# 生鲜上周工作总结范文(73篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-06-30

*生鲜上周工作总结范文1转眼间，短短的一个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成...*

**生鲜上周工作总结范文1**

转眼间，短短的一个月实习就这样结束了。在那里我不仅看到了许多自身的不足，同时也对自己未来投入社会工作有了进一步更深的了解。是的，展望未来，我对自己今后的工作充满了信心和希望，为了能够制定更好的工作目标，取得更好的工作成绩，以下是我把参加实习工作以来的情况总结如下：

>实习工作内容

虽然以前有去过社会做实践，但是此次的工作对于我却是一个全新的挑战。因为我这次所面临的是一个陌生的岗位蔬菜水果销售员。不过这份工作倒符合我的专业，在这首先得感谢南宁市辉良农场品种养殖场给我这个机会，（因为我们公司在南宁的各大超市都几乎有自己的卖场或摊位）所以让我有了在人人乐超市生鲜部蔬果组实习的机会，而我的日常工作就是负责蔬菜水果的销售。这需要我去摸索与实践中去慢慢熟悉与了解这项工作。然而通过了一个实习阶段的工作后，我也对这份工作有了层次上的新理解。以前总是觉得销售员，不就是整天站着么，没啥好大不了的，所以在被他们选在销售员这岗位时还真的有点不高兴。然而在此次实习工作阶段后，自己也认识到了当初的想法是错误了，毕竟销售员包括了太多的职责。我主要总结了一下我们在和大福百货超市作为一名合格的侦察员应做的几方面：

来到人人乐超市上班，这里虽然上班比较辛苦，但是在这里，不仅我的个人能力得到了很大的.锻炼，而且享受到了团体的力量。我觉得过的很充实，也很快乐。在实习的一个月，我们蔬果组在总部董事会和总经理的正确领导下，店长对生鲜实行了主抓主管的方针，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之地区营运和采购的大力支持、监管，使得蔬果组在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。

蔬果组是生鲜部四个组的其中之一，由蔬菜、水果、南北干货、五谷类、和联营五大部分组成，是生鲜部最大的一个组，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之蔬果是人们日常生活的.必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日蔬菜和水果的抢购工作，做好蔬菜和水果的整齐陈列，保证蔬菜和水果的新鲜、健康。与此同时，还要降低蔬菜的损耗，增加毛利额。在带班的过程中，我主要从以下几个方面着手：

>一、严把蔬菜质量关。

降低蔬菜损耗。要降低蔬菜的损耗，必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据顾客对于每个蔬菜单品的需求，做出尽量合理的订货量。在收货的时候，对于每一个蔬菜单品，我们都要亲自查看蔬菜的质量和新鲜度，严格把好蔬菜进入卖场的第一个关口。在扎菜和打包的时候，要求员工将破损和腐烂的叶子去掉，切掉长出的根、叶，做到蔬菜的美观和新鲜，但同时要注意不能随意的浪费。在每天中午和晚间我们都会对冷冻储藏室进行整理，既保证订货量的准确性，又要保障蔬菜因踩踏而造成的损耗。

>二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。

对于我们蔬果组来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。是店长和经理眼中的老大难，人人谈而色变。在我带班的过程中，通过和员工交流深入的同时，我发现在管理上存在的问题主要是人员安排不当，分派不均。思想上，员工思想波动大，员工对于同事之间以及和上级之间存在着矛盾和

分歧，针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成打包员与理货员、扎菜员与理货员、打包员与扎菜员之间的互相协作。大大提高了工作的效率和成效。

在言论上，我们提倡有言就发，有话说在当面，不背后议论长短，帮助同事之间解开疙瘩，化解员工和领导之间的矛盾，从员工的口中能够发现问题并解决问题。在开会的时候，向员工做思想工作，让他们懂得团结才能发展，团结都能受益的例子，通过长时间的接触，我反而觉得在这个组里呆着，能享受到快乐，虽然前面还有一段路要走，但是我有信心。

>三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。

对于蔬果组来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的蔬果的价格以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每日对竞争店东方红新百店和南桥早市进行市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在超市实习期间，我们组的促销员在市场的调查、快讯的发放、抢购商品的装袋等方面给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

**生鲜上周工作总结范文2**

>一、工作开展情况

1、乡政府在年初就与各村签订了目标责任书。确保各村的食品安全协管员能确保在自己管辖的范围内，不发生食品安全事故，保证全乡的食品安全工作的稳定。

2、在全乡每个村都有以村两委其中一人为食品安全协管员的第一责任人，以各组组长为安全员上报50人以上的群体性聚餐给协管员，协管员亲自到现场监厨，取食品样品用于食品留样，包括环境卫生。截止11月22日，各村总共上报了48起群体性聚餐事件。

3、乡食品安全员每月定期对学校的食堂进行检查，重点检查提供给学生奶制品等一次性食物的保质期及是否有变质等，其次是检查饭菜的留样，再次是检查学校食堂的环境卫生；每月还不定期的随机突击检查乡的4户副食店，确保即将过期和已经过期的食品永不上架。

>二、存在的问题

我乡食品安全综合监管工作虽然取得一定成效，但仍然存在着困难和薄弱环节：

1、我乡镇各村食品安全工作开展不平衡。

2、各监管部门之间的沟通协调仍需进一步加强。

3、应对突发重大食品安全事故应急反应能力和快速处置能力有待进一步提高。

4、部分经营者、消费者食品安全意识比较淡薄；广大人民群众对食品安全的`自我保护和维权意识有待加强，需进一步加强宣传力度。

5、食品安全信息来源及信息量偏少。

6、个别村存在着漏报的\'情况，个别村食品安全协管员的个人安全意识有待提高。

>三、20xx年食品安全工作打算

继续落实食品安全监管责任制。继续把食品安全工作纳入目标考核范畴，层层落实安全监管责任，建立健全食品安全协调机制，完善食品安全监管各项工作制度，为食品安全工作深入地开展提供了有力的制度保障。

继续加大食品安全监管力度。加强沟通协调，加大联合执法力度，按环节监管、分兵把守的原则，做到责任明确，措施具体，监管到位，将监管工作重心下移，加强农村市场监督管理和综合整治，继续深入开展食品安全专项整治。

继续强化各村协管员的个人食品安全意识的提高，做到各村能及时上报群体性聚餐，做到不漏报，瞒报等。

**生鲜上周工作总结范文3**

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。

面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的xxxx超市事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

篇3：超市主管述职报告

废话就不多说了哈，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。还有就是在贵娃子进货初期，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。

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。

**生鲜上周工作总结范文4**

随着终端拦截的越来越激烈，终端拦截的最高操作手法：住店促销员拦截竞争厂家的消费者群体，销售自己的产品的做法，在医药保健品营销中迅猛发展，尽管在医药保健品行业出现住店促销要晚于酒水饮料与化妆品，但是最近两年越来越泛滥，据笔者20XX年XX月初在广州市和深圳的调查，目前住店促销非常普遍：A类药店(各厂家标准不一，但大同小学校防汛应急预案,规则方案异)的60%，平价药品超市100%都有个厂家的住店促销，超市工作心得体会。一般来说，在广深两地每月营业额10万元及10万元以上的店，都可能有住店促销员进驻。

