

2023年拍摄工作总结(实用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？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。

拍摄工作总结篇一

这个要看个人的经济实力了，我当时因为买了房子又装修又筹备婚礼，所以经济有些紧张，因此预算在5000左右的套系。当时我走了几家xx婚纱摄影工作室，分别询问了价格和内容，因为现在xx婚纱摄影工作室的竞争也很激烈，所以一般其它影楼有的优惠，只要你提出来，它也会满足你。但一般影楼不会答应你将它套系内容的宣传单拿走，所以jms一定要用脑袋全部记住哦！至于套系的内容，就可以根据你自己的情况来挑选了。

当你到一家xx婚纱摄影工作室，他们都会问你，今天如果看定了，能不能下订金。记住，最多只下500元。这样，当你回来后发现你被门市的强烈攻势冲晕了头脑，还没来得及纠正。但如果你的订金超过了500元，那就不能再改了，也不能退订。

在做到货比三家，心里有数之后，就可以选择自己最中意的一家开始正式谈判了。不要相信xx婚纱摄影工作室的套系内容，内容都是可以调整的，而且调整的前提是不加价。个人认为，必要的内容至少应该有以下几项：

- 1、40寸以上的油画框(为什么要40寸以上在后面叙述)
- 2、18寸以上的数码相册(现在都流行数码相册，也就是通过

电脑制作，也就是ps[]然后将照片打印出来，而不是过去的将照片放大后通过粘贴，压膜制作而成。这种相册的好处是可以变化很多背景图案，相册的封面、底面都用自己的照片做成，看上去生动一些)。

3、娘家册(新娘爸妈那边应该有的，不然有点忘恩负义了，呵呵。但是事先要看好相册的外观以及做相片的张数等等)。

4、20寸以下的像框(不论油画的，琥珀的，水晶的，反正要有一个可以摆桌面用的)。

5、婚纱照喜贴(个人认为这个有必要准备一部分送给好朋友，亲戚等，也就是送关系非常好的，因为关系一般的人也不会那么珍惜你的照片，我们当时要了20张，到后来还是觉得多了些。)

6、婚礼当天免费化妆、出租婚纱、头纱，如果需要手套也应该在谈的时候加进去，免得到时候想要的时候它收你的费，按我这里的的价格，租金至少100块吧。

7、如果在你们拍婚纱照之前，该婚纱摄影工作室有优惠活动的，要求享受优惠。

8、新娘至少4套衣服，新郎至少3套。新娘室内婚纱一套，外景婚纱一套，晚礼服一套，特色服装一套，新郎要配合新娘室内(包括配晚礼服)、外景、特色各一套。而且要问好是选哪里的服装，因为影楼的服装一般会分普通的和vip的，它给你提供的婚纱一般都是普通的[]vip的要另外加钱，我们这里的价格是vip婚纱400一套，所以建议你在签合同之前先看看你可以挑选的婚纱的范围，如果普通的婚纱太难看，可以和影楼谈vip的服装，价格要谈好。

9、加照片的价格。我当时和她谈的20块一张，后来她说洗成金属面的要30，我死活不干，20一张搞定。以上是我觉得婚

婚纱照必备的项目。其余的就根据自己的喜好来增加了。对于什么赠送的首饰啊，小物品我都不感兴趣，那些东西以后根本就派不上用场了，象首饰这些，婚礼当天肯定新娘会自己准备得有的，那些饰品不如全部换成和照片有关的东西，比如放大的寸数加大，放大的张数加多，服装增加等等。恩，还有一点，谈判后如果一次性付款一般会有优惠，当时我们是将照片全部做成金属面的，看上去光泽很好。

xx拍婚纱照哪里好？以上是个人的拍摄经验之谈，希望帮到即将拍婚纱照的新人们！

拍摄工作总结篇二

从一名在校大学生正式转变成为一名工作职员，展开了我人生职业生涯的第一个篇章。我初到xx旅财务部做出纳，从不熟悉到慢慢学习、了解和适应。

现在我对自己所从事的出纳工作已经比较熟悉，也相信自己能胜任这项工作。在这段时间里，我学到了很多受益一生的东西，学到了很多会计方面的实践知识，同时也学到了很多社会经验。下面我就这一段时间的工作做一下总结：

