

连锁业每周工作总结(汇总10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

连锁业每周工作总结篇一

一、经营方面：我在各位领导的指导下集思广益、制定较合理的经营计划。如：根据单位员工的消费心理，我们推出一些绿色食品和野生食品；根据季节性原料供应特点，我们推出一些具有农家特色的菜肴。

二、管理方面：以人为本，我结合实际情况，注重仪表、遵守厨房规章制度不断提高自己的厨艺，并开始尝试自己制作新菜肴。现在，我们已经形成了一个和谐、优质、高效、创新的团队。

三、质量方面：菜肴质量是单位餐饮方面得以生存发展的核心竞争力。我以身作则，把关好菜肴出品的质量。我对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定味。

四、卫生方面：严格执行《食品卫生安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把握好食品加工的各个环节。按规定，我认真对自己的卫生区域负责，按时打扫。我利用一切可以利用的力量，确保食品卫生安全，防止单位职工食物中毒，造成不必要的后果。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房经

营管理方面取得了显著成效；在菜品创新、菜肴质量、成本控制、员工素质提高等方面都取得相当高的成绩。当然，我也还存在不足，从这个事件上，我也深感我肩负工作的挑战性与创新性。今后，我一定不断改进作风，从我做起，接受挑战、勇于创新，烹饪更精美的菜肴。

辞旧迎新之际，我们将在20__年的基础上，继续加强经营管理、质量卫生监控和成本控制，同时要改进自己的工作思路，考察新的菜品，加快菜肴的创新，从而寻求在20__年创造更好的经济效益和社会效益。

但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战，走向一个收获的20__！

连锁业每周工作总结篇二

中小型特许连锁企业的信息化建设，在起步时就应加强对总部业务管理信息化系统和总部针对门店管理的信息化系统的重视。除此之外，中小连锁企业信息化应该遵循的原则还有哪些呢？一起来了解了解！

首先，连锁企业的信息化规划要和企业自身的发展战略紧密配合。要充分考虑到每家企业独特的经营规模、经营区域、经营范围、经营理念、产品选型、生命周期、成本收益率、标准化要求、长远发展目标等等诸多重要因素，同时还要考虑到总部对供应商、加盟商的管理深度、管理范围。使必要的管理内容和流程，通过信息化手段以最方便快捷的方式实现，经营信息迅速完成上传下达，汇总数据为企业运行提供强有力的后循支持，从而达到企业管理的综合要求。

其次，是对需求规划，也就是对产品的选择基础。国内外一些大型连锁企业一旦下决心投资信息化建设，往往不惜花费重金购买或定制大品牌软件公司的高端产品，以显示自身的

实力。但是对于中小型连锁企业来说，资本投入却是一个非常重要的决策因素。即使是一些大型连锁企业做信息化也有很多失败的案例，这是由于我国国情，各企业的经营具有很强的特殊性，每个行业均未形成固定的经营模式所决定的。所以一些固定的、最高端的产品、特别是国外的一些产品，在我们的中小企业中便会形成水土不服，造成投资浪费。法国欧尚超市集团中国区信息系统总监杜凡非常同意上述观点。这个来华8年的法国人曾向记者表明，中国的消费者多变、市场多变，因此他们并不会盲目应用最高端、最昂贵的系统，而是更看重系统的弹性、适应性。而这恰恰是国内企业所忽略的。最近物美在做流程再造，但是它的目的，不是为了优化流程，而是使自己的流程符合sap软件的要求，这就是盲目崇拜系统的力量。因此，信息化产品的选择切记不能掉进盲目追求高端产品的陷阱中去，而是要根据企业的自身情况，需要什么建设什么，真正找到到自己想要的解决方案和产品，建设符合适应本企业情况的信息化系统。

第三，是对数据规划。信息系统正是由大量的数据根据不同的结构结合在一起，发挥综合功能，这是由数据所能实现的功能决定的。首先是数据采集能力：来自pos终端的商品和顾客服务数据；其次，是数据传输能力：与供应商和分店的数据共享，改变供应链信息不对称状况，提高补货和存货共管能力；第三是数据存储能力：完成如数据存储、合同存储、货品移动、票据传递、手续查证等工作及流程的记录和约束；第四是数据分析能力：对组织机制设计和业务流程关系的固化，及其商品流、资金流、信息流的实时数据处理；第五是数据服务能力：作为一种资源被内外部供应链伙伴广泛应用，而解决来自于本地需求与总部网络集中服务的差异化的复杂流转问题。因此，做为中小型连锁企业就要根据自身情况，明确需要哪些数据源，需要实现哪些数据功能，选择适合自己的信息化产品，而并非越贵越好。

