# 装修工作总结开头文案(合集11篇)

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-03-25

*装修工作总结开头文案1公司年成立于19年，经过十几年的发展，已经在乃至全国有相当高的知名度，但公司20年才进驻，目前在装修市场上，有很多的装修公司，其中影响力比较大的几家分别是……等。目前装饰行业正处于上升阶段，面临着强大的竞争对手，进行大...*

**装修工作总结开头文案1**

公司年成立于19年，经过十几年的发展，已经在乃至全国有相当高的知名度，但公司20年才进驻，目前在装修市场上，有很多的装修公司，其中影响力比较大的几家分别是……等。

目前装饰行业正处于上升阶段，面临着强大的竞争对手，进行大规模的市场推广活动以抢占家装市场显得犹为迫切。目标消费群分析消费群定位：装饰分公司将高端收入人群作为重要目标。根据装饰公司客户结构分析，装饰主要目标消费群应为中档收入人群，也就是说以高、中端为主，兼顾低端。

目标消费群分三类，其中第一类为中端消费群，他们是城市的主流，在人口比例中占据人数最多，是具有相对稳定工作固定收入的人群，在装饰选择上追求价廉物美，所以我们要锁定这第一类人群为重点推广对象，在广告宣传上重点突出装饰风格（时尚、前卫、艺术化、人性化），而且要打出高品位不等于高价位的口号。

第一类是我们的主要广告及推广目标。

第二类为高端消费群，经济富裕、且有固定资产的外企、合资企业高级白领、私人企业主、国企领导、高级公务员。这一类人在经济上比较富裕，只要装修的品位高，价格高一些不会太过计较。

第三类为低端消费群，是城市低收入的工薪家庭，目前家装市场上此类人群也占很大比例，他们在装修上更看重的是简易、舒适、便宜。因此我们要做有针对性地做广告宣传，对这类人群中的广告要注重对装修价位的实价相告，价位力求比同类装饰业都低一些，同时在装修质量上也要有所保证，服务的承诺上要让消费者放心，没有后顾之忧。营销策略高端做形象，低端做市场，中端做利润。

广告策略：

1、品牌建设与市场推广相结合，力度相当。

2、将各种资源进行整合，形成一股整合的力量。

3、品牌建设与市场推广相呼应，形成一个强大的系统工程。

4、要有针对性的投放广告，防止力量分散。

5、广告内容上要突现出“差异化”，即突出装饰的优势。

6、广告风格要大气，具有震撼力。

媒介选择：

1、报纸软文、硬性广告。

2、电视专题片。

3、VCD光盘。

4、户外广告（包括户外广告牌、灯箱、临时户外广告）。

5、店招。

6、DM单张。

7、VIP会员卡。

8、社区推广。

9、展销活动。

根据以上广告策略，制定以下广告方案：营销方案广告宣传分两个侧重点，即品牌建设和推广活动同时进行。

一、品牌

建设方案1报纸广告同时介绍一些家居装修与保养方面的知识。与此同时做报纸平面广告，主要做的形象广告，主要诉求点：“质量可靠、设计独到、服务周全、材料有保障、价位合理”等。

二、市场推广

市场推广活动要做到与品牌形象建设同步进行。市场推广活动要瞄准第一类目标消费群体：即中等收入家庭。此类消费群大多为上班族，有稳定的收入，文化程度相对较高，希望在装修过程中能够体现出高品位的风格，但装修费又不会投入太大，因此针对此类目标消费群我们的市场推广诉求点是“高品位不等于高价位。”

第二类目标消费群：为高等收入家庭。此消费群生活富裕，在资金上不用发愁，在装修时更看重的是豪华、时尚、突显高品位的装饰风格，因此在此类消费群的广告宣传上诉求点是高品位、高质量、高水准的服务，“给每一位高端业主一个五的家”！

