# 商场工作总结(通用9篇)

来源：网络 作者：眉眼如画 更新时间：2025-01-11

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**商场工作总结篇一**

通过20\_\_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20\_\_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20\_\_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20\_\_年整个年度的文化主题，对于20\_\_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20\_\_年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20\_\_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2020\_\_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：20\_\_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2020\_\_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，根据公司组织构架适时招聘优秀人才，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。

**商场工作总结篇二**

转眼间，春节将至。回想开业至今的工作，在各位领导的带领下，在各位同事的共努力下商场于9月29日盛大开业，全商场各层电气设备运行正常，且二次装修验收整改工作正有序地进行，基本完成了本年度的工作任务，简要总结如下：

1、红星把安全放在第一位，我在员工刚进班组时就实行定岗定位，划分出每个人的责任区域，增强大家的责任感。

2、在开业期间和平时商场举行活动期间，会根据每个人的特长进行岗位调整，让大家去熟悉每一个区域的情况，为应急预案打下基础。

1、每天带领大家对各营业展位进行巡视，发现情况及时处理，不能处理的及时上报。

2、同时每天对各装修展位巡场，发现装修不规范的及时予以纠正同时开出整改单，并做好解释工作，把隐患处理在萌芽状态。

1、应某些展位的需求，用电量超过单块电表负荷的我都会及时给予增容，使其能达到预期的设计效果。

2、工程方在开业后有很多设施设备仍在进一步的完善中，包括线路还有部分必须进行调整的，班组均予以积极配合。

1、开业后各个楼层的设施设备均已投入运行，及时做好记录是必不可少的，逐一对每个展位的用电量进行登记，各层配的情况进行关注，时常查阅也是我的本职工作之一。

2、对工程方没有完善的地方进行登记、上报，对不合理、不规范的部位及时进行沟通。

3、对开出的整改单付联、填写过的巡场表及时上交后勤处归档。

1、需加强班组专业技能的培训，加强动手能力，弥补日常维护中经验不足现象。

4、加强对第二版物业手册进一步的学习，尽快把它应用到工作中去。

以上是本班组的\*\*年工作总结，即将迎来新的一年，望领导对本班组提一些宝贵的建议，让大家在今后的发展中不段的完善自已、提高自己，为红星发展作出一份贡献。

**商场工作总结篇三**

20xx年全体xx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xx％，同比增长17％，所实现的纯利同比增长241％。确立了xx百货在成都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xxx个，淘汰品牌xxx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xx%。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。

20xx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。

20xx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20xx年虽有改变，但效果并不明显。

面对前有周边区域的商业竞争，20xx年，我们将从以下几个方面重点入手：

（一）抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

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，思想汇报专题实施差异化经营

略微调高经营档次，跟xx、xx、xx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。

（三）组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

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。

（四）以四楼的改造与经营为契机，全面整合

场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为20xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

（五）狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

（六）狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

（七）科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

20xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

（八）实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

**商场工作总结篇四**

农历五月初五，是中国传统的节日――端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动，借此活动达到寓教于乐的目的；并回馈顾客，希望能提高商场知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午佳节。

增加人气，提高销售额。

端午飘香，粽是情。

xx年xx月xx日―xx日。

xx有限公司。

xx购物广场。

（一）包粽子比赛，获购物卷。

具体操作：

一、活动分三天举行，初赛、复赛、决赛，进入复赛的都可以获得五十元的购物卷，进入决赛的都可以获得一百元购物卷，夺冠军的可以获得三百元购物卷，并且可以把自己包的粽子带回家。

二、比赛规则，粽子的形状、大小要以主办方要求的为准，初赛每人包两条，复赛、决赛每人包三条，看谁包的又快又好。通过第一天的初赛选出五十人进入复赛，第二天的复赛选出十个人进入决赛，第三天进行决赛，并选出冠军，给予颁奖。

三、活动准备，报名的前两百名获得参赛资格，包粽子材料由熟食部准备，场地的布置由市场部负责。场地的卫生由环保科随时跟进，场地的秩序由防损部维持。活动主持在店内选出。

（二）购物送肇庆粽。

具体操作：

一、凡活动期间在xx购物满200的就送肇庆粽五条，满300送八条，满500送十二条。

二、凭购物小票到服务台领取粽子，每天名额有限，先到先得，送完即止。

三、满200送的名额为50，满300送的名额为30，满500送的\'名额为25。

1、店企划于xx月xx日将喷绘好的活动内容宣传板告示板摆在店正门口显眼位置和服务中心做前期宣传。

2、活动期间，店内广播准确、简洁播放活动内容，播放频率不得小于1次/30分钟。

3、活动期间，店收银员和员工积极主动告知顾客参加促销活动。

4、加强对促销员的促销意识培训，让其明白搞好商场的促销活动是互利的，积极主动地融入到商场的促销活动中来，做好促销活动的口头宣传。

**商场工作总结篇五**

商场 工作总结

一、2024年工作回顾 二oo二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，商场 工作总结。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厦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oo二年仅慈客垄新江厦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训，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，工作总结《商场 工作总结》。去年五月，由我会牵线搭桥，宁海长街供销大楼与新江厦连锁公司达成联合意向。12月下旬新江厦连锁公司长街店(，请保留此标记。)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。

二、二oo三年工作计划 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、以慈客垄新江厦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。慈客垄新江厦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)

**商场工作总结篇六**

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，根据公司组织构架适时招聘优秀人才，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。

