

最新书店开店前工作总结(汇总10篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

书店开店前工作总结篇一

备图书品种的增加，大大促进了一般图书的阵地发行。

近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20xx年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋167万余元。

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，东城一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销ic卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中《文逊发行2300多套，销售码洋25万余元，《树立社会主义荣辱观学习读本》、《树立社会主义荣辱观知识竞赛500题》发行200多本，销售码洋2万余元。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提

与基矗在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注滞销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋2.8万元，参加一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书；

及时进货，添货，提高畅销图书和重点图书的上架率；

调动员工积极性和能动性，扩大店外销售。

书店开店前工作总结篇二

xx书店自从建立起迄今已经有xx年的历史了，在去年，我有幸可以来到xx书店营业员一职。在这一年工作中我不仅增加了工作经验，也从在做的每一位人身上学习到了优秀的品质和做人的道理。以下是我的工作总结。

营业员作为xx书店的最前沿，代表着xx书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于xx书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

营业员的工作看似简单，但在日常的工作，我却发现实际上工作是纷繁复杂的。想把工作做好，没有足够的细心是很难做到的。我的日常工作主要包括上架：将新到货的图书根据图书类别、开本大小、厚薄、复本量、图书的内容特点等安排上架，进行适当的摆放展示，做到三个方便：方便看见、方便选购、方便拿取。整理：在营业过程中随时检查卖场书架上图书摆放展示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售罄的图书品种及时补充上架。发现畅销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。

还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的

图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢？我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

真诚的服务，真心的微笑势必会换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。一年365个工作日内，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。

一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡的工作。如今的我，因自己是一名xx书店员工而感到骄傲和自豪。

书店开店前工作总结篇三

一、图书卖场的优化改观和常备图书品种的增加，大大促进了一般图书的阵地发行。

近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20xx年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋167万余元。

二、发行、畅销图书推介和ic卡店外销售，扩大了市场占有率，促进一般图书销售。

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，东城一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销□ic卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中《文逊发行2300多套，销售码洋25万余元，《树立社会主义荣辱观学习读本》、《树立社会主义荣辱观知识竞赛500题》发行200多本，销售码洋2万余元。

三、以市场为导向，加强门店进销管理。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础。在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注滞销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

四、克服重重困难，搞好图书展销活动。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋2.8万元，参加一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。

跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

五、提高营业员素质，加强门店窗口形象建设。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

六、问题与不足

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

七、20xx年工作计划

以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书。

书店开店前工作总结篇四

20**年，我在门店领导的关心，关怀下，在各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，尽职尽责，较好的完成了自己的本职工作和领导交付的其它工作任务。通过一年来的学习与工作，我的岗位技能有了新的提高，服务水平得到进一步提升，工作方式更加全面和完善。

一年来，本人严格做到按时上下班，不迟到，不早退，敬岗

爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排。努力达到领导的要求：一是在卖场中，坚持站立在领导要求的固定的主要位置上，若是暂时离开，需与另一值班营业员打好招呼，等其到达指定位置后，方可离开。二是坚决做到在营业期间，无论公事或者私事都不得与他人讲小话聊天。三是在营业期间，尽量不要离开固定站立位置，做到不整理书籍（不进行大规模调整），不帮读者查书（让读者自行查找）。四是做到不串岗，进入休息室的时间不超过五分钟等等。此外在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心，支持和帮助，我们共同塑造了门店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同分头，在这个集体中工作我感到既温馨又舒心。

为荣，以苦为乐。但是也遵循领导的指示，做到以上的几点要求。在工作中，虽然也会出现蛮不讲理的读者，但是本着“顾客就是上帝”的原则，努力做到不跟读者争吵，以沟通为主，尽量避免摩擦和误会。争取做到以诚相待，以心换心。努力达到双赢的沟通。在为读者的服务中，我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台，每次看到他们满意的笑容和给予我服务的肯定，我也体会到了工作带来的最大快乐和成就感。

