# 2024年商场年度工作总结个人 商场年度工作总结三篇

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2024-08-18

*在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧2024年商场年度工作总结个人一XX年是经营结构大调整以后，购物中心在新商...*

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**2024年商场年度工作总结个人一**

XX年是经营结构大调整以后，购物中心在新商场经营的第一年。一年来，在公司董事会和总经理室的正确领导下，在中心全体干部员工的共同努力下，创新破难，搞活经营，夺得了社会效益和经济效益的双丰收。全年商品销售总量猛增，年销售达到亿元;新商场在消费者中的认知度、信誉度迅速提高，品牌效应得到更大辐射。

公司对各门店进行经营结构的战略性调整以后，购物中心在新的经营环境下呈现了新的变化也碰到了新的问题：

一是企业规模扩大。营业面积比原来扩大了%，人员增加了%，已经成为XX最大的百货商场。

二是业态特色明显。以百货为主要业态，加大服装经营比重，品牌名牌荟萃。

三是管理难度加大。企业规模迅速扩大，经营成本相应增加，管理难度加大。

四是行业竞争加剧。XX商城的开业，xx的调整，进一步加剧了商场间的经营竞争。

面对新的经营环境和市场竞争，为完成和超额完成今年公司下达的万元的商品销售指标，购物中心各部门从调整商品结构到搞好营销促销，从加强内部核算到保证经营安全，动了不少脑筋，想了许多办法，采取了一系列行之有效的措施，收到了良好的效果。回顾XX年的工作主要抓了以下几个方面：

新开商场从开业到商品适销到消费者认可有一个过程，为尽量缩短这个磨合期，购物中心在营销促销上做文章。在去年底购物中心成功开业以后，各部门乘势而上，抓住元旦、春节两大节日，推出一系列强有力的促销活动，聚集人气，扩大影响，促进销售，实现经营开门红。节日旺季过后，购物中心及时调整思路，把工作的重点从旺季保供应转移到淡季促销售上来。坚持“有节借节，无节造节”，特别是做好“无节造节”的文章。针对商场客流晚上好于白天、双休日好于工作日、节日好于平时的特点，积极争取厂方支持，整合各类营销资源，统一策划营销，统分结合地把握好营销活动推出的时间、形式、规模和力度，放大营销资源的促销功能。同时，根据顾客把逛商场、购物作为一种休闲方式的特点，增加促销活动的娱乐性、参与性，努力使商业促销活动具有更多的文化含量。像黄金珠宝部的“助学助残助困镶嵌珠宝、翡翠慈善义卖”活动，妇女儿部“六一”期间推出的一系列喜闻乐见的娱乐赛事，不仅吸引了大批消费者的积极参与，而且取得了良好的社会效益和经济效益。另外，充分利用一楼中庭、五楼特卖场开展内衣秀、时装秀、健身舞等造势活动和文胸内衣、羊毛衫、箱包皮具、名牌服装、运动服饰等换季、断码商品的大特卖。一年来，购物中心推出大小促销活动不少于次，做到了周周有活动，日日有优惠。购物中心开业一周年期间，公司统一策划推出“六店同庆”促销活动，规模大、范围广、促销资源丰富、优惠力度空前，形成销售高潮。12月16日到18日三天，商品销售多万元，创历史新高。

一年来，购物中心始终把商品结构调整，组织适销对路商品，提高商场坪效作为一项重要工作来抓落实。节日旺季过后，各部门主动对前期工作进行了分析总结，对商品的销售业绩进行排队，按照优胜劣汰的原则，抓好商品结构的调整。一年来，购物中心各部门淘汰品牌只，引进到位品牌只。如女装部4月份引进韩国休闲品牌“衣恋”，一上柜就受到年轻消费者的青睐，最高日销售超过万元，五月份就成为女装品牌的销量冠军。

**2024年商场年度工作总结个人二**

20xx年的脚步声逐渐远去，特乙甲全球家具广场在商场领导正确的经营思路，大力度的广告推广下，已成为威海家具行业的领航者，也是高端人士购买家具必选之地。在过去的365个日子里，通过商场全体员工团结一致、共同努力，较好地完成了全年各项工作任务，现将全年工作总结如下：

1、管理水平精益求精，部门结构逐步完善

为适应商场的发展，不断探索有益于商场发展、员工进步的管理模式， 20xx年商场修订并确定了《特乙甲全球家具广场员工管理制度》，《营业员管理细则》及各项工作的执行流程等，在良性的规章制度约束下，提高了员工的自律及稳定性，在执行每项工作的时候，都有更好的发挥。在组织架构上对部门进行调整和整合，明确权责范围，细化责任体系，分解落实目标。通过20xx年的实践与修正，商场人员组织架构趋于稳定。

2、以人为本，打造亲情化管理团队

今年商场对所有员工的生日做了细致的统计和核对，以确保每一位员工都可以准确无误地在生日当天收到商场送上的生日蛋糕，让员工在惊喜之余，面对商业竞争和工作的压力，能更多地感受到商场对自己的重视和无微不至的关怀、温暖。同时也积极组织员工参与集体活动：从20xx年员工新年联欢会、导购员形象礼仪培训、三八节日

户外比赛、一折义卖捐助弱势群体、价格诚信颁奖仪式等等，让大家在活动中得到提高，商场的精神在活动得到升华，使商场团队的凝聚力和战斗力得到了进一步加强，为商场文化建设，凝聚力工程出了一份力。

3、企划推广多元化发展

20xx年商场整合资金200多万用于商场各类广告投放，《威海晚报》广告31个整版，（含商户）广电报12整版；公交车体广告，其中文登荣成5部，市区公交6部，郊区公交18部；出租车顶灯广告200辆（已于20xx年10月份到期）、烟威、青威、威石高速单立柱广告牌12面（含更换画面），其他户外围挡商场40块，商户40余块，遍布市区；在威海电视台、威海广播电台等知名媒体也多次广告宣传及报道。

20xx年商场先后策划举办了“3.15促销活动”“五一买家具送轿车”“端午节放粽一夏”“夏季全场集体裸奔”“中秋店庆国庆三节50根大奖送礼”“元旦家年华”等大型活动，引发了威海家具市场购物狂潮，感恩回馈陪伴我们一路走来的消费者朋友，让特乙甲不仅仅是一个品牌商场，更是威海人民生活中的贴心朋友。

商场的文化建设如火如荼，于20xx年4月份冠名赞助著名钢琴家鲍蕙荞师生独奏及四手联弹讲解音乐会，“五一”举行一折义卖捐助活动，并获得的7万多元收入全部捐给失学儿童和孤寡老人，同月冠名赞助财富纵横论坛，9月独家冠名赞助横渡刘公岛海湾全国游泳

邀请赛等等公益性活动，让特乙甲不再是一个生硬的家具商场，而是一个有亲和力的公益大使，使特乙甲不知不觉间融入了百姓生活和工作中。

20xx年小区营销推广采用了电梯广告、灯杆道旗、电梯卡、业主物业手册和准客户短信群发等模式进行宣传，至今已有十余个小区植入不同家具品牌的广告，如：滨海龙城、望海园、华能电厂小区、丽景健康花园、望海名居、伴月湾、阳光小区、田村小区等；植入品牌30家，如：青岛一木、大立华、CBD、慕思、班奴、CAV音响、艾芙迪、金富丽、曲美、红苹果、金富通、格雷威、联邦、年年红、舒达床垫、酷漫居等品牌，商户积极参与，广告效果显著。

平面形象方面，20xx年将商场VI系统全面细化升级，制定了商场常规的平面形象推广系统，如户外广告、围挡立柱、公交车体、形象易拉宝、X展架以及商场促销形象系统等，全面规范化商场的视觉识别，大大提高了消费者对特乙甲品牌的感官认识。

4、优化商场品牌，储备品牌资源，稳定老商户关系

老商户方面，20xx年，公司绝大部分商户比较稳定。没有出现重大、恶意拖欠房租撤场商户。因经营不善撤场，后续没有新商户入住的，仅有3例：达利地毯、威创、柏汪源。

在稳固老客户资源的同时，发展挖掘了优质新客户资源。20xx年，共计调整引进商户23 家。其中，调整后，现有品牌明显优于原有品牌共17家，品牌分别是：伊兰格斯、米兰、慕斯凯奇、顾家、

MD、施华洛、大自然、穗宝、香柏年、大立华、华丰、凯蒂&波斯猫、伯瑞莎、贵人缘、联邦、鲁木坊、阿瓦伦。调整后，品牌优势有待考察品牌有5家。分别是：珠峰、盛邦、红日、香柏年（新款）。

20xx年新进商场超过三个月的商户，大部分经营状况比较好。能够持续稳定的长期经营。

从楼层分布上看，新引进商户，一层和二层持平各九家，三层较少俩家。

因商家经营不善，需要调整的品牌，一家：汉德兄弟。

在合同履行方面，20xx年，共有85家商铺，续签商户的稳定率在72.94%。续签合同商户共62家，未续签合同商户23家。其中，合同未到期撤场的商户，共三家：伊特尼家、威创、达利地毯。其中，伊特尼家因经营不善，老板欠房租后消极经营，最终，达成协议，扣除其押金，商场装修禁止撤出，允许其撤场。威创因经营不善，老板将所有家具撤出商场后，清算所有场租费用后，撤场。达利地毯，因商家经营不善，老板违约无法联系。

租金方面：20xx年，全年租金状况总体上要好于20xx年。20xx年，截至年底，85家商户中，共有82家未出现大规模拖欠租金状况，租金稳定率为：96.4%。拖欠租金回收困难商户只有两家：A家 逸彩、达利地毯。其中，A家 逸彩 长期拖欠租金，基本上催缴都是态度良好，就是不交租金；达利地毯，违约撤场后，无法联系负责人，导致所欠场租无法完成。

