# 装修公司活动总结范文

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-12-01

*装修公司活动总结范文5篇装修主材主要包括:地板、瓷砖、洁具、橱柜、木门、窗帘等,关于装修公司活动总结范文该怎么写的呢?下面小编给大家带来装修公司活动总结范文，希望大家喜欢!装修公司活动总结范文篇1咱们装修工人的任务可真是艰巨啊，不仅要被业主...*

装修公司活动总结范文5篇

装修主材主要包括:地板、瓷砖、洁具、橱柜、木门、窗帘等,关于装修公司活动总结范文该怎么写的呢?下面小编给大家带来装修公司活动总结范文，希望大家喜欢!

**装修公司活动总结范文篇1**

咱们装修工人的任务可真是艰巨啊，不仅要被业主们催进度，还得被家里人嫌弃工作时间太长了，都没有什么时间陪伴亲人了，不过这也是常态，毕竟平日里也不是每天都有太多工作的，所以一旦接到任何工程后我们就得尽心尽力地把装修工作给做好，这样才有利于公司的发展，咱们公司之所以能发展到现在的地步，不就是靠着回头客和熟客之间的推荐嘛。回首这一年的工作，我们虽然累了一点，但是我们至少也获得了不菲的回报，趁着年前，我特将自己这一年来的工作进行如下总结：

首先，我先来说一说我对于自己这份工作的态度。这一年里面，我在工作上一直都是处于尽责尽责的状态，这是领导们对我的要求，也是我的工作准则，要是我连最基本的态度都没有做好的话，那么我也就没办法顺利地和同事们开展装修工作了。所以，无论每天是刮风还是下大雨，我都会提前赶到公司里，并且在大家需要我的时候为大家值班，有时候的工作虽然比较忙碌，但是我也没有忘记对工作的尊重，除了办好自己应做的事情之外，我也要及时地和客户们进行联系，毕竟咱们这个装修行业要是不看重客户们的想法，那么就会出现够多的麻烦，在此前的工作中，我们就遇到过类似的问题，因为我们和客户沟通不到位，对于客户的需求也没有掌握好，最后导致客户在验收的时候和我们起了冲突，虽然最后得到了化解，但这也给我们提了醒，那就是得多多重视一下客户的需求。

装修工作虽然比较累人，但这对于我这种已经工作了多年的老人来言已经算不上什么了，我的身体素质早已经历了磨练，现在想在工作上更进一步的方法就是加强自己对于业务的熟悉度，这才能获得实质上的提升，不然即便忙忙碌碌的工作了一年，自己依然还是一名普通的工人。在新的一年里，我要做到向公司里面的老师傅们和领导看齐，学习更多有用的装修知识和技巧，让自己的能力得到更大的提升，以此来应对越来越复杂的装修工作，现在的装修工作不比以前了，光靠一些基本的经验是远远不够的，还得懂一些高科技产品才行，所以我要趁着空闲的时候多多掌握一些器械操作技巧，争取在新年里让自己的工作效率得到显著的提升!

**装修公司活动总结范文篇2**

20\_\_年转眼间就这样过去了，在过去的一年中，x公司从筹备到开业再到走上轨道经历了将近一年时间，个中曲折非语言所叙。自从x总调入x，效果突出，公司的发展也越来越被看好。虽然受金融危机的影响，全国楼市普遍不景气，售房量较往年并没有大的增长，影响同行业业绩发展。但x公司却以一种新的商业模式于行业中脱颖而出!

