

小班比大小的教学反思 小班教学反思(大全7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

家电的工作总结篇一

现在站在年末往回看，自己这一年间，从一名基本没有经验的新手，不断的学习，成长，在培训和实战中累积经验，最终有了这样的进步。尽管和其他的同事相比差距还是非常的明显，但是努力过后所得到的收获，依旧是值得庆祝的。现在工作了一年，我的经验也增长了一年，为了能在下一年努力的提升自己，让自己有跟多的收获，我将这一年来的工作情况总结如下：

作为一名家电销售，我最重要的职责，就是负责将公司的产品卖出去！在工作中，我善于先做好准备，同时对潜在的顾客做好判断，积极主动的去推销我们的产品。

在工作的准备中，我会努力的去学习我们的产品，从产品的规格到耗能，大小的信息无一不去了解。对于产品的效果和其他实用性情况，我也从亲身的体验和多方客户的反馈中积极的收集信息。这样充分的准备，让我在推销产品的时候，能更有自信，在面对客户的质疑的时候，也更有充足的底气和证据证明，我们的产品可靠且值得信赖。

在对客户方面，经过了一段时间，自己也有了一些客户群体。虽然还很小，但是自己也再慢慢的扩大。通过对客户的维护，以及对产品的讨论，自己对买家群体的也有了不错的认识，这大大的增加了在工作中存在的推销机会。

作为一名家电销售的新人，自己在这一年的时间中大多数的情况还是在培训和学习。过去我曾很天真的以为销售不过是学会那几样固定的套路，慢慢的在实践中改善自己就好了。但是事实证明我错了，在销售的过程当中，各种情况的变化都是可能的，做好万全的准备，充分的累积好经验，才能真正的做好这份工作。

在开始的时候，我跟在同事后面，边培训，边帮着做一些简单的工作，看着他熟练的工作，我也渐渐的明白了自己的工作是怎样的。

在之后的工作中，我开始作为一名销售从实践中学习，不断地推销，不断的受挫，但是我也不断的在改进自己的方法，找到适合自己的道路。最终，在领导和同事们的帮助下，我渐渐的掌握了推销的工作节奏，不断的更新自己，让自己能不断地适应产品和客户，成为了一名称得上是合格的销售员。

自己的成就，如今确实让我感到骄傲，但是作为一名家电销售，就想我们家电产品在不断的更新变化一样，我们也要适应市场，不断的对自己做出改进。希望在下一年的工作中，自己能有更多，更好的转变！

家电的工作总结篇二

苏宁电器加快向三四线城市拓展，公司总裁孙为民对中国证券报透露，将优先考虑广东、江苏、浙江等发达地区。此外，随着苏宁电器智能化、现代化物流基地的建成，公司旗下网上商城苏宁易购有望盈利。

渠道下沉优先发达地区

苏宁电器__年的业绩稳定增长。__年公司实现营业收入755.05亿元，同比增长29.51%;净利润40.11亿元，同比增长38.80%。光大证券(601788,股吧)认为，公司业绩同比维持

较高幅度增长除因__年基数较低、宏观政策扶持以外，更重要的在于企业自身的转变，对内公司采取定制、包销□oem等多种手段，不但完善了供应链上下游的对接机制，亦提高了公司的主营毛利率。

值得注意的是，苏宁电器门店扩展的数量远远高于此前公司计划每年新开200家店的规划。__年全年，公司在中国大陆、香港和日本地区合计新开连锁店408家，扣除关闭/置换连锁店，净增门店374家，开店速度超过竞争对手。至__年末在这三个地区合计经营门店达1342家，与国美的门店规模进一步拉近。

事实上，苏宁电器已重启快速开店通道。__年苏宁电器计划新开各类连锁店总数370家，其中，公司计划新进入32个地级城市。随着家电下乡政策的推动、城镇化进程加快，苏宁电器近两年加快了向三四级市场的渗透。孙为民介绍，渠道下沉的主要区域以广东、江苏、浙江、福建、山东等发达地区的县级城市为主。不过他也表示，在__年新开门店中，县级城市的门店还不是主流。

