# 教父产品研发工作总结(共47篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-01-08

*教父产品研发工作总结1>1、荆门石油石化巡检系统的调研和开发。该项目是我工作以来第一次涉及到调研，对我来说算是一个不小的挑战。在调研过程中，让我学会了如何通过和客户的沟通来了解客户的需求。由于自己的工作经验不足，在调研工作中体现出一些问题。...*

**教父产品研发工作总结1**

>1、荆门石油石化巡检系统的调研和开发。

该项目是我工作以来第一次涉及到调研，对我来说算是一个不小的挑战。在调研过程中，让我学会了如何通过和客户的沟通来了解客户的需求。由于自己的工作经验不足，在调研工作中体现出一些问题。不能很直接的在和客户沟通中非常准确的了解客户的更多需求，有很多需要和客户交流沟通多次才能明白客户的最终需求，也没有把自己作为最终用户并站在用户的角度上来考虑问题，这些都是我在以后的工作中需要提高和改进的地方。在巡检系统的开发工作中，让我进一步巩固和加强了自己的开发能力。

>2、电信12530增值业务的开发与维护。

从5月以来我就开始接手公司的主要业务之一，12530电信增值业务。由于前面负责这个项目的同事突然离职，导致这个项目的交接工再做得不够好，对我顺利接手这个项目造成很大的困难。而刚一接手这个项目，马上就需要新上一个投票活动，并要对一些主要代码进行修改，让我倍感压力，几乎都快放弃。最后在金总的指导和鼓励下，顺利的完成这次活动。在完成这次投票活动后，为了避免下一个接手这个项目同事与我遇到同样困难，我第一时间将这个项目的相关技术文档补充完全，保证别人能够顺利的进行该项目工作。通过这个项目，让我加强了自己在高强高压下工作的能力，也让我找到更多自信。

20xx年工作展望：

1、将学习的springsecurity整合到我们自己搭建的ssh框架，进一步完善框架。

2、利用搭建的ssh框架，开发一套oa系统\*台。

5、继续学习新技术，努力提高自己的个人能力。为以后能够更好，更顺利的工作奠定基础。

6、希望通过自己的进步和努力，能为公司的发展做出自己最大的贡献，体现出自己的最大价值。

**教父产品研发工作总结2**

免费试吃+人员促销+端架促销计划，具体步骤如后：

即在已初步取得良好销售情况下，超市门店与采购对本司产品均建立了良好的印象，因此这次还得买回上次的端架特殊陈列位置，不应该留给竞品任何一点喘息机会;

利用营销中心业务人员5名、(划片区进行促销终端点的管理、由于本次促销活动中接触的渠道和部门比较广，为避免执行力不完善及工作责任推卸的发生，营销总监将亲自挂帅、组建工作小组，进行本次促销活动落实、监督、及执行工作的全面开展)外加临时聘请的促销员xx名、共xx人。

进行培训后实施免费品尝促销推广活动，时间段分别选择在周一至周五：下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天共5个半小时，周六周日：上午9：00～12：00，下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天8个半小时进行产品免费试吃推广，周末二天集中安排在(类似足达、之佳便利、家乐福等)系统生意较好、年轻一族人流量较大的门店. 10天后免费品尝活动结束(视活动情节可延长免费品尝时间，一个月、甚至可更长)，但端架特殊陈列仍然继续!

我认为：厂家越来越重视产品终端之推广，根据产品之成熟度，切实可行的动销方式更能快速提升产品销量，因此终端拦截成了很多厂家的家常便饭!如xxxx国际品牌曾做过调研，在大卖场，选择有利时机安排促销员予以推广，比平常没有人促销时销量能提升30%，甚至更多;又如20xx年化妆品行业之舒蕾，依据超市规模之大小配备1名以上不等的促销小姐，硬抢夺了俗有营销教父之称的宝洁派系“海飞丝、潘婷、飘柔与沙渲”四大品牌中20%的份额，创造了终端拦截之奇迹!

国际上很多大品牌如可口可乐(近段时间我在xx市场走访中发现xx的主要大街边上、商店门口;如沃尔玛、家乐福、甚至在和快消品无关的国美、苏宁、国贸中心等店门口也在做免费品尝可口可乐玻璃瓶活动，)、宝洁等新品上市均系通过免费试吃、试用等活动取得成功销售第一步!但做免费试吃要注意：

1、促销人员之专业化、试吃对象一定要与产品定位相吻合，如本司休闲食品只针对年轻一族男女、小朋友，特别是女性。如果将试吃品分给老年人一族可能就会牛头不对马嘴;

2、一次性分发免费试吃包不能太多，最多不超过2包，太多之情况会适得其反。

3、免费试吃包品质一定要过硬，口感一定要适用当地消费者口味，如在云南推广麻辣的食品对准云南人(甚至西南人)推广的话可能就很适合，并取得较好的结果，增加购买机会!

免费试吃活动总结：培养了消费群体、提升了产品知名度!

**教父产品研发工作总结3**

>一、年度工作总结

时光荏苒，20xx年很快就过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千，忙碌的一年里，回首望，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不\*凡的考验和磨砺。非常感谢公司给我这个成长的\*台，令我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质与才能，回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，领导对我的支持与关爱，令我明白到人间的温情，在此我向公司的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能令到公司的发展更上一个台阶，在工作上，围绕公司的中心工作，对照相关标准，严以律己，较好的完成各项工作任务。在作风上，能遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，勤勤恳恳，任劳任怨。在生活中发扬艰苦朴素、勤俭耐劳、乐于助人的优良传统，始终做到老老实实做人，勤勤恳恳做事，勤劳简朴的生活，严格要求自己，在任何时候都要起到模范带头作用。今后努力的方向：随着公司各项制度的完善与实行，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识也更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为公司做出应有的贡献。

为了今后更好的工作，总结经验、完善不足，本人就本年度的工作总结如下：

1、完成A系统与验收工作。

在各位同事的积极努力下，A系统从于20xx年春节后进行开发，并于20xx年12月31日完成验收工作。期间经历从需求调研到研究开发再到扫尾验收工作，让本人学习了很多，同时也让本人成长了不少。期间主要的工作内容如下：

1)完成系统外框架功能的实现。主要实现了系统中除图形与设立扩区外的其他功能。跟客户数据科的科长与助工进行深入的需求探讨与研究，经过数十次的修改后，终于基本满足客户的要求。目前处于验收后的试运行阶段，还有问题仍要继续的修正与改进。

2)配合图形研发人员进行功能的交互。本系统最大的亮点就是图形的浏览与图形校验。由于客户要求，为了减少初始图形时带来的加载缓慢问题，将用户交互的部分功能迁移至外框架中，实现公司(包括总公司)的业务首创，减少初始加载带宽过大，从原有的半分钟以后的图形加载时间减少至几秒。相对其他公司的图形系统，还是很快的(客户数据科表扬)。

3)除设立扩区外的表单实现与展示。共三十多张。

4)用地与供地情况分析定时服务。该服务主要是满足客户各科室对供地与用地的项目是否落于A系统的数据。与客户用地报批系统进行交互。提供财务科对项目退钱的依据。当然，也只是个依据，不提供法律效应。

2、维护B系统。

2) B存量用地接口开通数据获取。此工作是B系统存量用地数据获取，以xml格式传入行政区代码参数，获取的数据格式行政区名称，存量用地名称，存量总面积，存量剩余面积。

3) B系统增加专项工作模块。

4) B系统升级(增加动态巡查功能)。主要功能有：用户同步程序;动态巡查数据获取同步程序;增加动态巡查菜单链接地址。

5)旧数据的处理。由于B系统部署至客户前，有大量未知的上报数据，结果监察厅要求利用处将有问题的项目处理，并列出表单，最后跟同事A一起加班加点解决此问题。

6) B系统用户同步添加权限。

7)客户增加查询供地数供地面积接口，主要新增内容为：接口根据行政区名称，合同签订日期开始，合同签订日期结束3个参数，来查询项目的供地面积供地数，条件是当年供地，当年开工，当年竣工的(例如签订日期20xx—01—01当前供地，约定开工时间要20xx年，约定竣工时间要20xx年的，这样的项目才会当年供地，当年开工，当年竣工的)

