

在超市做销售样累吗 超市的销售总结(通用9篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

在超市做销售样累吗篇一

这次春节促销活动搞得比较成功，效果也是立竿见影的。体现在以下几个方面：

一：整个系列产品销量的提高，特别是-的销量从-年初的下滑状到这次的扭转超过了-年的销量最高峰的一个月，甚至赶上了-年销量最辉煌的同期销量。

二：产品市场氛围的营造和拉动，在-年初，-处于低迷状态，而竞品-迅速占有市场，当时我们还在担心-的后路何去何从，经过一年的努力，-终于扭转了这个劣势，重新主导了市场。

三：这次春节促销活动，在公司的正确掌控下，产品的流向趋于良性，资金回笼及时，各分销商积极主动配合这次活动的开展。

但是在过程当中也存在着几个问题值得我们思考。

一：对于复杂多变的市場，我们没有一个合理的数据来预测到较为准确的总销售量，导致了在活动进行中销量不断提升，我们再次向厂方追加销售计划数字。我们以后要建一个销量档案，每个月的，每年的，促销期间的和自然销售的。这样的话对整个数据分析，对比。也能对市场有一个动态的了解

和下次做活动的销量数据预测的依据。

二：由于公司这次春节促销活动销量的组成有二批商，团购商，乡镇渠道和分销渠道。在活动面市前没能做一个比较完善的销量细化分割，导致了最后的实际销售数据有3个单品高于厂方核报数量。在以后的活动前，我们要有一个具体的数据分割方案。

三：执行不到位。执行力差的问题体现在梦系列的活动上，在活动初期，我们要求各分销商：凡是有梦系列消费的必须要在第一时间向各维护经理登记备案方可参加此次活动。但是由于种种原因，执行不到位，最后处于失控状态。这也反映了我们业务人员的执行力不够。这样给我们督查带来了很大的难度。这一点在以后的活动中要，如果不能执行到位的我们宁可放弃。

四：数据的核报工作没有及时衔接，十天一次的滚动销量报批厂方没有及时跟进。以后再有这样的全方位大活动要有专人来负责这一数据的统计和上传工作。

预计在节后的一个月时间里，-的销量会有所下滑，建议在市场库存不多的情况下对-做一个跟进活动，让市场的氛围继续热起来。

在超市做销售样累吗篇二

大家下午好!近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品 3154个。

在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离;通过耐心地帮助顾客挑选商品,来解决顾客对产品功能的疑虑;通过一对一对顾客意见反复的讨论,拿出最佳的令宾客满意的方案;通过增加各局部区域的沟通时间,及时控制不良事态的发生或延续,来提高劳动效率。

积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节,并积极配合市场部对本市同业态的价格,进行密切关注。在关键时期,响应政府控价政策号召,率先主动和经销商沟通,在兼顾多方利益平衡的基础上,务实的做好金犇价格形象工作。

我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法,转而发挥出我部包装产品经营多的优势,满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点,改变端架堆头陈列的模式,把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方;改变西区古板式陈列,取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务;改变第一磁石的陈列,将糖酒会的效果展示引入我部,更彰显金犇个性和气度。

从元月份至今,共接下大小团购30余笔,金额总计129万余元。

近一年来,我部运营工作汇报如下。

1、今年我部经历了第二十次新班子的组建。

我们发挥一部原有的工作作风,既讲究分工又要求合作,在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

2、针对细节服务,为提升员工的工作的积极性。

我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

3、设备设施在今年表现出了问题多发期。

5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

4、常抓安全工作。

我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

5、金犇“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。

我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是庞粉叶、郭文艳、赵妮妮、崔利云、、张云平、杨建鱼等；优秀员工是王三红、李云芳、刘燕芳、董波、靳会芳等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为金犇所作出的贡献将载入史册。

