# 零售行业年终总结范文(优选11篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-04-13

*零售行业年终总结范文1如何形成一个独立的、一整套的企业培训体系呢？比如，从人才的培养方面来说，目前很多有了一定规模的企业没有完整的人才培训规划，没有独立的培训执行部门。真正要解决人才的瓶颈，不能够光靠培训咨询公司，一定要从自身的人才开发、培...*

**零售行业年终总结范文1**

如何形成一个独立的、一整套的企业培训体系呢？

比如，从人才的培养方面来说，目前很多有了一定规模的企业没有完整的人才培训规划，没有独立的培训执行部门。真正要解决人才的瓶颈，不能够光靠培训咨询公司，一定要从自身的人才开发、培养、评估、培训做起，把人力资源视为第一生产力，把培养人、训练人作为企业第一要事，才能够创建优秀的组织体系。

企业建立自己的培训中心是势在必行、时不我待，那如何搭建起企业的培训体系，如何使培训中心高效运转呢？与纯净考核和薪酬管理相比，培训体系建设是一看就懂、一做就乱的工作。据一份权威机构对中国企业的培训调查显示，92%的企业没有完善的培训体系，其中，在企业的培训管理机构方面，仅42%的企业有自己的培训中心；在培训制度方面，64%的企业声称有自己的培训制度，但经座谈和深入访问发现，几乎所有的企业都承认自己的培训制度是流于形式的；在培训过程管理方面，很多企业都缺乏规范的培训需求分析过程和行之有效的培训考核方法；甚至有的企业以培训课程体系替代培训体系的全部内容。完整的培训体系可以以下六点内容：

1、企业内部培训机构设置；

2、培训制度的.建立；

3、培训课程体系的建立；

4、培训师资体系的建立；

5、培训过程的管理；

6、培训设施设备管理。

结合本人的工作实践，在此就培训课程体系的建立分享一些拙见。

培训课程体系的建立

建立一套完善的培训课程体系，是企业培训体系建设的重要组成部分。一套完善的培训课程体系可以使企业培训变得更加系统化、规范化和条例化。在培训课程体系建设中又可以分为两块工作：1是确定适合公司需求的培训课程分类方式2是开展各类培训课程的设计与开发

1、我公司是一家快速发展的服装省代销售型企业，员工由一线终端店铺销售人员及二线营运工作、后勤工作支持人员组成，终端销售员工属流动性比较大的一类人员，二线工作人员数量不多，属技能型人员，故我在培训课程的分类方式上以一线终端人员培训课程体系及二线工作人员课程体系为两大类；按受训员工类型分为新员工入职培训课程、一般员工培训课程（主要指店铺导购）、储备干部培训课程（主要指店助、店长、督导）、中层管理者培训课程、高层管理者培训课程；按职种划分为人力资源类课程、财务类课程、仓储物流类课程、营运类课程企业就根据自身的情况，有效地选择培训体系的划分方式，以便提高培训的规范性和系统化，便于课程的开发。

2、培训课程的设计与开发是一项复杂而耗时的工作。根据专家定义，课程是“适应环境与输入条件的要求，有明确的教学目标，选择翔实的教学内容，准备匹配的教学条件，明确可操作的转换手段，保证学习者能达到输出目标，并能及时进行反馈评价的教学系统”。

由此可看出广义上的课程设计应该包括多方面的内容，不仅包含课程本身的有关内容“课程目标、课程科目或内容、课程教材（包括文字性的）、教学模式、教学策略、课程对象、课程时间、学习转化手段等”，还包括培训需求调查、培训评价等。

培训课程是直接用于企业所需人才培养的，所以它与学校的教育课程不同，其有鲜明的特点：

（1）培训课程突出时效性，大多数情况是为了解决企业当前的急需问题，所以培训课程设计的周期一般比较短，并且要根据变化及时调整

（2）培训课程针对性强，学员是成年人，所以形式要针对成年学习的特点，课程内容与工作紧密相关，用于解决工作中的难题，促进工作开展

（3）培训课程要讲究经济效益，在针对性课程内容设计的前提下，与推进业务工作紧密相联，相促进，才能够产生经济效益

基于以上特点，我们培训部在跟进培训课程设计与开发时，时刻关注业务部门营销、销售动态，重点关注成长快速的店铺、业绩非常差的店铺等典型案例，结合内部讲师分析、总结案例，制作课程传播分享；由于学员都是成年人，学习不喜欢被动式、填鸭式，课程设计时培训形式更多鼓励采用研讨会、沙龙会、案例分享会、体验式等会议型培训方式

