

# 述职报告超市店长 超市述职报告(精选8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。掌握报告的写作技巧和方方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 述职报告超市店长篇一

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下：

首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售

业态的分布（大型超市，百货店，会员店，购物广场等）；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20xx年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的'货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之下，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划5.6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！我的述职完毕，谢谢大家。

超市述职报告范例420xx年在公司领导的充分信任下于7月份调入占超市商品销售%的食品部，原有的销售业绩，连年的增长幅度，倍增的单品数量，变幻莫测的市场环境，让我感到空前的工作压力及肩负的重要责任。在忧虑中我选择了挑战，在困难前我选择了面对。经营品类的改变不但是我工作的转折点，同时也拓宽了我的管理道路。让我意识到只有通过虚心的学习，不断的适应改变才能够达到基础知识稳固，工作形式创新，经营业绩提升，自我的进步。在此非常感谢在工作中帮助以及支持我的领导及同事，在此对20xx年度的工作进行如下述职评述：

一、不渴望能够一跃千里，只希望每天能够前进一步。每一个成功者都有一个开始。勇于开始，才能找到成功的路。学习是我调入食品部迈出的内广播pop等方法多方面的营造促销的氛围。

二、管理不在能知而在能行，执行力的提高才是提高工作效率的关键。为提高管理方面的执行力，提高工作效率，以“领导好别人，首先要领导好自己”为工作原则，严格按照公司的规章制度执行，提高自律意识。每日坚持做好巡场工作，对存在的问题及时与相关部门领导沟通，跟踪解决。采取培训、检查、奖罚相结合的工作方法，对所下达的任务通过明确责任人、完成时间提高工作的执行力及时效性。在商品管理方面加强对商品保质期的控制，降低人为损耗，在商品陈列方面对每牌货架明确负责人，制作物价牌袋放置断货商品价格签定期查看避免单品掉队及白物价牌的出现，进一步完善商品变价后的操作流程等方面的问题，不遗余力的挖掘工作中的细节，通过细节管理、时效管理提高管理水平。

在本部门内部采取人性化的管理方法，做到以人为本，给员工提供较大的发展空间。明确工作标准，制定每日工作细则，使员工能够具体、生动的了解存在的问题及改进的方法。对员工多鼓励少批评，多培训少处罚，加强员工专业知识的培训，主要在商品陈列、顾客服务、及促销宣传方面，提高员工的综合素质。

三、节约费用，控制损耗。对部门使用的备品进行专人专管，使用厂商进行详细记录进行费用收取。妥善存放可回收利用的宣传用品减少此类开支。规范员工对公司设备设施的使用，避免人为的损坏。对于闲置货架零部件进行收取，统一分类存放，便于重复使用。合理调整部门自采员工比例充分利用好人力资源。

## 述职报告超市店长篇二

20xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到20xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近2万元。但是，在门店员工的共同努力下，从20xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xx万元。通过对20xx的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自20xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

20xx年度原计划开发便利店10家，标超2—3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力

量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在20xx年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于20xx年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

虽然20xx年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的'目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

20xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

20xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升（20xx年销售xx万，较20xx年xx万的销售提升了42%）。在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较20xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

20xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

20xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在20xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

## 1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为20xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，

同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

20xx年度，在董事会建议下，公司对大学城会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从20xx年的30%提高到20xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由20xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以20xx年会员积分支出反而比20xx年降低了很多（20xx年会员积分奖励是4%左右的商品，20xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西）

## 述职报告超市店长篇三

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

迄今在奥奇丽已工作五月有余，奥奇丽让我从一个青涩学生成长为敢作为、负责任的社会人，首先我要感谢奥奇丽的各位领导和同事对我的引导和支持。

从三月，我的工作内容主要以各类超市的维护为主，具体有：陈列调整、物料放置（爆炸贴、眉贴等）、补货下单、促销活动等等细微但很基本的工作；还跟随经销商的业务签订了一些活动协议；近期在跟进卖场的中秋博饼活动。

我认为厦门市场的潜力是很大的，截止到20xx年，厦门的总人口数为308万，人均gdp过1万美元。据我所了解，诸如高露洁、黑人品牌，一家b类店月销售额可达1万至2万多，而ka类店普遍高于2万，并且是在没有请长促的情况下。如果我

