

2023年店长月总结报告和下月计划 店长 月度销售总结报告(模板5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

店长月总结报告和下月计划篇一

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

店长月度销售总结报告

店长月总结报告和下月计划篇二

店长根据总部下达的商品指导价格及政策规定，结合商圈的实际确定本店的商品价格；写总结时，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。你是否在找正准备撰写“餐厅店长年终总结报告”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

在过去的半年中，我在工作和生活中高标准要求自己，出色的完成了上级领导交代的各项任务，也从工作中学到了许多新知识，将自己的工作能力提高到了一个新的高度，现将我上半年的工作总结如下：

一、管理方面

为了提高工程项目管理水平，促进施工项目管理的科学化、规范化，在上半年中，我努力学习各类项目管理书籍，在管理的过程中总结经验，理论联系实际。对机操手、工人放下包袱大胆管理、耐心讲解、把他们的消极思想转换成积极的工作态度，并做好技术交底工作，针对不同的人、不同的事物采取不同的方式方法管理。

二、技术方面

技术工作贯穿于整个施工过程，从开工前的图纸会审，编制各项施工措施、方案到工程施工过程中的定位放线、开展施工测量，最后到工程结束后的工程复测无不存在。它要求我不但要能熟练使用各种测量仪器，还要有丰富的实践经验，稍有疏忽就会造成重大经济损失。针对这一问题，在工作中我采取了使用各种不同的检验方法，加强了对外业和内业的校核工作，确保了不会出现失误。

施工测量工作与工程质量及工程进度有着密切的联系，在此项工作前我必须了解设计的内容、性质及其对测量工作的精度要求，熟悉图纸的尺寸和高程数据，了解施工的全过程并掌握现场的变动情况，只有这样才能使施工测量工作能够与施工密切配合。

三、建设方面

上半年我先后参加了多项工程项目的建设。在施工过程中，我充分发挥了自己在专业技术和工作经验上的优势，把技术和管理紧密结合起来，努力锻炼自己成为一名技术型管理人员，在工作中做到了搞管理懂技术，杜绝了盲目指挥、乱指挥，避免了反攻、窝工等现象的发生。施工现场的得心应手，使我充分意识到了丰富的专业技术知识是从事现场成功管理必不可少的条件。

四、不足之处

虽然我在工作中拥有上述的可圈可点之处，但也存在着某些不足。比如在____建设工程的施工过程中，由于思想上对质检认证的重视不够，抱有认证只是走形式的心理，对施工中存在的个别问题整改怕麻烦、怕耽误时间，没有及时组织实施，以至路面垫层认证没有及时通过，造成了窝工、怠工的现象发生。

这次事件使我认识到做任何事情都要脚踏实地一丝不苟，只有思想上重视，工作中扎实才稳当过关。除此之外，在工作中遇到挫折、困难我也曾有过推委、退缩、放之任之等想法。不能积极的去迎接和面对，这些都是我工作中的黑点。在来年的工作中我将洗礼自己的思想，摸去这些黑点。为作一名优秀的工程技术人员而努力奋斗。

一、思想政治方面

营业员作为新华书店的最前沿，代表着新华书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于新华书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

二、日常工作方面

示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。(3)补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售缺的图书品种及时补充上架。发现畅销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。(4)找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。

还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢？我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

三、业务学习方面

真诚的服务，真心的微笑势必会换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。一年365个工作日内，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增强自身素质，提高业务水平，

加强服务意识，势在必行。一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡的工作。

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与____共同度过了我20____。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20____年的上半年进行工作总结如下：

一、盘点_____工作

a□加强____超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

二、存在的问题

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2□dm促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20____年，整个dm促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销□dm由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了dm促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多；新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20____年1月底前完成。

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠

品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

a□提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

c□坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

d□大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

e□强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

f□认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

g□加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰！

回首20____年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们_____全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性

和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

总结这一年来的工作，有艰辛，有喜悦，有收获，也有感慨。我相信公司领导的正确引导之下，门店的业绩将与公司的发展蒸蒸日上。

一年的时间转眼就要结束了，作为一名店长，我在这一年来的工作还算是顺利。虽然遭到过几次市场变化的影响，但是好在顺利的度过了。而且经过转变和控制，我们__店的口碑和名气也有了更多的提升。在今后的工作中，我还要努力的保持这样的趋势。

这一年的时间来，__店的员工换了一拨又一波，自己作为店长，除了要面对不断变化的市场和顾客，在人员的管理上也要不断的改善。不过，现在的店员们都表现得非常的不错，为店里带来了不少的活力和动力。现在我将这一年的工作情况总结如下，希望在下一年自己也能有更好的提升。

