

# 2023年研发部门年度工作报告总结 研发 部年度工作总结(优质9篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 研发部门年度工作报告总结篇一

随着时针和秒针交替运行的滴答声，转眼猪年已悄然走过，即将迎来猪年、中国年。回顾过去的一年，产品研发部在公司领导的正确指导下，在兄弟部门的密切配合下，在部门同仁的共同努力下，顺利完成了公司制定的各项前期筹备任务。

现将今年工作总结如下：

### 1、详细学习总规，了解经营核心：

入职后，公司领导先行组织认真对项目文字版策划总规学习。并通过不定时的学习中讨论，讨论中学习的方式，加深对整体项目策划的理解。使我们全面了解项目位于樟树市洋湖乡与阁山镇交界处，距樟树市区约4公里，总投资31、65亿元，属全省第37次重大调度项目。公司重点利用樟树特有的“盐、药、道、酒”四大核心旅游资源，以国教养生文化为底蕴，以盐泉为核心支柱，整合酒都、药都、盐都等养生资源；中国首创盐泉养生旅游新概念，让游客在愉悦的旅程中养身、养神、养心、养性，将给人们创造天堂般美丽、舒适的养生旅游度假环境，打造全国第一个复合型养生旅游项目，国际一流的养生旅游度假基地。同时围绕以“盐”为核心，深度盐开发，做足盐文化，打造出中国最具特色的盐泉养生旅游度假区，成为江西旅游的新地标。

## 2、依据项目总规，细化产品设计：

在充分理解总规前期文案策划的基础上，根据公司对项目分期分批建设的原则，在相关领导的指导下，对一期营业配套项目进行局部方案量化。依据总规对一期涉及的经营项目，进行梳理性的整理和完善，使产品更具竞争性和实用性。并在相关部门通力配合下，顺利完成一期(一阶段)东方死海养生区、游客餐饮中心、游客住宿中心、后勤服务楼等，营业配套项目的工程设计任务书及最低运营人力编制需求方案工作。

## 3、外出考察学习，完善产品设计：

为了使产品在国内更具有独特性和超前性，参与公司多次组织的与相关部门联合外出考察学习。先后对浙江、湖南、湖北、四川、重庆、贵州、广东、山西等盐泉和温泉资源企业考察，重点对同行业的大英死海和运城死海，以及自贡的盐文化旅游资源和经营特色进行相应的详细了解。在借鉴同业的成功经验的基础上，并根据本项目的客源市场定位，以及区域资源优势，对产品设计和产品特色作出有机的调整。以死海沐浴养生为主，水上娱乐互动作夏季补充，温泉养生作冬季补充，使产品形成季节的优势互补。在产品满足客源市场需求的同时，融入温泉的服务理念打造东方死海旅游新品牌。

## 4、接待各级领导，筹备项目开基：

项目自立项以来，受到省内各单位及相关领导的关注，并在政策上给予了极大的支持。期间现场接待了江西省政府副省长朱虹、省国土厅厅长胡宪、宜春市委副书记任桃英等省市领导的检查指导，在听取公司对项目规划及筹备进展后，纷纷给予了高度的评价。同时也就项目在筹备过程需政府协调的问题，认真听取汇报并记录备案，会后逐项及时排解和回复，对加快项目的进度起到积极的作用。在各级政府共同

关注及支持下，在集团公司领导的正确指导及鼎力配合下，顺利完成6、19《中国首创盐温泉养生度假旅游区开基大典》前期策划和现场接待方案。开基大典的圆满成功，在受到参会嘉宾赞扬的同时，也在樟树爆发较大的社会影响力，为项目快速推进奠定良好的基础。

#### 5、采集产品资料，做好信息收集：

根据项目一期(一阶段)产品的市场定位及经营需求，为配合好项目工程设计阶段性推进需要，对相应的经营项目设备进行了网络信息采集。信息采集主要针对设备的产地、品牌、规格、功率、特点等数据资料，以及使用说明等文字资料，为项目局部硬件设计需求提供详细依据。同时也为制定设备设施使用保养流程，降低设备设施损耗，延长设备设施使用寿命，全面提升员工日常工作综合业务技能。

#### 6、收集人才信息，做好人力储备：

旅游行业是一个劳动密集的产业，业务科目繁多，需要不同类别的专业人才加入。针对一期(一阶段)项目岗位及人才需求，为应对部分岗位急需、特殊人才招聘难的问题，采用了意向性超前约聘办法。提前对核心岗位人才电话约聘，将部分符合岗位要求标准，有意向加入公司工作的人员简历收集储备。再根据项目的实时进度情况，合理安排适时的阶段加入公司服务。经过供需双方充分的了解及认知，使所需人才做到“召之即来，来之能战，战则必胜”人才使用关。

#### 7、协助一期修规，完成方案评审：

依据集团项目开发原则：一期集中开发大众型、人气旺、投资省的项目，二期开发个性化、投资大的项目，二期开发时要能不影响一期正常经营的工作要求。部门积极参与协助一期东方死海配套项目前期的规划设计跟进工作。在集团公司领导的鼎力支持及设计公司的通力配合下，顺利完成一期营

