

最新超市演讲内容(优秀10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市演讲内容篇一

大家好！

非常荣幸能站在台上演讲，今天我的关于服务的演讲稿的题目是“服务无小事”！

在我们的超市工作中，服务无处不在，但很多人觉得有些简单的服务是很容易的事情，就没有去做或不屑去做，从而忽略了很多服务的细节，然而我们需要清楚的认识到的，在商业竞争日趋激烈的今天，“服务”不再是一句口号，也不再意味着是要做多么惊天动地的大事。服务无小事，细节服务是完美服务的体现。古人云：不积跬步无以至千里，不聚细流无以成江河。增强服务意识，树立企业形象，建立企业品牌需要从小事做起，需要从点滴做起。

海尔总裁张瑞敏曾这样说：什么是不简单？把每一件简单的事做好就是不简单；什么是不平凡？能把每一件平凡的事做好就是不平凡。

这句话让我感动了许多，仿佛是在指导着我的工作一样，鼓励我奋力前行，我到人商上班已经有十二个年头，一直在平凡的岗位上，经历了许多许多，但在这平凡的工作中，我快乐着也充实着，因为我懂得了注意服务的细节，懂得了以顾客需要为追求，懂得了以顾客满意为荣耀。

记得有位女顾客在我家具课买了一款冠力达布衣柜，价值125

元。衣柜的原包装内有相应的配置图及按装方法。我们按顾客的要求；需要安装的我们给安装，反之可以拿回家自己动手。当时这位顾客称其老公动手能力特强，就拿回去自己装。没想到第二天她又找过来了，不会装。我就留了她的电话及住址，下班后来到她家，不到20分钟我就把一个高1.68米，宽1.10米，厚0.68米的布衣柜安装起来。她瞪大眼睛说：“姑娘，你真厉害！”她对我的服务非常的满意还想留我在她家吃饭。我委婉拒绝了说“不用，只要您能满意是我最大的荣耀！”后来在超市总能看到她熟悉的身影。

就因为这次小小的服务，从此那位女顾客成为了我们的忠实客户，如此看来，细节微小的服务的威力可见一斑。

还记得在今年的3月17日发生的一件事，那天正好是我们超市的第一次大盘存，当各项工作都准备就绪，超市里面的玻璃门已经关闭，外面的卷扎门也已经拉下一半时。我们听到了一阵急促的敲门声，来不及犹豫，在得到领导的同意后，防损员孔令平便把大门打开了。原来敲门的人是来自上海的游客，想在我们商场买些湖北的特产带回去。防损周课长与孔令平临时给这群来自远方的顾客当起了导购，耐心的陪同他们认真挑选，我们超市的每位营业员也热情的接待。40分钟过后，这些顾客的消费金额只有百来块钱，但是他们临走时对我们非常感谢，并竖起大拇指说：“你们的服务是一流的”。

“天下大事，必作于细。”上面事例表明，细能出效果，细能求深入，细能促落实，就因为这次我们超市员工的细心、细致服务，在客户心中树立了绝对认可的品牌效果，这些正式我们超市品牌走向世界所需要。

有些小事可能顾客并不在乎，有些需求可能连顾客本人都没有意识到，但如果我们人商员工能够洞悉这些需求并满足他们，最大限度地推出更多更好的“细节服务”，用真诚来打动顾客，赢得顾客的认同，那么我们绝不愁做不成百年老店

和基业长青！

我的演讲完毕，谢谢大家！

超市演讲内容篇二

如果我是店长的话,我每天的工作就不单单是销售了.而是教我的员工如何去销售.除此之外我还要涉及到管理方面,怎样去管理我手中的这支团队。

在销售方面,我要做的是帮助和和谐员工的工作,把上级引导的部署与员工所提出来的一些请求.问题.一定当真落实.解决。做好销售时的监视,尽自己最大的可能为员工供给辅助。从而,让这个团队得到晋升,打造出一个存在超强战役力的团队。

在市场方面,要随时关注全部市场的进展,懂得竞争对手的情形,把其它商家的销售管理模式与自己的做比拟,扬长避短,找到最合适自己团队的管理销售方式.让自己的团队完善起来。

