

2023年生产安全事故报告和调查处理条例中要求事故报告应当(模板8篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

银行客户体验工作总结篇一

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力；在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，心得体会最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成xx地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年度考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年度考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年度考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中；使季度考核指标和月考核指标服务于年度考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年度考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前做好好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进xx移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，个人简历也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

我们营销部的工作带来的帮助。加油吧！

银行客户体验工作总结篇二

一、学习方面

本年度我能够通过新闻、报纸、网络、书籍等各种途径来了解国内外房地产发展趋势以及政府对于黄河金三角区域发展的态势和支持，特别关注发展的一切利好消息；通过每月两次的会议来认真学习公司对业务系统的一切利好政策，以及项目、销售、薪酬等方面的政策和制度；通过和不同客户以及现场签约手的沟通，及时认真汇集客户提出的各种疑难问题，和公司各专业人士反映和了解，减少客户因有问题不能解决而影响成交的机率。

二、思想方面

20xx年工作的每一天，处理任何问题，我始终要求自己一个出发点不能改变——我是xx人。任何人包括自己的利益不能凌驾于公司利益之上。解决一切问题的前提是：有利于公司利益，有利于企业发展。

三、工作纪律

工作当中我对于自己的要求是：一切从自身做起。工作的原则性不能改变，根据公司出台的《管理制度》严格要求自己。

四、管理和服务

作为一名产品经理，工作的中心是制度化的管理和人性化的服务。每月在各市场组织各类培训以及和业务员单独面谈等各种方式来传达空港发展的利好消息，公司的利好政策以及薪酬制度，项目销售情况等。

通过学习来提高本辖区团队素质，通过沟通来解决业务员的心态问题，增强信心。出现挣单、抢单等现象，我第一时间去解决，解决的原则是公平，公正，维护每个业务员的切身利益，精心打造和谐、健康的团队。

五、业绩方面

本年度圆满完成了公司下达的各项目标和任务，市场完成任务率达95%，保底任务完成率达100%，超额110%，团队新增人员200余人，有效业务员达75%，新增业务主管20余人。

本年度工作存在的问题：

- 1、市场发展不均衡。
- 2、个别市场专职人员为了私人利益，压制团队发展，影响了核心力量培养。
- 3、由于市场之间以及市场内部不正当竞争，造成市场死单率明显上升。
- 4、深层次挖掘业务员力度不够。

5、公司各部门配合协调力度不够。

1、深度挖掘本辖区内新营销人员数量并提高质量。

2、积极组织各类培训，提高本辖区内的团队素质。

3、保证团队的凝聚力及团队新营销人员每月递增

4、加强和第一线业务员面对面沟通，对所服务市场加强监督力度。

5、和现场配合，从老客户中培养新生资源。

6、及时对公司的各种销售方案和管理制度提出合理化建议。

7、在本辖区内充分贯彻优胜劣汰的用人机制。

8、第一时间处理市场的各类问题。

9、按时参加公司的各种会议，保证上通下达。

10、完成公司下达的各项目标任务，收集反馈本辖区内各市场情况。

银行客户体验工作总结篇三

去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在20xx年的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为20xx年能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。

今年在公司领导正确科学的领导下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。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，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。

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—年中取得专业技术的飞速提高。

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—年中避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

新公司在8月份成立，技术部门纳入正规在8月末，正式开始从前轮毂到轮毂单元的产品转型是从9月份开始，在短短的—个月中，我部门开发和设计了二十多种—代、—代、—代轮毂单元，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。

按目前进度计算如果是常规—代、—代轮毂单元，可以达到两天开发设计出—种新产品的高效率。目前我部门设计开发的—代、—代轮毂单元已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。—代轮毂单元也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，—代轮毂单元也会在年底正式批量生产。

然而，市场在不断的变化，轮毂单元新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面。

在新的一年里，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的改革创新创造了条件。

由于总公司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118套前轮毂生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的前轮毂旧工艺需要革新，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，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。

