

最新商场店堂工作总结 商场工作总结 (精选9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，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇一

八月十七日，集团培训的最后一天，在集团领导和大学生的座谈会上，xx总裁提到了一本书——《空杯心态》。

正式工作已有一个月天了，每天过的都很充实，因为有太多东西要学，自己仿佛就像一个“零”，需要从头开始，一点点的积累。自己的这种感受，似乎和刘冰总裁那天提到的空杯心态很是贴合。

站在卖场里，看着人来人往的顾客，似乎是熟悉而又陌生的。在不久之前，我还和他们一样，自由自在的逛着，找寻着属于自己的目标产品或是潜在商品。而今我已经转换了角色，成为了商场的一名员工为来来往往的顾客们提供服务。

工作的第一天，自己似乎无知的回到了幼年时期，对于产品的陌生，使我无法正常的工作，只是帮着几个姐做些力所能及的事儿，打扫打扫卫生，叠叠衣服，站在门口喊着欢迎光临。这种感觉一下让我踏实了下来，因为自己就是一个“零”，无论你在大学是多么的优秀！

在接下来的几天中，几个姐给了我很多帮助，他们给我讲了很多东西，例如衣服的面料，款式，制作工艺，买点，如何

给顾客开票，如何打价签等等。这些东西似乎很小，但却是最基础的东西在我工作的初期扮演了非常重要的基础，几个姐非常耐心的交给了我很多的东西，而他们也扮演了我踏入社会后的第一批老师。

在这几天的工作里也遇到几个作为过来人的学长，他们也给了我很多的建议，让我一定要从最基础的学起，把最基本的一些商品货物知识掌握好了最自己以后的工作是非常有帮助的。

实对于很多大学生来说，第一次步入职场时的心态是很难把控的，那种梦想与现实的差距，使我们不能踏实的从最基础的做起，浮躁的心阻扰着我们的前进。

在大学里或许我们曾经非常出色，或许曾经非常优秀，但是那些已经成为过往，面对人生新的阶段，我们要及时将自己清零，这样我们才能再有容量来接受更多的东西，我想这就是有舍才有得吧！

20xx年6月底我被应聘到xx时代广场工作，在女装部担任主管。至今短短一个月的时间作为最基层的一名管理者，我深感自己更是一名最终端的经营者。虽然工作的时间不长，但通过一个月的工作实践与学习，使我对公司的发展历程及前景有了深一步的了解，对公司领导和蔼可亲、温和待人的态度感到由衷的钦佩。

有句话叫做“入对门、跟对人”，也就是讲一个人在选择自己的事业时，要选择一个好的企业、一个具有前景的行业，并且有一个善于听取意见，熟知经营管理的领导。这些因素是决定一个人事业成败的关键。当我来到公司工作了一段时间后，就已经感觉到自己的确是非常的幸运。

1、各职能部门的相互衔接与配合是促进工作顺利开展、实施、完成的首要前提。

2、上下级之间的层层负责制是对公司员工工作完成情况的一个必要考核标准。

3、人员培训、员工薪酬、监督体制的完善与管理是企业发展的的人力资源泉源。

4、企业文化建立是企业竞争，市场化需求的必然趋势。

速度、信誉、质量等是企业赢得胜利的重要筹码。虽然我们在经营速度上赢得了先机，但先入不一定为主。其中，在我们的同业界商圈中，“××商场”、“××商场”以及新开业的“××商场”等所处的位置相对优于我们，或许各自的经营名类及营销模式各有千秋。但归根到底有一个共同特点都是“客户终端产品”服务行业。那么，如何抢占先机，抓住客户的眼球?这就要求我们每位员工不断自我充电，向同行业的“大哥、大姐们”学习，取其长、补其短。努力配合公司经营决策层的领导们将第五经营年的工作做好、做实。因此，我计划以下一年度春节营销做为先导，全面实施旺季经营战略。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇二

