

# 小企业财务报告(实用8篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 拍摄的工作总结篇一

专题摄影的拍摄是一个系统工程，与单幅照片的拍摄不同，要从一个整体上考虑。下面就专题摄影拍摄中容易出现的问题，以及如何应对，对专题摄影的拍摄进行进一步交流。

- 1、题材选定人物或者环境以及物体
- 2、切入点的问题包括时间和地点。
- 3、寻找适合的专题内容结构方式（比如湘西留守儿童和学校以及家庭的整合）。
- 4、以主题为中心展开对单个或者整个群体的专项拍摄。
- 5、文字说明是必不可少的内容。摄影绝对不是万能的，同时，图文结合已经被证明是最佳的专题拍摄方式。许多摄影师同时也是才华横溢的文字好手，也许因为摄影本身就蕴藏着诗性，摄影与史料、与诗歌、与散文小说的结合越来越多见。文字不可喧宾夺主，它要与图片的内在气质保持一致，同时，补充图片难以呈现的内容，为完美拍摄提供确实可信的信息和背景。
- 6、场景的勘察和记录一个好的场景的节点变迁能够给图片专题渲染性极强，而我们记录下或者和人物结合，更能生动真实的挑战人们的情绪。

7、拍摄：拍摄专题其实并没有多少好讲的，因为这其中并不存在天大的窍门，只是不妨尽量勤奋地多拍，因为机不可失，失不再来。同时，和你所拍摄的一切保持适宜的距离。这个距离一方面是出于尊重，另一方面是让你在可以控制局面的时候拍到想要的东西。大多数拍摄过程都会有曲折，很可能还伴随着苦闷。这个时候，有一句话或许有用：上帝之所以让不幸降临于你，是给你另一个证明他存在的机会。所以，毅力和耐心是必要的，这两个字眼说起来很容易，做到很难，但是，真正的摄影必然伴随着精神上的折磨和提升，首先要接受这一点，尔后慢慢地度过。从来没有一个伟大的作品是在众星拱月下一路喝彩声中完成的。

8、特征拍摄一定要掌握好专题的人物或者环境以及物体的出彩点，举例：比如人物他的个性和生活习惯和环境以及身体经过时间的洗刷细节上的变换。

## 拍摄的工作总结篇二

\*改革开放三十多年以来经济发展迅猛，目前已经基本完成大部分地区的小康社会建设[]20xx年\*gdp已经跃居世界第二仅次于美国，人民的生活水\*不断提高，已经处于中层富裕国家的行列，人均gdp也已达到了五千美元。人们的文化生活也随着收入的增加日渐丰富多彩。

上世纪八九十年代出生的孩子现在也已步入\*的主流消费群体，他们也已到了谈婚论嫁的年龄，婚纱摄影对于他们来说也已成为消费的大事记之一，消费额少则上千多则上万，而婚纱摄影市场几乎是自由竞争的市场。不像公用事业的水电那么被统治阶级垄断而完全不可能进入，也不像寡头市场比如说石油，通讯那么基本不可以进入，又是一个高利润的.行业，所以给创业提供了一个良好的机遇。

还有一部分年轻人，青年男女为了给自己留下青春的美好记忆，纷纷选择写真这种形式。随着青年人个性的突出，表现

自我的欲望越来越强烈，婚纱摄影又不适合他们，所以说写真也就应运而生。

## （二）业务介绍：

婚纱摄影，个人写真，全家福，微电影等。为新人打造适合他们的造型，照片有小雅风尚，皇室尊享馆，王的宫殿等主题等摄影场地怀旧，日韩，清新，家居等等风格可以任选以及外景不仅仅是只为了满足个人的心理、艺术的追求、和生活的留恋了，而且满足了带有这些心理的消费群体的个性化差异。尤其是微电影是一个创新，随着数码时代的到来，更多的消费者已经不满足于传统的静态照片，对动态的视频也是青睐有加，微电影的推出也是创业的一个亮点。

## （三）产品介绍

传统的照片做的更加现代化，时尚的因素加于其中，做工更加细腻精致，现代的工艺应用于其中，比如说，钢筋烤漆，水晶，防水，防火，防腿色，防高温。放大相片，放大相片可以有各种不同的相框，日韩风，复古怀旧，檀木，桃木等等；水晶具有防褪色，防磨损，高亮，色彩鲜艳；微电影打破传统的静态事物的陈旧观念，我们可以用动态的视频，声音，记录自己真实的一幕幕，记住的不只是画面还有我们那值得回忆的似水流年，尤其是声音。

## （一）行业分析

婚纱摄影是从1992年开始出现在大陆，94年开始就出现了大量的婚纱摄影店，婚纱摄影行业发展迅速，至20xx年，才短短的20年时间，已经由一件奢侈品成为结婚的必需品。现今的婚纱影楼大都由十几年前的传统照相馆演变而来，一般都经历了几个阶段：即产生期、成长期、高潮期、衰落期、灭亡期。作为时尚新潮的新生服务行业，行业的纯利润一般