业配套项目修建性详规的报批，并通过项目相关专家评审通过。

## 8、积极参与活动，营造和谐氛围：

高效有序的工作效率，离不开公司各部门的相互协作，更需要一个快乐工作及生活的和谐氛围。为了营造良好的工作氛围，部门积极参与公司组织的各项文娱活动，如：五四青年节的卡拉ok比赛、中秋节的邀月晚会、光棍节的美食派对、指挥部绿地平整等相关活动。不但增进了部门岗位之间的认识，拉近部门之间伙伴关系，同时也提升了整个团队的集体荣誉感和企业使命感。

认真回顾、分析过去的一年，部门也存在以下不足：

### 1、策划思路保守，产品缺少创新：

前期协助一期项目文案策划过程中墨守陈规，产品设计方案依照传统温泉规划布局，没有突出盐泉本身独有的特色。后经集团领导及团队成员的思路不断碰撞，通过实地观摩考察和学习国外书籍资料，在汇总同业项目经营特点的基础上，使部门成员的产品思路豁然开朗，共同达成“东方死海”项目新的设计共识。

### 2、缺少资源共享，缺乏沟通理解：

在项目日常推进及重大活动中，没有很好的借助集团公司内部的优势资源共享，部门之间缺少沟通，导致部分工作很努力，但工作成绩不是很明显。如在开基大典的过程中，集团公司委派精兵强将前来协助，大家在前期工作推进中各司其事，没有针对大典进度认真有效的沟通。期间双方交叉点的工作经常扯皮，既影响了大家的工作情绪，有影响了工作的进度。

1、组建核心团队，积极项目推进：

2、建立营销网络，扩大品牌宣传：

坚决贯彻集团“营销为王”的市场管理理念，没有市场，没有客户一切都是空谈。没有营销再好的理念，制度执行得再好，都是空话。在建立健全营销精英团队的基础上，借助集团公司、合作伙伴、政府机关等良好的市场资源平台，结合网络、电台、电视、报纸等不同形式的媒体宣传推广，扩大目标市场产品的市场知名度和影响力。同时，加强重点目标市场“扫街扫楼”的无缝隙拜访宣传，进一步抢占市场的占有率。

3、拟定制度文件，明确职责范围：

4、拟定流程文件，规范操作标准：

文件分为《部门岗位服务操作流程》、《部门设备清洁保养操作流程》、《部门工作督导操作流程》三个篇章，各项工作操作流程手册，是各部门员工技能培训及考核的重要工具，是对客优质服务体现的前提保障条件。规范统一的操作标准，既是星级酒店软件考核的指标，也是市场对品牌“物有所值，物超所值”的重要考量依据。

5、拟定采购类项，物资选型调研：

项目一期(一阶段)所需采购的物资种类繁多，存在材质不一，数量不一、生产周期不一等诸多因素。部门将根据项目实际经营定位，在“满足现有需求，又具有超前性”的采买原则下，组织制定各部门硬件及软件设备设施采购需求表。采购分类为《设备采购类》、《家具采购类》、《玻璃瓷器采购类》、《布草采购类》、《低值易耗品采购类》等。

6、汇总采购方案，编制采购预算：

并依据采购类型需求表对市场进行全面调研，选择性价比更高的产品，或更符合项目营业需要的产品。经过充分的市场调研后，将调研信息统一汇总制表，并对产品的材质、规格、功率、价格、售后等信息对比，最终制定出合理的采购预算。为公司投资用好每一笔钱，节约每一分钱做好数据测算。

#### 7、拟定培训方案，编制培训教案：

培训教案的编制是项目筹备工作中重要的工作之一，培训方案及教案编制的好坏，将影响到员工业务知识学习的兴趣；间接影响服务品牌的推广。培训方案将按《业务理论教案课件》、《业务实操培训课件》、《团队互动游戏课件》三部分组成，根据培训形式所需的场景，灵活采用以ppt□实操展示或视频播放模式的课件。以不同的表现形式带动员工的业务学习兴趣，形成良好的比、学、赶、帮、超的学习氛围。

#### 8、配合工程设计，跟进施工监督：

根据项目实时推进需要，积极配合各相关工程设计单位的工作，及时沟通阶段性的推进成果，尽快完成各项设计任务。同时配合监督现场施工进度及工程质量，实时与施工方沟通，严格按照施工图施工，确保各项施工指标满足营业的需求。

#### 9、协助人才招聘，跟进培训方案：

在人才招聘方面，积极协助人力资源部制定岗位人才任职标准及人员的选聘工作。同时，借助本部门在行业的人力资源优势，协助定向招聘部分重要岗位的员工。在协助做好招聘的同时，还要配合人力资源部做好员工的入职及培训工作。让每一位员工在进入公司后，能尽快的熟悉公司，热爱公司，愿意以公司为家，为公司的未来贡献一份热血。

#### 10、营造文化氛围，打造王牌团队：

一个有“文化”主题，有“传奇”故事的团队，才是一个真正的有凝聚力、战斗力的团队。部门在筹备推进中将围绕“打造一流团队，打造王牌团队”为工作核心，通过企业内刊、部门板报、群内论坛、比武练兵、拓展学习、竞争上岗等多种文娱形式；普及行业专业知识，宣传岗位中感人事迹，传递员工心声，展现员工魅力风采等内容。积极培养员工“争学先进、争当先进”，“企业为我，我为企业”的主人翁意识。通过不同形式的班组会议、绩效面谈、经理邮箱等沟通方式，建立员工沟通交流平台，倾听员工心声，及时为员工排忧解难，树立员工强烈的企业责任感。