20\_\_年，在公司领导以及广大同仁通过不懈努力下，公司在渠道建设、营销活动等方面形成了一定的竞争优势，为公司的品牌建设打下了良好的基础;初步打开了x市场，形成了公司新的业务增长点。

20\_\_年是x公司发展战略的第一年，公司全体同仁围绕企业的战略目标，要按照“思想观念创新、经营思路创新、运营管理创新”的要求，努力拼搏，要在\_\_和总部的支持和信任下，视困难为考验，化挑战为机遇，要在经营业绩、企业管理、品牌建设等方面进一步完善。

一、注重企业人才建设，增强企业竞争力

公司建立健全薪酬和绩效考核体系，编制完善的《公司员工手册》，初步形成激励机制，努力形成“公平公正、广纳……此处隐藏17941个字……不会骂我。这也就导致我学艺不精，延严师才能出高徒嘛。今年开始，我就是独自去工地上工作了，我主要是是做瓷砖美缝的，当然这一方面没单子接的时候，安装水电管这块我也会接。生计所迫，我开始一本正经的工作，端正了自己的工作态度，我既然学艺不精，不能很好的进行美缝，那我就花时间呗，别人老师傅一遍就能完成的事情，那我就分两次做，只要目的能达到就能，最主要的还是要业主满意才行，这就十分的需要时间跟耐心了，但是只要能更好的完成工作任务，我也是可以接受的。

二、随时跟业务保持沟通，跟着业主的思路走

其实我会的这两项技能还挺不沾边的，一个是贴完瓷砖进行美缝的，一个是还没贴就需要把业主家里打孔，安装水电线路。瓷砖美缝的这项工作，没有必要跟业务多沟通，只需要知道自己需要在什么时间前完成就好，合理安排时间。而水电线路就十分的需要跟业主沟通了，这也是极为容易跟业主吵起来的地方，本来我们水电工就是按照装修线路图来完成工作的，但是有很多业主会有临时的想法的变动，比如说在那那那需要有个插座什么的，我之所以能够在今年的工作中一次也没跟业主吵过架，也没有一次跟业主闹不愉快，就是因为我做到了随时跟业主保持联系，一切行动都要请示业主。

三、随时找机会增加自身的工作能力

今年一年以下，我总结一下，自己赚的钱虽然比一般人要多，不开玩笑，至少比我妈一年开个小卖部要赚钱。但是终究还是没有达到自己目标所期望的值，比同行也是低了不少，原因就是工作能力低下，不能很快的完成一个地方的各种，经常跟我一起去的同事，别人的工作都完成了，赶往下一个工地了，我还剩一半的瓷砖没有美缝，这就是差距。如果在来年，我将有幸遇到一个做美缝的前辈我一定虚心请教，公司如果有类似的培训，我也会积极的参加。

**装修公司活动总结范文篇3**

一、销售业绩回顾及分析：

(一)业绩回顾：

1.从公司10月份筹备期至今，开拓新客户371组，平均每月进店124组。(具体业绩由相关部门统计)

2.根据前期进店客户分析，相对期房客户较多，现房客户进店咨询比重较少，这个也跟新公司进驻有关系，还需在现房客户上多下功夫，寻求邀约方法。

3.市场部每月进店任务完成情况较好，执行力度也非常到位。

4.20\_\_年交房情况统计在短时间内完成，总户数共计：20703户。大多都还是是80-140平方，150平方以上占市场份额不到10%。

(二)业绩分析：

1、促成业绩的正面因素：

①调整营销思路，对市场进行3阶段切割式开发，重点小区开发抱团式多部门分析决定开发。

②加强了销售人员工作的过程管理，工作实效有所提升。

③用提高底薪和阶段性任务考核，超额完成给予额外奖励的“经济激励”手法，形成了“重奖之下必有勇夫”的积极心态，也是促成业绩的重要因素之一。

④对于市场遗留问题的解决，依据“轻重缓急”程序，发现问题，立即解决，避免给公司造成利益上的损失。

2、存在的负面因素：

①销售人员对公司的指示精神理解不够，客户定位不够明确，没有严格按照优质有量的方针去选择客户，部分客户邀约话术方面存在一些问题。

②销售人员的心态以及公司存在部门衔接和配合的问题，还不够清晰。

③客户选择公司产品时更多考虑的是折扣低价，所以导致很多进店客户未能够成交。

④还有部分人员尚有“等”“靠”“要”观念的存在，工作方法单一，不会主动出击寻找客户，主动性较差。

二、个人工作回顾

1、个人原因公司的开业活动没能赶上，这种情况下还是得到了很多部门的支持与配合，这里要感谢大家对我们部门人员的关心和帮助。

2、在11月份回归大部队后，得到公司的支持参加了签单冠军的集训营，并与大家分享收获，感谢公司领导给予我这次学习提升的机会，在新的一年我们市场部一定会全力以赴勇往直前。

