

最新幼儿园皮影戏游戏方案(模板6篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇一

作为一名店面设计，我是新手上路，虽说美工工作与设计工作有很多共通之处，但二者还是有很大差别的，这对我来说是一个新的挑战，新的起点。在这段期间，我对平面设计岗位的工作流程、方法等有了较深的认识，对设计规范也有了一定的了解。能力来源于实践，要在实践中不断成长。下面是我转岗后所做的工作情况。

工作中的不足之处需改进的地方

俗话说：只有经历才能成长，世上没有完美的事情，每个人都有缺点。回顾一年中工作的情况，对照自己的职责，也存在着诸多不足，还有待于在今后的工作中加以改进。

1、加强自身工作技能，加强同事之间的团结合作；

4、增强灵活性，积极性，竭尽全力改变自身不良的工作习惯，多思考，勤动手，杜绝一切懒的思想。

这半年来，我先后从事美工和平面设计岗位，无论在哪个岗位上工作，我都要高标准，严要求，能够立足本职，勤奋务实、爱岗敬业。我作为一名新的平面设计，需要学习的东西很多，特别是与同事比较，我的营销能力和阅历都有较大的差距。所以我不能掉以轻心，要在工作中学习，怎样才能更好地做好工作，怎样才能从容地处理日常工作中出现的各类问题。总之，在今后平面设计工作中，除了在保证时效性的

基础上，还应该多加强学习，把工作看成是学习。一方面要加强自身的学习，方方面面的学习，学习好的设计理念，多看好的商场设计，总结自己的不足。另一方面要把心沉下来，踏踏实实的去做每件事，要把各项工作都做的很扎实，慢慢的完善自己，这样知识才能越积越多，对自己在今后工作中的帮助也会越来越大。

上半年年让我有点依依不舍，在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，继续在自己的工作岗位上兢兢业业做事，踏踏实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇二

门店零售核心，70%以上在于店长的经营能力，在于能否在几个关键部位去实施精细化管理，分享以下几点！

- 1、要让我们的员工调整好积极乐观的心态，相信并且做到，而不是每天抱怨！因为抱怨就是在向自己吐口水！强调正能量。
- 2、让店长和导购员清楚自己的角色定位和岗位职责，店长不是超级卖手，而应该做到成为真正的管理者，英雄退位，团队进位！店长需要打造精英团队！要做到招之即来，来之能战、战之必胜。
3. 要做到每天营业前，营业中和营业后的部署。了解目标！并分析达成，要开好晨会！知道淡场和旺场应该怎么做并认真执行，分享总结！
- 4、要让员工充分了解店铺货品情况，畅销和滞销款！做好主推款的陈列，了解黄金陈列点的产出比并及时做出陈列调整。

还有一些工作中的心得体会也分享一下：

一、 总销售额：

1. 店长是否有订每日、每时段目标？
2. 是否利用时段会议对目标进行跟进？
3. 是否对时段目标未达成的原因进行分析？
4. 是否在时段会议上给员工足够的方法，让员工达成？
5. 是否通过每周的分析找到管理需要完善的地方？
6. 是否为目标达成确定方案？

1. 每周找出畅销品了没？
2. 畅销品的库存够吗？
3. 员工清楚畅销品的库存吗？
4. 管理者分析过商品形成畅销的原因吗？
5. 畅销品有替代品吗？
6. 是否教会员工搭配畅销品与其它货品出样（如滞销品）。

