

超市开业发言 超市店长演讲稿(优质6篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

超市开业发言篇一

每个人都有梦想，我也不例外。今天，我在这里梦想了一回：假如我是店长。

假如我是店长，我要让自己有渊博的学识和不断拼搏进取的意识。因为这些是事业起步的基石。然而，要把这些幻想变为现实，任何人，无论是凡夫俗子，还是社会精英，是离不开与他人的真诚合作的，离开了与他人的合作，一切梦想都是无法实现的。因此，如何正确引导和带动你的下属员工，使之成为一个有朝气锐意进取的团队，是很重要的。

首先，要让员工形成一种以集体智慧和企业发展为己任的意识。作为一个职业经理人，不论多么聪明和富于创新，远没有一个团结锐意进取的团队有活力和发展空间，而团队的智慧是取之不尽、用之不竭的。在制定计划时，向每一个参与者灌输己任意识。这样才能使他们感觉自己也是公司的主人，司荣我荣，司损我损。才能真正为公司出谋划策。一个胜任的领导者必须适应一个生机勃勃的团队，而不是用行政手段压制它。

一支可以打硬仗的团队，才可以在市场经济的大潮中去品味和享受冲浪的激情。

再次，一分钟表扬是很重要的一环。假如你的员工工作干得非常好，但作为上司的你一定不要吝啬表扬，要树立一个锐意进取模范，不要对他的成绩熟视无睹。不然他将会怎样认为？也许他们会想“我干吗这么卖力？没人关心我工作干得好坏，没人注意我，而我是多么勤奋和卓有成绩；而整天无所事事的人竟和我挣得一样多！我这么卖命还有什么意思！”所以，对员工定期表扬是极好的动力源。当表扬显示出对成功的理解时，尤为如此。同样，如果由于员工出现了差错而必须申斥的话，那么作为团队领头人的我会单独约他面谈。因为，绝大多数人都很忌讳在自己同行面前“受到责备”。甚至完全不习惯在自己的下级在场的情况下“申斥”他。那样他会觉得很丢面子。也许还会对上司产生一种不满情绪，甚至敌对心理。这样对工作的开展会很不利。

世界上没有完美的个人，只有完美的团体，一个人的力量是渺小的，只有依靠团体的精神才能将一个企业做大做强。因此，要以情感人、以理动人、以心用人、以诚留人，充分调动所有员工的积极性和主观能动性，凝聚人的价值取向使之形成合力，在合力最大化中取得企业最大效益。

难，难在发展市场并坚守市场。市场得到了开发，我们如何去发展？关于发展市场我们又要作出合理的市场分析并给予一种发展方案和种种措施，宁听万人抒而不可一人断。做事不能只依靠自己的思想。俗话说：三个臭皮匠赛过诸葛亮，多听意见多接受并给予采纳，并给予明确的奖惩制度。那样更有利于调动积极性更有利于公司或部门的发展。

不管怎样。一个好的店长必须要知道：天时地利人和！因为只有那样才可能迸发出一种力量！

超市开业发言篇二

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，

也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是**店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

我叫高强，现年30岁，专科学历，现任职国美电器**店门店经理。20xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，**店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

我竞聘的岗位是国美电器**店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本、客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能，提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。
- 3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。
- 4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。
- 5、对样机进行专项管理，加快样机周转。
- 6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。
- 7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门店得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反馈、分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

如果这次我能够顺利竞聘成功，我将做好以下工作履行自己得岗位职责：

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务

技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家店零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

超市开业发言篇三

天朗气清，和风惠畅。鞭炮阵阵，鼓乐高扬。在我们大家踏着春天的步履即将跨入火红的五月之际，在我们大家满怀对明天美好的憧憬尽享明媚的时光之时，金升集团商贸有限公司金升生活超市，在我区政府有关部门和各位同仁的关心和支持下，经过金升人数月的运筹策划、紧张的筹备和短暂的试营业今天就拉开了正式开业的帷幕！今天在我们这里举行隆重的开业庆典仪式，我代表甘肃金升集团、甘肃金升房地产开发集团有限公司，首先向金升集团商贸有限公司金升超市的开业，表示热烈的祝贺！向放弃休息，在百忙之中前来参加庆典和恭贺的各位朋友、各位来宾、各位消费者表示深深的谢意！