首先，我们看看国内外信息化产品的情况对比。应用是系统的真正价值的体现，美国是个科技迅速发展，高速通讯网络

发达，先进信息和通讯设备广泛运用，为分散的商业网点集中配送、规模经营、科学管理提供了可能，为连锁商业的信息化发展创造了良好的外在环境和必要条件，综合应用水平也很高，信息化产品种类繁多，应用广泛。但是我国从信息化技术应用的程度上看，还处于只在操作层面采用了信息化技术，比如收银、收货、库房管理等环节；而在管理层的应用主要是进行销售统计分析方面采用了一些信息化技术，而在决策层的应用是最少的，最多是在采购和资金利用的环节方面有一些应用。在数据管理这一块，国内外差距更是巨大。国内企业目前仍然满足于数据汇报，看不到真正的智能分析，拿现在已经广泛使用的pos机来说，这些设备能生成大量的数据，但真正应用的还不到30%，而国外企业则充分地利用了采集来的信息，一方面对内作数据分析，调整企业发展战略，加速企业扩张性发展，另一方面对外还可以出售给有需要的企业。另外，国内零售企业盈利模式和业务流程并不像国外企业那样成熟，而国外一些软件并不适用于处于急速扩张、变化阶段的中国特许连锁企业的。服务跟不上也是症结所在，有些跨国公司的服务基地并不在国内，如果在调试期或今后出现任何问题需要更改程序流程，那么将花费更多时间和资金成本。还有，国外企业在给国内企业提供解决方案时碰到的最大问题就是经营理念不同，ibm也因此有些失败的案例。有时候，国内企业希望用新的经营理念和方式优化企业的服务模式，但在贯彻执行时，往往碰到不少阻碍。产品和服务价格也是很重要的一环，国外产品动辄数百万甚至上千万，每年还要支付有关的服务费，这对中小型连锁企业来说是一笔相当大的支出。而目前国内随着连锁企业的增加和特许连锁经营方式的发展，相关信息产品如雨后春笋，且价格往往也只是国外产品的几百分之一。所以对于中小型连锁企业来说，最适当的选择应该是国内的信息化产品。

其次，再来看看信息化建设的内容。特许连锁企业的信息化实施方案主要分三个部分：a]总部业务管理信息化系统；b]总部针对门店管理的信息化系统；c]门店管理信息化系统。

在国内，特许连锁企业目前的信息化建设主要体现在门店经营信息化方面的成熟应用，对于总部业务管理信息系统和总部针对门店的管理信息系统应用由于缺乏相应的软件满足不同企业的个性化需求，已经成为国内连锁与特许企业做大做强和可持续发展的制约因素，主要体现在以下两个方面：1. 总部业务管理混乱，影响企业发展战略的有效执行；2. 总部与各加盟店信息沟通不畅、服务和管理不到位，导致各加盟店标准化执行程度和盈利率难以达到预期目标。

连锁业每周工作总结篇三

20xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定、快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提

高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保险。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是xx批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时，准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入（如进场费、端架费等）110万元，为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南

通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在xx百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；

七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门20xx次，电话预约购药3165次，代客切片8520次，代客煎药12468次，夜间售药12422次（14.5万），增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。

连锁业每周工作总结篇四

背篓人家加盟指导

餐饮连锁店要在进行销售之前，必须要制定一个运营计划，这包括很多方面，餐饮连锁店运营的好坏，直接关系到餐饮连锁企业的利润和经营维持。

第五、财务费用方面：折旧费、利息费、税收、政府规费等；

第六、设备维护方面：各类设备的大修、检测、常规维护等。

餐饮连锁店在制订运营计划时，事先要对本地区的餐饮市场进行综合调查，根据上述六个方面的内容获取第一手详细资料，然后编制切合实际的营业收入，成本费用，利润额度等经营指标。餐饮连锁店只有认真做好每一项工作，才能够保证餐饮连锁企业运营成功。

连锁业每周工作总结篇五

前段时间，我参加了企业经营管理知识学习培训，接受了系统、全方位企业管理知识的学习和辅导，受益匪浅。我深刻领会到，作为一名合格的企业管理者，应该如何驾驭整个企业的运作机智，以管理促创新，以创新促效益，从而促使企业稳步健康发展。

