

商场节能工作总结(实用7篇)

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

商场节能工作总结篇一

不知不觉间，四月的也已经走到了尾声。在先前的这几个月来，我们商场的收益遭受了莫大的打击！商品的销售额几乎全部都被粮油以及家居用品占去，这让我们其他区域的销售人员处境异常艰难。可是，随着四月的到来，我们的工作最终开始出现了转机。而我们也开始经过自我的努力争取在四月的时候改变我们的情景。

尽管四月的情景已经转好，可是危机并没有完全结束。商场依旧坚持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的职责。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情景，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，可是我们所有的同事都十分乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的职责！

四月一日的愚人节活动我们仅仅有部分区域进行的活动很简单，也仅仅有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的愚人节活动结束后，我们立马开始着手准备清明节的活动。从商场的的基本装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不紊的进行着。

而在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅仅提前发出了活动优惠券，还进取的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情景，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也进取向客户们宣传自我负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情景还是有不少的限制，可是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情景，商场也一样会回到往日的热闹！

商场节能工作总结篇二

招商人员开展工作前，首先应了解百货商场的商品经营定位特点与各楼层、各区域的品牌和品类的分布规划。商场经营定位一般通过对卖场的观察获得，如该百货商场以经营什么商品为主，什么为辅？经营档次如何？是高档，中高档，还是中档？在经营品牌的分布上有什么特色或与其他卖场相区别的地方？一般引进商品的价格线和商品线有什么标准？等等。招商前，一般会形成分布规划的卖场平面图，理解平面图要求，按要求引进品牌，是招商员应关注的地方。一般在平面图上，可能会标注某区域的主要引进品牌名称和替代品牌名称，招商员可以按此要求选择潜在合作商户。

不论是新场开业还是老场调整，都会形成时间和工作量分配

的招商工作计划，由于工作计划是依据与其他职能配合进行的工作安排，因此招商人员应严格按计划开展品牌引进工作。一些里程碑式的计划要求，如：至何时以前，商户进场比率达多少多少；何时以前完成招商工作和完成商户进场装修等等，如不能在规定时间内完成上述工作，则将影响其他相关职能的工作进展，因此招商人员应特别关注此类计划信息，做好相关工作。

寻找可能合作的商户是建立在对百货商场和供应商市场全面了解的基础上开展的工作，在无法确定引进什么品牌进驻商场的情况下，就必须要了解供应商市场，进行全面的市场调查工作。一般而言，具有竞争特性的百货商场是获得这类信息的重要途径。在了解本商场规划的基础上，选择适合商场风格，并与竞争对手形成形态差异的商户。一般这样的潜在商户要选择多个，确定那个是主攻，哪个是替代。一经确定潜在合作商户，就可以对其展开调查与初步接触。调查主要是看该商户是否具备与商场合作的条件，需要了解的信息有：品牌发展趋势，目标消费群，经营特色，以及商户的渠道角色，即：是厂商、经销商还是代理商，综合经营实力如何？资金、铺货和人员是否能够保证等等。通过调查判断在这些方面都与公司要求接近或一致，则考虑接洽对方业务人员，进一步了解情况，并向其传递招商信息。

与潜在合作商户进行了初步接触后，应寻找对方可以就合作事宜起决定作用的业务人员进行详细商谈，商谈内容包括：进驻的位置，设柜的大小，经营的商品品类，承担的费用，以及合作条件，如：保底抽成的额度，结算形式等合作细节，必要时，还要和商户业务人员进行谈判。注意谈判应选择可以决策或能够确保沟通顺畅的业务人员进行，否则容易出现悬而未决的分歧，影响合作洽谈事宜的进展。如因为各种客观条件，无法谈拢合作事宜，招商人员也应保持与其的友好联系，以便在以后条件合适时再做合作。通过谈判，就合作事宜达成一致认识，招商人员应使商户了解商场进场装修和经营的规则，填制合作合同进行申报，如有分歧则继续磋商

解决。

合同申报完成，商户与商场的合作正式生效。招商人员应协助商户办理进场的相关手续，包括：缴交费用、进场装修、运送货架货品等，由于商户进场设柜将面临和多个商场职能部门打交道的局面，作为与商户沟通时间最久，彼此相对熟悉的招商人员，应该在商户有需求的时候给予帮助，就进场事宜协调各方关系，确保商户按时、按规定进场装修、上货和营业。

