

2023年烟酒店工作总结半年工作总结 门店工作总结(模板7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？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。

烟酒店工作总结半年工作总结篇一

一、__年店面工作总结：

20__年是忙碌的一年，同时也是收获的一年。这一年中有过汗水、甚至泪水，但同时也有过欢笑和愉悦。在忙碌中，我们都不同的感受到了工作的充实，当然，也有在别人的忙碌中，有忙里偷闲打发了自己一年的时间。

20__年，我们的任务由20__年的15万上涨到了18万，店还是相同的店，人还是大致相同的人，不过有的伙伴离开了，有的伙伴进来了。我们总在进出、调整更新中缓步前行。

20__年，嘉禾市场的行业竞争同样残酷，不变的县城，摊薄的利润和不变而增强的对手，我们面临了更多的困难和挑战。我们业务员的更换，今年可以用层出不穷来形容，这让对手抓住了不少的时机，逐渐蚕食了原本属于我们不少的客户，当然，这其中也有我们不少的自身原因。推销方式老旧、走访不到位、跟踪不及时、交接不到人、联系欠勤快，人情培养欠深入这种种原因都不同的制约了我们的发展。

20__年，也是我们喜获丰收的一年，我们完成了2598000元的一年销售量，业绩实现了1000%的增长。当然在成绩面前离不

开大家的付出和努力，如果没有同舟共济我们完成的绝对没有如此精彩。作为店长和参与的一份子，我对大家的戮力同心感到由衷的欣慰和感谢。所以，20__年，注定是属于我们不平凡并值得记忆的一年，因为我们在共同播种，共同收获。

20__年，我们在看到成绩的同时，也必须审视这其中的得失，这时绝不是四海升平无所挑战的任可以马放南山放心睡大觉的时间。20__年嘉禾的店子一家没少，依旧充满竞争和挑战，粥少了和尚依旧没有饿死。由此可见，没鱼仍旧有虾的存在，大家的竞争势必仍将长期持续。因而，鼓起勇气，打足精神这必须是我们每一位伙伴不能忽略和等闲视之的常态。我们要深入检讨自己的工作，自我寻找工作中的进退得失，总结经验，发现方法，要对得起自己，对得起自己所度过的时间。否则，得过且过，我们必将在浑噩和后悔中叹息自己的无所收获。

二、人事调整：

1、办公区、体育区合并为一个区，由雷小沙代理柜长，曹玉娇为导购员，任务为14万。

2、学生区和生活用品柜，一楼展示柜台作为一个区，由钟露婷担任柜长，周文静任导购员，任务为6万。

3、小店由李云、李海霞负责，任务2万元。

4、曾艳调入一楼并兼任促销员，负责引导、宣传和顾客入门接待。

5、全红兵、刘修兵共同负责一个业务群体，任务3万；刘晓东任务3万，侯清华2万。

三、20__年工作设想：

- 1、区域年终奖让员工选择是否与店面挂钩，如果挂钩，那么就必须服从工作以外的安排，比如应酬，如果不挂钩，店面年终奖总奖金不变，分配奖励给参与的员工。
- 2、严格实行三月未完成任务的奖惩制度，该降级就降级，给员工以紧迫感和责任感，让大家均摊责任和压力。
- 3、为提升业务积极性和整个店面对外的服务性，优秀员工评选与工作外的付出挂钩，鼓励参与，奖励付出。
- 4、常年招聘，保持竞争，提高员工的紧迫感和责任感，让流动成为有机。优胜劣汰，把握规律法则。
- 5、加强促销，多搞活动，让下面的点带动上面的面的销售。
- 6、业务上公司加大对业务的扶持，不管是培训还是经费，增强知识，加深底蕴。
- 7、加强对业务的监管和巡查，促使业务员真正到位的送货与回款及拜访跟进。加强对店面管理，对于工作串岗，接待不尽心，服务不到位，要坚决予以处理。
- 8、客服员要及时建立客户档案，一月一次，公司加强监督。