在超市做销售样累吗篇三

现将工作总结作如下汇报：

1、做好基本资料的整理，准时向工厂反映客户的状况、向工

厂反映客户的信息；

4、维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调力量不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满意客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种状况导致了部分客户的埋怨。工作的条理性不够，在工作中常常会消失一些错误；对时间的安排和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品学问的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通沟通过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要连续学习去完善自身的产品学问和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避开的，但是全部人都盼望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰□h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锐利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中消失大量底钉打歪、打断、变形状况。这给客户带来了肯定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严峻的质量问题，一个工字扣同时消失几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通消失空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂实行了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了特别不好的影象对我们的信任度和满足度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种稚嫩的想法。容忍肯定限度的质

量问题是每个业务员所必需做到的，假如一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。假如说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应当准时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意查找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和转变。

在紧急的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有很多因素：工作环境、自身素养、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素养特殊是心理方面的素养更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培育和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我们只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，肯定要完全根据合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品学问和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的学问来充实自己。坚持多出去走走，保持常常与客户的有效沟通和沟通，真正了解客户需要什么产品。

在超市做销售样累吗篇四

xxx超市从创业至今已有四年了，一个广为传诵、受人爱戴的名字，一个经过千锤百炼、经历了风风雨雨的企业，它是我心中的首选。

进入xxx超市的那一天，我就鼓励自己：没有做不好的事情，只有做不好事情的人。我虽然不是最棒的，但只要我努力了就问心无愧。当然，这么长的时间，也经历了许多坎坷磨练。比如：要干些自己不愿意干的事或比较难做的事，心里多少有些不愉快，但咬咬牙关都挺过来了。有些人会觉得xxx超市的工作最累、最脏、最忙，都想找份轻松、干净的工作，以至于从开业到现在中间有好多员工走走留留。走了许多人才，都是为xxx超市出力不少的人才，这是xxx超市的损失，也是我们的遗憾。我们有过叹息，但留下的也都是精英和骨干，将继续为xxx超市贡献着自己的青春和心血！我们不由得为他们骄傲，他们永远是我们心中的模范和榜样。

说起来□xxx超市的规矩也确实比其他超市严，但是“严师出高徒”。这样也未尝不是一件好事，既可以锻炼我们，使我们走向成熟、走向社会、走向人生，也可以教我们学许多社会上、学校里学不到的东西，这是最难能可贵的。这点我们都深有体会，在此也发自内心地感谢xxx超市对我们的培养。

xxx超市是由一个超市逐渐发展成九个门店的大型连锁性企业，其规模大、设备齐全、设施先进等许多优势都是其他小型超市不具备的，还有服务理念、企业文化等方面都是比较正规化的□xxx超市一直把对社会的贡献、对顾客的利益作为企业

理念，创新、落实、敬业、团队作为口号，为员工也创造了就业、锻炼、提升的机会，在社会上赢得了群众的良好口碑。

作为xxx超市一名普通的员工，我为xxx超市的辉煌而骄傲，我为自己是一个xxx超市人而自豪。我真心祝福xxx超市走向希望的明天！走向美好的未来！

在超市做销售样累吗篇五

尊敬的各位领导、同事们：

大家下午好！近一年来，超市一部在营销上作了如下几方面工作。

主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品 3154个。

在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好金犇价格形象工作。

我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产

品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显金犇个性和气度。

从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是庞粉叶、郭文艳、赵妮妮、崔利云、、张云平、杨建鱼等；优秀员工是王三红、李云芳、刘燕芳、董波、靳会芳等。优秀班组，休闲食

品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为金辇所作出的贡献将载入史册。从20xx年1月1日至20xx年12月13日，我部共完成(密)

万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位金辇人身心健康。

在超市做销售样累吗篇六

20xx年度年终工作总结不知不觉中，我已加入xx团队已经近一年了。我非常荣幸和庆幸自己能够成为一员。在这里，我首先要感谢公司领导对我的信任和工作上给予的肯定，同时也非常感谢各位同事对我工作的支持和帮助。xx了我一个发现自我、认识自我的平台，并在工作实践中不断完善自我的机会。在这一年的工作过程中，对我自身的改变和影响很大，从中也让我学到了许多，懂得了许多。下面我对这一年的工作情况作一总结。