电子商务盈利可期

年报显示，苏宁电器对苏宁易购的投资额为5000万元，目前已完成投资，投资收益为-1.5%。对此，孙为民表示，苏宁易购是苏宁电器的新渠道，但公司不会刻意牺牲公司的业绩做大电子商务。

苏宁易购__年的销售额为20亿元。按照苏宁电器的规划，苏宁易购__年全年销售规模要翻两番。孙为民表示，作为新渠道苏宁易购前期需要培育。

“苏宁电器发展电子商务的首要工作是加强组织、运营体系的建设。”孙为民介绍，随着物流体系的完善，苏宁易购的盈利将逐渐显现。据了解，苏宁电器拟在全国建60个物流基

地，其中有10%的物流基地除了支持传统家电的销售，同时还支持易购的物流。

2月23日，苏宁电器发布了以电子商务发展为重点的__年整体发展规划。根据规划，苏宁电器将苏宁易购设立为由上市公司控股的独立的运营体系，以公司化方式运作，与实体连锁零售业务平行。同时苏宁易购将建立独立的采销体系和市场、财务、信息、人力资源、行政等各类配套管理体系，授予独立的采购权和定价权，实施差异化的营销策略。

长江证券(000783, 股吧)认为，较之其他网商，苏宁在物流、信息系统以及服务上的优势较为明显，而独立化运作可有效消除实体部门和苏宁易购之间运行的利益冲突，看好公司电子商务的发展。

家电的工作总结篇三

开拓市场，对内狠抓企业管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

一、20__年销售情况

20__年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的海尔牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20__年度老板给销售部定下700万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额760万元，产销率95%，货款回收率 98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队

伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在青岛市精英科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20__年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以__本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在201x年发挥工作的积

极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好 201x年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

家电的工作总结篇四

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到广扬公司近一年了。自从来到广扬公司工作以来至今，本人一直在项目部担任施工员，按照公司和领导的要求完成了广德文化中心基础工程及部分主体施工的施工管理工作，能将项目部布置的任务独立、有条不紊的完成，因此与项目部上下管理人员相处融洽。回忆在这年的施工员工作当中既忙碌着也收获着，回顾一年来工作中的经验、教训，有利于在以后的工作中扬长避短更好的做好技术管理工作，提起这支拙笔，对这一年来的工作情况进行一下总结，无论收获多少，感受多少，只为自己以后的工作与学习定下一个引航的标志。

一、今年的主要工作

不间断的在施工现场巡视，对施工重点情况落实检查、对施工质量的控制、化解各施工班组之间的矛盾、解决现场施工过程中出现的问题从而管理上保证了施工进度。

二、工作中存在的问题

1、在管理上：对不听指挥、不按要求施工的班组没有进行严厉的惩罚，久而久之个别施工班组就有了侥幸的心态，至使在后期管理工作中出现了安排工作不大顺利的情况。在以后的管理工作中首先要明确自己的立场，发挥项目管理人员在施工现场起的主导作用，对施工班组做到奖罚分明，形成绝对以项目部为中心领导方法，对那些不听指挥的施工班组决不心慈手软，施行严打、严抓以此来树立施工威信。另外，拿技术交底工作来说，并不是简单的把交底写完交给劳务施工队签字就完成工作了。而是在书面交底工作完成后，还要

在工人的实际施工过程中跟踪、检查，发现未按或未完全按技术交底施工的工人，要耐心的给予讲解和指导，这样才能使分部分项工程做到位，避免返工，在保证施工进度同时也保证了工程质量。

三、今后的工作打算

和做人一样，能跟得上时代的步伐，才不会被时代所淘汰。面对日益激烈的竞争形势，在这个时候，应该为自己定好前进的方向，从思想上武装自己、充实自己，为社会为公司作出更大的成绩。做到“奋斗成绩事业，奉献充实人生”。

以上为我参加工作以来的一些心得和体会，由于水平有限，不免有些遗漏与不足之处，我会在以后的工作和学习过程中逐渐的提升自己为以后的工作作出更好的规划与总结。我坚信“天道酬勤”，我会用我的实际行动来证明我的能力与价值。

