# 商场工作总结大会条幅(汇总85篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-04-09

*商场工作总结大会条幅1书，是人类进步的阶梯，苏联作家高尔基的一句话道出了书的重要。书可谓是众多名人的“宠儿”。历来，名人说出关于书的名言数不胜数。都说书重要，还有的更以读书为重。的确，书很重要，但我以为读书似乎更重要。读一本好书，犹如春风化...*

**商场工作总结大会条幅1**

书，是人类进步的阶梯，苏联作家高尔基的一句话道出了书的重要。书可谓是众多名人的“宠儿”。历来，名人说出关于书的名言数不胜数。都说书重要，还有的更以读书为重。的确，书很重要，但我以为读书似乎更重要。读一本好书，犹如春风化雨滋润焦渴的心田！沉浸在读书的世界里，更像乘坐“书”舟，遨游知识的海洋！

“闲来无事常读书”可以使我们陶醉在书中世界，忘掉一切。读书可以使人净化心灵，使人更纯洁，更真诚。不读书使人每天生活在世间凡俗，变得狡诈，变得“自李唐来，世人更爱牡丹”！当然，书是需长读的。可读书不只是眼球在字面上一略而过，而是要读出其精髓。使其道出于吾之身！这才是读书的真正含义！

朋友，读书吧！书给我们带来快乐，使我们不虚度光阴，爱读书的人都是具有良好品德的人！读书，简单的两个字，却蕴含丰富的内涵，书是读出来的，而不是看出来的。书，能陶冶情操。让书成为我们生活中不可缺少的部分，无疑是一件美妙的事。世界上著名的文学家，文豪。都是爱书如命之人，在他们眼中，金钱不是他们所要追求的，他们所追求的是高尚的情操。不同于世人，要在污浊世界独立不移！就像北宋哲学家周敦颐笔下的莲花“予独爱莲之出淤泥而不染，濯清涟而不妖。”而他们所追求的，只有读书才能带给他们！书中没有瑕疵，没有污\*，只有那如同洁白的雪花，一片洁白。

不要再犹豫，读书，使你脱离凡俗，书中乃一片美好的世外桃源！

**商场工作总结大会条幅2**

时间总是过得很快，新的一年已开始。在过去的一年中我作为商场服务台，带领我部的员工顺利完成了去年的各项工作任务。在此，对一直以来支持我工作的客服部所有员工表示感谢。如果没有她们的努力工作，就不会有客服部今天的成绩。我也感谢各部门同事对我工作上的支持和配合。特别感谢\_先生对我的关爱，没有\_先生不断对我的教诲就没有我现在的进步。

去年商场服务台部的工作是比较繁忙和辛苦的一年，但对于我们每个人来说又有很多不同的收获。我部\_主任在年初被任命为商品部主管，一直从事客服部管理工作的她，对商品经营缺乏经验。开始不知从何着手工作，对此顾虑重重，怀疑自己能否胜任此项工作。虽然我对商品经营方面也没有经验，但作为她的主管依然鼓励她并帮助她，和她一起讨论、解决工作上发生的各种问题，其中包括商品的种类及标价问题，并调动本部员工去全力支持商品部的筹备工作。因为我部门全体员工同心协力的去帮助\_\_主任，使她充满信心，抛去顾虑，全身心的投入到这项她并不熟悉的工作，并且出色完成了商品部的筹备工作，给商品部今后的经营奠定了基础。

在员工培训方面，我认为应将此项工作做得更有系统和规范，所以我和\_小姐就以前的培训资料逐项进行了修改，由\_小姐做出一套客服部临时工的培训手册。后来又经\_先生的指点学习仲量联行物业管理服务公司工程部的每日早读方法，对临时工进行宣导，使临时工时刻牢记我们的规章制度及操作程序。

在今年客服部的工作中，使我感到欣慰和骄傲的是看到了\_主任、\_小姐、\_小姐在工作能力上的成长和进步。作为她们的主管让我有一些成就感，同时也是对我的鞭策。不断的学习才能不断的进步，我把上级交给我的每一项工作都当成是给我的一次学习的机会，认真努力的完成它。公司让我参与美容美发室及足底按摩室的装修工程，对于一直没有和外单位洽谈工作经验的我是个考验，也是给我的一次学习的机会。通过许先生的指点及教诲，我成功的完成了我的协调任务，从中也学习到了一些协调工作的方法。参与古典家具的选购工作是给我的又一次学习的机会，经过一段时间的学习和选购工作，我学习到了一些识别家具年份、新旧和产地的基本知识使我增长了见识。

时间总是年复一年的轮回，岁月却把所有的优与劣、利与弊记载下来。在新的一年中，我将带着我在昔日的工作中积累的所有的所有，投入到新一年的工作中。我将更加努力的进行本职工作，带领客服部的全体同事更好的完成清洁服务任务。并在工作中创造和谐的工作气氛，加强部门内的凝聚力。力争在新一年的工作中超越已经拥有的一切，取得更大进步。

**商场工作总结大会条幅3**

一、做好20xx年购物广场文化主题巡展活动及购物广场美陈装饰的前期工作。

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。

2、为确保年度主题巡展活动的有效性，在活动实施前期，与大连的公司紧密联系，可以请他们到沈阳来进一步深入了解我们的活动和商场的实际情况；

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。

4、做好公司对外形象宣传工作，即公司主流广告媒体的选定工作，根据前期已收集的各广告公司、广告媒体资料，结合公司实际进行深入分析，确保在20xx年2月份之前，将广告媒体选定方案定稿落实，加快企业对外形象宣传的步伐；

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。

**商场工作总结大会条幅4**

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及\_\_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，成果非常明显。特别值得肯定的是，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，共同努力，取得了一定的经济效益和社会效益。不仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾\_\_年的工作，可以总结为以下几大方面

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，积极配合，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，最高日销超百万。配合商厦的活动，我们做了大量的准备工作，积极与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

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，领导带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和运动休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和运动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，国际运动品牌匡威、Kappa入驻我商场，并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内运动休闲品牌及威鹏、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。

为适应商厦整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的女装品牌10余个，并引进了卡琪露茜、雅诺、芙奈尔、蒂澌凯瑞、热度、范奈沙、科尚等10余家女装品牌。顺利地完成了今年的升级改造任务，为计划明年女装品牌的再次升级奠定了良好基础。

