

最新打磨车间工作总结(汇总5篇)

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？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

打磨车间工作总结篇一

2011年以来，我局认真贯彻落实《食品安全法》、《农产品质量安全法》等法律、法规，周密部署，下大力气，狠抓农产品质量安全监督管理工作，为确保全区农产品质量安全做出了积极的贡献。

一、工作措施

（一）科学制定方案，切实加强组织领导

我局高度重视农产品质量安全管理工作，切实加强组织领导，成立了农产品质量专项治理领导小组，将农产品质量安全管理工作摆上重要议事日程，先后制定了《***区2011年农产品质量管理实施方案》、《***区2011年畜产品质量管理实施方案》等文件。与相关部门和各乡镇人民政府上下联动，协调配合，齐抓共管。我局成立了***任任组长，主管农业的***为副组长，3个相关专业科室（站）科站员为成员的农产品质量安全管理工作领导小组。小组成员分工细致，职责明确，为农产品质量安全工作的有序进行打下了良好的基础。并与各生产经营企业签订了《农（畜）产品质量安全责任书》，落实工作责任，做到有计划、有目标、有组织、有步骤地开展农产品质量安全监管工作。

（二）夯实基础，全面提升农产品质量安全监管水平

大民众参与的积极性，充分激发农户依法依规生产的主动性。今年以来，印发宣传资料*万份，举办专题宣传*次，开展政策法规及专业知识培训，畜牧培训*期，培训农业投入品生产经营、生产人员**人次，农业植保培训*余次，营造了“政府监管、企业自律、农民自为”的良好氛围。

2、抓标准示范，打好按标生产基础。全区由合作社牵头，建立生产基地7处，由农委派技术人员入村，进行了棚室建设、栽培技术的专题培训，印发栽培技术资料***份，指导其按规范组织生产。指导基地按病虫害防治规程实施了统防统治，有效地遏制了各类病虫的发生程度，带动周边种植户按规范生产，吸引周边县区多次前来参观学习。

3、加强投入品监管，打好投入基础。坚持常年整治与专项整治相结合，市场整治与使用监控相结合，深入持久开展农产品质量安全暨农资市场整治年活动。农业投入品生产经营单位全面建立进销台帐、标签标识、质量追溯等管理制度；加大农业投入品市场执法力度，严厉打击生产、销售五种禁用高毒农药和违禁兽药、饲料添加剂等行为。全区共出动执法人员***人次，清理整顿超市**次，农产品市场**次，农药经销店**家，兽药门市**次，奶站**次，饲料生产经营单位**次。

平的农产品质量安全技术推广队伍。

（三）突出重点，深入开展农产品质量安全专项整治 紧紧围绕生产过程控制，适时开展专项整治活动，确保突出问题能管住、关键措施能到位。

一是突出重点农时，在农事关键季节，有针对性地开展农产品质量专项整治和打假护农活动。二是突出重点区域和品种，加强种子农药、兽药、饲料经营店，以及种子、农药、肥料、农产品、兽药、饲料生产销售记录、包装标识、质量标志和使用添加剂、等执法监管，确保全区肥料、种子、农药、兽

药、饲料等农业投入品100%达到监管。三是突出重点环节，从使用投入品到收获（出栏），各个环节都纳入监测范围。四是突出重点检测项目。今年3月底至四月底，对全区所有的生猪养殖户进行了一次全面的“瘦肉精”快速抽检，定点屠宰场屠宰生猪每日抽检，截止目前累计抽检***余头份，阳性检出率为零；蔬菜农药残留，累计检测***个样品，均无农药超标现象。五是突出重点节日。在元旦、端午节、国庆等重大节日，组织执法人员对农贸市场超市等进行专项执法检查，确保重要节日无较大农产品质量安全责任事故发生。

(四)注重“三个检查”，切实加强农业投入品监管

从严查处不具备法定经营主体资格的违法行为。二查包装标签标识，以种子、肥料、农药、兽药、饲料等主要农业投入品为重点，严厉打击一品（药）多名、登记内容与包装标签标识不符，与质量标准不符，经营过期失效、超范围的行为。三查生产经营记录及进销货台账，检查经营者是否严格落实农资、兽药、饲料经营记录、进销货台帐和索票索证制度，确保可追溯管理。

二、工作成效

基地初具规模 2011年全区共有蔬菜基地*个，奶牛养殖小区*个，正在建设的千头现代化奶牛牧场*个。

质量监管有序 按照“先易后难、先常规后特殊、先大宗后个别”的原则，不断加大农业行政执法力度，持续深入开展农资市场整治，兽药、饲料市场整治，“瘦肉精”、生鲜乳专项整治，加强对农业投入品的市场监管。到目前我区“瘦肉精”检出率为零，生鲜乳抽检合格率100%，蔬菜合格率达100%。近年来，全区未出现重大农产品质量安全事故。

