

2023年商场半年工作总结 商場上半年工作总结(大全5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

商場半年工作总结篇一

我们是今年1月9日开始值班的。由于我们是一支新组建的团队，而且又是在xxxx城这样一个大型的国际化企业里工作，职责重大，压力千钧。为了保质保量完成、履行好肩负的使命，上半年我们重点抓了三项工作。

一是抓队伍建设。一支过硬的队伍是做好工作的重要保证，从保安队组建开始，我们在队伍建设上就坚持“两手抓”：一手抓人员的配备，一手抓素质的提高。在人员的配备上，我们从xx警官学校招聘了21名学生队员；同时，我们还注意从部队退伍军人中招聘优秀队员。透过半年的努力，我们团队的人数从当初的7个人，增加到此刻的39人，是刚开始时的5倍之多。在队伍建设上，我们把“相马”、“赛马”、“驯马”、“养马”相结合。在多渠道引进队员的同时，高度重视队员综合素质的提高。凡新队员进来后，我们都要组织为期半个月的保安业务素质的训练。同时我们还专门邀请扬州市消防大队的专家，来为队员讲授消防方面的知识和技能，使队员都能尽快掌握各项基本的本领，到达上岗的要求。队员上岗后，我们还坚持每周2天的技能训练，风无阻，冷热不断，使队员的业务素质不断提高。

半年来，我们保安队已成为一支拉得出，打得响，有较强执

行力和战斗力，能出色完成任务的队伍。

二是抓制度建设。工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交***、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员务必提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都务必列队行进，充分展示军人的素质和风采。

三是抓思想建设。由于我们的队员来自不同的地方，不同的岗位，各人的综合素质、性格、好均不相同。更重要的是他们都刚20出头，血气方刚，这既是我们保安工作的需要，同时，也是我们在日常工作、中需要注意的。可塑性很大，但是可变性也很大。因此，我们在队伍建设工作中，要把思想道德建设贯穿始终，紧抓不放。在工作方法上，我们根据不同队员，不同状况，灵活机动地在班会、业务会上插入思想教育的以会代训，与队员个别谈心，交心，典型案例教育，举行升旗仪式等多种形式，灵活多样地实施思想品德的教育。如我们抓住人员雷鸣同志冒雨救伤员、拾金不昧的事迹，组织全体队员在学习的基础上，展开“人的价值在哪里”、“做一名政治合格、业务过硬的保安队员”、“我认为一位合格的保安班长应是……”的大讨论，每个队员都能在学习、讨论的基础上写出有深度、有价值的体会文章，并且大多数队员都能把学习体会落实到具体的行动上。对工作中出现的问题和差错，我们要求：不得隐瞒，及时上报，有错必纠，有错必改，惩前治后，引以为鉴，强化精神，改善工作。形式多样的思想品德教育，收到了实实在在的效果。无论在工作上，还是在日常生活中，我们的队伍中出现了“三多三无”的喜人局面。即：工作用心主动的多，消极应付的少；干事情吃苦在前的多，讨价还价的无；做好人好事的多，违纪背法的无。

半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的业绩，也得

到了锻炼和提高，能够说受益非浅。主要得益于以下几个方面：

一是得益于公司领导的正确领导和悉心关怀。首先，张衍禄主任身为领导，在各项工作中都能走在前面，干在前，给广大队员树立了榜样，增添了干劲和信心；同时，张主任、李主任等领导曾多次亲临保安队，给队员讲形势、讲要求，讲保安业务和物业管理方面的知识，使广大队员深受鼓舞；更重要的是每一次大的活动，张主任等领导，都能亲临现场，组织指挥。所有这一切，都是我们保安队出色完成任务的重要的保证。

内部发生的一些典型的、有必须说服力和教育作用的正反事例，我们都组织队员进行学习，同时，引导他们多问几个“为”，收到了事半功倍的效果。使大多数队员对待工作的态度向敬岗爱业的方向转变。三是在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。应对日新月异的工作环境和工作要求，我们在工作方法上不断的创新，使工作的方法从严肃向灵活；从单一向多样；从会议讲向正常化；从说教向谈心，关爱转变。这种有益的创新尝试，事实证明是有效的、成功的。很多队员都能自觉打消临时观念，树立长期作战的思想，从而工作更安心、更用心。

