# 最新超市营业员工作总结(精)(8篇)

来源：网络 作者：紫陌红颜 更新时间：2025-04-27

*最新超市营业员工作总结(精)一2、建立健全的食品卫生管理组织机构，配备经培训合格的专、兼职食品卫生管理人员，全面负责超市的食品卫生管理工作。3、建立健全各部门各岗位的卫生管理制度和详细的台帐制度，并有具体措施保证落实。4、认真贯彻落实食品卫...*

**最新超市营业员工作总结(精)一**

2、建立健全的食品卫生管理组织机构，配备经培训合格的专、兼职食品卫生管理人员，全面负责超市的食品卫生管理工作。

3、建立健全各部门各岗位的卫生管理制度和详细的台帐制度，并有具体措施保证落实。

4、认真贯彻落实食品卫生法律法规，不采购、不销售、不制售不符合食品卫生要求的食品;随时检查每批上架食品的标签标识，保证内容规范完整;及时清理超过保质期限的食品;发现不合格食品，立即向当地卫生监督机构报告，并采取措施防止流向消费者。

5、上岗前进行健康检查，取得健康合格、培训合格证明后方能上岗。定期对从业人员进行食品卫生法律法规和食品卫生知识培训，有培训记录备查;

6、定期检查个人卫生情况，使其符合《食品卫生法》和《食品生产经营从业人员卫生管理制度》相应的卫生要求。

7、直接接触散装直接入口食品的从业人员，须穿戴整洁的工作衣帽,操作时带口罩、手套和帽子,不准佩带戒指、手镯、手表等饰物,不得留长指甲、染指甲,工作服应盖住外衣，头发不得露于帽外,手部有外伤应临时调离岗位;

8、从业人员工作时不准吸烟、吃食物或从事其他有碍食品卫生的活动，不准穿工作服上厕所或远离工作场所;

9、个人的衣物、药品、化妆品等不得存放在食品加工区及经营区内。

10、商场超市要建立食品采购进货管理制度。采购人员必须经卫生知识培训合格，具有鉴别各类食品卫生质量的知识和技能;按《食品卫生法》和《广东省采购食品索证管理办法》的规定进行索证、验证;

11、食品包装物、食品用工具和容器应符合相应的卫生管理办法和卫生标准;重复使用的容器要防止被有毒有害物质污染，并有专人负责清洗、消毒。

12、应建立食品展卖活动管理制度。食品展卖区与非食品展卖区应分开并有明显标志，食品不得与其他商品混放,食品区不得经营与食品无关的物品;

13、散装熟食品、散装粮食、定型包装食品、蔬菜水果、冷冻食品和生鲜食品等要分区布置,生熟食品、干湿食品应防止交叉污染;

14、定型包装食品的产品标签内容应符合《食品标签通用标准》(gb7718)要求，食品标签不得与包装容器分开，不得模糊或脱落，生产日期与保质期在同一包装上;有中文标识，标出品名、产地、厂名、生产日期、批号或代号、规格、配方或主要成分、保质期限、食用方法并符合“gb7718”的有关规定。产品标签、说明书不得有夸大或虚假的宣传内容;

15、散装食品必须符合卫生部《散装食品卫生管理规范》的规定：有防尘材料遮盖，并设有禁止消费者触摸的标志;设专人负责销售，并为消费者提供分拣及包装服务;

16、散装食品在适当的显著位置上标有食品名称、配料表、生产者和地址、生产日期、保质期、保存条件、食用方法等;标识内容必须与生产者出厂时的标注相一致，严禁更改原有生产日期和保质期限，严禁与不同生产日期的食品混装销售;

17、食品应按规定条件存放;展示、销售的\'需冷藏(冷藏温度为0℃～10℃)或冷冻(冷冻温度为-18℃以下)的食品，应置于相应条件下，并有明确的温度显示;

18、冰冻水产品，应陈列于冰盘(箱)内，与其它食品隔开，温度控制在0～5℃;严禁用化学药剂保鲜;

