

# 服装产业发展规划 服装店工作总结(优质5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 服装产业发展规划 服装店工作总结篇一

十一月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

- 1、推荐时要有信心，向客人推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让客人对服装有信任感。
- 2、适合于客人的推荐。对客人提示商品和进行说明时，应根据客人的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向客人推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向客人推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向客人推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察客人对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对客人进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

### 重点销售的技巧

- 1、从4w上着手。从穿着时间when□穿着场合where□穿着对象who□穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2、重点要简短。对客人说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3、具体的表现。要根据客人的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的客人要介绍不同的内容，做到因人而宜。
- 4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向客人说明

服装符合流行的趋势。

在我给销售员培训服装销售过程中，销售员除了将服装展示给客人，还要根据客人的情况，向客户推荐服装，引起客人的购买欲。

上海马克西姆服饰有限公司，由法国巴黎马克西姆服装进出口公司授权在中国组建注册的公司，马克西姆公司在欧洲享有很高的商业信誉，加盟专卖店已有一千多家，30%的产品在中国采购，以欧洲的时尚设计风格，结合中国的手工艺生产的产品，独具魅力，产品畅销世界各地。

意大利啄木鸟品牌，一个来自原始森林的故事，一个世界的服饰品牌，为蒙得利家族在世界时装之都意大利罗马创立。

蒙得利家族以南美洲原始森林卫士为服饰商标后，以其“自然、亲和、文化”的理念和“雍容、高贵、优雅”的个性驰名于国际时装界。蒙得利家族是世界时装之都罗马的一个服饰世家，蒙得利先生还是一位野生动物专家和爱好者。在众多奇异而又色彩斑斓的鸟兽中，他以为其品牌商标，籍以表达高尚生活之品味及世界一流之气派。从此，蒙得利家族为之倾注了全部的灵感和智慧。几十年来，因出品高雅之男、女、童装及饰物而享誉欧洲，在米兰、佛罗伦萨、威尼斯、巴黎、伦敦时装界都极负盛名。以其独具一格的设计、巧夺天工的裁剪和时尚经典的风格，深得世界各地消费者的推崇和信赖，特别是香港、新加坡、日本等亚太地区市场的欢迎和喜爱。

## 服装产业发展规划 服装店工作总结篇二

1、参与总公司职代会文件讨论、会议筹备和会务工作。

2、参与了白云区第八届人大代表换届选举工作，担任了白云区第四十二选区(贵铝第八选区)选举工作办公室主任，负责

组织我公司及服务公司、物业管理公司、实业公司、铝型材厂等5家单位选举工作的组织和相互协调工作。在总厂及总公司相关领导和部门的关心、支持下，经过选举工作人员的共同努力，确保了此项工作如期顺利完成。我公司刘雁同志当选为本选区的白云区第八届人大代表。

## 范文2:

回顾过去的一年，我和各位同事一起在自己的工作岗位上付出了很大的努力。服装行业每年开年都面临着人员招聘及人员流失等问题。我在董事长的安排下积极配合综合办，生产车间进行人员招聘，做同事的思想稳定工作，同时还协助综合办解决劳资纠纷工作，为公司领导分忧解难。上半年虽然做了大量的工作，人员仍流失了一部分，由于人员流失，缝纫车间缺少技术辅导员，我主动承担了此项工作，并积极配合缝纫车间进行技术辅导及产品检验入库工作。

## 回首20xx

1、我们正生活在服务经济时代。服务已渗透到生活中的诸多细节，每个人既是享受服务的`客户，又是为客户提供服务的个体。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事，是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，给我们一个机会还公司一份满意！我们会一如既往，无微不至地做的更多更好。

不足之处：没有和各部门保持良好的沟通。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决，来提升自身的业务能力。

## 展望xxx

总之，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。为了公司发展得更加壮大，并跻身于国内先进企业行列，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更好，为公司的发展前景尽一份力。