每个培训课程在设计时，就像是一个舞台剧本在创作时一样，它虽然会由于演员表演的优劣影响其最终呈现出来的效果，但剧本必定是基础，它的好坏对最终结果起决定作用。所以，课程设计是培训的第一步，培训讲师要力争开发出优秀的培训课程，培训部门要做好审核把关的工作。

**零售行业年终总结范文2**

尊敬的领导：

由于我自身能力的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得公司目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致，而自己对一个新的领域也缺乏学习的兴趣。

为了不因为我个人能力的原因而影响公司的项目开发进度，经过深思熟虑之后我决定辞去目前在公司和项目组所担任的职务和工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

我已准备好在下周一从公司离职，并且在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给公司带来的不便。

为了尽量减少对现有工作造成的影响，我请求在公司的员工通讯录上保留我的电子信箱和手机号码1个月，在此期间，如果有同事对我以前的开发工作有任何疑问，我将及时做出答复。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利！

申请人：

**零售行业年终总结范文3**

SYBASE SQL Anywhere Studio零售行业解决方案

目前，零售业市场的竞争越来越激烈，适合于能够快速反映市场变化的系统变得越来越重要，在服务变得至关重要的时代，移动和远程系统扮演着重要的角色。在交易点上捕捉并访问企业数据的能力意味着零售商将总能获取最新的市场信息及客户需求。

Sybase：驱动零售行业技术市场的开发和增长

Sybase 在移动和嵌入式计算领域保持着长期的领先地位。事实上，在过去三年中，Sybase已经被公认为移动数据库市场的领导者，拥有400万个用户和400多个OEM合作伙伴。通过业界领先的技术，Sybase可将零售业信息分布到任何地方，从销售点及嵌入设备（如扫描仪和票据打印机）到客户自服务摊点、存货跟踪和基于Web的应用等。

随时随地获取信息

当前，客户在面对比以往更多的产品选择的时候，更看重商家所提供的方便服务。能够提供高级客户服务经验的零售商明显要优于其他竞争者，并可以很好地加强客户关系。Sybase移动和嵌入式数据库技术提供了各种非传统方式以访问企业数据，将数据子集存储在销售点设备（POSD）上并采用双向复制技术来保证信息传送到企业系统并回送到销售点。零售商能在各种增值地点，例如计费停车场、临时商店或自服务商亭等，有效地服务于客户。利用本地存储数据，即使商店通讯系统出现故障，客户服务也不会被中断。

市场变化的快速反映

Sybase移动和嵌入式数据库技术增加了销售机会。Sybase内置高级复制技术允许零售商在任何时候根据需要同步总部和销售点之间的信息，因而在POSDs 和存货控制系统中的数据总是最新的，

这些系统提供了至关重要的信息以快速反映不断变化的市场情况。

提高企业的信息共享

在当今零售环境中，一旦数据需要更新，商储系统必须与该组织中其它系统之间交换数据。随着零售技术扩展到手持设备这一全新的领域，这个需求是意义深远的。Sybase推出的数据库技术满足了下一代移动设备的要求，并确保雇员无论在柜台、工作台或仓库清点存货时能够继续有效地获取并共享数据。Sybase移动和嵌入数据库技术使得一些关键的销售、库存和客户数据在企业范围内得到共享，并确保快速的更新。

Sybase SQL Anywhere Studio 确保你成功

Sybase 的低开销、易于使用的移动和嵌入式数据库技术，满足了开放式的开发及灵活的解决方案。这些解决方案有效地满足了大型零售商的需求，然而价格却连小型零售商也能够承受。目前，零售商在寻找他们所需要的系统来帮助他们在竞争激烈的行业中处于领先位置；他们会看到Sybase数据库技术提供给他们较为明显的优势，即无论业务发生在哪里，他们都可以立即访问到前端数据，并传递客户服务信息。

