装修工作总结开头文案合集11篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/256231.html

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

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：