那么这些住店促销这一营销模式发展趋势如何?药品零售终端住店促销人员都是些什么人?他们的生活个人简历封面状况如何呢?如何利用其他厂家的住店促销?笔者经过一段时间调查、研究与操作，把心得体会与各位朋友分享。

>1、谁在派住店促销进入药品零售卖常

在二级以上城市的A类零售终端，所有的平价药品超市已经普遍有住店促销员存在。派驻住店促销员的一般是药品生产企业和药品销售代理公司。

生产厂家派驻。一般会是品牌知名度低的厂家，具备以下条件就可排住店促销：一是品种较多的厂家，二是价差大的品种，三是一些人员营业推广可以上量的品种，四是一些老药新做的品种，或者五是新推出的不以广告作为促销手段的品种，大都采取以终端拦截营销模式运作，其最高境界就是有自己的住店促销员队伍。

医药公司派驻：独家代理一些品种，或者把某类品种组合成为一个系列，或者治疗各种疾病的药品都有，覆盖面广泛，消费者拦截面广泛。

在很多药品超市和大型药店里，住店促销员的数量远远多于正式的药店营业员的数量。有些药店只有柜台里的营业员是店方的，其他都是爱情心理测试-爱情测试:你错爱了花药品生产厂家或者医药代理公司的住店促销员。有些已经到了一个柜长是店里的员工，其余营业员全是厂家的住店促销。因此住店促销的终端拦截方式不管合法合理性如何，无论成本高低，在短期内这肯定是一些实力不强的厂家绕不过的一道坎。

>2、住店促销的发展趋势

场所上：

住店促销终端拦截，将从超级终端(平价药品超市、当地传统最佳几家药店)向连锁药店发展，最后还会进入较大的社会单体药店。从对台外到柜台内，穿着和店员相同的服装，让消费者难辨真假，管理上等同店方的一名营业员。

人员上：

住店促销员的人选上开始是利用住店医师(坐堂医)后来大都厂家自己招聘培训人员，然后直接派驻药店。笔者认为，住店促销发展到以后可能会又浅论图书馆知识管理技术分析回到坐堂医生，因为20\_年7月后，抗生素凭处方购买后，就有不少药店有了住店医师，而到20\_年年底，SFDA规定所有的处方药都要凭处方购买时，一些OTC渠道为主的处方药可能自己聘请坐堂医生，放在药店为自己的产品销售服务了。

>3、住店促销的发展趋势

总得来说，药品是特殊商品，长期靠住店促销强力推销肯定不符合药品营销发展趋势，也损害了消费者的利益，到最终会被消费者唾弃从而也会仓库搬迁计划书\_关注大学生就业创业损害厂家利益。笔者认为驻店促销不是药品营销创新的方向，以后药品营销的趋势必然是OTC靠品牌广告和消费者服务拉动，处方向靠医生处方推动。

此外，目前住店促销人员普遍素质偏低，不具备医药知识，只是一味推荐自己企业的产品，而不是下药对症下药或者按照患者实际病情需工作总结要推荐合适的药品，这显然会导致药物滥用和药物不良反应的增加。更有甚者，住店促销的做事原则是：“只想把产品卖出去”，其他什么都可以不管。

但药品流通渠道和零售模式是中国近年来流通行业变局最大的事业渠道了。笔者预测住店促销必将在一段时间内存在，且会发展壮大。就象平价药品超市一样。

>4、住店促销出现的原因：

·一是监管乏力：

对于越来越泛滥的住店促销和进店费：药品监督管理部门和^v^门应该对药店的零售实施严格管理和监督，而不应该对住店促销这一现象任其放任自流，但国家职能部门目前忙于管理GSP认证，还没有时间对医药保健品零售终端进行整顿管理，工商城20XX云南抗旱救灾集体事迹材料管也就管管门外有无乱贴POP。此外，这一现象近两年才火起来，也还没有乱到必须借助政府力量强行介入规范的时候，一般的管理制度和条例法规的出现，都是实践在先，对于不规范的实践，对社会和公众不利的实践，不正当的竞争，社会确实反应强烈后，才会出台相应的管理制度来规范。

·二是厂商(厂家和代理商)的营销模式需要：

GMP过关后，很多企业把资金沉淀在GMP厂房和设备上，没有财力在投入大众媒体，进行品牌运作，因此采取终端拦截，住店促销的厂家、商家都将越来越多。谁不做，药的销量就上不去，就会影响自身的经济利益。“进店费”的普及以及越收越护士专业大学生的自己鉴定高也是药品行业市场竞争导致的结果。有些药品生产企业生产的药品，由于企业知名度低，不在药店内促销就很难打开销路，而治疗同一种疾病的药品可能有很多个人简历范文种，这些药厂之间本身就存在激烈竞争，药店就是他们最为直接的竞争阵地，而且零售终端的空间资源有限，因此竞争更加激烈，甚至不少地方即使你愿意出钱，也不给你上住店促销，因为一个柜台就那么小，进去太多的人拥挤不堪，给顾客的印象也不好!

**生鲜上周工作总结范文5**

年年岁岁花相似，岁岁年年人不同。充满机遇与挑战大的一年已经过去，沉思回顾，在过去的一年里，在上级领导的帮助和指导，花桥店全体同志共同的汗水与努力下， 超市业务顺利开展，圆满完成了今年的任务。本着“巩固优势，稳步发展”的原则，现将自己的工作总结如下：

一、 本职工作

我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，逐步提高自己的业务水\*、管理水\*，为公司发展奉献自身全部的能量。

作为一名店长，负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全局，在工作的同时，充分利用这一\*台全面提升自身的组织协调与业务水\*，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，努力争作一名称职的超市主管。全体员工一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使花桥分店业绩逐渐有了改观销售有了明显的增长。

在对员工严格要求的基础之上，与员工保持了更多的沟通，同时也经常性的进行业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可。

二、人员管理培训工作

服务顾客，以顾客为中心，说起来一点都不难，但在实践中其实是一项很琐碎的工作，这需要很大的耐心和毅力才能完成，并将其做到最好。顾客是一个很庞大的群体。他们不分其社会地位高低，收入之差别，性格之好坏，甚至不论其是否选择消费，但凡进了店门，那都是我们需要服务的对象，不可有丝毫的怠慢。

总的来讲，客服部所有同事对工作都是很认真的，至少对待顾客都能像面对自己的朋友一样，做到真心耐心细心，如果真的不幸遇到了那种特别 挑刺 的顾客，也能按捺住自己的脾气，尽量心\*气和的进行解释，努力将问题解决。

记得国庆期间，凡在超市消费满一定数额，就会有赠品相送，而且根据消费数额的不同，赠品也会有不同的区分。有一天下午，一位老年顾客消费完毕，凭小票准备到服务台领取赠品，但很不巧赠品已经发放完毕，实在是无法为其兑现。尽管同事努力的解释，但该顾客依旧不依不饶，当场将购物小票撕成粉末，并扬言我们超市都是骗子，以后再也不到这里消费了。面对顾客的刁难，客服部所有人在内心好笑的同时，也感觉自己十分委屈，但我们还是没有多说一句话，只是静静地看着那位顾客离开，然后继续自己的工作。我不知道这样的处理是不是恰当，但至少我们没有让矛盾升级，没有影响到超市的正常营业。

经过了二十五天的工作实践，现在来谈一谈我们所做的一些不足的地方。

第一 时间观念。工作过程中，无论吃饭，还是上卫生间都应该更注重时间观念，不能放任自流，应该保持一个比较合理的频率和时长;

第二 工作礼仪。虽然三米微笑原则大家落实的都很不错，但是当面对顾客的时候，我们能说一些例如：您好，欢迎光临，请慢走等这样的接待语言，我想作为一个顾客的心理一定会舒服很多吧!

