

学校大卖场总结(大全10篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

学校大卖场总结篇一

今年，服装商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自xx年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及xx年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果十分明显。个性值得肯定的是，今年的升级改造中，我们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同发奋，取得了必须的经济效益和社会效益。不仅仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xx年的工作，能够概括为以下几大方面：

适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元；毛利计划330

万，实际完成万元，费用。

今年新增收了新品费、广告费、装修管理费和其他收入累计上缴纯利7万余元。取得良好的经营业绩，我们采取了如下做法：

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，用心配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，日销超百万。配合商厦的活动，我们做了超多的准备工作，用心与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和户外休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和户外休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花-花-公-子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际户外品牌匡威□kappa入驻我商场；并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内户外休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

学校大卖场总结篇二

通过20xx年后半年我们对全国的商业模式进行的考察了解到，沈阳一些商场模式让我们深受启发，很值得我们学习和借鉴。这一点我们企划部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。把我们20xx年商场文化主题巡展及商场美陈装饰的前期活动做了梳理：

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20xx年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20xx年整个年度的文化主题，对于20xx年几个重要节日(如春节、三八、五一、国庆、元旦等)，将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

二、多方企划，举办有益购物广场发展的文化主题巡展活动，提高购物广场知名度，提升购物广场品牌价值。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20xx年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20xx年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

三、策划工作具体规划：

1、整体策划以4t商业营销模式为基础，在策划方案中融入各

种展览, 旅游, 文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩, 全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是购物广场两周年庆典, 企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作, 以周年店庆为契机, 推出“中国船文化”主题展览活动, 旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心, 转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终, 并巧妙的植入品牌营销, 通过文化整合, 营造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境, 提升商场的知名度, 促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结, 为20xx年年度文化主题巡展活动的策划提供依据。

3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做, 目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划, 派人去大连协商进行统一采购, 经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿购物广场广告□20xx年2月大部分商户的合同需要续签, 3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点, 对已经到期的进行续签, 撤场的进行转售, 破旧的进行更换。提升商场的形象, 增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志

企划部与大连展览公司合作, 以4t商业营销模式为基础, 以20xx年年度文化主题巡展活动为题材, 出版发行《文化新世界》杂志, 服务商场商户, 提升商场在行业的影响力。

四、完善购物广场各项规章制度, 健全各项管理制度, 增强团队凝聚力, 加大对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作, 完善公司的用人制度, 根据公司组织架构适时招聘优秀人才, 加大人才储备。

2、完善工装管理制度, 确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。

4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

五、加强消防安全意识，完善购物广场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保一切活动正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

学校大卖场总结篇三

在衣饰上班到现在为止已整一个季度了。这个星期里的每天都处于一种紧张繁忙的学习状态当中。通过学习，我深深感到水晶的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状态。

1、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地和鞋子的销售技能，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在天天的例行工作中，催促柜组卫生，疏通消防通道，监视导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆

放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录进单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足的地方，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得很好：细节决定成败。只有关注细节，关注平常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2、业务熟习方面

这几天在业务方面也学到了很多，从录进单的正确录进，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人以为，学得固然很多，但真正能用得到的其实不是很多，由于所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，其实不仅仅是靠背会制度就可以办到的。这就需要我们z实践中往学习制度，往体会水晶理念，往处理所碰到的事情，需要我们不中断的学习，进步本身的素质，才能成为一位合格的水晶管理职员。

3、工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，由于鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就尽对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的态度上往理解顾客，往处理题目，尽可能的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后职员其实不与其强争，而是温顺的给他们讲授三包的规定范围，用自己的态度和服务往感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理职员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在平常工作细节上认真对待，争取成为一位优秀的管理职员，还希看各位先辈和领导能给予更多的指导。

学校大卖场总结篇四

收银部肩负着完成顾客缴款工作的重要使命，同时又是体现商场服务的重要窗口。而一楼是整个部门中人员最多、场地最大、协调部门最多、情况最复杂的一个楼层，在迎接五一小长假的过程中面临不小的压力。但是，在部门领导的领导下，在王群主管和高磊主管的带领下，大家齐心协力较好的完成了五一收银任务。下面就期间的工作得失做以下总结：

