

# 最新双十一采购总结(汇总7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 双十一采购总结篇一

财务科人员相对较少，工作场所相对集中，日常工作相对稳定。所以我们每天上午有个晨会，安排一下当前的工作，按照轻重缓急和每个人特点分解当天的工作。每月中旬开一个例会，如果有必要，也请财库负责人参加。

本月例会主要分析财务当下的工作重点：

抓紧做好年底的各项结报工作，对于每份原始凭证都认真审核，力求符合财务规范。

另外，对全体人员提出几点要求：

有事办好出门请假手续。

张家港市华菱化工机械有限公司财务

## 双十一采购总结篇二

充满机遇与挑战的光棍节已经过去，回首今年整个节日期间的超市，在总部各中心领导的帮助和指导之下，加之全体管理人员以及优秀员工的合作与努力之下，各方面得以稳固磐实，商场工作得以顺利开展。在--销售目标上，众人不可谓未尽之能事，且不论结果如何，此中显现之苗头，不可说不令人欣喜。对于光棍节节日期间的工作进行反思和总结如下：

一、盘点光棍节期间的工作

a□加强卖场的人力资源□a类销售科别□a类商品的管理。

b□对本卖场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

c□积极组织管理岗员工的学习，加大对a类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现的问题进行了分析。

## 二、存在的问题

超市在总部领导下，年度一月份月合计销售：一万元，月度销售目标一万元。超市业绩的影响主要来自于以下几个方面：

a□大环境：受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因一区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□促销：场外促销活动以及有力的促销手段全无，在商品没有竞争力的同时，应加大场外促销活动，特别是节日前10—15天，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢，光棍节

节月份多为公历纪年中的9—10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

d□商品质量问题和顾客投诉高：一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和光棍节大闸蟹事件等。

e□人员流失率过高：员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

针对以上问题，主要完善以下工作：

a□提升专业技能。不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓——服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建——根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□商品管理。坚持对a类商品和c□z类商品的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。做好竞争分析，与竞争者形成差异优势，使商品在完善消费市场的同时，进一步展示卖场连锁优势。

c□员工管理。努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，认真贯彻师徒帮带体系，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，改善卖场氛围，提升卖场业绩。

d□服务管理。加强员工服务意识培训，贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力，向着这个目标步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长，坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训，带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍之信心，饱满之工作热情，与公司和我的团队一起，勤奋工作，顽强拼搏，为一的发展做出应有的贡献。

## 双十一采购总结篇三

早上起来一看日子，发现xx年过了一半了，有必要对前面的半年做个工作总结！

我负责的财务部工作，今年感觉还是比较满意的，3月份xx离职，财务部人员略显不足，而且上半年，公司业务也是相对繁忙□xx跟xx工作认真负责，使财务部工作开展正常，为公司的运转提供强有力的保证。但是我们都是新人，不能有骄傲的想法，脚踏实地的一步步去坐，财务工作要求细心谨慎，不能有一些差池！

公司目前财务问题还是资金回笼略显缓慢，长期以往对资金链安全及公司信誉度有不良的影响，第一、我们的业务员要加强对客户对账催帐工作，毕竟你们跟客户最熟悉。第二、我们的财务部同事要配合、监督好我们的业务员催款工作。第三、要有适当的奖励惩罚制度。最重要的是各位同事的团结一致，大力配合。

对于其他部门，比如计调部，今年比去年表现好很多，主要体现在计调的速度增加很快，相对比较及时的`能拿出行程报价，而且公司加强了采购、签约了一些优秀的地接社，增加景区返利。计调是公司竞争的核心，每一个房间、每一次用车、每一顿饭，我们都要想办法做到价廉物美，一个计调如果能做到这一点呢，必须要跟公司的未来、荣誉挂钩，一次成功的操作可能会增加几个客户，一次失败的操作将失去几十个甚至几百个客户。

门市上半年的成绩比去年有所增加，但是我觉得远远不够，门市占有公司总产量的比例还是太小了，从另外一方面来说，潜力巨大！

最后我们来提一下导游部，这是一个90后为主的部门，导游部其实不仅仅只做导游，而且想办法要发展一些客户，对于在第一线工作的导游，接触客人的机会最多，是否想办法让这些客人成为你的客户呢，从半年的财务报表来看，新导游的客户几乎为零，或许是公司的激励措施不够，但是否也是个人梦想的缺失！