们b□c类店月销售达到5千而ka类到1万，那总体成绩也是相当骄人的。那这样的目标怎么达成？从我目前的认知来讲，除了公司的作为，最重要的是经销商，一个态度积极实力雄厚的经销商让事情事半功倍，相反不仅达不到目标还降低了在本地区的品牌效应。但以我们公司目前在厦门地区的情况来讲，与这样一个经销商合作还是有困难的，这就需要我们再去培育一个好的合作伙伴。我认为第一条就是，必须保障经销商的利益。只有经销商的利益能够被保障，他才会全心全意投入去做我们的产品。这需要公司和经销商慢慢建立信任感，形成良性循环（互利互信）。厦门这边，我感觉主要存在的问题，还有很多超市的品相不全，集中在低端，而且低端产品的包装不够“时尚”，已经不能满足现代人的要求。品相不全的话，最直接的问题就是陈列面不够大，给顾客以一种小气的感觉而不愿购买；再有就是品相不全的话，一些顾客的购买需求无法满足，比如顾客要买美白的牙膏，而你没有，很容易就会流失顾客。现代人们生活水平不断提高，物质需求自然上涨，产品集中在低端区的话，给顾客我们产品就是低端产品的印象，又不利于新品的推广。云南白药给我们很好的典范，就是国产牙膏做高端的话，可以做得很好。那云南白药可以借鉴的地方是什么呢？除了“云南白药”这块招牌，就是长时间持续不断的投入人力物力，让我们的‘品牌效应’出来，品牌效应是制胜一切的法宝。

还有要讲的是新本草系列在这边的推广情况。新本草，不论从口感、包装、效用来说都是不错的，关键是填补了我们产品价位在10元到20元之间的这个空白。那就我目前看到的销售额来看，情况还是一般的，优于传统中药、特效一百二、叶绿素之类的老品，虽然不要求达到特效一百八那种量，但如果比得上怕口臭，也是极不错了。这个系列，在价位来讲，是属于中等偏上，大部分消费者都能接受，那如何让消费者在没有广告的情况下去购买呢？我所知的办法，在上市半年后，无非是透过公司政策，来做特价、买赠，多做促销活动，让当地消费者知道。但促销活动，我个人认为，特价一定不能过低，与原价相去甚远，砸了自己品牌给顾客不信任感。



做买赠的话，个人认为刚好把要上市的牙刷导入。包装一定要好，不能裸露在外，可以当做是原生尚品的赠品，特意要让导购讲明是快上市的产品。另外牙刷上市时，能不能做广告？能不能作为诸如一些小型活动的奖品，超市活动的赠品？再有我想牙刷上市时，是否能买堆头促销呢？具体在做活动时，促销人员突出牙刷的具体功用和对比优点。

以上是我的述职报告。我知道这些都是理想中的做法，有些片面，要实现必然困难重重，但就像解绳结一样，只要找对方向，慢慢地解，我们就能一点一点地解决，让奥奇丽逐渐壮大，让田七让奥奇丽成为民族品牌脊梁！

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 述职报告超市店长篇四

尊敬的各位领导、同事们：

大家好！

我是xxx□近年来，公司上下在“自信自律，务实创新”企业精神的指引下，始终坚持以“零售为主，多元发展”的创新思路，不断拓展新的经营领域。公司业务涉及大型商场、连锁超市、住宿、休闲娱乐、房地产开发等多种经营领域□20xx年筹建了人民商场连锁超市，经过多年的不断发展，目前已拥有大卖场、社区超市、综合购物广场等多种经营业态，在及周边发展了5家大中型连锁超市，8家社区便利店。

今年，超市公司紧紧围绕“提质增效全面提升”这一年主题，在公司董事会的正确领导下，坚持集中整治与制度建设、严格执法与科学管理、打假治劣与扶优扶强、失信惩戒与正面引导相结合的原则，严格执行物价政策和国家规定的定价原则，明码标价，质价相符，诚信经营，无虚假宣传演示，虚假让利、虚假优惠等欺诈行为，不搞价外不合理收费。在采购、收货、存储、销售过程中对商品的质量层层把关，认真检验，绝不以次充好，掺杂使假，缺斤少两，保证消费者购物无风险，让消费者在人民超市买着放心、用着称心。

酒是特殊商品，直接关系到人的身体健康和生命安全。加强酒类流通管理，既是保障广大消费者权益的必然选择，也是建立和谐文明社会关系的客观需要，更是促进酒类产业健康发展的重要手段。根据《酒类流通管理办法》要求，我超市严把酒类准入关。始终坚持“门打开、关把严”，凡是进入超市的酒类酒品，严格审查其生产厂家的相关资料，证件齐全的备案后，方可进入我超市销售。人民超市内现经营的红酒有御马酒庄、西夏王、类人首、白洋河、宁夏红、冰美人七大类，经营的白酒有洋河蓝色经典系列、五粮醇系列、泸州老窖系列、五粮液系列、口子窖系列、赖茅系列、郎酒系列、红星二锅头系列、老银川系列、金盆地系列、劲酒系列、黄金酒系列十二类在进场时都一一进行了严格审查。在酒类商品交易过程中保证质量安全，保证酒类商品交易信息的真实性、完整性和可追溯性，建立健全酒类商品信息档案。加大学习力度，组织职工学习《酒类流通管理办法》和《酒类商品零售经营管理规范》等相关资料，定期交流探讨，提高职工对酒类专业知识业务水平。