**教父产品研发工作总结4**

为进一步加强食品安全监督管理，确保20xx年度全县食品销售监管工作有效开展，根据《食品安全法》及其实施条例、《食品生产经营日常监督检查管理办法》等法律规章规定，按照《县市场监督管理局20xx年度食品销售监管工作要点》安排，特制定20xx年县市场监督管理局食品销售监督检查工作计划。

按照“四个最严”总要求，认真贯彻落实省市场监管厅和市委、市政府关于食品安全工作一系列决策部署，紧紧抓住落实企业食品安全主体责任这一主线，以风险分级管理为基础、企业自查为前提，日常监督检查为主体，专项检查为重点，有计划、有组织、有效果地开展监督检查工作，切实履行食品销售环节监管职责，提升监管效能，着力构建严密高效的食品销售监管体系，科学防范食品安全风险，全面提升我市食品销售安全保障水平。

（一）日常监督检查。

主要内容：主要针对《省食品销售者食品安全主体责任指南(试行)》中规定的主体责任落实情况，对市场开办者及食品(含食用农产品、食品添加剂，下同)销售者开展监督检查。

（二）专项检查。

主要内容：聚焦“庆祝建党100周年”等重要活动，“五一、中秋、十一”等重要节假日，季节转换期间食品安全问题多发等重要节点，以大型商场超市、食用农产品批发市场、农贸市场为重点单位，以农村地区、校园周边、旅游景区、商业区、客运站和高速公路服务区等为重点区域，以冷链食品、生鲜肉品、乳制品、大桶水、节令食品、高风险食用农产品等为重点品种，有针对性地开展专项检查。

新冠肺炎疫情防控期间，结合本地政府对疫情防控的有关要求对相关食品销售者及涉疫食品组织开展疫情防控工作监督检查。

（三）飞行检查。

主要内容：结合疫情防控工作，以食品安全抽检监测流通环节不合格样品为重点，对食品销售者主体责任落实情况进行抽查，也可对重点工作落实进展情况进行抽查。

1.组织对省厅、市局飞行检查以外的20\_年度其他监督抽检不合格食品销售单位及农业农村部门通报的抽检监测不合格食品销售单位的监督检查。

2.视年度重点工作进展情况，不定期对食用农产品批发市场、农村食品、冷链食品等重点销售单位开展飞行检查。

（四）食品经营许可证后抽查。

主要内容：以“告知承诺制”获证单位为重点，对食品销售者保持获证条件情况进行抽查。

实施主体：由县局相关直属分局组织实施。

（一）加强组织领导。各分局要高度重视，加强组织领导，明确具体责任和人员，严格按照优化营商环境要求，科学制定本单位食品销售年度监督检查计划，明确检查内容、方式、频次，并抓好落实，确保责任到人。禁止选择性执法、任性执法，禁止刁难检查对象。

（二）规范检查行为。各分局要按照有关法律、法规、标准，规范现场监督检查程序和记录。除疫情防控工作以外，其他检查工作要按照行政执法三项制度要求，全部录入“国家企业信用信息公示系统”，主动公示监督检查结果，促进规范公正文明执法。

（三）加强问题整改。各分局要完善问题整改督导机制，按照监督检查的情况，督促销售单位对检查中发现的问题进行整改，并逐一进行核查，确保整改到位。对检查中发现可能发生食品安全事故潜在风险的，应责令其立即停止食品销售活动，并将案件线索及时移送执法办案部门依法查处。

（四）加强信息管理。各分局要及时汇总监督检查信息，分析监督检查结果，查找突出问题，采取有力措施，及时化解食品安全风险。

**教父产品研发工作总结5**

回顾20xx年来的工作，我在公司领导及各位同事的支持和帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过这大半年来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将这大半年来的工作情况总结：

◆工作量：作为公司一名研发技术人员，我现在的本职工作是，对来料新品进行初步测试，主要元器件的样品承认，新机种样机的制作和测试以及测试报告的整理，有效积极地配合研发工程师的工作，对其项目资料进行交接和整理，对于样机测试过程中遇到的问题进行应对调试，指导新技术人员作业等。

◆工作质量：通过这大半年的锻炼，我现在可以很好地完成工作任务，严格遵守公司的规章制度、工作规范和流程，对客户的意见和建议也能够很好地考虑和分析，设计的样品质量也较以前有所提高。比方说，新样品的来料承认更及时更详细更快捷，在规定的时限内能很好地完成作业，对于项目工程师所分配的任务能有效积极地给予配合，减轻了工程师的工作负担，提高了项目开发的进度，从另一方面也充实了自己的大脑。

◆工作技能：在研发中心的日常工作中，我学到了很多，比如样品的承认认证、样机的测试调试，对主要元器件有了更深刻地了解，对示波器、负载机、安规测试仪、数字电桥等测试仪器能够更熟练地进行操作。但同时也遇到了一些难题，虽然有些问题还不明朗。但有一点是必须的，“在学习中工作，在工作中学习”，因为知识的海洋是多么地宽广!

◆责任心和敬业精神：责任心可以养德，责任心更可以树德。我会努力做到热爱本职工作，干一行爱一行，干一行专一行，树立爱岗有责、忠于职守的责任感，努力学习和掌握现代科学知识，提高自己的技能，为干好本职工作打下基础，同时还要与时俱进，不断创新，把本职工作干得最好!

◆团队精神：作为公司的一名优秀员工，我会树立起团队协作的意识，及时与同事进行有效积极地沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

◆沟通能力：沟通是合作的开始，优秀的团队一定是一个沟通良好、协调一致的团队。没有沟通就没有效率。沟通带来理解，理解带来合作。IBM\*有限公司人力资源部曾经理说过：“沟通能力反映一个人的素质，一个人专业能力很强，但沟通能力不行，我们公司也不会要这样的人。”身为研发中心的一份子，我会虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，及时与领导沟通，有问题及时向同事请教，积极地听取他们的意见和建议，不断努力学习，不断调高自己!

当然，工作中有时也存在问题，相信在以后的工作中我会弥补这些不足，努力地提高我的专业技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力!

——产品经理年终总结10篇

**教父产品研发工作总结6**

光阴如梭，平凡的XX，在匆匆度过。我的XX，有过顺境的喜悦，亦有过有过逆境的艰辛；有过项目验收后的兴奋，亦有过研发艰难中的困惑；有过收获成功后的欢乐，亦有过体验失败中的苦涩。XX，我们在荆棘中前行，排除万难，不为艰险；XX，我们仍要在磨砺中成长，合作互助，共赢天下。

20XX年，自己最喜欢的一句话。我们应该学会往前看，往前看是为了让我们知道进取，不会老是停留在自己的功劳簿上沾沾自喜，停滞不前，而是要从零开始，继续奋斗；我们更应该懂得往后看，往后看是为了让我们学会珍惜，不要总是奢求别人的所拥有的，而无视自己所最宝贵的，而是要脚踏实地，稳步前行。

20XX年，公司作为省内医疗行业征集解决方案的提供商，我们的目标是为客户提供更加高效，优质的服务。作为研发部的一名管理人员，个人工作目标是要除了要实现工程项目高效完成，产品质量稳步提升，客户服务及时响应以外，还是实现建设优秀的研发团队，协调好部门间的沟通问题以及实现自身综合素质水平的稳步提升。下面我对其做逐步论述。

年初的时候，我们拥有一支herp组的研发团队，拥有x名研发人员，负责herp产品的研发工作。现在我们拥有一支门诊组的研发项目团队，拥有x名研发人员，x名实施人员。一年来年初的团队人员，只剩下我和赵子龙两名，主要的业务系统，也从herp系统转变为门诊相关系统。值得庆兴的是我们现在仍然是一支非常有战斗力的团队，团结一心，携手向前，并且我们的原来的团队成员，现在也成为了其他团队骨干成员核心力量，为其他的研发团队奉献出自己的力量，我们各自都仍然为自己所梦想热衷的事业继续奋斗着，千难万险，不变初衷。

