

创业经历的心得体会(模板7篇)

心得体会是我们在生活中不断成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。通过记录心得体会，我们可以更好地认识自己，借鉴他人的经验，规划自己的未来，为社会的进步做出贡献。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

创业经历的心得体会篇一

超市员工心得体会要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的超市员工心得体会样本能让你事半功倍，下面分享【超市员工心得体会通用3篇】，供你选择借鉴。

首先，我非常感谢公司给我们新进员工的集体培训，我也很荣幸参加了这次培训，作为公司的第一批员工，我深感荣幸与骄傲……这说明公司对我们员工岗前培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于刚介入服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过半个月的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密联系。

半个月的培训内容主要是：军训、相关的企业文化以及公司的基本运作情况介绍，特别是听了汪总的讲解，让我们大家都受益匪浅，课程内容生动有趣，讲解企业文化的同时，还掺杂了许多广泛性知识，都与我们的工作和生活息息相关，使我们在短时间里了解到公司的基本运作流程以及公司的企业文化，企业现状等等、让我们对公司有了更深刻的认识与了

解，从而能更快地适应自己的工作岗位，更了解自己的职责，让我们对未来的工作充满信心，充分发挥自己的主动性，利用好公司的优势资源最大效果为公司创造效益，公司的快速发展也是我们个人发展。

通过培训，我才真正地了解到什么是服务?什么是价值观?什么是职业化?以及很多为人处事的原则与方法，从而和之前的自己进行对照，认识到自己的不足，及时改进，对以后的工作开展以及个人的发展都是非常有好处的。

超市是个大众化服务行业，之前的我只认为只要能把商品销售出去，那么就ok了。经过培训强化了我们的服务意识，因为现在的超市竞争不再是商品价格之间的竞争，而是看你的服务态度，服务现在也是一门学问，其中也有许多技巧与方法，怎样服务好顾客呢?尤其是汪总所讲到微笑服务，我们一定要落实下去，我们公司员工要有团队精神，我们处事的一举一动都是代表着公司的文化与形象而不是个人。在职业态度方面，让我们明确：我们不是在为公司工作，更不是在为老板工作，我们每个人都是在为自己工作。

这是公司的第一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，汪总及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责作的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力!更加自信!

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作!

军营生活是我儿时的梦想，但由于自身身体原因，未能实现这一愿望，这次有幸参加公司安排的军训，也算让我能体验一下军营生活。

首先就站军姿，站军姿是我们军训中最基本的内容，是一切动作的基础，但这最本对于我们需要挺胸、抬头、手脚贴紧、身体前倾等一些要求。这姿势对于一惯随意的我无疑是一个巨大的挑战。教官讲述站军姿的要领，我们将立即进入状态，当我们如一棵棵劲松军姿站立时，无人不是腰酸脚痛；无人不是筋疲力尽。但我们虽没有铁打的身体却有一颗比钢铁还坚强的心。任凭劳累不断考验我们的意志，仍然没有人退缩。

站军姿半小时后，稍做休息，就开始了立、行、走、跑的基本知道，虽然这些是我们每天都要经历的动作，但要正真的按要求做，也是一件不容易的事。教官教了我们立正、稍息、向右看齐、齐步走和齐步跑。齐步走和齐步跑的时候，眼睛要直视前方，手部要与肩齐平，一排所有的人都得跟着排头走，排头步子要跨小一点，要让后面的人跟得上。刚开始我们的队伍缺乏默契，以致疏远了整齐，队伍便显得毫无生气。我们要达到整齐，就必须不断纠正步伐的错误，一遍不行，再一遍，再不行，再一遍，通过反复的训练，大家终于迈出了整齐的步伐。就这样重复如此的动作，一天就过去了，留下的只是累和痛。

第二天晨操就将头天的学习内容重新复习了一遍，早餐过后我们便开始学习军体拳。首先教官让我们看他做一次示范，之后便开始教我们军体拳了。教官一喊军体拳开始的时候，我们便要握紧拳头，双脚合并，头同时向左转，这便是军体拳的第一个动作了。通过教官耐心指导和同事们的刻苦学习，在这短暂的一天里，同事们将军体拳做得动作一致，气势逼人，展现了团队的气势和风采。

后面两天的日子里我们将不断得重复着枯燥的动作，每一天生活都在进行意志力的抗争。但即使军训再苦再累，我们也能挺过去。这种钢铁般的意志，遍布了整个军训现场，每一个身影，充满着执著和坚定。

