

2023年车商渠道年终总结(实用5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

车商渠道年终总结篇一

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有了一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飙升!

车商渠道年终总结篇二

回顾20xx工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此20xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年!

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自20xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，

从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到意想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，

逐渐的建立起了良好的关系。

在20xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在20xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的20xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台xxxx公司更加兴旺！谢谢！

车商渠道年终总结篇三

本文目录

1. 渠道工作总结
2. ×销售渠道业务代表200工作总结
3. 联通渠道经营个人年终工作总结

销售渠道业务代表xx年终工作总结

渠道工作总结（2） | 返回目录

秋去冬来，寒冷的季节已不知不觉的来临了，随着时间的推移，我到商用事业部已快十个月了。此刻的我对于回忆这些令人即兴奋又紧张的日子，真实思绪万千。这其中有对过去十个月的回忆，忙碌了十个月，虽耗费了许多的精力和时间，但却未近人意；也有对新一年的希望，希望能有机会重新开始。回首走过的路，无论成功还是失败都将成为我工作的基

石。只有总结经验，分析过失，才能坚定信心，努力细致的工作，直到成功！

（一）xx年渠道工作内容回顾及概述

xx年3月5日正式调入渠道部，在基本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务代表开始下地州了解渠道并进行工作交接。4月1日正式接手渠道工作，刚开始的日子，对于从技术转业务的我压力非常的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快的找到了做业务代表的“感觉”，顺利的完成的渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

回顾工作内容大致分为以下以下七点：

1. 信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式及时传递产品报价和公司库存情况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的及时下发，彩页和宣传资料的发放等。
2. 员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品性能培训和销售技巧培训。十个月内分别给*公司做培训共计1。
3. 投标支持：及时响应渠道上报的招标信息，认真填写询价表，根据实际情况和特殊情况针对每一单做出相应的支持。
4. 签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司xx财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的能力。更有利的是坚定了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的肯定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了基础。
5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进行较为详细的了解。结合去年已

签约公司的销售情况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有一定的知名度或资金，市场能力较强公司进行签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了基础，从而顺利完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外能力也有很大的提高。

6. 地州投标：今年共参加地州投标八次，**地区二次、**地区一次、**地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7. 内部配合：配合市场推广部做**活动共计十四站，七站、站、一站。以及电脑的大型新品发布活动。新品在渠道区共进行四站，为期近一个月。为主的系列新品发布站活动。

（二）一年来自身工作的评定

1. 凭借公司的优势去帮助经销商，大方面坚持公司的制度，在政策方面严守公司的原则不变，出现问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。凡是遇到特殊情况，此时都是经销商非常着急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切办法去帮助他们，如果礼拜天没有人发货，我自己去发，不论是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁”的作用。

2. 观察市场，了解其变化，结合本公司的情况，对经销商进行耐心的分析，帮助其排除杂念，树立信心。我从公司的长远发展的角度去做工作。如从公司的忠诚度——》**厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从角度一》我对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除之外（因我们维修方面的原因），渠道十

三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

（三）经验和体会

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——做渠道工作容易，想做好就是一件非常不容易的事情。可以用总结六条经验：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

1、心细

比如，在处理日常工作过程中，经常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，如果心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必须记住。另外，在平时沟通的时候，注意一些细节问题，如：公司的发展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日、等等，从各方面去关心他们，（渠道的经销商相对来说比较重感情！）

2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，一定要及时的传递。

3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的情况下，我就毫不犹豫的去办，先把事情办完后在捎带的提醒一下，比如说：下次要询这种

设备的价格直接找某某人。遇到事情不能推，先办再讲！

4、皮要厚

凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

5、嘴要甜

没有人不喜欢被人夸，在称呼上一定要注意，什么时候可以直呼其名，什么时候必须称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有机会见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到许多情况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是“拉拢腐蚀”不掉的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：及时的把对帐单给老总，老总说让办钱，马上就办等等。

6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，一定要心狠，站对位置。不能因为平时销售能力就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要根据实际情况，狠下心来处理。

以上六点是我要在这十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会，自我感觉认识的很片面，诚恳的希望公司领导能给予指正。