回顾今年这么多月的工作经历，在领导和同事的指导帮助下，我从一个刚接触商场的门外汉，成长为一个对各项业务基本熟悉的管理者。在此期间，我认真履行职责，努力把作做好。现在基本熟悉了业务流程，但还是有很多不足。在这里，我将对今年的工作进行总结和汇报。

1、日常管理，不仅要保证“量”，还要保证“质”。

除了要保证每天查房的次数，还要及时记录和处理查房中发现的问题。从商场的卫生、灯光，到参展商的工作服、纪律，任何时候都要严格遵守商场的规定。对不符合规定的，要及时改，不能立即改的要通知责任人限期整改，真正做到“看

得见，轻松愉快”。当然，店长不仅限于店长。我们要走进店铺，深刻了解店铺的经营情况，及时与商家负责人沟通，掌握商家的思想动态，做到“为我所用”。

近期，由于展商更换频繁，新老展商交接不畅，也给我们日常管理人员带来了一些不便，如工作服、花领不规范，对商场规定不了解，计费不熟练等。这在我们的日常巡视和每周例会中都有所强调，并特别邀请财务部开展了文档填写方面的培训，目前已经有了很大的提升。

2. 招商费用要“稳、准、狠”。

鉴于种种原因，负一层空置展位较多，给招商带来一定压力。但在领导的支持和帮助下，我们在招商工作中始终坚持“看得见、稳得住”的原则。我们通常通过各种渠道收集各种品牌的信息，看看那些感兴趣的商家。我们一直跟踪他们，并把意图变成一个想法，直到我们最终决定安顿下来。由于旧合同即将到期，新合同即将签署，这对我们来说是一个挑战，也是一个机会。我们应该利用好这个机会，在一定程度上解决空租问题。在清费方面，如果运营有压力，我们要稳住他，在推广活动中给予一定的支持，经常和商家沟通，对他们的运营提出一些建议，让他们明白我们的责任，解决成本问题。

对于那些恶意欠钱的商家，我们要足够强硬，限期结清；否则，我们会采取一些措施，通过发函、断电、关门甚至起诉等方式对他们进行震慑，视情况在合同期结束时决定是否续约，为在场商户的稳定经营提供保障。

希望在以后的日子里通过自己与同事的共同努力，能够为xx带来一片新的繁荣景象，同时也希望自己的职业生涯能够获得一次新的发展。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇三

各位尊敬的领导 亲爱的同事们：

1. 名表区：帝舵、天梭、飞亚达、卡西欧、天王、梅花、依波路、爱其华、雷诺等品牌的重装调整工作。

严格按照公司现场管理各项标准执行管理工作，针对违纪现象能够做到查明原因再做处理决定，观察、掌握员工的思想动态，通过与员工之间的交流沟通，传达给员工积极的工作态度，增强每一位员工的主人翁意识、责任感、使命感，使员工真正做到视职业为事业。

2. 商品管理方面：

一年来我楼层严格按照公司及国家相关标准严把商品质量关。对所辖卖场各品牌商品手续不定期进行检查，并将各品牌五证二书做备案存档，并做好相应登记，对本商场各品牌证书、手续完善情况能够做到心中有数并及时索证。针对商品出入库管理，严格按照公司相关管理规定，开展相关工作，并定期对各专厅商品标识、价签、证书等进行检查，以确保本商场所出售的商品均为质量放心商品。

3. 营销活动方面：

一、十一的大型买返活动、还是会员月积分返利活动都取得了很好的效果。对整体销售目标的达成，和会员底盘的扩充都起到了举足轻重的作用。而本楼层在经理的带领下，也成功的举办了第二届春季化妆品节、冬季化妆品节、第四届百盛彩妆节、首届珠宝名表节、各品牌为更好的拉动销售也相继推出了引人眼球的促销活动，周大生翡翠巡展、瑞恩大钻展、嘉乐琥珀巡展、欧莱雅、丸美、资生堂、自然堂等品牌的搭台大促，都为商场整体销售目标的达成起到了推动作用，在活动中无论是员工还是管理人员都更加注重细节的完善，