- 1、严格审核报销单据、发票等原始凭证，按照费用报销的有关规定办理业务，做到合法准确、手续完备、单证齐全。对不符要求的，指明原因，要求改正。出纳工作一定要认真细心，不能出任何差错，多一分少一分都不可以。所以在每次审核票据的时候，我都会点两遍算两遍，确保无误后才付款。
- 2、每日做好现金及银行存款日记账，日清月结，保证账证相符、账款相符、账账相符，发现差错及时查清更正。最后将原始凭证及时登账。每月末做好银行对账工作，努力做到不出差错。
- 3、严格按照公司有关规章制度提供人员工资变动名册，按时

核算发放单位职工的工资、补贴及各类奖金。因为工资直接关系到每个人的利益，所以其计算、发放更是需要及时且细心谨慎。

4、负责妥善保管空白支票、有价证券、有关印章和收据，做好有关单据、账册、报表等会计资料的整理、归档工作。

1、严格按照会计档案有关规定，及时完成凭证装订和会计档案整理及保存工作。

2、严格按照国家及规定章程，及时做好外币结汇工作，并按照会计有关制度登记外币账目。

3、认真完成单位领导临时交办的其他工作。

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、经常了解各部门的经费需要情况和使用情况，配合各部门合理使用好各项资金。

3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际。用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强工作能力作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

5、要恪守良好的职业道德。出纳每天和金钱打交道，稍有不慎就会造成意想不到的损失。出纳人员必须养成与出纳职业相符合的工作作风，要注意保守机密，要竭力为本单位衷心工作。

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生。今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

2、由于刚出校门，自身拥有的只是书本上的理论知识，而缺乏实践的工作经验，因此在实际工作过程中还会产生各种操作性的专业问题。

没从事这个工作之前，我简单的认为出纳工作好像很简单，不过是点点钞票、填填支票、跑跑银行等事务性工作。做好出纳工作首先要热爱出纳工作，要有严谨细致的工作作风和职业道德。

出纳人员要有较强的安全意识，现金、有价证券、票据、各种印鉴，既要有内部的保管分工，各负其责，并相互牵制；也要有对外的保密措施，维护个人安全和公司的利益不受到损失。

以上都是我工作以来的一些总结，在工作中学习和努力提高业务技能，使自身的工作能力和工作效率得到了迅速提高，在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，做好自己的本职工作，为公司和全体员工服务，和公司全体员工一起共同发展！

拍摄工作总结篇三

光阴似箭，日月如梭。转眼间，一个学期的教育教学工作已经结束了，回顾这一学期以来，学生的点滴进步让我无比欣慰，但还存在着问题，今后还需努力解决，现对自己这一学期的教学工作总结如下：

由于我班学生基础较差，为了扎实学生的基础知识和基本技能，我在充分了解学生的基础上对症下药，因材施教，不断提高学生的知识水平。比如，在书写方面，我大力强调

规范，要求行款整齐，字迹工整，并努力克服错别字。对生字新词的理解运用，对近、反义词的积累等，我都逐一进行讲解或强调，以提高学生的基本技能和语文能力。

针对我们班后进生较多的情况，我很抓后进生，给差他们开小灶，每课跟进，要求生字词语过关。既严格督促，又给予他们及时的鼓励，使他们重拾学习的信心。四、突出章节过关。

语文教学必须重视积累运用，只有学生对知识有了一定积累之后才能运用，为了拓展学生的知识视野，我开展了一系列的语文活动。

1、优秀文段朗读。通过学生自主搜寻优秀文段，使学生主动进行课外阅读，使学生的阅读量增加的同时，学生必然收获了许多东西。

1、同学们的作业，个别书写质量太差，作业本保护的不够好，个别同学对字的笔顺、笔画掌握的不好，错别字比较多，还没有养成认真书写的好习惯。

2、在教学过程中，对新教材理解、运用不够深刻。对教材内容把握不够，教学方法不够灵活，没能充分提高学生学习的积极性。3、教学中，有时候没有把学生放在学习的主体地位。

4、个别学生学习语文的积极性不高，还没有养成良好的课外阅读习惯。

5、学生学习情况两极分化严重，有少数学生还没有掌握写作文的方法，学生的整体写作水平较差。七、今后努力的方向和设想 1、激发学生学习语文的兴趣。

俗话说兴趣是最好的老师，我打算通过与学生谈话等方

式，使学生认清学习语文的重要性及趣味性，让所有的学生都觉得学习语文很有意义，语文课很有趣。

2、要努力开发、充分利用语文课程资源，开展丰富多彩的语文实践活动。实践活动要与教材内容有一定联系，可以将游戏、唱歌、猜谜语、表演等引进课堂，也可以带领学生走出校门，走进自然、社会，走进沸腾的生活，使学生在生活中学语文、用语文。