第三 总结经验。面对工作，每个人都会有自己的想法，如果可以增加些交流，集思广益，不知道会不会让我们做得更好一些呢?

第四 勇于创新。工作中，我们应该更积极地发挥自己的主观能动性，有任何的好建议，好点子都该勇敢的说出来，大家一起讨论看有没有实践的价值，如果有价值，肯定能让我们的工作更上一层楼。

此以上只是目前的一些想法，个人觉得还略微有些不成熟，但凡事开头难，相信只要认真观察，工作中还会发现大大小小的问题，届时定会以最积极的态度将其改进，让我们能更好地服务顾客，为了荣昌的发展壮大做到最好。

**生鲜上周工作总结范文6**

随着春节的临近，20xx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被领导者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级公司员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不论从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，公司员工培训与活动，卖场环境整改，公司员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的20xx年，美好家园XX店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就20xx年超市工作做如下总结。

>一、20xx年至20xx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长的原因是，在20xx年联营供应商面包撤场,至今未找到供应商进场。南北干货组在20xx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

20xx年XX店销售33053476元，生鲜部销售7757834元。销售占比为，较去年同期增长，从财务报表得出20xx年毛利额是元，20xx年毛利额是,同期增长了。日均来客数1799人，较去年同期增长

。日均客单价元，较去年同期增长。20xx年生鲜部销售任务是729万(原来计划800万减12月份任务)现完成775,78万完成率为。但在同时公司对于毛利率的要求为。生鲜部只达到了完成率是,营业外收入部分公司要求为万元,而本部门完成了万元，完成率为。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分， 还有所欠缺。20xx年应在提高业务谈判能力(收费能力)方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

>二、20xx年超市主要工作内容

1、20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、公司员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新公司员工进行一对一的帮带，通过各种培训对公司员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。狠抓精细化管理工作，保持与公司员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和公司员工，建立了积极上进高效的团队。

>三、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

>四、20xx年的工作计划

一个好的`工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1 、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气;另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2 、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品 项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构;二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整， 以期让商品发挥出最大的销售潜力;三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3 、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。加强对公司员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升公司员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制;另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5 、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**生鲜上周工作总结范文7**

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划： 1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品 项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构；二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整， 以期让商品发挥出最大的销售潜力；三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃， 确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

**生鲜上周工作总结范文8**

>一、蔬菜采购、订货

采购计划制定的前提是门店销售和商品库存情况，以及营运部门对未来一段时间内的商品销量做出的准确预测。

相对于超市其他经营单品，蔬菜（特别是叶菜）的属性对订货的要求更严格，一般来说做到采购量刚好销售一天最好，否则，采购过少，不够卖；采购过多，会因为库存时间增加致使蔬菜品质降低、卖相下降、损耗增多。

如何做到合理订货，必须要把控好以下几点：

1、了解单品的生命周期及送货周期；

2、根据《库存管理表》及《订货周表》提供的数据找出商品的库存与销售规律性，准确掌握销售及库存情况；

3、关注日销售各时段的销量变化；

4、关注日销量与日进货量，关注日盘点工作；

5、关注天气，关注市场趋势。不难看出，每日订货的基础依据是每日的销售量，然后才会考虑促销、竞争等因素。

验收货是控制损耗的一个重要源头，对蔬菜经营和整体超市经营相当重要。

一般验货要求收货员、理货员和防损员三方同时在场，其中收货员核对送货单品数和重量，理货员参照公司的蔬菜验货标准对蔬菜单品进行验收，防损员监督执行。在称重时，要求对单品送货数量5件及以下的100％验货，其他的不低于30％的称重。

蔬菜的`品质决定了蔬菜的价格，并不是每个顾客都想用低价买低质量的产品，有很多顾客想要高质量的产品并愿意为此付出更高价格。因此，一般蔬菜验收完毕后并不直接上货，而是先进行分拣。

通过分拣，将单品依据品质和卖相分为一般和精品两个级别，分别上货陈列。这样，不仅拉伸了商品价格带，便于各消费层次的顾客购买，同时也降低了顾客在挑选时造成的损耗。

单品属性不同，分拣要求也不一样，比如韭黄的分拣要求包括：

1、对压伤、擦伤、叶片泛黄或变黄进行清除，对根部进行剪齐；

2、叶片焦黄，极度枯萎，叶片呈现咖色、褐斑、茎顶部有烂心现象报损；

3、解除原有捆扎物，然后用胶带捆扎；

4、大小400克左右。

>二、合理、合时的定价

蔬菜单品的生命周期决定了其随着陈列、库存时间增加，品质、卖相会逐渐下降，同时，蔬菜的性价比又决定了蔬菜的单品销量。

因此，合理、适时的定价显得尤为重要。定价基础是单品品质和市调数据的反馈，门店需要每天就竞争对手以及菜市场的蔬菜价格、品质进行市调，保持较好的价格形象，对竞争激烈的地区市调频率可以提高，从而能根据市调结果或商品品质变化调价。

对于常温存放期为一天的比如小白菜、莴笋尖等，在同一天内随着品质的降低进行3次调价（上午10点、下午4点、晚上7点），甚至更多次的调价。

>三、陈列、销售的现场管理

如何做好陈列和现场管理：

1、首先要考虑顾客的方便，既要陈列美观，又要让顾客方便挑选。

2、先进先出，前提是旧货依然保持鲜度可售卖，否则直接低价处理或报损。

3、陈列时轻拿轻放，防止因人为操作不当引起的损耗。

4、按分类和色泽搭配陈列，刺激顾客购买欲。

5、价签及POP牌要与陈列商品对应，价格正确且字体美观工整。

6、陈列中做好鲜度管理，要求随时整理棑面，将腐烂、碰压伤及顾客挑选造成损伤的商品及时拣出来，入操作间处理，叶菜类定时洒水，保证鲜度和尽量减少水分散失。

>四、坚持日报损制度

为什么要坚持日报损制度？

1、每日蔬菜的进价都有可能不同，日报损能够体现出数据的真实及准确性；

2、通过日报损制度可以强化蔬菜的单品管理，进而强化商品群管理，增加短期内良性操作的可能性，为以后的经营打下良好基础；

3、坚持每日报损制度，能够提高员工责任心，利于整个部门的团队管理。因此，必须坚持日盘点制度。

>五、强有力的损耗控制

除了对上面提到的合理订货、标准验收货、正确上货、陈列和仓库管理、合理的人员排班外，还必须注意以下可能产生损耗的环节：

1、加工损耗；

2、变价损耗；

3、单据损耗。

**生鲜上周工作总结范文9**

今年以来，我街道在xx区食安委、区食监局的关心指导下，特别是在街道x工委、办事处的领导下，结合街道自身特点，开展了一系列扎实有效的食品安全工作，并收到了明显的成效。下面就我街道xx年年食品安全工作总结如下：

