

# 最新研发部门工作计划和目标(实用8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 研发部门工作计划和目标篇一

### 一、关于门店和公司

- 1、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 2、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 3、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于\_次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。
- 4、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。
- 5、\_下市前准备好20\_年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据10年的流行趋势增加相应的新品种。

### 二、关于\_店

\_店在暂停营业半年后于10年三月十八日将以全新的面貌重新

开业，鉴于\_路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以\_\_\_\_x--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排。

1、通过对一些和\_x路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

4、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

5、针对\_x店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6、在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

## 研发部门工作计划和目标篇二

一主要项目任务、二项目管理计划。

1. 积极贯彻、落实公司项目开发任务，力争做到及时完成各项任务。

2. 时实通过展会、网络、客户等相关信息了解市场需求动态，主动探索客户新的需求，做好项目开发储备课题。
3. 培养部门员工全流程设计理念，使设计人员做到亲近客户、亲临现场，持续保持与生产、用户现场进行联络，在确保满足客户要求的前提下使设计产品追求“成本最低，设计先进、生产高效、运行可靠，便于使用、便于维护”等高标准要求，不断提高产品设计评估通过率。
4. 对项目进展情况进行全过程跟踪，对关键环节进行重点把关，提前预防，遇到问题立即解决，及时上报反馈。
5. 对老产品进行持续改进，及时处理内、外部质量反馈，并举一反三，全流程改进，不断提高产品质量的稳定性。
6. 不断开拓产品适用领域，使设计人员做到每季度至少到用户现场两次，了解客户目前及潜在的需求，为产品设计做好“营养”储备。
7. 在部门内部多组织相关项目管理、项目设计、设计开发控制程序等相关知识的学习，使部门员工提高设计思路，规范工作程序，提高工作效率。
8. 加强部门内部设计输出信息的准确性，做到专人负责、层级把关审核，确保归档相关技术文件的准确性、及时性、规范性。
9. 确保erp输入信息的准确、及时，并保持与实际运行同步。
10. 合理计划、控制项目经费，对项目需求资金进行准确预算，对材料、采购成本严格控制。
11. 严格做好技术保密工作，使各类技术档案的管理做到准确、齐全、规范、有效，达到公司相关文件要求。

1. 做好人才储备工作，高、中、低人才合理搭配、培养，使部门工作顺畅有序。
  2. 做好新员工培训、帮带工作，对工作积极、业绩突出的老员工给予上报提拔和奖励。
  3. 做好部门内部、外部协调工作，有计划的组织部门员工培训和部门集体活动，营造团结、合作、进取的工作氛围。
1. 根据实际情况做好年度、季度、月度资金预算对部门管理经费以提高工作效率、勤俭节约为原则，严格执行公司相关管理制度。
  2. 严格执行公司质量管理体系、工作规范□6s管理、安全管理体系，做好部门自查、管理工作。
  3. 对部门固定资产进行定位、定人管理，确保帐物相符，正确使用、维护、保养，避免设备损坏现象，确保不出现设备丢失事故。
  4. 严格执行公司及研发相关管理制度，并对相关运作流程中的问题及时提出反馈和主动协调解决。
  5. 做好部门erp运行及问题反馈工作，为公司及部门工作效率的提高提供保障。

本部门将尽力贯彻执行公司xx年度目标及任务，发动部门全体员工共同努力，使部门质量指标、环境指标、安全指标呈现持续上升的良好状态。

## 研发部门工作计划和目标篇三

### 一、 成果转化与产品优化

将取得专利证书的产品与技术进行进一步梳理，将产品进行优化，使产品最优级化，效益最大化，具体产品以led荧光材料专用氢气推板炉、全自动锂电三元材料烧成辊道炉、磷酸铁锂专用实验气氛炉等三款专利产品为重点技术改新与工艺可行性优化，协助销售部将产品全面推向市场。

## 二、 新品开发

新品开发始终是研发中心的工作重心，根据年前市场动态调研与本公司协作单位提供的技术信息，今年的研发课题主要有荧光材料专用全自动氢气推板炉、磷酸铁锂专用气氛电炉二只产品，同时根据市场与客户所需积极开发适应市场与引领市场的新技术产品。

