

灯光照明总结(通用6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

灯光照明总结篇一

灯具竖向布置（即悬挂高度），还需要考虑限制直接眩光作用，室内灯具悬挂高度应满足规定时最低高度的要求。

当选用反射光或漫射光灯具布置时，还需注意灯具与顶棚的距离，通常这个距离为顶棚至工作面距离的 $1/4 \sim 1/5$ 较为合适。在hrc一定的情况下 ρ_s/hrc 值小，经济性差 ρ_s/hrc 值大，则不能满足照度均匀。通常每个灯具都有一个“最大允许距高比”，表14-4（详见p309）列出了常用灯具的最大允许距高比。

灯具的布置还应与建筑形式相结合。

灯光照明总结篇二

乙方：

第一条 工程概况

工程名称：郑州市白沙园区广惠街道道路照明工程

工程地点：郑州市白沙园区广惠街道路

施工范围：广惠街照明施工图纸内的所有内容。包括但不限于160kva箱变安装、郑州市白沙园区广惠街路灯的安装，电缆的铺设，箱变与路灯电缆线的对接、敷设及安装调试。

承包方式：包工包料

工程质量：满足设计要求，符合国家行业验收标准

工程造价：经双方协商本工程为包干价，一次性包死，除设计变更外不再做任何调整。本工程固定包干价为 元人民币，大写： 壹佰贰拾陆万元整 。

工程工期：从甲方通知乙方进场施工之日起计算，工期为 暂定30 天。

第二条 甲方责任

第三条 乙方责任

按照国家电力工程质量验评标准，担负施工任务。

负责协调电业局，办理施工许可、竣工验收，相关资料转移及手续的办理。

在施工前，由乙方申报开工报告，报告经甲方同意后，方可进行工程施工。工程竣工后，乙方负责协调电业局做好工程竣工验收工作。

第四条 施工条件

做好施工前的线路测量定位，并进行复测；

基坑的回填夯实，要求夯实程度达到原状土密实度的80%及以上。

第五条 关于工程的约定

甲方要求比合同约定完成的工期提前竣工时，应征得乙方的同意。

因甲方未按约定完成工作而影响工期，工期顺延。

因乙方责任不能按期开工或中途无故停工同，影响工期的，工期不顺延。

第六条 关于工程质量及验收的约定

本工程质量应达到国家质量评定合格标准，将按照《城市电力规划规范》中的有关规定验收。甲方要求部分或全部工程项目达到优良标准时，应向乙方支付由此增加的费用。

甲乙双方应及时办理隐蔽工程和中间工程的检查与验收手续。甲方不按时参加隐蔽工程和中间工程验收的，乙方可自行验收，甲方应予承认。若甲方要求复检时，乙方应予办理复检。若复检合格，甲方承担复检费用，由此造成的停工，工期顺延；复检不合格，其复检及返工费用由乙方承担，工期不顺延。

由于乙方原因造成任何质量事故，其返工费用及因质量事故给甲方造成的损失均由乙方承担。

工程竣工后，乙方通知甲方验收。验收合格后，由乙方协调电业局及相关部门办理验收、移交手续。

第七条 保修期的约定

工程竣工投运后，保修期一年。在保修期内出现由乙方原因引起的质量问题，乙方无条件保修。因使用不当所造成的一切责任事故，由使用方负责。

第八条 关于工程价款及结算的约定

工程款的60%。工程竣工验收合格在建设单位付款后30个工作日内付至工程款的95%。下余5%做为工程的质保金，自工程竣工验收合格之日起满一年后，一月内付清质保金。

质保金在质保期满后，如不发生维修情况，由甲方返还乙方。

第九条 有关安全生产和防火的约定

由于乙方原因造成的任何安全事故，均由乙方承担一切经济损失。

第十条 争议或纠纷处理

本合同在履行期间，双方发生争议时，在不影响工程进度的前提下，双方可采取协商解决或请有关部门进行调解。

当事人不愿通过协商、调解解决或者协商、调解不成时，双方同意由工程所在城人民法院裁判。

第十一条 附则

本合同未尽事宜，双方另行协商约定。

本合同正本二份，双方各执一份。

甲方（签章）： 乙方（签章）：

经办人：

年 月 日

灯光照明总结篇三

知己知彼，百战不殆。作为灯饰销售人员，要做好灯饰零售工作，不仅要了解整个市场的规律以及消费者的需求点，还要了解自身产品的卖点。只有把消费者的需求点与产品的特性有机结合起来，力争让消费者把“家”带回去，而不是把灯买回家。

