

# 节水宣传周活动总结 全国城市节水宣传周活动总结报告(汇总5篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。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。

## 茶场工作总结篇一

通过合作社全体成员的共同努力，度过了不平凡的一年，并已逐步向正常有序的趋势发展，回顾一年来我们主要做了以下几个方面的工作：

一、以茶农及成员的思想认识为突破口，做好宣传发动工作。

受茶叶市场营销中相互炒作的影晌，造成08、茶叶产业的不景气，导致09年茶农、茶厂对茶叶生产失去信心，对茶园不认真管理，茶厂不愿加工，甚致出现茶农毁掉茶园的现象，面临如此困境，合作社担起自己的职责，组织人员分别到合作社服务的村寨，进行正面宣传，耐心细致的跟茶农解释，茶叶产业是我县发展经济的主要产业之一，很多人在茶叶生产上得到过实惠，价格处于低谷是暂时的，茶叶产业是我们农民朋友不能丢，也丢不起的产业。通过我们的宣传提高了茶农的认识和认可，调动了茶农和茶叶初制厂的生产、加工积极性。

二、加强茶园改造管理

下，为整合和优化资源配置，促进产业结构优化升级，加大低产茶园改造和良种推广力度，提高质量，提高单产，以点

代面带动全县茶叶产业的发展。我们专业合作社投资30万元对低产茶园实施改造，分片区示范，重点在龙江乡勐外坝基地实施低产茶园标准化改造转换示范400亩，其次是有代表性的在其它乡(镇)进行改造示范和新品种引进示范，目前，茶园示范点、示范已初见成效，同时也带动了周边茶农的效仿。

### 三、强化科技培训，提高农民技能

龙陵县有丰富的茶叶资源，是国家农业部全国出口茶叶生产基地县，云南省有机茶、无公害茶示范县。近年来，随着欧盟对进口茶叶农残的检测范围幅度扩大，农药残留限量标准提高，茶叶出口面临严峻挑战，特别是当地低档次茶叶市场需求相对饱和，在国内、国外出现卖茶难，经营效益差的现象，如果我们专业合作社不转变观念，不提高科技意识，在今后的运作中就会很被动。为此，专业合作社虽处于起步困难的时期，仍然决定聘请市、县有关专家和技术人员对合作社成员进行技术培训，一是种植栽培、加工技术培训；二是对有机茶、无公害茶示范培训。方法是：代表集中统一培训；到外地实地参观学习培训；接受培训的代表又到乡镇组织茶农培训。通过不断的学习培训，很多茶农对种植、采摘技术有所提高，加工技术有所改进，知道茶叶发生病虫害如何防治，哪些化肥农药可以在茶园上施用，哪些不能用，用了有农药残留的会对人体有害。09年我们专业合作社开展技术培训940人(次)，相关费用开支14万元。

### 四、加大基础设施的投入和改造

民丰茶叶专业合作社有茶叶初制厂30个，很多设备已是上世纪80、90年代购置的，现在有很多厂房和机械设备已老化淘汰，合作社未成立前，有部分茶厂靠自身的条件没有办法改造和更新，生产的产品质次，成本高，产品不适应市场需求，为提升产品质量，合作社投资40万元，对10个茶厂的厂房和设备进行更新改造，从而改善了加工环境，也提高了产品质量。

## 五、加大力度拓展营销业务

专业合作社的组建旨在按照农业产业化发展的要求，拉动茶叶从产前到产中、产后的加工，储存、销售等环节的纵向合作，合作社能把一家一户分散经营的农民组织起来，由各茶叶初制厂有计划、有规模的组织生产，形成“风险共担、利益共享”的利益机制。从而，产品销售渠道是否顺畅，销售得好与差，是整个业务经营过程中的重要环节，在营销上不等客上门，主动出击，在充分调查了解市场的基础上，组织营销人员到全国各地跑市场、找信息、要订单。市场需要什么类型，什么档次的产品，我们就组织生产什么产品，对市场行情的变化做到心中有数。目前，我们专业合作社已投50万元在下关、\*\*、广西、广东、湖南等地设立了销售点。形成生产、加工、销售一体化的专业合作组织，产品已销往全国各地，并有部分产品出口。通过合作社的努力，在国际金融危机，茶叶行业不景气的情况下，生产、销售干茶1060余吨，产值、产量都有所提升。