（四）工作中存在问题及总结经验教训

在近一年的工作中，自我感觉也出现了很多问题，主要有以下几个方面

1、忙忙碌碌

每天在公司上班总是觉得忙忙碌碌，但是每天回首一天的工作，总觉得是一无所获，感觉只是一个忙，但是具体干了什么，却也说不出个所以然，通过上次的培训，发现主要是因为我没有处理好紧急但是不重要的事情和不紧急也不重要的问题，每天大量的时间都化在了处理这些事情上，所以感觉到一天忙忙碌碌但是总觉得一无所获，在新的一年里，我准备按照培训中所说的，把每天该做的和要做的事情分清轻重缓急，合理安排和利用自己的时间。

2、缺少经验

在工作过程中，做的最多的就是和人打交道，而且都是和公司的老总打交道，经常遇到一些问题要给经销商小之以理动之以情的去讲大道理，没到这种时候我都感觉到自己有些力不从心，因为这种时候需要多方面的知识和经验以及很多的专业理论知识，所以，我要在明年的工作过程中，总结今年的不足，随时给自己充电，同事也希望公司能多给一些这方面的培训机会，让我快速的成长起来。能更好的为公司工作。

在地州的八次投标中，明显的可以感觉到，有很多方面缺少经验，比如临场答辩、投标资料的准备、投标价格的掌握、竞争对手的了解等，在每次投标之后将投标的过程以及问题做了整理，希望在新的一年里，公司能给我更多的机会去锻炼，如果有机会的化能做一些这方面的培训。

3、懒惰

在以上总结的经验中，平时在执行的时候有时不能够百分百做到，希望领导在以后的工作过程中能够经常经常指正。

3、探索

作为我个人来说，目前对自己所做的渠道工作还是不满意，我认为渠道的工作应该是多方面的，但是我目前只能作一些如我自己总结的那些事情，所以在这一年即将结束的时候，希望公司领导能给予我最大的帮助，指引我向正确的方面去发展。

流年似水，转眼到联已经是第二次写工作总结了，这不禁使我想起在毕业时的选择，我毫不犹豫的选择了公司，我既然选择了进公司而放弃到政府单位工作，就是要珍惜宝贵的时光，公司领导把我调到商用事业部，这其中包含着对我的极大信任，也承担着很大的责任。所以，我会尽己所能，在以后的日子里，努力作好渠道工作，不辜负公司对我的信任与培养！

渠道工作总结（3） | 返回目录

回顾工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自xx年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未

满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，

逐渐的建立起了良好的关系。

在中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在通过我的努力，取得更大的成绩。

车商渠道年终总结篇四

公众客户部

随着国内3g时代的发展，营销渠道越来越成为电信运营商的核心竞争力。早期的2g的营销渠道已经不能适应3g时代的要求，原有的营销模式无法适应当前市场的要求；为此 社会代理商是一个不可缺少，但有时候又让运营商感到头疼的渠道，因为进入全业务运营时代，越来越多的用户通过社会渠道接触电信业务和服务，可是良莠不齐的社会渠道往往给用户带来不好的感知和体验。对于电信运营商来说，如何在加大社会代理商比例的同时，又能确保其营销服务质是一个很重要的问题。

渠道生存

在初期的社会渠道拓展建设上，分三个阶段对社会渠道逐级建设。先扩大收费网点覆盖范围，解决用户缴费问题；再扩大移动用户规模，为社会渠道的发展奠定基础；最后通过创新渠道拓展模式，结合多种举措有效扶持，引入各级社会代理商。在以自有营业厅为主的城区发展核心区，利用中心营业厅的场地资源优势，通过佣金奖励制度及各类优惠政策，鼓励代理商辐射点级代理，实现代理商规模化入驻。在农村市场，一方面，引导城区有实力的代理商选择跨区域销售模式，入驻农村营业厅铺货销售；另一方面，充分发挥乡镇营业厅作用，将部分具备一定能力和营销经验的代理点转换为

核心代理商，此外，与农村信用合作社（超市）联合发展，农村合作社可收缴话费、代办业务，分公司按照代理商佣金规则，给予奖励，结合短信告知余额活动，实现双赢。

终端引领

消费者购机入网过程

在2g时代，手机与运营商的卡号并未太大关联，我买的手机与我要办理的手机号是否匹配，也就是说并没有考虑网络制式的问题。但在3g时代，这种对应关系不得不作出改变。你必须同时考虑手机制式与运营商两个问题。模式为[]cdma手机---中国电信卡。

