# [商场工作上半年工作总结]商场工作上半年工作总结

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-09-28

*近年来，各大商场如雨后春笋般出现，竞争异常激烈。以下是本站为您准备的“商场工作上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>商场工作上半年工作总结       2024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...*

       近年来，各大商场如雨后春笋般出现，竞争异常激烈。以下是本站为您准备的“商场工作上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>商场工作上半年工作总结

       2024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%，所实现的纯利同比增长381%。确立了xx建二在青山区域市场的领先市场地位。 经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现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个品牌实现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，在营销造势上始终保持区域领先优势。

　　>二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

　　18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。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

　　>三、“执行”观念深入人心，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，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

　　18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非常明显。

　　问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

　　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18年虽有改变，但效果并不明显。

　　2024年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

　　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，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

　　二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌经营的格局。

　　三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

　　>四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

　　做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为18年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

　　>五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

　　要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

　　>六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

　　在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

　　>七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销

　　18年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

　　>八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型

　　2024年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

　　>

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！