还要了解花费者的需要,找准方向入手,良知知彼才干百战百胜。

做好一件事情不难,难得是保持做好一件事情。总之,如果我是店长,我必定会渎职尽责的去做好每一件事。为此,我可能会付出许多时光,良多精神。然而我并不惧怕,由于我在泰破.一个让我奋斗.一人让我成长的处所。让我们一起行为起来吧,在举动中去改正自己,发明自己,完美自己。我无法转变从前的自己,也无奈猜测来日会产生什么事情。但是我却能够紧紧地掌握住今天。让咱们张开翅膀,朝着我们幻想的方向去斗争吧！

超市演讲内容篇三

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

2、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

3、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

1、经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

2、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

3、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在20xx年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

2、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

3、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

4、做好公司的安全工作。

超市演讲内容篇四

大家上午好。我是来自x组的x[]今天能在大会上演讲，我感到莫大的荣幸。漫游长江，才知道什么是壮丽！登上昆仑，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热情服务、无私奉献、感恩社会！

我要感谢王经理对我们的精心辅导，连日来，您不辞辛劳，耐心指导，是您让日常生活中那些看似不经意的小故事，成为我们学习的榜样、工作的动力，是您我们对服务意识、服务态度、服务品质有了全新的认识。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带微笑，来到x时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为x友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献！

作为一名x的员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到x购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

古人云：凡事必做于细，大事必做于校超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪，它激励我在自己的岗位上热情服务、努力工作，奉献出一份光和热，变被动为主动，自觉维护x的形象和荣誉，开创x更加美好的未来！

超市演讲内容篇五

天朗气清，和风惠畅。鞭炮阵阵，鼓乐高扬。在我们大家踏着春天的步履即将跨入火红的五月之际，在我们大家满怀对明天美好的憧憬尽享明媚的时光之时，金升集团商贸有限公司金升生活超市，在我区政府有关部门和各位同仁的关心和支持下，经过金升人数月的运筹策划、紧张的筹备和短暂的试营业今天就拉开了正式开业的帷幕！今天在我们这里举行隆重的开业庆典仪式，我代表甘肃金升集团、甘肃金升房地产开发集团有限公司，首先向金升集团商贸有限公司金升超市的开业，表示热烈的祝贺！向放弃休息，在百忙之中前来参加庆典和恭贺的各位朋友、各位来宾、各位消费者表示深深的谢意！

甘肃金升集团商贸有限公司，是金升集团企业成员单位之一，

金升商贸公司开办金升生活超市，它标志着金升集团不仅主营房地产开发经营，并且已向多种经营的方向稳步挺进，金升生活超市的开业，它是我集团吹响进军商贸领域的号角，我们要在做好超市的基础上，进一步扩大和促进商贸业务的大发展，加快对其他领域的拓展的步伐。

荣和发展我区经济再做贡献。同时它的开业，也进一步优化了整体市场的业态、丰富了市场商品门类和品相，为巩固和强化陇南金升大市场已经形成的家具、居家类商业圈再泼墨挥洒了重彩一笔，为我陇南金升大市场的繁荣注入了新的强劲的商业活力。

金升生活超市，在我市的超市商圈中属于后来者，也可以说是一位新兵，但我们深信依托陇南金升大市场的规模优势，凭借金升集团的企业实力，金升人高举“团结、进取、求实、创新的旗帜，发挥自身在商业运营管理方面的人才优势和先进的经营管理理念，就一定会在不长时间内，将金升生活超市做成我市规模最大、价格最低、商品最全、服务一流的超市，一举成为我市超世界的领跑者。

我们希望生活超市，在今后的经营活动中，恪守诚信，要以高品质的商品、优惠的价格和优质的服务，赢得广大消费者的信赖，不断拓展市场和发展空间，在较短的时间里树立起自己良好的形象，把金升生活超市早日打造成金升企业的又一块品牌。

做强、做大、做活、做火金升生活超市，是我们金升人和广大商户的共同心愿，提升陇南金升大市场商业竞争力，是我公司和商户的共同责任。我们深知，我公司在实现陇南金升大市场，走向全面繁荣的进程中，任重而道远，我们一定会更加努力地做好市场的各项服务、运营和管理的工作，努力开拓市场。