#### 11、建立团体组织，创建和谐环境：

在集团公司领导下，成立党支部、团支部、工会等团体组织，充分发挥各职能团队的优势，积极创建和谐工作环境。在公司内部不定期举办各项团队活动，丰富组织生活，活跃团队氛围，搭建良好的员工交流平台。在公司外部借助组织关系，加强公司与公司之间，企业与政府之间的友好互动，搭建良好的资源交流平台。

#### 12、筹备开业演练，塑造一流品牌：

因东方死海项目作为集团公司重大投资项目，樟树市重点招商引资项目，江西省第37次重大调度项目。从项目立项初期就备受市场的关注，项目筹备的开业必将再次吸引人们的眼球，会为项目带来大批较高期望值的宾客，所以一期(一阶段)试营业的前期演练是重要的。演练是在业务知识培训熟练掌握的基础上，通过一个月的经营场地实地业务技能模拟实操，强化技能在实操中的应用。通过实操消除员工对客服服务的羞涩心理，强化员工在服务中的处变能力，提升员工在实际工作中的服务质量和工作质量。通过实操演练检验培训中的不足之处，不断健全完善培训内容，突显对客的细微服务，个性化服务，塑造一流的服务品牌。

## 研发部门年度工作报告总结篇二

由于公司人员按程序准则不成熟，各部门都存在按程序处理大事的缺乏，研发部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力帮助中，为公司聘请了大量的研发人才，依据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中研发部正逐步留下并稳固起一支强有力的专业研发队伍。然而由于新人对公司的产品不熟识以及专业根底学问的薄弱，明年的培训任务还是比拟重。不过，信任在公司领导的支持下，我部门会克制困难，排解问题，使全部门全部人员在新的一年里取得专业研发的飞速提高。

本年度的工作由于各种缘由，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门全部人员众志成城，精诚合作，不懈努力，根本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也由于赶进度，图纸消失了肯定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年里避开和削减图纸中消失不应当犯的过错。

快速安全地完成了产品转型，明年cbb65电容是我们公司的苗头，就真对这苗头来说，我们有失职之处也有弥补之处。

新观念成立后，购进了高精设备，为工艺的改革制造了条件。由于原来的设备比拟落后，原先的生产工艺已经不能满意现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进展了大胆的改革，此次革新，削减了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节省了本钱。目前为至，原有的焊接生产工艺已完成了工艺革新。

不过还有焊盖子工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

回忆过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，将来的任务会

更加艰难。

在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比方：新员工专业学问的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重（比方灌装车间），生产研发革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。信任在新的一年里，研发部门会取得更大的成绩，同时也祝福公司取得更加辉煌的成就！

## 研发部门年度工作报告总结篇三

### 一、主要工作

在过去的一年里研发部工作进展得比较胜利，第一部分完成新产品研发，真对壁挂式泳池灯研发为主，研发有壁挂式水泥池灯，壁挂式胶膜池灯，壁挂式玻纤池灯共三项，第二部分完成公司产品的温升测试，温升报告的制作，提供测试报告108份，第三部分完成研发部内部文件的制订和产品技术承认书的整理，完成制作产品技术承认书共122份，第四部分完成原有产品的结构上的改良，功能上的优化，进一步产品上的完善；关于客户回馈的不良状况和往年相比有着明显的降低，客户退回来的不良样品研发部有进行详细的分析，大部分是用户使用不当所引起，小部分是产品本身的问题，产品本身的问题研发部有着进一步的改进，用户使用不当要求业务员与客户沟通上多提供灯具操作方面的指引。

### 二、不足之处

对新产品研发新思维能力掌握得不够，产品灯具实地运用，实地装配，实地现场施工等相关信息了解得太少，在这些方面研发部还需要不断地加强，有机会要求多去实地现场考察，多了解灯具实际使用情况，多与外界同行交流，多参观展会，多参加技术讲座和技术培训，开阔视野，了解对手及了解行业最新动向，了解相关信息与掌握最新技术，挖掘新思路，

提高研发人员的研发能力。

### 三、取得成果

在20年里研发部工作完成事项如下：

- 1、完成新研发产品共3项27款：
- 2、完成优化更新产品共3项20款：
- 3、完成电源优化共4款：
- 4、配合外界控制电源优化共4款。

## 研发部门年度工作报告总结篇四

工作总结是一段学习、工作或其完成的全面系统的总结，是培养能力的好方法，所以我们要做好归纳，写好工作总结。但是工作总结有什么要求呢？下面小编给大家整理了研发部年度工作总结（通用），希望大家喜欢！

20\_\_年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20\_\_年。作为技术研发部的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20\_\_年的主要工作。

### 一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品

的生产工艺参数，安排各部门生产。

## 二、工作求真务实，开拓创新

在20\_\_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20\_\_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。20\_\_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。

## 一、抓好信息化管理，充分利用\_\_和\_\_两个管理平台

1. 保障和监控\_\_系统各模块的正常运行，逐步优化程序，尽力让系统与业务管理需求呈现统一性。在全省要求统一钢瓶管理的外部环境下，我部门配合氯气厂做好钢瓶档案与通用软件接口的修改工作，使我公司的钢瓶报检顺利进行。同时我部门根据人教处工资打印下放的需求，重新改进了工资打印的程序，直接和\_\_的\_\_数据库挂钩，在安全性和权限上都达到业务和技术上的要求。