19、超过保质期限或准备退货的食品应存放在固定位置、设明显标志并及时撤出展卖场所。

**最新超市营业员工作总结(精)二**

20xx年1月12号晚，我回到旷别已久的家，家是我永远的港湾，无论怎样，它都可以让我停靠。休息了几天，见了一些朋友和以前的同学，大家还是那么好玩，聚在一起天南地北地胡侃，仿佛我们又回到了中学时代，那时有数不尽的毫无理由的欢乐。终于和朋友同学们告别。除了偶尔帮家里做一下家务，我还到超市争取到一次寒假实践的机会。

吃得苦中苦，方为人上人。现在多耐点苦，都是为了以后少受点苦。虽然不保以后就能真的少受点苦，倘若有此苟幸之心，必然失去这些实践的意义，更重要失去的是快乐。实践是必要的，是追求真知，追求快乐的，

我自己到市区的人人乐超市找的这份暑期实践，担任超市服务员的工作简单易上手。它就像一份检测试卷，在考我的站力，耐不耐得辛苦劳累;在考我的耐性，对时间的耐性，对顾客的耐性，对工作的耐性,在秒复一秒分复一分天复一天的时间中驱走烦躁，留给顾客的永远是更多的耐性;它在考我笑容的灿烂程度与持久度，在考我为人处世的分值；也许它并没有我所想象的有如此威力。

付出了就肯定会有收获，这是我一贯所坚信的。通过这次在超市里当服务员的实践活动，我深刻体会到赚钱的不易。每天从早8点30到晚上11点30，并且时间并不如此准时下班，有时会更晚，中午也没有时间休息，一整天都是那么站着，走动区域并不大，真的很累很累！虽然活简单，但确是耗力耗时间磨人的活。再累只要通过自己辛苦劳动通过正当的途径获得正当的回报，心里别提有多高兴，多开心。

我觉得，世上没有省力的工作，再省力的工作都会辛苦、都要努力、都得付出。有些人是会有某些好过其他人的条件，但是这不是不劳动的借口，与其让自己独自不自主的羡慕，还不如靠

自己的双手种出果实来，就像毛主席说的，自己动手，丰衣足食。

人，总是在经历中学会长大。有圣人说，最耐不住寂寞的人才最寂寞。超市服务员上班期间不准乱和其他服务员交谈，不准乱打手机听电话，除了跟顾客打交道，你就是一座微笑的“机器”。热情待客但不要过火，有些顾客一来逛超市其实并不喜欢服务员马上就来东介绍西介绍产品，有些也许并没有固定的目的想买什么，而是进去看了之后才决定想买什么，他们具有很大的随意性与波动性，很大程度由当时心情使然来购物。所以得善于对顾客察言观色，即时给顾客提供他所想要的帮助。

在那工作的短短几天中，我也发觉了自己性格中的一些缺陷，以及与人交往中的一些不恰当的行为、言谈与举止，甚至表情。内心深处也有了对未来工作的危机意识，更坚定了自己现在要好好努力学习的决心！

只有真正接近的接触社会才能真正了解生活的艰辛和忙碌，锻炼过后，自己的思想还有心态也更成熟了。似乎也能够理解父母了，理解他们平时所做的那些伟大的事情，也更能向他们学会感恩了，感恩所有劳动付出的人！

实践结束后，我踏实、肯干、善于与他人沟通的工作作风受到大家的好评，并且得到了丰厚的报酬。更重要的是，我收获了比金钱更有价值的东西，让自己各方面的能力都有了进一步的提高。这里的工作、学习环境不同于在学校里的环境，所接触的人和事也不同，我从中学到了许多课堂上学不到的东西，自身各方面的能力都有所提高。

通过这次社会实践，我明白了：作为一名新世纪的大学生要学会将学校的理论知识与社会实践相结合，不断的增长见识，丰富自身阅历，积累社会经验，努力扩展我们大学生涯中的生命宽度。社会实践给我上了生动的一课，我的思想认识也因此更上一层楼，我从本次实践中感受颇深，只有坚持，只有奋斗，才能使自己的未来更精彩，才能活出自我的价值。