三、下一步工作重点

及检验检测体系为手段，加强对农产品生产及流通过程的监控，提高全民农产品质量安全意识，逐步形成“政府监管、企业自律、农民自为”的监管机制。大力加强农业投入品管理，确保全区人民农产品质量安全。

二〇一一年十二月六日

打磨车间工作总结篇二

一、成立县市、乡镇、村屯监管机构为更好加强农产品质量监管力度，切实掌握我市农产品质量安全状况，今年，农业局成立了县级监管机构农产品质量安全监督管理科，分管领导为特产总站站长申龙奎，下属人员2名；乡镇监管机构9个，分别是敬信镇、马川子乡、板石镇、英安镇、哈达门乡、密江乡、三家子乡、杨泡乡、春化镇；设立村级协管员112名。

二、制定并落实年度监管计划为全面贯彻落实中央农村工作会议和全国农业工作会议精神，进一步加强和规范农产品质量安全监管监测工作，结合《2020年吉林省农产品质量安全监测工作总体规划》相关要求，主要对我市农产品批发市场、农贸市场、超市和生产基地的农产品开展有毒有害物质监测。全年计划定量抽检500批次。其中：蔬菜260批次，水果200批次，其他40批次，可根据实际情况适当调整。目前，由于人员和专业技术问题，我市农产品质量安全监督检测中心只能检测有机磷和氨基甲酸酯类农药残留量。从2020年1月份起到12月份，检测中心有效化验蔬菜、水果600余份，按照gb/t 5009.199-2003要求，农药残留（有机磷和氨基甲酸酯类农药）总合格率达97%以上。取样范围主要在我市英安镇和三家子乡蔬菜水果生产基地以及市场和各大超市。

三、开展重要节日农产品抽检工作（1）中秋、国庆“两节”期间配合省农产品检测中心对秋季菜抽检工作，抽检样品25份，抽检品种：白菜、萝卜、土豆、大葱等。市农产品质量检测中心共抽检蔬菜样品32份，主要来自哈达门，英安，三

家子等蔬菜基地。化验样品主要有豆角、柿子、芹菜、白菜等，按照gb/t 5009.199-2003要求，农药残留（有机磷和氨基甲酸酯类农药）总合格率达100%。（2）元旦、春节“两节”期间检测蔬菜样品81份，主要来自哈达门，英安，三家子几个蔬菜大棚和秋储的菜。化验样品主要有芹菜、芽葱、小白菜、茼蒿、草莓、土豆、白菜、萝卜、毛葱等，按照gb/t 5009.199-2003要求，农药残留（有机磷和氨基甲酸酯类农药）总合格率达100%。

四、新增“三品一标”申报数量珲春市2020年新增“三品一标”申报数量共4例，其中有机产品2家，分别是松哲种植专业农场有机种植基地和珲春市曙光农产品加工厂；绿色食品2家，分别是东北长粒香和三疆河大米。

五、存在问题及今后工作（1）农产品质量安全相关立法有待进一步完善，尽快建立现场准入制度，加强对蔬菜农药残留的监控。（2）围绕《中华人民共和国农产品质量安全法》的实施，继续加强宣传学习，严格依法搞好各项工作，增强全社会农产品质量安全意识，把农产品质量安全工作作为一项长期重要的工作来抓。（3）加强农产品质量安全检测队伍建设，认真做好技术培训，建立健全各项规章制度，使农产品质量安全检测工作走向规范化、制度化。

打磨车间工作总结篇三

产品质量是企业生存之本，发展之本，品牌之本，是企业其他一切的基础。产品质量好坏直接关系企业形象和企业效益。一个企业要长久生存并发展，必须严抓质量，以质量保证效益，以质量促进发展。以下是本站小编为您整理的“关于产品质量工作总结”，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

关于产品质量工作总结【一】

为贯彻落实总公司“以质求信、业主至上、遵守法规，持续改进”的总体方针，以“抓质量水平提升，促发展方式转变”为主题，以提高“工作质量、产品质量、服务质量”为重点，全兴公司于20xx年全面开展了质量管理工作，从抓基础管理入手，强化质量意识，加强员工技能培训，提高员工整体素质，从而促进公司整体质量管理水平全面提高。