我们将实际工作中遇到的问题进行讨论，寻求解决方法并予以实施，逐步完善了商场的管理制度。今年升级改造后，商厦为集聚人气举办了多次大规模的促销活动。在工作中我们发现，每天晚上5：00之后是双休日外的销售小高峰。针对这一情况，我们调整了收银员和导购员的作息时间，将早班下班时间由原来的下午1：30分调整至12：30。要求早班员工12：30分后去吃午饭，杜绝了因吃饭空岗现象。既避免了中午顾客购物交不上款，又因下午着急上班而跑单的现象，又避免了顾客购物时没有营业员接待而对商厦有不满现象，进而提高销售业绩。

要求柜长各负其责，每天记录本柜组的销售情况，月末进行汇总，计算出柜组本月的销售利润及费用情况，做到心中有数，商场无论需要哪个数据，柜长都能及时准确地提供出来。做到人人懂经营、会算帐，个个会管理。

1、增强员工素质，向管理要效益

从提高自身素质做起，柜长精通导购员和收银员的业务，现在无论是哪个专柜人员短缺，还是大型活动中顾客排队交款，每名柜长都可以替补到基层工作岗位中去。在方便顾客的同时，提高商场的经济效益。

柜长素质的提高，带动了柜组成员。随着员工素质的整体提高，树立品牌意识，销售业绩不断攀升，取得了利润比去年翻一翻的好成绩。

2、全方位培养人才，各项工作领先其他部门

发现每一名员工的闪光点，并善加利用，使她们都有用武之地。培养出了一支高素质可以参加各种比赛的员工模特队，培养出了多名优秀报道员。

商场无论下达的是促销任务还是举办活动，我们都能超额完成或取得领先的成绩。目前我商场已培养出一支不计得失，不计报酬、过得硬的员工队伍，多次受到了领导及相关部门的表扬。

3、建立员工档案，了解员工家庭状况，关心员工生活

通过建立员工档案，了解了员工的第一手资料。对家里特殊困难的员工予以照顾，动员员工关心和帮助他们。主动从家里拿不穿的衣服和生活必需品给特困员工，员工家里盖房子，我们发动员工利用个人时间去她家帮忙，员工的家中出事，我们问长问短尽量解除员工的后顾之忧。

4、发扬勤俭善持的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支

我商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少小后勤人员，压缩人头工资。原一层楼四个清洁员，现每层楼两名清洁员，洗手间的清洁员应一层楼两名，现两层楼两个清洁员。在人头工资上每人年节省近万元。

因商场大，费用高，我们将可利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。由于我商场托管的专柜多，长途电话及传真较多，费用较高。我们与厂方沟通。动员各厂家自己安装电话，降低商场管理费用。

20\_\_年的工作已近尾声，我们会把今年取得的工作成绩当作明年工作的新起点。总结工作经验，针对不足，在求实、做细、落实上下功夫。我们将继续在领导的带领下，向着新的一年迸发。

**商场工作总结大会条幅5**

在这里说明一下，为东风越野车公司配套的产品是我司给长丰猎豹供应的hs-710v及hs-928b，为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要，因东风越野研发的“东风悍马”及“东风铁甲”军用越野车影响力比较大。因其销量微小，在下面的总结中，将不做介绍。

第一季度办事处各市场所做的工作

1. 维护老产品老市场方面

我司在十堰这里的配套老产品为hs-180v(包含主机、天线、扬声器)，由于在过去的几年中，此产品三包索赔金额比较大(xx年索赔金额为：53万)，加之去年降价之后主机的价格为元(不含税，下同)，经公司价格评审利润率为0，虽然如此，去年公司在十堰办事处的督促下，对hs-180v的电路进行了改版设计(由原先手工插件改为smt/ai)，产品性能比原先有了比较大的改善，因此公司仍然决定继续供应，但不主动追求市场份额的扩大，原因

a. 此产品利润为零，考虑到这里索赔不规范，利润几乎为—10%以上，扩大份额无意义；

b. 公司的价格与竞争对手相比无任何优势；

c. hs-528v已开始逐步取代hs-180v，产品结构升级应在xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第一季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的份额供应老产品hs-180v，努力配合好其生产计划。

2.新产品新市场开拓方面的工作

1)新产品方面：考虑到hs-528v主机在xx年11月才批量供货，在此也把它作为新产品，加上已经开始进行的d310项目(包含收放机、cd、vcd、dvd及天线、扬声器等)，十堰办事处的新产品主要有3个，下面分别给予介绍

a. hs-528v产品，由于徐州天宝的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是十堰凯歌恒龙汽车电子有限公司(以下简称“十堰凯歌”)已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，十堰办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。但是其价格为元，我司价格为元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

b. d310项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

c. d310项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个——面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

2)新市场开拓方面：东风特种车身厂属于东风集团下面的东风实业有限公司，和东风商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由十堰振鸿铭工贸公司及东风天成工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。

**商场工作总结大会条幅6**

\_\_商场在总部的正确领导下，在商场经理的带领下，认真贯彻执行商场的各项管理制度，紧紧围绕\_安全第一、服务至上、诚信发展\_开展工作，一切从维护商场的根本利益出发为重点，以全心全意为业户提供服务为切入点，全面开展楼层管理工作。通过一年的努力，二楼的各项管理明显提高，各项工作规范有序，给商场的大繁荣、大发展奠定基础，使二楼呈现出人心稳定、积极向上、和谐发展的大好局面，并取得可喜成效。

一、安全管理

按照商场安全管理制度，定期检查消防设施，对重点部位一天一次查看，并形成记录。对消防通道及时检查、巡视，发现问题及时整改，向领导及有关人员反馈，使不安全隐患在第一时间内得到解决，全年没出现任何安全事故，保证了商场正常营业。

二、卫生管理

保洁员克服人员少，楼道杂、任务繁、早来、晚走进行清扫，保证了商场卫生要求，耐心说服业户养成良好卫生习惯，确保了二楼辖区卫生清洁，给业户、顾客提供方便。

三、经营管理

解决多年没能解决的占道经营，出高间、摆放商品和模特，使二楼经营环境得到了明显改善，体现了环境优雅、方便群众的经营新格局。

四、收费管理

通过二年的收费管理模式，今年管理费收缴、转让费(合同违约金)收取都按时缴纳，没有托交现象发生，确保了商场资金运营。

五、交接班管理

认真执行商场规定的交接班工作制度，有衔接、有记录，确保交接期间无差错发生。

六、出勤管理

工作人员都能按照商场规定上下班和休班，全年没出现迟到、早退现象。

七、完成交办任务

能够及时完成商场交办的各项工作任务，今年圆满地完成商场收租，在收款中没出现任何差错。

以上取得的点滴成效，源于商场领导厚爱与帮助，源于各楼层、后勤、电工、夜班等的大力支持和协作所取得的。但在工作中也存有一定不足和问题：一是管理的主观能动性不够积极，二是工作存有忧虑不够胆大，三是主动向领导汇报问题做的不够。这些问题有待于在今后工作中加以认真解决。