1、部门领导对一楼收银工作的重视和大力支持是较好完成工作的前提。节前二周，部门领导就对一楼的加台和加班人员安排做出要求，要我们主动联系营业部门征求意见，合理安排加班人员，并且帮一楼联系保卫部，协调抽调人员回楼层支持工作。

2、未雨绸缪，把准备工作做到位。从部门领导部署五一收银工作开始，我们就开始有条不紊的开展节日收银的准备工作。联系营业部、联系信息部、联系物业部，联系企划部，联系强电、弱电，协调加班人员，备齐日常消耗品等等。把准备工作做到位，不仓促迎战，不搞突击。凡事要做计划，形成计划-实施-反思的工作模式。正由于我们准备的充分，所以在临时加外围特卖收银台时我们临事不慌，较好的完成加台任务。

间应该有所为有所不为，提高大家的工作热情。

4、严格劳动纪律，针对出现问题个别谈话。由于四月份整体处于淡季，收银任务轻松，这就导致部分收银员思想放松下来，出现了工作服不规范，上班玩手机的违纪现象，为此，

我们首先加大了巡场和查岗力度，加强走动式管理，多提示，多跟踪，注重细节管理。不放过任何一个违纪行为。其次根据我们巡场结果重点跟进部分思想放松人员，通过请领导与其谈话和主管约其谈话的方式单独教育，收到了很好的效果，违纪现象得到了遏止。同时也保证了我们楼层收银工作的正常开展。

5、做好突发事件的应对工作，把握信息要准确，行动要迅速。由于部分商品价格问题，商场临时紧急更改了活动内容，接到通知后，主管及时做出安排：包区收缴活动通知；及时传达公司活动要求，做出解释，不漏台、不漏人的解释到位；对每一例有疑问的顾客做好解释。在最短的时间内把公告收回，并做好解释工作。受到公司领导的表扬。

6、针对去年的销售调整部分收银台的位置和收银员。通过对去年销售和询问相关柜台的销售我们调整了casio双台的人员配置，将其中一组人员调到中庭，支援中庭的收银工作，把原123台进行移位，使收银台的配置更加合理，有利于顾客的缴款。

为一家的团队精神，同时我们楼层的很多师傅和三个实习生都主动放弃休息，在我们需要的时候积极要求加班。以至最后还有好多师傅没有安排。

8、想收银员所需，解收银员所求。节日忙，收银员真辛苦。是的。他们的确辛苦，我们做的就是服务好所有的收银员，他们的问题没有小问题，他们的合理诉求我们都要满足。我们把他们“服务”好了，他们才能把顾客服务好。他们需要喝水，部门就给他们买水；他们去卫生间没得机动人员换，主管顶；验钞机坏了，立马更换；打印纸用完了，立即分发；需要调账，我们来了等等。我们没有让问题影响到收银工作。只是我们更懂得管理就是“服务与自我服务”。

当然上面是我们楼层能较好完成节日收银任务的保证，不过

在具体的实际工作中也发现了不少问题：

1、收银机检查工作没有具体检查，只是靠收银员在收银机出问题后汇报给我们才去处理，没有超前的预防意识。我们应该提前邀请信息部对我们所有机器进行检修，而不是简单的询问是否正常。

2、对于人流高峰没有准确的做出判断。我们的中班是五点半结束，在第一天的工作安排中也就重点针对中班比较关注，但是顾客人数却在七点钟才开始慢慢散去。之前我们参考的客流是全商场的可是我们没有具体的关注本楼层的实际情况。不过，在第二天我们就及时调整了机动人员的配置。

的做下去。

“长风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。我们将在五一工作的基础上再更进一步，工作再细致一点，措施再强有力一点，我们一楼将会以更加富有激情的工作面貌迎接下一次的挑战！

王 博 20xx□5□6

学校大卖场总结篇五

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，二〇〇x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盛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。