>二、明确要求，提升食品安全监管意识

今年以来，我们把食品安全作为街道经济发展和社会稳定的首要条件，以保障群众饮食安全为主线，紧紧围绕“履行职能、过细工作、加强监管、确保安全”的工作方针，通过强化监管责任，完善制度建设，组织开展专项整治，确保全街道居民用上放心的食品，积极营造放心消费、安全的食品市场环境。根据街道食品安全工作重点，街道食安委通过对食品加工、餐饮企业和集贸市场、学校企业食堂的专项检查，分析了食品生产经营企业存在的各项安全状况，把安全要求落到实处。街道主要领导定期召开会议，听取汇报，真正做到了思想上重视，行动上及时，整改措施到位，消除了食品安全隐患，有力确保了食品企业的安全生产和经营，切实增强了各基层食品安全专管员的防范意识，从而使街道上下各级干部，群众思想认识得到了进一步提升。

>三、广泛宣传、营造食品安全工作氛围

今年，街道食安委抓住全省第十一个“六月安全生产月”、“百日安全生产”活动等机会，精心组织、专门研究制定了对居民小区、集贸市场等场所进行食品安全宣传活动，在现场组织居民群众积极参与食品安全教育宣传活动，发放食品安全宣传手册×份。各社区也采用食品安全专题讲座、宣传画廊、横幅、撑牌板报等形式，在基层宣传食品安全。同时街道食安委通过对各食品生产经营单位在日常检查的基础上，把食品安全有关政策、法律法规宣传灌输到生产经营第一线，从而进一步营造了街道食品安全工作的浓厚氛围。

>四、狠抓措施，强化食品安全责任落实

按照区食安委xx年年的工作要求，今年，我们把食品安全专项整治工作认真作为工作重点，我们坚持做到平时检查和专项检查相结合，面上检查和突击抽查相结合，节前检查和节后检查相结合，明查暗访相结合。今年共组织了由主要领导参加的检查活动×次，分管领导参加的检查×次。在检查活动中，重点对食品加工、餐饮企业，集贸市场，超市，学校企业食堂进行了逐一检查，并当场与企业负责同志提出整改方案、措施，使食品安全工作得到落实。同时，按照年初的《xx年年食品安全工作目标责任书》要求，对下发告知书的食品生产经营企业进行走访，实施了食品安全监管责任的检查，做到食品安全不留空白点，不留死角，同时也使各食品企业负责同志的责任感更强，工作力度更大，措施落实更扎实。

>五、完善机制，推进食品安全不断创新

>六、存在主要问题

分析今年来食品安全工作存在的主要问题：

1、是食品安全管理上有盲点、盲区、无证照经营点屡禁不止，给食品安全带来隐患;

2、是食品安全监管力度不够到位，应多部门加强配合，联合监管;

3、是食品安全装备技术、检测手段，食品安全监管队伍专业水平有待提高。

20xx年，我们将以崭新的工作面貌、全新的工作理念、创新的工作方法，结合街道食品安全实际情况，从严格管理入手、突出问题着手，做到：围绕目标明任务，突出重点强责任，落实措施新举措，加强培训强素质，完善体系促提高，以确保我街道经济、社会和谐发展。

**生鲜上周工作总结范文10**

去年因工作的需要，我被调到超市任店面主管、在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心、

>一、超市工作阶段

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的、为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向专业人士请教、一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通、在短时间内，负起了超市主管的职责、与分管经理一起对超市人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列、

超市主管负责协调各项工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的超市主管、

>二、人员管理培训工作

作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情、通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理方面下了很大功夫、遵循了严格与关爱并用的方法、

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高、在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好、在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容、

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力、

对员工培训也是一名主管的重要工作，xx超市通过一次次对员工的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容、得到了员工认可收到了一定的成效、

>三、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代的发展行业之中，一定要把握机遇努力拼搏、学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务、一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中、另一方面，通过各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议、

>四、不足方面与下年工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒、必竟加入到零售行业的时间很短，具体开始超市的工作才近一年，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广、通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱、其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少、面对后半年机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量、

总之，在以后的日子中我更加努力的投入到为之奋斗的超市xx事业中去，用发展用效益来回报公司，实现自身的人生价值、了调整，经过超市员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长、后来我们又一起努力，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观、与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥、在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，超市的进步得到了公司的认可、

**生鲜上周工作总结范文11**

此外，专业人员应积极主动的与当地公安机关密切配合，加大卖场的防损力度，并将思想过硬，业务精通，事业心强的高素质人员充实到防损第一线。

4.防损制度体现全面性

防损工作是动态的，各个案例的差异性非常大。所以超市要在常规制度的基础上。适时地有针对性的根据新情况及薄弱的环节不断的进行完善，从分体现“制度面前人人平等，制度大于老板”凡事做到有法可依，执法必严，违法必究，从而使防盗管理达到规范化。

这次竞聘我抱着“一颗红心”“两手准备”的心态，如果竞聘成功，我会珍惜各位领导和大家给我的这次机会，不断的学习进取，踏实工作，做个称职的主管，使公司防损管理工作更上一层楼，如果竞聘失败，说明自己还是有所欠缺，能力有待提高，一定会在将来的工作中继续努力，并将继续协助好本部门领导做好各项工作，我深信，我们一峰公司的明天会更加辉煌！ 发言人：篇5：超市主管竞聘演讲2【陈华】 竞聘演讲稿

尊敬的各位领导: 您们好！我叫陈华，现年27岁，南充市人，中专学历，现在同州店洗化部门工作。很感

谢领导给我这次竞聘的机会,我竞聘的岗位是森林公园店洗化部主管。

我于今年2 月份来到多又好这个大家庭，历经岗前培训、岗位实习等阶段的锻炼，并通过各位老师的培训和自身的认真学习，我初步掌握、了解了我们的公司的管理理念，学会了商品知识，提高了个人对工作岗位的认识，充实了头脑，为以后的工作打下了坚实的基础。在这段时间通过学习和经验的积累，熟练掌握了商超行业的基本业务技能，我想结合自已在汉王庙食品部工作近半年多的工作感受，谈谈对主管岗位的认识和理解，不足之处，望各位领导批评指正，我愿意虚心接受：

**生鲜上周工作总结范文12**

这学期超市在大家的共同努力下，各方面终于逐步完善，逐步步入正轨，虽然有段时间因为楼栋出入情况管理加严，而让大家都在为超市送货方式的改革想得焦头烂额的，虽然在这一路来不断有人退出，当然也有人加入，这一切的摸索过程都是值得了。这学期，每个人都见证了xx超市的艰辛成长过程，从开学最初的每天订单营业额不超过两位数的情况发展到现在每天平均营业额达200左右，这都是值得欣慰的方面。同时，大家的工作默契度也增加了不少。这些对xx超市以后的发展都是一些有利的基础。