**最新超市营业员工作总结(精)三**

超市供货合同范本

供方：＿＿＿＿＿＿

需方：＿＿＿＿＿＿

供需双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条商品名称、种类、规格、单位、数量

品名

种类

规格

数量

单位

备注

第二条商品质量标准

商品质量标准可选择下列第＿＿项作标准：

1.附商品样本，作为合同附件。

2.商品质量，按照＿＿＿＿标准执行。（副品不得超过＿＿％）。

3.商品质量由双方议定。

第三条商品单价及合同总金额

1.商品定价，供需双方同意按＿＿＿＿定价执行。如因原料、材料、生产条件发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2.单价和合同总金额：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

第四条包装方式及包装品处理＿＿＿＿＿＿＿。

（按照各种商品的不同，规定各种包装方式、包装材料及规格。包装品以随货出售为原则；凡须退还对方的包装品，应按铁路规定，订明回空方法及时间，或另作规定。）

第五条交货方式

1.交货时间：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

2.交货地点：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

3.运输方式：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

第六条验收方法＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

（按照交货地点与时间，根据不同商品种类，规定验收的处理方法。）

第七条预付货款

（根据不同商品，决定是否预付货款及金额。）

第八条付款日期及结算方式＿＿＿＿＿＿＿。

第九条运输及保险＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

（根据实际情况，需委托对方代办运输手续者，应于合同中订明。为保证货物途中的安全，代办运输单位应根据具体情况代为投保运输险。）

第十条运输费用负担＿＿＿＿＿＿＿＿。

第十一条违约责任

1.需方延付货款或付款后供方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价＿＿％的违约金。

2.供方如提前或延期交货或交货不足数量者，供方应偿付需方此批货款总值＿＿％的违约金。需方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付供方此批货款总值＿＿％的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3.供方所发货品有不合规格、质量或霉烂等情况，需方有权拒绝付款（如已付款，应订明退款退货办法），但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知供方，因此所发生的一切费用损失，由供方负责，如经供方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4.约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第十二条当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提供有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

**最新超市营业员工作总结(精)四**

活动时间：12月11日——12月26日。

活动内容：

主题：平安是“福”

活动方式：对当天在xx超市购物的顾客进行赠送“平安果”(苹果)活动。顾客可亲自“采摘”平安果，寓意一年的收获。

具体内容如下：“平安夜”是一个很亲情的夜晚，同时也是xx店改善购物形象的好时机，为此，xx店计划把“平安果”和包含亲情的“亲情卡”绑在圣诞树上，这样就赋予一个普通的苹果以亲情，关爱，温暖的元素。而亲情的祝福平安的卡片也带着一份xx超市人对顾客一年来的支持和一份祝福!

需要支持：两棵大型的圣诞树(供应商支持)、苹果，费用大约xx元、亲情卡片，费用xx元

主题：幸运

活动方式：凡在本超市购物的顾客，都可以参加幸运活动。

要求：当日购物xxx元以上者都是幸运顾客。

幸运顾客在一分钟内，在主持人得提示下，猜出商品的价格，猜中即赠。

需要支持：幸运礼品(各供应商支持，店内选区)、其它费用预测：xx元

主题：激情狂欢夜

1.吃：品尝小食品(半成品小吃为主，厂家支持)

2.喝：品尝酒水饮料(厂家支持)

3.玩：进行喝啤酒比赛

4.乐：现场点歌(购物者在购物时可以进行现场点歌，由店内广播音乐播出)

主题：悬赏捉拿，天下有“信”人!

从xx日—xx日开始征集“最有趣，最幽默，最时尚”的短信若干条，每天在超市“特价商品报告区”进行“张贴”，最后在25日评出优胜者，给与奖励;

所需支持：手机号码一个、目标性商品惊喜特价，超值回报;

从xx日—xx日，在这一周中除了有系列的活动提升人气外，某超市将对目标性商品进行震撼性的特价，从而改变某店长期以来跟随市场价格的被动局面，采取主动出击的策略，引领我市的价格流向，从而通过持续不断的努力改善某店的价格形象;

媒体支持、海报张、海报万份、当地报纸宣传万份、早迎宾人着圣诞装，每位顾客发1块软糖;

店面装扮浓浓的圣诞气氛!彩灯、音乐、圣诞树，二楼所有收银员头戴圣诞帽!并且24-26日将“欢迎光临”改为“圣诞快乐”。

**最新超市营业员工作总结(精)五**

尊敬的各位领导、亲爱的各位同事：

大家好!