我们金升生活超市今天开业，也有广大的供应商的一分辛劳，

在此也表示感谢！愿我们今后的合作长久而愉快！

各位女士、各位先生，各位来宾！

今天在这个休闲而喜庆的日子里，我们陇南金升大市场，不仅用热烈、喜庆、祥和的氛围拥抱大家，用琳琅满目的优惠商品迎接着消费者的选择，让广大的消费者在购物的同时享受一份抽奖的休闲快乐。特别值得一提的是，陇南金升大市场联袂陇南市文化馆，为今天在大市场购物的广大消费者，在休闲优惠购物的喜悦同时，还可尽享一台，以弘扬金升人拼搏进取为主题，具有较高演艺水平的文艺大餐。为大家在休闲优惠购物的愉悦中再添欢乐！

最后，祝甘肃金升集团商贸有限公司金升生活超市，开业大吉，生意兴隆！祝大家节日愉快！身体健康！天天快乐！

谢谢大家！

超市演讲内容篇六

市场形势

(一)、销烟弥漫的零售业市场

随着我国零售业市场的进一步开放，全球连锁零售大鳄们都加快了进军中国的步伐，各行各业都抢占市场的份额，整个市场销烟弥漫。

专业市场层出不穷

批发市场更加规范

超市竞争更国际化

（二）、复杂善变的消费群体

随着买方市场的日益成熟，消费者的心理逐渐地在发生改变，需要在改变，追求在上升，因此我们必须进行不断的将需细化及研究，针对物质消费理念与情感消费理念之间的不同，正确地去理解随机消费者、固定消费者及潜在消费者三者间的区别，改变我们的营销手段。

（三）、歧途险境的营销道路

时代的进步与开放，使竞争对手日益增多，苏宁、百安居等专业品类大型卖场也不断地扩建，这些“品类杀手”造成我们很多品类的销售分流；另外目前市场上同行间的营销诉求点基本类同，例如服装促销活动始终是满送之类，消费者早已司空见惯。上述种种状况给我们的营销带来更大的难题，如果我们没有适合新形势的先进营销手段，那公司的领先优势将很难始终保持；另外，微利时代、价格弹性减弱及变化空间缩小等等局面，真正宣告了大众营销时代已经结束，靠一个点子或一个策划就能打开市场的日子已一去不返。

形势的严峻，告诉我们必须改变营销的手段，加强营销创新，树立新的营销理念，正确理解“关注顾客为中心”的内涵，这才能真正适应市场需要，满足消费者日益变化的需求，从而不断提升企业效益。区域营销及单店营销，正是目前超市营销的两种新手段和新趋势，在目前的形势下，加强开展区域营销及单店营销势在必行。

首先，我认为目前联华的营销方式应由当前的“粗放营销”向“精细营销”过渡，改变以往“固定模版”的营销方式。

当前，我们已经彻底告别了“杭州家友”，变成了更广的“浙江联华”，公司规模不断扩展，消费群体总量也随之不断膨胀，由于地域及环境的不同，也使消费群体出现很大的不同，例如城西的华商店主要消费群体以中高档收入家庭、

白领为主，城南的江城店则以普通市民及打工者为主力军，那怎样留住不同类型的现有顾客，又怎样来吸引我们潜在的新顾客呢？这都需我们进行具体深入的分析，根据单店的不同特征，具体问题具体分析，来为其制定相应的“个性化”的营销策略。让我们来看看我们的竞争对手欧尚大关店，正因为其对单店操作的灵活性，及对营销定位思路正确的理解，例如在打出了“杭州最低价超市”的口号，而且他的一切营销活动也都始终迎合这个定位，最终该超市的经营达到了理想的目标，2019年销售额达到4个多亿，仅次于我们的庆春店。

其次，必须将“顾客第一，唯一的第一”的经营理念贯彻到营销活动中去。

我们白尔曼先生提出：“必须切身的去关注顾客”，说得很对，营销策略一直都是以消费者为对象，他的本质也就是根据不同的消费群体制定不同的策略，消费者的利益与需求始终都是放在第一位的。因此根据消费群体的消费心理而制定的，并能随着消费者心理的变化而变化的营销方式才是真正行之有效而又经久耐用的。

