

最新彝家娃娃真幸福 彝家娃娃真幸福教学反思(实用5篇)

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。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

烟厂工作总结篇一

本次活动通过公司各级领导的支持，以及同仁们的齐心协力，取得了佳绩□20xx年x月x号至x号，是激动人心的三天，通过这三天振奋人心的促销活动！我受益匪浅，不但提高了个能素质能力，增强了对各药品的了解，更懂得了以人为本的服务理念。

这次活动采用了宣传单投递、口啤宣传、各家各户高密度甩投，共投宣传单总量约为一万份，投集的重点为集市商业区、中心医院周边、居住门户、湖西烈士陵园周边、步行街等等，并发布促销广告。在药房悬挂活动内容为主的条幅标语，活动现场布路好后，为促使活动进行的有条不紊，吸引更多的人参与，还在药房门口设立义诊检测服务台、咨询台、礼品发放台、抽奖箱等等。更具有轰动效果的是请了东北二人转、杂技团、戏剧等舞台形式的表现效果，密集了人员，掌握好了活动节奏，维护好现场秩序，引导顾客进店参与活动，发放资料和奖品发放并及时登记签字。这种新型营销模式给消费者带来了一些新意，使单县市民对誉天有了充分的了解，加强了药店的外在形象，扩大了知名度。

本次促销宣传活动的主要对象为：本店周围社区居民，工厂员工，商铺居民。在具体操作中，特价和打折对一些敏感的

消费群体影响力是最大的，特别是部分敏感药品价格的特价极易起到事半功倍的作用，与其相对应的派送可以让消费者享受到其消费的价值，达到稳定忠实消费群的目的，现场有奖促销是提高活动现场购买欲望和吸引人气的重要手段，是活动成功的保证。

特别是对前佰名顾客送6个鸡蛋和购药抽奖活动，给顾客进门第一印象就是“哇，划算！有东西送！”对这种以人为本的服务理念，赢得了客户的掌声。这次活动的增长，主要是抓住了顾客对赠品的需求之心，把客单价冲上去才是唯一的出路。什么可以影响客单价呢？赠品，只有赠品才能影响客单价。这样的活动对药房推动性很大，借机宣传并加强了咱们药店的影响力度。

通过这次活动的开展，让我充分理解了：关怀无巨细，服务无止境。对于进店的每一位顾客，第一时间就应该送上最和蔼的微笑，与最温馨的关怀问候语。与顾客交谈，语言文明，语气亲切，自觉使用”服务用语”，请字当先，谢字不离口。从细节关怀顾客开始，到无止境的服务礼仪。我们誉天店将永把”关怀”铭刻在心。

特别在这次活动中，主动加强了与顾客的沟通，明白客户心里想什么，需要什么！使我更能主动介绍和宣传公司的药品药具，主动解答顾客的疑问，让顾客在购药的过程中也能学到更多的药品知识！并且还能在销售中发现自己的不足，特别是对药品的了解上，还有些盲区，以此为契机，促使我在以后的工作中努力学习医疗药品知识，明白每种药品的用途及注意事项，安心工作，刻苦锻炼，规范自己的服务，提升服务质量，让微笑成为我亮丽的名信片。

把弓劲射，与誉天药房同行。鹰的理想是崇高的，翱翔苍穹；鸟的事业是豪迈的，搏击长空。而我生活最大的能源是对美好理想的追求，最能激发我的热情是豪迈的誉天事业。满怀对未来的憧憬和希望，带着对誉天事业的满腔热情，我为迈

进了梦寐以求的誉天公司而自豪，为终于有了实践自己的舞台而兴奋不已，我将投身到我所痴爱的这片热土中，将自身的人生价值与誉天的事业紧紧相连，用高亢的声音和瑰丽的光华去谱写一名誉天员工的青春乐章。

烟厂工作总结篇二

一晃而过，弹指之间□20xx年已接近尾声，过去的一年在和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下。

- 1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业基本知识、努力为商场开业做前期工作。
- 2、配合其他同事开展日常工作、服务和卫生、方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生、进行与监督。

当然我还有很多不足，处理问题的方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续以提高自己各项能力。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去问题。通过及时的现场，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

- 2、对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。

明年工作计划□20xx年，是全新的一年，也是挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为的发展尽一份力。

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的心和心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在20xx年做出更好的工作成绩。

自从我加入xx公司以来也有一年的时间了，促销员年度工作总结。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在xx年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的最大肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结。

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面！

1、认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。

2、充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客最好的

广告。

3、促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。

5、售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。

6、抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

烟厂工作总结篇三

三楼商场截止到20xx年xx月销售完成全年计划的xxxx%□完成同期的xxxx%□利润完成全年计划xxxx%□完成同期xxxx%□其中男装销售完成去年同期的xxxx%□下降比较大是羊绒、羊毛区，同期下降xxxx%□主要原因是受大环境影响，羊绒团购较少，主要依托零售，高端货品销售受影响；男装同期下降xxxx%□主要原因是边厅品牌高端货品销售不好都补充了特

价品，使xxxx品牌失去了价格优势影响销售。利润完成去年同期的xxxx%□主要原因是今年合同中保底利润事先按月做了分配，销售下降影响利润不明显。

鞋帽部销售完成去年同期的xxxx%□下降较大的品类是xxxx□同期下降xxxx%□主要原因一是去年商业公司xxxx元团卡取货集中在xx月份取货（今年没有□□xxxx卡取货占的比重较高影响较大；%，主要原因是今年的货品都比去年同期少，新款少□xxxx供应商因资金原因基本没供应新款，销售下降较大；第三休闲鞋主要原因是今年休闲鞋客单价较高，同期增幅xxxx%□部分老顾客转型该穿价格较低的户外。利润完成去年同期的xxxx%□主要原因是今年促销费高于去年同期。

接手三楼工作后两个月主要做了以下几点工作：

1、加强与各品牌厂商的有效沟通，借助厂方资源提升销售业绩；

很多品牌我们都是与厂方或大代理商合作的，他们的货品资源丰富，组织厂商周活动折扣力度大，效果明显□xxxx节期间联系xxxx厂商推出了大型特卖活动，销售近万元□xxxx节期间举办了xxxx主题酒会，付xx万元可取元商品，达成销售万，较去年同期增长xxxx%□还有员工内购会期间xxxx推出全场xx折起特卖□xxxx折回馈等大力度活动，楼层达成销售万，较去年同期增长xxxx%□

2、加大活动力度，抓好节日经济；

xxxx节、xxxx节、xxxx节等重要节日由办公室管理人员直接与品牌供应商对接活动，保证活动力度及效果，特别是在xxxx节和xxxx节部门在公司现有活动的基础上，对应三楼经营品项推出了有针对性的抽奖活动□xxxx节做了一期电视专题，取得了较好的销售业绩，%、%。

3、利用外场促销机会，提升品牌业绩，增强供应商信心。

针对今年市场不好个别品牌任务完成不理想的现状，部门积极与厂家联系，利用周末的时间搞外场促销，提升了销售。如金蒂贝尔、九牧王裤等活动促销效果较好，缩小了实际销售与保底任务间的差距。

