

2023年连锁药品工作总结 连锁药店年度工作总结(实用7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

连锁药品工作总结篇一

在一年里，我在局领导、部门领导及同事们的关心与帮助下圆满的完成了各项工作，在思想觉悟方面有了更进一步的提高。

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责。

热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为企业的发展做出更大更多的贡献回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、

工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。

今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的网通营业人员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献。

连锁药品工作总结篇二

回顾我们xx年只有一家连锁店□20xx年我们新开了10家连锁店□20xx年是xx的丰收年，发展年□xx不仅成为了恩施州竹纤维行业的领军者，在全国的竹纤维专卖行业也是独具特色的。

此时此刻，我们xx的全体同仁在这里欢聚一堂。回首这一年的工作，我们是开心的！因为在这一年里，我们努力了，我们的项目选对了，我们收获了。我们得到了消费者的认可，我们有了一个很好的发展平台，我们对社会、对家人都尽到了一份责任，我们的事业也小有成就。

这一年，土桥坝店创造了单月销售超过8万多元、单日销售超过5000多元的好业绩；黄泥坝开业当天人山人海以及响彻云霄的竹纤维宣传片成为恩施城区的一道亮丽的风景。黄泥坝店开业当天刷新了前期开业的记录，销售超过了20xx年我们连锁店还走出了恩施，开到了十堰市区和仙桃市区。今后我们还要把xx开到湖北全省。我们每一个xx的同仁都在身体力行的去实现这个梦想！

这些业绩都是喜人的，与我们的共同努力是分不开的。回首过去的工作，我们有很多东西是值得好好总结的。

xx各位同仁都无比热爱生态环保的竹纤维，有丰富的销售经验。有梦想，有抱负。当今这个社会最重要的就是人才，因为我们有了人才，我们就有了事业发展的根基。

今年7月份土桥坝店冒着酷暑去浙江考察安希娅，拿了安希娅这个品牌的恩施州代理。这次航空路二巷店开业，仅安希娅文胸和服饰一天卖了6000多元，这个品牌在各个连锁店销售中做了很大的贡献。目前安希娅文胸品质和天源家纺毛巾、达字牌袜子、浩迪莎^v^和背心、贝蕾莎的女^v^以及芳菲的服装等得到了消费者高度认可。今年夏天，芳菲有款中老年的短袖衣服，几乎成了恩施城区的街服了。

目前还有十堰市和利川市这两个地区销售还不尽人意。xx年我们大家都要关注他们的发展，尽量安排时间到当地协助他们做好营销工作，也要相应投入广告宣传。相信他们也能在大环境小气候中摸索出一条适合当地发展的新路子。

市政府店子的装修提升了xx的档次，目前有三个店子按照市政府店的装修风格设计。得到了大家一直认可。市政府店的装修设计、彩页设计以及商品的陈列提升了xx的整体形象。

20xx年的计划：

第一、目前已经得到消费者高度认可的品牌天源家纺、达字、浩迪莎、贝蕾莎、芳菲、安希娅、知峰、竹护士，我们将坚定不移的做好。在服装方面还需要寻找更多好品质的品牌；寻找床品，预计明年床品将会有比较好的市场。对于已经认可服装品牌我们必须拿下恩施州的总代理权进行分销，保护好市场。同时我们要更多的了解消费者的需要，组织适销对路的产品。

第二、我们要继续做好贵宾的发展工作。加强与贵宾的互动，尤其要作好贵宾生日贺卡和生日礼物发放。

第三、我们各个连锁店在经营商品保持一致的前提下，根据店面大小，以及所处的位置，和经营情况。做出自己的特色来，除了基本的三大件外，在服装上做出自己的特色来。不追求大而全，而是追求更专业。

第四、在产品的成列上要更下工夫，最好的销售不是导购在说，而是清晰的分类成列。干净整洁、成列有重点、有特色，有自己的风格。比如去年国庆节市政府挂满店内店外的国旗，是一个非常好的创意，路人经过投去无数关住的目光。

连锁药品工作总结篇三

20xx年是江苏**药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购**全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏**药房连锁有限公司，使**成为国大药房的一个控股子公司，为**的稳定，快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏**药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为**长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年**与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)

