# 母婴产品保障工作总结(实用11篇)

来源：网友投稿 作者：风吟鸟唱 更新时间：2024-07-26

*母婴产品保障工作总结1>一、热情退货：大多店面退货时的脸色都不是很好看的，就算是退回给客户，也是心不甘情不愿。假如有一家店面退货时比卖货态度还热情，这样的店面就一定能留住客户，因为它留住了客户的心。>二、解说30种产品：心理学家告诉我们，解...*

**母婴产品保障工作总结1**

>一、热情退货：

大多店面退货时的脸色都不是很好看的，就算是退回给客户，也是心不甘情不愿。假如有一家店面退货时比卖货态度还热情，这样的店面就一定能留住客户，因为它留住了客户的心。

>二、解说30种产品：

心理学家告诉我们，解说完5种以上产品客户还是光问不买后，营业员就要开始不耐烦了，10种以上就很少有营业员还能耐心给客户解说了。正常情况下能给只问不买的客户解说15种产品就算是奇迹了。我们要做得是：以15个品种为起点，假如想在脸上写上：“不耐烦”三个字，至少也要在解说完30种产品之后，假如她最终还是不买，我们再说一句：真不好意思，在我店里没有您适合的产品，下次我们一定把品种做得更齐全。

>三、不让她买产品：

假如确定产品不适合她的，坚决的告诉她，这产品不适合她。

>四、真诚夸奖竞争对手：

假如客户问起竞争对手情况，你就很真诚夸对手。（在这同行是冤家的年\*\*，真诚夸奖对手和情况不能说没有，但至少是很罕见，因为一般的夸奖对手情况都是故作高度，装模做样罢了）。

>五、让耳朵竖起来：

竖立起耳朵，认真的听客户倾述，从头到尾不要向她推销一样商品。有时倾听比推销更能起效果。

>六、精确时间到小时：

店里难免会缺货，假如客户问什么时候会到货，一般的回答是：大概某某天会到，我们要做到的是：某某天下午4点会到货。听到这样的回答，客户对你的忠诚度最少提高30个百分点。

>七、上门去给客户退钱：

假如多收了客户的钱，客户不知情的情况下，一定要上门去退还，最好能带点小礼品以示道歉。钱多钱少是其次，这份心让人无法舍却。

>八、来去如一：

很多商场的电梯只有上去的没有下来的，意思很明显：上去是让你去掏钱，下来的要么是不买的，要么是已经掏过钱的。小店里也一样，来是笑容满面，去时冷若冰霜，其实并不要有多热情，只要做到把客户微笑迎进来，微笑送出去就可以。

>九、当然，店员要有眼色，看见孕妇挺个大肚子

怎么好意思不帮手为顾客提着购物袋，想打的士的帮忙叫停出租车，有私家车的送上车座，做公交车的，更要满心感激，再三感谢。（准妈妈们大老远来一趟多不容易啊！）

**母婴产品保障工作总结2**

\_\_年我市金融工作以加大金融对经济的支持力度为主线，积极促进信贷投放，拓宽直接融资渠道，改善金融生态环境，取得了较好效果：

一、\_\_年重点工作完成情况

(一)主要指标完成情况

1.信贷工作

\_\_年全市各银行业金融机构本外币各项贷款余额为\_\_亿元，同比增长，比年初增加\_亿元，同比多增\_\_亿元，完成省政府下达新增170亿元任务的104%，在全省各市中排名第2位。

上市工作

金辰机械经过引入战略投资者、确定中介机构、完成企业改制、进入辅导报备过程后，预计于\_\_年一季度申报材料。中镁股份、风光化工已启动上市准备工作，津大肥业、卓异科技等均与券商密切洽谈。

3.基金融资工作

卓异装备制造、巨成教学科技、丰华实业、风光化工等企业与基金公司进行了谈判，拟引进的基金规模共计亿元;光大麦格理大中华基础设施基金有意向控股或参股污水处理、供热、供气等公用事业。

4.多渠道融资工作

通过拓展融资渠道，促进表外业务、融资租赁、信托等多途径融资，全年多渠道融资超过260亿元，完成省政府下达的170亿元指标计划。

5.小额贷款公司和融资性担保公司行业建设工作

\_\_年我市已批准开业小额贷款公司51家、注册资本金额为亿元，当年累计为中小企业和“三农”发放贷款2024笔、金额\_亿元，贷款余额为亿元。我市已批准开业的融资担保公司22家、注册资本金\_\_亿元，当年累计为\_户中小企业发放担保贷款亿元，担保贷款余额达46亿元。

主要工作

1.积极推动信贷投放、引导信贷投向。一是建立信贷工作推进协调机制，每旬调度一次信贷工作，每月最后一周对各金融机构实行日调度、日汇总、日通报。二是设立了信贷工作目标考核体系，将新增贷款200亿元任务指标分解到各金融机构和各市区、园区，政府的各类存款优先支持信贷投放突出的金融机构。三是年初整理出我市\_\_年有融资需求项目171项、资金需求437亿元，根据资金需求组织了多渠道融资、重点项目融资及进出口银行业务推广等多场专项对接会。四是积极引入外埠银行，兴业、光大银行在我市的分行开业。金融办年度工作总结金融办年度工作总结。截至\_\_年\_\_月末，9家已入驻的外埠银行贷款余额\_\_亿元，占全市贷款余额，年度新增贷款亿元，占全市新增贷款的38%。五是引导信贷支持中小企业及“三农”，市人民银行与我办开展了金融支农“大集”活动，我办下设中小企业服务中心融资平台与国开行合作，为支持我市中小企业当年发放贷款1亿多元，到现在累计为300多户中小企业发放贷款14亿多元。

2.多措并举推动企业上市。一是推动重点企业加快上市准备，使\_\_机械、中镁集团等企业及时启动了上市工作。二是加大政策扶持力度，市政府出台了支持企业上市的政策措施，保持我市扶持资金与省政府资金同步、同比例到位。三是培育后备企业，帮助企业提升素质、树立形象、加快发展，争取早日达到上市条件。四是为拟上市企业做好服务，协调解决土地、资金、规范等方面问题，与市工商局、市国税局共同出台支持企业上市政策。五是为即将启动的新三板和中小企业私募债工作打好基础，制定了新三板的奖励政策，联系中介机构开展新三板和中小企业私募债的推广培训。