针对市场上的“烟、酒”假冒伪劣行为，我们将全力配合工商部门进行抽查整顿。今后，我们会继续秉承低价、质量保证、优质服务这三大理念，充分发挥大型商业企业的示范带头作用，为全区广大人民群众营造一个安全、放心、实惠的食品消费环境，为顾客提供更多的选择，更低的价格，更频繁的促销，更好的服务，让更多的顾客走进人民商场连锁超

市，给当地居民和周边农民购物消费提供便利。

此致

敬礼！

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

## 述职报告超市店长篇五

xx年，本人凭着自己的热情和理想应聘于xx公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为“xxx先进员工”。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市xx多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山xx年任务的'完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出xx年的工作中心是“以服务促销售，以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能

摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比××年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩,我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。因唐山路北店为外埠店,供货商又多为外地供货商,在一定程度上影响销售。年初,公司在唐山成立商品组,由我担任组长,为了使店在唐山稳步发展,使其同竞争对手形成差异优势,我对商品组提出了“重宽度、轻深度,重连锁、轻汰换”的谈判原则,使商品组在完善唐山市场的同时,进一步形成了×××连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品,并发展了部分本地特色商品,从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中,在我的带领下,唐山××在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种,真正形成了仓储超级大卖场商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流,管理的加强降低了成本,服务水平的提高赢得了顾客。××年度市消协、工商、报社在民意测验中,唐山路北店被评为“唐山市民最满意超市”。

一上来,我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间,面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法,大胆放权,竞聘上岗,充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本,只有为他们提供机遇,才能充分发挥他们的才智,才能增强员工的凝聚力,企业才能长存”。在我的领导下,唐山路北店逐步形成了各司其职,各负其责,严谨高效的工作格局。

我来唐山已经4年了,在唐山已经过了3个春节了,刚来时儿子年仅5岁,4年来,妻子独自一人支撑着这个家,从没有一句怨言,一直在默默地支持着他的工作,我认为,应把对家人的愧疚化为对工作执着,来报达家人的厚望。

## 述职报告超市店长篇六

\*\*年，本人凭着自己的热情和理想应聘于\*\*公司。几年来，我系统地学习了零售业概论、仓储式连锁超市管理概论、顾客消费心理学与销售技巧等基础知识，如饥似渴地吸收新型的零售业的知识，力图尽快融到家乐的发展中去。工作中，我无怨无悔，每天与员工奋战到深夜，直至开店。至此，我开始了开创唐山市场的征程。年初唐山路北店的销售额每天仅十余万元，经过半年的努力，市场终于打开，家乐在唐山的知名度提高，销售额提高了，顾客满意了，员工的脸充满了喜悦，这一年我被评为\*\*\*先进员工。

一年来，在这个陌生的城市，我利用一切人际关系，克服地域差别，了解唐山市场及各项政策规定，与合作方紧密配合，同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓唐山市场，我每天与员工一起工作，并听取各项合理化建议，以应对激烈竞争的市场环境。目前，唐山有超市\*\*多家左右，竞争对手们把店开在了家乐店的周边，面对这种环境，使唐山\*\*年任务的完成与提高是一种考验，员工们都存在担心的思想。为此，我对员工们提出\*\*年的工作中心是以服务促销售，以管理降成本。一年来的服务规范的培训、管理者的培训，大家都不会忘记这个工作中心，这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好，就会吸引顾客，就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标，销售额超计划完成。比年增长了85%，连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩，我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。因唐山路北店为外埠店，供货商又多为外地供货商，在一定程度上影响销售。年初，公司在唐山成立商品组，由我担任组长，为了使店在唐山稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换的谈判原则，使商品组在完善唐山市场的同时，进一步形成了连锁的优势。汰换了不适合唐山市场的商品，并发展了部分本地特

色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下，唐山在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客。年度市消协、工商、报社在民意测验中，唐山路北店被评为唐山市民最满意超市。

一年来，我在担任唐山路北店店长及唐山地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存。在我的领导下，唐山路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

## 述职报告超市店长篇七

现在我就我个人这学期工作中在超市管理方面出现的问题进行一个简要的总结：

1. 进货方面：应该多注意货品的生产日期和有效期限；因为得对这块的疏忽，让我偶在这一次去进酸奶的时候吃了大亏，最后导致在酸奶这块亏损了一部分钱。还有就是贵娃子进货初期，在送货的时候有些货品在贵娃子是没有的，但他们还是用其他货品填补，导致我们的货品管理和售卖出现一些问题，经过一些交涉和处理后，这方面问题慢慢得到改善。

