

最新商场开业工作总结 商场工作总结(精选5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商场开业工作总结 商场工作总结篇一

1*年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所完成的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌1*3个，调整率达70%以上。全场七大品类均完成20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌完成了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上一直保持区域领先优势。

1*年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设备进

行了全面维修和整改，使卖场形象面目一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，触及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

1*年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然特别明显。

问题二：对市场形式的预见性与详细经营举措施行之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在1*年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面施行旺季市场营销战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利完成。

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂施行整体错位，打造区域时髦百货。特别是在区域市场内完成主流品牌独家经营的格局。

商场开业工作总结 商场工作总结篇二

在衣饰上班到现在为止已整一个季度了。这个星期里的每天都处于一种紧张繁忙的学习状态当中。通过学习，我深深感到水晶的博大精深，深深发现需要学习的知识太多太多。来水晶后我被分在鞋区，通过几天的学习，我想从以下几个方面来汇报我的学习情况和思想状态。

1、现场工作方面

来到鞋区，首先在现场站柜学习，了解鞋子的分类，质量，价位，产地和鞋子的销售技能，从而弥补对所在区域物品的不了解。其次，在天天的例行工作中，催促柜组卫生，疏通消防通道，监视导购穿工服，戴工卡，留意标价签的整齐摆放，正确书写，检查销售小票，磁扣的打定，录进单的填写，做到最好的预防工作。最后，根据实际情况，分析各柜组的不足的地方，让各个柜组的各项工作都能得到更好的改进。

这些现场工作看似都是一些繁琐的不值一提的小事，但是销售无小事，服务无小事，无数个小事堆积起来就是大事了。有本书写得好：细节决定成败。只有关注细节，关注平常小事，才能保持一个良好的销售环境，才能保证一个服务的良好进行，才能保证销售到更好业绩。

2、业务熟习方面

这几天在业务方面也学了很多，从录进单的正确录进，标签的正确填写，导购员规章制度等简单的业务到跟重货制度，售后服务标准，商品质量三包的实施细则等高难度业务。但我个人以为，学得固然很多，但真正能用得到的其实不是很多，由于所有的事情都是看人看事看情况而定，要做到真正服务于顾客，服务于供货商，其实不仅仅是靠背会制度就可以办到的。这就需要我们z实践中往学习制度，往体会水晶理念，往处理所碰到的事情，需要我们不中断的学习，进步

本身的素质，才能成为一位合格的水晶管理职员。

3、工作中的心得与体会

在水晶工作的这几天，由于鞋区是商场所有区域里售后最多的区域，所以除现场工作和业务的学习外，看到最多的就是处理售后。而这些售后的处理又让我不止一次的感叹：顾客在水晶就尽对是上帝！所有的售后服务都是以顾客为中心，站在顾客的态度上往理解顾客，往处理题目，尽可能的让顾客满意。由于水晶的售后服务好，也就同时给那些蛮不讲理的顾客带来了机会，强词夺理，但我们的售后职员其实不与其强争，而是温顺的给他们讲授三包的规定范围，用自己的态度和服务往感动这些难缠的上帝。

我作为一个新的管理职员，我一定要取其精华，努力学习，真正领会企业服务理念，并在平常工作细节上认真对待，争取成为一位优秀的管理职员，还希看各位先辈和领导能给予更多的指导。

商场开业工作总结 商场工作总结篇三

岁月带不走历史的脚步，在充满各种挑战的2021年，我们经历了各种思绪的洗礼和调整，大喜大悲的一年让我们倍增记忆。

我们转变了观点，我们改变了工作方式和作风，我们调整了新的对策和方向，在公司z总、z副总的教导和领导下，展开了很多工作，物业管理费的成功收取、物业场地租赁的合理变动，物业停车场的完善和维护，物业电力系统的更新，物业创收指标的完成，物业商场的有效调整等等。