Sybase SQL Anywhere Studio是已被证明的适用于零售商的技术

1 业界领先的移动和嵌入式数据库技术

2 拥有400多万用户

3 拥有400多个OEM合作伙伴

4 可把企业信息扩展到企业需要的任何地方

5 新型UltraLite?提交选项和MobiLink同步技术可把企业数据扩展到手持设备、智能应用和嵌入系统中

**零售行业年终总结范文4**

1、虽然我部重新修订了非常详尽的服务工作管理办法，但是在日常管理工作中，考评线条还显粗犷，考核精细度还有待待加强。

2、在省行举办的20xx年度业务技能竞赛活动中，我行仅获得团体总成绩第四名，这一成绩，与我行在全省的定位不相匹配，员工的业务技能训练工作力度亟待增强。

工作总结尊敬的领导您好：

现就本人所管理的C区市场及C区后勤管理从20\_年11月至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、C区区域销售情况

本月度C区域各店完成公司任务达标情况不是很理想，仅有2个店完成高线，其中以步行街店高线作为历史性的突破，为C区零售整体增光很多，为此特别申请锦旗一面还望部长批准，其他各店完成效果都不是很理想，在本月盘点结束后，C区域整体零售会议上，我们会围绕下个月的工作目标展开整体讨论，为20\_年给零售部一份完美的答卷做好充分的战斗准备。

二、C区区域管理现状

本月C区域内个别店店长因各种问题导致休班时间过长，个别店出现晨会混乱等现状，经过一个月的调整本区域内各店一切步入正轨，店长出现问题的店内也已经消除大部分影响，其中7店5店店内晨会流程不达标也已经与店长沟通尽快完善晨会流程，经明察暗访，现店内还出现积攒现金及小票现象（此情节非常严重，容易导致货物虚盘等影响公司利益的重大问题），特此申请零售部部长批准，如再次发现此类情况是否将按积攒的数额给予一定数量的罚款。在此特别提出表扬的有3店13店18店，3店的管理可以作为本区域标杆，长期的管理达标与店经理的经营密不可分，特别提出表扬的13店，因店长发生问题导致店内近期无店长管理，但是在店内员工依然积极团结的维护好整个团队的荣誉下，店内销售依然比较稳定，这与店员自身素质良好及销售功底过硬有着密切的关系。18店作为本区域距离幸福里最进的店，竞争激烈非常，但18店的业绩也非常稳定，虽然本月业绩不是很理想，但是我依然相信这个团队会给零售部一份完美的答卷的。

三、C区后勤管理情况

1、仓库

货品借调困难，不能很好的控制公司各个活动品牌商品是否全部到店，（如：某些产品仅集中几个店里且库存量较大，缺货店在上货时却被通知公司此货物库存量大不能进货！那么就应该灵活调整各店库存，把店里库存大的货品均匀分布其他各店，这样货品能充分得到销售，还会避免货品积压造成大日期，作为公司仓储，应该充分了解公司货品在店内的分布情况，并及时调整货品在店内的存量，不应造成某个产品在店内堆积过多，造成资金占据过大等情况。针对各店之间借调货的问题上，建议零售部给予区域经理调货资格，因为目前调货困难，没有监督机制，导致货品缺少的不给调，货品销售慢的不要等等问题出现，希望部长对于调货问题给予支持。

2、品牌梳理

从零售成立第一天，部长就一直关注的货品陈列已经积极展开，目前本区域内调整完的有7店，目前正在调整13店。从调整完后7店反馈，调整的效果非常好，部分货品没调整前不是非常好销售，经过调整后销售的很好，可见陈列对于零售前店是必须要整理的。C区域会以最积极的态度配合马经理尽快做好本区域内所有店的陈列调整，请部长监督。

3、会员管理

本月各店会员回访都比较到位，经过几次检查，各店完成的都非常好，回店率也有这明显增高。

本月各店新会员增长不是很理想，虽然同比上月有明显增加，但是距离零售部整体目标定位还有差距，目前本区域内3店，13店的完成情况比较好，特此提出表扬，其他各店依然需要加强。

四、存在问题及分析

充满机遇与挑战的一年已经过去，衷心感谢各位领导一年来对我店工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助，这一年，药店各方面得以新的发展，各项工作顺利开展和管理水平得到进一步提高，圆满完成全年的销售任务。