1、强化服务措施，部门服务水平显著提高

服务工作是我们常抓不懈的一项工作，只有良好的服务，才能有好的销售。在硬件设施与竞争对手有悬殊的情况下，我们要从软件上下功夫。今年公司也对我们的服务现状加大了现场的巡视力度，部门也根据实际情况制定了购物中心三楼服务整改措施。

部门在服务方面加大了监督、检查力度，并以团队为单位每月进行评比，好的奖励表扬，差的团队进行劳动体罚。做到天天有暗访，次日晨会通报。在部门内推出结对子柜组互相检查制度，每天上岗前相邻的结对子柜组对仪容仪表、证章、卫生、劳动纪律等情况进行相互检查、提醒，将违纪杜绝在萌芽状态。

通过结对子柜组的相互检查，员工的自律性有了很大的提高，员工的服务意识也有了很大的提升，有效的提升了部门整体的服务水平。

2、加强商品价格、商品质量管理，杜绝不合格商品上柜

xx月份部门在做好销售的前提下，严把商品质量关。在部门内开展了商品质量、价格标示检查，首先柜组根据自己的实际情况对柜组品牌的证件及内外标示、价格标示进行检查，对查出的问题自己先整改。部门随后进行了复查，对查到的过期证件及证件不全、价格标示不全的柜组下达整改时间，确保商品证件有效、到位，杜绝了不合格品的上柜。

3、安全工作常抓不懈，时刻牢记安全是经营的基础。

部门定期利用晨会对员工进行消防培训，每天进行现场安全检查，每月组织消防演练，发现问题并及时整改。高度重视维修科及安管科检查出的问题，积极配合整改，安全第一。

1、对新引进品牌关注度不够，不利于品牌培养；

3、员工主动服务意识需进一步强化。

20xx年下半年部门将重点从以下及各方面开展工作

（一）、做好羊绒、羊毛区、箱包区、裤区品牌调整及位置调整工作；

（四）、采取多种促销方式，分时段促销提升销售；

1、有针对性的联系大型特卖活动，如xxxx休闲鞋xxxx羊绒等；

2、联系品牌厂商周活动，做好淡季促销；

4、在xxxx月份组织羊绒节、靓靴节的活动拉动客流，提升销售。

（五）、加强与供应商的沟通，稳定品牌发展；

部门将不定期的加强与各个品牌供应商的沟通，特别是销售业绩不好的，要及时跟上沟通，给厂家多提合理性建议，确保供应商的稳定性。

（六）做好层级管理，培养员工的主动服务意识。

加强与各柜组长沟通，首先带动起组长的积极性，让部分服务好，销售积极性高的柜组组长利用晨会等形式与员工交流

分享服务的乐趣，以此带动起全体员工的积极性，逐步培养员工主动服务的意识。

烟厂工作总结篇四

时光荏苒，白驹过隙，2016转瞬即逝，不知不觉我来到新的工作岗位已有一年。一年来，在公司经营班子的关心指导下，在公司各部门全力帮助支持下，我紧紧围绕公司经营目标，严于律己、勤奋工作，圆满完成了各项工作任务。

- 1、圆满完成展示会会务工作；
- 3、完成三证合一、法人变更、劳动保障年审、14001体系复审；
- 6、创办公司月刊，更新宣传栏，宣传工作稳步开展；
- 7、建立出差、业务招待oa审批流程；
- 8、完成省厅绩效考核台账准备和迎检接待工作。

在总经办工作的另一个收获，是得到了公司各部门的全力支持，与公司各部门沟通协调工作非常顺利，使总经办的各项工作高效稳定开展起来，切实起到了总经办承上启下的工作职能。

一年来的工作，收获满满也体会多多，主要的工作体会有：

- 1、进入新岗位，熟悉新环境，融入新集体，谦虚谨慎，尊重他人，诚恳待事，是做好工作的基础。
- 2、管理工作，要讲求原则，规范管理，同时管理的方式、方法、技巧也很重要，工作中不仅要严肃认真，也要换位思考，以诚相待，往往会取得事半功倍的成效。

3、工作有规划，提前梳理每天要做的工作，分出轻重缓急，重要的紧急的工作，集中力量，首先做好、做到位，避免工作忙忙碌碌，效果却不尽人意。

4、善于思考，主动发现工作中存在问题，主动寻找解决问题的方法，确定方法后，雷厉风行，安排细致；工作完成后，要注重检查，注重细节，确保质量；对潜在问题，做到未雨绸缪，提前筹划，以便问题到来时，能够从容应对，妥善解决。

5、善于总结，对刚完成的工作要认真进行总结，计划、措施、效果等；工作落实不好，以及工作当中遗漏和不足的地方要认真反思，多找主观原因，在总结解决问题过程中，积累经验，举一反三，遇到类似问题时能够更好的完成。

6、勤能补拙，一年来的工作，感觉自己在管理方面，沟通协调方面仍有所欠缺，只有勤思考，勤学习，不断充实专业知识，不断提升管理水平，才能更加出色的完成好工作，才能创造出更好的业绩。

2017年即将到来，新的一年中我们要迈开脚步，轻装上阵，带着微笑接住每一个挑战，我们坚信所有的付出都会结成果实，有过的历练都会变成回馈。

烟厂工作总结篇五

乐乐图书的合作书店及代理在五一节日期间举行了图书展销活动,合作书店做活动的家数超过乐乐的预期,在五一期间部分追加货受到物流公司滞留,影响了销售,在此歉意!希望六一会有更大的收获!

通过反馈活动情况特总结如下希望有所借鉴:读书文化活动的环节要素!

1. 活动筹划：成立活动指导组。考察场地的居民环境、自然人流，做预期评估。场地恰谈，确定[注意天气变化]。制定活动的方案计划、人员分工定位、培训演练等。

2. 物资准备：展架展台、条幅海报、收款台、方便袋、剪刀、胶带、绳子、打印的热销书或推荐书的提示等。另外准备应急的防风雨的绳子和雨布[以透明厚的雨布为佳]。

3. 培训指导：培养营业员对读者的洞察力，导购员要善于推荐读者买大量，善于配合，善于制造热销氛围和抢购潮。以读者的立场推荐图书，推书果断收款迅速。

4. 图书陈列：系列的套书摆到一起便于读者买整套。热销的、精美的图书要摆到明显的位置，甚至立堆或悬挂。比较杂的单品种书最好乱堆在一处有利于读者扎堆枪挑。

5. 活动宣传：海报[16开、8开两色，突出价格低品种全，注意时间地点]用于小区张贴[宣传栏和楼道]，小票[彩色小长条或单色的小单页突出价格低品种全，注意时间地点]用于就近的路口、小区、学校等地发放。大型活动可以考虑报纸、电台、电视广告。

6. 经营规范：活动的整体要突出正规并体现出文化色彩，强调正版酬宾特价。服务人员要具备文化修养注意礼貌待客、热情服务。回头客和口碑宣传是展销活动的重点。

书店在与乐乐的合作中劲增价格、品种，增加竞争力等多重优势。与乐乐合作的书店优势已经大大显现出来，并表示永远支持乐乐配合乐乐。乐乐独具品种，价格和模式的多重优势。创造以“正版低价，绿色直达”为基础，以“整合互动”为主导的全新营销模式。轻松启动，一促即发！打造一个让书店生意火，让读者买的起的书业销售平台。

乐乐的图书品种定位在幼儿、少儿到作文、工具书等，均是

书店常年热销的图书品种，常年保持3000种图书品种，年流通品种数万种。几乎含盖了0-18岁读者的所有品种，启蒙教育画册、童话寓言、科普读物，中外名著，古诗儿歌、简笔画等等。而且每系列有不同的多种版本！乐乐提供的书中多为印制精美的品牌图书，如大苹果、小小孩、很好玩等。

乐乐与众多出版机构合作，常年保持3000种畅销图书品种，年流通品种数万种。独具“绿色直达”的价格优势，灵活的合作方式！重金打造的乐乐体系正在改变图书十几年不变的销售格局。

烟厂工作总结篇六

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在。日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们

处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

超市工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。

1、严格遵守超市的各项管理制度

不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守的管理制度，积极努力工作。

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作

工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。

3、努力提高业务能力

进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

4、团结同事，互帮互助

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为xx超市的发展做出应有的贡献。

献!

