# 化妆包装工作总结(实用32篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-03-16

*化妆包装工作总结1时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的打包入库工不难，但要做一名优秀的打包入库工就不那么简单了。我认为...*

**化妆包装工作总结1**

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过半年。回首这走过的半年，很荣幸能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半年以来我心中最大的感受便是要做一名合格的打包入库工不难，但要做一名优秀的打包入库工就不那么简单了。我认为：一名好的打包入库工不仅要为人谦和正直，对事业认真兢兢业业。而且在思想政治上、业务能力上更要专研。我，作为一名年轻的打包入库工需要学习的东西还很多很多。

>一、思想修养

作为一名打包入库工，要想完成工作的责任，首先必须具备肯吃苦不怕困难认真仔细的素质，树立正确的世界观和人生观。在这半年中我认真参加各种学习和活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。是的，作为一名打包入库工，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

>二、素质提升

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在班中进行一些尝试。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。

在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，去书城自费购买与教育教学有用的各类书籍和音像资料进行观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。

>三，日常工作

**化妆包装工作总结2**

时间过得真快，一转眼就要快到20xx年了。

20xx年的工作使我划上了一个圆满的句号，这一年当中经过了很多的酸甜苦辣，让我清晰的记得20xx年的一年工作的生活，在工作中学到了很多东西也找到了工作的乐趣和生活的快感，每天都进步着，每天都成长着;每天都学习着。

20X年X月13日，进入了X国际集团，进入了X公司，进入了X品牌;当我进入X的时候，看到了X很多的优势，也是从此我在X起跑线上的时候，看到了X的发展和光明的前景。

X品牌也是在化妆品行业中最有特色的个人护理用品品牌，认识了X品牌的特点所在，跟其他类似品牌相比，X其实是有很多特色和优势的;也是化妆品行业中较齐全的品牌。

使我真正认识了X在全国市场的地位和发展趋势。当我真正投入地工作时，X品牌也是化妆品行业当中是比较优势的品牌，也是个人护理用品当中比较有影响力的品牌;虽然不同一线品牌相比，但是X依然发展的很好。全国X多家化妆品产业，也看到了X逐步的扩大和在全国大趋势的发展，X品牌也是逐步在当今美容化妆品行业中进入轨道之一的品牌。

不管从大整体的规模或是计划方面也好，X产品的质量是得到保证的，服务的态度也是很好的，产品包装上面也是比较有特色的，X在全国市场上赢得了广大消费群体的认可和高度的评价。

看到了X品牌被广大消费群体认可和肯定，得到广大经销商的支持和配合，X才做得那么好，发展才那么的迅速，我看到了X品牌每天都成长着。X在当今21世纪美容化妆品行业中和个人护理用品的大趋势中高速发展，为以后做好了前期的市场推广和奠定了坚实的基础，也是为做好X品牌在3至5年计划上市宏伟的目标奋进的。认识了X品牌让我看到了希望和光明，自己在工作中带着自信去面对现实的工作，让我在平时的工作当中学到了很多东西，不管是平时的电话营销还是邀约的客户过程当中，也吸收了很多，自己也是在工作中不断思考问题和不断总结问题，分析行业市场行情和总结行情工作。

平时的工作中感觉自己的工作太单调了，每天除了打完公司发下来的电话任务之外，还每天自己不断跟进很多老的信息和做出自己的总结和计划，自己还在很多的网站上注册发帖子逐步帮公司做一些宣传推广，能让广大消费群和广大群体认识X这个品牌，为能让更多的消费着认识X公司，认识X品牌，也是能为做好以后招商工作的市场推广，能取得一个很好的宣传作用。

**化妆包装工作总结3**

回顾20xx年的工作，我们xx品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了xx在“亚洲范围中压倒性领先的品牌地位”。作为xx的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

>一、销售方面的情况

截止到20xx年年末，专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升（下降）xx%。本柜台共计促销次完成促销任务达xx%。

>二、会员拓展

1、新会员拓展

截止到20xx年年底，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了xx%。

2、会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到xx%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

>三、竞品分析

面对xx等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的.竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

>四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。

>五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xx产品领先于亚洲甚至于全球的领先品牌的战略目标而共同努力。

**化妆包装工作总结4**

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，在这一年里，我的工作经过自身努力，克服困难，特别是在领导的大力支持下和教导下，我顺利完成了20xx年的任务和工作，这一年对于我是有着重大意义的一年。

20xx年，我工作经历了两个阶段，5月份前，我在总公司车间做工艺员助理，

让我从一线学习到了相关工艺和gmp的知识，同时作为夜班值班人员坚持了1个星期4个通宵夜班的值班工作。完成了工艺助理的基本职责工作。5月份开始进入台州仙琚制药，是我工作和学习的新开端。我顺利的完成了醋酸可的松试产前工艺规程，试产方案等gmp相关的软件资料的起草。同时作为技术人员参与工艺的确定和生产线的建设。并作为试产组员参与醋酸可的松试产全过程，在试产期间完成了工艺参数的确认。通过这项目，我熟悉了公司的运作程序流程，学到了工艺放大的相关实践知识，也接触了设备选型、厂房设计、工艺布局等工程相关的知识，这为今后的工作打下了一定的经验基础，也为我以后的发展指明了方向。同时参加了公司的内审员培训，并取得内审员资格成为车间内审员，完成了车间相关ehs部分文件和现场的起草和管理工作。积极参与公司的体系的建立和完善。并作整理和保管车间相关文件资料。同时在参与中学习和成长，同公司一起不断提高自己的意识和理念，以及工作能力。积极参与公司其他活动或项目。尽自己最大的努力，参与到公司的发展建设中去。有意同公司一同发展和成长。在20xx年有所收获的同时，我也认识了很多自身不足：

1.虽然充满干劲，但是经验缺乏，在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。需要进一步努力和学习。

2.在工作上同同事的交流和讨论还不够，自己的很多不成熟的想法和观念需要同事和领导的教导。

3.现场gmp和ehs的管理能力还欠弱，很多事情的处理都不是很到位。

4.专业能力特别是在工艺以为设备等方面的能力还很欠缺，急需自己努力补上。在今后的工作和生活中，必须更加积极努力提高业务能力，要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一个优秀的工艺技术人员。

20xx年是充满期待的一年。对于公司，三个上市项目同时设计建设还有生活办公设施的不断建设，20xx是一个新的起点。而对于我更是一个全新的开始。醋酸可的松项目试产接近尾声在初步稳定后将迎来正式生产和全面人员入岗。为此对工艺验证，人员培训将是我20xx年前期工作重点。同时随着合成溶剂回收车间的投入生产，溶剂回收等部分工艺稳定性和改进也是重要工作。同时我个人想要的发展方向是工程师的发展方向，为此我将努力争取参与公司的其他项目，尽可能的接触工程上的东西。让自己的在参与中学习和成长。

20xx年度工作规划

1.加强学习和实践，继续提高。针对自己的岗位，重点是深入学习智能交通相关业务及研发相关知识，提高解决问题的能力。

2.竭尽全力完成工作任务。20xx年有许多挑战性和重要的工作，工艺的验证，员工培训，车间gmp和ehs现场的实施等都是对于我有挑战性工作;同时参与其他项目时候的自我学习和提升，以及对其他项目所需要的知识的提高。现在只是参与和记录，我希望在不久的将来能提出建设性的意见。

3.完善自身素质。新的一年，要毫不动摇为成为一个品德好、素质高、能力强、勤学习、善思考、会办事的聪明人而努力。同时在人际、社交等不足的方面也努力提高。

药厂包装工作总结范本

时光穿梭，一转眼20xx年即将过去，我来到xx公司已经将近五个月。在过去的.五个月里我在领导、同事们的支持和帮助下，用自己所学知识，在自己的工作岗位上，尽职尽责，较好的完成了各项工作任务。作为一名化验员，应当从思想到行动，从理论到实践，进一步学习，提高自己的工作水平。现将本人本年度的工作总结

一、 工作内容及心得体会

我的工作主要是对八宝粥成品的一些理化指标进行检验，在不合标准的情况下及时通知领导以便找出不合格问题出现的症结所在;在符合标准的情况下要负责成品检验报告的书写以及数据录入和分析工作。其次负责实验所用仪器的保养与校准。

在五个月的检验工作中我学到了很多以前书本上没有的东西，作为刚毕业的学生发现还有很多东西是自己需要去学习发现的。

例如刚开始的时候并不会仪器校准，在学校里也是老师校准好自己用现成的，而出了社会发现不会再有现成的东西使用。现在经过工作的洗礼已经可以轻松的校准仪器。

在判定成品理化指标是否符合标准首先得熟悉标准，一开始做成品检验工作时总需要翻看标准文件才知道成品是否达标，在工作了一个礼拜后终于可以不用总是翻看标准文件，我想这也是我的一大进步吧!