活动前对活动方案和实施细则的加强学习，活动中对服务细节和销售流程的加强完善，以及活动后对各项工作的认真总结都为我们突破一个又一个新的目标奠定了良好的基础。

4. 售后方面：

在销售突飞猛进的同时，售后事件也随之增加，在处理顾客投诉时首先站在顾客的角度倾听、安慰、给予理解是打消顾客怨气的最好办法，而真正查明客诉原因协调顾客与商家之间的矛盾，来帮助顾客寻求最好的解决办法。顾客的满意是对我们最好的奖励，而对待投诉顾客要比对待购买顾客更加热情细心，才能真正赢得更多顾客的信赖和口碑，正如王总所说，我们的企业要想长远发展，我们不仅要去做五年的企业、十年的企业、我们还要朝着五十年的企业、一百年的企业去努力。所以更需要我们去做好每一项服务细节，争取达到每一位顾客的满意，实现服务一百，满意一百的目标，实现零售后、零投诉的理想。

三. 学习培训及员工培训工作：

公司一直秉承着集团公司打造魅力团队的要求，围绕着团队建设弘扬企业文化开展一系列文体活动，成功的组织了2011年新春文艺晚会、春季趣味运动会、秋季趣味运动会、第二届阳光服务月、共青团员游山庄、演讲比赛、管理人员野外拓展训练等活动，并且积极的参加了集团公司组织的，五四青年节游园，集团乒乓球篮球比赛、七一党的生日合唱比赛等活动，以上这些文体活动的成功举办，更多的加强了员工的集体荣誉感和归属感，使员工从根本上与企业融为一体，真正心系企业发展，关心企业命运，使“忠于企业 服务企业”指导思想深入到每一位员工的心中。五. 日常工作：及时准确的上报市调报告、集团报征文、每月优秀员工先进集体评选结果及员工考勤，做好本楼层各品牌五证二书等相关手续的检查跟进工作。积极主动参加公司组织的培训学习、座谈研讨等方面的活动，并能够利用早会第一时间将学习内

容及会议精神传达给员工，在员工中形成良好的学习氛围。通过不断加强学习，提升自身业务水平，使领导交付的各项工作能够及时准确的开展。

作为一名入职将近三年的老主管，应该将日常工作事事想在前头，做好各项工作计划，而不是遇事临时抱佛脚，造成简单的工作复杂化。

三. 加强学习完善自身不足：伴着商场的不断发展对于管理人员的素质水平要求也在随之提高，想要跟着企业的步伐不掉队，加强提升自身素质是唯一的途径，在今后的工作生活中，利用业余时间学习先进的管理理念，完善工作细节，更好的投身于工作之中。

严格按照公司和国家相关管理规定，对所辖卖场商品及相关手续进行检查和规范，不定期抽查商品内外标、价签、销售小票、及来货返货票。严把商品质量关，坚决杜绝私收现金和商品偷漏柜现象的产生。

三. 加强自身素质修养和学习创新观念：

通过与各部门领导和同事学习先进的管理理念，利用市场调研机会学习竞争对手的优势优点，结合实际运用到工作中。多看书看报，通过网络、电视了解时尚资讯，提升自身综合能力。在工作中总结经验探索方法，加强创新管理意识，从本质上改善工作效率，强化自身核心竞争力。

四. 担当承上启下好桥梁：

做好日工作、周汇报、月总结，对领导交付的工作能够做到及时完成及时反馈。加强日常工作的计划性，合理规划工作时间，工作中遇到困难及时与领导沟通，寻求好的解决方法，更好的提高工作效率。六. 坚持贯彻“忠于企业 服务企业”中心指导思想，使员工中形成爱岗敬业、爱企如家的良好工

作氛围。

在百盛工作近三年的时间，让我获取了人生中最大的一笔财富“责任与信任”，与同事之间建立了深厚情感和友谊，领导和同事的认可和鼓励更加坚定了我努力工作实现人生理想的信心。百盛为我提供展示自我才能的舞台，给了我更开阔的视野和更丰富的物质生活。我会加倍努力提升自身业务水平和工作能力，以优异的工作业绩来回馈企业和领导对我的培养，为百盛购物广场更加辉煌的明天不懈努力！