甘肃金升集团商贸有限公司，是金升集团企业成员单位之一，金升商贸公司开办金升生活超市，它标志着金升集团不仅主营房地产开发经营，并且已向多种经营的方向稳步挺进，金升生活超市的开业，它是我集团吹响进军商贸领域的号角，

我们要在做好超市的基础上，进一步扩大和促进商贸业务的大发展，加快对其他领域的拓展的步伐。

荣和发展我区经济再做贡献。同时它的开业，也进一步优化了整体市场的业态、丰富了市场商品门类和品相，为巩固和强化陇南金升大市场已经形成的家具、居家类商业圈再泼墨挥洒了重彩一笔，为我陇南金升大市场的繁荣注入了新的强劲的商业活力。

金升生活超市，在我市的超市商圈中属于后来者，也可以说是一位新兵，但我们深信依托陇南金升大市场的规模优势，凭借金升集团的企业实力，金升人高举“团结、进取、求实、创新的旗帜，发挥自身在商业运营管理方面的人才优势和先进的经营管理理念，就一定会在不长时间里，将金升生活超市做成我市规模最大、价格最低、商品最全、服务一流的超市，一举成为我市超世界的领跑者。

我们希望生活超市，在今后的经营活动中，恪守诚信，要以高品质的商品、优惠的价格和优质的服务，赢得广大消费者的信赖，不断拓展市场和发展空间，在较短的时间里树立起自己良好的形象，把金升生活超市早日打造成金升企业的又一块品牌。

做强、做大、做活、做火金升生活超市，是我们金升人和广大商户的共同心愿，提升陇南金升大市场商业竞争力，是我公司和商户的共同责任。我们深知，我公司在实现陇南金升大市场，走向全面繁荣的进程中，任重而道远，我们一定会更加努力地做好市场的各项服务、运营和管理工作，努力开拓市场。

我们金升生活超市今天开业，也有广大的供应商的一分辛劳，在此也表示感谢！愿我们今后的合作长久而愉快！

各位女士、各位先生，各位来宾！

今天在这个休闲而喜庆的日子里，我们陇南金升大市场，不仅用热烈、喜庆、祥和的氛围拥抱大家，用琳琅满目的优惠商品迎接着消费者的选择，让广大的消费者在购物的同时享受一份抽奖的休闲快乐。特别值得一提的是，陇南金升大市场联袂陇南市文化馆，为今天在大市场购物的广大消费者，在休闲优惠购物的喜悦同时，还可尽享一台，以弘扬金升人拼搏进取为主题，具有较高演艺水平的文艺大餐。为大家在休闲优惠购物的愉悦中再添欢乐！

最后，祝甘肃金升集团商贸有限公司金升生活超市，开业大吉，生意兴隆！祝大家节日愉快！身体健康！天天快乐！

谢谢大家！

超市开业发言篇四

本文目录

1. 超市演讲稿
2. 超市竞聘上岗演讲稿
3. 超市员工演讲稿：我幸福，我自豪
4. 超市员工演讲稿

各位领导，同事们，大家好！

很高兴参加这次以【商品陈列基础季和文明用语畅享月】为主题的演讲活动，望各位领导和同事建意指导。

俗话说：粗耕一亩，不如精耕一寸，显然关注度的高低与知名度的大小直接相关。那我们又如何来精心耕耘我们这不大的一方土地呢？对此，我们基层员工应该做好以下最基本的工作。

商品陈列是超市工作中一项非常基础、非常重要的工作，在

超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而具有美化卖场，刺激消费的专业职能。作为一名超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，服务顾客，增加销售的目的。

以顾客需求为第一，商品陈列既有原则又有标准。工作的中心是服务顾客，是满足顾客消费的需求。我虽是一名工作人员但同时也是消费者，平常购物时特别喜欢简洁、一目了然的商品放置，所以商品的陈列非常重要，必须设身处地，站在顾客的角度去改进。全力做到以服务顾客为中心，满足顾客需求为第一。

