

2023年琴行总结和计划 琴行实习报告(实用6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

琴行总结和计划篇一

本人于20××年9月1号在佛山顺德×××钢琴艺术中心进行为期大半年的实习工作。×××钢琴艺术中心创立于1995年，发源于广东惠州，是中国目前最大的钢琴教育机构。20××年在深圳注册商标，并把总部搬到深圳！×××在全国已拥有三百多家分店，主要分布在广东深圳、佛山、广州、惠州、东莞；福建厦门；浙江杭州；江苏南京等几个省。主要以沿海地区向内拓展，最近×××也开始在湖南益阳开拓市场，打开了内陆的第一家×××。并且公司现在也一步一步的发展旗下的子公司，如云岸科技公司等等。

×××钢琴艺术中心以钢琴教育为主，舞蹈和销售（书与乐器）为辅。在钢琴教育方面，它有着自己独特的6+3教学模式，就是6个老师加3个展现平台，有着统一教学方法，也有着自己的弹奏方法，如抬臂、肢体语言等。每年都会举办×××杯钢琴大赛和×××考级，这些展现平台得到大数的家长与孩子的青睐。

在销售方面，×××钢琴艺术中心在20××年开出1号琴行，主要销售有：钢琴书、吉他、×××钢琴等等。×××钢琴主要的销售方式是以内销为主，并以家庭实用和质量作为口碑。×××钢琴在江苏与杭州为主要钢琴生产地。

在师资方面，×××在师资着方面有着严格的要求，在上岗前、上岗中都要培训。不管老师是毕业于哪个音乐学院，来到×××都要经过严格的培训，学习×××的弹奏方法，考核合格后才可以正式上岗，在岗中，老师还有每个月都要经过培训师的培训，还要考核。双轨迹教学，质量更加保证！这就是×××！

本人在×××钢琴艺术中心的实习岗位是部门管理，主要实习怎样管理好部门老师和学生，还有钢琴教育工作。

对于我来说上完一节钢琴课是完全没有问题的，但是上好一节课却是比较难得，因为我们必须要针对不同的学生进行不同的教育。有的小朋友特别乖，容易坐得住，一节课老师可以从头讲到尾，然而有的小朋友却坐不到20分钟就开始疲倦了，如果遇到这样的情况，我就会停止我的讲课，和学生来一个互动，花费10分钟的样子给小朋友讲故事，可以讲关于巴赫，贝多芬，肖邦，朗朗的一些事迹，或者和小朋友们一起唱歌，我来弹奏他们来演唱。这样，当学生的兴趣提起来时我仍然继续我的讲课。所以，上好一堂课对老师要有很高的要求，我必须要课后多收集一些于钢琴家的有趣的事迹，那样上课才不会出现错误。

其实我们都知道家长让孩子来学钢琴的目的并不是成为优秀的演奏家，而是想让他们学好一门艺术，所以老师千万不能够扼杀孩子们的兴趣。通过两个月对新的学生的教育，我就收获了许多，对幼儿的小朋友，我们可以多练习儿歌，那样可以边弹边演奏，对于大一点的孩子可以让他们多演奏耳熟能详的钢琴曲，那样就不会乏味。在对陪练的学生也要培养他们的兴趣，像邹佳乐这样的学生，作业量少，不断复习曲目的学生，我想把45分钟的陪练课上完是非常困难的，对于这样的学生我就想到了一个办法，在钢琴旋律的下方加上歌词，想怎样加就怎样加，其乐融融，一节课不仅学会了弹奏还学会了歌唱，那样不就很好吗？我们还可以和学生来一次演奏比赛，看谁少出错（我经常故意弹错）那样学生就能够

和老师一起互动。

我是一位不善于沟通的人，但自从和现在的人与物接触后，我又学会了很多。有些家长会陪同孩子一起来学习钢琴，和他们的沟通基本上是没有问题的，我在教育小朋友的同时，家长也学会了如何陪同孩子练琴。但并不是每一位家长都能够陪同孩子来学琴，由于家长没有来听课，所以孩子课后练琴是比较麻烦的，所以课后我们要和家长进行沟通，把孩子上课的表现，新课的难点，以及要注意什么都要告诉他们，或者写在书本上，那样即使家长没有听课也能够陪同孩子练琴了。