八、下年重点工作

商场自开业以来，从巩固和发展商场当前大好形势出发，坚持企业发展才是硬道理的原则，实施人性化，规范化管理，创建安全管理先进楼层，结合二楼实际做好以下重点工作。

1、借助上年管理带来的大好形势，按照商场各项管理工作要求，搞好队伍建设，促进商场安全健康发展。

2、积极参加商场各项活动，支持和维护商场利益，做以商场为家、爱岗敬业模范。

3、结合全县\_防火安全、清剿火灾\_战役，认真落实好商场的安全防火预案，火灾应急预案和商场的各项安全管理规定，做好二楼的安全管理工作，做到检查到位、宣传经常、措施可行、警钟长鸣、防患于未然、确保商场财产和人员安全。

4、结合商场的环境建设，做好二楼卫生管理，确保二楼在卫生管理上不掉队、当先锋。

5、搞好经营发展，做到业户商品摆放规范化、商品模特不出高间、大板业户商品摆放不出规定范畴，不挤占经营、确保商场通道畅通，商品摆放整齐、方便顾客购物，提高商场经营知名度。

6、做好交接班工作，一是安排好休班人员占位有人顶，二是白班、夜班人员交接班时要见面、要登记，三是衔接好交接班期间易出现的问题，确保商场安全无隐患，无漏洞，促进商场健康、有序向前发展。

**商场工作总结大会条幅7**

我从事商场收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

（一）作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的\*\*\*私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

（2）认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

（3）注意离开收银台时的工作程序。离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。

**商场工作总结大会条幅8**

商场保安员工作体会半年来的工作、学习和生活，我们取得了很多的成绩，也得到了锻炼和提高，可以说受益匪浅。

1、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。

2、得益于工作上的创新。我们是在xx国际珠宝城从事保安工作的。商场的特点是：出口多，人员杂。怎样预防公司的财产、人员受侵害，怎样做好消防工作，自己怎样把它做好就成了我不断学习和怎样改进的目标。xx国际珠宝城是一个国际化珠宝产业平台，定位高端、规模宏伟，理念先进，这就要求我们保安工作必须与时俱进，不但要跟上，而且要走在珠宝城发展的前面，先一步，快一拍，否则就会被动，就会出问题。因此，我们在工作中，尽量不受习惯思维、习惯经验的干扰，从客观实际出发，批判地接受新的思维，坚持不断的创新，将创新作为做好工作的灵魂和动力。首先是在工作内容上创新。

我们工作中，没有停留在对队员枯燥的制度要求和说教，而是把工作层面渗透到生活层面，从表象渗透到内心。当队员生病，或遇到困难时，只要我们知道的，我们都会尽力关心和帮助的，只要我们能做到的，都会全力去做，做不到的，也尽力想办法帮助。如一位队员的手受伤后，工作、生活受到影响，我们及时去看望他，给他送去饭菜，帮他洗衣服，同时，在工作上帮助调班，好让他安心养伤。当我们了解到队员过生日时，都会提前为他们订好蛋糕，并准时为他们举行小型的生日宴会。这种人性化管理，不仅使受帮助者个人深受感动，更使全体队员都能感到温暖，看到希望。

其次是思想观念上的创新。我们采取典型事例的教育方法，全力引导队员不断地更新观念。如在报纸上，在公司内部发生的一些典型的、有一定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“为什么？”，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。

3、在工作方法上创新。工作方法在工作中尤为关键。面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。

4、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、情况复杂，天气不利的情况下，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。突出表现在：

1、由于队员来自四面八方，综合素质参差不齐。

2、我们的工作方法还有待进一步的创新和改进。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，加以克服和改进，全力以赴把今后的工作做得更好、更出色。下半年及今后的工作要求将会更高，难度将会更大，这就对我们的工作提出了新的更高的要求。我们一定正视现实，承认困难，但不畏困难。我们将迎难而上，做好工作。具体讲，要做到“三个再创新”，“两个大提升”，最后实现“三个方面的满意”。即：在思想观念上再创新，在工作质量上再创新，在工作方法上再创新。在工作成绩上再大提升，在自身形象上大提升。最后达到让公司领导满意，让珠宝城领导满意，不到、不妥、不对之外，恳请领导批评指正。

**商场工作总结大会条幅9**

光阴似箭日如梭，转眼间xxx年已经过去,在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习;不畏困难;更好的工作来回报上级，汇报商场保安的工作。

xxx年在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻“安全第一、预防为主”和“内紧外松”的工作方针，始终坚持“群防群治”和“人防技防相结合”的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，总结工作如下：

疏导后院进出货物的车辆，保持后院消防通道的畅通等，登记工作：登记外来人员进入商场施工的检查;巡视工作：白天巡视商场内有无可疑人员;消防通道是否畅通;消防设施是否被占用等;晚上巡视施工区域是否有消防器材，施工证件，施工安全隐患是否存在等等;

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是“三个能力”“三懂、三会” 从那以后实行贯彻消防局的意见，从“三个能力”“三懂、三会”发展到“四个能力，四懂，四会”让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可!

