

# 大学学生会组织部工作汇报(汇总5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 熟食年度总结篇一

“社区团购行业虽然有一些企业退出了，但大企业还没有完全放弃和退出，其他地方小社区团购企业还大量存在，无论大企业做不做，这个行业不会就此退出舞台，他们还在不断演进发展。”一位行业人士说。

在美团、拼多多、阿里近期发布的财报中，不约而同提及了因重投入社区团购而导致新业务持续高亏损的现状，但同时，也没有任何一家对亏损望而却步。

拼多多旗下的多多买菜“接盘”了同程生活的供应商，宣称要在300个城市开展业务。

美团在开拓下沉市场，除一二线城市外，还在数万个乡镇实现触达。10月末，美团零售事业部组织架构再次调整，优选、快驴和买菜等业务系统整合，由陈亮统一负责，美团大零售的版图呼之欲出。

阿里也不甘落后，今年9月，盒马集市与淘宝买菜整合为淘买菜。11月，淘菜菜的订单就突破了1300万单。

除了社区团购，生鲜电商的其他赛道也举步维艰。

每日优鲜是前置仓的提出者，叮咚买菜则是前置仓集大成的推广者，如今又来了个朴朴超市。

## 熟食年度总结篇二

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

### 专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

### (二)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

### 专业能力

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规

范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

### (三)超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

### 专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

- 6、具有执行力和创造力
- 7、较强的人际关系处理和沟通能力
- 8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行
- 9、熟悉门店的排班原则和方法

#### (四)超市生鲜工作总结设备职责

- 1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全
  - 2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施
- 专业能力

- 1、了解主要设备的维护、保养等原则
- 2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

#### (五)超市生鲜工作总结服务职责

- 1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境
- 3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等
- 4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

#### 专业能力

- 2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行
- 3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

## 主管岗位职责

## 岗位目标

## 主要工作内容

## 计划与预算

- 1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）
- 2、实现生产效率指标，包括：-人效(人均销售)
- 3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

## 业务：

- 1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。
- 2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。
- 3、熟悉各类生鲜商品的季节性及其最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。
- 4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总结分析。
- 5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，

满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。

8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。

9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。

10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。

11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

### **熟食年度总结篇三**

刚刚过去的20xx年，xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就20xx年超市工作做如下总结。

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是□x市离xx较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长x%的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在20xx年的销售提升快，在x月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干

货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

20xx年xx店销售x元，生鲜部销售x元。销售占比为x%□较去年同期增长x%□从财务报表得出20xx年毛利额是x元，20xx年毛利额是x□同期增长了x%□日均来客数x人，较去年同期增长x□

1、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性 & 最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布路进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

2、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位路调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的 & 增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

3、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的 & 按时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构；二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位路不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力；三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌输和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要厉行节约，做好耗材、水电费用的控制；另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年里，我们将按照计划认真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

## **熟食年度总结篇四**

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

## 专业能力

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考

## 核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付诸于实施

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

## 专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

## 专业能力

- 1、了解主要设备的维护、保养等原则
- 2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念
- 1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境
- 3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等
- 4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

## 专业能力

- 2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行
- 3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等
- 4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

## 主管岗位职责

## 岗位目标

## 主要工作内容

## 计划与预算

- 1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）
- 2、实现生产效率指标，包括：-人效(人均销售)

3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

业务：

1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。

2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。

3、熟悉各类生鲜商品的季节性 & 最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总结分析。

5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。

8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。

9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。

10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保

养。

11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

## 熟食年度总结篇五

1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）

2、实现生产效率指标，包括：-人效(人均销售)

3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。

2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。

3、熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总分析。

5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

- 7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。
- 8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。
- 9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。
- 10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。
- 11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

## 熟食年度总结篇六

### 一、服务落实

按照医院“质量年”的总体部署和管理年文件标准的各项规定要求，客服中心首先抓好日常服务工作的落实。1~10月份协助病人办理住院手续4978人次，陪送入院1762人次；门诊全程陪诊1xx5人次；共建出院回访病历5314份，除去电话号码错误等因素，回访病人4342人，满意者4265人，基本满意59人，不满意者18人，回访率，意见反馈及时率100%。筛查体检病历1049人次，进行电话追访、健康宣传150人次。受理咨询记录5683条，其中投诉意见57条，表扬意见138条，寻医问药633条；办理夕阳红优惠卡718张，惠民、双转、新农合患者接待处共接待169人。其次抓好重点服务工作的落实。