十一月底，车间投入蛋白生产，那时还不会使用凯氏定氮仪，但在领导的帮助下学会了使用，虽然实验的数据并不满意，但至少会操作仪器，知道实验原理，接下来的工作就是寻找数据差异的原因。

总得来说，这五个月有得有失，得的是学习了很多知识，失的是和家人相聚的时间短了，在以后的工作中我会更加努力做好自己的本职工作，更好的为公司服务。

二、 下年度的工作计划

在20xx年首先要做的就是确定好测定蛋白质的方法，实验数据虽然不是最重要的，但也是过程的一种体现。

另外要学习好诚信管理体系，为诚信管理体系文件编纂工作打好下手。

对于成品检验数据的分析以及成品问题的汇总表会及时报告给领导。

对于20xx年我充满信心，相信自己一定会学习到更多有帮助的知识。

**化妆包装工作总结5**

走过了一年四季，走过了春夏秋冬，走过了我一年艰难的试用期生活。如果我没有来到xx公司，如果我没有成为一名销售员在这里工作，那我的一年应该是平淡无奇的一年，我的四季也只能算是春夏秋冬。现在我即将要迎来我转正之后的生活了。从试用到转正，足足花花了我一年的时间，也足以证明我想要继续留在公司里工作的决心，回顾我作为一名化妆品销售员，这一路走来的日子，充满了艰辛和委屈，充满了荆棘和困难。但是我最终还是冲破了层层阻碍，赢得了公司领导对我的表扬和肯定。同时也让我感到为此付出的一切努力都是很值得的。

成为一名销售员是我小时候的一个梦想，但是我的爸妈很不理解。因为其他的小孩都是梦想成为人民教师，梦想成为医生护士，就我一个人想要成为一名销售员。虽然我的爸妈们不太支持我，但是我任然坚定着自己的.这个梦想，并且在很早之前我就有了自己的规划。所以在大学的时候，我报取了营销专业，在毕业的时候，我来到了我们公司从事了化妆品的销售工作。

虽然这个销售工作和我想象中的有一点差别，但是我总算也是来到了这个工作岗位。

尽管在这个试用期里，我遇到了很多困难，但是靠着我一定能成为一名出色的优秀销售员的这个信念，我坚持了下来。为了证明自己，我不断的练习自己的口才能力，不断的提高自己的专业素养，不断的去虚心听取同事的意见。通过积极参加培训来获得更多的销售技巧；通过日夜加班的学习，来提升自己的销售知识；通过在大街上的宣传，来让更多的客户知道我们的产品。我用真诚打动客户，我用热情的态度服务客户，我用自己的专业知识来为客户解答更多的问题。所以在这个试用期里，我赢得了不少客户的信赖，实现了公司里为我们销售员定的销售目标。

虽然我现在还不算优秀，但是在这个试用期里，我已经成为了一名专业的销售人员。所以我相信离我的梦想不会太远了，我也会一直努力下去，一直抱着一颗真诚的心为需要我们公司产品的客户服务下去，一直为青春为梦想奋斗下去。

**化妆包装工作总结6**

>一、20xx年度主要指标完成情况

1、产品生产销售情况

20xx年，公司完成产品品种7个，各种产品累计完成×万张，比上年同期完成的×万张增产×万张，增长了；产品销售完成×万张，比上年同期×万张增加××万张，增长了；相关文档：教师总结

>二、20xx年完成的主要经营管理工作

今年开始，公司加大对制度落实执行的检查力度，强化各级管理人员不折不扣执行董事会的各项决议和公司内部管理制度，培养树立“只有认真贯彻落实各项规章制度，才能够做好各项工作”的理念，并加大了对各部门、车间、各级管理人员的制度执行情况的监督和考核。公司所有管理人员整体在执行制度方面有所进步，基本树立了正确的工作态度和良好的工作方法。

1、积极更新工作理念和观念。先进的工作理念与新的体制运行需要观念的更新，公司通过引导各级管理人员的理念导向，纠正他们在日常工作行为中的偏差，认真贯彻质量认证体系标准，以推行精细化管理为平台，不断地持续改进存在的问题，通过制定科学合理的\'生产工艺标准与安全、经营等管理流程，规范了作业程序，明确了各部门的职责，细化了责任，明确了相互协作的内容，各部门在相互之间的配合上更加融洽，树立了“团结就是生产力”的意识。

2、重视职工的素质和技能培训教育工作。在生产任务紧张的情况下，抓住一切可利用的时间进行职工素质整体提高的教育培培工作，并且根据生产的需要，合理安排培训的内容及岗位设置，实现了人力资源的最优化。在生产空闲时通过各种方式大力开展企业文化活动，加大宣传力度与思想教育工作，创建了一个坚强有力的思想阵地，积极和谐的企业文化为生产提供了可靠的政治保障，弥补了管理中的不足。

3、抓住精细化管理主线不动摇。一年来，公司上下大力推行精细化管理，牢固树立“精细决定一切成败”的理念，抓小防大，创新创优，不断细化管理措施，规范管理标准，逐步养成了领导干部精益求精、精细管理主线不动摇。一年来，公司上下大力推行精细化管理，牢固树立“精细决定一切成败”的理念，抓小防大，创新创优，不断细化管理措施，规范管理标准，逐步养成了领导干部精益求精、精细管理的作风和职工精心作业、精雕细刻的习惯，促进了岗位责任落实，强化了过程控制，把握了安全生产规律，有力地提升了管理工作的内在质量和管理水平。

**化妆包装工作总结7**

xx年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了xx，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于xx彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

>工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了xx彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体验到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于xx年11月30开展了xx年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200 万，由于不是以xx，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，xx、碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握xx、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

>工作感想

在xx这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢!

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。xx、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。

在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这4个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记......

>新年计划

新的一年对我们来说是充满挑战、机遇、希望的。新的一年，我一定要努力打开一个工作新局面。为了提高工作效率，我制定了以下的新年计划：

一、在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二、在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

**化妆包装工作总结8**

广西和桂投资有限公司董事长

20\_年是十分艰辛的一年，也是历经磨练的一年。

在这一年里，原材料价格上涨，人力成本攀升，渠道费用越来越高，导致运营成本大幅上涨。随着这些费用增加，行业进入微利时代。

我的体会是单店产出越来越大，与其面面俱到，不如重点突破：将80％的资源与精力投入到20％的有效门店，让这20％的门店产出80％的效益。

20\_年的初秋时节，我陪家人去马尔代夫度假，让我感动的并不是那些美丽的海景，而是岛上的居民，他们虽然收入不高，但每个人脸上时刻绽放着笑容，而且很有工作热情，他们的幸福与快乐感染着每一个到访的客人。旅游归来，我组建了公司爱心基金，帮助困难员工，提高员工的幸福感，争取让员工快乐工作，幸福生活。

崔晓红

上海菲扬化妆品有限公司总经理

20\_年，玛丽黛佳在全国各地举办了25场会员沙龙会，慢慢地，我们在与消费者面对面沟通的活动中隐隐找到了一丝感觉。将体验进行到底，这是玛丽黛佳品牌在前进的道路上一直坚持的。

蒙裕平

广西惠之林日化有限公司总经理

20\_年一整年，我们都在练内功、搭班子、建团队、调整商品结构和陈列布局等，我们在朝着自己的既定目标走。20\_年轰轰烈烈的婷美免费大派送，对我们没什么影响，我们的门店在当地市场基本占据主流位置，大派送可能会影响一两天的销量或者人气，但是从长远来看，几乎没有什么影响。