目前，电力建设在飞速发展，在电力体制改革逐步深化的大环境下，多种经营企业如何在激烈的市场竞争中获得市场份额，在管理中实现经济效益、社会效益的双丰收，是一个值得研究和探讨的课题。通过这次学习，结合电力多经企业的行业特点，我个人认为，电力多种经营企业要想实现大发展，必须做好以下几点工作。

首先，要毫不动摇的狠抓人力资源管理。连锁企业经营管理心得体会

一个企业的发展，归根结底，在于人才，在于充分挖掘人才的潜力，使其为企业服务。企业的管理者不在于他像关羽一样“千军万马中，取上将首级”，也不在于他像张良一样“运筹帷幄，决胜千里之外”，重要的是他能否找到和使用好这样的人，即识人用人能力的大小决定了一个企业管理者的发展远景。古往今来，这样的例子有很多。刘邦用萧何、张良、

韩信，建立汉朝后曾说过，我管理不如萧何，计谋不如张良，领兵打仗不如韩信，但是我成功了，因为我很好地使用他们，大家都成就了一番丰功伟绩。

多种经营企业必须实施两手抓、两手都要强的职工队伍建设方针。一方面要继续面向社会，广开才路，大力引进高素质人才；同时对在职职工要积极培养和关心，实现“三留人”，即情感留人，待遇留人，事业留人。另一方面，对现有职工队伍进行强化培训，达到巩固提高的目的，不断挖掘其潜力，适应市场经济的发展。信任是基础，事业是平台，利益是杠杆，感情做纽带，一个企业管理者，尤其是高级管理者，牢记这个用人方略，就一定能充分调动员工积极性，使其竭尽全力为企业发展做贡献。

其次，始终如一的开拓、经营市场，培养核心竞争力求生存。

市场，是一个企业发展的命脉所在，占领多大的市场份额，开拓多大的领域，从一定程度上说，证实着一个企业发展的实力。所以，如何开拓市场、经营市场显得尤为重要。电力多经企业具有行业性的显著特点，开拓市场也必须依据行业特点逐步实施。

所谓核心竞争能力，是一个企业赖以生存和发展的关键要素。它不仅指某种独特的产品或技术，还包括销售渠道、顾客服务、顾客群、品牌、资金以及研发能力。一个企业不可能拥有所有这些能力，但它必须发展一种不同寻常的能力，才能成为一个拥有核心竞争能力的企业；核心竞争能力是企业战略的焦点，它必须形成理念，并体现在核心产品上，获取高于竞争对手的质量水平，并能移植到各分支机构中。

具体到多经企业要如何培养自己的核心竞争能力，首先应如前所述的分析我们的生存环境、竞争优势、竞争弱势，然后扬长避短，定位自己赖以生存的市场，建立围绕该市场运作的机制，该机制能够激励全体员工围绕股东财富最大化进行

运作，并且能够适应市场的变化。这种以市场为导向，以股东财富最大化为目标的运作机制自然会形成企业的核心竞争力。定位、开拓市场，培养核心竞争力是企业的生存之本。

连锁业每周工作总结篇六

通过这一阶段的合规文化教育和警示教育的学习，我深刻的认识到，合规文化教育活动是在特定的历史时期形成具有农业银行金融特点的教育方式及与之相适应的管理制度和组织形式，是推动农业银行改革与发展的坚强政治保证和组织保证。可以说，这次活动的开展，让我进一步认清了岗位职责、净化了思想，对职业道德诚信、合规操作意识和监督防范意识有了更深一层的认识下面，就这次学习的收获，我总结出几点体会，也是我对此次教育学习活动的一个理性的认识。

一、爱岗敬业、无私奉献。

在平凡中奉献，爱岗敬业是各行各业中最为普遍的奉献精神，它看似平凡，实则伟大。作为一个金融系统职工更应以自己所从事的职业上讲求道与德，如果路走得不对就会犯错误，就会迷失方向；如果没有德，就难于为人民服务，就谈不上自己的事业，也就没有单位事业的兴旺，就没有个人事业的发展，也就失去了人身存在的社会价值。我现在在农行工作，这是我的职业，也是我唯一的职业，自我参加工作以来，我一直热爱这个职业，对农行工作有浓厚的兴趣和深厚的感情，所以我一直是爱岗敬业的。只有爱岗敬业才是我为人民服务的精神的具体体现。