**商场工作总结篇七**

转眼间我进××电器已经一个多月了，这一个月里我在我的部门领导、同事们的关心和帮忙下满的完成了各项工作，并且在思想觉悟方面有了更进一步的提高。收银岗位作为××电器财务部门的重要岗位，管理好日常日常工作中现金存放、现金交接、风险防范等工作为收银岗位的重要职责。因为刚来我们公司一个月，工作总结谈不上“总结”，所以我此刻就我谈一下个人今后将如何工作、如何克服工作中存在的不足：

严格履行财务上的“三铁”(铁制度、铁算盘、贴账本)制度，时刻坚持账目心中有数，不长短款。始终树立客户第一的思想，把客户的事情当成自我的事来办，急客户之所急，想客户之所想，要求自我对待工作必须有强烈的事业心和职责心，任劳任怨，进取工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都尽心尽力，按时保质的完成，在日常工作中，始终坚持对自我高标准，严要求，顾全大局，不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时间，利用一切时间和机会为客户服务，与客户交朋友，做客户愿意交往的朋友，经过自我不懈的努力，为自我今后的人生交上一份满意的答卷。

今后我必须会更加以一颗饱满的心来对待我的工作，把××电器今后的发展当作自我毕生的事业来做!相信在众多同事和我的共同努力下，××电器的明天必须会更加完美!也相信在全国千万名××电器人的共同努力下××电器集团也必须会更加辉煌!相信在推进社会主义现代化建设中今后××电器必须会做出它更加不可磨灭的贡献!让我们团结一心，众志成城共同为打造世界上最大的电器零售品牌而努力奋斗。

**商场工作总结篇八**

1\*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%，所完成的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌1\*3个，调整率达70%以上。全场七大品类均完成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个品牌完成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，在营销造势上一直保持区域领先优势。

1\*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。对商场硬件设备进行了全面维修和整改，使卖场形象面目一新。

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，触及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

1\*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特别明显。

问题二：对市场形式的预见性与详细经营举措施行之间存在矛盾。

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1\*年虽有改变，但效果并不明显。

1\*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：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面施行旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利完成。

二、准确把握市场定位，施行差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂施行整体错位，打造区域时髦百货。特别是在区域市场内完成主流品牌独家经营的格局。

**商场工作总结篇九**

流年似水，光阴如箭，辉煌灿烂的2024年弹指间将要过去，转眼又到了年终总结的时候。回首我们床上用品组一年来走过的历程，有辛酸也有欢笑，有汗水更有收获……这一年里，在上级领导和部经理的大力支持下我们…..组再一次超额完成了商场下达的销售计划，现总结如下：

2024年…..共销售约159万元，超全年任务50万，完成全年任务的145 %，超去年同期39万。

虽然我们全组超额完成了销售任务，但是对我来说，这一年并不轻松，面对着越来越多的商场和专卖店，我们必须要付出更多的努力和汗水，才能在激烈的市场竞争中立于不败之地。

我们几个人要负责…，毛巾，床上用品和丝巾这四大品种的销售和管理工作。虽然销售商品种类多，难于管理，但是无论是在商品管理和日常销售上，我们小组的四个人都能互相协调，互相帮助，共同努力，争取把我们的工作做到最好。在我们几个里，我的年龄最大，所以我常常告诉自己，要以身作则，发挥老大姐的带头作用。

修豪华。当..开业时，确实给我们带来了很大的冲击。但是经过了这一年的竞争，我们用高质量、低价位的商品，用真诚的服务超额完成了商场下达的销售任务，我可以说，我们没有败下来。

今年床上用品组最大的改变就是重新装修，重新摆放，新的商品展示区经过装修，从格局、位置上变得更加合理，也给人一种回家的感觉，使床上用品销售区变得更加温馨。

为了让更多的百姓走进我们..，也为了回报这么多年一直关心，支持着北联的老顾客们，在各大厂家的大力协助和部经理的努力下，北联开始定期在商场正门前搞特价促销活动，一样的质量，不一样的价格，促销的都是物美价廉的商品，所以每天顾客都很多，货销售的多了，来货也勤了，一个人根本忙不过来，这就需要我们全体上岗，而且要站上整整一天，虽然嗓子喊哑了，腿也站酸了，结束一天的工作后，倒在床上也不想动了，但是回到工作岗位上，看到姐妹们忙碌却真诚的笑脸，看到顾客们拿着称心的商品满意而去，就什么疲惫都忘了。商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的，我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的，我们营业员就是他们信任的好参谋，在平时的工作里，我们两个组长互相帮助，互相支持。不管是促销方案，还是要货数量，品种，都在一起认真研究，有时间我们俩就交替着去考察市场，及时了解市场信息，并且反馈给部经理，让我们在商品调整和处理上领先一步，也增加了销售。

虽然今年圆满完成了销售任务，但是我不会骄傲，我们的前景并

不乐观，我也有很多不足的地方。这就需要我不断提高自身素质，加强业务知识的学习。

第一、要准确掌握各组的库存和销售情况，把库存降到最低，在畅销商种不断货，滞销商品不积压的基础上，多增加品种，争取在以后的销售中更上一个台阶。

第二、我要经常在闲班的时候去考察市场，了解产品的信息，反馈给部经理，及时对同类商品做促销，处理，我们可以多想一些创意，把我们的商品最独特的方式展示给顾客，以增加销售。

第三、现在的顾客要求越来越高，对商品的质量也有了更高的要求。 我要继续学习业务知识，尽快提高自己的业务能力，做好新老顾客的好参谋。

第四、我们组现在商品款式，颜色没有专卖店全，以后我要多与厂家和部经理沟通，增加商品的品种，吸引更多的客流。

北联给了我展示能力的空间，让我在岗位上充分发挥自己的光和热，以后，我要和大家不懈地努力，由我做起，永不放弃，争创一流的北联百货。

……

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn