# 影院工作总结

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2024-08-22

*影院工作总结（通用3篇）影院工作总结 篇1 在即将过去的20xx年中，我们大通电影城经营团队自3月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工...*

影院工作总结（通用3篇）

影院工作总结 篇1

在即将过去的20xx年中，我们大通电影城经营团队自3月份组建之时起，在公司总经理室的正确领导下，认真贯彻市文广局、公司制定的目标任务和工作方针，紧密团结在公司领导班子周围，以“多快好省地搞好基建工作、勤严奇信地创造经营业绩”为主要工作重心，经过近十个月的努力，不仅用最少的时间完成了大量艰巨的基建任务，并通过初期的磨合与探索，使影城迅速走上了良性运作的经营轨道，现将主要工作总结如下：

一、 多快好省地搞好基建工作。

今年3月我们基建班子成立之初，现有场地仅仅签订了租赁协议，整个影城的布局也只停留在设想中，摆在我们面前的是从图纸设计、上报立项到选择队伍、采购材料以及最终的开工建设、审批开业等一系列工作，可谓是千头万绪、任重道远。为了按时完成公司制定的目标，我们几位同志以工地为家，放弃了绝大部分的休息时间，日夜坚守在基建现场，在公司主要领导的高度重视和支持下，只用了不到四个月时间即完成了大通电影城的基建任务。具体来说，我们主要做到了“多、快、好、省”这四点。

1、多。四个月的基建工程期内，我们几位同志分工合作，联系杭州设计院不下数十次，接触各路施工队伍十余支、牵头召开施工协调会议近十次，自主采购原材料8大件总价值超过 百万元，整理申报工程建设及完工开业等涉及七个政府主管部门的材料百余份等等，其工作任务之多是不言而喻的。

2、快。大通电影城基建工作最主要的矛盾是任务重而时间紧，为了给工程建设多节约一秒钟，我们在做任何事中都体现了快节奏的原则。确定内部装修施工单位用快速高效的议标方法，从制订方案到最终确定只花了12天时间;开协调会要快刀斩乱麻，直奔工程中的重点难点问题，能够马上拿出方案并付诸行动;跑主管部门要快进快出，用最短的时间拿出最理想的结果;甚至连走路、吃饭也要快，那样才能为工作节省出更多的时间。正是有了这种精神，整个基建工作才能按局领导的要求提前完成。

3、好。任何建设工程质量永远是第一，更何况大通电影城从设计之初即定位在国内一流的水平。因此不仅影城所用的建筑材料和内部设施是最好的，最关键是从工程开工之日起，我们就紧紧盯住工程质量不放松，大到电器线路是否按图施工、地面墙面是否平整光洁、顶面管线是否达到标高要求，小到钢筋水泥是否符合规格等，我们都做到现场把关、有错即改，决不放过任何质量安全问题。我们可以负责任地说，大通电影城的工程质量可以达到优良以上。

4、省。在确保质量的基础上，如何节约工程资金，把钱用在刀刃上，是核心问题。大通电影城基建装饰工程预算造价372.9万元，经过局、公司领导同意，我们采用了分块包工、大件自购的方法，通过减少中间环节、同各施工单位协商定价的方式，实际造价仅为199万元，为国家、集体节约资金超过173.9万元。

在整个基建过程中，公司主要领导亲自把关，多次参与协调各方面关系，及时解决最难最关键性的问题，有效提高了工程进度，为我们全体参与基建工作的同志作出了表率。应该说，大通电影城顺利的建成开业，凝聚了公司领导和我们基建人员的心血和汗水，是公司继鲁迅电影城后自主投资建设的最大亮点。

二、勤严奇信地创造经营业绩。

1、勤。俗话说“万事开头难”，大通电影城作为一家在外地新开的影院，是公司前瞻性发展跨出的第一步，各项工作都要从头开始。我们负责经营的几位同志以我为首，每天从早上九点开早会起，一直工作到晚上12点最后一场电影结束，做到有事能随叫随到随时处理，时刻站在经营第一线，以身作则，为影城的全体新员工们作出了良好的表率。