三、 滞销品：

1. 每周找出滞销品了吗？
2. 对滞销品是否加强了重视，如调整陈列等。
3. 是否对滞销品定每人每日销售目标，让员工重视？

4. 数量及金额占比最大的滞销品搭配其它出样了吗？（如畅销品）

5. 是否教员工滞销品的卖点呢？

四、人效：

1. 是否通过游戏激发员工的积极性？

2. 是否经常训练员工的专业技能？

3. 是否了解员工的强弱项？

4. 排班时是否强弱搭配？

1. 橱窗及模特是否经常陈列低价位货品？

2. 同事是否一直在卖便宜货品？

4. 是否教员工主推货品卖点？

5. 客流高的地方货卖得好吗？

六、连带率：

1. 每天计算过连带率了吗？

2. 是否为员工定每日连带率目标？

3. 是否经常训练商品的款式及色彩配搭能力？

4. 是否跟进员工拿一套以上的衣服给顾客试穿？

5. 对员工的连带率是否进行训练？

七、客单价/平均单价：

1. 是否教员工售卖贵的货品的卖点？
2. 是否教员工如何回应价格高的异议？
3. 贵的货品是否特殊陈列？

八、分类别货品的销售额：

1. 是否通过报表分析货品的销售额？
2. 对不好销的类别是否加强推动？

对于回答生意差的常见解答：

1天气太冷；

2天气太热；

3天气不好（下雨下雪）；

4客流少、进店率少；

5试衣率低；

6成交率低；

7没活动；

8活动力度不大，不吸引客人；

9员工状态不佳；

10员工销售技巧不够；

当我们看到这些字眼儿是不是好眼熟？

当然以上一定会影响生意，但它们只是结果，没有方法，所以这些不是原因，真正的原因是我们没有对应生意的方法。

以上内容我们真的不可控吗？

结果当然不是。

真正提高生意的方法，你做了多多少少？

的需求？你在店铺门口和橱窗前仔细的观察了吗？有调整方案吗？

2：进店率低，与竞品差距大——给自己二十分钟，走出店铺，进入竞品，看看客人在买什么？再看看逛街的客人都穿什么？最后回到自己店铺门口，看看我们的主打货品是否是客人需求的？如果不是，就要立即调整。如果是，客人就一定会进店。

6：做到以上五点生意就会好了吗——答案是会的，只是我们要更好。所以细节也很重要，如目标拆分、人员班次、忙时部署、闲时安排、货品管理、仓库管理、时段目标追踪等等等等。。。这些大家都会，但是只有用上了，才是真的会。7：以上方法都用了，生意还是不好——怎么可能？都用了，生意不会不好，只是除了要依葫芦画瓢，更要看用心多少？多用多少心，多用多少脑，生意就会翻倍的回报你！

8：计划很重要，执行更重要，做再漂亮的计划，不去执行，等于零。

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇三

承租方：_____，以下简称乙方

根据《中华人民共和国》及有关规定，为明确甲、乙双方的权利义务关系，经双方协商一致，签订本合同。

第一条甲方将自有的坐落在_____市_____街_____巷_____号的房屋_____栋_____间，建筑面积_____平方米、使用面积_____平方米，类型_____，结构等级_____，完损等级_____，主要装修设备_____，出租给乙方作_____使用。

第二条租赁期限

租赁期共_____个月，甲方从_____年_____月_____日起将出租房屋交付乙方使用，至_____年_____月_____日收回。

乙方有下列情形之一的，甲方可以终止合同，收回房屋：

- 2、利用承租房屋进行非法活动，损害公共利益的；
- 3、拖欠租金_____个月或空置_____月的。

合同期满后，如甲方仍继续出租房屋的，乙方拥有优先承租权。

租赁合同因期满而终止时，如乙方确实无法找到房屋，可与甲方协商酌情延长租赁期限。

第三条租金和租金交纳期限、税费和税费交纳方式

甲乙双方议定月租金_____元，由乙方在_____月_____日交纳给甲方。先付后用。甲方收取租金时必须出具由税务机关或县以上财政部门监制的收租凭证。无合法收租凭证的乙方可以拒付。

甲乙双方按规定的税率和标准交纳房产租赁税费，交纳方式按下列第_____款执行：1、有关税法和镇政发（90）第34号文件规定比例由甲、乙方各自负担；2、甲、乙双方议定。