3.加大防范和处置非法集资工作力度。一是将宣传工作落到实处，制作了2万副宣传扑克发放至基层单位，组织了15个单位及各市区开展广场宣传活动，在\_\_日报做了1次宣传报道。二是抓好清理工作。全年共开展排查工作2次，现有待处理的案件共2起。同时准确摸清聚众上访情况，按照区别对待的原则，做好疏导劝解、宣传教育。三是制定了《营口市人民政府金融工作办公室关于应对非法集资突发事件的应急预案》。

4.提高金融创新能力。一是推动港口金融创新，起草了报送省政府关于设立“营口港口金融创新试验区”的请示，省政府批复同意后，我市分别召开了物流商贸业及金融业座谈会，同时赴上海、宁波等5市学习先进经验，8月份完成了营口金融创新试验区方案初稿。二是研究实施科技金融试点。建立风险投资基金，鼓励科技型中小企业、风险投资机构、民间资本参与投资，营口惠营公司将为种子基金提供1500万元。

**母婴产品保障工作总结3**

\*\*\*妇幼保健院母婴保健技术服务工作

情况汇报

尊敬各位领导、专家：

大家好，欢迎各位来\*\*\*妇幼保健院检查、指导工作，在此表示衷心的感谢。

\*\*\*妇幼保健院创办于１９７４年，是一所集保健、医疗、科研和教学为一体的三级优秀妇幼保健院，也是国际爱婴医院。承担着\*\*\*新生儿疾病筛查，母婴保健医学技术鉴定等工作。我院秉持“以病人为中心，以质量为核心”的办院理念，认真贯彻落实《母婴保健法》、《执业医师法》、《医疗核心制度》等法规和制度；严格按照《妇幼保健机构建设标准》及《母婴保健专项技术服务基本标准》培养引进人才、设置科室、添置设备，努力提升服务能力，切实保障妇女儿童的健康权益。现就我院工作开展情况汇报如下：

一、加强普法教育，规范依法执业行为

全面进行普法教育，增强医务人员法律意识，避免违法乱纪；加强医德医风教育，树立核心价值观，自觉抵制各种诱惑；医疗安全教育常态化，组织学习卫生法律、法规、条例，落实医疗核心制度，规范医务人员执业行为。严格执行医疗机构准入制度和医务人员准入制度，我院《医疗机构执业许可证》、《母婴保健技术服务执业许可证》均在有效期内，

按照《医疗机构执业许可证》、《母婴保健技术服务执业许可证》的执业范围开展诊疗活动，无擅自扩大诊疗科目、无违规发布医疗广告等现象。无无证人员单独执业。

**母婴产品保障工作总结4**

金融行业年度总结

1、时刻不忘学习，提高自身素质。一年来，社内每月组织员工学习，营造良好的学习氛围。我能够按时参加，并认真作好笔记。五月份，远去XX，参加了XX组织的系统上线的业务培训，经过几天的日夜刻苦学习，成功结业。扩展领域，不断学习信贷知识，并参加了信贷员资格考试。工作之余，观看《亮剑》等精典电视剧，学习公关礼仪，使我的自身修养，思想素质有了很大提高。学习李云龙，如何出奇制胜；学习独立团，如保精诚团结，从弱到强。并与工作实际相结合，从中悟出新思路，新方法。

2、大力发展存款，壮大资金实力。三月份，我利用定期免征利息税的大好时机，深入各村，积极宣传。通过组织车队，音响，张帖海报，发放传单等形式，使大好消息迅速传到千家万户，起到了很好的宣传效果。在社领导的协调下，挖来了新储源，以前为邮政储蓄代办的人员，纷纷为我社服务，成了我们的联络员。平时对专柜所辖的代办站，联络员多次走访，密切关注存款动向，作好统计，每日上报。一分耕耘，一分收获。截止10月底，专柜较年初上升800余万元。

3、尽职尽责，力争尽善尽美。一年来，我能够认真遵守信用社的各项规章制度，严格约束自己。在自己平凡的岗位上，不计个人得失，不讲条件，工作一丝不苟，力争追求圆满。在办好业务的同时，定期对信用站，联络员召开会议，交流揽储经验，学习典型案件，做到警钟长鸣。在三秋期间的案件高发期，大宗款项实行社内车接车送；平时办理业务，要求二人同行。严格的防范措施，使一年来未发生一起刑事案件。

4、不断创新，笔耕不辍。在完成本职工作的同时，勇于担起XX社通讯报导报送的重任。在日常工作中，时刻不忘寻找其中的热点，亮点，先进典型事例，好人好事等。工作之余，值班夜里，将材料整理润色，并以通讯形式及时上报联社办公室。付出总有回报，汗水不会白流。一年来先后撰写通讯报导23篇，其中在《XX农信》报上发表16篇。

5、以社为家，美化社容。今年来，新一届班子投入了大量人力，物力对办公设施，外部环境进行了改造。营业室内外焕然一新，特别是对营业室门前的地面重新硬化。在东边空闲处安置了健身器材。优美的环境更需要我们用心保持，每天我能同大家一起将营业室内外认真打扫，力争作到一尘不染，以优美，整洁的环境的环境吸引储户。营业室外，彩旗飘飘，铁树青青。使信用社成为XX街上一道亮丽的风景。在大院内，东西两个黑板遥相呼应。我能用其所长，搜集精典小故事，名言警句，宣传信息等，出黑板报20余期，为信用社文化建设尽自己的一份力。

6、顾全大局，忍痛撤并信用站，联络员。十一月份，按照中国人民银行，银监会的文件精神，对我社辖区内的九家信用站全部撤并。我能够同领导一起，深入各个村站，作好认真的安抚工作。并将当月手续费，一次性补偿金及时发放。使广大代办人员能够认清形势，思想很快转变，情绪稳定，得到了平稳过渡。并对村站储户作好解释工作，使村站存款能够继续保持，为社所留。

7、兢兢业业，鞠躬尽瘁。一年来，我时刻以大局为重，深知自己责任的`重大，不敢有丝毫的松懈。为很好完成自己的本职工作，主动放弃休息时间。一年来，请假休息不超过十五天。地里的农活，家里的琐事，我很少顾及。看到父母妻子的责备，看到孩子躺在病床上渴望挽留的泪眼，我的心都碎了，想想自己的工作，我不能休息。只能乞求他们理解，我也是身不由己，欠他们太多，太多。