在这辞旧迎新的时辰，我们喜气洋洋、欢聚一堂，共度佳节，在此我真诚地祝愿大家新年快乐!同时，我想借此机会，向曾经在工作中给予我支持和关怀的领导、同事们致以衷心的感谢!也向支持我们部门的领导和同事们表示深深的谢意!

我叫\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，现是\_\_\_\_\_\_\_\_\_(部门)\_\_\_\_\_\_\_\_\_(职务)。这些年在领导的亲切关怀和同事的热心帮助下，勤奋工作，从每件小事做起，从点点滴滴积累，在平凡的工作岗位上默默地奉献着。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带着微笑，来到\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭!我在这里快乐着并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献。

作为一名员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到这里购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩!工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，我们更需要提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务态度和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

回首瞻望，我们熟知的“铁人”王进喜，凭着“宁可少活二十年，拼命也要拿下大油田”的顽强意志和冲天的干劲，获得了成功。奥斯特洛夫斯基说过，“人的生命只有一次，当我离开这个世界的时候，我不因虚度年华而懊悔，也不因碌碌无为而后悔”，他们的青春之火熊熊燃烧，放射出了灿烂的光芒，同时也激励着我们奋勇前进。同样，公司给了我们每一个人展现自我的平台，我们不能把自己仅仅放在“小我”的狭隘圈子里，我们要以建设新型的、强大的公司为己任。

虽然在过去的一年中我的工作得到了大家的认可，荣幸地被评为\_\_\_\_\_\_\_\_年度“优秀员工”，面对荣誉我始终提醒着自己不能沾沾自喜，固步自封。今年的目标也正严峻的等待着我和大家齐心协力的去完成，在这新的一年里我也一定会更好的融入公司这一大家庭中，再接再厉，勤勤恳恳，脚踏实地，为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市的发展和攀升目标而努力!

最后，我祝愿在坐的各位工作顺利，身体健康!

谢谢大家!

**最新超市营业员工作总结(精)六**

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。

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11%，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18.7％。城市零售额增长18.3%，县及县以下零售额增长19.1%。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。

20xx年安徽公司商品销售总额为3.17亿元，创利税1100万元，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1.2个百分点；综合毛利达到5920万元，完成全年的95%，综合毛利率为18.8%；公司的利润总额达到了300万元

（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1.4万平方米的集住宿、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

“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。

**最新超市营业员工作总结(精)七**

1、实习目的和意义

通过本次在北京华联生活超市实习，了解并熟悉了超市经营管理理念、仓储、营销以及管理等相关知识、在实习中检验，提高自己专业能力和技巧、实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日

实习单位：北京华联综合超市股份有限公司日照分公司

实习岗位与负责事务：卖场营业员主要是负责向顾客推销并介绍此类商品，需用诚恳热情地态度，销售小票的保存，以及日常卫生，执行公司收退货，保证周转仓内商品码有序的放置，商品管理盘点等等、

每天整理好自己的着装，淡妆并穿工装上班，两班倒

2、实习单位的发展前景

华联最需要士气高昂的员工、华联为每位员工的发展提供了晋升的平台，只要具有商业意识，有能力完成达到目标，并能不断地自我调整和创新，都能成为公司管理干部的机会，同时将在日照市开立许多分店，只要肯努力每个职位上都有晋升的可能、

华联成立于1996年，集团现拥有大型综合超市、百货店和购物中心等多种零售业态，建立了覆盖全国的连锁零售网络，拥有店铺数家，是国家重点培育的流通领域大型企业集团，“北京华联”已成为中国零售业的知名品牌超市内部包含了百货部、食品部、生鲜部、收货部，防损部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善、

1、实习对我的影响

社会是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富、生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们、在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的、即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋划、总之，任何事情都要全面地考虑，认真地对待、

