

最新店长的月度工作销售总结报告(实用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。那么下面就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看看一看吧。

店长工作总结与计划ppt篇一

20xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到20xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从20xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对20xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制 and 指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自20xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢

利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然20xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

20xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(20xx年销售xxxx万，较20xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较20xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较

大提升的原因之一。

20xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

也许超市工作对大家来说，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，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，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！

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了！”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢？想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我

说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

店长工作总结与计划ppt篇二

- 1、在上级领导亲临现场的帮助和带领下，我自觉加强学习，理清工作思路，逐渐摸清工作中的基本情况，把握工作的重点和难点，迅速找到切入点，及时妥善解决了开业初期店内业绩低沉的问题。
- 2、店里导购和各级主管在自己的工作岗位辛勤努力，爱岗敬业，扎实工作，不怕困难，勇挑重担，我店从开业后的灯光暗、环境差、服务不到位，打版陈列不突出，迅速改变，达到公司要求。
- 3、在消防方面，我店加强组织领导，切实落实消防工作责任

制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，店内消防安全工作在上级领导下，建立了消防安全检查制度，使员工牢牢掌握预防火灾四个能力和消防知识五个常识，从而推动消防安全各项工作有效的开展，准确达标各项消防检查指标，安全度过数次消防突击检查。

4、在制度方面，我店以总部公司制度为纲领，以店内实际情况为基础，加强店内各项管理制度的落实，各项奖惩制度的全面实施，迅速提高了我店员工的工作积极性和工作素质，我店以导购技能培训为工作重点，切合实际，使员工迅速了解公司规模及发展前景，对公司有了全面了解。

1、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路解决问题，表现在工作上的创新不够。

3、通过市场考察，我了解到很多店面为了让店铺运行更顺畅，设置了不同的功能组别，各个组别分工不同，职责不同，主要分为服务组（主要负责销售服务工作，带动销售气氛，促销口语的培训）、陈列组（主要负责店面形象工作，节假日店面布置等）、货品组（主要负责补货、退换货、调货和盘点）等。我店在此方面还需继续跟进市场，了解更专业更先进的管理模式，去其糟粕，取其精华。

4、在广告宣传方面，我店应加大力度，广告作为商品经济的产物，无疑正日益在提高业绩上扮演着越来越重要的角色，能有效诱导消费者的兴趣和感情，引起消费者进店购物的欲望，直接促进消费者的购买力。在宣传商品信息方面，也是最迅速，最节省，最有效的手段，在过去一年里，我店在广告宣传方面的力度与唐县其它存在竞争的商场比较，宣传强度不够，没有达到公司宣传指标。仍应该努力。

5、在货品损耗方面，我店也存在不足。商品的损耗是由盗窃、损坏及其它因素共同引起，我店应全面了解店铺发生损耗的具体原因和细节，并严格加以控制，以加强内部员工管理及

作业为主，有针对性的采取措施，堵塞漏洞，尽量使各类损失减少到最低。

2、做好经营目标的执行者，对于石家庄总部的一系列政策、经营标准、管理规范、经营目标，作为店长，必须忠实的执行，所以应懂得善用所有资源，已达成兼顾 顾客需求及公司需要的经营目标，店长在店铺必须成为重要的中坚管理者，才能强化店铺的运行与管理，确保店铺经营目标的实现。

3、做好店铺的指挥者，作为店长必须负起店内问题总指挥的责任，安排好人事主管、业务主管以及导购们的工作，严格执行营运计划，将最好的商品和服务运用合适的销售技巧，在店铺各处以最佳的面貌展示出来以刺激顾客的购买欲望，进而提升销售业绩实现销售目标。

4、做好员工的培训者，员工整体的业务水平及工作欲望是关系到店铺经营好坏的一个重要的因素，所以要不断的对员工进行岗位训练，激励员工保持高昂的工作热情，还应适当授权，培养员工独立工作能力，使员工各方面素质提高。