第四条租赁期间的房屋修缮和装饰

修缮房屋是甲方的义务。甲方对出租房屋及其设备应定期检查，及时修缮，做到不漏、不淹、三通（户内上水、下水、照明电）和门窗好，以保障乙方安全正常使用。

修缮范围和标准按城建部（87）城住公字第13号通知执行。

甲方修缮房屋时，乙方应积极协助，不得阻挠施工。

出租房屋的修缮，经甲乙双方商定，采取下述第_____款办法处理：

- 1、按规定的维修范围，由甲方出资并组织施工；
- 3、由乙方负责维修；
- 4、甲乙双方议定。

乙方因需要使用，在不影响房屋结构的前提下，可以对承租房屋进行装饰，但其规模、范围、工艺、用料等均应事先得到甲方同意后方可施工。对装饰物的工料费和租赁期满后的权属处理，双方议定：工料费由_____方承担（）；所有权属_____方（）。

第五条租赁双方的变更

3、乙方需要与第三人互换用房时，应事先征得甲方同意，甲方应当支持乙方的合理要求。

第六条违约责任

- 1、甲方未按本合同第一、二条的约定向乙方交付符合要求的房屋，负责赔偿_____元。
- 2、租赁双方如有一方未履行第四条约定的有关条款的，违约方负责赔偿对方_____元。
- 3、乙方逾期交付租金，除仍应补交欠租外，并按租金的_____%，以天数计算向甲方交付违约金。
- 4、甲方向乙方收取约定租金以外的费用，乙方有权拒付。
- 5、乙方擅自将承租房屋转给他人使用，甲方有权责令停止转让行为，终止租赁合同。同时按约定租金的_____%，以天数计算由乙方方向甲方支付违约金。
- 6、本合同期满时，乙方未经甲方同意，继续使用承租房屋，按约定租金的_____%，以天数计算向甲方支付违约金后，甲方仍有终止合同的申诉权。

上述违约行为的经济索赔事宜，甲乙双方议定在本合同签订机关的监督下进行。

第七条免责条件

- 1、房屋如因不可抗拒的原因导致损毁或造成乙方损失的，甲乙双方互不承担责任。
- 2、因市政建设需要拆除或改造已租赁的房屋，使甲乙双方造成损失，互不承担责任。

因上述原因而终止合同的，租金按实际使用时间计算，多退少补。

第八条争议解决的方式

本合同在履行中如发生争议，双方应协商解决；协商不成时，任何一方均可向房屋租赁管理机关申请调解，调解无效时，可向市工商行政管理局经济合同仲裁委员会申请仲裁，也可以向人民法院起诉。

第九条其他约定事宜

第十条本合同未尽事宜，甲乙双方可共同协商，签订补充协议。补充协议报送市房屋租赁管理机关认可并报有关部门备案后，与本合同具有同等效力。

本合同一式4份，其中正本2份，甲乙双方各执1份；副本2份，送市房管局、工商局备案。

出租方：_____（盖章）承租
方：_____（盖章）

法定代表人：_____（签名）法定代表
人：_____（签名）

委托代理人：_____（签名）委托代理
人：_____（签名）

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇四

承包方（以下简称乙方）：

甲、乙双方本着依法、自愿、有偿的原则，经双方协商一致

一、装修期限

自20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日止，共计xx天，必须无条件的、保质保量按图施工完成。