工作中的不足：回顾一年来的工作，自己仍有不足之处，主要表现在以下几个方面：

1、吸收存款时储源不足，以后还得多方寻找。

2、业务能力方面提高不快，对信贷，结算业务不太精通，还需要努力学习。

3、方字材料写作不高，以后仍需多写多练。

下年工作打算：

20XX年，我将认真弥补自身不足，学习业务知识，提高自身素质，履行工作职责。当好领导的助手，扑下身子，多挖储源，发展更多存款。多写多练，提高自己的写作水平，力求上进，为XX信用社的发展，作出自己应有的贡献。

回顾一年来的工作，我为取得的可喜成绩感到自豪，面对新的一年，我对以后的工作充满信心。票据置换的兑付，全省通存通兑的开始，全国结算的畅通。使我们的工作如虎添翼。我相信，信用社明年的工作会再上一个新台阶，会取得更大的成绩！

**母婴产品保障工作总结5**

从20-年11月30日入司已经三个月时间，在此期间公司领导和同事在工作和生活方面给予我很多帮助。公司客户服务中心刚上线阶段，通过日常工作学习自己对客户服务中心建设和客户服务有了更高的认知，同时积极与领导和同事进行沟通，尽快的融入了东兴证券这个集体。

在试用期阶段自己主要负责完成以下工作：

1.由于公司客户服务中心的客户服务平台正处于开发阶段自己进入公司，利用之前的工作经验自己首先提出客户服务平台功能需求，在20-年12月14日和12月22日组织总部和营业部客户服务中心工作人员对客户服务平台进行测试，同时将测试结果及时反馈给金正公司工作人员，并且与金正公司工作人员进行沟通商讨对客户服务平台的功能完善，并于20-年1月15日完成功能完善建议提交金正工作人员。

3.每月定时对总部和营业部客户服务中心话务进行抽查质检，并且将话务中存在的问题进行汇总发送给各相关工作人员，并对质检问题进行沟通，同时每月提交客户服务中心质检月报，通过此项工作来提高客户服务中心服务水平。

4.从-年1月客户服务中心客户服务平台坐席系统上线之后，开始接听客户咨询电话，通过在接听客户电话过程中来促进业务知识的学习，同时提高自身客户服务意识。

5.每日组织客户服务中心人员的晨会，通过晨会来了解当时市场资讯，共同学习每日疑难业务知识和新业务知识，同时学习公司近期工作任务与重点。

6.针对客户服务中心工作流程和标准使用语及相关工作对北京营业部相关工作人员进行培训，通过培训学习了解客户服务中心工作流程和提高服务认知。

7.在总部和营业部客户服务平台坐席系统上线之后，指导营业部通过坐席系统完成新客户回访工作，并且及时解决营业部外呼人员在外呼过程中出现的问题。

8.根据公司领导要求同时为了加强公司各部门业务相通，每日收市后负责搜集整理当日疑难业务，并且每周将疑难业务汇总发送总部经纪业务部各位领导和各营业部客服主管。

通过以上工作任务的完成自己发现在很多方面仍然需要改进：

1.加强业务知识的学习，通过不断的接听客户咨询电话过程中发现对于公司很多业务知识方面自己仍然需要加强学习，从而才能提高对客户的服务水平。

2.加强团队沟通协作，加入新的集体之后，并且在公司客户服务中心建设阶段必须很好与领导和同事沟通才能保证各项工作的开展与完成，尤其根据公司客户服务中心发展目标，积极加强与各营业部客服主管的沟通。

3.对于公司客户服务中心建设阶段，应该利用自己之前的工作经验与客户服务中心运营管理的认知加强创新能力，寻找合适公司客户服务中心建设的方式方法。

以上就是我三个月以来对工作的一个总结，在今后的日子里，我将更加努力地工作，让自己做得更好!

**母婴产品保障工作总结6**

提供特色的服务，不断抢占消费群（从别的地方抢）群 （扩大自己服务群体，如服务年龄等），都会在以后的发展中显示出他的重要性。

本人于2月23日正式加入公司，在这之前\_\_是我前公司的客户之一。接到面试通知时，询问过以前与\_\_有过交道的同事，他们建议说：你去吧，这是目前在业界最有潜力的一家公司。于是我参加了面试，很幸运的，面试官\_\_和以及我的部门领导\_\_\_与我非常有眼缘，面试的时候得到了两位的认可，很顺利的被邀请加入公司。

时间如梭，昨日收到公司人力部门的邮件提醒我申请转正，恍然时间已过去两个多月，我并不习惯于写正式的公文体，所以这份试用期的自我总结我决定用我自己一惯的写作方式完成。

在我五年的工作经历中，前几家公司我都是在财务商务部门工作，这一次完全不同，命运把我拉进了一个销售的团队中。财务商务一直是个严谨要求数据精确的部门，而销售部门向来是个充满活力和朝气的，两者的虽有不同，但我做的工作是将两者承接。在销售的团队中业务人员永远是冲在第一线的，而我所要负责的工作就是在后方给他们强有力的支援和协助，由我来负责的工作内容主要这么几项，按我心中的次重点划分：1、业务人员每月的日常费用报销，这是每月工作的重中之重，\_\_部在全国各地都遍布着渠道销售经理，每月几十号兄弟姐妹的报销收据将快递到我这里统一整理、粘贴、填报销单、审核单据合格性，报批，直至最终与业务人员核对报销款。这项工作并不难，在这方面我也有丰富的工作经验，唯一的小不同是各公司对于费用处理都有自己的方式，大同小异，前期有些地方做的不到位，经过与导师和相关部门的沟通，现在这部分工作已经熟悉可独立完成。2、每月终端推广员打款，这个工作相当于出纳的工作，唯一不需要的就是记账，每月初会有终端推广部的同事负责提供打款清单，按照清单认真打款即可，需要注意的是要仔细，每一笔款的汇出都不能出错。3、代理商激活奖励的复核，公司业务的模式，签约一代和联盟商，对于每月完成提货任务的代理商和联盟商将给予一部分的奖励，此奖励以返利的形式出现，每月商务人员会在系统中调出数据，并根据奖励标准计算奖励，我所负责的工作即将商务人员提供的奖励清单邮件给各办经理进行核对，并收集反馈意见，本人在此属于桥梁纽带的作用。在此提出建议，建议公司的系统研发部门继续优化改良系统，因在系统使用过程中时常会出现数据当日和他日查询不一致的情况，对于客户来说数据前后不一会给造成不良的影响。4、窜货以及业务经理激活增长奖励的核算，这部分也是对代理商和业务经理工作的一种督促，在系统中调出数据，按核算标准列表，后交相关人员核对，最终报批。5、办事处行政预算审核，每月根据年初的行政预算分解预算表提交各办事处做预算，收集预算表签批，每月做费用报销以备查用，严禁超预算报销。6、bo\_,qd系统的日常维护，这是公司自行研究的系统，现在主要工作是开通权限，目前还在摸索中学习。以上内容是每个月工作的重点，当然还有平时还会有临时性的工作，比如给\_\_行动的中奖人员打款，代理商会议信息的搜集整理等等。上述的这些工作我都能够适应，在工作前期工作过程中难免出现焦躁的情绪，经过沟通与自我调结，已无碍。

