# 门店食品销售工作总结(通用19篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-01-10

*门店食品销售工作总结1中国人爱吃饺子，除了它多样的口味外，更主要的原因，是饺子在几千年的发展过程中，已经成为一种带有吉祥寓意的食品。比如说，饺子的皮是圆的，中国人祈求团圆、圆满，这个很适合中国人的需要。饺子的形状是扁圆的，它和古代象征财富的...*

**门店食品销售工作总结1**

中国人爱吃饺子，除了它多样的口味外，更主要的原因，是饺子在几千年的发展过程中，已经成为一种带有吉祥寓意的食品。

比如说，饺子的皮是圆的，中国人祈求团圆、圆满，这个很适合中国人的需要。饺子的形状是扁圆的，它和古代象征财富的元宝的

样子很相似。尤其是在过年的时候，辞旧迎新之际，一家人团圆吃饺子，那么就寓意在新的一年头，可以补充财富，可以过上更好的日子。那么，更重要的是因为饺子它是包馅的，馅里头可以包进去各种各样的吉祥的。比如说，人们结婚的时候，饺子馅里头可以包上花生和栗子，就寓意早生贵子。

小小的饺子承载了那么多吉祥的寓意，使它和中国传统风俗有了千丝万缕的联系。自古以来，民间就有许多吃饺子的习俗，像除夕吃饺子、破五吃饺子、冬至吃饺子，关于饺子的由来也有许多的传说。

虽然只是传说故事，但冬至吃饺子已经成为中国北方寒冷地区老百姓的习俗。冬至之后是数九寒天，一年中最冷的日子要来了。老人们常说，这一天不吃饺子，就要冻坏耳朵。热腾腾的饺子，驱走了冬的寒气，也给人们心中增添了一份温暖。

将这种美味食品，提升为卫生、方便、美味、快捷，人见人爱。这将给市场带来新的亮点和卖点。因为它不是所谓超前的产品，而且以它古老的传统和习俗、风味而更贴近消费者。一旦进入市场更易于被人们接受。这将使它具有旺盛不衰的生命力。

经过多年的研发，不断地求索。利用现代食品工程高新技术终于研发出最新型科技产品—即食泡菜。

此项目技术可以制成多种口味和品种的即食泡菜来。而且可制成在常温下保质期六个月的产品。不断给市场制造出新亮点和新卖点，给生产和经营企业带来丰厚的利润回报，也给消费者带来不少的惊喜和口福。

1.固定资产(此投资为先期小规模投入)：人民币9万元左右[不包括厂房和压力锅炉(2t)及交通工具]。

2.流动资金3万元。

3.前期筹建金1万元。

4.包装物3万元。

5.市场推广(营销费用)2万元。

6.不可预见费2万元。

(一)筹备组建企业，从筹备到试产3-6个月。

(二)可分期、分批投入资金、人员等。由小扩大逐步发展。原则：销售逐步补充，资金逐步投入，厂房逐步扩大，设备逐步补充，人员逐步补充。

(三)做市场应注意的问题(建议)

1.可采用多渠道并举(包括电子商务)的营销方式，并做好促销工作。力求尽快达到盈亏平衡点。尽快整合好进入主流渠道的各方面资源及配送体系。

**门店食品销售工作总结2**

20xx年，xx镇在县委、县府和县食安委的领导下，在县食安办的关心支持下，按照“统一领导、分工协作、社会参与、齐抓共管”的食品安全监管工作机制，认真开展食品安全监督管理工作，xx镇20xx年没有发生任何食品安全事故，现将xx镇20xx年食品安全工作情况总结如下：

>一、食品安全工作开展情况

（一）领导重视，部门协作。

20xx年初以来，镇党委、镇政府把食品安全工作纳入日常工作的议事日程，党委政府高度重视，责任落实，切实抓好辖区内的食品药品安全监督管理工作。

一是调整了镇上食品安全工作领导小组，加强全镇食品安全工作领导。建立健全了食品安全队伍，各村（社区）由村主任担任食品安全协管员，从组织上保证了工作的开展。年初制定工作实施方案、工作计划、建立健全食品安全综合协调机制、制定工作制度、食品安全监管责任、责任追究制等。与各村签定目标责任书。每季度召开了镇食品安全生产工作会议，会上对全镇食品安全工作进行全面研究分析，同时对下季度工作作出部署。各关单位按照部门职责，工作分工，各司其职。

二是领导带队深入到辖区内的食品生产加工经营点进行食品安全大检查，从生产、销售、消费等渠道堵塞食品安全漏洞，确保我镇食品生产经营秩序正常运行，通过努力提高了全镇食品安全保障水平，增强了人民群众消费安全感。

（二）加强宣传，强化引导。

通过墙报标语、传单资料发放等手段广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，饮食观，提高了人民群众自我保护能力。半年来xx镇在社区、各村显著位置共张贴标语85张，挂横幅4条，分发宣传资料3000多份，全镇形成了重视食品药品安全的良好氛围，提高了群众的食品药品安全意识。

（三）监管到位，扎实开展。

年初以来，镇食安办配合相关部门定期对辖区内的食品加工销售摊点、商店、市场、学校等重点区域进行深入细致的食品安全检查。

一是配合xx市场监督管理所严厉打击无证生产和制售假冒食品的违法行为。年初以来对镇内市场的粮肉、蔬菜、糕点制品、豆制品、酒饮料、儿童食品和保健食品等10类食品开展重点走访检查8次。配合xx市场监督管理所从严审查企业生产条件，强化日常监管。

二是把好农产品生产安全关。按照《农药管理条例》以及《危险化学品生产经营管理办法》的有关规定，镇农业服务中心对辖区内的农药兽药经营点进行整治，对农药专柜进行了严格检查，对不悬挂农药安全知识挂图，向其发出整改通知书，限期整改。此外还经常对蔬菜进行检查，杜绝农药残留超标现象。

三是配合xxx镇畜牧站做好动物防治工作，从源头上把好畜牧肉食上市食品安全关。上半年，镇党委、政府把加强动物疫病防治工作纳入党委政府的重要议事日程，明确各村（社区）的主要负责人作为动物防疫工作第一责任人，对本村动物疫病防治工作负总责。建立疫情报告制度，各联系村干部及村协管员负责本村重大动物疫病的信息收集、汇报，镇食品药品安全领导小组办公室负责分析疫情及发展态势，及时提出防治计划，切实落实各项防治措施。

四是镇食品药品安全监督办公室重点对自酿酒、儿童食品、保健食品、腌熏制品、罐头、食用油等食品进行“六查六看”。在检查市场的肉类和禽类产品时，要求出售的猪肉全部经过防疫检疫，做到了家禽类无病鸡鸭上市。加强节日期间的食品安全工作。在“元旦”、“春节”、“五一”、期间，对食品加工点经营点进行彻底清查，有效净化了节日食品市场，对发现的问题及时指出，并采取切实有效的措施，消除各种安全隐患。

五是20xx年对农村小食店杂货店的整治了4次，同时要求各村委会干部经常对各村小食店杂货店的粮油面酒乳制品饮料肉类和禽类等进行安全检查，从销售渠道上确保群众的饮食健康。

六是加强了学校、工地食堂食品安全监管。xx镇组织了食品药品安全领导小组成员经常性对各幼儿园、xx小学、xx小学、xx小学、xx中学的食堂以及学校周边的杂货店进行安全检查6次，各个食堂保持了整洁卫生，健全了卫生管理制度，建立了食品购销渠道登记，确保了学生健康。大力整治学校周边小食店环境，消除食品安全隐患。