**零售行业年终总结范文5**

样仅靠机器运转即可实现营运。这也是由连锁零售业属服务性行业的性质决定的。所以，员工数量的庞大是其突出的一个行业特点。这一特点使培训工作的组织比较困难，对场地要求更高，而且培训效果比较难以测评。

2.员工素质差异大。无论是国内还是国外的零售业，其竞争的几个焦点无非集中在下几方面：价格的竞争、商品结构的竞争、服务的竞争。那么，这就决定了连锁零售业即需要具备高技能采购和谈判技巧的人才，又需要数据分析和处理方面的专业人才，同时还需要最基层的一线销售人员。而这些人的素质及文化水平则可能完全是两个极端，前者可能是从海外归来的具有国际化运营能力的高级人才，后者有可能是到农村进城打工的农民工。所以其差异之大是其他行业无法比拟的。这就使连锁零售业的培训体系显得尤为复杂。因为每个岗位的培训需求不同，且对课程的接受程度及理解程度也不相同，职能部门需要不断提高理论知识水平，不断更新管理理念，而一般岗位的员工则可能对理论比较排斥，更多的需要实践及现场操作。这就要求连锁零售业

针对不同层次的员工，采取不同的培训方式和内容。这就要求培

训要有针对性和实用性，要学以致用。反映在具体培训工作中就是培训方式的多样性和灵活性，培训内容的丰富性和实用性。 3.店面分布广，地域特点使培训标准难以统一，培训工作难以监控。连锁零售业普遍通过新开门店的战略来抢占市场，那么，其战线之长是可以想象的。小到一个市一个省，大到全国全世界，但是每个地方的客观条件可能存在极大的差异。虽然连锁零售的一大特点就是统一经营标准，快速复制，但是如果忽视地域特点势必会折戟沉沙，这种例子并不少见。那么，一个培训项目或一套课程适用于一个地区并不代表就适用于所有地区。但是对于一些地域特色明显的地方应怎样开发符合当地经营现状的课件，培训工作又怎样监控等问题也对培训体系的设计提出了更高要求。 4.人才成长速度无法跟上行业发展的脚步。连锁经营由于其低毛利的特点，对细节的管理就显得尤为重要。门店的管理人员除了要有把握发展方向的战略眼光外， 还必须拥有降低损耗的

意识及公共危机处理方面的知识，要懂得现代化商场全面的经营知识。这些要求和连锁零售业快速发展的现状产生了不可调和的矛盾。要具备全面的经营知识，需要时间积累经验，但是，行业的发展现状却说明一个事实，他们没有时间等待这些人才慢慢成长。那怎样才能满足人才快速复制的要求有能够建立人才培养梯队来保证企业的可持续发展?

上面这些问题都是由连锁零售业明显的行业特点所决定，针对以上问题不难看出，连锁零售业的培训体系在横向上即要考虑能够接受培训的员工范围又要考虑员工能够接受到的培训内容的广度;纵向上即要考虑到员工个人不断提升自己的需求又要保证企业有人才建设梯队，不影响企业的可持续发展。在拥有快速复制的培训能力的同时能够有效管控因规模扩大后出现的管理要素的多样性与复杂性。 横向体系搭建

以“多批次、小批量”为原则。由于连锁零售业员工数量庞大且素质差异较大，在培训的组织上比较适合“多批次、小批量”的原则，这样能够针对不同岗位满足不同的培训需求。例如：针对掌握卖场商品结构的管理部门可以推进品类管理类的培训项目，但是一般员工即没有这个必要也不具备接受这方面的能力，那么，则可以在员工中推行标准化服务的培训项目。再比如：可以对收银员推进收银英语的培训，但是一般理货和防损岗位则没有推行的必要。通过“多批次、小批量”的形式，使每个岗位都能学以致用，都能接受到本岗位最核心的知识。

2.搭建多种培训途径，比如，网络学院，光盘授课等。连锁零售业的员工数量众多，组织大规模的培训费时费力，效果也不一定理想，但是如果能把一些专业讲师或经验丰富的技工师傅授课过程制成光盘通过内部网络分享给每位员工怎可以使他们自主地选择受训的内容和时间，不但省时省力，而且不占用员工的时间，应该会是比较受欢迎的培训方式。

