# 超市年终总结简单范文(推荐50篇)

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-04-23

*超市年终总结简单范文1在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的唯一标准...*

**超市年终总结简单范文1**

在超市实习这几个星期，脑海中始终盘旋着“责任”两个字。超市要为顾客负责任，把产品在保质期内销售给顾客，绝不卖过期产品，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我理论基础知识的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我这次的实习也是一次实践。所以我应该尽可能地抓住这样的实习机会,努力的完成超市工作,让自己更加的充实.

实习后我也了解了在工作中我们必须要进行总结分析，不仅只是努力忘我地工作，还要能回过头对工作的经验进行总结分析，考虑怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。能做到忙而不乱，条理清楚。

而且从实习中深刻的了解到，做为零售企业，经营者们要抓住每一个刺激消费和提高效益的机会，来做出果断的决策，如在一些节假日进行一系列的促销活动，顾客量会大幅增加。如在平安夜、圣诞节销售苹果，巧克力等礼品，在其中也深刻的了解到产品包装的作用。

对于超市，其地段位置也是极其的重要，大齐学府超市临近大学和居民区，交通便利，人流量大，但如果学校放假也会影响超市的客流，做好超市的宣传就显的尤为的关键。超市宣传分为有形的，也分为无形的。有形的方面主要是指超市自身的宣传，比如张贴海报，有形的宣传是以资金人力为基础的;无形的方面主要是消费者“帮助”超市所进行的宣传，对商品价格，商品质量，服务态度都有好的评价，无形的宣传则是以超市的信誉为基石的，是超市长期诚信经营而形成的。这样超市的知名度自然就扩大了。

在超市内部，我发现好的商品陈列能有效的向消费者传递商品形象，吸引消费者，刺激其冲动性购买，从而增加销售量。

市场营销活动体现的是人与人之间的沟通艺术。企业开展营销活动都是为了得到消费者的承认和接受，只有这样才能达到生产的目的`。超市主要就是搞好与顾客之间的关系，妥当的处理好超市与顾客之间的纠纷和矛盾，要在顾客购物过程中下足文章，对顾客诚信，让顾客对服务态度满意。要有良好的服务态度和一些专业的营销知识。而且还要做好售后服务，及时准确的解决好顾客的咨询。营销人员推荐不当等引起的不愉快要及时的向消费者由衷地道歉，并负责换货，提供消费者适用的商品。因顾客使用商品不恰当而引起的问题，要耐心的讲解，引导其正确使用。在处理这一类的问题时候应本着不损害公司的原则，尽量让消费者感到满意。

企业一旦给自己有了定位确定了自己的目标市场，就要尽可能地满足目标消费者的需求。尤其重要的是企业应该积极“跟踪”研究目标顾客的消费特征及其变化。面对消费者个性的变化，企业应及时的更新产品，进一步满足更高的需求

在实习中也发现了一些问题，因为是小型超市，所以在管理方式上也会有很多弊端的，超市的工作人员会一个人从事很多项工作，如收银员没有顾客的时候也会去理货，或者有人送货接单子时也会是家里的任何一个人，因为这可以算是一个家族管理方式的超市。这样不会有大型超市如大润发、沃尔玛、新玛特那样人力资源优化的模式和规模，因此我认为小型超市应该摆脱这种现状，应该由专人负责管理，送货接货，这样大家分工明确。职责分开，在各项管理上也就不会出现问题了。

大型超市会在节假日里，搞大型促销或折让等很多活动来吸引消费者，但小型超市

因其自身资金力量不足等问题不会以大力折扣和惠民特价活动等方式来为自己造势宣传。

在这段时间的实习中，我也收获了很多，学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、给商品入库、商品称量、给商品打价、接触了形形色色的人等等，使理论专业知识和实践做到了很好的结合，更加丰富了我的文化知识。更为重要的是，锻炼了我的动手能力和自己在做事上的耐心和细心。同时也学到了怎样很好的与人沟通和交流，深刻感受到服务态度在零售企业中的重要性。

在实习中，安丽姐也总告诉我们做什么事只要有恒心，认准自己的目标，就去努力，不要怕吃苦也不要懒惰，从失败中找到经验教训，不要放弃，继续努力，总有一天你也一定能成功，相信自己没有什么不可以!

**超市年终总结简单范文2**

二0一四年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿的目标开展工作;结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

一、连锁超市商品管理软件全面升级 连锁超市经过\_\_\_\_年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换;切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求;原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软)，两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化;针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增;2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失;3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚;坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行;使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚;凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象;针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理;超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制。

**超市年终总结简单范文3**

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！ 感恩的心，感谢命运，让我认识xx，花开花落我一样会珍惜！感恩的心，感谢xx，让她伴我一生，让我做坚强的自己。新的一年已经起头了，现在的我将过去一年中事情的心得领会作一个报告请示。

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司全般销售好处的最重要环节，所以我很感谢公司和带领对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。

在董事长的直接关注和公司列位带领的体贴支持下，通过几年的采购事情，使我懂得了许多道理，也堆集了一些过去从来没有的经验，同时也大白了采购和优异采购之间的别离和差距。

相识到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人成见，在思量全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为事情和行为的基础，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购事情的作业流程上的常识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这搭我想说作为一个采购，并不像通例所想的那样仅仅是打个电话，签个合约，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。

在带领的提示下，20xx年我们及时调整美意态和不雅念，不单改变了过去的错误意识————采购与销售无多大联系，而且在采购的同时充分利用供应商的网络关系主动销售。

凡是关于销售的一切事物，我们采购部都积极共同！，一切以销售为主，我们匡助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个群体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个方针！

在采购过程中我不仅要思量到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家； 还要相识供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪一个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总司理，在采购方法方面为我们出谋划策。

是他的严格要求，让我们只得千方百计去降低成本，也是在他的英明带领下，我发货时遵循少数屡次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。

在发货方式上边，尽量以送货上门的方式从而降低公司的分外提货费用。在付款方面，逐渐将一部分供应商的付款方式从本来的电汇改变成承兑汇票，间接性地降低成本。

在这搭我还要对公司所有业务人员说声：“谢谢“！感谢他们及时将市场价格信息通报给我，让我与供应商谈判时做到了胸有定见，从而成功降低了仓储成本。

截止20xx年12月尾，共计降低成本、节约费用达 万元。别外，每一月月尾，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的征税收入，我都积极主动向客户催要升值税票，包括所有通过银行托收的客户，经过协商，对方也将抵扣联寄予我公司，及时供财务认证！从而每一月都能减免一些不必要的征税收入。