第一转变：营销概念的转变，由“单纯的售货模式营销”转变为“组合营销”。

其实质也是为了创造需求，增加潜在消费者的购买欲。例如我们加强卖场的关联陈列及购物指导，来引导顾客的消费观念，又方便顾客的购买。如我们可以设立营养早餐区，这样就可以让顾客避免为了准备明天的早餐而满卖场的跑，顾客的满意必将带来销售额的提升，同时集中销售相关产品也会带来关联消费的增长。

第二转变：营销目标的改变：由“单纯的刺激消费”转变为“引导与刺激消费并重”的模式。

我们企划组对这方面正不断进行研讨，如在二期区域营销方

案内，就尝试对dm进行功能整合与改善。以前的dm纯粹以低价打动顾客，属于单纯的刺激消费，所以很难坚定我们消费者的购物信念及激发更深的购物需求，因此我们以增加dm“引导消费”功能为前提，将dm的使命提升到生活顾问的层面上来，让顾客拿到我们的dm马上能体会到现在该买什么了？买这东西后应该配套买些什了么？关于dm的相关事件，呆会我们组另外一位同事将会作更深一步的介绍。

以上几点，都是从营销角度出发，根据消费心理，贯彻“顾客第一，唯一的第一”，从而培育“单店营销”方式多种多样。原创文章，尽在cnfla网。

其实在我们实践操作中，充分利用区域及单店的自身特点及优势，最大限度地发挥营销功能，及时抓住机会，准确把握特点，就能使我们的营销真正起到最大的作用。这一方面，华商店的一些经验，值得我们借鉴。

一、单店营销的机遇把握。——清仓活动

这个实例告诉我们，门店才是对自己的相关事物反应最敏捷，最能产生正确的、有效的信息，加上自己精细化的动作及规模性的思考，借助供应商这个拉力，化不利为有利，最大限度地发挥营销的功能，最终实现双赢。

二、单店营销的经典理念定位。——会展与超市相结合，华商店在2019年会展开始流行的时代，在夏总的带领下，在超市开展了第一次超大规模展销会，首次提出“把会展经济作为华商店的有效经济增长点”，在当时，事实上这一营销理念相当新颖，也结合了华商店的场地优势，从而取得相当好的营销效果。当时众多省级领导都莅临华商店，各大媒体都大篇幅的报道此事，华商店的声誉也节节上升。

市场同质化不断的发生交集及重合，营销理念怎样借势造势，怎样才能有自己的特点，我们能做的是结合各种特点及优势，

利用潮流，才能脱颖而出。

三、人性化服务：无需存包：顾客第一，唯一的第一理念的首次单店尝试。

华商店整改后开张，首次实践“无需存包”的人性化服务，这点在超市业行中跨出了重要的一步，尽管很艰难，也增加了超市的难度，但它所带来的观念是更贴近人心，以顾客为中心，在杭城引来了区大反响，在带来了效益之时也营销了“世纪联华”这个品牌。提高了企业的竞争力。

营销是我们21世纪“软战争”的重要武器，只要懂得其中的精髓，充分发挥它的作用，相信一定能为我们带来满意的结果。最后用一句话结束我的演讲：只有饱和的思路，没有饱和的产品。谢谢大家！