沟通也是要有技巧的，孩子喜欢受表扬，其实大人也是，你表扬了他的孩子其实他内心也很高兴，所以在沟通时一定要先肯定了，再给与否定。

大家都讨厌一成不变的应试教育，因为没有创新，一直重复着同样的事情，老师的水平也是不能够进步的。在教育孩子时要有针对性，小孩子都是活泼的，呆板的教育只会破坏孩子们的兴趣。这就对老师的要求很高了，现在的网络很发达，在钢琴曲的选择老师完全可以多去参考，多去筛选，并且还要多去演奏才行。小孩子都喜欢听故事，我们就可以多去讲解钢琴的有趣的故事，小孩子都喜欢看动画片，我们也可以推荐好看的关于钢琴的动画片，或者讲给他们听。那样，小孩子的兴趣就不会被摧毁了。我一直都这样的要求自己做的最好，虽然这些创新是我自己想到的，但是我都还没有很好的实施，未来的路还很长，我不仅要把以上的创新做好，而且还要有更多的创新，让孩子更有兴趣的爱好钢琴。

时间过得飞快，转眼这已成回忆。大半年的实习工作时间已经结束，回想起在琴行工作过的一幅幅画面至今还在脑海中浮现。在教育教学工作上，我利用学科特有的魅力来教育学生的思想，尊重学生的人格，让学生独立，对学生进行各方面的引导和教育。在教学工作中，本学期，我担任九年级以

及小五和小六的音乐教学任务。我根据新的教学目标和学生实际情况备课。如在九年级的音乐欣赏课中，我利用视频和课件来完成，让学生在教育教学通过大屏幕直观的感受音乐所带来的智慧和魅力。在小学我开设了“小舞台”活动，让学生表现自己的才华，给予了他们充分的表现欲。注重学生学习习惯、学习方法的培养和积极性的调动，坚持以审美教育为核心，注重培养学生对音乐的兴趣，注重以学生为主体，让学生在愉快的音乐实践活动中，主动地去发现、去探究，去感受音乐、理解音乐、表现音乐。音乐真正成为他们的朋友，让每个学生都爱好音乐，喜欢音乐。另外对九年级学生的乐理知识做了系统的复习。特别在中考推荐生的艺术常识考试及加试方面全部合格。

为了使音乐考试不流于老套、死板，使学生能更自然地表现音乐。并且让我对每位学生有个基本的了解，这学期的音乐考试我采用了：让学生选择自选一首歌曲和一首口琴曲，各自50分。选班级优秀的学生4位一起评分，最后取平均分作为学生的最后评定成绩。基本要求：

- 1、歌曲要求是课本中或课外健康的歌曲（流行歌曲可以）。国歌和儿歌不能唱。
- 2、要求背唱歌曲一段歌词，任选一段歌词。
- 3、口琴：我们学过的口琴曲，任选一首。

我经常通过网络去收集各种音乐文化资料，以便让学生能多听、多看、多接触优秀的作品，从而增长见识，并获得更多美的感悟。此外，我们琴行的合唱队继续由我在每周三下午训练，学生学习的积极性很好，条件稍差的同学比如：音准、节奏、表演了等在我的严格帮助和指导下，基本上达到我的教学目的，一学期下来已经完成了4首合唱歌曲。