回顾2**年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的2012年，我想我应该努力做到：加强营销，布展，导购技能技巧的学习，向领导学习，向同事学习，进一步丰富自身的业务技能和工作方法，积极向优秀的营业员靠拢。并积极入党，争取早日成为一名中国共产党党员。为门店再创营销佳绩作贡献。

总结人□xxx

20**年11月15日

书店开店前工作总结篇五

一、加强学习，提高自身综合素质。通过对高速公路收费相关的各种法律法规，以及我北京市发的各种收费政策性文件进行了的学习，使我明白了，要做一名合格的高速公路员工，必须要懂法、知法、用法，要对政府颁布的文件精神充分领会和运用，才能征好费，服好务。

二、收费岗上操作，必须细心认真。通过跟班的方式学习岗上操作，经该所老员工的细心指导，几个轮换班下来，我不仅熟练地掌握了入口发卡，出口收卡、收钱、打票等操作技能，而且学到了老员工们那种孑孑不倦，爱岗敬业的精神，要做到在岗一分钟，用心60秒。

稳、准、快，处理各种特情车问题是自身素质的综合体现。通过跟班学习及老收费员的传、帮、带，以及通过自己的细心观察，我逐步掌握了如u行车□j行车、无卡车、换卡车、损车、闯关车等的操作，和货车计重时轴判错误改正等处理程序，在处理问题时要做到诚心、耐心、细心，同时牢记任何特情操作都必须有记录，有些还必须上报监控室，要做到有范有序，有据可查。

第一，在服务方面：作为一名合格的收费员，直接与司机打交道，可以说收费员的形象代表了整个公司的形象，包装自己等于包装公司。所以在上班过程中，每时每刻我都提醒自己要保持良好的形象，着装干净整齐，态度诚恳，用语文雅礼貌，业务熟练流畅。这些让我能够顺利地完成了各项工作，从没与司机发生争吵、打骂现象，从而也保持了公司的良好形象品牌。

第二，在业务方面：古语云：“三人行必有我师焉”，“敏而好学，不耻下问”。在日常工作中，我不断的吸取领导、老员工们的工作经验和教训，勤学好问，多练，让我的业务水平不断提升和熟练，从而有效的控制错误率，也是我在这

段时间的工作保持着错误率为零的有力保障，工作效率也大大的提升，我会一直要求自己持之以恒，把好的做到更好。

第三，在生活方面：有位伟人曾说过：“一个伟大的人有两颗心：一颗心流血，一颗心宽容”。宽容是一种坚强，而不是软弱。所以，任何时候我都提醒自己要保持一颗宽容的心，要学会包容，谦让。这使我和同事们一直以来都能和睦相处，正所谓同事一家亲。愉快的生活也为工作提供了欢快的心情，为形象提供了有力的保障。

在工作中，我始终遵守各种国家的法律法规及公司的各种规章制度，并在日常生活中不断强化自己遵纪守法意识，使自己真正成为了一个爱岗敬业，恪尽职守的收费员，在工作中用微笑面对司机，用热情问候司机，树立了一个良好的交通窗口形象。

我感觉得到司机形形色色，良莠不齐，当然有很多的司机是理解和支持，我的工作，也有的时候，遇到司机一肚子怨气，满腹牢骚，怪话。更有的骂骂咧咧，还能遇到这些出口不逊的司机，我都忍住了，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使司机能够理解我们的工作，从而配合我们的工作，顺利交费。

我深知交通廉政建设的重要性和紧迫性，促进交通科学发展，和谐发展，廉洁发展的新理念，在工作中真正做到不私放车辆。

我时刻要求自己戒骄戒躁，不断的虚心向老员工学习，并结合着自己的工作实际，不断地提高着自身业务能力，使自己成为一个有理论，能实践，综合素质相对较高业务能力相对较强的收费员。

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了工作，我会在以后的工作中再接再厉把工

作做的更好。

实习虽然是短暂的，但对我而言收获和意义是巨大的。感谢楚天公司组织了这次实习活动，感谢随岳高速荆岳大桥所的领导 and 同事们热情关心、帮助和指导，让我从一名实习的新人转变成一名能胜任工作的合格高路人。我会带着这份收获，奔赴新的工作岗位，好好工作，为我省的高路事业做出自己应有的贡献。