一、个人的情况

在这一年间，除了加强对员工和店面的管理，我自己也在不断的学习和接受改变。在工作中，我严格要求自己，严格要求员工。针对错误要严厉批评，自己出现问题也会及时的自省和道歉。面对做出贡献或者努力的人，我也会不吝啬的给出表扬或奖励。在这样的管理下，店员们的积极性都非常的高。

在学习方面，我一直在注重市场的情况的了解。在食材的采购方面，一直都是我自己去寻找，亲自去采购并选择供货商，保证食材的新鲜和实惠。

对店员的培训我也非常的忠实，在工作手法，如何去接待顾客，如何去回答顾客等方面，如果有时间，大部分都是我亲自培训。在开工的时候，我也召开简单的会议，分析近期的状况，对员工进行改进。

二、店的情况

在这一年里，对店的管理是我一直在思考的事情。我们的餐饮店靠近学校。针对学生这一庞大的客户群体，我们一直都

在想法设法的提高自己的知名度。

在价格中，我们一直注重成本的控制，降低菜品的价格。让价格控制在学生们也能接受的范围。其次，在口味上，我一直在让厨师推出新的菜品，并且根据销量保留人气菜品，用不断变换的新品吸引学生们的注意。

此外，在店面的装修上，我们也努力改善，添加了不少增加青春气氛的物件和摆设，也准备了多种活动，吸引了不少的新老顾客。

三、不足的地方

近年来周围新开的店铺越来越多，而且各具特色。之前疏于对对手的调查，导致被抢去了不少的客流量。但是面对这样的情况，我没呢更因该坚持自己的特色，不断的改进自己，让自己能在学生中占有更多的优势！

四、总结

一年的工作算不上轻松，自己作为店长要管理的太多，要照顾的也太多。下一年，我需要更多的培养自己的助手，让自己能有更多的时间去做更多的事情！

店长月总结报告和下月计划篇三

绝大部分员工跟顾客都是很好的，如果在员工间出现了这样那样不和谐的问题，我宁愿相信是管理方面出了问题。所以只要解决好管理方面的问题员工方面是不会出什么问题的。

(2)、区域人员流动情况：

通过图3，的人员流动量是很大的，当然一个主要的原因与今年7月份的验证学历有关。

在员工辞职方面主要有以下几个原因：

a□心态原因：当领导给了某个员工很大的工作信心，给了她一个比较不错的承诺让她相当的有成就感，但是某一天她发现这份承诺无法得到兑现，巨大的成就感及信心变成了失落，心理上的失衡会造成其主动辞职。

b□经济原因：无积蓄。缺乏在生活下去的勇气，辞职回家。

c□休息原因：工作无双休日、节假日，一部分员工会在此方面无法做出让步造成辞职。

店长月总结报告和下月计划篇四

我是____店店长，任职以来，我坚决执行公司的各项规章制度，坚持原则、关心员工、团结协作、自觉维护企业利益和荣誉，能够不断自省、自查、不断进取，全身心地投入到各项工作实践中。总的感到，自己能够胜任本职工作，还是称职的。现在我向大会述职，请予审议。

一、履职履责情况：

1、调查做好市场调查，发挥参谋助手作用协助店长搞好销售。日常现场巡查中，我注意观察商品动销及顾客购物情况，对各品类商品汰换情况进行监督管理，安排员工随时了解竞争店价格，对消费者需求及主要竞争对手的商品结构进行实地调查，对发现的问题，经过统计、汇总及时向店长反馈，为门店经营决策做好数据支撑，指导并帮助品类做好商品陈列调整，在全体员工的共同努力下，南__目前已完成万元，日均客单价较同期提高了__元，毛利率完成了目标为__%。

2、推进营运标准，强化服务意识，提升“双质”工作水平。根据自身工作职责，我协助店长进行门店日管理工作，积极推进营运标准及相关规范性文件在门店的执行，执行国家的

质量管理法规及公司质量管理制度，坚决执行公司的各项规章制度。门店的经营状况与“双质”工作的成效有着密切的联系，为有效提升员工的服务意识和技能，我通过早晚会、组织员工技能比赛、定期和不定期的对《营运标准》、《员工服务手册》、门店服务案例的学习，培训和引导员工规范执行服务规范，树立员工以“顾客为关注焦点，全心全意为顾客服务”的思想，同时严格执行公司商品质量管理制度，杜绝问题商品上柜销售，保证了门店良好的商品质量。

