们要做，就努力做到最好，要有速度制胜的意识和信念！通信行业是一个日新月异的行业，变化迅速。抢速度，无疑是\_\_公司20\_\_年的重要策略！未来，\_\_公司公司是否还能实现跨越式增长？取决于我们是否能够做到的快、狠、准，这将决定我们的未来！

四、促转型，一是思想的转型，我们必须从传统思维模式中解放出来，跟上信息时代和公司发展的步伐。二是：核心员工的职业化、中高层管理人员的专业化、基层员工的技术化的提高与转型。三是业务结构调整和转型，结合公司新老业务的发展，依据公司经营目标和发展方向，逐步完善公司管理和内部服务的落地。驻地网业务，要调整发展思路肯经营策略，加快发展速度。工程板块上要在保证原有拆迁工程的

基础上，大力增加以智能楼宇社区建设为主的新业务。营销业务板块，则要从门店经营向连锁运营转型，逐步形成具有\_\_公司特色的核心竞争力。

人力资源部：强素质：人才规划、岗位分析、调整配置、人员培训、人才引进；调激励：以“速度、转型”为导向，加大对市场拓展团队、关键岗位的激励力度，打造以速度取胜的核心竞争力。

财务部：完善预算管理体系，制订规范的预算文书，每项预算有编制说明。积极发掘各种降低成本的先进方法，事前、中、后均有控制手段，根据预算对各部门提出预警；确保现金合理流动与平衡，满足公司正常经营和发展需要；合理投资，使资本保值增值。紧跟业务部门，主导应收款项回笼，提高现金使用效率。

工程中心：完善工程项目管理制度，继续推行项目承包制，项目经理必须对成本、质量、安全、进度负责。项目部的目标、激励跟实际施工量完全挂钩，按工日承包；推进业务结构的调整，开拓非通信专业市场。

智慧社区：打造第三方通信服务平台，建立驻地网运营手册，包括市场拓展、投资建设、运营服务的标准、流程，快速拓展市场、快速完成建设、快速投入运营，形成用户规模；根据智慧社区的商业模式，建立与产业链上下游合作伙伴的整合方式、标准与流程，建立智慧社区运营平台并进入试点运营，打造深圳地区智慧社区第一品牌。

营销中心：完善门店运营服务体系，坚持打造以店长为核心的人才培养、激励机制；推进业务的转型，导入o2o模式，实现线上线下的有效结合，做大销售规模；建立与智慧社区营销业务的对接模式，整合、壮大营销人才资源。

同事们，伙伴们，\_\_公司20\_\_年的奋斗目标是收入实现1亿元，



利润1000万元。20\_\_年是\_\_公司事业发展史上的一个重大的转折点，我们处在信息时代的前沿，前景广阔、机遇凸显。公司立足于通信工程建设业务、电信产品营销业务，将用三到五年的时间向智慧社区平台运营商转型。为客户提供安全、便捷、美好的智慧社区生活方式是\_\_公司的发展使命。我们力争未来成为行业内中国前五名的公司，成为一家社会公众公司。我们要坚信，在\_\_董事长的正确指导下，围绕20\_\_年的十二字经营方针，全体同仁们上下一心，群策群力，继续发扬过去的优良传统，奋发向上、继往开来，朝着我们既定目标，坚定地、踏实地向前迈进！（提高音量）20\_\_年必定会有我们的辉煌、\_\_公司的辉煌！

最后，在新春佳节即将到来之际，我再一次衷心地祝愿大家新春快乐，阖家幸福，工作顺利，健康平安！猪年马上成功！谢谢大家！

一、片区管理成绩显著。今年，我作为公司副总经理，直接负责片区的物业管理工作，该片区所辖小区个，所辖保安人员名，保洁人员名，服务小区住户户。在所管理的所有小区中除小区因价格原因撤出管理外，其余小区管理规范，服务到位，获得居民好评。20\_\_年我所管辖的片区共收取物业管理费万元，盈利万元，未出现拖欠物业管理费和公司职员与小区住户发生纠纷的情况，全年片区物业管理投诉率为零。

二、小区管理成绩骄人。今年，我直接兼任了和小区经理工作，其中：小区刚刚完成交房工作，居民入住率较低，大多数居民还在对房屋进行装修，根据这一特点，我积极调整服务方向，重点做好了居民房屋装修的服务工作，加强了对装修材料堆放和垃圾的及时清理，对装修时间进行了规范，防止装修扰民导致的邻里纠纷发生，小区管理井然有序；小区是我公司入驻多年的小区，重点加强了管理的规范性和服务的人性化，通过问卷调查和走访的方式积极征询住户对物业管理的意见和建议，进一步了解了住户的需求，并根据住户的要求，重点做好了楼道保洁工作和夜晚的值班巡逻，积极

