

最新奶茶店创业计划书附件和备查资料(精选9篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

装饰公司工作总结篇一

一年伊始，万物复苏。在这个春暖花开的时节，回顾和总结去年一年的工作，探索今年的'工作思路，为20xx年的奔跑做好准备活动，我感觉这是一项非常必要的工作。古语有云：磨刀不误砍柴工。我要通过总结找准方向，明确重点，自我激励，持续努力，争取实现较大的进步。

20xx年，我的销售总额达到70万多元，老顾客不断巩固的同时，开发了一些新客户，与上一年度相比，取得一定的进步。这主要的原因是：

1. 公司销售政策好，促销力度大，产品完成了整合，走上了正规化、标准化生产道路。
2. 销售后台支持有力，互相协作较好，发货较及时和准确。
3. 自己努力拓展客户联系渠道，增加公司和产品展示途径，在自己努力找客户的同时，争取让客户找自己。
4. 积极维护客情，取得客户信任。逐渐掌握了与客户打交道的基本方法和心态：既要尊敬，又不能迁就；既要坚持公司政策，又不能傲慢无礼。

坦言说，虽然取得一定成绩，但是也存在诸多不足。首先，

工作积极性还不足，下班后自觉加班较少。其次，兽医药知识积累还不足，对顾客提出的一些问题，有时还不能及时回答。再次，说服顾客的能力还有待提高。20xx年，我想着重从以下几个方面努力：

一是继续当好桥梁。作为一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的商品与顾客的桥梁，为公司创造业绩。在这个方向的指导下，多渠道接近客户，利用qq和微信群、淘宝和兽药网等现代沟通工具，争取与客户说话的机会，用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，是销售的临门一脚。这需要靠平时的积累，多学习，多总结，做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

二是注意自己销售工作中的细节，谨记顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的态度，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动顾客的心，学会与上帝当朋友，树立起自己优质服务的品牌。

三是进一步熟悉兽医兽药，提升直接为养殖户服务的能力。将每种药品的货号、主治功能、价位和饲养动物常见疾病证状熟记于心。学会面对养殖户，提升终端服务能力，当好养殖户的参谋。

四是端正好自己心态。业务员的心态，会直接反映到销售活动之中，并让顾客感知。所以，要努力克服各种会让顾客产生疑虑、影响信任的不良心态，始终保持给顾客的正面形象，以此促进销售。

总之，在新的一年里，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体销售政策相互融合，不断振奋精神，努力学习业务，扎实工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

装饰公司工作总结篇二

回顾20xx年，我们不禁感慨万千□20xx年是我们工作计划中最重要的年份，它的意义将记载入公司的成长历程。虽然，在过去的一年里，我们走过了很多的弯路，但最终，我们走出了思想的误区，对我们的发展重新进行了一次洗牌。它是我们奋斗的另一个开端，我们希望通过不断的深化，将我们的成果不断壮大。

九月份时实现托管业务是现在一倍。”“未来一年我们不能放弃传统的项目及优势的项目，是依托于传统的项目的基础上开拓的新业务，新产业，将事业快速，稳健推进。

20xx年，我们承诺的事情，基本上都实现了，还创造了奇迹□20xx年，我们首先改变了培训部的教学模式，是清远地区首创的媒体与辅导为主载的教学模式。它让我们首次对教学进行了重大改变，并收到了相对好的效果。对托管业务分析正确，并在正确时间内实现添置新的车辆投入使用，最终实现我们定的理想目标，实现我们初定的所有目标。学生假期培训班也顺利完成基本目标，它让我相信，一分努力一分收获，这都会成为我们前进的思想依托。值得庆贺是的是我们在10月20日成立了“xx广告装饰工程部”，它的诞生，给我们展现了一片广阔的天空。为此我们成立了一个奋斗的团队，我承认，由于工作的繁细紧密，将一些美好的事情给忽略了，我的世界很纠结，很对不起。浣洸镇创教育强镇，我们广告部贡献出了一份薄力。

20xx年，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

20xx年，我们希望用这一年的时间来完成所有的债务，如果实现这一效果，它又是一年载入我们发展历程的一个里程碑□20xx年重点工作安排包括：

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。

装饰公司工作总结篇三

时光荏苒，在济南已经是第二个冬天，回顾这小一年的工作感慨许多，首先感谢公司领导的关心和支持，感谢公司各部门的协调和帮助。截止20__年11月底，济南居然之家北园店的各项工作基本上已经告一段落。应要求，在这里我只简明扼要的总结一些我们在济南居然之家北园店中的工作情况，所出现的问题及过后一些反思。