在4月份的时候公司开了一场别开生面的运动会，两三年没有时间参加集体活动的我，在这场运动会中心情异常兴奋，彩旗下ceo的宣词中所讲的“存在即卓越”的文化，内敛中透着自信与霸气，也许我平凡，我平凡的存在必定会创造出人生中的不平凡!在这里工作的两个多月中，与同事相处融洽，工作顺利，心情愉悦，希望自己今后在工作过程中要戒骄戒躁，细心，专注，为人着想。现试用期已到，有决心并有信心希望留在公司以期待创造更多价值，完成自我和公司价值的双重提升。请公司批准转正!在此先谢过培养我的领导，导师和关心并帮助过我的同事们!

月5日、6日在\_\_举行了为期2天的促销活动。本次促销活动以“咖啡可乐，快乐随行”为主题，主要是宣传娃哈哈的新产品咖啡可乐，活动举办的非常成功并使这一新品成为家喻户晓的饮品。 这两天是这周以来最好的天气。难得的好天气为此次活动提供了成功的条件。在优越的条件下，我们搭建了具有咖啡可乐产品形象的大型舞台，请到丹东具有实力的乐队和舞蹈团，主持人的幽默、舞蹈者们的激情表演加大了产品的宣传，受到了消费者的好评。现场周围10个精致的展销台和10名着装整齐的促销员为活动增添了气氛。具有娃哈哈公司产品特点的太阳伞为顾客提供遮阳场所，方便顾客观看现场大型的表演。中心的领奖区吸引了大量消费者的目光，宣传报上标志着我们的奖品：一等奖欢乐椅一把;二等奖娃哈哈雨伞一把;三等奖娃哈哈饭盒一个;四等奖面巾纸一包。这些精美、实用的礼品为活动增加了优势，加大了消费者的购买量。促销员早早的来到促销台前，周到、热情的服务受到了消费者的高度评价，促销员们一浪接一浪的宣传也成为人潮拥挤的步行街中一道美丽的风景线。现场热烈的气氛使消费者停下脚步一边观看节目一边购买产品、饮用产品。互动活动更拉近了我们的新品与消费者之间的距离。消费者现场品尝我们的新产品，评价我们的新产品。凡是喝过新产品的消费者都连声赞美，一致认为是个成功的新品。

促销员多数是大学生，为在校的大学生提供实践的机会，使大学生接触社会，了解社会，为踏入社会工作打下一定的基础。还有一部分人群来自于社会，为待业的人群提供了就业的机会。促销员的努力换取了成功的业绩，两天的销量达到了六百余箱，共收入两万余元。公司领导对促销员的业绩非常的满意，并承诺每卖出一箱给予2元的奖励，业绩突出者还有额外的奖金，此项奖励增加了促销员销售的动力，使其全身心的投入到促销工作中。 活动能取得令人满意的成果有赖于领导的现场指导和活动前的策划。具有咖啡可乐特色的现场离不开领导和业务员们精心的设置，现场整体的流程井然有序。同时促销员的业绩也为活动成功打下了基础。当然，～的成功更离不开消费者的大力支持。但是在此活动中，存在着这样一个现象，就是没有突出产品的特点和优势。在促销活动中销量可观，活动结束后是否还会有可观的销量是值得我们考虑的。丹东地区的可口可乐和康师傅两大品牌也具有一定的实力，我们要利用产品本身的优势和大量的宣传增加产品在消费者心中的地位。不仅让消费者认识我们的产品，还要接受我们的产品。另外，还应加大对促销员的培训。促销员的一举一动都影响着产品的形象。特别是促销现场，促销员与消费者是面对面的交易，促销员的言语和神态也是成功交易的关键因素。公司可以从知识、技能和态度三个方面有针对性的进行教育、培养和训练。以提高促销员的综合素质。

**母婴产品保障工作总结7**

>一、促销的目的

促销的目的并不仅是为了销量。聚集人气、维护会员、卖新品、打击竞争对手、维护与品牌商的客情关系、提升终端形象、处理库存等都是促销的目的。有时是因为竞争对手在做促销，所以我们跟进;有时是为了“讨好”一下你的供应商。

但是不要让一次促销承载太多的职能，如又处理库存又做毛利，类似这样的目标本身就是矛盾的，当精力和资源分散了，效果往往都不好。

>二、促销的对象

讨好购买者，可以采取特价、派送、抽奖、回馈消费者的主题活动等;讨好使用者，可以采取包装内刮刮卡、开盖有奖等活动。促销资源是有限的，用力要集中，否则都讨好反而不一定有效果，要做好规划。促销可针对竞争对手的消费者、从未购买过我们产品的消费者以及我们产品的忠诚消费者展开。比如“妈妈班”邀请对象，除了现有会员外，要特别邀请非会员的潜在消费人群，这对提升你的业绩大有帮助。

>三、促销的主题

为促销活动设计一个主题，使其师出有名，以掩饰我们做生意的本来意图及变相降价的负面影响。如以节庆贺礼、新品上市之名消除变相降价促销的负面影响。赋予活动一个恰当的主题，对吸引消费者参与的作用很大。促销主题，有点像散文的“神”，有了主题，我们在设计促销的其他环节如\*面广告、产品组合、活动方式、宣传等方面就都能\*\*起来。没有了神，整个促销活动就会“魂飞魄散”。

>四、促销的产品

促销产品可以是新品、销得最好的、销得最差的、知名度最高的、门店主推产品、直接针对竞品的策略性产品等，这和促销的目的直接挂钩。

如果做销量，那么用销得最好的产品来做活动最有效果;打击竞品肯定用策略性产品最好;做消费者沟通则用公司的主推形象产品最好。

促销时应根据不同类别产品的特点、市场拓展阶段、消费群结构、销售\*\*等因素，对主攻产品、助攻产品与应节产品/潜力产品进行有效组合，在终端形成交叉销售，相互带动销量提升。