## 三、 技术攻关

针对成果转化与新品开发过程中出现的质量问题与技术难点，中心将时组织相关技术人员通过多思路、多渠道、多方向进行技术攻关，重点问题与难解决问题及时向公司总经办汇报，及时获得公司人力财力支持，并积极依托产学研联合体，采用请进来、走出去的方式寻求技术支撑之路，确保成果转化与新品开发保质保量、及时有效解决，不拖后腿。

## 四、 完善技术文档管理

为了确保产品研发成果顺利进入生产流程，为公司赢得经济效益与社会效益，文档管理尤为为重要，从新品研发开始，文档就将同步进行，编制产品设计文件(包括设计图表、产品说明书、合格证、包装图)、采购清单、进货检验规程、生产配料清单，当产品初具雏形，开始编制工艺文件与相关检验文件与产品技术标准与整机检验规程，按照文档管理要求进行文件发放保存与新旧替换。

## 五、 人才培养与引进

中心在研发过程中始终以开发与人才培养同步进行，一方面积极培训公司现有技术人员的业务素质，加快提高每个人的技术水平，另一方面力求利用寒、暑期等时机培训大学实习生，同时将争取更多的大专院校生和社会上科技型人才到中心工件，使研发中心更上新台阶。

## 六、 项目申报与专利申请

积极做好专利申请与科技项目申报准备，力争在年内完成一个科技项目申报与二个专利申请工作。

## 七、 其它工作

积极配合公司安排的的其它工作，积极服务于公司生产与销售所需，为公司生产保质保量做好排头后兵。

## 研发部门工作计划和目标篇四

1□xx灯：总共完成20款样品，目前有10款作为主打产品将投入生产。

2□xx灯：总共完成10款样品，其中9款为新产品，目前有5款作为主打产品投入生产。

3□xx灯：总共完成33款样品，目前有7款作为主打产品将投入生产。

4□xx灯：总共完成20款样品（其中8款年前样品完成），目前有5款作为主打产品。

5□xx灯管：总共完成13款样品，目前将此款作为主打产品且投入生产以批量生产。

6：小功率灯：总共完成9款样品，其中5作为主打产品，目前

有4款投入生产以批量生产。

目前新产品继续更新以下产品：

1□xx灯目前增加4款□1x1w□和2款□3x1w□新产品。

2□xx灯目前新增3款□5x1w□新产品；

3□xx灯目前新增10款产品。

4：小功率目前新增7款新产品。

以上产品结构已经完成；先需请购电源，预计在x号完成样品。

1、合理分配成员之间的工作量。成员的工作项目经理心中应该要清楚。哪些人任务比较重，让工作量稍微小的一点同事帮助完成。建议制定一张表格放在svn中，记录各成员工作任务，成员更新svn中的表格，完成自己应该做的事情。项目经理检查的时候可以看见谁完成了工作，谁没有完成，谁有空的时候可以去帮助其它人。

每个人都有自己的事情要做，替别人帮忙做事心中肯定不太愿意。可以理直气壮的讲这是你的工作，和我无关，老是让我帮你，我不干。工作不在乎这是你，那是他的任务，都是一个公司的人，做的都是公司的事情，没有你我之分。我觉得，如果大家都想着咱们是一个集体、是一个团队，工作上的事情互相帮助，就没有那么多的计较，最后工作一定能顺利的完成。

团队精神一定要有表率，需要有人树立这种榜样，可以每月考核的时候参考这一点。

2、赏罚分明。根据工作，论功行赏，有过则罚。赏罚标准参考项目经理分配的工作及要求！

### 3、关于例会。

(1) 开会的时候应该用一半以上的时间来讲工作报告，最好是每人都讲。

(2) 增加一个讨论问题的时间，拿出问题出来分析讲解。

(3) 新闻播报去掉，大家平时关注的新闻一定不必会议上讲的要少。

(4) 游戏部分也可以去掉，时间上有时会用的比较多，意义就不大了。

以上是对本部门自开以来的工作总结，望各位领导指正。

## 研发部门工作计划和目标篇五

### 一、新产品开发的分析和计划

#### 1、中小企业生产管理软件

我们通过五、六年漆包线生产企业推广产品包装管理系统，以及后来开发推广的漆包线生产企业物流管理软件系统，同时我们通过销售总公司asino企业财务管理软件和开票接口软件，了解到现在企业除了对财务软件有需求以外，对企业内部生产工作流程的管理软件需要尤为迫切。