>二、20xx年工作打算

为确保xx镇辖区群众食品安全，切实加强全镇食品安全监管工作，彻底消除食品安全隐患，下半年xx镇将重点做好以下工作：

1、加大“中秋”、“国庆”“元旦”、“春节”、等重大节日期间的食品药品安全检查工作，确保广大群众过一个安全祥和的节日。

2、加强宣传，通过广播、横幅、标语、村民大会等方式广泛宣传食品安全知识，科学引导正确的消费观，提高人民群众自我保护能力，形成全社会重视食品安全的良好氛围。

**门店食品销售工作总结3**

免费试吃+人员促销+端架促销计划，具体步骤如后：

即在已初步取得良好销售情况下，超市门店与采购对本司产品均建立了良好的印象，因此这次还得买回上次的端架特殊陈列位置，不应该留给竞品任何一点喘息机会;

利用营销中心业务人员5名、(划片区进行促销终端点的管理、由于本次促销活动中接触的渠道和部门比较广，为避免执行力不完善及工作责任推卸的发生，营销总监将亲自挂帅、组建工作小组，进行本次促销活动落实、监督、及执行工作的全面开展)外加临时聘请的促销员xx名、共xx人。

进行培训后实施免费品尝促销推广活动，时间段分别选择在周一至周五：下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天共5个半小时，周六周日：上午9：00～12：00，下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天8个半小时进行产品免费试吃推广，周末二天集中安排在(类似足达、之佳便利、家乐福等)系统生意较好、年轻一族人流量较大的门店. 10天后免费品尝活动结束(视活动情节可延长免费品尝时间，一个月、甚至可更长)，但端架特殊陈列仍然继续!

我认为：厂家越来越重视产品终端之推广，根据产品之成熟度，切实可行的动销方式更能快速提升产品销量，因此终端拦截成了很多厂家的家常便饭!如xxxx国际品牌曾做过调研，在大卖场，选择有利时机安排促销员予以推广，比平常没有人促销时销量能提升30%，甚至更多;又如20xx年化妆品行业之舒蕾，依据超市规模之大小配备1名以上不等的促销小姐，硬抢夺了俗有营销教父之称的宝洁派系“海飞丝、潘婷、飘柔与沙渲”四大品牌中20%的份额，创造了终端拦截之奇迹!

国际上很多大品牌如可口可乐(近段时间我在xx市场走访中发现xx的主要大街边上、商店门口;如沃尔玛、家乐福、甚至在和快消品无关的国美、苏宁、国贸中心等店门口也在做免费品尝可口可乐玻璃瓶活动，)、宝洁等新品上市均系通过免费试吃、试用等活动取得成功销售第一步!但做免费试吃要注意：

1、促销人员之专业化、试吃对象一定要与产品定位相吻合，如本司休闲食品只针对年轻一族男女、小朋友，特别是女性。如果将试吃品分给老年人一族可能就会牛头不对马嘴;

2、一次性分发免费试吃包不能太多，最多不超过2包，太多之情况会适得其反。

3、免费试吃包品质一定要过硬，口感一定要适用当地消费者口味，如在云南推广麻辣的食品对准云南人(甚至西南人)推广的话可能就很适合，并取得较好的结果，增加购买机会!

免费试吃活动总结：培养了消费群体、提升了产品知名度!

**门店食品销售工作总结4**

>一、实习公司简介

>二、实习总结

实习工作是参与新产品的\'销售及宣传，主要负责xx市六个乡镇市场，销售对象为各乡镇的零售及批发商铺。日常工作流程为，估计当日销售产品品种及数量并装上小型货车，驱车到乡镇市场进行销售工作。销售工作的内容为：向店主介绍新产品能够吸引消费者眼球的特点，和店主相对注重的价差（售价和进货价之差），再尽力说服店主购进新产品销售；倘若店主同意购进，则需书写销售清单包括产品品种，各产品数量及单价及各单品总金额，并将所购产品选择合适的位置陈列，最后清点并核对店主支付的销售金额；若不同意，则努力让店主对新产品有一定的认识，便于自己下次销售工作的顺利进行。实习收获：

1、商场如战场，知己知彼，百战不殆。在销售工作中，知己，站在消费者角度了解新产品的独特之处，产品能为消费者提供哪些好处，新产品价格的公正公道之处；知彼（店主及消费者），单件产品价差的多少能满足店主，店主的销售量情况，消费者的购买能力及消费需求。

2、做销售是人与人之间沟通的过程。因此销售人员需具备良好的沟通能力，如何从容淡定的面对各种不同喜好、不同性格、不同心情的客户，使对方有兴趣倾听，先接受销售员，进而接受产品，是一项很专业的技巧。

3、确认客户问题，并且重复回答客户疑问。这点在与客户沟通攀谈中易于打消其顾虑，进而容易接受销售员及销售产品。

**门店食品销售工作总结5**

一是组织召开食品安全协调委员会会议。组织召开了两次市食品安全协调委员会会议，总结回顾了20xx年全市食品安全工作，并就20xx年全市食品安全工作作了分析部署。

二是出台各项工作制度并扎实开展市场整治。我们先后制定了《##市食品安全监管信息管理办法》、《##市食品安全信息报送制度》以及各重大节假日的整治通知等文件，市政府出台了《##市食品安全事故应急预案》。按照^v^、省、市政府部署，我们制定了《##市食品安全专项整治工作方案》，先后牵头组织农业、质监、工商、卫生等职能部门开展了元旦、春节、“五一”等一系列食品安全专项检查和整治，尤其突出了对农村儿童食品的整治，根据##市长的批示精神，结合我局、工商、卫生、教育等九个单位专题调研结果，制定了《##市农村儿童食品安全专项整治方案》，从6月1日开始，对农村儿童食品安全进行为期3个月的专项整治行动，取得了较好的成效。6月初，根据省局《关于组织开展劣质奶粉核查的紧急通知》的要求，我们高度重视，立即将《通知》精神下发各相关部门，并组织协调工商、卫生等部门，紧急核查“东方牌”劣质奶粉。

四是对市食品安全协调委员会成员单位进行考核。3月份，市食品安全协调委员会会同目标办对全市21家食品安全协调委员会成员单位进行了考核，通过听汇报、看资料、查记录、查案卷、实地察看等形式，全面了解各成员单位食品安全目标责任制落实情况，并及时将考核结果反馈。各县区政府和各职能部门都高度重视食品安全目标考核，极大地提升了食品安全责任目标考核的效能。

打假治劣，切实加大药品市场监管力度

一是抓整治。我们先后开展了药品包装说明书、疫苗质量、医疗机构用药用械、“齐二药”、鱼腥草注射剂、a型肉毒素等多项专项检查。“齐二药”假药事件发生后，我们高度重视，认真做好核查工作，并坚决做到“三个不准”：一是对“齐二药”生产药品进行全面清查，不准有疏漏;二是对“齐二药”生产药品进行有效控制，不准再使用;三是对一旦确定是假药的，要进行彻底处理，不准出现伤害事故。在一个多月的核查中，共查封扣押9个品种、共计13169支“齐二药”生产药品，未发现国家局公布的12个批次、5个品种的“齐二药”假药。除此之外，我们对药品生产企业和医院制剂室开展了从原辅料到产成品的全面检查。进一步加强与公安联合打假的工作机制，制定了《联合开展打击制售假劣药品医疗器械违法犯罪活动的若干工作规范》。上半年，共出动执法人员400余人次，车辆近 100台次，检查涉药单位139家，立案94起，端掉4个地下药械窝点。

**门店食品销售工作总结6**

渠道是每个公司都想做好的一条重要通道，得渠道者得天下，渠道是由分销，二批和终端店组成的，所以我们要做好渠道，就要把他们每一层的关系搞好，让他们有一个良好的发展趋势，分销作为我们公司的一个重要销售环节，起到承上启下的作用。