发展目标规划”□“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是**批零兼营程序

调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，**的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商厂商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入（如进场费、端架费等）110万元，为()提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、

遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在**百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问题；三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由去年的2.8上升到今年的10；四是积极开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“3.15”绿色消费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成；五是弘扬企业文化，培养知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达1100多人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“**杯”有奖征文活动，进一步提升了**的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门20xx次，电话预约购药3165次，代客切片8520次，代客煎药12468次，夜间售药12422次(14.5万)，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

连锁药品工作总结篇四

一)

团队名称：

团队成员：

关于我校奶茶市场问卷实习统计的小组报告

一、实习背景

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后唯一的选择，当奶茶不再只是作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，致力于打造全新的饮品形态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

二、实习人员：

三、实习对象：

四、实习时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

五、实习目的：

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行实习分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

六、实习方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

七、实习内容：

- 1、奶茶店销售现状实习
- 2、奶茶店销售环境实习
- 3、消费者对奶茶或奶茶店的相关看法实习
- 4、奶茶店投资分析实习

八、实施过程及各成员分工

(组长)：策划活动进程及活动任务分工，定期召集成员讨论研究，并将各成员的获得的数据资料汇总分析，制作成型实习报告。

(组员)：搜集实习问卷和实习报告的格式及内容方面的有关资料，并结合实际情况引入格式。

其他组员：主要负责宣传方面的内容，如门面、宣传方式等方面的实习。并实习各项物品的市场价格，统计分析销售收入问题。

其他组员：负责实习问卷填报和统计的实施及对店主进行访谈，并对奶茶店的相关情况进行实习。

其他组员：对奶茶店物品准备及投资情况做了相关统计，通过观察法对其销售现状实习。

九、实习结果与分析

(一)销售现状

1、经营模式：即产即销型。

优点：保证产品质量，博得顾客好感与放心，减少浪费。

缺点：效率低。

2、销售方面的分析：

优点：

(1)该奶茶店是避风塘连锁机构，属知名品牌，具有较强的品牌效应。

(2)该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够10杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

(3)店老板雇佣在校学生做钟点工，为学生提供实践机会，提高学生的实践能力，间接拉动产品销售。

不足：

(1)产品虽是名牌，但是，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者，胜过其他店铺。

(2)价格方面：与其他奶茶店的价格相同，顾客没有理由必须选择此家奶茶店。(小杯2元，大杯3元)

(3)宣传方面：本店虽然推出特色的莲子粥，但是鲜有人买，而且很多消费者因盛放莲子粥的怪异容器而退避三舍，更不用说走近消费。另外，本店的门面太小、不够鲜亮，不能吸引消费人群，甚至很多人都不知道有此家店铺。除积分卡外

无其他优惠方式。

(4) 奶茶喝到最后，剩下的沉降的部分(如珍珠、椰果等)不能饮用干净，造成了不必要的浪费，一份的量微不足道，但是大量的浪费，着实会造成资金的流失。

(二) 销售环境

1、店址分析：地理位置不佳，位于美食街的西侧角落，有很多的人不会注意到该处店铺，为自己的经营销售带来不便。但是在供电供水方面还算没有困难。

2、店面实用面积：大约4平方米，与其他一些店铺相比展露出明显的不足。经营店铺较小导致顾客不能坐下歇息，无法坐下品尝产品，最终不能很好的品尝该产品，只是匆匆喝掉作罢，为自己以后的销售堵上了后路。

3、竞争者分析：在美食街和学校周围有很多类似奶茶店，与其他店铺相比，该店没有特别突出的地方，而且门面面积和销售品种单一，导致更没有太大的竞争力，因此，如我们所见，该店销售状况明显不如别家。

4、宣传方面：该店铺门面较小，宣传牌示也是很小的，不能引起消费者的注意，着实是一个缺点。在我国传统节日或西方节日时没有做出相关的宣传(如：在情人节来到时，悬挂类似“将你的他/她一起捧在手心吧!”的牌示)来增加自己的销量。装修不够精美，让人没有想回头的感觉。

5、店内情况分析：店内卫生状况一般，很多原料摆放杂乱；制作奶茶时，工作人员一般是背对消费者在后面制作，制作过程不公开，并且自己店面在此时也很容易被盗窃；店内的莲子粥容器太大，为本来就不大的店面又增加了些许压力；店员着装不统一，不能体现品牌特色。