在不知不觉中，忙忙碌碌地度过了20xx但是我依然清晰的记得，当时xx刚刚打入xx[]要让xx在xx扎根落脚，则需要一个艰辛的过程。我感觉压力很大，要克服很多困难，需要付出更多的努力。公司安排我在xx最大的xx超市，面对激烈的竞争，我有些怀疑，自己是否有能力挑起这幅重担。看到xx产品包装新颖，品种齐全，心想既来之则安之。轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了xx[]使我特别开心。让我看到了xx会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与xx同仁一起并肩奋战。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在6000~9000元之间。

要做好促销工作，我总结有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使你觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

烟厂工作总结篇七

转眼20xx年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作。

上半年完成的工作

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下□xx市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%；低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点；中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点；高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，

使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

为了提高消费者对“酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对20xx年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

烟厂工作总结篇八

吸烟有害健康，今天本站小编为大家精心挑选了关于的文章卷烟厂销售部工作总结，供大家阅读和参考，希望能够很好的帮助到大家，谢谢大家对小编的支持和鼓励。

20xx年上半年，在公司的正确领导下，我厂干部员工团结协作，共同努力，全面完成上半年生产任务，卷烟产销协调增长，库存大幅减少；产销结构明显提升；能源、原辅料消耗水平稳中有降；实现了利税持续增长。

上半年我厂各相关部门紧密团结协作，以市场为中心，全面完成各项生产任务，满足了市场需求，实现卷烟产销协调增长，库存大幅减少。上半年组织生产3个牌号11个规格的卷烟，梗线生产454批，叶线生产898批，累计生产卷烟157059.6箱，完成年计划的54.16%，同比增加产量6317箱，增长幅度为4.2%。上半年生产出口烟320箱。上半年累计销售卷烟154556箱，同比增长2.7%，产销协同增长，销售势头良好，库存卷烟大幅减少。

产品结构明显提升，一、二、三类卷烟产量提升较快，同比分别上升118.77%、35.97%和34.49%，四类卷烟下降幅度较大，五类卷烟与去年同期基本持平。尤其在一季度两节期间，面对时间紧、任务重、市场需求多变的情况，全体员工紧紧围绕市场，克服困难，1月份创纪录地完成了42143.2箱产量的任务，还高效率地完成了人民大会堂的顺利上市任务。我厂坚持“以人为本，高效运行”的原则，完成了生产班次及作业时间的调整，优化了生产环境。

今年上半年，我厂持续开展《原料消耗研究分析与控制》管理课题，不断增强全员节约意识、成本意识，把原料消耗作为创建指标。通过落实考核、加强原料投料管理及过程控制等措施，按照课题计划组织实施，上半年原料消耗平均36.18kg/箱，同比下降0.22kg/箱。主要考核项辅料全部完成公司计划指标。

上半年万支综合能耗为3.95千克，同比3.62千克上升9.1%。公司、厂领导高度关注万支综合能耗较高问题，为控制能源、降低消耗，积极采取应对措施。一是落实并强化能耗考核，根据年初公司下达的各项能耗指标，分解落实到各相关部门，依据考核指标对部门进行考核，促进部门加强能源管理。二是通过技术改进和节能管理来减少能源消耗。下一步还要加强对原辅材料、能源消耗关键指标的控制，要深入剖析，查找问题，提出措施，逐步改进，把较高的能耗降下来。

上半年，我厂设备指标完成较好，卷包设备有效作业率完成88.65%。上半年日产卷烟最高1689箱，创我厂日产卷烟之最。上半年抽检11个规格产品，总检次数471次，合格品次数471次，初检合格率100%。包装与卷制质量平均分97.83分，同比提高1.21分，综合平均得分89.17分，同比提高0.63分。制丝工序质量考核得分99.85分，同比提高0.22分，产品保障能力不断增强。

上半年，我厂累计实现销售收入143915万元，同比增长12.52%；实现税利95688万元，同比增长3.3%。其中实现税金83975万元，同比增长14.56%；实现利润11713万元，同比下降39.38%；平均单箱利税6195元，同比增长0.55%。

今年是我厂创建活动的关键一年，要以“满腔热情、富有激情、充满智慧、奋力创新”的良好精神状态，坚持市场原则，团结协作，统筹安排，全面完成公司下达的下半年生产任务，确保“生产上水平”，为公司发展作贡献。

一、围绕适应跨越发展需要，全力推进“三个三年规划”落实。

针对工厂技改发展的需要，该厂及时制定了“思想文化建设、人才队伍建设、基础管理提升”三个规划，努力打造以工厂发展和员工成长需求为关注点，以文化塑造人的内在精神世界为着力点，积极培育企业特色思想文化，凝聚全员力量，内强素质，外树形象；培养和造就一支规模适当、结构合理、技术过硬、充满活力、素质优良的企业人才队伍，适应企业改革发展的需要；着力夯实“五项基础”，提升“六种能力”，提升效率和效益。一年来，按照三个三年规划总体部署和年度推进计划，三个牵头部门细化方案，分解年度目标指标，制定保障措施，提出完成时限，规范基础资料，同时采取月度、季度专项检查、年度总结验收、工厂主要领导任评价督导组定期评价考核等方式方法，全力推进，打好基础，适应发展需要。通过一年来的推进，思想文化的引领作用得到

了很好发挥，队伍建设初见成效，基础管理持续提高，初步达到了凝聚力量，内强素质，外树形象的目的。

二、围绕“阳光、优质、安全、绿色”工程目标，全力推进易地技术改造工作。

全力推进易地技术改造是工厂的一项重点工作，一年来，工厂按照公司党组的重托、整体要求和安排部署，一是进一步优化设计方案。按照“严格控制产能规模、严格控制建设规模、严格控制投资规模”三个控制基本原则，组织开展了厂内外的技术交流、考察调研、讨论论证优化设计方案，为正式开工做好基础准备。

二是精心安排、适时推进项目进度。积极主动推进方案评审、初步设计概算审核、申报等程序；及时启动“环境影响评价、职业病危害预评价、安全预评价”等17个子项目公开招标。截至目前，环评、职评、安评、工程场地地震安全性评价已完成审批和验收，三维数字工厂、临时用电工程施工项目已签订合同，电梯设备购置及安装、污水处理设备购置及安装等项目已完成招标程序。同时与当地政府积极主动沟通联系，办理了建设用地规划许可证、推进了场地平整、清表等工作。