商户所设专柜开始营业，招商人员应抽出时间来了解其经营情况，与之前的预测进行分析比较，发现经营情况不尽人意，应配合店内营运职能和商户查找原因，分析不足，积极考虑改善现状，提升经营业绩。一般情况下，专柜经营不理想的问题多为：位置不好、促销不力、商品缺乏竞争力、销售人员水平低下以及装修和陈列等方面出现问题，可分析直接原因，针对性地进行改善工作。另外，如专柜经营情况超出预期，招商人员也应认真分析其中的原因，汲取判断商户经营水平的参考信息，应用到日后对商户的臻选和评估工作之中。

商场节能工作总结篇三

今年，服装商场紧紧围绕商厦下达的各项任务指标展开工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，为商厦的持续快速发展做了很大的贡献。

自xx年开业以来，服装商场时刻以发展为前提，进行了三次大规模的经营布局调整，提升服装品牌结构，合理利用平效……使得商场能够快步、稳定地发展。

今年，我商场紧紧围绕商厦整体部署及xx年全年工作计划开展工作。商场领导班子走出去考察、调研，反复推敲升级改造计划与实施细则，学习先进的经营理念，合理利用平效，成果十分明显。个性值得肯定的是，今年的升级改造中，我

们采取了经营面积扩大，品牌升级，货位调整，店堂改造，加强管理等一系列强有力的措施，全体员工团结一心，共同发奋，取得了必须的经济效益和社会效益。不仅仅提升了企业形象，而且销售业绩不断攀升。

回顾xx年的工作，能够概括为以下几大方面：

适应市场需求升级改造，整体经营布局调整合理，品牌结构日趋成熟，经营成果喜人。

服装商场全年计划任务4400万，实际完成万元；毛利计划330万，实际完成万元，费用。

1、紧跟商厦各种大规模促销活动，不放过任何销售机会。

根据商厦总体部署，在多次大型促销活动中，我商场都能围绕活动主题，用心配合，以活动和节日促进销售。在新发周年店庆、集团店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，日销超百万。配合商厦的活动，我们做了超多的准备工作，用心与厂家联系货源，增加适销品种，灵活促销，保底扣点，力保双赢。

2、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。

品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌80余个，年销售超百万的专柜有10余家。确保了我商厦经营定位的提升。

升级改造时，冯总带领商场班子成员及有关部门反复分析研究、精心策划，扩大了男装和户外休闲的经营面积，将原有服装商场的二层半楼拓展至三层半楼，整个男装和户外休闲的经营面积及经营品牌同步升级。男装由原有品牌20多家发展至61家，引进了培罗成、雅戈尔、九牧王、花-花-公-子、哈雷纳·金狐狸等知名男装品牌30余家，国际户外品牌匡

威□kappa入驻我商场;并引进了七匹狼、匹克、康踏、哥仑布、贵人鸟、豪健等国内户外休闲品牌及威鹏、佩吉、劲都人、旗牌王、伊韵儿等中性休闲品牌20余家，顺利完成了今年升级改造任务，受到了商业同仁及消费者的一致好评。

润增加了14万余元。由于利用空间合理，得到了供应商和顾客的一致好评。

商场节能工作总结篇四

现在在一个商场做销售人员。每次来，她都给我说说他商场的事，也许她觉得老哥做事不够成熟，给我说说一些故事，好给我启发。这回听说我辞工出来，另谋发展，她比较担心，于是也给我说说话，希望我能周全考虑。

妹妹本是说一些道理的，但说着就说到她在商场的经验去了。

听妹妹说话，自己也获得许多启示，我赞叹妹妹的精神，积极，努力，热情，用心，虽然是一份报酬低廉的工作，她也当成事业一样认真对待，在她的岗位上，她就是优秀的，成功的。

业务素质。商业企业的工作看似简单的一卖一买，实际商业企业是一项专业性较强的工作，从而其专业素质的要求也具有一定程度的复杂性。由于传统的营业员主要从事进货、销售、服务、库存的整理、储存和传递工作，因此营业员知识结构仍以会计、统计为主。随着计算机和网络的发展及其在商业企业的应用，流通载体的变化和服务方式的改变，加上学科日益交叉和重叠，原来那种知识结构显得相对单一而不能适应需要，代之的是由商业知识、信息科技知识、相关学科知识等构成的复合型知识结构，其要点是：熟悉日常的销售和服务活动，又了解商业企业的状况和动向，触摸时代发展脉搏。

信息素质。信息素质是指营业员的信息素养和信息品质，包括信息意识、信息观念、信息觉悟、信息心理、信息主动性等。作为从事网络化商业管理的营业员，其行为直接受本身信息素养程度的控制，从而影响自身信息行为效果的好坏。具备了良好的信息素质就能有效掌握信息工具，发现信息需求，寻找、判断和发现信息以及使用信息，进而才能较好地为顾客、为供货商、为商场更好的工作。信息素质的主要包括收集、整理、利用和评价的素养，这是营业员能快速捕捉信息的基本素养。

