# 超市春节工作总结

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-07-02

*超市一般是指商品开放陈列、顾客自我选购、排队收银结算，以经营生鲜食品水果、日杂用品为主的商店。本站今天为大家精心准备了超市春节工作总结，希望对大家有所帮助!　　超市春节工作总结　　我是车站超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有...*

超市一般是指商品开放陈列、顾客自我选购、排队收银结算，以经营生鲜食品水果、日杂用品为主的商店。本站今天为大家精心准备了超市春节工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　超市春节工作总结

　　我是车站超市理货员，从开始到现在已有3年时间了，首先很感谢有机会能成为超市的一员，同时感谢超市领导与同事的关心与帮助，本人一直兢兢业业工作，没有丝毫懈怠，热心待客，微笑服务，把超市当作社会主义大家庭，尤其是今年以来，我们超市经过改造，不论是在工作环境还是在超市的经营范围方面都有了很大的改观，不仅对我们在服务质量上提出了更高的要求，而且对提高我们超市员工整体素质带来了新的挑战，有压力也有动力，但我相信，有各级领导的支持和信任，有各位同事的关心帮助，在新的一年里一定有长足的进步！为更好的做好下一步的工作，总结经验汲取教训，纵观一年来的工作总结汇报如下：

　　工作方面：

　　工作中认认真真，兢兢业业，勤奋上进，刚到超市的前几天，有点不习惯，一切工作不知道从何开始做起，每天只是上货，补货，搬货等工作。但是在领导与同事的帮助下，不断的对工作熟悉，加深。每天不仅仅是上货，补货等工作，还有更多的什么标价签管理，商品陈列，顾客咨询等等。每天的工作有辛苦也有收获。工作不懂的地方我会主动向领导与同事请教。不过在此还是要感谢工作中的同仁对与我的帮助与耐心讲解。服务方面：

　　作为超市中的理货员，看似工作简单，普通。但他们是与顾客接触最直接的人。他们的一举一动，一言一行无不体现超市的整体服务质量和服务水平，他们的素质好与差将直接影响到门店的生意与声誉。所以我个人觉得作为超市的理货员，首先要具备有服务意识。正所为“为民，便民，利民”的苏果服务宗旨，同时作为超市的一名员工还要担当起顾客导购咨询的工作，所以我们必须树立服务意识与服务思想，才能更好地在工作中不断成长。

　　学习方面：

　　刚才提过理货员是与顾客接触最直接人。我们的一举一动、一言一行都关系到超市的整体服务质量和服务水平，我们的素质好与差，将直接影响到门店的生意和声誉，所以只有不断地提高理货员的素质和业务能力，才能使我们的超市在激烈的市场竞争中立于不败之地，因此我个人认为员工的基础知识培训非常重要。不仅要学习了解理货员的工作职责等，更多地要学有关礼仪，心态调节方面的知识，超市零售业的发展潮流势不可挡，但零售业同时面临着更的危机与挑战，自己有幸能成为与时取进地发展行业中，一定要把握机遇努力拼搏。学习，学习，再学习是工作与业余时间不变的任务。只有不断的提高自身素质与业务能力，才能更好去工作，去服务。最后再次感谢超市的各位领导与同事给予许多的帮助与关怀。

**超市春节工作总结**

　　在罗列的超市年度销售工作计划中有八方面内容：第一、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。

　　第二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然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。

　　第三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。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。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20xx年工作计划中的重点将是以下几个方面：

　　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。

　　第四、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。

　　第五、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。

　　第六、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。

　　第七、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。

　　第八、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。

**超市春节工作总结**

>　　（一）超市生鲜工作总结计划与预算职责

　　1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

　　2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系

　　3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）

　　超市生鲜工作总结专业能力

　　1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

　　2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

　　3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

>　　（二）超市生鲜工作总结业务（商品）职责

　　1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

　　2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

　　3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

　　4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

　　5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

　　6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

　　7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

　　8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

　　9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送。

　　1、了解市场调查的原则和常用方式，正确分析相关数据，能制订实施应对措施；熟悉生鲜商品竞争的要点及店内调价流程

　　2、熟悉生鲜商品的布局规范、陈列方式及价签的使用规范，能根据商品的组合特点，对不同的商品选择合适的货架和陈列方式

　　3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的`特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

　　4、熟悉生鲜商品的个品类商品的定货、生产加工等操作的关键控制点，掌握科学定货、合理生产的管理方法

　　5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法

　　6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

　　7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析

　　8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

　　9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

>　　（三）超市生鲜工作总结人事职责

　　1、为员工提供安全、卫生的工作环境

　　2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

　　3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

　　4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

　　5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

　　6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

　　7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

　　8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

　　9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作

　　超市生鲜工作总结专业能力

　　1、了解公司的企业文与规章制度

　　2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

　　3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

　　4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

　　5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

　　6、具有执行力和创造力

　　7、较强的人际关系处理和沟通能力

　　8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

　　9、熟悉门店的排班原则和方法

>　　（四）超市生鲜工作总结设备职责

　　1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

　　2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

　　3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

　　超市生鲜工作总结专业能力

　　1、了解主要设备的维护、保养等原则

　　2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

　　3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

>　　（五）超市生鲜工作总结服务职责

　　1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

　　2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

　　3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

　　4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

　　超市生鲜工作总结专业能力

　　1、熟悉灯光、装饰、服务标志、卖场音乐等因素对所管区域的购物环境的影响，并能根据顾客的需求合理调整

　　2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行

　　3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

　　4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

　　超市生鲜工作总结主管岗位职责

　　岗位目标

　　带领、指导下属员工达成本部门相关的各项工作指标，包括：销售额、毛利、营运费用等

　　主要工作内容

　　计划与预算

　　1、负责部门预算的制定和关键业务指标的达成，包括：（人工、物料、修理费、商品损耗）

　　2、实现生产效率指标，包括：-人效（人均销售）

　　3、根据生鲜经理的要求，制定本区域工作计划并落实。

　　业务：

　　1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。

　　2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。

　　3、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、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

　　4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总结分析。

　　5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。

　　6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。

　　7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。

　　8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。

　　9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。

　　10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。

　　11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

　　人事管理：

　　1、负责主持本部门的例会，保持与员工的良好沟通，建设积极向上的团队

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找