三是得益于全体队员的共同努力。我们的队员大多数是来自部队和警官学校，他们都不同程度地受过严格规范的军事化训练。他们在工作上，都能求同存异，顾全大局，无论工作条件多么艰苦，生活条件多么简陋，工作任务多么艰巨，他们大家都能团结协作，共同拼搏，想方设法尽心尽力完成任务，其精神实在感人。上半年我们之所以能在珠宝城大型活动多、状况复杂，天气不利的状况下，比较出色地完成各项工作任务，全体队员的共同努力功不可没。这些都凝聚着全体队员的智慧和汗水。

回顾半年来的工作，在取得成绩的同时，我们也清楚地看到

自身存在的差距和不足。突出表此刻：一是由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐；二是我们的工作方法还有待进一步的创新和改善；三是工作上还存在一些不如人意的地方。所有这些，我们将在今后的工作中痛下决心，加以克服和改善，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。

商场半年工作总结篇二

在科长的正确领导下，在同事们的积极支持和大力帮助下，我能够严格要求自己，较好的履行一名领班的职责，圆满完成工作任务，得到领导肯定和同事们的的好评，总结起来收获很多。

作为一名收银员领班，首先是一名收银员，只有自己的业务水平高了，才能赢得同事们的支持，也才能够带好、管好下面的人员，商场半年工作总结。虽然我从事收银员工作已经三年，且取得了一定的成绩，但这些成绩还是不够的，随着超市的发展，对我们收银员的工作提出了新的要求，通过学习，我总能最先掌握电脑操作技术，总能为下面的同志做指导。

领班虽然不算什么大领导，但也管着一堆人，是领导信任才让工作总结我担此重任，因此，在工作中，我总是对他们严格要求，无论是谁，有了违纪，决不姑息迁就，正是因为我能严于律己，大胆管理，在生活中又能无微不至的关怀下面的员工，因此他们都非常尊重我，都服从我的管理，半年下来，我们的工作得到了领导的肯定。

收银员的工作不累，但得细心，因此收银员必须任何时候都保持良好的心态和旺盛的精力。因此，在给几名员工工作排班时，我总是挖空心思，既要让收银员休息好，又不能影响自身的工作，还要照顾好她们的特殊情况。

做为一个领班，能够在收银员一级解决的问题，我决不去麻

烦领导，对商场里的大事，又从不失时机的. 向领导请示汇报。

通过半年的总结，我有几点感触：

其一是要发扬团队精神，因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。

具体到各个部门，如果你努力的工作，业绩被领导认可，势必会影响到你周围的同事，大家以你为榜样，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，别人取得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反应的良性循环。

二来能及时的把信息反馈到领导层，把工作从被动变为主动。

其三是要有一颗永攀高峰的进取之心。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

商场半年工作总结篇三

我店百货区经过上半年重大装修调整后，在品牌结构、品牌质量、购物环境等方面均得到了很大的提升，在销售方面也得到了相应的提高，但是与竞争对手相比，同样也存在着不足。为此，经过市调作出以下分析：

我店具备的优势主要体现在以下方面：

我店经过重大调整，无论在品牌质量与数量方面都得到了很大的提升，调整前品牌数量约为x个，调整后品牌数量约为x

个，销售环比上升x%以上，而目前xx百货品牌数量为x个。在引进品牌上，注重厂商经营性质，提高了厂家直营的比例，根据市场定位引进了具有一定品牌知名度，但价格适中的品牌，例如在上半年调整中，新引进的xx□xx等品牌，销售较好，能够符合本地市场需求，价格适中，且属于厂家直营性质，货源、促销等方面均能够达到要求。我店在品牌知名度方面，也具有一定的优势，例如皮鞋区xx□xx□运动区xx□xx□床用区xx□xx等。

xx百货区的促销形式相对比较单一，而我店的促销形式与内容则更多样化。上半年当中，在做好常规促销的同时，开展了一系列的品类促销及文化宣传或促销□x份围绕xx□xx进行相关的促销活动，在父亲节促销期，联系男装，男士皮鞋，皮具进行场外特卖，突出父亲节的主题特色。