办好小区宣传栏，组织小区住户中的积极份子和“老党员”、“老干部”“老骨干”开展义务巡防和“我爱我家”等小区环境保洁活动，极大地提高了我公司的小区管理和服务水平，经过社区民主推荐，该小区代表社区参加了全市示范小区的评选活动，鼓舞我们的信心，极大地促进了我们的物业管理工作。

三、积极介入纯别墅高档小区的早期物业管理。根据公司的要求，本着早谋划、早介入的拓展方针，我积极做好物业管理的早期介入工作。一是做好了一高层小区和一个纯别墅区的早期介入工作，该高层小区位于，是公司打造的小区，纯别墅区位于，是公司打造的别墅区，针对这两小区的不同情况，我公司积极介入，对小区物业管理进行了规划，积极与业主沟通，制作了精细的物业管理方案，交由业主委员会讨论，并在竞争中获得成功，为公司拓展业务打下了坚实的基础。

总之，20\_\_年是不平凡的一年，是奋进的一年，是收获丰盛的一年。成绩终归过去，未来需要我们去努力，在来年的工作中，我将继续在总经理的领导下，积极开展工作，为公司发展贡献自己的力量。

## 2023年短视频工作总结汇总篇四

建立分厂安全体系，认真落实安全生产责任制。为了切实加强对安全生产工作的组织领导，强化安全生产管理，建立了以厂长为分厂安全生产第一责任人，各工段负责人为各工段安全生产责任人，班长为本班的安全生产负责，安全员专职负责分厂的安全生产检查的分厂安全体系。形成了分厂领导总负责，各级负责人重点负责的安全生产责任模式。做到安全上事事有人管、人人都管事的良好工作局面。并建立健全了安全管理体系，认真落实完善了各项安全管理制度。

首先强化安全培训教育活动，不断提高全员安全意识。为全面贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的安全工作方针，今年我们重点强化了对矿调员工的安全教育培训力度。因矿调员工对化工企业生产、工艺、设备及化工安全知识了解甚少，需要从头开始。

检修情况、设备检修存在哪些危险源及危险源辨识”，最后到班组的“检修操作技能和检修安全操作规程”的培训。一步步确保我们的员工受到一个系统的、有层次的、全面的安全知识及安全技能教育。确保“三级”安全教育率达100%。

2、在六月份“安全生产月”活动中，根据公司文件精神的要求，积极参与安全生产学习活动。组织全体员工通过板报、参加安监处组织的看电影形式积极学习安全、消防知识。“安全生产月”活动的开展，大大提高了广大员工的安全意识。提高了员工的防范能力，减少或避免事故的发生。

3、消防演练、气防知识培训：消防队及疾控科组织了数次气防知识培训，结合最新的气防知识和技术，为广大员工讲述了生动形象的培训课，不仅让员工学习到一些日常中使用的灭火常识，还重点讲解了如何正确的使用各类灭火器、自救器及正压空气呼吸器，并收到了很好的效果。

4、开展“警示性”安全教育，做到安全工作警钟长鸣□20xx年我分厂每周组织学习化工事故案例，为广大员工敲响安全警钟。通过学习案例分析案例让员工在真实的事例中加深认识，使员工从教训中得到教育，不断提高员工的安全防范能力和事故应变能力。

5、根据公司及相关部门要求，班组每周都排出了培训计划，由班组长进行讲解，然后组员间进行讨论学习，在培训中找不足，总结经验，通过半年的培训实际，班组全部能完成考核并取的好成绩。

1、现我分厂成立的班组有3个钳工班，3个起重班，每个班组长都通过公司任命，还配备了钳工、起重大班长协助管理班组工作。明确了大班长及各班副班长的职责，制定完善了《班组管理制度》。通过持续的、不间断的管理教育，完成了各项班组建设要求，班组建设工作开展良好。

2、组织各工段负责人及班组长进行培训，编制各工种安全技能及工种事故案例ppt对工种成员进行针对性的安全培训，提高认识，掌握班组建设的有关知识。通过学习培训，使分厂领导和基层管理人员、基层班组明确开展班组建设的功能，明确开展班组建设的意义，明确了通过班组建设的引导、激励和约束作用，来增强全体员工的凝聚力和向心力。

20xx年全年对公司相关规章制度都认真的实施并执行了下去。上半年修改完善了机修分厂《安全管理制度汇编》，并对一些专业方面制定了专项制度办法，如：《岗标抽查管理办法》《6s考核细则》及《三个全覆盖管理办法》。所有分厂规章制度及管理制度经员工代表及相关业务部门讨论通过并实施。通过一年的实施执行及教育宣传培训，情况总体效果良好。每位员工都能遵守公司及分厂各项规章制度，尽职尽责，基本杜绝了三违行为，消除了事故隐患，有效提高了分厂形象。

相关业务部门共下三定单7条，已全部整改。安全短板15条，

已整改12条，3条正在整改中。安全检查是消除事故隐患的主要手段，特别在山化和xx公司学习期间带队及班组长每天都进行一次安全大检查，对查出的隐患及时进行整改。确保了学习期间安全检修零事故。

xx分厂承担着全公司主要大型设备及压缩机机组的检修工作，今年编制完成了通用设备检修规程、专用设备检修规程及大型压缩机安全检修方案，并通过各级领导及相关业务部门的审批，为以后对大型设备及机组检修、对现场检修的安全管

理及预防检修事故的发生打下了良好基础。

xx分厂员工今年大部分时间在外学习，严格遵守学习单位的各项规章制度和现场安全管理规定。回到公司及时了解施工进度，并认真学习了公司针对施工期间安全管理规定及制度，积极开展了各项安全管理工作。分厂领导组织召开了现场学习安全专题会议，对现场施工存在的安全隐患、学习期间的安全注意事项进行了部署。

xx分厂的安全亮点是在外学习期间，参加了山化和xx公司的年度大修工作，学习单位交给的每件检修任务，都能充分准备、组织到位，防护得当，安全圆满的完成，确保了大修期间安全零事故，并受到了学习单位的一致好评。

## 2023年短视频工作总结汇总篇五

通过近一个月来在xx岛电视台的实习，我锻炼了自己与人交往的能力，扩大了交际范围，进一步加深对自身专业在新闻广播专业等方面的就业形势的了解，培养对新闻广播专业知识的兴趣，增加了相关的工作经验与收获，也从中发现了自己从未发现的方面，从而给自己一个正确的定位，确立相对现实的就业目标，并结合平时在校学习的一些新闻广播专业的技能，加上实践，使之更加完善；我还通过实习，见识到不同的人、不同的家庭、不同的工作，学会了怎么做人、与人相处，熟悉并基本掌握了作为一名电视编导的职责，为自己提早适应社会，能够更好的就业打下了扎实的基础。

x月x日，我第一次踏进了xx岛电视台的大门，与电视台编导于健老师见面，于健老师也是我这次实习的指导老师，他非常热情的给我介绍了我这一个月即将共同相互的前辈同事们，并和我商讨确定了我这一次实习的计划、进度以及需要完成的任务等。我的一个月实习，由此展开，我在这里不仅仅收获了一段快乐而难忘的时光，还从我的老师和前辈同事身上

学习到了很多东西，并和他们成为了朋友，形成了忘年之交。

首先，我要尽快熟悉电视编导这一职务，对电视编导的日常工作有一个大概整体的了解，形成整体认识后，就可以参与到工作中了；其次，我要协助于健老师做各种工作，在帮助老师和其它前辈同事的基础上逐渐可以自己进行相关的工作；最后，我要参与进于健老师正在编导的一项电视节目中，随外景拍摄进行实地的参与工作。

x月x日，我的实习已经持续了近半个月，我也逐步的熟悉了电视编导这一职务，在老师的指导下协助老师和我的前辈同事完成了很多的电视编导日常工作，实习工作走上了正轨。电视编导这一职务，听起来是很轻松的一个职务，但其实平时的工作是比较忙碌的，从一个节目的最考试策划，到挑选主持人，到节目的录制和节目后期的制作等等，都需要电视编导积极参与并跟进，加班加点确保节目的正常播出是常有的事。虽然在工作中越到了很多问题和很多的压力，但我的老师和前辈同事们经常会用他们的经验来指导我，给我提意见，并且不断的鼓励我，帮助我克服工作中遇到的难题。

x月x日，我的实习结束了，最后一天，我仍然努力做好自己的本职工作，协助老师和各位前辈同事们开展工作，在下班后，我的老师和我的前辈同事们还为我开了一个简短的告别会，我不仅仅在这里学会了有关电视新闻专业的各种知识，还收获了很多真挚的友谊，这将是我一生的财富。