第三类目标消费群：属于低收入工薪家庭，在广告宣传中我们要体现出的人文关怀，广告宣传上诉求点：“大排挡的家装消费，宾馆级的家装服务”。

广告文案：

以小区推广为主，电话，短信通知为辅。每月一个大活动，每周一个小活动。

小活动以周末看房，看水电，瓦工，木工，油漆工工艺，量房，验房等为活动主题。工程解说，参观公司，尚品与设计部，介绍公司文化。

“六·一”是全世界儿童的节日，普天下的父母们都祝愿孩子们能够健康成长，为儿童做一个环保艺术的家，同时也是扩展“知”名度的一个极佳方式。

主题：我想有个漂亮的家。

八月十五中秋节，围绕着“家”做文章，

广告文案：每个买了房子的业主总会有一段不同寻常的装修的故事，在其中的酸甜苦辣只有自己明白，为了让广大的业主有个交流的平台，特举办主题为：作客，讲不完的“家”的故事让更多的人们分享您家装修的故事。

“温馨九月”教师节广告文案：九月十日是教师节，教师是个高尚的职业，他们为国家培育栋梁之才，为回报父老的关、爱，同时为辛勤劳动的园丁们奉献一份爱心，凡教师在活动期间和公司签约，均享受优惠！灿烂十月，盛大“家”年华。

十月一日是国庆节，是举国欢庆的日子，有七天长假，人们普遍在这几天都会出外游玩，所以应该抓住机会筹划大型活动，对于的市场推广会有很大作用。

元旦，圣诞等国内外节日

要求：让公司的每一个员工都要了解公司的企业文化，材料工艺，以便于如何人手不够时接待业主。

营销效果预测此次推广活动，由于时间长，资金，人力投入大，涉及到的方方面面关系比较多，实施起来难度相对较大，所以在实施之前一定要慎重。

**装修工作总结开头文案2**

紧张、忙绿、丰盛、而又难忘的20xx已经过去，充满期待的20xx已经来到，回首过去一年的工作，既有收获的喜悦也有不足的反思。在这新年伊始之际，很有必要静下心来对一年来的生活、工作、学习进行回顾、梳理、和总结，提炼经验总结教训，便于新年度更好更快的完成今年的任务打下基础。现将本人的年度总结向各位领导汇报如下，愿与各位同仁共勉。

说道收获，请允许我和大家一道回顾一下一年前今天的原盛项目现场：xx装修收尾、小户型粉刷北塔完成南塔二次结构完成、准甲粉刷完成60%、中心商业主体开始施工、酒店完成、而一年后的今天：x月x日顺利交房；小户型11月15日顺利交房；准甲装修收尾；中心商业除8#楼外其余外立面形象基本完成；酒店样板房完成幕墙正在封闭中，预计春节前完成封闭。目前的状态除8#楼外存在较大滞后外基本达到的预期。全年没有出现严重质量事故和安全事故，特别小户型的安装质量在2#楼的基础上有长足的进步，在9月份被xx市质量监督站作为观摩工地进行了全市范围内参建单位的观摩，为原盛项目和绿地品牌赢得了荣誉和声望。

要说xx项目20xx年度最有影响力或具有里程碑意义的事件就属交房事件，今年顺利完成两大交付节点：

1、x月x日的xx办公楼的交付。

2、x月x日的小户型的交付。这两大事件被我在20xx年初工程部的年初动员大会上形象地比喻为三大堡垒之中的两大堡垒，其难度之大早有预计和准备。在经过项目全体参与者的精心组织和齐心协力通力合作下终被成功攻破。这其中凝聚了原盛人的多少艰辛和付出，这两次的交房事件特别soho的交房，作为商业综合体项目的首期交付其意义非常重大。

（1）是对本项目三年来全体人员辛勤付出的检验和考核。

（2）作为商业综合体首期交房为我们不断总结、持续提高提供了经验和基础。

（3）顺利交房对于项目品牌集团品牌的推广和宣传提供了保障和支撑。

当然我非常清醒地明白这些成绩的取得不是我个人的成绩，而是项目全体参与者的成绩，特别是项目部全体同仁精诚合作、合理分工、统筹管理、充分发挥工程管理载体的作用、辛勤付出的结果。在此，请允许我代表项目部向几位同志三年来的不懈努力表示衷心的感谢。他们分别是：充满热情富有责任心的xx；稳重而富有包容心的xx；充满热情和活力的xx；敬业谨慎务实低调的xx；勤恳富有个性的团队队长x经理。借此请允许我以个人的名义向大家说声谢谢，辛苦了兄弟们，如果没有大家的辛苦付出就不会有原盛今天。