3. 扩大信息化应用的深度与广度，积极挖掘信息化应用新需求，\_\_系统经过四年的运行在各相关人员已能较为熟经营活练地进行业务作业，系统已完成数据采集的过程，如何将现有的数据利用起来产生效用是\_\_目前的工作重心。我部门积极推动职能部门利用\_\_数据进行挖掘分析，引导作业人员学会用数据去分析解决问题，在系统的支持下，逐步地有目的地变事后被动式管理为事前主动式管理，减小管理决策风险。

4. 推动\_\_优化业务流程。为提高\_\_运行效率，减轻操作人员的工作量，我部门从今年开始加快仓库甩账的进度，已实现了各仓库的月报电子化，取消了手工单，并实现了财务提出的电子核账的功能。现已完成了甩账前的存货账和库存账的核对工作，将拟出关键点进行考核。

5. 继续推动\_\_项目，在11月圆满完成\_\_项目的验收。\_\_系统自\_\_年项目启动实施以来，虽然在去年模块有启用部分，但项目的运用进程一直比较缓慢。今年依始，在公司领导的高度关注下，多次纠集各相关部门开会、商讨，随后也得到各主管部门的大力支持，陆续启用了发文管理，收文管理、车辆管理、图书管理、投诉管理、项目申请、定点采购单、电

子公告、通知管理、会议管理、材料评审、用车申请、物料申请、人事系统等流程，并根据职能部门的需求开发了政审回执、政审证明、家庭调查、固定资产报废等功能。目前为止，启用模块的使用效果良好，用户已逐渐接受无纸化办公的办公模式，单据的审批过程系统完成，并通过“落地制度”即最后审批的部门实现打印、盖章，使单据生效。基本上实现了办公的自动化，电子化，缩短了审批时间，提高了办公效率。

## 二、抓好部门内部管理，在服务过程中逐步体现自身的存在价值

1. 我部门成立\_\_服务台，通过\_\_服务管理来提升\_\_服务效率，协调部门内部运作，改善\_\_服务部门与业务部门的沟通，实现从传统的技术管理向流程管理，再向服务管理的转换。it服务台实行首问负责制：哪位工程师最先接到业务部门的电话，就成为该case的责任人，他需要自己或者协调相关人员解决并关闭这个“case”。这也解决了工程师间互相推委的现象，有效地建立一条透明、清晰、快速的反应链和\_\_维护的知识库。我部门将\_\_服务台列入部门考核的范畴，将服务质量与薪酬挂钩，极大强化了员工的服务意识。自成立三个半月以来已处理了274个故障，故障处理率99.64%，投诉率0。

2. 为了加快故障处理的响应速度，我部门启动了\_\_项目，将一些常用软件及补丁自动分发，即加强了客户端的安全管理，又能使网管人员远程快速解决用户软件故障，节省了响应时间，一解用户燃眉之急；同时通过该项目使我部门能加强对电脑及打印机等固定资产使用情况的管理，使公司有限的资源发挥最大的效用。

3. 深化内部改革，探讨硬件外包的管理模式，将公司新增的打印机由采购模式转为租用模式，将可节约了二万元的设备采购成本。同时考虑到目前公司的电脑近三分一已过保，过保的电脑都存在收上门费和品牌维护站的硬件维修费用较高

的问题，我部门改变以往硬件全部品牌维修站承包的方式，变为保内机子由品牌维修站承保，保外机子转包维修的局面，也可打破垄断，节约维护成本。

### 三、抓好网络安全，将安全意识提到日常管理的第一要义

1. 我部门加大对用户的网络安全及电脑知识的培训[x月x日我部门在总调会议室针对目前网络上病毒日益猖獗，如何防范病毒和如何处理电脑的小故障为综合支部员工做了详细的讲解。

2. 在去年备份方案的基础上，充分利用了\_\_软件，在合理的网络和硬件环境的支持下，定时对关键的数据进行异机备份，将原来搁天的风险减低到隔小时，大大提高了备份的效率和恢复的完整率。

3. 同时针对行业知识更新快的特点，我部门组织分批了9次内部人员的专业培训，采取外训、内训两种方式，特别是通过外训人员回来给其他同事做内训，不仅节约了培训成本，更主要地是加大了外训人员的学习压力，学有所成、学有所用。尝试树立团队精神，倡导建立“协同合作、踏实敬业、诚信待人、好学进取”的部门文化。

随着时针和秒针交替运行的滴答声，转眼猪年已悄然走过，即将迎来猪年、中国年。回顾过去的一年，产品研发部在公司领导的正确指导下，在兄弟部门的密切配合下，在部门同仁的共同努力下，顺利完成了公司制定的各项前期筹备任务。

现将今年工作总结如下：

1、详细学习总规，了解经营核心：入职后，公司领导先行组织认真对项目文字版策划总规学习。并通过不定时的学习中讨论，讨论中学习的方式，加深对整体项目策划的理解。使我们全面了解项目位于樟树市洋湖乡与阁山镇交界处，距