也就是说，在2g时代，用户买什么手机与运营商关系并不大；而在3g时代，则几乎成了一一对应关系。这对运营商来说，为了获得更多的用户，必须促使更多的用户购买符合我的网络制式的手机。于是，手机的重要性大大提高。

由于消费者购机入网的过程未发生多大的变化，而手机与卡号的对应关系发生了变化，使得运营商面对用户时的营销重心也将发生变化。

智能机的销售环节

在智能机未出现之前[]3g手机与2g手机对用户来说俨然没什么差别。但智能手机的出现，使得其特性昭然注目，独树一帜。由于应用才是智能机的核心，而面对数十万款应用，因为消费者对智能机的陌生，使得用户不知道该选择什么应用。

这就是说，一方面，杀手级的应用对于用户具有极强的吸引力，另一方面，用户喜欢应用软件却不知道哪些软件好玩，这就需要人来引导。成功的模式是运营商与手机零售渠道合作，在每个渠道增派一名销售人员，在用户购买手机后负责

向用户推荐并安装好玩的应用。销售重心从销售套餐到销售手机有五种原因导致运营商不得不将销售重心从套餐转变到手机上来。

一是手机的差异性越来越明显，个性化程度和重要性却越来越大；二是消费者的购买决策过程决定了消费者先选择手机再选择运营商；三是手机制式与运营商的一一对应性；四是运营商套餐资费的差异性逐渐缩小，通信的价格越来越低；五是消费者对价格的敏感度越来越低。

合作重心转向与手机厂商的深度定制

至少有三种原因将促使运营商加强与手机厂商的深度定制。一是手机制式与运营商关联；二是运营商逐渐形成自己的增值业务，电信的天翼live、189邮箱、爱音乐等；三是行业应用的发展，使得具备行业特殊功能的手机也会成为细分市场。

渠道重心从营业厅转向社会渠道

目前的运营商渠道分成三种：自有营业厅、社会渠道、电子渠道，其中社会渠道又分为大卖场、连锁店、代理店、便利性渠道（报刊亭等）。三家运营商在渠道的结构上有所不同。移动的社会渠道最庞大，所以其终端销售能力、卡号销售能力最强。电信的社会渠道最弱，所以一逢节假日，业务受理量直线下降。

由于手机销售的重要性越来越高，使得社会渠道的重要性也随之提高。各大运营商都将拉拢大卖场与全国性连锁店，从而控制更多的销售能力。

营业厅的重心从业务受理到手机销售

目前运营商的营业厅主要以业务受理、客户服务、品牌宣传等为主，手机销售是其中一小部分内容。并且营业厅的装修

风格以柜台式为主，缺少互动性。

重的扶持负担与培植精力，应注意三个方面的问题：一是在城区内先行扶持好一家的基础上，实现手机终端集中供应，保障卖场的分销利润；二是以市场为导向，通过适度的营销政策扶持，维持卖场的市场热度和零售销量；设立手机终端售后服务专区，拓宽卖场的增收途径。针对社会渠道运营初期营销能力不足、生存压力较大的实际，电信企业应加大政策扶持力度，实行终端采购社会化降低进货成本、将终端零售利润让给社会渠道、对其销售终端给予话费补贴、佣金政策向品牌客户与中高端客户和3g无线宽带发展倾斜、设立定期到达一定业务量梯级奖励标准等办法，提高社会渠道的获利能力和幅度。

望领导给予审批

陈海东

2011年12月16日

车商渠道年终总结篇五

各位领导：我叫xxx□现任xx有限责任公司董事长兼总经理。

1976年，我满怀着对美好生活的向往，来到xx厂，当上一名普通的铸造工，那时我刚满18岁。我先后干过铸造工、清整工、炉工、退火工、电工、车工，并历任车间检验员、车间主任、生产科长、生产副厂长，在生产一线摸爬滚打了14个春秋。

xx年我受命于危难之际，担任xx厂的厂长职务。当时的企业已资不抵债100多万元，银行停了贷，税务停了票，供电停了电，机器停了音，全厂70名职工就有40多人在街上卖小菜，厂内杂草丛生，一片荒凉。

在那困难时期，我团结全体职工，带领广大职工艰苦奋斗，奋力拼搏，积极抢抓随州位于汉十汽车走廊这一历史机遇，狠抓产品结构调整，不断壮大企业规模，使企业起死回生，并不断发展。xx年，根据市委、市政府的有关精神，xx厂改制成为民营企业，组建成立了新公司，使企业再次步于发展的春天。