1年的销售任务，要比今年分得更细一点，分解到每个品项上。

因为最终产品的消化还是在终端，所以要求经销和分销特别是在旺季的时候，业代的订单或者终端店叫的货，一定要随叫随到，至少在24小时内能到，保证终端货源充足不断货，否则不但丧失最好销售时间，也有可能导致终端在下次叫竞品，

现在都是整车发货，如果资金和仓储不具备，很容易造成阻碍公司的销量，今年资金和仓储都较好的分销商，在明年更加控制他，好好利用这些资源为我们做市场，不让他们有机会为竞品公司效力，分销商追求最大的利润空间，比如今年我给分销制定的销售任务，如季度返利，年终返利一样，完成有百分之0、5，另外，我们公司和其正等销量也比较好，每件利润也是相当可观，而且公司还在不断推出新品来充实市场占有率，如这月刚出的250ml利乐包花生牛奶，刚到货第二天就业代出库就400多件x24规格的，也让他们有很大的希望与信心。

网点资料一定统计好，然后分类，夫妻老婆店多少家，小型超市多少家，大中型多少家以及特通点多少家。让业代在维护过程中，在把卖得好的几条街或者店选出来，我们重点维护，打造成形象街或者形象店，不管大店还是小店都极力争取最好的位置，生动化陈列，目前xx市场有老城区庙前街和车墩北达丰后街2条形象街，明年争取在增加2—3条形象街，每个月在做3—4场户外拉动，配合形象街及广宣品就能带动很好的宣传效果，特别是针对公司新品。

还有今年我发现终端很多店不在业务员手里拿货，因为有的二批比业务员发的要便宜1元，让业务员信心不足打击积极性，特别是区域差的乡镇，业务员很难留住人，造成终端无人维护的窘境，明年管控好经销和分销对二批的价格的严格管控，严格按照公司的价格执行，如和其正给分销xx元，分销发给二批xx元，二批发到终端xx元，这样既保证不会影响业代点单，分销利润也还可以，如果哪家二批不按公司价格体系乱发货，直接停止供货以确保市场良性循环。

另外，针对旺销点和形象店做打堆或者整组货架陈列，让消费者一进超市就被我公司的产品吸引从而形成购买欲也就能带动动销，针对终端小店每月制定套餐，一次性压到位，强占终端小店资金和仓库，因为终端资金和仓库都有限，别的竞品就进不去，店老板只有极力推荐我公司产品，从而提高销量。

2，业代每天早上8点30之前由经销或者分销电话报到，下午拜访完最后一家店，用店里电话给我报到下班，从而保障业代在线路上有足够的时间拜访。

3，要求业务员每天必须按照定岗定线拜访，不管大小店不得跳点拜访，每天必须填写日报表及市场问题，防止业代跳点拜访，也能及时处理市场问题。

4，每天跟线1名业代，检查市场铺市率及业代动手能力，当天出库差的业代，第二天查看业代日报表，去当天线路实地查看，了解真实情况，如有市场问题，电话给业代处理，解决不了的到线路上去协助业代处理，从而提升业代处理事情的能力。

5，区域缺人时抓紧人员招聘到位，每礼拜5给业代的开会，总结一周工作及不足，一月最少一次业代技能培训，不管是老业代还是新业代，培训时，实战演练，按照平时拜访终端的步骤进行，每名业代扮演店老板，把遇到的问题在演练上提出来，怎么去解决的，不足之处，我在给予指点，让大家相互学习别人的优点，使整个业务团队的业务能力在互相学习中不断提升。

6，针对公司的各项动作，如割箱，地堆，冰点等生动化陈列安排业代必须严格按照工作要求高效率完成公司交给的各项任务，加强市场基础的建设，争取把xx市场建设成样板市场。

7，要求业代严格控制终端临期品的及时调换货，确保市场良性循环。

8，每月制定促销政策及团队出库奖励，带动业代的积极性，从而更好的维护好市场。

**门店食品销售工作总结7**

一、实习时间

20\_\_年\_\_月底至20\_\_年\_\_月

二、实习单位简介

三、实习内容

(一)参加员工入职培训，了解企业文化、\_产品知识、\_搜索推广专业版功能;各部门经理轮流培训全面的业务知识，了解各部门的工作性质和任务，分享工作经验;学习员工手册培养良好的员工素质。

(二)进行为期15天的实习试用期，在所在部门全面了解工作任务以及流程，向老员工学习方法和经验，进一步了解自己的工作任务。

(五)进行业务款项的收取，了解现金、转账、电汇、支票、本票等付款方式以及需要注意的问题，并及时与财务部联系，上交款项，领取发票等。

(六)与市场部沟通，进行客户礼品的领用，学会礼品回执单的填写和回收。

(七)与行政部联系，填写\_业务下单表，进行\_业务的下单流程。

**门店食品销售工作总结8**

这次生产实习，通过各种不同工序的学习与操作，对食品企业的生产与管理有了一个比较全方位的了解，获益匪浅。

一、具有良好的业务能力是基础。我深切体会到，在工作岗位上，有着良好的业务能力是一种重要的基础能力，而理论学习是业务实践的基础，因此，对于我们这些在校的大学生，掌握好牢固的专业知识就显得尤其重要了。还有一点就是在进行循环重复的工作中，不仅应保持工作的质量及效率，还应具备创新精神。

二、进一步接近社会，接近企业。我比较清楚了解公司企业的运转情况，更加明白效益是公司、企业追求的目标;更是公司、企业立足于社会、与他人竞争的本钱。要创造的效益，务必降低人力资源、生产成本努力提高其科技含量。欢乐家食品公司的新旧杀菌生产设备生产能力的对比，其道理便可略见一斑。

三、掌握了一定的管理营运理念。无歧视的基础上，合理地以员工平等条款为基础进行招募、培训、提升人才等，构建一支强而有力的管理队伍，才能保障公司的健康正常运转

欢乐家食品厂方面在高层次上基本不惜重金，多渠道挖掘人才到其门下，促进了其企业的蓬勃发展。若能引进更多些中层次人才，那将是虎上添翼。

四、比较准确了解了当前食品行业的发展现状与食品质量安全状况。现在人们的生活水平不断提高了，对于吃的方面不在只是追求吃得饱就行了，而是关心怎样才能吃得安心与放心，也就是说更多地关心食品的质量与安全。所以如何在食品生产中就能从始至终都能按照严格的卫生规范来加工，和如何在生产中就能控制住这些对人体产生危害的因素，那就可需要我们这班人才的了。

食品厂专业实习顺利完成了，但是实习中所见所闻所学所感必将更好地指导我今后人生的发展，非常感谢\_欢乐家食品有限公司给我提供了这么一个锻炼的平台。总而言之，这次实习不但增强了我的实际动手操作能力，也让我学到了许多实际的工作经验与知识，使我对未来更加充满了信心与勇气。

>食品销售年度工作总结2

时间如梭，转眼间又将跨过一个年度，在20\_年中，在领导及同事们的帮助指导下，通过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界?还是在业务素质、工作能力上都得到进一步提高，其工作总结如下：

一、品德和个人修养及职业道德方面

一年来，本人认真遵守劳动纪律，按时出勤，有效利用工作时间;坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。认真学习知识;具有强烈的责任感。积极主动学习专业知识，工作态度端正，认真负责地对待每一项工作。

二、工作岗位和工作能力方面

我的工作岗位是一名质检员、一个把握产品质量的重要岗位。我深知我的重要性，说以我本着“把工作做的更好”的目标，扎扎实实干好本职工作，并且在工作之余我努力的学习专业知识充实自己，虽然在工作上会遇到很多挫折但是我相信我自己。有句话说得好“从哪里跌倒、就从哪里爬起来”我还很年轻秉着笨鸟先飞的思想，我想信只要我付出的比别人多肯定能泥补我在专业知识上的不足。

