

最新雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结 (优质6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结篇一

截止到20xx年月日，店实现销售额，于20xx年同期相比，上升(下降)%。本店共计促销次，完成促销任务达%。

二、会员拓展

截止到20xx年月日，本店新发展会员人。与20xx年相比，递增了%。

本店严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本店工作人员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以最大可能提高回头率。

面对xxx□xxx□xx等对手，本店在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们彩妆品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如xx(占有情况)□xx(占有情况)。

本店严格遵守公司门店管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管

理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20zz年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xxx的会员队伍中来。在门店日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xxx的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xxx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xxx“领先亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结篇二

一，本年度工作态度：

虚心学习、努力工作、基本履行和完成了营运专员的工作内容及职责。

在2011年里。我不断的加强学习、虚心请教，逐渐充实自己有关服装营运方面的工作技能，理清工作思路、总结工作方法。这一年中，我完全适应了一个员工的工作生活，脱离了学生身份。与同事的关系相处融洽，与客户之间彼此建立了良好的合作关系。

二，本年度工作内容及小结：

1. 上半年由接触，到了解，再到逐步加强直营店铺营运方面的工作。从拓展——装修——人员招募——店铺开业——店

铺正常运作。

虽然目前三家直营店铺中还存在着诸多问题，但济源店铺和驻马店店铺正在逐步走上正轨。从开业至今，店铺业绩上升速度虽然不明显，但是无太大起伏，基本保持稳定上升。人员方面也较稳定，与商场方面合作愉快，使fast品牌形象得到很大提升。

2. 下半年由于公司决策的转变，我的工作重点也由直营店分转至加盟店铺。工作上，兼并营运专员与ad专员两项职责，协助加盟商做好产品销售及店铺管理。

目前加盟商对公司的希望值正在逐步减少，抛开各种客观因素不谈，我在工作的失职也有不可推卸的责任。总体来说，沟通技巧还需提高，对客户的一些要求，在处理方式也需要改进。

三，本年度工作收获：

在接触营运专员1年以来，总结起来有以下几方面的经验和收获：

（1）只有摆正自己的心态和位置，下功夫熟悉本公司的经营管理模式和岗位职责及工作内容，才能更好的适应工作岗位。

（2）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持良好的工作状态。（3）只有坚持原则，遵守制度，认真总结，才能有计划、有目标的开展好工作。

（4）只有树立服务意识，加强沟通协调，坦诚务实，才能和加盟商建立起信任。

（5）只有加强团队合作，多沟通，统一思想和步伐，才能形成团队凝聚力，共同承担和完成目标。

五，本年度工作中存在的不足：

缺乏积极主动的行动，缺乏开拓创新的意识，缺乏有力度的团队执行力。

在今年的工作中，总是在杨总的安排下开展工作，自己还缺乏主动列出计划开展工作的这种意识，虽然直营店与加盟店铺都在按计划进行巡店、走访，但是还是缺乏更深入的沟通和交流，以及实际的工作行动。很大程度上，会使某些加盟商认为我在做形式，没有给加盟商真正意义上的解决问题。现阶段针对后期督导定位还处在“救火员”的层面，应该转向“预报员”的层面，所以这也让我意识到了自己在深层次的工作技巧还很匮乏。

六，2012年年初工作计划

(1) 开展好年初店铺巡访工作

(2) 通过对店铺人员的培训，使之在春季新品的销售中更加游刃有余。同时建立与导购之间的融洽关系，更好的开展店铺营运管理工作。

(3) 稳定及优化直营店铺的人员，建立良好高效的销售团队。

(4) 帮助加盟商更好的导入新品春装

(4) 针对2012年公司新的决策与发展方向，结合2011年加盟商所出现的各类问题，找到最有效的解决办法，使得双方利益最大化。

根据以上对本年度的工作总结，我感到更大压力和责任，当然在杨总和同事的帮助下，相信我会更有信心的去完成2012年的营运目标，在此也谢谢杨总的信任和帮助，各位同事的理解和支持，我要在2012年从自身出发，加强学习、沟通及

技巧的优化，提高直营店铺的业绩、加盟商的利益和满意度。也祝愿fast团队能够创造更大的奇迹！

营运部：张昊然

2012年元月3日

雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结篇三

20xx年xx镇在县委、政府的领导下，在县交警大队的指导下，认真落实县交通运输工作会议精神实行“安全第一，预防为主”的方针，按照“政府领导，部门协作，社会联动，齐抓共管，综合治理”的总体要求，围绕“降事故、保安全、保畅通”的工作目标，以创建平安大贵为载体，以镇区保畅通、农村保安全为工作重点，进一步加大工作力度，坚决遏制各种道路交通事故的发生，为保障我镇社会、政治稳定，经济持续、快速、健康发展创造了良好的环境。