最后，新年到了，祝愿我们所有的同事新年快乐，工作顺利，祝愿我们公司所有的工程项目都能够顺利并超额完成任务，愿我们都能够把握住自己美好的明天！

XXXXXX

家电的工作总结篇五

按省公司关于组织开展学习《国家电网公司员工奖惩规定》的文件精神要求，办公室于8月9日中午组织部室所有员工开展此项规定的宣贯学习交流。通过对新版奖惩条例的逐条逐字研读，进一步了解明确身为国网公司员工应遵守的基本规章制度和不可逾越的原则底线，从而深入领会国网公司制定该奖惩规定的目的所在，将个人行为与企业发展需求进行有机结合，最终达到双赢的最佳结果。下面就我个人学习，谈几点心得体会。

其一，古人云：“无规矩不成方圆。”，此话明确表述了规章制度的重要性，意思就是说不管是大到国家机构，还是小到企业、家庭，要想成“方圆”就必须要有“规矩”。放眼生活实际，军队的战斗力来自于铁的纪律，企业的执行力来源于各级员工良好的精神面貌、崇高的职业道德和严格的规章制度。一个企业缺乏行之有效的规章制度，必将产生生产工作上不协调的局面，甚至发生更不堪的严重后果。因此，一个好的企业必须要建立一套科学完善的规章制度，给员工一种约束，更是一种保障，让广大员工在保障中实现自我价值，同时也让企业利益得到最大化。

其二，让企业奖惩条例与自身发展达称有机融合。通过学习，我充分认识到《奖惩规定》等规章制度不仅是企业发展的内在需要，更是我们员工个人成长的行为准则和展示平台。就是说，我们不仅要学会在各项规章制度约束下成长，遵守职业纪律，更要学会利用《奖惩规定》给予的资源和荣誉平台发展自己，展现自己，从而获得更多个人职业成才的机遇。

总而言之，通过对《国家电网公司员工奖惩规定》的学习，不仅让我树立了正确的工作动机，提高了工作热情和积极性，更是提升了我个人的价值观和世界观。

家电的工作总结篇六

在的工作当中，根据省、市公司的重要决策部署，我公司党委认真组织学习贯彻落实党的十八大精神和xx届x中全会精神，紧紧围绕年初工作会议制定的工作计划，始终坚持将公司自身发展融入当地发展大局，较好的完成了各项工作任务。现将20工作情况总结汇报如下：

(一) 主要指标完成情况

1-10月份，全社会用电量完成xx万千瓦时，同比增长xx%;预计上半年全社会用电量完成x万千瓦时，同比增长x%[]公司供电

量完成x万千瓦时，同比增长x%[]预计上半年完成x万千瓦时，同比增长x%[]公司售电量完成x万千瓦时，同比增长x%[]预计上半年完成x万千瓦时，同比增长x%[]售电收入上半年累计实现电费收入x万元，同比增长x%[]

综合线损率完成x%[]比去年同期下降x个百分点，预计上半年完成x%[]比去年同期下降x个百分点。

今年累计全县业扩申请容量x万千伏安，同比减少x%[]完成报装容量x万千伏安，同比增加x%[]

(二)重点工作完成情况

1. 强化安全生产，夯实管理基础。

上半年公司系统安全生产形势稳定，没有发生人身、电网、设备、误操作、火灾、交通、信息安全等各类考核性事故，同业对标安全管理排名全省第一(并列)。结合安全管理提升活动及季节特点，组织了年春季及迎峰度夏安全大检查工作，重点加强线路设备防汛、防雷隐患排查。扎实开展了三联系三促进工作。严格落实各级领导干部到岗到位制度，深入一线，靠前指挥，做到严防死守。强化生产计划的管控，科学编排调整生产计划，坚持每周组织计划综合平衡。加强安全教育和农电、外协队伍管理工作，不断完善外协施工安全工作流程、管理规范 and 考核办法，实行持证上岗制度。今年以来共组织安全学习和专题安全日活动x次，举办全员安规普考1次和三种人培训、安规培训共7期;开展了现场安全督察x次，出动安全督察人员x人次，督查施工现场x个，编发安全督察通报19期，发出整改通知书x份，查处违章x人次，处罚x万元，有效遏制了现场习惯性违章。截至2019年x月x日，公司实现连续安全生产x天。

