# 最新商场上半年工作总结及计划如何写(五篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2025-04-08

*最新商场上半年工作总结及计划如何写一从整体来说，今年的月饼销售较往年来说，无论是气氛还是销售，都呈慢热状态，市道较以前都差。但经过同事们的共同努力下，整体业绩较往年还是有增长的，当然这要归功于公司及门店所有员工的共同努力，也印证了公司“人的...*

**最新商场上半年工作总结及计划如何写一**

从整体来说，今年的月饼销售较往年来说，无论是气氛还是销售，都呈慢热状态，市道较以前都差。但经过同事们的共同努力下，整体业绩较往年还是有增长的，当然这要归功于公司及门店所有员工的共同努力，也印证了公司“人的结构是相互支撑的，众人的事业需要每个人的参与”这以文化格言，正是同事们的共同努力下成就了这一结果，在此十分感谢公司及门店所有员工对月饼工作的支持与配合。

今年月饼工作因人数有所减少，因此我在肩负英德佛冈的销售外，还配合小市区域的销售。小市英德的销售有所增长，而佛冈因少做了鸿兴、嘉宜、辉杰三间大场，造成业绩下降得厉害，影响了整体月饼的销售，在此向公司及同事们道歉，是我自己的工作没有做好，没有跟进好客户和客情维系工作，影响了整体业绩的增长!

根据今年月饼销售情况以及与客户沟通，今年月饼销售不容乐观，因现时处于三打两建及领导班子换届时期，顾客对于送礼及收礼都比较敏感，在客观上影响了月饼的销售，很多客户反映，今年的销售比较保守，尽量以消化为主，不敢太雄心。例如小市北江货仓、文盛尤其明显，因去年拿货太多，造成后期消化不理想，今年有了心理负担，特别是文盛，今年减少两家门店，因此对于拿货十分谨慎。

根据业绩分析及销售情况，今年月饼销售在价位上呈两极分化，一线月饼的销售较好，进口饼及广州莲香楼的销售都有增长，而二线饼则是价位低的销售较好，因此今年二线月饼销售有所下降。公司考虑到品牌及去年销售状况的关系，淘汰了部分品牌，今年只做了趣香及品佳品两个品牌，品佳品今年无论是特价还是还是政策上都有很大的支持，这对于弥补少一个品牌的业绩有很大的帮助，从业绩方面要感谢品佳品厂家的支持;而趣香方面，除了价格方面较去年有所上升，利润空间也有所下降，造成我们在销售操作方面困难有所增加，如佛冈的鸿兴、嘉宜两商场费用条件太苛刻，而且结款周期太长，费用维系不了，因此放弃合作。

而且趣香厂家产品供应不足，造成单品早早缺货，也是影响业绩的一个因素，趣香因价位原因，主要销售以礼盒及特价商品为主，而厂家一早就断货，只有3个礼盒单品供应，这对于二线的销售有很大的影响，许这就是国有企业的共通弊病吧，鉴于趣香利润空间及产品供货不足的情况，建议二线多培养一两个品牌，避免让厂家牵着鼻子走，让我们处于被动的位置，如果趣香价位不断上升，而利润空间不断下降，那还不如经营莲香楼，无论品牌知名度还是利润空间，都较趣香易操作。

佛冈区域业绩下降，除了因为鸿兴嘉宜两店因素外，另外礼品店也没有合作好，胜发总体有上升，但二线的销售下降得厉害，因趣香价位问题，基本上二线团购的销售让一线月饼或者恒宝皇牌抢了去，而且胜发最后两三天还有广州酒家和进口饼，因此二线的月饼很难销售，最后因城区商品不足，而提早撤了佛冈的月饼回城区销售;通发的情况与往年相比差不多，其他礼品店和客户的广州酒家基本都是找胜发拿货，折头虽然一样，但拿胜发的货，就算以后买不了，胜发如果没货了也会找他买回来，因此风险较小，基本上佛冈的礼品店都是找胜发拿货，这是胜发的优势，服务比我们的好，印证了公司文化格言“服务的开始才是销售的开始”。

