

参观自然博物馆实践报告总结(实用5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

研发部工作计划报告ppt篇一

一、完成新开发产品共5项36款：

导热塑料p56灯杯1项共13款：

二、完成优化更新产品共2项12款：

1、投光灯产品1项共7款：

三、完成电源优化共8款：

四、配合外界控制电源优化共3款：

1□p56—220v—18wrgb开关控制电源1款；

2、地埋灯p20—220v—3wrgb内控制电源1款；

3□p56rgb同上控制电源更新二代1款；

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

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。

XXXXXXXXX有限公司

研发部工作计划报告ppt篇二

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。

研发部工作计划报告ppt篇三

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在11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

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！

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。

研发部工作计划报告ppt篇四

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。

需要我们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，但这套系统是国家下发，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。

主动及时地带上技术方案上门与用户沟通，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

研发部工作计划报告ppt篇五

20xx年尽快完成船用二氧化碳瓶阀的ccs复证，取证，完成天然气瓶阀iso15500换证工作，作好iso9001复证工作，配合公司作好5s管理工作。在有条件的情况下，进行iso16949认证前的培训。

完善tsg0004质量管理体系，制定质量计划，为特种设备制造许可证换证工作作好准备。

总体在天然气阀门、工业气体阀门、消防阀门三大系列进一步深化产品品种，跟踪行业的发展方向，力争在行业内保证领先地位。同时，配合公司领导拓展其他领域。

1. 天然气阀门

天然气汽车在全球已经全面发展，特别在我国发展最为迅猛，目前常用的qf-t1型天然气瓶阀我公司已经占国内大部分市场，为了能长期保持领先优势，今年将开发可替代qf-t1型的新一代手动天然气瓶阀、大口径的天然气瓶阀、以及更先进的电磁启动瓶阀，并在天然气燃料系统的各种配件、接头进一步加强开发。

2. 工业气瓶阀

通过多年的努力，我公司的管理水平、技术力量、制造能力已经上了一个台阶，具备生产国际水平阀门的条件，新瑞美的加入更是创造了有利条件。今年计划以xx公司产品为原型，开发二款出口分别为内螺纹和外螺纹的工业气体瓶阀。结合xx公司和xx公司生产的阀门，开发医用柱销式阀门。以上阀门将提高标准水平，以iso10297的要求进行型式试验。力争在二年内全面进入世界著名气体公司国内公司和国际高端市场。

3. 消防阀门

近几年来，气体灭火系统发展较快，公司对船用二氧化碳、陆用二氧化碳、七氟丙烷、三氟甲烷ig541等系统上的各类阀门进行全面开发。今年在满足客户订制要求的前提下，重点开发可重复使用的电磁瓶头阀和二氧化碳瓶头阀及电磁启动的二氧化碳瓶阀。

4. 其他项目

20xx年可以在高压气体球阀、低温阀门上作前期的可行性分析。是否有可能在该二项目上实施研发，开拓新的领域。

工艺文件是技术部的薄弱环节，今年力争完成进货检验规程，出厂检验规程，装配工艺及满足各项评审工作的工艺文件。要求装配工艺应明确工时定额。

1. 安全装置的密封方式；
2. 氧气瓶阀的阀芯改型；
3. 选择阀的阀体铸造工艺；

4. 充气阀稳定性试验；

5. qf-t1的防伪标记的改进。

6. 针对新发布的产品标准，进行产品升级。

根据公司的发展需要，今年继续做好市级新产品的申报工作，力争每月报一个，全年度12个，其中三安9个、制阀3个，申报专利10项。同时配合公司做好其他项目申报中技术资料的编写。

2. 完成锻件图的整理工作，完善合格证、说明书、包装图；

3. 进行Solidworks三维设计软件的培训；

4. 每周六上午8:30召开部门会议，分析上周的工作完成情况，安排下周的工作任务，讨论技术问题，同时进行技术学习。

研发部工作计划报告ppt篇六

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，用户使用不当要求业务员与客户沟通上多提供灯具操作方面的指引。

开发部不足之处，对新产品开发新思维能力掌握得不够，产品灯具实地运用，实地装配，实地现场施工等相关信息了解得太少，在这些方面开发部还需要不断地加强，有机会要求多去实地现场考察，多了解灯具实际使用情况，多与外界同行交流，多参观展会，多参加技术讲座和技术培训，开阔视野，了解对手及了解行业最新动向，了解相关信息与掌握最新技术，挖掘新思路，提高开发人员的开发能力。

在20xx年里研发部工作完成事项如下：

一、完成新开发产品共3项27款：

二、完成优化更新产品共3项20款：

三、完成电源优化共4款：

四、配合外界控制电源优化共4款：

一、开发方针

“持续创新，稳步开拓，精益求精！”

led技术日新月异，只有不断创新才能获得持续的竞争力，任何一项新技术的应用都需要用充分的实践检验后方可投入市场，精益求精，要求做得更专业。

二、开发目标

以户外运用照明产品为核心，水底泳池灯产品为支撑，多品种，多层次化开发，在结构外形方面要求不断的创新，吸引更多的用户眼球，光源选择以中功率仿科瑞封装led进一步开发，电源部分需要不断改善，降低成本提高效率和加强led工作的稳定性，功能方面重点从智能控制化入手开发。

三、开发计划

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。

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。