烟酒店工作总结半年工作总结篇二

xx年是我店极不平凡的一年。面对店面租赁到期的重大挑战，我们审时度势，全体员工克服困难，顶住压力，自寻出路，迁出了有着xx年根基的广陵路，为门店的未来打开了新局面，翻开了新篇章。

xx年，门店实现销售总额xxx万元，毛利总额xx万元，提成总额xx万元。普通员工年平均月工资xxxx元（不含工龄工资和保险补贴），处于去年公司员工平均工资水平线偏上。虽然

销售总额同比总体下降，但我们也欣喜的看到，从x月份乔迁开业至年底，门店也还是出现了每月逐步平稳的增长，且增长后劲十足，增长苗头喜人。

xx年，加强员工对企业文化的认识与学习。我们认识到企业文化对员工的影响更深刻、更久远。发挥企业文化引导员工、教育员工、团结员工的功能，增强员工的凝聚力和创造力。加强员工职业道德规范建设，在门店树立员工认同企业文化的共同理想和信念，引导员工更多的参与公益性慈善事业。明确团队理念：帮助团队中每一个成员的进步，是我们团队中每一个成员的责任和义务。

xx年，弘扬求真务实的传统，继承厚往薄来的传承。在扎根门店基层工作中，我深刻的领会到务实才能发现现实中存在的问题，也只有务实，才能解决现实中存在的问题。对于门店电脑销售程序中存在的缺陷，发现矛盾，提出问题，并针对性的提出解决方案，使销售程序得到了进一步的完善和功能的扩展，提高了门店的科技化和信息化管理水平。

xx年，针对乔迁开业后客流偏低的问题。门店积极响应企划部的每次促销活动，在门店管理部的领导下，门店开展了月月有活动的促销宣传，积极分发活动宣传单，耐心向顾客解释活动内容、促销商品、特惠商品以及赠品的宣传。通过有效的宣传扩大了门店在附近居民区的影响力，拉近了与附近老百姓的距离。由于每次活动的宣传到位，门店搬迁后的客流问题得到有效解决，并逐月上升，其他问题如价格、服务、环境、特色等问题也都有序的在经营中逐步解决。

xx年，发展会员队伍建设。以巩固老会员，发展新会员，带动非会员为思路。在搬迁开业后的半年时间内新发放会员卡306张，继续扩大会员覆盖面和分布面。以老会员的忠诚度为基础，引导发展众多的新会员，并带动更多的非会员加入到门店的顾客群中来，壮大门店的会员队伍。通过建立会员

档案，凝聚了会员队伍，提升了会员卡人气，进一步赢得会员的认可和支 持。

xx年工作思路

xx年，我们面临的任 务还十分艰巨。实现门店的销售增长、毛利增长和提成增长以及盈利能力的提升我们还要付出很大的努力。对此，我们要进一步增强员工忧患意识、责任意识和创新意识，认真加以引导、解决、落实。

xx年，必须坚持解放思想、勇于创新。在解放思想中统一员工思想，在开阔眼界中拓宽员工销售思路，在创新进取中突破销售瓶颈，以思想大解放，观念大转变，推动销售大进步。

xx年，必须坚持科学发展、跨越发展。立足门店实际，大力推动公司自有品牌的宣传与销售，转变员工的销售思维，改变顾客的消费习惯，开创门店盈利能力的 新局面。

xx年，必须坚持店长带动、员工跟进，抢抓全县药店医保定点的新机遇，千方百计争取医保，优化服务，发展会员，增强门店可持续发展的后劲与活力。

xx年，必须坚持把稳定和提高门店的销售作为一切工作的出发点和落脚点，把保障和提高员工的收入作为一切工作的重中之重，做到门店的发展是为了提高员工的收入，员工收入的提高是依靠门店的发展，门店发展的成果能让员工获得利益。

xx年，必须坚持加强和创新门店管理，建立健全员工诉求表达机制，决不去掩盖员工的任何情绪和矛盾，高度重视员工诉求落实解决工作，深入开展员工矛盾纠纷排查、化解工作，维护员工合法权益，不回避矛盾，不掩盖问题，以创造和谐稳定的工作环境为己任。把保证销售增长和促进销售增长作为自己的首要职责，把提高员工收入和门店盈利能力作为自

己的中心任务。对顾客：提供优质的产品和专业的服务；对员工：打造实现自我价值体现的平台；对公司：创造合理的最大的利益回报。

烟酒店工作总结半年工作总结篇三

长期以来，我一直担任着一名中层管理者的角色，承担着传达指令，承上启下的作用，因此，要做好这一角色，首先就要正确的定位好自己，在工作中，首先我准确定位自己，摆正自己的位置，对于总经理的指令，始终围绕着“贯彻好，执行好”这六个字做好文章，学会理解领导意图，学会正确行使指令，将工作切实的落实到位，对各项指令，设定计划，层层分解，一层抓一层，同时在工作奖罚分明，利用一切途径和形式，调动员工工作积极性，切实增强员工的责任心，努力完成各项任务计划，确保任务计划能够不折不扣的完成。

二、发挥员工价值，创造效益

在日常工作中，我常常管理着很多员工，正确的发挥出他们的价值，才能为酒店增加效益，具体而言：

(3)关心员工，爱护员工；每当员工遇到各种事情或者自身发生一些事情的时候，我总能挺身而出，帮助员工解决一些实实在在的困难，让员工能够感觉你就在身边，能够成为他们的好伙伴，好姐妹，好兄弟。

三、多措并举齐下，提高效益

餐饮行业竞争激烈，提高酒店的效益是前提，更是基础。在工作中，我提高酒店效益的步骤有：

(1)降低成本。货比三家，对供应商提供原材料，进行比价，选择量足价优的原材料；

(3)注重服务，以服务求生存，每位员工的服务技能作为日常考核的重要指标，切实通过考核的杠杆，调动员工的积极性和能动性，提升员工的服务技能，让员工不仅能够发挥出价值，更能够增强自身的企业归属感，这样才能在潜移默化之间提升效益。

四、提升客户满意，和谐共赢

餐饮企业常常在日常运营的过程中遇到一些突发情况和纠纷，针对这些问题，具体的步骤如下：

(4)建立客户回访机制，对于老客户，长期跟踪，如：定期电话，短信回访等，不仅能增强与老客户间的感情，更能实现老带新的目的，拓展酒店的客源等。

以上是个人的一些经验感慨，不足之处请予以批评指正！

烟酒店工作总结半年工作总结篇四

今年以来，__市市场监督管理局根据上级的统一要求和部署，深入开展餐饮服务单位消防安全工作，成果显著，现对工作情况进行汇报如下：

一、明确安全大检查的总体要求

根据《餐饮场所消防安全管理规范》以及创建文明城市方案的要求，为更好地协助落实小餐馆、小咖啡店消防管理制度，我局在餐饮业行政许可、日常检查、量化分级管理等方面完善消防设施管理制度。以防范各类事故为目标，以落实个体工商户主体责任为重点，开展全面、深入、细致的安全生产大检查。通过检查，进一步落实个体业主、部门监管、属地管理“三个责任”，严厉打击非法违法生产、经营行为，推动企业进一步健全并落实以责任制为核心的安全管理各项规章制度，严格执行安全生产技术规章和标准，彻底排查治理

事故隐患，认真解决安全管理上存在的突出问题和薄弱环节，有效防范和坚决遏制事故的发生。

二、认清检查对象和范围

安全生产工作涉及的对象是个体工商户和企业；范围是：人员密集场所、餐馆、快餐店、饮品店、农家乐等重点行业和领域的消防安全、用电安全以及特种设备安全等场所。

必备申报条件，在食品处理区内装修要求使用防火材料，并与就餐区独立分隔，无消防设施的一律责令配备，并要求拍照留存。二是设为食品安全日常检查重点项目。在食品安全日常检查中，将消防设施检查列为重点检查项目，同时督促负责人在厨房显眼处张贴禁烟标语警示，禁止从业人员在厨房内吸烟。三是消防安全在量化分级管理列为考核指标在餐饮服务单位量化分级管理基础上，经检查发现消防器材不完备或无效，除责令整改外，当年量化分级评定将降级。

三、认真开展安全生产大检查

市场监督管理局高度重视，及时安排部署，以安全生产无小事原则，在楚雄市范围开展了生产经营安全、消防安全以及特种设备安全情况。

经检查发现，人员密集场所、公共场所、容易出现安全隐患场所为重点，共检查了18户可能存在消防安全隐患的个体工商户，其中：宾馆3户、大餐饮门店2户、小餐饮37户、农家乐8户、小餐饮门店5户。

在检查中发现的共性问题：一是被检查的个体经营主体存在安全意识淡薄问题；二是普遍存在使用消防灭火器过期问题；个性问题：一是部分场所存在消防灭火器数量不够、消防灭火器放置不明显处问题；二是部分场所存在应急灯坏、疏散通道不符合要求问题；我所对上述存在的一些列问题，高度重视，

负起责任的态度，对灭火器放置不明显处、应急灯坏、线路未固定等轻微的问题现场提出整改建议，对使用消防灭火器过期、数量不够等限期整改的问题，通报给安监办进行整治。

在今后的工作中，继续深入开展餐饮服务单位消防安全工作检查，结合本单位实际，制定切实可行的方案，深入个体工商户和企业生产经营一线，督促其严查彻改各类事故隐患，确保安全生产形势的稳定。

烟酒店工作总结半年工作总结篇五

针对本月内的情况进行评估。通过对财务数据，非财务数据，人力资源数据和非人力资源数据等等进行运营分析与管控。涉及的内容要根据门店月度工作要求来定。

- 1、整合财务报表。如三大指标详细数据，客户数据，厨房数据，计划数据等。
- 2、通过第一项分析。如目标完成情况，月度控制结果，计划完成情况，日常工作情况，长期性工作进展等，找出店面情况的正确及偏失。
- 3、根据第二项分析进行修订或者改变。
- 4、根据前几项来制定下月度工作计划，并根据年度工作计划进行修订并设定工作节点以保证下月度工作的顺利完成。
- 5、奖励和惩罚机制;临时事务安排等。

烟酒店工作总结半年工作总结篇六

总的来讲，服装导购员在整个服装销售过程中具有不可替代的作用，导购员不仅代表了企业的外部形象，而且还起到加快销售的作用，具备良好素质的服装导购员，除了熟悉商品

之外，也应该具有足够的耐心，并且能够掌握一些好的服装销售技巧。

第一，服装导购员除了能够将服装很好地展现给客户，并且还有向客户适当推荐其他服装的工作，以吸引顾客购买其感兴趣的更多服装。针对这一点工作，我总结如下：

- 1，推荐服装时候要有信心，大方、坦诚地向顾客推荐服装，导购员就应该具备十足的耐心、细心，让客户对自己产生信任感。
- 2，为顾客推荐适合于顾客体型、品味的服饰，为客户在挑选服装时候出谋划策，提示相关细节，帮助客户选择。
- 3，结合不同款式服装，向顾客讲解每款服饰适合穿着的场合。
- 4，配合服饰特点进行推荐。每种类型的服装具有不同的特征，如功能，设计，质量和其他方面，都应该适当向顾客说。
- 5，谈话中注意技巧。向顾客推荐服装时候，语气应该有礼貌、在充分听取顾客意见的基础上，再向顾客推荐。
- 6，观察、分析不同顾客喜好追求，结合实际向顾客推荐服装。

第二，必须注意把工作重点放在销售技巧上。销售是有针对性的营销，关键在于销售技巧的掌握。服装销售涉及方方面面知识，要对服装的功能，质量，价格，时令，面料等其他因素都做充分了解，顾客特点，运用销售技巧完成销售。主要侧重于以下几个环节：

- 1，注重思考。了解顾客购买服装的穿着场合，购买服装的目的与想法，帮助顾客挑选相应服饰，促进销售成功。
- 2，言辞简洁，字句达意。与顾客交流当中，言辞要简单易懂。

不能说太过专业性的行内话，应该试图以通俗语言向顾客讲解。

3，具体表现。要根据实际情况，随机应变地推荐服装，必要情况下，不去打扰顾客，让顾客自行挑选，当顾客咨询时候耐心倾听、细心讲解。

烟酒店工作总结半年工作总结篇七

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到xx男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到xx男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对xx男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决。在与客人的沟通过程中，过

分的依赖和相信客人。

神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。