>五、促销的时间

促销在什么时间进行，进行多久，是个重要问题。

一个促销档期若跨两个周末，\*均日销量一般会比只有一个周末好。如果做买赠、特卖，还要在促销协议中明确标注限时限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品断货，就会面临消费者投诉的风险。促销时间应考虑节日(如双休日)与假日(如五一等)之间的联系，整体推广态势以及竞争对手促销活动的周期，在促销时间上掌握最佳切入点，从而有效借势和造势。

>六、促销的地点

就促销地点的选择而言，如果是单店，就只用考虑店内店外的问题。如果是多店，就要考虑门店的选择、促销活动的联动效果，以及在时间、人和配合方面的问题。供应商主导的促销(会有\*\*\*\*)对门店的选择往往很重视，你若想争取供应商的资源，就去迎合他们。他们大多喜欢人流量大，形象好，地理位置好，并且店方对他们品牌较重视，有较强烈的合作意愿，愿意配合他们促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等的门店。

>七、促销的形式

促销形式主要是解决促销优惠方式、执行方式以及促销参与条件和起止条件的问题。主题促销应确定促销的目的与对象，考虑公司本阶段推广的重点，并以此目的来选择最佳的组合形式，避免发生促销目的与形式不符的现象。可采用的形式有：买赠、降价、捆绑销售、派送、特殊陈列、DM、抽奖、现场活动等，每种形式都能设计很多创新的玩法，是最具创意的一个因素。而且各种形式可以在一个活动中组合使用。

下面我分析一下常见的促销形式的特点：

1、价格促销

价格促销是最常见、最直接、见效最快的促销方式，旨在降低产品销售价格(分为直接降价和间接降价)，让利于顾客。注意这是一剂猛药，不可常服，要把握火候。还要考虑促销时机、产品特点、折扣幅度、定价策略、持续时间、主题形式、补货、活动后复价、竞品的反应，等等。

2、赠品促销

在产品以外根据购买数量或金额，赠本产品或其他产品(服务)。如规定消费者消费两罐就可获赠一个儿童水杯。赠品的选择原则是：常见新颖、低价位高形象、有宣传作用，注重品质、注入情感因素、体现差异性及吸引力，要注意规避不必要的产品风险，而且要限时限量。如某母婴店秋季送防雾霾面罩、宝宝的衣物用品或洗护用品，可以强化与顾客的情感。圣元优博送“紫色小象”体现了差异性。不要送一些有风险的小孩玩具。送有自己标识的礼品体现了宣传效果。

3、人员促销

在促销活动中，我们让导购主推或聘请临时促销员，通过为消费者提供导购服务，介绍产品，寻找并满足消费者的利益点，激发消费者对产品的兴趣和消费欲望。该促销方式的关键点在于促销人员的素质与技能，这取决于两点，一是选人用人，二是培训(士气激励、奖励\*\*、推销技巧等)。

4、演艺促销

通过在门店(店内或店外)搞小型的文艺演出活动，塑造特有的品牌文化和情感气氛，加强消费者与品牌的交流与沟通，增强消费者对品牌的认知度和美誉度，增强其消费欲望。该促销方式的关键点在于演艺的内涵与品牌定位是否相符以及现场氛围的营造。

5、有奖促销

以物质奖励激发消费者出彩式消费激情的促销方式，如刮卡有奖、幸运抽奖、砸金蛋等。

6、联合促销

通过和强势品牌联合，借助联合品牌的影响力(强)或利益(弱)提升产品销量与知名度。该促销形式讲究多方共赢与资源整合，实现1+1>2的效果。最常见的是与产品供应商、儿童摄影商、婴儿游泳馆等合作。这体现了借助社会资源的意识和能力，做得好大有可为。

7、捆绑促销

将两种产品捆绑在一起，以低于两者市场价格的方式激发消费者购买欲望的\'促销方式。如新产品捆绑畅销品、奶粉捆绑尿布、衣服捆绑玩具等。最具\*\*性的是“大礼包”，如待产包、新生儿大礼包、生日礼包等。

8、体验促销

让消费者在免费体验的过程中了解产品的品质与利益点，从而产生购买欲望的促销\*\*。如奶粉等食品的试吃、衣服的试穿、玩具的演示等。有的母婴店甚至对一些大型玩具，如室内滑滑梯开展租玩具的活动，效果也很好。

>八、促销的物料

促销活动需要哪些助销品、赠品、宣传品等?特殊的陈列形式、特定的促销形式需要的道具、各种助销用品、各种地面宣传用品、促销用礼品、赠品以及导购人员及其装束用品等，少了这些东西就很难“搭台”了。而且这些东西的设计、制作、配送、保管因涉及项目比较多，也是件棘手的事，要细心处理好。

>九、促销的宣传

促销宣传是指在促销前、促销中甚至促销后的宣传方案、活动告知。\*\*非常多，比现微信、DM、门店广播、海报、会员邀约，等等。没有这个过程聚不来人气，很难高效应对信息不对称，获得目标群体的关注和兴趣。

>十、促销的预算

算算促销要花多少钱，准备投入多少费用。首先要预测销量，基于此，再计算本次活动的销售费用和市场费用，要尽可能详细。这并不是容易的事，如果是类似抽奖的活动，还会涉及概率的计算，相当复杂。预算大体有两种方法：一种是正推法，即以活动为中心算要花多少钱;另一种是逆推法，即就准备多少钱，看能做什么活动。

>十一、促销的准备、实施与检查计划

实质性的准备工作需细分责任，落实到人，规定完成时间，避免因某项工作出现疏漏而影响整体进程。甚至可以在促销方案外再制订详细的《促销培训手册》和《促销执行手册》等，以保障方案的落地。

所以，促销方案要尽量细化。一个笼统的几页纸的方案执行起来的确很困难，切忌模式化的促销方案，只把活动目的、主题、主要活动内容等这些标题和大道理罗列出来就下发执行，这种方案充其量只算个思路。在没有成熟的活动推广计划和活动执行督导体系时更要避免模式化的促销方案。

——毕业实习工作总结-毕业总结 (荟萃2篇)

**母婴产品保障工作总结8**

光阴似箭，充满机遇和挑战的一年即将结束。从xxxx年12月26日至xxxx年11月25日，我院产房出生人数xxxx人，自然分娩人数xxx人，剖宫产xxx人，难产xx人，胎头吸引xx人，臀位助产x人，成功抢救产后出血产妇9例，胎心监护xxxx人，取得了良好的经济效益和社会效益。在过去一年里，在院\*\*、科\*\*的正确\*\*下，我坚持“以病人为中心”的服务理念，以认真严谨的态度和主动积极的热情投身于学习和工作中。在踏实地学习与产房护理工作中，在获得病员广泛好评的同时，也得到各级\*\*的认可，顺利完成了xxxx年的工作任务。现就将我本年各方面的表现简要总结如下：