废话就不多说了哈，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：

>一、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。还有就是在进货初期，在送货的时候有些货品是没有的，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。

>二、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xx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xx发展的需求。

>三、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。

>四、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。

>五、超市亏损方面

这学期开学初期，在xx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元的损失另外，下学期面临过期的商品有两包白糖，共约亏损5元。

>六、关于xx超市以后的发展

这学期由于各方面原因，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。

**生鲜上周工作总结范文13**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为XX服装超市的一名员工，我深切感到XX服装超市的蓬勃发展的态势，XX服装超市人的拼搏向上的精神。祝愿XX服装超市XX年销售业绩更加兴旺！

20xx—20xx年，我柜组在公司党委的统一领导和部署下，在兄弟柜组的支持下，经过全体会员的共同努力，顺利地完成了服装销售任务。现将有关状况总结如下：

20xx—20xx年我们柜组认真学习销售知识，加强自己修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在XX，服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实，严把质量关。努力做到无论顾客货比多少家，我们XX服装超市也能为顾客带给质优价廉的商品。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，她们通过服装销售，与别人谈话的时候变多了，增强了自信心，也进一步懂得了如何与顾客沟通，推销服装的款式、颜色、价格与顾客的需要适应，使顾客理解你的意见和推荐。我们柜组努力树立企业良好形象，笑脸迎顾客，真诚待嘉宾，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。顾客满意率、回头客呈良好势头。20xx—20xx年我柜组完成销售任务……

我们作为服装超市的一个销售部门，部分员工，刚到超市时，包括我，对服装方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮忙下，我们很快了解到公司的性质及其服装市场，以及消费对象和潜在的顾客。我组员工队伍整齐，认识统一，努力做好自己的本职工作。她们行为约束潜力强，深刻认识到作为销售部中的一员身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了XX的形象。因此我柜组姐妹不断拓展专业知识，提高自身的素质，高标准的要求自己，在销售实践中积累一些工作经验，较好了解整个服装市场的动态，走在销售市场的前沿。经过这段时间的磨练，我柜组的同志个个成长为合格的销售人员，有的成为销售骨干，为完成20xx—20xx年销售计划立下了汗马功劳。

20xx—20xx年在公司领导的关心下，我从一个普通员工成长为柜的柜长，我觉得力不从心。一方面是我的专业知识贫乏，业务潜力不强，另一方面是我觉得困难很多，社会经验缺乏，学历不足等种种原因使自己觉得很渺小，缺乏担当重任的勇气。在7月份开始做柜长的时候，经理给我布置任务，由于胆怯的心理，害怕不能胜任，和经理争执起来。通过工作实践和学习，我了解到经理的良苦用心，她是为了给我们每一个人一个恰当的位置，给每个人一个发展空间。在工作中我也认识到人不是一生下来就什么都会的，当你克服心理的障碍，那一切都变得容易解决了。因此领导给我布置任务，是为了锻炼我，而工作中姐妹的支持，销售业绩的顺利完成又增强了我的自信心。因为只有充满强烈的自信，服装销售人员才会认为自己必须会成功。在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结柜组一班人，努力学习服装销售技巧。我深知优秀的服装销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多。针对相同的问题，一般的业务人员可能需要查阅资料后才能回答，而成功的服装销售人员则能立刻对答如流，言简意赅，准确地带给客户想明白的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我和柜组姐妹多方了解产品特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不一样顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的潜力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。鼓励柜组姐妹充满自信去赢得顾客的信赖，去热情为顾客服务，去充分了解柜组服饰所需要的顾客属于哪一个阶层，充分了解顾客喜好，有的放矢搞销售。柜组成员热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮忙顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

总之，我柜组全体员工以XX为家，牢固树立奉献在XX，满意在XX的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。全体姐妹对待不一样年龄层次的顾客，充分思考他们在服装品牌、档次、价位上的需要，热心为他们推荐时尚、健康、质优价廉的商品。我柜组全体员工上下一心，发挥群众智慧和创造力，开拓进取，团结创优，兢兢业业，创造了柜组营销的佳绩。

**生鲜上周工作总结范文14**

新年的脚步越来越近，新的一年又将充满期望和挑战在等待着我们。回顾沉思，忆旧思今，过去的一年，站领导的英明指导，同事们紧密配合，我们公司经过变革重新组合了两大车站，新的顺和客运公司应运而生，我们超市也随之得到了良性的发展壮大。一年里，我们超市的领导独具眼光，不断开拓新的产品，新上市的手抓饼、麻辣烫等都给给超市增加了可观的效益。但我们也就应敏锐的看到，虽然取得一些成绩，不足之处也亟待更正。为了超市未来能有更大的发展空间，我本人现将工作总结如下：

一、用心主动学习各方面知识。能熟练掌握各种商品的属性、功能、价格，以便更好的引导旅客消费。例如，在收银工作中，我能熟练运用微机操作，用准确、快速的收银速度，以及持续主动和热情的服务态度，为旅客节省时间的同时也能给超市带来更多的收益。

二、遵守车站的各项规章制度，端正工作态度。在理货工作中，我坚持把货架排列的井然有序，一目了然，做到随时查看商品的缺货和补货状况。我还会随时查看商品日期，保证食品的安全性，认真清洁货区和餐车，制造良好的视觉效果和温馨感受，给旅客带给一个舒心的环境购物。

三、服从管理听从指挥，一切工作都按照决策认真执行。今年和站后，新出台的6s管理方法使我的行为更加规范，和新成员融洽相处、互相协作，帮忙他们更快的掌握了工作流程，从心理上和工作上双重融入到我们的大家庭中来。

以上是我的上一年简略的工作总结，金无足赤，人无完人，只有持续不断的自省精神才能更好地成长、工作，所以我也不避讳自己的不足之处，并在此提出解决方法，期望得到领导和同事们的不吝指正。

一、工作中缺乏细心和耐心，在搭配销售法方面缺少用心的探索精神。今后我会更加紧紧追随总站先进的步伐，从整、学、变、升中不断学习，从而到达提高自身整体的业务素质、营销技巧的目的。

二、思想上有时很懒惰，不愿意动脑筋思考问题，处理问题缺乏灵活性，不会找技巧，一板一眼的工作，缺乏创新意识。今后针对这些问题，我将克服自己的不足，把所学的企业文化和企业精神运用到实际的工作中去。

除此之外，为了更好的应对新的一年的机遇和挑战，我还将在仪容仪表方面加强学习，打造淄博城市的窗口；服务态度方面礼貌礼貌，和声细语；按照张站提出的“十字”方针和“三字”规范，真正把企业管理对我们的要求慢慢变成一种良好的习惯；发挥老员工的带头实干精神，充分发挥经验丰富这一优点，尽力像爱护自己的家一样爱护自己的工作站点。