20XX年，作为一名研发人员，在产品方面，我们完成了对于药品管理系统标准版的产品优化升级，并且在山西省中医学院附属医院，xx省中医研究院两家三甲医院实现的程序更新，在省二院，市八院等十余家二级医院免费完成了药品系统的升级工作；完成了药品供应链系统的产品研发，以及产品的实施推广工作，目前药品供应链系统产品已经初步成型，在新的一年里，我们还需要逐步对于产品的雕琢完善，以使产品更加完美。

20XX年，在产品方面，我们未能够实现的有，对于医疗器械，固定资产新开发产品的研发推广工作，未能及时保证，产品推广和完善计划未能完成；对于药品管理系统，预计新开发的升级版本的产品研发工作，未能够及时展开，并完成；对于herp管理系统，相关的产品规划，功能扩展，产品推广未能及时完成。

20XX年，关于产品研发的经验是，之前定的目标过于多，定的目标过于分散，研发想做的事情太多，但真正落地的时候，才发现要么是精力不足，要么是人力资源不足，或是其他方面的原因，导致最终做了一堆半残的产品，不推广吧白白浪费经历，强行推广的化，不能够达到用户的要求，或者说只能达到部分用户的需求，后续的改造完善工作无法接续，导致新研发升级更新速度缓慢，几尽于无。还有一点就是，我们总是把大量的精力，放在如何去使用学些新的技术，如何去开发新的业务面更广的新产品，而缺乏真正在我们现有的业务产品上，进行精雕细琢，进行产品优化，扎实产品基础，完善产品不足。不过现实可能也就是这样，我们总是执着于外表光鲜美丽的东西，而往往忽略事务内在的...

**教父产品研发工作总结7**

20xx年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20xx。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓“志当存高远，真诚写春秋”，以下，本人将向各位领导汇报20xx年的主要工作。

>一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间

>二、工作求真务实，开拓创新

在20xx年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板；以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产；在20xx年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20xx年，石英砂地板还处在初期的\'试产状态，今年生产3550米，大约7100\*方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400\*方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040\*方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

>三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水\*。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

>四、今后努力的方向

1。努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。

2。强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

**教父产品研发工作总结8**

休闲食品的最主要卖点其独特美味或者给予消费者美好休闲享受而不是补充营养的东西。休闲食品主要有三种消费特征：风味型、营养型、享受型、特产型，消费者涵盖全部人群：儿童零食、青少年享受、成年及老年人暇趣等。作为一个大的且快速膨胀的市场，中国休闲食品市场有如下几个特点，也是休闲食品的几个主流方向：

（一）越来越贴近人的饮食习惯和心理，要适口

1。带汤汁的，便于咀嚼，利于下咽和消化的，如将薯片与矿泉水捆绑销售；

2。满足求新、求变心态，人的味蕾要不断的以新的滋味的或口感的刺激中才可以保持持续的满意；

3。健康，尽管消费者对这一点不十分明确，但在其购买决策的诸影响因素中却很重要，消费者会对食品的功能性有一定需求，基于不同的功能成为市场细分的前提；

（二）从人的购买和消费习惯与心理来看，要赏心、悦目、满足支配心。

1。方便性，卖点要近，购买过程要体现休闲的概念；

2。时效性，满足其心血来潮的非理性需求；

3。可观性，休闲是一个全面的概念，不但要好吃还要好看，试问卖场里哪里最靓？散装产品区；

4。参与性，每个人都有支配欲，好吃好看再好玩就更酷了；

1、休闲食品行业环境现状

上个世纪从90年代开始，洋休闲大举进入国门，历经10年，休闲食品市场发生了翻天覆地的变化。仅饼干一类\_\_年就达到150万吨，全年销售收入在150亿以上，年环比增长18。25%。近几年，我国休闲食品行业发展速度较快，受益于休闲食品行业生产技术不断提高以及下游需求市场不断扩大，休闲食品行业在国内和国际市场上发展形势都十分看好。

**教父产品研发工作总结9**

时间如白马过隙，我来比亚迪已有三个月，试用期也已接近尾声，感谢十六部制动器厂能给我展示才能、实现自身价值的机会。短短的三个月，我对比亚迪有了更深的认识，对公司文化和战略目标有更深的了解：比亚迪倡导的“以厂为家、爱厂如家”的“家文化”，比亚迪汽车追求的“两个第一”的目标等深深打动了我，而我作为比亚迪的一份子而感到自豪。我相信，经过比亚迪人不懈的努力，我们能把民族自主品牌做得更大、更强。进入公司后的三个月时间里，在制动器厂各领导的指导和同事们的热心帮助，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报：

一、对公司的认识比亚迪国内知名的自主民族品牌，现拥有IT、汽车以及新能源三大产业，是集研究、开发、生产、销售为一体的\*\*市重点高新技术企业。F3F0等车型在国内销量屡创新高，开拓了国外生产基地和国际销售渠道，“741工程”的不断推行汽车领域正在向“两个目标”飞速前进着。

二、工作成绩我编制于十六事业部制动器厂产品研发部，主要负责制动器产品的设计开发、生产工艺、质量控制等，期间工作完成状态如下：

1、参与了F6产品的工装夹具的设计和完善设计过程的体系文件

2、参与和山特维克、\*\*钻石等刀具供应商进行的F6前支架和钳体加工刀具的确认和工艺改进

3、F6生产过程工艺卡片的制作

4、配合制动器2组组员完善其它车型产品的夹具的设计目前，所有车型的制动器项目正在如火如荼的进行着，e6进行试装阶段、年底试制加工的F6部分产品、明年年初的5a产品、计划中的c6制动器，还有未来更多的车型

三、存在问题及对其改进方法由于在原公司从事的是摩托车发动机的生产工艺和质量管理，未涉及汽车制动器系统，对制动器的具体结构原理还不很清晰，我将会在今后的工作中多向前辈请教，用最短的时间熟悉公司业务及流程。

虽然只有短短的三个月，但对于我来说受益匪浅。面对发展日趋迅猛的21世纪，我和所有比亚迪人一样将继续锐意进取，持续拼搏创新，不断追求卓越，用不懈的努力开启臻至未来！

**教父产品研发工作总结10**

在总公司领导的关怀和指导下，在同事们的互相关爱与工作配合下，在工作实践和学习中、这一年就此告一段落了。下面我将xx年一年来的工作情况做以下汇报：

>(一)xx年全年工作内容：

xx年我负责施工的内容是xx段市政工程及xx河右岸河堤治理工程，其中xx市政工程合同内包括电力管沟205m，雨水管道535m，污水管道441m，电信管沟182m，路基10%灰土5836m2，路基二灰石5648m2，路缘石安装862m，完成产值万。合同外包括土方换填约3500m3，土方加16%白灰处理约7500m3，完成产值约万。灞河右岸工程与xx年10月24日举行开工典礼，xx年12月14日机械进场施工。目前已经完成土方开挖约万m3，土方回填约8000m3，清表外运约4500m3，截至目前累计完成产值8\*万。由于村上种种原因暂时停工。

>(二)全年各项工作完成情况：

(1)工程质量完成情况：

a纺四路西段市政工程于xx年8月份开工至今，我作为项目经理，立即开始了项目部的组建工作。首先根据该工程的特点要求，建立了质量管理体系、项目管理目标和管理人员岗位责任制。工程开工以后，我们严格控制施工质量，从基础开始，一步一个脚印的进行。管道工程是隐蔽工程，重点控制施工中各个环节，只有加强对施工中各个环节的质量控制，才能防止各种质量通病的发生，确保整体工程施工质量达到优良。电力管沟工程重点控制沟槽开挖、模板安装、钢筋绑扎、砖砌体、混凝土浇筑及管沟两侧回填土质量。道路工程重点控制路基测量放线，灰土、二灰石铺设施工。在施工过程中，我要求坚决落实预防措施内容，作到扬长避短，提高了项目部人员的质量争先意识。在整个工程施工期间，我们认真进行了落实。迄今为止，未发现质量通病。整个工程的施工，经过项目的认真控制，全部施工内容符合自检要求，主体质量较好，达到了预期的质量目标。

b灞河右岸河堤治理工程于xx年10月24日开工典礼之后，由于地处田王村、席王东、席王西三村范围内，协调一直不到位，致使工程至12月14日机械进场施工。工程内容主要有堤基、护坡、暗涵及路基工程。年后将全面展开大范围施工。

