# 新店开业产品陈列工作总结(实用8篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-03-09

*新店开业产品陈列工作总结1在刘总和艾总的关怀和领导下，在黄教授的总体规划下，“足氏春秋”全体员工上下团结、齐心协力，圆满完成了“足氏春秋”开业庆典活动。为塑造“足氏春秋”新品牌、开创“足浴会馆”新局面奠定了良好的基础，现将主要工作总结如下：...*

**新店开业产品陈列工作总结1**

在刘总和艾总的关怀和领导下，在黄教授的总体规划下，“足氏春秋”全体员工上下团结、齐心协力，圆满完成了“足氏春秋”开业庆典活动。为塑造“足氏春秋”新品牌、开创“足浴会馆”新局面奠定了良好的基础，现将主要工作总结如下：

第一部分：庆典活动具体分工

总策划：刘总 艾总公关事务――执行责任人：李雷文 王莉

联系物业、城管、工商、税务、公安等部门，邀请主管人员前来指导工作。

庆典礼仪――执行责任人：黄教授 李航英

1． 双龙彩虹门，由武汉美华公司提供，联系人：郑怡13971156587 82781265

2． 威风锣鼓队（40余人） 联系人：苏佑娥 13871562072

40余人的威风锣鼓队，确实给庆典活动增添了喜庆的气氛，将开业庆典推向高潮。

吸引了许多围观的人群。

3． 庆典花篮（李雷文出面订做）

4． 礼仪小姐6人 （自主招聘）

5． 彩虹门条幅，内容：足氏春秋足浴保健养生会馆开业庆典

6． 礼仪服装：租赁6套旗袍。

签到接待――执行人：王莉 胡丽 张芳

负责来宾礼金登记及会员卡的回赠工作。由于来宾签名字迹太有个性，我们的工作人员不认识，幸好刘

总在场，会员卡回赠才得以顺利进行。

团队营销――执行责任人：李航英

抽出2人组建迎宾员营销团队，在房间进行尊贵会员卡的现场销售工作。

大堂指挥――执行责任人：郑志伟

负责会所技师及服务员的安排、协调工作，保证为客人提供优质服务的同时，重点推荐足氏春秋特色，树立良好口碑，打造品牌形象。

晚宴招待――执行责任人：祝志华 韩明星

晚宴从大约7：00开始 ，9：00结束 。连同来宾及公司内部员工，总共5桌宴席。宴前由王莉、胡丽和李航英摆放酒水。宴中刘总和夫人、艾总逐一向大家敬酒表示感谢。宴后，祝总、韩明星及李航英做后续清理工作。

第二部分：活动支出详细清单(略)

第三部分：问题归纳及经验介绍

一、问题归纳

由于庆典工作筹备时间仓促，26日庆典，24日开始筹备。加之大家大多都是第一次参加这类活动，手边的资源及备选信息比较匮乏，庆典期间不同程度出现一些了一些问题。

二、经验介绍

现代社会，资源就是效率，信息就是金钱。只有掌握了一定资源和信息的人，才可以提高办事效率，节约成本支出。

1．礼仪小姐自主招聘

庆典公司提供的礼仪小姐，都是按小时收费。一般2个小时80元-120元/人。按照我们的迎宾计划，从下午2：00开始，晚上7：00结束，需要5个小时的时间。6个礼仪小姐总体费用大约需要1000元左右。比较价格之后，我们决定自己招聘，借助以前的高校资源，24日晚上通过发布招聘信息和电话联络，25日下午6个礼仪小姐招聘到位。招聘成本为零，6个礼仪小姐从12：00――19：00的迎宾总费用仅仅是300元。

2．仪服装租赁

武昌洪山区珞狮北路一带有许多演出服装租赁门店，可以提供各式演出、礼仪服装。一般价格为8-10元/套。庆典结束后，我于27日去还礼仪服装，和华艺演出服装租赁店老板（吴先生电话：87878484 手机：13871533538）交谈得知，他们本身就有许多乐队、演艺人员的资源，只要租赁服饰，可以无偿提供给客户。避开礼仪庆典公司或经纪人，直接找乐队和演艺人员，可以大大降低成本。

3．礼品赠送

开业庆典时，考虑促销手段的多样化，我自己提供了两盒共计500张自助游E卡通・家庭卡，作为促销赠品，免费赠送给当天消费的客人。当天赠送了大约50张，剩余450张放在吧台，可供以后继续促销赠送，最好在广告宣传中说明馈赠礼品，有助于激发消费需求。