**商场工作总结大会条幅10**

对于我来说是艰辛的一年，也是收获的一年，是生命改变的一年，也是心满意足的一年。有压力困难，有低谷煎熬，有拼搏奋战，有皆大欢喜，这一年的工作纠结辗转而又硕果累累，这一年的生活也是精彩纷呈而又收获匪浅。总结反思自己的20xx年，更多的是成长、收获、幸福、感恩、淡定。

一年来，xxxx保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。今年各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的xx保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为xxxx保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩！

**商场工作总结大会条幅11**

据市场了解，今年春节整个商超红酒市场有一定的萎缩，但主要体现在礼盒方面。我商场通过去年的产品结构调整与完善、店面客情关系的维护、促销队伍的建设，配合经销商的活动方案，取得了一定的业绩。本次的促销活动形式主要分为四大类：

一、现场特价销售：

主要体现\_\_系统共计12个单品，累计单品特价次数18次。此活动形式，迎合了广大普通顾客的心理需求，市场反应比较好，在一定程度上有效的拉动了销量。但同时，也存在一点负面影响，降低消费者的品牌忠诚;增加消费者对价格的敏感度;影响消费者对商品的品质认可。

二、堆头、端架

堆头与端架不仅仅是体现在销售上，更体现在他的宣传与展示方面，吸引顾客，从而指引顾客到此类商品或者与之相配的产品上。整个春节期间，我商场在超市的堆头与端架未能按照当初方案逐一落实到位，但几个重点店相继有了一定的补充，也起到了一定的宣传与销售促进作用。

三、上刊

一种单品的宣传广告，既有特价又有宣传。我商场产品主要做了\_\_、\_\_俩个单品。此活动形式，有效地提高了销量，增加了顾客的可信度。据卖场实际情况，\_\_现场顾客有一定的自点量。

四、返现

返现类活动也属于一种间接让利的促销方式，虽然表面价值偏小，但对于消费者来讲是最实惠的促销。整个活动期间，我商场产品主要针对各个单品，单品返现手续比较麻烦，且只能针对有促销员的店，相对受众面比较小。整体限额促销返现相对比较弱。

总之，我们要灵活掌握各个活动形式的优缺点，从顾客的实际需求出发，尽量利用其优点，回避不利方面，从而做出最优化的方案，实现销量与品牌同步发展的格局。

**商场工作总结大会条幅12**

一 、本年度销售经理工作总结

XX年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的销售经理工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的销售经理工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把销售经理工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的销售经理工作做的更好。下面我对一年的销售经理工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司销售经理工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二、部门工作总结在将近一年的时间中

经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司XX年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。xx产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

客观上的一些因素虽然存在，在销售经理工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月xx天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写销售工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售经理工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三、市场分析现在xx市场品牌很多

但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在xx区域，我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在xx开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比xx小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四、XX年工作计划在明年的销售经理工作规划中下面面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的销售经理工作中建立一个\*\*\*，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对销售经理工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在销售经理工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

**商场工作总结大会条幅13**

一：东北区域与华南区域市场的`现状

（一）辽宁省的一些情况

辽宁省的市场情况在上次报告中已经陈述过，因而不再提及重复的内容。以下是辽宁省总代理创下销售奇迹的一个剖析。自从辽宁省签订总代合同以后，销售业绩翻了几倍，创下辽宁省业绩的新高，针对这个情况，我与总代理共同去寻找造成业绩猛增的原因，并总结去一套成功的经验，向其它区域推广，让其它地区也能获得业绩较大的增长。带着这个想法我们分析了这个现象。总结出以下几点。

第二个原因：该总代理操作市场的能力，和对我司的信心，积极推广，改变原来的批发价格，价格下调了一些。

第三个原因：当地是一个经济环境比较好，玩具业发达，市场潜力巨大。

第四个原因：我们走访了各个城市，做了一翻宣传，和市场服务。

第五个重要的原因：近两面个月进入了全年的销售旺季。

最后的结论是：这种高速增长的结果的后面包含了稳定的增长，和不稳定的增长，明年开年就会进入平稳的市场状态，不再参杂了过年这种消费高峰的原因素。业绩可能出现大幅下滑。不过预计明年的销售状况会比上年同期的销售业绩高出很多。只不过增长幅度没这么大。

（二）吉林省的一些情况

与吉林省签订总代合同后，业绩都出现了一定的攀升，从各方观察总代，该总代已经开始重视我们了，并在行动上开始有一些小的细节动作，预计明年我们的合作关系会进入更加紧密的状态。合作意愿会进一步变成的实际行动，并且业绩会步入稳定的增长时期；同时由于公司政策变动，引发了^v^日对公司的不满，并且停止进货以示不满。

（三）黑龙江省的市场情况

**商场工作总结大会条幅14**

古人云：“外物之味，久则可厌；读书之味，愈久愈深。”书读得越多，便越能体会到读书的乐趣。

晚上，大家都睡下了。一个人静静地坐在台灯下，书便成了我的伙伴。它絮絮叨叨地讲出许多新鲜事来，讲出许多道理来。于是看不了几页，我就忘却了自己，飘飘然飞进书中那个世界，它授我渊博的知识，教我一个又一个的人生哲理。我感到很快活，对它的博学感到钦佩。我感觉到：读一本好的书，就是在和一个高尚的人谈话。

书是博古通今的老人，将我带进硝烟弥漫的战场，带进戒备森严的皇宫，带到奇妙多姿的恐龙世界里去。我听到炸弹的轰轰声，听到爆龙狂爆的吼声。我懂得了美与丑，好与坏，正义与邪恶，也懂的了一句话：“忘记过去，意味着背叛。”

从小我就喜欢看《童话故事书》，时常看得入迷。我会为书中的主人公而悲而喜。主人公的悲惨遭遇，总是牵动着我的心，总能给我莫大的教育。

我也读小说。《三国演义》中诸葛亮的神通广大、神机妙算，令我赞叹不己。诸葛亮博学多识，拥有超人的智慧、豁达的心胸和独特的见解。他读破万卷书，知晓天下事，他给我感悟：拥有智慧，就是拥有财富。

我更爱读诗。有时留连于“明月松间照，清泉石上流”的意境，有时生发“国破河山在，城春草木深”的伤感，有时又获得“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”的体验。“读书破万卷，下笔如有神。”杜甫的这两句诗，更给我无限的感慨。如果我们读书只求“万”而不求“破”的话，是永远不会达到“神”的境界的。这个“破”正是研究读书的质量和效果。所以读书不但要读万卷，还要破万卷。

有些人不喜欢读书，“读书有什么好，太难了！”这是他们的口头禅。他们不知道，看书，可以拓宽视野，获得知识，提高写作能力，还可以学到人生的经验。

读书，既要看也要读。朗读，可以让你更从容地体味文章，培养语感。阅读，可以锻炼你的浏览速度。好书要反复读，因为“好书不厌百回读，熟读精思子自知”。读书，也不只是看或读而己，还要认真思考体会。体验过程，领会思想，这才是读书的最终目的。