3.在营运管理岗位推行体验式培训。针对需要了解整个营运流程的储备干部和管理人员怎最好采用这种培训方法。

**零售行业年终总结范文6**

回首今年，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，在我们塔坪营业厅全体同仁的共同努力下，度过了20＿＿年。

作为一名团队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。

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。

**零售行业年终总结范文7**

服装零售行业财务分析报告

一、服装零售行业概述

(一)服装零售行业的界定及特征分析

服装零售业是以包括个人、家庭、社会团体等为服务对象，通过提供不同经营项目的服装品类产品销售，以现金及与现金交易相对应的信贷消费的交易方式进行结算的零售业态,属于零售业按零售业种划分的细分行业。服装零售业位于纺织服装产业链终端，直接面对消费者。

1.周期性。服装零售业产品各异，一般而言在服饰产品中，价格较高的高档时尚服饰产品受宏观经济周期的影响较为明显,价格较低的满足基本着装需要的服饰产品受经济周期影响相对较小,满足基本着装需要的服饰产品需求有刚性特征，不随经济周期而相应的波动。

2.季节性。服装零售业受季节影响较为明显，主要原因在于我国地域广阔，北方地区由于一年之中气候差异较大，因此对服装产品的需求随着四季变动差异也较大;南方地区一年之中气候差异较小，因此对服装产品的需求随着四季变动差异也较小。季节交替时是服装集中消费的时间段，各类人群对应季服饰需求旺盛。

目前我国服装销售主要通过批发商、零售店铺(直营和加盟)和网络销售渠道实现，而零售商需要提前备货以应对应季服饰需求高峰。对于服装零售来说，每年的6-9月份为销售淡季，1-5月和10-12月份为销售旺季。因此，服装零售行业有比较明显的季节性特征，为了提高经济效率，服装零售企业通常在销售淡季进行集中打折促销。服装零售业在下半年的销售额一般明显高于上半年，主要原因在于下半年秋冬装销售旺盛，且秋冬装的单价也要普遍高于春装和夏装。除此以外，由下半年法定节假日所带动的消费需求增长也是主要原因之一。

3.地域性。服装零售业受地域影响较为明显，主要原因在于各地经济发达程度、气候条件及对服装的偏好特征都存在差异。东部沿海及各一线城市购买力较高，对时尚趋势也较为敏感，而二、三线城市及周边地区的购买力和时尚敏感度则较低。

(二)服装零售行业产业链分析

整个服装行业主要涉及以下环节：设计、原资料推销、生产、物流配送、品牌之渠道营销、批发商、零售店铺(直营和加盟)、品牌之消费者推广、消费者。服装产业产销模式为：面料商、生产厂、品牌商、总代理、零售商、消费者。面料商和生产商根据成本大约各加价15%销售给品牌商;品牌商根据自己的品牌价值大约加价15%--45%供应总代理;总代理大约加价20%--30%供给零售商;零售商街边地铺大约加价30%--150%后贩卖。零售商商场销售根据商场的定位加价到100%--1000%不等贩卖。服装零售业主要涉及品牌商、总代理、零售商和消费者。离消费者最近的、价值发现较多的产品企划/策划、品牌营销和零售终端(含终端经营商和商场物业)是服装行业的“金三角”环节，是产业链中利润获取最多的环节，利润率最大。

(三)服装零售行业现状分析

基于消费者的品牌意识的不断增强，好的品牌就意味着质量有保证、产品信誉好、服务售后完整，以至于购物环境也被列在其中，而更高一层次的理解就是引领潮流、彰显个人形象、职位地位等，人们越来越注重品牌。电子商务让商业模式向多元化发展，随着网络购物的`兴旺，B2C、C2C等各种电子商务模式相互辅助或联合，批发商与零售商的竞争是必然的。未来的格局将会是批发商市场逐渐萎缩，零售商队伍将不断扩展，而零售商的利润增长点不能单靠流通来实现，更多的是要靠品牌溢价去完成。批发模式也将以新型的品牌集成平台所取代，向零售+形象的品牌集成平台模式转换。直营店将是将来服装企业利润增长点。服装行业的利润重点终归是要从流通转到品牌溢价上来。品牌的溢价能力，也是品牌作为服装行业最大利润的证明。对于有时令性的服装行业来说，精确定价和调价是提高利润最快也是有用的手段。