商场店堂工作总结 商场工作总结篇四

外因：

内因：

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降；主要表现：

3、分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

6、业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

最后，谈谈xx年市场竞争状况及我们的精神与方法论。

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过去年的转折后震荡□xxxx年大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进！前进！前进！

商场店堂工作总结 商场工作总结篇五

这段时间在商场导购员工作中的努力着实令我学会了很多职场技巧，无论是导购工作中的竞争机制还是接待客户的技巧都是值得自己探索的事务，所以自我入职以来始终认真对待导购员工作并在商场领导的支持下得以转正，然而无论是工作经验的积累还是学习方面自己都是做得远远不够的，因此我对转正前在商场导购员工作中的努力进行了以下总结。

通过学习掌握了销售方面的礼仪技巧从而给进入商场的顾客留下良好的印象，由于商场导购员需要经常接触顾客的缘故从而在某种程度上代表了商场的形象，然而将销售礼仪融入到日常的导购工作中是十分困难的事情，所以我在初期的导购工作中加强了对销售礼仪的学习并用以接待顾客从而帮助对方，毕竟想要在营业额方面有所提升自然要熟练运用销售技巧从而引导顾客在商场进行消费，除此之外无论是良好的服务还是平和的心态都有利于营造舒适的购物环境，所以我能够始终保持着积极的态度接待顾客从而令对方找到所需的商品。

在导购员工作中注重信息的收集从而改进自己在销售技巧与服务水平方面的不足，这项工作主要分为进入商场的顾客意见以及竞争对手的信息从而做好后续的分析，无论是为了提高商场的营业额还是满足顾客的期望都应该在这方面有所作为，所以我能够重视顾客的意见并在对方遇到困难的时候及

时上前提供帮助，期间客户的意见对于改善商场的经营与服务无疑是十分重要的，至于竞争对手信息的收集则是前往其他商场进行观察从而在不同角度分析自身存在的不足。

通过日常的巡视清点商场货品的质量并确保专柜区域的安全，正因为巡视方面的工作需要商场保安和导购员共同努力才凸显其重要性，所以我在以往的巡视工作中较好地履行了商场导购员的职责并确保内部商品的安全，除此之外也参与过商场的货品装卸从而了解了这方面的信息，毕竟在整理商品的过程中往往需要接触价格之类的信息以便于更好地对商场营业额进行分析，只不过若想在管理方面有所成就自然还需要在后续的商场导购员工作中继续努力才行。

面对新的挑战自然不能让以往在导购工作中付出的努力变得毫无意义，因此我在转正以后会对自己的工作提出更高的要求并争取为商场创造更多的效益，毕竟身为商场的一员在领导的支持下得以转正自然要在导购工作中发挥自身的作用。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇六

对《保洁岗位职责》《保洁行为规范》《保洁日常考核细则标准》《保洁流程标准》《绩效考核条例》等相关管理制度进行了重新修订，并新制定了《保洁安全操作管理条例》

《客流量高峰期保洁要求》《突发事件的应急预案》《离岗签到规范》等管理制度，使员工的日常工作都有章可循、有制可约，各项制度的实施对提高员工工作积极性、主动性和自律性等方面起到了实效性作用，让员工自动自发地履行各自的岗位职责，使商场内外的保洁工作在原来的基础上有了大的改善和提高，使各区域的卫生质量都达到公司规定的标准。

是为公司省钱的思想，加强了保洁节约意识的引导，号召员工本着从自我做起，从细节做起，杜绝一切浪费现象。其一，卫生间的水不用时及时关闭，减少洗尘推、拖拍的次数。清

理垃圾时，在袋子里的垃圾不到三分之二的情况下，把几个袋子的垃圾折合在一个袋子里。其二，对甩干机的使用进行了实际操作培训，制定相关管理制度，减少使用频率，延长了甩干机的使用寿命。其三，对保洁日常工具及设施设备的使用进行严格的掌控，深入了解工具及设施设备的使用情况，工具按照计划用量合理领用；设施设备定期进行维护，并协同行政部门进行物料、设施配件更换的质量及价格把关，把保洁费用支出合理地控制在预算范围内，真正做到了开源节流。