**超市年终总结简单范文4**

风风雨雨又是一年，转眼20\_\_\_\_年已经过去，回顾过去的一年里值得回忆和留恋的似乎不是太多，就在以为自己将无所事事的度过一年的时候，有幸来到朋友购物中心才让自己又重新找到了归宿感，回顾到公司的三个多月里，其工作感想主要有以下几个方面：

一、商品的管理

1、商品品项的优化

我们的商品大多数以二三线品牌居多，一线的商品比较欠缺，这一点以休闲食品尤为突出，我们也在尽力改变，但因考虑到与厂商的合作故以销售完不再下单进货来优化品项，减少货架上商品的数量便于顾客选购，目前只有初步成效;同时引进畅销的品项，如后期引进的宋氏成、大白兔、多品种的调味盐等来满足顾客的需求，我们的卖场属较大型的卖场，应走中高等商品的路线，目前还有很多的品项是我们所欠缺的，如瓶装的蜜饯、干果系列、畅销的康师傅方便面系列、高档的调味品系列，这也是在新的一年里我应该去做的工作，尽量丰富我们产品的多样化。

2、商品分类及资料的调整

在我到岗后发现我们的商品分类比较混乱，很多商品放在了不该在的分类中，使得业绩的分析及货架的供献度以及分类商品的合理性不能正确的评估，商品的资料也有很多和实际商品不相付，经过多次的调整也得到了明显的改善，让员工能够更好的熟悉商品，但这一状况还没有得到完全改变，这也是接下来要继续做的工作。

3、商品的陈列调整

前期商品的陈列上没有按照分类来进行陈列，让顾客不能方便的选购商品也让员工不能很好的管理商品，有些商品放在仓库里而卖场里没有陈列出来的现象也比较的严重，经过调整和管理的措施这一问题已全部得到解决;我还采用尽量将中间的货架降矮，靠墙的货架以放货或做场存区的方式拉出空间距离，让卖场不再感觉很压抑，给顾客提供一个较为舒适的购物环境。仓库也做了大规模的调整，按照分类堆放并贴上库存卡，让员工能方便的找到商品及时的补到货架上。但目前整齐度还达不到我想要的标准，这也是需要去完善的一个方面。

4、日常的商品管理

我制定了几个表单方便员工更有头绪的对卖场商品进行管理。缺货商品控管表：每日要求组长级以上的人员对卖场里不能满足基本陈列量的商品进行登记，然后在电脑中查讯这支商品的库存，有库存的及时告知到员工将此商品补齐，若此商品确实已无库存则告知到相关人员下单催货，避免商品已经卖完还没下订单的现象发生。临期商品控管表：将卖场保质期过半的商品进行登记，这样定期查看表单便知哪些商品在什么时候到期，提前做好准备工作。比如可以提前与厂商协商在卖场内做活动消化或依据下架时间表提前下架进行退货处理，避免造成商品过期的情况出现。这样也能更好的加强与厂商之间的合作关系。

5、DM商品谈判

每个档期的海报都做不一样的商品，给顾客以新鲜的感觉，我个人认为任何一支商品都是有寿命的，如果连续的做，对顾客就不再具有吸引力，再畅销的商品也会做死;占组内业绩重头的几个分类必须有海报的商品，如休闲的糕点类、肉类、季节性的糖果类等;干杂的日常调味品、米、面、油等;每档期都要有惊爆的商品，能吸引顾客的商品，尤其以干杂米、面、油这些日常生活必需品为主;定价也要合理，基本上以市调的价格为依据，若前期竞争对手有做特价，那么本次特价定价就根据这个价格来进行谈判。

6、市调

前期我们基础商品的定价都很低，以此来吸引顾客，但我认为这是一种错误的判断，如果共同都有的商品只需要比竞争者低一些就可以了(除非是很畅销的商品)，不需要低太多这样只会白白损失毛利，我们现在还有一个很大的优势就是我们的商品比红旗的品项丰富，他们没有的商品就是我们可以赚毛利的商品，所以此类商品应该保够它应有的毛利点，当然此关点仅代表个人的想法，具体还是要以公司的要求为标准执行。通过市调后对部分商品进行了调价，目前干杂达到9个点的毛利点，休闲达到13个点的毛利点。

7、库存的控制

在前期我所管理的休闲组库存量偏高，很多库存量大的商品都不是畅销的商品，经过三个多月的处理，目前已有所好转，库存金额也由原来的60万降到了现在的30多万，但现在仍有很多多余的库存，而且很多商品又面临过期，这又是接下来要继续去完成的工作。

二、人员的管理

我个人认为一个公司最根本的在于人，没有人就没有事，所以对于员工的培养是很重要的。

1、专业知识的培训

现目前我们的很多员工在专业知识上还很欠缺，对商品不够熟悉，做事情没有清晰的思维和头绪。不知道自己该去做些什么，于是就造成了卖场打堆聊天的现象发生，总是要等到告知需要做什么才会去做。这主要的责任在于我们主管，是否将标准传达给了员工，让她们知道什么才是专业，带来的好处是什么，我将以前一些好的卖场的陈列照片与员工一同分享学习，当然不是看过一两次图片就可以将卖场陈列做好的，需要不断的通过卖场实践才能达到好的效果。在后期我会加强员工的专业知识的培训，争取让我们的员工在实践的过程中结合理论来做工作，成为即能做得到也能说得出的员工，也为我们后期的人才培养打基础。

2、责任心的培养

现我们多数人的责任心都不够强，缺少危机意识，总是觉得已经不错了，不能够严格的要求自己做得更好，我采用责任区域制来要求员工对商品的品质和保质期进行控管，货架上如果出现了过期的商品由员工自己买单来加强其责任心，取得了一定的效果，当然罚款不是我的最终目的，主要还是希望以此来加强员工的责任心。另我们在商品的进价上也需要这样的\'责任心，才能让我们所进的商品进价都是合理的，当然这是需要我们的主管要有足够的专业知识和对市场行情的充分了解，我自身来讲在这方面也还不够还需要有更多的学习。

责任心不够这是现在我们公司普遍存在的现象，上至主管经理下至员工促销。例如下的订单不能及时传给厂商造成卖场缺货，变价的资料不能及时生效让顾客产生报怨，换档时的POP不能及时书写造成卖场无标价，这些都会对我们造成很大的影响，在前期我带领我部门员工一起巡卖场，让她们以顾客的眼光来看我们的卖场让她们自己去发现问题解决问题，我觉得很有效果，以后我也会继续这一工作。

三、财务方面

前期由于款项的问题使我们卖场很多一线的商品不能及时到位，对我们的业绩也产生了很大的影响，目前我们的来客数及客单价相对稳定，如款项问题能得到解决相信我们的业绩也会越来越好，现在在业绩不是很理想的情况下我们主要是要抓好基本工，为以后提升业绩打下基础