2. 推进电网建设，提升供电能力。

1月份顺利竣工投产110kv农场等输变电工程。开展xx220kv双回线路政策处理工作，确保工程进展顺利。x月x日顺利完成xx100mwp+9.9mwp光伏发电项目并网工程的验收启动工作。目前，2019年一、二季度已下达资本性项目x个，资金x万，目前完工项目x个，财务入账x万，完成率x%。下达成本性项目x个，资金x万，目前已完工项目x个，财务入账x万，完成率x%。目前已完成1季度完工项目的施工费结算审计，正在办理开票入账。

3. 强化经营管理，综合管理水平稳步提升。

依法治企有序推进，公司高度重视依法治企工作，对上级检查中暴露出的问题，建立了风险抵押金、签订责任状、交办督查、周例会等机制，分门别类梳理问题，逐条明确整改责任人，推进整改；举一反三规范管理，坚决杜绝老问题整改未彻底，新问题屡见不鲜现象发生。扎实开展三指定自查整改、多经企业回头看工作，集体产业运行管理更加规范。努力加强营销基础管理，进一步强化分线、分台片线损管理，坚持典型稽查和反窃电常态化运行，在循序规范新农村配网建设和改造管理，加大农村接户线改造力度的同时，公司组织开展营配调一体化建设，强化营配数据集成实用化，通过用电采集系统应用，推进线损合格台区清理整改，使台变线损控制在合理范围。加强负控预购电管理，做好终端新装和故障维修；新装高压用户预购电协议签订率100%；新增非居民小用户预购电100%；大力推进预购电业务，全面提升营销基础管理水平。

4. 履行四个服务宗旨，公司价值全面彰显。

公司供电量平均增长x%。总体满足了地方经济社会快速发展的需要。激发全员奉献意识，保障了中高考、县各类重大活动电力供应，坚持你用电、我用心，积极开展优质服务系列活动。大力实施总经理特派员、大客户帮办、客户走访等服

务制度，实施定项、定人、定时服务机制。加强对电价执行、停电送电、报装抢修等服务机制运行的完善和监督，着力做好95598统一供电服务热线报修工作，1到10月份全县累计报修x起，同比下降x%□服务承诺兑现率超过99.9%，促进了供电服务水平提升。进一步细化迎峰度夏有序用电方案开展了有序用电告知书发放和责任书的签订工作。提前对县重点工程实施项目排查，实时掌握项目进展情况，制定针对性措施，确保供电服务环节不出问题。快速推进市委扩大会政府办会工程实施及市委扩大会观摩企业的用电服务工作，召开市委扩大会保供电工作布置会，成立保电组织机构，要求各部门落实相关措施，确保会议期间供电万无一失。

5. 三个建设取得实效，公司健康发展得以保障。

党的建设取得新成绩，深入贯彻学习了党的十八大和十八届三中全会精神。深入落实中央八项规定，扎实开展党的群众路线教育实践活动，重点对四风方面存在的突出问题及职工群众反映的问题实事求是地给予解决或解答。建立多项制度加强机关作风整顿，组建三个督查队不定期查访。加强反腐倡廉宣传教育工作，组织开展廉年出彩、清廉之美书写作品征集等活动，陶冶了员工队伍真善美的廉洁意境、营造干事干净的廉洁氛围。组织对新提拔及岗位调整的干部进行廉政谈话。加强人员党风廉政建设和履行一岗双责的认识。组织开展加强制度教育树立红线意识主题教育，由办公室、党群部、人资部联合开展制度建设方面的专题讲座等。加强对城区、农村地区客户报修和业扩办理等业务的明察暗访力度，共组织各类检查23次，编辑通报2期，考核单位8个，个人6人。高度关注行风投诉，落实领导班子走基层、走访客户等活动要求。2019年公司配电运检班获xx市工人先锋号荣誉。配电运检班《组合式多功能绝缘操作杆研制》获得了省公司qc小组成果二等奖□xx劳模创新工作室的□xx防火墙改造》和xx技师创新工作室的□xx触头的研制》项目获得省公司优秀成果奖。