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜、开始工作之前，我承诺：我会尽我最大的能力来为我人生中第一份工作留下一个美好的开始、一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态、从迈进北京华联超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们超市的形象、全心全意为人们服务，百分之百让顾客满意宗旨和文明经商，热情服务；提高素质，争创一流准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意、

2、实习单位的管理规定

管理规定首先一个企业要有一定的准则、规定和宗旨、我们要按照超市的规定围绕一定的宗旨履行一定的准则来完成一定的任务、我们超市规章条例有很多，在我们开始工作的第一周要全部学会，以后工作过程中不能出现违反规章条例的错误，一旦出现就要受到相应的处罚、

（1）门面形象：门头及门面明亮整齐清洁卫生；

（2）服务验证及培训工作及是否按工作流程工作验收：进店后的人员的欢迎词要清晰温和，人员的着装整洁干净，人员的工作态度热情；

（3）商品齐全：商品分类要正确，分类连接要适合，货架及商品要清洁，务必要做到一物一签，即使排查货物的销售情况并及时写好要货申请单及退货通知书，不能出现货架空缺和某些商品断货的现象、如果有缺断货现象，要对缺断商品评断订货原因并对相应责任人教育及处罚，促销商品处理要明确，促销标价签要放在醒目显眼的地方；

（4）商品质量检查：特别是生鲜质量，要求相应责任人明确整改时间，质量较差商品及过期要求店长买走作为处罚；

（5）每天检查工作及内容：主要是检查商品的质量，店内清洁，商品保质期，以加强商品的竞争力及减少商品的损失；

（6）每两个月进行一次清资，即统计超市现有货物，与超市微机中的货物信息进行核对，对存货量差距太大的商品再次清查、若核查不出差数所在原因，货区负责人员要对其损失负责；

（7）每周四进行一次市场调查，去最有竞争力的超市学习竞争超市的服务质量和货物摆放情况并进行各区负责货物的价格调查，并提出建议价格，以及时更改货区商品价格，减少利润损失；

要使超市有较高的收益单靠做好这两方面是不够的，还要有经营技巧、对此我们超市也采取了比较好的策略、

（一）加强陈列效果，使陈列具有艺术性，规划传播策略，提升品牌形象，增加产品附加值，使消费者觉得物有所值、例如，我们超市将牙膏排列成锯齿形，将矿泉水排列成同心圆形，每一个货架上的商品要垂直排列等等；

（二）尽可能大、尽可能多、尽可能美观而且风格一致做堆头、端架、货架陈列、

（三）消费者在该超市购物满xxx元送本公司礼品一份或一定金额的购物劵等；

（四）超市庆典（如店庆）提供特价、免费产品等；

（五）尽供应商本分，做好售后服务、

本次实践是我人生中第一份正式的工作，工作之初有点累但后来慢慢适应了、本次实践让我明白任何意见看似简单的事情都不是容易的，只有经历后才知道你所做事情的价值、不论任何事情都需要同样认真的心态，只有先把小事做好才能成就大事、我会珍惜此次工作给我带来的价值和经验，用最认真的心态对待生活中的每一件事、

**最新超市营业员工作总结(精)八**

1、价格促销。价格促销主要是降价促销，为了提高竞争优势，一些品牌采用降低供货价针对经销商和夜场促销，提高其进货积极性；为了提升购买率，还可针对消费者进行降价促销

2、赠品促销。赠品可分为两种：一种是赠米，一种是赠礼品。赠米是最常用的一种方式。诱导挖动消费及潜在消费，进而展示品牌形象

3、人员促销。由企业派促销员进行现场促销，如向消费者推介、组织赠品或其它开工的促销活动、超市导购等。促销人员要选择年龄在18-22周岁具有中专以上学历的气质佳、形象好，充满青春时尚气息的青年，由于女性亲和力更强，最好使用女性促销员。要加强促销员的培训，提高促销员礼仪素养、沟通能力，具有较强的促销技能，促销费要统一着装，服务青春美丽大方，但不能太性感。要加强促销员的管理，制订合理的薪酬和激励机制，充分调动促销员的积极性。