毛利部分，干杂毛利相对比较正常，休闲的毛利点虽然在13个点，但我觉得还是不够的，应该在15个点以上才为合理，当然前期出清处理自采的商品也对毛利点产生了一定的影响，在后期我会通过市调尽可能的提升休闲的毛利。

现在我们就如蹒跚学步的婴儿，虽然遇到的困难和问题很多，但我相信在彭总和刘总的领导下我们会茁壮成长，在以后的工作中，我将认真执行公司的相关规定，充分发挥个人主观能动性，严格要求自己，不断学习新的知识，为公司的发展贡献自己的力量。

**超市年终总结简单范文5**

20xx年是公司实施“立足皖南，拓展安徽”发展战略的重要一年，在董事会和总经理室的正确领导下，广大干部员工发扬“团结，敬业，开拓，求实”的企业精神，重抓门店扩张，拓展采购渠道，培养务实团队，齐心协力，奋勇拼搏，促使企业保持了较好、较快的发展，各项工作基本完成了年初既定的目标。

>一、20xx年国内经济形势分析

1、国内经济形势。受金融危机影响，第一季度经济增长缓慢，随着国家出台一系列应对危机和拉动内需政策的落实，从4月份开始国内经济形势好转，消费者信心指数止跌回升，二、三、四季度经济呈现环比增长，20xx年预计全国gdp增长实现保8%目标。其中：社会消费品零售总额的增长一枝独秀，同去年相比增速达到16%。20xx年安徽全省gdp增长预计达到12%，比全国高出3个百分点。其中：社会消费品零售总额同比增长。城市零售额增长，县及县以下零售额增长。今年首次出现农村消费增长高于城市消费增长。

2、超市业发展形势。综观20xx年的超市业发展出现四个特点

（1）第一季度销售疲软，二、三、四季度开始呈现环比增长。20xx年促销力度同比增强，零售毛利有所下降。

（2）品牌超市纷纷抢占二、三级市场，经济相对落后但潜力巨大的中部地区已成为商家拓展、争夺热土，从20xx年二季度后来势凶猛。

（3）品牌超市在一、二级市场优势突出、稳固，地方性龙头超市在二、三级市场具有区域竞争优势。

（4）二、三级市场超市企业将进入第二轮“洗牌”。为追求新的赢利模式多数超市进行多业态的经营拓展。

>二、20xx年公司各项数据分析

20xx年安徽公司商品销售总额为亿元，创利税1200万元，同比增长67%；完成销售扣税毛利2916万元，扣税毛利率9。2%，同比下降个百分点；综合毛利达到5920万元，完成全年计划的95%，综合毛利率为；公司的利润总额达到了300万元

>三、20xx年公司主要工作业绩

（一）加快门店拓展，抢占市场先机

1、开新店、抢市场、保增长。20xx年，公司先后开设了宁国店、中山店、陵西店、黄山二店、安庆店、定远店、繁昌店等7家门店，新增营业面积39000平米；目前，公司门店总数达到17家，网络遍及全省8个地市；新开门店共计实现销售5992万元，占到总销售的19%，有力地促进了公司经营的整体增长。

2、抓机遇、找资源，打基础。公司发展部主动出击，想方设法，积极寻找门店新资源。20xx年先后在歙县、休宁、含山、宣城城区、乡镇签订新店开发项目8家，为20xx年公司及今后的可持续发展储备了资源，奠定了基础。

3、主业为本，多业态推进有突破。天富置业有限公司在繁昌中心城区35亩土地的近10万平米的商业地产开发项目正在重新设计规划定稿中，在宣城的万平方米的集住宿、餐饮、ktv娱乐于一体的国会台客隆大酒店已全部装修完毕，即将在元月16日隆重对外营业。两大新业态项目的启动、运营，对组建台客隆集团实行多业态管理，追求新的赢利模式以及可持续发展奠定了基础。

（二）加大门店整改，挖掘发展潜力

1、“全面瘦身”。针对门店人员编制松散、配置不合理、人浮于事等实际情况，今年3月份通过全面梳理，重新核定了门店岗位编制，总经理室带班深入门店，克服困难实施减员，共计裁员220人，达到了降低营运成本之目的。

2、“解困自救”。针对铜陵店、无为店等经营业绩较差的门店，公司进行了专题研究，采取措施进行整改。其中对铜陵店通过压缩经营面积3000平米、精减员工30余名、二楼整体招商转租等形式，最大限度地实现了减亏的目标；对无为店实施了卖场布局调整，增加了晚市经营，调整后销量环比增长在20%以上。

3、“整改弱项”。今年先后对府山店、宁国店、黄山店、定远店进行了生鲜改造，通过对蔬菜、鲜肉、水产等的经营模式由联营调整为自营，熟食重、水果更换联营商等手段，加强早晚市生鲜促销，有效地提高生鲜聚客功能，经营业绩均有了较大的提升。府山店蔬菜销售从原来的1500元/天提高到3000元/天。特别是定远店在华润苏果强势竞争中，通过对生鲜经营的及时跟进、调整，日销售从低谷的4万元/天稳定到现在的7—8万元/天。

4、“挖掘资源”。针对府山店“精品区域”经营业主素质差、商品档次低、效益不达标的实际情况，20xx年春节过后公司对卖场“窗外场地”重新进行布局规划、装修和招商，重点引进知名品牌服饰类商品的经营，打造精品百货，弥补卖场品项。“五一”期间开业后得到了消费者的普遍认可。通过调整，不仅商品档次得到明显提升，且租赁效益由20xx年不到180万元/年增加到20xx年近415万元/年，同比提高近230%。

（三）拓展采购渠道，促进业务提升

1、主动出击攀新亲。采购部通过对欧尚、大润发等大卖场商品的全品项的市调、缺项对比，今年3月、5月、8月分别多次组队到合肥、南京等大城市寻求合作新伙伴，20xx年共引进新供应商255家，引进新品12104个，淘汰9365个。年底已拥有采购供应商763家，比20xx年508家增加255家。其中直接进入厂方的达到60家。拓展了渠道，丰富了商品，促进了销售。

2、引进竞争扩渠道。针对生鲜联营商独家多店经营后，兼顾力量弱、管理难度大的现状，通过引进竞争，重新进行规划，目前蔬菜联营商由去年的1家发展到4家，每家限店经营3家，水果联营商由去年的1家发展到3家等，这样既促进了对联营商的管理，又扩展了联营商的合作渠道。

3、推进地产搞试点。新发展门店区域性越来越强，运输半径越来越长，商品统配已很难适应经营需求。分别在黄山、安庆、定远等门店实施区域分采购体系的试点工作，通过设立门店业务科，放权单店促销等，建立当地新的采购供应链40余家。尽管推进过程中遇到了一些阻力，但这为今后实施单店公司化运作全面启动积累了经验，拓展了思路。