×××钢琴艺术中心是一个专门从事钢琴销售、培训的专业

琴行。

琴行总结和计划篇二

在现实社会中，各种协议频频出现，协议能够成为双方当事人的合法依据。那么写协议真的很难吗？以下是小编整理的琴行合作协议，希望对大家有所帮助。

甲方：_____

住址：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

传真：_____

乙方：_____

住址：_____

法定代表人：_____

联系电话：_____

传真：_____

甲、乙双方本着平等、自愿、公平、诚信的原则，以共同投入、合作发展、互利共赢为宗旨，就管乐项目合作事宜协商一致，签订本协议，由双方共同遵守。

一、合作内容及范围

1、甲方提供旗下_____、_____品牌的管乐产品供双方合作经营，共同拓展市场。

3、双方合作区域为_____，合作店面包括：_____等共_____家合作店面。

二、价格

甲方将按照目前供应全国代理商的'统一供货价格与乙方进行合作，并按照乙方要求提供发票。

三、展示样品及库存订购数量

四、乙方出资为双方合作经营管乐项目的店面制作管乐专柜，甲方负责提供管乐展柜的样板、设计样式风格、参数等方面的支持，并提供管乐支架、产品的海报□logo□画册等。

五、双方协商共同参与制定管乐销售方案、广告宣传等策划营销。在此基础上，甲方派遣专业管乐人员为乙方提供专业管乐知识培训和讲解，并协助乙方开展管乐器营销业务。

六、甲方可根据乙方要求派遣专职人员，常驻并负责执行双方营销方案，其薪资由乙方承担，双方共同管理。

七、甲方承担合作产品的售后维修服务，具体执行按照甲方《售后服务条款》办理。

九、仓储运输：甲方将在_____专为乙方设立产品中转仓库，并承担相应的仓储物流费用。

十、付款方式

1、按照本协议规定的基础库存的货款，按照“现款现货”的原则由甲方提交订单时支付给甲方，甲方收到乙方货款后发

货。

2、除基础库存以外的产品，乙方提交订单后，甲方在未付款的情况下先行发货，并给予乙方_____个月的账期，账款到期由乙方将货款全额支付给甲方。

十一、违约责任

以上条款甲、乙双方均应共同遵守，若任何一方违约给对方造成损失，均应承担相应的经济责任 and 法律责任。

十二、其他

1、本协议未尽事宜由甲、乙双方另行协商并签订书面补充条款，该补充条款与本协议具有同等法律效力。

2、在协议履行过程中发生的争议，由双方协商解决，若协商不成必要时诉诸法律，双方可向有管辖权的法院起诉。

3、本协议由双方盖章签字后生效。

4、本协议一式_____份，甲、乙双方各执_____份。

甲方：_____

法定代表人签字：_____

乙方：_____

法定代表人签字：_____

琴行总结和计划篇三

在现代社会，兼职已成为许多大学生和年轻人的主要收入来

源之一。琴行兼职作为一种酬劳丰厚、充实自己的机会而备受青睐。我有幸在一家知名琴行找到了兼职工作，并在过去的几个月里积累了许多宝贵的体验。这篇文章将分享我在琴行兼职中的心得体会。

段落二：琴行兼职的挑战

琴行是一个高度专业化的工作环境，需要对音乐有深入的了解和热爱，并具备良好的沟通技巧。刚开始的时候，我对琴行的运营模式不太熟悉，也不太懂得如何与顾客交流。这使我感到有些吃力，但我没有气馁，努力学习琴行的业务知识，并积极向同事和领导请教。慢慢地，我逐渐掌握了琴行的工作流程，并能够独立地处理客户的问题。此外，高峰时段琴行顾客纷至沓来，当顾客的需求和琴行的资源不匹配时，我需要灵活应对，保持耐心和礼貌。这些挑战促使我成为一个更有应变能力和处理问题能力的人。

段落三：琴行兼职的收获

琴行兼职不仅仅是一份为期限定的工作，更是一次自我提升的机会。首先，我学习到了许多音乐方面的知识和技能，如不同乐器的分类、音域、演奏技巧等。这些知识和技能不仅为我以后从事音乐方面的工作打下了基础，也让我对音乐有了更深的了解和欣赏。其次，琴行的工作需要与不同层次的人交流，包括顾客、同事和领导。通过与这些不同背景的人接触和沟通，我提高了我的人际交往能力和表达能力。最值得一提的是，琴行兼职给我提供了一个与许多音乐爱好者接触的机会，我们可以共同探讨音乐，并且从彼此的经验中互相学习，这是我充实自己的宝贵时刻。

段落四：对琴行工作的建议

通过琴行兼职的经历，我深刻体会到了身为琴行工作人员的责任与辛劳。为了提供更好的服务，我提出以下建议：首先，

琴行应加强对员工的培训，提供更全面的专业知识，以提高员工的工作质量。其次，琴行应适当增加工作人员的数量，减轻员工的工作压力，提高工作效率。再次，琴行应加强对顾客意见的收集和整理，以更好地了解顾客需求，提供更满意的服务。最后，琴行可以通过组织音乐会、师生交流等特色活动，吸引更多的顾客，提高知名度。

段落五：兼职经验的启示

琴行兼职给我带来了许多宝贵的经验和体会。首先，学习和适应是成功的关键。琴行的业务知识和技能需要时间来积累，而合理处理与顾客的沟通和问题需要经验的累积。只有不断学习和实践，才能成长为一名合格的琴行工作人员。其次，团队合作是成功的重要因素。在琴行的工作过程中，与同事和领导的良好协作是提供优质服务的保证。最后，琴行兼职激发了我对音乐的热爱和追求。每天与琴行中的音乐相伴，使我在工作中感受到无限的乐趣，也坚定了我未来继续从事音乐相关工作的决心。