>一、思想道德、\*\*品质方面：

>二、专业知识、工作能力方面：

1、在工作态度方面，我本着“把工作做的更好，积极圆满的完成本职工作”这样一个目标，在日常工作中，我要求自己认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友，亲人，能够做到换位思考别人的苦处。每次走进病房，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励产妇，耐心的帮他们了解情况、建立信心;坚持查对\*\*，做到班班查对，病人床头交接的原则

2、在能力提升方面，我要求自己严格遵守我院的规章\*\*，时刻注重学习掌握三基（基础理论、基本知识和基本技能），坚持三严（严肃的态度、严格的要求、严密的方法）。每月我们都会\*\*进行两次理论培训和考核及基础操作和专业知识考核工作，让每位助产人员真正掌握所学知识。

3、在医疗防范方面，我严格按手术室要求规范产房，按规定做好空气细菌培养，消毒液检测，器械物品细菌培养，强化助产室手卫生。规范接生操作，强化无菌操作规程，预防会阴切开感染及新生儿的感染，无差错事故发生。

>三、学习、生活方面：

我非常喜欢马云的一句话，他说：“一个人的胸怀，是被委屈撑大的。”在医务工作中，常常会遇到被病人或其家属误会的事情，那种委屈常常会令人伤心退缩。随着工作经历的增长，经历的事情越来越多，现在发现，抵抗委屈的能力也越来越强了。以前觉得委屈的事，现在看来，都算不\*\*。凭着成为一名国优国标白衣天使的目标和对知识的强烈追求，我严格要求自己，刻苦钻研，勤奋好学，基本上掌握了妇产科一些专业知识和技能，做到了理论联系实际。除专业知识的学习外，还注意拓展自己的知识面，广泛的涉猎其他学科的知识，提高自身的思想文化素质。同时，在生活上坚持严谨的态度和良好的作风，养成了良好的生活习惯，生活充实而有条理。为人热情大方，诚实守信，乐于助人，能与同事和睦相处，积极参加各项活动，不断的丰富自己的阅历。

>四、今后目标：

当助产师长的这段时间里，我也不敢说自己取得了什么成绩。我只是在努力的适应，认真的完成各项工作任务，同时，也意识到了自身存在的一些不足之处。比如说，对科室里的护理工作计划不够全面，处理一些护患事件时的沟通能力还有欠缺。我也知道，自己距离一名优秀的助产师长还很遥远。护理工作是\*凡的工作，又是一项崇高而神圣的事业。在今后工作中，我将加倍努力，努力在科室护理队伍中，以身作则，起表率作用。

1、加强安全防范，减少护理缺陷。

要提高全体人员的安全意识，对护理人员进行安全教育，严格落实各项规章\*\*和操作规程，严抓产科护理质量。

2、加强产房管理，预防医院感染发生。

产房是医院重点\*\*的区域，产房管理直接关系到母婴的安全。今年严格加强医院感染\*\*，规范产房管理预防医院感染。按照医院感染质控要求合理规范产房。按手术室要求规范产房，严格陪人的管理，\*\*产房内人员的流动，配备晚夜班护工随时做好清洁，消毒工作及终末处置。加强产房消毒检测工作，按规定做好空气细菌培养，消毒液检测，器械物品细菌培养，强化助产室手卫生。规范接生操作，强化无菌操作规程，预防会阴切开感染及新生儿的感染。

3、强化助产技术培训，确保母婴的安全。

助产技术是直接关系到产科发展的关健因素，也是母婴安全的保障。我科助产士队伍年轻化，相对助产资历较浅，临床经验欠丰富，目前助产队伍技术水\*已明显制约科室的发展，采取轮流培训的方式，充实助产技术。强化在职培训，采取每周讲课，每月护理查房等方式，每月对助产人员进行理论及操作考核，让每位助产人员真正掌握所学知识。针对产科危急重症进行系统实战演练，培养团队协作与急救意识，不断提高急救水\*。尤其是产后出血，妊娠高血压综合征，羊水栓塞，妊娠合并心脏病，新生儿复苏抢救等，每一位产科工作人员都要牢记抢救程序，并能在实践演练中熟练掌握。

4、推行助产新模式，实施分娩新项目。

在今后的工作中，不断创新，逐步开展导乐分娩，气囊仿生助产术，无痛分娩。

5、创立温馨产房，创造名护效应。

温馨产房的创立不仅要求助产士每天坚持从仪表美、语言美、行为美做起。而且要做到：

1、温馨礼仪服务;

2、温馨知识服务;

3、人性化温馨护理服务;

4、人本护理服务。产科风险大，病情变化快，可预见性差所以每一位产科工作人员都要绷紧安全绳，认真细致的观察产程，重视病人的主诉，认真遵守各项操作常规，确保母婴的安全，严范差错事故发生。

在过去的一年中，我感谢院\*\*给予我的指导和关心，感谢每一位和我共事的同事。感谢你们的善待，感谢和你们有这样相逢相知相处的缘分，感谢你们的善良和美好，感谢你们让我生活在这样一个温暖的大家庭！希望来年，我们仍然能够\*\*与共，共同感觉感受生命和生活的美好美丽，共同去创造一个更加灿烂的未来！

**母婴产品保障工作总结9**

上半年散装水泥工作中,我办在城乡建设局的指导和\*\*下，在\*\*、市\*的\*\*下，积极开展散装水泥推广管理工作，对照xx市散办下达的20xx年区(市)县散装水泥工作目标任务，制定完善相关“禁现”文件，加强宣传培训，加大行政执法力度，积极开展散装水泥推广管理工作，工作取得较为显著成效。现将上半年工作开展情况汇报如下：

>一、目标完成基本情况

今年我市新开工建设项目14个，面积 万余\*方米。截止目前，共完成预拌混凝土供应量万立方米，预拌砂浆使用量 5万余吨，散装水泥使用率达70%，同比取得了较好的成绩。

>二、主要工作开展情况

(一)完善工作机构。 自散水管理工作设立在城乡建设监察的大队以来，固定安排专人兼职负责散水推广、数据报送等工作。同时为提高工作人员的业务能力，认真\*\*工作人员业务培训，学习相关法律法规，为散装水泥行政执法工作打下坚实基础。