电商的蓬勃发展所带来的更多的是消费渠道的转移，根据国家\_发布的《20\_中国网购用户调查报告》显示，服装类网购替代率为，电商对整个服装需求市场规模扩张影响有限。20\_年以来，服装网络零售额增速理性回归，20\_年我国服装网络零售额为6153亿元，同比增长。

二、服装零售行业供需分析

(一)需求方面

随着居民生活水平的提高，服装消费已脱离基本生存需求，服装消费更多的是追求品质和品位。20\_年我国居民人均衣着消费支出约为1099元,由于个人消费支出主要受人均可支配收入水平的影响，我国城乡居民衣着消费支出差异较大，20\_年我国城镇居民人均衣着消费约为1627元，农村居民人均衣着消费支出约为510元,城乡差距较大，农村衣着消费潜力巨大。随着居民收入水平增速的持续走低，自20\_年以来居民人均衣着消费支出增速持续放缓，但农村市场增长情况仍然好于城市市场。

由图可知，服装零售额增速与居民收入增速正相关，居民衣着消费支出随着居民收入水平的提高而增加。自20\_年以来居民收入水平增速持续走低，加之受到经济下行压力的影响，服装零售业销售额增速锐减。

20\_年我国限额以上企业服装零售额为8936亿元，同比增长，增速自20\_年以来首次低于10%;服装销售量为亿件，同比增长-3%,增速连续两年为负。服装消费受到经济下行压力影响明显。

(二)供给方面

根据全国限额以上企业服装零售额增速与服装零售期末商品库存额增速比较发现，服装零售期末商品库存额增速自20\_年以来均高于全国限额以上企业服装零售额增速近10个百分点，服装总体产能过剩，总供给大于总需求。

20\_年我国服装产能过剩问题显现。20\_年我国服装产量一度达到285亿件，20\_年出现“断崖式”下降。 20\_年我国服装产量为299亿件，同比增长，服装产能过剩并未得到有效缓解。

(三)进出口方面

我国的纺织品服装对外贸易发展迅速，20\_年受金融危机的影响，我国的纺织品服装出口出现了下降。但近年来中国纺织品服装的出口情况逐年上升，我国纺织品服装的出口额占世界纺织品服装出口额的比例仍然稳步上升。20\_年开始，世界上纺织品服装的出口中有超过1/3来自我国，我国稳居世界第一大纺织品服装出口国位置，成为全球纺织品服装第一大生产国和出口国。但随着企业用工成本的不断攀升、自主品牌缺乏、绿色壁垒阻挠和技术水平的落后，“低成本、高出口量”的纺织行业发展之路十分艰难。对质量要求更高，对卫生、安全、指标的要求更严格，技术贸易壁垒很可能会有增无减。

**零售行业年终总结范文8**

㈠人员管理方面

1.爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能经过自我的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的进取踊跃性、维护团体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了:店就是自我的家，所做工作就是自我的事业的思想认识。

x月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自我的休息时间来店里加班帮忙并且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作活力来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握

x月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧本事方面取得了很好的效果，经过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自我总结出的导购‘小技巧，细心得’共大家一齐分享，从而使我们整体的导购技巧本事提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

人员管理方面的不足:

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。

㈡货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。此刻盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大提高。

货品管理的不足:

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应当的错误。

**零售行业年终总结范文9**

示例一

各位领导：

你们好!很遗憾在这个时候向公司正式提出辞职，来到公司一年零3个月，在公司这个大家庭中和大家相处得非常融洽，能和各位共事是我的荣幸，在智龙这段时间里有过辛苦、有过欢笑、也有过收获，记得刚来公司的时候公司每个月都有一次员工生日大会，大家一起交流一起吃着蛋糕，让我感到了家庭般的温暖，但是随着公司的日益壮大，公司没有足够的时间来开生日大会，好多新来的员工感觉不到这种气氛，我觉得这种传统可以继续延续下去。

来到公司就跟着曹经理一起做项目，在工作中跟他学到了很多东西，他力求项目做到细致稳定，他宁愿我们开始多花时间把事情做全面，也不要反复折腾。我始终记得我们组的终极目标“一起下班，一起happy”，他要求每个人都具备合作、责任心、思考这些特质，在他的领导下定存组一定会发展得更好!