我深信，我们的领导的高瞻远睹，我们的同事团结一致，我们的明天必须会更加完美！

**生鲜上周工作总结范文15**

20xx年全年已经过去，我在领导的帮助和全体员工的共同努力下及在其他部门的配合下工作进展顺利，较好的完成了上级下达的各项任务，期间经历了元旦、春节、五一、十一等几大节日的旺季销售和三次大盘点，下面工作总结如下：

>一、自身学习：

年初单位进行考评，店里对自己提出一些工作中的不足之处，我在接下来的时间里，针对性的进行改善，努力使自己有一个大的提高，积极与各部门沟通，不使沟通不畅而产生工作上的差异；积极参加店里组织的相关培训，使自己的专业技能进行巩固与提高；进一步提高和改善自己的管理水平，使自身业务技能得到提高，从而带动本组工作更上一台阶。

>二、人员及培训管理:

收货部人员偏紧，通过每天的部门例会和日常要求，使员工状态、工作作风较去年有了明显提高。对公司文件、制度及时传达到每位员工，组织全员学习培训。对本部门发生的问题，及时纠正并制定相应制度，杜绝错误的重复发生。通过日常管理，使员工统一了思想，规范了流程，工作技能也有了提高。在工作中，要求每位员工，即是收货员又是库管员，强化管理，细化工作，责任到人，使每个人都有事可做，在保证工作质量的同时又使效率得到提高。

20xx年较好的完成了收货及囤货工作，由于桃园店地理位置的特殊性，夜间送货较多，在节日期间通过员工加班加点完成了本职工作，保证了期间正常销售，并且配合楼面各部门做好各项支援工作。

进入六月份，市政开始对桃园路进行大修，严重影响供应商的送货，对此，门店积极与相关单位沟通，送货车辆夜间由水科所进入超市，白天送货车辆不能进入超市的，组织员工到水西关路口将商品拉到收货码头收取，合理安排班次进行夜间收货，每日安排一名员工到水西关路口对进入超市的顾客及送货车辆进行引导，将修路的影响争取降到最低。进入十月份、对国庆、中秋和十一年店庆期间员工自觉加班加点完成了本职工作，保证了，国庆、中秋和十年店庆的正常销售，并且配合楼面各部门做好支援工作。

制定培训教案，在20xx年全年对全体员工进行了培训。重点是收货流程及异常情况的处理，并于培训结束进行了考试，考试结果基本令人满意。

>三、收货管理：

收货部是全店商品进入超市的第一关，工作中，我要求员工严格按流程执行，加强其责任心，一定要保证所收商品的质量与数量，不符收货标准的一律拒收。由于一开始对扫码不够重视，导致部分商品在结款时扫不出码，影响销售，现在有了手持终端后，收货品项整体速度平均提高了40%。减免投单的商品扫码环节，待收货时间大幅缩短。商品扫码与录入合一，减免了二次录入收货环节。收货的准确度提高，改变了以往持单对照收货方式，实现真正意义的盲收。条码扫描判断商品，避免串号，超订单送货，规范了收货行为。杜绝商品无法通过收银POS现象。收货自动记录，避免人为确认与录入失误造成的数据错误。人力成本相对节省，现在要求员工商品要按类码放和商品，必须左右码放的原则。坚持做好商品的整理工作合理的利用库存区域提高了商品周转速度，与楼面共同维护好库存商品。对收货过程随时监督，检查有无违反流程现象，对现场中出现的问题及时解决。在交接班例会中对工作中出现的问题多次讲解避免再犯，不使不合格商品流入卖场。

>四、库房管理：

在2月份从内蒙拉回货架，我们在一星期内搭完，现大库有96个BAY，小库及外库有87个BAY。重新对库房进行了划分，实行分区管理，即提高了使用效率，也符合了消防要求；进一步提高了卫生要求和库存管理，做到日清日结；现做到商品按区域存放，按类集中码放；

标识张贴齐全，库存单粘贴及填写规范，通道畅通，干净卫生，按规定填写各种单据并及时录入系统。对每个区域都划分了责任人，由其负责对该区域的维护；要求收货部当班人员，必须爱惜商品，做到轻拿轻放，对开箱商品及时封箱，降低损耗；定期派人抽验商品保质期，做到商品先进先出；随时整理库存区，将所有整理出来的库位让给畅销商品，确保各组的快讯商品及畅销商品的库位，为楼面销售打下了良好的基础。库房工作是持久性的，维护是工作的重点，要求员工要持之以恒坚持下去，按照一个高的标准去工作及要求员工，将库房工作上一个新的台阶。

>五、退货及录入管理：

在每档快讯结束后，各部门的快讯商品库存量较大和状态“5”的商品进行集中清退，降低了仓库的库存压力和提高了楼面的新品引进几率。同时积极清理退货区，对退货区的卫生经常的扫除，整理。通过经理对库房人员的调整有了专职的退货员。现在退货库的商品明显比以前少多了。

>六、耗材及成本控制：

我们在工作中，严格控制员工耗材使用量，杜绝不合理使用，对手套等规定以旧换新，严格控制胶带纸使用量，杜绝浪费。在白天楼面员工不提货时关闭库房部分照明电源，想尽各种办法，努力降低运营成本。

>七、磁扣，条码管理：

xx上全年磁扣发放21235个，创收元，日常工作中，磁扣专管员每日对供应商所领磁扣做好统计，每月初上报财务，收取费用。条码共打印259690个，创收元(前三月为元/个，后九月为元/个),店内码每日由电脑员做好手工帐与电脑系统录入，为财物扣款提供正确数据。

>八、设备管理：

叉车现有25辆，定期进行维护与保养，但由于地面不平及使用较多，大部分叉车都有问题，对小问题我们自己修理，无法处理的拖至水电班进行维修，现仍有8辆在维修。栈板在日常工作中注意轻拿轻放，对损坏的栈板自行进行维修。保证各种商用设备有良好的使用状态和延长其使用寿命

>九、其他：

1、支援楼面盘点工作，并在盘点前针对库存的异常状况，积极与楼面沟通，寻找解决的办法。在盘点后，对出现的差异，配合楼面共同查找，及时解决。

2、支援团购，对团购出货工作，优先安排，保障销售。

3、支援收银

4、其它修路期间每日早晨派人去前门修路等、如在，每挡开挡每日早晨派人支援生鲜卖菜。在工作中，我对现有制度及流程严格执行，要求员工做到的自己首先必须做到，起到带头作用，只有这样，我们才能上行下效，通过对执行力的加大，我们才能打造一个有凝聚力的高效的团队。

**生鲜上周工作总结范文16**

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前、沉思回顾，在超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足、这一年是充实的一年，我的成长来自超市这个大家庭，为超市明年更好的发展尽自已的全力是义不容辞的责任、现将自己20xx的工作总结如下：

>一、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉百货每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作、同时认真的参加超市组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中、

>二、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的、许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了、于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发……一点一滴的学，一点一滴的记、半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手、

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细、因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报材料……我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好、对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的在、日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细、积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务、注重自己在工作中存在的不足，并积极改正、

>三、认真参加超市组织的各类活动

超市工作繁忙，任务重、我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩、

20xx年的工作将进一步加强和改进自己的工作，更好的完成本职工作、

1、严格遵守新乐超市的各项管理制度、不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守新乐的管理制度，积极努力工作、