**装修公司活动总结范文篇4**

本人于20\_\_年10月15日进入公司工作，根据公司的需要，目前担任装修工程师一职。本人工作认真、具有较强的责任心和进取心;性格开朗，乐于与他人沟通，与同事之间关系相处融洽，积极配合各专业，努力确保工程的顺利推进;注重自身发展和进步;三个月的试用期很快就要过去了，在这近三个月试用期内，虽没有轰轰烈烈的工作业绩，但能在公司领导、部门经理的支持下，在同事们的配合下，努力工作，踏实做事，较好地完成了本职工作及领导布臵的各项工作任务。这过程中离不开各位领导及同事的指导与帮助，在此深表感谢!下面我简要总结这段时间的主要工作：

目前参与天一居项目销售中心、样板房、电梯大堂精装修工程施工进度管理工作;协调设计单位、施工单位等项目参建单位之间的工作关系;配合装修施工单位进行各项相关工作，同时核对工程现场是否按图施工，特别是把控重要节点部位的施工工艺及质量，以确保工程顺利进行。

一、对设计、施工中存在的问题及时协调处理，保证工程顺利实施

前期工作主要为跟进项目设计过程、图纸提交跟进及图纸会审、乙供材样板提交确认跟进;前期设计中各相关专业的协调考虑有待加强，特别是消防设备、空调机电专业;设计过程中也极有可能出现装修造型无法满足其他专业施工条件，导致进度受其影响;装修专业与土建、消防、空调机电等相关专业的配合是密切联系的，因此需及时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;其次完成对装修施工单位提交的施工组织、材料计划、进度计划等跟进工作，严格要求施工单位按我司的时间节点要求执行;施工期间组织了相关的工作面移交工作，例如在组织跟进首层工程的室内场地移交时，发现墙身混泥土涨模情况较为严重，及时督促与跟进场地移交前的整改工作。

二、对施工质量、工艺及时组织检查

目前现场已进入装修后续阶段的施工，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，对金属材料的防腐、防锈，对卫生间、厨房建筑面的防水、防漏等工作;作为一名现场工程师，必须要有很强的责任感，严格按公司要求及职业道德来认真工作，在日常的工作中对工程承包单位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，特别是三十四层C户型样板房卫生间沉箱隐蔽工程，由于排水管管网没有按原建筑设计施工，需要在沉箱反坎上进行了局部打凿，使得原土建单位完成防水处理遭到破坏，修复变得尤为重要，严格要求装修施工单位对沉箱重新进行防水涂膜处理，以及回填地面找平后再进行二次防水处理，将漏水隐患几率降至最低程度。

三、加强各专业协调配合能力

面对现场施工的承包单位较多、场地作业交叉、工序穿插等问题，本着严格按图纸及规范的要求原则开展工作，对现场无法推动及进展困难的工作，也在领导的协助和指导下，逐步得到解决;如样板房装修施工进行至中期，建筑铝窗塞缝及固定玻璃、活动窗扇安装仍未安装到位，直接影响了窗框装修饰面及后续墙身油漆、木地板铺装的施工进度，虽然责任主要在于铝窗幕墙施工单位，考虑到工期紧迫，无法等待铝窗玻璃安装的情况下，唯有采用夹板临时封闭窗框的办法克服困难，使其工程进度不至于严重滞后;但同时也存在一定的安全及质量隐患;由此可见，各相关专业的配合工作尤为重要，今后需加强各专业各类配合问题的分析处理，提前考虑并协同做好相关专业施工计划，提升配合协调能力。