相信在新的一年里，技术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。

银行客户体验工作总结篇四

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。

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。第一批次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，海洋药理学等书籍，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！

银行客户体验工作总结篇五

作为一名产品经理入职公司一年了，在这里总结一下。

我主要从格局、目标owner、产品迭代、产品运营、不断学习六个方面进行总结，这也是我理解下来我这个阶段产品经理需要努力去学习和补足的六个方面。

1. 我理解的格局。

这里的格局我定义为去理解公司、团队的定位发展，将事情上升到一个档次。了解公司的发展、团队的定位，与上级的思路达成“一致”，更有力地向前推进。这里的一致是大方

向的一致。

2. 为什么要有格局？

产品经理是方向执行者，必须理解大方向。同步项目合作方，大家目标达成一致或基本一致。

1. 大目标：类似公司的愿景，产品最终希望实现的一个愿景。
2. 每一阶段目标：这里可能就是流量、收入、产品功能/运营等okr要求。将每个季度的目标拆解到每个月，每两周，不断推进，不断review
3. 每一个需求目标：之前经常性做伪需求，先想清楚你要解决的问题是什么，你的目标是什么，然后再考虑解决方案。有时候就是想到了一个解决方案，就想着做这个方案，反而没有考虑更多，忘了有更合适的功能。

1. 你是产品的owner你要为产品负责。

2. 面子不重要。

刚毕业产品要多请教别人，不要觉得怎么什么事情都要请教别人，或者让别人决定。有的时候开发都笑我做不了主，不过比起面子，产品功能符合需求才是最重要的。自己拍的板可能考虑不周全，反而引起再一个问题，这样反而使开发对你失去信心。

3. 积极主动。

积极思考，积极请教别人，是先自己思考再请教。积极跟进需求，跟进合作方进度：你的需求对你来说是最重要的，但对于合作方不一定是，要不断跟进，多“骚扰骚扰”别人。

1. 竞品分析。

竞品分析，一般都比较关注竞品做了什么功能，什么逻辑，容易忽略商业模式及运营策略，先了解竞品大策略，能更好地理解竞品为什么要做这些功能。

运营策略：别人是怎么运营的，你在推进产品功能的时候，运营有没有跟上。

2. 需求初审。

需求初审是与项目干系人介绍产品背景及目标，做相关核心功能点及相关优先级讨论。

(1) 保证可用

每一次的产品迭代，要把对应的需求列出来，排好优先级，考虑如果没有这个功能，用户能不能用。

每一个产品都希望上线的产品是功能丰富的，但受限于资源、开发时长，我们需要快速迭代，不断迭代核心功能。

(2) 相关方沟通

比较大的项目，涉及多个合作方，一定要跟所有相关方及时沟通。相关方会告知自己的考虑点，帮助产品了解各方问题，确定需求。这样就不会出现突然插入需求/修改流程。

与leader及时沟通，将整体流程同步，因为leader经验比较丰富，会看的比较远。以之前做的支付提现流程为例，除涉及到前后端技术、设计外还涉及到收银台、付款平台、风控、法务、财务、税务、客服等相关部门。

(3) 上线时间

做大项目时，老大会问你预估上线时间，这时候千万不要自己拍脑袋，要综合设计、技术时间给到一个合理的预估时间。产品最忌讳我觉得这个很简单嘛，应该xx时间就能上线。

(4) 组内沟通：如果需求比较小，在提需求前可以在组内进行沟通。

3. 交互阶段。

(1) 提需求：需求考虑完整再提，不要为了卡提需求时间或占坑而提。

(2) 流程图：提需求要给到相关的流程图。

(3) 相关wiki□涉及到需求变更/逻辑补充都更新到wiki中，留下相关记录，好记性不如烂笔头。

(4) 交互稿同步技术同事：拉一个前后端负责人的群，有交互初稿时，可以先同步到群里。不要等到需求评审的时候才发现技术问题，这样可以避免交互多次修改。交互定稿再同步技术同事，跟技术确定下来的交互稿就可以直接进入视觉。