讲求职业道德还必须诚实守信，所谓诚实就是忠心耿耿，忠诚老实。所谓守信就是说话算数，讲信誉重信用，履行自己应承担的义务。所以通过对这次的学习，使我更深地了解到作为一个农行职工的根本、为人、言行和责任，就是自己在工作中不断地加强学习，时刻按照职业规范去要求自己，努力工作，才能使自己立于不败之地。

二、加强业务知识学习、提升合规操作意识。

“没有规矩不成方圆”，作为一名会计主管，切实提高业务素质和风险防范能力，全面加强柜面营销和柜台服务，是我最为实际的工作任务。自己学习的同时组织柜员一同学习，提高整体服务水平。在银行业竞争日趋激烈的形势下，我们都很清楚地意识到：只有更耐心、周到、快捷的优质服 务才能为我行争取更多的客户，赢得更好的社会形象。我们每天面对形形色色不同层次的客户和形形色色事物，更加要求我们一线员工有高度的思想觉悟。

加强合规操作意识，并不是一句挂在嘴边的空话。有时，总是觉得有的规章制度在束缚着我们业务的办理，在制约着我们的业务发展，细细想来，其实不然，各项规章制度的建立，不是凭空想象出来产物，而是在经历过许许多多实际工作经验教训总结出来的，只有按照各项规章制度办事，我们才有保护自己的权益和维护广大客户的权益能力。我们的各项规章制度正如一架庞大的机器，每一项制度都是一个机器零件，如果我们不按程序去操作维护它，哪怕是少了一颗螺丝钉，也会造成不可估量的损失，各项规章制度的执行，不是靠某一人来执行的，而是要靠一个集体相互制约、监督来实施的。

三、增强规章制度的执行与监督防范案件意识。

从内部讲要做到从我做起，首先带头不要求柜员办理违规业务，要求柜员正确办理每一笔业务，认真审核每张票据，监督授权业务的合法合规，严格执行业务操作系统安全防范，抵制各种违规作业等等，做好相互制约，相互监督，不能碍于同事情面或片面追求经济效益而背离规章制度而不顾。坚持至始至终地按规章办事。如此以来，我们的制度才得以实施，我们的资金安全防范才有保障。再好的制度，如果不能得到好的执行，那也将走向它的反面。

近年来，金融系统发生的经济案件，不仅干扰破坏了经济金

融秩序，而且严重地损害了银行的社会信誉。采取相应措施，从源头上加强预防，是新时期防范金融犯罪的一道重要防线。这几年银行职业犯罪之所以呈上升趋势，其中重要一条是忽视了思想方面的教育，平时只强调业务工作的重要性，忽视了干部职工的思想建设，没有正确处理好思想政治工作与业务工作的关系，限于既要进行正面教育，又要坚持经常性的案例警示教育，使干部职工加固思想防线，经常警示自己“莫伸手，伸手必被捉”，从而为消除金融犯罪打下良好的群众基础和思想基础，自觉做到常在河边走，就是不湿鞋。健全规章制度，严格内部管理，是预防经济案件的保证。为此要认真抓好制度建设，一方面要根据我们室内柜员工作的特点，组织学习，通过学习，使各岗位人员真正做到明职责、细制度、严操作。有效的事前防范与监督是预防经济案件的重要环节。

随着电力体制改革的日益深入，电企的经营环境近年发生了巨大变化，发电行业的垄断优势逐渐被打破，电企开始进入以效益和利润为中心的市场经济时代，经营管理的地位越来越重要。但是，与安全生产的文化氛围相比，却没有随之形成有利于经营管理的机制和文化氛围，因此发电企业在想经营型企业转变过程中，产生了一系列不适应。针对这一现状，公司推出了经营管理基础知识认证工作，为我们系统的学习有关经营管理知识提供了一个良好的平台。

《经营知识认证读本》从基本知识入手，囊括了与发电企业相关的经营管理基本知识，内容全面并贴近工作实际，通俗易懂，是一本学习经营知识的好教材。本书的主要特点是，根据学习对象，着重从经营管理一般性概念知识进行描述，力求通过最基础的经营管理知识培训，使大家能够从了解基本知识、掌握基本概念入手，为下一步深入学习奠定良好的基础。