我们知道超市时常会有商品促销，促销的目的是薄利多销，所以促销商品的摆放位置，应使整个超市显得生机盎然，具有强烈的感官刺激，并由此形成良好的商品形象，以点带面，带动整个商场的商品销售。商品的陈列原则是，根据不同的需要设计相应的方案。并且，要充分发挥商品陈列对销售的促进作用，要依据以顾客为中心，需求为导向的陈列理念，根据顾客消费心理和行为习惯，采用科学的方式、方法，结合销售的目标，展示出各种商品的特性，从而达到树立形象、吸引人流、刺激消费、提升销售的目的。看似简单的陈列工作，其间却涵盖了许多科学规律。

商品陈列所起的作用是无声的导购。陈列和促销同样是有价值的。陈列可以促进销售。商品陈列给顾客一种激动人心而出乎意料的体验，同时又 在整体上给人一种清新一致的识别，视觉化陈列可以促进销售立足于第一线。每个商品数量是有限的，但通过我们不断的更新库存，商品的轮换摆放，还是给人一种耳目一新的感觉，顾客们不由得在店内四顾环盼，他们感觉店内永远都在更新。

那么我们又怎样做好一个文明单位？那就是文明之心从小事体现。每天朝阳升起，我们有素养有礼貌的 迎来第一位顾客

的时候，我们要怀着一颗真诚的心，去包容去理解顾客。用我们文明的语言和标准的手势引领顾客满意购物。踏着夕阳微笑着送走最后一位顾客的时候，我们要知足，感恩并期待他们下次光临。我们以优雅的气质，暂新的面貌，让顾客希冀而来，满意而归。我们用真诚服务换来顾客的真情，让顾客把购物当成一种享受，使我们的工作生动而多彩。古人云，凡事必做于细，大事必做于小，超市无小事，件件都重要。做好每一件小事，就是成功。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。我相信在平凡的岗位上可以做出不平凡的业绩。在竞争日益剧烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

亲爱的员工朋友们，顾客的需求在改变，我们的服务在完善，我们要抱着知足.感恩.努力工作的态度，把自己工作做的尽善尽美，扎扎实实。深入践行【真诚服务，一切为了顾客】。努力超越自我，提升自我，用真诚之心对待顾客，关爱顾客。顾客的满意是我们最大的荣幸！在此也祝愿我们鑫源明天更辉煌！谢谢大家！

超市演讲稿（2） | 返回目录

各位领导：

首先，感谢公司提供了这个展示自己、让大家认识我、了解我的机会。“公开、平等、竞争、择优”，这是历史的必然，也是时代发展的要求。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战，将有益于我个人素质的提高。此次竞争，无论成功与否，我都将一如既往的听从组织的安排，干好自己的本职工作。

我竞聘的岗位是**店门店经理。下面我将分三个部分进行我的竞聘演讲。

一、个人简介

我叫高强，现年 30岁，专科学历，现任职国美电器**店门店经理。xx年6月到国美电器工作至今，曾经在文化店，天化店，**店工作，主要负责行政管理，店面维护、行业单位客户团购开发及门店管理各项工作。工作三年多来，在分部领导的带领下，在同事们的支持配合下，我认真的做好各项维护、开发及管理工作，圆满完成公司总部及分部领导下达的各项任务，部门的相关工作取得了较大的成绩，尤其在春节期间的销售工作，我们门店不断创新，应用各种新思路、新办法，及时迅速的完成各项开发任务，受到分部领导的好评。

二、对岗位的认识

我竞聘的岗位是国美电器**店门店经理。随着我国深化改革、现代企业制度的逐步建立和家电市场竞争机制的逐步形成，国际、国内家电业的市场环境已经趋于合理且竞争日益加剧。必须建立以企业文化为基础，以优质服务为运营控制，在不断满足顾客需求的竞争环境中良性发展，才能真正把企业“做大、做强、做精、做优、做久”。因此，在当前竞争激烈的环境下，我们企业如何保障顾客利益最大化，以人本+文本+客本为策动力，是企业生存和发展的基础和关键。