光阴似箭，岁月如梭，转眼间我已经在官渡收费站现场实习将近六天。此间让我受益匪浅，特别是站领导、班长们无微不至的指导教育和关怀，让我的业务水平不断提升，由生疏、紧张到熟练、稳重。这些业务为我往后的工作提供了扎实的基础。

不过，我知道，人无完人，我自己也肯定存在不足之处。所以，在往后的工作中，我会加倍努力学。

书店开店前工作总结篇六

转瞬间20xx年就要成为历史了，我们中心门市部的工作又将翻开崭新的一页了，在这一年里，经历了许多的磕磕碰碰和风风雨雨，我们都走过来了，在门市部林经理的带领下和全体同事的共同努力下，我们中心门市部提前完成了今年一般书的计划，同时我们的工作也得到上面领导的认可和好评，下面我把一年的工作简单总结。

我来xx书店已有3年多的时间了，算算也是老员工了，前前后后也跟随好几任领导了，今年在林经理的带领下，虽然林经理是个女人，但她对工作那份执著和热爱是男人都不能比的，我从内心佩服她和尊敬她，在这一年里在工作上给予我的信任和耐心的教导，在生活上对我的关怀更是无微不至，同事对我的关心和帮助我更是感激，感激这个大家庭给我带来的幸福，让我从来没有感到孤独和寂寞，由于我家是乳山的不

能经常回家，生活上很多不便，冬天同事就把我大衣、床单带回家给我洗，还经常给我带来他们亲自做得早餐，我会把这段美好的回忆永远珍藏在心中。

由于工作上的需要我晚上在单位值班，吃睡都在书店，以书店为家，清晨早起把锅炉水烧开，把前后院大门打开打扫干净为一天工作做好准备，作为一名图书营业员看似很简单，要想做好确实很难，读者就是上帝，在日常工作中对待每一位进店读者，我都能笑脸相迎，主动为他们介绍和查找图书，每当为读者成功找到他们所需要的图书我心里也美滋滋的。记得有一次一位上了年纪的老大爷拿着儿子写好的图书目录来买书，他所要的书都是很专业的，门市没有他要的书，老大爷很失望，看他表情很着急用，我就上网跟省店联系，给他订书，联系到了省店当天就发货了，看到老大爷那激动的表情，急忙拉着我的手说：“小伙子，真是太感谢你了，还是公家书店服务好啊！”我只是在自己岗位上尽了自己应该做的工作，看到读者满意笑容和给予肯定的服务，也是我工作中的成就感。

按照省店的要求，统一连锁，更换系统，上新电脑，对这套系统大家都不了解，电脑经常出现问题，记得有一天早晨上班，门市pos机连不到服务器，不能收款，门市工作不能正常进行，林经理看在眼里急在心中，我以前没有学过维修电脑，也不敢轻易接触，由于领导的信任我开始大胆接触电脑维修，那一次真被我修好了，心中有说不出的自豪感，从那一次我开始研究和学习电脑维护，也谢谢领导的信任，才能成就今天的我。

今年的中心门市部在人力短缺的情况下，在林经理的合理指挥下，每一项工作和任务都能圆满的完成，林经理每天都很早到达门市，每天还需要照顾儿子上学和丈夫上班，可她从来没有耽误工作，我从林经理那学到一种工作精神“舍小家，顾大家”我从心底佩服她的这种工作作风。

每年门市都有两次大型的盘点工作，每次盘点我和邹林杰都能冲在最前边，特别是门市后面的仓库冬冷夏热，炎热的夏天我和邹林杰就光着膀子干，不怕脏不怕累，手磨破了随便包一下接着干，没有丝毫怨言，我们中心门市女同志多，他们也都不甘示弱，跟我们抢着干，跟我们比赛搬书，晚上把自己孩子放在家里，在单位加班加点地工作，盘点完自己门市还要帮下面门市盘点，工作量是及其得大，可每次盘点任务都能提前完成，这与林经理的领导有方和我们团结友爱的集体是密不可分的。