(三) 实习问卷(见附件)结果及分析

1、对于饮品价格的接受程度

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度，实习显示，无论个人生活费的高低，总体有61.5%的人能够接受每份2-3元的价位，这也是现在山科周围奶茶店饮品的普遍价格，而在3-5元这一相对较高的价位区间，女生的接受比例为21%较高于男生的19.1%，可见在对于较高价位饮品的支付意向上面女生会比男生积极，而在对于5元以上价位的饮品则都只有不到1成的人愿意购买，由此可见，在奶茶店饮品营销宣传方面价格战绝不是商家的首选，消费者对于价格并不敏感，只是维持在一般水平。

2、消费者最在意奶茶店各要素分析

在消费者最在意奶茶店那一要素方面，实习显示饮品口味好品种多得到了35.2%的支持率，其次是位置较近则有24.1%的支持率，接着是服务周到16.5%、店铺环境好16.2%以及价格便宜12.1%，通过数据我们不难发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味及种类，同时地理位置也是影响消费者进行购买的因素，这也体现出一个成功的奶茶店既要有优越的地理位置保障客流量，也要有良好的商品品质从而吸引顾客，使其下次再来购买，形成稳定的客户基础。另一方面，良好的服务以及店铺环境是消费者产生持续消费并形成品牌忠诚的有利条件。同时，我们也发现，价格始终不会是一个饮品消费者首先要考虑的因素，也不是决定性因素。

连锁药品工作总结篇五

1、根据公司经营目标，制定年度预算和经营实施计划

2、随时分析研究市场变化与发展趋势，审定酒店价格体系和酒店拓展方案。

- 3、组织销售，全力完成公司下达的营业收入和营业利润指标
- 4、根据指标做好成本控制，做好每周的销售分析和每月的经营分析
- 5、认真做好员工的培训工作，并亲自组织实施、督导和跟踪
- 6、做好酒店员工的发展计划和团队建设，提高员工的满意度
- 7、做好员工的每月考评工作和工资发放，做到奖惩分明，公平公正
- 8、根据公司质量标准，负责酒店质量控制
- 9、认真处理好宾客投诉和意见，并及时予以改正
- 12、保持与相关政府部门和社区的良好关系，遵纪守法，树立酒店的良好形象
- 13、严格执行公司制定的各项规定，保证连锁化、集团化管理和发展的需要

连锁药品工作总结篇六

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的`后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年[20xx-20xx年]发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提

高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

连锁药品工作总结篇七

我一直在电视台新闻部从事新闻采编工作，现就个人业务工作情况作简要总结汇报。

新闻工作是政府的喉舌，是联系各级政府与广大群众的纽带，同时也是丰富人民精神文化生活的重要手段。作为一名新闻记者，我既感到光荣，同时又时刻牢记自己的神圣使命。作为一个新人，以前从来没有出事过记者工作，面对新的岗位，新的环境，我脑子里边一片空白。

新闻体现重在“新”字，求“新”的同时要有正确的方向，新闻舆论工作必须坚持正确的舆论引导，强调新闻宣传必须牢牢把握正确的舆论导向。

去年以来，由于大事多、喜事多、难事多，领导政务活动的采访任务也就特别繁重，而且台里边记者工作人员少，短短的一年时间，自己肩负起了更加多的任务，参加的政务采访多达200余次。其中参加了我县历史上规模最大，盛况空前的首届文化旅游节采访报道，为了筹备旅游节，制作旅游专题片，把最亮丽的风景搬上电视节目，展现在人们眼前，我不知爬了多少个山头。

最终旅游专题片播放出来以后，赢得了群众赞许。完成了元宵节现场直播任务，活动中，我积极参与活动的各项筹备，了解现场直播的各个流程，学习使用摇臂等设备的使用，技能得到进一步提升。还参加了我县20xx年两会等重大活动报道，在单位领导的策划和同事的相互配合下，圆满完成采访

宣传报道任务，工作受到了局台领导的充分肯定。

一年多以来，新闻采访工作任务十分繁重，领导的政务活动占据了日常工作的重要一部分。作为台里的一名骨干记者，随着业务技能的不断提升，我参与此类活动的机会也就非常多。我认为，每一次新闻报道，都是传达贯彻领导意图的最重要的途径，也是宣传地方政府相关政策的需要，是反映民生，反映社会热点，引导正确舆论导向的需要。