(2)工程生产及进度控制：

(3)安全管理：

施工进场的准备期间，我组织项目部对全场的施工作业区进行了规划布置。根据项目工程特点，在施工过程中，我坚持将安全管理作为日常管理的重点。为此，我从以下几个方面加强了管理工作：①加强安全技术交底工作。通过进场时的三级安全教育、上岗时的专项安全交底来加强职工的安全意识。②加强安全检查和巡视，及时发现问题，及时整改，杜绝安全隐患。加强工地临边的安全防护。③施工中，定期进行现场临时用电检查，及时发现安全隐患，及时进行修理更换。整个施工期间，未发生安全隐患，达到预期安全生产目标的要求。

(4)材料、降本和人工费的管理：

材料管理中，我根据施工预算，组织制定了施工材料需用计划。材料使用中，我要求大家坚持限额领料制度，根据施工预算，安排项目管理人员及时统计各个班组的施工内容和数量，并且及时与预算量进行对比分析，控制各个分项工程的材料使用以及人工费的发放。各个班组使用的机具和材料，耗损材料按照预算量进行考核，每分项进行统计，发现浪费时及时纠正整改。周转材料使用完毕后由班组统一返还，数量不足则由各班组负责赔偿。

(5)全年工作存在的不足：

①工程质量：施工期间，工程质量控制较严，工程质量总体较好。但也存在着不足。为创建优质工程，我仍需加大努力，提醒自己对后期的质量管理需要进一步加强。

②施工进度：从总体来讲，进度基本上达到了业主的要求。但是与合同工期(纺四路西段)及其它标段(灞河右岸)进行对比，进度较慢。还需要自己进一步加强进度管理、总结不足，加强人力组织，弥补前期施工的不足。

(6)xx年工作计划：

在新的一年中，我将从以下几点作出努力、作好工作。

①继续抓好纺四路西段和灞河右岸项目管理工作：纺四路西段道路工程在xx年的工作为油面铺设、人行道工程及项目收尾工作。灞河右岸工程xx年工作量大，时间紧、任务重。考虑到项目总工期要求，我将继续抓好施工生产进度控制，积极组织好人力投入，确保工程按照预期要求全部完成，保证整个项目的如期交付使用。

②加强业务知识学习，继续提高管理水\*：随着时代的前进、新技术的运用，必须进行专业技术知识的再教育。所以，在新的一年中，我将继续努力加强学习专业知识，我相信只要努力，就会有结果。另一方面，积极学习他人的先进之处，作到扬长避短，进一步提高思想认识，开拓视野。

③进一步作好施工管理工作：xx年的工作中，我负责的工程尽管有一定的成绩，但是仍然存在很多不足，需要继续总结和完善。只有很好的总结过去，才能更好的服务未来。新的一年中，我要进一步重点作好3个方面的管理：一是人的管理。人是管理的组织者和执行者，项目管理人员不能松懈，只有全体管理人员密切配合，各负其责，才能作到施工各个环节环环相扣，整体工作才能井然有序。二是物的管理。也就是材料的管理。xx年，我将继续在项目管理中作好限额领料制度，并且进一步细化，定期与工程预算量进行对比分析，找出不足，制定对策。三是法的管理。也就是施工方法的研究和管理。在公司各项预防措施的基础上，结合工程实际特点，进行优化和改进，形成一套行之有效的施工方法，以便于指导施工和工人操作。

④及时办理变更、签证，督促工程资料与现场同步，做好工程进度编制，准确及时申报和班组劳务结算审核。

不知不觉的跨进了xx年这一新的开端。今后我将更加努力工作，加强学习，实事求是，完成工作所需任务，强化意识，关心同事，关心领导和公司建设，为人生竖立坚实的目标，用苦干回报公司，用知识丰富自己，让自己能在项目经理的工作和专业知识的领域更上一层楼，从而可以为公司的效益做出更好的贡献。

**教父产品研发工作总结11**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。。。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什麽礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎麽发放，有什麽要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麽礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

**教父产品研发工作总结12**

20XX年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有许多值得回味的东西，尤其是工作在产品经理岗位上的同志，感触就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差点落选。竞争让我一开始就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，一定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。

一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，出色的完成了各项工作任务，用智慧和汗水，用行动和效果体现出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

>一、客户在第一，存款是中心。

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕捉到了信息，及时反馈并跟踪，最终使近2700万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的基础。

在服务客户的过程中，我用心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简单枯燥的服务工作变得丰富而多采，真正体现了客户第一的观念。当客户在过生日时收到他送来的鲜花，一定会在惊喜中留下感动；如果客户在烦恼时收到他发来的短信趣言，也一定会暂时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到他忙前忙后，楼上楼下奔跑的身影……虽说事情都很\*常、也很简单，但向陈刚那样细致的人却不多。

>二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水\*和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。

为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮助下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，采取不同的工作方式，努力为客户提供质的金融服务，用他自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

>三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作。

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日激烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求发展，如何服务好重点客户对我行的业务发展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注重研究市场，注意市场动态，研究市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，研究客户，通过对客户的研究从而达到了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开始的“垄断控制”，实现资金的体内循环，巩固我行资金实力。

今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的服务赢得该单位的任信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过多次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市\*要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行情况下，他积极的上门联系，成功留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益健康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了非常好的效果。

今年9月份，在与一家房地产公司相关人员进行友好切磋球技的同时，获悉客户欲对其部分房产进行拍卖，他积极的工作，使其拍卖款500万元，成功转入我行。

我对待工作有强烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。

在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，放弃双休和假期，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，我通过不懈的努力，在xx年的工作中，为自己交了一份满意的答卷。

**教父产品研发工作总结13**

从方法论的角度思考，人类群落也处于演进过程中。早期人类是村落人群模式，村落中的每个人认识每个人，人际关系以非常实际的亲戚关系和职业关系为纽带。现代人类是社会化人群模式，人群数目极大增长，人际关系依托于抽象的社会生产关系：契约、合同、雇佣关系。产品经理曾经是村落里的铁匠，他认识每个村民，每个村民也认识他。而在今天，产品经理完全退居幕后，他不可能认识每一个用户，用户甚至不知道这个人的存在。

因此，产品经理在方法论上存在着各种选择：他可以提供某种基于熟人群落的旧式服务，以增进熟人群落的情感为产品目的;他也可以提供某种基于大数人群的新式基础服务，以便于人们彼此认识，协调工作，从自利为基础的无序活动中自组织处有序活动;或者，他也可以提供某种中间类型的产品，帮助人们\*滑度过两种人群模式，减少由于变化而产生的阵痛。

但是，产品经理的主流应该是服务于未来。先于人众接触新技术新知识，并把这种认知转化为产品，利用产品提供现代人类社会中的各种人群。尽一切可能，降低学习成本，利用人类的本能设计产品，使得人群得以顺利“滑入”新的产品使用场景。

在所有这一切之上，产品经理的目标应该是实现社会美和善和总量。

4、博而不专的积累。美术、音乐、阅读、摄影、旅游等等文艺行为貌似不能直接转化为生产力，但是合格的产品经理需要广博的知识储备，以此才能了解和认识大数量的人群，理解时代的审美，让自己的所思所感符合普通用户的思维范式。以此为基础，设计的产品才不会脱离人群。

5、负责的态度。拥有合适的方法论和合适的素养，成功的产品经理还应该有对自己和产品负责的态度，唯其如此，产品经理才能足够偏执，清楚地知道自己究竟要做什么，抵挡住来自上级和绩效考核的压力，按照自己的意志不变形、不妥协地执行产品策划。