4. 需求评审&prd□

这时的需求评审就不是技术找问题的评审，而是确定可以做的需求评审。

(1) 产品逻辑：需要同步技术通过相关的页面逻辑，并详细写在prd里面。

(2) 独立的功能模块

当项目比较大时，最好把产品拆分成独立的几个模块，进行开发测试。好处是，减少开发时长。这里开发时长也包含测

试时长。

(3) 小问题要及时处理

这个可能是我个人的毛病，因为觉得打点信息/通知节点不急，就会有点拖。这些最好在需求评审完一天内晚上prd不要随便去改prd因为开发是拿着prd去开发的，你每次改动都会有信息同步开发，多次改动，开发每次还要去看你改了些什么，很麻烦，也会对你产生不信任。

(4) 组内其他需求排优先级：每次需求评审前要把组内需求过一次，排好优先级，节省在需求评审会议的需求排序时间。

5. 开发&测试阶段。

(1) 因为很多产品细节/文案都是在交互稿&视觉稿中体现，所以在交互阶段就把相关文案确定。

(2) 开发过程中可能会遇到之前没考虑到的逻辑/需求评审开发没考虑到的点：具体case具体处理，有问题的点要及时请教别人。

6. 跟进上线

(1) beta测试：

要告知测试同事及时进入测试(一般都会有系统邮件同步项目流转)，产品也要多自测。

(2) 内部上线

内部上线beta上的数据跟线上一般都不太一样，多次项目下来，大项目最可以内部上线，小项目可以直接上线测，然后跟进线上效果。上线时间要稳中求快。

不需要只会做产品功能的产品经理，需要懂产品运营的产品经理。

1. 在做产品，做运营之前，我们要努力使自己成为有趣的人，这样才能给到用户一些有意思的体验。

2. 这个时代里面，人们有更多情感上和精神上的需要，想要你的产品去触动人心，首先你要能够通过一些情感上的设计、功能、运营跟体验，让用户感到温暖。

1. 经验可以积累，但是思维、境界需要不断去学习；

2. 现在碎片化信息很多，能不能做到有效思考；

3. 多看书(19年至少看完12本书)。

银行客户体验工作总结篇六

县会议后，我镇迅速行动，成立以镇长任组长的领导小组，召开领导小组会议，学习市、县食品安全专项整治方案，根据我镇实际制定方案，并与各村（居）、学校、工商、卫生等相关部门签订了食品安全责任状。

x月x日x时，召开镇食品专项整治动员大会，镇三套班全体成员、镇直机关负责人、各村（居）支部书记、食品加工企业负责人共xx余人参加，会议就专项整治工作的开展作了动员、布署。

x月x日起，由工商、公安、农经、农技、兽检、卫生等单位组成的检查组，在分管镇长的带领下，对辖区内的1个农贸市场、2个超市、6所学校、5个副食品经营户、44个冷熟食摊点和6家饭店、12个食品加工企业、23个农业投入户和5户饲料和饲料添加剂经营单位进行了拉网式检查。

x月x日,我们接到《关于进一步加强我县产品质量和食品安全整治工作的紧急通知》后,于x月x日组织由工商、公安、农经中心等单位人员对全镇食品生产加工销售企业,以及人造板生产企业进行一次重新检查摸底,检查中对食品加工生产企业存在的安全隐患进行了彻底排查,能当场整改的立即整改到位,对不能当时整改的单位下达了限期整改通知书,指定专人负责限期整改到位。对无生产许可证的人造板加工企业,责令限期到质监局部门办理生产许可证,否则予以停产整顿。检查中发现一家纯净水厂因无生产许可证被关闭,古集中学、小学小卖部因无经营执照被限期整改。

检查中,共发现隐患26处,当场整改x处,x处下达限期整改通知书,责令其限期整改到位□xx超市出售的22包“三无”月饼,被检查组当场没收□xx□xx超市等超市食品进销货台帐不完善□xx□xx□xx□xx4家面粉加工厂,因无食品生产许可证,已责令停产,丰源就业也因无食品生产许可证,已责令停产。