在文化促销方面，加大主题活动的推广，例如护肤节、欢乐暑期节等。针对暑假期间，推出了“欢乐暑期节”，对童装区进行了气氛布置，模特静态展，童装商品知识长廊等，联合xx幼儿园共同举办一场儿童服装秀及文艺表演，并进行了宝宝大比拼的亲子活动。在x月份当中，举办了以“我的时尚我做主”为主题的男装时尚装扮竞技活动。

xx百货区的促销活动频率相对要小，除了重大节假日外，其它时段促销活动较少，甚至有时一个月均无统一促销活动，无法与xx或我商场相比较□xx百货区近期大型促销活动大都是“买换”的形式，需要凑数，且有尾数，比较容易造成跑单，而我商场的“换倍”因无需凑整，无尾数，实质上折扣力度更大，则顾客更乐于接受。

经过上半年的重大调整，我店百货区的营业面积进一步扩大，百货商场的概念更加突出，品牌数量增加，品牌质量优化，品牌效应得以显现，市场竞争力进一步增强。而目前万家在多数顾客的心中还是大超市的印象，无论购物环境还是品牌

组合、重视程度等与我商场均存在一定差异。

具有优势的同时也存在着不足：

(一)、超市的聚客效应无法与万家相比

xx超市区是按照大卖场布局进行规划设计，聚客效应更强，同时场内(百货区)动线设计与超市区的客流流向紧密结合，超市区客流量大，在当地市场具有较大的优势，利用超市区的优势来带动了百货的销售。而我商场实行的是“百货为主，超市为辅”的经营格局，超市的聚客效应无法与万家相提并论，并且在卖场的动线设计方面也无法对百货起到很好的带动作用。

(二)、停车难

(三)、会员制度

为更好地发挥会员卡的作用，提高会员顾客对于分店的忠诚度，xx的会员顾客可享整个类别甚至全场商品x折的优惠，并不定期推出会员日及会员独享商品，完全体现了对会员的重视，而我公司的会员卡虽然也有金卡与银卡之分，但在实际操作中，所有的会员卡都只有积分返利的优惠，虽然在前段时间推出了百货品类会员折扣(金银卡可享折上折)，其主要指正价商品可享受相应的折上折，但百货商品正价的概率相对较少，因此实际意义不大，这样也就失去了金银卡的一大重要意义。建议公司在系统中根据会员级别作好相应设置，不同的会员级别只要刷卡即可享受相应的折扣，系统自动生成，让会员享受到实实在在的优惠。另外在万家，输入电话号码或会员卡卡号就可以积分，而在我商场，必须在收银台刷卡方可积分，为顾客购物带来了不便，这样很容易造成会员顾客的流失。

所以在下半年可以进一步完善特色服务及配套项目：

应站在顾客的立场，不断的思考顾客所需，完善相应的特色服务，满足顾客需求，体现一种人文关怀，提升商场。例如天虹商场有推出免费邮寄，便民自助金融服务。服务台增加了部分服务项目：免费提供饮用水、手机加油站、便民伞租用、区域地图、公交线路查询、免费便民箱(针线包、药品箱)等，前台服务员的着装专业、高雅，尽显高档商场的风格与水准。因此适当提高前台服务等形象岗位待遇，是提升该岗位人员素质的必要手段这一。增加部分配套项目，例如票务、干花(鲜花)、水簇、布艺、男士精品、家居饰品，水吧、零食小屋等项目，完善经营品项，满足顾客对购物、休闲、餐饮一站式服务需求，能够吸引众多顾客的脚步，提升卖场的人气。

商场半年工作总结篇四

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在

一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在xx年虽有改变，但效果并不明显。

xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

商场半年工作总结篇五

20xx年上半年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了xx区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

21年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规

模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

21年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在
矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的
发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而
有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明
显。

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有
中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将
从以下几个方面重点入手：

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保
一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，
打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家
经营的格局。

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，
使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经

典的经营格局。