

最新商城数据报告做 商城楼层经理述职 报告(模板5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

商城数据报告做篇一

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！

在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步。也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

在前月工作中我经常会因为自己没能及时完成上级交付的工作任务而懊恼，有时候甚至看不起自己，对自己没信心！工作性质的转换对我来说是一种磨练，在今后的工作中我一定要学会调整自己的心态，尽快适应三分部这个工作环境，用积极的心态去克服工作中遇到的种种困难，我要让自己成为一个崭新的人：在实战中不断的提升自己，在挫折中不断的成长，用一颗积极的心态去学习，为我能更好的完成下一个工作任务做好前期准备！作为一名楼层管理员只有摆正自己的心态才能更加出色的完成各项工作任务！

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作。因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

现场管理一直是我头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

销售业绩问题是我心里的一大块心病，也是最重要的一点！因前月忙于新柜装修及学习分部工作相关流程等事宜，忽略了销售业绩，导致没能完成当月销售任务目标！接下来的工作中我将虚心向各楼层领导同事请教与学习，探索销售良方，取长补短，通过对影响业绩因素的客观分析，发掘影响销售业绩的潜在因素，克服销售难题，挖掘专柜经营潜质，寻找品类销售亮点，提升专柜员工素质，激励员工斗志，坚定员工销售信心，联合供应商，把握最佳销售时机，待时机成熟，主动出击，通过终端促销在销售中突破自我，打一场销售硬战！

以上想法纯属个人愚见，不足之处还望领导批评指正！今后我一定加倍努力工作，尽心尽责，恪守不抛弃不放弃的个人

理念，至始至终为嘉兴天虹贡献出自己一份微不足道的力量。

商城数据报告做篇二

学以致用，从理论到实践

一、走进苏宁，感受腾飞企业发展文化

苏宁电器成立于1990年12月26号，从之前单一的卖空调产品到如今的3c(家电、电脑、通讯)家电连锁零售企业，；在董事长张近东先生的带领下顺势切入房地产、酒店、高尔夫和百货等相关行业；在全体员工的共同努力下，形成了独特的企业文化，电器商城销售实习报告。现如今，苏宁电器市值508.31亿元，在中国零售行业与私营企业中遥遥领先，通过如一日的拼搏中，企业在全国27个省和直辖市，100多个城市拥有近1300家连锁店，员工人数1xx0多名。同时，苏宁电器是国家商务部重点培育的“全国20家大型商业企业集团”之一，苏宁电器目前经营的商品包括空调、冰洗、彩电、音像、小家电、通讯、电脑、数码八个品类，近千个品牌，20多万个规格型号。现苏宁以连锁店服务为基石，每进入一个地级以上城市，苏宁都配套建设了物流配送中心、售后服务中心和客户服务中心，为消费者提供方便快捷的零售配送服务，全面专业的电器安装维修保养服务，热情周到的咨询受理回访服务，苏宁电器竭诚为消费者提供全程专业化的`阳光服务。

二、体验实体营销，参与经营管理，从理论走上实践（实习内容）

1. 熟悉商场交易规则，明确商品交易流程。在进入实体店面工作之时，首先对自身进行一个轮岗安排，从售前到售后，从门店到仓库，做到对各项工作开展的整体把握。在各项工作运行的流程中，做到准确把握市场营销规则与现状，及时学习相关企业文化，重视政府对企业相关的规定；同时对商

品进行严格的价格把关，不断的进行市场调查，反复的对商品知识进行系统化的学习，实习报告《电器商城销售实习报告》。当然，在营销的过程中，追寻诚实守信的原则，熟练地掌控商品交易各个环节所需注意事项，对交易的整个过程了然于心（如不同的支付方式，不同的送货方式，不同的交易模式和不同的政府补贴规范等），在这一系列的标准中，我们应该处理的有的放矢。与此同时，要将各个已知信息及时反馈给上级领导，传达给其他厂促员工，做到信息的公开透明，为后期商品交易流程正常有序的开展做好铺垫。在交易的流动过程中，我们始终坚持“速度传递真情，微笑彰显服务”的宗旨，以便后期客户的维护与管理能够面面俱到，及时处理突发事件。在熟悉整个流程的过程中，我们力求将任何销售一步到位，使得程序化，结构化，系统化的商业理念更为清晰。

2. 掌握行业发展动态，顺应时代潮流，跟上社会节奏，从理论到实践。在责任与义务的到来中，我们应该学会及早的适应社会现状，认知社会形势，通过店面领导和企业人事对我们的大力培训，让我们感受到工作经验与能力的重要性。所以，我们实习的内容还涵盖了思想层面的转变，从之前的懵懵懂懂，不知所措到现在的本分踏实，都是需要不断的革新的；为了有更为娴熟的应变能力，我们对企业应知应会的学问也是在不断的加强；在产品知识与国家对产品相关的规定中，我们也是需要牢牢的记住。在高速时代发展中，信息化、多元化和全能型的人才备受关注；独立的生活阶段，我们开始努力的从理论走上实践，摆脱校园生活对我们的枷锁；因此，我们履行曾经自己校园生活的承诺，让自己快速的融入社会生活，学会生活，也是上级领导对我们实习内容的一个延伸和拓展。准确掌握新型事业的发展，将企业的发展与信息的革新进行同步跟进，熟悉同行业（如国美）发展走向，并结合自身发展趋势进行整体的思考，力争将自己销售这一模块的工作开展进行的有条不紊。