三、存在问题

1、有时工作方面与领导的要求还有一定差距。一方面，由于个人能力和素质不够高，一方面就是工作量多、和时间比较紧时，工作效率不高。工作时责任心不强、有点小马虎。

2、有时工作敏感性还不是很强。对领导交办的事不够敏感，有时工作没有提前，上报情况不够及时。

3、在工作岗位上发挥不够明显。对全局工作情况掌握不细，还不能主动、提前想办法，许多工作还只能算是一般般。

4、在社交方面我还纯在很大的不足，有时心里面有的表达不出来，有些话不是太敢说出来没有胆气不够阳刚，在处理有些事情时还需要领导的帮助。

5、就是在质量检查方面不够细致、专业知识不够充足，有好多东西明知道是错的却说不出来为什莫。因为检测之前没有做好充分的准备，在检查过程中有点手忙脚乱，往往重视了这头，却又忽视了那头，有点头重脚轻，没能全方位的进行系统的工作。

四、未来的工作打算

1、我将进一步发扬优点，改进不足，全力做好本职工作。要保持良好的精神状态，发扬吃苦耐劳、知难而进、精益求精、严谨细致、积极进取、“敢打敢上”的拼搏精神。理清工作思路，提高办事效率。

2、在检验之前，我首先要了解需要检验的项目，检测方法及技术要求等才能在检查检测工作中做好事前的准备工作。并且在检查前应该做好事前准备，检查时认真监督。

3、在检查过程中做好监督工作，及时发现并纠正检验过程中存在的问题。对质量要求较高的加工工序的加工工艺的生产、全过程跟踪检查确保每道工序合格。对生产出的工件严把质量关，以免工件出现质量问题。

我非常珍惜这份工作，这半年来我学到了很多，感悟了很多;看到公司的迅速发展，我深深地感到骄傲和自豪，也更加迫切的希望以一名正式员工的身份在这里工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的人生价值，和公司一起成长。在此我提出转正申请，恳请领导给我继续锻炼自己、实现理想的机会。我会用谦虚的态度和饱满的.热情做好我的本职工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来!

>食品销售年度工作总结3

在这一年的工作中，我得到了部门领导及周围同事的指导和帮助，基本完成了年初与公司签订的《目标责任书》上的各项工作任务，在业务素质和思想政治方面都有了更进一步的提高。现将201X年来取得的成绩和存在的不足总结如下：

一、工作能力和具体业务方面

随部门领导赴山东、大连、辽宁等省市考察调研当地部分食品企业的发展状况。通过参加企业座谈会及与行业专业分析员的沟通，使自身的业务能力有一定的提高。

**门店食品销售工作总结9**

20xx年“春节”期间，我乡为进一步加强节假日的食品安全工作，让人民群众过上一个祥和、喜庆的节日，结合我乡实际，进一步明确了职责，广泛深入地宣传了食品安全，有效强化了食品生产经营者的卫生安全法制意识，现将我乡20xx年“春节”期间食品安全工作总结如下：

>一、高度重视，加强领导

我乡人民政府根据省、市、区相关文件精神，结合我乡实际，详细制定了“春节”期间的工作计划和工作内容，继续贯彻上次乡政府“元旦”“春节”两节食品安全工作专题会议精神。

>二、明确职责，落实措施

按照“乡人民政府统一领导、各方联合行动”的工作格局，对存在的问题予以整治，及时消除食品安全隐患，积极做好预防和控制食物中毒的各项准备工作，严格责任追究制，对因监督检查不到位而导致的重大食物事故，要依法追究该单位和当事人的责任。

>三、加强值守，信息畅通、做好突发事件应急准备

为加强节日期间值班坚守制度的落实和食品安全事件的应急准备，我乡特制定了食品安全事故应急救援方案，落实了应急处理措施，强化了节日期间值班制度的落实，保证24小时值班，确保信息畅通，及时联络沟通，严格实行食品安全事故报告制度。

>四、突出重点、加强监督

加强了对超市、副食店的监管，开展了对糖果糕点、肉制品、乳制品，儿童食品等品种的专项检查，加强对小摊点、小卖店经销食品的监管，防止了“三无”、过期霉变、有毒有害食品进入流通领域；对两节期间的农村家宴进行了严格的督查，检查一次300人就餐的农村婚宴；加强了对大宗食品采购索证、储存安全卫生、人员健康的管理；乡村社干部和乡村疾控医生积极开展了食品安全广泛宣传工作并对各村农村家宴和群体性聚餐进行了有效的监测、监督工作，业主们做到了购食品入台帐，厨师们也按照食品安全要求规范操作，防止了群体性食物中毒事故的发生。

>五、存在的问题

1、少数人食品安全责任意识不强，“重效益、轻安全”现象依然存在。

2、个别地方安全责任制度、安全操作规程只停留在口头上，并未真正落到实处，安全责任制的落实有待进一步加强。针对以上存在的问题，我乡已经通知有关负责人，要求及时整改。总之，通过这次“春节”期间食品安全工作，一是进一步提高了干部和群众对安全生产的重要性和必要性的认识，进一步树立了以安全促生产、以生产促发展的理念，营造了干部、群众人人关心安全生产的思想氛围，为促进安全生产、经营状况稳定好转及构建社会主义和谐社会提供了精神动力、思想保证和舆论支持。二是安全生产工作只有起点，没有终点，我们将在区委、区政府的正确领导和各有关业务部门的指导下，狠抓事故源头管理，认真排查和治理事故隐患，建立事故隐患监控长效机制，坚决遏制安全事故的发生，确保一方平安。

**门店食品销售工作总结10**

市局食品安全监管工作按照年初制定的“五规范、五提升”的年度工作目标，持续强化流通环节食品安全监管工作，切实维护食品市场秩序，工作取得良好成效。20xx年以来全市各级工商部门共出动执法人员万余人次，立案查处各类食品安全违法案件1265件，工作取得较好成效。

>一、日常监管力度不减

1、继续做好食品流通许可工作。据统计，截止12月6日，20xx年以来全市工商系统累计核发《食品流通许可证》13955份，其中企业3152户、个体工商户10798户、农民专业合作社5户。

2、强化食品安全日常巡查工作。进一步健全落实基层工商所食品安全监管“两图一书”、段长责任制等日常巡查要求和属地监管责任制度，做到任务到岗、责任到人，在食品市场巡查中真正做到总局要求的“十查十看”。同时按照省局下达的任务，严格落实工商所每周食品巡查量化考核指标要求。

3、做好流通环节食品检测工作。全市工商系统组织制定并实施好年度食品抽检计划，进一步提高我市食品抽检工作的针对性和有效性。

>二、专项执法成效显著

针对食品流通环节中不同领域存在的不同问题，全市工商系统围绕省局提出的食品安全“一季一重点”的工作要求，先后开展了节日食品市场、乳制品、酒类、食品添加剂、调味品、肉品及肉制品、水产品批发市场等多个专项整治行动，切实维护了食品市场秩序和消费者合法权益。

第一季度，我局以元旦春节两节市场监管为重点，开展了一次声势浩大的食品安全专项执法大行动，广拓案源，深挖案件，查处了一批大案、要案。

第二季度，我局以冻品市场清查整顿为重点，开展冻品经营户大排查、大整治，全面掌握冻品商户底数，详细建立冻品经营户主体台账，强化对冻品批发源头监管，着力规范经营行为，开展多部门联合检查执法