现由于个人的原因，不能继续在公司继续工作了，请领导谅解!并不是我对现在工作的畏惧，承受能力不行。经过这阵子的思考，我有了追求的目标。一个人如果都没有追求，那他的生活会很乏味的。对于正值奋斗阶段的人来说，没目标，没追求，这样的人生就不算人生，白白浪费了大好青春!相信公司的领导给予谅解!我也很清楚公司万达项目的开展，正值用人之际。也正是考虑到公司今后项目推进的合理性，本着对公司负责的态度，为了不让公司因我而造成的决策失误，我郑重的向公司提出辞职，望公司给予批准。

祝公司业绩蒸蒸日上，成为零售行业的领导品牌!同时，也祝公司的领导以及同事们，前程似锦，鹏程万里!

申请人：

申请日期：

示例二

尊敬的公司领导：

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职信。

我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。自我进入公司之后，由于您对我的关心、指导和信任，使我获得了很多机遇和挑战。经过这段时间在公司的工作，我在原料采购领域学到了很多知识，积累了一定的经验，对此我深表感激。

由于我自身经验的不足，近期的工作让我觉得力不从心。为此，我进行了长时间的思考，觉得公司目前的工作安排和我自己之前做的职业规划并不完全一致。

为了不因为我个人的原因而影响公司的生产销售进度，经过深思熟虑之后我决定辞去这份工作。我知道这个过程会给您带来一定程度上的不便，对此我深表抱歉。

我会在这段时间里完成工作交接，以减少因我的离职而给公司带来的不便。

为了尽量减少对现有工作造成的影响，我请求在公司的员工通讯录上保留我的手机号码1个月，在此期间，如果有同事对我以前的工作有任何疑问，我将及时做出答复。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利!

申请人：

申请日期：

**零售行业年终总结范文10**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解,要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们提供的平台很大，产品的优势也显而易见的,这样好的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一起成长!很荣幸能加入我们公司,在领导和同事的帮助中与公司共同成长;很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在公司这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学,多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，公司会根据你的实际能力安排适合你的工作.刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一起去拜访客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会非常深刻，熟悉公司产品，了解公司业务情况。几天过后，我就开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜欢跑业务,喜欢与人打交道,喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个项目就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自己一直就很喜欢做销售工作，喜欢挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)养成学习的习惯;

销售人员销售的第一产品是销售员自己;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)具有责任感;

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就一定要!如果你一定要，你就一定行!

(3)善于总结与自我总结;

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**零售行业年终总结范文11**

尊敬的公司领导：

您好!首先感谢您在百忙之中抽出时间阅读我的辞职报告。我是怀着十分复杂的心情写这封辞职信的。这段时间，我认真回顾了这一年来的工作情况，觉得在人人乐工作是我的幸运，我一直非常珍惜这份工作。这一年多来公司领导对我的关心和教导，同事们对我的帮助让我感激不尽，在这里再次感谢大家!

在公司工作的一年多时间中，我学到很多东西，无论是从专业技能还是做人方面都有了很大的.提高，感谢公司领导对我的关心和培养，对于我此刻的离开我只能表示深深的歉意。非常感激公司给予了我这样的工作和锻炼机会。但同时，我发觉自己从事零售行业的兴趣也减退了，我不希望自己带着这种情绪工作，对不起公司也对不起我自己。

虽然我的观念是：人需要不断的发展、进步、完善。我也一直在努力改变自己，变得适应环境，以便更好的发挥自己的作用。但是我觉得自己一直没什么突破，考虑了很久，确定了需要变换环境来磨砺。所以我决定辞职，请您支持。

请您谅解我做出的决定，也原谅我采取的暂别方式，我希望我们能再有共事的机会。我会在上交辞职报告后一个月内离开公司，以便完成工作交接。

非常感谢您在这段时间里对我的教导和照顾。在公司的这段经历于我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。

祝公司领导和所有同事身体健康、工作顺利!再次对我的离职给公司带来的不便表示抱歉，同时我也希望公司能够理解我的实际情况，对我的申请予以考虑并批准!

敬礼!

申请人：xx

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！