樟树市区约4公里，总投资31.65亿元，属全省第37次重大调度项目。公司重点利用樟树特有的“盐、药、道、酒”四大核心旅游资源，以国教养生文化为底蕴，以盐泉为核心支柱，整合酒都、药都、盐都等养生资源；中国首创盐泉养生旅游新概念，让游客在愉悦的旅程中养身、养神、养心、养性，将给人们创造天堂般美丽、舒适的养生旅游度假环境，打造全国第一个复合型养生旅游项目，国际一流的养生旅游度假基地。同时围绕以“盐”为核心，深度盐开发，做足盐文化，打造出中国最具特色的盐泉养生旅游度假区，成为江西旅游的新地标。

2、依据项目总规，细化产品设计：在充分理解总规前期文案策划的基础上，根据公司对项目分期分批建设的原则，在相关领导的指导下，对一期营业配套项目进行局部方案量化。依据总规对一期涉及的经营项目，进行梳理性的整理和完善，使产品更具竞争性和实用性。并在相关部门通力配合下，顺利完成一期(一阶段)东方死海养生区、游客餐饮中心、游客住宿中心、后勤服务楼等，营业配套项目的工程设计任务书及最低运营人力编制需求方案工作。

3、外出考察学习，完善产品设计：为了使产品在国内更具有独特性和超前性，参与公司多次组织的与相关部门联合外出考察学习。先后对浙江、湖南、湖北、四川、重庆、贵州、广东、山西等盐泉和温泉资源企业考察，重点对同行业的大英死海和运城死海，以及自贡的盐文化旅游资源和经营特色进行相应的详细了解。在借鉴同业的成功经验的基础上，并根据本项目的客源市场定位，以及区域资源优势，对产品设计和产品特色作出有机的调整。以死海沐浴养生为主，水上娱乐互动作夏季补充，温泉养生作冬季补充，使产品形成季节的优势互补。在产品满足客源市场需求的同时，融入温泉的服务理念打造东方死海旅游新品牌。

4、接待各级领导，筹备项目开基：项目自立项以来，受到省内各级单位及相关领导的关注，并在政策上给予了极大的

支持。期间现场接待了江西省级政府副省长朱虹、省国土厅厅长胡宪、宜春市委副书记任桃英等省市领导的检查指导，在听取公司对项目规划及筹备进展后，纷纷给予了高度的评价。同时也就项目在筹备过程需政府协调的问题，认真听取汇报并记录备案，会后逐项及时排解和回复，对加快项目的进度起到积极的作用。在各级政府共同关注及支持下，在集团公司领导的正确指导及鼎力配合下，顺利完成6.19《中国首创盐温泉养生度假旅游区开基大典》前期策划和现场接待方案。开基大典的圆满成功，在受到参会嘉宾赞扬的同时，也在樟树爆发较大的社会影响力，为项目快速推进奠定良好的基础。

5、采集产品资料，做好信息收集：根据项目一期(一阶段)产品的市场定位及经营需求，为配合好项目工程设计阶段性推进需要，对相应的经营项目设备进行了网络信息采集。信息采集主要针对设备的产地、品牌、规格、功率、特点等数据资料，以及使用说明等文字资料，为项目局部硬件设计需求提供详细依据。同时也为制定设备设施使用保养流程，降低设备设施损耗，延长设备设施使用寿命，全面提升员工日常工作中的综合业务技能。

6、收集人才信息，做好人力储备：旅游行业是一个劳动密集的产业，业务科目繁多，需要不同类别的专业人才加入。针对一期(一阶段)项目岗位及人才需求，为应对部分岗位急需、特殊人才招聘难的问题，采用了意向性超前约聘办法。提前对核心岗位人才电话约聘，将部分符合岗位需求标准，有意向加入公司工作的人员简历收集储备。再根据项目的实时进度情况，合理安排适时的阶段加入公司服务。经过供需双方充分的了解及认知，使所需人才做到“召之即来，来之能战，战则必胜”人才使用关。

7、协助一期修规，完成方案评审：依据集团项目开发原则：一期集中开发大众型、人气旺、投资省的项目，二期开发个性化、投资大的项目，二期开发时要能不影响一期正常经营

的工作要求。部门积极参与协助一期东方死海配套项目前期的规划设计跟进工作。在集团公司领导的鼎力支持及设计公司的通力配合下，顺利完成一期营业配套项目修建性详规的报批，并通过项目相关专家评审通过。

8、积极参与活动，营造和谐氛围：高效有序的工作效率，离不开公司各部门的相互协作，更需要一个快乐工作及生活的和谐氛围。为了营造良好的工作氛围，部门积极参与公司组织的各项文娱活动，如：五四青年节的卡拉ok比赛、中秋节的邀月晚会、光棍节的美食派对、指挥部绿地平整等相关活动。不但增进了部门岗位之间的认识，拉近部门之间伙伴关系，同时也提升了整个团队的集体荣誉感和企业使命感。

认真回顾、分析过去的一年，部门也存在以下不足：

1、策划思路保守，产品缺少创新：前期协助一期项目文案策划过程中墨守陈规，产品设计方案依照传统温泉规划布局，没有突出盐泉本身独有的特色。后经集团领导及团队成员的思路不断碰撞，通过实地观摩考察和学习国外书籍资料，在汇总同业项目经营特点的基础上，使部门成员的产品思路豁然开朗，共同达成“东方死海”项目新的设计共识。