书，是甜甜的蜜桃，是青青的橄榄，是清香浓密的茶，也是红通通的辣椒。酸甜苦辣，味味俱全。只要细心品位，认真体验，就能从中找到无限的趣味。

**商场工作总结大会条幅15**

20xx年即将过去，新的一年又在展开。作为一名商场服装营业员，我现将我的工作总结及心得呈现如下，希望各位予在指导建议。在服装销售过程中，营业员有着不可比拟的作用，营业员是否能掌握服装销售技巧很重要，首先要注意推荐购买的技巧。

营业员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧。重点销售就是指要有针对性。对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when、穿着场合where、穿着对象who、穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将服装营业工作做到最好。

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为xx服装商场的一名员工，我深切感到xx服装超市的蓬勃发展的态势，xx服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿xx服装超市20xx年销售业绩更加兴旺！

第三阶段：从便利店营业员、收银员到行政办公室接触行政方面的转变

经过大约一年的便利店实习，基本了解便利店的运转情况之后，根据培训提出的轮岗实习要求，九月初就安排到行政部门学习。但由于之前所学专业的限制，其实主要学习的内容是行政文员，仓管，便利店长，CSE管理等非有关计算机方面的。

在这阶段的前期实习，我的主要任务是协助行政文员做好每天的例行工作，了解行政文员每天、每周、每月所必须做的事情。

总的来说，在这一年里面我明白了很多的事情并不一定能如自己所愿，很多时候只要我们换一个位置或一个角度去思考，就会发觉事情并非自己先前所想那样，若是换了自己去做也并不一定能做得更好也许做的还不如现在。所以我觉得现在改变不了外部环境但可以改变自己以适应这服务区工作和生活环境。

当然除了做好自己的本分工作外，还积极参加服务区举行的培训与活动，参加公司总部的培训。尽管如此，我知道，无论在哪个方面我都离领导的要求都有很大差距。今后，我将继续听从领导安排，积极配合服务区工作，通过不断学习来提高自己业务水平和业务能力，提高自身素质，做一名爱岗敬业的合格型员工。

**商场工作总结大会条幅16**

4月23日，是“世界读书日”。只是每一次365天轮回中的一瞬，而读书是生命中无法停止的脚步。

“世界读书日”全称“世界图书与版权日”，又称“世界图书日”，最初的创意来自于国际出版商协会。1995年正式确定，今年是第20个。设立目的是推动更多的人去阅读和写作。

书籍是人类智慧的源泉，是人类知识和文化的载体，其传播、交流和融合，不受时间、空间限制，不受时代、地域制约。具有可选择性、可保留性、较详细性、受众面广、成本低廉特点。书籍阅读随意、可靠，有激发人们广阔思维的效果；书籍传播内容精良准确，具有强大的社会影响力。生命因书而精彩，人生读书而充实。莎士比亚说过：“生活里没有书籍，就好像没有阳光；智慧里没有书籍，就好像鸟儿没有翅膀。”读书是人类吸取精神能量的重要途径，是人们获取知识和信息的重要手段。读书可陶冶情操，感悟哲理，启迪智慧，提升能力。读书的意义在于，它在超越世俗生活的层面上，建立起精神生活的世界。一个人的阅读史，即是他的心灵发育史，一个民族的精神境界，很大程度上取决于全民族的阅读水平，这事关祖国的未来，事关民族的兴衰。设立“世界读书日”，崇尚读书，就是让民族的发展保持生命的活力，营造一个书香浓郁的社会。

“书中自有颜如玉，书中自有黄金屋。”在生活节奏日益加快的今天，还有多少人有着读书的那份热情呢？我们早已告别了书荒年代，海量出版物、不断创新的阅读介质，为读者提供了无比丰厚的阅读世界。相比过去“无书可读”的苦恼，今天则凸显“有书无用”的困忧。有人责怪当今时代太浮躁、太功利、太物质，好书乏善可陈，“世界读书日”之际，扪心自问，多久没读书了？“工作忙，太劳累，没时间”，让读书慢慢淡出了很多人的精神生活领域。学生们读的也只是课教书，真正读书的人是越来越少，有的人念到博士，也没真正读上几本有质量的书。诚然，每个人都有自己的生活，但读书与其说是外假于物，不如说是内求于心。读书人生天地宽，多读书人品自高。读书，虽不能改变人生的长度，但可拓展人生的宽度，增加人生的厚度；虽无力改变人生的起点，却可改变人生的终点。

现实生活中到处充斥着娱乐元素，读书的确难以让人产生兴趣。毕竟，读书需要独处、心静、思考。人们心浮难平，自然就会把兴趣转向那些快餐式的、不需要思考的、纯感官的休闲方式上。“世界读书日”的设立，向全世界发出了“走向阅读社会”的号召，要求社会成员人人读书，让读书成为人们日常生活不可或缺的部分。最终“世界读书日”就不单是特殊的日子了。

在“世界读书日”来临之际，扪心自问，您多久没读书了？书籍点亮人生，书香飘逸生活。“世界读书日”，为读书而设立，我能做的就是为读书鼓与呼。

**商场工作总结大会条幅17**

本人自4月中旬份加入到精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

（一）强化品牌形象，提高业务素质。

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

（二）严于律已。从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

（三）强化运营工作职能。工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部， 这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用；

2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；

3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。

5、熟悉本组员工的工作状况，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，指导本组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；在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。

9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式；

**商场工作总结大会条幅18**

xx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170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：

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，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。

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xx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。

xx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。

xx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。

**商场工作总结大会条幅19**

作为\*\*\*超市的一名员工，我感到很荣幸，通过这一年的接触我觉得我来的目的不仅是为了挣钱，更多的是责任和使命。记得刚来那会儿，我眼中的\*\*\*超市和其他超市没什么区别，但随着时间的推移，我才慢慢的明白我们是人性化的管理。员工与员工之间、领导与员工之间配合的是那么的默契，从报货、来货、退货，每一个细节员工们都能积极去完成，认真的落实，把大家的事当成自己的工作，把大家当成小家，有忙一块帮，有活一起干，久而久之形成了一种良好的卖场风气。

来\*\*\*超市至今已有一年多时间，就我个人而言我觉得我们的工资在同行业中占优势，从原来的400元到现在的700元。在没涨前我们大家都觉得不可思议，这幅度太大了吧？公司会落实吗？事情证明这是真的，公司既然这么重视，我们除了履行自己的责任还能要求什么呢？对我们而言，既然拿了这份工资就要对得起自己得这份工作，我们应该本着努力学习、善于创新、热情友好、文明礼貌、真诚公道、以诚赢客、团结协作、顾全大局的职业道德等基本规范，努力把工作做的更好！