二、承包内容及金额

甲方委托乙方对甲方xx门店装修（按包工不包料方式）整体承包给乙方。总金额为大写人民币xx元。

三、付款方式

首期：乙方进场两天后，甲方先付工程总造价的x%作生活费。

二期：工程完工验收，合格后，甲方付总造价的x%给乙方。

余款的x %作为乙方对整个工程的质量保证金，在开业1个月一次性付给乙方。

四、甲、乙双方的权利和义务

1、甲方有权对不符合甲方设计意图的地方要求返工的权利。

2、对乙方装修过程中的重大质量问题，甲方除有要求赔偿的权利外，还有终止合同的权利。

3、乙方有按时取得劳动报酬的权利，甲方应按合同约定的付款方式支付装修款。

4、乙方应做到安全文明施工，如有违法被罚则与甲方无关由乙方自负，乙方的施工人员必须注意安全，在施工期间发生的一切工伤事故与甲方无关由乙方自负。因乙方原因造成的火灾事故、材料损坏、已完工的成品破坏由乙方负责赔偿相应损失。

5、自甲方交付乙方之日起，乙方应协助甲方保管施工现场各类物品，否则造成的材料丢失与误工由乙方负责。

6、严格按甲方要求施工，乙方有义务凭其丰富的经验向甲方

提供建设性意见供甲方参考，直至甲方满意。

五、质量要求

具体质量要求按图施工，施工质量要符合设计要求和国家标准，否则甲方有权要求乙方返工，返工所发生的一切费用由乙方负担，施工过程中如因施工不当所造成的材料破损由乙方负责按原价赔偿。

六、违约责任

- 1、乙方未经甲方同意中止合同，则乙方必须赔偿甲方总工程款的x %作为违约金，并退回已经预付的所有款项。
- 2、若由于甲方未能按协议规定的支付工程款给乙方，材料不到位所造成的停工，不能按时交付使用一切由甲方自负。
- 3、若由于乙方未能按协议规定的交付日期交给甲方，每拖延一天工期，按x元/天计算，从总承包款中扣除。

七、本协议一式二份，甲、乙双方各执一份。

甲方：

乙方：

日期：

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇五

20__年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从4w上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”、“这件衣服你最合适”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式，对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇六

受转租方：_____

根据《中华人民共和国民法典》的规定，甲、乙双方在平等、自愿、公平和诚实信用的基础上，经协商一致，就甲方将其依法承租的房屋转租给乙方使用、收益、由乙方方向甲方支付租金等事宜、订立本合同。

一、转租房屋的情况

1-1甲方依法承租的座落于_____店面，由甲方将上述承租店面转租给乙方。该店面的建筑面积_____平方米。

1-2该店面的共用或合同部位的使用范围、条件的要求；现有装修、附属设施和设备状况，由甲、乙双方在本合同附中予以明确。甲、乙双方同意作为甲方向乙方交付该店面和乙方在本合同转租期满向甲方交还该店面时的验收依据。

二、租赁用途

2-1甲方已向乙方出示该店面该店面的用途为商业，乙方承诺

按_____租赁合同所载明的用途使用该店面。

2-2乙方保证，在转租期间未事先通知甲方，并由甲方按租赁合同的约定取得产权所有人的书面同意以及按规定报经有关部门核准前，不得擅自改变该店面使用用途。

三、转租期限及交付日期

3-1甲、乙双方约定，甲方于20__年__月__日前向乙方交付该店面。转租期为__个月。自__年__月__日起至__年__月__日止。甲方保证该转租期限未超出租赁合同的租期。

书面要求，经甲方同意后重新签订转租合同。本合同截止期限应与甲方与产权所有人签订的《租赁合同》一致。

四、租金、支付方式和期限

4-1甲、乙双方约定，该店面转租费为人民币_____元，承担。

六、店面使用要求和维修责任

6-1在转租期间，乙方发现该店面及其附属设施有损坏或故障时，应用时通知甲方；由甲方按租赁合同的约定，在接到乙方通知后的__日内进行维修。逾期不维修的，乙方可代为维修费用由甲方负责承担。

6-2乙方应合理使用并爱护店面及其附属设施。因乙方使用不当或不合理使用，致使该店面及其附属设施损坏或发生故障的，乙方应负责修复。乙方拒不维修，甲方或出租人可代为维修，费用由乙方承担。