## 六、强化合作社内部管理，健全财务制度

民丰茶叶专业合作社是由农民种茶大户、茶叶加工厂、营销人员在传统联合经营的基础上，由茶农自愿入股成立的，实行“自主经营、自负盈亏、自我服务、民主管理”的联合经营模式，现有入社成员470户(农民占98%)，注册资金526万元，有规模化种植茶园4000余亩，茶叶加工厂30个，辐射5乡(镇)23个行政村，服务茶农40560人，可采茶园25000亩。可算初具规模的专业合作社，如果没有严格的管理制度和规范的财务制度，即变它的模式符合当前农业产业发展的趋势，最终会因管理不善，账务不清而中途夭折，为使合作社健康、持续发展，发挥它应有的作用，专业合作社健康、持续发展，发挥它应有的作用，专业合作社根据《章程》选举并成立了理事会和监事会，建立健全财务制度。实施措施是：全社一盘棋，合作社根据市场行情，制定的收购价略高行情价，由茶叶初制厂统一收购鲜叶，统一加工产品，产品生产出来后

再由合作社统一销售，谁不按规定执行都要受到相应的处罚。这样的运作模式，节约了流通环节费用，有了规模效益，降低了生产成本。通过年终核算，专业合作社收购鲜叶4240余吨，生产销售干茶1060余吨，实现产值1007万余元，实现利润18.6万(已提取公积金和公益金)，帮助茶农实现收入763.2万元。成员鲜叶收购价高0.1元/kg□加利润分配，入社成员净增61万元，户均净增1298元。

## 七、专业合作社目前存在的问题

主要是：1、基地标准培栽技术示范推广范围小，很多茶区学不到经验，有待推广；2、种植加工技术落后，产品价值提升不高，有待加强学习培训；3、产品市场销售份额小，有待加强市场培植和信息网络建设。解决存在问题，需要投入大量的资金和人力，需要全体成员共同出主意，想办法，鉴于我们专业合作社处于起步阶段，筹资困难，要办好专业合作社，需要得到政府和各有关部门的关心支持，在科技信息、资金项目上请给予扶持。

总之，####茶叶专业合作社的成立，从经营理念上带动了龙陵茶叶产业的发展，提高了茶农的种植、加工等技术，很大成度的解决了农民存在的实际问题，茶农得到实惠，出现很多茶农要求入社的良好势头。同时，由于我们合作社在经营上讲诚信，价格合理公道，目前经营业务已辐射龙陵县三分之一的茶厂及德宏州和腾冲县的很多茶厂。

实践证明，民丰茶叶专业合作社只要走标准化、规模化、专业化的发展思路，注重名、特、优产品开发，着力于在茶农之间，市场与茶农之间，政府与茶农之间搭建沟通桥梁，真正为成员服务，对发展农业产业，提高农民收入发挥着积极的作用。

## 茶场工作总结篇二

年初，根据全省茶产业发展总体规划和《达州市人民政府关于大力实施富硒茶产业“双百”工程的意见》（达市府发〔20xx〕10号）、达州市农业局达州市财政局关于印发〔20xx〕年达州富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》的通知（达市农业〔20xx〕110号）精神，深入推进茶产业转型升级，做大做强\*\*富硒茶产业，促进农民增收致富，制定了《\*\*市20xx年富硒茶产业“双百”工程建设实施方案》。

### （二）标准化茶叶基地建设步伐加快

20xx年，全市新建富硒茶叶基地3万亩（集中成片发展核心示范基地5000亩）、建设良种繁育基地600亩（连片规模发展200亩）、精品茶园1500亩、机采示范茶园1000亩，改造低产茶园10000亩，全市茶叶总面积达到28.2万亩，茶叶总产量达到0.7万吨，总产值13.6亿元。