自xx年到现在的10余年里，由于党委、政府的关心和爱护，由于各级各部门的大力支持，由于全体职工的努力，我公司发生了翻天覆地的变化。资产由不足xx万元发展到xx多万元，产量由xx多吨发展到年产铸件x万吨，产值由x万元发展到年产销近x元，利税由x万元发展到x多万元，职工由x人发展到x人，设备由x多台发展到x台（套），成为集铸造、加工、开发为一体的专业机械加工企业，华中地区乃至全国最大的铸造基地之一，汽配行业的龙头企业。

主产重、中、轻、微、轿、军、客、农等8大系列1200余个品种的'汽车底盘配件，产品畅销全国十二个省市，直接与东风、一汽、上汽、x汽、x汽、x汽、xx、xx等大型汽车集团公司配套，并跻身于“全国优秀乡镇企业”、“全省百家重点乡镇企业”、“xx市十佳工业企业”行列。近年来，企业共吸纳农村剩余劳动力450人，安置其他单位下岗职工120人，投资交通、能源、通讯、教育、福利、防汛等公益性事业建设和光彩事业资金100多万元，带动了企业所在集镇的汽车运输、饮食服务、文化娱乐产业的兴起和发展，促进了集镇建设。

下面，我把我所作的工作向各位领导作一汇报。一、危难时期挑重担艰苦创业图发展xx年中秋，高中毕业的我背着简单的行李，依依不舍告别生活了18年的xx村，来到当时的社办小厂，当上一名普通的铸造工人。

在漫长的岁月里，熊熊的炉火和飞溅的铁花，伴随我度过了人生中最美好的青春时代。xx年，xx厂受纺织行业压锭的影

响，市场开始滑坡，资不抵债100多万元被迫关了门。

当时是厂房长满杂草，厂门锈迹斑斑，职工四处谋生。面对这个乱摊子，上级领导找到我，拉着我走上街头。

一些大厂派人登门拜访，说：“老聂，你有技术，有才能，来我厂吧！我们保证你要位子有位子，要票子有票子。”面对亲朋好友的诚恳劝说和其他单位的再三邀请，再想想100多双职工的眼睛，我菜饭不香，夜不能寐。

我想：企业虽说垮了，但这个从1927年建厂的历史在，一大批技术力量在，全x的父老乡亲的殷切希望在。此时不搏更待何时！我通过调查市场，作出了“压纺机配件，上汽配产品，对内大搞技术攻关，对外广泛同大中型汽车厂家攀亲结缘”的决定。

可是，迈出第一步是多么艰难。企业复苏的关键是打开市场。

xx年深秋，我得知邻县汽车车桥厂汽车配件十分走俏，决心首先开拓这个市场。于是，我背着精心铸造的铸件产品，怀着“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复返”的悲壮心情，义无反顾地踏上南下的汽车，迈出了决定企业命运的第一步。

可是，该厂毫不留情地拒绝远道而来的我。一次！二次！三次！几次都被对方门卫挡在门外。

秋风萧瑟，落叶放歌。男儿有泪不轻弹，而此时此刻，徘徊在秋风中的我，一股说不出的酸楚涌上鼻头。

不，我一定要攻下这个市场。当我第五次迈进那家工厂的大门，门卫感动了，忙通知主管生产的厂长。

那个厂长看了我们的产品后，破例同意将一个新产品图纸交给我，叮嘱半个月见样品。半个月太短了！忙风尘仆仆赶回

厂，一头扎进车间。

职工听说我带回了图纸，都高兴得合不拢嘴，可看了图纸后，都傻了眼。原来这个新产品铸造工艺十分复杂，最棘手的是机制芯子，这种芯子在市场上很难购买。

事到关键，千万不能退却。我一边给大家鼓气，一边找资料，查信息。

饿了，吃口冻干的馒头；瞌睡来了，揉揉红肿的眼睛。老天不负有心人。

我根据书本上的理论知识并结合实践经验，用一种特殊木质粉末加某种粘合剂自制芯子，终于试制出自制芯子的最佳配方，仅用10天时间完成了样品任务。当产品送到该厂，几个检验员反复检验，认定各项质量指标全部合格，当即拍板签订了200万元的供货合同。

市场有了，但是刚刚起步的企业百废待兴，工厂四壁空空。