三是紧抓廉政建设不放松。组织学习国家局新制订的《烟草行业工程审计操作指南》，坚持开展形式多样的廉政教育，制订相关配套办法；积极配合国家局派驻跟踪单位审核，有效落实审核建议；完善项目廉政建设监督检查机制，定期组织开展内部监督检查，确保技改项目实施全过程“零违法、零违纪、零案件”。

三、围绕夯实基础管理，持续改进，管理水平稳步提高。

一是不断强化标准化工作。加强标准化工作计划的制定、标准化知识宣贯与培训、标准文件梳理与优化、标准化工作运行、标准化评价与改进，开展标准化良好行为企业活动创建

活动，文件符合率99.0%，执行率平均95.5%。

二是综合管理体系有效运行。围绕“流程梳理与优化、两审一纠、能源管理体系推进等”，确立分解年度工作任务；建立综合管理体系运行质量评价、人员管理标准，形成体系运行管理机制；开展工厂“一流管理体系”评价活动，体系运行质量自评符合率达到70.7%，较公司下达的65%指标标高5.7个百分点；创新综合管理体系建设工作方法，推行内审员片区责任制；开展内审员师带徒活动，签订师带徒协议；启动流程梳理和优化，精简40个业务流程审批环节，修改评审15个标准记录表单。

三是目标绩效管理有效改进。结合公司下发的卷烟厂绩效合约、卷烟厂对标指标一览表、综合管理体系关键目标指标、主要经济技术指标，优化健全工厂目标指标体系。完善目标绩效管理考核机制，修订专项考核办法，充分调动员工的工作积极性，使目标绩效考核成为促进基础管理提升的有效工具，年内，创优指标10项达标，对标指标同比进步88.89%，全年无任何安全事故发生。

四是课题管理扎实推进。制定《课题研究管理规范》，组织课题立项评审确定课题；严格对照规范建立各课题实施计划，逐月检查、季度评审，月度考核，确保解决生产管理中存在的一些问题。五是内部监管持续规范。围绕招标采购开展“样板”项目活动，以点带面，工厂整体项目进度明显快于往年；扎实开展办事公开民主管理，基本实现“三项工作”项目网上公开；同时规范处置废弃专卖品。工厂适应技改、现代管理的能力不断提升。

四、围绕人才强企战略，精心管控，人才队伍建设初见成效。

以“管理、专业技术、技能操作”三支人才队伍建设为重点，修订、建立相关标准，制定人才队伍建设年度推进计划蓝本等，着力学习教育培养。先后组织推进学历教育，充实工厂

内部讲师队伍，订购配发《卷烟工艺与设备》教材，举办内部讲师实战训练培训班，积极开展职称评审，鼓励员工参加社会组织的各类职称相关考试，组织开展通用工种技师、特有工种职业技能鉴定等，人才队伍建设推进亮点纷呈。12名通用工种技术人员取得技师资格证书，1人获行业首批操作技师资格，1人通过行业高级技师资格申报项目现场评审，2人取得烟草物流三级职业资格，行业特有工种职业技能鉴定中参加鉴定39人、通过31人、合格率达79.5%。全员学技术、钻业务、求进步的学习格局逐渐形成。

五、围绕精益管理理念全面导入，提升服务效率，专业管理水平不断提升。

认真落实国家局、公司推进精益管理工作要求，按照“全面规划、突出重点、试点先行、分步实施”的工作方针，突出“生产、工艺、设备、财务”全面导入精益理念。

一是生产组织更加精细。以节约生产工时、消减无价值流程为目标，积极实施拉动式准时化生产模式；依据市场需求和公司生产计划，细化完善月度停开产安排计划、停开生产节点、卷烟生产打码计划；全程梳理“生产作业计划分解、产前准备、生产组织、工序传递、物流衔接、标识管理、产品防护及仓储”等各生产作业流程，匹配生产过程供需部门之间、各车间自行生产上下游工序之间及不同机台间生产时间节点、时限，加强生产过程检查与控制，分析解决产、质、耗等方面存在的问题，生产组织实现逐日实时控制。

二是工艺质量取得新进步。健全工艺质量标准体系，完善“一级检验”模式，坚持目标引领强化专业考核，加强工艺、质量、配方的日常管理及维护，加强技术研究分析，应用六西格玛等先进统计方法细化质量数据和现场质量状况信息，提升工艺质量管理标准的有效性和适用性，过程控制水平在pdca循环中不断提升。所产卷烟一个牌号焦油量下降1.3mg□一个下降0.42mg□

三是设备运行更加顺畅。围绕“设备信息管理精细化、设备状态预测精确化、运行成本控制精实化、设备修理精准化、设备保养精心化、队伍建设精干化”六个精，努力追求“设备运行零故障、状态诊断零失误、备件管理零冗余、设备安全零事故”四个零，及时更新对接设备指标，完善“一机一档、一事一档”日常管理机制，深化、细化设备保养、润滑、点检日常监督检查，大力开展“opl”“ops”等活动，加强月度预防性保养检修，逐月持续开展设备隐患大排查，有序推进生产设备类综合计划项目，严格控制设备维持费用计划等。年末，全厂主要设备完好率保持100%；制丝设备故障停机率为0.02%，动力设备故障停机率0.11%；卷包设备有效作业率为93.35%，卷接设备运行效率93.35%，软盒包装设备运行效率81.68%；监视与测量设备检定(校准)率100%。

四是财务控制更加精准。加强预算编制、分析；突出“原料、辅助材料、综合能耗、单箱制造费用”挖潜降耗；突出可控费用增效节支。对照目标、责任按月度落实考核，确保了全年各项预算控制在定额以内，成本费用有效降低。同时配合公司完成了制度文件的修订，完成6年内税务自查整改工作，推进了往来账款清理、资产权属管理等工作，顺利通过了国家局委派事务所对20xx年度年报的审计。

六、围绕共谋发展主旋律，党建精神文明再上新台阶

(一)扎实开展党的群众路线教育实践活动。按照公司党组的要求和统一安排，工厂结合实际，成立领导小组，制定工作方案，细化三个环节的工作措施，按照规定动作不漏项、自选动作有新意，分层学习，深入调研、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制。活动中，立行立改意见建议45项，解决了“公务用餐、接待、会风、用车、厂领导接待日、绩效管理”等方面存在一些“四风”突出问题；新建制度4项，修订完善制度7项，解决了关系职工切身利益和联系服务职工“最后一公里”的一些问题。党员、干部思想认识进一步提高、作风进一步转变，党群干群关系进一步密切，

为民务实清廉形象进一步树立，群众基础进一步夯实。

(二) 思想文化建设扎实推进。对照20xx年思想文化建设项目计划推进表，先后组织开展多次形势教育活动，开展“企业要发展，我该怎么办”主题大讨论活动，举办“澄烟梦青年志发展情”青春风采展示活动，发布《澄城卷烟厂思想文化建设之窗》，开办【思想文化今日视点】板块，举办“澄烟清辩”赛，开展“尧头窑文化采风”活动，举办“青春与技改发展同行”微晚会，发起“我和国旗合个影”主题活动，组织内容丰富的调研、走访活动；并以创建省级文明单位标兵为载体，积极开展志愿服务、社会公益活动，举办澄烟道德讲堂等。积极培育企业特色文化，努力构建企业共有精神家园，为工厂发展凝聚了力量，发挥了思想文化引领作用。一名青年职工获得住地“十大杰出青年”称号，一个班组获得住地“青年文明号”荣誉称号。

