# it行业年终总结(3篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-07-04

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**it行业年终总结篇一**

一、 沈阳博林特 代理商为邯郸市强云机电设备有限公司，客、货及观光电梯厂家均能生产，在邯郸暂无办事处，无业绩，考查项目为邢台邢州宾馆及某房地产客梯，轿厢装修一般，曳引机为进口永磁同步，安装工期及生产周期可满足工程要求。

二、 沈阳三洋 代理商为邯郸市烜昊物资有限公司，客、货及观光电梯厂家均能生产，在邯郸有办事处，近两年在邯郸无业绩，考查项目为东方明珠广场及电力局住宅楼，电梯质量一般，安装工期及生产周期可满足工程要求。

三、 东芝电梯 代理商为邯郸恒利空调制冷有限公司，东芝电梯为日本独资企业，主板为本企业专用设计，客、货及观光梯均能生产，在邯郸设有办事处，合作意识较强，在邯郸维保能力较强，电梯安装为电梯生产厂家专业安装队伍完成，考查项目为邯郸宾馆、矿业集团办公楼观光梯，运行较平稳，装修一般，主要部件为原装进口。

四、 上海三菱 在全国业绩最好，市场份额最大，现有gps-ⅲ、菱云、hope三个系列，但菱云与hope两个系列主要面对的是房地产，配置基本全部国产化，不符合我工程招标文件要求。而且曳引机为蜗轮蜗杆式，运行费用相对于永磁同步要高，按招标文件要求将曳引机、门机系统等核心部件改为进口，那价格相对较高。但三菱的总体势力较强，维保有保障。在石家庄设有分公司，负责河北省的电梯销售及维修，但供货时间可能难保障。

五、 大连星玛 大连星玛电梯在石家庄设有分公司，负责河北省的电梯销售及维修，准备在邯郸设立办事处，星玛电梯采用otis技术，年产量8000台，在河北省已销售1050台，仅次于上海三菱。电梯安装由厂家专业队伍完成，考查项目为石家庄祥银大厦，轿厢装修较好，运行平稳，噪音较小。无机房观光梯采用复合钢带替代钢丝绳。

六、 广州日立 广州日立在石家庄设有分公司-石家庄广日电梯有限公司，生产企业为国营企业，年产量约2万台，在河北销售量400台，在邯郸的维保处正在筹建，安装队伍约60人，曳引机、门机系统主要部件为进口。考查项目为财富大厦客、货及观光电梯，运行较平稳，轿厢一般。

七、 巨人通力 由河北鼎联设备技术有限公司代理，采用芬兰技术，全部采用无机房电梯，永磁同步技术是通力的主推产品，且拥有50多项专利，其优点是减少了机房的建筑费用，运行费用相对于蜗轮蜗杆要节省40%左右，而且无机房有利于建筑物的美观。 巨人通力现在中国有昆山与湖州两个工厂，年生产能力一万台，研制了世界上第一台无机房电梯，曳引机、门机系统等全部进口。考察项目为燕春花园酒店和820步行街，运行平稳，轿厢装修较好。

八、 四川express电梯 由石家庄莱茵电梯有限公司代理，采用otis同步技术，永磁同步电机，效率高达98%，噪音较低，运行较平稳，工厂年产量1000多台，产品定位是面向中低消费的房地产。代理时间刚一年，在河北的业绩较少。承诺保修期内不论有无问题公司半月去保养一次。

九、 东莞三洋电梯 由石家庄市建胜电梯有限公司代理，代理刚一年，在河北销量200多台，客梯采用永磁同步电机，货梯采用蜗轮蜗杆电机，观光电梯采用无机房，但在河北没有安装过无机房电梯。曳引机可选用进口。生产约需一个月，安装人员20多个，可在一个月内安装完成。