商城数据报告做篇三

我从xx年x月加入商管部，担任一楼经理，深感自己是一名最终端的经营者。主要职责是，维护整个一楼现场经营秩序的有序运行。具体日常工作内容，主要有员工规范管理，商品售后服务等。

半年来，在各位领导的关心，同事们的支持配合和员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，并成功把品牌服装招商进场。基本完成了领导交办的各项任务。

俗话说“隔行如隔山”。如何做好楼层经理，对我来说依然是一个全新的课题。为此，我要不断学习，充实自我，做到干一行，爱一行，专一行，一方面要读好无字之书。还要虚心向领导，同事，员工学习。学习他们的专业知识，工作方法，营销技巧，为人处事艺术等。同时在日常生活中坚持“多看，多听，多想，多做。”通过学习与实践的有机结合，逐步提高自身理论和业务素质。

注重规范管理，提高员工整体素质。今年来，专柜的营业员调动频繁，新员工对商场纪律和经营业务不够熟悉的状况。我在平时的工作中，加强了监督与执行力度。特别是一楼中厅的羽绒服专柜，营业员多数是临时招来的，人员调动特别勤。这些新员工纪律意识淡薄，上班窜岗，吃东西，带小孩现象时有发生。我从开始的提醒，到警告，最后的罚款来提高员工的纪律意识。使部分新员工较快地进入工作角色，养成良好的职业习惯，维护了商场的良好形象。

加强现场巡视，保证经营秩序良好。楼层经理的工作就是现场，工作内容非常具体，琐碎的工作。这也就需要自己有较强的责任心，保证经营现场对各种具体，琐碎的工作当场进行解决。使营业秩序良好运行，给顾客提供一个方便，舒适的购空间。

坚持公正，合理，灵活对待商品投诉事件。商品存在的问题，要做到有章可依。即要维护消费者中良好口碑，同时尽可能做到代理商的理解与支持。在这半年中，我也处理过几次投诉事件，基本上都能让顾客和代理商协商解决成功。每次解决成功一次投诉，我的心里充满成就感，自己的努力没有白费。

各位领导，同事，年让我依依不舍。在这半年里，曾流过辛勤的汗水，也流过泪水。正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长，进步着。在年的工作中，我将加强学习业务知识，进一步提高现场管理与自身的管理水平。多配合各柜组长及时将合理化信息和建议传达代理商，提升商场的经营效率与经营形象。希望自己今后能快乐地工作，并在工作中找到更多的快乐！

商城数据报告做篇四

大家上午好。我是来自宝庆商城七波辉的xx□

首先我想说的是非常感谢公司给我施展个人才能的舞台。让我从一名普通的员工步入到管理者的队伍。

时间流逝，来宝庆以近两年了，任职七波辉课长以十天有余，刚开始的时候自己心里很是没底气，一直问自己能不能把工作做好，因为开始来宝庆的时候我是再乔丹工作，那时候才开始认识品牌，了解品牌，学习销售技巧，学习商品陈列，虽然都是运动品牌但对童装不是太了解，陈姨曾说过无论干什么事都要有自信，我牢记在心。商城人的热情氛围影响着我，领导的关心鼓励着我，我暗下决心一定要把工作做好，不能辜负领导对我的希望。

来到七波辉首先要做的就是熟悉七波辉，了解七波辉服鞋的种类，大类，系列，把我曾所学到的取长补短，刚进七波辉工作的时候，压力挺大的，因为凡是都要从0开始。从我做起，

要把团队带好。给大家说一个前几天发生在我们店的事情，当时有三个顾客来给孩子买衣服，顾客十分的刁难，边看边把我们的叠装散开，一会拿这件一会拿那件，衣服找了一大堆，然后又到处挑毛病，俗话说顾客就是上帝，来我们店买衣服，就会增加我们的营业额，大家都知道销量对我们来说是很重要的。我们岂能让顾客空手而归。我们利用所学的商品知识，细条方法，还有我们的售后服务，大家一起一言一语的给顾客解答，给小朋友试穿新衣服，新鞋子。直到顾客满意买单，有一句话说的好同心山成玉，协力土成金，团结就是力量。只有团结的队伍才是一个好团队。让我深有体会。

在今后的工作中，我将继续努力，不断学习不断提升自己的工作能力及综合素质，为公司尽自己的一份力量，带好团队。我深信我们宝庆的队伍会以更专业，更高效，更真实的服务面对千千万万的顾客。让我们共同努力带好头，做好自己，从我做起。