3、充分利用现代化的教学手段，对课文的重点、难点进行教学，提高教学质量。多组织一些班级活动，如：朗读比赛、说话比赛、讲故事比赛等等，使那些思想落后，集体荣誉感差的同学受到启发教育，发现他们的闪光点，及时表扬鼓励，增强他们的自信心和责任感。 4、加强教师自身素质的培养与提高，不断更新思想观念，以适应新形势下教学发展的需要。

拍摄工作总结篇四

这次活动由××医科大学医疗法律协会主承办。主要目的就当前医患纠纷越演越烈，医护人员与患者该何去何从发表见解。活动主要内容如下：

1由前会长××学长讲解哈医大伤人案的状况及从案件中反应出的法律问题；

2互动环节，社员在听了学长讲解之后，结合自身的体验和看法以及前期通过资料的了解，踊跃积极地发言，各抒己见；3分小组讨论当代中国医院产生医疗纠纷的原因及解决方法：

（1）社员分成两组，一组代表医务人员，另一组代表患者。双方从自己代表的角色角度进行辩论。

（2）辩论不拘泥于规则，不需要按照辩论赛的规则进行，倡导自由积极地探讨。

(3) 观众也可以就双方观点自由发言。4互动总结，社员自由发挥，(1) 谈谈自己从这次活动中收获的知识，(2) 自己对于医患关系的新的看法和认知(3) 对于医患纠纷的改善，我们该如何做5发放奖品，对于积极表现的社员给予奖励。

本次活动不拘泥于形式，互动环节较多，期间社员各抒己见，活动氛围良好。

近年来，随着医患纠纷越演越烈，各大媒体争相报道，医患纠纷一再成为广大民众茶余饭后的谈资。作为理论性的社团，也作为医学生，我们社团顺应时代潮流开展了此次案例分析活动。活动过程中，我们不拘形式，各社员自由发挥，就医方与患方的身份分别发表了评论。有效地帮助个社员更深刻的认识了当今社会的医患关系。

作为医学生，此次活动于我们无非更有意义：当今社会医患关系呈何种面貌？医患纠纷何以越来越紧张？医患纠纷中谁更应该承担主要责任？如何更好的处理医患纠纷？我们从业后如何应对医患关系？活动中，我们分别就医患关系紧张升级的原因，现状，责任承担及处理方式开展了一系列的讨论。其中原因主要涉及到：1医护人员的医德，技术，沟通技巧；2医院的设备，管理制度，医疗方式；3患方的思想行为偏激，要求过高；4社会舆论的导向，炒作。对此的处理方式主要是：

5针对媒体进行积极有效的宣传。

通过本次活动，我们作为医学生面对医患矛盾关系的. 应对措施及心理都得到了进一步提升。相信在以后的从业过程中，我们会牢记此次活动：记得那个年仅17岁却被判无期，记得那个初上岗位前途光明而又英年早逝的两个孩子。并时刻以此警醒自己：我该做一名合格的医患人员，以仁心仁术面对应诊的每一个人。

希望在以后的各种活动中，社员能积极参与并从中有所收获。现在的我们，只是初生牛犊，尚且不惧怕生活及社会中的各种问题与压力。但以后的某一天，我们都会离开学校作为一个完全的社会人，我们会面对更多如医患纠纷般或者更危险的情形，这就需要我们现在的每一次小的历练，需要我们一颗明理冷静的心。希望尔后的各种社团活动能够帮助我们大家培养这样一种心，让我们在各奔前程的路上越走越远。

拍摄工作总结篇五

什么是“守”，守的意思是保底能够达到对方的模式。

用一个词就是“抄”。虽然不要求做到像素级“抄”，那也要做到1:1复制地“抄”。

看看，这就是陷入思维误区，我之前也是有这想法。

首先，记住，出社会后，做项目是“公开考试”，你可以公开借鉴别人的试题，这是完全没问题的，只要你能复制。

其次，“抄”也是一门技术，至于抄的是否在表面，是否在底层，这就因人而异了。

最后，直接向有结果的项目学习，是能够更大概率提高成功率。因为他们已经帮你排雷了，能够留下来的，基本都是被刷出来的，相当于他们是先锋者，你直接跟在后面，一些不该踩的坑，就很大概率可以少走。