4、快速拓展促效益。经过采购中心共同努力，20xx年优质供应商培养快速提高，年销售在1000万元以上的达到4家、在500万元以上的达到5家，200万以上的供应商21家，100万以上供应商27家。为企业的后续经营奠定坚实基础。20xx年采购的经营业绩得到了快速提升。全年采购毛利达到了805万元，采购毛利率达到，比20xx年增加百分点。全年通道费用收入2100万元。通道费率达到，接近了外资超市企业水平。

（四）规范管理流程，强化内部管控

1、调整流程抓订货。分离采购订货工作组建物流订货组。总部向供应商要货采用必备商品上下限库存自动要货，非备库商品门店每周要货自动汇总、自动库存对比、自动生成分门店订货单，网络传真供应商的新要货流程，提高了要货的准确性，减轻了原来采购订货的工作量，提前实现了无纸化办公，降低了成本。

2、重抓商品配置。

一是通过调整必备商品选择方法，加强对门店每周必备商品无要货跟踪，促进必备商品销售占比的稳步提高。从3、4月份销售占比30%上升到现在的50%多。

二是通过按经营面积设定sku单品品项数，从原来按面积确定货架数，再按货架配置单品的传统方法，现逐步推行到按面积确定总单品数和经营类别，再确定类别单品数，再配置类别货架数的现代方法。宣城三店等新店的商品配置质量提升较大，经营品种数明显减少，从去年的每千平方米2500只减少到1800只，货架商品动销率明显提高。

3、组建监督部门，强化内部管理。自今年4月成立防损\_、审计部，将门店商品防损、盘点监控、问题调查、执行督导等纳入部门工作范畴以来，门店的盘点重视程度、盘点损耗的控制比20xx年大有改观。20xx年共处理各类问题262余起，处罚金额近9。33万元。对公司规范化制度的建设起到了促进作用。

4、推进软件应用，提高管理效率。

一是通过对用友erp财务管理软件在全省各门店的全面应用，实现了总部与门店会计帐务的实时管理，财务信息的实时共享。

二是通过对供应商网上供应链软件系统的应用培训与推广使用，实现了供应商与公司经营数据的共享，促进了其参与门店商品经营管理的积极性。

三是通过与联通合作，启动了台客隆内部局域网络的组建工作；再通过联网，实现门店与总部数据非人工的畅通传输，实现了公司内部与门店之间工作交流、信息传递的实时性，电话通信虚拟网化。提高了工作效率，降低运营成本，达到无纸化办公目标。四是积极配合工商局推进“诚信通”——安徽省重要商品电子监管备案查询系统工作。20xx年共上传食品类商品进货记录、商品信息、证件资料5000余条，对提升台客隆在当地消费者中商品质量安全的形象起到了积极的作用。

5、注重培训教育，提高业务技能。20xx年组建培训部后，重点对门店开展了流程管理、操作技能的岗位轮训，共组织培训12次，培训员工200名、培训课时285个。采取“走出去，请进来”的方式，先后安排30余名店长、采购、防损等部门管理人员到杭州、绍兴、武汉等参观学习和接受业务培训；聘请北京零售业着名讲师上门讲授“门店管理”、“促销技巧”、“采购年度合同谈判”等知识，不断提高员工干部的专业知识水平和管理能力。

（五）推进文化建设，提升企业品牌

1、开展有益活动，增强企业凝聚力。为了弘扬先进，激励员工，20xx年先后组织50余名优秀干部、优秀员工到普陀山、桃花岛、横店影视基地观光旅游，陶冶情操。并与团市委合作创办宣城市首届“海狮杯”“青年建功红歌会”演唱比赛活动，公司组织30余名团员青年参加，受到社会各界一致好评。

2、落实报刊网站建设，塑造企业形象。20xx年共编写出刊台客隆报12期，改版、完善台客隆网站，专人进行维护，使广大员工和供应商及时了解企业发展的最新动态。

3、注重舆论监督，完善内部管理。20xx年公司安排专人密切关注《宣城论坛》等网站中针对公司经营、管理、工作方面的意见和建议，及时进行收集、回复和整改。吸纳社会力量，聘请了7名义务监督员，参与对宣城市区门店商品质量、安全、卫生、服务意识、现场管理的实时监督。促进门店管理工作的进一步改进和提高。

4、着手干部储备，加强梯队建设。20xx年社会招聘处长以上干部67人，实际录用26人。公司内部选拔和竞聘30多人，实际聘用4名。高校选拔大专学生30人，实际录用8名，作为公司科长以上干部进行实习、储备。

5、积极参加行业交流，提升企业品牌。今年12月公司在合肥天鹅湖大酒店成功举办台客隆（集团）安徽公司“第三届商务洽谈会”，吸引了全国各地近400家供应商代表参加，安徽省商务厅、宣城市政府等部门主要领导应邀出席会议。《超市周刊》、《宣城日报》以及宣城电视台等媒体对会议进行了专访、跟踪报道。公司应邀参加了第十一届中国连锁业会议系列活动、第三届浙江省连锁业大会，参与了中国连锁经营常务理事单位的竞选，当选为浙江连锁经营协会副会长单位。公司常务副总经理方明霞被评为“20xx年度中国零售业青年英才”，府山店店长张晓明获得中国连锁经营“金牌店长”、宁国店店长马金飞获得浙江连锁业“优秀店长”称号。台客隆的区域化发展和品牌效应，引起了业内人士的高度关注。

6、加强党建工作，建设精神文明。公司结合经营实际，积极开展“科学发展观”教育活动，20xx年公司党支部培养入党积极分子9名，发展预备党员3名。

>四、20xx年工作中存在的主要问题

过去的20xx年虽然取得上述五个方面工作的提高，但也存在十分紧迫和严重的问题与不足，值得我们需要认真反思、总结、改进。

（一）门店运营基础差，公司经营核心竞争力较弱。

1、门店缺乏责任性，基础工作执行力差。

（1）要货乱：店长或处长缺乏对门店要货的审核，没有及时跟进商品排面量和库存天数的修正，导致周日无要货、过季商品、滞销商品继续要货、要货量为1只1包的商品补货，过量要货整箱退货等现象频繁出现。

（2）退货乱：许多门店的退货商品不归类、无外包装、单货不符现象不断，把退货当“垃圾”不爱护商品的思想倾向严重。

（3）收货乱：个别店长极不重视收货把关，配送商品不清点总件数，盲目查询。直送商品质量、数量、帐务把关不严，如铜陵店的鸡蛋虚假自采、黄山二店的奶粉虚假入库，损失严重，教训深刻。