对公司各个部门同事必须做到有求必应，有需必帮，我始终本着“公司利益第一，把工作做到更好”的一个目标，认真积极的完成了以下本职工作：

- 1、负责公司内部销售人员的服务工作。包括新到车辆的验收、车辆资料的整理、保管与领取。
- 2、负责公司整车订单管理、精品订购。包括每月公司旬订单制定、跟踪审核结算、发车事宜。
- 3、负责公司内部文件的传达、执行。

4、负责与吉利厂家内勤、财务以及集团各公司之间各业务的沟通协调。

5、在销售淡季配合销售部外出做车展，为销售旺季打好基础。

1、在内勤工作岗位工作过程中，能够积极主动全心全意的对待每一项工作，对于刚刚开始工作的我，始终保持谦虚、谨慎的工作态度，虚心向同事学习，积累经验，努力把 work 做到。

2、在工作期间，丰富业务知识、提高工作能力，不断的给自己充电，积累产品业务文化知识。在做好本职工作的基础上，附带销售车辆xx台，并于20xx年xx月参加全国人力资源管理师三级考试。为了做好本职工作，我不怕麻烦，精简部分工作的程序，提高工作效率，争取为各部门同事做好服务保障。结合上述一年的内勤工作经历，我也深刻认识到：

作为公司的一员，无论在哪个岗位，都应该有强烈的敬业心、高度的责任感、求真务实的工作态度和任劳任怨的忘我精神。任何时候都应该以公司利益为重，切实履行自己的岗位职责，与此同时，更应该发扬主人翁精神，将公司的每一件事情当做自己的事情来做，坚决杜绝“事不关己，高高挂起”的工作心态。

总结一年来的工作，尽管对自身和公司发展都有了一定的进步和取得了一定的成绩，但自身在许多方面还存在着不足。对于刚刚步入社会参加工作的我，由于工作经验的缺乏，导致许多问题考虑不够周全，在处理问题上方法不够得当，缺乏创造性的工作思路。在以后的工作中要求自己做到五勤：眼勤、手勤、嘴勤、腿勤、脑勤。在工作实践中不断完善自我，鞭策自己。努力为公司的发展贡献自己的微薄之力。

在超市做销售样累吗篇七

为树立超市良好的信誉和形象，规范超市类经营活动，争创文明、规范本超市，更好的为消费者服务，特制订本制度：

1. 超市合伙经营户要严格遵守国家法令、法规和超市各项管理制度，服从超市管理，接受超市检查监督，落实违章整改；及时交纳超市各项费用。
2. 按核定的经营范围在约定的商位上经营，不随意设摊堆物，不占道经营，不场外交易，不私自收银，一经发现罚款500元。
3. 确保销售的商品符合质量要求。销售的食品符合食品卫生、食品质量的安全规定；包装产品的标识必须符合国家标准；实施食品质量安全市场准入制度的食品必须有qs标志。商品的进货索证要齐全，并接受超市管理人员核查和检测；凡索证不全的商品一律不准在超市内销售。禁止销售假冒伪劣的商品和腐败变质的食品及国家禁令的销售商品，违者轻则罚款1000元，并承担一切责任；重者退出本超市。
4. 在商品交易中，遵循自愿、平等、公平、诚实、信用的原则，遵守商业道德，不短斤缺两，以次充好；不强卖强买，欺行霸市；不得以任何手段欺骗消费者，自觉维护超市信誉，维护消费者的合法权益，违者罚款500元。
5. 市场内不准打牌、赌博、偷窃、打架斗殴、酗酒闹事，不准以任何形式扰乱超市的正常交易秩序。遇消费者投诉或纠纷，到超市管理办公室协商调解或经政府职能部门依法处理，不得仗势欺人、态度粗暴。违者罚款500元，屡劝不改则者退出本超市。
6. 爱护超市设施。不准乱搭货架、乱挂乱贴、乱接乱拉，有碍于超市环境行为的发生；不准擅自改变超市设施和水电管

