

文案部工作总结(实用6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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

文案部工作总结篇一

一周工作总结

一、合理安排收支预算

实现事业计划的重要保证，单位预算是事业单位完成各项工作任务。也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我乡的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据学校的发展实际，既要总结分析上年度预算执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求各部门的意见，并多次向领导汇报，现有条件下，国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着xxx以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般xxx原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。

二、加强对固定资产的管理

其种类繁多，固定资产是学校开展教学业务及其它活动的重要物质条件。规格不一。这一管理上，很多人临时不重视，存在着重钱轻物，重推销轻管理的思想。为加强这方面管理，平时的报销工作中，对那些该记入固定资产而没料理固定资产入库手续的督促经办人及时进行固定资产登记，并定期与校产科进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发

现和堵塞管理中的漏洞，妥善处置和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的平安和完整。

文案部工作总结篇二

尊敬的各位同事：

大家好！

在此，我就2014年上半年xx营销方面的工作向大家做工作汇报：

1□xx全体人员：精诚团结、上下一心，取得了较为理想的销售业绩：

实现了从产品销售和连锁加盟共同繁荣的大好局面；

2、各种招商加盟营销模式，店面运营营销方法：百花齐放；

3□xx商学院云南培训基地顺利、圆满奠基；

4、招商加盟广告重拳出击，形成xx创业致富加盟的崭新局面；

下半年工作计划：

1、坚定不移的推进招商加盟工作，实现加盟店数量的快速扩张；

2、完善商学院培训机制，加强可重复消费的中医推拿按摩培训，增加门店的盈利能力；

文案部工作总结篇三

首先，做茶叶加盟有着较高的成功率。连锁经营在世界范围内的经营案例中被证明以较低的采购、销售、管理成本，借助加盟总部的品牌影响力和信誉，降低竞争风险，提高市场占有率，取得了较高的成功率。

二，是年轻人创业有着初生牛犊不怕虎的精神，做茶叶加盟需要这种敢闯敢拼的冲动和热情。

三，是做茶叶加盟只需要较短的学习曲线。最近几年茶行业渐渐进入了投资白热化时期，茶叶加盟的模式也越变越成熟。只要选择了正确的茶叶加盟企业，以年轻人的学习能力，可以在很短的时间以很少的代价学习到成功的企业经营管理理念与知识。为日后的经营提供基础。

四，是可以利用品牌优势开拓市场。只要资金筹备充足，加盟者可以花费很少的代价利用企业总部的良好的品牌影响力快速在消费者领域中占据一席之地。

五，专业的管理改进。加盟总部一般会对茶叶加盟商进行管理支持，通过传授自己的成功的行业经验，帮助改进加盟者在经营过冲的管理缺陷。

六，统一培训和服务支持。茶叶加盟企业在产品理念、茶叶知识、销售技巧、营销知识、质量标准、售前售后服务等方面对加盟店管理者和员工进行统一培训。在物流配送和进货管理等方面也进行规模化、专业化的服务。

有些对茶叶加盟不了解的人也会开茶叶店，他们完全是独立的，独立去寻找货源，独立去进行其他一些日常经营活动。连赞茶业有着多年的茶叶经营经验，认为独立开茶叶店存在很多弊端，而相反，加盟才是最佳的方式。

集中资源用于广告促销，降低广告促销平均成本，还能提升连锁企业树立品牌形象，一举两得。

其次，加盟商通过加盟能够获得茶企的品牌优势，而独立茶叶店就没有该种“软实力”。独立开店看似比较灵活，但缺乏品牌效应，投资比较大，若要打造品牌，时间耗时就要很长，而且规模肯定无法与企业相比，多以其成功几率很小。茶叶加盟商，可以用较小的代价分享授权者经过长期经营努力形成的知名度和信誉，从而有力地促进销售，并极大地扩展自己的业务范围。

第三，加盟商从茶叶企业中获得了很多经营管理经验，这是独立茶叶店所不能得到的特殊待遇。独立开茶叶店，如果管理者拥有茶叶行业的管理经验的话，那茶叶店救恩能够成功。但是，据了解，多数独立的茶叶店店主都没有相关的茶叶经营经验，这决定了这些独立店在经营管理上还需要进行不断的学习和摸索，不断进行完善。而在这期间，如果经营不善，便可能导致茶叶店倒闭，这并不是耸人听闻。而茶叶加盟商，可以用很短的时间，很少的代价向总部学习茶叶知识和成功的经营管理经验，可以让自己少走很多弯路，而且相应能提供给顾客更专业的服务。