同时，为保证企业财富最大化，我个人认为应按照季节变化，节假日，客流大小，竞争对手动态等因素有序、高效的组织卖场，最大限度地挖掘每平方店面、每个销售人员的潜能提高单店的销售和毛利控制，不断优化、提高，并利用严格的规范流程与新的手段，降低运营成本，使企业在竞争中取得更大的优势。

- 1、贯彻落实及组织制定各项规章制度、销售指标及任务、人员管理办法，库存计划，保障卖场的安全、高效、稳定运行。
- 2、加强检查、监督力度和人员能力开发，组织店内、店外促

销活动，作好人员调配、商品排列、布局，协调、配合厂家的现场促销，有效降低企业运营成本。

3、及时、准确、有策略的开展时常调研，确保价位优势及合理利润并制定针对竞争随手灵活、阶段性的对策。

4、掌控门店及配送中心库存情况，执行安全库存制度，提高资金使用率，加快资金周转。

5、对样机进行专项管理，加快样机周转。

6、组织业务培训，员工的业务知识和销售技巧，制定技术规范、开展技术支援，提高全店人员整体水平。监督对员工下达促销商品的了解及主推情况。

7、保证上级公司制定的命令、授权及任务等在门点得到畅通传达、从分理解和有效执行过程有效控制，并对结果反愧分析。

以上七个目标是相辅相成的，全店销售人员整体水平的提高，必将能够保障我店的安全、高效、稳定运行，也必将降低企业在运行维护方面的各项运营成本。

三、工作设想

我认为，作为门店经理，是分部总经理对部门管理的分担者，因此，我要摆正自己的位子，严格做到：工作主动积极不越位，协助管理不越权，加强团结不分散。充分调动部门员工的工作积极性，发挥他们的聪明才智；加强内部员工的业务技术培训，提高整体员工的技术水平。加强各项运行维护管理制度、作业流程、管理办法的执行力度，做好监督、检查、指导、考核，使得各项维护工作能够贯彻、落实。

2、努力完善自我，提高工作能力

虽然我刚刚接手门店经理的工作不久，但是在家电零售行业一日千里得今天，尤其是在店面运营维护技术方面，如何加强零售经营的稳定运行能力，营销网络的业务支撑能力，强化一线销售人员技术和意识，做好运营管理系统大客户的自主开发工作，将会是一个需要认真学习，不断发展的领域。只有不断努力学习，深入实践，才能做到与技术同步，担当起技术指导和管理的任务。

3、创新解决问题的方法，加强技术交流和对外协作

店面零售管理人员在不断提高自己水平的同时，还应该能够组织各方面技术力量，我将充分利用公司先进的交流平台，为各部门、各单位提供更加丰富和完善的数据技术支持。另外还要加强全店销售人员的交流与培训，组织更多更高水平的讲座，提高整体防范意识和技术水平，以保证全店的安全、高效、稳定运行。

我将在工作中逐步建立各品类人员、维护专家及相关厂家之间通畅的信息传送途径，共享知识，共享经验，共同提高人员水平和技能。同时，我还将努力建立一个通畅的难题解决途径，使出现的各种问题能够及时得到相关技术人员及专家的支持，并能将类似问题统一发布，使大家得到共同提高。

4、加强应用开发，利用先进的方法进行科学管理，提高管理成效

作为一个家电运营企业，我们在为用户提供优质产品及服务的同时，也应该充分利用自己的资源和行业优势，为本企业建立先进的科学管理平台。以后我们还应加强应用管理开发，充分利用我们的网络资源，进行科学管理，提高企业管理效益和管理水平。

众所周知，家电零售是个软课题，随着经营的日益多样化，服务工作所面临的问题也越来越复杂。俗话说，“道高一尺，

魔高一丈”，服务售后的领域就是在此消彼长中不断发展，不断进步。服务永远面临着挑战，没有一劳永逸、尽善尽美的解决方案，所以在各项日常售后工作中，不仅要求我们的售后人员随时跟踪，了解售后维护重点工作内容，还要在各种服务中不稳定、不安全情况的发展中不断提出新要求，解决新问题。最重要的是，我们还应加强售后服务的自主开发，不仅可以提高我分部客服的技术水平，而且对后期维护，客户再开发等方面带来便利之处，并且能够为企业节约大量资金，降低企业运营成本。