一、现场管理方面

现场管理是我工作的核心和重点，主要分四方面的细化管理，从安全、进度、质量、技术四要素进行控制管理。

1、总体来说，济南居然之家北园店项目的前期进度相对理想，在诸多问题的情况下，还是按时完工开业，但却存在一些遗留问题。这些遗留问题与我们最初抢工期是分不开的，所

谓“萝卜快了不洗泥”。5月1日开业以后，后续问题渐渐暴露出来，具体出现了以下问题：

- (1) 每逢下雨外立面及外墙漏水，以及a门的水往里趟。
- (2) 消防卷帘方面无论是施工质量还是产品质量严重不合格，给后期造成很大的隐患。
- (3) 前期拆除时对一些东西保护措施不太到位，只是后期不断地去维修。
- (4) 部分施工单位质量不能保证，致使后期去弥补。

后期这些问题出现的主要原因是在于前期施工阶段，先施工阶段也有一定的责任，例如合同管理、技术措施、施工队任用等方面。客观来讲，这个工地进步首先是值得肯定，成绩的背后是有许多的教训与弯路，好的团队是能够正视自己的教训与弯路，以使我们未来走的更远。在这小一年的时间尤其是5月1日到现在，我们深刻反省，总结了如下几点原因：

- (1) 个别控制节点工期不能如期兑现，施工队进场时间滞后。
- (2) 各个专业之间不能及时沟通，缺少总体一个类似于总工程师的人员。
- (3) 部分施工单位纪律松懈，现场管理不到位，计划得不到落实。
- (4) 年轻一些项目管理人员专业知识和经验不足，不能有前瞻性。

2、安全与文明现场管理工作

安全方面我认为是重点中的预防点，是一切工作的前提条件。

装修方面相比较于土建还是安全系数较高的行业，但也不能掉以轻心，所谓“事由有一万，万里有一”。在施工过程中，反复贯彻于管理人员及施工人员，制定明确的规章制度，要求谁逮住违规者，罚款奖励谁的原则。做到了人人都是安全员，都是监督者。甚至项目部人员全部佩戴红袖章，真正做到了大事故率为零。这其中与居然的帮助是分不开的。

文明方面也是施工项目中不可忽略的一项工作，前期拆除的时候因为场地、工期、的限制，并没有做到很好。在场地外围没有硬质围挡的情况下，做到了场地外围干净，并没有引起市政方面的投诉。为公司节省下做围挡的资金。

但是初期项目部消防意识淡薄，施工人员住宿房子没有要求配备灭火器等，对于这些，我们是后知后觉。客观的讲，我们开始是想省资金，但现在发现有些资金是根据自己的公关能力来节省的。

3、技术资料及图纸方面

我觉得成熟团队是能够雷厉风行的，各个方面都要跟的上。尤其是技术交底和设计变更更要如此，这对避免可能出现的争端起到非常重要的作用。济南居然之家是一个偏大的工地，在资料图纸上各配备了一个人员，这是应现场要求的。

二、沟通与协调

记得毕业时最后一堂课老师说过一句话“做工程多沟通”。确实如此，沟通与协调是消除误解、减少分歧、化解矛盾最好的武器，表现在工程上是能避免很多抢工再返工的现象。好的沟通协调需要好的关系，好的关系基础上再去沟通往往会起到事半功倍效果。部分沟通协调是需要先处人的，初出茅庐的我这方面显得很弱，不过我学到了一个方法，那就是先听后说，有道是“要做人先学话”。且行且体悟吧！这是一个跨行业的技能，值得学习一生。

1、与甲方和监理的沟通

在前期工作中基本上中规中矩，项目开展相对较为顺利，偶尔出现的摩擦也能够宽容解决。这其中也与公司的公关有关。但是后期随着问题出现，反而改变了对他们的认识。一个好的工程质量不能够依靠外力来帮助，自身应有自我要求的意识。就如同人要长大就不能溺爱的去惯他。只有自我要求较高才能进步，否则得过且过在市场上只能依靠通过压低价格来竞争。现在我时常会想如果当时他们要求的再严厉些的话，现在就不用再费这么大的劲了。但这并不是说就什么事情都要求他们严格了，毕竟这还与成本控制有关系。

