

# 影院工作总结新人(实用10篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 影院工作总结新人篇一

光阴荏苒，又到了一年收官之际。一年时光不知不觉中悄然流逝，回顾20\_\_年的工作，很荣幸加入宏观这个大家庭，能与各位同事共同进步，我也在大家的身上学到了不少的知识。进入宏观以来我心中最大的感受便是要做一名合格的售票员不难，但要做一名优秀的宏观人就不那么简单，还有很多需要学习、明白、实践。恰好有这全年度工作总结的机会，对自己的工作进行全面具体的分析、总结，使自己更好的发现问题，查找不足，为以后的工作打好基础。

作为宏观大剧院的一员，对公司的各项工作有基本的全面了解。虽然乍看起来，售票的工作复杂度不高，但事无巨细。任何事情想要做好、干出色，都不是容易的，都需要付出百分百得职责心和发奋。

售票方面，热情周到给客人带给售票服务，耐心仔细解答客人提出的相关咨询问题。熟练规范的进行出票收银工作，正确清晰地记录本人售票数据，统一交给票审让其出报表。用心热情接听客人电话，向客人说《徽韵》演出的相关问题。根据系统座位图的预订状况，尽量满足客人对座位安排的要求。多站在客人立场上思考问题，尽量满足客人的合理要求，做好细致化服务。

其他方面工作，仔细阅读及填写交班本，注意是否有需要跟

办的事情，每一天仔细做好区域内卫生工作，正因我们部门是直接对客服务，我们部门是公司对客的窗口之一，一点一滴都关联到公司的形象和文化，不管在硬件还是软件服务方面，都要做到细致化服务，留给客人一个很好的形象。除了对外，对内用心响应国家和公司节能减排的号召，按公司规定做好设备的开关操作，不浪费公司资源。

当然工作中还有不足之处：领会、应变潜质不足，遇到一些突发的、未经历的事情方面，表现为犹豫不决，不知所措；对领导安排的一些工作，领导处理一些事情方面，没有很好的领会和学习，总把自己固定在以往的经验之中；对客沟通方面不足，工作中缺乏工作了解，对一些黄山旅游景区和交通知识不足，正因我们客人主要是针对游客的，他们在买票之余，还会咨询周边的旅游和交通信息，这方面还有待加强学习和应变。针对以上工作中的不足之处，我会勤于学习，进一步提高对客沟通潜质，多向领导同事沟通请教，遇事冷静分析，沉着应对，更好全面的服务客人。做好本职工作同时、学习小结、计划，每月一小阶段，每季度一大阶段，并及时回顾总结，查找不足，逐步改善。只有这样才能更加优质地服务客人，服务公司。

以上是我20\_\_年的工作总结，在以后的工作中，我会踏实工作，加强学习，多向身边同事请教，并及时总结经验和不足，发奋提高自己各方面工作潜质。同时，以踏实的工作态度，高昂的热情，投入到来年的工作中，做一名优秀的宏观人。最后真诚祝愿我们公司在来年取的更加辉煌的业绩。

## 影院工作总结新人篇二

做电影放映员已经有近三个月的时间了，对于这个行业也有了一个大致的了解。有些人很向往，觉得这是一个特别有趣的职业；有些人很羡慕，认为我在做一份很合胃口的工作。其实事情从来都没有想象得那么简单和表面化，这篇总结，算是我对这份工作的一个态度。

首先是工资待遇。有不少人问过我这份工作的待遇如何，我并没有直接回答，因为我不确定其它影城的待遇水平。但是这个职位的收入标准是相对固定的，放映员本身与票务、卖品、场务人员一样，都是为了观众更好地观影进行服务。唯一的区别是，其它部门都是在台前工作，只有放映员是在幕后工作，徒增了几分神秘感，也让人误以为这份工作的收入应该不差。既然工作性质是一样的，那么收入也不会有多少差别。这样解释，应该可以理解了吧。

其次是工作强度。现在的影城都使用数字放映机，所以通常情况下没有多少强度可言，不像胶片放映机又要挂片又要倒片，很麻烦。由于数字放映机的内部构造比较复杂，因此维护起来会比较麻烦，除此之外，没有什么高强度的工作需要做。所以，大多数时间里，放映员都是很清闲的，只要不耽误正常放映。放映员的工作时间一般分为两种：一种是早晚班，就是早上到下午一个班，下午到半夜一个班，每周可以休一天；一种是隔天班，上一整天班，然后休一整天，两班倒。两种工作时间各有利弊，就我个人来说，更喜欢早晚班，因为每天的工作时长能感觉短一些。

再者是工作状态。由于需要长时间守在放映室，因此这份工作的新鲜感一旦消失，随之而来的就是枯燥和乏味，每天重复相同的工作内容，毫无兴奋点。最终的结果就是与其它工作无异，失去耐性，只是为了工作而工作。那如果是放映胶片拷贝呢？虽然放映胶片拷贝会多一些趣味，但是恐怕也会产生同样的问题：起初觉得很有趣，很有热情，一旦时间久了，自然会产生排斥。而且这种排斥很可能比放映数字拷贝更严重，因为工作量更大。但也不是所有的工作内容都很无趣，拷片就是比较有趣的一项。原因很简单，拷贝来了，说明有新片要上映，放新片总比放旧片有意思一些。当然，也要看影片的质量，如果是一堆烂片，就完全扫了兴致，乐趣全无。