辉杰业绩则下降，今年一线饼与二线饼基本上自己去广州拿货，经过多次沟通，都是要等到商场的二线月饼销售完毕才会跟我们要货，因此没能进场。辉杰二线月饼剩余多是因为团购问题，因团购没有收订金，客人没有过来拿货，导致二线月饼太多，因此没有与我们合作。这个问题今年也发生比较多，如大众华美团购500盒、胜发团购趣香100盒，因为没有收订金而没有成交，造成公司资源的浪费及影响月饼库存的消化，造成公司压力增大，这个问题我也需要去检讨与总结，凡是团购商品，一定要与客户沟通订金问题，保证商品销售的成交。

而英德业绩的增长得益于大众超市的销售，因对市场评估不足，商品的供应有所偏差，造成大众商品构成不合理，铁盒月饼数量过多，而铁盒基本上让其他品牌低价月饼顶死，很难销售，知道后期广州莲香楼等月饼断货之后，趣香才真正开始销售，特别是礼盒的销售，要知道，广州等一线月饼的断货，相对高档的月饼基本上只有华美与趣香了，这时候才是真正的销售，而英德市场相对佛冈市场来说，一线月饼耕早断货，因此，趣香、品佳品最后的销售基本上是50-80盒每天，在我和促销员整天直落，全力以赴抓好最后的几天时间，做好月饼的销售，该商场销售较去年有了增长。

**最新商场上半年工作总结及计划如何写二**

甲方(出租方):

身份证号码:

乙方(承租方):

身份证号码:

就中国重庆市商场商铺租赁经营有关事宜,本着诚实守信、合作共赢的原则,经双方友好协商,甲、乙双方达成如下协议:

一、甲方同意将中国重庆 号商铺,其套内 平方米,建筑面积 平方米租赁给乙方。

二、租赁期限:自200 年 月 日起于200 年 月 日。租赁期内,若乙方愿意继续租赁,应提前于租赁期满前45日书面通知甲方,双方应就租赁条件重新协商,乙方享有同等条件下的优先承租权。至期满前前45日乙方未提出书面申请,(及乙方在租赁期内任何时期不得以任何理由终止、不营业或分租、转租,否则视同违约,除自动放弃优先承租权外,甲方不退还乙方履约保证金及租金),甲方将进行重新租赁的准备工作。

三、合同期满或因乙方原因中止合同,乙方须无条件立即撤出。不得以任何理由拖延,否则造成甲方的损失概由乙方负全部赔偿。

四、租金:

(1)第一年度租金内租金标准为人民币 元/月/平方米(套内面积),合计年租金 元/年。

(2)租金支付方式: 元,(大写 )。

(3)租赁期在一年以上,三年内,双方确定第二年度租金标准为 元(大写: )。第三年度租金标准为 元(大写: )必须在执行年度合同期满前45天,每年度一次性交清给甲方。

五、履约保证金

(1)租赁合同履约保证金:乙方须向甲方缴纳租金合同履约保证金(一般为当年度三个月租金),数额小写: (大写 );乙方如有违约行为,租赁合同履约保证金作为违约金处理不退乙方。乙方在本合同履行过程中如有拖欠租金、费、水电费等费用、不遵守商场管理制度、导致商场经营混乱及停业、严重损害商场商誉等违约行为,以及其它给甲方造成损失的行为,甲方有权直接从租赁合同履约保证金中扣除,并要求乙方在15日内补足扣除部分,如乙方未在该期限内补足,甲方有权终止本合同,没收乙方保证金,收回乙方承租的商铺,并保留行使其它索赔的权利。租赁期满后如乙方无任何违约行为,且没有拖商场物业公司的任何费用,履约保证金将在7日内退还给乙方。履约保证金不计利息。

(2)商管履约保证金:乙方签订租赁合同相关手续入场前应向商场内商业经营管理单位甲方委托代理人: 重庆物业管理有限公司 ,以下简称物业公司商管缴纳20xx元/户经营保证金,并签字遵守《商场经营管理公共协议》及《治安、消防责任书》,乙方如违反经营管理公共协议,物业公司商管有权按经营管理公共协议的规定进行处理。经营保证金不计利息。

六、其它费用:租赁期内的有关物业费、空调费、水电费、电话及宽带等其它费用由乙方自行承担,并按规定按期缴纳,不得拖欠,甲方将配合物业公司商管的经营管理和相应的收费工作。