学校大卖场总结篇六

时间一晃而过，弹指之间20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作中取得的收获主要有：

- 1， 在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识. 努力为商场开业做前期工作.
- 2， 配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况. 进行考核与监督.
- 3， 在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作. 令活动顺利完成.
- 4， 与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置
- 5， 根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

二、工作中存在的不足

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

- 2， 对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

- 3, 对管理商场物业还不够成熟, 这直接影响工作效果
- 4, 工作细心度不够, 经常在小问题上出现错漏
- 5, 办事效率不够快, 对领导的意图领会不够到位等

三、坚持管理、服务与效能相统一原则:

营运部不断健全管理职能, 完善服务体系, 现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题, 在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察, 去掌握工作中存在的问题和不足, 从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正, 避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理, 使管理工作更具针对性和时效性。

四、加强企业精神文明建设, 努力提高服务水平。

- 1, 针对商场新开业, 新员工大批增加的情况, 为保证服务质量:

明年工作计划:

20xx年, 是全新的一年, 也是自我挑战的一年, 我将努力改正过去一年工作中的不足, 把新一年的工作做好, 为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中, 我会进一步严格要求自己, 做好上级领导给予属下的每个工作安排, 虚心向其他领导、同事学习, 我相信凭着自己高度的责任心和自信心, 争取在各方面取得更大的进步, 一定能在20xx年做出更好的。

学校大卖场总结篇七

营管工作本来就是一份兼职的工作, 我从一个普通的导购员

到实战营管工作，不断学习日常事务，从中明白要做一个有责任感的人，在做一名优秀导购员的基础上再做一名合格的营管员，在这里我要感谢那些在我平淡工作给我快乐和鼓励的人。

商场是一个人员很复杂的交际地点，而我的工作就是要在这样一个地方管好所有劳动纪律，要求每个员工做到不准在营业场所吃零食，看书报，玩手机，干私活，捧茶杯，柜台就餐，不准穿拖鞋上班，不准随意打闹，不准擅自离开工作岗位等等要管好每个员工很难，要搞好各商场的关系更是难上加难。因为涉及范围较广，只要你一不小心就会得罪很多人，到时商场的人都会指责你，领导会质疑你的能力，有的导购还会嘲笑你，可见公平处事是何等的重要。

在同一时间即要做导购又要做营管员是一件很容易出错的事，因为做营管员是建立在导购员的基础上的，在我们心中导购员的这份工作早生根发芽恰恰营管员这份工作才刚刚酝酿成行，当你在做导购的同时往往会忽略你的营管工作，导致有的员工纪律下降，这也是我在以后的时间里应该努力改进的环节。

有时当我在巡场中遇到极其难搞的导购，明明她正在犯错可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词，或许你还会赏赐到一顿痛骂。虽然有时我的心里存在害怕，但与此同时我还会想到此时此刻的我是一名营管员，我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督她，因为她的行为正影响着整个购物中心形象。

营管部好比是一个充满激情的团队，虽然大家工作都很忙，但我们每个人都没忘自己是一个时刻准备为购物中心服务的人。从不了解到一起并肩作战，最后一起分享战胜的喜悦，我们在一次次的挫折中不断的成长，我们都在积极的去学习，并渴求进步，当然这些都是为了我们能更好的完成下一个任务做好前期准备，最好的见证还要在日后的工作中去检验，

更要感谢领导对我们的指导和教育，使我们将做得更自信和出色，有那么一个口号：“超越自我勇做第一”。除了感激，我们还明白一个人的成绩是微薄的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的营管工作中，我们将更重视团队建设，一起为提高购物中心的劳动纪律而奋斗。

经过这样紧张有序的半年，我感觉自己的工作技能上了一个新的台阶，基本上做到忙而不乱，进而不散，最主要的是经过我们这段时间的努力，大家的劳动纪律有了明显提高，这是值得我们骄傲的，从中我也明白了一个道理：一个良好的心态一份对工作的热诚相形之下的责任是很重要的。