杜昌龙

山东逑美化妆品有限公司总经理

彩妆的春天在20\_年已经到来，不出意外，20\_年将会是彩妆的爆发年。因为，无论是品牌商还是渠道和零售都开始在彩妆领域有所作为。

彩妆厂家已经不再像过去那么急功近利，单纯用任务销量考核市场，导致商频频更换、终端店压货严重。现在，负责任的理性的彩妆品牌越来越多，而商也开始培养专业的彩妆队伍。20\_年，市场上涌现了很多专业的彩妆商，如武汉彩莎的牟燕、福州永达瑞丽的刘瑞峰等。一批专业彩妆商的出现既是一个行业现象，同时也引领了彩妆潮流。

过去，彩妆在终端店仅是一个点缀，平均销量仅为10％左右。但20\_年，山东的化妆品连锁店恒美、喜爱、润莎奈尔等的彩妆销量十分惊人，全国来看，彩妆在终端店也有一个很好的销售趋势。凡是有思想和有眼光的终端店主，都已经把彩妆纳入20\_年终端店品类销量快速增长的重要环节。

中国美容化妆品网CEO、湖北金苹果化妆品店总经理

20\_年，我们对店铺进行重新装修，整体形象有所提升，品牌也做了很大调整，但令我不满意的是店销业绩：连续5年50％的增长速度降下来了，20\_年只增长了20％，当然，主要原因是基数有点大，再想达到50％很难，此外，市场竞争也更趋激烈。

另外，20\_年最高兴的事情是，快乐帮资助的孤儿认我们夫妇为爸爸妈妈，我又多了一个女儿；而最令我难以忘怀的是，站在几百人面前讲述自己的故事，回想起自己5年前的迷茫，5年来的艰辛，而今我能说一句“没有虚度光阴”。

对于整个行业来说，由《化妆品观察》杂志主办的以“消费者驱动一切”为主题的第四届中国化妆品大会、婷美免费大派送活动以及淘宝双11和双12的大型促销活动等，是让我感触最深的事件。

范效卫

北京冰皙一族化妆品销售有限责任公司总经理

在我看来，20\_年是中国化妆品专营店最有生机、最有激情的一年，通过大家的不懈努力，专营店得到了社会多方面的关注，真正从边缘走到了中心。在这一年里，化妆品专营店在全国各地百花齐放，一片欣欣向荣，冰皙一族也随之进入了崭新的发展轨道。

孙锡财

化妆品连锁总经理

回首20\_年，个人认为困扰行业发展的是盈利和分配两大问题。

首先在盈利方面：房租、人员工资等费用大幅上涨；商超渠道下沉；国际连锁快速扩张；电子商务低价冲击；免费大派送等对化妆品店的盈利造成了很大的影响，提高盈利能力将对化妆品店的生存和发展至关重要。

分配方面：我们一直在抱怨员工难招、难留，但我们想过没有，我们很多店的老板住着大房子，开着名车，而员工呢?每月一两千块钱的工资也就能维持最基本的生活费用，这样的分配方式当然留不住好的员工。分配不公也将严重制约化妆品店的发展。

个人认为，20\_年，如果谁能率先解决盈利模式和分配的问题，谁就能在行业内得到快速发展。

蒋海青

哈尔滨嬗扬化妆品连锁机构总经理

20\_年，我感觉化妆品专营店的门槛越来越高。要想取得良性发展，就要对门店管理的各方面标准不断提升，而且不能以原来的思想和观念来应对现在的市场。

虽然，现在大家都在谈专营店春天的消亡论，但是就我而言，我觉得按照目前中国化妆品店的份额来看，很多地方的竞争还没有强到那种程度，机会还是很大的，只是留给我们发展的时间越来越少，必须要有紧迫感。

潘国团

安徽合肥鼓楼美洁化妆品总经理

20\_年，我明显地感觉到，在专营店这一渠道最大的变化是：以前杂、散、小的专营店，目前都在通过整改，慢慢往正规化道路上走。所以说，走上正规化，应该是专营店接下来的一个发展主题，通过正规化来带动销售。

马晓宁

万盈公司蒽菲品牌总经理、未来店铺总策划

20\_年，本土日化专营店求“变”的意识越来越强烈；而各厂家盲目攀比之风则越刮越浓，会越开越大，钱越烧越多，声音唯恐不响；很多商也被厂家感染，越来越浮躁。这并不是一个好现象，浮华背后，是崩盘前的回光返照，预示着行业地震即将到来。

刘祥财

广州百草源化妆品有限公司品牌总经理

20\_年是最能体现市场竞争残酷的一年。线上线下的渠道碰撞，婷美免费送大风暴等等事件都在这一年集中爆发。从专营店渠道来看，几乎全国大部分专营店都在进行大规模的店面改造和品类结构调整，他们都是在考虑扩充店或者是做升级。而商，他们越来越看不到希望，觉得中国日化行业品牌都只注重短期套现行为，品牌商再这么玩下去，就没有明天了，很多商都开始转向其他行业投资。

孙汉武

森田药妆中国大陆营运商深圳思萨投资有限公司总裁

20\_年，我们在扎实地练内功，踏踏实实做自己的事。

森田药妆是思萨投资公司在边引入、边建设、边推广销售的环境中引入的，整个品牌运营的相关准备工作是逐步完善的，人员很多也是新招的。

给我感触最深最大的是广大客户和商对思萨投资公司和森田药妆品牌的包容与支持：湖南兆顺百货的邓霞辉总经理，总是亲自给湖南的很多店老板推荐森田药妆面膜，包括我

司多位员工去湖南出差，亲眼见、亲耳听他推介我们的品牌；青岛美源路捷的吕轶群总经理，亲自在青岛组织设计制作森田药妆单片的面膜陈列盒、面膜堆头陈列架等，以推动森田药妆面膜在大卖场实施促销活动，物料做得非常漂亮，活动效果也非常好，这些物料现在已经纳入到森田药妆的标准物料清单中。

20\_年，森田药妆在中国的业绩是20\_年的5倍，达到8000多万元，这正是得益于这么多优秀的合作伙伴，在此，我要特别感谢他们!

黄志东

资深营销&企划人

20\_年，我感触最深的行业五大事件：家化改制转让，百雀羚复兴，王海兵败蓝月亮，婷美免费送，网购和实体店矛盾冲突。

平安集团以70亿元接盘上海家化，应该是媒体最为关注的20\_年行业热点事件。家化改制，的确如葛文耀所说，可以释放家化的活力，但是如果真如其传播的那样，将上海家化打造成时尚产业集团(囊括钟表、珠宝、服装、休闲酒店等时尚领域)，可以说是一场豪赌。

从日化到奢侈品，其运营管理的跨度过大，如此多元化延伸，成功的胜算不高。

一直以来，中国老字号化妆品都处于困境之中，但20\_年百雀羚复兴的阶段性成功，相信能够带来一定的启示与借鉴，在中国元素、东方文化越来越主流的背景下，老字号化妆品只要勇于解决传承与创新的问题，朝时尚、健康、安全的方向大步前行，老品牌一定能够涅口。

王海兵败蓝月亮“荧光增白剂”案，被判赔偿蓝月亮10万元。蓝月亮的公关成功，可以给成长中的本土企业带来诸多启示。在当前的市场环境下，本土化妆品企业必须能娴熟运用危机公关，才能化险为夷。

婷美“免费送”，导致全国厂商跟风浪潮，引发行业大围观。中国本土日化企业大部分只是开展商促销，很少能够开展消费者促销，因此很难洞察消费者需求，导致销售不能稳定、持久。本人认为，本土品牌应该尽快将“消费者沟通、消费者促销”的短板补上。

20\_年，以淘宝为主的网购渠道与实体店之间的矛盾不断升级并一度激化，这极大地考验了厂家维护市场秩序的能力。人才、游戏规则将是解决网购和实体店矛盾冲突的根本。

上海锐引品牌策划机构创始人

上海家化易主中国平安并牵手日本花王，是20\_年行业中最值得关注的事件。花王希望借助家化的渠道资源改变在中国“水土不服”的现状，而家化则希望借助花王提高国际运作能力，各取所需。但是，目前双方在商品品类上有一定的重叠，未来如何合作，实现共赢值得期待。

张红辉

广州白雪映象化妆品有限公司营销副总经理

20\_年业内触动我最深的事就是“免费大派送”活动。由于众多的品牌参与，这次大派送活动堪称是日化行业史上最轰动的一场风暴，风暴过后，几家欢笑几家愁，有的店家难以为继，有的店家则销售火爆。在我看来，这场免费大派送活动给行业留下的，终究只是一场悲剧，也是一次教训。

