

衣柜年终工作总结 定制衣柜工作总结实用 (优质7篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

衣柜年终工作总结篇一

- 1、价格差在终端零点对于销售的影响
- 2、广告劣势。

我在工作中逐渐了解到经销商为了赢取高额利润而截留政策，直接放弃二批直做二批，而经销商自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，工作做得少反而钱赚得多了，但是我们的终端市场都丢失了，经销商用我司的利益换来了自己的经济收入，而且公司认为这种情况还不是少数！这也是有时候二批空仓而不愿接货、去接便宜倒货甚至宁愿做其他产品的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将无法得到提升(甚至下降)，影响我们的竞争优势。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。

打个比方像我司x-x元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有x元的利润，这样

的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢?为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的x销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。

这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自己的不足：

首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候可以采取很多方法避免一些不必要的麻烦，甚至可以提高自己的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信

在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

打个比方像我司x-x元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有x元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢？为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的x销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。

这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop□而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

2) 公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

3) 客户需要方面：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的基本要求。

4) 市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析。

衣柜年终工作总结篇二

全屋定制整装平面设计师主管经理岗位职责说明书 岗位名称 直属上级 相关联系岗...

全屋定制整装家居门店店长主管经理岗位职责说明书 岗位名称 店长 所在部门 销售部 直接上级 销售部经理 直接下级 客户顾问、设计师 主要工作协作关系 工作中相关联的部门有:督导专员、设计总监、主动营销部、财务部、客服部、安装部等.....

总结报告 全屋定制家居项目年终总结报告 一、全屋定制家居宏观环境分析 二、2018 年度经营情况总结 三、存在的问题及改进措施 四、2019 主要经营目标 五、重点工作安排 六、总结及展望 泓域咨询 macro/ 全屋定制家居项目年终总结报告

全屋定制家居整装营销中心设计师工作管理制度 第一条 目的：为规范品牌营销中心设计...

全屋定制衣柜设计师业绩考核管理体系方案 1、目的：为进一步建立和完善公司的绩效考核体系和激励约束机制,全面提高店面的综合竞争能力,同时为年度晋升、奖励、评级、调动等提供依据,特制定本办法。 2、适用范围：公司所有设计师 3.....

全屋定制整装家居门店店长岗位说明书。全屋定制整装家居门店店长岗位说明书 全屋定制整装家居门店店长岗位说明书

岗位名称 店长 所在部门 销售部 直接上级 销售部经理 直接下级 客户顾问、设计师 主要工作协作关系 工作中相
.....

全屋定制整装家居门店店长岗位说明书 岗位名称 直接上级
主要工作协作 工作中相关联的部门有:督导专员、设计总监、主动营销部、财务部、客服部、安装部等 作关系 工作概要
1. 日常管理工作 2. 日常销售工作 3. 数据提交工作 4. 其他协调.....

衣柜年终工作总结篇三

20**年到来之际，在我们展望明年的同时，我们有必要回顾一下这个*凡又不*凡的20**年。回顾起来这近一年的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识;虽说还不是十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得了些满意的成果。

- 1、完成灯光照明设计方案7套;
- 2、完成灯光效果图□flash动画共16个ae动画1个;
- 3、投标标书制作3套;
- 4、闲暇时间市场开阔;
 - 1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸;
 - 2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况;
 - 3、安全员培训考试;

- 4、工程灯具现场安装技术学习1次；
- 5、工程灯具厂家查询；
- 6、其它资料配合准备；

首先感谢在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮助。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有有了很大的进步。20**年里，我对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了一定的了解；但是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身能力。

- 1、从设计上，自己从以往偏爱的风格到现在多元化风格(融合主义)，将多种设计元素结合大众喜好做出方案。
- 2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于实践！
- 3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断熟悉业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，提高方案汇报的演讲能力。
- 4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己业务能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工作。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也加强自身的业务能力，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积