### （三）茶树良种繁育取得成效

20xx年，全市加快新品种引进试验示范和推广工作，提高基地良种化程度。目前，在石塘镇长田坝村、白羊乡大地坪村建成良种茶苗繁育示范基地180亩、范文写作母本园30亩、品比园20亩，扦插穗条2700余万株，预计20xx年能出圃良种茶苗近20xx万余株，保障新建5000亩标准化示范茶园用苗。

### （四）多措并举，保障示范茶园建设

20xx年，茶叶龙头企业主要采取通过集中租赁流转农户土地近万亩，保证了示范茶园建设的土地需要。利用历年留存的巩固退耕还林后续产业发展资金400万元实行公开采标采购良种茶园近2500万株，供给示范茶园建设。同时，企业还自行采购自己所需的茶苗品种，建设各具特点的示范基地。

## （五）品牌建设卓有成效

重点打造“\*\*富硒茶”区域品牌和“巴山雀舌”驰名商标。坚持以“政策推动、品牌驱动、龙头带动、三产联动”为战略，鼓励和支持企业延长产业链条，促进产品转化增值。积极引导茶业企业研发不同层次、不同风格、不同口感的产品，统筹打造高、中、低端品牌。20xx年2月，\*\*富硒茶广告宣传片在cctv-7《乡村法制剧场—创富故事汇》栏目中亮相播出。在\*\*国际茶博会上，选送的6个茶产品全部获得金奖。在“20xx南茶北调高峰论坛”研讨会，与中国农产品流通经纪人协会签订了《\*\*富硒茶产业助推脱贫攻坚帮扶协议书》，拓宽了\*\*茶产业发展的前景。市域三家茶叶龙头企业参加了第十二届“中茶杯”评优活动，其中巴山雀舌公司的“喜阙”红茶和巴山富硒茶厂的萼山雀舌获得一等奖。

为了做大做强“巴山雀舌”品牌，整合现有茶叶品牌资源和全市茶叶生产力量，统一打造“巴山雀舌”系列茶产品，维护品牌形象，扩大“巴山雀舌”品牌在茶叶行业中的知名度和影响力，8月，\*\*巴山雀舌名茶实业有限公司与\*\*辖区内其他企业就品牌融合进行了座谈，全市参与“巴山雀舌”品牌融合紧密型的企业有9家、松散式的有7家。

## （六）茶叶生产技术培训全面到位

积极应对茶叶市场的变化，组织技术人员深入茶叶基地乡镇、茶叶生产加工大户和企业，开展茶叶标准化采摘技术、清洁化加工技术培训、指导，提升产品质量。全年共开展茶叶种植、加工、政策性保险、机修机采及施肥管理等培训达8500余人次。

## （七）茶叶生产加工能力大幅提升

今年以来，市域茶叶企业以新建、改扩建方式，大力发展茶叶加工能力，建设标准化加工厂房8000平方米，引进先进茶

叶加工生产线6条。特别是帝升实业集团全资收购原\*\*巴山雀舌名茶实业公司（收购后没有更名）以来，投入巨资进行市场开拓、筹建网络渠道、扩大产品宣传范围，发展代理商200多人，建立专卖店、网上直销、大中城市连锁超市，特别是改进生产设备，引进茶叶色选机，茶叶单价最高达到9950元/斤。随着全市加工产能的提升，茶鲜叶收购价格随之大幅上扬，单斤价格突破100元。

### （八）茶叶生产组织不断发展壮大

今年，\*\*市不断加大宣传力度，兼顾企业入驻和发展本地茶叶业主，茶叶生产组织得到发展壮大。目前，全市龙头企业22家、茶叶专业合作社22家、种植大户8户、家庭农场4个。

## 茶场工作总结篇三

茶叶也改头换“脸”啦！

我的老家在安溪，那是安溪铁观音的发源地，老家的人都靠产茶销茶来维持生活。这不，我们一家到厦门开了一家茶叶店，我爸以茶会友，整天和那些爱好茶叶之人品茶论茶，小店也十分热闹。