(三) 思想政治工作全面加强。修订完善党委中心组学习制度，创新会议模式、完善学习内容，提升基层党建科学化水平。改进周二政治学习制度，学习效率进一步提高。调整支部管辖科室，健全工厂党建管理体系。开辟职工接待日阵地，进一步营造稳定和谐发展氛围。建立党委主要领导直接参与建立和完善党支部工作制度机制，规范支部思想政治生活、组织生活和主题活动，基层党建水平不断提升。关注一线、聚焦一线，开辟【简明新闻】、【迎五一·你也是最美劳动者】等宣传窗口，及时更新各类宣传版面，表彰涌现出的先进职工、先进事迹。

(四) 党风廉政建设全面加强。严格落实党风廉政建设责任制，制定惩治和预防腐败体系建设五年规划，配发学习资料，及时通报违反中央八项规定精神典型问题，组织干部职工观看廉政教育片，举办预防职务犯罪专题讲座，组织两级干部和重点岗位工作人员书面承诺“不出入私人会所、不接受和持有私人会所会员卡，自觉接受党组织和人民群众的监督”。围绕三项工作加强重点环节监管和日常廉政监督，规范权力

运行。同时开展廉政风险防控，开展党风廉政建设责任制贯彻落实情况自查，建立中层干部廉洁自律自查报告制度等，两级干部的廉洁自律意识得到加强。

(五)党团组织的引领作用不断深化。工厂坚持发展品牌为主题，党团、工会组织相互配合，发挥引领作用，组织开展了品牌知识专题培训，冠名品牌广场舞队，派送“烟草品牌送吉祥”汽车挂件，坚持定期走访、集中拜访活动，成立“心随品牌”羽毛球、排球、门球队等，组织开展周边县域推介活动，传播烟草品牌文化；以“全体职工”为主体，以城区的婚庆公司、酒店、私营企业、社会团体等为重心，以“五一、十一”等节庆日为节点，加强联系，跟踪服务。有效推动了住地市场“品牌”卷烟销量。年末，全厂累计441人参与职工亲朋婚庆、团购事务购烟活动，住地市场品牌”卷烟总销量同比增长21.43%。认真贯彻落实各级总工会“服务大局、服务基层、服务职工”要求，坚持重大事项职代会审议制度，组织职工代表参加中层干部民主评议，参与招投标会议、职工住宅楼建设项目等，促进民主管理建设；开展“书香烟草工厂读书月、庆三八、庆五一”等职工文体活动，开展“春送祝福、夏送清凉、秋送助学、冬送温暖”爱心活动，组织开展各类劳动竞赛、技术比武等活动。职工工作的积极性、主动性、创造性不断提升。一年来，工厂、卷包车间、卷包车间甲班、制丝车间机电修理班、两名职工分别被省轻纺烟草工会授予“厂务公开职代会四星级单位”、“工人先锋号”、“优秀班组”、“创新标兵”荣誉称号；卷包车间一名维修技师被行业评为第六届“全国烟草行业劳模模范”；在公司举办的职工技术比武大赛中，1人获得zj17卷烟机操作第一名，1人获得zj17卷烟机维修第二名，1人获得zb25包装机维修第三名，1人获得sq3切丝机操作第二名。

存在的问题和不足

一、基础管理薄弱。一是工艺质量管理工作规范化、精细化程度不够，工艺测试、质量统计、分析的深度不够。二是绩

效考核需进一步完善。三是管理基础薄弱，标准化存在重考评、轻运行现象；部分程序相对繁琐冗长，需要进一步梳理优化精简。

二、人力资源管理体系建设需强力推进，团队建设的动力、执行力、协作力和资源配置不平衡问题有待进一步提升与优化。

三、三个三年规划推进实施需进一步强化，对年度推进计划的修订完善和跟踪督促需进一步加强。

20xx年工作打算

20xx年是全面深化改革的关键之年，是全面推进依法治国的开局之年，也是紧紧围绕“ ”规划主要任务全面实现“规模效益目标、品牌发展目标、基础管理目标、队伍建设目标”的收官之年，做好各项工作意义十分重大。工厂将全面贯彻落实和xx届三中、四中全会精神，紧扣全省烟草工业系统工作会议安排部署，不断提高认识、凝心聚力，围绕打造“小而精、精而特、技术一流、管理一流、环境一流”的现代化卷烟工厂目标，以“三个三年规划”为主线，推进精益管理，持续提升思想文化建设、人才队伍素质建设和基础管理水平，全面完成公司下达的卷烟生产、出口烟丝加工任务和成本、费用等经济责任制指标，积极推进易地技术改造项目，确保全年无重大安全事故发生。

一、初步确定20xx年重点工作

(一)扎实推进精益管理。一是持续落实“管理创一流”。围绕“用最少的投入，产出最多的价值”思想，开展多方面、多层次精益管理培训，充分利用橱窗、看板、宣传栏□oa等现有宣传推介平台大力宣贯精益理念，组织开展精益管理知识竞赛、“优秀精益案例分享”、“我身边的精益故事”、“精益班组建设”等一系列活动强化精益氛围营造，使全体员知

晓精益、理解精益、重视精益、参与精益改善;加强各专业模块推进小组骨干人员培养,打造一支善于发现问题、解决问题的精益“种子选手”和“种子团队”,提升精益团队建设水平;对照“精益生产、精益设备、精益能源、精益质量、精益安全、精益物流、精益流程”实施方案,月度跟踪检查、季度阶段评审、定期进行通报,加强督促检查。逐步向“零浪费、零缺陷、零事故、零差错、零故障、零延误、零投诉”目标靠近。

(二)努力完成易地技改项目阶段目标任务。延伸精益理念范畴,树立、坚持精益技改思想,制定精益技改管理实施方案;围绕“编制技术方案—项目招标—方案优化—施工”步骤,动态跟进进度;紧抓三项工作,把好“技术方案、招标文件、合同”三个前期环节关口;加强项目质量、进度、投资、安全过程控制;积极协调各方关系,稳步推进各项工作。年度内,要完成烟草专卖设备的报批工作;全面顺利展开施工类招标工作;联合工房、动力中心等建筑工程完成主体封顶;年度投资控制在批复的投资计划之内,进度达到95%以上;同时加强技改人员廉政教育等,确保技改项目实施全过程“零违法、零违纪、零案件”,全力将技改项目打造成“阳光工程”。

(三)继续大力推进三个三年规划实施。坚持分步实施,总结上年推进工作,查不足、找原因,汲取经验,制定20xx年度思想文化建设、人才队伍建设、基础管理提升推进计划,明目标、定任务,落实责任、制订措施,发挥三个主控部门职能,扎实督导评价,尽快形成企业思想文化理念,推进烟草文化在工厂的特色实践,让思想文化真正成为推动工厂发展的强大动力,成为全体员工的精神支柱,成为凝聚员工的精神纽带,成为员工工作生活的精神家园,让全体员工在工厂持续健康发展的进程中充满激情、更加自信的快乐工作生活。结合工厂发展实际需要,建立完善相关制度,健全人力资源管理体系;把生产操作、机电维修、专业技术放在更加突出的位置加强各领域人才队伍建设,夯实队伍适应工厂改革发展基础。加强基础管理考核,使各项目标建立在更加扎实的工