回顾今年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的一年，我会以崭新的面目更加百倍的努力，在今后的工作中严格要求自己，克服自己的缺点，做好自己本职工作提高自己的业务水平，为新华事业的蓬勃发展和美好前程发光发热。贡献自己的一份力量。

书店开店前工作总结篇七

一、切实加强领导，狠抓目标任务落实

按照县委宣传部20_年度宣传思想有关文件要求，局党支部明确分管领导，研究措施办法，进行认真分解，落实责任人、物力和人力，并做到认真抓好落实。

二、立足理论根本，联系实际开展学习

根据县委的统一部署，局党支部把学习宣传党的_届_中全会、_届_、_中会、科学发展观等会议精神摆上重要议事日程，召开班子会议专题研究，并在全局有计划有部署地开展了学习教育活动。学习宣传形式多样，突出重点。领导干部带头学，通过集中学习和分散自学，理论学习和专题发言相结合的学习形式，深刻领会其精神实质，为广大党员干部掀起理论学习起到示范带动作用。机关干部广泛学。利用每周1次学习例会进行学习，组织机关干部结合自己工作岗位和自身实际，

认真领会。

三、服务中心建设，营造良好舆论氛围

针对当前档案工作的形势需要，举办了“全县20_年文书档案人员培训班”。培训内容包括《省档案实施办法》、《机关文件材料归档范围和文书档案保管期限规定》、《电子档案操作和应用》。

四、注重队伍建设，增强自身素质能力

我局党支部围绕诚信教育和“四德”建设，针对社会生活中存在的不诚信、不文明现象，以“公民道德宣传教育月”活动为契机，结合本部门工作实际，发挥职能优势和特长，动员广大党员从自身做起，从身边小事做起，在全局开展以“时时想着查阅者，处处方便查阅者”为主题的文明查档活动。工作作风得到转变，治奢治浮治懒治假收到成效，干部职工言行更加文明，业务水平，服务水平进一步提高。真正做到了时时想着查阅者，处处方便查阅者。创造了一个和谐的办事、办公环境。

五、严格落实目标，服务中心工作

坚持每月23日至25日，以电子邮件形式报送新闻线索和次月宣传计划工作；开展有针对性的思想政治工作调研，及时报送本部门思想政治工作的信息、动态50条；充分利用爱国主义基地基础对未成年人开展教育，加强了爱国主义基地的建设、管理和使用。认真完成了20_年度党报党刊的征订任务。

全力开展“讲文明、树新风”清洁城乡大行动。克服人员少、经费缺、责任重的困难，对责任区村采取积极有效的清洁措施：组织全体干部职工到责任区，对垃圾池、路面、街旁绿化带进行清扫，对临街店铺的不文明现象进行劝导。在县^v^工作人员的带动下，店铺工作人员也纷纷拿起扫帚清

洁自己责任区;每天坚持对责任区进行督查,以确保责任区的街面卫生、店铺管理、街道设施、流动摊贩管理、车辆管理以及流浪乞讨人员管理达到创建要求。同时,我局组织专门人员对我局责任区村180余户进行逐户宣传走访,并将创建全国文明城市县城手册,宣传单等资料送上门。

书店开店前工作总结篇八

由于方向错误,损失了设计费/耗费大量时间/对应的租金/浪费装修材料/配置电容量不懂/定货架/定设备尺寸考虑不周全等...可以说,除了碰到合适的位置,其它干的都比较差劲。虽然很用心努力,但事实是“用心努力的犯错”。

最大的原因在于,错误预估自身的能力,从“做品牌”的角度规划了,还是在本身不专业前提,如果能提前找优秀的品牌来加盟,会少走许多弯路和少踩很多坑(尽管我与合伙人开过美宜佳,可仅仅以做美宜佳的经验。我们自身还是不专业,也没办法避免踩坑。这一点罗森会做的比较好,会帮加盟者评估可行性,但罗森抽成比例实在太高,几乎相当于加盟商为其打工)。