6-3转租期间，甲方保证该店面及其附属设施和设备处于正常的可使用和安全状态。甲方或店面产权所有人要对该店面进行检查、养护的，应提前__日通知乙方。检查养护时，乙方

应予配合。如因乙方阻挠养护、维修而产生的后果，则概由乙方负责。

6-4在转租期间，店面产权所有人需要对该店面进行改建、扩建或装修的，甲方负有告知乙方的义务。具体事宜可由甲、乙双方在条款中另行商定。

6-5乙方需装修店面或者增设附属设施和设备的，必须事先通知甲方，由甲方按租赁合同的约定征得店面产权人的书面同意，按规定需经有关部门审批的则应报经有关部门核准后方可进行。

七、店面返还时的状态

平方米/日向甲方支付该房屋占用使用费。

7-2乙方按本合同约定返还该店面时，应经甲方验收认可，并相互结清各自的费用，方可办理退租手续。

八、转租、转让和交换

8-1在转租期间，乙方再转租店面须事先书面通知甲方，并由甲方按租赁合同的约定征得店面产权所有人的书面同意。甲方未征得该店面产权所有人的书面同意默许或支持乙方行为的，一切后果纠纷及损失由甲乙双方共同承担。乙方在未经得甲方同意情况下自行转租该店面给他人使用的，乙方承担一切后顾之忧。

8-2乙方向甲方承诺，在转租期间不将该店面承租权转让给他人或与他人承租的房屋交换使用。

九、解除本合同的条件

该店面占用范围的土地使用权依法提前收回的；

该店面因社会公共利益或城市建设需要被依法征用的或者拆迁的。

该店面毁损、灭失或者被鉴定为危险房屋的；

甲方已被告知该店面出租前已设定抵押，现被处分的。如发生上述情形导致合同解除的，且乙方提前预付全部租金的，甲方应返还该店面未使用期间的租金。

9-2在转租期间，因为乙方原因租赁合同被解除的，甲方不予退还乙方转租费。

十、未尽事宜

甲方： 乙方：

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇七

一、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不营销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行色色的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“no”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在

工作中得到了良好的锻炼。

三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要有拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、在20__年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的mba课程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位；另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名平凡的小人物，成功永远与我无缘。在1420__年我参加了好几次公司组织的专业培训，在平时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热！

店面总结报告 店面美工个人工作总结篇八

店面管理工作总结怎么写，门店的规范化运营管理，一直是众多企业的心中之痛，下面是小编为大家整理的：店面管理工作总结，仅供参考，欢迎阅读。

20xx年是我店极不平凡的一年。面对店面租赁到期的重大挑战，我们审时度势，全体员工克服困难，顶住压力，自寻出路，迁出了有着20xx年根基的广陵路，为店面的未来打开了新局面，翻开了新篇章。

20xx年，店面实现销售总额*万元，毛利总额**万元，提成总额**万元。普通员工年平均月工资*元(不含工龄工资和保险补

贴)，处于去年公司员工平均工资水平线偏上。虽然销售总额同比总体下降，但我们也欣喜的看到，从6月份乔迁开业至年底，店面也还是出现了每月逐步平稳的增长，且增长后劲十足，增长苗头喜人。

20xx年，加强员工对企业文化的认识与学习。我们认识到企业文化对员工的影响更深刻、更久远。发挥企业文化引导员工、教育员工、团结员工的功能，增强员工的凝聚力和创造力。加强员工职业道德规范建设，在店面树立员工认同企业文化的共同理想和信念，引导员工更多的参与公益性慈善事业。明确团队理念：帮助团队中每一个成员的进步，是我们团队中每一个成员的责任和义务。

20xx年，弘扬求真务实的传统，继承厚往薄来的传承。在扎根店面基层工作中，我深刻的领会到务实才能发现现实中存在的问题，也只有务实，才能解决现实中存在的问题。对于店面电脑销售程序中存在的缺陷，发现矛盾，提出问题，并针对性的提出解决方案，使销售程序得到了进一步的完善和功能的扩展，提高了店面的科技化和信息化管理水平。