最后是工作环境。放映室的设备众多、环境嘈杂、灯光昏暗、

噪音吵闹，就像我曾说过的，第一印象与工厂厂房无异。在这种环境下工作，并不是一件好事，因为这些状况多多少少都会影响身心健康。放映室本身不通风，再加上设备的散热，室内温度明显高于室外，也不利于保持良好的身体和精神状态。虽然夏天有空调，但是降温效果也不够明显，而且还会增加噪音。

看了上述内容，是不是觉得这份工作太惨了？这份工作确实不怎么样，但是也确实可以接触到很多人都不了解的东西。另外，影城员工最基本的福利就是免费观影，某种程度来说，一年可以省下不少电影票钱，对于电影爱好者来说，是一件非常愉悦的事情。至于有人怀疑这份工作会让人对电影失去兴趣，纯属无稽之谈。虽然在完整看过影片之前和之后，都会反复看很多遍影片的片段，尤其是片头和片尾（为了影片开始前关灯和结束后开灯），但是对于观影时的状态和心情影响并不大。

而且，如果足够喜爱电影，反而会越来越喜欢坐在影厅里看电影的感觉。对于这份工作，既说不上多么热爱，也谈不上多么厌恶。不过，我喜欢…！！电影放映员确实是我想尝试和了解的职业，所以，如果有人也想尝试和了解这个职业，就寻找机会加入进来吧。但是请记住，任何事情都是需要付出一定代价的，就看这个代价能否承受。

## 影院工作总结新人篇三

### 篇一：电影院市场部业务销售工作总结

通过培训，感觉到市场部在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而市场部的工作也很繁琐，事情很多。我将市场部的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

对内的的工作很重要，如果排期做好了，将带领整个影院合理，流畅的运作。观众可以在第一时间买到影票，票务在销售影票时也会很顺畅，场务在整个影院的控制与管理方面也会很轻松。而排期这份工作，是一个综合性很强的工作，要求做排期的人员对以下因素有很强掌控能力：影片的针对观众群体，每个厅的开散时间，每天黄金时段的控制，当地消费者的观赏习惯，片间时间的控制。。。做排期还要结合影院的实际运行情况，参考前天的票房销售情况，每个厅和每个影片的上座率。要想熟悉做好排期，真的需要用心学习，需要时间来磨合。相信自己有这样的能力。

票的需求，有自己的消费群体，对电影票有自己的消化能力，自己有很好的消费通道。

另一方面，就是那些直接销售客户，如影院周边的大中型企业(阿里巴巴，苏伯尔，贝因美等)，相关的政府部门(邮政，工商，税务，检察院，法院等)，金融系统(银行，保险，证券等)，这样的企事业都有自己的工会，员工福利都很好，企业的经济效益很好，有能力消费，也有这方面的需求。

## 篇二：电影院市场部业务销售工作总结

通过培训，感觉到市场部在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而市场部的工作也很繁琐，事情很多。我将市场部的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

在销售影票时也会很顺畅，场务在整个影院的控制与管理方面也会很轻松。而排期这份工作，是一个综合性很强的工作，要求做排期的人员对以下因素有很强掌控能力：影片的针对观众群体，每个厅的开散时间，每天黄金时段的控制，当地消费者的观赏习惯，片间时间的控制。。。做排期还要结合影院的实际运行情况，参考前天的票房销售情况，每个厅和

每个影片的上座率。要想熟悉做好排期，真的需要用心学习，需要时间来磨合。相信自己有这样的能力。

消费，也有这方面的需求。

会员卡的使用率问题，办了卡要用，要充值。针对会员要做相关的活动，调动起会员的积极性，扩大会员的权益。让会员介绍会员，会员推荐会员，形成一个良性的循环。

小编推荐与关联的文章：

促销员销售工作总结

上半年市场部工作总结暨下半年工作规划

广告公司市场部销售工作总结

营业部工作总结

查看更多 销售工作总结

在服饰上班到现在为止已经整一个星期了。这个星期里的每一天都处于一种紧张忙碌的学习状态之中。通过学习，我深深感到水晶的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状况。

## 1. 现场工作方面

生，疏通消防通道，监督导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录入单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足之处，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得很好：细节决定成败。只有关注细节，关注日常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

## 2. 业务熟悉方面

这几天在业务方面也学到了很多，从录入单的正确录入，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人认为，学得虽然不少，但真正能用得到的并不是很多，因为所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，并不仅仅是靠背会制度就能办到的。这就需要我们从中去实践去学习制度，去体会水晶理念，去处理所遇到的事情，需要我们不间断的学习，提高自身的素质，才能成为一名合格的水晶管理人员。

## 3. 工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，因为鞋区是商场所有区域里售

了机会，强词夺理，但我们的售后人员并不与其强争，而是温和的给他们讲解三包的规定范围，用自己的态度和服务去感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理人员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在日常工作细节上认真对待，争取成为一名优秀的管理人员，还希望各位前辈和领导能给予更多的指导。