我从无限繁忙中走进这半年，又从无限快乐中走出这半年，接触了许多新鲜事，也解决了不少事。但还是存在一些问题，需要我们在以后的工作中改进：比如像个别员工骄傲的情绪，反常的态度，比如像玩手机打发上班时间的行为，比如像在工作场所就餐问题等等。虽然逛超市现象有所减少，但某些员工还存有侥幸心理，为了进一步提高营管工作质量完善购物中心形象，在以后的工作中我们要更加团结，因为只有团结才有力量，我们要更加合作，也因为只有合作才能成功。如果购物中心是天上的“月亮”，那么营管员就是天上的“星星”我相信，在不久的将来，月亮将以星星的存在变得更加嘹亮。

学校大卖场总结篇八

20xx年，商城企划部在集团营运本部的大力支持和统筹安排下，与公司其他部门通力合作，无节造势、借节造势，努力扩销增效，不仅给竞争对手制造了压力，也使我商城的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力；让我商城的会员体繁育更具吸引力，从而保证了商场销售淡季不淡，旺季更旺的良好局面。现将20xx年工作总结总结如下：

- 1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促厂家更新广告。

2、配合业务部做好每档期dm海报的制作促销。

3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

1、为给顾客创造温馨整洁的购物环境，继续执行并强化人员巡视制度，努力维护商场整体环境的美观、整洁。

2、响应社会低碳生活，将超市黄色pop全部更改为翻价牌，在节能降耗的同时突出企业与时俱进的企业文化。

面对竞争不断加剧的市场环境，进一步加大了商品促销的力度，运用店内写真pop广播及定期印发dm海报、短信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

企划部认真落实总经理“周周有活动”要求，结合商城当地的实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

1、全年活动主要开展目录：

1月份主要活动：元旦、春节、节前预热及节后延续促销

2月份主要活动：元宵节促销、情人节促销、冬季商品出清

3月份主要活动：三八妇女节促销、春季新品热卖

4月份主要活动：清明节促销、五一促销、踏青出游促销

5月份主要活动：母亲节促销、热带水果促销

6月份主要活动：半年庆、世界杯促销第一波、建党91周年

7月份主要活动：盛夏热惠、世界杯促销第二波、季末清仓促

销

8月份主要活动：七夕活动促销、八一建军节活动

9月份主要活动：中秋特卖会促销、中秋节嘉年华促销

10月份主要活动：国庆节促销、重阳节促销、万圣节促销

11月份主要活动：冬季会员季、感恩节促销、年终大惠战

12月份主要活动：圣诞节、冬季尽折促、7周年庆促销

2、具体开展主要活动：

有节造势：

（一）春节前后开展“欢度春节，福聚乐享”系列活动，让顾客体会企业真情奉献，感受企业文化的独特魅力。

1) 新年新景象2元超值换（无对联门店可执行2月2日-3日）

凡当日在超市内购物单票

满128元以上，加2元即换2.5l可乐一瓶每天限500瓶

满158元以上，加2元即换奶糖一包

+一家三口农家乐半价游

以上换购品，可适当调换同价值商品。数量有限，换完为止。

2) 福多春意浓，购物送好礼2月2日-3日

凡当日在超市内购物单票

满89元以上，

赠“福字”、“春联”一套+一家三口农家乐半价游（价值100元）

满198元以上，

赠精致折叠书灯+一家三口农家乐全免费（价值200元，每日限100份）

数量有限，赠完为止。每人限一份

（二）甜蜜物语，挑“豆”二月，在民俗节与西洋节时，我们通过和婚纱影楼合作，开展乐享每刻甜蜜相赠，购物即情侣水晶相框；购物满125赠“亲亲我我苹果”一对苹果，许个愿吧——暖暖情人节，甜蜜宣言赢好礼——许愿墙活动，很好的带动了人气。