第三季度，我局以中秋国庆两节市场监管为重点，继续开展专项执法大检查，以月饼、乳制品、酒、肉品等节日性热销食品为重点检查品种，立案查处各类食品安全违法案件。

此外，在肉类及肉制品市场专项整治中，我市各级工商部门加强对辖区农贸市场、生鲜超市、冷库的巡查监管力度，监督市场业主切实履行《市场业主责任规定》，要求市场、超市等肉摊严格落实猪肉销售“两证两章”制度。

在水产品市场联合整治中，加强对海峡水产批发市场经营户的监管力度，严格落实水产品索证索票制度，并根据海洋与渔业部门移送的检测报告等线索。

>三、长效机制稳步构建

1、关注舆情热点。全市各级工商部门始终保持高度的敏感性，在获得流通环节食品安全相关舆情时，能认真调查了解、分析研判、主动处置，妥善处置、及时回应、正确引导。对仅涉及辖区流通环节的食品安全舆情，各单位主动采取有效措施迅速处置，并及时报告上级工商部门，并举一反三，开展针对性专项整治；对于涉及多个环节、多个部门、综合性食品安全舆情，及时报告当地政府、食安办及上级工商机关，并依法依职责采取有效处置措施，防止管理缺位、越权管理。

2、突出宣传教育。围绕群众关切的食品消费安全热点问题，开展了一系列食品安全知识与监管执法工作宣传活动，让百姓感受的到“食品监管、红盾有为。”今年6月份食品安全宣传月期间，开展食品安全“进机关”、“进校园”、“进村居”、“进企业”活动，在机关单位门口宣传食品安全宣传横幅34条，在各类活动中发放食品宣传科普材料万余份，张贴、悬挂宣传标语、横幅169条，营造了食品安全社会共治的良好氛围。同时召开经营者培训会27场，指导食品经营者自律经营、诚信经营。全市食品安全监管工作先后被省、市各级主流新闻媒体播出刊载287条次。

3、注重调研落实。9月份，市局食品处会同市局食品流通监督管理工作协调小组成员单位负责人，召开专题会议研究议定相关工作，并上报市局局长办公会议，最终以会议纪要的形式明确了我市前店后厂食品经营单位监管、食用农产品监管和食品安全案件举报查处等工作指导意见，对推动食品安全监管工作落实和防范食品安全监管风险起到很好的促进作用

4、健全举报制度。充分发挥社会监督作用，认真受理和依法处理消费者有关食品的申投诉举报。同时设立举报电话、设立奖励基金，鼓励群众举报监督。

5、巩固推进可追溯体系建设。提出“巩固提升基础、标准再上台阶”的要求，继续深化我市流通环节食品质量可追溯监管举措，对已建成的省、市级示范点再次开展相关业务人员培训13场，确保相关示范点有专人负责及时上传有关票证信息。

>四、明年初步工作思路

20xx年，在食品安全机构改革到位前，我局将继续强化食品安全监管工作，做到“思想不松、队伍不乱、监管不放”，按照上级工作部署，继续不折不扣地继续依法履行工商职责，维护食品消费市场秩序。

一是继续抓好食品市场治理整顿工作，突出流通环节食品安全的热点、难点问题，持续组织开展“八闽红盾出击”食品市场系列专项整治执法行动，持续保持高压态势，严厉查处各类食品违法违章经营行为。

二是继续抓好食品市场日常规范管理。继续严格食品经营者市场准入与退出管理，加强证照核发与许可后续监管。强化日常监管，加强食品质量从入市、交易到退市的全程监管，加强食品质量快速检测与抽检工作。继续巩固和加强食品质量可追溯体系示范点和食品安全示范店建设。

三是继续深入开展“食品安全宣传周”和“食品安全科普知识”宣传活动，不断加大流通环节食品安全社会监督和宣传力度，进一步增强广大群众的消费维权意识。

四是推进食品经营者诚信自律体系建设，着力提高食品经营者的诚信守法意识。以行业组织、社会团体、各类媒体和广大消费者为依托，加强流通环节食品安全社会监督体系建设，努力构建长效工作机制，切实保障广大群众食品消费安全。

以来全市各级工商部门共出动执法人员万余人次，立案查处各类食品安全违法案件1265件，案值金额496万元，罚没款386万元，入库307万元，各项指标与去年同期相比分别增长95%、244%、1%、106%。

**门店食品销售工作总结11**

>一、加强组织领导，健全工作机制

坚持把食品安全工作作为一项民生工程列入重要议事日程，与其他重点工作同安排、同部署、同落实，确保食品安全工作各项目标责任落到实处。

2、落实责任。将食品安全工作纳入社区大安全综合考核范围，与辖区内相关商户签订食品安全责任承诺书。

>二、加大宣传力度，提高安全意识

坚持将宣传培训贯穿于食品安全监管全过程，积极开展各种形式的宣传教育活动，着力营造人人关注食品安全、人人重视食品安全的社会氛围。在充分利用“315”消费者权益保护日和春节、中秋等节日开展宣传的同时，于4月份开展了以“人人关注食品安全，积极构建和谐社会”为主题的食品安全宣传月活动，采取张贴标语、悬挂横幅、制作展板、发放资料等形式，大力宣传食品安全知识和食品安全整治情况，公布食品安全信息。

>三、深入开展整顿，规范市场秩序

1、开展食品专项稽查行动。对辖区内食品相关商铺进行登记备案，每月开展专项稽查，重点对从业人员是否持有健康证明，是否具有符合食品卫生条件的食品制作和服务设施、有无垃圾和废弃物存放设施，餐具是否消毒等进行检查，在今年8月，集中检查了食品类商铺14家，其中对5家卫生条件不达标，环境污染较为严重的商铺勒令停业整改并跟踪督办。

2、落实建档备案责任。为确保“春节”、“五一”、“中秋”等节日期间食品安全专项整治取得实效，我社区成立了督查组，实行全面检查，查找问题，现场督办，并做好详细跟踪档案，做到“位置精确、项目清晰、制度完善、管理科学”。

3、加强餐饮服务环节食品安全监管工作。以“餐饮服务食品安全示范街、示范店”、“餐饮类摊贩示范区”创建为抓手，按照“七个统一”的要求，打造了食品安全示范街。

20xx年，在食品安全监督工作中，我们的工作取得了一定的成效，但仍存在很多不足，一是部分商户对食品安全意识不强，我社区的宣传力度还有待加强；二是部分小餐馆和食品摊点，卫生条件较差，管理水平低，存在较大的质量安全隐患，需要我们加强监管。在下一年的工作中，社区要进一步完善食品安全工作长效监管机制，加大食品安全问责力度，强化工作措施，狠抓任务落实，全力推动食品安全工作再上新台阶。

**门店食品销售工作总结12**

1、进一步提升了门店的销量。通过购买一定金额公司的鲜肉就可以领取一组礼品（对联一幅，红包六个）或者购买公司的肉制品和豆制品金额达到一定的量就可以领取相对应的礼品来增加单个客户的购买量及增加门店的`客流量，从而提升门店的销量。

2、进一步宣传了公司的品牌。通过买赠增加客流量的同时也加大了门店在消费群中的曝光率，增加消费者对公司品牌的好感，而且消费者在家中张贴带有公司logo和字样的对联，或者在派红包时用公司的红包，本来也是对公司品牌的一种宣传。

3、美食连锁加盟店都刚开张不久，即逢佳节销售高峰期，春节促销活动正好在这段时间开展，对提高美食加盟店的人气有很大的帮助作用。

>存在的问题及从中吸取的经验和教训：

1、直营门店肉制品、豆制品促销，美食加盟店肉制品、豆制品促销时间太紧，加上人员不足，导致赠品配送的困难的局面。建议在以后执行方案的时候，尽可能地预留一段机动时间，最好能够在拟定方案初期，召集相关人员开个小会，让相关人员了解方案的时间进度安排及相关的工作职责，对在执行过程中可能出现的一些问题进行事先的准备。