一. 深入开展质量管理体系建设工作

1、质量管理体系文件完善 今年体系文件换版，借着换版，将修改程序文件同规范公司内部部分工作流程、明确部门职责划分结合在一起。使得质量体系更加贴近公司生产实际，为提高公司的质量管理和产品质量起到更大的做用。

修改的文件有：质量手册、17个程序文件、4个作业指导书、11个质量检验表。

2、质量管理体系审核活动 20xx年9月份进行20xx年度内部质量审核及外审前的管理评审□ 20xx年10月份迎接外审组对我公司进行质量管理体系复评审。

内审组在管理者代表的组织下对各部门、生产现场进行了审核，不合格项目填写了内审不符合报告单。

组织了各有关责任部门针对不合格项进行了分析、研究，并进行了相应的整改工作，按期确认和验证各部门的整改结果。

管理评审认为公司自去年的评审以来，在今年年初推行新版质量检验表格，加强了质量管理，为质量体系的运行和改进奠定了基础。

经过这几个月的体系运行，进一步证明了建立的质量体系是可持续的，有效和充分的。方针符合公司制剂和市场发展方向要求，目标、指标及管理方案得到有效控制和实施，均达

到公司 2018 年度产品质量目标值。结论是公司质量体系运行是持续有效的，取得了一定的绩效。

平时体系员随机对各个部门进行质量体系相关记录抽查，对填写不规范、记录缺失的，下发不合格通知，并督促改正。领导小组进行季度工作考核。

在日常管理工作中通过培训以使理解和掌握质量管理体系，通过考核和检查以使按质量管理体系运行，通过内部审核、管理评审、外部审核检验运行效果。

二. 开展质量管理活动

“质量月”活动 为了提高产品质量，提高员工的工作质量和积极性，提高部门人员责任心，相应总公司的活动□20xx年 9 月，我们继续开展了以“抓 质量水平提升，促发展方式转变”为主题的“质量月”活动。利用张贴标语，板报，知识竞赛等各种方式加大力度宣传“质量月”活动，普及质量知识，以提高员工的质量意识，营造产品质量零缺陷的良好氛围，并及时报道活动中的典型事例。车间的质量水平取得了显著的成效，产品合格率较前期有了大幅度的提升。加工过程工序交检一次合格率 99%，成品一次检验合格率达到 98%，产品最终出厂不合格率 为零。

三. 强化车间、班组管理和现场管理

结合公司各个生产环节，完善专业管理与基础管理，为配合程序文件的有效执行，制定了更详细具体的作业指导书、检验指导书、工艺说明书等；为了真实记载质量活动的开展情况，制定了 11 份记录表格，用记录反映产品质量及质量体系运作情况，为满足质量要求的程序提供了客观依据，为质量管理提供了有力保障。

四. 工作中存在的不足，也是明年工作努力的方向

1、有时工作没有很好的条理性，不能很好的把握细节，可能是现场的工作很杂而不能抓到工作的重点，只有一步一步的把固定工作作好并对其他一些杂项工作做出很好的规划这样就不会有工作问题的遗漏。

2、一些需要沟通解决的问题处理不及时，包括外协不良的传达，现场不符合的指正与确认等。具体的工作中由于消息传达的延迟性、时间差等一些因素的干扰，出现沟通不及时。

3、一些相关工作的管理办法，管理方式的欠缺。需要对管理办法与方式进行反思，明确这些方式方法的目的与合理性，结合自身的实际工作来理解与完善进一步完善质量管理体系，强化质量意识，严格标准化作业，才能提高生产能力水平。在今后的工作中要继续运用科学管理办法，学习先进经验，用于创新，培养骨干力量，树立良好的企业形象。

关于产品质量工作总结【二】

产品质量是企业生存之本，发展之本，品牌之本，是企业其他一切的基础。产品质量好坏直接关系到企业形象和企业效益。一个企业要长久生存并发展，必须严抓质量，以质量保证效益，以质量促进发展。

纵观20xx年我公司产品质量，主要存在以下方面问题：

1. 员工质量意识不强：认为不管产品好坏，质检会检查，只管按件计酬，不管产品质量好坏。这种只管数量不管质量的思想严重影响产品质量的提高。员工没有下一道工序意识，出了质量问题都推脱责任，在找别人毛病，甚至有认为是质检员的问题。产品做的不好就返工，返工不行继续返，一直返到不能再返就报废。