（三）元宵节开展“龙腾元宵节购物有好礼”主题促销，通过猜灯谜赠礼品活动，吸引了大大小小的顾客，渲染节日氛围，提升了销售。

（四）“三八节”举行“瑰丽女人，相爱终生”活动，开展购物幸运38购物顶“刮刮”活动，带动商品销售，刺激顾客的购买欲。另外还开展的超值换购等活动。

（五）五*一期间举行举行“五一“签签”节，“果”然好运来”购物单票满108元以上，即可参加“签签好运”活动，并有机会获赠进口红蛇果一个。

（六）母亲节推出“母亲大人，这厢‘油’礼”促销活动，活动当天，女士持任意品牌空油桶抵6元现金可购买5L以上食用油类。另外在超市入口开展预订鲜花8.8折，部分品牌7折优惠。通过活动大大提升了“母亲节”在广大消费者心目中

的地位，达到活动目的。

（七）六一儿童节，开展快乐六一，好礼“童”享活动，同时在今年的儿童节，推出多项互动项活动，如蛋糕diy儿童饮品会，极大地吸引了小朋友的参与，起到了良好的效果。

（八）在七夕节，推出“情在七夕，与你牵手”购物满额赠促销活动。同时在节日当天，举行场外促销“将爱情进行到底”爱情互动游戏，评选出最幸福恋人奖和最亲密恋人奖。现场活动气氛浓厚，顾客参与性极高。会员中心也推出“七夕会员连连看”，情侣顾客可凭当日购物小票，办理连号情侣会员卡。

（九）在中秋佳节期间，开展“月满情圆，购物有礼”促销活动，推出“幸运转盘转不停，中秋大礼连连送”。单票购物满81.5元可参加转动幸运转盘，并赠送礼品。另外在教师节当日，推出教师免费入会赠好礼活动。针对大宗客户，配合业务部开展团购赠礼活动。

（十）在国庆节期间，开展“国庆乐翻天惊喜送不停”活动。其中活动花式较多。开展“积点卡换购”活动。当日超市购物单票38元以上，送积点1个，积点越多，赠礼越大。

联合业务部推出“实心十一大放价”，百种商品劲爆价活动。

在今年的国庆期间正逢九九重阳节，我们推出“九九重阳节，浓浓敬老情”，为购物9元的60岁以上老人，免费派送鸡蛋优惠券及环保购物袋活动。

（十一）在11月22日感恩节期间，推出多种活动，即有带动客流的满38元赠白菜，购物25元赠购物袋，还针对不同的顾客群体开展的感恩券免费送活动。

（十二）在年底，我们将开展“感恩十年礼惠全城”促销活

动。此活动力度较大，将带来较大的冲击。

无节造节：

1、开展了“相约冬季，关爱生活”温暖生活月活动，从50余种蔬菜的超低价推出、保暖衣物的优惠酬宾及取暖电器的打折销售，衣食住行全安排，让市民的消费者在真正享受到“一站终点式”购物环境。

2、“春回大地，霓裳之约”时装表演秀，三月份，从员工中选拔出部分形象气质较好的员工，组建时装表演队，于中厅举行时装发布会，充分展现企业“以文兴商”的经营思路，在本市商界影响深远。

3、为提升客流，促进销售，开展积点换好礼活动，将单票限赠两点改为五点。将礼品的档次拉大，三点赠一元商品，五点赠二元商品，十点赠八元商品，二十点赠二十五元商品。顾客积极性较高，反响较好。

4、六七月份暑假期间，正值世界杯，推出足球大放价，“暑”你省更多。此次活动长达一个月。活动内容丰富且具有互动性，以“周”为单位，周一周二满78元参加闯关，周三淘宝，周四周五满额抽扑克，这次活动还穿插了本科学子赠购物券，情系军工赠理发券。

5、11、12月份，为迎合季节变化特在生鲜商场开展火锅节、调料特卖会等，购相关商品满额赠火锅底料。在食品商场开展奶粉节等活动。

三、加强宣传，促销成效凸显

随着市场竞争的日益激烈，企业店内形象及广告宣传的重要性日趋明显。20xx年企划部工作本着企业形象宣传和商品促销并重原则，主要做了以下几方面工作：

1、一年来主动与媒体进行沟通和交流，积极通过报纸、电台等媒体展现企业形象。除在政府主办的画册刊发介绍企业的文章外，还在当地媒体上通过软硬广告介绍企业，赋予企业更多的时尚气息，以此来引导消费，提升企业在本市的品牌知名度。