在\*\*\*超市这个大家庭里无论你是一名零售新兵，还是一名经验丰富的行家，只要你通过自己辛勤的努力和充满激情的工作，\*\*\*超市都会为你提供一个施展才华的平台，而此过程中你所学到的东西是用金钱买不到的。

纵观\*\*\*超市的发展历程，它始终秉承着\_为顾客创造价值，为员工创造机会，为社会创造效益\_的经营理念，始终坚持以\_顾客和客户都是我们的上帝\_为服务理念，脚踏实地、勇于进去，希望通过我们努力，不断提高我们的经服务绩，不断增加\*\*\*超市的收入，让\*\*\*超市的连锁经营之路走的更宽更广！

**商场工作总结大会条幅20**

1、安全第一，预防为主。不讲卫生要生病，不讲安全要送命。

2、务实求精，达标创优，确保安全。

3、落实责任，强化管理，严肃法规，消灭违章。

4、加强安全生产管理，促进企业经济建设。

5、要遵章守纪，反对违章指挥、违章操作、违反劳动纪律。

6、不伤害自己，不伤害他人，不被他人伤害。

7、遵章守纪，保障安全，生产越忙，安全不忘。

8、安全为了生产，生产必须安全。

9、安全第一记心头，生产一步一层楼。

10、安全来于警惕，事故出于麻痹。

11、疏忽一时，痛苦一世，警钟长鸣，有备无患。

12、依法综合整治，确保安全生产。

13、人人把好安全关，处处预防保平安。

14、班前讲安全，思想添根弦；班中讲安全，操作保平安；班后讲安全，警钟鸣不断。

15、唠唠叨叨为你好，千叮万嘱事故少。

16、一人把关一处，众人把关稳如山。

17、上有老，下有小，出了事故不得了。

18、严是爱，松是害，搞好安全利三代。

19、安全是最大的`节俭，事故是最大的浪费。

20、安全是家庭幸福的保证，事故是人生悲剧的祸根。

21、防事故年年平安福满门，讲安全人人健康乐万家。

22、安全人人抓，幸福千万家。

23、与其为安抚死者花钱，不如为保护生者投资。

24、事前多讲安全话，赛过事后诸葛亮。

25、下海之前先探风，上岗之前先练功。

26、质量是企业的生命，安全是职工的生命。

27、安全三个宝，上班莫忘了，正确使用它，事故就减少。

28、电老虎，摸不得，不可随意按电器。

29、提高消防意识，加强消防管理。

30、加强消防管理，确保防火安全。

**商场工作总结大会条幅21**

\_\_\_\_年11月12日--25日开展了七周年大型促销活动，由于占了一定的天时和人和，再加上有吸引力的季节性商品和促销活动，总体效果较好，给我们以后的工作开展留下了一个很好的教材。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的五一广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

本次企划案的前期准备十分充足，覆盖面很广，配合各门店店长及公司各部门的认真论证，形成了一套较完整的可操作性强的整体营销手册。

童装卖区5天实销万,同比增长，各专柜较往年均有不同幅度的增长。大堂作展的效果较明显，厂家销售情况良好，其中本卡拉销售万，达达可万，剑桥万，分别占专柜销售的、、。

在促销方面，我们应用了针对家庭及主妇为主的消费群的`促销活动，达到了应有的效果，消费者反响热烈，完全达到了聚集人气的目的。

商品方面，我们配合季节性进行了“劲爆生鲜，仅限1天”“疯狂特价，限时抢购”的商品促销活动，达到了即配合着整体快讯收费的目的，又运用商品进行拉动人气和销售的目的。再加上门店的陈列配合，现场促销。我们制作的七周年广播稿，使门店在执行宣传方面和渲染买场气氛和促销气氛方面有了新的突破。在视觉和听觉方面给了消费者很大的冲击力，为我们以后的工作留下了很好的借鉴。

不管怎么来选择促销活动方式，都要把握一个原则，就是要把产品、活动与情人节的内在文化情感完美的穿在一起，以的形式贯穿整个促销活动，这样才能真正的吸引消费者。

七周年大型文艺晚会把整个七周年庆推上高潮，各门店的文艺表演可圈可点，供应商的邀请使我们公司的企业文化和经营思想宣传上了一个台阶。配着生日歌总经理切蛋糕的一幕使我们员工有了家庭的亲切归宿感。这是本次文艺晚会的几大重要亮点。

在天时人和方面我们也占到了一定的优势，七周年活动开始天气突然转凉使原本快讯计划中的季节性商品热销，人气鼎沸。这和我们分析和组织商品的前瞻性分不开的，最后真的连老天都帮我们，再加上我们的勤奋努力和较好的分析执行能力，还有做不好的事情?

但是我们在工作的计划、组织安排和活动控制过程中，仍然存在着许多不足之处：在本次七周年活动中间，有一些关于促销计划、活动及商品的工作没有落实到位，导致损失了一部分销售，这是值得我们去深思和深刻检讨的：

1、部分促销活动由于找不到供应商，被迫流产。

2、监督表格没执行，是本次七周年的一个遗憾。

3、门店的现场执行力度不够，

4、门店的及时跟踪检讨没有做到位。

5、门店在人力安排方面不合理，致使本次的个别活动没有得到充分的发挥。

6、新商品/敏感性商品开发，采购没有充分的执行，是本次七周年最大的遗憾。

7、门店在七周年活动中，在一些商品的创意陈列方面明显不足，有待改进。

8、门店在七周年商品活动中，现场促销作的不到位，有时有，有时没有，没有彻底的给现场促销人员培训和跟踪，这样致使一些消费者的反映得不到收集，不能为以后的工作借鉴。

9、门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

10、在七周年活动中，部分敏感性商品缺货严重，影响了消费者的购物情绪，这是生意中的大禁。要认真反思!总之，任何工作要不断进行总结和检讨，才能把下一次的快讯工作作好。我们希望以后能够把整个快讯营销的方案作得更好、落实得更好。

**商场工作总结大会条幅22**

本年度本部补充了较多的新鲜血液，队伍日益壮大。为加强部门整体的管理，我部加强了对管理层人员的培训及督导，严要求、高标准，以身作则，使安管部员工齐心协力、团结一致、有较强的凝聚力和战斗力。