陈海超

资深日化品牌营销专家

20\_年，品牌跨渠道经营再次加速：专营店品牌如自然堂、珀莱雅、丸美、美肤宝开始纵深挺进百货和超市渠道；而超市品牌丁家宜、迪彩则反攻专营店渠道。20\_年的另一个值得关注的现象是老树开花，双妹、孔凤春、白大夫、采乐等图谋东山再起，我认为，等待他们的将是异常惨烈的征程，不是谁都有\_的魄力与运气。

程立龙

上海康王日用化妆品有限公司营销总监

20\_年，有两件事情让我印象深刻。

首先是自然堂取消订货会，虽然这是20\_年底放出的消息，但在20\_年初才正式被大家所了解与关注。我们可以明显地感觉到，稍微有些实力的企业，在市场操作中都开始从原来的渠道操作转变为更加注重消费者末端环节的操作。历年来渠道囤积产品过多的现状一直得不到缓解与重视，目前我所在的流通渠道，同样能感觉到渠道库存的压力。所以取消订货会，转变渠道运作方式，我觉得是合情合理的。

其次就是婷美免费大派送事件，这一事件越来越说明专营店这个渠道在逐渐萎缩，专营店并不是那么好做了，渠道竞争越来越强。免费派送表面上看是在给消费者实惠，实则也是在压缩市场空间。

资深化妆品店管理咨询专家

我认为，20\_年最热的新闻事件，是欧莱雅全球总裁安巩到辽宁辽阳丽都企业去参观，并表示了认可和赞扬。

黄祥泓

广州肌言堂贸易有限公司董事总经理

20\_年，让我感受最深刻的是行业内的恶性竞争、无序竞争进一步导致了行业水平的下降。我认为，盯着自己的目标和方向，认真做好自己的事情才重要。真正的品牌不是靠炒出来的，不是靠送出来的，不是靠轰出来的，是脚踏实地一步步沉淀出来的。

丽人丽妆CEO

在刚刚过去的20\_年，化妆品行业可以说是探索的一年和变革的一年。化妆品行业的电子商务也由个别品牌的试点走向了全面开花的繁荣局面。

在淘宝商城双11狂欢大促销的时候，大家猛然发现，基本上所有的商场、超市渠道的品牌和专营店渠道的品牌，都已经触网。套句流行的话来说，“不管你看不看得见，电子商务就在那里”。

当然，化妆品电子商务的前景，目前来看依然迷雾重重。一方面，是相宜本草这样的品牌，取得线上线下双赢的大丰收；一方面，是一些品牌因为侵犯了线下经销商的利益而饱受指责。

但不管如何，电子商务都将是一种趋势，这在20\_年已经得到了充分的证明，在这一年，电子商务的威力已经初步显现。

李奎旺

石家庄科秀商贸有限公司总经理

年终岁尾，20\_即将成为历史，作为化妆品行业从业者的一员，如果说行业哪件事令人印象深刻，无非是那些满目红红火火的“全城免费派送”盛宴了。几番厮杀下来，成败得失、是非功过，参与的、没参与的也都讨论地“红红火火”。作为商，我只想说，品牌商在做出某个决策的时候，如果没有对渠道市场以及消费者进行全面、系统、科学的调查分析，也没有合理的战术组合，跟风般一哄而起，最终使资源浪费而没有达到预期的效果，甚至对后期市场操作带来诸多不利，对品牌建设注定无益!也将损害商的利益!

常小兵

爱美美妆化妆品店总经理

20\_年，陕西榆林化妆品市场叫人感觉寒意来袭，终端店面临各种挑战。

屈臣氏进驻榆林，其规范、系统的营业管理和“屈臣氏”的影响力，迅速蚕食了榆林化妆品店的市场份额。

榆林当地强势的化妆品店，为了抢占市场份额，吸引新的客流，已经开始向有消费潜力的村镇市场扩张。

在销售不景气的情况下，房租、人力成本都迅速上升。榆林繁华地段租金高昂，如果店面客单量稍低，整个店铺的运营就会受到影响。这个现象在连锁店的表现尤为明显，有一部分连锁店甚至亏损运营。

整个行业的人力资源十分紧缺，即使涨薪，员工也还在不断流失：终端店店员流失严重，招不到合适的导购，商也难以招到合适的业务员和培训师。

随着市场的发展，商场、超市、专营店、商、化妆品厂家都可能迎来新一轮的洗牌，许多品牌会永远消失。希望这一轮洗牌能推动行业进入良性、健康的发展轨道，这是对行业负责，更是对消费者负责。

DM《姣点日化》执行经理

20\_年，在河北市场上，商主要反映的有两个问题：活动无法吸引消费者和人力缺乏。

**化妆包装工作总结9**

回顾20xx年的工作，我们xx品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了xx在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。作为xx的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下，20xx年我们店专柜也较xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结

>一、销售方面的情况

截止到20xx年x月x日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升(下降)x%。本柜台共计促销次,完成促销任务达x%。

>二、会员拓展

>(一)新会员拓展

截止到20xx年x月x日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了x%。

>(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到xx%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

>三、竞品分析

面对xx、xx等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务的优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜(占有情况)，洗面奶(占有情况)，由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

>四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

>五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让消费者加入到我们xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx的优质产品。在xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xx“源于xx、xx的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

**化妆包装工作总结10**

现任Freedom2总裁兼首席执行官Martin Schmieg称，金融危机让目前的私募资金难上加难，因此与eFoodSefety.省略是一家专业的保健营养品公司，这次联姻无疑拓宽了Freedom2公司的生产经营领域，特别是在皮肤保健和营养化妆品等方面。

Freedom2公司计划于20\_、20\_年期间，生产系列采用PEDS技术的产品。简单来说，该技术可将化妆品原料包裹在微型的聚合物小颗粒中，使用的聚合物材料不同微颗粒的大小、结构也各不相同。公司推出的这一系列产品，将用于护肤品的研发和生产。例如当前正在研究的防晒乳液“NBlock”，将常用的防晒剂二氧化钛包覆在微型聚合物颗粒中，避免了二氧化钛渗透到使用者的表皮中引起的化合物沉积。另一款名为“Clear”的护肤品，也使用了PEDS技术，该产品宣称可淡化面部细纹和眼部、唇部皱纹，令消费者青春重现，产品定于20\_年内上市。

当然，并购带来的好处不止公司高层对外公开的那么简单。Freedom2将占有新公司20％的股份，此外，核心执行部门已确定设在位于新泽西的Freedom2总部和工厂，而Martin Schmieg也将上任新公司的总裁兼首席执行官。

购买彩妆无需试用的“模拟镜子”

EZFace公司刚研制出一款“模拟镜子”称可以免去消费者在购买彩妆时试妆的麻烦，从而促进彩妆的销量。 这款“模拟镜子”专用于彩妆柜台，可合成出消费者涂抹了产品后的影像效果。

不仅如此，“模拟镜子”还能为消费者提供购买建议，此外还能根据每人不同的肤色、肤质为其搭配一些额外的产品，从而做出更佳的妆容效果。其实，“模拟镜子“并没有那么神奇，工作原理是：先用数码相机拍下顾客的面部图像，扫描需要试用的产品条形码，之后就可以合成出顾客化妆后的形象，提供更多适合这名顾客的色调和产品。如此这般，一方面可以降低顾客因不满意而退还产品的概率，另一方面还能拉动其它相关产品的销售。

EZface首席执行官Rami Orpaz称，“模拟镜子”可以帮助顾客找到最适合自己的那款产品，不花冤枉钱。而且，选购的过程简单便捷、充满乐趣，通过这种方式，商家有机会争取到更多回头客。

这款机器将EZFace模拟镜子组装到一台lBMAnyPlace店内专用工作台中，配备了强大功能的“镜子”甚至可以帮顾客把自己的合成照片电邮出去，让朋友提供意见。EZFace公司和IBM公司的该项技术在纽约召开的“美国零售业联盟会议”上进行了展出。

**化妆包装工作总结11**

20××年即将过去，在这一年的时间中销售部通过努力的工作，也取得了一点收获，临近年终，对销售部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高销量，以至于把工作做的更好，以至于有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年来的工作进行简要的总结。