对于这些企业而言，信息化的核心是生产管理和物料计算，以此实现精确的物料控制，成本管理、生产管理，提升企业的运作效率，才能在制造业资本报酬率逐渐下降的背景下，提升中小企业的盈利能力和竞争能力，赢得生存和发展的机会。



现阶段，中小企业所需要的管理软件是能够帮助企业实现整体信息和资源整合的解决方案，而不只是部门之间的信息整合，应以生产为核心，实现精确的物料计算和成本管理，而非以简单的进、销、存为核心，并且做到适合行业生产特点，并且易用、好用。

现在市场上的erp都是偏重于财务功能，对企业内部其他部门生产工作流程管理基本没有，或者只有一些通用管理流程，不能满足行业生产企业管理特点需要，许多大的企业都是委托国内外sap软件开发商定制，价格很高，中小企业无法承担这样的费用。

尤其是已经使用了财务软件的中小企业，内部生产管理尤其需要一套能够针对其生产特点，对采购、生产、销售各环节有效管理的软件系统，满足内部生产管理的需要。

我们考虑重新规划漆包线企业管理系统软件，吸取成熟erp管理软件的结构经验，利用开发公司内部管理系统这个机会，提升我们的软件开发平台，组织开发一套完善的漆包线生产企业生产管理软件，并在全国漆包线行业推广。

通过从我们最熟悉的漆包线生产企业管理软件入手，继续分析了解其它生产行业特点，进一步组织研究中小企业内部管理软件各方面需求分析，结合航信asino财务管理软件功能，为中小企业经营管理提供一套完整的内部生产管理解决方案。

我们无锡地区是全国加工业最发达的地区，中小企业主要是加工型企业，利用公司在无锡地区服务防伪税控开票系统的平台，结合公司二次创业的契机，向无锡的企业推广这套软件。

计划□20xx年招聘几个高水平的开发人员，组建新的开发团队，在完成公司管理软件的同时，利用这次机会提升我们的软件开发平台，提高技术人员软件开发水平，重新组织进行漆包

线生产企业生产物流管理软件需求分析和技术开发。

在我们关系较好的一、两家漆包线企业进行试用，让用户帮助我们完成系统使用测试，完成软件的基础版本定型。

在对原有的老用户进行回访，推广我们开发的这套管理软件，全国规模较大的漆包线企业几百家，与我们有业务往来的近一百家，我们要争取在几年内完成二十家以上大型漆包线企业的管理软件推广应用。

组织开发完整的中小企业生产管理软件[]20xx年有一个标准版管理软件，利用公司在无锡地区服务防伪税控开票系统的平台，结合公司销售安装航信asino财务管理软件和开票接口软件销售工作，推广我们开发中小企业生产管理软件，预计市场前景十分广阔。

## 2、油井综合参数测量管理系统

油井综合参数测量控制系统是基于传感技术和工业自动化控制技术的项目产品，目前我国各大油田采区试点推广，是数字采油、节能采油的重要组成部分。

国家自20xx年开始，要求各大油田在科技创新、数字采油、节能采油方面组织试点，大庆油田、胜利油田、长庆油田、克拉玛依油田、大港油田等多做了这方面的试点安装，都取得了明显的效果，技术和理论都得到了论证。

该项系统用新的概念来说，属于物联网在油田采油测控领域的应用，是集现场数据采集和无线远传的数据分析管理系统。

20xx年下半年，我们通过与中国石化江苏华东石油管理局联系，了解到华东石油管理局所辖近2000口油井，目前仅吉林采区试点效果比较理想，计划在完善吉林采区试点效果的基础上，在全江苏采区试点推行。