（4）陈列乱：有库存没出样、易盗商品不陈列、促销商品乱堆放没气势、季节变化排面不调整，已经成了许多门店的通病。

2、店长缺乏责任感，经营意识淡薄。

（1）在思想上：面对销售滑坡、经营上不去，亏损严重的实际情况，个别店长自加压力少、缺乏危机感和职业素养。

（2）在行动上：面对竞争和困难，束手无策、手段单一，等靠要依赖性强，主动出击、想方设法的少。如安庆、绩溪、无为、湾址店等。

3、商品质量缺乏把关，投诉处罚损失严重。

（1）采购引进的商品特别是非食品自采商品无条码、无厂址的，散装食品无生产日期、无qs标志的，时有发生，20xx年因此使门店受职能部门查处、处罚近9余起，供应商共承担罚款万元。

（2）门店内部对商品保质期管理缺乏责任落实，日常跟踪检查不力，20xx年门店因出售过期商品，受顾客投诉被工商部门处罚3起，造成公司直接损失万元，其中：府山、绩溪店各1起罚款各2万，广德店1起罚款万。

4、促销过于频繁，效果非常一般。20xx年共促销27期，整体促销占比不到14%，剔除洗化节、饮料节等重大节日促销外，平日促销很平淡占比在10%左右。

（1）门店区域跨度大，统一促销不适合区域消费实际。

（2）促销单品选择固化，特色不足、门店氛围营造不够，缺少轰动性效果。与国内大超市的营销特别是节日促销氛围的打造包括店内宣传、地堆陈列气势等相比距离还很大。

（3）促销次数多，品种杂，效果差。耗费了采购、市场部、门店大量精力。

（4）过多的供应商促销补差，负毛利多，造成系统数据失真、考核计算困难，间接影响门店的积极性。

5、商品结构差，管理不力，竞争力弱，隐患严重。

（1）到货率低缺货多影响销售提升。20xx年整体商品到货率在65—70%左右，必备商品很少达到85%。dm商品到货慢（开档后缺货多、闭档后仍陆续到货）门店需要的畅销商品经常出现断货。一方面供应商实力有限随着门店越开越多货源已跟不上。另一方面许多必备商品一线品牌的采购都集中在个别供应商，成为断货瓶颈。

（2）商品缺乏精简，货架动销率低。采购引进商品缺乏动销把关，引进数量多淘汰少，部分商品门店无法出样。许多门店将近25%商品周转在120天以上成为高库存，结构性矛盾突出。

（3）退货多，已经严重影响了采购供应链的建设。20xx年物流中心处理门店临保、高库存商品1400余万元，综合退货率超过5%，对物流运输、库位存放、人员工作量造成空前的压力，也对供应商造成了很大压力。管理能力低下，负面影响大，教训极其深刻。

（二）总部办事效率低，缺乏有效的管理手段与处事责任。

1、因缺乏有效的监督与考核，门店反映问题得不到总部相关部门及时的回复与处理。特别是工程设备的维修、问题商品的处理、物流查询的答复等。20xx年门店消防工程建设不符合规范被处罚9起金额万元（不包括万元慰问金）。

2、因缺乏有效的选址定位和整改手段，宁国、广德、安庆、湾址、无为等部分门店租赁成本高、经营业绩无法保本，亏损严重。

3、因缺乏有效的标准和检查，运营工作重心不突出，忙于事务应付，缺乏深入门店日常检核，真抓实干。特别是在如何提升门店经营业绩方面，缺乏方法措施、蹲点跟踪。公司发展三年尚无一个可复制学习的标准店和样板店。

4、因缺乏有效的管理机制和手段，人力储备和基础管控堪忧。

（1）店长、处长、课长人才梯队出现断层，需求处于瓶颈状态；门店基层员工综合素质偏低、员工流失率高、后备力量薄弱等问题已经制约了公司的健康发展。

（2）费用管控不严。特别是车辆费支出、库存物资管理漏洞大、浪费大。采购合同费用、扣点系统录入监督不严差错多。

**超市年终总结简单范文6**

客服水平有了一些根本的提高，公司通过开展集中、统一的客户服务活动，进一步整合服务资源，促进以\_\_为中心的服务向以客户为中心的服务转型，不断提升服务水平，创造客户价值，积极承担社会责任，为公司永续经营打下坚实的基础。客户服务部紧紧围绕公司总体发展目标，在做好本职工作的同时做好服务创新，体现在以下几个方面。

一、完善相关管理制度

在制度建设方面，继续加强客户服务基础管理工作，进一步完善相关管理制度

主要从“内强素质、外树形象”着手，通过狠抓公司各岗位人员素质，进一步提高客户满意度，树立公司良好的对外形象。

一个优秀的团队须有一个素质、技术过硬的服务队伍，今年以来，我部着重从完善制度着手，通过加大制度的执行力不断加大服务考核力度，以进一步提高客服人员综合素质。

针对我司部分柜员在柜面服务礼仪方面尚存在不规范现象的问题，我司客户服务部着力抓好全体客户服务人员的服务规范性，并从加强服务意识、强化服务执行标准等几方面对客户服务人员做了一些强化训练，加大了现场监督考核力度，现场检查，现场指导，并予以相应处罚。通过一系列的措施，使柜面人员加大了操作的规范性，服务礼仪的执行上也有了一个很大的提升，也为我司不断提高服务水平奠定了很好的基础作用。

20\_\_年\_月，总公司举行了全国\_\_人员上岗资格考试，我部全体人员\_\_人参加，合格\_人，持证率达\_\_%。此次全国系统的\_\_人员考试，加强了客服人员对专业知识的学习，也提升了客户服务部的服务质量。

二、强化业务制度学习，树立执行理念，确保制度执行力全面有效开展

为进一步强化公司业务管理制度执行力建设，从制度上为业务发展提供坚强保障，客户服务部对于分公司筛选出部分需客服员工加强学习的文件和制度，进行了认真梳理及汇集，并制定了业务管理强化制度执行力工作及学习计划，按照学习计划，定期组织客服人员通过集中学习和自学的方式全面、系统地对相关业务管理进行了学习，要求所有参加人员认真做好学习笔记、进行测试并撰写学习心得;根据测试及检查情况，要求各相关岗位撰写整改报告。