超市演讲内容篇七

为了增加大客流量，增加更多的品种提高销售额，超市拟定筹备年货在月底前全部洽谈布置到位，现提出方案，请公司审批。

(1)由企划部出具一条街的效果图:包括尺寸按实地规划陈列走向,具体修饰所需的费用等。

(2)采购部根据企划部出具的效果图,制定相关的方案。

a.费用的分摊。

b.品种陈列的划分,规定。

c.初步确定引进计划暂定10家供应商。

(3) 比例： 资金比例：

a. 食品 (糖果, 饼干, 巧克力等) 40%。

b. 保健品 15%。

c. 干货 5%。

d. 烟酒 15%。

e. 非食品 25%。

(1) 签订短期合同, 只做年货, 按扣点方式合作, 供应商适当交纳进场费, 堆头费, 促销费等相关费用。

(2) 签订长期合同, 由供应商供货, 我们定零售价, 供应商适当交纳相关的堆头费, 促销费等费用。

(3) 已和我们合作的供应商, 增加的货品种适当交纳相关的堆头费, 促销费等费用。

(备注: 供应商合作属扣点形式的, 扣点率一般在8%-10%, 如不上促销的扣点率在12%-15%。

年货推荐

糖果:***袋装糖果系列, ***糖果系列。

休闲食品:***系列, **系列化, *****糖果系列, *****系列, *****小馒头, ***系列, ****系列化。

保健品:***豆奶系列, **系列, **系列, **系列。

红酒:***葡萄酒, **葡萄酒系列。

腊味:***火腿系列,***火腿肠系列,*****火腿肠系列,腊肠系列化。

干货:***干货系列,***干货系列,***系列,**** 系列。

饼干:**饼干系列,(散装和袋装盒装)***袋装饼干劲系列,**饼徒系列。

调味:**系列调味品,***味精系列,***火锅底料系列。

非食品:

厨具:***压力锅系列,炒锅系列,***系列。

纸制品:****列,****系列,*****系列等等。

洗涤:**系列,**系列,***系列,***之秀,***系列等等。

皮肤:

年画类:

超市演讲内容篇八

很高兴今天能站在这个演讲台上,让大家分享我进入x的故事

我加入x的时间是x年4月份,被分配到百货大楼超市食超组,就从那时候起我才知道,看似简单的事情原来也吧是那么简单,就拿每天的工作来说吧,每天重复着同样的事情,琐碎而单调,但面对顾客,却由不得我有半点马虎,来有应声,走由送语。微笑服务,双手拿递日常的行为规范也不能含糊,因为所有的一切都代表着公司的形象。

x年11月份,我被破格提拔为柜组主任,跟随着新的经理,新

的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在x东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢x给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是x人，我幸福，我自豪！

x年10月份我调回盐山，同样在那一年，那一月见证了千童购物中心的开业，在千童我管理冷冻组，我是x人，踏上工作岗位，兢兢业业，任劳任怨幸福快乐，我是x人，我幸福，我自豪。

x年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

我喜欢x的工作环境，被x的企业文化吸引着，被x的经营宗旨，服务理念感染着，被领导的关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

谢谢大家，我的演讲完毕！

超市演讲内容篇九

大家好！

金秋时节，清风送爽、丹桂飘香。在这阳光明媚的日子，我们迎来了家用超市的开业庆典。在此，我谨代表家用超市全体员工向参加庆典仪式的各级领导、各位来宾和各界人士表示热烈地欢迎和衷心地感谢！（鞠躬）

家用超市的开业，标志着家用超市正式进入营业状态。家用超市共投资近200万元，占地面积600多平方米，经营品种达1种万以上，它的落成开业，对于完善石羊古镇商场布局为消费者服务将起到很好的补充作用，我们立志将为石羊古镇人民提供价廉、质优的商品和超值、满意、便利的服务，为了这一天的早日到来，家用超市的全体员工们，夜以继日，呕心沥血，在此期间，大姚县、石羊镇各相关部门领导及社会各界人士也给予了家用超市大力的支持与关怀。

在家用超市开业后，希望相关部门和广大干部群众，能够给予家用超市更多的支持和关注，同时请大家相信，我们将能够严格遵循诚信双赢，共同发展的经营理念，科学管理，守法经营，实现经济效益和社会效益双丰收！我们将在科学的决策和先进的管理手段推动下逐步形成一个布局科学，顾客满意的销售体系，促进石羊镇超市业的经济效益和社会效益有一个较大的飞跃和发展。

诚然家用超市创业伊始，各项基础设施还不尽完善，服务措施和服务质量还有待进一步改进和提高。在此，我真诚的希望政府各部门领导继续给予关怀和支持，也希望社会各界人士能够给予更多的关心和帮助。我坚信在未来的日子里，我们一定会在创新中求发展，在竞争中显优势再创佳绩续写辉煌！

最后，祝家用超市超市，鸿业竣开，生意兴隆，事业蒸蒸日上，祝各位领导、各位来宾身体健康，万事如意！

谢谢大家！

超市演讲内容篇十

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是基隆店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，基隆店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。

2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

1、协助各部门搞好店面销售，提高岗位执行力，高质量的做好计划、组织、领导、控制和管理工作我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理辦法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家电零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的维题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及

服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

5、众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家！