鲜食的重要性,从本多利范(日本人)的《零售的本质》和《零售畅销秘籍》书中得知。(《零售畅销秘籍》是我目前在市场上,找到最专业描述新型便利店的书),书中写了许多因为提升鲜食,而迅速提升品牌在市场竞争力。7-11的市场定位是“家庭厨房”,他们发明/开创了许多即食的商品,使得它在市场的竞争力极强,鲜食成为了便利店核心商品(毕竟,一日三餐比任何产品都刚需,消费者来店频率也更高)。同时,鲜食供应链,特别是饭团和便当之类的主食,是需要极大的建设成本/专业人才和庞大的营销体系支撑。

“君子不立危墙之下”,好的鲜食能迅速提升竞争力,反过来也会加速没有鲜食的死亡。尽管这商铺具有规避竞争的特性,可依然不能忽略鲜食具备的战略性的,这也是临时掉头转

为加盟的原因。

在与合伙人缴纳定金/签订合同前，只做了非常简单的市场调查（仅咨询保安大概办公人数），缺乏准确的分析基础，过于依靠感觉的判断（应该实地一个个统计，根据写字楼公司性质/根据商铺所在的位置/附近潜在消费人群，做比较细致的统计和预判），并未掌握专业的分析方法，相对准确的商业“预估方式”。

在降低成本与争取利益上，我们做的实在太少了，仅仅因为业主委托人一句，无法改变合同就不做争取，这绝对不是称职的“前期拓店人”。

降低成本一块钱，就降低风险一块钱，同时还会提升盈利的信心。作为合格的承租方，就应该竭尽所能争取对自身有利的事情。

从缴纳租房定金开始，像是陷入了时间沼泽。每天不能推动进展，都是在损耗日租金，正因为这么想更容易犯错。没有熟悉的专业设计人员（没有详细规划采购的设备清单，不知道准确电器所需电容量）/施工队/采购设备等，所有的事情都是从零发展，努力的方式也只是去抓住，身边能够利用的资源与合作方。没有那么多花时间去对比和砍价，时间造成的损失，迫使我们陷入“急需”。而人越是急需，越没有议价能力（也弱化了辨别的能力）。

签订合同前，房东委托人表示解决水（含进水/排水）/电/空调等基础问题，会安排人协助处理这些问题，未能进一步将“基础条件”列为“交付标准”。在解决水/电和空调的问题上，既耗费了大量时间和精力，也增添了一些不必要的开支。将原属于房东该解决的问题，揽到了我们的自己身上。

同时，业主委托人有表示承担开支，较大支出可以向业主申请，我们却没有列附加协议。

便利店，从选址到开店，它涉及客群统计/需求分析/商业预估/合同谈判/物业基础/设计规划/灯光布局/设备采购/监工督促/商品陈列/商品调动/销售规划等，是“一整套专业连续的商业行为，比初期设想的复杂很多。再装修一个店的话，仍然会比品牌慢很多，专业与非专业区别很大。

我们找的装修公司，帮助“有家”、“罗森”和“新佳宜”都装修过，然而这并不意味着全权委托给他们会更好，毕竟需要根据实际情况进行调整，还需要自身具备监督推进的能力，同时与装修公司安排人员也有关系，下面施工人干的不好也不行。

轻信业主委托人“四面都可以敲墙/可以包含南门走道/可以搭建阁楼/可以开门朝大厅/可以轻松解决“物业基础设施”。没有将“交付标准”列入合同生效之前，没有对每一项进行违约式的规定，造成我方签约后只能被动接受。

我们是愚笨的人，未能从各类信息渠道，提前识别什么可行什么不可行。虽然态度没问题，边做边学边思考，但已然造成经济损失，比起常规开便利店投资更高，比专业的连锁又没那么周全细致。那些聪明的人，总是吸取别人的成功与教训，所以他们既能性把事情做好，还能比常人花费的更少。如果仅仅吸取自身的经历教训，那很多的事情已经造成了损失，经济上就不会给予修正的机会了（或者很难给予）。