在此祝各位领导和各位同事身体健康!万事如意!新年快乐。

## 服装产业发展规划 服装店工作总结篇三

近年来，\*\*县委、县政府提出“一白一黑加一绿”的经济发展战略目标，对产业结构进行合理调整，按照南棉北粮的格局发展壮大第一大产业。镇党委、政府紧紧按照县委的安排部署，以提高农民收入为目的，立足资源优势，加大棉花种植规模，引进优良品种，加强对棉间的管理，建立棉花加工收购点，已经形成了一条产、供、销一条龙的服务网络，为我县成为棉花基地提供了保证，也加快推进了我镇新农村建设的步伐。

\*\*镇地处县城以南，与塔克拉玛干大沙漠接壤，气候干燥，四季少雨，适宜棉花的生长。全镇土地总面积为912平方公里，适宜耕种面积达18.5万亩。截止到2005年末，棉花种植面积14.5万亩，其中亩产皮棉在130公斤以上的种植面积达13.5万亩，棉花总产量达45万担，比2004年增加3万余担。

### 1、领导重视，形成合力

棉花产业是我镇的支柱产业，是农民增收的主要渠道。镇党委坚持把发展棉花产业作为工作的重中之重，真正抓到手上，

坚持“改良品种，优化布局，降低成本，提高效益”的思路，形成科学合理的棉花生产区域布局，坚决退出低产低效棉田，向高产高效棉田集中。加快棉花向优质产业化发展的步伐，以提高单产，增加收入为重点，调整棉花产业内部结构，把棉花种植引向优质高产，增强市场竞争力。不断巩固其主导产业地位，在确保粮食安全前提下，稳定棉花种植面积，防止棉农盲目种植及低效种植。

镇党委高度重视在有关会议上，多次研究解决棉花种业中存在的实际问题。坚持实行一把手负责制，党政领导和分管领导经常深入现场，进行实地调研。领导分片包干，与村（场）干部密切协调，以棉花相关环节实施量化管理与年终评先评优挂钩，引起村干部重视，形成有机的管理局面，为全镇棉花丰产提供了保障，把握了方向。

## 2、重视技术

技术服务指导与培训始终是棉花产业建设的一项重要工作。我镇2005年选送部分村干部及种植能手共28名到县党校学习种植技术。广泛开展村（场）内“种植能手”“致富能手”经验交流，大大提高了棉农民的操作技能。以及利用“科技之冬”、“科技下乡”等活动，组织广大棉农进行先进管理技术的培训，共举办培训班40余场次，提高了棉农的专业素质和全镇棉花管理总体水平，为先进种植技术的推广奠定了基础。全镇14.5万亩棉田全部采用宽膜高密度栽培技术，并实现集中连片种植模式。

## 3、因地制宜，选用良种。

## 4、优化配方施肥，提高肥料利用率。

根据我镇土壤养分含量和棉花目标产量要求，进一步优化配方施肥，及时补充所需微肥，在盛蕾期、盛花期实施两次叶面喷施锌、硼等微量元素，同时认真实施氟乐灵化措施，防

止草荒，提高肥料利用率。

5、以招商引资为突破口，维护农民利益，提高农民人均收入。

镇党委、政府认真分析当前棉花市场形势，结合\*\*县经济发展战略，依托棉花产业优势，立足提高农民收入，在降低棉花收购成本上下功夫，牢牢的把握“久玖棉业”对全县经济的拉动作用，通过“招商引资”这一有效途径，引进了一批“龙头项目”，带动了全镇棉花产业的发展。2003年、2004年两年先后与疆内大型企业纵横集团、香港百隆集团久玖棉业等达成协议，引进资金近2000万元在“塔南片区”建成了棉花收购站3处，有效地解决了多年以来塔南棉农售棉难的问题，实现销售旺季日均收购量达300吨以上的良好景象。此外，还引进资金1000万元在镇中心区域修建了日收购量达到200吨以上的“富丽”棉花收购站。通过收购点片的合理布局，有效的降低了售棉成本，提高了农民的收入。同时，一批大型企业的引进，也带动了全镇经济的快速发展，拉动了二产、三产的增长比例，为农村富余劳动力的转移又增添了新的渠道，农民增收也进一步提高。