2、严。大通电影城的基层员工都是新手，虽然经过了一定的业务培训，但毕竟时间还短、缺乏工作经验。因此，要打造一支高素质的职工队伍，就需要对他们提出严格的要求。四个多月来，我们每天坚持学习不放松，从员工守则到操作规范、从着装举止到微笑服务，都严格按照公司制订的标准规范来做，力求在经营服务的每一个环节上、每一位员工都能做到尽善尽美。目前，影城各岗位的员工都已熟练掌握相关业务技能，服务质量明显提升，微笑服务、热情待人逐渐成为大家的自觉行动。

3、奇。上虞属于县级市，城市规模不大，大通电影城所在的城北又是新开发的商业区，周边常住人口较少，更有576个座位的大地影院与我们相邻并已抢先经营多年。要在这里迅速落地生根，得到当地观众的认可，必须有独特的宣传和营销方式。我们经营班子在公司总经理室的直接关注和支持下，在正式开业后的第一个月起就先后与“越王珠宝”、“百年春健身会所”、“oppo手机”、“平安保险”等众多单位携手合作，通过上虞电视台、电台、上虞日报、上虞论坛等多种媒体宣传渠道，相继推出了“二十元看大片”、“七夕情人节寻宝”、“中秋、国庆特惠套餐”、“《精武风云》、《通天帝国》观影有礼、网上推出电影套餐”等一系列的特色活动，奇招不断，有效凝聚了观众人气、提升了经济效益。我们走企业、访学校、进社区散发自制广告彩页，从不计较作息时间、毫无怨言。特别是从八月中旬持续到十一月底的“二十元看大片”活动，起到了立竿见影的效果，使我们的观众人数一举超过大地影院，确立了在上虞电影市场的主导地位。

目前，看电影上大通已经成为上虞市民的普遍选择，我们不仅在上虞电影市场中的领先优势比较稳固，与省内先进同行之间的差距也正在不断缩小。这得益于公司领导的正确决策和大力支持，也得益于全体员工的辛勤工作和共同努力。当然，我们在日常工作中也或多或少地存在着一些缺点和不足，需要在今后的日子里加以改进。明年，我们大通电影城将朝着公司制订的 万元的票房收入努力奋进，争取成为公司持续发展进程中的稳定经济增长点。

影院工作总结 篇2

岁月匆匆，如白驹过隙，新的一年又来临了。感谢领导在过去的一年中给予我历练的机会及工作上的指导，下面我就本人在保定天映影城的工作情况向领导做一下汇报，请领导审查。

一、全年工作简单分析

20xx年所经历工作岗位：场务、机务、代班经理。

在从事场务工作期间，一切按照工作制度及前期培训的工作方法做好每一步工作，在工作中没有发生任何顾客不满投诉事故，与同事关系和睦融洽。

在从事机务工作期间，严格按照机务工作流程，每天认真检查电源、放映机等，做好放映工作。在机务工作过程中没有任何失误。

在最近2个月的代班经理工作中，我认识到了须在原来自觉自律的基础上，强调团队合作意识和协调能力，进行全盘考虑才能把工作做好。开始由于经验不足，有些松散，后来通过总结反思，与大家多沟通等办法，使工作逐步理顺。目前本团队工作人员之间配合默契，关系融洽，工作激情很高。

二、工作心得

由于影城工作是以服务型为主的行业，且我公司属于知名度较高的企业，我深感到自己工作做得到位与否会直接影响到公司的声誉，所以时刻注意自己的一言一行。面对一个全新的环境，我开始对服务工作有了更加深层的认识，感到了唯有不断学习、总结，不断努力和全力以赴来弥补自身的不足，才能迎合整体工作的需要。通过在天映影城工作的这段时间，我受益匪浅，我会把学到的新知识和积累的经验很好地运用到以后的工作中去，并通过实践进一步提高、升华。