茶叶，主要讲究的是质量，茶叶有四绝：色绿，香郁，味甘，形美。把茶叶泡在开水里，汤色渐渐由浅变深，呈淡黄色。随后，就能闻到一阵浓郁的茶香，沁人心脾；尝一口，那甘苦的味道滋润着你的嘴巴，喝上一口，留在嘴里的是一股淡淡的兰花香，使人心旷神怡。

茶叶的包装与外形在这几年里也变得十分重要，每次挑茶梗，爸爸总会把大大小小的茶梗挑得一根不留，所以挑茶的速度也不能快。有一次我心平气和得坐下来挑茶梗，可不一会儿，我却是心烦气燥地离开，这是什么缘故呢？是爸爸的要求太高了！他不仅要把所有的梗挑掉，而且还要挑出老叶，次等

级的茶叶，实在叫人不耐烦，我气得问爸爸：“爸爸，干嘛要这么讲究呢？以前你不是挺随便的吗？况且，这才几十快钱的`茶叶，这不是白白地让费我们的时间和精力呢？”没想到爸爸反驳说：“在生意场上，我们不仅要讲究质量，而且还要讲究外观，茶叶的外观就如一个人的脸，一个人的脸长的不好看，那有谁会注意到他呢？除了外观外，还有什么能吸引住客人呢？我们只要多花几点精力，使茶叶的质量得以提高，让客户能品尝到更好的茶叶，这还不值得吗？”

爸爸的一番话，使我非常惭愧，我回到位置上细心的挑起茶梗来。

隔壁的大叔是我们店的老顾客，记得前几年，他选购的茶叶都是一百以内的，可这些年来，我发现他买的茶叶都会上一二百。有一次我好奇的问他：“大叔，你这几年改变了不少啊！泡的茶也更‘高级’了！”大叔笑咪咪地说：“可不是吗？这年来，经济发展了，咱们也能泡上‘高级’的茶叶喽！”

茶叶的外观与质量造就了我们生意的蒸蒸日上，经济的发展是我们这个平凡的家庭多了一份收入，让我爸爸结交了更多的茶友。问我要感谢什么，我说，我要感谢的是你——安溪铁观音。

## 茶场工作总结篇四

今年以来，我公司继续坚持以可持续发展观为统揽，紧紧围绕社会主义新农村建设这一目标，努力抓住名优茶价格看好趋势，战低温、抢农时，多举并举，迎难而上，强力推进我公司茶产业又好又快发展。

### 一、茶产销总体形势

今年茶园面积共计三千亩，开采面积共计280亩，加工毛干茶25.51吨，产值为xx亿元，茶叶总产值xx亿元，以绿茶为主



要产量。由于今年天气变化巨大，使得今年茶叶的产销受到了一定的影响，影响了原材料的产量，使得价格上涨xx%左右。由于采摘期受到气候影响而逐渐缩短，使得采摘时间有所后延。

## 二、后期加工情况

由于我公司单一进行绿茶加工，在加工方面更加注重。

按照国家标准组织生产，制定了合理的加工工艺和全面的质量管理制度。积极推广新技术，提高生产技术规范和产品质量标准的跟进工作，结合自身实际，对原料、加工、包装、储运、销售等一系列环节实行全面质量管理，进一步提高了产品质量。以高标准、高要求，使得工业生产总值达到2550万元。

三、销售管理情况一是大力宣传、推广。以我公司原生态茶叶的特色，重点推广其品质特点是清醇、淡雅、自然，是无污染的、绿色的、健康的`原生态精品。

以杂志、报刊、网络等各种形式扩大品牌影响效益；二是巩固老客户，

开创新市场。维护老客户，保持与老客户的联系，了解客户对产品需求

的最新动向。换位思考，从客户角度出发，及时了解他们的动态想法，对不同层次的客户推行不同的产品；三是实惠吸引。采用赠送和搭售的方式，以便于客户选择。结合地方活动，推动茶叶业绩上升，不但提高了销售业绩，同时提升了品牌的美誉度。通过多种手段使得今年销售额达到2500万元，并出现了供不应求的市场局面。