来到沈阳846店也快一个星期的时间了，每天来到店里帮助员工卖货，一对一的培训产品知识和销售技巧，我也在不断的学习与观察。

9日我与齐静华在846店见面，我俩聊了很多，在她身上我也学到了不少。然后齐静华与店里沟通后我们10日11日在店里做活动。10日我到店发现我们的赠品还没有到，然后我到直营店借了些赠品。促销员的表现也很不错，积极与我配合，互相加油打气给予信心，业绩每天都有提升。通过活动和这几天在店里的观察我发现几个问题。

对于赠品我想提出点建议，公司应该多配些赠品，方便员工促销，我们为维护屈臣氏的客流对我们lotionspa的认可。我们应多发些赠品，也为我们以后上的系列产品打基础。

在有就是价位，846店离直营店很近，都在一条街上，之前就出现过，有顾客到我们店里退货。一旦顾客退货我们就即将流失一个会员。希望我们要尽快解决这个价位问题。

加深印象去了解。

空瓶问题，直营店有空瓶抵扣的活动，对我们屈臣氏很不利，一旦顾客知道直营那有活动我们又流失了一个会员，我们应该尽快想出解决方案，优惠顾客。

周一大上海店的促销员休息，所以我周一安排在此店帮忙促销，虽然是周一但这个店的客流还是不错的，周一销售：1587元。

产的？什么是纯植物？为什么生产厂家不一样等，为了不耽误大家上班培训大概在中午时分结束的，我也提出希望大家能够通过培训认真总结吸收真正的运用到平时的销售工作中去。

午饭后再次赶到大上海店，一是帮助销售提升业绩，二是在销售现场教促销员一些话术，今天很明显客流不是很大，到下班时促销员王敬敏因为没有完成早上自己定的销售目标感到有些遗憾，我也及时给予了肯定与鼓励，她表示通过这几



天越来越有信心，相信明天一定会更好。

### 篇三：电影院市场部业务销售工作总结

电影院市场部业务销售工作总结-总结

## 影院工作总结新人篇四

转眼2021年过去了，在影城这一年的工作中，通过对各岗位的学习，我们营运部的员工很快适应了影城的运作程序，从以前没接触过影城运作的新手到现在能独立地完成放映、售票、检票、卖品等工作，感谢领导在过去的一年中给予我历练的机会及工作上的指导，下面我对影城营运部近一年的工作情况作如下汇报。

“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、愉快工作”是我们大家的宗旨。我们营运部是一个综合部门，结合场务、卖品、售票、放映四个岗位，负责影城一线服务人员的调度工作，充分利用人力资源，保证良好的工作秩序和工作质量。

回顾2021年的工作，我们影城也慢慢有了起色，虽然没有地理位路的区域优势，但通过大家的努力宣传和推广，逐渐有更多人熟悉和了解我们影城。

1、在票房管理上，首先要做到热情、微笑、礼貌，为顾客提供理想、周到的专业服务，熟悉影城每天的活动，更新影片新信息，及时掌握上岗前自身的仪表仪容，把程序做到位，主动询问，多了解，多推荐。

2、场务方面，场务人员要有规范的接待流程，做好每天的日报表，在检票方面严格执行影城的各项制度，热情指引、来访接待，多巡厅、注意是否有遗留物和未离场观众，保持各影厅通道处于关闭状态，做好正常的营运工作，无串厅，逆留顾客。

3、卖品工作方面，了解产品，有一定的销售能力，要注意个人自身卫生及卖品清洁，询问、点单、呈递、收款、致谢、道别，完整服务，耐心解答，微笑面容，退换货，物品保质期，交接班盘点，核对库存数量，供给及时，主动推荐，只要做好以上的各项工作，相信卖品部销售额也会日益上升，态度第一，顾客至上。

4、放映室的工作，放映室的工作人员要了解每日新片、片源、密钥下载、拷贝信息，做好登记，每天场次和放映时间，影片要提前了解，做好准备，另外放映机的清理打扫、保养要到位，更新片源。

由于影城工作是以服务型为主的行业，营运部是站在影城的第一线，我们深感到自己工作做得到位与否会直接影响到影城的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，我们深知，唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

1、努力提高自我学习能力，将学到的知识转化为影响力、凝聚力和号召力。

2、在工作中耐心的把影城营运部的各项工作落到实处。

3、多与票房、场务、卖品部及放映室的工作人员沟通，及时发现工作中的问题，消除隐患。

4、通过营运部的全体成员共同学习，提高团队整体素质，树立良好的影城形象。

目前，我们影城在电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于影城领导的

正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们营运部在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。

透视过去的一年，对我来说有很大的收获，成为影城的一名员工，我倍感骄傲和自豪，通过加强自身的学习能力，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方法有许多不足。在20xx年的工作中，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。