2. 质检工作不负责：认为只要员工把产品交到我手上，我区分好合格、不合格就可以，对于废品很多质检不敢下定论。

而公司目前的巡检几乎处于可有可无状态，根本就不会控制产品生产过程，一系列大的质量问题出现之前，巡检都在检什么？为什么不能把质量问题消灭在萌芽状态？一些废品大量出现之时，巡检又在干什么？为什么往往要废品积累到一定可观数量的时候才会有人发现？有加班费的质检不停的加班是因为生产需要，没加班费的巡检鲜少加班，难道生产就不需要了吗？这种只顾个人收入不计产品质量的行为是不可取的。

以上存在的问题要根本的解决，关键在于领导班子质量意识有待提高，不能放任员工生产，不管产品质量，同时更应关注产品质量，对于质检提出的质量问题要及时判定，不能采用能用就用、能拖就拖或者给模棱两可的答案，各个巡检要主要出击，不要被动的等待质量问题来找上门，要积极下一线，仔细查看，对每一个质量疑点均不放过。对于质检员，该考核的就加以考核，不能无限制纵容质检出现工作失误。

关于质量的重要性，我们的大部分员工都有认识，但关键是怎样用具体可操作的措施落实到企业每一位员工之中，现在产品质量不仅仅是质量管理部的事情，更要有tqc的意识，既全员质量意识，公司的质量意识应贯彻到每一位员工心中，形成全员关心质量的良好氛围。

立足眼前，展望未来，公司决定把20xx年定为质量年，将出台一系列质量条例，抓领导班子的质量意识，同时提高工人质量意识，为公司产品的质量提供可靠的制度支持及管理支持。

关于产品质量工作总结【三】

我县地处湘北边陲，拥有丰富的资源，主要农产品的产地城市化、工业化程度低，城市和工业产生的“三废”污染物对农业生态环境和农产品的污染时间短、程度轻，发展无公害农产品、绿色食品和有机食品生产具有得天独厚的环境和资源优势。我县的农产品质量认证工作近年来发展迅速，但是

目前仍面临着一系列问题，如何进一步加强我县农产品质量认证工作，仍然是需要不断探索和研究的课题。

一、我县农产品质量认证工作的发展现状

多年来，我县积极开展农产品质量认证工作，开辟思路，积极探索，农产品质量认证工作位居全省前列。截止20xx年11月，我县共认证无公害农产品产地20个、产地面积7.91万公顷，认证无公害农产品产品22个，其中粮油产品2个，茶叶5个，蔬菜4个，水果5个，畜禽产品5个，其它1个；绿色食品企业5家，产品5个，产量26896吨；有机食品企业8家，均为茶叶企业，产品19个，产量813.5吨。

二、我县农产品质量认证工作存在的问题

总体上看，我县农产品质量认证工作呈现健康、快速发展的良好态势，产品质量稳定可靠，产业水平不断提高，品牌效应日益增强，但同时存在的问题也是我们不容忽视的：一是认证产品结构不尽合理，市场需求较大的畜禽肉类产品所占比例极小，难以满足消费者的需求；二是市场流通体系和优质优价竞争机制发育相对滞后，品牌价值尚未得到充分实现，影响着开发效益；三是认证产品保障体系不完善，个别生产企业仅仅是通过认证了事，求得一个“绿色”或“有机”卖点，认证后的管理、企业自律行为、规范用标等，还存在一些问题，影响着社会对认证产品品牌的认知度；四是由于市场准入制度没有实施，很难体现认证产品的优质优价。

三、加强我县农产品质量认证工作的对策

(一)、围绕中心工作，做到“四个结合”

1、与农业结构调整相结合

农产品质量认证是引导和促进农业结构调整的一项有效措施。

要重点结合优势农产品产业带和“优粮工程”建设，积极组织规模开发，抓好大型标准化基地建设，加快产品认证步伐，扩大总量规模。

2、与农业产业化发展相结合

农产品质量认证是龙头企业增强市场竞争力的一条重要途径。龙头企业，特别是省级农业产业化重点龙头企业，代表了农业企业的最高水平，无公害、绿色和有机农产品具有市场竞争优势，代表了安全优质农产品品牌形象。产业化龙头企业与认证农产品品牌有机结合，融为一体，相互促进，共同发展，能促进我县农产品市场竞争力全面提升。

3、与农民增收相结合

农产品质量认证是农民收入的一个重要“增长点”。要通过宣传和普及农产品质量安全知识，培育认证农产品消费市场，做好厂商合作、产销衔接，利用优质优价的市场机制，调动农户发展无公害农产品的积极性，促进农民增收。

4、与农产品出口相结合

农产品质量认证是扩大农产品出口的一个有力手段。要密切跟踪国外农产品质量安全技术标准和认证制度，开展国际认证合作，突破贸易技术壁垒，在促进农产品出口中发挥更加重要的作用。

