# 【商场职员上半年工作总结】商场职员上半年工作总结

来源：网络 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-02-10

*光阴似箭，日月如梭，一晃XX年就过去了一半，回顾这半年的工作历程，有得有失。以下是本站为您准备的“商场职员上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>商场职员上半年工作总结　　众所周知，xx商场位于老城区，近几年随着经济快速...*

       光阴似箭，日月如梭，一晃XX年就过去了一半，回顾这半年的工作历程，有得有失。以下是本站为您准备的“商场职员上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>商场职员上半年工作总结

　　众所周知，xx商场位于老城区，近几年随着经济快速发展，城区东移，有限商圈的人口分布越来越稀少，这对我们超市每一笔销售，每递增一个百分点，的确是举步为煎。困难吓不倒xx人，人是第一因素，元月26日，我们依托超市事业部这个坚强后盾，创造了xx商场开超市以来的历史纪录。开业过后疲惫的脚步还未得到恢复，春节备货，促销紧锣密鼓的又敲响了，为了确保新开业销售势头，抢占商机，我们通过例会、跟主管个别谈心、共同探讨、出谋划策，力求三个臭皮匠顶个朱葛亮。就在超市事业部下达的腊月xx到正月xx的销售目标后，我们针对各组的销售情况及潜力将目标逐级分解，使各级向着本身的目标去攀登。春节过后，总结分享时已经说过了虽然与目标有些距离，但与我们去年同期比上升了35万，递增幅度为23.5%，尤其是日化组比去年同期整整上升了50%，生鲜上升61%。商品结构是魂，只要有合理的商品结构，才能赢得更多的顾客，从而才能实现销售利润最大化。因刚刚开业有些匆忙，我们店的商品结构有些背离当地的销费水平和习惯，很多顾客报怨买不到他们需要的、实用的商品，那时真是看在眼里急在心里，简直是不知所措，于是立即组织各主管将缺货按类别分别记在本子上，对所缺的货是代销、联营还是自采，是哪个供应商，逐个督促到位，使商品的单品数有了较大的填充，超市才有比较合理的商品结构。

　　三月八日“世界因你而美丽”、“清明回乡忆故里”、“五月一日黄金周”、“六月一日儿童节”及中国传统节日端午节等，给了我们无限的商机。此期间，我和我的团队，一手抓商品结构、商品分类、商品阵列;一手抓商品安全及促销，每一次促销活动力求优中选优。通过我们的万般努力，今年的五一黄金周，按7天计算，上升幅度为35%;今年的六一儿童节，按当天的销售比去年同期上升73%;端午节从初一到初五比去年同期上升26%。特别是生鲜区今年粽子上柜较早、品种相对来说较多，散皮蛋、盐蛋市场价格上涨，造成行情不稳，供应商不愿提供大量货源，并且摆手表示不跟我们供货，原因是去年退货太多。当务之急，我们勤看市场，并寻求新的供应商，保证了货源，使散皮蛋、咸蛋不但走势好，而且没有库存积压，还与供应商建立了牢固的合作关系，但礼盒盐蛋、皮蛋备货不足，造成团购时，开出的提货单顾客提不到货，结果东挪西凑。正因为有大家的共同努力，所以上半年的总销售上升幅度为27.4%，完成全年销售任务的49.29%，完成利润指标占全年计划的22.36%。这里要说明一点就是，今年整个商场全年按定税交纳，去年超市全年承担10万元定税，今年5个月就扣去了10万元的税，这样我们超市不仅背负了超大的折旧费的包袱，而且还双倍承担了税费，另外4月份还额外增加销售成本13420元，这意味着减少利润13420元，所以造成利润没完成好。

　　目前时间过半，任务过半的是日化组、酒饮组，未完成的是针纺组。针纺组进超市以来，虽然给我们增添了品类，因为针纺地段在附楼位置较偏，加上孙秀荣的老库存在门口甩卖，所以在销售上没有什么贡献力，反而相对的拖了我们的后腿。

　　以上分析的这些数据，跟公司下达的目标任务比不算成绩，但本身跟本身的同期比，成绩是显而易见的，半年的成绩不算成绩，它只完成了全年任务的49.29%，余下半年的目标还任重而道远，所以我们倡议在座的各位，今年的目标任务尚未完成，同志们仍需努力。

　　>

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！