1、制定了季度培训计划，内容包括公司企业文化，员工岗位流程，部门规范用语，服务案例分析，安全隐患案例分析，不断提高员工的专业技能和业务水平，向着更优质的服务迈进。

2、公司制定了一对一，老员工对新入职员工的引导制度，并取得初步成效，对引导员也实行了奖励评审制度，极大的调动了员工的工作热情。

3、加强了对宿舍的管理，使员工拥有安全、祥和、舒适、宁静的生活和休息环境。保证宿舍整洁有序。

4、根据20xx年培训计划，部门结合实际情况对所有员工进行一次详细、系统的培训。并对培训内容进行了相应岗上考核。

1、消防主机报火警：1300次。

2、消防主机报动作：261例。

3、消防改造单：88家。

4、消防演习：2次，三月份十一月份各一次。

5、消防安全培训：4次，其中西塔贝乐学科英语1次，部门2次，项目各部门1次。

6、灭火器年检情况：物业1783具。另外协助商户约186具，写字楼约84具。

1）、我部于3月份协同相关部门对xxx写字楼及商户进行了一次入户消防、安全检查，根据检查情况我部已现场对存在问题单位开出了《安全、火灾隐患通知书》共223余份并通知各商铺或写字楼住户对各自存在的问题进行限期整改，并于3个工作日后协同相关部门针对问题单位进行复查。

2）、我部于12月份协同相关部门对xxx写字楼、商户进行了一次入户消防、安全检查，根据检查情况我部已现场对存在问题单位开出了《安全、火灾隐患通知书》共计450份，并通知各商铺或写字楼住户对各自存在的问题进行限期整改，后又协同相关部门针对问题单位进行复查。

3）、为了落实小区内的安全、消防工作，杜绝安全隐患，本部自于每月的15号协同商场、礼宾、工程、环境等部门对小区内的写字楼、商铺及各部门的库房进行了安全、消防检查，并现场指出存在的安全、消防隐患的各部门和商铺，并要求限期整改。

4）、soho尚都商铺及写字楼进行消防验收88家。并签回防火安全责任书共计68份。

20xx年总计开单派出电瓶货车252车次，具体情况如下：20xx年度电瓶车使用情况统计表。

20xx年本部共参加大型活动的安保工作50场次，安排安管力量150人次加班。三层连廊特卖场40次，安排安管力量80人次。同时，本部管理人员也在其中得到了锻炼，积累了丰富的经验。

1）严格执行物品放行管理规定，防止物品丢失或租户未与业主交涉，私自撤租的现象，情况相对控制较好。

2）对有撤场迹象的商铺、公司的情况及时反馈于商场部/礼宾部，主动联系，争取工作主动。

人员布控、巡查频率、人员出入登记、对户门的检查存在较多漏洞，通过以上所发生问题我部已深刻认识到事情的严重性，为了避免在发生类似事件，我部采取了各班巡视人员对写字楼、商铺的巡查检查，通过监控、人员进出大堂及车场巡视人员对进入的车辆进行跟进。加强楼巡的责任心，并与礼宾部、商场部做好人员的登记，并在节假日期间制定以下几点方案：

（1）结合商场部及礼宾部的房间商铺的资料制定相应表格，通过楼巡打点对楼巡严格要求、对每户现场，检查时间、巡查次数、检查情况做好详细登记。

（2）协同礼宾部对出入大堂人员做好登记，并要求巡视人员对进入商场的人员做好跟进避免商场人员通过写字楼的安全通道进入写字楼，并将每个通往写字楼的通道前的监控调制到大画面做好监控，对进入的人员、及进入车场的车辆与牌号做好进出场登记，发现可疑人员及时通知中控室监控及楼巡赶到现场询问检查。

（3）通过技防，要求中控员对监控录像的检查发现，电梯、楼层内出现人员走动及时通知巡视人员赶到现场检查。

（4）要求当值主管、领班班长对巡视人员及各岗的情况把好关，检查巡视人员的巡查情况，检查质量做好检查记录，发现存在问题及时整改。避免出现十一期间所发生的问题。

（5）在每次节假日前与礼宾部对每户进行提醒，锁好户门、关好门窗、并对其公司人员进行了解有无加班人员，如有加班人员进行登记便于我部节假日值班期间了解现场的基本情况，加强各岗的关注，避免安全隐患的发生。

本部将会在今后的工作中以高要求、高标准来严格要求每一位员工，认真贯彻公司的指导思想，提倡微笑服务，安全为主。紧密与其他部门配合，以公司目标为导向，加快工作节奏，提高工作效率，保证工作质量来回报公司及公司领导的厚爱。

**商场工作总结大会条幅23**

长江水世界市场部自5月份组建以来，在公司领导的正确指导下，各部门的通力配合下，进行了开园前的筹备工作、开园中的营业磨合期至开园后的日常工作，尽管市场部人员组织时间较短，但各成员还是能从大局出发，积极参与部门的各项工作，特别在开园前的紧张阶段，加班加点没有怨言，市场部充分发挥每个人的特长，从发现问题到解决问题再到总结问题，全员都在不断的探索前进中，组成了较理想的团队。现将工作向公司领导汇报：

一、营收分析：克服不利，团队建设初见成效

今年营业受天气影响比较大，台风雨天气接二连三，在84天的营业时间里，台风、阴雨天总共有37天，截止10月7日入园总人数为\*\*\*人，营收\*\*\*\*\*\*\*元，10个双休日（7月16—9月30日）入园人数占到总入园人数的，假日经济明显；旅行社团队游客由7月份入园人数不到增长到8月份，9月份的，景区入园人数显着的增长，保障了团队游客入园的持续性，提升了景区的整体消费水平，入园比例如下：港澳地区游客占46%，江门占30%，中山占17%，其他（深圳、珠海、佛山、顺德、广州、东莞、茂名）占7%。

二、广告宣传：多种投放，实际效果参差不一

三、市场拓展：以点带面，打开跨区市场

长江水世界的市场拓展面临的是新产品对应的老市场，在市场拓展中我们采取了以活动促进宣传、以优惠拉动人气的方法，如7月9号到7月12号开园前的5场促销路演活动、7月16号第xx届中山书展活动、8月7号、8月8号香港中旅活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等。