从自身出发，树立了强化风险意识，确保了此项工作的全面有效开展，切实提高了我司制度遵循和依法合规经营的自觉性。

**超市年终总结简单范文7**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的XX年已经过去，回首往事，XX年通过上级领导的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理水平的提高，得益于以总经办各位领导的正确决策和各级基层员工的共同努力，明年要提高商场总体业绩及商场综合管理水平，发挥各级干部、员工优势，加强“与狼共舞”的竞争优势，争取使我商场的销售得到公司认知，在XXXX即将走过的迎来新的一年的日子里，看到公司蒸蒸日上的成绩，祝贺公司在一年里取得的成就与辉煌，不论是雅柏百货的整改，还是新型业态的形成，无一不在业界取得了较大的反响，盘点XXXX，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。一年多来，在公司总经办正确指导下，我先后组织了雅柏商场及彭田专管员以上干部的学习、调查活动。通过这些调查，了解了我市流通领域现状及我们商场目前所处的实际情况，梳理了在新形势下推进商场建设的新思路；对潜在的危机有了更清楚的认识，增强了风险意识，为规避和化解危机，提供了有益的帮助，今年本着“巩固优势，稳步发展”的原则，总结如下：

>一、盘点XXXX工作

A、加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

E、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田商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，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

G、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

>二、存在的问题

公司问题：

我商场在公司领导下，全年01-12月合计销售：xxxxxxxRMB,全年平均每天客单价：xxxRMB，平均每天来客数：xxx位，商场业绩的影响主要来自于以下几个方面：

A、今年4月份后惠购超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，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，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，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、场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

C、11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

D、新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。

E、自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华联超市业绩及对外信誉度。

F、顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。

G、人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台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，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。

商场问题：

A、商场在防损、防盗意识上还需严格把关，员工对公司的理念认识较为模糊，防盗意识较弱，专管员干部工作没有一定的计划性和工作目标，对商品的季节性管理不强，对商品及商品的库存观念全无，量感陈列不能实现，怕库存引起的退货难。

B、商场环境及现场管理强度还需加强，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，对商品的缺断货追踪不能坚持，只存在三分钟热度，时有时无，不能做到商品的断缺货要常抓不懈的观念进行追踪。

C、商场对公司目标的宣传和理解程度不够，鼓动员工工作的积极性方面灵活程度还要进一步提高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性化的工作态度较为严重，特别是收银员的岗位技能不能完全按标准完成，三唱服务时有时无不能体现在长期工作的行动中去。

个人问题：

A、一年多来尽管在做好本人本职工作的前提下，但仍存在众多不足之处，一是理论钻研不够，不能将公司所有理念传达给全体员工，过去的一年，是零售竞争形式变化莫测的一年，明年也是，后年更是，面对形式，是商场需要做出快速反应的一年，但对我来说，熟悉环境及各项业务是最迫不急待的，应付日常事务多，卖场实践操作经验少，致使某些工作顾头不顾尾，不能完全将公司理念转化为实际行动和实践经验，工作时时限于被动之中，虽然对周边环培及竞争店作过调研，但仍然不能转化为竞争中的各项优势，各种理念的深度和强度还需加强和贯彻。

B、工作创新力度差，事业的发展需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱的心里不能克服，以致于创新的路子迈的不大。

C、对商场团队的建设上一般号召性多，过细的思想工作较少，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的自我约束，工作不全面、不细致。

D、工作纪律不严，经常将上级安排的工作忘记，袒护纵容自己及员工，由于本人性格原因，惰性化较为严重，时常工作效率不高，对员工及干部纵容性大，通过对企业制度及结合其它企业的管理，得知纵容是企业管理的大忌，人最不可缺的气度气容，但企业不是，将人情关系赋于企业管理之中是一底蕴，也是最大的伤害，纵容别人的同时，也是纵容自己，使得管理在纵容中失去威严，公司在纵容中失去生机，拿人性化管理作为纵容的托辞是要不得的，没有责任与权力的管理是荒唐的，在新的一年中，希望公司能够相信我做到公司的管理靠的是制度而不是人情。

针对以上问题，明年主要完善以下工作：

提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，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。

**超市年终总结简单范文8**

岁月如同沙漏，不知不觉间，我进入新玛特大型购物广场这个大家庭已经（X）年有余，回首过去，有太多的感慨和感动。领导的关怀和指导，同事的友爱和互助，顾客的理解和体谅，每一个让我心暖的瞬间都记忆犹新，未敢忘怀。也因为这些，我一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，服从领导安排，积极配合同事，热心待客，微笑服务，自认为我们这个大家庭做出了应有的贡献。为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，现对一年来的工作总结汇报如下：

>一、工作方面：

作为员工，只要在工作岗位上，我就坚持规范着装，礼貌待客，热情服务，尽自己最大的努力让每一位顾客高兴而来，满意而归。作为一名理货员，我一方面不断加强专业知识的学习，积极阅读相关资料，虚心向经理请教。一方面主动和XX、XX、体育用品、接货、收银等各相关部门同志及时交流问题，争取有问题能尽快解决。卫生、陈列、库房、接货、上货，补货，搬货，每一个细节我都对自己都严格的要求，使所负责商品区域氛围有了明显改观。理货员的工作看似简单，实际上琐碎而复杂。要熟练掌握本岗位所经营商品的性能、用途、使用方法；要经常性记录所经营商品的缺货情况，制定补货计划；要对商品和货架每间隔5-7天必须进行一次清洁；还要搞好市场调查，掌握消费者需求，及时上报主管，制定新产品购销计划等等。每天的工作有辛苦也有收获。

>二、服务方面：

>三、不足方面及努力方向：

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。在获得不少收获的同时，自己也没有忘记自己本身的不足和今后需要改进的地方。比如创造性的工作思路还不是很多，有时候容易墨守陈规，流于形式，个别工作做的还不够完善；还有就是我就一直为自己的工作深深的困惑着。一直看不到自己人生的前途，不知道自己该往哪个方向走。对今后的生活和工作目标还是一片空白，以至于在和别人的接触中表现得很不自信，抱着的心态也是得过且过，过一天是一天的心态。

总之，一年来，我本着“把工作做的更好”这样一个目标，积极完成了领导安排给我的各项工作，尽管有了一定的进步，但也存在诸多不足。俗话说：“活到老，学到老。”今后，我还会继续努力，努力发挥自己的优势，把自己的劣势转变成为优势。把和同事的合作当做是自己学习的机会，把别人的理念结合到自己的思想当中，更加注意工作中的细节问题，把自己所负责的各个工作做到更加完美。

**超市年终总结简单范文9**

一、员工培训需求分析

中国的商超零售业还成熟，起步晚，发展时间短所以，我们要想在市场中发展壮大，就必须加大员工培训力度，让每个员工都有良好的工作心态和让顾客最为满意的服务态度。

员工培训需求分析

(一)出现的问题：1)员工缺乏责任心

2)培训的及时性与需求达不到预期效果

3)团队协作能力欠缺

4)理论与实践脱节

(二)解决办法：提高员工责任心和敬业精神，灌输企业文化思想，组织集体活动，增强团队精神，加强组织成员之间的沟通，更新培训方式，使培训内容与实际相结合，达到培训的实际效果