(二)、加强组织领导，实施整体推进

加强领导，落实措施是推进农产品质量认证工作和建设农产品质量安全体系的重要保障。要从提高农业综合生产能力和加快地域经济发展的战略高度出发，坚持把维护农民利益放在工作的首位，将其纳入我县政府工作的重要议事日程，建立健全考核机制，主要领导亲自挂帅，主管领导具体负责，

配齐配强专职工作人员，纳入目标考核责任制。在无公害农产品、绿色食品和有机食品三位一体整体推进的过程中正确处理好三者之间的关系，根据我县的实际情况确定发展方向和发展阶段，建立健全长效发展机制。

(三)、制定优惠政策，加大资金投入

制定长期稳定的无公害、绿色和有机农产品开发政策、资金扶持政策等，大力扶持农业产业化龙头企业、股份制联合体和专业协会等，增加产地认定和产品认证数量，提高产品质量，增强市场竞争力。借鉴江苏、山东、福建、黑龙江等地的先进经验，建立农产品质量认证工作机制，加大主要农产品质量安全市场准入方面的资金投入和政策扶持。设立农产品质量认证发展专项资金，用于标准制定、认证认定、基地建设、市场营销和监督检查、宣传培训等工作，对于获得认证的企业给予资金或其他形式的奖励。

(四)、加大宣传力度，强化业务培训

充分利用各种行之有效的形式，采取切实可行的措施，借助各方面力量开展多种形式、不同层次的宣传活动，普及农产品质量安全知识，倡导无公害、绿色和有机农产品，为无公害、绿色和有机农产品的产业发展创造良好的社会氛围。在技术培训方面，采取多种形式有计划、有步骤的对从事农产品质量认证工作的主管部门、生产者、生产管理人员、技术人员、质量监督检测人员进行理论知识和生产技能的培训，提高队伍的整体素质，建立起一支懂生产、善经营、会管理的专业技术队伍。

(五)、明确工作重点，提高认证水平

目前，农产品质量认证已成为我国农产品质量安全体系建设的基本内容，成为农产品质量安全工作的重要组成部分，是农产品质量安全管理的“切入点”和“突破口”，也是各级

政府和农业部门推动农产品质量安全工作的一个行之有效的“抓手”。要充分发挥农业部门的职能作用，紧紧依托农业系统的资源优势和技术条件，结合我县农业发展的实际，不断地规范、创新和完善我县农产品质量认证管理的运行体制和发展机制，保证认证工作的有效性、公正性和规范性。

(六)、加强后续管理，打击假冒伪劣

加强获证产品的后续监督和管理，做好获证企业和产品质量抽检工作，对抽检不合格的企业和产品，取消其认证标识使用权。配合工商行政管理和质量技术监督部门，加大对认证产品市场的管理力度，严厉打击假冒认证产品的违法行为，保护认证产品生产企业和消费者的权益，维护无公害农产品、绿色食品、有机食品的市场形象。

打磨车间工作总结篇四

移动互联网产品经理的主要任务是服务人群，主要工作是研究人类群落的行为模式。用产品为人群提供服务，并且要预判人群卷入之后行为模式的变化。

从方法论的角度思考，人类群落也处于演进过程中。早期人类是村落人群模式，村落中的每个人认识每个人，人际关系以非常实际的亲戚关系和职业关系为纽带。现代人类是社会化人群模式，人群数目极大增长，人际关系依托于抽象的社会生产关系：契约、合同、雇佣关系。。。。。。产品经理曾经是村落里的铁匠，他认识每个村民，每个村民也认识他。而在今天，产品经理完全退居幕后，他不可能认识每一个用户，用户甚至不知道这个人的存在。

因此，产品经理在方法论上存在着各种选择：他可以提供某种基于熟人群落的旧式服务，以增进熟人群落的情感为产品目的；他也可以提供某种基于大数人群的新式基础服务，以便

于人们彼此认识，协调工作，从自利为基础的无序活动中自组织处有序活动；或者，他也可以提供某种中间类型的产品，帮助人们平滑度过两种人群模式，减少由于变化而产生的阵痛。

但是，产品经理的主流应该是服务于未来。先于人众接触新技术新知识，并把这种认知转化为产品，利用产品提供现代人类社会中的各种人群。尽一切可能，降低学习成本，利用人类的本能设计产品，使得人群得以顺利“滑入”新的产品使用场景。