今年手足口病及甲型流感等传染病的疫情防控工作异常严峻，按照上级要求，我们进行了专业知识培训，配备了口罩、体温计等防控物资，严格了分诊、引导等管理流程，落实了登记、报告等管理制度，引导发热患者就医16人。第三，抓好服务临床工作的落实。根据回访和咨询受理情况，协同临床

科室代出院患者解决健康咨询、联系检查、就医等方面问题320个，帮助住院患者协调解决对化验单、药品等方面问题18个，提出医院服务改进方面的建议10条，受理协调服务方面的投诉7起，加强了医患联系，促进了医患沟通，减少了医患矛盾。第四，抓好宣传活动配合的落实。

今年以来，为提高全民的健康保健意识，配合临床科室开展了科技周、肿瘤防治周等宣传活动，发放各类专科宣传材料8070余份。并配合其他部门圆满完成\*领导调研、外省惠民医院参观团的迎宾、讲解等工作；在各类传统节日里，为出院患者及重点客户发送新年贺卡400张，祝福短信3700条；在爱岗敬业促发展活动中，核实活动参与者477人。

## 二、服务完善

通过今年开展的“满意一百”及“四个寻找”活动，客服中心认真查找工作中存在的问题，积极采取一系列改进措施，取得了较为明显的效果。

1、明确了自身的工作坐标和职能定位。就是没人做的事我们做，没人管的事我们管，人人争当爱管闲事的管家婆；稳固市场资源留住客户，发展客户资源延伸服务，搞好市场调查提供数据。

2、实施了本科的绩效考核和二次分配。为了真正实现“多劳多得”的激励效果，我们根据科内设置的导医、咨询、出院随访、体检追访四个岗位的特点及人员业务情况，制定了具体岗位目标和岗位要求，在此基础上，大家讨论产生了客服中心绩效考核办法。为确保新办法公\*有效，还预先进行了2个月的模拟试行，根据大家的反馈重新调整修改后，于今年4月份正式运行。

3、加强了导医的礼仪培训和军姿训练。为了提高新入院导医的素质，改善服务形象，在医院相关部门的大力支持下，我

们对新入院的18名员工进行了为期2周的礼仪培训和军姿训练。通过严格要求，辛勤培训，刻苦训练，18名员工全部通过了考核验收，精神面貌有了很大改观。

### 三、服务发展

## 熟食年度总结篇七

随着春节的临近，xxxx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被领导者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的xxxx年，美好家园xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就xxxx年超市工作做如下总结。

### 一、xxxx年至xxxx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于xxxx年。熟食组出现销售上同比xxxx年负增长-34.28%的原因是，在xxxx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在xxxx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造

成。当然，整个部门xxxx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

7.21%。日均客单价55.4元，较去年同期增长31.6%□xxxx年生鲜部销售任务是729万(原来计划800万减12月份任务)现完成775,78万完成率为106.42%。但在同时公司对于毛利率的要求为6.9%。生鲜部只达到了5.18%完成率是75.1%，营业外收入部分公司要求为34.4万元，而本部门完成了26.52万元，完成率为77.09%。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分， 还有所欠缺□20xx年应在提高业务谈判能力(收费能力)方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

## 二、xxxx年超市主要工作内容

1□xxxx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及其最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布路进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位路调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格

督办各项工作，保证各项工作的按时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

### 三、存在不足和需改进的地方

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上不足的地方，在新的一年里，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

### 四、xxxx年的工作计划

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整

品项结构;二是陈列优化,我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位路不断地进行调整,以期让商品发挥出最大的销售潜力;三是促销优化,我们要充分挖掘供应商资源,把握竞争对手的销售动向,主动出击,把促销资源运用好。

3、确保商品质量,全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查,对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查,加强对生鲜食品的日常检查和试吃,确保商品质量。加强对员工服务意识的灌输和服务技能的培训,不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制,开源节流,降低营运成本。一方面要厉行节约,做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源,为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制,时刻绷紧安全的弦,加强日常检查,及时整改安全隐患,确保门店经营安全。