开园前路演促销由市场部全体人员参与，特别是镇区的宣传起到了良好的效果，经过我们的社会团队的了解，他们认为在镇区的活动做的很及时，给消费者留下了深刻的印象，由市场部吴毅强提议增加的一些小礼品派发让消费者很受欢迎，路演活动中设计的互动环节增加了消费者参与的积极性，增强了长江水世界的美誉，路演活动共派出宣传单张万份，使用此宣传单张的人数是638人次，占总数的；中山书展派发总共是45万份单张，使用此单张的人数是1150人，占的比例是。

开园前，市场部人员分别参加了新闻发布会、开业庆典、香港旅交会，中山珠海江门三地的旅游推介会以及第xx届中山书展活动，其中在香港旅游交易会上，我们克服当时三无的情况（无宣传资料、无实际价格、无完整的产品），利用ppt向前来咨询的旅行社进行讲解，并极力邀请旅行社的负责人来水世界现场考察，市场部在随后的一个月内先后接待香港中旅、香港关键、康泰等数十家旅行社的来访，认真对待每一位来访者，仔细解答旅行社所提出的问题，并将水上世界周边的旅游资源如餐饮、住宿、娱乐、特产整理成文字图片资料，供旅行社参考。

书展活动的促销现场受众的观众反映非常热烈，礼品送出600份，10优惠券160张，免费体验券92张，估计受众人数达到6万人次以上。通过活动，市民对水世界的印象有了初步的改观，并且随着活动的成功的举办，市民对长江水世界的产品、服务有了更多的了解，也逐步打消产品“贵了几倍”的主观念头，根据统计凭借宣传单张进园的游客共有641人次（凭借宣传单进园可以获得5元优惠）。

开园后有香港中旅活动和七夕假面嘉年华活动以及大学生旅游文化节，香港中旅活动的首次进园人数为700人，整个活动按照策划案流程完成，此项活动的意义让我们对今后市场的开拓起到示范作用，其中部分方案一直沿用到其他的企业活动中，赢得了顾客的赞誉。

开园后的市场销售，由销售主管岳晶杰负责旅行社的走访，广州、东莞、江门、佛山和顺德旅行社9家。其中包括广东中旅（江门）旅行社有限公司8家旅行社联盟，东莞的东联旅行社联盟，共同联合推广长江水世界线路。今年共与123家旅行社签署合作协议，共有十一个地区的73家旅行社组团给到园区游玩（其中不包括香港旅行社通过地接组图的旅行社），占到旅行社总量的60%，旅行社的地区包括：中山、江门、珠海、深圳、佛山、广州、香港、东莞、云浮、茂名。签订广告合作协议费用为553226元，实际出街广告总费用为276404，目前已使用228820元，剩余金额47584元。

四、存在的问题以及建议：

1、宣传方面，资源有效集中有待加强

开园前制定的宣传方案，时间较为仓促，同各个广告代理商之间洽谈的时间过于繁多，虽然我们的广告投放覆盖面广，但也出现了为了宣传而宣传的现象，忽视了广告的“有效性”，根据XX年游客的购成来看，散客、亲子游、自驾游、自助游占据65%的份额，我们在每一期宣传、每一场活动上会多注重“目标客户群体”，做到有的放矢。

由广告投入产出来看，中山地区宣传效益率为，广州为。深圳、东莞、珠海、佛山、顺德均没有直接投放当地的媒体，但也产生了效益，以自驾车为例，根据统计深圳地区自驾车662辆，江门为642辆。除中山本地外，应将自驾车客源市场锁定在广州、深圳、东莞三个地区，XX年广州日报自驾车出游调查，省内70%的自驾车客源来自于这三个地区，由此可见，今后的广告投放比例需要根据目标客户群调整。

2、市场方面，顾客的.实际需求仍需发掘

对内，市场部在开园前参与制定了价格政策、游园指南、游客须知等基础资料，特别是梁淑婷搜集到大量的主题公园资料进行对比分析，价格策略是重中之重，从我们拟定的门市价格80元，到后来经过讨论定为90元，开业优惠价为80，游客的心理价位经过今年的实施验证，有些资料可以定型，如项目名称、游园指南，有的内容并不完善，主要表现在跟游客相关的服务上面，例如投诉应该找具体的哪个部门，多少时间处理完毕；今后会根据游客所提出的意见进行适当的调整。

对外，今年本地散客占入园人数的最多数，社会团队入园人数不够理想，主要是在最初销售的时候方法没有找准确，对社会团队的购买行为、出游时间了解不够充分，在9月份实施的团队销售计划，实际完成人数1296人，占当月总入园人数的；学生市场9月份实际入园211人，离预期的目标相差较远，学生市场作为临时启动的群体，我们主要以宣传单派发的形式告知团队优惠信息，忽略了学生关注的重点，根据学生反映要有跟学生自身相关的活动才会引起他们的关注。

旅行社团队市场分布不均，香港地区9400人，广州、深圳、东莞三个重要的客源地有待开发，周边顺德、佛山、珠海、肇庆作为重点开发的客源地，今后市场部的团队营销一方面需要增加签约社的量，另一方面在珠三角重要的七个城市开拓一家战略合作的旅行社，双方共同实施营销计划。

继续拓展商务市场，例如今年8月份同酒店达成的合作协议，一个半月的时间共送游客203人，直接经济效益12180元，今后对酒店的合作应提前制定计划，尽早同中山星级酒店、商务酒店签订协议，以获取更多的商务客人份额。

同中山物业公司的合作开展不顺利，例如雅居乐的合作由于协商的时间太长，导致雅居乐物业没有积极向客户推介。

3、活动方面，明确目的，考量结果

开园前进行过5场促销路演活动、7月16号第xx届中山书展活动、8月7号、8月8号香港中旅活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等12场活动，“其中七夕嘉年华”“汽车宝贝大赛”“大学生旅游文化节”都产生了一定的影响，七夕假面嘉年华活动进园人数392人，此活动从策划到分工再到执行各方面都有待完善，例如活动存在策划时间不充分，宣传力度不够，没有很好的联合企业和旅行社等问题。两次活动的准备都十分仓促，效果不明显。再到我们的执行方面，各个部门之间的分工执行不明确，沟通不足，需要各个部门配合的事项没有立刻从正规流程下发到各部门负责人，导致现成对接不明确，给客户造成了不太好的印象，问题和原因我们希望都不要回避，以便下一年的活动我们会更

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