2、直营门店鲜肉促销这次只安排送对联，时间安排在xx月xx日和xx月xx日，我在去门店时了解到这个时候很多顾客已经在市场上买好了对联，因此对联对已经备好对联的顾客来说就没有吸引力了。因此，建议在以后执行促销活动时，可以事先进行现场宣传布置告知消费者促销时间及相关赠品，或者多安排一至两种赠品让消费者自行选择。

3、赠品或者奖品尽量追求简单、实用，便于公司配送、监控，也容易让顾客喜欢。相关人员反映这次春节促销，赠品热狗肠的欢迎程度就比其他几种赠品高很多，主要原因是热狗肠在顾客看来比其他几种赠品都实用。

4、没有一个周全的赠品监控流程，在活动的过程中赠品的流向无法很好地监控。建议在以后涉及赠品时，赠品的配送数量要和客户的进货量联系在一起，按一定的比例来配送，让促销不单只停留在针对消费者的层面，而且要面对终端——我们的客户。这样的话即能提高客户的进货积极性又能较好地对赠品进行监控。

5、执行的效果没有预计的理想。由于春节临近，公司产品销售迎来高峰期，相关业务人员事情繁多，因此在一定程度上减少了对春节促销的关注度。

**门店食品销售工作总结13**

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我按照年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在直接面对客户，为客户提供服务时，用真诚对待客户群众，热情周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责;回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的态度对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领略到了服务的魅力，体会到了 “以客户为中心”的真正内涵。

一、夯实基础工作

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用积极阳光的心态，在自己的岗位上认真履行自己的职责，为我们汽车的发展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增强责任心。在工作之余，我认真学习了有关汽车销售方面的知识，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个细节都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我密切关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道。

(三)调整策略，适应市场变化的销售模式。销售的命脉在于市场，而市场的命脉是变化。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场变化的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持帮助下，能适时根据市场变化调整销售策略，个别情况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能化为有效的订单。

二、爱岗敬业，以大局为重

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的态度不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个细节，用细心、耐心、用心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

三、狠抓服务，提升形象

细节决定成败。因此，我注重服务态度、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的的专业精神，用专业礼貌用语、服务态度，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚心，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

四、务实进取，团结协作

勤勉敬业是对一名工作人员的起码要求。在工作中，我以正确的态度对待各项工作任务。同时我也一直都非常注重与同事们之间的关系，善于调动和发挥大家积极性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。因为我相信“团结就是力量”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力量，做好事情。

天行健，君子以自强不息;地势坤，君子以厚德载物。我理解这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要继续加强学习，掌握做好汽车销售工作必备的知识与技能，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚破难，把各项工作提高到一个新的水平，为汽车的发展，做出我应有的贡献。

**门店食品销售工作总结14**

首先我先总结一下\_\_年我看到的关于公司一些方面的不足，都是我的个人看法，稍显幼稚，若有不妥之处请原谅。

1、经销商为盈利影响我司销售

2、价格差在终端零点对于销售的影响

3、广告劣势。

制定合理的价差策略，调动各级经销商的销售积极性，目前我们的主流产品在消费者这块知名度比较高，像纯净水、奶饮料均是第一品牌，但连年旺销已造成各级经销商的价差不够、丧失积极性而影响了销售，导致其他公司的产品有隐隐赶超我们的趋势。打个比方像我司1-5元这类的产品为我们业务员操作的产品来说，在于终端零点给予他们来说最多都只有1元的利润，这样的产品如果不是旺销产品老板凭什么卖我们的而不卖其他公司的畅销品呢?为了自己的利益那么他们的选择可见而知。因此个人觉得必须重视价差理顺价差，在于一些刚开始做的新品和非畅销品上给予终端零点一些价格差上的弹性。

个人觉得这一点康师傅公司在于他们的康水销售上处理得非常好，有相当充分的弹性，如果我们有新品出来的时候如果也是这样的一种策略，我们业务员有信心在短短数月内消灭本区内同类竞品。给予价格上一部分的弹性，虽然这一说法可能会让公司领导觉得我们是降价销售损失了自己的利益，其实不然：我们可以采取开票价不变(甚至提高)方式以多畅销品带少新品甚至滞销品等一系列措施。这样新老产品配合起来以一种以多带少、以老带新的方式在终端进行销售，给予零点一定的价差不但能提高他们的积极性更能提高我们的销量而带来利益，最终就能调动经销商、二批商的积极性。

相对于我们的第一竞争公司康师傅来说，广告宣传不到位，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。当然这个对于我们来说工作也主要是粘贴pop，而真正的广告也不是我们业务员的讨论范围了。不过广告对于销售的拉伸作用还真是有着无法估计的影响，像是媒体、车身、广告牌、店招牌等一系列展现我司产品的载体上我们相对于第一竞争者都处于下风。

接下来总结下去年里自己的不足：

首先是工作态度，每天都只是想着完成公司的任务，没有自己个人的突破，工作积极性没有开动起来。

然后是工作方法，有些时候可以采取很多方法避免一些不必要的麻烦，甚至可以提高自己的工作效率改变一些结果。可惜由于经验的原因在当时没有想到事后才醒悟过来，我相信在以后的工作当中同类型的事情我将会处理得更好。

**门店食品销售工作总结15**

中国人爱吃饺子，除了它多样的口味外，更主要的原因，是饺子在几千年的发展过程中，已经成为一种带有吉祥寓意的食品。

比如说，饺子的皮是圆的，中国人祈求团圆、圆满，这个很适合中国人的需要。饺子的形状是扁圆的，它和古代象征财富的元宝的

样子很相似。尤其是在过年的时候，辞旧迎新之际，一家人团圆吃饺子，那么就寓意在新的一年头，可以增加财富，可以过上更好的日子。那么，更重要的是因为饺子它是包馅的，馅里头可以包进去各种各样的吉祥的。比如说，人们结婚的时候，饺子馅里头可以包上花生和栗子，就寓意早生贵子。

小小的饺子承载了那么多吉祥的寓意，使它和中国传统风俗有了千丝万缕的联系。自古以来，民间就有许多吃饺子的习俗，像除夕吃饺子、破五吃饺子、冬至吃饺子，关于饺子的由来也有许多的传说。

虽然只是传说故事，但冬至吃饺子已经成为中国北方寒冷地区老百姓的习俗。冬至之后是数九寒天，一年中最冷的日子要来了。老人们常说，这一天不吃饺子，就要冻坏耳朵。热腾腾的饺子，驱走了冬的寒气，也给人们心中增添了一份温暖。

将这种美味食品，提升为卫生、方便、美味、快捷，人见人爱。这将给市场带来新的亮点和卖点。因为它不是所谓超前的产品，而且以它古老的传统和习俗、风味而更贴近消费者。一旦进入市场更易于被人们接受。这将使它具有旺盛不衰的生命力。

经过多年的研发，不断的求索。利用现代食品工程高新技术终于研发出最新型科技产品—即食泡菜。它继承百年的传统泡菜工艺和配方，用专门设计的泡菜机械设备制成，不仅取代了一些极其繁琐程序，同时还可以随意按泡菜时间的先后顺序生产所需品种。而且无须借助其它捞取工具，避免了污染，从而延长了保存的时间;更为特别的是由于其快速的泡制方法和传统工艺秘方，其泡制的菜肴具有消食健胃、降压、活血、美容、防癌的功效。因此，一经上市定会受到了消费者的青睐，特别是中老年和工作繁忙的人士更会是百吃不厌。如今即食泡菜已不是单纯的节令食品，而成为一年四季随时可吃的佳肴，定会受到许多消费者的青睐。确实是中小投资者小本创业的好项目。小泡菜大文章。依靠做泡菜发财的人真是不少，比如身为天津商学院一位教授下海做泡菜生意仅仅两年时间，就足足赚了400万元。如今这位已年届64岁的教授又将投资1300万元，打造一个真正意义上的工业化泡菜工厂。