四、提升项目预控、管控能力

项目施工开展至今，虽在进度上取得了一定的成果，但与公司提出的进度计划仍存在差距，除施工单位自身的管控问题外，自身也有需提升的地方;存在如下两方面需加强提升，其一是设计配合问题，前期图纸会审能力需要进一步加强，虽然很多设计问题要在施工工程中才会逐一表现出来，但却没做足预控工作，也没有对施工单位有同样严格要求，形成做到哪里问题出现在哪里时才想到向设计公司发问，设计变更未能及时回复的情况下，导致施工进度受其不同程度的影响;乙供材提交确认也存在同样问题;其二在于甲供材方面，也存在有供货周期时间过长，不能满足施工进度要求的情况，对此公司领导也给予了相关意见及建议，在后续的三十四层A户型样板房及销售中心项目中，要求提前做好甲乙供材供货时间计划明细，计划在前实施在后的原则，力求将施工进度配合到位;因此在今后的装修项目中，仍需加强施工组织、设计问题、甲乙供材进度等预控、管控能力。

五、加强成品保护意识

加强施工单位对成品保护的意识，要求施工单位单项工程完成施工后及时进行成品保护，同时也要求其他专业的施工单位引起重视;尽量避免成品遭破坏的情况发生;但实际情况特别是样板房已完成的地面大理石、木地板没有及时做好保护措施，甚至有将大理石构件摆放至橱柜台面的情况发生，并引起了公司领导的高度关注;自身及装修单位需多做自我检讨;要求加强成品保护意识，避免带来不必要的财产损失。

经过这段时间的工作，发现自己还有很多不足之处，自身专业能力还待更进一步的提高。在接下来的工作中，要努力做到加强与各方的沟通，包括工程相关各专业、部门、公司领导与同事，多学习、多请教，在遇到问题时争取看得更全面，考虑更周到;在现有的装修经验中不断提高，加强对装修单位的管理及监督，保证达到原设计规划的标准及工程质量符合规范要求，将进度控制在合理的预期范围时间内;努力做一个精通技术、懂管理的装修工程管理人才。

**装修公司活动总结范文篇5**

第一季度工作总结：

网销部：

1、网上宣传的力度还不是很大，网销部现在存在的问题：各大网站和新疆网站的宣传力度不大，也需要和新疆的网络媒体的合作!1月份网销部签单为0，2月份网销部签单15万，3月份网销部签单13万，目前有效定金是3个!第一季度总业绩是29万。

2、在装修帮上传设计师的案例。

3、第一季度主要工作是收定金，落单。

电话营销组工作总结：电话营销组的组员现在慢慢开始进入工作状态，约的客户量不多，第一是组员刚开始打电话，对于客户的心里需求还不是很了解，第二是电话邀约的方式还是没找对方法!电话营销组在第一季度签单2万，目前累计的定金5个，目前累计的客户13个。

第二季度工作计划：

网销部工作计划：

1、加大网上的宣传力度。

2、电话邀约客户要总结经验，得了解客户的需求，这样客户的数量会有所增加!

3、第二季度的第一个月的业绩能突破15万，保15冲20!本月收取定金保4个冲5个。

电话营销和网销组工作计划：

1、张瑞：争取多约客户，争取收定金和签单。

2、郭静：本月抓紧时间打电话约客户，对之前有意向的客户继续跟

进，积累客户，在工作中找出自己要更改的地方，加强专 业知识，争取在本月取得更好的成绩。

3、杨燕：本月计划收2个定金，签单保7万冲10万。

4、雷静：本月抓紧时间打电话约客户，对房子即将交钥匙或有意向提前了解房子的业主要一直维护、跟进，争取本月做出业绩，超过计划目标。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找