**教父产品研发工作总结14**

时间如白驹过隙，两个月试用期即将结束，在同事们的悉心关怀和指导下，加上自己不懈努力，各方面取得了一定进步，现将试用期工作总结作如下汇报：

>一、相关理论知识的学习

1. 了解公司概况、组织架构和整体运作情况，熟识本公司企业文化，学习并遵

守公司各项规章制度；了解本厂生产部、技术部、营销部的各项职能以及互相关系，能与相关职能部门沟通协调，良好合作。

2. 熟识实验室各种仪器设备的使用和维护

3. 熟识本部门各种洗涤消毒产品，包括产品的使用范围、使用方法及注意事项、

主要技术指标及其检验方法；熟识本部门现有各种理化快速检测试剂盒及比色计产品的产品特性、使用范围和使用方法。

4. 学习《消毒技术规范》20xx版中消毒产品的有效含量测定试验、保质期实验、

金属腐蚀性实验、悬液定量杀菌试验、载体定量杀菌试验、模拟现场试验、现场试验的操作流程，并在同事知道下应用到实践中，且能按要求设计并开展部分消毒产品的有效含量测定试验、悬液定量杀菌试验、载体定量杀菌试验。

>二、理化实验

1. 学习亚硝酸盐比色计的校正方法，并协助研发人员进行亚硝酸盐比色计的校

2. 协助研发人员进行二氧化氯稳定性试验（保质期实验），主要对不同时间留

的各种样品进行二氧化氯消毒剂有效成分测定以及ph的检测，进而观察二氧化氯稳定性。

3. 协助研发人员进行金属腐蚀性实验，学习金属腐蚀性实验方法试验，协助基

本过程的操作，并做好相关试验记录。

4. 学习使用五部碘量法测定二氧化氯的含量原理及方法。

5. 协助质检人员进行本部门产品的质检工作。

>三、微生物实验

1. 熟识消毒杀菌实验基本操作，包括培养基配制、高压锅使用、菌种转接、菌液稀释、倾注平板、微生物培养，并做好试验前工作准备。

2. 协助研发人员进行消毒剂最小抑菌浓度测定实验，这个第一个消毒剂相关实验，同事们耐心的跟我讲述一些消毒剂实验基本操作和注意事项，结合理论知识，对消杀实验有了基本认识。

3. 协助技术支持人员进行二氧化氯对产气荚膜梭菌的杀灭试验（两次）。根据质检人员的设计，协助技术支持人员进行矿泉水细菌菌落总数和霉菌菌落总数的测定。

4. 二氧化氯和过氧乙酸对水中细菌（水厂拿回来的细菌）杀灭实验。协助技术支持人员对通了o3 灭菌和没通o3 的矿泉水进行细菌和霉菌计数。结果显示其中两个没通o3 为阳性，其中两个没通o3 为阴性。通了o3 矿泉水均为阴性。

9.二氧化氯和过氧乙酸对荔枝上细菌和霉菌的杀灭试验（两次）。

>四、总结

在环凯工作实践的两个月中，我意识到自己经验不足以及专业理论知识缺乏，对于这些缺点，我不会退缩，在以后日子里我会更加努力，虚心向同事及领导学习，争取多做实验，充实自己，力求做到最好。

**教父产品研发工作总结15**

一年以来，在xx移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

产品支撑工作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\*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。

**教父产品研发工作总结16**

成功一定有方法，失败一定有原因。成功和失败都是内因和外因的共同结果，所以工作总结时一方面要考虑外因的影响，另一方面更是要对内因进行分析和总结。纵观研发部05年，其工作重点大致分为三个阶段：

第一阶段：2月份～7月上旬，工作重点主要集中在新\*台建设及新产品研发上；

第二阶段：7月下旬～10月份，工作重点主要集中在非标单开发；

第三阶段：11月～至今，工作重点主要集中在产品改进、稳定、系统维护、技术资料整理、技术输出；

研发部05年的工作能够顺利开展，外因主要有两方面：

公司宏观调控方面：包括人员方面的调控及产品销售策略方面的调控。在第一阶段时，研发部的人力物力是整个05年最充沛的时候，为新\*台的建设提供了重要的基础。在第二、三阶段时人员有所调整，但基本可以满足工作的需要。在产品销售策略方面，公司在8月份调整了产品销售重点，这间接的减轻了研发部的工作压力（非标制作及系统维护等压力）。

05年的市场环境：在第一阶段，市场签单少，为研发部有效的组织力量建设新\*台提供了时间保证。在第二阶段销售状况较好及非标单较集中时，可以充分发挥新\*台的作用，一方面可以把研发出的新\*台投入市场，另一方面可以在新\*台的基础上进行快速的非标单定做。在第三阶段非标单较少，所有有较充裕的时间来改进、稳定新\*台、技术输出。

工作顺利开展的同时，研发部也范了几个大错误：

整体工作安排方面：忽视了研发技术成果及时、有效的对外输出。如05年9月份以前，在技术输出方面的安排很少，导致市场销售、商务等对新\*台的认知不够，影响产品的推广；对工程、生产的培训指导欠缺，导致在工程安装、生产制作中出现了一些问题，影响产品质量及工作效率。导致其错误的主要原因是个人领导决策的.失误，刚接手部门工作时，不能从整体上把握研发部的工作，把研发的主要精力放在产品研发而忽视对其它部门的支持。

人才使用方面：其一体现在人才的去留方面优柔寡断，如对于何渭量、龙中涛去留，不够果决，导致遗留下很多后遗症；此为前车之鉴。其二在人才的使用方面未做到“人尽其材”。好钢应用在刀刃上，但在黄永康的工作安排上却是大小通吃的做法，在某些时候是“高薪人才，底薪工作”的做法，加大了研发运营成本。在其它人员工作安排方面，也存在一些问题，如：未做到“用人所长”、未充分考虑到员工的综合能力与专业能力，高性价比的使用。

产品质量方面：主要体现在3mj产品研发上，其一研发周期太长；其二设计不合理，产品质量存在较大隐患。导致这种结果的原因主要有两方面：第一方面是由于开发人员的专业技术能力及设计经验欠缺所致（占70％）；另外一方面在于对技术工作的管理不善所致（占30％）；如若改进管理方法、测试手段等则可提高产品质量，降低研发风险。

以上是从纵向对研发部05年的工作做了整体上的分析，现从横向对研发部05年的工作做分类分析。

按工作类型分类，研发部的工作主要包含：新产品的研发、产品功能升级及稳定性改进、非标单的开发、系统维护及技术支持、技术输出、管理工作。各项工作在全年中所占的比例一方面取决于市场因素及公司的产品研发方向；另外一方面取决于研发部内部因素（技术能力、产品基础\*台、工作的有效性、内部管理等）。

新产品的研发：包括ic卡一卡通新\*台建设、id卡一卡通新\*台建设、高速公路等新产品研发等，约占总工作时间的30％。根据研发部的资源及市场需求情况，新\*台的推出采取了分阶段推出策略，这是做的比较好的地方。当然新\*台的推出是建立在04年工作积累的基础上。不足的地方主要有几个方面：方面一体现在产品规划和设计方面；如软件的整体架构设计及实现存在一些不足，硬件也存在同样的问题。方面二体现在测试力度、深度方面；导致产品推出后在反馈了一些bug。

**教父产品研发工作总结17**

作为产品部的一员，我特别的希望能跟大家每一个人做最充分的沟通，特别的希望这个部门里的每一个人都能快速的成长，有所收获，快乐的工作。

但是，时间太有限了，所以我没能实现跟每个人都1on1一次，至今，我还没有跟UED的同学们1on1过，在接下来的日子里，我努力跟大家一对一的交流。

我觉得我们都应该感到很幸运。我们所处的这个行业，站在了风口上，我们的订单和用户每天都在快速增长。在一个激烈的战场中，顶着前方的炮火前进，这是最快速的成长方式，这也是最刺激的职业生涯，这是我选择加入易到的最核心的原因。

同时，我们也应该有足够的危机感。刺刀见红，这个行业的玩家们都在肉搏，这是最坏的年代，也是最好的年代。在战场上，只有顽强的人才能活着，只有学习能力足够强的人才能最终胜利。

思考了很久，最终决定写下这封邮件，有些话，想跟大家说说：

这就要求我们必须有策略的成长，我有几点建议：

>1、我们必须足够努力才能让自己看起来毫不费力

设计师也好，产品经理也好，基本上不用拼天份，拼努力就已经足够可以笑傲江湖了。我以前觉得自己挺努力的，后来发现一位我敬重的前辈居然可以做到每天工作17个小时，我只有默默的继续努力了。世界真可怕啊！