总结：

琴行兼职给我带来了许多难忘的体验和收获。虽然兼职的过程中充满了挑战，但通过努力学习和适应，我渐渐地做到了熟能生巧。更重要的是，琴行兼职不仅帮助我积累了专业知识和技能，还提高了我的人际交往和表达能力。我深信，这段琴行兼职的经历将对我未来的发展产生积极的影响。

琴行总结和计划篇四

在琴行实践报告结束之际，回顾这段实习经历，我感慨颇多。通过这次实习，我不仅收获了琴行业务的相关知识技能，还体会到了琴行在培养学生音乐素养方面的巨大作用。在这篇文章中，我将从实习前的期望、实习过程中的收获、遇到的困难与解决方法、实习带给我的价值、以及对未来的展望

几个方面，分享我在琴行实践中的所思所感。

实习之前，我对琴行的期望是能够深入了解琴行的经营模式、人员组织结构和业务流程，以及如何与学生和家长有效沟通。我希望通过实践锻炼自己的组织能力和表达能力，提高自己的工作效率和学习能力。当然，我也希望通过实习能够结识更多志同道合的朋友，为以后的发展打下良好的基础。

在实习的过程中，我逐渐发现琴行对于学生音乐教育的重要性。作为一个从事教育培训的机构，琴行承担着为学生提供高质量音乐教育的重要责任。琴行从招生、安排课程、教学辅导、考试评级到演出交流等各个方面来全方位培养学生的音乐素养。除此之外，琴行还注重学生个性的培养和发展，并提供各种各样的音乐活动和比赛，为学生提供展示自己才华和交流学习的平台。

然而，在实习过程中，我也遇到了不少困难。首先，琴行工作强度较大，需要进行课程安排、学生跟进等工作，我刚开始适应起来需要一些时间。其次，与家长和学生的沟通也是一项重要任务。有时我需要了解学生的学习情况，向家长传达琴行的相关政策和要求，这需要我通过耐心和负责的态度与他们进行有效沟通。面对这些困难，我采取了积极的态度，并通过多次观察和咨询来解决问题。通过与同事的交流和分享经验，我逐渐克服了这些困难，并在实习中获得了更多的经验和技巧。

琴行实习带给我的不仅是学习和解决问题的技能，更是培养了我良好的职业素养。在琴行这个大家庭中，我感受到了团队合作和协作的重要性。在每天的工作中，我与同事们互相支持、互相帮助，共同解决琴行事务。同时，琴行实习也培养了我的独立思考和解决问题的能力。面对琴行内部和学生的问题，我学会了分析和解决问题的方法，也开始更加自主地思考和判断。

回顾这段琴行实习的经历，我对未来充满了期待。首先，我希望将自己在琴行实习中学到的知识和技能运用到今后的工作中，进一步提升自己的职业素质。其次，我也希望能够以琴行实习的经历为基础，进一步深入了解音乐教育行业，为这个领域的发展做出自己的贡献。最后，我也希望能够通过实践中结识的朋友和同事们建立良好的联系，为自己今后的个人发展和职业规划打下坚实的基础。

总而言之，这段琴行实习的经历是我人生中宝贵的财富。通过实践，我不仅增长了知识与经验，也锻炼了自己的能力与素养。我相信，琴行实习的经历将对我的未来发展产生积极的影响。我将倍加珍惜这段宝贵的经历，并将其作为促使我不断成长的动力，勇往直前，追求更高更具有挑战性的目标。

琴行总结和计划篇五

第一段：引言（150字左右）

琴行实践是音乐专业学生的一种必修环节，通过与专业的琴行合作，在现实的工作环境中学习琴行管理和技能。这次实践报告的目的是总结我在琴行实践中的学习收获和体会，同时，也是对琴行实践课程的思考和反思。在这次实践中，我尽力将理论知识与实际工作相结合，取得了很大的进步，也发现了自己的不足之处，这对于我的未来发展有着重要的启发作用。

第二段：琴行实践的学习收获（250字左右）

在琴行实践中，我学到了很多琴行运营和管理方面的知识。首先，我深刻体会到了良好的团队合作的重要性。在琴行工作的过程中，我与同事密切配合，共同完成琴行日常事务，这不仅增强了我和同事之间的默契，还提高了我与别人合作的能力。其次，我也学到了如何与客户进行正确的沟通和交流，如何满足他们的需求。这对于一个音乐专业学生来说尤