这次军训无论是站军姿、队列、军体拳还是拉练，这些无不

都在锻炼我们的耐心、意志和团队精神。总之军训能磨练人的意志，让我们变的坚强，能锻炼出惊人的勇气和毅力去面对以后的挫折和磨难。此次军训不仅是磨练了我们个人的意志品质，同时也培养了我们的集体荣誉感，培养大家积极合作的团队精神，使我们的团队的凝聚力和执行力提升。

我将在以后的工作中用在军训时教官对我的要求严禁要求自己。相信“坚持”，相信我们公交人只要坚持公交就做得更好，得到稳健发展，就有美好的明天。

执行力的强与弱决定着工作效率的高与低，我认为执行力是对工作和问题处理的过程，就是实现执行力的过程，我们要有时间观念和效率的保障，要有方法，措施，判断，跟踪，最终达到预期的效果。

海尔的张瑞敏把不合格的冰箱全部砸掉，其实就是很好的执行力的体现。因为每一件不合格的商品都会使企业不能向前发展，他用行动带动员工，最后制造了一流产品。在他们眼里产品没有等级之分，没有最好的，只有更好的，这是坚强的信念和完美执行力的表现，同样我们也应抱着积极向上的态度，努力求进取，用我们的热情和有效执行力为顾客营造更丰富的购物环境。

既然我们选择了这个职业，就要学会接受他的全部，而不仅仅只是享受他给你带来益处和快乐。就算受到委屈和指责，那也是工作的一部分。你选择了就意味着你对工作和岗位的承诺。不管做什么，我们都要用心去做，靠自己的努力去实现自己的价值。服从领导坚持把事情做好，那么你就会执行有力，你就没有机会找借口。作为一名管理人员，有责任使团队中的所有人能把每一个环节做的更有效率，“赢在执行”是要靠行动完成的，我们只要付出就有收获，有行动就会有成果。古人云：“温故而知新”，尽管在这次学习中有很多知识是我们以前学习过的，但再次的学习依然让我们受益匪浅。其中卖场的布局，商品的陈列，超市的防损及突发

时间的处理等课题，让我更加了解到做超市需要的细心及责任心。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。通过这次陈列的学习，我会运用到以后的工作中。

创业经历的心得体会篇二

当我们经过反思，有了新的启发时，常常可以将它们写成一篇文章心得体会，如此就可以提升我们写作能力了。那么心得体会怎么写才恰当呢？下面是小编精心整理的超市实习心得体会，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

和去年一样，超市导购的工作一定程度上减轻了我这段时间生活的经济压力，让我基本上实现了独立，给了我一个享受自己劳动成果，体验生活的机会。我越来越认识到，生活很辛苦，不论对谁，不论何时，只是形式不同而已。家人很辛苦，如果我不能以重复他们的方式来帮助他们，那我就必须用我自己的方式。我还没有能力很彻底很好的解决他们的问题，但是我至少可以从自己开始，让自己独立到不让他们担心，也算是帮助他们的一个起步吧。虽然辛苦，但是却是必须的锻炼，我心里高兴，我相信他们也很为我高兴的。

最后，希望超市导购分队可以越来越好，大家也都能很顺利很幸福。也给支队提个小小的意见就是，虽然暑期大家在一起工作的时间比较短，但是还是给大家制定一个通讯录，一方面方便大家上班时候联系换班之类的事情，另一方面也让

大家工作结束之后可以保持联系。

创业经历的心得体会篇三

20__年__月__日至20__年__月__日

实习目的：

通过实习，来加强理论学习与实践的结合，验证和充实所学的理论专业知识，加深对相关知识的理解，接触课堂以外的实践知识，加深了解社会对本专业的需要。培养独立解决问题的能力，并开阔眼界及思路，积累社会经验，为将来步入社会奠定基础，增强我们适应社会的能力。

四、实习概述

根据公司的安排，我们进行了一系列入职的例程序，就开始正式上岗。然后，我们逐渐的进入工作状态，熟悉超市上货程序。了解货物上架，每天早上，我们的初步工作就是理货和陈列商品。按货物类别上架之后，我们开始整理产品摆放、对缺货及时进行补货，更换破损商品和过期产品，滞销商品要适当调整排面或设法处理掉。不同的商品有不同的陈列方式，尽可能的引起顾客的注意力，而且把商品的正面标签展示给消费者，使其商品整齐有序陈列，很有视觉效果。同时在看到商品没有价格，我们会用手提终端对商品进行打价。