(三) 存在的困难与问题及其解决措施

1. 公司安全管理基础还存在薄弱环节，特别是农电、外协队伍安全管理基础不牢，安全生产存在一定压力。公司将充分发挥安全网络及配网项目部作用，规范管理。
2. 全县新农村集中居住区(康居示范村)、三个集中用电问题比较突出。
3. 配网运行管理水平不高，配电网脆弱现状仍未能根本得到解决，不能满足安全生产和优质服务要求，多起外力破坏故障停电给公司优质服务带来了严重压力;网架结构还不够合理，在配网前期规划及项目安排上还有待进一步完善。公司将扎实做好电网规划建设力度，主动与政府有关管理部门加强联系，进一步做好电力实施保护的宣传工作。
4. 电费回收风险较大。部分企业受市场影响较大，导致电费回收风险增大，需进一步争取政府的支持和加强对企业的理解，强化电费预收力度，防范电费回收风险。

(四) 特色做法及创新举措

1. 组织召开了全县农村集中居住区电力工程建设工作推进会，刘县长到会讲话，各乡镇、国土、新农办、督查室等部门负责人参加了会议，取得了很好的效果。公司牵头对全县各乡镇170个小区进行全面排查对正式用电建设滞后的小区要求建设单位加快进度，公司联合督查室每月进行督察，并将督察情况上报县委县政府。
2. 组织了全县电力通道清理专项工作，得到了县委、县政府对保护电力设施安全、保证全县安全可靠供电的大力支持，全县共清理通道内树木1.9万余棵，为安全可靠供电，稳步推进配网基础管理水平不断提升打下坚实基础。

3. 结合公司实际，修订了公司绩效考核、同业对标、配网跳闸、报修管理考核办法及跨部门工作流程，印制了三本管理手册，班组长及以上人员人手一册，进行宣贯并严格执行、加强考核，确保工作高效推进，努力实现了指标进位争先。

4. 扎实推进配网工程实施。公司分管领导牵头分别到26个乡镇现场对现有配电设施进行排查，做好配网规划工作。做好配网项目的深度设计工作，从设计源头抓好安全，保障配网施工及运行安全。公司每两周召开由主要领导参加的配网工程推进会，及时解决工程实施中存在的问题，为工程顺利实施打下了坚实的基础。

5. 全面排查整改，继续扎实开展配网品质提升工程，对全县线路杆号牌、标示牌、电缆标志桩、拉线护管、鱼塘警示牌共5000余块了维护更换。加强单线图、小区图纸等基础台账管理，对城区各小区配电设备的图纸及基础台帐排查。

(五) 工作体会和认识

1. 始终坚持责任高于一切。秉承四个服务宗旨，履行政治、经济、社会责任，不断完善电网架构，把公司发展融入到经济社会发展中，争取各级党委政府的理解与支持，营造良好发展环境。

2. 始终坚持精益管理。在纵深推进三集五大过程中，树立严谨、严细、严实的工作作风，将依法治企贯穿公司管理每个过程，不断在管理链上找漏洞、在价值链上降成本，拓宽管理深度和广度，全面提升管理水平。

3. 始终坚持以人为本。牢固树立企业与员工共同发展的理念，用统一的企业文化凝聚员工，充分调动广大员工的积极性、主动性和创造性，培养和造就一支敢打硬仗、善打硬仗、勇于胜利的干部员工队伍，是推动公司健康高效发展的关键。

以上就是本公司上半年工作总结报告，不当之处还请上级领导批评指正。

家电的工作总结篇七

逝去的是青涩，赢来的是苦涩；漫漫飞雪诉说着年关迈进，2019犹那江水已去不复；2020以锐不可挡之势席卷而来——备战，在路上！

2019年xx地区实现销售xx万；其中主力品牌□xx牌子xx万、xx牌子xx万；较2018年xx增幅xx%□xx增幅xx%□与20xx年相比整体持平的主要因素是xx□xx等整体萎缩，另xx国xx□xx库存的转代销冲抵销售等。

一、场外分析

1、市场竞争白热化：2019年是冰洗行业竞争急速白热化的一年，也是洗牌元年；各厂家纷纷跳水，一二线品牌亦是；直接导致三四线品牌生存压力加剧；例如□xx的部分型号利润空间可达到xx余元，而且零售价位并不高。