前几天，听xx的梦想想去新疆，我觉得很好，人要有梦想！梦想并不一定是遥不可及的，也可以是切合实际的一个阶段性的想法。公司开业之初，我的梦想是一年能盈利一些，让我可以去几个想去的地方旅行、徒步！以前的股东林总当时的梦想是每天可以挣一包“中华”抽抽。所以我说梦想可以是一次旅行、可以是一个”苹果”，可以是车子、房子、老婆；梦想是可以转变的，我们可以失败，不能没有梦想。

我真希望来跟我们走的人都有梦想，从跟我走出去的人寻找另外的梦想，很多老的同事出去，我觉得非常痛心，可以肯定的是我们那里做不好了，也理解他们要去寻找自己新的梦想！

目前我的梦想是，把跟我走旅游做成苍南县最好的最大的旅游服务商，必须把最好放在最大的前面，没有物美价廉的服务，没有品牌的意识是做不成最大的，去年通过数据的统计，跟我走旅行社可能是苍南县旅行社里营业额最高的旅行社，但是绝不是最好的旅行社，我们还太年轻！今年9月份是我们公司创办六周年的时间，中国的小企业平均生命力是4—5年，我们已经过了这个门槛，我希望公司能带着梦想长期发展下去，至于能不能做百年企业，这只能是我们的理想了，如果跟我走员工没有梦想，将离开跟我走，如果跟我走没有梦想，就让他退出旅游市场。

最近根据需要，我们要把公司的人员调整为两大部门。

一、操作部包含计调、财务、导游；

二、销售部包含门市、业务员及公司其他一切可以销售的人员。我们要开始明确自己的分工，销售部负责推销旅游产品营销，负责合同的细节、负责旅游回访，而操作部负责对销售的产品进行采购、安排、带团，双方要多沟通，多交流，细节中含有魔鬼，旅游销售和操作特别要注重细节。

今年下半年我们将开拓一些村居、企业、普通老百姓的业务，我们可能需要增开一些门市部，对于我们的管理更加是个挑战，但为梦想出发，我们必须得前进！

## 双十一采购总结篇四

1、票据报销。

刚到公司，领导让我认真学习《费用报销控制管理办法》。我用了5天时间，每天学习两遍本办法，我发现每次学习都会有新的收获，都会对本办法有更深一步的理解。后来，让我进行实际的操作，即对一些票据进行报销。我在实际操作过程中一边对照《费用报销控制管理办法》，一边自己总结，发现了不少需要注意的问题：首先，要看费用报销单上有没有经办人、部门主管、分管领导签字，三者缺一不可。（工地调动差旅费报销单上还必须有有人力资源主管签字）。其次，要看票据是否完整、合法，如发票上必须有财务专用章或发票专用章，公司名称必须准确无误等。再次，发放各类补贴要做到公正合理，不仅要严格参照《费用报销控制管理办法》，而且要认真辨别时间点是否准确。经过4个多月的学习与实践，我觉得已经完全胜任了票据报销这一工作。

## 2、工资发放。

公司基本上每月9号发放工资，月初，我拿到工资单，要做好工资发表表的统计工作，将代管部分与打卡部分分开填列。发放工资要注意两点：一是仔细认真，必须保证工资发表表上的姓名、金额、卡号、工号完全准确。二是要及时，当工资单到达财务部后，要及时处理，保证工资的及时发放。

## 3、现金管理。

票据报销，支付现金时我都认真清点两遍，并且每日下班前半小时内都要盘点库存，并与账上进行核对，要做到账实相符。

## 4、银行业务。

## 5、水电费与罚款催缴。

外协单位每月水电费需上交财务部，因为违章，一些外协单位会收到公司罚单。由于涉及到的外协单位比较多，我需要建立一个水电费与罚款台账，将这些水电费与罚款一一记录

清楚，过一段时间催缴一次，收款时要开具收据，收到的款项要妥善保管。

## 6、凭证的整理与装订。

月末和年末需要将凭证按会计期间与类别装订起来。通过整理与装订4—9月份的凭证，我已经熟练掌握了这一技能。

## 二、主要经验和收获

在公司工作的半年时间里，我积累了一定的工作经验，既有业务方面的，也有为人处事方面的，总结起来主要有以下几个方面。

- 1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位；
- 2、只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态；
- 3、只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责；
- 4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好；
- 5、只有保持心态平和，“取人之长、补己之短”，才能不断提高、取得进步。