线。不随意挪用超市或他人的经营设备用具，如造成损坏照价赔偿。营业房装修、广告、空调设置及使用大功率电器，必须经超市申报批准。自有设施使用不得有碍超市外观形象，不得危害毗邻商位的利益及安全，违者罚款300元，并马上拆除。

业结束，清除好应清理的物品，带走现金和物品，经营人员不准在市场内过夜。

8. 维护超市整洁，搞好商位“三包”工作，样品上货架或上商位台面，要摆放

整齐；车辆要在指定停放的位置停放。严禁乱堆商品，乱丢垃圾杂物，瓜皮果壳，严禁随地吐痰，违者罚款200元。不准在超市内带养宠物，以及做与本超市，不适宜的其它行为。

9. 善意劝阻顾客乱丢商品，严禁在超市内私拿他人财物(包括顾客随意丢弃在

商位上的商品)，一经发现，罚款2000元，举报者奖励500元，屡劝不改则退出本超市。

10不准出租、转借和卖买商位。转让、搭拼商位应事前向超市管理办公室提出报告，经市场管理办公室批准，方准经营。对签订租赁经营合同后超过1个星期未开业经营的，租赁合同终止，由超市收回商位。

11超市合伙经营户在合同期内终止经营，应提前一个月提出报告，经超市同

意，交清各项费用，办好设施归还手续，手续齐全后方能终止合同退回押金。 12超市合伙经营户入驻时，必须填报《经营户名录表》。合伙经营户不准雇佣情况不明人员，必须按国家有关法规、制度用工；用工对象必须证件齐全，并由商

位负责人向超市管理办公室办理相关登记手续。根据“谁用工，谁负责”的原则，做好聘用的.进场工作人员的登记、管理、教育、并承担各项用工责任，人员变动及时办理登记变更手续，不办理登记手续的人员不予进商位交易。

13. 开展文明经商活动。经营户之间应互助关爱，和睦相处，支持、配合超市

开展各项服务管理工作。

本制度望各经营户遵照执行。违反制度的，视情节由市场予以罚款处理；违法的则追究法律责任。

为能提高门店的营销自主能力，从而强化各门店的竞争能力。在这统一营销向差异营销转型的过程中，总部企划组需做好指导及监督的工作，特制定单店营销管理办法及单店企划案申报流程。

希望通过严格执行，来合理控制费用，推进活动的可行性，强化门店对投入与产出比的概念性认识，真正实现转型的到位。

管理办法如下：

一、活动方案严格按照“规范的方案范本”书写；（范本见附件一）

二、活动报批，严格遵循“单店促销（企划案）操作流程”的时间规定；（详情见附件二）

三、单店的活动方案得到总部企划部审核同意后,方可执行。

四、活动结束后七天，门店按营运部企划提供的“单店促销（企划案）总结报告”的范本完成工作，并提交营运企划组。

(范本见附件三)

五、活动结束后十天，费用处理到位；

六、活动相关资料收档备案；

各部门的职责要求如下：

三、约束条件1、门店不根据时间申报活动，未经同意就执行活动的者，第一次所产生的费用自行处理，并在营运考核中扣2-3分；（应及性活动要重点与区域分管人进行联系，根据实际能力再做出对策）2、当门店第二次违规操作，就上报总经理室，并通报批评；3、门店未根据要求完成门店企划职责工作，每次在营运考核中1-2分；4、区域分管人，每周末完成对门店的了解及资料收集，直接作为年终奖金的考核依据；5、每一季度对门店及区域分管人进行考评前三位者给予一定的加奖；以上条款有待完善，定稿后报办公室并严格推行！