2. 招送货员方面：早期还没安置超市副主管一职时，送货员招聘是我负责的。由于我的失误，起初招到一些不合格的送货员，给明校网带来了一些负面影响。从这件事里，我试着慢慢去了解怎么在短时间内去看清一个人是否适合当一名超市送货员，是否会适应我们明校网发展的需求。

3. 上下级工作协调方面：酸奶促销的时候，由于自己对上下级的工作没协调到位，导致在工作中出现了一些工作脱节。经过一段时间的磨合以后，类似问题基本是杜绝了的。

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。

5. 超市亏损方面：这学期开学初期，在力天那边由于门下漏缝太大的原因，使得附近的猫时不时来袭击超市，前后造成近40元的损失；6月初期因酸奶期限短，造成了近50元的亏损；搬到星星水坊后，下水道的老鼠也来作恶，6月28日，发现被老鼠偷走的18支38g的火腿肠，亏损7.2元；随后7月4号又被老鼠遭殃，主要是肠类，亏损17.1元。第一期特价促销（6月22日）亏损99.8元，第二期赠品活动（7月2日）亏损22.1元。另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

6. 电话回访方面：这学期总共做了两次电话回访，主要反映的问题还是超市货品种类太少。

7. 关于明校网超市以后的发展：这学期由于各方面原因（资金不足、贵娃子货源不全），下订单的同学普遍反映超市货品太少，以致一些同学在第一次下订单后就没有继续再在超市下单，而我每次进货也只是增加几个新货品。下学期资金已经到位了，我会把同类的货品牌子尽量增加以满足下单同学的需求。很多同学也在反映增加烟，这学期还不是一个成熟的时机，下学期烟类肯定会加进去的。同时，尽力去联系一些价格低廉的经销商以满足超市的发展需求。

## 述职报告超市店长篇八

在xx年度在公司的关心和支持下较好的完成了各项上级要求的工作任务，工作取得圆满成功首先归功于各级领导，归功于我周围的同事们，我只不过做了一点应该做的工作，尽了一点应尽的责任。经过一年的学习和锤炼，使我充分理解公司所倡导的“正直坦诚，聪明富有判断力，极强的执行力，强烈的成功愿望。”的时尚人才观及服务理念的深刻涵义，在时尚集团，作为一名电工，虽然不能直接为公司创造经济效益，但却起着保驾护航的重要作用，如同是一架机器上的一颗小小螺丝钉。回顾一年来的工作历程，我主要做了以下几方面的工作：

在日常的接单维修中，时刻提醒自己“业户之上服务第一”的基本原则，在客服回访后，业户对我们的工作有满意和满意之分。业户的满意是对我们工作的肯定和自持；不满意是对我们工作的督促，是我们在工作中能更加仔细的找到自己的不足，能够及时的改正，给业户更好的服务。

公共区域的设备维修，特别是口部的灯具维修，超市口部的等是超市对外的一个时尚的展台，能给人一目了然的感觉。对口部的灯我们是天天检查，发现有坏的我们都会及时维修。我来时尚只前有好几个口部都进行了重新改造，改造的都很有时尚气息。我没有赶上哪次改造，很遗憾，但我不气馁，以后有这样的的工作，我会和大家一起，共同努力把工作做好，来发挥我们的力量，是时尚莱迪更加的时尚。

三月份到六月份我参加了对1d□1c和美食美客的档口进行了一次线路改造，在改造中我们发现好多档口的线路有很大的安全隐患，我们深知地下超市最大的安全隐患就是火灾，我们在改造中时刻提醒自己，要对这次改造一定要高标准地完成，所以我们在改造时，把对超市禁用的材料全部换掉，对我们每一个接线的接头都要负起责任，确保这个接头能牢，耐用。在我来公司后，经过了一个星期的培训，在培训中我



看了好多因为线路引起的火灾视频，是我更坚定的在以后的维修中，对超市要负起自己的一份责任。可以说我们是超市的保驾护航者，保证超市的正常用电是我们每天的责任和义务，贯彻落实上级文件精神，提高职工安全用电意识，增强职工责任心，落实完善安全用电组织体系，健全安全管理规章制度。加强班组用电安全管理，巩固安全基础。一个确保，用电者要确保自身安全和他人安全。

五一年来在领导和同事们的支持下较好的完成了各项工作任务，工作取得圆满成功首先归功于各级领导，归功于我周围的同事们，我只不过做了一点应该做的工作，尽了一点应尽的责任。通过一年的工作，使我的业务能力有了很大的提高，在有资格胜任本职工作的同时，我会在下一年度的工作中更加努力。