如果说以上成绩是属于大家的，是项目全体同仁辛勤付出的结果，那么成长则更多的是反映我的个人心理状态。成长不仅是一种结果，更是一种状态，不断学习不断提高的\'精神面貌和状态。

先说读书，与女儿一道学习《三字经》、《弟子规》，自己熟读《孙子兵法》，甚至曾经想把她背下来，研读《曾国藩》总之算是读书吧。向自己的极限挑战，在20xx年x月x日参加国际xx比赛，以个人的做好成绩1小时56分完成了男子半程21km的比赛。我还参加社会上的《读书会》、在下班路上听励志广播节目，这些似乎和工作没多大关系，但这反映出我的精神状态，渴望学习进步、成长。甚至在今年自费参加亚洲八大名师xx的演讲，通过学习是我真正体会到了xx老师长讲的“帮助更多的人实现梦想，自己的梦想也就是实现”的境界。初听到这句话时，认为这是大话是口号，通过不断学习和感悟使我悟出了其中的人生道理，并使我真正明白帮助更多人的成长自己也会获得成长的现实意义。于是我在工作中不断践行着这种理念，在个人进步成长的同时不断去帮助、带动、影响自己身边的同事，我相信只有当大家都进步了，有成绩了，我们团队的工作才会有成绩，这是我的人生哲学，也是我不断持续努力的方向。

如果说以上算是个人的学习，则去年79月份的一段经历则算是对我的锻炼。去年79月份公司安排由我负责主持项目的全面工作，这段经历对于我的锻炼、影响和收获非常之巨大甚至超过全年其他时间收获的总和，所以使我不能不提。首先我感谢组织对我的信任，给我提供了锻炼自己、展示自己、提高自己的平台和机会。这期间经历了xx办公楼的验收交房；小户型的后期装修、幕墙、安装争抢工期和验收；准甲办公楼的装修、安装及大面积开展；中心商业的保温、幕墙、土建、安装的穿插施工；酒店的主体施工。为此我付出和投入了极大的精力为整个项目部署、协调和配合管理工作。特别8月份小户型抢工期阶段，我有多少个夜晚留守在工地至十一二点已经记不清了。

甚至曾经有一周都没能和自己女儿说上一句话，虽然每天晚上都回家。当晚上到家是女儿已经睡着，早上上班从家走女儿还没有醒来。这期间我深深的体会到了作为项目经理的责任、压力和动力。并且从中我不断悟出了很多的人生道理：深刻领悟到少点得失心多点责任心；少发点牢骚多干点事实；少点抱怨多点感恩的现实意义，并逐步加深和加强了对绿地企业文化的理解和领悟。通过三个月的辛勤努力和付出，使我得到了较大的锻炼和提高，并在一定程度上赢得了大家的认可。

这段经历带给我太多的收获和正面影响，请允许我借此向关心支持我的领导和同仁们表达我真诚的谢意，谢谢大家对我的关心和厚爱。我将以此为动力，持续不断以更高的热情、更强的责任心、更大的努力，刻苦敬业工作，为我们的绿地事业做出更大的贡献。

20xx年虽然收获颇多，感悟颇多，同样不足之处也颇多。

1、虽然今年的任务基本算是完成了，但在不同程度上还存在一定的滞后，说明进度管理仍要努力，继续挖掘潜力。特别8#楼土建进度滞后较多，一直没有找到行之有效补救措施，致使8#楼后期工期过于紧张。

2、没有正确处理好抢进度和保质量之间的关系。20xx年整个工期非常之紧，特别3#楼南塔，春节后复工已是3月20日，从粉刷、幕墙施工到装修完成仅用了6个月时间，交叉施工、多专业、多工种的管理协调难度之非常之大。在赶工期的过程中过于偏面专注于进度，在某种程度上造成了质量的部分牺牲，致使后期交房验收过程中被作为反面教材，受到公司领导的批评。

3、进度管理受施工单位自身素质和配合程度的影响较大。像对于管理配合责任意识较差的施工二处，缺乏行之有效的管理办法和措施，致使8#楼主体施工工期持续近一年，造成后期20xx年的整个工期非常之紧。作为项目部除建议在以后确定队伍时要引入淘汰竞争机制，更要进行自身管理的总结和反思，对于不同的单位要采取不同行之有效的管理手段和措施，将施工单位素质的负面影响降低到最低。