希望准备开便利店的人，从我们经历中获取教训，避免我们所踩到的“坑”，少踩一个“坑”既会降低风险，也能够提高生意的可行性。

1. 风幕柜：分为一体机和分离机，在同等的价位上，分离机比一体机 省电/制冷效果好/利用空间大…市面上以分离机为主，只是分离机需要排风口，这就涉及到物业基础条件了。目前大部分新型连锁便利店，采用的是“联排分离机”，区别在于 利用空间大/方便购物/好陈列商品（为什么着重讲风

幕柜呢？因为风幕柜承担着主食（便当和饭团）的保鲜，只有一日三餐的高频消费主食，才能吸引顾客不断来消费）。

2. 电压：电压有220v和380v的，常规来讲便利店涉及，基本都是220v的电压，但类似中央空调或个别设备，有可能涉及到380v的电压，如果原配的电压是220v那380v的设备安装了也使用不了。

3. 电缆线距离与规格：这一点非常重要，给我们造成了较大的额外投入。新型便利店（鲜食设备多），预计需要35千瓦—55千瓦之间，具体需要根据使用的用电设备计算，电缆线规格与距离会影响电容量，如果是加盟比较负责的品牌，他们会比较详细的告诉你。

4. “交付标准”，业主的交付标准，尽量签约为“水电（详谈用电标准，电缆线的规格，含排水口）到户/装修清除/排风口三个（散热空间要大，主要用于空调外挂机和风幕柜外挂机）

5. 了解哪些属于违规建筑/不可拆除建筑和承重墙，如果业主承诺可以拆除，就尽可能写入合同并清晰违约条件，以保护被自身不被业主方欺骗。

书店开店前工作总结篇九

一、图书卖场的优化改观和常备图书品种的增加，大大促进了一般图书的阵地发行。

近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20__年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书

销售合计码洋167万余元。

二、《_文选》的发行、畅销图书推介和ic卡店外销售，扩大了市场占有率，促进一般图书销售。

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，东城一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中；利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售；我们推行团供、直销ic卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中《_文选》发行2300多套，销售码洋25万余元，《树立社会主义荣辱观学习读本》、《树立社会主义荣辱观知识竞赛500题》发行200多本，销售码洋2万余元。

三、以市场为导向，加强门店进销管理。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基础。在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注动销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求；根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量；注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货；同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

四、克服重重困难，搞好图书展销活动。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋2.8万元，参加办公写作网一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

五、提高营业员素质，加强门店窗口形象建设。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系到书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽刺读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

五、问题与不足

1、 营业员技能水平和专业素质亟需提高，员工队伍素质较底，

岗位责任意识淡薄、服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神；

2、 门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实；

4、 店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

六、20__年工作计划

及时进货，添货，提高畅销图书和重点图书的上架率；

调动员工积极性和能动性，扩大店外销售

书店开店前工作总结篇十

- 1、要控制物品及材料入库的数量与质量，在购进物品与材料时发生质量、数量异常状况下，应立即采取紧急措施，和有关部门进行协商处理。
- 2、在工作中边学习边实践，多总结，不断提高自己的采购业务水平，加强与供应商沟通要及时做好跟催工作，及时解决问题尤其是按时、按质、按量带给好所需的各种辅料。
- 3、严格控制采购时间和采购周期，当不同的物品及辅料进厂前，要及时的和有关部门做好协调与沟通。
- 4、每一天写好每一天所要做的工作，处理的事，对所做的状况做一总结，对没有处理好的事，紧接处理，尽量做到问题不推迟，尽最快解决。
- 5、学会主动与人沟通，交流这样便于自己了解产品，跟踪需要，减少工作失误，提高工作效率。
- 6、我们的采购工作就是服务于生产，就是以最低的成本满足高质量严要求的生产所需辅料，必须要对要采购的辅料细心的分析。

综上公司采购部年终工作总结，所有的工作结果都与领导和同事们的帮忙和支持分不开的，在此表示感谢，在以后的工作中，我会更加努力学习，高标准严要求的完成各项工作向同一个目标迈进，争取更大的进步！