6、转变政府职能，提高服务水平。

近年来，\*\*镇党委、政府想群众所想，急群众所急，切实将职能由管理型向服务型转变，春季为广大棉农提供棉种、地膜等农业物资信息，而且有效杜绝了假冒伪劣农资的销售渠道，也保证了农资质量，有效降低了棉花的投入成本，仅此一项就为全镇棉农节约投入成本上百万元。

20xx年我镇棉花生产将沿着“面积求稳定，产量求突破，效益上水平，套种上档次”的发展方向。以优质、高产、高效、创新为发展目标，确保棉花生产的稳中求增。同时，在加大产业结构调整力度的前提下，保持主导产业地位坚决不动摇，继续按照“稳棉增粮”的工作思路，调整好粮棉比例，紧紧围绕\*\*县“一白一黑加一绿”发展战略，走好“招商引资”

这步棋，进一步加快优势产业转换步伐，在“转换”上多谋划、多设想，将棉花产业做优、做强。

#### （一）稳定面积、改良品种、科学种植。

20xx年灌溉用水将会出现紧缺现象，为确保丰收，我镇将采取稳定“中棉”、减少“长棉”、调整密度、提高单产等措施，在具体种植品种上，选择性的进行调整，种植一批高产量、耐旱耐碱性强、抗病性强的品种，尤其要推广产值高、产量大的品种，彻底改变多年来棉花种植品种单一化，而阻碍丰产增收的现象。增加棉花生产的科技投入，加强科学技术的广泛应用，进一步推广高密度宽膜种植、滴灌等先进技术，实行科学管理，降低投入成本，提高亩均效益。

#### （二）推广科学套种、提高亩效益。

为在有限的土地内获得更高的经济收入，提高植棉效益，将在棉田中套种一些小农经济作物，切实提高小农经济作物的品质和档次，淘汰低价位的其它经济作物，选择价位高，棉经共生时间短，相互影响小，市场销路好的经济作物品种进行棉田套种，实现合理利用有限土地、创造更大经济效益、提高农民纯收入的根本目的。

#### （三）结合地域资源优势，优化棉花区域布局。

按照“三南三北”战略布局，进行种植区域的合理规划，进一步促进“南棉北粮”种植格局的形成，逐步消除低产田、进一步提高优质棉花向高产区聚集，形成塔南棉花高产密集种植区。在管理上，充分利用地理资源优势，对片区土地进行合理规划，实行连片种植模式，便于机械作业，降低人力成本投入，加速将资源优势转换为产业优势。

#### （四）引进资金项目、促进产品深加工。

首先针对“棉花一身都是宝”这一认识，继续引进一批项目，开发棉花产业的深加工，从现有的棉花收购，发展到棉籽榨油、棉杆压缩制板材、青贮饲料加工、贮藏等棉花周边产品的开发，建立一、两个“龙头企业”，有效促进全镇产业结构的进一步调整。同时，鼓励、扶持村级合作经济，利用地域产业优势，围绕棉花做文章，推动我镇乡镇企业的发展，从而达到不断提高棉花产品附加值的目的。还可以结合建立的项目，有效解决农村就业，增加农民收入。

20xx年是充满希望的一年，镇党委、政府有决心、也有信心带领全镇各族干部群众，进一步解放思想、统一认识，继续坚持棉花产业的优势资源主导地位，加大产业结构调整力度，加快优势产业转换步伐，坚持农业产业化经营道路，坚持以带动农民增收为根本目标，充分发挥资源优势，抓住机遇，把棉产业做得更大更强更好。