十、 天津奥的斯 由石家庄市鹏达工程技术有限公司代理，天津奥的斯在石家庄设有分公司，年生产能力15000台，公司实行销售、安装及售后服务一条龙服务，代理商只负责销售，安装及售后服务由分公司负责，优点是品质有保证，在河北省的售后服务有保证。生产周期〈45天，可在一个月内安装完成。门机、控制系统等由德国原装进口，曳引机国内生产，也可进口，两者差价仅在5000元左右。otis的3100系列与上海三菱的gps-ⅲ同属一个水平，但要比三菱的菱云、hope系列配置要好。 考察项目为五十四所客、货梯，原劝业场观光梯，其产品优点是货梯的标准并没有降低，反而在同等条件下还要比客梯高一些，梯门采用光幕保护。 但据与代理商的了解，石家庄分公司管理较乱，关于价格代理商可直接与厂家协商联系，这样跨过分公司，势必会给以后的维保带来相互推诿，给使用者带来一定的影响。

十一、山东百斯特电梯 由河北德森电梯设备有限公司代理，百斯特电梯是95年与德国德森合资，年产量3000台，在河北省销售300多台，轿厢采用双层不锈钢板，采用最先进的无齿轮电机，节能好，噪音低，较环保。代理商安装级别a级，供货期60天，安装一个月可完成。考察项目为石家庄自由港高层住宅区。运行较平稳。 综上所述，在四天对所有投标人的考察中，通过了解各代理商的情况、所代理电梯的生产厂家安装售后服务及实际感受其产品的特性等，各有优劣，电梯采购考察组一致认为巨人通力、上海三菱、天津奥的斯及东芝电梯四个品牌较适合本项目需要，情况如下：

巨人通力： 优点：1、代理商合作意识较强，在拿到标书后，唯一到现场亲自勘探，并针对现场情况给业主提出了许多合理化建议。2、巨人通力的电梯全部可采用无机房，这样可赶在主体封顶前将原设计机房取消，节省一部分土建造价，建筑外观也美观一些。3、巨人通力是永磁同步的推行者，技术领先，相比蜗轮蜗杆的运行费用要节省40%左右。4、安装能力较强，技术人员水平较高。 缺点：在邯郸暂无维保处。

上海三菱： 优点：1、品牌效应较好，维保有保障;2、市场占有率最高，大家容易认可与接受; 缺点：1、据了解生产周期可能较长，可能满足不了我工程的要求;2、国产化程度较高，若按招标文件要求曳引机等选用关键部件为进口，报价可能要较高;

天津奥的斯： 优点：1、市场占有份额较大，仅次于上海三菱;2、在石家庄设有分公司，并有配件库，维保有保障;3、电梯国产化程度较高，但技术都是美国otis的，关键部件可选用进口; 缺点：报价较高，分公司管理较乱。

东芝： 优点：1、电梯厂家是日本的独资企业，技术较高;2、代理商在邯郸，安装及维保有保障;3、电梯安装为厂家委派专业队伍完成; 缺点：代理时间较短，业绩在本地较少。

**it行业年终总结篇二**

士官班长

回顾今年的部队工作，感受很多，收获很多，这其中涵盖了部队上级领导的培养、教育，同志们的帮助、关心，也涵盖了自己辛勤耕耘、不懈努力的辛酸。一年来，自己始终坚持老老实实做人，实实在在做事这一原则，贯彻做事不贪大、做人不计小的理念，认真履行自己的本职工作。时值年末，总结几点个人体会与收获。

一、立足本职，实实在在做事。一年来，自己围绕本级职责，无论做什么，从不敢有半点马虎，也不敢有半点偷懒，更不敢对付应付，尽了自己的职责，尽了自己的义务。

1、完成了省军区组织的通信达标全面考核检查，并被评为省军区达标先进单位。

2、完成了今年年初师组织的团、营、连所有资料录入并制成网页，在网上进行的检查评比工作。当时，时间紧，人员少，任务重，每天加班加点，有时晚上录入资料到深夜，完成了上百页网页的制作，在规定时间内完成了师赋予的任务，受到了师通报表扬。