总之,去旧迎新,我们要不断总结,在新的一年里,我们将按照计划认真执行,不断根据市场需要调整工作细节,完善工作方案,不断改进服务质量,以饱满的工作热情迎接新的挑战,取得更好的成绩。

## **熟食年度总结篇八**

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率,包括:坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

### **超市生鲜工作总结专业能力**

1、具有制定预算的能力,理解生鲜毛利表的组成部分及其含义,并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

## (二)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

## 超市生鲜工作总结专业能力

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

## (三)超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

- 3、计划并实施对生鲜部门经理的目标管理，对其评估和考核
- 4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人
- 6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付诸于实施
- 8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

#### 超市生鲜工作总结专业能力

- 1、了解公司的企业文与规章制度
- 2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力
- 3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用
- 4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理
- 5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用
- 6、具有执行力和创造力
- 7、较强的人际关系处理和沟通能力
- 8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行
- 9、熟悉门店的排班原则和方法

#### (四)超市生鲜工作总结设备职责

- 1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

## 超市生鲜工作总结专业能力

1、了解主要设备的维护、保养等原则

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

## (五)超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

## 熟食年度总结篇九

随着春节销售旺季的结束，2月份，生鲜组整体销售呈低迷趋势，对此，生鲜组对1——2月份整体工作进行了总结，对以往工作中的失误进行整改，并积极响应集团及门店的工作安排，在3月份开始对整体生鲜组进行响应的整改。

### 一、1——2月份工作总结：

1、销售方面：生鲜组1——2月份整体销售计划470万，挑战计划595万，1——2月份整体销售万，完成销售计划的，完成挑战计划的。在整体销售中，销售较为稳定的课别分别是熟食，精肉，蔬菜，水果。销售较为低迷的课别分别是生原料，海鲜，面包，散货。从数据上可以明显的看出，进入2月份以后，各课别销售均有所下降，这和一月份销售旺季，节日较

多有着很大的关系。

2、人员方面：生鲜组实际在岗人数75人，其中厂家促销员68人，麻花制作员工7人。生鲜供应商为45家，其中超市外围联营厂家4家，租赁厂家5家，超市内联营厂家36家。

3、店堂管理方面：1——2月份，生鲜组店堂扣分项目较多，在集团检查及兄弟店铺互检方面，共处罚金1000元左右，检查出的问题已经在第一时间进行整改。

4、消防安全问题：1——2月份，生鲜组消防考核不合格14人，共计罚金140元，消防宣传册子，消防知识小卡片都已经下发至员工手中。3号消防门，4号消防门内的商品已经全部清理完毕，达到消防部门检查标准。各厂家及课别所有用电设备已经粘贴设备使用负责人标识，安全方面，天元庆面食厂家员工郭艳华在操作过程中左手卷入压面机中，致使受伤。现已在医院进行治疗。

## 二、3月份工作计划

1、人员方面：重点关注生鲜组人员尤其是厂家加工间人员的个人安全，设备使用安全。同时重点关注生鲜组人员的诚实正直方面的培训。全员防损的培训，做到全员知晓。严格遵守。

2、销售方面：重点跟住三月份主题活动，315活动日，重点跟踪蔬菜商品进货量。确保商品质量。放心肉推广展，面包节。与营销部门商定活动细节，与厂家谈判，确保商品价格低廉，品质优异。通过对市内较大型超市进行考察，确定生鲜组缺失品项厂家，积极进行招商，现招商工作已经开展。对生鲜卖区整体进行改造调整，改造方案已经上报领导，敬等领导审批。

3、店堂管理方面：狠抓员工说唠现象，卖场接打手机现象，

聚众聊天现象，通过提示，罚款，通报批评等多种手段，对员工进行教育。避免在生鲜组出现类似状况，其次，在员工仪容仪表上，做到干净整洁，但目前由于生鲜组工作性质，员工易容仪表方面还有待加强。

4、消防安全方面：继续排查生鲜卖区隐患部位，同时做到厂家设备登记备案，做好消防安全的培训，已确定每周四下午两点进行整体卖场消+防培训。针对以上各种问题，生鲜卖区全体人员将全力以赴的努力工作，为大商集团红岗超市贡献自己的力量。

大商集团红岗超市生鲜组

2014年3月2日