4、项目部作为工程管理的载体作用有待加强和提高。

工程部作为工程管理的载体应发挥总管理、总协调的主导作用，在目前的管理中仍存在以下不足：

（1）不同标段的工序搭接存在不够合理的地方，在1#楼的裙房装修没能从2#楼失败的案例中吸取教训，因为裙房装修队伍的进场较晚造成整个准甲的工期延后。

（2）专业之间的协调统一和前瞻性不够，致使仍现场施工中存在不必要的返工。譬如：消防和空调管道的施工为保证不影响精装修的施工，在装修进场之前大部分已经施工完成，当装修开始施工时发现多处与装修要求不一致，为到达的装修效果就造成返工。

（3）工程部把合约和技术部门间资源整合，统一协调的力度不够有待加强。特别在装修阶段存在因为方案和费用的发生影响进度时，项目在第一时间不能高速有效协调解决。

谋定而后动，为了明年工作的顺利开展，结合项目和自身实际，现计划如下：

1、以进度管理为抓手，紧紧围绕核心交房节点倒排计划，早作打算、早作计划。明年的两大核心目标节点：7月15日的准甲和中心商业交房；10月1日的酒店试营业，其紧张程度绝非一般。为此必须利用春节前这段时间充分细排并完善20xx年的计划，特别关于工序的合理搭接、技术准备、外配套单位的介入时间等，都要准确详实地体现在年度计划中，并抄送各相关部门，保证年度计划的落实和实施。

2、过程强化质量和安全管理。从20xx年至今已三年有余，项目部没有出现较大质量和安全事故，这与项目参与者的努力付出是分不开的。越是到最后一年，我们越发要重视安全工作，确保零伤亡事故的发生，为原盛的安全管理工作续写优秀篇章，确保施工质量在每交一期的基础上再上新的台阶。

3、加强项目团队建设，努力打造一支一流的项目团队，一流的个人素质和能力。在加强项目团队合作的同时，注重加强个人素质的学习和提高，为集团跨越式发展培养优秀的人才。

4、加强横向部门间的沟通与协调，特别是与技术部和合约部间的协调沟通，充分发挥工程管理的载体作用和主导作用，使技术和合约能够更好的为工程服务，尽可能减少无谓的内耗，促进工程更快更好的开发建设。

5、继续加大个人业务能力和管理水平的学习。以“永不满足、思变图强、永不止步、争创一流”的绿地企业精神为导向，以个人的三年规划为目标，持续学习、持续提高、持续进步，为企业发展做出更大的贡献。

**装修工作总结开头文案3**

光阴如梭，20xx年转眼即逝；银装素裹，喜迎20xx年的降临。20xx年对我来说是个不平凡的一年，也是我人生的一个重要的转折点——我从土建转到了幕墙。回首过去一年的工作，有硕果累累的喜悦，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装饰有限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。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，才能令我在公司的发展上一个台阶；真的是你们承托了我。可以说20xx年是xx分公司拓展xx市场的起步阶段，很庆幸自己能在这样的环境下与之一起成长。下面我将这一年来的具体工作情况汇总如下

1、20xx年x月—x月在xx装饰有限公司。蓝天兴都项目部。通过一个半月的实践与学习，我对幕墙这个行业有了概况性的了解和认识：清楚了建筑幕墙的定义，明白了常见几种幕墙的种类，懂得了幕墙施工的工艺流程，知道了常用于玻璃幕墙的一些材料和设备。学习的同时也协助这边项目部的管理人员一起检查幕墙安装的质量，测量与放线，和安全管理类工作。

公司加工车间。跟踪学习春申景城aluk系统门窗的，工。在车间呆的xx天左右的时间里，由于这批门窗加急，一部分时间被分配在做的工作是拆包装纸，当然这不是公司领导的希望和自己的由衷，但分配到一个岗位，我一定会忠于职守的。一部分时间是在看车间加工的工艺流程：从卸货→点数→入库→拆包装→穿隔热条→切割→洗槽，钻孔→组装→装车发货的一个过程。