作基础之上。与此同时毫不放松地抓好综合管理体系建设、对标创优、目标绩效管理、课题管理、严格规范等各项工作，使工厂改革发展的步伐更加有力。

(四)大力营造共谋发展氛围。学习贯彻xx届四中全会精神，立足工厂实际，着眼当前工作，着眼技改发展目标任务，着眼长远，准确把握全面推进依法治国的指导思想，按照全面深入推进法治烟草建设要求，积极宣贯依法治企理念，进一步完善工厂法律风险防控体系建设实施方案，扎实推进，不断提升工厂依法治理水平。发挥“两个作用”，促进基层党建工作制度化、规范化，进一步探索和完善对双退党员职工的管理。坚持做好两级干部的政治理论学习，提高运用先进理论解决实际问题的能力，进一步改进工作作风。开展“网上宣传”、“网上政工”等，积极探索宣传工作新载体；坚持围绕“生产发展”中心等，更加主动地实时报道，加强宣传引导。紧靠“前沿阵地”，贴近职工生活，深入细致调查研究，掌握新情况、抓住新特点、解决新问题，把困难问题想在前面，把实际思想工作做到家，处理好当前工作和技改发展的关系，为工厂改革发展创造良好环境。开展好“三为”(为烟草添光彩、为发展献良策、为技改作贡献)、“三争”(争当岗位能手、争当创新员工、争当先进模范)主题实践等党建精神文明活动，持续抓好“两方案一计划”落实防止四风反弹，发挥好群团作用，坚持发展“品牌”主题等，唱好“主旋律”，激发“正能量”，推进工厂在和谐的氛围中大踏步前进。

我很高兴站在这里向大家述职，以接受大家的监督，促进我进步。

1岗位责任概述：

2. 配合职能部门开展好过程控制和其它有关质量活动；

6. 搞好劳动竞赛，积极开展比、学、赶、帮、超活动；

主要工作叙述：

一：建立了一套符合我们班生产运行的新线运行模式

二次创业初期，有许许多多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；再加上“三定”工作的有效开展，使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。我们班班委经过几个月的不断探索和实践，总结出一套较为适合我班的运行模式。

二：建立了新线设备保养制度。

“产品质量的体现在现潮，我们车间一向注重车间形象，现在我们车间设备增加了一倍以上，搞好现场管理和设备保养是新线管理工作的重要组成部分，也是产品质量得以保证的前提和基矗所以如何搞好设备维修和保养是今年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场管理和设备保养的规章制度来规范现场管理。

三：严格执行生产调度指令，认真组织生产

一个企业的生产是否能够正常进行，取决于生产调度的合理调度，我们生产班坚决服从生产调度指令，为全面完成全年的生产任务打下基矗首先，在实际生产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面着手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产，今年同期生产产量比去年增长百分之十以上；其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进

一步提高。

四：确保"20xx版质量保证体系"在本班正常运行，进一步严格工艺管理，抓好过程控制，并杜绝质量事故的发生。

五：强化班组管理，搞好班组文化建设，提升班组凝聚力。

六：作好政治思想工作和职业道德教育。

掌握现代员工的人格、思想和工作动机等因素是有效组织生产的关键，但这也是资源中最不定的因素，它可能随时发生改变，我的具体做法是：首先，通过和员工的接触，了解他们的需求，在班组尽量满足他们的需求；其次，通过班会的形式对他们进行政治思想教育和职业道德教育，让他们认识到工作的重要性和必要性。最后，我们主要通过素质教育让他们的实际操作水平能得到一定提高，并且教会实际工作技巧，能更好地运用在实际中。

总之，这一年通过全班员工的共同努力，在车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但我们也清醒认识到我们所做的工作离厂和车间的要求还很远，我们一定与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为明年的工作打好坚实基础，我们相信在我们大家的共同努力下，重烟的明天会更加美好。

烟厂工作总结篇九

在商品经济如此发达的今天，打折这一“古老”的促销方式已经远远不能满足各大百货商场的需求。为了吸引更多的客流、跻身于市场不败之地，百货商场更是使出浑身解数，于是便有了诸如买 200减100、200送 200、银行卡、会员卡、抽奖等层出不穷的促销方式。

现将百货商场常见的促销方式加以归纳，分为7大类

现金促销是指在销售过程中给予某类商品或某些顾客价格上的优惠来吸引顾客，以达到增加客流量、提高销售额等促销目标的促销方式。由于这种促销方式能够使顾客得到最大的显而易见的优惠，因此现金促销是最受顾客欢迎的促销方式之一。现金促销一般分为现金折扣和现金满减两种。

(1)、现金折扣

1. 现金折扣定义

现金折扣，即我们常见的“打折”，是指直接在商品原价基础上做折扣，按折后价销售。

2. 现金折扣举例

1) 原价基础上打7折；

2) 单笔消费满1000后打9折，满20xx后打8折。

3. 现金折扣分析

现金折扣操作简单，不需要复杂繁琐的组织工作，对百货商场的人员管理、财务分析以及商品规划等的要求不高；对于百货商场处理积压、过季、过时产品，及时回收资金非常有效；打折商品的原价和折后价会给顾客以直观的价格对比，是众多促销方式中最直接、最容易给顾客带来心理满足感的促销方式。

同时，现金折扣容易导致百货商场的利润减少，有碍于其发展的后劲；打压市场的整体价格水平，挫伤百货商场经营的积极性；会给顾客带来不良的“非折不买”的购买习惯；使商品丧失价格信誉，使顾客对初始定价产生疑惑。

(2)、现金满减

1. 现金满减定义

现金满减是指百货商场根据顾客提供的购物凭证按照一定的规则给予部分金额的退款。其本质上相当于现金折扣，是相对繁琐的现金折扣，但在形式上进行了创新。

2. 现金满减举例

1) 有规律的：满1000减500，满20xx减1000，满3000减1500，……，以此类推上不封顶。

2) 无规律可循的：满1000减399，满20xx减799，满3000减1299，……。

3. 现金满减分析

现金满减虽然没有现金折扣那么直接，但操作起来相对也比较容易；顾客本应支付全额货款，按一定的规则减免了一部分，容易产生满足感；顾客为了达到满减的条件，有时候额外购买一部分商品，可以在一定程度上增加商场的销售额。

但是，相对于现金折扣，现金满减比较难计算，尤其是当出现例如满1000减200，满20xx减500这样的情况的时候；有时候需要顾客额外购买一部分商品才能达到满减的条件，容易造成顾客反感，影响商场形象。由此可见现金满减不如现金折扣受顾客的欢迎。