在200%上下，开影楼很容易盈利。进入21世纪以来影楼业竞争者越来越多的状况却不容乐观，当然这也并不意味着开办影楼就毫无利润可言。人们随着物质生活水平的日益提高，对生活质量的要求也随之增高。而结婚作为一生中仅有一次的大事，更加让人们追求婚礼的浪漫和圆满。因此作为婚庆中重要的一环的婚纱摄影越来越吸引人们的注意，受众群还是很广泛的，并且婚纱摄影可以兼营个人艺术写真、微电影等，扩大了受众群，所以开办婚纱摄影有一定的优势和潜力。

## （二）市场及目标群体分析

郑州市拥有430万人口（且在不断增长中），人均gdp 50000+出众的人口基数以及富裕具有一定购买力的消费人群是市场的优良保证。全省常住人口中，0~14岁人口为19745926人，占；15~64岁人口为66418842人，占；65岁及以上人口为7858799人，占。同20xx年第五次全国人口普查相比，0~14岁人口的比重下降个百分点，15~64岁人口的比重上升个百分点，65岁及以上人口的比重上升个百分点。以全省人口年龄比例为基准，郑州市人口比例也可以这样分析。

郑州的摄影行业以蒙娜丽莎为例，据内部知情人士透漏，蒙娜丽莎\*均月签单1500单左右，每月净收入300万人民币（旺季时期更高），且随着城市人口的增长呈持续增长的趋势。郑州这个二线城市来说，其目标群体就是消费者来说，婚纱行业的前景还是很有投资前景的，即使取得市场的很小的一部分份额，就可以获取巨额利润，当把企业形象打出去，一步步发展下去，成为本地的品牌之后，市场占有率很大的时候可以考虑分店连锁店等分销策略。

## 拍摄的工作总结篇三

中国改革开放三十多年以来经济发展迅猛，目前已经基本完成大部分地区的小康社会建设[20xx年中国gdp已经跃居世界

第二仅次于美国，人民的生活水平不断提高，已经处于中层富裕国家的行列，人均gdp也已达到了五千美元。人们的文化生活也随着收入的增加日渐丰富多彩。

上世纪八九十年代出生的孩子现在也已步入中国的主流消费群体，他们也已到了谈婚论嫁的年龄，婚纱摄影对于他们来说也已成为消费的大事记之一，消费额少则上千多则上万，而婚纱摄影市场几乎是自由竞争的市场。不像公用事业的水电那么被统治阶级垄断而完全不可能进入，也不像寡头市场比如说石油，通讯那么基本不可以进入，又是一个高利润的行业，所以给创业提供了一个良好的机遇。

还有一部分年轻人，青年男女为了给自己留下青春的美好记忆，纷纷选择写真这种形式。随着青年人个性的突出，表现自我的欲望越来越强烈，婚纱摄影又不适合他们，所以说写真也就应运而生。

## （二）业务介绍：

婚纱摄影，个人写真，全家福，微电影等。为新人打造适合他们的造型，照片有小雅风尚，皇室尊享馆，王的宫殿等主题等摄影场地怀旧，日韩，清新，家居等等风格可以任选以及外景不仅仅是只为了满足个人的心理、艺术的追求、和生活的留恋了，而且满足了带有这些心理的消费群体的个性化差异。尤其是微电影是一个创新，随着数码时代的到来，更多的消费者已经不满足于传统的静态照片，对动态的视频也是青睐有加，微电影的推出也是创业的一个亮点。

## （三）产品介绍

传统的照片做的更加现代化，时尚的因素加于其中，做工更加细腻精致，现代的工艺应用于其中，比如说，钢筋烤漆，水晶，防水，防火，防腿色，防高温。放大相片，放大相片可以有各种不同的相框，日韩风，复古怀旧，檀木，桃木等

等；水晶具有防褪色，防磨损，高亮，色彩鲜艳；微电影打破传统的静态事物的陈旧观念，我们可以用动态的视频，声音，记录自己真实的一幕幕，记住的不只是画面还有我们那值得回忆的似水流年，尤其是声音。

## （一） 行业分析

婚纱摄影是从1992年开始出现在大陆，94年开始就出现了大量的婚纱摄影店，婚纱摄影行业发展迅速，至20xx年，才短短的20年时间，已经由一件奢侈品成为结婚的必需品。现今的婚纱影楼大都由十几年前的传统照相馆演变而来，一般都经历了几个阶段：即产生期、成长期、高潮期、衰落期、灭亡期。作为时尚新潮的新生服务行业，行业的纯利润一般在200%上下，开影楼很容易盈利。进入21世纪以来影楼业竞争者越来越多的状况却不容乐观，当然这也并不意味着开办影楼就毫无利润可言。人们随着物质生活水平的日益提高，对生活质量的要求也随之增高。而结婚作为一生中仅有一次的大事，更加让人们追求婚礼的浪漫和圆满。因此作为婚庆中重要的一环的婚纱摄影越来越吸引人们的注意，受众群还是很广泛的，并且婚纱摄影可以兼营个人艺术写真、微电影等，扩大了受众群，所以开办婚纱影楼有一定的优势和潜力。

