

最新生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结 (精选10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇一

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对下半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的xxxx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

4. 工作职责方面：有时可能会分不清超市副主管和超市主管的职责范围，可能会把自己的想法或意见强加到副主管头上，注意到这个问题了的，已经在改进当中了。当然也不会把职责划分得太清，因为一个团队的事，有时该做的还是要做，该统筹考虑的还是会统筹考虑的。

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇二

2015年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。

遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周二次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店利客隆生活超市和百佳华百货市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。

1□dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大，主要表现为青菜水果供应商，经市调青菜水果销价比竞争对对普遍增高；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm□从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档

做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

(1) 稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。(2) 宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

(3) 认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业的发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

(4) 对比2015年的鸡蛋销售结合2014年的经营情况想把鸡蛋区多做些精品蛋包装销售，鲜肉类、蔬果类强加精品包装品项销售。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

工联购物中心：林辉云

2015年12月30日

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇三

一、思想认识。

每个人在工作时都应该有一个清楚的思想认知，无论他是否做到了还是在努力调整中。而我在上班的这一个月里，作为一名普通员工，我在思想上严于律己，以公司的要求严格要求自己，力争思想上和工作上在同事、学生的心目中都树立起良好的作用。因为我相信一个在公司的运营过程中，同事间的互相激励是起到一定的帮助的，所以要保持这种积极向上的竞争氛围就需要我们去严格要求自己。积极做到以身作则来带动群体。

(三)只有保持积极好学的心态，正所谓“取人之长、补己之短”，只有做到这样才能不断提高自我、取得进步。

以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作与生活当中，我将一如既往的努力工作，不断总结经验;努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为自己发展而努力奋斗。

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇四

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影

响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付诸于实施

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

1、了解公司的企业文与规章制度

- 2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力
 - 3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用
 - 4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理
 - 5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用
 - 6、具有执行力和创造力
 - 7、较强的人际关系处理和沟通能力
 - 8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行
 - 9、熟悉门店的排班原则和方法
- 1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全
 - 2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施
- 1、了解主要设备的维护、保养等原则
 - 2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念
- 1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境
 - 3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等
 - 4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇五

职责一：

- 1、对部门经理负责，对本部门商品价格、质量和保质期进行监督、检查。
- 2、检查本部门商品的进货及陈列，要求商品新鲜、品种齐全、质量可靠、价格合理。
- 3、检查本部门员工到岗情况、仪容仪表、环境卫生等。
- 4、负责制订进货计划与采购部沟通。
- 5、负责销售信息的收集和反馈。
- 6、负责商品退货、报损的检查和内部调拨。
- 7、及时处理本部门发生的问题并向经理、店长反馈。
- 8、负责组织本部门每周二进行一次卫生大检查。

2. 保证人员、销售区域、设备、操作间、冷库等区域的清洁卫生达标；

3. 指导对冷库、冷柜和其它设备的正确使用和合理保养； 4. 安全操作，安全用电。

8. 调查市场、了解竞争对手，及时调整商品结构与品项。职责三：

全磊20xx年3月3日

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇六

随着春节销售旺季的结束，2月份，生鲜组整体销售呈低迷趋势，对此，生鲜组对1——2月份整体工作进行了总结，对以往工作中的失误进行整改，并积极响应集团及门店的工作安排，在3月份开始对整体生鲜组进行响应的整改。

一、1——2月份工作总结：

1、销售方面：生鲜组1——2月份整体销售计划470万，挑战计划595万，1——2月份整体销售万，完成销售计划的，完成挑战计划的。在整体销售中，销售较为稳定的课别分别是熟食，精肉，蔬菜，水果。销售较为低迷的课别分别是生原料，海鲜，面包，散货。从数据上可以明显的看出，进入2月份以后，各课别销售均有所下降，这和一月份销售旺季，节日较多有着很大的关系。

2、人员方面：生鲜组实际在岗人数75人，其中厂家促销员68人，麻花制作员工7人。生鲜供应商为45家，其中超市外围联营厂家4家，租赁厂家5家，超市内联营厂家36家。

3、店堂管理方面：1——2月份，生鲜组店堂扣分项目较多，在集团检查及兄弟店铺互检方面，共处罚金1000元左右，检查出的问题已经在第一时间进行整改。

4、消防安全问题：1——2月份，生鲜组消防考核不合格14人，共计罚金140元，消防宣传册子，消防知识小卡片都已经下发至员工手中。3号消防门，4号消防门内的商品已经全部清理完毕，达到消防部门检查标准。各厂家及课别所有用电设备已经粘贴设备使用负责人标识，安全方面，天元庆面食厂家员工郭艳华在操作过程中左手卷入压面机中，致使受伤。现已在医院进行治疗。