2、与施工队伍的沟通

他们与我们沟通往往带有糊弄性，一不小心就被他们带沟里了，所以对于我们我体悟到的就是这个两个字：原则。现在觉得宽容别人就是给自己找麻烦了。

3、专业之间的沟通

我觉得项目部最大不足就是各专业之间不能及时有效的沟通，缺少整体部署，不能够按照工艺流水施工，拆了重做的事情时常发生。这给后期工作带来很大的麻烦以及给公司带来损失。例如：甲方变更上要求在某一地方增加一个围墙，这份变更看似只和木工有关，其实这个围挡做起来之后某个设备就没有施工空间了。再例如，欧式区域做好的喷淋头忽然发现这个地方是石膏线。要求施工队返非他们原因的工作这是有条件，而公司是不能随便给签证的，施工队当然不服管理，这就是管理人员受憋屈的原因。

三、工作中不足的改正

1、优化施工队伍，对施工队伍建档，对他们的施工工艺进行评分，并把这些评分计入档案。这些档案里面还应包括他们

曾经做过的工程，年效益，社会背景，社会口碑，工人分布、素质，以及其他部分，我认为选拔队伍的时候不能光凭的价钱低来决定，还应考虑档案情况，其中施工评分有施工管理人员进行打分。

2、施工管理人员要加强对施工队的领导力度，做管理嘛，还是要管的。要管没有力度是不行，而这个力度没有一定权力是不行的。对施工队伍进行评分，审核他们的款项，以及申请奖金和扣款。权力往往是与责任相辅相成的，这就要求管理人员正直负责，要求领导信任。这本身是个矛盾的，但又是个矛盾的结合体。

3、对员工时常进行专业培训，21世纪是个瞬息万变的时代，稍不注意就会被淘汰，这就要求我们不断学习充电，这样才能紧随时代步伐。我们要制定公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术的高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。其实企业培训只是公司软实力的一部分，建立和发展公司软实力是企业成熟的标志，一个公司的发展不只是规模的扩大，也是公司文化的传承发展。

4、健全公司配置，正如周总所言我们应该有强大的技术团队，这个技术团队要有针对性、专业性、时效性、科学性。他根据工程项目需求服务于项目，他要有许多证书，能不需要挂靠自己揽工程。

新的一年马上就要来了，只要我们想要进步并且大胆的向前走，走了弯路、遇到弯路不要怕，停下来想分析一下问题继续向前。偶有碰壁也不怕，换个方向走，不断改革以使自己左右逢源。在胆怯的时候不防信任，在懊恼的时候不妨宽容。自我反省者的同时也要看看前方的行者，学一学他人。以优异者为师，与成功者为伍。回过头就会发现自己已经走出去很远了。

装饰公司工作总结篇四

2020年悄然而去，2021年已然开启，从2020年x月份至今在xx锦绣花园中、小学教学楼室内外装饰装修项目上，整整一年多的时间，工程终于圆满竣工，回首过去一年的工作，有喜悦，也有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，从中让我学到了很多。非常感谢xx装饰公司给我提供了一个成长的平台，让我在工作中不断的学习，不断的进步，慢慢的提升自身的素质和才能，积累了对本专业的施工和管理经验，这都是我一生的财富。在岚山项目上虽没有骄人工作业绩，但在公司领导的支持下，在公司同事后勤的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作和任务。

2020年基本全年在xx项目上，通过xx项目现场管理，施工过程中参与各个环节，由于前期图纸会审没有参与，图纸没有现场深化和本项目的复杂性，在施工过程中图纸更改次数较多，图纸跟现场很多地方不一致，设计的图纸中有出现装修造型，工艺无法满足其专业施工条件，导致进度受其影响，造成了后期施工不必要的滞后和材料的浪费。在装修过程中有时我方装饰施工方案与土建、消防、空调机电等施工方案发生冲突，由于前期与土建、消防、空调机电等相关专业没及时联系和沟通，造成不必要的麻烦，因此在施工中要及时与项目总包方工种沟通联系，加强配合，将此类问题信息交流反馈，今后需加强不同的问题类型进行不同的分析处理。