第四部分：个人工作体会

首先，通过“足氏春秋”开业庆典的策划、执行工作，使我认识到策划和执行之间存在的巨大差距。一方面，策划必须联系实际，结合实际，符合实际。另一方面，三分策划，七分执行。策划案提交出来，仅仅完成项目的30%；执行才是重头戏。同时，在执行过程中，可能会遇到许多料想不到的问题，要学会变通，不拘泥于策划案，变则通，根据实际情况不断调整和改进策划，从实际出发，真正为项目服务。

其次，真正有分量的策划，必须经过市场调查、内部诊断、资源整合等系列环节，一步一步来实施，一是过程保障，二是时间保障。在“足氏春秋”开业庆典前半个月，就应该拿出一套系统的初级市场宣传推广方案和高级品牌推广方案，当然也包括开业庆典方案。兵马未动，策划先行。这样，所有工作才能够有条不紊的进行。

再则，策划之前，策划人必须和决策人进行充分沟通和交流，明确决策人的真正意图。这样，就可以使策划方案一步到位，提高工作效率。涉及费用预算的策划案，对于策划人来说，是最具有挑战和难度的工作。因

为费用预算涉及各行各业，同时每个行业存在市场报价、市场成交价、内部结算价等多重价格体系，外行很难掌握价格行情。

最后，一个项目的策划人和执行人可以分开，也可以合二为一。策划人必须熟悉行业领域，可以是公司内部员工，也可以借助外脑。执行人首先必须熟悉公司，其次了解行业领域。对于公司上下都不了解和熟悉的情况下，涉足“足氏春秋”开业庆典活动，对我来说，确实有点措手不及。

结束语

经过几天紧锣密鼓地筹备，“足氏春秋”开业庆典工作划上了句号。我们现在对庆典的工作加以回顾，总结经验，吸取教训。目的只有一个：希望对我们今后顺利开展工作有所借鉴和指导。由于我刚来公司上班10天，在“足氏春秋”仅呆了3天，对于其中的一些情况不太了解，只见树木，不见森林，可能难免出现错漏，有则改之，无则加勉。

**新店开业产品陈列工作总结2**

在金钻店试业期间，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程，回顾整个5月。

现将五月份情况作如下个人工作总结：

>一、工作方面：

1、做好店面布置，及时下载更新产品价格向同事反映各种型号的价格变动以及促销情况、收集客户对产品需求的信息;

2、对新招的三名实习生和原有的一位销售员加强培训对产品知识的了解和销售技巧。

3、每周定制销售任务目标，了解其它品牌在价格跟配置方面的竟争是否有优劣，推出本店主打机型并做POP宣传海报放置醒目点。

4、对已购买过产品的客户，联系询问机器使用情况是否存在问题并主动讲解机器的保养帮助解决问题，了解客户对产品需求的最新动向。另外向客户推荐公司最新产品，确定客户自己以及身边的朋友同事是否有需要。

>二、工作中存在的问题

1,由于店内员工都是新人新手对产品的认识和销售能力方面欠缺，还有在技术这方面其TA员工其本上是不懂去为客户解决的，如装系统常用软件等。在忙的时候处理不过来，这种情况导致了部分客户的抱怨。生帐宝的做帐和转款事宜由于本人对系统不是很了解在平时做帐或者做出售入库单会出错，这样给总公司上面的会计人员带来不必要的麻烦抱歉!还有转帐时间的安排，银行下班时间为5点转款时间赶不急有时候会推迟到第二天才能转款到现金帐户。这问题在6月份会安排专人按时做帐传KPI报表以及转帐。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在生产中是很难避免的，我们也都希望降低产品质量问题和软件问题的发生率。据统计，5月份就有一位客户的机器出现开机无反应机器不通电的硬件故障一起(已发回返修)5位客户对新系统WIN7使用不习惯。有一位客户新系统不能兼容使用其工作软件，以上都要求更换XP系统。由于天气过热，室内外气温较高，而店面的样机摆放要求是要所有机器处于点亮状态，这样会使机器过热在有客户看机器时会觉得我们的产品存在散热问题，这使我们和客户的沟通出现尴尬场面，客户对我们的产品质量表示怀疑。

4、总公司在下单的和发货方面有时候会存在忘记发货或者下错单发错不同颜色的机器，这样会给我们下面已收定金的客户交机器时间廷长甚至客户退单的情况发生。

**新店开业产品陈列工作总结3**

根据前期的市场摸底后，给开业活动定了方向及目标。首先本次开业活动的重点在于两点：

一、树立影响力，在新津客户、同业、异业中植入索菲亚这个品牌；

二、销量的达成，销量是考核店面运营能力的核心标准。

1、新津装修率相对高的楼盘有巴伦西亚、欧郡、水榭雅庭、橄榄郡、翡翠湾。我们拿到了这5个小区的客户名单，在异业伙伴大自然、友邦、联邦、欧派、马可波罗、蒙娜丽莎拿到了客户信息，两次短信的宣传，2—3次的电话邀约及户外广告也做到了巴伦西亚和水榭雅庭。对潜在的客户已植入了索菲亚这个品牌入驻新津的目的。