第一节 超市日常工作制度

一、做好本职工作，积极、主动、热情、周到为宾客服务。

二、严格执行物价政策，明码标价。

三、诚实守信，保质保量，不出售有害健康的食品。

四、遵守纪律，做到不旷工、不迟到、不早退，不擅离职守。

五、及时对商品进行整理，保持陈列整齐美观。

六、接受监督，虚心听取意见。

七、交接-班时，做好货物的盘点工作。

八、落实例会制度，对工作进行讲评。

第二节 超市商品保管制度

一、根据商品所需的存储条件，分类进行保管。

二、统一货物编码，标明商品存放的精确位置，并以明显的字迹将编码标明于货位、货架上。绘制库房商品储存位置平面图，以便全面反映库存情况。

三、保持库房的清洁卫生，消除导致商品霉烂、变质及虫蛀、鼠咬等隐患。

四、控制库房温湿度，在库房内设置温湿度计，利用密封、吸潮、通气等方法加以调节，以适应保管商品的需要。

五、经常检查库存商品，及时发现现在存储过程中数量、质量的变化情况，采取措施加以预防。库存商品发现变质、破损、超过保管期时，或出现滞存情况，仓管员要及时上报主管，提出处理意见。

第三节 卫生管理制度

一、保持营业场所环境卫生。

二、根据商品的性质，清理商品上的灰尘。

三、清洁卫生后，必须把商品迅速整理、摆设、陈列好。

四、服务人员按要求做好个人卫生，避免吃生葱，生姜等异味食品上岗。

一、店面员工工作程序

1. 更换工作服，佩戴工牌，打卡签到；

2. 参加班前会，了解公司的规章，信息以及面临的问题；

3. 进入工作现场，各部门分配工作；
4. 清理自己负责区域的卫生；
5. 逐一检查货架，确保整齐，安全；
6. 整理货架，确保整齐，安全；
7. 准备好足够的购物车，购物篮及相关工具；
8. 微笑服务，隔三米向顾客问好；
9. 同事之间协调工作，轮换工作；
10. 不断整理货架，补充商品；
11. 将散放与各区域的商品归回原位；
12. 处理破损索赔商品；
13. 做好楼面卫生；
14. 做好交接-班记录；
15. 夜班员工，工作分派。

二、商品布置，陈列，销售

1. 一般商品的陈列

- (1) 分类清晰；
- (2) 价格从高至低顺序排列；
- (3) 高价商品放在主信道附近；

(4) 展示面统一，整齐；

(5) 重和易碎商品应尽量放置在下层。

2. 新奇商品的布置

(1) 整个货架或几个卡板布置同一促销商品；

(2) 商品交叉布置；

(3) 连续进行为时几周的专销货展销。

3. 货架头商品布置

(1) 销售量很大的商品；

(2) 新奇商品；

(3) 销售呈上升趋势的商品；

(4) 季节性商品。

4. 店内商品补充

(1) 将较少卡板上的商品移到较多卡板上；

(2) 一种商品快售完，且存货不多，则安排其它商品；

(3) 热门商品在收货后应尽快陈列出来；

(4) 应尽量节省人力，时间。

5. 店面整理

(1) 随时保证店面干净，整洁及清晰的面貌；

- (2) 了解哪些商品已大量销售，哪些已无存货；
- (3) 哪些商品须添加或调货；
- (4) 扔掉空箱，整平商品表面一层(先进先出原则)；
- (5) 错置商品的收集。