其次，就开工准备的材料计划和进度计划，要在施工过程中及时跟进工作，严格要求材料部按材料计划时间节点要求执行，材料及时进场保证施工班组的施工进度；严格要求现场施工班组按进度计划时间节点要求保质保量的执行并施工完成。在施工阶段，严格按图纸及规范控制好质量与结构的安全至关重要，尤其控制对木质材料的防潮、防腐、防火，作为一名现场施工管理人员，必须要有很强烈的责任感，严格按照公司要求及本职责任来认真工作，在日常的工作中对工程各

分包方及施工现场严格把关，严格要求控制好工程质量，落实执行隐蔽验收工作，杜绝隐蔽前存在的质量隐患，圆满的完成竣工验收。下面是我对2020年度工作总结和2021年度工作打算。

（一）公司内部以及天泰、监理等外部沟通协调很重要。

（二）做每项工作都要有目的、计划和步骤。

（三）不管大事小事，都要切切实实地去落实。

（四）摆正自己的位置，深入熟悉和学习，才能更好适应工作岗位。

（五）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（六）要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决处理好施工技术上的问题，要与工人多多进行思想交流，管得好工人，才能真正管得好工程，才能把质量提上去，进度赶上去。

（一）缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

（二）缺乏门窗、外墙保温相关的专业知识，考虑问题不够周全。

（三）事多了，有时候会分不清事情的轻重。

（四）对工程的成本控制没有做到心中有数，对材料的控制没有计划和有效的措施，缺少计划性和组织性。

针对2020年工作中存在的不足，为了新一年更好的工作，2020年突出做好以下几个方面的工作打算：

（一）加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

（二）业余时间多看些门窗、幕墙、外墙保温的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

（三）做每一项工作前都制定明确的计划和步骤，做到行动有了方向，工作有了目标，那样办事心中才真正有底！

（四）通过不断深入学习和培训，提高对本专业的技术能力和管理能力，从而提高主动性和积极性。

（五）加强自身的执行力和配合力、维护公司的形象，调整工作思路。

（六）施工现场严格按工程进度施工，把控材料严禁浪费，勤于监督现场施工，把控施工质量，做到每个工程都圆满竣工交付。

装饰公司工作总结篇五

20xx年，我以总经理的身份工作，主要负责以下工作：

一、受总经理委托，协助总经理对企业的重大经营问题进行决策及日常管理，协助、协调各部门之间的工作。

二、受总经理委派、处理具体事务和问题，各项工作对总经理和公司负责。

三、负责协助、指导公司年度计划产值的完成及各部门任务的完成。

20xx年底，公司制订了09年产值计划目标，根据宏观的战略目标各部门又进行了细部计划的安排。公司制订总部任务700万元。在孟总正确领导及帮助下，经过全体员工一年的共同

努力，我们虽然取得了一定的成绩，但与预期计划产值还有一定距离。

回望20xx年的家装市场应该说是风云变幻。它既让我们体味到了什么是真正的幸福，同时又让我们体味了急速下滑的无奈与困惑！09年留给我们很多的思考。底，受全球金融危机的影响，直接导致楼市低迷，而楼市低迷引发了多米诺效应，持续红火了近十年的家装行业在09年普遍不被看好。

一步都很难。在严峻的现实面前，我们并没有失去信心，而是将压力转化为动力，各部门齐心协力，想办法，找对策，共渡难关。同时公司加大改革力度与步伐，重新装修办公环境、改革工程部模式，提升材料品质，引进了5s标准化样板工程体系、设计院三位一体式设计所模式改革，主材一站式购物馆的建立等一系列举措都为20xx年的市场作足了充分的准备。

20xx年全年公司共完成519.8259万元，其中市场部完成233.7133万元的成绩。

五、围绕公司宣传和市场营销，负责公司各种活动的指挥、企划工作。协助孟总全程指挥、策划并参与了以下工作：

3.21《第3届装饰狂欢节12户》、4.5日《第4届装饰狂欢节》、4.19《第5届装饰狂欢节6户》、20xx.5.3《5周年庆典大型签约特供会12户》、《夏季装饰狂欢节》、《5s标准样板工程签约洽谈会》、《秋季装饰狂欢节》、《跨年度工程征集签约洽谈会》等20场活动。