(二)加\*\*\*建设，完善“禁现”\*\*规定

一是健全工作\*\*，建立定期巡查\*\*，实时掌握我市建设项目进度和散装水泥、预拌混凝土、预拌砂浆使用情况。二是坚持砂浆“禁现”工作推广，强力推动我市建设工程全面预拌砂浆的应用。

(三)加强\*\*管理，加大执法巡查

一是积极制定全年散装水泥行政执法检查工作计划。今年，我办严格执行省、市、县散装水泥管理相关文件要求，在年初就制定了散装水泥行政执法检查工作计划，建立散水执法定期检查\*\*，跟踪督查建设项目的散水使用情况。同时，加强局属质监、安监等部门的横向联动，发挥建设系统职能优势，形成职能部门监管合力，形成散水执法监管共管体制。

二是加大施工现场“禁现”行政执法工作。截止目前，我办共巡查建设工程项目44个，下达责令限期整改通知书19份，下达\*\*通知书3份，对未按照要求逾期未整改的工程项目予以立案\*\*，处罚现场搅拌3起。同时，联合市扬尘办等相关部门开展施工现场“禁现”和施工扬尘治理专项检查 3次。通过开展散装水泥执法巡查和各类专项检查，有力的推动了我市散装水泥推广应用和“禁现”工作开展。

(四)加强商混企业管理。为进一步加强我市预拌商品混凝土生产企业\*\*管理，促进生产企业建立健全质量保证体系，提高预拌商品混凝土质量，保证建设工程结构质量安全，加强对商混企业扬尘治理工作，减少商混运输车辆造成的环境影响，我办开展扬尘专项检查3次，每月巡查20余次，召开专题会议2次。

(五)加强散装水泥专项资金的征收、管理、清退工作。

严格按照《xx市散装水泥专项资金管理实施细则》要求，强化散水专项资金的征收管理。为更好的服务企业，建设局在办理施工许可时，政务窗口提前将散水专资清退程序告知单发放给建设单位，确保清退工作顺利开展，目前暂未有办理散水资金清退工作。

(六)积极做好日常统计报表报送和其他日常工作

严格按照市散办工作资料报送要求，积极做好散装水泥日常统计工作，按时、准确上报各项统计报表;积极参加市散办召开的各项会议和学习培训;报送各类信息7条，认真完成市散办交办的其他各项工作;积极做好三圈层工作，开展区县之间散\*\*作经验交流活动，促进工作信息共享，推动了三圈层各区县散装水泥工作共同发展。

>三、下半年主要工作安排

为推进下半年我市散装水泥工作发展，圆满完成各项目标和任务，特别是完成预拌砂浆推广应用工作，我办将着重抓好以下几方面工作：

(一)加强对散装水泥工作的\*\*、管理

进一步加大对工作人员的业务培训，提高推散工作能力。我办将积极向xx市散办、兄弟区市(县)散办交流学习，尽快掌握散办工作的要点，加快推进各项工作。

(二)制定完善文件措施，全面建立散水泥使用档案卡

完善“禁现”文件规定，进一步明确我市“禁现”措施，加强对进入我市的预拌混凝土和预拌砂浆生产企业的管理。对全市所有报建项目建立散装水泥使用档案卡，达到全面了解全市建设工程散装水泥使用情况，促进管理。

(三)加大行政处罚力度

施工单位未经批准擅自在施工现场自行搅拌砂浆的，我办按相关法律、法规规定进行行政处罚。对未按规定使用预拌混凝土、砂浆的建设工程，预收的散装水泥专项资金不予返还。

(四)进一步加大预拌砂浆的推广应用力度

一是加强对我市“禁现”范围内建设工程的精细管理，建立工程进度台账，跟踪督查项目使用预拌砂浆情况。二是抓好示范项目的宣传培训，确立示范项目，发挥示范项目的带头作用，宣传使用预拌砂浆的成效。

(六)进一步拓宽散水宣传渠道，提高散水宣传实效

积极开展项目管理相关人员的培训工作，特别是预拌砂浆应用示范项目的推广和技术培训。

(七)加强散水专项资金的征收、管理、清退工作

发挥专项资金的杠杆作用。上半年征收散水资金31余万元，\*\*省级专项资金元，市级专项资金元;积极开展散水资金清退宣传工作：一是通过政务中心窗口告知建设单位专项资金的清退程序和要求。二是通过文件制定，进一步明确对违反“禁现”规定的建设工程项目专项资金不予清退。

**母婴产品保障工作总结10**

>一、活动目的

在五一节即将到来之时，母婴店婴儿游泳馆为了稳定老会员，开发新会员，制造社会\*\*，扩大店的知名度和美誉度，增加会员数量，特举办本次手位手幸福家庭五一节活动。本活动行业联合（母婴店、婴儿游泳馆的联合）及商业联合横向联合（妇婴医院、母婴品牌供应商，美容院等为母婴提供服务的商业单位）相结合的方法。

>二、主办单位和协办单位

主办单位和协办单位多可以资源共享，参加的人数多，影响面大，在当地形成\*\*效应，互相带动生意，借用彼此会员量，会员在这些单位中消费都可以享受优惠VIP价服务，主办方和会员都可以得到实惠，都达到共赢的目的，这次活动大家都节省费用，达到理想的效果。