通过学习该读本，加强我对公司各项生产经营性指标的认识和理解，对公司统计管理、合同管理、财务管理、成本控制

管理等经营方面的管理有了系统的认识，使我更加清楚自己在经营知识的学习和实践中存的不足，是我认识到只有掌握经营管理的必要知识和基本技能，树立市场经济思维，才能更好地认清市场变化，更好地发现问题、解决问题，更好地完成领导交给各项任务。

通过学习使自己的知识面得到扩大，对于本专业以外的知识有了初步了解，使自己的综合素质得到了进一步提高，今后我将在此基础上进一步加强经营管理方面的学习，努力提高经营管理水平，以适应不断变化市场经营环境，为我公司健康可持续发展贡献自己应有的力量！

连锁业每周工作总结篇七

一、合理安排收支预算

实现事业计划的重要保证，单位预算是事业单位完成各项工作任务。也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好我乡的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据学校的发展实际，既要总结分析上年度预算执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求各部门的意见，并多次向领导汇报，现有条件下，国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着xxx以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般xxx原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务管理中的积极作用。

二、加强对固定资产的管理

其种类繁多，固定资产是学校开展教学业务及其它活动的重要物质条件。规格不一。这一管理上，很多人临时不重视，存在着重钱轻物，重推销轻管理的思想。为加强这方面管理，平时的报销工作中，对那些该记入固定资产而没料理固定资产入库手续的督促经办人及时进行固定资产登记，并定期与

校产科进行核对，确保帐实相符。通过清查盘点能够及时发现和堵塞管理中的漏洞，妥善处置和解决管理中出现的各种问题，制定出相应的改进措施，确保了固定资产的平安和完整。

连锁业每周工作总结篇八

【导语】本站的会员“rosemarry”为你整理了“连锁超市财务工作总结”范文，希望对你有参考作用。

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过二0xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27.40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了的`请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，

要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润最大化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

三、加强自身服务意识

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

四、20xx年工作计划及目标

20xx年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把家好。

主要从以下几个方面开展工作：

1、深层次的挖掘软件功能；虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足；如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。

2、强化预警机制；强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况（销售毛利过低，进货加价率达不到要求等）及时反映业务部门并检查落实情况。

3、加强全员效益观念，增加门店节约意识□20xx年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。

4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。

5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

连锁超市财务年度工作总结

【荐】连锁超市财务工作总结2020

连锁超市策划书

连锁超市岗位职责

超市财务年终工作总结

连锁业每周工作总结篇九

总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的某一时期、某一项目或某些工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定成绩，得到经验，找出差距，得出教训和一些规律性认识的一种书面材料，它能够提升我们的书面表达能力，因此好好准备一份总结吧。总结你想好怎么写了么？以下是小编为大家整理的连锁超市财务工作总结，欢迎阅读，希望大家能够喜欢。

连锁超市经过20xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件

进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的'先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27.40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单（注明本次团购的毛利、经办人及收款时间）后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处

在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润最大化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

今年公司推出“阳光服务”工程，掀起了全员学习服务意识，做到了一条龙服务“即科室为一线服务，一线为顾客服务，全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

- 1、深层次的挖掘软件功能；虽说用新系统后，我们能够让业务运行基本正常，但还是有些方面存大不足；如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。
- 2、强化预警机制；强化对业务部门经营过程中进行监控，对经营过程中的不良状况（销售毛利过低，进货加价率达不到要求等）及时反映业务部门并检查落实情况。
- 3、加强全员效益观念，增加门店节约意识□20xx年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。
- 4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广，距离市内有一定的路程，如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。
- 5、大力加强对员工财务知识培训，定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训，全面提高连锁超市员工的财务水平。
- 6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

连锁业每周工作总结篇十

划出方名称：（以下简称为甲方）

地址：

电话： 法定代表人：

注册号： 职务：

划入方名称：（以下简称为乙方）

地址：

电话：

身份证号： 职务：

xx公司(以下简称为)于_____年___月___日在市设立，由与合资经营，法定代表人为。公司刚成立时，注册资金人民币为万元。后经增资扩股，目前注册资金为人民币万元。目前，实际投资人民币万元，持有公司%的股权份额，实际投资人民币万元，持有公司%的股权份额。今甲方愿意将其持有的公司%股权无偿划拨给乙方，公司其他股东对上述甲、乙方之间的股权划拨事宜无异议。

第一条 划转标的及其基准

一、甲方占有公司%的股权，根据原公司章程规定，甲方应出资币万元，实际出资币万元。现甲方将其占公司%的股权无偿转划给乙方，其中%股权视乙方贡献情况作为奖励激励，无对价。