我于20××年x月加入商场，开始了我新的工作和学习过程，一年来，收获良多，感慨也不少，现将本阶段工作总结如下：

>一、职能工作方面

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

1、服务台的工作

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20××年工作计划中详述。

2、学习商场工作内容阶段

x月初公司安排我去开元考察督导工作的基本事宜，用了两天时间，我对开元的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于××××日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于x月x日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

>二、自我工作开展阶段

x月x日，客服督导部成立了，我带着期望和愿景在x经理的带领下开始了公司交给我的任务和工作，和服务台的其他四位同事并肩作战。在此期间，我和大家围绕卖场劳动纪律和员工基本行为的纠正开展工作，在繁忙的店庆和国庆结束后，策划和组织了《××××商厦服务整顿月》活动，在公司领导的协调下，最后将整顿月变更为整顿活动，执行期限随整顿情况即时调整，本次活动加大了对竞争力打造阶段的要求和承诺的维护以及执行，并对卖场不良风气和习惯性行为做了严查处理，针对检查和整改情况，每周我都写出整顿总结，每个阶段都会界定出新的整顿目标。

**化妆包装工作总结12**

时间一晃而过，转眼间一年的工作已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。

>一、融进大家庭

来公司前我曾无数次的设想——我会遇到什么样的同事和领导?他们容易相处吗?我要怎么做才能让更多人接纳我呢越想得多一颗心就越惴惴不安。终于带着憧憬、兴奋和些许来自未知的忐忑，我走上了岗位，也就是这天，之前我所有的猜想设想都被推翻，我们的xx以一种阳光、热情、包容、涵纳的企业氛围和气息，一下让我觉得和集体亲密融洽。

清晰地记得20xx年x月x号是我正式报到的第一天，正赶上公司紧锣密鼓的在筹备“新年晚会”，更有幸被我们xx这个热心的大集体和同事拉去参加节目的参演，让我能通过一次次的.排练及演出，更多的与大家接触更快的被大家认识更好的融进这个大家庭!一次次的排练一次次的演出，更拉近了同事之间及领导和同事间的关系，在这里我的心里总是热热的，我为能加入这样的集体而自豪!

>二、工作的开展及学习

虽然筹备年会，大家的工作时间都被占用不少，但是和所有同事一样，在紧张排练的同时工作一样有序的完成。首先了解掌握本公司历年来的包装设计风格和现有产品的包装风格，总结学习经验，参考包装市场信息，掌握包装行业现有的设计风格。在领导和同事的带领和指导下，我的工作经验日渐提高。进公司前公司曾以“牛初乳”的包装设计对我进行过考核，进入岗位后，领导对我提出了更高的设计标准和设计理念的要求，并指导我，要多看国外经典的包装设计，从中汲取其成功的因素和设计理念来丰富自己的思想和见识，更要不拘一格突破思维进行创新，提高设计的档次。带着这些实际可行的经验指导，我开始了全新的“牛初乳”包装设计。

为了武装头脑，我更积极的在网上查阅关于包装的相关资料，并在知名设计网站，学习优秀设计师的设计手法及灵感创意的发掘捕捉，及时掌握最新的资讯和技术，保持和设计师们的交流学习。并翻阅《包装设计》等实用书籍，咀嚼和练习其中的设计技巧。在学习知识的同时，我更注重自己用眼睛去观察用心去体会，下班及休息日我总会去商场、超市观察，时刻留意好的包装设计，并对不同的包装做对比，观察、对比不同包装对人们的吸引度和喜爱度，并作总结。并一遍遍的进行构图及绘画设计练习。

虽然，这次的包装设计未被采用，让我更深深认识到还有很多需要学习的地方。这段时间我整体提高很多，我将会更加努力，争取早日能有拿得出手的设计!

在这段时间里您们给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了花花牛乳业“海纳百川”的胸襟，感受到了xx“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了xx的执着和坚定。在对您们肃然起敬的同时，也为我有机会成为xx的一份子而惊喜万分。

**化妆包装工作总结13**

承蒙各位领导的关怀，我有幸走进恒兴，短短的三个月时间，完成了我一生中的一个重大转折。在这期间，恒兴公司理解、信任、团结、务实的工作作风及学习、开创、奉献、负责的进取精神深深地感染了我，公司极具潜力的发展前景和公司领导的远见卓识也给我留下了很深的印象。为了今后更好地开展今后的工作，现对20xx——20xx榨季主包装工工作总结如下：

>一、在交接班上。

接班上，首先检查所有工具是否齐全和备料是否足够（标签、中性笔、包装物、螺丝、铁丝、透明胶带、内有样品、样品瓶、扎绳、刀子、叉车用品等）。其次检查卫生是否合格、人员是否全部到岗。下来检测糖度是否有异常，如有异常及时解决或向上级呈报；交班上，做好交接班记录，协调好全班人员打扫卫生，如有上级交代的临时任务需向下班交代要特别说明。

>二、在包装任务上。

数量上，除待料、停电等客观因素影响外绝大多数都能够完成当班的任务数量；质量上，从本榨季合格率为85%来看，我做为一名主包装工负有主要责任，尤其是十月份的重大质量事故。究其原因主要有以下几个方面：首先，从思想上没有得到高度重视，是思想问题。其次，没有保证所包装之罐搅拌全部打开，是工作疏忽。最后，在检测糖度在。Bx时（一般糖度不是很稳定），未及时和四效操作人员沟通，没有解决问题，给以后埋下隐患，是处理不当。

>三、在安全上。

基本能够及时发现（或排除）安全隐患。首先，对生产部会议以及班长指出的`安全隐患，能够准确传达、说明上级指示精神。其次，在生产中基本能够指导、协调临工，避免错误发生。在这里需要特别说明的是，在前期发生了一起安全事故，此事给了我很大的教训，通过此事让我充分反省，使我在以后的工作中理清了思路。

>四、在临工管理上，坚持以人为本，保证生产正常运行。

上级领导要求临工离岗须向主包装工说明，我给临工说以后上厕所（有些临工老是离岗回来后老是说去上厕所了）无须说明，但必须在5—8分钟内到岗，我说这是人的最基本的权利。这样做有以下几个好处：首先，我是主包装工，在包装段某种程度上就代表公司，宣传了公司是以人为本的，而不是把临工不当人！其次在某种程度上捍卫了公司制度的威严，而且避免了矛盾的升级。最主要的是以后还要和这个人相处（班组留用），避免此人把情绪带到工作中，从而从细微处保证了生产的正常运行。也有人说：不听话就罚款啊！我认为，罚款是下下策，不到迫不得已是不能用的，要慎之用之。罚款对有相对素质的员工有效。原因是在被罚款者看来，谁罚他的款就是和他过不去，不利于解决问题。当然，在后期管理上还存在不少问题，特别是在11月下旬接近临工放假时，临工劳动纪律有些松散，做为主包装工难逃其疚。原因也是多方面的：首先，在后期，临工思想上有很多消极思想，比如你不说我们马上也要走了，最后了何必那么认真等等。其次，在主包装工身上或多或少也有以上一些类似的消极思想，不予管理就是默认，从某种程度上助长了这种风气的蔓延。

总之，主包装工的工作正向着规范化、制度化、人性话的方向发展。介理也存在着不足之处：初涉管理，主包装工的管理水平还有待提高；主包装工的对包装段的工作钻研时间不够多。这些都将在以后的工作中逐渐改进和提高。

**化妆包装工作总结14**

20xx年即将结束，我们将迎来新的一年，在过去的一年中包装车间在上级领导和各部门的协调配合下，顺利的完成了公司及生产科下达的各项生产任务和其它相关的指标。

主要经济指标及任务指标完成情怳：

1-10月份完成产量xxxxx吨

完成产值xxxxx万元

产品合格率xxx%以上

员工培训率100%

回顾08全年的工作，我们车间以围绕安全生产、保质保量完成生产任务为前提主要做了以下几方面的工作：

>一、合理调整劳动组合确保完成生产任务

在生产工作中包装车间根据生产科的生产计划安排，为了确保生产计划的顺利完成，特别是在旺季生产的时期，充分调动生产技术骨干和员工的积极性，在劳资部门和生产科的积极支持下合理招收短期合同工，合理调整劳动力、有效利用工作时间。通过车间。工段长和各班组长的积极配合努力，本年度1-10月车间完成了公司及生产科下达的生产任务，及各项生产质量技术指标。保证了销售的供货需求。