2、20xx年x月—x月，在xxxx项目部。前x个月的工作主要是学习阶段，通过这x个月的学习，让我对xx有了一个初步的了解。来到这里，我也积极参与到项目管理的队伍中来。在这里主要负责做的工作有：

（1）、进材料时数量清点，安排堆放的场地。

（2）、进场材料的质量检查。

（3）、1~4#楼的钢副框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收。

（4）、1~4#楼的铝门、窗框自检、发整改单、复查、组织监理和甲方进行验收。

（5）、1~4#楼的成品保护检查。

（6）、组织监理进行1~4#楼的喷淋试验，及检修。

（7）、aluk配件，覆膜厂提货。

（8）、画5，6#楼门窗加工图。

3、20xx年x月—20xx年x月，在xx分公司担任项目经理一职，管理xx样板房和xx地块电梯车库幕墙改造工程两个工地。主要负责的工作如下：

（1）、根据总包要求，排施工工期。

（2）、组织安装班组进场，签订合同。

（3）、协调落实车间加工，绍兴材料采购和上海本地采购等供货问题。

（4）、与业主、顾问、总包、分包、监理之间的沟通与协调。

（5）、收集相关材料的资料，报监理批复。

（6）、现场施工的管理（安装质量，工人安全）。

通过在xx工作这一年来，完成了一些工作，也取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、项目管理，（内部、外部）沟通协调很重要。

2、做每项工作都要有目的、计划和步骤。

3、不管大事小事，都要切切实实地去落实。

4、摆正自己的位置，下功夫熟悉，才能更好适应工作岗位。

5、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。

6、要加强与工人之间的交流，要与工人做好沟通，解决员工工作上的情绪问题，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。

通过这一年工作，也让我从中看到了自身存在着不足的地方，主要表现在以下几个方面：

1、缺乏人与人之间的沟通，协调能力。

2、缺乏门窗、幕墙相关的专业知识，考虑问题不够周全。

3、事多了，有时候会分不清事情的轻重。

4、对新的.事物，学习的用心程度不够，工作上大胆创新精神不够。

5、把生活中的一些琐事，带进到工作中来，影响工作心情和效率。

针对20xx年工作中存在的不足，为了做好新一年的工作，突出做好以下几个方面：

1、加强与工人、同事、领导之间的沟通能力。

2、业余时间多看些门窗、幕墙的规范，增长自己的理论知识，充实自己。

3、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！

4、通过不断深入的了解，慢慢培养起对本专业兴趣，从而提高主动性和积极性。

5、合理安排好自己生活上的事情，做到公私分明。

当一个合格的项目经理是我永恒的目标！在明年的工作中，我会继续努力，自觉加强专业知识的学习，虚心求教，不断理清工作思路，总结工作方法，不断掌握方法积累经验。我注重以工作计划为牵引，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，努力的提高专业知识。及时地向领导汇报自己在工作中的思想、感受以及工程进展情况，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作需要团结才有力量，需要合作才会成功，“鼠标加水泥”把我们的工作推向前进吧！

**装修工作总结开头文案4**

时间总是过得很快，不知不觉中我来公司已经一年多的时间了。在公司里我成长了很多，更学到了更多的知识和技能，各方面也都有了提升。在领导的支持和同事的帮助下，较好的完成了自己的本职工作。很感谢当初公司领导给我这个成长的平台，让我可以在工作中不断成长，不断学习，提升了自身的素质。也在公司的需求中，在不同的岗位上工作和学习，使我积累了更多宝贵的知识。现将一年的工作总结如下：一、政治思想

在工作中，我非常拥护党的政策和方针，每天都坚持看新闻联播电视节目，关心和学习国家时事政治，把党的政治思想和方针应用于工程建设中，经常和项目部人员进行研讨，并组织项目部人员学习和宣传党的政策和方针。

>二、工作态度和职业道路

从参加工作以来，我就喜欢上建筑行业，对工作勤勤恳恳、任劳任怨，有始有终。对于再苦再累的项目，我都坚持圆满完成，并做出成效，从不计较个人得失。经常加班加点，通宵达旦地抢工期，不管在寒风中、烈日下，还是暴雨下，我都坚守在岗位上，指挥着一个个工程顺利地竣工，看着一幢幢高楼大厦和一条条的银灰大道竣工完成，我心中感到无比地自豪和光荣，自己曾经付出的无数艰辛和汗水，得到了社会的好评，我内心也就无怨无悔，心满意足了。