在所有这一切之上，产品经理的目标应该是实现社会美和善和总量。

二、移动互联网产品经理的素养

1、敏锐感知潮流变化。移动互联网产品会从相对匮乏时代进入相对富足时代，用户可以选择的产品会随时日流逝而日渐增加，产品终将成为一种时尚业。产品经理若是沉溺于各种新鲜玩意儿之中，追逐新奇，很可能错过真实的时代潮流，无法把握人群的真实需求。

2、放弃理性思维。移动互联网的特点是变化极快，传统的分析用户，调研市场，制定产品三年规划，在新的时代里已经落伍。人类群落本身也在迁移演变，产品经理更应该依靠直觉和感性，而非图表和分析，把握用户需求。产品经理永远都应该是文艺青年，而非理性青年。

3、海量的实践。尽管移动互联网方兴未艾，没有任何人可以自称是领域内的专家。但是，这不意味着存在天降天才的可能。《异类》中提出的一万小时定律，同样适用于产品经理。他们需要超过千次的产品实践，才能称得上是了解产品设计，拥有解决问题的能力。

4、博而不专的积累。美术、音乐、阅读、摄影、旅游等等文艺行为貌似不能直接转化为生产力，但是合格的产品经理需要广博的知识储备，以此才能了解和认识大数量的人群，理解时代的审美，让自己的所思所感符合普通用户的思维范式。以此为基础，设计的产品才不会脱离人群。

5、负责的态度。拥有合适的方法论和合适的素养，成功的产品经理还应该对自己和产品负责的态度，唯其如此，产品经理才能足够偏执，清楚地知道自己究竟要做什么，抵挡住来自上级和绩效考核的压力，按照自己的意志不变形、不妥协地执行产品策划。

三、移动互联网产品设计的原则

1、绝不考虑web形态，一切考虑都基于app

2、产品优先级

(1)有趣高于功能，产品必须有趣，必须cool才可能形成传播和口碑。

(2)功能高于交互，明确的功能满足明确的需求，用户不会在意炫酷交互效果。

(3)交互高于ui便捷、快速的交互设计为先，围绕具体功能实现ui而非有优质ui方案为此专门设立一个功能。

3、聚焦：一个app只做一件事情，一个大而全的app意味着全面的平庸。

4、永远一维化：让用户在一个维度里解决具体的问题。twitter的timeline就是一个好的范例。而类似facebook、path那样的滑出式菜单则是一个灾难，因为这使得产品拥有两个维度，加大了用户理解的困难。

5、保持主干清晰，枝干适度。产品的主要功能架构是产品的骨骼，它应该尽量保持简单、明了，不可以轻易变更，让用户无所适从。次要功能丰富主干，不可以喧宾夺主，尽量隐藏起来，而不要放在一级页面。

6、不要让用户选择。同一个页面之内，有多个入口；同一个功能，有多个实现方式；同一个界面，有多个展示方式。这对于用户来说是一种痛苦而非享受，因为他们只会因此而感觉到困惑和恐惧。用户宁可采取重复操作漫长而固定的操作路径，也不愿意使用多变的快捷方式。

7、隐藏技术，永远展现简单的、人性化的、符合人类直觉的界面。开发不可以为了炫技而展示功能，产品不可以为了炫耀而功能堆砌。

8、拒绝个性化。除了依靠设计特色而立身的app换肤一类的个性化设计，除了让产品经理幻觉自己做了许多工作而自我满足之外，没有任何价值。它只能证明产品经理对自己的产品不自信，因为自信的产品经理凭借默认皮肤就可以满足用户。延伸开去，一个好的产品，其功能应该满足全球用户需求，无需为地区做特别定制化。

9、产品一定程度上是为了满足人性中的贪嗔痴，这是用户的痛点。能把握住之后，产品经理应该超越其上，用产品帮助人们得以解脱。

10、想清楚自己究竟要做什么，不去迎合上司，不去讨好用户，不去取悦自己。

11、分类!分类!分类!这是产品经理在确定产品主要功能构架之后，应该为用户做的事情。分类无助于降低产品使用的难度，但是可以帮助用户认知产品和周边的世界。

12、永远围绕功能而做设计，永远不要倒过来做这件事情。

13、一个产品的基本功能不受用户认可，做加法也无济于事。

14、想不清楚一个功能点之前，宁可不做。

15、千万不要让用户在产品里“管理”什么。

四、“自然流”的设计思路

好的产品应该隐藏产品经理的个人意图，用户仅仅凭借直觉和经验就可以顺利使用，以达到“自然而然”的境界。坏的产品提供产品说明书，其恶劣程度和tip和文字说明数量正相关。为此，好的产品经理可以和用户之间平等对话，无需刻意谄媚、恶意卖萌，产品本身就会说话。