(2) 商品的计算机库存显示为负数，但店内仍有该商品在销售；

(3) 商品无销售报告。

6. 破损控制

- (1) 不要将商品扔至垃圾堆或压在卡板下；
- (2) 扔掉的商品需征得管理人员同意；
- (3) 严格执行操作流程(验收，陈列，温度，保险)。

7. 退货给供货商

- (1) 商品滞销或过季，供货商应同意将有关商品退货；
- (2) 程序：1) 退货商品送至索赔办；2) 楼面人员将有关商品撤出。

8. 相关标准

(1) 卡板使用标准：1) 不得有破损的卡板上至店面；2) 横梁坚固，不破损摇晃；3) 保持干净不得将卡板站立放置或在卡板上站立。

(2) 货架头的标准：1) 货架头60%布置新奇商品，40%布置大量

畅销上官;2)同类商品不应放在相邻货架头;3)时刻保持丰满且整洁。

(3)清洁标准: 1)全部售货区域保持干净,任何时候都要做到无灰尘,垃圾及其它残破的东西;2)所有货架及商品都不能有灰尘。

一、

(一) 验收责任

商品验收包括购进商品的提运验收,商品入库或直接上柜的验收,供货方直接送货的验收,商品内部调拨和交接的验收等。

1、验收时要坚持当面清点商品,当场办妥交验手续,要由收货人在验收单据上签名承担验收责任。

2、验收时发现问题,要及时查明原因,分清责任,并按有关规定及时进行处理。

3、上柜销售商品的验收,要由两人会同进行,做到一人清点一个复核,确保商品验收准确无误,清点和复核人都需在收货单上签名,共同承担验收责任。

4、不准将未经清点、复核算收的商品随意上架销售;不可以事后验收为借口,推卸出现差错和损失的责任。

(二) 验收要求

1、对单验收:购进商品入库,直拨上柜或内部调拨商品的验收,收货人员都要先对照收货单据上的货号、品名、规格、等级依次逐项检查核对商品,有无单货不符或错发、漏发情况。经验收无差错再进行数量和质量验收。

2、数量验收：要先验准大数，再对照验准细数；贵重商品要开箱清点验准细数；成套商品要检查配套数量齐全；要做到商品的单货数量相符。验收中，出现单货数量不符、配件或附件短少的情况，要及时与收货人、采购员或采购部经理取得联系，采取补货、换货、冲单、补单、查询或索赔方式解决；出现差错，收货部和营运部门都要登记填写时间、差错品名、差错原因、差错数量，并由责任人签署姓名，确定解决时间。

3、质量验收：要验收商品的生产许可证、质量合格证、中文商标和证明书是否齐备合法；要验收商品是否残损或破碎；要验收商品零件或附件是否齐全；要验收商品是否有变色、变味现象。出现质量不符合要求时向采购员、主管反映，及时采取退货、换货、补货、报损等到方式解决或处理。

二、

1、干食品：

(1) 检查商品包装、型号、规格、生产厂家、生产日期、有效期或保质期；

(2) 拒收保质期超过1/3和二次销售的陈旧商品；

(3) 进口商品要向供应商索取有效卫检证书和防伪标签；

(4) 大包装内有小包装的要抽检。

2、生鲜食品

(1) 检查新鲜程度、颜色、气味；

(2) 称重、扣除皮重和一定比例的水分及消耗重量；

(3) 鲜活鱼要快速称重、快速转运。

3、非食品

- (1) 检查商品包装、型号、规格、生产厂家；
- (2) 检查订货要求的色、码配备；
- (3) 清洁用品要检查生产日期、保质期、生产许可证、卫检准字号；
- (4) 大包装内有小包装的进行抽检。

在超市做销售样累吗篇八

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。其中，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将工作总结作如下汇报：

- 1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；
- 4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的 product 知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。服装销售月工作总结对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在超市做销售样累吗篇九

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求，吸引消费者且抓住消费者视线，从而刺激其购买需求，以...

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求，吸引消费者且抓住消费者视线，从而刺激其购买需求，以增进生鲜各类商品的销售，从而达到提高销售额、增加盈利的目的。

1. 生鲜促销目的

在一定的期间内，提高营业额并提升毛利额。

稳定现有顾客并吸引新顾客，以提高来客数。

及时清理店内存货，加速资金运行回转。

提升生鲜形象，提高门店的知名度。

与竞争对手抗衡，降低其各项活动开展后对本超市经营的影响。

2. 生鲜促销活动的种类

有分长期性促销活动与短期性促销活动两种，长期性促销活动：是进行期间多在dm期间或一个月左右。其主要目的是希望塑造本店的差异优势，增加顾客对本店的向心力，以确保顾客长期来店购物。短期性促销活动：如店内促销、公司周促销，主要目的是希望在有限的期间内，借助具有特定主题的促销活动，以提高来客数，达到预期的营业指标。