1.乡镇棉花产业发展工作总结范文

2.关于乡镇特色产业发展工作总结

3.乡镇工作总结乡镇年终工作总结

4.乡镇工作总结乡镇民政工作总结

5.棉花作文

6.棉花的作文

7.乡镇环保工作总结

8.乡镇林业工作总结

## 服装产业发展规划 服装店工作总结篇四

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

### (一)、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。
- 2、成功开发了四个新客户。
- 3、奠定了公司在xxx□以xxx为中心的重点区域市场的运作的基础工作。

### (二)、业绩分析

a □上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于xxx□但由于xxx市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了xxx市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了xxxx天元副食，已近年底了!

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)。

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心。

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说选择比努力重要，经销商的实力、网络、配送能力、配合度、投入意识等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到重点抓、抓重点，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以xxxx为核心运作xxx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了。
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了。
- 4、对整体市场认识的高度有待提升。
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

## 1□xxx市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2□xxx市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

## 3□xxx市场

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖。

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充。

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以和谐发展为原则，采取一地一策的方针，针对不同市场各个解决。

1□xxx□虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售。

### 3□xxx□同xxx

#### 4、峰城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等。

2、经销商的质量一定要好，比如实力、网络、配送、配合度等。

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化。

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群。

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户。

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用。

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种物有所值、物超所值的感觉。

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性。

3、集中优势资源聚焦样板市场。

4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将

是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

## 服装产业发展规划 服装店工作总结篇五

文化是一个民族的精神和灵魂，文化产业在国民经济和社会生活中的地位日益凸显，成为竞相争夺的战略要地。20xx年9月，国务院下发了《文化产业振兴规划》，将发展文化产业上升为国家战略。20xx年10月党的xx届六中全会作出了《关于深化文化体制改革、推动社会主义文化大发展大繁荣若干重大问题的决定》。20xx年12月中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《国家时期文化改革发展规划纲要》。20xx年4月，福建省委、省政府印发了《关于加快文化产业发展的意见》，对福建发展十大重点文化产业作出了部署。20xx年12月和今年3月中共福建省委和宁德市委相继印发了《关于贯彻落实党的xx届六中全会精神推动文化大发展大繁荣的实施意见》。我县也于今年3月成立了文化改革与发展领导小组，制定出台了《贯彻落实党的xx届六中全会精神推动文化大发展大繁荣的实施意见》，提出了推动屏南文化大发展大繁荣的指导思想、总体要求、主要任务和保障措施，明确了今后一个时期屏南文化发展繁荣的思路对策。

### 一、我县文化产业发展现状

近年来，我县文化产业虽然有了一定发展，形成了以文化旅游业为主体，休闲娱乐业、广告传媒业、旅游购物业等为支撑的文化产业发展格局。初步确立了以旅游业带动其他产业发展的思路，全力打造旅游精品，开发建设了世界地质公园、国家4\*旅游景区等一批国内知名旅游景点，推出了中国木拱廊桥、历史文化名村等一批具有屏南特色的旅游文化品牌，培育了##旅游集团公司等一批旅游文化企业。20xx年游客量达322.7万人，实现旅游综合收入23.76亿元。但是，对照有

关文件和国家《文化及相关产业分类》标准，我县文化产业除旅游业外，其他真正意义上的文化产业几乎为零。只有部分就业人员少、产值低、零星分布的文化产业，如电影院、网吧、电子游戏机厅、台球馆、歌舞厅、印刷复印中心、装潢广告店、图书零售与出租店、音舞书画艺术培训中心、休闲健身馆、旅行社、根艺公司等总共不上百家，从业人员约4000余人，产值不到国民生产总值的2%。