保洁员工的整体素质，对保洁员工进行了管理规范流程、保洁礼仪礼貌、服务安全意识的多次培训及考核，取得一定的成效，使员工在安全意识、服务意识、整体形象上有了很大的提高；明白自身的素质及保洁服务质量好坏和公司的形象息息相关，全年度有六名员工拾到顾客的手机、钱包、物品上交后归还顾客，受到顾客好评。没有发现一例顾客及商户投诉员工服务不到位的现象，为商户、顾客营造一个舒适整洁的经营、购物环境打下一个坚实的基础。

其一，商场日常保洁工作

1，对外包单位蓝天保洁进行了有效的监督，使外围襄棉路段、人民路段、长虹路段的地面保洁工作基本达到我司的要求。

其二、年度保洁工作

2，完成外围的玻璃雨蓬、步行街的景观灯、二号门上方龙骨的全面清洗工作；并根据春、夏、秋、冬不同季节的保洁工作、商场内外的保洁服务内容及要求做了充分的安排和计划，并全面地落实到位。

其三、计划外的保洁工作

1，完成集团办公室迁移到酒店后新办公区域的开荒保洁工作；

2, 完成了商场改建玻璃门的多次清洗工作;

4, 完成步行街展台周边的墙面清洗及展台内外的全面保洁工作;

其四、班长及员工的培训工作

其二, 保洁员工年龄偏大, 文化程度较低, 保洁工作时间长、工作单调枯燥。

其三, 团队工作建设加强: 任何工作都需要和谐的工作氛围、全身心地投入

其四, 员工培训工作:

3, 技能知识培训, 随着公司不断发展, 保洁工作的标准和要求也会越来越高。员工除了具备基本的保洁知识外还需要掌握更多的保洁技能知识才能更好地做好保洁工作。比如: 设施的维修保养、地砖的清洁保养、石材的清洁保养等都需要具有专业知识的人员来操作。本年度会对重点加强员工技能知识的培训学习, 以适应公司的发展需要; 新的一年我们全体保洁员工会以更加饱满的热情和积极地工作态度投入到保洁工作中, 为公司的全面发展尽一份力。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇七

也许xx的工作对大家来说, 都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银, 其他员工各司其职, 不会有什么难的。我以前也是这么认为的, 可是现在看来, 等我自己成为商场员工的时候, 我才感觉到其中很多的困难, 并没有想象中那么简单, 那么容易, 我想说, 其实做什么工作都会遇到困难, 没有一项工作是简单易做的, 只有努力才能够做好!

通过近_个月的工作和学习, 商场的工作我也可以应付自如了,

或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这_个月的时间里，自己一直保持着对工作的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名xx的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，

这并不是是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短_个多月的时间，但给自己的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇八

12年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所完成的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均完成20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌完成了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上一直保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

11年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设备进行了全面维修和整改，使卖场形象面目一新。

三、“执行”观念深化人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，触及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

11年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然特别明显。

问题二：对市场形式的预见性与详细经营举措施行之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在11年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面施行旺季市场营销战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利完成。

二、准确把握市场定位，施行差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂施行整体错位，打造区域时髦百货。特别是在区域市场内完成主流品牌独家经营的格局。

商场店堂工作总结 商场工作总结篇九

二〇xx年供销社系统大中型商场联合会在各级供销社的支持下，按照市供销社提出的“改革调整，开拓创新，扎实工作，为农服务”的工作要求，把发展农村连锁经营作为工作重点，。一年来，全市农村集镇连锁网点不断扩张，规范经营和管理水平进一步提高，连锁企业稳步发展。