好了，你以为“抄”就完了？抄也是有步骤的。在“抄”之前还是有一些前期准备的。

比如，这项目在正式开展时□boss 就留意快半年，初步觉得这个项目可长期做，于是再组建团队再慢慢“抄”作业。

这里简单放一些“抄”核心的步骤，注意不是所有步骤哈。

如果你是做电商的，你应该清楚，做电商除了供应链特别重要外，另外一个很重要的环节就是“选品”。

用在项目上，类似于选赛道/选行业，

那怎样看对标账号/赛道有没有选对呢？

可以重点考虑看下面这4点：

如果是国家政策平台政策重点打压的，那么需要谨慎选择，比如k12[^]v[^]商品等等。所以，这个环节可多看国家政策规定，和平台相关规则。

。重点看对标账号是否活过一年或者半年，看他生命周期如何。如果对标账号1-2年都能正常做，而且销量没有出现巨大下滑，相对比较稳定，那么可考虑跟进。这样做目的是，为了避免自己做项目时，做到一半，突然项目没有了。这个关键步骤，是为了评估生存的可能性。

重点是看这个项目近期1-3个月有没有新起的账号，看他们销售额如何，目的是判断自己能否能够模仿做起来。

比如该项目是以自然流量为主，还是短视频+自然流量，还是自然流量+投放流量，还是自然流量+短视频+投放流量等等，不同的流量结构所需要的资源配置也是不一样。

所谓选择大于努力，这里也可套用下，所以要努力地做选择，需要花费更多的精力。

这个项目，因为 boss 留意了很长时间，经过数据分析和请教行家，因此做了一个关键决策：可做。

这里我再分享一下，这个选择赛道和类目，属于关键决策，那如何提高提高关键决策呢？其实还是有方法的。

刚好最近学到一个决策方法，分享出来：

（对关键决策感兴趣的，可略过，不看哈）

关键决策原则

什么是不可回撒决策，什么是不可回撒决策呢？

什么是单向门呢？意思就是你只要跨过这个门，退回来不太可能，或者退回来，你也要脱很多皮，你会损失很大。

你跨过了这个门，如果你觉得不行，随时可以切换回来，而且退回来的成本和风险不是很高。

所以，我们做决策时，就要先问自己一个问题，这个决策是单向门决策还是双向门决策。尤其是，单向门决策，这就很重要，也叫关键决策。

而这个单向问决策，就是不可回撒决策，有条件最好是要找垂直领域的外脑咨询，做分析后，再深思熟虑后，再做决策。

如果双向门决策，也就是可回撒的决策，我们应该快速做好决策，边干边优化就行。或者是直接找外包，更快落地。

最好的方式是，不需要先购买场景设备，直接上“美团”搜索“拍摄场地”，直接外包就好，这个属于双向门决策。

边干边优化，避免在不太重要的细节上，花费太多时间。又比如，公司要转型，要选择新的发展方向，新的类目项目。

这就是属于单向门决策，不可撤回决策，需要多咨询外脑专家顾问，谨慎做决策。

因为一旦方向错了，除了大量的金钱成本付出外，还有大量的时间成本，还有团队士气状态等等。

好了，一不小心就拓展了，现在我们再拉回来。

当做好第一步前期调研后，马上就进入第二步，对标账号拆解。

我这里放一个我来做项目之前boss给我布置的作业，让我做某个账号拆解。

这里，放上我做的一个账号拆解目录截图，供参考。

现在回过头再来看，有些拆解因为缺少看数据能力，不太懂的看流量数据，分析有点偏差，现在回过头再去理解，可以拆解更加深入一些。

只有拆解项目越细，最好是颗粒度的，这样即可从整体流程判断项目是怎样的过程，又能从细节上跟上对方。

还是那个原则，刚开始虽然做不到像素级模仿，至少先做到1:1复刻。

根据项目拆解内容，以及对项目的认知，做内容的做内容，做产品的做产品，做直播的做直播，快速执行，拿到数据反馈。

不到1个月，刚好是国庆节，第一单就这样出来了。

之前有个误区，就是要等所有的事项准备好了，才会慢慢上。而在真实的项目中，

基本上到这里，就差不多是一个小小的起步了，至少是卖出了卖货的第一步。

当然，能够卖出第一单，，因为做项目是失败的概率是很大的，如果老板没有耐心，那么很容易就在中途夭折。

于是当时记录如下：

度过了项目第一单后，慢慢我们开始找到感觉，于是开始扩招团队，新增主播和内容运营，准备继续放大项目。

期间，抖音有个短视频有点小爆，给我们带来了很大的动力，无论是精神上的鼓励还是物质上的鼓励。