因此每一次采访活动，必须要有高度的政治敏锐性，高度的责任心，决不能有丝毫的含糊大意。也就是说要时刻做到：脑勤、腿勤、耳勤。对领导的思路，对地方的中心工作，对老百姓的呼声和社会热点要了然于胸，而且一些文字提法必须与上级保持高度一致，这样才不会出错，才能做出正确的舆论导向。

在完成好政务活动采访报道的同时，我还注重深入实际、深入群众、深入生活，去挖掘一些鲜活的新闻素材进行报道。20xx年初，天峨遭受了冰灾，全县农作物不同程度受灾，这些关乎民生的大事引起县委政府高度重视，接到采访任务，我立即采取行动，冒着风雪到全县受灾最严重的某乡了解灾情，并及时将新闻声像素材提供上级电视台，及时传达了灾区情况，圆满完成采访任务；今年x月，某县又遭受了洪涝灾害，导致某镇某社区内涝，得知情况后，我立即赶赴现场，报道最新情况，当天晚上，该报道被xx新闻采用；今年xx县和某县交接地发生了地震，事发后，我接到通知连夜赶赴xx乡，及时作出宣传报道，让群众及时了解情况，稳定群众情绪。

20xx年x月，我电视台开设了《平凡百姓》专栏，我拍摄了一起《环卫工人xx的幸福生活》的新闻报道，反映我县环卫工人勤俭节约，勤劳致富的感人故事，在社会上引起良好反响，发挥了正确舆论导向作用。一年半的时间一眨眼就过去了，

在这一年多的时间里，我跑遍了全县x个乡镇的一半以上行政村，风雨中，有过我的身影，高山之上留下我的脚印，习惯了轿车颠簸的生活？所有的努力，让我更加了解了群众的呼声，更加丰富了基层工作经验，新闻写作更加贴近群众，也为日后的新闻工作奠定了坚实的基础。

几年来，我的《大雨引发xx县xx镇某社区内涝□□□xx县及时转运因xx国道冰冻灾害绕道停留的旅客》等多篇反映社会热点和民生的稿件先后在省台播发。一年多以来，累计发稿近xx篇，内容涉及民生工程、重大会议和事件、教育、教育发展、行政执法等等。比如反映xx县旅游产业发展的稿件□xx县积极调整结构大力发展壮大生态旅游经济》等。参与了xx旅游专题片拍摄和制作，制作了《健康文化激荡幸福生活》等专题，展示了我县改革发展的巨大成就，提高了我县的对外知名度，也让许许多多的群众从中受益，这些都是对自己工作的最大肯定。

在看到成绩的同时，我也看到自己在工作中还存在着一些不足。在今后的工作中，我将干一行，爱一行，坚持以建设有中国特色社会主义理论为根本指针，认真贯彻落实以正确的舆论引导人的任务，新闻媒体在宣传报道中，始终坚持以“五个有利于”作为舆论引导的指导思想和标准，就是要造成有利于改革开放，建立社会主义市场经济体制，发展社会生产力的舆论，有利于加强社会主义精神文明建设和民主法制建设的舆论；有利于鼓舞和激励人们为国家富强，人民幸福和社会进步而艰苦创业、开拓创新的舆论，有利于人们分清是非、坚持真善美，抵制假恶丑的舆论，有利于国家统一，民族团结，人民心情舒畅，社会政治稳定的舆论。总之，就是要在全社会敲响主旋律，在宣传报道中紧紧围绕“改革、发展、稳定”六个字做文章。认真完成好每一次采访任务。

新闻工作是服务政治，服务领导，服务民生的工作，不能出半点差错，不容许半点懈怠，一旦犯错必然是重大错误，必

将给政府、地方发展造成恶劣影响，服务领导必须慎言慎行，新闻写作必须科学谨慎。要成为一个优秀的记者，我还有很长的路要走，正如古人所云“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，我要更加努力地学习、提高，使自己能够胜任新闻记者这一崇高的职业，也为我台新闻工作，为地方的经济建设做出更大贡献。