# 新品开发检验工作总结(4篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-01-21

*新品开发检验工作总结1不知不觉来到岱山，来到绿海已经两个月了，无论从工作上还是生活上我都深深地融入了这里。岱山是长生不老的蓬莱仙岛，是怡享生活的安乐之窝，是苍茫东海上的一叶扁舟，是喧嚣都市外的一片净土，是陶渊明笔下的世外桃源。这里民风淳朴，...*

**新品开发检验工作总结1**

不知不觉来到岱山，来到绿海已经两个月了，无论从工作上还是生活上我都深深地融入了这里。

岱山是长生不老的蓬莱仙岛，是怡享生活的安乐之窝，是苍茫东海上的一叶扁舟，是喧嚣都市外的一片净土，是陶渊明笔下的世外桃源。这里民风淳朴，让人能够放下戒备，悠然地生活，全身心地工作。这里还有我素未谋面却不知从何时开始就一直很向往的海，很长时间以来我都认为只有浩瀚的海才可以包容满是缺点的“人”；只有在面对海时，才会意识到自己的微不足道与渺小，才能不再浮躁回归平静，对周边世界充满无限敬畏。月圆月缺，繁星点点，渔家灯火，常常淹没在海的静谧与神秘里，不时听到谁家播放的妙语梵音，海与佛的包容映出一副海天佛国的景象来。

来到绿海，我幸运地走上了自己想要走的路。当我25岁的时候，敏感脆弱的皮肤还一次次发难让我束手无策，我就暗暗下了决心，一定要研究皮肤，研究药妆，为自己也为更多敏感肤质者保驾护航。在这里，我找到了一个有机会使自己更“美”的工作，一个有机会揭开那些琳琅满目化妆品面纱的工作，一个有机会为更多人带来美与惊喜的工作。得天独厚的自然环境，真挚朴实的人文情怀，对理想和信念的坚定追求，是我可以投入120分工作的源动力。

这段时间我的工作主要分为三个部分：在质检部学习多品种盐及洗化盐的常规检验；应电子商务部要求开发生产精油皂；应公司发展要求探索寻求海洋保健品及活性物质提取方面的项目。

在质检部的学习中，我了解了公司主营盐的品种，以及这些盐的检验指标，检验方法，重点学习了洗化盐的检验方法。质检部的工作琐碎且常规，但却是保证产品质量，减少不合格产品或原料带来的损失，为企业品牌把关的重要防护线。只有质检部的工作做到位了，公司才可以“高枕无忧”地谈壮大发展。

开发精油皂是这段时间的主要工作内容，也是我对化妆品从“门外看热闹”到“门内看门道”的一个过程。来公司之前我就有自己动手做皂的想法，当然这是绝大多数美容书籍里宣称的“冷皂”，与我们后面的“热皂”有着天壤之别。

初始制皂的过程中，我充分发挥了自己的主观想象力，把美容书籍中拥有“美好”名字和功效的东西铆劲儿往皂里添加，我以为只要不吝惜成本就可以得到神奇功效的皂。事实上，过犹不及，此消彼长，多因素平衡，是组建配方的重要原则，做“冷皂”的思维也基本不适用于做“热皂”。“热皂”是工业制皂的范畴，是各大化妆品厂家制皂的主要途径，它以严谨的专业的科学的态度审视皂的各项指标，以安全，稳定，持久，低刺激，具备一定的功效为目的，但其中一些写着专业化学名称的成分令非专业人士闻之色变。“冷皂”基本上属于手工DIY的范畴，其生产也以手工作坊为主，以追求纯天然，远离化学品(实则不然)，自己动手，乐在其中为目的，这也是大多数人更“迷信”，“迷恋”冷皂的原因，但产品的安全性，稳定性，刺激性等并不可控。受自身思维视角以及专业知识的限制，大众往往是盲从的。

实验之初就已经做出皂的外观来，但时至今时今日，我都没有一款令自己百分之百满意的产品。做皂是一个科学实验的工作，同时也在印证生活的哲理‘形似容易神似难’，“没有完美，只有完善”，“懂得越多，越是无知”等。

实验开展一段时间后，终于有一款皂首次受到电子商务部门的肯定，然而这个肯定带来的欣喜并不长久。由于订购的皂基原料与厂家提供的样品有一定差异，伴随着季节性温度与湿度的变化，原配方做出的皂并非那么完美，皂的质感及洗感与热销皂仍有一定差距。经过不断的求教摸索之后，皂的质感及洗感也被认同即它作为一款皂本身该具备的功效及价值已经拥有，若只是手工作坊，实验可以停止并进行批量制作，然而要作为一个合格的商品，它还远达不到要求。观察之前皂的样品，纯天然无添加的色泽及香味随着时间的推移逐渐淡去，皂的原始色泽及味道开始凸显，加入皂中的薰衣草花苞全部褐变，天气潮湿时皂还有“出油”现象等。此时实验进入最难的领域定香定色，同时保证皂品质的稳定性以及持久性。