市场规律

客厅灯：客厅是家庭活动中心和会客的地方，客厅天花灯一般较大，以豪华、大方而又不复杂的为主，商品房家庭一般选一层吸顶吊灯为主，价格以1000-1500元左右，自建房以选二层带链吊灯为主，价格约2000元左右最为适宜，一般来说家庭客厅灯的价格最高，客厅灯的选定决定其它灯是否同时一起购买。

餐厅灯：餐灯要求既能满足普通就餐照明又要能引起食欲，故一般选用亮度好、灯罩朝下，稍加吊链的3头简洁吊灯为主，价格适中，约300元左右。

主人房、儿童房灯：天花灯一般选用不刺眼，能满足起居需要，清爽而不失个性，能吻合房间装修风格、颜色根据客人爱好而定，一般以3头、5头吸顶式造型灯为主，6头为辅，价格约250元左右。小孩房天花灯价位一般低于主人房用灯。主人房小孩的日常照明以台灯为主，要求光度可以调节。床头灯一般是以可调节照明距离、调节光度，灯罩较小的为主。

阳台、厨房、卫生间灯：选用吸顶节能灯为主。

颜色：男性选金色为主，女性选取银色为主，有品位的选取烤漆为主。

灯具大小及空间大小的搭配

灯具大小与a房间大小的搭配，就像衣服大小和人的身材搭配一样，合适才是最美。根据国内家装设计师反馈aa的信息结果，我们也整理出一些参考资料。

关于普通吊灯

室内空间大小□10m²□20m²□30m²□40m²□50m²

高度要根据客人房间的实际高度确定，一般高度超过3m才适用带链吊灯。

关于水晶灯(水晶沙玻璃吸顶灯)

水晶灯已走进*常百姓家，据调查，35%以上的购房者都在考虑选择水晶灯为家居增添色彩，多用于客厅。

水晶灯直径□600mm□800mm□1000mm

消费者的背景

了解消费者的背景，就是我们刚才所说的“知彼”。目前国内消费者的认知水*还比较低，在选购灯具产品时往往带有随机性，作为一个优秀的销售人员，我们就要有意识去引导消费者，当然我们不要急于介绍产品，而是了解消费者的背景。消费者的背景包括很多，如主人的职业、文化背景、性格、爱好、生活习惯;该家庭的收入及消费水*;房间的大孝高度及意向中的家装风格。尤其是房间的大孝高度及消费者意向中的家装风格，一旦能够掌握到这些信息，我们的推销工作就至少完成一半。

除此之外，我们还要“知己”，即掌握产品的知识。

重要的产品知识

- 1、产品的名称是什么。
- 2、是不是最新产品。
- 3、与上一代产品相比有何优越性。
- 4、产品的先进程度。
- 5、有多少种规格。
- 6、适用场所。
- 7、它的外观有多少种颜色。
- 8、在现场讲解与示范中如何去展示产品性能及使用效果。
- 9、根据最近的存货情况，何时可以交货。
- 10、要价多少。
- 11、可以用何种方式付款。

即使只对新销售人员进行最基本培训的公司，也应提供上述产品知识，并应让他们在与顾客谈生意之前掌握。遗憾的是，很多公司只给销售人员提供极少的信息，使得销售人员必须自己去搜集其它重要的信息和产品知识。许多附加的知识是在需要解答消费者提出的问题的被动情况下而不得不学习掌握的。

找到最关键的决策人

当我们同时做到知己知彼后，就要对产品进行示范和讲解，如哪一种产品、哪一种规格比较适合该消费者，使用这个产品会起到什么样的效果等，反正就跟着消费者的需求意向走，这样准没错。

当我们开始现场讲解时，要对与房间里的每一个人都做一下目光交流，找出最关键的决策人。每一组都会有一个这样的人。他们可能是也可能不是与我们交谈过的那一个。通过观察组里的其他成员彼此相互对视的表现就可以判断结果。