总结下来：在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

店长工作总结与计划ppt篇三

1、熟悉公司现有的产品的各方面性能，了解其在不同情况下的用处，在行业里面有竞争力的其他产品情况以及产品本身的发展前景。

2、了解店面所在情况，调查市场的需求，根据市场动向、顾客的购买力决定店里的主打产品。

3、在维护好老客户的前提下，积极拓展新客户，建立了良好的联系；

学习接待客户的基本理解，能够细致的处理好客户的要求。

1、感谢领导看到了我在公司的平时表现，挖掘出我的潜力，给予我展现自己能力的平台。

通过这一年的工作，我从大家身上学到了很多，也得到了大家无私的帮助。这些都是无形的财富。

2、因为是第一次做这样的工作，我要以饱满的热情和积极的态度来赢得员工对我的尊重与信任。

在对待客户上就以更加细致的服务来取得客户对我的认可。

3、在这一年工作中，我的业绩并不十分突出，主要是平时的经验积累的不够，同时对自己的目标不明确，在技巧上有待突破。

店长工作总结与计划ppt篇四

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原本的观念，必须要经太长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变成现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的熟悉自己，了解自己的职责是甚么。我对自己的工作职责作了几方面的熟悉。

1 了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我以为学习任何一样东

西都似乎在浏览一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深进到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是甚么，和谁有工作上的联系，联系的内容是甚么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2 重视细节

经过一段时间的工作后，基本流程已熟习，但是随之而来的小题目也就多了，比如说在核对定单时，有的经销商不传汇款底单，即便有的传了也不写明公司名称，由于其中有很多汇款金额和定单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，碰到题目就要学会用自己的思惟往解决题目，对此，我首先想到的是把此类题目出现的情况了解清楚，再是根据题目往找一个好的解决方法。因而，我就在qq群里连续发了几天的通知。(连续几天发的缘由是斟酌到不是每一个经销商都每天上网)。通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我以为这能有益于经销商更能清楚，明了，简单，易懂的看清楚我所要到达的目的。后来又斟酌到不是所有的经销商都上网，因而在出现同类题目时我都要特别的提示他们要留意哪些题目。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我依照她们的记录方式来进行记录天天的订单情况，可后来发现有很多不便的地方，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中没必要要的麻烦。

每当定单太多时，我必须要保持苏醒的头脑，由于之前有由于定单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应当要引发我的留意，就是要重视细节，找出缘由，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要自己往发现，往不断的发现与改变。

沟通是一门技能，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来

说，站在对方的角度往思考题目，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的动身点，没有留意到张弛有度，还有在开始时我没有留意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑往和他人沟通，他人也会感遭到你的微笑与阳光。

学会聆听是一个人所必须具有的素质，在生活工作中，我们常常忽视了这个环节。但后来经过提示与反思，我留意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

店长工作总结与计划ppt篇五

20xx年x总在十周年庆典晚会上宣布面对危机和挑战我们要迈向新的里程碑在新的起点告别十年的辉煌与成就勇于蜕变我们不满足不止步从零开始踏上下一个新征程寻找新的突破。企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向并创建了教育培训部成立了工会通过大家的努力企业尊重人重视人关心人的思想观念得到提高。

在学习方面我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我结果》两本书经理级以上人员参与了分享活动从四月份开始企业聘请了专业的培训老师创建了快乐的学习氛围通过户外拓展和老师一系列的培训课程同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识在团队氛围和凝聚力、仪容仪表礼貌礼节。成本控制方面从行动上有了新的改变和突破。

在关爱同事方面从同事的生活到家庭困难企业成立的公会到同事家中走访用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难在生活方面优化了男生宿舍新增了衣柜为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象在企业做了这些工作

后同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围积极为病痛同事四处寻医端水送药今年企业一共关心了xxx名同事用在关心同事身上资金为xxxx元其中有xxxx元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心诠释了企业”爱心成就梦想真诚缔造未来的”核心文化。

培养人才方面因为企业要发展强大就需要引进和培养更多的人才可见企业对人才的重视也给大家提供了很好的机会和平台xxx师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长xx师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作我们实行基层同事轮换部长岗位工作部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养厨部基层各岗位的互相调动学习使基层同事得到了锻炼并在业务知识及技能有了很大的提升空间只要你勤勤恳恳工作踏踏实实做人为企业做出贡献机会的大门都为你而打开因为机会是永远留给有准备的人而准备的□20xx年我们的管理团队做到了以身作则团结大家不断向前进取带出了一个很有士气的团队。