例如：庆祝元旦、十一国庆、中秋节、清明节、开幕促销、周年庆、五一节、春节等。

3. 生鲜促销活动的方式

折价促销：利用商品降价以吸引消费者增加购买。

限时抢购：推出特定时段提供优惠商品刺激消费者购买的活动。

有奖促销：购物满一定金额即可获得奖券进行立即兑奖。

免费试吃、试饮：对于季节性商品、新商品、高利益商品的推广，现场提供免费样品供消费者使用。如：现场制作、现场演说，使顾客有安全感，让顾客有满足感，拉近顾客与卖场的距离。

面对面销售叫卖：叫卖是面对面最好的一种方式，也是卖场内拉近顾客最好的手段，最能满足顾客的购物欲望。叫卖的重点商品为特价商品、价格低商品、新商品与制造卖场活跃气氛为目的的方式。

赠品促销：消费者免费或某些代价即可获得特定物品的活动。

折扣券促销：顾客凭超市发行的优惠券购物，可享受一定的折让金额的活动，其目的是为了吸引顾客再次上门购物。

竞争促销：提供奖品鼓励顾客参加特定的比赛以吸引购买人群的活动。

4. 生鲜促销活动的营运

在生鲜人员方面，生鲜人员必须都了解促销活动的起始时间、促销商品及其他活动内容，以备顾客询问。生鲜部门主管必须配合促销活动，安排适当的出勤人数、班次、休假及用餐

时间，以免影响高峰时段对顾客的服务。生鲜人员必须保持良好的服务态度，并随时保持服装仪容的整洁，留给顾客良好的印象。

其次是促销商品必须齐全，以免缺货造成顾客抱怨及丧失销售机会。促销商品标价必须正确，以免使消费者产生质疑被骗的感觉及影响收银作业的正确性。商品的陈列位置必须正确且能吸引顾客，畅销品应以端架陈列来吸引消费者注意或大量陈列来表现丰富感。对上市新品促销应搭配试吃的方式，以吸引顾客消费，以免顾客缺乏信心不敢购买。促销商品应搭配关联性商品陈列，以引起顾客对相关产品的购买。

再次生鲜广告宣传方面必须确认广告宣传单已发放完毕，以免闲置逾期作废。广告海报、红布条等媒体应张贴于明显处，如入口处或布告栏上，以吸引顾客入内购买，要特别注意特价品pop广告应悬于正确位置，价格标示应醒目，以吸引顾客购买。卖场不定时广播促销活动，以刺激顾客购买。

最后生鲜气氛方面可利用海报、旗帜等用品来标示商品特性，以增加顾客购物的气氛。也可利用灯具、电视播放、隔板、模型等用品，以刺激顾客购买的欲望。

方法虽多且各有其效果，但若要使促销活动成功，最重要的还是要靠人员、商品、广告宣传、气氛布置等各方面的配合，才能使生鲜促销活动火爆有效、红红火火，以达到促销目标。

生鲜pop的作用主要在于简单的介绍商品的特点：告知消费者商品的位置、新商品、推荐商品、特价品等，并通过pop将整个生鲜卖场的气氛烘托出来，让消费者有一个良好的购物气氛，从而促使顾客消费购买。

1. 生鲜pop的设置

生鲜的pop广告要达到理想的宣传效果，不能仅靠pop广告物

品自身成功的设计，还必须要合理的设置。

在设置pop应考虑以下几点：

从天花板往下挂pop广告物时，轻一点的东西可以用鱼线来吊挂，这样看起来比较美观，但要注意吊挂pop广告不要和该商品离得太远，以免顾客不知是哪个商品的pop广告。

要把pop广告物放在陈列架上时，要注意广告物绝对不能遮挡商品。

在设置pop广告物时，不能贴于商品上，也不能将商品打开小口插入，更不可直接在商品上描绘广告图案。

2. 生鲜pop色标示

要根据物价局指定的标示，包括有明确标示品名、规格、产地、单位、销售价外，在做促销时还须标明原价、特价提供给消费者，在做促销时可以作为比较，更可刺激消费者，提高购买力度。