## 双十一采购总结篇五

在工作上始终服从党组织安排，顾全大局，群策群力，坚持“出门一把抓，进门才分家”的工作原则；在物资上从不计较个人得失。为搞好干群关系，我积极主动与村两委成员互



相学习，取长补短。不仅做好自己的本职工作，还协助其他成员做好相关工作。

## 二、加强学习，提高政治思想素质

坚定不移地贯彻执行党和国家的各项方针、政策，严格执行各项法律法规，遵守各项财务规章制度，认真学习上级下达的有关文件，切实履行好自己的岗位职责，加强业务知识学习，不断提高自身财务管理水平，使财务管理规范化，按照“村帐镇管”的有关要求，做到制度上墙，管理规范。按时进行财务公开，定期进行民主理财，搞好各社财务收支帐目。对管理混乱的帐目进行监督整改，使各社收支规范化，财务公开，化解了许多因财务不透明所引起的各类矛盾。

## 三、当好管家婆，严格按照财金纪律办事

今年，会计工作比较繁重，各种往来帐目千头万绪，错综复杂，每月、每季财务收支逐笔逐项公示、农村合作经济组织会计科目余额、各项报表，新建村委会相关资料、村级“一事一议”财政奖补村社道路修建等等工作：

1、新型农村合作医疗工作：我村共有7个小组，全村农业人口2239人。今年12月份，通过村社成员的共同努力，使我村的新农合参合率达98%以上，参合资金如数上缴。

2、“一事一议”工作：为给村民办事实、办好事，切实做好村级“一事一议”财政奖补工作。在上级部门的大力支持下，在村两委的组织下，在村民们的积极筹资筹劳配合下，此项工程在广泛征求群众意见的基础上，通过村民大会讨论表决，公示均无异议。为搞好项目的申报、编制，认真按实填写各项表册并及时上报工作，我们加班加点，夜以继日。此项工作严格按照程序进行议事，接受群众监督，确保项目实施全过程公开、公平、公正，以及建设项目保质保量顺利完成，确保了我村社会和谐稳定。

3、文书工作：积极主动做好村两委文书工作。认真学习和及时传达党的方针、政策。

4、村务公开工作：我们设置了政策宣传栏、信息发布栏、党务公开栏、村务公开栏，每个季度及时公开一次。

5、创先争优工作：根据上级要求，我们认真制定计划，编制实施方案，努力扩大参与面，充分认识到创先争优是实践的继续、是实现新农村建设的需要、是能够化解社会矛盾、服务人民群众、争创公仆意识的需要。

6、阳光村务工程工作：在党委政府的领导下，我们进行了资金、资产、资源的“三资”清理工作，盘清家底，规范村务工作。

#### 四、努力做好基本工作，积极为村民办实事

村会计这项工作，任务重、强度大、是村里最苦最累的差事，白天参加村里的各项工作，晚上还要清理各项资料。在工作中，我虚心学习，在实践中不断探索，提高业务水平。在多年的工作中，我所参与或负责的工作，从未出现任何纰漏，没有出现过任何违规违纪问题。

本着积极为村民办实事、办好事、为村民服务的工作态度，对村民提出需要办理的事情，能办到的立即着手办理，不能办到的做好耐心细致的解释工作，努力使村民理解并满意。如：为村民办理户口登记和户口迁移、为村民办理小额农业贷款、开具各种证明等等。只要是村民提出的合理要求，我都尽力去办理，竭诚为村民服务。

总之，自己所做的这些努力，离上级和村民的要求还相差很多，为此，在今后的的工作中，我要进一步加强学习、严于律己、努力工作、更好的为村民服务。

本文来源：

## 双十一采购总结篇六

在两位老总的领导下，作为\_\_地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售x万元，与去年相比上升x%[]从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端，财务经理季度工作总结。

### 二、公司的内部管理较往年有进一步的提升

在内部管理上，公司的人员构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务；在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象；在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

### 三、财务管理工作上，做好财务工作计划

加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：

(1) 严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行

作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2) 各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