1、主办单位：以自已母婴店为主，可以同行协作找当地的摄影馆，婴儿游泳馆，做为主办单位。注这些单位也要出一些费用，均摊活动费用的。

2、协办单位，赞助单位：及母婴行业有关的，能直接为母婴提供服务的单位。协办单位，赞助单位需要出一些活动费用，摊一些活动。费用。

（1）妇婴医院（可以是公立也可以是私营的，医院一般可以提供免费检查卡，妈妈健康体检卡，检查出了问题可以直接到医院救治，这样就可以吸引医院来参加活动了）

（2）产后修复产品当地的厂家及婴儿保健品的厂家，可以到会场上来宣传产品，发优惠卡，试用卡等。

（3）服装店，找一、二家当地的适合新妈妈年龄段的服装品牌店，让他们参加此次活动。达到宣传的目的，

（4）美容院；产后美容是美容院的一个重要项目，主要消费群体，利用此次活动，让美容院参加，发免费体验卡，会员金卡，达到扩大会员量，宣传项目的目的。

还可以协同健美馆，美发店凡是能服务到母婴群体的`店铺都可以做。

3、如果有条件可以找当地县区的工商联或者是妇联一齐做，扩大\*\*影响，\*\*影响。以他们出面费用主办方和协办方出。这个就看自己的活动能量和当地的影响力了。

>三、活动场所和内容

1、可以是饭店，举行一个盛大的晚宴，可以有歌舞，可以有亲子活动，幸运抽奖，摇奖，才艺表演，厂家的产品说明发纪念品及试用品等。

2、户外旅游，集体\*\*一次户外旅游活动，在活动中开展相关的宣传活动。

>四、活动对象

自己店的会员，以及其它主办协办方的会员，要求是家里有孕妇的以及7岁以下的宝宝的夫妻一同参加。

>五、活动人数

一百人到二百人，也可以更多，根据场所和资金定。

>六、活动宣传

所有的参加单位自己通知自己的会员，一定要达到会议年龄要求，老会员可以手机短信，电话沟通，吸引新会员最好方法就是多加当地的妈妈群，每个城市都有许多妈妈群，也可以自己建立自己店会员群，妈妈群，育儿群，强烈主张自己一定要多参加当地的妈妈群，在说说，日志里都可以发表，也可以发活动的宣传单，活动后可以多拍摄活动的照片，上传到空间里，制造\*\*效果，吸引更多的妈妈来看。

**母婴产品保障工作总结11**

一、同每一个店员进行单独沟通

与店员进行沟通是店长的主要工作职责之一，也是必须掌握的一种沟通技巧。只有沟通得好，很多工作才能顺利展开，不断提升团队的凝聚力，提高销售业绩。

店长为什么要同每一个\*\*员工进行单独的沟通？单独沟通的好处是什么？

店长作为一名管理者，如果对自己的\*\*员工都不了解，不知道每个员工的能力特长，就没办法“因人设岗”。

就会造成员工在工作时很难最大化发挥自己的能力：事情做不好的同时，还会影响员工工作的积极性。时间一长，员工的工作兴趣和激情就会被消耗殆尽，然后是无尽的抱怨，或者直接辞职走人。

单独沟通的好处首先能让新入职的员工感觉到自己的重要性，让员工初步获得存在感和价值感；

其次，单独沟通更有利于对每一个员工内心想法、需求、期望等信息的深度挖掘，因为单独面对面更容易说服和打动对方，是对方能尽可能的敞开心扉说出心里话。

只有员工愿意和你交心沟通的时候，从工作到个人再到家庭，你们无所不谈的时候，你才算是真正了解这个员工。

二、了解员工的特长

学会和\*\*员工进行沟通是店长管理的基本流程之一，“了解员工特长”才是沟通的关键。知道员工的特长才能在分配工作任务时做到有的放矢，合理安排，有效提升门店的经营效率，提高销售业绩。

“知人善用”是对婴童店长管理能力的要求。店长若了解\*\*员工，但却不知道将什么样的员工用在什么样的工作岗位上，这是人员管理上的失败。

如在一个100\*左右的婴童门店里，可能导购人员加上店长最多不超过6个人，人员的合理安排很重要。每个\*\*的员工的工作能力也不一样，有的员工手脚快，做事麻利，但不擅长和顾客沟通，有的员工手脚慢，但嘴巴甜，擅长和陌生人搭讪，而有的员工手脚既不快，嘴巴也算不上甜，但长相姣好，在店门口一站就能吸引过路人的目光，也算是一个特长。

所以，对店长来说，熟悉了解每一个\*\*员工，知道所有人的特长就能很容易将他们安排到相应的工作岗位上，主要目的还是为了店面的\*\*经营，并最终提升销售业绩。

三、每一项工作都要责任到人

店长制定的每项工作内容，一定要严格按照相关时间节点要求，将每一项工作都责任到具体的人，并提出明确的要求。

每一项工作都责任到具体的人，这样既锻炼店长的管理能力，也能提升员工的工作效率，做到日事日毕、日清日结，不养成拖拉延误的习惯才能真正的锻炼我们自己，使我们养成良好的工作习惯，并从中获得快速的职业成长。

其次，将每一项工作责任到人，在店面经营过程中发生任何事情都能寻根觅源，找到具体的事因，这样既不冤枉任何一个员工，也不会姑息任何一个员工。当然，最终要的还是当事情发生后，能根据具体负责的员工找出具体的原因，然后通过总结分析，避免下次再犯同样的错误，以此达到提升店面经营效率和管理水\*的目的。

四、让每一个员工都把事情做好

“把事情做好”是对员工的最基本要求，但若要求团队里的每一个员工都把事情“做好”的确是一件不容易的事。

店长如何通过管理流程来\*\*员工把事情做好？这就要求店长必须具备很强的执行能力，也就是说店长首先就要在工作的各个环节上严格要求自己，只有店长按流程严格去执行了，员工才有可能从一开始像鸭子一样被赶着上架，慢慢变成像鸟儿一样天黑就会主动归巢。

譬如，在婴童门店里，店长可以在店内放一块白板，把团队各成员的近期工作安排全部排写在白板上，然后通过开晨会的方式沟通检查每个成员的工作进度，对需要加快进程的伙伴给予提醒，并强调最后的时间节点要求，明确相关责任。只有这样，店长才能清楚掌握店内的每一项工作的进展，要求每一位员工都把事情做好。

五、日常工作内容顺序和细节

在门店的日常工作流程中，哪些顺序和细节是店长必须掌握的？从员工“到岗”到最后“闭店”都有哪些工作要处理？

譬如很多婴童店都是要求员工要提前20~30分钟到岗，并由店长亲自负责考勤。在正式营业前的这段时间，员工更换工作服、整理个人仪表、清点整理陈列货品、打扫店内卫生、备好零钱，然后店长还要\*\*200秒左右的晨会，相互检查店员仪容仪表、昨日工作总结和今天工作安排、调整心态、鼓舞士气、分享总公司及行业新资讯等。

营业中，迎宾人员的语言、表情和动作规范，如何巧妙的留意顾客购物信号并主动上前提供帮助？导购人员专业的产品解说，顾客购买服务、休闲区服务、现制饮料等服务。

营业结束前还要进行相关数据账单的统计，如填写日销售报表、当天的商品进销存记录、补货单、顾客订单、顾客挡案信息反馈表等。最后是关店前的商品数量盘点、卫生打扫、电源安全检查、店内设施检查，以及关灯锁门后再检查卷闸门有无锁好等些细节性工作。

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