二、3月份工作计划

1、人员方面：重点关注生鲜组人员尤其是厂家加工间人员的个人安全，设备使用安全。同时重点关注生鲜组人员的诚实守信方面的培训。全员防损的培训，做到全员知晓。严格遵守。

2、销售方面：重点跟住三月份主题活动，315活动日，重点跟踪蔬菜商品进货量。确保商品质量。放心肉推广展，面包节。与营销部门商定活动细节，与厂家谈判，确保商品价格低廉，品质优异。通过对市内较大型超市进行考察，确定生鲜组缺失品项厂家，积极进行招商，现招商工作已经开展。对生鲜卖区整体进行改造调整，改造方案已经上报领导，敬等领导审批。

3、店堂管理方面：狠抓员工说唠现象，卖场接打手机现象，聚众聊天现象，通过提示，罚款，通报批评等多种手段，对员工进行教育。避免在生鲜组出现类似状况，其次，在员工仪容仪表上，做到干净整洁，但目前由于生鲜组工作性质，员工易容仪表方面还有待加强。

4、消防安全方面：继续排查生鲜卖区隐患部位，同时做到厂家设备登记备案，做好消防安全的培训，已确定每周四下午两点进行整体卖场消+防培训。针对以上各种问题，生鲜卖区全体人员将全力以赴的努力工作，为大商集团红岗超市贡献自己的力量。

2014年3月2日

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇七

3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。

6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商

品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。

8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求

（三）超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付诸于实施

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇八

“社区团购行业虽然有一些企业退出了，但大企业还没有完全放弃和退出，其他地方小社区团购企业还大量存在，无论大企业做不做，这个行业不会就此退出舞台，他们还在不断演进发展。”一位行业人士说。

在美团、拼多多、阿里近期发布的财报中，不约而同提及了因重投入社区团购而导致新业务持续高亏损的现状，但同时，也没有任何一家对亏损望而却步。

拼多多旗下的多多买菜“接盘”了同程生活的供应商，宣称要在300个城市开展业务。

美团在开拓下沉市场，除一二线城市外，还在数万个乡镇实

现触达。10月末，美团零售事业部组织架构再次调整，优选、快驴和买菜等业务系统整合，由陈亮统一负责，美团大零售的版图呼之欲出。

阿里也不甘落后，今年9月，盒马集市与淘宝买菜整合为淘买菜。11月，淘菜菜的订单就突破了1300万单。

除了社区团购，生鲜电商的其他赛道也举步维艰。

每日优鲜是前置仓的提出者，叮咚买菜则是前置仓集大成的推广者，如今又来了个朴朴超市。

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇九

作为企划，我们的主要目的就是“让更多人知道，让更多人明白，让更多人购买”。从此次11周年店庆效果来看，我们促销的效果较往年有所提升。

值得以后参考的方面

1、活动的事先准备与规划较好。此次活动方案提前15天全部订稿，但从11月19日开始，我课就开始在dm海报上进行了二期周年庆的宣传，宣传期限长达将一个月之久，并且在东关店海报上也行了大力度的推广。

2、扩大了各类媒体的宣传。此次活动较以往增加了出租车顶灯宣传，红柳广告宣传，广告流动车宣传等。这些宣传扩大了宣传。

3、外场活动营造的氛围较好。虽然此次天气较冷，但活动在外面参与，这样在广场上引起了一定的人气，也是一种宣传。

4、各课商品品类定位较准。从顾客的购物力度可以看出，此次促销商中品基本上附合了本店人群的消费定向。

个人认为需改进行方面：

1、店庆期间各部门的配合工作不好。就如我课：每次总有一两个课让人多次追要。每次等开档最后全部累到一起，使我课工作做不到提前宣传。

2、商品的谈判不及时。不能按照规划时间按时完成，多次占用宣传时间，使我课来不及对宣传进行精细化。

3、商品特陈的更换不及时。促销地堆陈列非常重要，但是商品需不断更新才使人有新颖的感，从常年的促销来看，这个问题较严重。

4、商品的毛利太低。做为商家，我们最终的目的是做到利润的最大化，所以在以后的促销中，个人认为，该低的一降到底，在带动人气的基础上，部分商品还是不建议损失太多毛利。

5、客服中心对活动及商品的宣传工作不到位

做为客服，在大型促销中应该有一篇专制的宣传计划，但我们客服没有制定，不能灵活运用，达不到店内宣传的气氛。

6、收银员对促销活动推广。

促销活动是对促销的进一步强化，但从活动记录来看，距参加活动金额接近的顾客很多，这足以说明收银员没有做到对顾客的提示。失去了促销活动的真实意义。

企划课 2016.1.1

生鲜店庆工作总结 生鲜上周工作总结篇十

1、及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳

上市时机，根据季节因素、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。

2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

xxxx年虽然我们做了大量的工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺；四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年里，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

1、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年里，我们将按照计划认真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。