生鲜的现场展示与气氛的制造，目的就是“活跃卖场、生鲜鲜活化”。让顾客来到能从耳中、眼中、嘴中体会到为顾客准备的生鲜商品，完全感受到“一切为顾客精打细算、样样新鲜天天平价”，也就是所谓的“要顾客购买”，就要让顾客知道“好”在哪里。

1. 生鲜现场展示有以下几种可供参考

“现烤”、“现炸”、“现包”…各种现场示范、各种现场制作。提供多种口味的选择，介绍各种食用料理，辅助有关食谱的赠送，让卖场活性化无时无刻的进行着。

叫卖，面对面贩卖最直接的方式，也就是拉近顾客的最好的

方法，如何制造活跃气氛就从叫卖开始。

叫卖商品时的重点：

a. 特价或季节性商品

b. 每日一鲜或特别低价商品

c. 新上市或季节开始商品

试吃、试饮、试用

超市陈列商品大部分均非计划性购买，如何能将商品陈列展示于顾客面前，甚至于让顾客亲自品尝，让顾客感受满足感，拉近顾客于商品的距离，必须配合促销试吃、试饮、试用，使顾客对商品有认同感，进而产生购买意愿；现烤出炉的面包、熟食、比萨饼透过试吃，其销售数量均可增加数倍。

现场销售创意

1. 蔬果

a. 可将西瓜大堆陈列，将西瓜剖开，让顾客了解西瓜质量及熟度

b. 开榴莲的方法，将其切割图用pop显示给顾客

c. 强调商品是由生产基地直送、绿色食品、净菜…

d. 摆放榨汁机，现场操作榨汁，果汁百分百原汁，顾客可将新鲜带回家…

2. 鲜肉

b.现场处理、分割、烹调…

3. 水产

a.活鱼的展示，强调鱼保鲜方法

b.提供杀鱼、清洁服务

c.提供各种烹调食谱与烹调方法

d.举办现场试吃…

4. 熟食、面包

a.标示每日现烤、每日出炉时间

b.现场举办试吃、并且外带服务

c.为员工穿上大厨师的服装，塑造专业形象

d.可借由推出熟食餐、便当或各种便利简单

2. 现场气氛的制造与渲染

卖场气氛的塑造可以体现顾客对卖场的看法：“这家超市感觉很有气氛、清洁、很适时、服务很好。”“这家超市的鱼很新鲜、干净。”“这家超市的肉吃起来很放心。”“这家超市卖的蔬果很新鲜、质量很好。”……这些除了利用现场展示形式之外，还必须利用“促销手段”来达到现场气氛制造及宣传的目的。

配合季节与月份来营造生鲜

春季：举行“新春见面礼，来就送”活动，“春之颂”

冬季：“冬冷进补”、“火锅、烧烤”，将火锅、烧烤料与补品大量促销；

加上春节、五一节等长假期，必须安排大型促销来营造卖场销售气氛。

配合商品组合来营造：

特产展——例；大连水产品特产展、山东苹果展、北京水蜜桃大特卖、海南西瓜“夏一跳”。

商品展——例：新西兰的西兰果展、泰国榴莲山竹展、美国牛肉展。

促销手段来营造：

大赠买活动——来店有奖活动，购买满××元抽电视机活动。

大赠送活动——购买满××元送××元活动，买甲鱼送鸡骨架活动等。

现场竞赛活动——包饺子活动、喝啤酒比赛、吃西瓜比赛等。

限时抢购活动等

pop的利用

气氛布置：季节性(换季)或国庆(周年庆)的pop要有活性化。

装饰物：用生鲜鱼、肉、蔬菜的道具或精美图片来介绍生鲜商品的特性。