20xx年，针对乔迁开业后客流偏低的问题。店面积极响应企划部的每次促销活动，在店面管理部的领导下，店面开展了月月有活动的促销宣传，积极分发活动宣传单，耐心向顾客解释活动内容、促销商品、特惠商品以及赠品的宣传。通过有效的宣传扩大了店面在附近居民区的影响力，拉近了与附近老百姓的距离。由于每次活动的宣传到位，店面搬迁后的客流问题得到有效解决，并逐月上升，其他问题如价格、服务、环境、特色等问题也都有序的在经营中逐步解决。

20xx年，发展会员队伍建设。以巩固老会员，发展新会员，带动非会员为思路。在搬迁开业后的半年时间内新发放会员卡306张，继续扩大会员覆盖面和分布面。以老会员的忠诚度为基础，引导发展众多的新会员，并带动更多的非会员加入到店面的顾客群中来，壮大店面的会员队伍。通过建立会员

档案，凝聚了会员队伍，提升了会员卡人气，进一步赢得会员的认可和支 持。

20xx年工作思路：

20xx年，我们面临的任 务还十分艰巨。实现店面的销售增长、毛利增长和提成增长以及盈利能力的提升我们还要付出很大的努力。对此，我们要进一步增强员工忧患意识、责任意识和创新意识，认真加以引导、解决、落实。

20xx年，必须坚持解放思想、勇于创新。在解放思想中统一员工思想，在开阔眼界中拓宽员工销售思路，在创新进取中突破销售瓶颈，以思想大解放，观念大转变，推动销售大进步。

20xx年，必须坚持科学发展、跨越发展。立足店面实际，大力推动公司自有品牌的宣传与销售，转变员工的销售思维，改变顾客的消费习惯，开创店面盈利能力的新局面。

20xx年，必须坚持店长带动、员工跟进，抢抓全县药店医保定点的新机遇，千方百计争取医保，优化服务，发展会员，增强店面可持续发展的后劲与活力。

20xx年，必须坚持把稳定和提高店面的销售作为一切工作的出发点和落脚点，把保障和提高员工的收入作为一切工作的重中之重，做到店面的发展是为了提高员工的收入，员工收入的提高是依靠店面的发展，店面发展的成果能让员工获得利益。

20xx年，必须坚持加强和创新店面管理，建立健全员工诉求表达机制，决不去掩盖员工的任何情绪和矛盾，高度重视员工诉求落实解决工作，深入开展员工矛盾纠纷排查、化解工作，维护员工合法权益，不回避矛盾，不掩盖问题，以创造和谐稳定的工作环境为己任。把保证销售增长和促进销售增

长作为自己的首要职责，把提高员工收入和店面盈利能力作为自己的中心任务。对顾客：提供优质的产品和专业的服务；对员工：打造实现自我价值体现的平台；对公司：创造合理的最大的利益回报。

首先，货架商品的陈列管理。所有陈列商品的大前提是要有清洁感，都要给进店挑选商品的顾客留有一种明亮、整洁、朝气蓬勃的印象。要保持商品的清洁，必然要保持货架、柜台及商品包装的清洁。其次就是商品的陈列，如地堆陈列、端架陈列、货架陈列等。地堆陈列：货堆如山，才能让顾客感觉到数量大的魅力，端架陈列：一般摆放的是品牌商品或者是季节性商品。季节性商品顾名思义就是要在特定季节中销售的商品，从而获得利润，同时带动整个超市的繁荣，此时我们必须用头脑和身体去感知季节性的变化。货架陈列：一般用来陈列品种繁多的商品，货架有很多层次，要注意商品的一物一签，品牌系列自上而下的排放，上货补货时要掌握先进先出的原则，新品的陈列，对于此类商品要“关怀倍至”。