>三、学识水平、专业能力

在工作中，我不断地学习文化知识和专业知识，努力提高自己的学识水平和专用能力。我参加全国电子专业自学考试，现已6门功课取得合格证，把计算机作为自己工作的必修课，我已能运用计算机来进行办公。对于建筑行业的新规范、新标准和新定额，每一次一出台，我必购买并认真学习和研究，掌握新规范、新标准和新定额，把规范、标准和定额应用于工程建设中，不断地总结经验和教训。每一个工程竣工验收时，我都认真作好工程验收记录，并整理成册，存入自己的工程竣工验收记录档案中，经常分析和研究竣工验收记录，发现自己在工程修建中存在哪些问题，哪些方面值得提高，哪些方面值得继续发扬。

**装修工作总结开头文案10**

本人20××年x月x日加盟到xx投资有限公司xx项目部以来，已经有十个多月的时间，作为房地产开发商的一名现场代表，主要负责项目上水电、消防、燃气、供水、供电、亮化、装修方面的管理工作。在公司领导强有力的领导下和相关同事的协助下将工作完成的非常顺利，相关的管理工作也比较到位，现就本年度的工作情况做如下总结：

>一、虚心学习、努力工作，圆满完成任务

（一）在20××年初，首先从售楼部装修入手开始融入工程部大集体这个色，由于曾经主要长期从事于水电方面的监管工作；在装修管理这方面还非常欠缺，但是在工程部经理与装修单位负责人的协助下最终找到了切入点，把握住了工作重点（装修材料的选型与施工工艺到位）和难点（装修安全与工程进度）。在月初顺利的完成了售楼部的整体装修，基本上装修风格达到设计要求，但是也有些不尽人意的地方；

（二）20××年工作内容主要有：顺利完成售楼部与办公室的装修；按照工程进度完成1# 5#栋水电主材的定厂定价与部分材料的采购工作；完成1#2#栋电梯前室与入户大堂装饰；完成1#2#栋户外亮化工程施工：完成1#2#栋电力-户-表安装到位，解决1#2#栋公共用电问题；完成1# 2#栋区域供水，安装地下室赖压（中压）供水设备；完成1#2#栋室内通水通电工程：完成1#2#栋户内燃气配套设施到位完成1#2#栋消防[程验收工作，完成3#4#5#栋地下室喷淋与消火栓的安装协助完成公司领导安排的其他工作（如招牌制安、门牌号码的制安、防撞条的制安等等）。

（三）自从踏入到xxx项目以来， 本着我一贯做事的风格，时刻牢记工程成本的节约问题，主动积极地配合公司安排的各项业务开展。在工作岗位上扎实工作、不怕困难；团同事，乐于助人，有一颗包容的心态，积极融入公司团体的工作；从小事做起，一丝不苟 ，尽全力做到满意为止，能够做好表率作用，各项工作重在坚持，贵在落实，积极主动地完成领导交待的各项任务。在本职岗位上发挥了应有的作用，对得起这份工作，对得起关心我的同事与领导。

>二、主要经验和收获

在从事本岗位工作近一年来，完成了一些工作，取得了一定的成绩，总起来有以下几方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，才能够更好的工作；始终牢记自己作为房地产开发公司驻工地的一名现场代表，直接受命于工程部长的指挥，对工程部何部长交待的任务不折不扣的完成，对遇到的困难勇于向领导进行反映，共同协商出合理的方案来解决；

（二）只有主动融入集体，才能够更好的工作，要团同事，于助人。还多次协助公司同事完成一些非本职工作，让大家都觉得有亲和力是我的一贯宗旨。做事先做人，人的素质高了，这样才会在一个集体内树立良好的口碑，才能够创出一个和谐的小团体；