2、缺少资源共享，缺乏沟通理解：在项目日常推进及重大活动中，没有很好的借助集团公司内部的优势资源共享，部门之间缺少沟通，导致部分工作很努力，但工作成绩不是很明显。如在开基大典的过程中，集团公司委派精兵强将前来协助，大家在前期工作推进中各司其事，没有针对大典进度认真有效的沟通。期间双方交叉点的工作经常扯皮，既影响了大家的工作情绪，有影响了工作的进度。

2、建立营销网络，扩大品牌宣传：坚决贯彻集团“营销为王”的市场管理理念，没有市场，没有客户一切都是空谈。没有营销再好的理念，制度执行得再好，都是空话。在建立健全营销精英团队的基础上，借助集团公司、合作伙伴、政

府机关等良好的市场资源平台，结合网络、电台、电视、报纸等不同形式的媒体宣传推广，扩大目标市场产品的市场知名度和影响力。同时，加强重点目标市场“扫街扫楼”的无缝隙拜访宣传，进一步抢占市场的占有率。

4、拟定流程文件，规范操作标准：文件分为《部门岗位服务操作流程》、《部门设备清洁保养操作流程》、《部门工作督导操作流程》三个篇章，各项工作操作流程手册，是各部门员工技能培训及考核的重要工具，是对客优质服务体现的前提保障条件。规范统一的操作标准，既是星级酒店软件考核的指标，也是市场对品牌“物有所值，物超所值”的重要考量依据。

5、拟定采购类项，物资选型调研：项目一期(一阶段)所需采购的物资种类繁多，存在材质不一，数量不一、生产周期不一等诸多因素。部门将根据项目实际经营定位，在“满足现有需求，又具有超前性”的采买原则下，组织制定各部门硬件及软件设备设施采购需求表。采购分类为《设备采购类》、《家具采购类》、《玻璃瓷器采购类》、《布草采购类》、《低值易耗品采购类》等。

6、汇总采购方案，编制采购预算：并依据采购类型需求表对市场进行全面调研，选择性价比更高的产品，或更符合项目营业需要的产品。经过充分的市场调研后，将调研信息统一汇总制表，并对产品的材质、规格、功率、价格、售后等信息对比，最终制定出合理的采购预算。为公司投资用好每一笔钱，节约每一分钱做好数据测算。

7、拟定培训方案，编制培训教案：培训教案的编制是项目筹备工作中重要的工作之一，培训方案及教案编制的好坏，将影响到员工业务知识学习的兴趣；间接影响服务品牌的推广。培训方案将按《业务理论教案课件》、《业务实操培训课件》、《团队互动游戏课件》三部分组成，根据培训形式所需的场景，灵活采用以ppt□实操展示或视频播放模式的课件。

以不同的表现形式带动员工的业务学习兴趣，形成良好的比、学、赶、帮、超的学习氛围。

8、配合工程设计，跟进施工监督：根据项目实时推进需要，积极配合各相关工程设计单位的工作，及时沟通阶段性的推进成果，尽快完成各项设计任务。同时配合监督现场施工进度及工程质量，实时与施工方沟通，严格按照施工图施工，确保各项施工指标满足营业的需求。

9、协助人才招聘，跟进培训方案：在人才招聘方面，积极协助人力资源部制定岗位人才任职标准及人员的选聘工作。同时，借助本部门在行业的人力资源优势，协助定向招聘部分重要岗位的员工。在协助做好招聘的同时，还要配合人力资源部做好员工的入职及培训工作。让每一位员工在进入公司后，能尽快的熟悉公司，热爱公司，愿意以公司为家，为公司的未来贡献一份热血。

10、营造文化氛围，打造王牌团队：一个有“文化”主题，有“传奇”故事的团队，才是一个真正的有凝聚力、战斗力的团队。部门在筹备推进中将围绕“打造一流团队，打造王牌团队”为工作核心，通过企业内刊、部门板报、群内论坛、比武练兵、拓展学习、竞争上岗等多种文娱形式；普及行业专业知识，宣传岗位中感人事迹，传递员工心声，展现员工魅力风采等内容。积极培养员工“争学先进、争当先进”，“企业为我，我为企业”的主人翁意识。通过不同形式的班组会议、绩效面谈、经理邮箱等沟通方式，建立员工沟通交流平台，倾听员工心声，及时为员工排忧解难，树立员工强烈的企业责任感。

11、建立团体组织，创建和谐环境：在集团公司领导下，成立党支部、团支部、工会等团体组织，充分发挥各职能团队的优势，积极创建和谐工作环境。在公司内部不定期举办各项团队活动，丰富组织生活，活跃团队氛围，搭建良好的员工交流平台。在公司外部借助组织关系，加强公司与公司之

间，企业与政府之间的友好互动，搭建良好的资源交流平台。

12、筹备开业演练，塑造一流品牌：因东方死海项目作为集团公司重大投资项目，樟树市重点招商引资项目，江西省第37次重大调度项目。从项目立项初期就备受市场的关注，项目筹备的开业必将再次吸引人们的眼球，会为项目带来大批较高期望值的宾客，所以一期(一阶段)试营业的前期演练是重要的。演练是在业务知识培训熟练掌握的基础上，通过一个月的经营场地实地业务技能模拟实操，强化技能在实操中的应用。通过实操消除员工对客服服务的羞涩心理，强化员工在服务中的处变能力，提升员工在实际工作中的服务质量和工作质量。通过实操演练检验培训中的不足之处，不断健全完善培训内容，突显对客的细微服务，个性化服务，塑造一流的服务品牌。

