

# 最新家电商场工作总结(通用7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 家电商场工作总结篇一

### 1. 安全生产工作

(1) 抓好员工培训教育，加强应急疏散演练。为提高员工的安全意识及能力，安保部上半年组织员工培训x次，结合实际主要加强了灭火器使用方法、报火警、疏散、如何处理火灾及消防安全“四个能力”等，组织员工安全知识答题x次，组织应急疏散演练x次，有效的提升了员工的安全意识及能力。

(2) 抓好安全检查及时消除安全隐患。强化全店的安全检查，严查用电设备设施，严查消防设备设施、严格管理火源、严查安全通道、严查死角明面上不易发现的部位，认真检查，落实整改，每逢重大节假日，由主管安全领导带队，组织相关职能部室人查，落实整改，每逢重大节假日，由主管安全领导带队，组织相关职能部室人员开展全店安全检查，按照规定，落实好营业前、营业后，卖场两小时巡查，发现问题及时解决，并做好记录，确保安全。

### 2. 治安内保工作

由于超市人员流动密度较大，容易被不法分子作为制造混乱和社会不良影响的目标，造成对顾客生命财产和超市员工及

财产的损失，创造一个安全、良好有序的购物环境是一切工作的前提，结合实际工作情况有针对性的开展工作，重点部位采取重点防范的措施，加强了汇款室、押送款、营业秩序的监控以及我店的夜间安全防范工作，加强对员工安全教育，提高安全意识，开展群防群治工作，完善各种突发事件预案，做到了有演练、有措施，在全体安保人员的努力下，顺利完成了元旦、春节、五一、国庆等重大节假日促销期间的安全保卫工作，确保了超市安全稳定。

### 3. 停车场管理工作

停车场自实行内部自管以来，岗位人员落实工作认真，运行正常，达到预期目的，切实把为方便驾车顾客车辆停放工作落到实处，全年办理保险理赔x起，截止到20xx年x月x日，车场收取停车收入xx万元，后车场收取租金xx万元，合计xx万元，即为驾车顾客提供了良好的停车环境同时又为企业创造了经济效益。

### 4. 现场管理工作

为做好商场现场管理工作，解决现场管理工作中存在的问题及不足，商场于x月x日至x月x日对现场管理工作进行专项整顿，成立了以总经理助理为组长，各部室负责人为组员的现场管理专项整顿领导小组。明确各部室现场管理负责人员，依据企业规章制度，对本部门员工加强管理。整顿期间，店级检查处罚违纪人员x人，对各相关部门均扣部门当月管理考核分。通过努力有效的推动了商场的现场管理工作。

安保人员担负着整个商场财产的安全保卫工作，责任重大，因此需要一支从思想、责任心、业务技能上以及人员相对比较稳定的安保队伍来完成企业的安全保卫工作，适应经营工作的需要，重点强化了队伍的管理，从基础抓起，做好传、帮、带，新到岗的安保员先培训后上岗，从日常养成、礼节礼貌抓起，加强思想教育，组织业务学习，结合各岗位职责

尽快熟悉业务，倡导文明执勤，对安保职能定位准确，本着为顾客创造良好安全的购物环境，为经营部室创造良好安全的经营环境，做好本职工作，通过努力，安保队伍的综合素质有了提高，业务能力得到了加强。

1. 服务台需加强管理；

2. 安保队伍的流动性较大，收入低，招工难，整体水平有待提高；

3. 防盗工作需进一步的狠抓落实。

1. 要把稳定安保队伍，提高整体水平，作为重点，思想教育跟得上，管理力度跟得上，激发安保人员的工作热情，思想统一，树立以超市为家的大局观念，做到有力，有礼，有节。把开展岗前培训落到实处。做好传、帮、带，提高整体工作水平。

2. 根据xx号令精神进一步做好安全生产工作，巩固成果抓好落实，推进完成安全生产管理标准化达标工作。严格排查整治安全隐患，确保不出现安全、火灾事故。

3. 总结以往的防损经验教训，实施人机结合，对防损工作深入研究探索新思路，继续以打击内盗，防范外盗为主，充分调动安保人员工作积极性，加强后货通道、无购物通道、及重点部位的管理力度。同时改变思路，时时防，日日防，加强对安保人员防盗业务培训，提高业务能力，随时与商品部领导沟通情况，避免工作盲目性。加大打击力度，发现一起处理一起，决不手软。

## 家电商场工作总结篇二

12年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开

展工作，并取得了突破性的进展。

## 一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所完成的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均完成20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌完成了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上一直保持区域领先优势。

## 二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

11年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设备进行了全面维修和整改，使卖场形象面目一新。

## 三、“执行”观念深化人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，触及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

11年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问

题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然特别明显。

问题二：对市场形式的预见性与详细经营举措施行之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在11年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面施行旺季市场营销战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利完成。

二、准确把握市场定位，施行差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂施行整体错位，打造区域时髦百货。特别是在区域市场内完成主流品牌独家经营的格局。