此项目研发，不但考虑了广大消费者的利益，而且也考虑了生产上的可行性。固定资产投资较低，回报率较高，发展前景较好。每斤即食泡菜的售价7元-10元，而成本不过百分之三十。又如，日营业额在20xx元左右的餐厅，日销售泡菜近3公斤。还如，一些中、大型城市及周边地区按4万多家餐饮企业年需用泡菜20万吨计算，(自做的每年产量约5万吨)可以看出每年则需从市场购买(市场年缺口)达15万吨。仅这一缺口就可看出市场的潜力所在。

此项目技术可以制成多种口味和品种的即食泡菜来。而且可制成在常温下保质期六个月的产品。不断给市场制造出新亮点和新卖点，给生产和经营企业带来丰厚的利润回报，也给消费者带来不少的惊喜和口福。

1、固定资产(此投资为先期小规模投入)：人民币9万元左右[不包括厂房和压力锅炉(2t)及交通工具]。

2、流动资金3万元。

3、前期筹建金1万元。

4、包装物3万元。

5、市场推广(营销费用)2万元。

6、不可预见费2万元。

(一)筹备组建企业，从筹备到试产3-6个月。

(二)可分期、分批投入资金、人员等。由小扩大逐步发展。原则：销售逐步增加，资金逐步投入，厂房逐步扩大，设备逐步增加，人员逐步增加。

(三)做市场应注意的问题(建议)

1、可采用多渠道并举(包括电子商务)的营销方式，并做好促销工作。力求尽快达到盈亏平衡点。尽快整合好进入主流渠道的各方面资源及配送体系。

**门店食品销售工作总结16**

根据汉府办[20xx]94号文件精神，为切实做好每月食品安全工作，确保全乡人民药品食品安全，后域乡高度重视，迅速部署，明确职责，细化分工。全乡8月份未发生食品安全事故，保证了人民群众的食品安全，现将我乡8月份主要工作情况总结如下：

>一、加强领导缜密安排

为确我乡人民群众食品安全，我乡高度重视，明确工作目标和责任，加强对食品安全“一专三员”管理，积极开展调查摸底、宣传活动，做到任务到村，责任到人。

>二、突出重点全面开展

1、加强宣传。针对我乡辖区群众饮食特点，结合我乡人员少，辖区内点多、线长、面广的实际，采取乡村组三级联动、上下配合、全员参与的方式对春季食品卫生安全进行宣传。8月野生菌生长，各村对加强对野生菌危害的宣传。

2、严格落实农村聚餐申报登记和备案管理制度，各村严格对农村聚餐进行申报登记，并做好事前防范，事中监管职责，确保了农村聚餐饮食安全。

3、深入开展餐饮及食品流通质量安全隐患排查。我乡通过各村对辖区范围内食品商店、农村聚餐场所、庙会等进行食品安全隐患排查，对过期变质、有毒有害、假冒伪劣食品进行排查，确保存在安全隐患的食品不流入群众口中；协助相关部门开展场乡内的餐饮服务环节自制食品整治，严厉查处采购、使用病死、毒死或死因不明的畜禽动物及其制品、劣质食用油、不合格调味品、非食品原料和滥用食品添加剂等违法行为和凉菜及生食海产品制作专项治理。9月14日到全村1组指导农村聚餐安全，9月22日到大坪村2组指导农村聚餐安全。本月共检查食品安全2户，排查出安全隐患2处，整改2处。

>三、下一步工作打算

全面总结食品安全工作经验，提高工作成效，深挖工作效能，提升工作实效，及时把成功经验和成熟做法转化为制度规范，健全完善相关机制，巩固提高活动成果。

**门店食品销售工作总结17**

20xx年，根据《xx县人民政府对群体性聚餐的管理办法》，在乡党委、乡政府的直接领导下，我乡食品安全工作紧紧围绕年初工作目标，认真贯彻落实省、市，县工作会议精神，牢固树立科学监管理念，加强领导、强化措施、突出重点、狠抓落实，强化食品安全监管，深入推进食品安全整顿和专项整治，进一步规范食品市场秩序，全乡食品市场秩序安全稳定，未发生食品安全事故，人民群众的食品安全得到有效保障。

>一、工作开展情况

1、乡政府在年初就与各村签订了目标责任书。确保各村的食品安全协管员能确保在自己管辖的范围内，不发生食品安全事故，保证全乡的食品安全工作的稳定。

2、在全乡每个村都有以村两委其中一人为食品安全协管员的第一责任人，以各组组长为安全员上报50人以上的群体性聚餐给协管员，协管员亲自到现场监厨，取食品样品用于食品留样，包括环境卫生。截止11月22日，各村总共上报了48起群体性聚餐事件。

3、乡食品安全员每月定期对学校的食堂进行检查，重点检查提供给学生奶制品等一次性食物的保质期及是否有变质等，其次是检查饭菜的留样，再次是检查学校食堂的环境卫生；每月还不定期的随机突击检查乡的4户副食店，确保即将过期和已经过期的食品永不上架。

>二、存在的问题

我乡食品安全综合监管工作虽然取得一定成效，但仍然存在着困难和薄弱环节：

1、我乡镇各村食品安全工作开展不平衡。

2、各监管部门之间的沟通协调仍需进一步加强。

3、应对突发重大食品安全事故应急反应能力和快速处置能力有待进一步提高。

4、部分经营者、消费者食品安全意识比较淡薄；广大人民群众对食品安全的自我保护和维权意识有待加强，需进一步加强宣传力度。

5、食品安全信息来源及信息量偏少。

6、个别村存在着漏报的情况，个别村食品安全协管员的个人安全意识有待提高。

>三、20xx年食品安全工作打算

继续落实食品安全监管责任制。继续把食品安全工作纳入目标考核范畴，层层落实安全监管责任，建立健全食品安全协调机制，完善食品安全监管各项工作制度，为食品安全工作深入地开展提供了有力的制度保障。

继续加大食品安全监管力度。加强沟通协调，加大联合执法力度，按环节监管、分兵把守的原则，做到责任明确，措施具体，监管到位，将监管工作重心下移，加强农村市场监督管理和综合整治，继续深入开展食品安全专项整治。

继续强化各村协管员的个人食品安全意识的提高，做到各村能及时上报群体性聚餐，做到不漏报，瞒报等。

**门店食品销售工作总结18**

免费试吃+人员促销+端架促销计划，具体步骤如后：

即在已初步取得良好销售情况下，超市门店与采购对本司产品均建立了良好的印象，因此这次还得买回上次的端架特殊陈列位置，不应该留给竞品任何一点喘息机会;

利用营销中心业务人员5名、(划片区进行促销终端点的管理、由于本次促销活动中接触的渠道和部门比较广，为避免执行力不完善及工作责任推卸的发生，营销总监将亲自挂帅、组建工作小组，进行本次促销活动落实、监督、及执行工作的全面开展)外加临时聘请的促销员\_\_名、共\_\_人。

进行培训后实施免费品尝促销推广活动，时间段分别选择在周一至周五：下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天共5个半小时，周六周日：上午9：00～12：00，下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天8个半小时进行产品免费试吃推广，周末二天集中安排在(类似足达、之佳便利、家乐福等)系统生意较好、年轻一族人流量较大的门店. 10天后免费品尝活动结束(视活动情节可延长免费品尝时间，一个月、甚至可更长)，但端架特殊陈列仍然继续!