四、展现优势，奠定基础今年以来，我们从市场中学到很多

优点，逐步发展成了科技型、外向型、规模型的茶产业，强化了多方面工作：

一是形成了一定的品牌优势，具有了一定的品牌知名度，扩大了影响力，行业竞争能力有了明显提升。二是内部管理得到有效提高，形成了独有的规范管理体系，产品质量得到进一步改善，为开拓市场创建了良好的基础条件。三是队伍实力明显加强，通过一年的实战，我们的队伍从内到外已是身经百战，有了一定的客户群关系网络，并且能够简单明了的分析客户需求，为发展之路铺下了基石。我们将继续发扬优势，以卓越的成绩开创明年辉煌！

## 茶场工作总结篇五

- 1、龙饮金御叶，香气满乾坤。
- 2、一叶值千金，两盒表寸心。
- 3、金枝御叶，“饮”以为荣。
- 4、这么年轻就喝上金御叶。
- 5、千奇金御叶，一叶醉天下。
- 6、慕君高洁义，赠君金御叶
- 7、金至贵，御至尊，叶至韵。
- 8、普洱，非油炸食品。
- 9、喝了普洱茶我人也明显的长高了，脑子变得聪明了，科科都考100分。
- 10、一叶赛千金，一品登茗峰。

- 11、万物和谐，品味天下。
- 12、和于心，品于味，行天下，真普洱。
- 13、喝杯普洱，交个朋友。
- 14、普洱茶：一旦拥有，别无所求。
- 15、倾国茗天成，御品心净界。
- 16、心有多大，普洱就有多大。
- 17、淡淡易杯茶，悠悠岁月情。
- 18、礼御古今，茶阅知音。
- 19、千年传雅韵，一品醉知音。
- 20、普洱广告做得好，不如普洱熟茶好。
- 21、金御叶，韵千年，润万家。
- 22、龙御上宾，金叶度人。
- 23、金御奇香，芳妙千载。
- 24、金风御露叶中逢，一杯香醉天地人。
- 25、人类失去普洱，世界将会怎样
- 26、大易天下，杯杯传情。
- 27、爱她\_\_就送她普洱茶。
- 28、金枝玉叶，国韵天香。

- 29、一叶天下礼，一茗百味生。
- 30、最珍贵的，只给最尊贵的。
- 31、茶好胃口就好。
- 32、御荣，融天下。
- 33、清雅知心，御叶知人。
- 34、金御叶，跨越千年的'传奇。
- 35、口口醇香，叶叶精华。
- 36、自从我老公喝了普洱茶，腰也不酸了，腿也不疼了，我在也不用担心了。
- 37、金在心，御在手，叶在口。
- 38、沐千年王气，品金枝御叶。
- 39、喝了普洱茶，吃麻麻香。
- 40、品质如金，茗香世界。
- 41、好茶喝出健康来。
- 42、品我一次，醉你一生。
- 43、普洱茶一杯，好事自然来。
- 44、我们不要战争，我们要喝普洱。
- 45、普洱从心开始。

- 46、普洱，()挡不住的诱惑!
- 47、一股来自大自然的清香!
- 48、金品质，玉境界，香有余。
- 49、袭千年尊荣，承御贡之品。
- 50、礼遇古今，醇礼天下。
- 51、有问题，普洱一下。
- 52、喝普洱挺好好喝你就多喝点。
- 53、金品质，御贡茶，叶珍贵。
- 54、普洱茶，我看行。
- 55、一杯清茶，一抹清香。
- 56、金品御叶，韵传中华。
- 57、现在的普洱呀，他含酚高，喝一杯顶过去五杯，方便，你瞧我，一口气上五楼。
- 58、妙在天然，贵在御品。
- 59、相识一杯茶，相知金御叶。
- 60、千金珍贵，御叶尊贵。