3、代理工作期间，稳定员工队伍，保证销售增长。

因公司发展要求，__店于__月期间更换了_任店长，由我暂时代理店长工作。在代理期间，我积极处理门店与__之间的遗留问题，为门店的正常销售工作消除了障碍，利用职工联谊的形势与团购顾客建立了牢固的关系。积极联系烟草公司改电话订购为网络订货；主动联系供应商引进__等品牌，在生鲜经营上开发了现炒半成品等，对门店商品结构的更趋完善起到了积极的推动作用。同时在工作中掌握和了解员工的思想动态，关心员工的工作和生活，及时处理和化解内部矛盾，确保门店内部稳定，保证了在代理门店工作期间销售与毛利的持续增长。

4、多种形式开展活动，丰富员工生活，提高团队凝聚力。

做为门店工会小组长，团小组长，我积极配合公司各项活动，在门店内开展了员工技能比赛、“双质”工作知识竞赛，组织员工参观烈士墓，与__开展联系活动等，这些活动的开展，增强了企业、门店的凝聚力。另外，超市业态员工进出比较频繁，新进员工怎样快速融入团队是一个问题，为此我一方面在工作中注重对员工的培训，注意指导老员工做好传帮带工作，培养员工的团队精神，产生责任感，激发其潜能。另一方面注重员工的思想教育，引导员工树立正确的人生观和价值观，了解生活中员工的思想动态和情绪，时时关心和帮助员工，使他们感受到企业的温暖，提高了团队的凝聚力。

5、加强沟通联系，配合社会监督，作同行业表率。

积极配合社会职能部门的监督检查，加强与社会职能部门的沟通与联系，接受并积极落实其工作意见与指导，在经营工作中做坚决执行国家的质量管理法规及公司质量是制度，___店的经营工作得到了社会职能部门的肯定，于今年被___评定为“___示范店”，为门店赢得了荣誉。

二、落实廉政责任及自身廉洁自律情况

作为一名党员，一名门店的管理人员，在党和政府反腐倡廉的号召下，公司党委深入学习实践科学发展观的活动中，一年来我以身作则，坚决抵制各种诱惑，时刻都在提醒自己注意遵守国家法律，遵守公司的规章制度。在确保自身廉洁自律的同时，要求员工严格从政，不搞平均主义，抵制拜金主义、享乐主义，拒腐防变，以提高整体员工的思想素质，保证了整个团队的廉洁自律，做到全年无违规违纪行为。

三、存在的问题及不足

1、门店员工的专业知识与服务意识还不够高，门店虽在工作中对员工进行了专业知识的培训，但由于门店人员进出频繁、招聘促销困难确实还存在以下问题□a□基础管理精细化不够;b□品类执行为力还不强;c□小组之间沟通协调还不够;d□员工主动服务意识不强;e□员工对公司各项标准、制度掌握还需加强等。

2、与厂家的沟通谈判经验不足。

四、___年工作打算

1、针对自身不足之处进行有效改进。全面提升个人综合业务能力。

2、协助店长管理门店日常销售工作，严格执行公公司下达的

销售计划并分解到各品类销售组，确保门店的各项销售指标的完成。

3、强化员工培训及内部管理工作。制定员工综合提升培训计划，提升门店员工的综合素质，确保工作的规范化、标准化操作。

4、加强对“双质”、后勤及营运工作的监督管理，为门店顺利完万销售任务做好保障。

5、注意安全工作，加强细节管理，保障门店正常经营，做到确保全年无消防、安全责任事故。

各位领导，各位同志，我将把这次述职评议作为对我个人支持、监督和帮助的一次极好机会，进一步总结经验，发扬成绩，克服不足，以更加饱满的工作热情，开拓进取，克难奋进，为推进重百超市的连锁发展做出新的贡献。

店长月总结报告和下月计划篇五

花梨木从六月份开始上市，在 8.10.11月份也有不错的表现；紫檀的销量也占据了一定的比例比越黄销的要好，但是总额也不突出。

除家具外，工艺品的销量在布艺、挂屏、围屏里所占的比例最高。

(3)、影响材质销售方面的主要原因及建议

制约酸枝销售情况不理想的原因主要集中在：

a□不能写学名，让一部分顾客在购买时产生心理抗拒。

b□订货时不能满足顾客拼板的要求，让部分顾客不放心购买。

c□红酸枝产品出样过少。

这三方面的原因之所以比较突出主要是因为同商场的其它的红木品牌，他们基本上都能写学名，订货方面的操作也比较灵活。以红酸枝的出样为主，年年红花梨较多，酸枝会在学名上写基材、辅料，显得专业一点。友联(代理商)店里面的产品材质会乱，一律学名标识。但是装修及摆设方面会显得高档。倒是元亨利同样拒绝学名，但是可以承诺顾客的拼板要求，以酸枝产品出样为主。