极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

衣柜年终工作总结篇四

我坚持以邓小平理论和三个代表重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习党的十八大报告及区党委工作会议精神，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成上级领导交办的各项工作任务，在同事及上级领导们的关心、支持和帮忙下，在思想、学习和工作等方面取得了新的提高。现总结如下：

一、自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用邓小平理论的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自我的学习、工作和生活实践，在思想上进取构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，反对分裂，维护民族团结，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作进取主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。一是认真学习三个代表重要思想，深刻领会三个代表重要思想的科学内涵，增强自我实践三个代表重要思想的自觉性和坚定性；以巩固和拓展深入学习实践科学发展观活动成果为主线，认真学习党的

十八大精神，自觉坚持以党的十八大为指导，为社会作出自我的努力。二是认真学习工作中需要的知识，在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，自我在基层工作中存在哪些不足之处，边学边问，有针对性地进行学习，不断提高自我的各项工作本事。三是认真学习法律知识，结合自我工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习公务员基础、《中华人民共和国民法》、《反分裂国家法》，经过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自我，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践三个代表重要思想，在自我平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情景，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情景，为解决问题作出科学的、正确的决策。二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。在同事们的关心、支持和帮忙下，各项工作均取得了较好的成绩，得到领导和群众肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的提高，但我也认识到自我的不足之处，理论知识水平还比较低，解决群众困难的本事还不强。今后，我必须认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自我置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民教师合格的党员，为社会作出自我的贡献！

衣柜年终工作总结篇五

报纸广告包括5月份—8月份、11月份—12月份*面广告。

pr活动包括：4月份公司开业背景喷绘设计，12星女孩logo海报设计，魔方大赛logo海报和户外喷绘设计。

2、本年度获得的进步有哪些？感到的不足有哪些？

在做完手上工作时能仔细检查，避免出错。

在工作中各方面得到了全面的发展：拍照摄像、*面设计、flash设计、摆设安装等。

在工作上和同事能达成默契，能进行有效的沟通和执行，高效力的完成工作。

在心态的控制上还有所欠缺，在工作上比较轻易受情绪影响。

3、自己在能力方面（包括潜伏能力）及性情方面有哪些优点和缺点？

爱好广泛，好奇心比较重。对自己感爱好的事情爱研究，接收新事物的能力比较强。能够举一反三，做事灵活且具有创造性和责任心。

性情方面比较乐观开朗，为人风趣，本性正直。缺点是性子直，比较急躁，目前正在逐渐往更成熟慎重的方向发展。

4、你的工作目标是甚么？打算如何进一步进步自己的工作能力来完成这个目标？

20××年，我希看在设计上能有一些新的突破，比如更多的从受众的内心动身，而不是仅仅的只是为了促销。让受从能够看到一些眼前一亮的的设计，这对本身和提升庆春店的着名度都有帮助，固然，这也是对自我的一个挑战。不但在设计上要有突破，在营销企划方面也要开始学习系统的专业知识，并应用在广告设计。一位成功的设计师一定对市场营销有

独到的见解。

衣柜年终工作总结篇六

1□xx年是极具挑战的一年，面对金融危机，我们公司做出了“决战09“的目标。对此，我严格遵守公司的各项规章制度和劳动纪律，认真出勤，全年没有迟到早退，无故缺勤的现象；以主人公的精神对待工作，积极主动地去工作；积极响应上司的指示和同事之间的邀请，高质量高效率完成工作；在业务配合方面，加强沟通和协作，形成了很融洽，和谐和愉悦的工作氛围。

2：在业务能力上，虽然说是个老员工，但是面对工作，我依然不敢丝毫马虎，相应地还对自己进行了严格要求，对自己的整个成长过程进行了更加细致的总结和分析，向身边最优秀员工和新入司优秀青年学习，每天能按质保量，轻松地完成工作。