自然流的产品，它本身就可以可用户交流。针对用户的任意一个动作，给出的、清晰的反馈，并且能让用户没有任何偏差地接受。它没有人造物的冰冷生硬，而有一种温暖的人性存在。例如在ios中微信?友圈里的评论按钮，按下之后弹出“赞”和“评论”弹窗。这一弹窗快速向左滑动，然后像碰到什么东西一样快速向右反弹一个很小的距离，然后才最终停下来。用户可能根本未能意识到这一微小的停顿，但是在潜意识里，他们会感受到这个弹窗并非全然的人造物。因为根据生活经验，世界上没有任何东西可以从运动直接变到绝对静止。

绝对不要让用户在使用产品的过程中感受到产品经理的伟大和聪慧，产品经理应该完全隐没在产品之中。用户应该可以不假思索地上手，按照设计意图行事，从中获得既定的正向反馈。这一切应该自然而然地发生，用户感觉似乎产品天生就应该这样使用，从产品还未出现之前很久就应该如此。好的产品不会强调自己存在于世界之上，它只是努力地、毫无痕迹地成为这个世界的一部分。

做自然流的产品，必然会在美学上倾向于简单，反逻辑。产

品经理必然的选择是做减法，在诸多功能中选取最能解决实际问题的一个，在诸多特性中选取最符合直觉的一项，于是产品也就拥有了优雅和简洁，让人难以忘怀。极简和极自然，使得模仿无法存在，因为没有人可以造出更好的体验来。

打磨车间工作总结篇五

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。在产品的设计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。

不知不觉来到岱山，来到绿海已经两个月了，无论从工作上还是生活上我都深深地融入了这里。

岱山是长生不老的蓬莱仙岛，是怡享生活的安乐之窝，是苍茫东海上的一叶扁舟，是喧嚣都市外的一片净土，是陶渊明笔下的世外桃源。这里民风淳朴，让人能够放下戒备，悠然地生活，全身心地工作。这里还有我素未谋面却不知从何时开始就一直很向往的海，很长时间以来我都认为只有浩瀚的海才可以包容满是缺点的“人”；只有在面对海时，才会意识到自己的微不足道与渺小，才能不再浮躁回归平静，对周边世界充满无限敬畏。月圆月缺，繁星点点，渔家灯火，常常淹没在海静谧与神秘里，不时听到谁家播放的妙语梵音，海与佛的包容映出一副海天佛国的景象来。

来到绿海，我幸运地走上了自己想要走的路。当我25岁的时候，敏感脆弱的皮肤还一次次发难让我束手无策，我就暗暗下了决心，一定要研究皮肤，研究药妆，为自己也为更多敏感肤质者保驾护航。在这里，我找到了一个有机会使自己更“美”的工作，一个有机会揭开那些琳琅满目化妆品面纱的工作，一个有机会为更多人带来美与惊喜的工作。得天独厚的自然环境，真挚朴实的人文情怀，对理想和信念的坚定追求，是我可以投入120分工作的源动力。

这段时间我的工作主要分为三个部分：在质检部学习多品种盐及洗化盐的常规检验；应电子商务部要求开发生产精油皂；应公司发展要求探索寻求海洋保健品及活性物质提取方面的项目。

在质检部的学习中，我了解了公司主营盐的品种，以及这些盐的检验指标，检验方法，重点学习了洗化盐的检验方法。质检部的工作琐碎且常规，但却是保证产品质量，减少不合格产品或原料带来的损失，为企业品牌把关的重要防护线。只有质检部的工作做到位了，公司才可以“高枕无忧”地谈壮大发展。

开发精油皂是这段时间的主要工作内容，也是我对化妆品从“门外看热闹”到“门内看门道”的一个过程。来公司之前我就有自己动手做皂的想法，当然这是绝大多数美容书籍里宣称的“冷皂”，与我们后面的“热皂”有着天壤之别。

初始制皂的过程中，我充分发挥了自己的主观想象力，把美容书籍中拥有“美好”名字和功效的东西铆劲儿往皂里添加，我以为只要不吝惜成本就可以得到神奇功效的皂。事实上，过犹不及，此消彼长，多因素平衡，是组建配方的重要原则，做“冷皂”的思维也基本不适用于做“热皂”。“热皂”是工业制皂的范畴，是各大化妆品厂家制皂的主要途径，它以严谨的专业的科学的态度审视皂的各项指标，以安全，稳定，持久，低刺激，具备一定的功效为目的，但其中一些写着专业化学名称的成分令非专业人士闻之色变。“冷皂”基本上属于手工diy的范畴，其生产也以手工作坊为主，以追求纯天然，远离化学品(实则不然)，自己动手，乐在其中为目的，这也是大多数人更“迷信”，“迷恋”冷皂的原因，但产品的安全性，稳定性，刺激性等并不可控。受自身思维视角以及专业知识的限制，大众往往是盲从的。