2、进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时勾通、尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境、一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作、

3、努力提高业务能力、进一步积极参加超市组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量、不懂得多向店长、组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作、

4、团结同事，互帮互助、我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好、对工作抱以热情，对同事抱以关心，超市是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为超市的发展做出应有的贡献！

**生鲜上周工作总结范文17**

>一、构建“三位一体”的快速检测体系，筑牢立体式安全防线。

按照二级实验室标准建成食品安全快速检测中心，4个基层分局建成食品安全快检室，祥和、恒景农贸市场建成全市首批符合要求的农产品零售快检室，在全市率先实现快检工作全覆盖。每个快检室配备1名以上的专业技术人员，保障食品安全快检工作常态化运行。积极探索创新抽检模式，开展“点对点”、“你点我检”抽检活动，时刻关注百姓的食品安全热点问题。截至目前共快检1224批次，发现疑似不合格食品14批次，不合格样品已全部移交法检复检，并对认定的3批次不合格食品立案查处。

>二、自加压力高标准建成企业建设食品安全电子追溯系统

今年，我们在已建成3条电子追溯系统的基础上，自加压力，在全市率先实现植物油和肉制品生产企业电子追溯系统的.全覆盖。同时，以批发企业为重点积极探索食品流通企业电子追溯系统的建设，督促形成上下游食品质量安全可查询、可控制、可追究的追溯体系和责任机制。到目前为止，已在7家企业建成电子追溯系统。

>三、强化经营行为监管，推进监管信息公开

xx年，我局就在全市率先启动了食品安全监管信息公示工作。我局辖区在所有食品生产、经营以及餐饮单位醒目位置悬挂食品安全监督信息公示牌。截至目前，1800块食品安全监管信息公示牌已下发并公示。

>四、切实推进食品加工小作坊的登记和管理工作

我们的思路是以对产品的管理为导向（发证前首先对其生产的产品进行检测，只有合格才具备发证的基本条件）。目前，我们已经制定了相应的登记规范，进行了多次深入的调研，圈定了首批小作坊登记证的发展对象，并且指导他们正在进行硬件设施的改造和升级。目前，已发放了11张小作坊登记证。超额完成市局下达的任务指标。

>五、通过监管方式的创新来提高监管效能

**生鲜上周工作总结范文18**

通过一个月在超市生鲜的学习，从生鲜区的大规模调整，再到百货的大规模调整。再到形形色色的小规模不断调整。从无假日的商品正常贩卖，再到中秋节来临的各种气氛的布置及促销与优惠。种种现象都在不断的使我对于零售服务行业越来越了解。特别是对于待了一个月的超市生鲜区，这一个月下来，我对超市生鲜的运转有着初步的认识，以下是我一个月的总结：

>(一)超市生鲜工作总结计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

>(二)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

2、及时了解顾客的西求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送

>(三)超市生鲜工作总结人事职责

1、为员工提供安全、卫生的工作环境

2、定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队

3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核

4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人

5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理

6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作

>(四)超市生鲜工作总结设备职责

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高设备的使用效率

1、了解主要设备的维护、保养等原则

2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

3、熟悉生鲜商品常用设备的使用要求及生鲜物料消耗定额，能及时发现不规范操作及物料消耗异常情况

>(五)超市生鲜工作总结服务职责

1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境

2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度

3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等

4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作超市生鲜工作总结专业能力

1、熟悉灯光、装饰、服务标志、卖场音乐等因素对所管区域的购物环境的影响，并能根据顾客的需求合理调整

2、熟悉员工仪容仪表、服务技巧的规范要求，并监督执行

3、熟悉店内的售后服务标准及国家相关消法和质量法等

4、有顾客导向意识，并能针对顾客投诉进行自我改进，了解顾客对品质质量和服务质量的需求。

一个月的时间其实很短，一眨眼就过去了。对超市的接触也许还很肤浅，而许许多多的事情也只是知道理论，没有真正去实操过。有时候理论和实操真的是两码事，很简单的一件事，很简单的一个理论。但是真正做起来的话就会出现多变性。有时候甚至你无法驾驭整件事情。

**生鲜上周工作总结范文19**

民以食为天，食以安为先。XX年xx社区食品安全工作在紧紧围绕彭镇党委政府年初布置食品安全工作中心和签定的目标责任，把辖区食品安全工作纳入社区工作的主要议事日程，为了确保辖区居民的食品安全，福田社区每月对辖区食品安全进行排查，特别是针对夏季食品安全事故多发、食品消费旺的季节性特征以及辖区范围内流动人口较多的实际情况，采取防治结合的工作思路，提前做好夏季食品的安全工作。在大家的共同努力下，今年没有发生食品安全事故，较好完成各项工作任务，取得显著成绩。下面，就我社区XX年食品安全工作情况总结如下：

二是各项制度建设不断完善，根据本社区具体情况，每月不定时对辖区食品经营门市进行突击检查，对辖区举办群宴的做到及时通知申办，并对流动厨师签订食品安全承诺书，同辖区种养殖户签订食品安全诚信书，以此减少各种可防性食品安全事故发生，发现问题及时上报街道食品安全领导小组。

三是加大宣传培训力度。为提高群众对食品安全防范意识，加大对群众食品安全教育宣传，通过召开社区组议事会、居民代表大会等及时向居民传达学习上级有关食品安全知识和法律、法规，特别是针对群宴举办做到时时提醒，并定期组织食品安全宣传员、安全生产协管人员一起到辖区发放食品安全小常识宣传单。

XX年xx社区共为居民申办群宴19次，食品安全检查12次，今年，客观说食品安全宣传到组、到户、到人，工作有声有色，宣传是扎实有效的，但由于全社区群众观念不一，整体素质不高，要使群众防范意识明显提高还需不断加强宣传。

**生鲜上周工作总结范文20**

我叫张岩，现年33岁，专科学历，现任职xx购物广场六楼超市生鲜部自营卖区长。20xx年9月28日在xx路新玛特工作至今到大商已经有10个年头了，曾经先后在大商超市锦州贵州路店工作了7年之久，主要在洗化部，百穿部，生鲜部担任卖区长职务，于20xx年9月调入新玛特购物广场负一层超市生鲜区，后于20xx年12月调入xx购物广场工作至今，主要负责所辖区的经营与店堂管理的各项工作。工作10年来，在各部门领导的带领下，在同事们的积极配合下，我认真的做好各项经营及管理工作，圆满完成了公司领导下达的各项任务，部门的相关工作也取得了较大的成绩。尤其在20xx年至20xx年，在大商超市贵州路店百穿卖区担任卖区长3年多，积累了许多百货，穿品经营管理等相关的宝贵经验，也使自己对超市百货业态从不熟悉到逐渐了解，以至到现在已经深深爱上这份工作。尤其在我们经理的带领和指导下，积极创新思路、勇于挑战，能够及时迅速的完成店内下达的各项销售任务，受到店领导的好评。在xx工作的1年多，凭着自己吃苦耐劳不怕苦不怕累的精神，在今年2月还被评为公司的劳动模范，当从曾总手上接过了烫金的荣誉证书后，我的心情格外激动，回想起过去工作的一幕幕，百感交集。同时这也充分证明了领导对我工作的肯定。诚恳待人，认真工作，关注细节，做到当日事当日毕—是我做事待人的准则。