我认为：厂家越来越重视产品终端之推广，根据产品之成熟度，切实可行的动销方式更能快速提升产品销量，因此终端拦截成了很多厂家的家常便饭!如\_\_\_\_国际品牌曾做过调研，在大卖场，选择有利时机安排促销员予以推广，比平常没有人促销时销量能提升30%，甚至更多;又如20\_\_年化妆品行业之舒蕾，依据超市规模之大小配备1名以上不等的促销小姐，硬抢夺了俗有营销教父之称的宝洁派系“海飞丝、潘婷、飘柔与沙渲”四大品牌中20%的份额，创造了终端拦截之奇迹!

是新品上市后进入快销之有利武器，只要我们的产品品质过硬、口感良好，免费试吃是让消费者体验产品的一种重要方式，很多消费者均是通过免费试吃产生第一次购买，然后成为了忠诚顾客!

国际上很多大品牌如可口可乐(近段时间我在\_\_市场走访中发现\_\_的主要大街边上、商店门口;如沃尔玛、家乐福、甚至在和快消品无关的国美、苏宁、国贸中心等店门口也在做免费品尝可口可乐玻璃瓶活动，)、宝洁等新品上市均系通过免费试吃、试用等活动取得成功销售第一步!但做免费试吃要注意：

1、促销人员之专业化、试吃对象一定要与产品定位相吻合，如本司休闲食品只针对年轻一族男女、小朋友，特别是女性。如果将试吃品分给老年人一族可能就会牛头不对马嘴;

2、一次性分发免费试吃包不能太多，最多不超过2包，太多之情况会适得其反。

3、免费试吃包品质一定要过硬，口感一定要适用当地消费者口味，如在云南推广麻辣的食品对准云南人(甚至西南人)推广的话可能就很适合，并取得较好的结果，增加购买机会!

免费试吃活动总结：培养了消费群体、提升了产品知名度!

**门店食品销售工作总结19**

免费试吃+人员促销+端架促销计划，具体步骤如后：

一、乘胜阻止：即在已初步取得良好销售情况下，超市门店与采购对本司产品均建立了良好的印象，因此这次还得买回上次的端架特殊陈列位置，不应该留给竞品任何一点喘息机会；

二、培训、招聘与实施促销计划：利用营销中心业务人员5名、（划片区进行促销终端点的管理、由于本次促销活动中接触的渠道和部门比较广，为避免执行力不完善及工作责任推卸的发生，营销总监将亲自挂帅、组建工作小组，进行本次促销活动落实、监督、及执行工作的全面开展）外加临时聘请的促销员\_\_名、共\_\_人。

进行培训后实施免费品尝促销推广活动，时间段分别选择在周一至周五：下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天共5个半小时，周六周日：上午9：00～12：00，下午14：00～18：00，晚上19：30～21：00每天8个半小时进行产品免费试吃推广，周末二天集中安排在（类似足达、之佳便利、家乐福等）系统生意较好、年轻一族人流量较大的门店。 10天后免费品尝活动结束（视活动情节可延长免费品尝时间，一个月、甚至可更长），但端架特殊陈列仍然继续！

三、为什么实施这步呢？我认为：厂家越来越重视产品终端之推广，根据产品之成熟度，切实可行的动销方式更能快速提升产品销量，因此终端拦截成了很多厂家的家常便饭！如\_\_\_\_国际品牌曾做过调研，在大卖场，选择有利时机安排促销员予以推广，比平常没有人促销时销量能提升30%，甚至更多；又如20xx年化妆品行业之舒蕾，依据超市规模之大小配备1名以上不等的促销小姐，硬抢夺了俗有营销教父之称的宝洁派系“海飞丝、潘婷、飘柔与沙渲”四大品牌中20%的份额，创造了终端拦截之奇迹！

四、免费试吃活动是新品上市后进入快销之有利武器，只要我们的产品品质过硬、口感良好，免费试吃是让消费者体验产品的一种重要方式，很多消费者均是通过免费试吃产生第一次购买，然后成为了忠诚顾客！

国际上很多大品牌如可口可乐（近段时间我在\_\_市场走访中发现\_\_的主要大街边上、商店门口；如沃尔玛、家乐福、甚至在和快消品无关的国美、苏宁、国贸中心等店门口也在做免费品尝可口可乐玻璃瓶活动，）、宝洁等新品上市均系通过免费试吃、试用等活动取得成功销售第一步！但做免费试吃要注意：

1、促销人员之专业化、试吃对象一定要与产品定位相吻合，如本司休闲食品只针对年轻一族男女、小朋友，特别是女性。如果将试吃品分给老年人一族可能就会牛头不对马嘴；

2、一次性分发免费试吃包不能太多，最多不超过2包，太多之情况会适得其反。

3、免费试吃包品质一定要过硬，口感一定要适用当地消费者口味，如在云南推广麻辣的食品对准云南人（甚至西南人）推广的话可能就很适合，并取得较好的结果，增加购买机会！

免费试吃活动总结：培养了消费群体、提升了产品知名度！

第三波：排面特价+快讯促销活动：经过前二波活动之推广，历程共二个月，我认为已大大提高了产品之知名度，这时可以实行适量单品之特价活动，不作全部产品之特价推广，再一次地培养消费群体之忠诚度！

例如：确定特价产品为：“\_\_\_酸角糕”

特价为\_\_元/袋，比原价降1元！同时投放了5000元之快讯费，让业务协调各门店是否可以特价产品摆到端架两边，15天的特价活动结果是：（足达、之佳便利等）系统30———40家卖场休闲食品端架二边基本上摆满了特价产品，如果效果好、相信终端客户采购与门店还会再次邀请我们做促销活动！这次活动只承担了费用50%与让利10%（及我司让利10%、商超让8%），

为什么在第三波采取“排面特价+快讯”活动呢？原因在于：

1、快讯支持只是为了进一步地扩大产品知名度，逐渐形成品牌消费之局势；

2、特价活动一方面是为了进一步地扩大消费群体，另一方面是继续培养消费群体之忠诚度，因为一般性来讲，如我们的产品品质过硬，同一消费者只要连续二个月以来都购买与消费我们的产品，那么他（她）的忠诚度可达80%以上！

3、本产品主流消费群体为年轻女性为主，而女性对价格特别敏感，又加上前二波活动之推广，此时的特价活动更能让消费者捡到“便宜”之感觉！

4、本次特价活动选取酸角糕，是因为目前市场上酸角糕已经是消费者相当熟悉的产品了（猫哆哩、mm偿已经培育了类似的产品市场）更在于想逐步打造“品牌”产品，形成带动整体产品销售之趋势！

5、我认为：特价活动不是随时都可以做的，要看产品之成熟度！产品做特价时一定要让消费者感到“实惠！”因为价格是一把“双刃剑，”要选择合适的时机用得好、用得活，如过多地利用特价活动，大大地提高了消费者对价格之敏感度，这时全靠促销才有销量，促销活动一停产品销量就停滞不前！因此，如长期地做特价活动，无异等于“慢性自杀！”因此这次活动过后再缓下推广！

总结：新品上市，产品在零售终端“动”起来特别重要，如果仅靠排面自然销售或遇节假日促销起量的思路操作市场，那么我们的产品可能很快就会被淘汰！因为我们的新品，已在零售终端“满面均是”，早已不足为奇、只是“改头换面”而已！

故新品上市切实可行的推广方案与销售政策之执行力尤其重要。三波推广，波波相连，波波汹涌澎湃！凡事事在人为，正确的思路与执行力也能打造出全新的品牌！

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！