还记得刚去报道的时候，我的紧张和人生地不熟的不知所措，但我的老师和前辈同时们都非常热情，他们帮助我在很短的时间内就适应了新的环境，也让我认识到做事情要敢于面对挑战，有担当的做人。我的实习过程中，不都是一帆风顺的，在陌生的环境，面对陌生的人，又没有很丰富的专业知识，如果遇到困难就退缩，不敢去面对，那困难就会永远在那里，不会被x[]他他们教会了我，只有勇敢的去面对，出了问题，积极的去解决，多问自己几个怎么办，出现这样的问题是自

己哪里做错了，应该如何去补救，而不是一再的责怪自己，问别人怎么办，只有这样，我们才能很快的成长起来，成为一名有担当的人，才会成为用人单位眼中的人才。

我在实习过程中还发现了对我很有帮助的几个名词：真诚、沟通，激情、耐心，和创新[idea]首先，真诚的对人，发自内心的微笑和问候，有时候就是争取人与人之间信任的方式，每天早上上班时和前辈同事们的问好，说话时一直挂在脸上的浅浅的微笑，都是一种表现方式，只有让他人信任你，他们才会愿意教你一些东西，把工作分给你做，沟通也是一把打开他人心灵的钥匙，在不熟悉的环境里，只有你先去主动问一声：“您好，请问您的姓名是？”才会有人理你，愿意让你了解他；其次，在进行电视节目的创作过程中，激情和耐心也是必不可少的东西，只有真正的热爱一件事情，才能百分百甚至百分之两百的去付出，去从事这件事情，而同时，做任何一件事情，都是会遇到困难的，不可能百分百的顺利，这时候，就需要耐心的付出，比如做一档访谈节目的时候，有时候会遇到请来的嘉宾不配合的情况，就需要编导去耐心的说服嘉宾，尽量的配合节目，完成拍摄。

虽然工作很辛苦，但也乐在其中，激情能让人对工作充满热情，百分百的投入，耐心又能让人认真对带工作，力求精益求精，只有同时具备了这两点的电视人，才是一个合格的电视人；最后，还需要有自己的创新和idea[创意是千金难买的，同样的节目，只有第一个做的电视台先播放出来，就可能比你多得到观众的青睐，拿到比较高的收视率，例如江苏卫视的相亲节目《非诚勿扰》，就是一个经典案例，江苏卫视率先制作播出了这类的相亲节目，一度获得了收视率的好评，但其它电视台纷纷效仿时，收视率就没有江苏卫视的高了，这也就是需要我们电视人敢于创新，敢于有自己的idea[并把自己的idea率先实现，做第一个“敢于吃螃蟹”的人。

经过这一个月实习，我熟悉了电视编导应具备的各种知识，

和日常工作职责，对与电视媒体这个行业有了深入的了解，是我步入社会一次勇敢的尝试，也为我今后的就业有了一个很好的参考方向，同时，我也充实了我的假期生活，学到了很多与人相处的方法和对工作认真负责的奉献精神，为我今后的生活和就业打下了良好的基础。

## 2023年短视频工作总结汇总篇六

### 1、建立健全酒店组织架构方面

加入酒店以后，发现酒店组织架构混乱。而所谓酒店架构是界定酒店的资源和信息流动的程序，明确酒店内部成员个人相互之间关系的性质，使每个员工在这个酒店中，具有什么地位、拥有什么权力、承担什么责任、发挥什么作用，提供的一个共同约定的框架。其作用和目的，是通过这种共同约定的框架，保证资源和信息流通的有序性，并通过这种有序性，稳定和提升酒店所共同使用的资源在实现其共同价值目标上的效率和作用。重新组织人事部确定组织架构，需要明确酒店职能结构、层次结构、部门结构、职权结构。明确了组织架构就是让酒店所有员工的相互关系清楚、工作责任明确、活动步调协调。，这样才能够达成酒店平稳运行。

### 2、主持制定和完善酒店各项规章制度，建立健全内部组织系统，协调各部门关系，建立内部合理而有效的运行机制。

大家都知道，规章制度很重要，俗话说：“没有规矩，不成方圆”，酒店的规章制度，是我们应该遵守的，用来规范我们酒店从业人员行为的规则、条文，它保证了酒店良好的秩序，是各项经营思想和酒店运行成功的重要保证。酒店制度建设是一个制定制度、执行制度并在实践中检验和完善制度的理论上没有终点的动态过程，从这个意义上讲，制度没有“最好”，只有“更好”。科学的、积极的酒店管理制度的建立，能降低酒店“风险”、坚持“勤政”、促进“发展”。