七、工商、税费:乙方自行承担和办理相关手续,与甲方无关。凡不按规定办理的,所产生的一切后果由乙方自己承担。

八、关于安全:乙方在租赁期应注意经营安全,关于火警、治安事件及第三方的财产损失、人身伤亡所导致的一切开支及因此产生索赔、诉讼等一切法律责任。乙方自行负责承担(与甲方无关)。

九、关于商场营业作息时间:应与本大厦苏宁电器商场营业时间同步。甲方及委托代理人(物业公司商管)有权根据实际情况调整执行。

十、滞纳金及违约责任:

(1)若乙方未能在约定的期限内缴纳租金及各项费用,甲方或委托代理人(物业公司商管)有权向乙方按所欠缴金额的千分之三按日计算收取滞纳金。并保留其起诉权。

(2)乙方拖欠租金超过15日,甲方或其委托代理人除向乙方追缴应交租金及滞纳金外,有权终止本合同,没收乙方履约保证金,并有权向乙方追偿由此造成的其它损失。

十一、商铺用途及经营管理:

(1)乙方在租赁期内,只能于该商铺承租经营 、 类 、 品牌商品。在本合同有效期内,乙方若想更换经营的产品种类、品牌,需提前15日以书面形式向物业公司商管提出申请,得到甲方和商管协商同意后方可更换,不得擅自变更。

(2)乙方应按合同约定的业态、品牌进行经营,不得擅自发改变或降低经营品牌。

(3)乙方如降低经营品牌、档次,甲方及委托管理的代理人有权权要求限期整改,如整改未达到限期效果,甲方有权终止合同(在通知终止合同日起,可允许乙方延期1个月时间处理余货),乙方无条件服从。

(3)未经甲方及物业公司商管书面同意,乙方不得擅自变更商铺用途及经营范围,以及改造商铺结构。否则视为违约。

(5)本商场的现物业管理单位为x大厦的物业公司现为融科物业管理(北京)有限公司重庆分公司,商场内的商业经营管理和相关物业服务管理为:甲方委托代理人: 重庆物业管理有限公司 。

(6)乙方认同甲方委托的代理人代表甲方执行本合同及附件。

(7)乙方在租赁期内,不得以任何理由使承租商铺处于经营业状态。若无营业状态每月超过3日,甲方有权终止合同,没收乙方的租赁保证金,无条件收回乙方承租商铺。

(8)因一方原因导致商铺在合同租赁期内发生转租/转让、产权转移等,物业公司商管将收取50元/次的变更登记手续费,该费用由引起该变更的一方承担。 十二、装修或改建

(1)乙方对商铺的内部装修,应遵守经营管理公共协议及物业公司的管理规定,先完善手续后装修。

(2)乙方提前终止合同(包括到期)应保持商铺的完好无损,否则甲方有权要求乙方将所有装修及设备拆除并清运出商场,将商铺(包括设施、地板)恢复原状,并不得有损相邻商铺。其相关费用由乙方承担;或保持商铺装修原状,否则将没收全部保证金。

十三、未经甲方书面通知同意(并符合甲方提出的条件),乙方不得擅自转租/转让/分租/转借给第三方(甲方不认可乙方私下收取的“接租方”的所谓转让费、装修费),否则甲方有权终止本合同,乙方无条件撤出,没收经营保证金,除照违约处理外,并向乙方追偿相关损失。甲方委托代理人有权负责在三天内清场,由甲方和委托代理人重新招商租赁。

十四、乙方确因特殊情况要转租/转让的,应提前30日向甲方和委托代理(物业公司商管)提出书面申请,物业公司商管根据甲方要求和商场整体经营结构有权对接租人(第三方)所经营的业态等相关信息进行考查,在取得甲方书面通知并接受甲方的条件及物业公司商管同意后,三方到物业公司商管办理和完善相关手续。 十五、履约期间如遇不可抗力(战争、地震等)或政府行和有关职能管理部门行为致使合同无法履行,双方互不追究合同提前终止的违约责任。