就像在一个组织之中，一旦有重要事件突发，在大多数情况下地位居下的都会服从于决策人。还有一个暗示可以帮我们找出一群人中的首领：他们经常是坐在房间里最好的位置上，这个位置通常是在长方桌的最上方或圆桌的比拟成钟表盘的12点整的位置，而我们则坐在6点整的位置。或者，他们可能坐在最靠门口的位置以方便有重要召唤时随时抽身。当我们施展浑身解数向对方推销时，我们将很快找到主要决策制定者。要小心的是，有些决策人并不像我们期望的那样参与进来，而只是远远地、漠然地坐在那里。但通过观察每一个人的肢体语言，我们依然应该能够认出那个人。

现场讲解示范的基本要点

进行有效讲解与示范的基本原则很简单。它有几个基本要点：

- 1、告诉他们我们要讲的内容，创造气氛。
- 2、讲解并展示我们的产品、服务或想法的好处。
- 3、总结我们刚刚提出的好处，并进一步提出一些特殊的财务考虑(如果有的话)，把权利赋予我们的未来客户。

这种原则无论口头还是书面讲解，都服务于同一目的。它帮助对方理解并记祝如果掌握了这些基本点，与消费者融洽交流，步步扩展我们的话题，言语中赋予消费者以充分权利，辅以肢体语言，那么，我们就会给每一位消费者留下了好印象。

灯光照明总结篇四

广州金隆灯具厂有限责任公司成立于,工厂设于广州市荔湾区龙溪工业园内,有十余年照明灯具生产制造经验。公司生产led及传统户外灯具两大系列,公司并拥有多项户外led照明产品专利,是户外灯具及led应用,产品设计、研发、生产、销售、服务于一体的企业,公司拥有一流技术专业团队,拥有强大的高端户外产品研发、制造能力,为客户提供最稳定、最可靠,安全的高品质产品。公司以品质因苛求而精良,服务为先,诚信共赢的经营理念,力争为客户打造高品质户外灯具产品。

关于金隆企业文化

愿景：精心制造高工艺极致产品，力求成为全球高品质照明生产商。

使命：专注照明行业。注重品质，不断创新。引领行业发展。

宗旨：守品质，重服务，诚信为本，为客户打造具有竞争力的高品质照明产品。

价值观：公司为客户创造最大价值，员工尽职尽责，个人利益与企业利益完美结合，推动公司价值。

经营理念：品质因苛求而精良，服务为先，诚信共赢。

我们的核心竞争力：致力于专业户外照明制造十余年。具有团队精神，产品创新，严控品质，恪守诚信。

有关金隆企业精神

奋斗——只有奋斗才能成功。只有经过长时间的奋斗，不懈努力地完成公司任务，方可成就自己的价值。

时间——时间就是生命。时间是最宝贵的东西，时间就是金钱，完成工作的秘诀在于珍惜自己的每一分钟。

团队——是一种合作精神。团队是企业的核心，没有完美个人，只有完美的团队，团结共进，众志成城。

沟通——达成共识。沟通让团队成员相互依靠，问题上清晰明了，信息畅通，解决一切障碍的最佳途径。

责任——是职责和义务。责任是我司做事的基础，无论对于客户还是我们自己，我们都要有所承担。

态度——决定一切。态度是个人能力，凡事脚踏实地，不弛于空想，对工作积极认真态度，则功业可就。

服务——是企业的灵魂。我们要用心去服务，对客户细心服务，对客户耐心的服务，对客户热心的服务。

目标——是指引企业的方向。气魄大，成大业，起点高可入高境界，树立远大目标，才能长盛不衰。

合作——成就你我。精诚合作，金石为开，相互扶持，才能克服挑战，卓越的产品品质，携手共赴目标。

感恩——是一种美德。我们保持一种平常心，学会放下包袱，轻松生活，没有怨恨，怀着一颗感恩的心。

灯光照明总结篇五

采购单位(甲方): _____

供应商(乙方): _____

鉴证方: _____

第一条：设备品牌、规格型号、数量、价格及其它

金额单位：_____元

数量单位：_____台

设备名称：_____

品牌：_____

规格型号：_____

数量：_____

单位：_____

备注：_____

合同总价(人民币小写)：_____

合同总价(人民币大写)：_____

注：以上合同总价包括运抵甲方的运费及安装调试费等。

第二条：质量保证

乙方所供的设备是符合国家技术规范和质量标准，经国家“三c”认证或国家有关部门检验的合格产品，未曾开箱使用，与合同规定的型号与配置相一致，能够与用户现有设备正常连接；设备安装调试完毕后，能在设备功能范围内保障甲方的系统安全，并稳定运行，所供的设备符合甲方的采购要求。软件产品是原厂产品包或原厂商提供的许可证协议。如发生所供设备与合同不符，甲方有权拒收或退货，由此产生的一切责任和后果由乙方承担。