>2、我们必须有很强的学习能力

每一次功能设计，每一次界面设计，都是一次锻炼，在每个锻炼之后，我们都应该有所总结，这次哪里做的好，哪里做的不好，为什么做的不好，我该如何让下次做的更好。只有不断的自我总结，自我反思，才能形成属于自己的方法论。

只拼努力是不科学的，有效的努力才是王道。

>3、独立思考，做正确的事情

在百度PM文化中，有一句非常经典的话，叫做“跟多数人商量，听少数人意见，自己做决定”。

我们必须要先判断哪些事情是对的，必须对一个需求，一个设计先有自己的.判断，有自己深刻的理解。然后才去做设计，做产品，而不是拿到了一个需求就开始做，做了一半被人PK回来了。

“不唯上”应该是我们产品部门最核心的价值观，另一个核心的价值观是，我们只做对用户有价值的事情。

我们应该用我们对用户需求最精准的把握，对用户需求最深刻的理解去跟需求方探讨，去跟老板PK。我们之所以背动，核心就在于我们没有深刻的去理解，去思考。

>4、优化流程，正确的做事

我们应该针对每个case去做总结，通过流程的优化，规避多次犯同样的错误。我们也应该根据自身的特点，建立适合自己的工作流，不断提升效率。

傅红雪是个瘸子，但是他依旧是个绝世高手，因为丫通过苦练找到适合自己的刀法。

>5、我们必须学会合作

**教父产品研发工作总结18**

在担任公司产品经理的过去一年中，我带领本部门人员在公司领导下开展工作。

>一、进行系统详细的业务分析，要进行如下工作：

1. 充分的调研产品的5w2h，尤其是要找到产品形态，产品内涵以及外延，产品的理论基础;

2. 确立产品所处的行业环境以及在竞争中处的战略位置;

3. 制定产品延伸策略，包括后续产品和服务的延伸范围和设想;

4. 找出系统风险和防范措施，如何利用系统方法化解市场风险，如何利用社会化的方法完成看似不可能的任务;

>二、业务分析完成以后，进行详细的项目分析和实施，包括以下工作：

1. 协助项目经理完成产品立项，包括任务分解、资源矩阵、人员招募和培训;

2. 商议确定产品的具体需求，落实到每一个可获得的用例;

3. 召集设计师和工程师、尤其是架构师充分参与产品开发设

**教父产品研发工作总结19**

本人于xxxx年xx月份进入xx移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在xx移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

>一、产品支撑工作

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\*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。

>二、指标跟踪工作

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。

>三、培训工作

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，提前准备好培训的各种材料，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。

>四、其它工作

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。

>五、问题以及缺点总结

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!

**教父产品研发工作总结20**

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用。

1、明年再给分销制定

1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

2、终端也是最重要的一个环节。

因为最终产品的消化还是在终端，所以要求经销和分销特别是在旺季的时候，业代的订单或者终端店叫的货，一定要随叫随到，至少在24小时内能到，保证终端货源充足不断货，否则不但丧失最好销售时间，也有可能导致终端在下次叫竞品，

3、就是今年资金不足的分销在明年一定要让分销保障资金充裕和仓储能力。

4、终端店也就是铺市率一定要上去，因为我们掌握多少终端就掌握多少的量。

网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取最好的位置，生动化陈列，目前xx市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街2条形象街，明年争取在增加2—3条形象街，每个月在做3—4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极xx，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销xx元，分销发给二批xx元，二批发到终端xx元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良xx循环。

另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次xx压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

5、针对业务团队建设与管理：

**教父产品研发工作总结21**

总经理年终总结大纲(一)

尊敬的各位领导、同事：

大家好!

20XX年即将过去，我们将迎来崭新而充满挑战的20XX。作为技术研发部我们在过去的一年里有许多收获，也存在不足的地方。回望走过的一年，有难以忘怀的欣慰，也有不堪回首的往事。回顾过去，展望未来，使人警醒，使人明智，催人奋进。所谓志当存高远，真诚写春秋，以下，本人将向各位领导汇报20XX年的主要工作。

一、努力协调各部门，根据销售计划安排生产

根据公司销售的计划，统筹考虑原材料，生产设备，人员安排等各方面的因素，来确定生产产品的先后顺序。制定产品的生产工艺参数，安排各部门生产。协调生产车间，前道，复合车间和检验车间

二、工作求真务实，开拓创新

在20XX年新产品的创新上，我们有了新的突破。我们经过长时间的研究探讨和实践的尝试，成功的生产出外观优美，材质耐磨的石英砂地板和具有抗菌，防水的植绒地板;以前需要购买压花的面层，我们进过自主的研发，可以自己生产;在20XX年里通过不断总结后申报数项专利。在不断的实验和实践的过程中，我们大胆使用新的材料来减少成本提高产品的质量，以求给公司带来更大的收益。20XX年，石英砂地板还处在初期的试产状态，今年生产3550米，大约7100平方米，研发费用大约50万。植绒地板今年生产1600米，大约2400平方米，研发费用大约10万。水池纹系列产品生产2800米，大约5040平方米，研发费用大约20万。商用地板新产品包括自然系列，都尚系列，卡乐系列，希尔系列，弗瑞系列，瑞诺系列等。

三、不断学习，认真总结

无论是旧产品的改进还是新产品的研发都需要我不断地学习新的知识，提高自己的理论水平。对于新产品的研发，需要考虑新产品生产前的各种因素，然后通过实验初步确定其工艺参数，再通过实际生产来检验工艺参数的正确性，再次进过实验、总结、思考和反复的实践，最后得到我们的各项工艺参数，确保生产出合格的产品。

四、今后努力的方向

1.努力学习，勇于实践，理论结合实践，提高综合素质和业务能力，为本职工作作出自己最大的贡献。

2.强化创新意识，加强各部门之间的合作，不断开拓，大胆创新。

我有信心和各部门一道，努力学习，不断开发新的产品。通过大家的努力使我们企业走在行业的前面，让我们为了企业的明天，共同努力，共创美好的明天。以上汇报如有不足之处，敬请各位领导和同志们批评指正。

总经理年终总结大纲(二)

尊敬的陈董事长、亲爱的同事们：

大家下午好! 今天我们全体沣盛人在这里欢聚一堂，我非常高兴能够在这个既温馨又祥和的时刻和大家共同回顾过去，展望未来。新春伊始，万象更新。我们告别了忙碌而丰收的20XX年，迎来了令人期待的20XX年，首先请允许我代表公司向大家拜个早年，恭祝各位：

龙年吉祥、身体健康、工作顺利、家庭幸福!

回想20XX年公司创立之初，公司仅有35个人。人手不足，条件不好，环境不良，渠道不通，业务困难，竞争激烈，是当时的一个残酷现实，真是应了万事开头难的俗话。但是，正是凭着明确的目标，坚定的信念，彼此的信任，互相的吸引，大家坚持下来了。人手不足，就一人顶俩;条件不好，就创造条件;环境不良，就苦中作乐;渠道不通，就攻坚拓展;业务困难，就踏破铁鞋;竞争激烈，我们就勇于竞争，因为没有竞争的事业是没有前途的事业!融合团队的智慧，公司一步一步的壮大起来，发展至今总计已有100多余人，也锻炼出了一批骨干力量。在这里我郑重承诺：公司永远不会忘记你们以及你们曾经为公司做过的重要贡献，你们将可以得到更多的成果分享!诚然，公司更需要你们作为榜样，带动更多的新生力量，密切融入到公司团队中来，为公司的发展壮大作出新的贡献，创造新的成就!

我们曾经取得的成绩是值得肯定的。但是，我们要重新审视当前的行业环境，国家已着手对房地产行业作新一轮的宏观调控，各种缩紧政策随时可能出台，整个行业都存在较大的不可预测的风险性，由此带来的市场压力将会增大，竞争会更加激烈，市场不容乐观。然而，我们也要看到中国房地产行业的巨大潜力和深度市场：国家进一步推动的城镇化改造，以及城镇化过程中个人对住房的需求，决定了商业广场、写字楼、商住房等地产产品的刚性需求;而且，惠州市的市政路桥修建、改建正是方兴未艾，这是一个长期的工程，在未来数十年内都需要持续推动。因此，我们既要在市场的寒冬中感受到危机的存在，也要看透本质透析行业发展的前景，我们更要抓住机会推动促进公司进一步发展壮大!