各位领导，各位同事，以上是我对自己基本情况和工作思路的汇报，不足之处，请批评指正。

谢谢大家！

超市演讲稿（3） | 返回目录

尊敬的各位领导，各位评委老师，亲爱的公司同仁们，大家晚上好！

很高兴今天能站在这个演讲台上，让大家分享我进入故事

我加入时间是xx年4月份，被分配到百货大楼超市食超组，就从那时候起我才知道，看似简单的事情原来也吧是那么简单，就拿每天的工作来说吧，每天重复着同样的事情，琐碎而单调，但面对顾客，却由不得我有半点马虎，来有应声，走由送语。微笑服务，双手拿递日常的行为规范也不能含糊，因为所有的一切都代表着公司的形象。

xx年11月份，我被破格提拔为柜组主任，跟随着新的经理，新的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，

提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是xx人，我幸福，我自豪！

xx年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

从这里我学到了更多的商品知识，也学到了更多的爱，也感受到了很多的爱，领导的关爱，同事的关爱，[莲~山 课件]而我也更爱我的家，爱我的孩子和丈夫，背后有那么多爱我的人，我也更加淋漓尽致的发挥着自己的实力。。。。。。。

我喜欢工作环境，被企业文化吸引着，被经营宗旨，服务理念感染着，被领导的 关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着。。。。。。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

谢谢大家，我的演讲完毕！

超市演讲稿（4） | 返回目录

各位领导，同事们，大家好！

很高兴参加这次以【商品陈列基础季和文明用语畅享月】为主题的演讲活动，望各位领导和同事建意指导。

俗话说：粗耕一亩，不如精耕一寸，显然关注度的高低与知名度的大小直接相关。那我们又如何来精心耕耘我们这不大的一方土地呢？对此，我们基层员工应该做好以下最基本的工作。

商品陈列是超市工作中一项非常基础、非常重要的工作，在超市业态中，商品陈列决不是简单的商品堆放，而具有美化卖场，刺激消费的专业职能。作为一名超市营销人员，有必要认真分析陈列工作的内在因素，科学地促进陈列工作的规范，使其最大程度地达到美化卖场，服务顾客，增加销售的目的。

以顾客需求为第一，商品陈列既有原则又有标准。工作的中心是服务顾客，是满足顾客消费的需求。我虽是一名工作人员但同时也是消费者，平常购物时特别喜欢简洁、一目了然的商品放置，所以商品的陈列非常重要，必须设身处地，站在顾客的角度去改进。全力做到以服务顾客为中心，满足顾客需求为第一。

我们知道超市时常会有商品促销，促销的目的是薄利多销，所以促销商品的摆放位置，应使整个超市显得生机盎然，具有强烈的感官刺激，并由此形成良好的商品形象，以点带面，带动整个商场的商品销售。商品的陈列原则是，根据不同的需要设计相应的方案。并且，要充分发挥商品陈列对销售的促进作用，要依据以顾客为中心，需求为导向的陈列理念，根据顾客消费心理和行为习惯，采用科学的方式、方法，结合销售的目标，展示出各种商品的特性，从而达到树立形象、吸引人流、刺激消费、提升销售的目的。看似简单的陈列工作，其间却涵盖了许多的科学规律。

商品陈列所起的作用是无声的导购。陈列和促销同样是有价值的。陈列可以促进销售。商品陈列给顾客一种激动人心而却出乎意料的体验，同时又 在整体上给人一种清新一致的识别，视觉化陈列可以促进销售立足于第一线。每个商品数量是有限的，但通过我们不断的更新库存，商品的轮换摆放，还是给人一种耳目一新的感觉，顾客们不由得在店内四顾环盼，他们感觉店内永远都在更新。