## 影院工作总结新人篇五

1. 健康，随烟而逝；病痛，伴烟而生。
2. 烟缈缈兮肺心寒，尼古丁一进兮不复还。
3. 人人参与控烟活动，共创健康无烟环境。
4. 健康，随烟而逝；病痛，伴烟而生！
5. 燃烧的是香烟，消耗的是生命。
6. 生命只有一次，怎能断送在香烟上？
7. 小小一支烟，危害万万千。
8. 吸烟，我们可以选择，那么，生命呢？
9. 请把火柴留给你的生日蜡烛，而不是香烟。
10. 都说吸烟的男人够潇洒，可知香烟的危害有多大？

11. 吸烟有害健康。
12. 街头少一个烟民，城市多一份文明
13. 请不要让你的自私点燃我的大楼。——请勿吸因(商场禁烟)
14. 现在吞云吐雾，以后病痛缠身。
15. 在这里，香火不再延续……

## 影院工作总结新人篇六

长江水世界的市场拓展面临的是新产品对应的老市场，在市场拓展中我们采取了以活动促进宣传、以优惠拉动人气的方法，如7月9号到7月12号开园前的5场促销路演活动、7月16号第二届中山书展活动、8月7号、8月8号香港中旅活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等。

开园前路演促销由市场部全体人员参与，特别是镇区的宣传起到了良好的效果，经过我们的社会团队的了解，他们认为在镇区的活动做的很及时，给消费者留下了深刻的印象，由市场部吴毅强提议增加的一些小礼品派发让消费者很受欢迎，路演活动中设计的互动环节增加了消费者参与的积极性，增强了长江水世界的美誉，路演活动共派出宣传单张万份，使用此宣传单张的人数是638人次，占总数的;中山书展派发总共是45万份单张，使用此单张的人数是1150人，占的比例是。

开园前，市场部人员分别参加了新闻发布会、开业庆典、香港旅交会，中山珠海江门三地的旅游推介会以及第三届中山书展活动，其中在香港旅游交易会上，我们克服当时三无的情况(无宣传资料、无实际价格、无完整的产品)，利用ppt向前来咨询的旅行社进行讲解，并极力邀请旅行社的负责人来水世界现场考察，市场部在随后的`一个月先后接待香港中

旅、香港关键、康泰等数十家旅行社的来访，认真对待每一位来访者，仔细解答旅行社所提出的问题，并将水上世界周边的旅游资源如餐饮、住宿、娱乐、特产整理成文字图片资料，供旅行社参考。

书展活动的促销现场受众的观众反映非常热烈，礼品送出600份，10优惠券160张，免费体验券92张，估计受众人数达到6万人次以上。通过活动，市民对水世界的印象有了初步的改观，并且随着活动的成功的举办，市民对长江水世界的产品、服务有了更多的了解，也逐步打消产品“贵了几倍”的主观念头，根据统计凭借宣传单张进园的游客共有641人次(凭借宣传单进园可以获得5元优惠)。

开园后有香港中旅活动和七夕假面嘉年华活动以及大学生旅游文化节，香港中旅活动的首次进园人数为700人，整个活动按照策划案流程完成，此项活动的意义让我们对今后市场的开拓起到示范作用，其中部分方案一直沿用到其他的企业活动中，赢得了顾客的赞誉。

开园后的市场销售，由销售主管岳晶杰负责旅行社的走访，广州、东莞、江门、佛山和顺德旅行社9家。其中包括广东中旅(江门)旅行社有限公司8家旅行社联盟，东莞的东联旅行社联盟，共同联合推广长江水世界线路。今年共与123家旅行社签署合作协议，共有十一个地区的73家旅行社组团给到园区游玩(其中不包括香港旅行社通过地接组团的旅行社)，占到旅行社总量的60%，旅行社的地区包括：中山、江门、珠海、深圳、佛山、广州、香港、东莞、云浮、茂名。签订广告合作协议费用为553226元，实际出街广告总费用为276404，目前已使用228820元，剩余金额47584元。

#### 四、存在的问题以及建议

1、宣传方面，资源有效集中有待加强

开园前制定的宣传方案，时间较为仓促，同各个广告代理商之间洽谈的时间过于繁多，虽然我们的广告投放覆盖面广，但也出现了为了宣传而宣传的现象，忽视了广告的“有效性”，根据20xx年游客的购成来看，散客、亲子游、自驾游、自助游占据65%的份额，我们在每一期宣传、每一场活动上会多注重“目标客户群体”，做到有的放矢。

由广告投入产出来看，中山地区宣传效益率为，广州为。深圳、东莞、珠海、佛山、顺德均没有直接投放当地的媒体，但也产生了效益，以自驾车为例，根据统计深圳地区自驾车662辆，江门为642辆。除中山本地外，应将自驾车客源市场锁定在广州、深圳、东莞三个地区[]20xx年广州日报自驾车出游调查，省内70%的自驾车客源来自于这三个地区，由此可见，今后的广告投放比例需要根据目标客户群调整。

## 2、市场方面，顾客的实际需求仍需发掘

对内，市场部在开园前参与制定了价格政策、游园指南、游客须知等基础资料，特别是梁淑婷搜集到大量的主题公园资料进行对比分析，价格策略是重中之重，从我们拟定的门市价格80元，到后来经过讨论定为90元，开业优惠价为80，游客的心理价位经过今年的实施验证，有些资料可以定型，如项目名称、游园指南，有的内容并不完善，主要表现在跟游客相关的服务上面，例如投诉应该找具体的哪个部门，多少时间处理完毕;今后会根据游客所提出的意见进行适当的调整。