3、确立酒店的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店的经营管理目标，并指挥实施。

xxxx今年以来，受诸方面因素影响，经营情况不容乐观，制定20xx年度发展规划及经营方针即是围绕着改善经营状况进行的。20xx年基本确定酒店以发展协议客户为主为重点、中介会员为辅，辅以节日销售，加强营销，细化服务，提高服务质量，从而提高酒店整体盈利能力，为酒店的日常运作，逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每周总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。针对酒店淡季住房不高的情况，制定限时抢和抢红包活动，同时开展包房活动，促进酒店经营收益。

4、负责中层以上管理人员的培养和使用，督导酒店的培训工作。

酒店中层管理人员为酒店的中坚力量，培养酒店自己的优秀人才，需要一个和谐的工作环境和对优秀人才能力的肯定，人格的尊重。酒店采用用人的原则为加强监督，加强约束，加强管理，同时用经理级别的交叉培训带动员工对酒店用人的改观。

培训工作对于酒店适应环境的变化、满足市场竞争的需要、满足员工自身发展的需要以及提升酒店的效益都具有十分重要的意义。通过培训可以提高员工的技能和综合素质，从而提高其工作质量和效率，减少失误，降低成本，提高客户满意度；员工更高层次地理解和掌握所从事的工作，增强工作信心。为此，酒店在20xx年度开展了大量的培训工作，技能大赛，要求各店每月制订培训计划。督促公司进行培训检查。

5、关心员工生活，不断改善员工的工作、生活条件。

企业发展靠人才，因此，我们没有理由不去关心员工的生活问题。关心员工生活应成为团队建设及人员管理工作中的重要组成部分。管理层应高度重视。设备需要保养，员工更需要呵护。“以人为本”不能仅仅是一句口号，不能仅仅停留在嘴上、纸上和会议上，应真正运用到决策和行动上□20xx年以来，酒店制作了员工天地，每月安排了员工生日祝贺金，组织了员工大会。特别是人事部每周定期视察员工宿舍，查看员工伙食，积极改善员工住宿和生活环境。

## 6、客户的开发与维护

酒店在我管理之初就确定了开发协议单位为重中之重，旅行团队和会展客人为补充客源，今年协议单位消费的明显增长。

### 1、市场开拓还有所欠缺

一直以来，我们酒店紧挨中介，协议客户、会员客户、旅行社客户□20xx年将继续加大对他们的渗透开发，依靠“靠山吃山靠水吃水”的理念加大与他们的合作。

### 2、与宾客间的互动不足

在日常的工作中，计划性的客户拜访和到店客人的拜访外。随机性的客户拜访过少□20xx年将拟定每月客户拜访的计划，同时在节假日和活动日什么加强与客户的拜访。促进与客户的关系。

### 3、新兴市场与新客户的开发力度不够

20xx年虽然在团队与协议单位的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团、会议团队还有很大的开发空间□20xx年经济将继续下滑，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。

20xx年的工作计划概括为：立足基础工作，深化工作细节，提高综合素质，加强销售意识，追求最大效益。

1、努力使散客的入住率上一个台阶

## 2023年短视频工作总结汇总篇七

本人xx年10月就职于xxx总经理助理，上任一月有余。现在，我向本次会议报告过去一个多月的工作，对今后的工作提出建议，请予审议，并请各位同志提出意见。

xx工程改造以来的一个月，是很不平凡的一个月。工程改造完毕初期，效益增长放慢；店内矛盾十分突出。全店上下在董事长的领导下，团结奋进，顽强拼搏，战胜种种困难，xx的发展取得公认的成就。同时，我们胜利实现五年目标，开始向下一个三年目标迈进。一个月来，经济效益保持良好发展势头，向三高一贵战略性调整迈出重要步伐。

——在质检方面，酒店规章制度进一步调整和完善。调整步伐加快，控制力明显增强。在发展经济、扩大xx品牌方面发挥了重要作用。

——在客户方面，拜访客户工作全面展开在三楼。服务质量程度进一步提高，服务中的主动性作用明显增强。菜品改革不断深化。客源市场加快发展。有效沟通和营销方式不断拓展。

——在工程方面，对工程扫尾进行专项整治。

——在广告方面，全店先后开展了声势浩大的全员发店报行动。对外开放向广度和深度扩展。近十天内，客流量提高700余人次。营业额提高十万有余。实施“走出去”战略，对外宣传合作不断扩大。经过长期的的艰苦努力，我店于昨日终于挂上门面广告，标志着对外开放进入新阶段。建店一年来，