3、完善了通信库室建设与装备普查建档。

4、保障了每一次电视电话会议的顺利召开和首长、机关的通信联络。搞保障工作，看似容易，自己却深有体会。如开通一部首长电话，须经过四个分线箱，找出八个点，连结四对线，时常自己一个人在楼梯口下一蹲就是一个来小时。

5、完成了师组织的网上对抗演习的通信联络与网络保障工作。

6、完成了今年十一月份省军区组织的民兵、预备役部队无线电台教练网演练。

此次教练网演练，是我团第一次，也是省军区历第一次，所以，上级机关非常重视。为了完成演练任务，我和通信连连长、二名战士，克服了诸多困难，当时每天下大雨，为了确保通信效果，在楼顶上多次冒雨架设天线与调整、改变天线方向，最终确保了演练任务的圆满完成。

二、脚踏实地，老老实实做人。自己常怀着一颗平常之心，时刻想到自己是一个山区农民的后代，时刻不忘自己曾是一名士官。特别是在自己工作环境，生活环境有了一定改变的条件下，始终做到诚实做人，时常提醒自己做人做事不能失去规范，要守本份。

1、以诚为本。做到说话心口一致，心地坦诚，表里如一，不说信口开河、无中生有的谎话，不说言不由衷、口是心非的违心话;办事知行统一，不弄虚作假，不做表面文章;为人表里如一，做到对人对己一个样，不搞当面一套、背后一套，从不到任何领导那里去戳谁、说谁，要反映情况，我会直点现象和事实，做到台上能讲、台下也能讲，背人能讲，对着人也能讲;

2、以实为本。老实可靠是做人的美德，更是做好工作必备的品质。所以，领导交给的各项工作，我很少提要求，摆条件，或做了一点小事就常挂在口上，夸夸其谈。如办理第二批军卡手机号，其中就费了不少周折，托关系、找门子，自己还花了部分钱请人吃饭、坐车。我想，只要自己认真做了，事办好了，也就满足了。

3、常怀律已之心。一是管得住八小时外。现代社会生活越来越丰富，我们面临的诱惑也越来越多，如果生活作风不检点，就很难把住自己，自己没有的爱好、兴趣，八小时外学点东西，看点书报，管管孩子、看看电视、散散步，不该去的地方不去，做到耐得住寂寞，守得往清贫，经得住诱惑。二是不侵占他人、集体利益。记得办理商品房有线电视一事，当时有人办理说需要760元一户，后团领导交给自己办理，通过打报告，找地方领导，最终以260元每户鉴定合同。

但办理此事，我没有报销一包烟、一包槟榔。想想发给自己的工资，只要勤俭持家，也比上不足，比下已经有余了。自己常对自己说，要知足，知足才能心宽，才能常乐，才会保持一颗平常心，才会不为功名利禄所累。三是不乱交往。在一个地方工作时间久了，和地方打交道多一点，就有一些熟悉的朋友，但我始终能坚持交友原则，来往尺度，做到不滥交不乱交，保持正常交往。

三、与时俱进，努力学习不断提高自我。面对日新月异的新形势和千变万化的新情况、新理论，只有加强学习不断丰富和充实自我，把学习作为增长知识和才干的重要途径，与时俱进，争做学习型的好干部，才能更好地胜任自己的本职工作。

自己干什么就学什么。我自从踏进部队，就与通信结下了不解之缘，从一名通信战士、通信士官、通信技术员、通信排长、通信连长到现任通信股长;从学电工基础知识开始，到学习晶体管电路、到现在的集成电路;从开始外线电缆架设至后来维护程控电话、光纤通信、可视会议、计算机网络通信等，通过不断的学习，一点一滴的知识积累，从不懂至懂、从不会到会，十多年的时间，我就是这样学过来的。