20xx年是社会经济萧条的一年更是餐饮行业竞争激烈的一年我们并没把它当成理由和借口消极地面对我们的工作和客人反而更注重我们的卫生/环境与出品大厅和包厢添加了绿化布置更换坏的餐具提升企业形象完善客户档案注重出品速度主食档由原来的承包到企业统一管理xxx师傅的思想和意识到行动上有了很大的进步和改变全员意识对客人重视与珍惜的重要性团队配合在20xx年有了新的突破同事与同事之间相互支持与合作学会了借力与其他两个店加强了沟通与协调部门与部门之间密切配合特别是厨房与楼面的配合沟通有了历史的突破厨部的组长们自发带动档口师傅们协助楼面收碗扛碗保洁后勤保全部积极协助地喱部上菜大家都能够真诚实干和睦相处团结合作比20xx年涌现了更多的任劳任怨哪里需要哪里帮的多功能优秀工作者大家都是为了我们共同的目标以客人的满意而这样不分你我去做的正是由于大家的积极配合共同完成了1/2/3/季度的营业指标。

展望20xx我们除了要保持原有的对同事客人真诚用心负责的精神把客人的满意度做为我们的目标以外还将学习专业的知识建立一个有执行力以效益说话实现价值最大化的团队我们相信只要我们拿出团队新的精神面貌跟随着企业的步骤不怕艰难困苦立志改变我坚信我们一定会在餐饮行业竞争更加激烈的市场中胜出！

店长工作总结与计划ppt篇六

20xx年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

回首20xx年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了普丽缇莎广西梧州美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

1、条理清晰。

美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

2、忌讳浮夸，用数据说话。

美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，年度工作总结的数据来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

3、发现问题，提出建设性意见。

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

1. 负责访客、来宾的登记、接待、引见

3. 配合领导完成部分文件的打印、复印、文字工作

6. 负责公司文件、通知的分发

7. 对工作中出现的各种问题及时汇报，提出工作改进意见

8. 完成领导交办的其他或临时工作

(一)在实践中学习，努力适应工作。作为一个新人，刚加入公司时，我对公司的运作模式和 workflows 都很生疏，多亏了领导和同事的耐心指导和帮助，让我在较短的时间内熟悉了前台的工作内容还有公司各个部门的职能所在。

都说前台是公司对外的形象窗口，短短的一个月让我对这句话有了新的认识和体会。接待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要态度和蔼，处理办公室的日常事物要认真仔细，对待同事要虚心真诚，点点滴滴让我在工作中学习，在学习中进步，受益匪浅。

(二)学习公司企业文化，提升自我。加入到海雅这个大集体，我从领导和同事的敬业中感受到了“专业、活力、创新”。在这样好的工作氛围中，我会以积极乐观的工作态度投入到工作中，踏踏实实地做好本职工作，及时发现工作中的不足，及时地和部门沟通、认真听取领导及同事的意见，争取把工作做好，做一个合格、称职的员工。这也是今后工作努力的目标和方向。

(三)拓展自己的知识面，不断完善自己。我想以后的工作中要不断给自己充电、拓展自己的知识，减少工作中的空白和失误。初入职场，难免出现一些小差小错需领导指正，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题里考虑得更全面、杜绝类似失误再发生。

这段时间的工作让我学习了很多，成长了很多，我很感谢公司领导及同事对我的关心和帮助，看到公司的迅速发展，我深感骄傲，在今后的的工作中，我会努力提升自我修养和内涵，弥补工作中的不足，在新的学习中不断总结经验，用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，发挥自己的潜力为公司的建议与发展贡献自己的力量！

店长工作总结与计划ppt篇七

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的x年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的x年。

一转眼，来中大鳄鱼已经一年了，担任店长工作也已大半年，回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几分感触，在过去大半年的时间里，首先要感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心的培养。感谢区域经理，督导给予我工作的鼓励，引导，与督促，让我学会了很多带店的知识，和管理销售等多方面的技巧，让我带店的方法跟进，成熟了很多，并顺利的为公司的销售发展迈出了第一步。

半年来不断与区域的管理模式进行磨合，与店铺员工销售的多样性进行磨合，这一路来让我更加的认识到自己的不足和长处，通过这么长时间的工作积累，整体上对店铺的业绩是不满意，主要表现在店员对连带销售的认知度缺乏，目标不够明确，销售技巧有待突破，希望在新年里能够尽快提高自己的不足之处，发挥自己的优势，跟进自己的自信心和带店的多种技巧。

x店的管理模式也在不断的加强与跟进，这个功劳也归中大鳄鱼区域各位领导和一线各位店长所有，因为区域组织的每周店长会，给予大家一个互相学习，互相交流，互相影响，互相跟进不足之处的机会，让大家明白在这个大家庭里各自肩上担负着的责任，有问题大家商讨解决，当大家心朝一个方向时基层的员工也能通过会议了解和感受到有凝聚力的团队核心，就是相信，坚持与冲刺。在这种人脉涌泉的团队里，我们的团队也会努力去打造出更好的个终端店铺。

x年的展望与规划

x马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总

要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条不紊的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅陈列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的不懈努力下x店会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我x年的总结和x年的展望及规划。