**生鲜上周工作总结范文21**

转眼间，一学年的工作就结束了，回顾一年的工作，在各位领导、老师的支持和帮助下，我认真的做好各项工作，让我的孩子们在这温馨的大家庭中快乐幸福的成长与学习了一年。现把这学期的班级工作总结如下：

一、班级现状分析:

我班共有幼儿25人，其中男孩13人，女孩12人，经过一学期的幼儿园生活和有计划的常规训练及教育，孩子们在各方面都有了很大的提高，求知的\*也有了相对增强，对唱歌、跳舞有一定的兴趣，并能用简单的语言表达自己的愿望。

二、师德方面：

我热爱集体，积极参加园内组织的各项活动，不迟到不早退，不缺勤，服从领导分配，团结同事，爱岗敬业，热爱幼儿，做孩子们的朋友老师，妈妈老师，细心周到的照顾幼儿，做到既教书又育人。

三、教育教学方面：

在对幼儿进行生活照顾的同时，我在日常生活中也重视提高幼儿的身体素质，积极为幼儿提供户外活动的机会与空间，鼓励幼儿积极与材料互动。利用每天晨检的时间，组织丰富多彩区域活动，有计划地锻炼各种基本动作，同时制作了布飞盘和扣子毽子等体育玩具，积极参与幼儿的活动，和幼儿一起跳，一起玩，我的热情和投入感染了每个幼儿，大家都能积极愉快地参加户外活动，幼儿的动作更加协调和灵敏。本学期我以园的指导方针，结合本班幼儿发展情况，通过一日活动各个环节来促进每个幼儿富有个性的发展;开展了多种方式的活动来引导幼儿认识、体验并理解基本的行为规则，学会了自律，树立了规则意识;并结合了日常生活，开展安全教育，提高了幼儿的自我保护的意识和能力;帮助幼儿学习正确的阅读方法，培养幼儿阅读的兴趣;引导幼儿在人际交往中，懂得尊重他人，对人有礼貌，诚实、守信;培养了幼儿积极主动参加各项体育活动;使每位幼儿原有的层次上得到全面的发展。

四、家长工作：

一个班的工作能否得以顺利开展，离不开老师们的密切配合和努力，更重要的是要得到家长们的支持和配合，家长工作是教学中的重中之重。幼儿年龄小，自理能力较差，家长们不放心是在所难免，为了使家长信任、支持和配合我的工作，我采取了以下措施：教师与家长形成教育合力，做到家园同步，因此野鸭幼儿的自理能力和良好的行为习惯单靠教师在幼儿园引导，取得的效果一定不会很明显，只有家长在家中配合老师继续进行教育、引导，才能达到真正的目的。我就通过家长园地、及孩子入园、离园的时间将一定的教育方法、经验介绍给家长，以便让他们在家中能够正确的引导、教育幼儿。有时还向其他老师讨教，争取给家长提供育儿经验，有的家长反映自己孩子的表现，有的家长讨教育儿的科学方法，还有的家长把自己的成功经验拿出来与其他家长共享通过这个\*台使家长和老师间的距离拉的更近，以求达到家园共赢?/p>

五、安全工作：

幼儿园里无小事，安全责任重泰山。我尽量排除身边存在一些不安全因素，并让幼儿学会简单自我保护保护方法，在班内形成互帮互助的良好氛围。今年在我的高度警惕和细心照顾下，无任何事故发生，使我感到非常欣慰。也使我感到保教工作不容松散，以后还要加强安全教育工作，使孩子安安全全、快快乐乐在幼儿园度过每一天。

六、存在不足与努力方向：

经过一个学期的努力，我们班的小朋友在各方面有了一定的发展，知识面丰富了，独立性增强了，但也存在着不足：

1、个别幼儿挑食，有的不爱吃肉，有的不吃蔬菜，还有的幼儿不吃水果。一些幼儿进餐注意力不集中，速度慢，进餐习惯还有待改善。

2、学习习惯上，有的幼儿注意力不易集中;有的幼儿乐意发言，但不爱动脑筋，依样画葫芦;还有的幼儿爱插嘴，回答问题声音不够响亮等。

以后的工作中，在加强对幼儿的观察与指导，培养幼儿自我管理的意识同时，我要在家长的共同配合下让孩子多了解一些新鲜的事物，以此来增长幼儿的知识。有了前行的目标，加上大家的努力，相信孩子们能健康地成长，明天我们将创造更灿烂的阳光!

**生鲜上周工作总结范文22**

在超市经营生鲜不过近十年的事情，经营生鲜能成功的寥寥可数，象以生鲜为王的永辉，家家悦就成了业界学习的榜样，可是学来学去都是吃力不讨好，没有几家能赢利。于是大家普遍认为生鲜很难盈利，要做到像永辉那样九十多分才能赚到钱，所以用生鲜拉人气，百货赚毛利成了共识。

我们也一样，在遇到没法子做到永辉那样水平，而且在广东百货不好做时，我们的毛利非常低，又面临金融危机，税负增加，薪酬提档等诸多挑战，我们做了许多的尝试，在实践中不断总结，再不断挑战，经过两年多的努力我们终于把生鲜的平均毛利做到了15%以上，初步实现了生鲜盈利。

我们认为我们经营生鲜的现状只做到了60多分，但已经能够取得了这么好的成绩，我们觉得生鲜经营是门大生意，只要做及格了回报就肯定不会低，它理应成为我们的主要利润源泉!

去年百年软件的房总来访，让我在联谊会把我们的做法和大家交流一下，没想到60分都可以炫耀，真是业界的悲哀，生鲜经营确实存在许多的误区!无论如何，我希望我们以下的一些想法能让大家少走点弯路就好。

>一、改变经营观念

做生鲜最重要的是改变生鲜只能拉客不能盈利的观念。试想一下，街市经营者都是些什么人?个体户小商贩!他们挣钱吗?挣!那为什么我们比他们多那么多优势，他们挣我们亏?

我们亏就亏在我们没想它盈!我们做生鲜都想着提高客单，拼了命低价促销，乱订货，乱定价，高库存，高损耗，没考核，没人管结果可想而知!

如果做生鲜既拉客又挣钱，会给超市经营带来怎样的局面呢?生鲜成了利润源，大家都想干生鲜的事，生鲜员工拿到高薪酬，其它项目运营更自如，开店更有竞争力所以生鲜运营首先要改变“不需要赚钱”的观念，要把绩效考核引入到日常运营当中。

然后，我们要树立生鲜可以很容易挣到钱的观念。小商贩都可以此为生计，挣钱创业，证明生鲜挣钱并不难。我们只要降低高傲的心态，虚心向菜市场里的小商贩学习就可以洞悉生鲜盈利的智慧。生鲜的分类很细，每一个分类每一个品项都有自己的特性，我们要每一个品项都要分开研究，制定相应的营运策略，例

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