一年的工作、学习、生活中，自己存在诸多缺点和不足。曾因自己工作大意，导致过首长和战友们交给的一些任务、一些事情没有完成好、没有办好，也因自己个性修养不好，曾冒犯过自己的战友，顶撞过自己的领导，还因自己年龄偏大、兵龄偏长，产生过想法，出现过思想波动。是组织的培养，领导的关心、教育，战友们的支持与帮助，包容了我的缺点和错误，教会了我做人做事，才有了自己的今天。今后，我将倍加珍惜，努力学习，勤奋工作，忠实履行好老老实实做人，实实在在做事的宗旨，在领导和战友们给予的舞台上，为团队的发展尽一份责任。

**it行业年终总结篇三**

这段经历是悲伤的，也是快乐的，毕竟创业是充满激情的，想着自己以后可以不再给人打工了，可以给自己打工了，一个程序员写了很多年的程序之后，能够有机会给自己写程序，现在想着都是兴奋的，心情久久不能平静。

创业的那个项目是我自己带队开发出来的一个大型的物流信息平台，技术团队都是我一手带出来的，每个人都有自己的技术特色，有的擅长客户端展现，有的擅长后台业务逻辑，有的则对总体架构把握很好，我认为这个团队是一个配合很好的团队;我们的运营模式是物流管理软件+物流电子商务+gps在线运营平台一起运营。该项目的赢利模式主要是：物流会员费，物流管理软件租用费和gps运营月租用费。经营模式以物流电子商务：车配货，货配车，找司机来吸引人气，发展物流会员;以我们久经考验的物流管理软件平台来吸引物流企业加盟试用我们的平台和使用我们的软件，另外发展gps用户接入我们的gps在线运营平台，收取月租费。直到现在，我一直坚信这种模式是可以成功的。

市场主要以物流协会作为支点，因为物流协会有很多会员企业，协会有一定的号召力，开始的阶段，我们的合作是很愉快的，甚至谈到在当地成立分公司的事情了。但是后来发生的一些事情，让所有的事情不可控制，我现在想想应该是选错运作这个项目的公司了。我开始联系这个物流协会的时候，我是以我之前的那家公司名义的，应该是借了这家公司的名气打动了这个协会的秘书长，我之前的那家公司在广州乃至全国是有一定的知名度，但是正式运作这个项目的时候，这家公司面临跨台，所以我和一个私人投资者和另外一个公司的老板一起成立了一家公司来运作这个项目，但是没有想到这个物流协会的秘书长听说我们更换了运作这个项目的公司，他们就显得十分不信任了，并且逐渐终止了一些本来就基本确定下来的合作项目，并且给他们的会员企业发通知让他们不和我们合作，当时真是欲苦无泪啊。

失去物流协会的支持，我转而自己寻找市场，但是投资人觉得这个项目应该是失败了，故而把已经投入的资金全部撤走，失去资金的支持，我自己和另外一个老板独立支撑，但是我们钱都不多，支持不了多久，而且这个项目的运营模式需要一定时间来支持和培育，没有足够的资金，这个模式是成功不了的，于是我和另外一个老板决定终止这个项目，就这样，从新公司成立到解散，共经历了半年时间，我的信心也是落到了低谷。

当时是失落的，人可以跟其他的任何东西争，但人不能跟命争，我写下如下的文字：曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。

后来我总结这次创业失败的主要原因

1.没有选择好运作项目的公司和合作伙伴，公司知名度不高，高层里本来是三个人，但是实际上却只有我一个人在打拼，我知道我能和他们互补，但是我还是缺乏市场开拓的能力，技术我完全可以做好，但是一脚踢的事实逼我必须全面兼顾，太多的事情让我太累，无法一一的做起来,结果是一件事情都没有做好。

2.我自己对困难的估计不足，运营的风险其实是很大的，公司整体预防风险的能力有限，而且市场本身的根基不好，就像房子没有打好地基，很容易倒塌。

3.没有核心领导人(即使有也是一个摆设，当时是另外一个老板当总经理)，也没有可靠的资金支持，在要钱没钱要人没人的情况下很多工作无法展开，总之事情很难展开,公司的帐本一直都是在支出，支出。没有收入，一个公司是支撑不了个月的。

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