人心齐，泰山移，团结就是力量。相信在部门仝仁的积极努力下，公司相关部门的通力配合下，集团公司的鼎力支持及正确指导下。产品研发部各项工作将有条不紊推进，全员将以百倍的信心顺利完成公司交给的各项任务指标和相关工作要求，为江西樟树易达旅游发展有限公司美好的明天添砖加瓦。

## 一、正在建设起一支强有力的专业研发队伍

由于公司人员按程序准则不成熟，各部门都存在按程序处理事件的不足，研发部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为公司招聘了大量的研发人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中研发部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业研发队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年里取得专业研发的飞速提高。

## 二、完成了公司下达的各项工作任务

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

## 三、产品这一方面

快速安全地完成了产品转型，明年cbb65电容是我们公司的苗头，就真对这苗头来说，我们有失职之处也有弥补之处。

## 四、革新了工艺

新观念成立后，购进了高精设备，为工艺的革新创造了条件。由于原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的焊接生产工艺已完成了工艺革新。

不过还有焊盖子工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重（比如灌装车间），生产研发革新较慢，新技术研发较少等等，是明年工作的重点。相信在新的一年里，研发部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就！

## 一、年度工作总结

工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项制度的完善与实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。

### 1、完成a系统与验收工作。

行阶段，还有问题仍要继续的修正与改进。

与图形校验。由于客户要求，为了减少初始图形时带来的加载缓慢问题，将用户交互的部分功能迁移至外框架中，实现公司（包括总公司）的业务首创，减少初始加载带宽过大，从原有的半分钟以后的图形加载时间减少至几秒。相对其他公司的图形系统，还是很快的（客户数据科表扬）。

### 3) 除设立扩区外的表单实现与展示。共三十多张。

用地的项目是否落于a系统的数据。与客户用地报批系统进行交互。提供财务科对项目退钱的依据。当然，也只是个依据，

不提供法律效应。

## 2、 维护b系统。

会导致用户a修改完密码，通过政务系统无法登录到b网系统中。在此前景下，做了用户同步的服务程序，现每天定时执行一次。

由于前期需求调研不是太仔细，导致后面改了数十次。

xml格式传入行政区代码参数，获取的数据格式行政区名称，存量用地名称，存量总面积，存量剩余面积。

## 3□ b系统增加专项工作模块。

数据获取同步程序；增加动态巡查菜单链接地址。

果监察厅要求利用处将有问题的项目处理，并列出来，最后跟同事a一起加班加点解决此问题。

## 6□ b系统用户同步添加权限。

20\_\_年的，这样的项目才会当年供地，当年开工，当年竣工的)

## 8) 配合a公司对b网接口的调用。

工巡查，闲置巡查数据填报完后，把实际交地时间，实际开工时间，时间竣工时间，闲置状态数据获取下来更新到客户数据库。

10) 客户动态巡查用户同步服务:根据客户政务网用户跟土地b系统上用户比较，根据行政区名称和用户名来比较，两边都有用户都存在，才把这些用户同步到部系统。

有备案号填写无备案号原因。

12) 合同与划拨选择土地农转征土地来源时候如果有报批明细的项目关联

bpxm\_guid,如果没有明细的项目关联bp\_guid□

13) 等其他就不一一列举。以上为重要修改内容。

### 3、 其他地籍修改

1) 柘荣地籍修改。

2) 连江地籍修改。

## 二、 20\_\_年工作计划

### 1. 工作计划

1) 维护与更新a系统

2) 进行c系统的调研与开发

3) 维护b网，根据客户利用处提出的新问题与新需求进行修改

4) 按经理发布其他新的任务与需求

### 2. 学习计划

1) 对公司所有系统的业务进行研究，方便二次开发。

稳定等。

3) 研究新框架，多看技术方面书籍。

### 三、 意见与建议

#### 1. 针对公司的建议

##### 1) 厘清部门职责。

在具体开发过程中发现公司的职责不明确。耦合度较高。如在系统开发过程中，经数据部处理过的数据发生问题，无法得到数据部门的及时反馈，时间较急，只好自己研究解决。希望专事专人管。

##### 2) 良好与健全的绩效考核。

绩效考核本质上是一种过程管理，而不是仅仅对结果的考核。它是将中长期的目标分解成年度、季度、月度指标，不断督促员工实现、完成的过程，有效的绩效考核能帮助企业达成目标。无论是对企业或是员工个人，绩效考核都可以对现实工作作出适时和全面的评价，便于查找工作中的薄弱环节，便于发现与现实要求的差距，便于把握未来发展的方向和趋势，符合时代前进的步伐，与时俱进，保持企业的持续发展和个人的不断进步。通过绩效考核，把员工聘用、职务升降、培训发展、劳动薪酬相结合，使得企业激励机制得到充分运用，有利于企业的健康发展；同时对员工本人，也便于建立不断自我激励的心理模式。因此良好的绩效有助于公司的发展，望公司慎重考虑与制定。

#### 2. 针对部门的建议

智能移动手机[android,ios]本人设想，以后国土部分外出实地考察的工作将是使用手机与省或地方国土部门实时交互。这样做的原因首先可以防止工作人员参与违法行为；其次及时的将图片也实现情况上报，防止下次再过来监察时，宗地人掩盖等行为导致无据可依；最后可防止有重要信息遗漏或遗忘。希望公司能重视android与ios的开发，为公司领先全