根据县委、政府有关文件精神，我镇年初确定了交通运输的工作目标、任务措施和工作要求，进一步加强领导、落实责任，加大投入，认真考评，平安畅通创建工作纵深推进并取得了实效。

一是加强领导、落实责任。为加强对道路交通安全工作的组织领导，成立了由副镇长任组长，派出所长任副组长，司法所、综治办、安监站、国土所等为成员的道路交通运输工作领导小组。把道路交通事故安全责任，层层分解落实到各村委会，落实到各部门、各单位。结合“平安大贵”创建活动，各单位、各村组建立落实交通安全制度和组织机构，将平安畅通创建工作纳入了重要议事日程，完善预防道路交通事故工作联席会议制度，定期对平安畅通创建工作通报、汇报，研究解决涉及道路交通安全管理的重大事项。

二是切实加大投入。我镇把道路交通安全管理作为政府

的一项重点工作，提供必要的人员和经费保障，保障了平安畅通创建工作的顺利开展。同时，加大对道路及配套安全设施建设和养护的投入。

三是切实考核评价。我镇将平安畅通创建工作纳入对各部门的工作考核范围，把道路交通安全管理工作纳入安全生产、社会治安综合治理等考评内容，对发生重特大道路交通事故的实行一票否决。如发生重特大道路交通事故，将严格按照上级政府有关规定，查清事故原因，分清事故责任，严肃追究有关责任人的相应责任。

深入推进平安畅通创建工作，确保全镇实现道路交通事故“零增长”的重要载体，推动事故预防责任落实的主要抓手。各部门按照统一部署，坚持“政府统一领导，交警队派出所依法监管，部门全面负责，全社会广泛支持”的总体要求，紧紧围绕“降事故、保安全、保畅通”的总体目标，以“镇区保畅通、农村保安全”为创建工作重点，落实了预防道路交通事故措施，加强了基层基础工作，遏制事故多发势头。

二是强化道路交通安全综合治理。从当前社会道路交通事故发生的特点和规律来看，事故的发生主要是交通违法引起的，这说明我们依法严管的力度还要加大，依法严管的力量还要加强。今年，我们通过加强多部门的联合整治，联合共管，切实加大对超速行驶、客车超员、机动车无牌无证、工程车、校车、酒后驾驶、骑乘摩托车不戴头盔和重点路段等严重交通违法行为的严厉查处，该类违法交通事故发生效率明显降低，确保了路面行车秩序得到根本好转。

围绕交通安全法等法律法规，以“关爱生命、安全出行”为主题，加强交通安全法律法规和交通安全知识的普及教育，强力推进交通安全宣传教育工程，在主要道路沿线悬挂喷涂安全横幅标语，营造了浓厚舆论氛围；在各村、学校、重点单位设立交通安全宣传橱窗、板报，展出宣传图板，播放安

全光碟，对广大群众进行面对面的安全宣传和知识讲授，提高了广大群众的交通法制观念和安全意识，从而引导了广大群众自觉遵守交通法规，树立安全交通意识，形成文明交通习惯。截止目前，给中小學生、企事业单位职工上交通安全课12节次，悬挂宣传横幅22条，印发各类宣传资料2万余份，受教育人数达5000余人次，在全镇营造了浓厚的宣传教育氛围。

（一）存在困难和问题

- 1、无机动车驾驶证驾驶无牌机动车在路上行驶，存在有措施，但措施落实不得力；有管理，但管理不到位。
- 2、重点路段没有监控管控到位，不能及时有效遏制死亡事故的发生率。
- 3、人民群众交通安全意识不强，交通安全宣传工作存在薄弱环节。

（二）今后工作重点

- 1、加强道路交通管理，改善道路交通条件。在全面加强管理的基础上，突出对事故多发和繁忙地段的路面时段的控制，加大对道路交通违章违纪行为严查查处力，改善路况，加强运政管理，预防道路交通事故的发生。

雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结篇四

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养a意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍，有着良好的工作计划及习惯，这样的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；

实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润***万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点---无线网，和一部分的上网费预计利润在***万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元；多功能电子教室、多媒体会议室***万元；其余网络工程部分***万元；新业务部分***万元；电脑部分***万元，人员工资***-***万元，能够完成的利润指标，利润***万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结篇五