(3) 公司的利益高于一切，增强员工的主人翁责任感，人人增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在销售旺季，大家的努力也得到了回报，这是有目共睹的，事实胜于雄辩，这是一个不争的事实。

#### 四。坚持以人为本，加强经营管理公司

3、责任到岗。大家的干劲有了，公司的效益才会增长，正所谓有了大家才有小家，最终员工有了利益，这才是公司与员工最满意的果。这是我的个人看法和一点小小的建议，如有不足之处，肯请领导与各位同事的指正与批评。下半年中我部门一定继往开来，做好下半年工作计划，切实做好后勤保障工作，为我公司在新的一年中能取得更好的经济效益和社会效益愿付出应有的一点微薄之力。

## 双十一采购总结篇七

20xx年公司财务工作以《会计法》为准则,以提高经济效益为目的,以成本管理和资金管理为重点,强基础,抓管理,发挥了财务管理工作在企业管理中的重要作用、现将20xx年度公司财务工作做简单总结汇报。

过去的一年,财务工作在职能管理上向前迈进了一大步。

1、为便于财务管理,财务部门除正规的日记帐、明细分类帐、总帐外,又建立了多种台帐。如:材料台帐,周转材料台帐,低值易耗品台帐,办公费台帐等。

2、会计报表基本能满足上级部门和公司管理的需要。3、提出了财务工作不仅仅是事后算帐,核算是基础,管理是目的。如果管理工作上不去,核算再细也没用。所以要求财务人员人人提高管理意思,在思想上要重视财务管理。对每笔经济业务在考虑核算的同时,还要考虑到该项业务对公司的现在和将来在管理上和税收政策上的影响。否则,出现问题将来很难弥补。4、根据外工地离公司较远和公司改革的具体情况,公司对分公司实行了独立核算。项目部设专人负责财务工作。

为加强公司对外工地财务管理,保证核算的统一性,信息反馈的及时性,又采取了公司财务人员勤下工地的办法。5、为使会计工作规范化,指定了具体的《财务工作要求》。要求从会计基础工作、会计核算、日常管理三方面去抓,目的是为财务管理打好基础。6、内部开展规范化工作,从会计核算、会计报表到会计档案的管理,每项工作都落实到了人头上。从小处着手,全面开展,完善财务管理工作。

核算工作是财务部门大量的基础工作。资金的结算与安排、费用的审核与报销、材料的稽核与分配、固定资产折旧的计提、财务报表的编制、税务的申报等各项工作都能紧张有序进行,并能按时完成。

财务部门既是管理部门,又是服务部门,在加强管理的同时又要热情服务,这是两种不同角色的转换,也是我们的工作要求。

在对原始凭证审核时,严格按照规定办事,不该报销的绝对不能报销,不该进成本的也决不乱挤成本;对不符合手续的及时告知办理相关手续以及指出解决问题的办法。

为加强对资金的统一管理，规范运用，强化资金使用计划性、效率性和安全性，尽可能地规避资金风险。1、将分散的资金归并到了公司的银行帐户上。2、为进一步减少资金占用，提高资金利用率，今年重点对未达帐项，债权、债务，流动资金周转率等一些项目加大管理力度，使资金周转明显加快。3、严格执行了现金管理制度，以勤俭、节约、高效为原则，从整体上对资金有统筹安排，严格按照资金支付流程去做。做到了“先审后支，不审不支”的原则。对出差等公用费用，实行“先批后支，计划先行”的报帐程序。全过程地监督资金计划执行情况。通过以上制度的实施，更加有效的减少了资金占用，降低财务费用和工程成本。

随着企业管理职能的日益强化，财务管理自然参与到企业的每个环节。其中包括：物质采购、现场二级仓库、大宗材料、周转材料、低值易耗品、设备等方面的管理，清查盘点，落实责任，以降低成本。

合理高效的财务分析，是企业管理与领导决策的重要途径，并将使公司的工作事半功倍。在财务分析上，做到保本点与规模效益、量差与价差等具体数据分析，为领导决策提供有力信息。

20xx年，公司工程全面铺开了，资金需求量很大，尤其是魏县赵寨梨花寨开发项目。在巨大的资金压力面前，公司领导和财务部门积极动脑筋、想办法，同心协力筹备资金。弥补了资金的缺口。

在资金使用上，做到合理安排调度资金，保证了开发和施工的正常运转，其他方面也没受影响。