对外，今年本地散客占入园人数的最多数，社会团队入园人数不够理想，主要是在最初销售的时候方法没有找准确，对社会团队的购买行为、出游时间了解不够充分，在9月份实施的团队销售计划，实际完\*数1296人，占当月总入园人数的;学生市场9月份实际入园211人，离预期的目标相差较远，学生市场作为临时启动的群体，我们主要以宣传单派发的形式告知团队优惠信息，忽略了学生关注的重点，根据学生反映要有跟学生自身相关的活动才会引起他们的关注。

旅行社团队市场分布不均，香港地区9400人，广州、深圳、东莞三个重要的客源地有待开发，周边顺德、佛山、珠海、肇庆作为重点开发的客源地，今后市场部的团队营销一方面需要增加签约社的量，另一方面在珠三角重要的七个城市开拓一家战略合作的旅行社，双方共同实施营销计划。

继续拓展商务市场，例如今年8月份同酒店达成的合作协议，一个半月的时间共送游客203人，直接经济效益12180元，今后对酒店的合作应提前制定计划，尽早同中山星级酒店、商务酒店签订协议，以获取更多的商务客人份额。

同中山物业公司的合作开展不顺利，例如雅居乐的合作由于协商的时间太长，导致雅居乐物业没有积极向客户推介。

### 3、活动方面，明确目的，考量结果

开园前进行过5场促销路演活动、7月16号第二届中山书展活动、8月7号、8月8号香港中旅活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等12场活动，“其中七夕嘉年华”“汽车宝贝大赛”“大学生旅游文化节”都产生了一定的影响，七夕假面嘉年华活动进园人数392人，此活动从策划到分工再到执行各方面都有待完善，例如活动存在策划时间不充分，宣传力度不够，没有很好的联合企业和旅行社等问题。两次活动的准备都十分仓促，效果不明显。再到我们的执行方面，各个部门之间的分工执行不明确，沟通不足，需要各个部门配合的事项没有立刻从正规流程下发到各部门负责人，导致现成对接不明确，给客户造成了不太好的印象，问题和原因我们希望都不要回避，以便下一年的活动我们会更加完善。

我们需要改进两点：1、提前规划，明确活动的主线，在实施过程中进行修正；2、活动是公司整体的一个运作项目，不是哪一个部门单独完成，每次活动之前召开协调会，以会议纪要的形式明确分配任务，执行做到赏罚分明，保障活动的完整性，使得景区活动能切实为市场的拓展带来实际效益。

## 影院工作总结新人篇七

个人年终工作总结 时间一晃而过，着手开始写年终工作总结了，这意味着这一年即将要结束。

回想 1 年前前，我刚来到新远国际影城影城，开始了我的工作旅程，而我也希望能成为这艰难旅程上一分子。用我 乐观豁达的心态将这艰难的攀登变成轻松活泼的学习过程。

同时也体会到了作为服务者的艰难和坚定。

在对影城场务工作 肃然起敬的同时，也为我有机会成为会堂的一份子而惊喜万分。

记得初次应聘时，我对影院的认识仅仅局限于接待服务场所，对电影工作的认识也仅局限于以往去电影院看电影的印象。除此之外，便一无所知了。所以，试用期间如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

在这几个月的时间里，和各部门同事相处愉快。而且在领导指导下，加上自身的不懈努力，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、通过理论学习和日常工作积累使我对影城有了较为深刻的认识 刚开始对于电影院的理理解也仅停留在字面上，这里所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了大量的有用素材，学习了《服务礼仪技能培训》《消防知识》、。

加上日常工作积累使我对影城工作有了较为深刻的认识，也意识到了影城对于城市现代化的巨大作用。

(4) 影城相关活动的参加和配合；(5) 领导交办的其他工作等。



通过完成上述工作，使我认识到一个称职的场务员必须具有良好的语言表达能力、服务态度、应急事务的应变能力。目前我已熟悉了影城场务工作，为了让自己做一个称职的场务员。我将更加努力的完善自身素养，服务好每一个顾客。

1. 学无止境。时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习影城服务知识，并用于实践。

2. “业精于勤而荒于嬉”。在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

3. 不断锻炼自己的胆识、毅力和心理素质，提高自己解决实践问题的能力。并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地对待每一项工作。

## 影院工作总结新人篇八

尊敬的领导：

我于2012年x月x日进入公司工作，现在已有1个多年头了。时光荏苒，岁月如梭。在运营的岗位上结识了许多的伙伴，大家能在一起工作就是缘分，我们彼此也非常珍惜这种缘分，大家都在积极努力让工作顺利地开展下去，下面让我来对自己做一个总结。

### 一、主要工作

运营工作相对来说是比较繁琐和复杂的。在这里不但需要学习场务等基础岗位，还要学习票房和卖品等现金岗位，工作当中发生任何事情都是有可能的。这就要求我们必须保持高度的注意力，稍微疏忽一下，就可能出现出错票，找错钱等错误，还要面对各种各样的顾客，每个顾客都是独立的个体，