为重要，因为我们面对的大部分客户都是音乐爱好者，他们对音乐的追求和需求都有着很高的要求。最后，琴行实践还让我对琴行的经营管理有了更深入的了解，我明白了客户关系的重要性，以及如何通过有效的市场推广策略提升琴行的知名度和影响力。

第三段：琴行实践的不足之处（250字左右）

虽然我在琴行实践中取得了一定的进步，但我也发现了自己的不足之处。首先，我在服务客户时，可能会因为紧张而出现一些失误，例如无法完全满足客户的需求或者回答客户的问题不够专业。我意识到这是因为我对某些琴器知识的掌握还不够深入，需要进一步学习和研究。其次，我在琴行的经营管理方面也还存在一些问题。例如，我在琴行的市场推广方面还有些不足，需要更加积极主动地宣传琴行的特点和优势。

第四段：对琴行实践课程的思考（250字左右）

通过这次琴行实践，我意识到琴行实践课程的重要性。琴行实践既是学术与实践相结合的重要环节，也是培养学生综合素质的有效途径。通过实践，学生不仅能够直接接触实际工作环境，了解琴行的经营管理，还能够巩固理论知识，提高专业技能。然而，我也发现琴行实践课程还有一些问题，例如实践内容与专业知识的结合不够紧密，有些学生认为琴行实践只是一种任务而已，缺乏专业的认真态度。因此，我觉得对于琴行实践课程的改进，应该更加注重与实践与理论相结合，提高学生对实践的重视程度。

第五段：结语（150字左右）

总的来说，通过这次琴行实践，我不仅学到了琴行管理和服务方面的知识，还发现了自己的不足之处，对琴行实践课程也有了更深入的思考。我相信这次实践对我的音乐专业发展

和职业生涯规划有着重要的影响。因此，我将继续努力学习，提高自己的音乐专业素养和管理能力，为将来在琴行或相关领域取得更大的成就做好准备。

琴行总结和计划篇六

一、厦门市市场分析

厦门市是沿海城市，主要以进出口贸易为主。流动人口多，企业、商铺更新换代快，为广告行业发展提供了有利资源。

岛内：以路边广告，单立柱、户外看板、全彩屏等媒体广告为主

同安：以加工制作铁件类、户外广告牌为主

翔安：以加工小件为主

二、广告公司的作用

（一）广告公司对市场的作用

1. 广告公司能根据广告客户的要求进行全面的市场调查研究，为企业提供准确、快捷的市场信息，以制定科学的广告策略和战略，帮助企业拓展市场。

2. 广告公司能为企业的产品进行分析。分析内容包括产品的品质、市场的位置、生产过程、包装、价格、销售对象、销售领域、销售数量、季节性、促销手段、竞争对手的姿态等；给企业提出具体的促销方法，使企业扬长避短，取得理想的推销效果。

3. 广告公司能够为企业制定和实施广告计划。

4. 广告公司能为广告主预算广告费用，对广告费用进行合理的分配和使用，控制广告开支，使广告发挥更好的经济效益。
5. 广告公司既能满足广告客户对企业、产品形象塑造的要求和意图，又能陶冶人们的，给人以美的享受，丰富消费者的文化生活，并为美化城市做出贡献。
6. 广告公司能为企业开展有助于推销战略实现的公共关系方面的工作。
7. 广告公司能为企业的广告宣传进行评价和测定，进行信息反馈和总结经验，重新修正广告计划。
8. 广告能为社会提供公益服务，进行有益于社会的公益广告的宣传活功。