二、乙方同意接受甲方持有公司 %的股权。

三、划转基准日：双方同意以_____年___月___日为本次股权划转的基准日。在该基准日之前的股东权利义务由甲方享有或承担，在该基准日后的股东权利义务由乙方享有或承担。

第二条 甲已双方保证

公司在本次股权划转以前所发生的一切债务、纠纷或可能给乙方造成不利影响的事件，甲方已经在本协议生效前予以说明或记载，否则不利之法律后果由甲方独立承担。

一、甲方保证

(一)甲方股东会已经通过决议同意划出本协议项下的%的股权。

第三人的追索。否则，由此引起的所有责任，由甲方承担。

(三)随股权划转乙方依法享有知情权、收益权、参与决策权、表决权等权利和应承担的义务。

二、乙方保证

(一)乙方已经通过决议同意接受本协议项下的股权。

(二)乙方承诺对甲方提供的任何有关甲方的商业秘密、财务资料等承担保密义务。

(三)乙方承认公司章程，保证按章程规定履行义务和责任。

第三条 盈亏分担

一、本协议书生效后，乙方按接受股权的比例享有公司的利润，分担相应的风险及亏损。

二、如因甲方在签订本协议书时，未如实告知乙方有关公司在股权划转前所负债务，致使乙方在成为公司的股东后遭受损失的，乙方有权向甲方追偿。

三、甲方不对乙方的股权承担保值增值责任，除非甲方的原因，乙方不得就持有的股权的盈亏，要求甲方承担补偿或赔偿责任。

第四条 股权行权

一、甲方履约与责任

(一)甲方应在本协议签署之日起个工作日内，办理完毕所有与本次股权划转有关的法律手续。

(二) 本协议签署有效后，甲方将按每年%的比例，逐年递增划转给乙方，年完成所涉股权的%转划。

第三人对此提出的异议。

(三) 甲方减少注册资本时，乙方所持股份按相应比例减少；增加资本时，乙方不具有优先认购权，其所持股份不随之增加，乙方如欲购买新增资本应取得甲方同意，并支付相应对价。

(四) 甲方违约，乙方有权解除本协议，收回划转款及利息，并向甲方收取人民币万元违约金。

二、乙方履约与责任

(一) 在乙方劳动合同约满年内，乙方不得对所持股权进行转让、赠与、继承等任何处分行为，不得以所持股份为自己或为他人设定抵押、质押等担保。

(二) 乙方利用所持股份以甲方名义从事违法行为而使甲方承担法律责任的，甲方可无偿收回所转划股份，乙方除需赔偿甲方经济损失外还需返还其持有股份期间所获红利并向甲方支付股本总额%的罚金。

第三人名下，须另行签订《委托持股协议》作书面通报经股东大会同意。

(四) 乙方持有该股份期间，如有违返公司章程及规定、损害甲方利益之行为，甲方有权决定无偿收回所转划的股份，并不给乙方任何补偿。给甲方及其他股东造成损失的，乙方承担损失赔偿责任；违反法律的，乙方独立承担相应的法律责任。

第五条 变更与解除

甲乙双方经协商一致，可以变更或解除本协议书。发生下列

情况之一时，可变更或解除协议，但双方必须就此签订书面变更或解除协议。

一、由于不可抗力或由于一方当事人虽无过失但无法防止的外因，致使本协议无法履行。

二、一方当事人丧失实际履约能力或劳动能力。

三、由于一方或二方违约，严重影响了守约方的经济利益，使协议履行成为不必要。

四、因情况发生变化，经过双方协商同意变更或解除协议。

第六条 费用承担

在本次股权划转过程中发生的有关费用(如公证、评估或审计、工商变更登记等费用)，由承担。

第七条 争议解决

与本协议有效性、履行、违约及解除等有关争议，各方应友好协商解决。如果协商不成，则任何一方均可申请仲裁或向人民法院起诉。

第八条 协议生效及其他

一、本协议自各方法定(授权)代表签字、加盖公章之日起生效。双方应于协议书生效后依法向工商行政管理机关办理变更登记手续。

二、本协议未尽事宜，各方可另行协商，所签署之补充协议作为本协议附件，与本协议具同等法律效力。

三、本协议正本一式份，甲乙双方各执壹份，公司留存壹份，其余报政府有关部门备案，具有同等法律效力。

四、本协议于_____年___月___日在 市签订。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____