(三)工作说明书(附在最后面)

培训工作目标

(一)企业培训目标：为融入企业文化，提高经济效益，我们必须创建品牌，加大培训理念，提高企业在市场上的竞争力，使我们在以后的发展中不断壮大，让更多顾客更加信任我们的服务质量和信誉度。保证服务质量，保持工作高效率。

(二)员工培训目标：1)使员工培训后达到理想的专业技能

2)提高自身综合素质

3)增强自身的能力

4)树立正确的工作态度

培训需求方法

(一)方法：观察法，面谈法

通过使用这些方法，我们了解了员工对工作的态度和满意程度以及领导对培训的重视程度。

(二)需要解决的问题：

1)员工素质和能力方面的差距

2)需要开发的培训项目

3)对每一项培训项目都要具体说明

4)项目运行可能出现的障碍和问题

**超市年终总结简单范文10**

今年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把好家。主要从以下几个方面开展工作：

1、深层次的挖掘软件功能;虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足;如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。

2、强化预警机制;强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况(销售毛利过低，进货加价率达不到要求等)及时反映业务部门并检查落实结果。

3、加强全员效益观念，增加门店节约意识。20\_\_年争取将门店直观费用比同期下降15%—20%。

4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。

5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

挖掘财务活动的潜在价值。虽然，精细化财务管理是件极为复杂的事情，其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过二0\_\_年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换;切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求;原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。(城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6—10元销售比重占到全月销售的27。40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9。80元的卷提纸(中天街销售已趋于疲软)，两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

单据流程更加规范、正规化;针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：

1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增;

2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失;

3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

自今年6月份调入物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，文章对一年的工作进行了两方面总结，详细内容请看下文物业财务年度总结。

下面将任职来的工作情况汇报如下：

一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责

(一)耐心细致地做好财务工作。

自接手\_\_\_\_管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合\_\_\_\_的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，\_\_年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)积极主动地搞好文案管理。

半年来，我主要从事办公室的工作，\_\_\_\_的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作。

**超市年终总结简单范文11**

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化;针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，文章对一年的工作进行了两方面总结，详细内容请看下文超市出纳年终总结。

我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范;并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

单据流程更加规范、正规化;针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：

1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增;

2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的超市出纳工作总结毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失;3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚;坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。

及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的.门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行;使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

**超市年终总结简单范文12**

紧紧围绕年初制定的各项目标任务，强化管理，夯实措施，创新观念，优化服务。坚持以客户为中心，加强柜面优质服务。

>一。强化优质服务，确保各项目标任务的超额完成。

市场经济下的金融业竞争，可以说是服务的竞争。服务出形象，服务出信誉，服务出存款，服务出效益。一是年初全体会计出纳人员认真地学习了联社二十五号文件，以《xx县农村信用社内勤工作人员规范服务准则》为准绳，强化优质文明服务。树立顾客就是上帝的服务理念，做到来有迎声走有送声，使顾客有宾至如归的亲切感。全力以赴做好到期存款的转存工作，在社主任的带领下，通过内外勤工作人员的共同努力和紧密配合，止六月底，我社存款余额达754370百元，较年初净增217069百元，完成年度计划任务的197。33%。二是以客户为中心，按照先外后内，先急后缓的业务处理程序，不断改进服务技巧，提高业务处理速度，为客户提供限时服务，以适应人们现代生活的快节奏。三是实行八对八全天营业，做好钞币兑换工作。由于我社地处县城黄金地段，人流量大，到我社兑换钞币的客户络绎不绝。出纳人员不辞劳苦，不论是零换整、整换零、兑换残损币，都和存款客户一样对待。止六月底，回笼各种票面破币73842百元，完成全年回笼任务的134%。四是推行上门服务。内勤代班负责人坚持每天上门服务，同时加强对烟草公司、超市、规模较大的个体工商户进行重点服务。止六月底，仅烟草公司一家就上门收款440余次，揽储243392百元。同时，利用这一客户关系，将全县烟草技术员工资代发权从旬阳工行手中夺过来。止六月底，代发工资2780笔，揽储7367百元。

>二。强化责任管理，提高会计出纳人员素质，保证会计核算质量。

一是对三十四种登记簿进行登记责任人划分，并对会计凭证要素、会计帐簿装订、会计报表、微机管理、会计检查等工作划分明细，落实责任人，做到事事有人管、件件有着落。二是会计出纳人员不断进行岗位练兵，通过自学与培训相结合，全面提高自身素质。今年我社会计人员参加了全县信用社清产核资工作培训和全县通存通兑业务培训。在实际工作中，发扬传帮带的优良传统，以老带新，以熟带生，互帮互学，相互协作，保证工作不脱节。三是严格遵照《农村信用社会计基本制度》和《农村信用社出纳制度》，规范操守行为，改进会计服务，以适应新形势的需要。

正确使用会计科目和帐户，按规定程序办理业务；按时对传票、帐、表进行规范装订，保证要素齐全；每天进行总分核对，按旬进行联行对帐，按季发送余额对帐单，力争达到“五无”、“六相符”；及时上报项电和报表，实现零差错；严格会计档案管理，按照法定程序办理存款查询、冻结、扣划和档案调阅。重要空白凭证的购进和领用进行出入库登记管理、领用登记管理，进行逐笔销号登记，并由主管会计定期或不定期进行帐实核对。上半年共办理联行业务221笔，金额174005百元，无积压、无差错，做到按日清算汇差，按旬发送余额对帐。现金出纳业务坚持做到：钱帐分管，先收款后记帐，先记帐后付款；双人临柜，双人接送库；现金收付，换人复核；及时核对库款，做到帐款、帐实相符。上半年共办理业务41388笔，回笼现金253840百元，出纳无长、短库事故发生。四是严格核算，准确计息，充分发挥会计反映监督职能。及时为信贷人员提供本月到逾期贷款清单，使其及时掌握情况，进行催收。止六月底，累计收回不良贷款30118百元。在日常工作中，严格执行利率政策，准确为储户、贷户计算利息。每逢贷款结息日，信贷员电话通知，会计出纳人员临柜办理结息业务，大大提高了办事效率。止六月底，收回利息9795百元。

**超市年终总结简单范文13**

⒈上半年××××除根据××总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售;

⒉在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

⒊完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，××一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

⒈经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

⒉完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

⒊月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在××年下半年当中，××××将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

⒈在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

⒉继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

⒊通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才。发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