江苏采区目前有油井600多口。

在20xx年底，我们着手研发该项产品系统。

并争取到在江苏东台采油区试点的机会。

20xx年3月，我们把自己研发的一套样机系统，提供给了华东石油管理局目前在东台采油区安装了一套我们开发的测控设备。

测量数据准确有效，但由于我们以前没有在这方面的经验，我们对所测量到的参数进行分析没有经验和理论知识，所以系统软件还有些欠缺。

需要我們继续了解采油相关知识并继续完善软件功能。

目前我们已经与中国石化石油开采研究院取得联系，就油井参数分析方面的问题请教他们，抓紧把软件完善好，达到华东局的要求，以便下一步的推广工作。

华东石油管理局表示，在我们软件完善好后，为了便于在华东局的推广，可以作为双方联合开发的项目，向中国石化石油勘探与开采部申报，帮助我们推广。

系统硬件成本月1.8万元，系统销售价在2.8万元左右。

华东石油管理局20xx年在江苏采油区计划实施近180口井。

其中先在扬州高邮采油区120多口(共200多口)，其余东台采油区实施67口。

其他地区油井应为比较分散，新的油井正在开采，等组成区团后实施。

计划：油井综合参数测量控制系统作为一个工控产品，在目前的我们研发中心是可以作为一个短期项目来开展工作的，为了做好这项工作，我们对现在的技术人员进行规划和分工，短期内集中工控方面有经验技术员，重点解决这个产品目前开发过程中遇到的技术难题，同时做好市场衔接工作，产品开发定型以后，就可以利用现有人脉关系开拓油田市场。

## 二、原来产品现状的分析和计划

### 1、综合统计无线申报系统

综合统计无线申报系统是20xx年开发的，当时的用户对象时胡埭镇政府经贸办，作为一套街道(镇)综合统计管理工具，是基层政府全面了解所辖工商业企业经营状况的有效工具，真正做到了统计工作的全覆盖，有其一定的实用性和适用性。

无锡市统计局也对我们开发的软件系统做了深入的了解，作为无锡市统计局“落实科学发展观、统计创新亮点”工程，在20xx年10月组织召开了全市综合统计无线电子申报系统建设工作推进会，组织部署各区局落实推广试点和全面推广工作。

在此基础上，我们也与其他各区、市(县)局取得联系，力争在其他区市(县)试点推开，但收效甚微。

因为以往的统计申报软件是免费的，而我们的系统需要相关街道(镇)支付适当的费用，虽然费用在今后的使用过程中会得到补偿，但所辖街道(镇)对推广这套系统积极性不高。

当时江阴市局准备在开发区和周庄镇先行试点的，后来也因种种原因没有试点，故没有突破和进展。

无锡滨湖区统计局总结胡埭镇的工作经验，当年就落实推广了华庄、太湖(东泽和雪浪部分)两个街道。

先后组织培训了全辖企业近2000多人培训，由于适逢中国联通公司业务重组，cdma业务转让给中国电信公司，导致整个系统无法正常推进。

到20xx年1月开始才能发放企业申报用设备，从1月开始，我们花了4个月的时间安装、服务了三街道(镇)共计1600户单位的申报系统。

20xx年4月，国家统计局副局长到无锡考察，了解了我们的系统后，也高度评价了我们的统计申报系统，认为我们的申报系统真正做到了“一套报表”。

但起点太低，网络适应性较差。

随着时间的推移，现在宽带网络的已经基本普及到了所有的企业，而我们申报系统的架构必须绑定一台中国联通的无线专用电话机，每台电话机每月又有固定的消费支出，由于企业对通话功能不再那么需要，因此造成了企业反响比较大。