(一)积极推进连锁经营，重新塑造供销社形象。全市各级大中型商场把发展农村连锁经营作为改造传统网络，重返农村市场，树立供销社新形象的重要途径来抓，慈溪慈客垄鄞州新江夏等一批有相当规模的连锁经营企业进一步扩张。通过几年的努力，全市已发展连锁门店70余家，营业面积6万多平方米，二〇xx年仅慈客垄新江夏二家连锁超市公司的营业额就达5.5亿元，全市70多家门店中，其中有90%以上的连锁店开设在乡镇一级。这些连锁店为繁荣农村消费品市场，改善农村消费环境起到了积极的推进作用。同时还确保了商品质量和合理的价格，抵制了假冒伪劣商品的侵害，有效地保护了农民的利益。

(二)发挥连锁网络的作用。将当地农副产品纳入配送渠道。慈溪慈客隆超市公司除了为广大农村居民提供价廉物美的商品和周到的服务外，还利用连锁网络的优势，为农民提供市场信息，将当地的土特产品纳入配送渠道，远销省内外市场，去年该公司实现销售额4.3亿元，其中收购农副产品的经营额约占25%。

(三)加强电子商务人才培养，提高现代化管理水平。为了提

高现代化商业管理人员的素质，我会积极组织大商尝连锁超市负责人和专业人员参加省市有关部门举办的电子商务培训，进一步加快了连锁企业经营管理科学化、决策现代化的进程。慈客隆超市首先贯通光缆联网，建立和完善电子商务系统，使经营决策更直接、更科学、更超前。目前，我会的几家大型连锁超市基本上实现了经营管理电子网络化。

(四)加强信息交流，促进系统联合。 为了加强与各会员单位的信息交流，我会秘书处还经常到各商场调查研究，推动各会员单位建立信息网络，并加强与系统内二大连锁超市公司的联络，促进系统内联合。去年五月，由我会牵线搭桥，宁海长街供销大楼与新江夏连锁公司达成联合意向。12月下旬新江夏连锁公司长街店正式开张，不仅受到了当地农村居民的欢迎，同时也改善了长街镇的镇容店貌，并得到了当地政府的赞赏。 过去的一年我们在各会员单位的密切配合和支持下，在发展连锁工作上做了一些组织协调工作。但与先进地区相比，我市供销社系统连锁经营仍处于起步阶段。一是各县(市、区)之间 发展不平衡，连锁经营发展得比较好的县市社还不多，不少还是空白。二是连锁经营要实现跨地域的联合，还存在不少障碍，“宁做鸡头，不做凤尾”的传统观念，制约着供销社连锁业的集约化经营。三是基层社绝大多数网点没有通过连锁方式实现连接，还处于各自为战，分散经营的状态。

按照市供销社的工作部署，今年我会的工作目标是：以现代流通方式为载体，通过多种经营组织形式，重新构造以连锁超市为主的农村流通体系，在集镇、乡村形成一个简便、快捷、新颖、规范、有效的流通网络。为改善农村居民的生活环境，满足农民的消费需求服务。

1、以慈客垄新江夏二家连锁企业为龙头，利用供销社现有的商业设施，立足农村集镇，面向系统，面向社会，采取股份制、加盟、租赁等合作方式，大力发展农村连锁超市经营。

2、以中心集镇连锁超市为依托，合理定位，开拓城镇、社区及农村乡村便民店。在经营品种、服务项目和服务质量上下功夫，实现全市连锁超市加便民店的连锁营销网络。

3、加快配送中心的建设，实现低成本、科学化、高效率的社会化配送网络。慈客垄新江夏二家连锁公司要加快配送中心的建设进度，为公司今后的大规模扩张打好基矗力争在今冬明春建成二个设施现代化、运作规范化、管理科学化的配送中心，面向社会进行全方位的配送服务。

4、加强培训，提高连锁企业经营管理水平。建立一支高素质的经营管理队伍是发展农村连锁超市的关键。在今后几年里，我们将通过引进人材和分级培训相结合的办法，首先抓好企业中、高级管理人员的培训，采劝走出去，请进来”的方法，组织有关人员到国内外著名连锁企业考察学习，并对连锁网点的业务骨干进行轮流培训，以提高他们现代化管理水平。

5、在发展农村日用消费品连锁超市的同时，联合会还将协助各县(市、区)一起进行发展。