（三）只有坚持原则，落实公司制度，才会在工作过程中发挥的游刃有余。在即将过去的一年里，基本上没有发生迟到早退的事情，更没有旷工的先例。既然来到了这个工作岗位，就要按照公司的相关制度来确定自己的行为准则，这与我多年的工作经历是分不开的，因为已经习惯这样的状态了，以至于遭到很多同事的不理解，其实对同事与公司也是同-一个道理，同事就是自己的兄弟姊妹，公司就是一个温暖的家；

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能够把工作完成的更出色。每次公司领导安排的工作任务，都会尽心尽力的去完成，能够给领导分忧解难是我们做员工应有的起码准则。作为公司与施工单位之间的纽带，我们的服务意识起到至关重要的作用。在国家规范与公司利益为先导的前提下，为施工单位排忧解难，出谋划策，解决施工现场的一些实际事例，达到共赢的局面。

>三、心系本职工作，认真履行职责

（一）经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作有了新的台阶，一步一步地融入这个团体 ，感谢公司同事的支持与公司领导的抬爱，使我对后面的工作越来越有信心了，冰冻三尺非一日之寒，我相信经过一年的磨合，基本上已经扫清与各施i单位之间的沟通障碍，与同事们配合的也很默契，能够顺利的完成公司领导交待的任务。

（二）现将本年度主要的工作成绩汇报如下：

1.本着优化方案，节约工程造价，将工作经验落实到具体细节上来是我来到这个项目上的主要目的，首先优化卫生间同层排水系统，按照设计要求每个卫生间要多花费两百多元；采用消音螺旋管取消双立管排污系统，一个系统就材料与人工就节约壹万多元；室内照明线路灯线由三芯改为两芯线，每户户节约材料与人工就达两百多元：室外亮化工作全部建议采用节能的led光源，采用时间定时器控制，既节约了电费又节约了人工管理成本；

2.提供合理的解决方案，完成施工中遇到的相关问题。在得知4#栋地下室不能提前竣工，就无法进行高配室专变的施工作业，在施工单位的协助下，采用合理的供电方案，确保了1#2#栋动力电与公共用电的顺利运行。临时在4#栋屋顶加装消防水箱，临时弓|管到楼顶，确保了1#2#栋消防工程顺利验收；

3.协助同事一并解决工程上的相关问题。对于园林绿化单位施工的路灯负荷过大，引起多次跳闸与烧毁保险事宜，到现场分析原因，出具合理的解决案， 就是分多回路控制，确保三相平衡的道理就满足了要求，得到了工程部张i与园林施工员的一致好评。协助工程部杨工一起完成地下室设备房的建筑找平工作，与杨工一起陪同3#4#5#栋建施员到现场进行指导。

（三）总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物，产生了许多新问题，遇到了不少的问题，在工作的过程中都一一进行了落实与解决，就具体事情落实如下：

>四、xxx年的工作计划与安排

（一）新的一年，新的开端，我会在公司各位领导的指导下努力工作，深挖潜力，做好工地上临时水电管理的工作，过去的一年确实有些欠缺，还有些不尽人意的地方，本年度作为重点来加强施工场地的临时水电管理，做到不跑漏任何细小环节，做到出入账单清晰，让公司领导都能够直接了解到施工现场的第一手资料，让临时水电管理透明化、规范化管理；

（二）6#7#栋年后就已经开始了土建基础建设，我会在随后的日子里主要跟进这些事情，与监理廖工一同到现场进行质星与安全的检查，特别是为施工单位提供现场办公的优质服务。每天不少于两次到工地现场检查工作，尽星将问题扑灭在萌芽状态。及时解决施i单位提出来的各种有关问题，做到管理一件事情，就负责到位，全心投入到土建预埋的工作当中去。对水电预埋工作提出合理化建议，尽星减少损失，减少工程造价方面去考虑问题；

（三）3#4#5#栋入户大堂、电梯前室的装修；1#栋样板房的装修；时尚商务酒店的装修也是我的工作重点，主要配合设计师抓好材料的选型工作，对材料的价格到市场上摸清行情，要 做到货比三家不吃亏的采购宗旨；严格按照《建筑装饰装修工程质量验收规范》（gb521- -21）来加强监管工作加强安全管理，特别是防火防盗方面要求做的更细一些；配合设计师完成商务酒店的设计工作以及酒店前期的筹备工作，做到花最少的钱，办成更多的事情；