4、幸运奖促销。在现场举行投标积分、掷股子、门票抽奖、刮刮卡等形式产生幸运奖，奖励相应的礼品，目的是刺激消费者消费激情，提升品牌记忆力。

5、节日促销。利用圣诞、元旦节、情人节、愚人节、母亲节等节日举办相关主题的促销活动，

6、一步到位价策略。企业以较低的价格供货给经销商，经销商利润完全靠顺价销售获得，企业不承担经销商在市场运作中产生的各种营销费用。一步到位价使企业几乎没有任何市场风险，但市场开发能力还能得到最大限度提高。由于一步到位价较低，经销商利润空间较大，对于有资金实力和终端网络的经销商来说比较适合，但这类经销商往往缺乏品牌意识，更加注重短期利润的最大化。

7、折扣价格策略。企业以稍高但经销商能够接受的价格销售产品给经销商，按经销商销售数量再给经销商一定的折扣。

8、参照竞争对手价格策略。为了使自己的产品在价格方面比竞争对手更具优势，企业在认真研究竞争对手价格的基础上，参照竞争对手的价格制订自己的相应价格。国内一些二线品牌紧跟一线品牌价格灵活调整自己的价格，随时保持价格优势，提高了终端的竞争力。

居民来超市选购商品的消费者就是图个实惠，对商品的选择决定性因素中，价格是最关键的，而高收入的消费者常是到专卖店选购或就近购买。所以产品价格如果定得比其它商场、饭店里的还要贵，就不能吸引到消费者，价格要比其它地方的价格低，让顾客真正有实惠感，才能引起连续性的消费。

1、促销策略：多开展让消费者感到额外实惠的促销活动，刺激消费者购买欲望，在不加价的情况下，对购买者赠送实用性的小礼品，

2、宣传策略:超市人流量大，目标群体集中，宣传效果相对较好，所以现场宣传工作做得如何，直接关系到产品的销售效果。家家悦采取制作突出品牌个性，图文并茂，色彩明快，吸引力强的导购板，放于超市进口或店内合适的位置；在结算处可以印刷精美的折页或手册，供消费选取；店内悬挂吊旗要醒目；在超市开业或重大节日，在超市门前布置气球彩带或彩虹门，举行小型的有文娱节目配合的展示活动；门头灯箱广告应由技术水平较高的广告公司制作精美的电脑彩喷稿，档次高，耐久性强。对于新上市品牌为配合超市的现场宣传，电视广告、报纸广告也应当适当配合，广告内容突出品牌个性，有更吸引人的地方，如凭所持报纸广告或在限定的时间内到超市购买该产品可以得到额外的抽奖或赠品等，这种活动对超市也是一个宣传，取得超市方面的支持，共同举办活动，活动以情取胜。

3、理货策略：对每个超市都应有专门的理货人员经常性地巡视，及时反馈市场信息，加强货架管理，按照严格、统一的产品陈列要求，争取超市营业人员的支持和配合，做好产品陈列，要注重陈列的层次和主次，在众多的品牌中突出最佳的展示效果。如果企业实力强，超市出货能力强，选派促销员进驻超市，引导消费者选购，同时要与超市管理员、导购员搞好关系，增进感情，使其重视该种产品的销售。

4、服务策略：业务人员和片区销售主管应经常性地和超市经营者进行沟通和交流，听取对方的意见和建议，改进工作，增进合作。在送货服务、结算方式、价格、返利等方面尽可能地为对方提供更好服务和条件。家家悦的购物环境

1、店铺设有台阶的入口，坡度应缓和，并设有残疾人的坡道。

2、通道应保持畅通，设有明显的消防疏散标志等。

3、加工间应有消毒处理工序，配有专门清洗区。

4、生鲜区域陈列设备应保持清洁，配置必要的低温贮存设备。

5、食品、百货区域的地面和墙壁，应防滑、防压、耐磨、易清洗。

6、熟食制品强调“隔离”和“覆盖”的原则。

7、称重和包装设备要符合国家的相关认证要求。

8、根据卖场面积和客流量设置了收银台数量，便于客流移动。家家悦的陈列艺术

通过视觉来打动顾客的效果是非常显著的。商品陈列的优劣决定着顾客对店铺的第一印象，使卖场的整体看上去整齐、美观是卖场陈列的基本思想。陈列还要富于变化，不同陈列方式相互对照效果的好与坏，在一定程度上左右着商品的销售数量。