>二、严把质量关

1、车间在生产过程中各班组对自己的产品负有主人翁的责任感，对产品的质量有高度的认识。本着对消费者负责和对公司利益负责的精神，严格按生产工艺要求严格把好质量关，不管是工段长。班组长对自己所包装的成品负责，配合检验员层层把关，有效的杜绝不合格的产品流入下道工序，保证了产品质量，降低了生产成品，提高了产品的市场竞争力。

2、在生产旺季到来以前车间配合质管和其他部门对净化间进行了管理提升，增加了专用擦手毛巾以及专用消毒喷雾机和专用消毒液。对车间员工进行质量的意识教育，做到自觉遵守规则，人人自觉消毒。更进一步加强了净化间的管理有效地阻止细菌产生。保证产成品的无菌入库率为100%。

3、在新产品面膜的试制和产品的生产过程中，在操作技术都不建全的情况下，车间本作对产品质量和产品销售负责地太度积极地配合质管以及相关部门反复摸索，成功地完成了新产品地试制和生产。在批量生产的过程中车间将继续不断地摸索，提高，逐步规范适应今后各种新产品的产生。

4、今年七月质检部门发现黄芪系列出现质量问题，是公司从未出现而且是生命力十分顽强的芽孢菌。公司和质管部门对此事高度重视积极的出主意想办法到处寻医问药查资料。我们车间也极积的配合质管和其他部门解决芽孢菌。同时动员车间力量组织人员利用休息时间（期间正处于公司放年休假），对全车间所使用全部设备以及生产用具进行全面酒精浸泡清洗和双氧水消毒，经过质管部门反复抽查，化验确定无菌后此项工作才算完成，成功地杜绝了细菌在此地的发生。

>三、安全生产

1、包装车间在12年生产过程中认真宣传贯彻公司的各项规章制度，严格执行安全生产条例，严格按操作规程进行操作。车间向员工进行安全教育、培训、答卷，使员工清楚的认识到安全工作的重要性，提高员工的安全工作防范意识。同时车间加大了自检自查和处罚力度，有效的避免了各类事故的发生。

2、车间对安全事故做到了齐抓共管。九月出了一个轻伤事故，由于临工本人操作不当造成托盘倒下砸伤事件，车间配合劳资部门对当事人进行教育以及医疗鉴定妥善地解决了此事。车间同样对此事高度重视，找原因，排故障，做到了安全事故“四个不过”的原则。并采取了相应的措施，杜绝此类事件的再度发生。通过此事车间再次对车间长期合同工和短期合同工进行操作规程和安全的意识教育。把事故消灭在发生之前。

3、通过车间工段班组细致的工作，车间在本年度的安全生产基本达到了公司对车间的指标和要求。

>四、学习、提高

车间领导，工段长以及班组长在部门主管领导的带领下，发扬团结协作的精神，战胜了“”给大家带来的重重困难，员工们努力克服自己的恐惧心理，调整好心态，加强理论和技术方面的学习，提高自身的政治素质和管理水平带领全车间各班组员工，不断学习提高，重视产品质量，配合各部门保证安全生产不折不扣地完成公司下达的生产任务和各项指标。

>五、XX年工作计划

20xx年就要到了，在即将开始的新的一年的工作，车间将继续带领员工加强自身的思想和业务学习，将继续调动生产技术骨干和各工段，班组人员的积极性，配合各部门保质保量的完成公司、生产科下达的生产任务和各项指标。在生产过程中加强加大现场管理的力度做到安全生产，消除隐患。要让安全生产在车间员工心目中警钟长鸣，安全生产意识不减。加强质量管理严把质量关，杜绝各类事故的发生。积极配合、完善生产现场条件达到＜化妆品生产企业卫生规范〔XX年版〕要求，高标准的完成20xx年的各项工作。

**化妆包装工作总结15**

打造鲜明的服务品牌，是提高核心竞争力的有效手段，是xxxxxxxxx的一部分内容，特别是在商品同质化的今天，顾客的购买行为更受到以品牌、质量、价格、服务、功能、形象等为核心的商品的综合实力的影响，化妆品连锁店不仅要使顾客满意，更要取悦于顾客，打动顾客，发挥顾客口碑传播的效应。那么根据xxxxxxxxx，如何来提高顾客的满意度呢?

根据xxxxxxx得出预测顾客需求的发展趋势。预测顾客需求的发展趋势，可以为化妆品连锁店的经营者们提供借鉴，以保证化妆品连锁店能在现在以至将来都能为顾客提供让他们满意的服务。根据xxxxxxxxx得出当前顾客的消费需要主要有以下几种趋势。

(1)根据xxxxxxxxx得出追求心理上的自我满足。经济界曾经分析顾客的需求并将其发展大致分为三个阶段：

①数量满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有商品。

②质量满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有优质的商品。

③感情满足阶段，这一阶段消费者追求的是拥有商品所带来的心理上的满足。

目前，中国各行业终端的顾客已从质量满足阶段跨向感情满足阶段，中国消费者已经开始看重商品和服务的心理价值。得出这种趋势表现在中国的消费文化上，如衣、食、住、行等各个领域中，更多地用“饮食文化”、“茶文化”、“服饰文化”、“居室文化”等全新的概念来理解消费。消费的品位已向更高的层次提升了，因而对于终端经营者来说，也要适应这种提升，为创造各种文化而提供不同的优质服务。

(2向提高消费质量和水平靠拢。当前中国的消费者，已开始由过去的那种生存型消费向享受型消费转化，表现为不满足于生活现状，而追求“吃要营养，穿要漂亮，用要高档”。

在商品方面的消费质量不断提高，化妆品连锁店品牌消费已成为大众化的消费需求，一切都在向国际化看齐。在这方面所表现出来的是，一方面各种中高档化妆品连锁店消费品越来越受到消费者的青睐;另一方面，各种物美价廉的护肤品店商品仍然具有广阔的市场。

**化妆包装工作总结16**

回想起自己今年在包装车间付出的心血难免会在内心感到有些激动，能够以包装车间工人的身份不断奋斗也是领导给予自己的机会，因此平时自己在工作的时候也会将包装车间当成自己的家一般，只不过由于自己仅仅只是勉强达成业绩指标导致对今年的工作效率感到十分不满，因此我打算先对今年自己在包装车间工作中的表现进行简单的总结。

参与到车间产品的生产工作中去并在质量方面得到了技术员的认可，由于包装车间的工作存在着固定的流程需要在各方面进行参与才能使能力得到全面的发展，所以为了使自己对产品的包装更为熟悉往往会参与到生产工作中去，感受产品在生产工作中的变化并做好质量方面的检验使自己获得了较大的提升，而且有时自己也会请教技术员如何在不影响生产质量的情况下提升速度，毕竟相对于较高的质量而言自己在生产工作中的速度其实是比较缓慢的，所以为了解决这种车间工作中的难题导致自己采取了许多措施直至年终才产生一些效果。

完成基本的产品包装工作并秉承脚踏实地的工作作风，尽管自己在车间工作中的\'效率不高却能以稳健的作风来对待产品包装，因此有些时候自己在车间工作中的做法也会感染到一些新入职的员工并积极对待，除此之外还会和车间领导一起讨论产品包装工作中的问题并在规范方面有所加强，所以我在产品包装工作中会比较注重个人品性并以这种表现获得了同事们的认可，而且这种踏实的作风也让我在车间工作中逐渐获得了部分领导的支持。

在整体的生产建设方面通过车间工作的积累使其得到了较好的完成，其中可以明显体会到年终之前的一段时间在效率方面得到了较大的提升，达成这样的效果也是由于自己平时在包装车间工作中的积累导致的，也正是因为这次的突破使得自己能够在年终之际完成包装车间制定的业绩指标，只不过由于之前漫长的时光都表现平庸的缘故导致效率始终得不到提升，所以如何将自身在车间工作中的努力更有效率地进行转化也是自己在今后需要思考的问题，而且面对挑战也应该对待产品包装工作更加用心一些才能得到更多同事的认可。

当前可以明确的是自己通过这次总结找到了包装车间工作中存在的不足，因此自己需要在认真对待的同时还要在工作效率方面有着更大的突破，为此还需要在明年的产品包装工作中继续努力才能成为令人满意的车间工人。