述职人□xxx

20xx年xx月xx日

商城数据报告做篇五

在这辞旧迎新之际，我在盘点收获的同时，寄希望与新的未来。回顾一年的工作，我个人可谓感受良多，既学到了很多新的知识和理念，也还感到仍有很多不足之处需要改进。一年中，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺，对于每一个追求进步的人来说，都免不了会在年终岁末对自己进行一番“盘点”，也算是对自己的一种鞭策。新的环境新的起点也给我提出了新的要求。工作以来在行领导的关怀下，在科室全体同事的帮助下，我能恪尽值守全身心地投入到工作中去，尽自己的全力履行好自己的工作职责，从中体会到了团队精神的重要性，尤其在领导的部署和指点下，完成了很多意义深远的工作。按照支行科室负责

人工作分工，我主要分管营业部、会计科工作；现就近一年来的工作情况向各位领导述职如下：

一、深入学习科学发展观，努力提高政治思想素质

我作为学习实践活动的组织者和学习者，先学一步、深学一步，在真学、真懂、真用上下功夫，把握学习活动的宗旨。领会省、市委、总行党委关于学习实践科学发展观活动的要求和各级讲话精神，把握各阶段的工作和要求，做到规定动作不走样；扎实推进理论学习与基层调研。精心组织科室人员参加学习。活动中，注重自学，系统学习，科学发展观必读书目做好读书笔记，撰写了学习体会和调研文章。学习调研组织本年度2次以“科学发展观”为主题的专题民主生活会，纠正和改进自身在科学发展观上的含糊认识，制约科学发展的旧观念，剖析思想根源，批评和自我批评，按照学习实践活动要求，学习领会十七届四中全会的重大意义，牢牢把握工作科学化的新要求，充分认识党建工作的重要性。一年来，能以积极的态度参加“深入学习实践科学发展观”的教育活动；认真学习和领会中央的路线和各项方针政策，及时把思想认识统一到中央的精神上来，并以此指导个人的言行。学习中，能联系思想工作实际，努力做到围绕主题、把握灵魂、领会精髓。

二、履岗情况

1、业务拓展及营销工作。在过去的一年里，围绕2014年信贷管理工作的基本思路，以“规范管理深化”为主线，严格控制和防范信贷风险为核心，贯彻国家金融政策及法规和市行指示精神，增强市场化的经营与管理意识，继续调整转变信贷业务的经营与管理模式，健全和完善业务与质量均衡发展的有效管理体系，在信贷业务发展方面主要开展了以下工作：

为了让更多的客户认识、使用我行的金融产品，组织和参与多次户外产品宣传和营销活动。如利用周日或下班时间人流

量较大的时段举行户外宣传活动，营销我行重点产品，并充分利用大厅的vcd设备，每天在营业时间不停播放热卖中的基金或建行各产品介绍的光碟，对树立我行业务品牌和业务扩展，起到一定的积极宣传作用。

2、真诚团结，维护工作大局。身为会计财务科科长，我能从严要求自己，积极参加党委中心组理论学习，自觉加强业务学习，不争名夺利，不计较个人得失，全力维护工作大局。虽然我分管的工作同银行的主营业务比起来，都是小事，但我从不敢有丝毫懈怠，始终把工作摆在首位，坚定信仰，积极向上，锐意进取。尤其是今年班子调整以来，我能够根据支行党委的分工和自己肩负的`责任，正确行使职权，严格履行工作职责，做到了积极主动地思考问题、解决问题，勇于承担责任，同时做到了努力协调好各方面关系，团结共事、摆正位置、当好参谋、遵纪守法、廉洁奉公、勤奋敬业、身先士卒，较好地发挥了党员领导干部的模范带头作用，圆满完成了各项任务。一年来，做到了在理论上不断提高，在思想上不断进步，在工作上不断追求卓越。

3、加强团队建设，发挥激励机制的积极作用。为进一步提高员工的工作积极性，年初，重新制定营业室员工的绩效考核办法，把考核内容细化、量化，彻底打破部门内部吃大锅饭现象，收到较明显的效果，由于通过各项指标考核，使员工收入有所差距，员工之间的工作热情、工作效率和对产品营销的积极性有了较大的提高。在执行过程中，我发现仍有不尽合理之处，于是对不利于员工工作积极性的细则，再次征询全体员工意见书，进行修改。修改后，为体现考核的性，按工作岗位不同设置不同的考核指标，为每位员工设立工作台帐，并让所有员工参与评议，每月将柜员评议、营销业绩、差错考核、扣分情况进行统计，使考核更趋公平、公正、公开，通过考核实施办法，鼓励员工做好柜台服务工作的同时，向目标客户营销产品□vip客户，从传统操作、核算型柜员向核算、营销并重的复合型柜员转变。增强了部门的凝聚力。

三、存在的不足和下一步打算

现在存在的问题主要是理论水平还有待提高，是应急处理水平还不够，只有不断地加强理论学习，积极吸取先进经验，广泛听取意见，才能不断地提高自己，完善自本人，也才能更好地履行自身工作职责。

下一步，本人将在行长的领导下，加强自己党性修养，以更饱满的热情，端正的工作态度，以社会主义荣辱观为准绳，认真钻研业务知识，加强团结，努力工作，把本人的工作提高到一个新的高度。

文档为doc格式