第四，茶叶加盟商将接受总部一对一的培训，这也是独立茶叶店所不能企及的。独立茶叶店想要不断完善自己的管理能力，还得聘请给员工进行上岗培训的人才。而加盟商，将经常得到来自茶叶加盟总部的有针对性的培训和指导，能够不断提高自己的经营和管理能力。第五，茶叶加盟商在采购供应上的优势非常明显。独立开茶叶店，这方面还得寻求可靠的供应商，一旦茶叶质量出现问题，将影响茶叶店的整个运营和信誉。而茶叶加盟商可以进行统一采购，享受品牌总部给予的优惠，并提高支付和销售的速度，降低采购成本。开一个独立的茶叶店需要很大的资金，也需要有丰富的经营管理经验，同时还具备着很高的风险。而作为茶叶加盟商，相对独立茶叶店来说，具有众多的优势，既能减少资金要求，

又能降低风险，无疑是那些想要进入茶行业，成为茶叶店老板的投资者的首选。

连赞茶业拥有一支专注于茶市场研究十多年的营销实战团队，具有丰富的茶行业连锁经营管理经验，建立了一整套成熟的连赞茶业专卖店运营管理体系，著名影星李子雄倾情代言。全年定期举行的涵盖店面销售管理各个板块内容的经销商培训大会和总部市场人员亲临专卖店一线的专业指导，全面帮助经销商打造一流的销售精英团队，为您加入连赞提供了可靠的保障。

文案部工作总结篇四

xx年年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过二0xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能

力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27.40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单（注明本次团购的毛利、经办人及收款时间）后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理;超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润最大化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

四、xx年工作计划及目标

xx年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把家好。

主要从以下几个方面开展工作：

- 1、深层次的挖掘软件功能；虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足；如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。
- 2、强化预警机制；强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况（销售毛利过低，进货加价率达不到要求等）及时反映业务部门并检查落实情况。
- 3、加强全员效益观念，增加门店节约意识□xx年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。
- 4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。
- 5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。
- 6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

文案部工作总结篇五

5、加强风险人员监控。发现发热、咳嗽等疑似症状人员，及时引导患者到发热门诊就诊，并第一时间向辖区指挥部或疾控机构报告。

戴口罩+测体温+扫通信大数据行程卡(行程码)异常人员登记报告辖区指挥部或疾控机构将人员转入定点医疗机构。

文案部工作总结篇六

一、本次培训的好处。

二、认真储备理论知识，不断提高自身理论修养。

俗话说，“德若水之源，才若水之波。”理论学习，提高个人修养是我们工作人员的立身之本和成事之基。我们广电系统工作人员肩负的使命就是要做好广电工作，为广大人民群众服好务，将优秀的广播电视节目送到千家万户中去。经过这次培训，我深刻意识到时代的发展步伐日益加快，社会形势也复杂多变。作为中青年骨干务必不断加强政治理论知识和业务知识的学习，更好的适应社会的发展。只有作终身学习型员工，才能与时俱进、掌握扎实的专业技能，更好地开展本职工作。

新的时代、新的形势对我们提出了新的、更高的要求。一方面要给自己定好位，做好承上启下的工作，进一步发挥纽带作用。另一方面要从大局出发，根据基层广电站的实际状况，开阔视野、拓宽思路。这就要求我们的思维、知识要贴合时代的要求，要贴合广大有线电视用户的需要。要做到上述两点，要求我们务必要不断提升自己，采用自学或培训等多种方法提高自己的业务水平，才能更好、更快地完成本职工作，推动我站广电业务的快速发展。

三、注重业务积累，提高服务水平。

四、本次培训的收获。

虽然短短的几天培训结束了，但这几天的所见所闻，使我的思想得到了极大的触动。两位老总讲述的做人道理以及“三个体系”与“七大转变”，给我留下了深刻的印象。这也有助于我今后工作的开展。我觉得自己主要有以下几方面的收获：

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。