在销售方面，我们积极有效对产品进行推销，帮助顾客介绍和选购产品，为他们的购买提出合理建议，保持良好态度和优质的服务，提高自身形象。我们会及时记录商品的供需情况，据此通知供应商的业务员前来调换商品，这就保证了商品的流通。

五、实习感受

制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，也就没有顾客，则也没有了超市的发展。

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我理论知识的大好机会。实践是检验真理的标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实习机会，努力的完成超市工作，让自己更加的充实。

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。而且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。对于超市，其地段位置也是极其的重要，好又多位于都江堰市中心，交通便利，人流量大，这对做好超市的宣传就起到了很大的作用。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的；无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基础的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达

到生产的目的。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求。在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

实习结束了，我的思考并没有结束，在实习中，我时常有得过且过的念头，但是手头上一旦有事做的时候，就不自觉的投入整个身心去做，我想着就是工作的魅力吧，实习是一个苦中有乐的过程！这个过程带给我的不仅仅是五个学分，或者专业知识，更多的是教给了我面对无对奈，面对困境时的应对方法及心态，它们是我的人生中一笔重要的财富！

创业经历的心得体会篇四

社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自己能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社

会，提高自己能力的重要的机会。因此，我到一家xx超市的社区店里工作，在社会实践的一百二十个小时中，让我体会到了就业的压力，也体会到作为一名普通劳动者的艰辛。作为一名普通的劳动者，我们要在普通的岗位上，积极的做好工作，为人民服务好。

在春节期间，超市里客流量很多，工作相对我来说异常辛苦。我慢慢的度过了这难忘而有意义的日子。当我结束工作时，回顾过往，我内心十分充实，感觉这次经历让我改变了很多，学到很多东西，而不是课堂上的理论。我深深的体会到实践是检验理论的法宝，更能让人很快提升。

在一个地方，要想做好一件事很容易，但是一直做好事难。也应了那句俗语：做坏人简单，做好人难啊！一个人的形象很快就被树立，所以我想在超市做好，就遵守超市的规定，学会如何待人，怎样处事，改善自己，让自己处于良好的状态。

一、遵守你所在公司或单位的规矩。俗话说：无规矩不成方圆。当你在工作岗位时，不串岗，不闲谈瞎逛，努力工作，更能面对工作中的各种问题，更能维护工作的利益。尽自己的绵薄之力为公司的业绩做贡献。

二、多做事，少闲聊。你在一个公司拿着它发给你的工资，假如你整天无所事事，谁还会用你呢。我在超市看看自己的货架，没货了就补货，台面不整洁了就用抹布擦擦。这样给顾客带来干净整齐的形象，有利于顾客更顺利的买到自己所需的商品。

三、热情待人，微笑面对。在超市里，顾客有时候找不到自己所需要的商品，如果问我们时，我们微笑的告诉他们。他们也会很高兴，下次光临的机会更大。当在其它工作中，我们只有真心的对待别人的问题，耐心的告知，微笑的说话，给人留下很好的形象。礼貌待人更让自己接近成功，让人看到你的素养。

四、注意团队意识和团结精神。在超市里，补货和盘点是最忙的事。只有自己和大家一起干，学会如何处理，更好的完成任务。记住，一个巴掌拍不响，众人拾柴火焰高。只有拥有团队意识，不断的学习，才能更好的做好每件事。

五、不断学习，改善自己。人只有不断学习，才能更好适应社会的潮流。学习是人一生的目标，活到了，学到老，人生才美好。谦虚的学习会让你变得更加睿智，更能融入集体，让自己有所改变。

虽然在工作中会很累很辛苦，但是我却从中得到了很多，在遇到细小繁琐的工作时，我学会了细心；在遇到顾客刁难时；我学会了忍让；在遇到别人不停问问题时，我学会了耐心。我深刻地体会到沟通的重要性，让我更好的学会了如何与不同的人进行交流。当然在学习过程中我也认识到了自身存在的不足，我相信经过这次的实训，在我以后的真正工作中会减少很多不必要的错误，我也会更加认认真真，兢兢业业的去完成我工作中每件事，改掉自身存在的不足。

希望今后能更好的实践，积累更多自己的经验，让自己有所蜕变，展望未来，奋力博取，不留遗憾。

创业经历的心得体会篇五

项目名称：半边天社区电子收费超市

经营范围：提供水、电、气缴费等；代理销售飞机票、火车票、汽车票、体育彩票、福利彩票等各项业务；在政府相关部门的授权下，可发布政府的政策通告、便民措施、法律法规、办事指南、公交路线等多项信息，供社区群众查询。