20xx年对赛鑫而言，是一个转换角色的一年，从策划为主转变到以执行为主，人员的重新选择和新人的加入，领导岗位

的调整，适度的人员角色互换。其实赛鑫的每一年都是新的，每一年面对的市场形势，公司政策、公司经营模式都不同。回顾20xx年，略总结如下：（一）团队的核心是人。

20xx年，我们加入了两位新成员——副经理张三，业务新人杨二。磨合过，合作过，你能发现每个人的闪光点。张三的加入为我们解决了一个很大的难题——演出活动的投诉。之前在岗的同事重新选择，调岗到其他部门，张三的及时加入，填补了这部分空缺。他之前在演出团队的经验，为我们淘汰了一圈不靠谱的供应商。3年的工作经验又能够及时解决现场的人员或者突发问题，是一个很不错的演出管控人员。他接手演出项目后，停止了联合营销的部门的投诉情况。这对现在的赛鑫来说，非常重要。很多时候，大家以为赛鑫不行，是因为合作的几乎都是演出这种零碎的部分，单方面的坏印象，自然构成多面的无能为力。新人杨二，好学，勤快，这就已经满足赛鑫对新人的需求。广告这行的门槛很低，谁都可以入行；广告这行的门槛又特别高，不是谁都可以得心应手，留到最后。为了避免将来的偏科现象，对于子韵的培养，我们采用轮岗学习制度，从策划部入手，制作部、演出部的主管都会带她学习，现场教导，以便符合将来ab岗的调换。王五、虹六基本完成项目主管的培训，在20xx年的几次项目中，他们都发挥了各自的对接、决策、取舍、采购、总结的作用。现场的问题，他们都能利用自己的长处来处理。例如王五的技术知识，虹六自身的协调能力，每次项目后的总结，他们会回馈问题的产生来源，解决方案是否稳妥，同时也会对供应商作出评价，及时更换或者调整供应商的采购项目。

高大的设计风格相较20xx年已经慢慢向会展方向靠拢，同时能够配合公司企划部设计公司产品的包装形式，获得公司其他同仁及老板的赏识。

经理邱八、林七，这一年的进步并不是太大，业务拓展水平还有待提高。一个团队，有狼一样的野心，就要有狼一样的

速度和敏锐，可惜，我们在这方面还是比较欠缺。我们教会成员怎们去做，雕琢他们的秉性，磨合他们的一路成长，但是我们没有提供丰富的资源给予他们表现。

（二）这一年的粥是这样组成的。

翻阅20xx年的团号本，其实每个月都是将将够的情况。没有爆发的月份，但是惨淡的时候却常有。

回顾这一年，赛鑫文化传播公司度过了紧张而充实的一年，在领导的正确统筹下，各位同事积极配合、团结一致，以追求卓越，拒绝平庸的宗旨，在做好业务的同时强化公司内各部门的配合，提高公司的经营能力和综合竞争力。面对激烈的市场竞争，赛鑫文化视挑战为机遇，以集团资源为依托，利用以前的经验优势，针对每一次活动形成比较细致的策划书落实，力求活动顺利实施，赢得客户满意。

二. 业务工作

截止xx月30日，演出部共完成提案超过40场，签订合同并顺利完成活动xx场，服务客户包括通用汽车、联想集团、讴歌汽车、厦门市旅游局、交通银行、贝莱胜电子、新加坡旅游局等，演出利润率保持在20%以上，方案通过率30%以上。

受到厦门整体演出市场价格走高的影响，部分节目采购价有所上升，造成部分客户觉得我公司演出报价较高。针对这一情况，演出部积极走出去，一方面联络原有供应商重新洽谈，压低采购价；另一方面新开发众多演出供应商，节目种类和演出效果较以往有显著提高。

例如，闽南xx团的表演深具闽南文化，演出效果好，一直深受广大外地游客喜爱，但原本通过其营销部采购价较高，单个舞蹈报价将近1万元，大部分客户难以接受。经过演出部积极联络，直接与闽南xx团接洽，避开其营销部和剧场等中间

环节，采购成本降低了将近一半。

演出部在努力提高演出品质，降低演出成本，修炼内功的同时，积极参与到从业也不局限于演出，在领导的支持与各部门的配合下，务洽谈、活动策划、活动执行的全案操作过程中去。例如今年的中秋蜜月节活动，在不足一个月的准备时间中，全公司整体动员，克服了时间紧迫、人手不足、活动场地限制等诸多不利因素，借助集团品牌优势，与建发游艇、建发汽车、建发酒业、天沐温泉、在别处婚纱摄影等公司联合行动，充分发挥资源优势、达到“活动互动、放大效果”的作用，吸引更多的眼球，成为关注的焦点。

一年来，我们的工作虽然取得了一些成绩，但距离全面发展上，争先创优上，都还存在一定差距。尤其在活动整体的费用预算上，仍有较大提高空间，一方面需要熟悉除演出部分以外的制作搭建报价工作流程，另一方面需要继续控制成本，提高利润率。在今后的工作中，我将认真履行职责，开拓创新，把演出部工作提高到一个新的水平。