但他们又都互相联系着，一个客诉处理不好，就可能影响到其他的顾客。

进入运营部后我主要负责场务工作，场务相对票房和卖品来说就显得更加的琐碎，因为他不想卖品和票房这样的现金岗位，自己做好自己的事情就可以了，场务3d厅进散场通常都需要2个以上员工来完成，这就需要更好去协调他们的工作与分工，当然在这一年里我们出现过各种各样的错误，但我们没有气馁和放弃，我们不断的寻找着原因与问题，总是在第一时间就把问题及时的反馈与处理，以减少影城的损失。在运营部白经理和部门同事的耐心指导下，较快地适应了公司工作，逐步了解了部门职责，负责的场务工作的大致流程与要求。剩下的就是需要靠自己在日后的工作中尽快熟悉业务，提高自己的工作效率。

## 二、入职——积极应对工作

我曾经很担心不知该怎么与人共处，该如何做好工作，但是公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，让我很快完成了从新员工到职员转变，较快适应了公司的工作环境。

司的建设尽一份力。当然，也曾出现一些小差小错，通过领导的指正，让我学到了更多，也让我明白必须用更加严谨端正的心态去学习和工作。前事之鉴，后事之师。这些经历让我在不断的反省和思考中逐渐变得成熟，在处理各种问题时考虑得更加全面。在此，我要衷心地感谢公司给我一个学习和成长的机会，感谢领导对我的入职指引和帮助，以及对我工作中出现的失误的提醒和指正。

## 三、自省——工作需要客观“关怀”

工作真的没有自己想当然认为的那么简单。一份报表，只是简单的数据，却需要用心去体会其含义和正确的计算方式。它的背后牵涉到了管理费用的收取和公司的产值，预示了公

司新的发展前景。一份资料，虽然只是登记其来处去处，但是却是公司运营与管理必不可少的。

也曾少不更事和顾客发生过摩擦，但是通过领导对我耐心的指导，我渐渐的学会一些应对难缠顾客的方法。

#### 四、时间——环境是催化剂

自己需要努力自我提升。

一个人如果希望自己获得认可，在工作中体现自己的不可替代性，那么就必须要不断提升自我能力，增创自我价值。也就必须具备至少某一项技能。

这是在运营的沃土上，让我逐渐认清了自己当前面临的严峻形势和亟待解决的问题。然后从内心开始给自己一个定位，为了更好的工作，自己应该开始做点什么。

即使只是一颗螺丝钉，但是要正常高效的工作，也必须有大环境的协调运转做基础，小部门的人力物力财力充沛、资源融洽共享，才能促进企业发展。

一年以来在运营的工作过程中，让我体会到了公司浓情厚重的企业文化，领导亲切朴实的人情关怀，同事随意大方的快乐相处，以及工作让人心浮气躁和坦然若出的鲜明快乐。我逐渐喜欢上了这里，也因为喜欢，所以会让我有更多完善自我提高自我的动力。我希望，自己能为xx献出自己的光和热。所以也自然会一如既往的努力！

在我们这个服务行业里看重的就是服务态度，服务就是交往中所体现的为其提供热情、周到、主动的服务的欲望和意识。即自觉主动做好服务工作的一种观念和愿望，它发自服务人员的内心。在这点上我觉得我做得还不够好，自觉主动意识还不够好还须加强锻炼，我觉得我应该要做到以客人为中心，

只有首先以客人为中心，服务客人，才能体现出自己存在的价值，才能得到客人对自己的服务，服务意识也是要以客人为中心的意识，只有拥有服务意识才能常常站在客人的立场上，急客人之所急，想客人之所想；为了客人满意，要做到尊重客人，礼貌待人，自我谦让。

在影院体验过不同岗位之后，对每个岗位的感触都有不同。通过培训，感觉到售票处在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而售票处的工作也很繁琐，事情很多。我将售票处的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

在场务岗，由于和每一个顾客都必须接触，每时每刻都必须保持一个良好的心态，以笑容面对顾客，切身做好服务工作。如果有顾客进场比较晚，必要时拿手电筒照一下，帮助顾客找到自己的座位，一个小的关心将会带来满意的回报。比如一个顾客不知道在那个厅，肯定会问场务人员，只要给一个满意的充满热情的回复，绝对会收获一个灿烂的笑容。对于平常通知进场的喊话，必须按照标准的语素，可以让顾客感觉到我们的高素质和高服务标准。每次电影结束我还必须完成每个影厅的打扫工作，一个简单的工作代表一个工作的态度，干好每一件自己份内的事情。

在卖场岗，直接面对顾客与顾客沟通交流，通过解决不同客户的不同需要，可以不断提高自己的沟通技巧，无论在哪一个岗位微笑服务很重要，尽量为顾客着想，顾客也会尽量给予我们方便。在日常的工作中，每一个货品的摆放，每样货品的上货量都是一个工作能力的表现，都必须用心来完成。光靠以上那些还是不够的，对于这个岗位细心也很重要，每次完成工作都必须核对货物，细心的查看每样货物是高质量工作的保障。