项目投资：80000万

项目概况：先建一个电子收费超市样板店，在试营成功的基

基础上，创办一个以社区为依托、下岗女工创业为目的的电子收费超市连锁店。采用“1+1”的开店模式。

创办宗旨：解决大多数人就近缴费的问题，实现市政府倡导的：“便民、利民、零距离服务群众”的理念。电超市主要利用数字化城市社区服务平台的软件各相配套的设备。如；电脑□pos机、触摸式收费系统等。

（一）市场需求分析

概括来说，社区电超市旨在利用现代化信息技术改造提升传统服务观念，并在企业与用户间营造新的消费模式，促进服务业结构调整，为自身发展赢得一席之地。同时，通过吸引的企业加载到综合平台上，建立多个赢利点，形成多种利润模式的营销方式。以便民利民为切入点。一般营业点晚上6点就下班，我们的营业时间可延长至晚上10点，方便居民在下班后缴费。原来人们需要分别跑移动、电信、自来水公司、订票点等几个地方才能完成的一些支付行为，现在只需要在半天社区电超市一家就可以完成，大大节约了人们的时间成本。市场应需求而产生。

（二）目标群体分析

以附近的社区居民为服务对象，让老百姓在家门口就可享受便捷的服务。现代人的生活压力大，忙碌的生活节奏令年轻人应接不暇，诸如缴纳水、电、气、电话费等小事自然落到了老年人身上。事情虽小，却愁坏了老头老太太们：经常是要跑到不同的部门缴费，累得够呛；现在银行代扣吧，又无法清晰地了解每笔费用出处，放心不下。老百姓的事就是最大的事，建成服务公用事业的“一站式”缴费形式，服务大众的同时又能赚取不菲的收入。

（三）竞争对手分析

目前泰州市社区电超市寥寥无几，这是一个新兴的行业，电超市通过取得多爱运营商的特约许可，将多家运营商的服务全集中在自己身上，达到一站式服务的目的。我有一种先入为主的劣势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

启动资金约80000元左右。具体安排

1. 店铺(40平方米)租金15000元。
2. 装修费10000元。
3. 设备总计：65000元。
4. 目前自有资金50000元，资金缺口30000元。

代收费用的提成。

1. 老百姓的不信任。

因为是新兴的行业，比起移动公司、电信公司、银行等营业网点，半边天社区电超市在起步时引起老百姓的质疑是必然的。我想经过一定时间的考察，老百姓会慢慢接受并喜欢这种一站式缴费方式。

2. 单一的营业方式难以支付相关费用，造成营业成本的提高。纯利润偏低会导致电超市的生存危机。鉴于这种情况，我计划采用“1+1”的开店模式降低运营成本，更好的为老百姓服务。在经营电超市的同时经营服装洗涤业务，此行业的利润都在100%以上。

1. 本人的工作经验

本人有三年的开业经验及十年的服务业从业经验，深知顾客就是上帝的重要性，并能在行动中体现出来。

2. 本人教育背景

本人是在专毕业，学的是计算机信息与管理专业，现还在页制作。对数字化社区建设非常感兴趣。

鹏欣尚城、易初莲花处于大学城和生活区的核心位置。人流量大，交通方便，信息灵通。

1. 电超市的一站式缴费会带给人们方便快捷的服务，人们节约下来的时间可以更好的提高自己的生活质量，这对促进电超市行业的发展很有利。

2. 小规模的电超市，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

3. 行业发展分析趋势，随着城市社区数字化的发展，必给泰州市民带来一定的影响。社区电超市的诞生迎合了泰州市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机会，就可能成功。

创业经历的心得体会篇六

时光飞逝，转眼间，五天的军训时光已经过去，我们告别军营，又回到了温暖而又舒适的家中，回想起在军营生活的日子，不觉有所感想。

五天军训中，我们“品尝”了在寒风的洗礼；“享受”了魔鬼般的训练；体验了“甜美”的军人生活。

五天军训中，我们暂时告别了父母、亲人；告别了自己舒适的小床；告别了应有所有的家。没有家人的陪伴与鼓励，只能靠自己与同学一起去面对一切困境。

五天军训中，我们感受到了军营的气氛和军人的风采，学习

了国防知识，增强了国防意识，增加了爱国热情，磨练了我们的意志，增强了体质，学会了团结，形成了纪律观念，学会了约束自己，规范自己。

天将降大任于是人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏起身，行弗乱其所为，所以动心韧性，曾益起所不能。当我们真正用自己的心去体会的军人的英伟后，才能更加明白我们肩上的使命，才能更加明确地向目标进发，努力。