第三条：交货时间、地点

- 1、乙方在合同生效后_____个工作日内，按照其与甲方的事先约定将所供设备(出厂原包装)运至指定地点(_____市内)拆箱，负责安装调试和设备的集成，按照甲方要求安装其它相关软件(软件版权由甲方负责)，正常运行后交甲方验收。
- 2、所供设备交付使用时，乙方必须向甲方提供产品使用说明书、质量保证书、三包凭证等相关资料和原配的附件。

第四条：验收

- 1、乙方将所供设备运至交货地点拆箱、安装调试完毕后，由甲方当场验收，双方共同签署《_____市政府采购货物验收回复单》和《_____市政府采购售后服务质量反馈表》。乙方提供的产品型号统一对应、描述一致。
- 2、鉴证方将会同采购办、监察、审计等部门以及聘请的技术顾问履行监督责任。

第五条：售后服务

- 1、售后服务按国家有关规定执行，乙方提供上门现场服务。所购设备从验收合格之日起，质保期为____个月，乙方承诺提供7*24小时的电话技术支持和5*12小时的现场技术服务。
- 2、现场服务响应时间：乙方在质保期内接到甲方的电话后，_____市区30分钟内响应，2个小时内到达现场，4小时内修复故障，4小时内不能修复的，承诺采取提供备品、备件或备机等措施，以保证甲方的正常工作，待维修配件到后再换回。

第六条：履约保证金

合同履行完毕后，由乙方开具统一收款收据(须有财政或税务机关监制章)，并持《_____市政府采购货物验收回复单》、《_____市政府采购售后服务质量反馈表》向鉴证方办理履约保证金无息原额退还手续。

第七条：货款的支付

经甲方验收合格交货后，乙方须在三个工作_____日内将《_____市政府采购货物验收回复单》、《_____市政府采购售后服务质量反馈表》报鉴证方备案后，凭原始凭据(发票)、《_____市政府采购货物验收回复单》在_____个工作日内，向甲方办理结算货款手续。

第八条：其他约定

第九条：违约责任

1、乙方逾期履行合同的，自逾期之_____日起，向甲方每_____日偿付合同总价0.2%的违约金;乙方逾期10_____日不能交付的，应向甲方支付合同总价2%的违约金，并且不再退还履约保证金，同时甲方征得鉴证方同意有权终止合同。

2、甲方逾期支付货款的，自逾期之_____日起，向乙方每_____日偿付合同总价0.2%的违约金;甲方无正当理由拒付货款的，应向乙方偿付合同总价2%的违约金。

第十条：争议的解决

本合同如发生纠纷，供需双方应及时协商解决，如协商不成，按《中华人民共和国政府采购法》的规定处理。

第十一条：合同的生效

1、本合同经甲、乙双方法定代表人或其委托人签字盖章后，由乙方在三个工作_____日内送至鉴证方审核鉴证，并向鉴证方缴纳2%履约保证金后生效。

2、合同履行期内甲、乙双方均不得随意变更或解除合同。合同若有未尽事宜，需经甲、乙双方和鉴证方共同协商，订立补充协议，补充协议与本合同有同等法律效力。

3、采购文件(编号：_____)、应标文件及评标过程中形成的文字资料、询标纪要均作为本合同的组成部分，具有同等效力。

4、本合同一式三份，甲方、乙方、鉴证方各执一份。

鉴证方(盖章)：_____市政府采购中心

法定代表人：_____

或受委托人(签字)：_____

地址：_____路_____号(_____家私城_____楼)

联系人：_____

邮编：_____

联系电话：_____

传真：_____

签约时间：_____

灯光照明总结篇六

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也

许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的

立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行这样的话，门市人员就能够对疑问和___做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。