## 家电商场工作总结篇三

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

## 二、工作中存在的不足

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

## 三、坚持管理、服务与效能相统一原则

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

## 四、加强企业精神文明建设，努力提高服务水平。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量

工作计划

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定能在xx年做出更好的工作成绩。

## 家电商场工作总结篇四

不知不觉间，四月的也已经走到了尾声。在先前的这几个月来，我们商场的收益遭受了莫大的打击！商品的销售额几乎全部都被粮油以及家居用品占去，这让我们其他区域的销售人员处境异常艰难。但是，随着四月的到来，我们的工作终于开始出现了转机。而我们也开始通过自己的努力争取在四月的时候改变我们的情况。

尽管四月的情况已经转好，但是危机并没有完全结束。商场依旧保持着量体温、戴口罩的基本要求。而我们作为销售员，在这个特殊的期间，除了给顾客们介绍商品以外，也担当着安全监视员的责任。对待在商场中如：摘口罩、人群聚集……等等情况，我们都必须及时阻止，并时刻准备好消毒水等用具进行卫生处理。

尽管这对我们来说是额外的工作，但是我们所有的同事都非常乐于在这个特殊的时期执行这项任务。这不仅仅是我们的任务，更是我们的责任！

四月一日的愚人节活动我们仅仅只有部分区域进行的活动很简单，也仅仅只有部分销售区参与了活动。但这并不是真正的目的，前期的优惠活动仅仅是为了后面的清明节活动炒热气氛。

当短暂的愚人节活动结束后，我们立马开始着手准备清明节的活动。从商场的的基本装饰到优惠的价格调整，一切都在有条不紊的进行着。

而在此期间，我们的宣传工作也在不断的进行，不仅提前发出了活动优惠券，还积极的宣传了赠品和部分特价热销品。这大大的刺激了消费者的购物心理，并给这次的活动带来了热潮。

此次的活动中，我们严格的把控了活动时间，并努力控制了入场的顾客聚集情况，防止出现安全方面的问题。同时作为销售者，我也积极向客户们宣传自己负责的商品，在活动期间取得了不错的成绩。

随着大家活动的回复，商场的人流也越发的增加。我们在工作上也渐渐找回了感觉。尽管比起过去的工作情况还是有不少的限制，但是如今的我们就像度过了寒冬一样，正在慢慢的回暖。相信在未来，我们很亏就能恢复成长的工作情况，商场也一样会回到往日的热闹！

## 家电商场工作总结篇五

- 1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会；并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。
- 2、在短时刻内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新；家家乐颂师恩、贺中秋活动；贺司庆、庆国庆活动；新塘店新装启航；国美重开应对活动等。
- 3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息；并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责



人的应对会议，提出个人推荐。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我推荐极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销资料及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观；在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及推荐，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动资料。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在必须程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出

## 家电商场工作总结篇六

来我们银泰十个月，营管实习也有四个月了，见习期间，比起收银工作，丰富很多，也真的学到很多，工作不再单调没有学习的空间。不同于刚来银泰那会，什么都不懂，特别是对百货一窍不通。经过这段时间，现在不管是工作上的本职工作，还是为人处世，都让我受益匪浅。

在工作上，同事对我的帮助很大。都说百货无大事，都是由无数小事构成的。的确是这样。刚到三楼那会，还是一片茫然，从莞尔那就学到很多东西。从日常工作一点一滴的琐碎小事，到处理棘手事情处理投诉的手段技巧、说话技巧、管理营业员的技巧等等，因人施教。这些在我回到四楼之后都得到了应用。像我们v/m专柜，店员一个个都很年轻，年轻气

盛，处于叛逆期很难管理，但是现在，一段时间的相处了解下，在我眼里她们都变的很乖很生日祝福听话很可爱充满活力，对工作很有积极性，专柜业绩也是一直排在第一名，真的让我很开心！优秀营业员与优秀专柜也都是在我所负责的区域组，让我觉得很骄傲。今后在努力主抓销售业绩这一块的同时也将努力为我们银泰培养出一批优秀的营业员！

调回四楼之后，马上融入到新的工作环境，在主管跟同事的帮助下也很好的完成工作上的难题。比如难以处理的投诉、三信方面模棱两可的知识问题等等。自己也是很努力，协助核算做过物品费用结算、协助主管办理工号牌、开水间整顿、新员工培训相关事宜等等，都做的挺不错，并且能及时发现问题对其予以改正，也是得到了主管跟同事的认可。

现在的自己变得比以往沉稳有耐心，做事三思而后行，想的周全，力求一出马就能成功，工作能力也得到了提升，但是自己也存在不足的地方，或许是性格的关系，虽然卖场管理的还不错，得到同事也得到营业员的认可，但是跟办公室的其他人员还是缺乏一定的沟通，有一点陌生感，还没有完全融入到这个大家庭去。自己也会努力。

20xx年，我的目标是把工作做的更好，精通职务内容，能够不借别人的帮助独立并有效的处理本职事务，做一名优秀的营管员。

## 家电商场工作总结篇七

1\*年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所完成的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌1\*3个，调整率达70%以上。全场七大品类均完成20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌完成了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上一直保持区域领先优势。

1\*年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设备进行了全面维修和整改，使卖场形象面目一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，触及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

1\*年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然特别明显。

问题二：对市场形式的预见性与详细经营举措施行之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在1\*年虽有改变，但效果并不明显。

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面施行旺季市场营销战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利完成。

二、准确把握市场定位，施行差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂施行整体错位，打造区域时髦百货。特别是在区域市场内完成主流品牌独家经营的格局。