对以上工作深入体会以后我决定从以下开始着手：

## 一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为基层服务人员，我深刻体会到理论学习不仅是任务，而且是一种责任，更是一种境界。一年来我坚持勤奋学习，努力提高理论水平，强化思维能力，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自己。

1、注重克服思想上的惰性。坚持按制度，按计划进行理论学习。首先不把理论学习视为软指标和额外负担；其次是按自己的学习计划，坚持个人自学，发扬钉子精神，挤时间学，正确处理工作与学习的矛盾，不因工作忙而忽视学习，不因任务重而放松学习。

2、注重理论联系实际。在工作中用理论来指导解决实践，学习目的再于应

用，以理论的指导，不断提高了分析问题和解决问题的能力，增强了工作中的原则性、系统性、预见性和创造性。我注重把理论转化为自己的科学思维方法，转化为对实际工作的正确把握，转化为指导工作的思路办法，积极研究新情况，解决新问题，走出新路子，克服因循守旧的思想，力戒经验主义，拓展思维。

## 二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持把简单的事做好就是不简单。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是积极、努力的去做；当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去；每当公司要开展新的业务时，自己总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，只有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

为了能积极贯彻领导提出的顾客至上，服务第一的工作思路，

使自己更好地为客户服务，我一边向公司的老同志虚心请教，努力学习和借鉴她们的工作经验，一边严格要求自己，对顾客提出的咨询，做到详细的解答；对顾客反映的问题，自己能解决的就积极、稳妥的给予解决，对自己不能解决的问题，积极向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复；对顾客提出的问题及时解决，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

新的挑战就要开始了，下半年将怎样度过呢？我在心中也是反复思考，经过深思熟虑，主要是我们的态度和实际行动！

时间是有限的，不要让时间白白的从身边溜走，给自己留下些美好的回忆，把精力放到工作上，端正工作态度，我们时刻要用感恩的心去工作，要热爱自己所从事的工作。只有在感恩、热爱自己工作的情况下，才能把工作做到最好。一个人在工作时，如果能以饱满的精神，满腔的热情，充分发挥自己的特长，那么即使是做最平凡的工作，也能成为最有用的人；如果以冷淡的态度去做哪怕是最高尚的工作，也不过是个平庸的人。所以我们要把心沉下来，兢兢业业做好本职工作。不论工作水平高低，都要以珍惜工作岗位、爱岗敬业为前提，干一行，爱一行，只有这样才不会把工作作为一种负担，才能全身心地投入工作，这样才能安于工作，有所作为。

总结人：付如适

## 影院工作总结新人篇九

新年到来，好好的总结一下上一年中你在电影院工作中的付出和努力吧！下面是由小编为大家整理的“电影院负责人年终工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

## 第一、开拓创新，发展新客户

为了能够吸引更多的客户，在世界杯期间我们相机举行了送与足球相关礼品的活动，那价值240元的2d电影券三张或者俱乐部足球吸引了xx名会员。

圣诞节期间我们用赠送xx音响的方法，吸引了xx名新会员；

除了运用上面的方法吸引新的会员以外，我们还通过老会员介绍新会员的方法吸引了更多的新会员加入到我们会员区的队伍当中来，对于介绍新会员加入到会员区的老会员，为了表达我们的谢意，并且继续巩固老客户，发展新会员，我们赠送了价值160元的2d电影券两张。

## 第二、热情服务，巩固老客户

巩固老客户是使影院获得可持续性发展的基础，因为老客户对影院有了一定的感情，能够提高影院的美誉度，扩大影院在周边社区的影响，有利于吸引更多的会员加入，同时还能够增加影院的效益，因此，我们采取了热情服务的方式巩固老客户。

开展了多次会员活动，如圣诞节我们为会员提供了抽奖活动，对中奖的客户我们已经打电话通知他们到影城领取了奖品。12月24号平安夜，我们影城为会员提供了非常划算的圣诞大餐。大家欢聚一堂，吃得开开心心，这一个平安夜过得热热闹闹，红红火火，会员专区开展的这项互动活动受到了新老客户的一致好评！

首先我要谈谈我对值班经理工作的理解，对于整个影城来说值班经理是负责店面及服务管理的岗位，在管理班次中，通过沟通、协调、合作等手段对影城的人员、设备、物料进行有效的分工、安排及使用，已达到运行的顺畅及较高的顾客满意度的过程。