店长工作总结与计划ppt篇八

转眼间20xx年就要过去了。

在药店也干了3年多了。

20xx年以前，虽然也是干店长工作，可是按部就班的工作比较多20xx年，开了两个新店，说实话，一个还算成功，一个不成功。

抛开客观因素，就自身因素，也有许多不成熟的。

从门店开始装修到装修完毕期间，是做社区活动的日子，自

己总觉得就是做社区而已，量量血压、测测血糖，办办会员卡而已。

简单的工作，后期却吃足了这方面的亏。

在这里总结一下自己的失误供后来的同事做参考：

1、社区活动选择，选地点是一个很有技巧的活，刚开始社区活动像上班一样，早上8点——12点、下午2点——6点。

这就出现一个很大的问题：上班的8点以前就从家走了，下班回家的我们已经收东西了。

时间重叠，社区效果极差。

后来，在第二次开店的时候，每一个社区活动点我都会带着自己的员工2-3人一起过去先看看这个小区的住户情况：年轻人、老人、事业单位家属院……不同的小区不同的人员，作息时间也不同。

针对不同的小区类型做适当的工作时间调整。

而且，在做社区活动的同时提前1-2天发宣传单页，告诉小区住户我们某某时间过来做社区活动，免费测血压、测血糖等等。

也避免了到一个新地点第一天没事做的局面。

2、测血压测血糖的重点。

这里的重点不是强调测量技巧，而是强调测量目的：不是告诉顾客血压或者血糖是否正常，而是要统计周边顾客的信息以及用药习惯。

这是一笔很大的财富，如果最后没有统计到这些信息，那么

这社区活动的人力物力白白浪费了！

3、会员卡的开发，会员卡开发多少直接关系到你后期销售的业绩。

这个工作好处多多：既锻炼了新员工的胆量又锻炼了员工的销售技巧。

一张卡片卖5块钱都能卖出去，那销售还是什么大问题吗？新开办会员卡一定要注意登记会员的姓名、电话(最好是手机号)、住址(具体到几栋或者什么村)年龄、用药习惯(跟电话号码一样重要)。

社区活动做好了，新店开业基本成功了一半了。

20xx年过去了□20xx年，如果不再开新店，我的工作重点除了完成日常的管理工作、销售任务等公司指标，自己的重点是夯实基础。

1、通过购物篮来提高客单价，每到一个超市大家都会看到购物车、购物篮，推一个购物车，你会不自觉地多买很多东西，但是仅仅靠双手来拿，你会发现购买东西的很有限。

因此我要求我的员工首先要保证购物篮的干净整洁，促销期间手上必须有一个购物篮，方便顾客购买药品，非促销期间，当顾客购买物品超过件时必须主动递购物篮，说着简单，这是一个长期而且必须坚持的工作。

2、商品品类管理。

每一个药店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到药品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，

从而严重营销以后的销售工作。

健康的. 商品品类，是精彩销售的开始。

3、员工专业知识培训。

药品就是我们的武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。

只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用药，才不会出现荐错药、卖错药的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。

过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

4、重视顾客服务，一直在强调顾客是上帝，做销售就是在做服务等等，但是有没有真正的把顾客利益放在第一位只有我们自己心中最清楚，顾客是一切精彩的开始，无论我们的其他工作做的再好，没有顾客消费，一切都是零。

因此，必须要重视顾客服务，重视顾客投诉，科学有效的管理好我们的顾客，把更多的顾客转化为我们的重视顾客。

守护好我们一切精彩的开始。

总之□20xx年过去了，无论成功还是失败□20xx都要从头来过。

零售药店迅猛发展的今天，重要的是做好基础，基础好了，才能走的更远。

20xx我要记住：

购物篮——最大限度提升客单价

健康的商品品类—— 一场精彩销售的开始

专业知识—— 一场成功销售的开始

顾客—— 一切精彩的开始

一、主要指标