三. 20xx年工作重点

维护公司战略合作伙伴：集团各分公司及各部门、海天网联、海天建旅等

拟开发重点客户：世联地产、光大银行、写字楼传媒等

供应商维护：小白鹭艺术团、闽南xx团、盛世桃溪艺术团、东方泛音等

新的一年，演出部将努力修炼内功，完成本部门任务同时积极参与到公司整体运作中去，加强核算，加强与同行业的交流，跟随公司市场化运作的脚步，把我公司创办为厦门一流的文化传播公司，愿大家一起奋力拼搏，锐意进取，与时俱进，通过不懈的努力为公司未来的发展和建设添砖加瓦。

厦门赛鑫文化传播有限公司

文化是民族的血脉，是人民的精神家园。20xx年，我州文化产业得到了较大的发展，传媒行业水平整体提升，一部部由贵州银幕文化传媒有限公司打造的优秀影视作品先后呈现在商家和观众的面前。

贵州银幕前身为北京幻像文化传媒有限公司。20xx年迁至凯里并正式更名为贵州银幕文化传媒有限公司。作为贵州省高端品牌电影机构，贵州银幕立足于黔东南，以服务贵州，放眼全国这一宏阔的全球化视野作为企业经营理念。作为贵州本土民营电影机构，贵州银幕感谢贵州省委宣传部，贵州省黔东南苗族侗族自治州农业委员会及上海音乐学院等单位的支持，因为他们的支持，贵州银幕得以成功地将凯里首批商业广告系列微电影《末日，还有妈妈》、《幸福，其实很简单》和《一家人的快乐》等作品搬上大众荧幕，也因为他们的支持，作品一经上线，就得到了市场和观众的一致认可。

贵州银幕凭借前瞻性的设计理念、专业的策划团队、先进的设备和院线级别的画面质量获得了贵州企事业单位人员的一致支持和好评。在崭新的20xx年，贵州银幕将集中精力打造贵州企业及城市良好形象，积极推进贵州企业对外宣传，加强与同行企业之间的交流合作，减少与沿海城市的发展差距，以全新的面貌助推贵州文化产业经济发展。

贵州省仁怀市茅台镇吴公岩酒业有限公司

贵州嘎老酒业有限公司

凯里金凯帝豪酒店

凯里经济开发区金正酒店凯里市欧化家具广场

贵州星海琴行

凯瑞国际影城

格兰十二号大院

凯里时代御足轩商务养生会所凯里市金美职业服装厂

凯尚国际娱乐xx 蓝顿咖啡会所

琼子彩妆（中博）

文化传媒中心始终本着服务同学，荣耀商院的宗旨，为学生会各部门活动的举办贡献应尽的责任，同时不断加强部门自身的建设，更好地服务于同学。本学期，我们文化传媒中心在学生会举办的各项活动中主要负责海报等宣传品的绘制。在认真工作的过程中，我们也及时总结经验，改正不足。

我们部门还积极参与到各项活动中，在院校运会中负责记分板的制作、成绩的记录、评比情况的统计等工作。为同学及时了解运动但在工作过也为运动会的顺利举行提供了保障。会赛况提供的方便，程中也出现了协调不够，任务分配不到位等问题，对其他部门的工作缺乏了解和认识，需要继续改进。

二、部门建设方面 1、视频播报

4、采访的同学多为本校的学生，贴近学生的生活，激发学生的兴趣。

过程，并进行了一系列实践，并确定了负责视频制作，录制、采访人员，使这项工作按计划有条不紊的进行，江南采风第一期是这项工作取得初步成果的一个标志。在以后的工作进程中，将会进一步更好的发展利用这一宣传途径。

同时，由于是第一次做视频播报，缺乏经验，在制作过程中

的人员分配，人员安排方面有不足之处。视频的录制缺乏专业水准，取景时考虑的因素不够全面，视频的选材不够精细，这些方面都需要进一步的完善。相信在部门所有成员的不懈努力下，视频播报会办得更好。

雇主品牌宣传 彩妆品牌店长工作总结篇六

20xx年，分部品牌传播工作主要以党的群众路线教育实践活动为中心，以安全生产和队伍稳定为基本点，紧紧围绕发展、安全生产、队伍建设、党群管理等中心工作和任务，大力开展全方位、立体化的新闻宣传，为分部稳步发展营造了良好的舆论宣传氛围。

四是做好上下联动工作，积极配合公司对口部门做好份内工作；

五是为提高分部通讯员业务水平，分别在三月和十月举办通讯员座谈会、培训班及外出采风活动。

一是要正视不足、群策群力、主动作为，充分挖掘、广泛参与，创造品牌传播质量提升更加广阔的空间。

二是要放开眼界、拓宽视角，充分挖掘新闻宣传突破点。

三是要充分发挥人才优势，调动广大职工参与新闻宣传的热情，增加覆盖面，从而提升公司品牌传播质量。