一、陈列的安全性

排除非安全性商品（超过保质期的、鲜度低劣的、有伤疤的、味道恶化的），保证陈列的稳定性，保证商品不易掉落，应适当地使用盛装器皿、备品。进行彻底地卫生管理，给顾客一种清洁感。

二、陈列的易观看性、易选择性一般情况下，由人的眼睛向下2o度是最易观看的。人类的平均视觉是由11o度到12o度，可视宽度范围为1．5m到2m，在店铺内步行购物时的视角为60度，可视范围为1m。

除高度、宽度外，为使商品易观看，商品的分类也是很重要的。按不同种类缩短选择商品时间的一般方法。按不同素材按不同原材料区分排列。

按不同菜谱提供烹饪菜谱情况下使用的方法。按不同活动可分为年中固定活动、地区性活动。按不同机能按低热量食品、健康食品等分类。

按不同季节以季节性强的商品分类，设专柜的方法。

按不同价格如1oo（日元）商品等，按不同价格带将商品集中到一起进行销售方法。

按不同色彩通过色彩调节，突出商品，促进销售的方法。

关联式按相互关联使用的原则，将不同商品。集中在一起进行销售的方法。

三、陈列的易取性、易放回性

顾客在购买商品的时候，一般是先将商品拿到手中从所有的角度进行确认，然后再决定是否购买。当然，有时顾客也会将拿到手中的商品放回去。如所陈列的商品不易取、不易放回的话，也许就会仅因为这一点便丧失了将商品销售出去的机会。