(3)、一口价

百货商场常见的满送促销主要有两种：满送券促销和满送礼品促销。满送券促销送出的赠券可以用于顾客二次消费，满送礼品促销送出的礼品则是一次性消费。

1. 满送券促销定义

满送券促销也称作返券促销，是指顾客付款达到一定的金额后可以额外获得可以抵扣一定金额的赠券。

满送券促销送出的赠券的主要特点归纳如下：

- 1) 一般不能当场抵用，只能在二次消费的时候使用。
- 2) 有时候使用范围有限制，只能在某几个品牌中使用。
- 3) 使用赠券付款的那部分金额一般不会再产生新的赠券。
- 4) 有一定的有效期。一般截止到满送券活动结束后第二天的零点。或者采用 $t+n$ 的方式，即获得日期 $+n$ 天为有效期。
- 5) 使用赠券付款的那部分金额可以大于顾客实际的应付金额，且不找零。

常见的满送券促销主要有两种：纸质满送券和卡介质满送券。

纸质满送券，顾名思义就是顾客“额外获得的可以抵扣一定金额的赠券”是纸质的。

纸质满送券又分为两种：

一种是由电脑系统按照一定的规则计算、与收银凭证一起打印出来的电脑赠券。

电脑赠券的优点在于：1) 几乎没有印刷成本，印制赠券的印刷成本较高。2) 印制赠券是人工计算的，电脑赠券则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。3) 顾客有时候会忘记领取印制赠券；而电脑赠券打印在收银凭证上则能及时提醒顾客，有赠券可二次购物，可以增加顾客对商场的好感。4) 印制赠

券容易被仿制，电脑赠券是与收银凭证一起打印的，较难仿制。

电脑赠券的缺点在于：印刷相对单调、粗糙，不容易识别赠券的来源，也可能有损商场形象。

卡介质满送券，即顾客“额外获得的可以抵扣一定金额的赠券”是卡介质的。可以是磁条卡、也可以是芯片卡。一般和vip卡挂钩。

卡介质满送券促销目前开始盛行，由于其可重复使用，且没有不找零问题，较受顾客欢迎。对商场而言，卡介质满送券，更安全，更可靠，不容易仿制。但是，相应也需要添置卡、卡设备等，增加了商场的成本。

2. 满送券促销举例

1) 满1000及以上，赠送实付金额 \times 70%的赠券。

2) 满1000送399，满20xx送799，满3000送1299。

3) 满1000送500，满20xx送1000，满3000送1500，……，以此类推上不封顶。

3. 满送券促销分析

满送券促销形式醒目，给顾客的印象很实惠，能迅速招来大批顾客；有了赠券，顾客会不只一次地来商场进行消费，而且还有可能带来更多的同伴，既增加了同一顾客的重复购买率，又增加了新顾客的随机购买率，这对提高顾客忠诚度以及提升商场知名度和商场的经营业绩都有好处。

对于百货商场来说，这种方式比打折来得划算，满送券需要顾客一次性支付商品的原价，而打折只需支付商品的折后价；

因而，对于顾客，这种方式就不一定有打折来得实惠。再者，满送券使顾客购买了其他商品，这比直接打折或是减免现金更加促进了销售。

满送券促销表面上看起来跟打折一样，其实表里不一，不一定真正实惠。比如买 200送200，很多顾客认为它等同于打 5 折，但实则不然，我们知道百货商场中标价恰好是200的商品几乎是不存在的，如果我们购买299的a商品得到赠券200，再用这200的赠券购买299的b商品，这时候我们的实际支出应该是 $(299+299-200=)$ 398，购买到的商品总金额为 $(299+299=)$ 598， $398/598=66\%$ ，也就是我们相当于享受到了6.6折的优惠。

满送券与现金促销的最大区别在于第一次支付购买商品的金额。现金促销只需按现金促销后的价格支付，而满送券则需支付商品的原价，增加了顾客一次性的支出。

由赠券的特点可知，如果限制的时间内顾客没有足够心仪的商品，赠券可能会被全部浪费掉或浪费掉一部分，这样就等于顾客没有享受到多少优惠。但对商场来说，其实也算资金的沉淀。

据相关统计，顾客获得的赠券，90%以上会被二次消费使用掉，因此满送券促销会增加商家的销售额。

由此可见，满送券促销不会受到现金促销那样的欢迎，但对于商场好处更多。

4. 分类满送券促销

分类满送券促销是一种特殊的满送券促销，目前也比较盛行。目的是为了分层满送，分层消费。分类满送券促销产生的不同种类的赠券，一般会在赠券的显著位置标明赠券的种类，或将不同种类的赠券记录在同一卡介质上。

如：女装区满100送50元a类券、满200送100元a类券；运动区满100送30元b类券、满200送60元b类券□a类券只能在女装区使用□b类券只能在运动区使用。

5. 限收

一般百货做满送活动时，都会伴随“限收”的概念。即必须使用50%的现金才可以使用券，满200最多使用100的券，有一些柜台不收券等等。

(1)、纸质满送券

(2)、卡质满送券

(3)、分类满送券

(4)、限收

(5)、满送礼品

1. 满送礼品促销定义

满送礼品促销是百货商场向光临商场的消费者免费赠送商品或向购买一定金额的消费者实施馈赠的促销活动。包括免费赠送、即买即赠、随商品附赠等形式。满送礼品还可以分为人工计算和电脑系统计算两种。

人工计算即顾客持收银凭证到服务台，由服务台工作人员按照一定的规则向顾客发放礼品。

电脑系统计算则是由电脑系统按照一定的规则计算、将礼品信息与收银凭证一起打印出来的，顾客持收银凭证到服务台，服务台工作人员根据该凭证上的礼品信息向顾客发放礼品。

后一种的优点在于：1)前一种是人工计算的，后一种则是电脑系统计算的，出错概率相对较低。2)顾客有时候会忘记领取礼品；而将礼品打印在收银凭证上，则能及时提醒顾客领取礼品，增加顾客对商场的好感。

后一种的缺点在于：200送a礼品，400送b礼品，顾客只能获得b礼品，不能获得2个a礼品。

2. 满送礼品促销举例

1)购物满400送毛巾1条，满600浴巾1条，满1000送床上四件套1套。

2)运动品牌购物累计满500送品牌运动水壶一个。

3. 满送礼品促销分析

满送礼品容易使人产生满足感，即使有时赠送的奖品没有多大用处，但仍旧会给消费者带来心理上的愉悦。

满送礼品的价值一般不高，有时甚至是一些压仓商品。容易出现礼品缺货，或出现残次品，导致商场形象受损。并且，顾客无法自主选择赠品，礼品有时候可能是顾客不需要的。另外，礼品不如赠券那样可以用于二次消费。因此满送礼品促销不如满送券促销受顾客的欢迎。

1. 银行卡促销定义

某些银行为了增加本行银行卡(一般为借记卡)的发卡量或刷卡率，会联合百货商场进行银行卡促销活动。促销期间，顾客用活动行指定的银行卡刷卡消费，在银行卡扣款时，给予顾客一定的优惠。

银行卡促销的发起方一般是银行与商场，与商场中的商户没

有利益关系。

2. 银行卡促销举例

刷某银行卡号1234开头的银行卡，单笔消费满1000元减80元，每张银行卡限减80元，所有1234开头的银行卡优惠总额限制为80000元。

3. 银行卡促销分析

银行卡促销顾客享受的那部分优惠一般由银行全额承担，商场和商户在几乎没有成本的情况下，大大增加了商场的客流量，提高了销售业绩；顾客享受了购买商品的优惠，增加了对商场的忠诚度；同时，银行也增加了本行银行卡的发卡量或刷卡率。但是，由于银行卡的办理需要经过严格的手续，增加了顾客的负担；同时银行对于总优惠额和每张银行卡的优惠额都会有限额，这就增加了商场的人力成本，也容易引起顾客对商场的反感。