⒋做好公司的安全工作。

**超市年终总结简单范文14**

光阴似箭，日月如梭，转眼之间已是xxxx年12月份。在这辞旧迎新的日子里，我与许多永辉同事一样，一边努力工作，一边回望过去、畅想未来。

20xx年，我工作在xxx超市，我快乐着、感动着、张扬着我的个性。

>一、我快乐着

xx超市的特点是购物环境整洁、员工服务热情。在融侨超市，广大员工齐心协力将永辉的营运制度和服务理念贯彻落实在日常的工作中。那里的员工个个和蔼可亲，那里的顾客都能做到礼貌购物。在这样一个xxx礼貌的环境下工作，实在令人感到快乐。

我想，在永辉的工作时光必将成为我人生之中快乐的里程。当然，人生的旅途是不可能一帆风顺，实际工作中也不可能事事顺心，偶尔有员工为工作争吵，偶尔有员工在超市里发生口角，但经过多方沟通，很快就消除了纷争，超市也恢复了往日的xx。我深刻地体会到：沟通让同事之间拉近了心灵的距离，沟通让员工与顾客之间更加融洽，沟通使我在工作中找到了快乐。

>二、我感动着

xx集团的开拓者用勤劳和智慧开创了“农改超”的典范，并坚持着“天天实惠始终如一”的服务理念，将“民生”与“百姓”的服务宗旨落到实处。在xxx侨超市，员工通道设有宣传栏、总经理信箱、店助信箱、前台设有“扶贫助困”捐献箱、服务台设有“红十字“捐献箱、融侨店还设立了员工资助金，这些都令我感动。

常言道：“不依规矩不成方圆”。在xxxx超市里，我经常亲身经历或亲眼目睹的是：《员工管理制度》的考核、安防培训、服务礼仪培训、生鲜部技能培训等，融侨店各部门领导耐心地训练出具有时代气息的永辉新员工。尤其令我感动的是：那里的领导对待员工是批评教育多，以罚代管少，这种“以德服人”的管理方式深入人心。在那里工作，所（以）有的员工都有一种“家”的归属感。

xxx超市的广大员工秉承了“勤劳”的创业精神，在各自岗位上兢兢业业地工作着。我经常看到超市部员工为顾客送货上门，甘愿做贴心的搬运工；我又亲眼看到过生鲜部员工为住在附近小区的年迈的.顾客送水果；我还看到经常有顾客手握感谢信，说要感谢前台某某员工xx同仁用实际行动赢得了顾客的赞赏和好评。原先，感动并不需要去寻找，感动就在每一天发生，感动就在同仁的工作中产生。

>三、我张扬着我的个性

入职xx以来，我一向都是在防损部工作。有一次下班后，我去办公室翻看以前的《同道》，其中xxxx年第四期，由董事会推荐的《你就是一道风景》带给了我许多启示和鼓舞。文章中写道：“你没有必要去仰视别人……你就站在属于自我的位置上，不断地展示你内心世界的丰富！”可见，永辉集团领导一向都在鼓励广大员工坚定自我的信念，展示自我的才华、个性及风采。

在这股强大的精神力量地带动下，每当防损部开会时，我便会大胆地对上级领导提出一些问题供大家参议。为此，我受到同事的尊重和领导的赞赏。xx店防损部一向坚持着“集思广益群策群力”的思想，默契地配合着其他部门的工作并维护着整个超市的安防设施和购物秩序。在这个引以为荣的团队里，我一边展示着自我的个性，一边认真吸取同事的工作经验，互相学习充实自我。

>四、继续努力

20xx年即将来临，全体xx同仁将继续用勤劳和智慧谱写永辉的新篇章。我想每一位有志于在xx企业工作的员工又将迎来新的机遇与挑战。众所周知，xx集团的综合实力正在不断地壮大。20xx年，新的xx超市将相继开业，这无疑给在职的xx员工带给了广阔的发展空间。我作为xx企业的一份子，有什么理由不激流勇进呢？

20xx年，在进一步摆正工作心态的同时，改善工作方法、提高服务意识，多与人沟通，已经列入了我的工作计划。诚然，决心和实验都抵但是实际行动那么有分量。

我喜欢《众人划桨开大船》这首歌，“一根筷子轻轻被折断，十双筷子牢牢抱成捆……”歌词中体现了团队力量的伟大。我愿意将我的工作热情投入到群众力量之中，实现自我的人生价值，与xx共同成长。

**超市年终总结简单范文15**

20xx年已经结束了，在这一年的工作当中，我要感谢同事们的相互配合，使我较好的完成了本职工作，下面是我个人的一个工作总结。

1、每天带着最饱满的工作热情和自信的态度上班去，并带着微笑去迎接一天中碰到的每一位顾客和每一件事务，并以积极高效的态度去处理好每一件事！

2、每天早上第一时间带领员工和促销员仔细检查好商品价格标价签，并及时更换好变价标签和保证每物一价，方便顾客选购和避免客诉。

3、安排好员工与促销员的每天工作任务，并执行任何事情都必须按轻重缓急这一原则进行处理并在下班前进行任务交接和对碰到当前困难进行商榷和沟通。

4、每天查看和分析营业报表和昨天销售明细清单，并对某一季节性商品和敏感性商品进行一系列的调价让利活动，从而更好地吸引到新一批潜在性客流，并跟踪好每一档商品的订货和到货情况，发现问题及时向经理反应情况，生效当天安排好人员和时间以最佳的陈列效果和最好的商品陈列在每位顾客眼前，并及时清退过档商品数量和滞销冻结商品库存。

5、每天带领员工和促销员查看卖场和仓库卫生工作，并合理安排卫生区域，轮流安排员工进行检查和跟进。

6、每个星期固定有一天要分批对员工和促销员进行营运和服务知识的培训工作，并分享店内最新八挂信息开展大家在日常生活中有什么不顺畅的系列问题开展一些必要心理辅导工作从而激发起大家的工作热情和自信。

总而言之，言而总之！做的是细节，要想管理好，必须多动脑，要想轻松滴，合理安排好！

在工作当中，最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的人员、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假，这是分析、得出教训的基础。

**超市年终总结简单范文16**

现就20xx年超市工作做如下总结。

>一、20xx年至20xx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。

水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。

熟食组出现销售上同比20xx年负增长的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。

南北干货组在20xx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。

其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。

当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

>二、20xx年超市主要工作内容

1、20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。

新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。

完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。

同时，生鲜部形象的提升和销售的\'增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

>三、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。

供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。

对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。

对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。

针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。

对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。

对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。

加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。

加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

>四、20xx年的工作计划

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。

生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。

商品结构的优化要从三个方面进行：

一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力。

三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。

通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。

加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。

一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**超市年终总结简单范文17**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战的年已经过去，回首往事，年通过上级领导的帮助和指导，加之全部二十多名同志的注重合作及公司各部门的协调努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以新的发展，全年商场工作的顺利开展和管理

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