2、促销活动拉升年：2019年是“惠民”年，各种富有创意、吸引力的促销活动方案收获了大量销售；搞活动生，搞有创意、与政府关联的活动更是活的无比滋润；不搞活动就死，而且死的很惨；例如□xx通过与xx合作，一场活动销售xx冰箱xx余台□xx洗衣机xx余台！

3、渠道变革加速：2019年渠道变革迅速加速，县级卖场、连锁巨头纷纷植入乡镇市场；通过各种模式进行掌控，虽然哪一种模式能够持续生存，我们拭目以待；但确实确实给我们代理商提出了一个全新的课题；例如：我们的xx市场xx□xx区域连锁模式□xx县家电协会的成立。

4、核心店品牌主推：通过观察我司品牌、及竞品的销售，我们可以发现核心店的建设非常重要，形成核心店品牌主推，销售立竿见影；例如□xx冰箱通过xx一场“惠民”活动销售就达到我司一年在该地区的销量□xx冰箱在xx2019年的销量将近xx万。

1、团队建设：团队建设我首要讨论的是“统一思想”只有思想统一、认识一致，才有资格讲执行力；而执行力的原则就是：用有执行力的人；思想统一、具有执行力和销售激情的团队才是有战斗力的团队，才可以做大做强三四线品牌；我们可以借鉴参考一下xx的销售团队！

2、规则优化：规则的力量是一种隐性的力量，自古就是规则定方圆；我们所期望的任何高端愿望，总是依靠规则来实现的；规则优化我想讨论的是必须明确各个岗位：业务、内勤、行政、财务、仓管物流、各级领导的权、责、利；应避免多头领导、权责不明，利用经济手段直接考量各岗各职，调动员工主观能动性，使其全力以赴解码、达成公司高端愿望、实现销售；建立签字责任制非常有必要，谁签字谁就要承担责任；同时我们也要优化行业规则，参与直至制定行业规则，这是一项长期工作；但，一定要有意识的去关注、去引领，这方面我觉得xx是所有子公司的榜样！

3、品牌架构：针对xx这样一个年轻的公司来说，品牌架构还远远没有完成，合资品牌、规模化品牌是目前比较急需的；长期来看，想要在xx这片土壤上生根发芽务必形成高、中、低的冰洗格局，才可以在行业中掌握话语权，成为行业规则制定者；此后才有资格有能力引进其他品相，形成规模化运营；成为xx地区家电行业中一颗璀璨的明珠。

4、应对措施：市场白热化表明充满着机遇，同时极具挑战；随着洗牌的开始，接下来就是撕牌，我们能否成为幸存者，就看我们所采取的措施！应该来说我们目前手中掌握的品牌

生存优势还是相当明显的，因为与我们合作的厂家都有着自身不可替代的优势，都处于品牌上升期，只要我们有效挖掘并放大我们的优势，通过我们团队全力以赴的耕耘，机会远大于挑战！

具体来说，运用好会议营销及时抢占客户的资金和仓位是第一步；其次，用有力的促销手段跟进消化渠道库存，抢占市场份额，形成良性循环，活动务必多搞尤其针对核心网点核心卖场；再三，务必确保经销商的合理利润，使其有利可图；第四，针对部分市场渠道变革加速的特点，首先稳住阵脚，因为所有的模式仅仅是一种探索，并不一定适合市场，我们应了解并消除渠道经销商心中的困惑、顾虑，寻找契机不应放弃和消极对待。

2019年褪去了年少，成熟了心智；这一载顺与不顺都告知了自己，这一载的平凡也只有自己知晓，这一载的得失皆已过往云烟；波动的是心境，有助的是未来，不变的是梦想；懂得了应该更好的了解本性、了解自我，并需要努力克服与生俱来的缺陷；融入社会、融入团队中去，不仅需要保持自有的个性，也要参考社会的标准；俗语有之“一口吃不成胖子”那么就要一口一口去吃成胖子；不能一步登天，那么就需要一步步脚踏实地的去实现自己年轻的梦想；谦逊、和气、包容、乐学、勤奋、坚定、果断等等都是比不可少的优良品性，务必时时提醒自己；浮得起、藏得住，听的了掌声、忍得住委屈；人的成长总是要经历起起伏伏，过去的一年真的教会了我许多、也参悟了许多。