加上无锡市地税系统网上申报系统的推行，劣势一比就显现出来了，进一步导致我们的这种系统申报架构不再适应现在的技术形势。

网络适应性差的缺点进一步显现出来。

现在，无锡市滨湖区还在继续推广这套申报系统，但由于全区大范围拆迁与改造，工作进度较慢，目前正在落实山水科技园(原滨湖街道)的统计申报推广工作。

今年，国家统计局推出了“一套报表”申报系统，就是基于财务报表基础上的一套统计报表系统，所涉及的是行业规模企业和特殊行业企业，与我们的系统比，缺乏统计申报的全覆盖性，但这套系统由国家下发，企业免费使用的，可以在internet上登录申报，完全没有网络的局限性。

我们认为，统计申报在目前的情况下，除了滨湖区还有推广的可能性，其他各区局(市、县)在是没有这方面的可能。

但就滨湖区也是要在区统计局的组织下推行。

我们要跟踪和配合区统计局的工作，做好各项准备工作。

## 2、漆包线打印系统

漆包线称重标签打印系统是研发中心几年来的成熟产品，我们在这方面有近100各老客户，也有许多老朋友。

这几年虽然有些萎缩，但我们始终是这一行业的最具实力的企业，我们想做好这个行业，组织开发一套完善的漆包线生产企业生产管理软件，在这个行业做出特色。

xx年，我们准备组织技术人员，对原来的老用户进行全面回访工作，做好他们的包装系统的升级和维护工作，向他们推荐我们的企业生产物流管理软件。

力争做到销售50万元，关键是推出我们的生产物流管理软件，力求更大的突破，为今后的发展打开局面。

## 3、防伪税控开票接口管理软件的二次开发和推广

防伪税控开票接口软件受到现有erp用户的需求影响，很多企业在使  
用erp财务软件的同时，确有需要，对二次开发的需求不尽相同，用财务erp的基本上就购买原来标准的文本接口就满足了企业的开票需要，只有使用sap□oracle等开发的自主特色管理系统的企业才会需要我们的二次开发。

去年我们完成二十一套开票接口管理软件开发和销售工作，其中需要二次开发的有 7套，初步积累了接口管理软件逐步完善软件基本功能。

准备组织技术人员进行“开票接口管理软件配置版”的开发工作，以便于推广和维护服务。

确定一季度完成标准版的详细需求分析，制定好开发计划，二季度完成配置版软件产品开发和测试。

在市场开拓方面，充分利用客服中心下面各分公司收集的客户需求信息，抓紧市场开拓工作，培养技术员与用户的沟通能力，为将来中小企业管理软件开发、推广做先导工作。

主动及时地带技术上门与用户沟通，同时在与用户沟通过程中，充分发挥我们这几年开发企业管理软件的经验，争取更多的商业机会。

今年业务指标计划50万元，实现毛利30万元，

#### 4、企业管理软件

今年部门制定了企业管理软件小组的销售指标，总销售额为90万元，其中a6企业管理软件高版本25万元，毛利35万元。

第一 部门要加强对企业管理软件销售小组管理工作，不断摸索其他销售途径，组织实施漏斗式销售方法，加强销售工作指导和销售绩效考核。

其次在技术服务方面上；目前我们组织业务人员进行各方面技术培训，特别是高版本的内容很多都，很多内容并不是从纯理论方面了解，而是要通过理论结合实际，不断实践才可以进一步掌握。

第三 利用研发中心软件开发技术力量，与总公司主动沟通，与业务人员一起解决航信a6管理软件在实施中碰到的问题。

#### 三、新产品调研方面

20xx年，要加紧做好新产品调研和探索的工作，积极参加各种新技术、新成果发布和推广会议，了解行业发展动向，积极寻找新的切入点和项目投资契机，积极寻找适合我们公司实际的、市场前途的新技术、新产品，为公司的发展出谋划策。

时光荏苒□20xx年即将结束，新的一年就要到来。

回首过去的一年，感慨万千，很感谢xx餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的.厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。

十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务!为此感谢门店各位同事的配合。

下面就把我明年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

## 一 关于门店和公司

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20xx年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜



品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

## 二 关于xx店

xx店在暂停营业半年后于11年三月十八日将以全新的面貌重新开业，鉴于xx路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以XXXXXXXXXX--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。

厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排

1，通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

5，针对xxx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。

再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作

6，在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的

起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

1.2018研发部工作计划

2.研发部工作计划ppt

3.研发部2018工作计划

4.餐饮公司研发部工作计划

5.研发部长个人简历

6.研发部设计个人简历

7.研发部主管个人简历

8.研发部设计师求职简历模板

## 研发部门工作计划和目标篇六

过去的一年，才展公司在部门设立、硬件配路、制度建设、人力资源等诸多方面都得到了必要的增补和加强。

就在去年底也确定了carlton 的批量定单，同时guess tower fixture不断有批量定单的利好消息。

总体看来，才展公司正进入一个全新发展的时期，一个需要保量既保质的时期。

xxxx年是才展公司发展关键的一年，通过几年来的参展及推广，光纤展示柜产品的优越性正被越来越多的高端客户所认

识，预计将有越来越多的生产需求。

基于公司发展的现状，研发部将致力于各项相关工作的规范化及确保核心技术的领先地位和成熟应用。

因此本部门今年的关键词是：基础研究规范化和新技术的研发应用。

本部门将配合公司本年度的全局发展规划极力做好以下工作。

## 一、 标准化工作；

1) 进一步完善制图标准化工作；(时间：四月底前；责任人□fangking)

去年年末推行制图标准化以来，封面、图框□bom格式及制图标识基本得到了统一，今天四月底前完成升级方案并正式全面推行新方案。

2) 结构标准化工作；(时间：四月到十二月；责任人□fangking)

为了提高生产作业人员的劳动效率，研发部从制作施工图开始将展柜常用结构归纳和总结，优化并推行标准化结构。

如抽屉或门的扼手行位统一；抽屉部件结构和制作方法统一；抽侧长度根据最优化开料分级设定；150w光源器通风结构标准方案；35w光源器通风结构标准方案；不同跨度或长度的门和层板标准厚度及安路结构；统一玻璃开槽尺寸；统一玻璃罩粘贴结构；包装结构标准化等等。

推行工艺标准化，有利于稳定产品质量，减少劳动适应周期，提高生产率，降低生产成本。

尤其批量生产效果显著。

例如玻璃磨边工艺标准名称、标准尺寸;mdf做白哑/白亮/珠光漆，天然木皮或实木做开放/封闭效果的标准工艺流程、标准油漆配比、标准单位用量;冷压加厚板胶水标准用量;贴防火板标准工艺;贴木皮标准工艺等等。

4) 标准五金件资料库; (时间: 五月底前; 责任人□jesse)

5) 统一bom制作标准。

(时间: 五月底前; 责任人□fangking)

二、 部门管理工作;

1) 团队建设;

调一致，工作上严格要求，生活中相扶相助。

(每月与部属个别谈话至少一次)

ii. 成立部门全员活动项目，每月一次聚会。

加强同事间的融洽关系。

(每月一次，具体由merry和小徐安排策划，活动经费为共同出资)

v. 鼓励设计员全面负责跟进项目。

做好思想教育及公司方针政策的传达工作。

营造一个开放型、学习型、轻松愉快型的工作氛围。

## 2) 优化作业流程;

四月底, 负责人[fangking)

1. 常规计划样品: 业务部下达正式的设计任务书(包括数量、完成时间、设计要求或方向)——研发部制定开发计划——设计师出方案——方案评审——设计员出效果图/三视图/结构图——打样——样品评审——资料升级定稿。

3. 报价流程: 业务部门下达报价任务并提供相关资料——研发部出详细的bom分发至采购部、生产一部、生产二部——采购部汇总成表——研发部审核提交。

快速估算可由研发部代替生产一、二部完成。

研发部负责报价工作的组织、协调。

ii. 部门内作业流程: (时间: 四月初开始执行; 责任人[fangking)

研发部收到相关设计任务后由部门经理组织设计师和相关设计

员以会议的形式共同讨论设计或技术方案——设计员完成设计资料交设计师校对并签名确认——再交部门经理二次校对无误后签名下发——相关设计员跟进产品生产并实时整理技术资料——首样完成后由研发部组织各相关部门就图纸、工艺、结构、油漆、包装等进行首样总结——资料升级定稿。