四、专人感觉良好的陈列

1、清洁感

不要将商品直接陈列到地板上。

无论什么情况都不可将商品直接放到地板上。注意去除货架上的锈、污迹。有计划地进行清扫。

对通道、地板也要时常进行清扫。

2、鲜度感

保证商品质量良好，距超过保鲜期的日期较长，距生产日期较近。保证商品上下带有尘土、伤疤、锈。使商品的正面面对顾客。提高商品魅力的pop也是一个重要的因素。

3、新鲜感

符合季节变化，不同的促销活动使卖场富于变化，不断创造出新颖的卖场布置。富有季节感的装饰。

设置与商品相关的说明看板，相关商品集中陈列。通过照明、音乐渲染购物氛围。演绎使用商品的实际生活场景。演示实际使用方法促进销售。

五、提供信息、具有说服力的卖场

通过视觉提供给顾客的视觉信息是非常重要的，顾客由陈列的商品上获得信息：陈列的高度、位置、排列、广告牌、pop

六、陈列成本问题

为了提高收益性，要考虑：

将高品质。高价格收益性较高的商品与畅销品搭配销售。关联商品的陈列。适时性

降低容器、备品的成本。

同时要提高效率，防止商品的损耗。家家悦的防损管理

一、员工出入规定

1、员工进出必须按规定执行考勤制度，严禁未登记、请人代登记等违规事件。

2、非上下班的员工进出，必须有值班人员的批准，登记员工的进出时间。

3、员工不得将私人物品带入商场，如属于必须带入商场的物品，必须进行登记处理。

4、员工进出未经批准不得将超市的物品带出。

5、对外来的来访人员进行电话证实、登记、检查携带物品。

6、对有疑问的顾客和员工进行检查。主要有人员的提包（判断提包中物品是否属于私人所有），属于商场的物品是否有管理层的批准等。

二、收货时的规定

1、超市收货时，由供货商进入联系验收人员和值班员在室外进行验收；禁止收货员和供应商的各种不诚实行为、作弊行为，禁止收货员接受贿赂或赠品的行为。

2、供应商人员必须在收货区指定的范围内交验商品。所有商品的进出都必须有清单同行。

3、对重要的收货程序进行检查，保证所有的收货的数量、品名一一正确，保证所有已经进行收货的商品放入收货区的区域内。

4、必须是本超市的员工亲自进行点数、称重的工作，供应商不得帮助点数、称重现象，或重复点数、称重的现象。

5、对于供应商的赠品、道具等商品进出，验收人员必须正确执行相应的收货程序，正确使用单据、标签。

6、对每一单退换货，值班员必须进行核实，核实品名、包装单位、数量、换货的品种正确以及单货一致，保证所有出超市的商品必须正确无误。

7、对转货或个别大单送货，值班员必须逐单核查，包括封条、品名、数量、包装单位，并目送货物离开收货口。

8、所有收货的员工和供应商人员必须诚实作业，不得有故意作弊和伤害超市利益的事情。

9、所有员工不得接受供应商任何形式的贿赂和馈赠。

10、值班员对每一单的退换货、每一单的出货、每一单的物品离场进行检查，对收货进行抽查，特别是精品、家电、化妆品等贵重物品，对所有已经收货的商品必须监督是否在已收货区。

三、超市入口的管理

1、超市入口设置值班员岗位，营业时间实行不间断值班制度；

2、监督所有员工在上班时间内从超市入口处出入；

3、值班员必须保证所有顾客进场秩序良好，无拥挤现象。

4、超过尺寸的提包，提醒顾客进行寄存后才能入场。

5、顾客不能将与本超市类似的、一样的或难以区别的商品从入科口带入超市，要进行寄存后才能入场。

6、保证顾客遵守其他的入场购物规定，如不能带宠物等。

四、内部偷盗

员工严禁通过以下不正当或违法的行为实施使超市的财物和金钱受到损失：

1、员工直接偷窃超市的商品、赠品、用品；

2、员工直接偷窃超市同事的私人财物；

3、员工未按有关程序而故意丢弃超市的商品，以逃避责任；

4、员工与员工或外人进行勾结，策划、协助进行盗窃或一条龙的盗窃活动；

5、员工偷吃超市的商品或未经过许可试吃；

6、员工利用改换标签或包装，将贵重的商品以便宜的商品或价格结账；

7、员工未经过正常程序，故意将价格标低，使自己的朋友、亲属受惠；

8、员工未按超市的程序，私自将店的文具、工具、用具拿来自己用；

9、员工未经过许可，私自使用或拥有供应商提供的赠品；

10、员工贪污公款、携款潜逃；

11、收银员从收银机中盗窃钱款；

12、收银员为亲属、朋友等少结账或不结账；

13、收银员利用其他手段从收银机中盗窃钱款；

14、客服人员利用退货、换货等手段偷窃公司钱款；

15、员工接受供应商的回扣、礼品、招待、用餐、消费及旅行等各种形式的馈赠等。

五、顾客偷盗

1、以下行为视为顾客偷盗:（1）顾客利用衣服、提包等藏匿商品，不付账带出超市。（2）顾客更换商品包装，用低价购买高价的商品。（3）顾客在大包装商品中，藏匿其他小包装的商品。（4）顾客未付账白吃超市中的商品。

（5）顾客将撕毁商品的标签或更换标签，达到少付款的目的。（6）顾客与店员相互勾结，进行盗窃活动。（7）盗窃团伙的集体盗窃活动。

2、顾客偷盗的防范

通常值班人员通过如下异常现象来发现外盗：

（1）购买的商品明显不符合顾客的身份或经济实力；（2）购买商品时，不进行挑选，大量盲目地选购商品；（3）在商店开场或闭场时，频繁光顾贵重商品的区域；（4）在超市中走动，不停东张西望或到比较隐蔽的角落；

（5）拆商品的标签，往大包装的商品中放商品，撕掉防盗标签或破坏商品标签；

（6）往身上、衣兜、提包中放商品；

（7）几个人同时聚集在贵重商品柜台前，向同一售卖员要求购买商品；（8）顾客表情紧张、慌张、异样等。

关于家家悦调查报告

系别：经济管理系班级：10级连锁一班姓名：袁硕学号：13

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！