（四）小区弱电施工也是一个影响到业主施工功能的工程，关系到小区的品味档次问题，我会与弱电单位一起系统规划好整体的布局，对前期未完善的地方进行修改，特别是针对需要重复整改的项目尽星将成本减少到最少，按照合同要求的内容落实到位。弱电系统比较复杂，由于没有完整的设计图纸，监管起来比较困难，但是我会采取合理的手段，参考湘潭市档次比较高的楼盘同-要求来进行布置，做到不落伍， 弥补设计不足；

（五）我会尽我的能力协助公司同事一起完成其他需 要配合的工作，与在供电、供水、电梯方面的技术问题，也可以大家一起来进行切磋；对园林绿化方面的水电优化也可以出谋划策，来弥补前期出现的一些瑕疵问题；同样也会在土建预埋过程中处理好与水电、设备预埋相关的事宜。做到同事间的团协助，大家-同打造一个精品商居小区。

接近一年时间的工作，虽然提高了一些工作中的沟通能力，丰富了一些专业知识，积累了些一工作经验；但是我还是要在以后的工作中提高认识力度，培养自己的沟通能力，利用自己的专业知识与工作经验为公司的发展竭尽全力。希望公司领导给我等多的理解与更大的支持，为xxx项目竣工贡献自己的力量。

**装修工作总结开头文案11**

一、家装公司市场定位策略

找出贵公司在同行中的优势和劣势，要做到知己知彼，然后扬长避短，方能百战不殆！

确立差异化的市场定位，凸显自己装修公司的核心优势和品牌价值，以此值得顾客关注和认可，让消费者有装修的品质感保证，从而达成合作。因为现在的家装公司太多，良莠不齐，如果没有找准自己的优势，不能形成独特的市场定位，那么自己就是可有可无的平庸企业，这样的企业不会得到消费者的认可，自然就很难在市场上长久立足。结果就是自己什么都想做，误以为口径宽了，接活的概率就大，结果就会导致什么也做不好，自己也会是无头的苍蝇，到处乱撞，碰运气，甚至会陷入价格战的恶性循环中，最后把自己给做死了。因此，一个企业要想发展，要想壮大，必然要找到自己的优势，形成自己特有的核心竞争力。给自己一个准确的市场定位，然后为之不懈的努力！

二、目标受众策略

“新”的装修公司面对激烈竞争的装修市场，要消费者接受颇为困难，作为刚起步的新装修公司，不可能像大的装修公司那样大肆推广，从而将品牌强势的输入到人们的心智中。有鉴于此，必须策略性的界定自己短期推广的受众目标，一步一步的建立品牌。

首先、将渠道人员（就像你所说的开发商售楼处的销售、各中介公司的销售）确定为重要的受众目标。在他们中间强力宣传自己公司的优势和独特的市场定位，以及公司实力，因为能获得他们的认同和接受非常重要，只有他们接受了你的公司，认可了你的公司，他们才会卖力的去推单，同时，渠道对品牌的认知，很容易延续，渗透到市场，最终影响到消费者。

其次、在消费者群中，着重向近期需要装修的客户进行宣传。因为一个新的家装公司不可能通过长期而大量的广告推广，形成并维持住高的认知度的品牌形象，等着人们要装修的时候再来找。因此，界定自己的目标受众并非普通的人群，而是集中与近期内打算装修的消费者。这样，广告与推广可以针对性的向特定人群展开，从而显的更有实效。

三、品牌推广

做市场调研，了解消费者的主要需求点和特别在乎的东西，然后有针对性的找准自己公司的核心诉求点（最让消费者关注和心动的东西）进行推广宣传，抢占市场份额。

1、行业内部的推广。在行业内进行自己企业的宣传，赢的渠道人员的充分信任和接受，增强他们的推单信心，也使他们成为自己公司认识的意见领袖，逐步将看法渗透到终端消费者，通过他们来影响消费者，从而赢的装修订单。

2、广告宣传和活动宣传。吸引散客装修订单，同时通过宣传积累品牌效应。不断提升企业自己的品牌形象。因为品牌是未来市场发展的必然趋势。而且，只有广泛的传播，贵公司才能被更多的消费者知道，了解，认可……这样，企业才会快速而健康的发展，越做越大。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！