实验之初就已经做出皂的外观来，但时至今日，我都没有一款令自己百分之百满意的产品。做皂是一个科学实验的工作，同时也在印证生活的哲理‘形似容易神似难’，“没有完美，只有完善”，“懂得越多，越是无知”等。

受“冷皂”思维先入为主的影响，在实验之初并不顺利，但还是能鼓捣出各种样子的皂来。第一批内部试用后收到反

馈皂皂滋润度不够，但颜色和气味还不错；许超锋经理较为专业的点评肥皂味过浓，起泡力不足，皂太硬，按之易掉块儿等。从形态到功能，它都不是一块合格的皂。看遍所有与制皂有关的文献资料，通过大量的实验验证，我都找不到能同时解决以上所有，或大多数问题的方法。网页书本提供的信息太有限了，我不得不挨个求教于原料厂家的工程师或其他愿意指点一二的制皂师们，从他们的只言片语中汲取思路方法，改进实验。

实验开展一段时间后，终于有一款皂首次受到电子商务部门的肯定，然而这个肯定带来的欣喜并不长久。由于订购的皂基原料与厂家提供的样品有一定差异，伴随着季节性温度与湿度的变化，原配方做出的皂并非那么完美，皂的质感及洗感与热销皂仍有一定差距。经过不断的求教摸索之后，皂的质感及洗感也被认同即它作为一款皂本身该具备的功效及价值已经拥有，若只是手工作坊，实验可以停止并进行批量制作，然而要作为一个合格的商品，它还远达不到要求。观察之前皂的样品，纯天然无添加的色泽及香味随着时间的推移逐渐淡去，皂的原始色泽及味道开始凸显，加入皂中的薰衣草花苞全部褐变，天气潮湿时皂还有“出油”现象等。此时实验进入最难的领域定香定色，同时保证皂品质的稳定性以及持久性。

通过与化妆品工程师们的探讨，伴随着自己制皂经验的增加，愈来愈觉得还有很多未考虑到的因素，比如皂中含有约30%40%的水分，如没有适当的“保水”措施，皂可能在拆封后不久体积严重收缩；皂基中含有大量的不饱和脂肪酸，加入色素后，在紫外光的照射下，有色变的可能性等。当我越来越全面地了解到这些问题时，我才慢慢地由一个站在柜台前买皂的人，转变为一个站在机器前制皂的人。在尽量保证产品稳定性的前提下，历时一个多月研制的精油皂就要生产了。由于没有实际生产的经验，在最初的放大实验中遇到了一系列问题，生产效率低下，出皂不规整，热封膜时皂会融化等。根据这些问题，考虑改进生产方法，结合生产效率

定制相应的模具，购置更为快速均匀的切皂设备，购置较低温度下可以热封膜的设备等。采购设备与放大实验我都较为生疏，有幸在许超锋经理的帮助下理顺了思路，争取在5月底生产出第一批皂来。

此外，结合所学专业对海洋保健品以及海洋活性物质的立项进行探索也是这段时间工作的一部分。我主要查阅了国家药监局近年来批准上市的海洋类保健品，了解了目前市场上海洋类保健品的主要类型；调研了舟山及山东等地海洋类食品及保健品加工企业的经营项目及市场定位；阅读国家863计划海洋技术成果汇编，以及海洋保健品，海洋药物学等书籍，了解具有潜在价值的海洋产品开发项目；与领导同事及学校老师等讨论舟山海洋资源，以及某些开发项目的可实施性等。

目前，海洋产品的开发大体可以分为以下几个方面：

六、海洋活性物质提取及深加工；难点在于寻找一个合适的项目，这方面还有待于与更多该领域的专家学者沟通。

诚如前面做皂的经验，在探索海洋这一全新领域的时候，目前我还是以一个门外汉，局外人的角度来审视探索的。只有深入的全面的学习，与外界更多的接触与交流，时至某日才能真正打开海洋产品开发这个大门，融入到行业当中去，游刃有余地辨别行业信息，把握行业脉搏，并从中汲取灵感，为我们成功经营这个行业奠定基础。

需要学习的知识，需要探索的道路永无止境。但有一点很重要，必须加强与外界的沟通，将头脑中注入新的活力，才不会固步自封，坐井观天；再往前一步，得到的将是整个天空！