十六、本合同只针对甲、乙双方的权责利,与商场其它商铺无关,其经营风险和乙方相关债、债务和法律、民事责任由乙方自行承担。

十七、如甲、乙双方哪一方提前违约,违约方向守约方支付违约金(三个月租金)。

十八、甲、乙双方为具有独立承担经济、法律责任的自然人,本合同是双方自愿协商真实意原反映,与商场其它商铺和第三者无关。

十九、争议解决:因履行本合同发生争议,双方应通过友好协商解决,协商不成可向商铺所在地人民法院诉讼解决。

二十、未尽事宜,甲、乙双方以书面形式作为本合同的附件,并同样具有法律效力。

二十一、本合同内容产为商业机密,双方对本合同内容有保密义务不得违反。 二十二、本全同一式三份,甲乙双方各执一份,物业公司备案一份,经甲、乙双方或其授权委托人签章后生效。

二十三、本合同的附件:《商场经营管理公共协议》《治安、消防责任书》

甲方: 乙方:

委托代理人: 委托代理人:

地址: 地址:

联系电话: 联系电话:

日期: 年 月 日 日期: 年 月 日

**最新商场上半年工作总结及计划如何写三**

一、活动时间：

20xx年4月29日——5月3日

二、活动主题：

“健康五一，快乐xxxx”

三、活动地点：

xxxx大型综合购物广场(全场)

四、活动内容：

1、主题：“1元=5元花”

凡在xxxx1楼超市一次性购物满38元的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处加1元可换取价值5元的商品，满58元的顾客加2元可换购价值10元的商品，购物100元以上的顾客加6元可换购“xxxx时尚t恤运动版”一件。

凡在xxxx2楼商场一次性购物满58元以上的顾客，凭当日单张购物小票可在1楼兑奖处领取“遮阳帽”一顶。

2、主题：“购物积分双倍送”

凡在xxxx1楼超市一次性购物满18元的顾客，凭当日单张购物小票可到服务中心免费办理积分卡一张;在活动时间内可享受双倍积分，(特价商品不参加积分活动)积分返礼奖品设在1楼出口处。

3、特别企划

主题：首届“xxxx杯全民长跑赛”