三、工作计划

以下是我计划在20xx年要做的重点工作，目的是为了更好的迎合市场的变化和公司的发展，有不妥之处请领导多提宝贵意见。

1、努力提高自我学习能力，将学到的知识转化为领导力、影响力、凝聚力和号召力。

2、在工作中推行强势执行力，耐心的把这项工作落实、落实再落实。

3、多与大家沟通，及时发现工作中的问题，消除隐患。

4、通过共同学习提高团队整体素质，树立良好的公司形象，增强公司竞争力。

四、自我总结

透视过去的一年，对我来说有很大的收获，成为天映影城的一名员工，我倍感骄傲和自豪，更要感谢公司给了我不同岗位的历练机会。一个新的工作岗位让我在工作过程中得到了磨练，使我明白成长是一个由蛹化蝶的过程，也是一个不断挑战自我、超越自我的心理历程。

通过加强自身的学习能力及心理修炼，使我认识到了工作中需要有更多的换位思考、需要理解和包容、需要怀有一颗感恩的心。回首过去的工作，我经常反省自己，每次遇到问题，我都会扪心自问：我抱怨了吗？我热情了吗？我尽力了吗？我做对了吗？虽然自己很努力，但也因为欠缺经验和方法有许多不足。新的一年里，我会更加努力学习，在工作中总结、在总结中反思、在反思中学习、在学习中提高、在自省和自信的平衡之间达到自觉，用最好的态度服务顾客，用最佳的心态对待工作。

新的一年里，我会更加努力的学习和工作，就业务所需，做多方面的充实和磨练，来回报领导对我的栽培和信任，同时也希望在以后的工作中，领导能对我的工作多批评、多指导，以此来帮助我提高工作水平。再次感谢领导的信任，在这里，我将以对公司高度的忠诚及做事精益求精的心态，为公司的发展全力以赴。

一年搏击，一年成长，愿公司在发展中铸就辉煌！

影院工作总结 篇3

通过培训，感觉到市场部在整个影院的运作当中占的位置越来越重要了，而市场部的工作也很繁琐，事情很多。我将市场部的工作分为两部份，对内主要是通过排期与营运部，票务，机房进行配合工作，对外主要是通团体票，会员，广告来开拓市场，掌控整个影院的运作。

对内的工作很重要，如果排期做好了，将带领整个影院合理，流畅的运作。观众可以在第一时间买到影票，票务在销售影票时也会很顺畅，场务在整个影院的控制与管理方面也会很轻松。而排期这份工作，是一个综合性很强的工作，要求做排期的人员对以下因素有很强掌控能力：影片的针对观众群体，每个厅的开散时间，每天黄金时段的控制，当地消费者的观赏习惯，片间时间的控制。做排期还要结合影院的实际运行情况，参考前天的票房销售情况，每个厅和每个影片的上座率。要想熟悉做好排期，真的需要用心学习，需要时间来磨合。相信自己有这样的能力。

现在最担心是市场业务的开拓，团体票的销售，在影院整个票房中所占的比重很大，应该占在60%左右。所以，市场部的工作重心应该是团体票市场的开拓。而团体票的销售目标客户群体主要分为两部份，一方面就是那些有代理功能的渠道销售方面，比如商场，超市，这些企业，本身有电影票的需求，有自己的消费群体，对电影票有自己的消化能力，自己有很好的消费通道。另一方面，就是那些直接销售客户，如影院周边的大中型企业(阿里巴巴，苏伯尔，贝因美等)，相关的政府部门(邮政，工商，税务，检查院，法院等)，金融系统(银行，保险，证券等)，这样的企事业都有自己的工会，员工福利都很好，企业的经济效益很好，有能力消费，也有这方面的需求。

会员也是一个影院发展的中流力量。通过会员的开拓，可以很好的宣传影院，可以形成很稳定的票房。会员的管理与维系，也是市场部的重要工作之一。同时，也要注意会员卡的使用率问题，办了卡要用，要充值。针对会员要做相关的活动，调动起会员的积极性，扩大会员的权益。让会员介绍会员，会员推荐会员，形成一个良性的循环。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找