来年——即便道路依旧泥泞崎岖，相信我可以走的更加坚定、更加沉稳！

来年——也坚信我们所处的团队可以更好的驾驭市场，实现更辉煌的销售！

来年——我们依旧在路上！

家电的工作总结篇八

自国家电网公司《关于开展“三个不发生”百日安全活动的通知》和内蒙东部电力有限公司“三个不发生”百日安全活动方案下发以来，至4月16日，已有1个多月的时间，赤峰市松山区农电局群策群力，多方入手，从细从实开展“三个不发生”安全活动，现已初见成效。

召开动员大会，宣贯上级指示，确保“三个不发生”活动统筹开展。该局于3月31日召开“三个不发生”百日安全活动暨春季安全大检查动员大会，在局内设置了主会场，在15个供电所设立了视频会议分会场，共有620人参加了动员大会。在会上，宣贯了上级指示精神，提出了要在讲政治的高度开展好此项工作，提出了“行政正职是安全第一责任人、管生产必须管安全、谁主管谁负责、谁管车谁负责、谁带车谁负责、管业务必须管安全”的具体要求。并号召各单位将本单位具体工作同标准化作业、“春检”、创建无违章活动密切联系起来，统筹开展。在会上，还举行了宣誓仪式，将广大员工参与“三个不发生”活动、做个遵章守纪农电人的热情充分调动起来。

健全组织机构，提供领导保障，确保“三个不发生”活动有序进行。活动开始就成立了松山区农电局“三个不发生”百日安全活动领导小组，由局长、书记亲自挂帅，制定了方案和措施，着力抓好此项活动。在安监科设立了办公室，协调安排各项工作，确保全局上下一盘棋。并且在召开完动员大会后，各包片负责人分别下基层供电所进行督导，确保各供电所将此项活动的开展落入实处。

开展各项活动，深化安全意识，确保“三个不发生”活动深入人心。一是在4月1日向广大驾驶员发出“珍爱生命，杜绝酒驾”的倡议书并进行签字。二是继续按年初计划开展各项安全培训。三是在生产现场检查时，除了做到高标准严要求外，也侧重于对现场人员进行“三个不发生”活动有关内容

的宣贯和引导。四是计划在5月初进行一次“三个不发生”演讲比赛，现正在筹备中。五是计划在5月上旬左右按分片承包规定负责组织承包组长深入基层所部开展职工家属座谈活动。六是结合春检检修、预试和农村电网改造施工作业，检查监督标准化作业执行情况，加大处罚力度。七是在6月初举办输、配电线路标准化施工作业大武。八是由办公室、政工科做好媒体宣传工作。

细化工作内容，明确具体要求，确保“三个不发生”活动收到实效。一是根据国家电网公司和内蒙古东部电力有限公司以及市局有关要求，制订了《赤峰市松山区农电局生产现场领导及管理人员到岗到位规定》，明确了生产现场到岗到位的工作标准、工作内容和承担责任。二是对调度所、生技科及各供电营业所提出具体要求，要求他们在做出停电计划的时候要综合考虑作业风险、班组的承载能力和可靠性指标，增强计划的科学性和严谨性。三是加强作业现场标准化管理。各作业班组要根据春检作业计划认真梳理和编制作业指导书（卡），做到“写我所做，做我所写”。要求变电班、集控站及操作队加强防误操作安全管理，严格执行“两票三制”，严禁擅自解锁，严格解锁操作的管理、批准和监控，建立“谁批准解锁，谁到现场监督”制度。四是深入推进反违章工作，把领导干部和管理人员是否到岗到位作为“三个不发生”百日安全活动监督的一项重点内容并列入创建无违章活动进行考核，形成自上而下的反违章氛围。五是利用春检机会，进一步排查治理事故隐患。

自“三个不发生”活动开展以来，松山区农电局上下团结一心，时刻将“安全工作”这个核心思想落实到每一项工作中，通过自查自改的方式整顿了安全隐患，通过学习教育的方式提高了职工的安全意识，通过细化工作内容的方式明确规范了职工在工作中的行为，在接下来的工作和活动中，该局将会继续从细从实入手，确保此项活动顺利进行。