活动时间：20xx年5月1日—5月3日

参加活动条件：18周岁以上，身体条件优越，能够独立完成5公里长跑。

参加活动办法：凡在xxxx1楼超市一次性购物满38元，2楼商场满68元的顾客凭当日购物小票可到免费在服务中心办理参赛手续。每日限前100名，参加次日比赛。

比赛时间：次日早6：00从xxxx购物广场出发。

奖项设置：

冠军1名：奖“xxxx杯”荣誉奖杯一个+证书+500元xxxx购物卡+xxxx运动t恤+积分卡一张

亚军1名：奖“xxxx杯”荣誉奖杯一个+证书+300元xxxx购物卡+xxxx运动t恤+积分卡一张

季军1名：奖“xxxx杯”荣誉奖杯一个+证书+100元xxxx购物卡+积分卡一张

其他参赛选手可获得xxxx遮阳帽一顶。

五、部门职责：

总经办：负责整场活动的监督与协调

外联部：负责协办单位的支持和交警部门协助和颁奖佳宾的邀请

人事部：负责活动现场的人员安排及调班

营运部：负责活动奖品的提供和店外广场厂商促销联系及活动实施

2f管理部：负责厂商运动装的提供及具体价位报何总审批

策划部：负责整场活动的具体操作和道具的制作联系及媒体的宣传

服务中心：负责运动员参赛手续的办理与编号发放

资讯部：负责活动期限内的双倍积分后台的调试

防损部：负责运动现场督察人员的调配，和维护活动现场的秩序

六、宣传方式及费用预算：

1、印制dm全城发放：数量10000份，规格：16k4页，材料80g铜板纸双面印刷

2、电视台：新闻栏目“健康在xxxx”等相关全民长跑健身内容

3、遮阳帽(棒球帽)数量：1000顶

4、奖杯、证书：数量15对

5、xxxx运动t恤衫：数量100件

6、店外巨副喷绘：6.3mx4m=25.2平米

7、xxxx购物卡

8、其他费用：xxxxxx元

9、预算费用总计：xxxxx元

七、注意事项：

1、本店所有员工不得参加本次活动。

2、对换商品的小票须盖章注名“已兑奖”字样，以免顾客再次换购。

3、活动期间概不退换货，如有特殊原因须店长(店值班)签字，并退回所赠奖品，方可进入退换货流程。

4、收银台员工到岗时不得携带个人的积分卡，以免积取顾客商品的分数。

5、参加长跑的顾客每人发放“xxxx运动帽一顶”再进行比赛。

6、参加比赛的人员需在服务中心填写“xxxx杯”全民健身表格一份。

7、每日长跑比赛前需警车开道(关警笛)防损抽出5人分别在队伍的左侧2人右侧2人队尾1人，可骑(xxxx形象自行车)现场监督。

8、食品部每日提供特价矿泉水4箱，放置5辆监督车上。

9、颁奖台，裁判台设在店外广场东部，背景画面前。

10、兑奖人员应分清一.二楼购物小票.再进行盖章确认。

11、防勋人员在检验小票后应主动将小票归还给顾客,以防私用领取奖品，如发现一次罚款100元。

12、xxxx购物广场拥有本次活动的最终解释权。

**最新商场上半年工作总结及计划如何写四**

1、迎接五.一旺季，品牌宣传造势

2、提高销量给客户信心，为5月压货创造条件

3 搞好客情关系（本人4月份调到该市场）

迎五一，容声冰箱大优惠

20xx.4.24—25（实际操作效果好，延长到4.27）

1、与商场领导沟通具体的操作细节，主要是价格、场地、 人员、物料的支持。

2、20日在钦州市场做宣传：贴海报和包装三轮车，23日在商场前贴海报。

3、22日检查库存和现场物料

4、活动统一说辞的提炼：科龙厂家“五.一”提前做促销活动，特价销售且赠送精美礼品。

1、一个拱门、两个帐篷、两个产品气模、一个“联合国节能金奖”易拉保、两个海报牌。

2、8款样机输出：1款特价机163g、2款上量机108a、138a、2款新品171d、186sm、1款电脑表现162ay、活动主销机型209s（联合国节能金奖）、1款形象机226ay3

包装三轮车（5辆）200元、运输费用50元、临时促销30元/天×2＝60元，共310元（场地有商场申请）。

1、期间共销售26台，占当月销售63台的41.2％。主要竞争对手当月销量是47台。

2、为“五.一;旺季做了充分的宣传，就“五..一”七天销量为79台

3、客户当月提货97台，为历史最高记录。但由于估计不知和其他因素，导致在5月3日畅销型号（290s、163g等）就开始断货影响了五一的销量。（该地区没有设代理商，由南宁代理商辐射过来的。）

4、使钦州市场的冰箱销售有了更清晰的主题：节能，而且使容声的209s。（意外收获）

5、取得了客户的信任。

可能许多同行在浏览到这里时，并没有找到自己所想要的东西，当然，上面所写的都是一般的、大方向的东西。本人认为这场活动成功的主要之处在于：1、活动的时间选择恰当，五一前一个星期的周末。2、客户支持，163g在进价的基础上加几十元销售。另外在场地、人员等方面都给了支持。这是沟通方面的工作，需要做好，但不要认为客户的目的不是为了赚钱，所有的让利在其他机型我已保证了其满意的利润。3、统一说辞的提炼，在活动期间购买的顾客，很多是打算等到五一再买的，但我们宣传这就是科龙公司的五一的促销活动，特价又礼品。突出厂家活动在活动中的地位，厂家为了做宣传而做促销活动，没有理由不比平时优惠，上帝喜欢“促销消费”。这时我们要做的就是：职业装＋普通话。

**最新商场上半年工作总结及计划如何写五**

一，石家庄保安保安员无特别环境不得进入业务柜内。发生案件立即上报部门主管和保安部，同时保护好现场。

二，进步借鉴防范以购物为由进行扒窃、盗窃或坑骗财物的人。

三，掌控活动于商场范围的主人动态，庇护商场地域的秩序，过细发明可疑环境，并及时报告。

四，重点保护珠宝柜、股东柜等。

五，劝租贷商场从事经营活动的厂家或个人在出入货物时，绳尺上在晚间22：00此后进行。否则，保安员有权给以劝止。

六，提醒业务员理当真考据钞票、名誉卡，防范使用假币、化名誉卡套购、坑骗。

七，劝说搭客不要在商场地域内闲置聊天。

八，商场如发生盗窃、抢劫、凶杀或别的突发事变，在报告主管和公安机关的同时，保安员应及时保护好现场，出垂危接济伤员外，不得进入现场。

九，保安员应庇护好商场停车场的秩序，看护好停放的车辆，以防范损失。

十，商场有巨大展销活动时，保安员应确保活动的安全。

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！