3：有过硬的专业技术水平。无论是在遇到经验性问题上还是本机组出现的新故障新问题上，我都能积极思考，准确判断，果断处理，提高作业效率和减少设备停机时间。

4：全年本人和本班本机组工作成绩突出，并做到安全第一。把公司和部门制作的目标在每天的工作中认真落实和完成。

5：认真领会革新学校和qss活动的精神实质，并付诸于实际工作中。

衣柜年终工作总结篇七

随着世界金融危机的进一步蔓延，我公司积极应对，加强内控管理，精细化管理，多措并举做好节能降耗工作。在此大背景下，我工段展开了三月份的具体工作。

一、三月份工作重点：

1、加快班组建设步伐，使班员考评工作落到实处。

自从《聚氯乙烯分厂管理标准》与《乙炔工段管理标准》下发班组之后，我乙炔工段就着手组织班组一级的考评工作。为此，我们专门地制定了一系列的相关表格发到每个班长手里，并且指导他们怎样对班员进行详细的考评工作。彻底地实现以制度化管人、考核人的管理机制。充分调动员工的积极性与工作热情。而且，工段始终配合与支持班长的考评工作，对在工作中遇到的困难进行了逐一的解决，确保班组建设落到实处，并卓有成效。

2、进一步做好节能降耗工作。

修旧利废与节能降耗一直以来是我工段的一个亮点。本月份，我工段再接再厉，继续清洗旧除尘布袋500多条，更换到m1107b上共计320条，修理dn100的闸板阀3个，并且我们预计到四月份继续清洗m1108的除尘布袋，把这项工作做彻底、做圆满。

3、狠抓员工的培训工作。

自从上次公司组织的岗位员工技能考试以来，对我们的感触很大，从中暴露出的问题也是层出不穷。为此，本月份我们将针对此现象，结合工段制定的培训计划，加强对员工的培训力度。首先对主控人员进行了闭卷考试，同时温工针对答卷中存在的问题专门进行了讲解与培训，确保一线员工要“知其然并且知其所以然”。另外，我们也按《乙炔工段多面后培训计划》对现有的人才进行了培训与考核，其中成绩为：李雪65分、张晓峰77.5分、田建强85分、王军78.5分。

4、确保安全平稳生产的同时，努力搞好现场文明生产。

本月份，我们继续以高度负责的态度一丝不苟地做好安全环保工作，紧紧围绕公司“安全环保是一切工作的出发点和落脚点”的指导方针，努力实现我工段零事故。为此，我们对每一项检修，每一次动火都亲自去抓，亲自去监护，亲自去落实安全防护措施，确保万无一失。

同时，我工段也组织力量努力搞好现场文明生产工作。本月份，我工段集思广益，通过参观与学习其它工段好的经验与做法，因地制宜对我工段的主控室进行了整理与美化，把员工按班为单位，工作照片上墙。既美化了环境又培养了大家的集体荣誉感。

另外，我们对工段预留地的苜蓿进行了浇灌整理，并对各个边边角角种了花，并进行了日常维护，想必一个芳草萋萋、花团锦簇、争奇斗艳的乙炔工段不久的将来一定会使您眼睛一亮、心旷神怡。

5、大力开展春安大检查活动，做好隐患排查工作。

本月份，我工段组织员工认真学习了公司《关于开展20xx年春季安全大检查活动的通知》，并展开讨论，结合自身岗位操作，查隐患、查“三违”，通过自查、互查的方式找出自身操作中存在的问题，并加以纠正与规范，确保安全生产。工段组织人员对我工段的隐患进行了一个整体的排查，能自己整改的自己整改，不能整改的上报分厂，共计6项。包括雨水井盖塌陷、电厂废水池地基下陷、2#皮带机栈桥漏雨等情况。

二、四月份工作计划：

- 1、继续做好春安大检查工作。
- 2、进一步深化修旧利废、节能降耗工作。

- 3、全面推进班组建设进度，努力使工段一级的经济活动分析会进入正规化、程序化的轨道。
- 4、继续搞好员工的教育与培训工作，尤其是“一岗多能”的培训工作。
- 5、加快大修的前期准备工作，包括项目的责任落实、停车检修置换方案、进入设备内作业安全措施等相关配套工作。
- 6、全面细致地搞好设备润滑管理工作，努力提高设备完好率。