其次，门店中层人员的管理。门店中层管理人员——领班，犹如店长的臂膀，他们应时时架起员工与店长之间沟通的桥梁。门店中层管理者必须提高自身素质和管理水平，尤其是要熟知和掌握日常考核标准和日常考核积分处理方法及程序、带动员工积极实施并做好业务辅导、考核反馈等重要环节的工作，使自己成为积极合格的考评者。其次，员工考核细则实施的关键，是门店负责人要高度重视，必须身体力行，严格地督促中层对员工考核的程序，并认真计划、组织实施，安排布置和检查，将此工作纳入门店中层管理人员的考核内容中。从而使得中层及员工的工作积极性和主观能动性进一步提高。

最后，如何提升淡季的销售业绩。淡旺季的交替好似季节之间轮换，在淡季中，怎样使得门店销售淡而不淡，淡中有升呢？可以通过对消费者需求的了解，并经过科学的营销策略来

引导需求，进而扩大需求，才能够最终实现在淡季提升销售业绩。其方法是：首先，要改变经营的理念，树立“销售无淡季”的意识，和厂家及供应商积极联系，取得他们的支持。淡季的价格优势是吸引消费者的一大因素，打折、买赠，提高产品附加值等做法可吸引众多对价格反应敏感的消费者。其次，门店在旺季结束淡季来临之际，一定要注重与团购客户的沟通，对老客户做好前期的销售结算和后续的销售服务工作。再次开拓销售市场，挖掘门店潜力，发展新的团购客户，取得他们的信任并加以巩固，同时也是为了旺季更好地销售奠定了基础，扩大了团购客户的队伍。达到淡季与旺季销售共同提升的双赢目的。

回首-xx年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，

从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

总结这一年来的工作，有艰辛，有喜悦，有收获，也有感慨。我相信 公司领导的正确引导之下，门店的业绩将与公司的发展蒸蒸日上。

一方面是：1-9月份在保修工作上累计完成**元业绩。服从公司领导安排，紧抓工作重点，积极配合售后工作，努力完成保修任务。这一年奇瑞公司售后保修政策及其严格，每月都有新的保修政策下发，使得工作较为艰难。但在实际工作中我不断总结工作经验，学习领悟商务政策精髓避免保修件误判出现对公司造成不必要的损失。灵活操作非保修件的保修工作，争取公司利润最大化，从而提升个人工资水平。

其次在11-12月份由于公司工作需要，服从公司领导安排调入备件工作。克服自身备件业务能力的不足及种种压力，努力学习备件业务知识，提高自己业务能力水平，带动部门员工工作能力及思想素质。积极与备件公司进行沟通，解决之前定不了、定不回的备件问题，改变之前缺件、拆件现象，避免漏定、误定。在大力压缩库存的情况下确保库存达标率提高周转率。杜绝因备件问题的用户投诉。两月累计订货**元，完成出库**元。将为持续压缩库存，消耗库存呆滞件而努力奋斗！

**年是不平凡的一年，也是机遇与挑战共存的一年。在欧美金融危机的影响下，在我国金融政策的调整下人们纷纷紧抓口袋、节衣束食，翘盼未来。汽车市场更是迎来了一个寒冷的冬天。在如此艰苦的环境中，公司在总经理的正确领导下，在各级领导及员工的努力下，公司迎风破浪，稳步发展。销售及售后业绩均较往年有所提升。

沉思回顾，一年来的工作使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。

**年工作计划主要针对配件6s 管理：整理，整顿，清洁，清

扫，素养，安全。配件部要保持定时的卫生清扫、货物处理、安全防范措施，做到整洁有序。另一面是配件进销存管理，储位管理，存货管理，经营管理。保持备件公司库存达标率与库存周转率的合理水平，既符合厂家考核要求，又避免资金过度积压，保持良好的配件周转及资金的合理利用。