部门经理统筹工作进度确保各项工作按时保质达成。

## 3) 加强业务知识培训, 提高工作效率;

对常用五金、木材、装饰面料、生产设备、木工工艺、油漆

工艺、照明电子电器等请专业人员分专题进行讲解学习以增进设计员的业务知识;对常用设计手法、造型艺术、颜色搭配、材质运用、灯光处理等予以介绍了解,以提高设计员的设计和审美能力。

(计划分专题每月组织一次业务知识培训)

4) 例会制度;(由原每周一上午9:10分改为每周一上午10:10分,要求研发部全员参与。

每次会议严格控制在30分钟以内,主要检查上周工作进度、对本周工作做计划安排、一周工作点评、工作交流等)

三、 成本精益核算工作;(组织相关部门在年底前提交初步方案,责任人□fangking)

- 1) 板材/实木/皮或绒布损耗定额指标;
- 2) 各种辅料耗材单位用量定额指标;
- 3) 不同工艺油漆单位用量定额指标;
- 4) 光缆成本核算指标;
- 5) 外发、外购加工件报价指标(费用构成、收费标准);
- 6) 人工工时成本指标;
- 7) 其它间接成本指标。

四、 产品开发设计;

1) 功能方面,开发动态展示和特种功能的展柜一到二款;

(设计完成时间:六、七月份)

2) 风格方面，补充全实木新古典或古典风格的展柜tower和counter各一到二款；(设计完成时间：八月份)

4) 配合业务部门的年度计划完成相应新产品开发设计。

(根据设计任务书出一份详细的样品开发计划表，责任人□fangking)

5) 每月定量开发两款新型灯头。

(每月两款，责任人：赵懋斌)

6) 光纤照明或光纤广告牌\光纤显示产品的研发。

7) 开发特种光效的光源产品。

(见毕工工作提案)

8) 搜集整理老产品生产改良信息，完善老产品图纸资料。

(每月完成一款)

五、 设计成本管理。

(新方案设计时遵守以下三个原则)

1) 优化设计方案，降低工艺制造成本。

2) 合理选择原材料，降低材料成本。

3) 长期搜集各种材料、配件价格信息，合理选择采用。

六、 新工艺、新材料及行业竞争资讯的搜集应用；(长期进行，年底前完成公司目前所用到的部分，责任人□fangking)

- 1) 建立各种应用材料产品知识库，分门别类存放管理。
- 2) 各种材质表面处理色板实物对照挂板。
- 3) 各种加工工艺、油漆流程实例对照样板。
- 4) 搜集行业最新应用资讯，学以致用。

七、 加强部门间的沟通协作;(07年部门间的沟通工作坚守以下五个原则)

- 1) 严格按工作流程办事。

(服从公司管理，认清职责和权限，不搞个人主义)

- 2) 主动沟通，及时回应。

(有疑问主动沟通，有要求及时回应)

- 3) 提前知会，配合协作。

(需要部门配合的，要提供尽可能清晰可操作的资料)

- 4) 信守承诺，确保时效。

(正确评估工作能力，一旦答应，要一定保时保质)

- 5) 相互理解，严格要求。

(即要基于现实，也要严格要求)

八、 整改方案 对外交流合作。

- 1) 配合采购部考查和学习供应商的生产加工能力与工艺技术。



2) 积极参加相关展览会，不定期进行走访。

学习行业先进的生产加工技能;学习行业先进的设计理念，把握最新设计趋势。

20xx年，技术研发部深入认真贯彻落实xxx有限公司各项文件精神，在职工的思想教育上积极引导，管理制度上不断细化和完善、严格考核，在开展“成本核算”活动上全面发动，加快了科技创新和人才队伍建设，确保了工艺生产稳定长周期运行。