### 三、上半年文化产业发展情况

今年上半年，我县按照市委、市政府确定的“文化改革发展年”的部署要求，积极工作，努力运作，文化产业发展有了新进展。

1、规划建设旅游文化创意产业园区。年初，县政府召开专题会议，研究部署旅游文化创意产业园区建设工作。4月份县领导带领文化、旅游、规划、建设等部门负责人到泉州等地考察文化创意产业园区建设情况。邀请华侨大学博士来考察调研旅游文化产业，并签订合作协议，正式委托##景观规划设计中心对我县旅游文化创意产业园进行总体策划和规划。目前已完成概念策划，规划正在编制中。文化创意产业园位于县城东环路，规划总面积3500亩，总投资约8亿元人民币，由县城投公司作为业主单位，园区主要突出旅游六要素和本土文化功能特色，以提升旅游文化产业品位；现已有19余位客商提出进园建设意向，首批项目计划年底开工建设。

2、着力培育工业文化旅游示范基地。建设生态旅游强县是我县发展的战略目标，文化产业必须紧紧围绕旅游这个重点来发展。为此，去年以来，我们一方面联系中央电视台走进@@，拍摄专题纪录片，并在央视7套播出，使##走出深山，走向全国。另一方面，我们重点指导@@有限公司着手开展文化博览园建设，经过一年的努力文化博览园已初具规模，现已成为我省首家酒博览园，并被授予省工业旅游示范点。博览园占地面积120亩，园区内设农耕体验馆、老酒坊、酒诗阁、原酒

库、生产灌装车间、品牌文化长廊、酿造基地图片展、产品展示馆等十个馆区，充分展示了酒的深厚历史文化底蕴，为发扬光酒文化提供了良好平台，对于进一步提高人们@酒的认知度、美誉度，实现##酒发展的规模化、品牌化与国际化。

3、全力推进文化旅游项目品牌提升。积极配合省市文化部门，全力开展木拱廊桥申报世界文化遗产工作，通过3个月紧张细致的工作，顺利完成预备名单申报文本，并接受专家组实地考察，本月上旬又组织人员专程前往北京汇报工作，有望进入世界文化遗产预备名单。上半年，经过认真调研，我县理清了文化旅游项目开发思路，并策划推出一条文化旅游精品线路；同时还推出了12个文化产业开发项目，现已编入20xx年屏南县招商服务指南，并在今年9.16举办的文化旅游节期间进行推介。为提升旅游文化品位。

#### 四、文化产业发展存在问题

我县文化产业发展面临的困难和问题主要是：

一是产业发展意识不强。主要表现为对发展文化产业的重要性和紧迫性认识不足，尚未形成发展文化产业的社会共识，仍习惯以对待文化事业的眼光来看待文化产业，没有认识到发展文化产业对于转变经济增长方式的重要意义，以及发展文化产业可能带来的经济效益和社会效益，工作推进力度不强。没有用经济的办法、产业的方式来办文化，没有从根本上确立文化产业的地位，发展思路不够清晰明确，从而阻碍了文化产业的兴办和发展。

二是产业发展规模偏小。从总量看□20xx年，我县文化产业总值3131万元，比上年增长20.3%。与上年相比，虽然发展较快，增幅不小，但从文化产业占gdp的比重看□20xx年我县文化产业仅占gdp比重的1.06%。

三是产业结构不合理。我县文化产业门类不全，有的产业具

备一定优势，但是发展不平衡。广告印刷、文化旅游、休闲娱乐、媒体传播等产业有所发展，但工艺美术品制造、文化出版、影视制作等相对滞后。在文化产业增加值的构成中，作为文化产业主导的核心层和外围层比例偏低，特别是核心层的比例严重偏低□20xx年，我县文化产业核心层和外围层占比大大低于全市全省全国平均水平。

四是人才力量明显不足。人才是文化产业发展的第一生产要素，但是长期以来，我县人才资源短缺，熟悉市场经济与文化经营方面的经营者和管理者很少□20xx年末，我县文化产业法人单位从业人员约有5600人，其中，大专以上学历的不足三分之一，具有中级以上职称的人员则更少，文化产业从业人员素质偏低，真正懂管理、善经营的文化产业领军人物更是稀缺。