通过与化妆品工程师们的探讨，伴随着自己制皂经验的增加，，愈来愈觉得还有很多未考虑到的因素，比如皂中含有约30%40%的水分，如没有适当的“保水”措施，皂可能在拆封后不久体积严重收缩；皂基中含有大量的不饱和脂肪酸，加入色素后，在紫外光的照射下，有色变的可能性等。当我越来越全面地了解到这些问题时，我才慢慢地由一个站在柜台前买皂的人，转变为一个站在机器前制皂的人。在尽量保证产品稳定性的前提下，历时一个多月研制的精油皂就要生产了。由于没有实际生产的经验，在最初的放大实验中遇到了一系列问题，生产效率低下，出皂不规整，热封膜时皂会融化等。根据这些问题，考虑改进生产方法，结合生产效率定制相应的模具，购置更为快速均匀的切皂设备，购置较低温度下可以热封膜的设备等。采购设备与放大实验我都较为生疏，有幸在许超锋经理的帮助下理顺了思路，争取在5月底生产出第一批皂来。

此外，结合所学专业对海洋保健品以及海洋活性物质的立项进行探索也是这段时间工作的一部分。我主要查阅了国家药监局近年来批准上市的海洋类保健品，了解了目前市场上海洋类保健品的主要类型；调研了舟山及山东等地海洋类食品及保健品加工企业的经营项目及市场定位；阅读国家863计划海洋技术成果汇编，以及海洋保健品，海洋药物学等书籍，了解具有潜在价值的海洋产品开发项目；与领导同事及学校老师等讨论舟山海洋资源，以及某些开发项目的可实施性等。

目前，海洋产品的开发大体可以分为以下几个方面：

一、海洋食品加工；特色食品是最能直接利用海洋资源优势的项目，也是最难“突出重围”的项目。难点在于有一个特色的定位，优势，卖点在哪里；

二、利用海产品下脚料进行海洋仿生食品加工；这项可以与第一项结合开展，也可单独开展，优势在于原料廉价易得，难点在于仿生食品加工技术，以及国人对仿生食品的认可度；

三、利用海产品下脚料酶解进行胶原蛋白等活性物质的提取；这不是一个新鲜的项目，难点在于销路，定位；

四、海洋保健品的模仿加工以及新型海洋保健品开发；模仿的风险在于没有模仿到精髓，却无形中替他人做了宣传；一个成功的模仿，要么速度快，要么模仿之后又有超越既具有别人的精髓，又拥有自己的特色。开发新型的海洋保健品，选项目较难，投入较大，上市周期较长，宣传费用较大等；

五、海洋饮料产品加工；以个人不成熟的观点来看，这个项目很有潜力。至少在我的印象中，没有一款叫得出名字来的海洋饮料，没准可以做得如王老吉，加多宝那样。潜在的风险在于海洋风味有可能是小众口味，不知道将来的接受程度如何；

六、海洋活性物质提取及深加工；难点在于寻找一个合适的.项目，这方面还有待于与更多该领域的专家学者沟通。

诚如前面做皂的经验，在探索海洋这一全新领域的时候，目前我还是以一个门外汉，局外人的角度来审视探索的。只有深入的全面的学习，与外界更多的接触与交流，时至某日才能真正打开海洋产品开发这个大门，融入到行业当中去，游刃有余地辨别行业信息，把握行业脉搏，并从中汲取灵感，为我们成功经营这个行业奠定基础。

需要学习的知识，需要探索的道路永无止境。但有一点很重要，必须加强与外界的沟通，将头脑中注入新的活力，才不会固步自封，坐井观天；再往前一步，得到的将是整个天空！

**新品开发检验工作总结2**

自20xx年1月7日进公司及研发部建立以来，在上级领导的关心，支持和指导下，以及各部门的配合下，统一思想、坚定信念、规范经营、求实创新、开拓进取，为全面推进企业健康稳定快速发展而努力奋斗。促使新产品不断更新，妥善应对市场变幻的大环境，适时调整经营思路和方略，使我们较好地完成了年度主要工作任务，取得了一定成绩。现对本部门的工作总结如下：

>一、新产品完成情况

灯：总共完成20款样品，目前有10款作为主打产品将投入生产。

灯：总共完成10款样品，其中9款为新产品，目前有5款作为主打产品投入生产。

灯：总共完成33款样品，目前有7款作为主打产品将投入生产。

灯：总共完成20款样品(其中8款年前样品完成)，目前有5款作为主打产品。

灯管：总共完成13款样品，目前将此款作为主打产品且投入生产以批量生产。

6.小功率灯：总共完成9款样品，其中5作为主打产品，目前有4款投入生产以批量生产。

>二、工程进展情况

目前新产品继续更新以下产品：

灯目前增加4款(1x1W)和2款(3x1W)新产品。

灯目前新增3款(5x1W)新产品;