过去的20XX，在公司全员的共同努力下，我们取得了可喜的成绩。我们完成了电器城、百丘田、稔山稔石项目、亚婆角一期合作项目完成了前期81%手续、207道路改造完成工程进度80%。与此同时，我们顺利开展了208、209道路改造工程、天和家园项目、亚婆角二期项目征地工作和空壳山中通龙源项目前期开发工作，皇庭假日酒店的装修也接近尾声。在过去的一年，我们公司的规章制度得到了进一步的建立与完善，企业文化得到了进一步的塑造，员工的工作理念也得到了进一步的提升;过去一年，公司也涌现出了许多任劳任怨、埋头苦干的好员工，通过共同的努力，使公司赢得了社会各界的认可。我为有你们这样的同事感到骄傲，并为自己能为沣盛这样具有实力、富有朝气、永葆竞争力的公司服务而感到自豪。总而言之，在过去的一年，我们不但取得了新的成绩，也赢得了新的荣耀，这将为我们赢得新的发展打下坚实的基础。

然而，成绩只属于过去。公司要壮大，管理就迫切需要提升，人员的综合素质和业务技能亦同时需要加强，个人应主动提高标准要求，才能顺应公司的长远发展。我们更要审查自己，发现不足，提出问题，并彻底解决问题!

下面，我将谈谈公司目前在经营管理方面主要存在的不足。对此，我总结了六个关键词，就是盲、茫、忙、乱、堵、差。接下来，我将一一进行解析：

一、组织管理方面

目前公司的组织机构设置已不能适应公司经营发展要求，主要体现在：组织机构不完善，系统划分不明确，部门分工不合理，协同监管不到位，横向沟通不顺畅。具体体现在：

1、部门设置不完整，有的管理部门缺失，从而造成管理工作的不到位，或者专业化程度不够，工作标准与质量达不到要求;

2、各管理系统的划分，没有遵循相似、关联、有效的原则，从而形成系统设置交叉，系统职能不清晰，造成系统管理的实际盲点;

3、部门职能分工未能真正遵循有效管理幅度和统一管理的原则，也形成部门职能的交叉，或者是管理幅度过大形成实际上管理不到位。

4、部门之间的横向联系不足，有效沟通不畅，各部门之间衔接有待加强，未能有效整合、提高效能，未能形成合而强、分而精的理想局面。以上问题，给我们的工作带来一定的盲目性，战略不清晰，目标不明确，结果当然不理想。

二、流程管理方面

公司的管理包含很多项业务管理流程，每个流程包含很多环节，每个环节应该建立相应的工作标准，每个标准应该有监督、有考核以纠正偏差，提高执行力，方能达成效果。

而目前公司的流程管理相当薄弱。譬如：工程开发管理流程、工程建设招投标流程、合同管理流程、工程物资采购流程、财务预算控制管理流程、人事招聘管理流程、培训开发管理流程等，要么没有，要么没有贯彻落实执行。流程如水，道不顺则流不畅。业务管理流程的不健全，造成了很多工作不明确由谁负责，不清楚各自职责权限，公司的方针政策得不到贯彻落实，甚至无从下手，不知从何做起。总之是管理混乱，执行忙乱，结果一片凌乱。流程的不清晰，带来的是执行过程的不顺畅，从而造成执行人的茫然不知所措。

三、制度建设方面

流程建设管理的缺失，带来的就是制度建设的不足。因为流程不合理，则很大程度决定了制度无法保障，执行没结果。没有了制度就没有了依据，而这种情况下，即使有了制度也无法落实执行，也等于没有。无以规矩，不成方圆，没有制度支撑，那么就会形成事先没有标准，过程无法控制，结果无法考核，无法达成有效的管控。

四、项目管理方面

目前，公司有几个项目在同时履行，我了解项目部的工作人员们都比较忙，比较累，而且项目做得还不够顺，烦心事一大堆。当然，这种局面是由内、外综合因素造成的。那么，在无法改变外在环境的情况下，我们只能通过强化内部管理和增加人力来改善提升。

项目管理方面存在的问题，我想各项目部的负责人最清楚。工程技术标准不够明确，技术交底不够清晰，文件传达不够到位;质量标准不够规范，质量要求不够严格，质量管理细节不够精细化;以及施工计划不科学、分工安排不合理、计划执行不落实、进度控制不到位、计划期限无保障;再如工程合同管理不够规范，工程预算不够精确，财务管理不够统一，安全管理不够严格，甲方乙方沟通不够协调顺畅，现场管理比较杂乱等诸多问题，都亟待加强。而且关键的，项目部与公司总部之间的信息沟通比较欠缺或不及时，项目履行进度报告、关键事项计划报批、存在问题及项目部提议的解决方案等未能及时上报公司决策层，造成总部对项目情况的信息了解不明或滞后，过程控制不得力，十分不利项目的整体运营，甚至影响到公司的业务计划。

因此，项目管理整体方案的计划性、科学性、合理性、可操作性十分关键，否则，忙也是瞎忙，白忙，成效不大。

五、制度执行方面

这一段时间，公司根据管理需要，也出台了一些基本的管理制度，有如：考勤管理制度、奖惩管理制度、员工行为规范和会议管理制度等，但总体来说，执行不到位，监督不严格，奖惩激励未落实。如果我们有制度不执行或执行不到位，有执行没监督，有监督没考核，有考核没奖惩约束，那么，执行结果只能是差!

举个例子：公司前段时间颁布实施了考勤管理制度，规定上午上班时间为8：30分。据了解，经过一段时间的推行后，发现大部分人员都能严格遵守。但是，也还有部分人员有迟到现象，有的上班打卡时间竟然是在9：00以后，迟到时间多达半个小时以上。希望今后各部门加强本部门员工的考勤管理，行政部要加强监管力度。

六、财务控制方面

财务管理是公司管理的核心内容之一。目前公司的财务预算管理、财务风险管理、财务成本控制、财务审批流程、财务报销制度、公司财务与项目财务的统一管理等都还不完善。

七、有效沟通方面

管理的问题，归根结底是沟通的问题。目前我们的内、外部沟通都需要加强。

例如甲、乙方之间存在许多分歧，许多问题协调后还是不能有效解决;为什么我们内部有的问题主管部门不能发现，发现问题后不能及时反映和处理;为什么一件事情安排了人去执行，但执行过程没有汇报，执行结果没有总结报告?这一系列方面的问题一是制度不健全，但更重要的是没有形成有效沟通的机制，信息渠道建设不完善，造成了信息传递的堵塞。

管理有问题，合作方有意见，员工有建议，没有一个良好有效的反映和申诉渠道，从而无法与主管部门或公司领导建立衔接，信息无法有效传递，方案提案无法上报，导致问题一直存在或重复产生。从而积小成多，本来是小问题，却因处理的不及时，形成大问题而变得更加棘手，更难解决。 20XX年，我们可能有2-3个新增项目要正式启动。项目任务的加重以及公司提升经营管理的内在需求，都促使我们要下定决心快速的做出相应的变革，对于以上各类问题进行整理、整顿、解决。我们要逐步建立起系统的管理体系，加大规范管理力度，理顺各业务流程，强化各部门职能管理，明确各岗位职责，切实体现各司其职，各负其责。要做到工作有计划，方案有分析，执行有标准，过程有监督，结果有总结。具体要求是：

一、完善组织机构设置

组织改革迫在眉睫，势在必行。根据机构设置的战略领先性原则，我们的机构改革必须以公司现状为出发点，以未来发展为着眼点，以科学有效为关键点，建立以基于目前公司经营管理需要，放眼公司战略规划及未来发展的发展型组织机构。目前，机构设置已经初具雏形，但仍然需要进一步作充分的研究、讨论、验证，必要时也要各部门负责人参与进来，充分听取你们的意见、建议，以便各职能部门能明确公司的战略规划和发展目标，同时进行战略目标分解，促进各部门更好的规划、执行本部工作任务，从而更好的理解、支持、适应并推动公司整体管理的提升。