我们信守承诺，履行义务，行使权利，赢得较好声誉，促进了客户群的增长。

一个月来，菜品创新能力明显增强，昨日的厨师大比武，促进了xx菜品的蓬勃发展。

一个月来□xx精神文明建设成效显著。在员工食堂中的标语显示着我店领导对基层的精神重视。各个班组自觉接受同级班组的监督，主动加强与质检部的联系，认真听取大家意见。基层民主进一步扩大，和财务公开逐步推行。贯彻依法治店基本方略，坚持依法行政。酒店法制化管理水平不断提高。酒店治安状况好转，员工安全感增强。

## 2023年短视频工作总结汇总篇八

一、成立公司安全生产领导小组并组强安全生产大检查，组建活动安全网络，大造安全生产声势。公司在这次活动中，在原有的安全生产领导小组及其成员基础上补充生产一线各车间负责人组成安全生产月活动及安全生产大检查领导小组，总经理担任组长。在此基础上，各车间班组设立安全监管联络员，形成自下而上的安全网络组织。定期向员工公示公司安全生产现状，通过这些组织宣传工作，极大地强化了全员安全意识。

二、坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，将班组安全生产建设纳入企业安全生产整体工作，将安全生产责任落实到每一个工作岗位、每个员工。公司召开了以安全生产为专题的会议、领导班子会和全体员工安全活动动员大会，激发了全体员工自觉参与活动的积极性，营造了安全生产活动的活跃气氛。

三、建立健全了公司安全生产监督检查制度，对公司安全生产进行定期或不定期全面大检查。今年6月中旬，由公司领导带队，员工代表参与，搞了一次公司全面的安全大检查，检

查覆盖面包括生产车间、设备、配电房、电气线路、办公楼、食堂、仓库、消防器材及设施及安全责任制的分层落实等等，对大检查中只要觉得是安全隐患问题，由专人分类登记，拟订整改措施，专人负责，有的是现场检查，就地指定专人及时整改，活动期间，整改和清理有关不安全隐患十余处，如配电房警示标志及车间电线乱扯乱拉现象等，都得到了及时整改，并达到安全生产要求；制订和修改安全生产制度及安全操作规程十一条。9月中下旬再一次对公司安全生产进行了大检查，并验收了有关隐患的整改工作，总的情况是：生产现场文明卫生，生产秩序良好，生产设备性能完好率100%，消防器材完好有效使用率100%，推动了公司安全生产工作深入开展，为公司增添了新面貌、新气象，注入了新活力。

四、提高全员安全意识和战斗力。在安全生产及其活动的实践过程中，我们体会到除领导重视负责是必不可少外，以下两个方面是安全生产的重中之重。

1、安全知识、认识和观念。安全生产事关职工生命和企业财产安全、事关社会稳定，只有全员懂得安全知识，提高安全对生产重要性的认识，只有集中力量抓安全生产，坚持安全第一，使职工和管理人员都牢牢树立起安全意识，真正警醒起来，才能真正保障企业生产的安全运行。

2、严格遵守安全生产责任制和安全操作规程。“安全生产责任重于泰山”，在企业内部，各部门、各生产车间班组也要按照各自分工坚守岗位，切实负起安全责任，并实行按制度奖罚分明，对检查出的隐患整改及时到位。实践证明，安全生产责任制能切实做到防患于未然，对于生产事故的发生能起到明显的遏制作用。

综上所述□20xx年度我公司在安全问题上投入了大量的精力、人力和财力，从成立安全生产领导小组、建立安全网络组织、配装安全设施、制订安全制度，到培训员工安全知识，组建义务消防骨干队，不断检查、发现、整改安全隐患。进一步

加强对安全工作的领导，加大安全生产监管力度，严格执行各项制度，严格遵守劳动安全操作规程，促进安全工作更上一层楼，为公司的生产建设进一步创造良好的安全环境。

## 2023年短视频工作总结汇总篇九

大家好！

2023年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的2024年。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报2023年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

二、工作求真务实，开拓创新

在2023年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们经过自主的研发，可以自己生产；在2023年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。2023年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次经过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

#### 四、今后努力的方向

1. 努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。
2. 强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。