2、配合商品促销，大力渲染店内外营销气氛。营造了浓厚的商业氛围，吸引了人气、增加了广告收益，促进了销售。不断美化购物环境，为顾客提供了舒适的购物场所，刺激顾客消费。

三、环境布置

2、在举办各种活动时，制作各种设计精美的写真及背景板，美工书写制作精良的pop□都取得了良好的效果。

四、发挥海报宣传作用，全年差错率仅5%

为做好这项工作，公司选取部分管理人员，组织每期海报发放，并制定了详细的发放方案和工作流程。为把海报发放到固定客户手中，公司全年发动近1万人次的海报投递大军，加班加点、分区分户在最短的时间内发给顾客。使促销海报的发放，真正起到以点带面的促销作用。全年共计发放海报100万份，很好的宣传了企业，促进了销售。

学校大卖场总结篇九

尊敬的各位领导、各位同事：

伴随着浑厚的新年钟声，猴年已逝，祥犬升腾，在此辞旧迎新之即，我衷心祝福大家新春快乐！身体健康！事业进步！全家幸福！

xx年对于我们百荣来说是不平凡的一年，更是具备战略意义

的一年。一年里□xx集团的各项事业都取得了长足的进步，商城的经营业绩更是节节攀升。经过一年的锤炼，我们的战略更加聚焦，思路更加明晰，基础更加扎实，管理模式更加完善，执行力更加增强。在所有百荣人的共同努力下，我们克服了种种的压力和困难，不仅圆满地实现了集团各项预计目标，团队的素质、专业的精神、管理的层次都有了极大的提升。而所有这些成绩的取得与我们全体员工的共同努力是分不开的。这是每一位百荣人的辛勤付出的功劳，更是每一位百荣人的骄傲！

激情和汗水成就过去，理性和坚强铸就未来。我们有足够的理由相信□xx年将是更加激动人心的一年。我们将看到xx各项事业的迅速推进，一起体验成功的激动时刻。集团和商城也将用智慧和业绩为大家创造更加广阔的发展空间和的发展机会。我们每位员工，都将在xx的飞速发展中得到价值的最大实现。

在这里，我代表集团和商城领导对各位一年来在各自的岗位上所付出的辛勤劳动、以及在工作中所表现出来的敬业精神表示衷心的感谢！更要向今天所有获奖的突出个人和团队表示真诚的祝贺，让我们行动起来，为事业的发展，为青春和梦想，贡献自己最大的热情和力量！愿大家在新的一年里为百荣的腾飞再接再厉，再创奇迹！

谢谢大家！

学校大卖场总结篇十

：1、完成主管上级安排的各项工作任务； 2、就工作中的问题与上级主管保持及时、全面和经常的沟通，确保部署与公司高层沟通渠道的畅顺； 3、定期上交营业报告、述职报告，就销售分析、市场调查和改进措施等业务内容进行总结和自我检查； 七、同级关系 1、积极与同级管理人员协调、沟通，以保证协作工作的质量和效率； 2、在主管上级的安排下，

完成同级部门要求的协作任务。如：协助防损部进行每日清场工作等； 八、其他 1、负责所辖区内的规章制度、通知等管理文件的签收、传阅和保管工作； 2、完成公司领导安排的其他工作任务。

百货商场楼层主管的日常工作和职责？

百货商场楼层主管的日常工作和职责？

日常工作：对楼层事物和营业员的管理。

2、认真协助营运经理工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解部门人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

4、严格落实部门员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养员工高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本部门员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领；

6、不定时巡视各岗位，指导员工工作并督促完成；

7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力；

8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；

9、负责安排和调整员工班次，优先组合，正确使用指挥管理权；

11、组织并参与策划有利于公司发展的促销活动；

12、主持部门会议，分析工作现状，提出工作要求和解决办法，明确工作目标；

13、解决问题要有章可循，注重个人修养，给员工树立良好形象；

14、承担本区域的销售任务；

15、完成上级领导下达的其他工作任务；