国国土行业而打下夯实的技术基础。若有成立移动端小组，本人愿意进行学习与开发。

2) 培训到位。不是每个人都是高手与大牛，特别是业务流程方面，无论研发还是测试。

都希望对所接手的项目有个大概的业务概念。光靠简陋的操作手册与功能性ppt是无法满足对业务的深入理解。希望由专门开发或专门实施该项目的同事将以前在工作中遇到的问题进行汇总与总结，并通过培训的方式将这些讲出来。有两方面好处，首先可以让学习者意识到在实际工作过程哪些问题是重要的，要先解决或测试，同时也知道对其他的功能是否有影响；其次对培训人来说，是一个锻炼口才的机会，从能想到会讲对个人的进步不是一点两点可以形容的。无论是需求调研或跟客户研讨需求，都是有极好的帮助。

但却导致其他的问题产生。总公司专门开发人员对二次开发的指点是相当重要的，可能由于他们的工作比较繁重，有时无法及时响应。只好一直烦他们，自己都不好意思啦。

修改，感觉相当不靠谱。像本人这样色弱自己觉得好看，但客户却觉得不协调，不美观。而总公司的美工设计人员任务也比较繁重，时常加班加点，无常面对面进行样式讨论，经常返工，首先耽误时间，其次客户反馈的问题无法及时更正。

#### 四、 结束语

随着国土行业制度的渐渐完善，特别是国家对不动产登记的实施，对公司来说是一个好的契机。因此，20\_\_年对我们公司来说是一个充满机遇的年份，只要抓住机会，全公司上下一条心，扎实做好客户要求，努力提升业绩，公司的前途将一片光明，未来的国土软件行业将属于我们的！

最后要感谢a经理，在遇到难题时总是细心教导，耐心指点。

感谢公司c总经理，在他的传授下无论是工作还是生活，对以后工作生活都大有帮助。希望公司越来越好，20\_\_年再创辉煌！

## 研发部门年度工作报告总结篇五

灯：总共完成20款样品，目前有10款作为主打产品将投入生产。

灯：总共完成10款样品，其中9款为新产品，目前有5款作为主打产品投入生产。

灯：总共完成33款样品，目前有7款作为主打产品将投入生产。

4.x灯：总共完成20款样品(其中8款年前样品完成)，目前有5款作为主打产品。

灯管：总共完成13款样品，目前将此款作为主打产品且投入生产以批量生产。

6. 小功率灯：总共完成9款样品，其中5作为主打产品，目前有4款投入生产以批量生产。

目前新产品继续更新以下产品：

灯目前增加4款(1xw)和2款(3xw)新产品。

灯目前新增3款(5xw)新产品；

灯目前新增10款产品。

4. 小功率目前新增7款新产品。

以上产品结构已经完成;先需购电源，预计在20号完成样品。

1. 合理分配成员之间的工作量。成员的工作项目经理心中应该要清楚。哪些人任务比较重，让工作量稍微小的一点同事帮助完成。建议制定一张表格放在svn中，记录各成员工作任务，成员更新svn中的表格，完成自己应该做的事情。项目经理检查的时候可以看见谁完成了工作，谁没有完成，谁有空的时候可以去看帮助其它人。

每个人都有自己的事情要做，替别人帮忙做事心中肯定不太愿意。可以理直气壮的讲这是你的工作，和我无关，老是让我帮你，我不干。工作不在乎这是你，那是他的任务，都是一个公司的人，做的都是公司的事情，没有你我之分。我觉得，如果大家都想着咱们是一个集体、是一个团队，工作上的事情互相帮助，就没有那么多的计较，最后工作一定能顺利的完成。

团队精神一定要有表率，需要有人树立这种榜样，可以每月考核的时候参考这一点。

2. 赏罚分明。根据工作，论功行赏，有过则罚。赏罚标准参考项目经理分配的工作及要求！

3. 关于例会。开会的时候应该用一半以上的时间来讲工作报告，是每人都讲。增加一个讨论问题的时间，拿出问题出来分析讲解。新闻播报去掉，大家平时关注的新闻一定不必会议上讲的要少。游戏部分也可以去掉，时间上有时会用的比较多，意义就不大了。视频分享可以保留，播放一些积极向上，对工作有帮助的小短片。

## 研发部门年度工作报告总结篇六

由于公司人员按程序准则不成熟，各部门都存在按程序处理事件的不足，研发部门也不例外。但是在公司领导的强大支

持下，在公司人事部门的大力协助中，为公司招聘了大量的研发人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中研发部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业研发队伍。然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使全部门所有人员在新的一年里取得专业研发的飞速提高。

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年里避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

快速安全地完成了产品转型，明年cbb65电容是我们公司的苗头，就真对这苗头来说，我们有失职之处也有弥补之处。

新观念成立后，购进了高精设备，为工艺的改革创造了条件。由于原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。目前为至，原有的焊接生产工艺已完成了工艺革新。

不过还有焊盖子工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重(比如灌装车间)，生产研发革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。相信在

新的一年中，研发部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就！

## 研发部门年度工作报告总结篇七

### 一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间。

### 二、工作求真务实，开拓创新

在20\_\_\_\_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，我们进过自主的研发，可以自己生产；在20\_\_\_\_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。20\_\_\_\_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，再次进

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。