六、对公司品牌、形象进行有效的营销、媒介宣传。

1、多期《都市晨报》《彭城晚报》报纸、杂志、网络广告；多届大型活动及会议营销活动的平面宣传、《完全家装手册》、《快乐装修导报》印刷品及广告喷绘的制作工作。

八、及时组织完成总经理，公司所需部分文件的起草和有关文字材料的拟制。

九、问题与不足曾经有一句话，对我影响很深，叫做事先做人。但我站在企业管理者的角度上，深刻地体会到另外一点：那就是做事就不要做人，做人就不要做事。更多的人衡量得失只是问你：结果怎么样？！不要怕得罪人，只要是为了工作，为了公司。做事情一定要有魄力，要有执行力。更多时候需要做的只是一一不停地努力工作，不停的默默表现一一争取成功。所以20xx年我包括在坐的各位要在工作方法上有一个质的改变。二十一世纪工作生存法则就是：建立个人品牌，把你的名字变成钱。由于自身在专业知识上的限制，虽然比去年有所进步，但掌握仍然不够，特别是对设营部员工的培训、教育、学习指导力度还不够。

20xx年计划：抓住20xx□决战20xx

一、20xx年部门计划完成产值

20xx年的市场预期应该不错，09年的楼市持续火爆，金融危机的影响已经远去，据不完全统计□20xx年上房的小区将达到40多个，所以公司针对20xx年的市场预期制订以下任务量：

公司全年计划产值保底1000万。

市场部万

单位：万元

我们在新的一年里一定要坚定信心，迎难而上，创造新业绩，谱写新辉煌。

二、20xx年，我想我应该从以下几个方面来开展我们的工作：

1、根据市场形势变化及时加强市场推广、宣传力度，并在20xx年上半年加强投放有效媒体广告的力度，尤其是电视和广播媒体的硬广，进一步加强红地球装饰品牌的市场知名度。

2、市场营销要有新的突破。以“5s标准化样板工程”为核心营销亮点、围绕它开发新的思路。尤其是客服部代表在小区驻点时可以结合我们公司在各小区的5s标准化样板工程进行洽谈客户，这样会更有说服力，会更有效，更直接。

3、加强与物业、工会的前期合作，配合会议营销，开展“家装课堂”进小区活动。

3月27日《第3届装饰狂欢节暨春季签约洽谈会》

4月25日《周年庆典签约特供会》

5月1日《红地球五一七天乐促销活动》

6月6日《第6届装饰狂欢节暨签约洽谈会》

7月3日《第7届装饰狂欢节暨夏季签约洽谈会》

8月1日《第8届装饰狂欢节暨8大装修风格解析会》

9月5日《第9届金秋装饰狂欢节》

12月12日《联合广播电台跨年度样板工程征集特供会》以上活动具体时间和密度视实际情况而定，整体严格控制
在12—14次。装饰狂欢节是设营部集中客户签约的舞台，但20xx年不论是装饰狂欢节还是数次家装文化节等大型展会活动有效客户数量和质量都比20xx年同期有所下降。

装饰公司工作总结篇六

让我们摘要《年度报告》：“九月份时实现托管业务是现在一倍。”“未来一年我们不能放弃传统的项目及优势的项目，是依托于传统的项目的基础上开拓的新业务，新产业，将事业快速，稳健推进。”“目标很简洁：总业务价值是过来一年的翻倍。”；“不离不弃，将这个美好的目标实现就是我们的追求。“未来的一年中，我将期望有更多的支柱一起撑起更大的更重的天空，团队协作将是我未来一年的主体思考的内容，让每位员工工作人员有自己独挡一面的能力及作用。”“我希望组建一支团队，一支有能力的团队，让我这支团队真正意义的发挥出他(她)们的最大潜能，自觉的为公司的掘起而不懈奋斗。”“我们在未来一年如果能够创造出比过去的三年的价值总和的话，那就是努力，那就是奇迹。”

20，我们当然要继续发扬过去的一年所表现出来的优秀工作作风，不断发掘新的潜能，不能满足于现况，何况我们还没有达到满意的状态。我们团队要不断的向深入学习，深入拓展，将利用团队的力量来争取更大的市场。要对锁定目标进行不懈的努力，才会将工作做好；要有对财富的追求达到近乎疯狂，才会成功。

一、我们希望用半年的时间学习实习完工序业务，作为根基，我们愿意与团队一道努力，将不断拓展新的市场与业务。

二、学生托管业务将希望完成我们开会时所设定的业务量。

三、计划于九月份前将托管车辆再添置。

四、改善员工的内务及福利条件。

五、完善办公条件及新设备的添置。

六、希望打造一个快速有效的服务团队。