二、加强业务流程建设

公司的业务流程建设，应由业务主管部门为主导，由行政部门来组织，业务关联部门来协助，通过共同研究讨论、共同配合来完成流程建立。最终把各个关键业务流程综合起来，编制公司业务流程手册，今后一切工作按照流程、程序来推动。

三、深化制度建立与职能职责划分

对于公司的基本管理制度，主要以行政部为主导，其它关联部门积极配合来完成。即由行政部提出方案，关联部门给议案，共同研讨以定案。而对于业务模块应建立的制度，原则上由各部门提供方案，由行政部审核，经董事长、总经理审批后执行。行政部应与各部门沟通，明确需要建立的制度方案，并列明清单，作出制度建立计划，有步骤的制订与推行。

同时，各部门的职能、各工作岗位的职责，要建立系统的工作说明书予以清晰划分，要明确各岗位任职资格和工作标准以及绩效考核要求等，一定要落实到部门，具体到岗位。 四、强化项目管理与技术管理根据新的组织机构，公司的工程项目原则上由工程部和房地产项目部分管，项目开发和工程技术则由总工室统一管理。工程部主要负责市政道路改造类项目管理，房地产项目部主要负责地产类项目管理，总工室主要负责工程项目的前期开发管理及项目技术标准建立、技术支持和工程项目的预决算，各项目的财务管理由公司财务部统筹管理，项目部财务人员归口公司财务部直属领导。 今后，各个项目在投资开发前，一定要由总工室、开发办主导对项目进行充分的调研与论证，要对项目的地段信息、市场调研、实地勘察、项目定位、产品设计、经济分析等方面进行综合的分析验证后，编制生成项目开发报告书与项目经营计划书等可行性分析报告，上报公司以做出正确的决策。

当然，在原有的项目施工过程中，因为综合方面的原因，我们还有许多具体的、紧急的工作需要去解决落实：如207、208、209项目的征地和\*\*等问题，需要我们拓宽思路，改变方法，转变形式，以得出更具有可操作性的解决方案。

五、建立有效沟通渠道

有效沟通渠道一般包括公司例会、部门例会、专题讨论会、公司信箱等。今后，原则上要求公司例会至少每月召开2次，由总经理主持;部门例会至少每周1次，由部门负责人主持;专题讨论会应根据管理需要，由业务主导部门人员负责组织关联部门人员召开，以及时解决处理问题。而项目部还应该形成每日早会、晚会的习惯，早会利用简短的时间简要的布置当天工作、明确标准要求和提出注意事项，晚会则简要总结当天的任务完成情况，分析存在的问题及得出解决方案。所有的会议一定要形成会议纪要并下发各责任人，对会议决议事项一定要有专人跟进过程及结果。

我们还将公布总经理的电子邮箱与行政总监的手机号码，进一步拓宽沟通渠道，丰富沟通方式。员工有意见申诉的，有合理化建议提案提报的，都可以通过以上途径办理。

六、切实提高执行力

执行力是检验组织工作的唯一标准，执行结果是检验执行力的唯一标准。现如今，我们已经具备了较好的工作条件和环境，公司可以提供充分的财力、人力、物力支持，今后流程、制度等都会进一步完善。但是，仅有这些远远不够，目前我们许多工作，并不是没有要求和规定，但就是因为执行不到位，才没有达成预期的目标。所以没有执行力，一切等于零，注定得不到好结果!有执行就必须有监督。今后，我们将推行部门负责制。各项工作的执行，要形成以部门负责人为主要责任人，以项目执行人为第一责任人，以总经办、行政部为主要监察责任人，进行综合管理，对工作计划与实际进度进行实时监督，确保执行到位，目标达成。如果未能按时按量按要求完成工作任务目标的，必须要对相关责任人进行问责。

提高执行力，一是需要组织和管理体制支撑，二是靠监督机制的督促检查，但更需要各部门和员工个人的自动自发，以高标准、严要求来规范和自我约束，达成自我提升!

七、提升员工福利水平，加强企业文化建设

公司得到了发展壮大，一定会让我们的员工分享胜利成果!创建互利共赢平台，提升福利待遇水平，建立职业发展通道，以公司与员工的战略合作伙伴关系共同推动公司的进一步发展。

今后，我们将有针对性的开展业务技术培训、管理技能开发等培训项目，以内部培训和外部培训相结合的形式开展，以提升员工的专业能力水平，辅以科学的职业生涯规划，实现个人自我实现的需要。 同时，通过外来优秀人才的引进与培养，带来新的理念，借鉴新的方法，注入新的活力。

而公司的企业文化建设也需要进一步建立与完善。企业文化是企业长远发展的信念支撑和精神支柱，也是员工达成职业化修炼的有力支持。我们要逐步确立企业宗旨、企业精神以及价值取向和CIS识别系统，以提升公司形象，使客户认同公司的产品与文化。同时通过不同形式的活动开展来活跃公司经营管理氛围，加强部门之间、人员之间的沟通与合作。这些方面公司都已经有了初步的规划，并将编制形成系统的《企业文化手册》，经过研究讨论成熟后将逐步有序推行实施。

总而言之，20XX是公司的管理年、制度年、流程再造年。公司要在今年达成两个统一：一是公司战略规划方向与部门工作任务目标要达成统一;二是工作程序流程管理和人力资源管理要务实的达成统一。根据木桶原理，只有整体管理水平提高了，公司才能可持续的良性发展，否则管理的短板必将拖住发展的后腿。

展望20XX，公司将面临更多的机遇和挑战，做大做强之路，我们任重而道远。我们需要进一步优化资源整合，提高经营管理水平，强化员工专业能力，提高执行力，提升团队核心竞争力。当然，细节决定成败。我们既要从大处着眼，更要从小处着手，从日常工作的点滴做起，做好身边的每一件事并坚持下去，通过量变的积累达到质变的升华，我们一定能一步一步的达成理想目标。态度决定一切，做与不做是你的选择。但是，昨天的选择决定了你今天的状况，今天的状态决定了你明天的结果。优胜劣汰，适者生存是必然的发展规律。如果你做不好，达不到工作的要求，跟不上公司发展的步伐，经过学习培训后仍然没有改进与提高，你将会被无情的淘汰。这决不是危言耸听!

公司发展至今，离不开全体员工的艰苦奋斗和努力贡献，是大家共同创造的成果，公司永远不会忘记你们!而且公司更加希望，你在沣盛实业不仅仅是打一份工，为了眼前的一份工资，更应该把它当作自己职业生涯和事业发展的一个平台，把个人的成长与公司的发展紧密结合起来，协同发展，打造共赢，一起开创更加美好的明天!

20XX已经来了，让我们团结一心，加倍努力，为我们共同的沣盛，为我们共同的目标，为我们共同的事业而继续努力奋斗!

最后，我再次向各位以及家人致以最美好的新年祝福，并祝愿大家在接下来的团年宴会上开开心心!

谢谢大家!

**教父产品研发工作总结22**

时光飞逝，转眼间告别了20xx年，迎来了充满希望的XXXX年，在过去的一年里，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，在上级领导的支持下和各部门的互相帮助下，研发部在本年度工作完成状况总结如下：

>一、主要工作

在过去的一年里开发部工作进展得比较胜利，第一部分完成新产品开发，真对壁挂式泳池灯开发为主，开发有壁挂式水泥池灯，壁挂式胶膜池灯，壁挂式玻纤池灯共三项，第二部分完成公司产品的温升测试，温升报告的制作，提供测试报告XXX份，第三部分完成开发部内部文件的制订和产品技术承认书的整理，完成制作产品技术承认书共122份，第四部分完成原有产品的结构上的改良，功能上的优化，进一步产品上的完善；关于客户回馈的不良状况和往年相比有着明显的降低，客户退回来的不良样品开发部有进行详细的分析，大部分是用户使用不当所引起，小部分是产品本身的问题，产品本身的问题开发部有着进一步的改进，用户使用不当

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！