由于增加了新员工、老商户趋向稳定及部门同事辛勤工作等有利因素引导，20xx年，业务部在商户沟通、信息汇集归纳、商户意见总结等方面都有比较大的改进。由于与商户沟通比较及时有效，德尼尔森鞋柜、库玛沙发及华威家具等品牌合同到期撤场后，我商场原有商户听从业务部建议，及时入住新的产品系列和新的品牌。为商场新老商户衔接创造了良好的典范。并且，由于以上新老商户间衔接比较好，没有造成商户空档，为商场租金收入创造了比较好的利润。信息汇集归纳方面，针对不同档期的促销活动，业务部都回搜集归纳商户的意见，反馈给业务部，以便业务部制定出更为合理的促销计划。

5、财务工作进一步清晰、有序

根据商场的实际经营情况，财务部下设了五个岗位，分别是财务总监、出纳会计、主管会计、商户返款出纳、总台收款。财务总监负责企业财务的各项支出的审核和总体的财务工作；财务部根据每日商户的缴费情况，设置了“特乙甲（日销售明细）”的日报表，由两位总台收款人员逐笔进行登记，两位人员做到了登记仔细认真并且能够及时地传递日报表；每天的日报表上传到企业财务部后，由分管商户返款的出纳人员进行微机记帐，列出上个周三到下个周二15：30分以前的\'各商户的缴费情况，然后根据规定的合同期内该商户的缴租情况，及时地开立各商户租金物业及电费的扣款收据，及时催促商户与总台对帐的情况，于星期五的上午或者下午进行返款，在这一年的工作当中，分管商户返款的出纳人员严格认真地进行了商户的返款工

**2024年商场年度工作总结个人三**

我是一名入职不久的新员工，虽说是新员工，但在公司已经有将近二个多月的工作时间了。转瞬之间已经过去了好长时间，在这二个月的时间里，我有过欢喜，也有过失落。自己不但学得了很多专业知识，同时也学会了人与人之间的交往，这对自己来说是十分宝贵的。同时也是自己取得的巨大进步。

也许xxx的工作对大家来说，都觉得是一件很简单的事情。收银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为商场员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并没有想象中那么简单，那么容易，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

通过近二个月的工作和学习，商场的工作我也可以应付自如了，或许说这些话有些自满，但当有状况发生时，公司的同事都会向我伸出援助之手。这使我心中不经万分感动。在这二个月的时间里，自己一直保持着对工作 的热情，心态也是以平和为主。我深深的知道，作为一名世纪百悦的工作人员，坚决不可以把个人的情绪带到工作中来。顾客永远是对的，不能与顾客发生任何的不愉快，所以我们要以会心的微笑去接待每一位顾客，纵然顾客有时会无理取闹，但我们也要做到沉着冷静，保持好自己的心态，尽量避免与顾客之间发生矛盾。

虽然自己做收银工作的时间不是太长，自身的专业素质和业务水平还有待提高，但是自己觉得只要用心去做，努力去学习，就能够克服任何困难。我们要树立良好的形象，因为我们不仅仅代表着我们自身，更代表着公司的形象。在工作期间我们要积极的向老员工请教和学习，能够踏实认真的做好这份属于我们自己的工作。这是公司的需要更是自己工作的需要。针对自己在工作中遇到的问题，探讨自己的心得和体会，也算是对自己的一个工作总结吧。

在这段工作期间内，自己感觉到还有很大的不足，对于自己的业务水平和技能还有待提高，这样才能在方便顾客的同时也方便我们自己的工作，使我们的工作效率有所提高。当然自己觉得对顾客的服务才是最重要的，作为服务行业的一员，我们能做的就是服务顾客，让顾客满意而归。这就要求我们自身具备良好的个人素质，做到热情耐心的接待好每一位顾客，不要在工作中将自己的小情绪带进来，更不能在工作时间内聊天、嬉戏，这样会让自己在工作中出现许多不必要的麻烦，为了防止自己与顾客之间产生矛盾，我们必须要保持好自己的心态。

在工作之余，自己还应该多学习关于自己工作方面的专业知识，自己只有不断的学习，不断的提高，不断的进步，才能立足于如今如此竞争激烈的社会之中，这也是我们为自己所做的准备，只有做好这些，有足够的资本，才能在这份岗位中脱颖而出，要知道在一份平凡的工作中作出不平凡的成绩，这并不是一件易事。

时光飞逝，虽然自己在这份岗位中工作了短短二个多月的时间，但给自己的的感受却很深，无论是在自己做人方面，还是在自己的工作当中都给了自己很大的帮助，在今后的工作当中自己应该多学习多进步，做好做精自己的工作。为了美好的明天，我们努力吧。

【2024年商场年度工作总结个人 商场年度工作总结三篇】相关推荐文章:

商场工程部年度工作总结

商场购物中心年度工作总结

商场年度工作总结工作计划

某商场09年度工作总结范文

商场营业员年度工作总结范文

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找