## 一、加强部门的基础工作建设，稳步推进日常工作

技术研发部坚持抓好基础工作，结合公司的各项工作要求，推进日常工作稳步进行。

1、根据部门的具体要求和实际情况，整理汇编并完善了技术研发部的管理制度和个人岗位职责，使本部门的工作层层落实到每个实施者，使本部门的工作人人管事，事事有人管。

本部门的具体管理工作安排如下□xxx负责本部门的全面工作的开展落实与实施及工作衔接与生产车间及其他部门的工作协调□xxx负责图纸的深化和图纸优化工作，具体工作由xxx负责实施。

xxx负责车间的数控设备下料排版并与车间进行对接，指导车间的下料排版工作。

xxx作为车间生产技术人员负责与技术研发部图纸深化技术工作进行对接，对深化的图纸进行复核，并与蓝图进行对比，确保深化后的图纸的高质量，将问题处理在车间的生产之前。

xxx负责本部门的技术资料，信息平台的建设，图纸文件的收发及后勤保障等工作。

2、根据国家有关制图标准结合公司的长期发展规划制定了本部门的详图深化制图标准及图纸深化工作流程。

使本部门的有关图纸深化工作得到有序化开展，经过近几个月的使用，图纸深化工作的出图标准规范，工作流程顺畅。

1.2018研发部工作计划

2.研发部工作计划ppt

3.研发部的工作计划

4.餐饮公司研发部工作计划

5.研发部长个人简历

6.研发部设计个人简历

7.研发部主管个人简历

8.研发部设计师求职简历模板

## 研发部门工作计划和目标篇七

1、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。

2、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

3、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于xx次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

4、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

5□xx下市前准备好20xx年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据10年的流行趋势增加相应的新品种。

xx店在暂停营业半年后于10年三月十八日将以全新的'面貌重新开业，鉴于xx路的特殊情况，根据公司领导决定，这家店所经营产品将有别于其他几家分店，我们将以XXXXXXXXXX--三大块为主，辅以其他门店销量较好的原有菜品，以原有菜品吸引新顾客，以新增菜品留住我们的老顾客，一部分店午市生意都很淡，但长寿路由于地理位置特别，我们将配合营运部把午市做好，如：推出简单快捷丰富的套餐和送餐为楼上公司员工服务。厨房作为整家餐厅的核心部门，现将整个计划做下安排。

1、通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！

3、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训！

4、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

5、针对xxx店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

6、在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

## 研发部门工作计划和目标篇八

### 一、强化技术管理

降低生产成本，要求全体技术人员熟悉公司管理制度和各项体系文件，做好和各部门的接口工作，交流思想，统一对过程控制的认识，为生产一线做好服务，实现优质、高产、低耗、高效益的生产目标，使公司获得更好的经济效益。

### 二、加强产品开发管理

严格按ts16949体系程序执行产品开发管理，通过过去一年的体系加强建设，开发部每位人员都能积极参与到产品开发过程中的评审，对设计的结构，工艺，电路，通过会议的形式共同讨论方案的可行性，选择设计机构合理，安全可靠，生产效率高，最低成本的设计方案，设计图纸和文件通过自审，互审，专审后发放，保证图纸和资料的准确无误，以免造成不必要的损失。

### 三、开发目标

以户外水底灯产品为开发目标，par56产品延伸开发为支撑，多品种，多层次化开发，光源选择中小功率新品种led为重点，电源驱动部分需要不断创新，降低成本提高效率，保持led灯具工作的稳定性，耐久性，rgb控制方面多为智能化入手创新改善。

### 四、开发计划

1、以客户需求产品为开发开始，以客户满足要求为结束，提

供给客户满意的产品。

2、全面、认真贯彻公司方针、政策及各项规章制度，及时的完成上级下达的开发工作任务。

3、定期有针对性的对相关部门进行技术讨论、宣传及指导，达到上传下达，标准一致的共识。

4、根据客户要求及业务提供的相关质量信息，对现有的产品结构资料、技术资料及参数进行完善、修订。

5、开发供应渠道，改变某些原材料只有单一供应商的现状，建立多渠道、多点备选的供应机制，以备在供应渠道中的各项突发事件，目的就是要多建立几家合格供应商作为储备一确保供货的安全性与及时性。

6、对市场新产品的可行性开发计划，根据产品特性及客户需求运用结合，适时对以市场调研比较为主导的开发理念，开展新产品开发计划。