## （二） 市场及目标群体分析

郑州市拥有430万人口（且在不断增长中），人均gdp 50000+出众的人口基数以及富裕具有一定购买力的消费人群是市场的优良保证。全省常住人口中，0~14岁人口为19745926人，占；15~64岁人口为66418842人，占；65岁及以上人口为 7858799人，占。同20xx年第五次全国人口普查相比，0~14岁人口的比重下降个百分点，15~64岁人口的比重上升个百分点，65岁及以上人口的比重上升个百分点。以全省人口年龄比例为基准，郑州市人口比例也可以这样分析。

郑州的摄影行业以蒙娜丽莎为例，据内部知情人士透漏，蒙娜丽莎平均月签单1500单左右，每月净收入300万人民币（旺季时期更高），且随着城市人口的增长呈持续增长的趋势。郑州这个二线城市来说，其目标群体就是消费者来说，婚纱行业的前景还是很有投资前景的，即使取得市场的很小的一部分份额，就可以获取巨额利润，当把企业形象打出去，一步步发展下去，成为本地的品牌之后，市场占有率很大的时候可以考虑分店连锁店等分销策略。

## 拍摄的工作总结篇四

街道将以打造学习型机关、培养学习型干部为载体，充分利用法制培训、法制讲座等形式，深入开展公务人员学习法律法规及相关规章制度，并适时组织开展统计法律法规的知识测试，认真组织参加上级各种法制培训和考试，充分利用统计人员继续教育和新任统计人员培训的时机，学习统计法律知识，提高依法统计的自觉性。

街道将根据统计从业资格核查工作的结果认真分析统计从业人员的持证情况，对“四上”单位、“四下”抽样单位的相关统计人员进行重点排查，严打无证上岗现象，督促其及时报名参加考试；鼓励多人持证现象，确保人员流动带来的持证率偏低等问题。通过考前指导培训班，全面宣传统计法律法规及统计违法案例，进一步增强普法的针对性，提高教育的实效性。（时间安排4月至8月）

街道将通过统计检查指导、统计稽查配合、统计从业资格考前培训、统计继续教育、专项抽样调查、年报会议、统计法制讲堂等形式，积极开展对基层统计单位统计人员的统计普法教育工作。因地制宜、形式多样地抓好本辖区基层统计人员的统计普法教育工作，把统计普法教育融入统计行政管理和服务的全过程，进一步提高统计单位统计人员的统计法律意识和统计法律素质。

自2xx年统计“六五”普法工作开展以来，效果显著，街道将根据省市统计“六五”普法规划的要求，对2xx年以来全街道统计“六五”普法规划的实施情况进行回头看，认真做好查漏补缺工作。

街道将对申报创建20xx年统计基础规范化的村、社区、企业进行实地走访查看，对创建成功满两年的规范化企业进行复评指导，充分掌握统计人员的持证情况、统计台帐的登记、报表的质量、名录库的管理、抽样调查的落实、统计经费的使用等各方面情况，结合新问题、新情况、新难点，做好宣传指导和查漏补缺工作，以确保今年统计基础规范化企业、村、社区的创建工作顺利完成。（时间安排5月至8月）

## 拍摄的工作总结篇五

1、新学期伊始，我协会将积极做好迎新工作，同时准备一次主要面向新生的“迎新展”，让他们感到在大学社团活动的丰富多彩。

3、完成协会负责人换届选举的相关准备工作。

4、民主选举产生协会负责人，并确立理事会成员名单。

1、完成协会换届的收尾完工作，新理事会接任工作。

2、开展培训讲座

3、正式启动摄影展，即日起开展相关图片的收集。（主题待定）

4、组织本月主题采风活动（具体时间地点待定）

5、召开全体会议，并讨论交流采风心得。



6、拟订协会会报，以便丰富会员摄影知识，提高摄影技术。

1、进一步完成主题摄影展的图片收集，并初步定于本月底完成出展工作。

2、进行每月常规采风活动。

3、建立与各兄弟院校的联系，实行对外交流开拓视野，筑立起与外校交流的桥梁。

4、人物拍摄。

5、记录毕业生的点点滴滴，延续我们“一路走来”的影展。

1、召开期末工作会议，部署与提高自身摄影技术相关的寒假作业。

2、总结本学期工作，并进行部门调动，“优秀会员”的各项评比。

3、结合野炊、烧烤等方式做好期末最后的采风活动。

4、整理好个部门的工作材料，做好学期工作总结。

5、学期末结束例会会议，督促会员做好功课复习，迎接期末考试，并预祝同学们取得成绩，学有所成。