**化妆包装工作总结17**

忙碌的20xx年就要过去，回首过去的一年，包装车间从开始的动荡、忙乱、效率低下到稳定、有序、高效，包装车间在公司及部门领导支持下，走了一条具有包装车间自己特色的路，圆满完成公司下达的生产任务；具体总结如下：

过去的20xx年，生产方面表现为冷热分明，前几个月生产相对较淡，尤其在7、8月份，后4个月生产相对忙碌；(产量状况详见下表)

20xx年生产目标与实际产量对照表

月份目标产量出勤天数机包半成品计划每班入库量机包半成品实际每月入库量盒包成品每日入库量盒包成品每月入库量：XX单位：万只。由此对应的管理方面则表现为：

1、人员方面：由于下半年车间生产很忙，车间根据公司的扩产计划安排进行人员补充，由于交货时间紧，车间对人员的需求是量大要得急，前期试用期薪酬太低，没能补充到人员，后期请示领导增加了盒包和夜班补助及新进员工试用底薪补助，人员才能留住。

但是人事部招来的人员还是良莠不齐，在进行一段时间试用培训磨合后，车间根据实际情况陆续对招进来的新近人员进行了淘汰，最终车间留下新进员工2人，目前机包、盒包车间现有人员28人(含车间管理人员5名、清洁工1人、打包工1人)

2、培训方面：车间的培训工作今年主要做了以下6点：

1)对新近人员进行了车间管理条例培训、班组技能培训；

2)为更好控制车间员工出勤，对车间员工进行公司考勤制度相关知识培训；

3)对车间人员进行了质量事故处理规定内容的培训学习；

4)车间6s管理执行规定制定后，组织全车间人员进行了培训学习；

5)为了让车间员工能对包装生产有所了解，特对车间人员组织了一次产品生产工艺方面的培训，重点讲解了机包半成品漏气、银边、窜头、假烫的形成因素，使车间员工对出现产品不合格时，能够部分了解原因；

6)对车间三班进行了新式三排包装机的使用培训。

3、现场管理方面：

1)由于7、8月份包装车间生产比较淡，现场管理有所放松，表现出来为操作现场较为凌乱，物品堆放无序。针对现状立即整改，马上对现场进行了规划，新的区域的规划按照生产流程的最优化进行设计，区域进行责任划分，形成了几条接近流水线式的生产流程线，这样既有助于生产效率的提高，又有助于现场管理；由于机包车间以前原、辅材料都是存放在车间里，现场堆放杂乱，更重要是损耗不能很好的得到控制。

2)区域规划后，车间按照规划好的区域位置粘贴区域线，并对物品进行定置管理，以此完善了车间的6S管理执行规定，并运用动员考核的手段进行落实到位；同时将两台性能不好的包装机设立为新进员工培训用机。

3)制定车间原、辅材料领用规范，对车间现场原、辅材料的领退进行控制。并对车间原、辅材料室进行整理，按品名、型号、规格整理定位放置；从细节上控制辅材的领用；

4)对车间物料流转情况进行监督检查，现在基本都能做到领料、退料、入库各环节均签字确认，形成一个闭环，有效控制损耗。

4、包装部技术改革方面：对公司的重要客户亚润、卡邦尼、唯牌、舒牌客户产品包装进行改进，如使用AB胶对包装机机械手进行改造，加大机械手的弧度，有效控制半成品铝膜有油污的现象，提高产品质量；针对双排机的打码字粒不清楚进行了改善，改善后打码字体清晰，有效的提高产品质量。

5、车间制度及员工激励方面：(本年度车间主要3点)1)整合过去包装车间的各项管理规定，并进行简化，既有利于管理又能顺利有效执行；(优秀员工奖励、盒包工作时间的调整等)

2)9月份在参考外部用工薪酬水平后对部分订单计件单价进行调整，使员工在付出劳动之后能获得相应的报酬，从而从待遇上稳定员工队伍，并且起到了较好的效果；

3)为了提高员工对质量及效率方面有更好的认识，车间制定一个关于质量与效率的激励方案，获得公司的认同，并实际实施中进行了完善，激励机制的实施，既能提升员工的收入水平，又能给公司在不增加人手的情况下将工作完成。大大缓解了车间人手不足的问题；(考核机制)

6、安全问题：过去的一年，车间生产中无一起安全事故发生。全年保持安全生产；这主要归功于车间全体人员对安全的重视，更归功于公司领导对车间人员的安全培训及监督。

过去的一年，是成功的一年，是成绩与问题并存的一年，我们既要看到成绩，又要看到问题，今年没有做好或者没有做的很好的都是我们明年要改进的重点。

车间目前存在的问题主要是：管理还是粗放型，可以做的更细致一些，更标准一些，毕竟培训的内容要落实在实际工作中才能有效果。包装部原、辅材料单耗还是比较高，明年的重点还是在如何节约成本与包装精美这个方面，这不仅需要车间下大力气来解决，更需要采购、设备部门协助降低维修成本，只有这样一起发力才能尽可能的做好降底单耗结约成本。

车间现场还大有文章可做，如何避免返工，如何将我们的定置定位、原、辅材料领用、物料领退及时性的持久落实都是我们要去做的。

总之，过去的一年给车间带来很多收成，希望在新的一年里，在全体员工的团结努力下能更上一层楼，包装部在公司领导田先生、李XX的带领下必将再攀高峰!

**化妆包装工作总结18**

20\_\_前，我怀揣着对青春的追梦来到\_\_公司，最先熟悉的是\_姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了\_总，一开始、我很怕和\_总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用。在一年里，我感谢这两位领导的支持和庇护。

记得\_月份，我在\_\_卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然\_总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到最好的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自豪。由于我自以为那几天的销售还算是很满足的。

做完了\_\_卖场的补水站活动又紧接着来到\_\_店做活动，至于\_\_店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在\_\_卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很兴奋。由于别人没做到的、我做到啦。

当然、有兴奋必有难过嘛。那是五一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在\_店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有20xx年的\_月销售好。在20xx年的\_我在\_\_公司也正在\_店主持活动，那时\_也在做补水站活动而且还是在四五个人的主持下做了半个月的活动，当然销售是比20\_\_年\_月的销售仅仅只高出两千。

自以为这次会在会议上被领导表扬两句的，可让给我失忘了，这份工作让我懂得了很多平时我没有学到过的东西。我想说的是我在公司工作的日子里我学到了很多，明白了很多，也知道了自己的很多不足。但不管怎么样都已经过往了，我要在接下来的工作中完成公司的各项任务，让我与公司的间隙越来越小，默契越来越高，这是我首先应该做到的，其次我会紧跟公司领导的步伐一步一个脚印的、脚踏实地的工作，让工作失误争取为零。

而我本身又是公司的一员，在工作中也经历了很多，公司所有的同胞姐妹们都是非常棒的，他们每个人都是那么的优秀，每个人身上都有那么多的闪光点，每个人身上都有我需要学习的地方。他们将来一定是\_\_公司的优秀，一定会创造了一个又一个的奇迹。做为他们的同事我很自豪，他们一直是让我布满了感动和学习的那群人。由于我们有着这么好的一个公司，有着这么好的一个和亲和蔼的领导，有着这么人性化的一个\_总，我们公司一定会在未来的日子留下一个圆满的句号。

20xx年的时光就这样匆匆而逝，在此我再次感谢公司里的领导和同事，感谢你们在这段时间的帮助，在今后的工作中，我将更加努力地工作，为公司尽自己最大的力!