高中的学习时间紧、学习任务重，在一定意义上，学校就是军营，老师就是教官，学生就是士兵。我们要在今后的高中三年生活中继续保持军训时不畏艰辛、吃苦耐劳的作风；学习中继续坚持军训中克服困难、勇往直前的精神。希望我们能以军人的顽强作风，高质量的完成高中三年的学习任务。从而能够让自己欢心、让家长称心、让老师放心！

创业经历的心得体会篇七

首先很高兴有机会作为管理培训生进入xx培训，在这个的家庭里我了解了超市运营基本常识，认识了很多的朋友。一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。

第一天很荣幸地听了店长主持的周会议，90分钟的会议全是数据、表格展示却我我莫大的震感。超市工作不是简单地各部门把东西卖出去，还有系统的内部管理工作包括制定销售目标、制定、控制商品存货、定价、处理顾客投诉、消除内部损耗、员工工作时间合理调配等等。战略管理、商品管理、卖场管理、行政管理任何一个环节都有大量的工作。这次会议是超市工作的缩影，是全面认识超市工作难得的机会，让我深刻体会到自己零售知识贮存的空白，不消极怠工，学习、学习、再学习是在工作和业余时间不变的任务。

我被分在了纺织部培训，这一周除了在办公室学习就是在纺

织部卖场帮助促销人员为顾客提供服务。虽然一周的时间不长，但是在王经理和部门同事的帮助下我掌握了纺织部的相关工作，包括收货、堆垛、促销、打价签、价格核对。也在卖场了解纺织部门的各种产品，熟识产品或产品包装上应有的标识，以及责任区域内商品的名称、规格、用途、等级、和保质期等商品知识。帮助促销人员回答顾客问题促进销售、打磁扣、站岗，特别是保暖内衣这种季节性促销产品。通过几天的卖场培训，我个人认为超市营运管理工作虽然简单但需要我们认真对待，注重细节。价格管理商品采购、订货、验收、销售各个过程都要监督和控制。百佳订货和销售是分开的，实际到我们的工作中就是收货时要核对货品编号、条码，每天定期进行价格检查，及时打印价签更改变价商品的价格，保证每项商品不可有两个不同价格标签。卖场商品也需要认真分析商品特点，再结合超市促销活动进行陈列达到易见、易找、易选的目标，一般抵挡次排在最外面，吸引顾客，努力防止商品损坏和失窃。每天认真检查商品，快销售完且存货不足是商品要安排摆放其他商品；畅销商品收货后应尽快列出；允许退货的滞销商品应尽快退货；定期核查电脑里面数据与当前存货是否相同；价签与商品是否一致还原顾客错放商品；褪色、破损或遗失的价签要及时更换。

将至超市营业额也猛增，在王经理的正确领导及纺织部全体员工的团结合作下我们及时对商品排列进行调整、美化，对顾客进行贴心服务，促进销售，我们部门的营业额同比去年显著增长。但是我想如果能够适当的改善袜子、内裤、内衣整体位置布局，将会更方便顾客的购买。首先男士内裤、袜子夹在男士保暖内衣盒女士保暖内衣之间，女士保暖内衣的客流量明显减少；其次大多都是家庭妇女来购买内裤男士、女士内裤分开，不方便；最后女士内裤独占一个大牌面，商品没有丰实感且太高顾客不易拿取。最后就是有很多顾客询问收银台、出口等等，可以适当在通道设置一点路标。

回顾这一周的工作，自己整体上因为参加营运时间较短，少，操作不够自如。超市运营管理要学的东西多而细，只有自己

积极主动才能真正有所收获胜任自己的工作。刚刚的我们应该比别人更加努力，一方面在公司学习超市管理如商品的陈列、盘点、价格检查等具体环节，把理论知识消化贯通在运用到实际工作中。另一方面通过了解最新市场信息，查阅超市营运的相关的专业资料，使自己的全局思路更加清晰，全面提高自己的业务水平和管理水平，为公司发展奉献自身全部的能量。是更好的为超市来带利益。

最后特别感谢部门王经理、孙主管的悉心指导以及纺织部其他同事、促销人员的帮助。