绝处逢生的意思是形容在最危险的时候得到生路。常言“吉人天相，绝处逢生。”也许大家看我这句话很别扭，但很自我的说，全年的招租工作就这八个字概况——绝处逢生，放手

一搏。

任何一次经济危机，任何一次金融风暴，任何一次通货膨胀，对房地产行业是一个革命，能够说商业物业租赁是房地产行业的一页白纸，随波逐流，起伏不定。处于中档物业的我们正是睁眼瞬间的冲击目标，极为敏感。

全年租户的进出比例很大，是我在职以来流动最为频繁的一年，先后这么多家租户选择我们的黄金商铺和纯写字楼，他们按照事先设定的经营方向去勇敢的为自我的目标而奋斗，一路辛苦，终究下来还是起点而逃，更有甚至是预付探望而放弃。每每看到这一幕幕失败的例子的时候，让我倍增了压力，同时，很惋惜这些和我们缘分很浅的客户。

遇到问题，我们总是要找突破口，总得去想办法落实招租工作。老总在x月份一次工作汇报会议上提出：“应对灾后的经济状态，我们的各项工作要逼出效益来”也就是从那刻开始，应对自我的工作状态进行了新的调整，有了极强的预防意识。

1、专题专项会议，统一思想，勇敢应对。

公司的高层都是租赁行业的前辈和行家，在全年中，公司领导先后主持召开过不低于xx次的招租专项会议，招租客户分析会，招租细节讨论会，招租客户沟通注意事项等等主题的会议，经过高层有效的灌输和传达的董事会招租工作的要求和策略。

4、分类信息的宣传，网络的推广，现场广告牌设立，中介的合作，同行的推荐等等措施，各显奇威，相互补充。

一向看好的分类信息的宣传在今年登得最为平凡，其效果最为明显，很多有需求的客户就是这一则小小的广告而来，而最终成交；现场广告位的设立，让信息很抢眼，也容易记得。

5、退场客户的处理，游刃有余。

其实，看到租户退场的时候，我们的心里是清楚的，在今年我们异常不舍得，获取一个成交的客户真的不容易，客户的正常和不正常退场，都说明他投资失败或者企业转移，在处理全年这几十家客户退场时，我们严格遵守了公司的规定，让公司的利益到达了最大化。

没来签约，一切=0，这是我的个性签名，很多人看后，都想了解我是做什么行业的。其实，应对这租赁行业下滑的趋势，仅有这句话能时刻提醒着自我，在应对有意向的客户的时候，真的需要讲究缘分，需要对企业，对自我绝对的自信，得到客户的认可真的就在擦肩而过的瞬间。

在写这工作总结的时候，我就在想如何很客观而又真实的反映一年工作的时。应对物业管理工作时，我首先是感激物业部的总负责人谷主任，是他的全面把握我们才能完成各项经济指标，各项管理要求，各项服务标准。

再要感激物业的xx位日夜兼程的园丁，我感觉园丁这个词最适合，他们虽都不一样年龄段，不一样工种，不一样本事，但他们有共同的目标——完成指标，确保安全，服务客户，通力合作。在全年的工作中，他们确实做到了，并且真的能够说我们这支编制不足的队伍是有战斗力的教师范文吧，全年进行了物业租户物业管理费的收取和落实、租户的水电和烟管的包月服务、物业应急事件的处理，各项投诉和服务的跟进、物业基础电力设施的更换、物业停车场的运行、物业酒店的各项服务、物业各项活动的参与等等，正是再坐的各位用心的体现，如果就我和主任来完成这所有事项是不可靠的，这是我们这个团体工作的结晶体，是大家去为企业奋力拼搏的产物，我们的队伍是好样的，虽还存在着不足和不够完善，但我们正在充电着，主要带头大哥给我们做好督导，我们会更加成熟和完善的。

正确认识，有效应对正是对企业发展的基本要求，在这报告中，我还是想谈谈我对企业存在的问题，阐述我的想法和认识，期望说的不对的或者认识不足的，领导多给予批评校正。

我想谈的第一个问题就是物业的硬件急需完善，主要体现在物业公共区域的维修和楼梯的装饰和改善。其实，相信各位从二号楼梯上来办公室，都明显感觉到物业的走廊墙面太花、太旧，物业的楼梯口太低档次，这是很直观的表现，在我带客户看写字楼的过程中，很多人一上来就感觉物业写字楼装修太简陋，太破旧，楼梯感觉太俗气。我感觉客户也说的有道理，没有电梯最起码物业公共区域的外观是漂亮的。