灯目前新增10款产品。

4.小功率目前新增7款新产品。

以上产品结构已经完成;先需购电源，预计在20号完成样品。

客户6000PCS目前做样品确认;其次为激光灯;蜡烛灯;射灯(目前市场最新产品)正在研发阶段，预计xx号完成样品

以上为研发部工程进度统计，根据工程实地情况，准确对工程进度进行统计，同时并建立了相关工程进度，相应做好工程计划工作。其次新产品是质保体系中重要的环节，是质量创优的内容之一，也是客户是否满意中不可缺少的组成部分，工程资料的更加规范、明了、标准是以后工程管理的工作核心

>三、工作上的建议

1.合理分配成员之间的工作量。成员的工作项目经理心中应该要清楚。哪些人任务比较重，让工作量稍微小的一点同事帮助完成。建议制定一张表格放在svn中，记录各成员工作任务，成员更新svn中的表格，完成自己应该做的事情。项目经理检查的时候可以看见谁完成了工作，谁没有完成，谁有空的时候可以去帮助其它人。

每个人都有自己的事情要做，替别人帮忙做事心中肯定不太愿意。可以理直气壮的讲这是你的工作，和我无关，老是让我帮你，我不干。工作不在乎这是你，那是他的任务，都是一个公司的人，做的都是公司的事情，没有你我之分。我觉得，如果大家都想着咱们是一个集体、是一个团队，工作上的事情互相帮助，就没有那么多的计较，最后工作一定能顺利的完成。

团队精神一定要有表率，需要有人树立这种榜样，可以每月考核的时候参考这一点。

2.赏罚分明。根据工作，论功行赏，有过则罚。赏罚标准参考项目经理分配的工作及要求!

3.关于例会。开会的时候应该用一半以上的时间来讲工作报告，最好是每人都讲。增加一个讨论问题的时间，拿出问题出来分析讲解。新闻播报去掉，大家平时关注的新闻一定不必会议上讲的要少。游戏部分也可以去掉，时间上有时会用的比较多，意义就不大了。视频分享可以保留，播放一些积极向上，对工作有帮助的小短片。

以上是对本部门自开以来的工作总结，望各位领导指正。

**新品开发检验工作总结3**

年终企业的营销经理都要撰写年度工作总结。但是我们要明白年度工作总结绝不是简单的日常工作描述：做了什么、做的怎么样。不是由于销量好洋洋得意歌功颂德，就是由于销量差而灰心丧气批评检讨。营销经理撰写年度工作总结不应该是被动、被指使，而应该是主动地、积极地，在系统全面分析年度市场整体状况、市场运作情况，深刻自省，挖掘存在的问题，然后有的放矢地提出新年度的营销工作规划，只有这样才可能保障营销工作稳健可持续性发展。这两者是息息相关，密切关联的。

首先，就本年度市场的整体环境现状进行总结，诸如行业市场容量变化、品牌集中度及竞争态势、竞品市场份额排名变化、渠道模式变化及特点、终端型态变化及特点、消费者需求变化、区域市场特征等等，目的在于了解整体市场环境的现状与发展趋势，把握市场大环境的脉动，

其次，深刻分析市场上主要竞品在产品系列、价格体系、渠道模式、终端形象、促销推广、广告宣传、、营销团队、战略合作伙伴等等方面表现，做到知彼知己，百战不殆。目的在于寻找标杆企业的优秀营销模式，挖掘自身与标杆企业的差距和不足。

最后，就是自身营销工作的总结分析，分别就销售数据、目标市场占有率、产品组合、价格体系、渠道建设、销售促进、品牌推广、营销组织建设、营销管理体系、薪酬与激励等方面进行剖析。有必要就关键项目进行SWOT分析，力求全面系统，目的在于提炼出存在的关键性问题并进行初步原因分析，然后才可能有针对性拟制出相应的解决思路。

运筹于帷幄之中，决胜在千里之外。新年度营销工作规划就是强调谋事在先，系统全面地为企业新年度整体营销工作进行策略性规划部署。但是我们还要明白年度营销工作规划并不是行销计划，只是基于年度分析总结而撰写的策略性工作思路，具体详细的行销计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

目标导向是营销工作的关键。在新年度营销工作规划中，首先要做的就是营销目标的拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

然后拟制品牌推广规划，致力于扩大品牌影响力，提升品牌知名督、美誉度、忠诚度，需要分终端形象建设、促销推广活动、广告宣传、公关活动等来明确推广规划主题、推广组合形式

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

**新品开发检验工作总结4**

年终总结专题

年终总结，顾名思义，即总结一年以来的工作得失，以利于发扬成绩，纠正失误，再接再厉，继续前进。按年终总结的本意写年终总结，应该实事求是地摆出成绩，不避失误，通过总结得与失发现工作上的规律，促进工作更好地开展。本着这样的宗旨来写年终总结，说成绩就不会夸夸其谈，道失误就不会轻描淡写，谈打算就不会海阔天空。尤其是对失误问题，只有实实在在地摆在桌面上，找到要害处，写到总结里，交了“学费”的教训才会被汲取，同样的失误才不会一犯再犯，激起民怨。其实，这才是年终年结的“点睛之笔”。

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