（二）广告公司对企业的作功

对企业来说，通过广告公司为其广告策划、设计、制作等服务，有利于企业开铲市场营销活功，有利于提高企业的经济效益并扩大企业的知名度，树立良好的企业形象。

1. 广告调研及策划。
2. 广告制作。
3. 广告刊播。
4. 测定广告效果。
5. 咨询服务。

（三）广告公司对媒体的作功

对于广告媒体来说，广告公司是他们的业务来源。从一定意

义上讲，广告公司是广告媒体生存、发展的基础。

1. 争取客户。广告公司是媒体的业务的主要来源。

2. 代理制作广告。广告公司的技术力量一般来说比较雄厚，可以发挥自己的专业特长，制作出诉求点鲜明的广告作品，这样既满足客户要求又弥补了广告媒体在这方面的不足。

3. 减少广告媒体风险。广告媒体与广告公司建立长期稳定的关系，有利于稳定广告媒

体的业务来源，有利于提高经营管理水平，扩大经营规模。提高市场竞争力。

三、公司经营原则

（一）合法经营原则

1. 公司设置及运行要符合有关法律规范。

2. 代理的业务要合法。代理业务必须是国家有关法律允许的正常业务。

3. 代理收费要合理、合法。要有利于广告市场的稳定发展，要有利于广告市场供求机制正常发挥作用。

（二）经济效益原则

经济效益原则是市场经济中的基本原则，主要目的是盈利，讲求经济利益。

（三）合同契约原则

合同契约原则是指公司在开展业务时要以合同形式、契约的形式将委托双方的权利、义务和责任确定下来。合同一经签

订就要完全执行，以维护合同的严肃性。

（四）信誉至上原则

信誉之上就是重信誉、守信用、创优质、重合同，要依靠全面、优质的服务赢得客户的新来，树立良好的企业形象。

（五）创新原则

四、公司开办条件

（一）场地设备要求 1. 场地要求

基本设备：电脑、打印机、传真机、刻字机、复印机、扫描仪、摄影机等。

专业设备：喷绘机、写真机、吸塑机、雕刻机、压膜机、电焊机、切割机、手电钻、冲击钻、玻璃胶枪、热熔胶枪、各种工具刀。

（二）公司注册

注册资金：注册广告公司要有一定资金，一级法人的广告公司以前规定注册资本不能少于50万。

公司的命名与标志：命名要具有识别性、统一性、可传播性、概念专有性、艺术性。标志要具有视觉识别、传达信息、个性特征等。

注册程序：

经营广告业务的地方性企业，向所在市、县工商行政管理局申请，报省、自治区、直辖市工商行政管理局核准，由所在市、县工商行政管理局发给《企业法人营业执照》。

名称的预先核准。

选择申报的工商局。注册资金10万—50万范围由区工商局受理，50万—500万由市工商局受理。

五、公司经营范围

包括设计、制作、代理、发布、展览、活动策划、企业形象策划等。

六、公司初期组织机构

设计部：主要负责广告设计，对客户提供的资料加以分析，依照客户要求，配合客户心态，完成创意设计。

客户开发部：主要任务是开发客户并维护，负责接洽客户，协调广告主与广告公司之间的关系并代客户监督设计、制作和实施过程。

产品制作部：主要对广告设计方案进行购买、制作和实施。

财务部：会计、出纳、资金统筹调配

行政部：在公司初期需要做到后勤、人事、和工厂交接、公司制度监督管理、人员调配等。

七、公司主要运作流程 1. 公司运作流程

2工厂制作流程

业务主要流程： 1. 项目考察：

接受客户业务咨询，经过电话□email□会面等方式的初步沟通，了解项目的具体需求，并根据需求进行报价； 2. 策略沟通：

在具有初步合作意向的基础上，进行视觉策略沟通，深入分析客户相关资料和行业资料，探讨设计概念和设计思路； 3. 签定合作合同：

双方就相互工作方式和思路取得共识，签订相关的具有法律效力的合作合同。客户支付约定的预付款； 4. 设计执行：

有创造力的工作小组为客户进行视觉规划、设计创作，提供初步方案，并根据项目类型收取进度款； 5. 沟通调整：

合作双方针对设计方案进行局部沟通和细节调整，形成完案； 6. 项目验收：

根据双方沟通的修改或深化意见综合分析，进行项目的完善后提交完整作品，客户方进行验收确认，支付项目尾款； 7. 品牌跟踪：

设计工作流程：

1. 通过电话或电子邮件，与客户初步沟通。客户提供其公司的背景，企业文化，经营理念等相关信息。以求为客户达到量身定做的效果。

2. 根据前期与客户沟通的信息，分析得出设计稿的定位，5个工作日内为客户提供3套方案供客户选择。

3. 客户根据设计方案，提出修改意见，以便设计稿更加适合公司。

4. 在客户反馈的意见下再次修改，最终定稿。客户支付款项，公司交付设计稿件以及电子文本。

初期公司成立根基不稳，选择以做同行加工为主，公司业务为辅，优先考虑公司生存保障。

九、财务统计

项目 基础设施

人员工资

基础交通合计

工厂租金 店面

设计师 学徒工 财务 师傅 行政 业务人员

工具车 材料准备 水电费 办公设备

时长

时长3个月 时长3个月

时长3个月 时长3个月 时长3个月 时长3个月 时长3个月 时
长3个月

金额7500 57007500 4500 5400 9000 6000 2400

平均每月

2500 1900

2500 1500 1800 3000 2000 800666