那么我们又怎样做好一个文明单位？那就是文明之心从小事体现。每天朝阳升起，我们有素养有礼貌的 迎来第一位顾客的时候，我们要怀着一颗真诚的心，去包容去理解顾客。用我们文明的语言和标准的手势引领顾客满意购物。踏着夕阳微笑着送走最后一位顾客的时候，我们要知足，感恩并期待他们下次光临。我们以优雅的气质，暂新的面貌，让顾客希冀而来，满意而归。我们用真诚服务换来顾客的真情，让顾客把购物当成一种享受，使我们的工作生动而多彩。古人云，凡事必做于细，大事必做于小，超市无小事，件件都重要。做好每一件小事，就是成功。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。我相信在平凡的岗位上可以做出不平凡的业绩。在竞争日益剧烈的今天，更需要我们提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。

亲爱的员工朋友们，顾客的需求在改变，我们的服务在完善，我们要抱着知足.感恩.努力工作的态度，把自己工作做的尽善尽美，扎扎实实。深入践行【真诚服务，一切为了顾客】。努力超越自我，提升自我，用真诚之心对待顾客，关爱顾客。顾客的满意是我们最大的荣幸！在此也祝愿我们鑫源明天更辉煌！谢谢大家！

超市开业发言篇五

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公司领导、同事们致以衷心的感谢!也向支持我们部门的公司领导和同事们表示深深的谢意!

我叫_____, 现是_____ (部门) _____ (职务)。这些年来在公司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！

超市开业发言篇六

xx医药超市乘八面来风，应万众冀盼，在这火红的五月应运而生。值此开业庆典之际，我谨代表xx医药超市全体员工对政府各部门领导、药业同仁、以及社会各方代表表示热烈的欢迎、诚挚地感谢和崇高的敬意！！

这激动人心的时刻，我们感慨万千，新潮澎湃。为了这一天的到来xx员工夜以继日，呕心沥血，压滤机滤布先后完成了cis企业形象识别系统的整合和实施，配送中心组建和全面计算机网络管理系统。达到结算准确、分析精确、降低成本、管理高效，实现了物流、信息流、资金流的科学管理。经营类别齐全包括处方药、非处方药、保健品。经营范围广泛包括中药饮片、中成药，化学药制剂，抗生素，生化药品，生物制品。在此期间医药主管部门领导给予极大关怀和支持，工商、税务、审计以及药业同仁、社会各界给予了大力的支持。

经过积极筹备，联手山东天瑞医药有限公司，筛网滤布通过了市县药监局严格验收□xx医药超市打造了嘉祥县第一家规范

的最大星级的医药零售超市大卖场为实现医药零售集中化、规范化经营，保证质量，提高效率，更好地为社会大众提供健康服务，我们将秉承“高质优服、神圣职责”的企业宗旨，尊崇只有一万放心，没有万一失误的经营理念，贯彻“六个统一立店，八项承诺便民”的店训，在经营管理上实行六个统一：统一价格管理、统一采购配送、统一质量标准、统一企业形象、统一服务规范、统一财务管理。并向广东消费者兑现八项承诺：第一，绝不出售假冒伪劣药品；第二，严格执行国家药品价格政策；第三，设立购药咨询热线；第四，购买中药免费切片；第五，提供免费专家坐堂咨询服务；第六，提供免费简易检查服务；第七，提供免费简易理疗服务；第八，免费提供残疾人和急病患者店堂方便服务。

xx医药超市将在科学的决策和先进的管理手段推动下，逐步形成品牌响亮、布局科学、厂家满意的零售网络体系，促使我县药品零售的经济效益和社会效益有一个较大的飞跃和发展。

诚然□xx医药创业伊始，各项基础设施还不尽完善，服务措施和服务质量还有待进一步改进和提高。在此，我真诚的希望政府各部门领导继续给予关怀和支持，欢迎卫生部门给予监督指导，也希望药业同仁及社会大众给予更多的关心和帮助。

身体健康是人生最大的幸福！你的安康，牵挂着我们的心。阳光照耀的地方有xx默默的祝福，月光洒向地球的时候有xx默默的祈祷，流星划过的刹那xx许个愿：祝愿你健康平安！万事如意！

谢谢大家！！

xx医药超市