第二个问题是物业外围广告牌和外部灯光的布置，完善物业的外在形象。也许我说话太直接啊，我感觉我们的z美食街的广告牌不够精美，并且工艺粗糙，不能让人第一眼看到这个招牌就深深烙下印，靠西面的招牌已经是风中摇摆的跟进，从下头看很不安全，必须得立刻处理，拆除先。走在z美食街的临街马路上，总是感觉那里的灯光不够亮，其实我们真的需要在调整一些整个物业外墙的灯光，让走过那里的人一眼就能感觉到那里热，那里亮，那里是美食的航母，是品牌店的至尊宝地。

第三个问题就是物业铁皮瓦的维修工作，水槽需要重新更换，暴雨洗礼的季节，物业四楼和伸缩缝就是漏个不停，这不夸张，物业四楼的水槽需要重新改善，之前的水槽排水量不够，并且，当时所用的材料都老化和脱胶了，此刻接缝处都处于漏水状态，需要重新设计改建。

1、部分租户提议我们成立一个xx美食街餐饮协会，定期组织物业餐户进行交流和沟通，在突出的竞争和价格方面能做好协调，真正做到一味一家的要求，同时，对全年关于没事的各项活动提前做好推广和宣传，真正从全局研究全年的推广和宣传的作用，不能只是流于形式。

4、和租户的互动活动太少，比方说能够组织进行团体活动，在过年过节的时候，做好交流，比方说过年的时候，送送台历、挂历，在其他节日里，我们把整个物业做些布置和营造氛围，从而促进整个物业节日的气氛和感觉。

第三项和公司高层的沟通，受益匪浅。在全年的招租工作中，我遇到了众多问题和应对的方法。在一次次老总苦口婆心的教导和指引下，我也深刻理解了招商、沟通、谈判、促成、收款、签约等方面的知识和本事的提升，真的理解了刘总所说的“唯有改变着领导不改变者，不改变就是古董”改变需要学习和充电。

第四项和物业主任和同事的沟通学习，让我们的各项工作更加协调。物业部推出的例会前的读书学习活动，让我们成功的分享了书中的黄金屋，书中的颜如玉，我们一齐学到了不少做人、做事的心得，一年中，主任也教会我很多东西，各项事件的处理更多的是以身示范，他的敬业让我们的团队更具凝聚力。

经过以上学习，让我的心智都得到了提升和锻炼，也正是各位的直言不讳，能让我们共同成长，从内心很感激这一年中批评或教育过我的各级领导和同事，这是企业精神的体现。

以上是我2020年的年终总结，总结过去，展望未来，历史需要铭记，经验需要吸取，在立刻到来的2021年，我们真的要鼓足勇气，用新的姿态去挑战了，去体现我们应有的价值。

总结过去，展望未来，用心去勇敢应对，用智慧去创造新的作品，在这最现实的年代，需要的不仅仅是勤劳与职责，更需要提炼的是本事和技能。也许在这一路上，有紧张，有郁闷，有兴奋，有渴望，但我想，更多是有收获的表情，更多的是租户感激的言语。在这金牛旺财的365天，我们一齐风雨同舟吧！一齐去微笑应对吧，相信我们能飞跃明天！

商场开业工作总结 商场工作总结篇四

一、万事开头难。从一开始就要有心，有心才能办好事。俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

二、谦虚使人进步。生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

三、众人拾柴火焰高。一定要与人合作，才能快速高效。自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

四、责任重于泰山。一定要有责任心，事情才能做到位。爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

首先，我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。最后，在任何时候，做任何事，都要全力以赴，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

商场开业工作总结 商场工作总结篇五

2月全体紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优

势。

2月狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。