百货商场的会员卡即经过商场会员认证的顾客身份识别卡。可以用于会员积分和享受会员折扣。

会员卡可以：1)及时准确地收集、应用顾客信息；2)实施有形的、延续性的促销战略；3)保持顾客对本企业的持久记忆、维系顾客关系。

会员卡还可以人为地按照一定规则区分出不同等级，有助于对中高低端顾客群进行不同的消费习惯分析和促销广告投放。

(1)、普通会员积分

(2)、会员积分促销

(3)、普通会员折扣

(4)、会员折扣促销

(一)会员积分

1. 会员积分定义

会员积分包括普通会员积分和会员积分促销两种。

普通会员积分是指按商场的一般积分规则进行的积分活动，每积够一定分值就能兑换一定金额的代金券或礼品。

会员积分促销是指商家出于向顾客推广会员卡或加强会员顾客忠诚度的目的所进行积分促销活动，特定时间段内顾客可以获得n倍于原积分规则的积分。

2. 会员积分举例

1) 持会员卡购买商品每10元积1分。

2) 积分满1000分即可兑换 20元的代金券。

3) 原1元积1分，会员顾客生日当天或生日当月购买任意产品类型都享受1元积2分。

4) 原10元积1分，某段时间积分促销5元积1分。

3. 会员积分分析

但是，会员积分的分值要求一般较高，而积够分值后所能兑换的现金券面值太低。另外，有些商场出于利益方面的考虑，会定期将会员积分清零，容易使商场形象受损。

(二)会员折扣

1. 会员折扣定义

会员折扣包括普通会员折扣和会员折扣促销两种。

普通会员折扣是指顾客购买商品结账时可以按商场的一般折扣规则享受会员打折优惠。

会员折扣促销是指商家出于向顾客推广会员卡或加强会员顾客忠诚度的目的所进行折扣促销活动，特定时间段内会员享受的会员折扣低于原会员折扣规则。

2. 会员折扣举例

1) 持会员卡购买商品享受9.5折的折扣优惠。

2) 原打9.5折，某段时间可以打8.8折。

3. 会员折扣分析

会员折扣本质上利用了人们优于他人的心理。持有会员卡的消费者在消费时可以享受优于他人的折扣。前面的几种促销方式，如现金促销、满送促销等，消费者均处于同等地位，享受同等优惠，而会员卡则将消费者分成了两个群体，享受不同的待遇。可以说，商场用较少的资金，大大地增加了自己的顾客群，提高了顾客忠诚度。但是会员折扣的待遇较低，一般介于9折至9.5折之间，有些商场可以达到8.5折。

有奖促销是以某种奖励或奖品为诱因，利用消费者乐于接受馈赠和期待中奖的心理，吸引其积极参与购买活动的策略。包括抽奖促销、竞赛促销等。本质都是在于增加商场的客流量。

(1)、抽奖促销

抽奖促销是指企业向购买者发放奖券，并对中奖者提供较大实物或现金奖励的促销活动。

如累计购物满 200元，可参加抽奖一次，累计购物满 400元，可参加抽奖两次。即抽即中，奖品包括彩电、冰箱、微波炉、代金券等。

抽奖促销的效果明显，可为购买者提供意想不到的收入，满足消费者以小博大的乐趣，可调动参与者的积极性。但是抽奖的受惠幅度小，抽奖的中奖率可想而知，一般人抽到的多为“谢谢惠顾”、“欢迎您下次再来”等。

(2)、竞赛促销

竞赛促销是指商家通过组织特定比赛，设置多种档次的奖品，以吸引各种有特殊才艺的消费者积极参与的促销活动。

如卡拉 ok比赛、儿童绘画比赛、时装设计大赛、猜谜等。

竞赛促销会吸引较多的消费者前来，即使不进行购买，亦会看个热闹，给商场带来了人气。这种活动着眼于激发顾客的兴趣和参与意识，从而吸引了更多的顾客流。但是竞赛促销的专业性质较强，参加的人相对较少，普惠力度小；并且需要搭建擂台、提供绘画纸张、准备灯谜题目等成本相对较高。

(1)、换券

换券促销目前也趋流行，在一定程度上，类似于满送券。

活动内容一般有100换200a券，100换250b券。a券全场通用；b券只能在化妆品柜台使用。

换券促销中，顾客换到200a券，其中的100属于商场现金收入，而另100属于券收入。

(2)、重点时节促销

重点时节促销即百货商场利用重点时节进行大力地促销宣传活动。

如商家惯用的“春节大礼”、“元宵团拜”、“情人节专潮”、“婚庆专题”等。

重点时节促销主题鲜明，广受百货商场与消费者的青睐。消费者们在节日里往往是最舍得花钱的，对百货商场来说短期获利高；充分地利用重点时节，无论是对百货商场的客流量、营业额还是企业知名度，都会带来满意的收获。对消费者来说，借着节日的喜庆出去走走逛逛，碰上促销活动开心买些商品，放松兼高兴。

但是，节日往往比较短暂，消费者实际接触到的促销活动时间更短；各大百货商场节日促销活动多，吸引消费者眼球比平时难。

(3)、情感促销

情感促销即抓住人们的情感因素进行促销。

如春节前惠顾的顾客可获赠精美贺年“福”字一张，母亲节期间陪同母亲购物送康乃馨一束等。

情感促销攻心为上，最大的好处在于抓住了消费者们的心，将促销的概念变为现实，使顾客对卖方产生好感，从而有利于促进商品的销售。情感促销可以用最低廉的成本，绑住顾客的心，同时还提高了企业的形象。情感促销操作起来亦十分方便，不像会员卡那样事先要进行登记，操作不好时可能还会带来消费者的反感心理，情感促销一般带来的实际效果比较理想，因此情感促销已经越来越被百货商场广泛采用。但是，如果不恰当地运用情感促销容易导致严重后果，消费者如果在情感上受到欺骗，将比在价格上受到欺骗更为严重。

组合促销即将两个或两个以上的上述促销形式进行组合的促销活动。譬如在现金促销活动的基础上进行银行卡促销活动，在十一长假期间进行满送券促销，儿童节期间进行儿歌比赛同时进行抽奖活动等。

百货商场越来越多地采用组合促销的形式，多种促销方式灵活地进行组合运用，既可以吸引客流又可以提高商场的销售业绩。

6) 有奖促销和竞赛促销的各项评价均居中，但在吸引顾客方面很有效果。

以上各种促销方式，归其实质，是百货商场与顾客的心理做斗争的过程，顾客通常获得的实惠是他们心理上的实惠。每种促销方式各有利弊，在实际运用的过程中，需要灵活应对。促销方式通常不会是单一的，运用促销组合会带来更好的效果。

烟厂工作总结篇十

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售珠宝信心的源泉，年度工作总结《促销员年度工作总结》。

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面;1认真的接待顾客做到3米问好，1米询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。2充分展示珠宝首饰，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，

顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客最好的广告。3促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。4熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。5售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。6抓住每一次销售的机会，以最佳的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放最大能量。互相学习，互相进步。

总之，在这一年里我工作并快乐着。