商场节能工作总结篇五

本阶段客服督导部的职能工作主要有两大块，一是继续做好服务台的工作，二是初步接手和学习并执行督导工作，作为客服督导部成员的我，工作也主要以这两块为重点。

服务台的工作流程性和技能型较多，原则性相对较强，在本阶段的工作中，我学习了服务台各种系统的操作和问题的处理流程，现在能够独立执行服务台的所有工作，并对服务台的工作做了细致的思考和研究，认为服务台的工作应该再细化，再拓展，结合我商厦竞争力打造步伐，进一步开拓服务领域和服务职能，具体内容将在20xx年工作计划中详述。

x月初公司安排我去x考察督导工作的基本事宜，用了两天时间，我对开元的督导做了细致的观察，基本了解了他们的工作内容和工作方法及工作范畴。于x月x日开始着手准备督导部门筹建资料，这个任务对初入商场，对商场认知一片空白的我来说是有很大压力的，在郑经理的鼓励和支持下，我借助网络和卖场各位同事的帮忙，于x月x日完成了成立督导部的策划方案，在此过程中，我学到了很多知识，视野得到了很大的拓展。

20xx年x月x日，公司的竞争力打造活动开始了，在此期间□x

经理带着我在各部门实习，在卖场检查、学习，开始慢慢介入商场工作，虽然比较迷茫，但却很充实。因为每天都能接触到一些新鲜的东西，收获一点一点堆积进了我的脑海，我对x逐渐有了一个来自于我自己心里的认同和肯定。并对自己有了一个不算清晰但却真实可行的目标，努力学习商场的各种知识，用我的力量来推进x更好的发展。

在对竞争力打造方案学习并应用了一段时间以后，卖场环境在公司全体员工的共同努力下有了比较明显的变化。为了调查员工对服务竞争力打造的认识和执行情况，我协助郑经理对员工代表作了深入座谈，座谈中员工方提出了种种问题和情况，对这些问题和情况我一一做了总结和记录，并寻求方法和办法去为他们解决这些问题。解决问题的过程是最好的学习过程，在此阶段，我对员工、对公司、对客户、对顾客有了一个深入的认识和了解，给我在日后的工作过程指出了一条路。

我的目标和方向渐渐清晰起来，我知道了我以后要怎样去工作，后来在郑经理的指导和引导下，我深入到商场的每一个角落，严肃查处了一些执行落后，使竞争力打造培训内容得到了巩固和延伸的违规行为，在一定程度上严肃了卖场作风和纪律，并为日后的工作打下了良好的基础。

商场节能工作总结篇六

在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识，努力为商场开业做前期工作。配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情景，进行考核与监督。在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作，令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置。根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划资料。

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作本事也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自我各项本事。缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。对各部门的工作情景缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行。对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏。办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。经过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改善提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

针对商场新开业，新员工大批增加的情景，为保证服务质量：对员工强化进行服务规范教育，从营业员的站姿站规，树立良好的服务形象，提高服务质量，努力扭转因新工迅速增加而导致服务规范不到位的现象。弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。

商场节能工作总结篇七

商场开关门情景整体来说比较正常，在工作人员的共同监督下，加大现场巡场力度，商场正常开关门情景有明显好转。但仍有个别经营户还存在未按时开关门的情景，在工作人员的监督下，大部分经营户都能意识到，不正常开关门影响自身生意和商场整体形象。故开关门现象有明显好转。

商场消防栓、灭火器遮挡现象有较大改善。但也有个别经营户把其物品遮挡消防栓灭火器的现象，对于这种情景工作人

员及时处理，并警告经营户下次再有类似情况，公司将予以处罚。整个商场的安全是至关重要的，同时消防通道也要随时保持畅通，将各种安全隐患杜绝在萌芽状态，给消费者一个安全舒适的购物环境。

月初我们对楼层占道现象进行全面整改。对于这样不遵守商场管理规定的经营户，我们采取相关的处罚措施，监督其按照商场管理规定要求执行。月底时商场现场占道情况有明显好转。

前期商场的环境卫生刚开始的时候相对较差，后期由于加强了现场管理力度，加强环境卫生监督力度，现整个商场的整体购物环境有较好的改善。主通道环境卫生相对较好，但还有个别经营户乱扔杂物，影响了整个商场的环境形象。卫生道具摆放也仍有不规范的情况，我们将继续督促其按照规定摆放。彻底改进商场的整体卫生状况。