**化妆包装工作总结19**

忙碌的20xx年即将过去。回顾过去的一年，包装车间从动荡、忙乱、低效，转变为稳定、有序、高效。在公司和部门领导的支持下，包装车间走上了一条有自己特色的道路，成功完成了公司下达的生产任务。具体总结如下:

在过去的20xx年里，生产的特点是明显的冷热。前几个月生产相对清淡，尤其是7、8月份，后四个月生产相对繁忙；(输出状态见下表)

20xx年生产目标与实际产量对照表

每月目标产量出勤天数每班半成品计划入库数量每月半成品实际入库数量:XX单位:万件。相应的管理方面如下:

1.人员:由于下半年车间生产繁忙，车间根据公司扩张计划安排人员补充。由于交货时间紧，车间对人员需求急，试用期初期工资过低，未能补充人员。后来要求领导增加包厢夜班津贴和新员工基本工资津贴。

但是，人事部招聘的人员还是良莠不齐。经过一段时间的试训和磨合，车间根据实际情况逐步淘汰了新招聘的人员。最后，2名新员工留在了车间。目前，机器包装和盒子包装车间有28名员工(包括5名车间经理、1名清洁工和1名包装工)

2.培训:今年车间的培训工作主要做了以下六点:

1)对新员工进行车间管理制度和团队技能的培训；

2)为了更好的控制车间员工的考勤，对车间员工进行公司考勤系统相关知识的培训；

3)对车间人员进行质量事故处理规定内容的培训和学习；

4)制定车间6s管理实施细则后，组织全车间人员进行培训学习；

5)为了让车间员工了解包装生产，专门为车间员工组织了一次产品生产技术培训，重点针对机器包装半成品漏风、银边、跳头、假烫等形成因素，让车间员工部分了解不合格产品的原因；

6)对车间3班进行了使用新型三排包装机的培训。

3.现场管理:

1)由于7、8月份包装车间生产疲软，现场管理放松，说明作业现场凌乱，物品堆放无序。鉴于目前的情况，我们立即进行了整改，并立即对现场进行了规划。新区的规划是根据生产流程优化设计的，划分了区域的责任，形成了几条靠近流水线的生产工艺线，既有助于生产效率的提高，也有助于现场管理；由于原辅材料过去存放在机器包装车间，现场堆放凌乱，更重要的是损失无法得到很好的控制。

2)区域规划后，车间根据规划的区域位置粘贴区域线，固定项目，完善车间6S管理实施细则，通过动员考核的方式落实到位；同时设置了两台性能较差的包装机作为新员工的培训机器。

3)制定车间原辅材料的接收规范，控制车间现场原辅材料的接收和收回。车间原辅材料室按名称、型号、规格分类定位；详细控制辅料的应用；

4)监督检查车间的物料流通。现在，提货、退货、入库的所有环节都可以签字确认，形成闭环，有效控制损失。

4.包装部门技术改造:完善公司重要客户雅润、卡波尼、威派、舒派等的包装，使用AB胶改造包装机机械手，增加机械手弧度，有效控制半成品铝膜油污，提高产品质量；针对双排机的模糊性进行了改进。改进后编码字体清晰，产品质量得到有效提高。

5.车间制度和员工激励: (今年车间3个要点)1)整合简化以往包装车间的管理规定，有利于管理和顺利有效实施；(奖励优秀员工，调整箱包工时等。)

2)9月份，参考外部员工的工资水平，调整了部分订单的计件工资率，让员工在付出劳动后获得相应的报酬，从而在待遇上稳定了劳动力，取得了良好的效果；

3)为了提高员工的质量和效率意识，车间制定了质量和效率激励计划，得到了公司的认可，并在实际实施中得到改进。激励机制的实施不仅可以提高员工的收入水平，还可以在不增加人力的情况下让公司完成工作。大大缓解了车间人力不足的问题；(评估机制)

6.安全问题:过去一年，车间生产未发生安全事故。全年保持安全生产；这主要是由于所有车间员工对安全的重视，也是由于公司领导对车间员工的安全培训和监督。

过去的一年，是成功的.一年，是成绩和问题并存的一年。既要看到成绩，也要看到问题。今年没有做好的，或者说没有做好的，是我们明年改进的重点。

目前车间存在的主要问题是:管理粗放，可以做的更细致，更规范。毕竟培训内容一定要落实到实际工作中才能有效。包装部门原辅材料单耗还是比较高的，明年的重点是如何节约成本和精致包装，这不仅需要车间的大力度，还需要采购和设备部门的协助，以降低维护成本。只有共同努力，才能尽可能降低单耗。

车间里还有很多文章要做。如何避免返工，如何做好自己的定位，如何使用原辅材料，如何实现退料的及时性，都是我们需要做的事情。

总之，过去的一年给车间带来了很多收获。我希望在新的一年里，在全体员工的共同努力下，通过上一段楼梯就能实现。在公司领导田先生和李XX先生的带领下，包装部门一定会再攀高峰！

**化妆包装工作总结20**

一、工作完成情况总结：回顾，分析，总结这一年的各项工作的完成情况，总结成绩报告，简单明了的官方话。

二、分析这一年取得良好成绩的因素，请勿空头只谈，要用数据来表达效果，会让领导看的更加明了，数据更具说服力;

三、分析工作中的存在的问题和链条衔接问题。认真客观的分析问题，通过分析问题，查找原因，认识不足，提供问题解决办法，不要一味的只提意见，不提供解决办法。

四、做任何事情都需要有目标有计划，因此也在总结范文中详细说明在20xx年的目标和展望，让领导看到希望和你的雄伟大志，并计划如何安排，如何实施我们的工作。

时光流转，历史前行，沧桑砺洗春华秋实，转眼20xx年即将结束了，在某某婚纱影楼也将近1年了，万分感谢各位领导和同事的帮助照顾，是你们让我们在这里收获成功和喜悦。通过在某某美婚纱影楼这将近1年的工作中，我主要学习到了新娘化妆、盘发，如何与顾客交流，并通过几次的专业培训课，更加深刻认识到做化妆也是一门很深的学问，从之前的爱好到现在的专业，我都要感谢某某婚纱影楼的所有同事和领导的帮助。在这一年中，有进步但也有不足，目前对于化妆技巧和最新化妆方面的流行趋势，还存在很多不清楚，所以为了能够成为一名时尚的化妆师，我坚持每天都要看一本时尚杂志或浏览潮流化妆技巧。目前化妆师这个岗位竞争越来越激烈，为了能够让自己在这个行业站稳脚跟，我除了通过自我努力刻苦学习外，还会报名参加一些知名化妆师的培训，以便收获更多的专业技能。

20xx年即将远去，20xx年又将迎来，希望在20xx年自己能成为高级化妆师，同时能获得更加顾客的认可，最后希望我们的婚纱影楼发展越来越好!风雨同舟，休戚与共，某某影楼应以科技创新，精心服务为理念出发，为美丽新娘谱写绚丽篇章。发展时尚事业始终与祖国前途紧紧相连，休戚与共;展望未来，社会的重托和人民的期望激励着我们向更高的目标奋勇前进，再创辉煌!

**化妆包装工作总结21**

三个月前，我怀揣着对青春的追梦来到xx公司，最先熟悉的是x姐，那时我还是一个督导。她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，工作不到一个月她没做了。接着熟悉了x总，一开始、我很怕和x总碰面交谈，可时间长了，感觉他很亲切，很有随和。他爱他的员工，爱他的事业，他愿意帮他的员工承担压力，是由于在我的概念中老总都是很严厉很自以了不起的人。可时间长了、他不是我以前上班的那些公司看到的很严厉自以了不起的领导。在他的强力重视中，我成为了一业务员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用。在三个月里，我感谢这两位领导的支持和庇护。

记得四月份，我在卖场做补水站活动。那时卖场只有一个促销员，当然x总也从公司安排了一个人过来帮忙。这是我进公司中第一次担任补水站活动，紧张中有点害怕。紧张是由于这是我进公司来第一次接到的重任，害怕是由于没做到的成绩回到公司怕被批评。在这几天紧张和害怕的日子中我感到了快乐，应为每当我给自己的产品推出往后感到特别的欣慰和自豪。由于我自以为那几天的销售还算是很满足的。

做完了卖场的补水站活动又紧接着来到xx店做活动，至于xx店是个什么样销售的卖场我想领导自己心里是有底的。在卖场做活动只有我和一名促销员主持，很欣慰的是几天的活动下来在这样的卖场中销售能达到一万多。在我得知这个产品在这个卖场里还是第一次突破这个数字时，虽说在工作中的确是累不可言但我还是很兴奋。由于别人没做到的、我做到啦。

当然、有兴奋必有难过嘛。那是五一放长假，我也没被假期打乱方寸。我个人安排了在x店做起了店面小型活动，当然也只有一个促销员，我要求请了一个零促。零促只做三天接下来的两天里我和促销员两人主持，这个月来下来的销售虽说没有20xx年的十月销售好。在20xx年的十一我在xx公司也正在

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！