熟知各岗位操作及客户服务技巧；

完成每天影城的清洁工作管理；

对现金、保安、消防、卫生防疫等相关安全工作的管理；

了解卖品部经营、库存管理及控制能力；

票房经营管理能力；

场务部管理能力；

营运期间（忙、闲时）安排及调节技巧。

再次，我要说明值班经理对于基层员工的管理上的认知及安排。做为值班经理，我要了解到每一时段岗位人员的需求量以保证影城各部门的工作顺利进展。

协调好员工交接班、用餐，根据营运需求合理安排各岗位工作及人员。保证各岗位有足够的人手。

调配好特殊岗位如：发放户外促销宣传品、插装立牌。监督及协调影城的促销和特殊活动。

最后我想表明我在xxx影城的工作信心，我会在今后的工作中不断学习不断努力增强能力。在认真完成工作的前提下保持充足的工作状态，为影城的发展做出应有的贡献。

xx电影城经营团队在公司总经理室的亲切关怀下，本人系公司下属xx电影城经理。

刚刚过去的20xx年。认真贯彻市文广局，公司班子制定的战略决策和目标任务。通过大家共同努力，取得了丰硕的成果。



影城的装饰中，为解决如何节约资金想尽了办法。经局，公司领导同意，采用了分块包工，大件自购等方法，减少了中间环节，为国家，集体节约资金超过xx万元。有时为了与工程单位较真施工质量问题。为有效提高工程进度，又放弃了应有的休息日等等。像这样的事例举不胜举。应该说[]xx电影城顺利建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

自x月xx日影城试营业来，牢牢坚持贯彻公司领导提出的争创国内一流影院”目标，以五星级的硬件设施设备为突破口，力争让我观众能“来到一个，留住一个”经营中我提出的口号是有节过节，无节造节”以新、奇、特的策划活动为载体，以科学管理为抓手，使我观众人数一举超过大地影院确定了xx电影市场的主导地位，近一年的运营，已放映电影xxx场，观众达xx万人次，实现票房收入近xxx万元。

考廉工作安排意见”要求，本人将履行廉政情况简要汇报如下：

一年来，自觉正确对待权力，地位和自身利益，为人民掌好权，用好权，做人民的公仆，按照廉洁从政要求，认真落实廉政监督责任制，自觉接受群众监督。

## 一、提高廉洁意识，注重自我预防

学习国家关于廉政建设的若干规定，本人能够积极参加上级部门的组织的廉政教育活动。重视自学努力领会精神实质，并常对照法规认真查找自身权贯彻廉政中存在问题，有针对性整改。通过不断学习，不仅使我思想上提高了对反腐倡廉工作的重要性，长期性的认识，还增强了严于律己的自觉性和同腐败作斗争的主动性。达到能用正确的世界观，人生观，价值观指导自身工作。

## 二、处处防微杜渐

做人重在诚，深知“为政重在廉。说话重在信，办事重在实”因而我常常自重，自省，自警，自励。严格遵守廉洁自律若干规定，做到廉洁奉公，忠于职守，没有利用职权和职务上的影响谋取不当利益，遵守组织人事纪律，奉公守法。

做到正确对待和行使手中的权力，淡化“官念”和权欲，每使用一笔开支都请示上级领导，用责任心看待和运用权力。从未谋取规定以外的特殊利益，不放纵自己的欲望，不贪吃喝，不贪钱财，不贪享乐，不贪图名利地位，堂堂正正地做人，明明白白地工作。保持良好的品行和高尚的情操。不越雷地一步，防微杜渐上下功夫，追求道德修养的高境界。

## 影院工作总结新人篇十

“管理规范、运作有序、各司其职、兢兢业业、愉快工作”是我们大家的宗旨。我们营运部是一个综合部门，结合场务、卖品、售票、放映四个岗位，负责影城一线服务人员的调度工作，充分利用人力资源，保证良好的工作秩序和工作质量。

回顾上半年的工作，我们影城也慢慢有了起色，虽然没有地理位势的区域优势，但通过大家的努力宣传和推广，逐渐有更多人熟悉和了解我们影城。

- 1、在票房管理上，首先要做到热情、微笑、礼貌，为顾客提供理想、周到的专业服务，熟悉影城每天的活动，更新影片新信息，及时掌握上岗前自身的仪表仪容，把程序做到位，主动询问，多了解，多推荐。

- 2、场务方面，场务人员要有规范的接待流程，做好每天的日报表，在检票方面严格执行影城的各项制度，热情指引、来访接待，多巡厅、注意是否有遗留物和未离场观众，保持各影厅通道处于关闭状态，做好正常的营运工作，无串厅，逆

留顾客。

3、卖品工作方面，了解产品，有一定的销售能力，要注意个人自身卫生及卖品清洁，询问、点单、呈递、收款、致谢、道别，完整服务，耐心解答，微笑面容，退换货，物品保质期，交接班盘点，核对库存数量，供给及时，主动推荐，只要做好以上的各项工作，相信卖品部销售额也会日益上升，态度第一，顾客至上。

4、放映室的工作，放映室的工作人员要了解每日新片、片源、密钥下载、拷贝信息，做好登记，每天场次和放映时间，影片要提前了解，做好准备，另外放映机的清理打扫、保养要到位，更新片源。

由于影城工作是以服务型为主的行业，营运部是站在影城的第一线，我们深感到自己工作做得到位与否会直接影响到影城的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，我们深知，唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

2、在工作中耐心的把影城营运部的各项工作落到实处；

4、通过营运部的全体成员共同学习，提高团队整体素质，树立良好的影城形象。

目前，我们影城在电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于影城领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们营运部在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。透视过去的20xx年，对我来说有很大的收获，成为影城的一名员工，

我倍感骄傲和自豪，通过加强自身的学习能力，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方法有许多不足。在下半年的工作中，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。