共印了20000份DM单页，通过对小区、主要街道、幼儿园、沿街商铺派发，通过华西都市报、商报共夹报了7000份；在市区中心的大屏LED做了每天60次的广告宣传、LED游车在城区街道进行宣传，形成了对市区大部分消费者的一次广而告之的宣传。店面氛围的营造，我们通过门头上方高达8米的\'竖幅，红地毯、气拱门、4个氢气球空飘，鲜花路迎、腰鼓队、户外音响、花篮、地贴、吊旗、氛围条等布置。规模及气势在当地属于顶尖的。团队的凝聚力很强，新津的开业得到其他10个店面的大力支持，给予新津团队注入了更多的信心。

2、开业期间共签7个单，当天到店的客户数量不理想，陆续到店在70人左右。根据本次开业开业活动总结三点如下：

一、深入小区陌生拜访做得不够，主要以为外围的宣传、电话营销，把控性就会弱很多，团队建设应该再加强。加大到小区陌生拜访的力度，同时建立拜访的激励政策。

二、建议以后的郊县开业，用1—2个月为试营业，主要以建设团队，做推广为主。根据客户的蓄水情况而定开业时间，一定是把握度很高的意向客户为准。以后的开业活动中视客户蓄水量在100人以上，现场需要做剪彩、抽奖、舞台表演等；在满足到店人气后需要做爆破性的活动氛围，营造冲动型消费的环境。

三、值得骄傲的整个索菲亚的团队，团队中有众多具有影响力、感染力的销售高手，需要他们继续发扬奉献精神，遇到这种新店开业、大型促销活动，积极参与协助支持。

**新店开业产品陈列工作总结4**

中铝华大科技股份有限公司开业庆典圆满结束。总体而言，公司开业庆典的活动意义非常重大，向外界传递了我公司正式开业的信息，展示了我公司的形象、风貌，获得了外界和行业的进一步认可和支持，推动了企业的发展。同时庆典活动的整体效果也不错，虽然在活动过程及活动细节中存在一些旁枝末节的问题，但是这些问题所反馈出的宝贵经验对于以后在大型活动的举办方面更是给予了值得借鉴的重要依据。

一、领导重视是前提，组织严密是保证，团结协作是关键

公司领导高度重视本次开业庆典活动，罗隆福总经理亲自挂帅任开业庆典筹备组组长，刘奇平副总经理任副组长。策划庆典方案、会场布置、就餐地点安排等罗总和刘总都亲临一线给我们做会务指导工作，充分体现了公司领导对本次庆典的重视。

根据领导的指示，我们完成了细致周密、科学严谨的庆典方案，包括庆典时间、地点、落实与会人员名单、庆典日程安排、庆典文件和材料准备、其他有关事项（报到、住宿、接机、车辆调度、会场布置、会议工作人员组成等）。并将这些细节上的内容安排到任、负责到人。并且把整个庆典活动日程安排以书面形式知会每一位筹备工作人员，让大家明白自己该干什么。在庆典过程中，庆典现场工作人员发挥主观能动性，从小处入手，细心观察，善于把握细节，把握好与会人员的服务需求。庆典活动结束后，总经办及时安排对庆典资料进行整理，此举有利于对庆典活动精髓的吸收，又便于以后查找和翻阅。

庆典接待工作是一项复杂而繁琐的工作，需要大家精诚合作将团队目标一步步落到实处。每个人把服从指挥作为自己的行动准则，作为筹备组主要负责人之一的曾进辉把筹备工作放在第一位，连续工作到午夜；负责车辆安排的覃翔的工作态度也感动了筹备组的每一个人，深夜还在关心着车辆的落实情况；筹备组的每一个人都任劳任怨的把每一项工作落到实处，服从组织安排，应对突发情况。筹备组的成员之间达成了一种默契，展现了团队精神和求实、团结的>企业文化，给与会领导、特约专家留下了深刻的印象。

二、就开业庆典的意义而言，我们总结出以下几点意见

1、本次活动是我公司第一次如此全面深入地与行业协会、商会等组织交流的大型商业活动，本次活动的举办最为重要的意义在于，有效地承接了市场招商所获得的成果，并对外予以展示；极大地促进了绿色节能电站市场招商工作的展开，并为该市场后续运营铺平道路。

2、为我公司在筹备、组织、主办大型商业活动方面提供了非常宝贵的经验。

**新店开业产品陈列工作总结5**

–彩色氢气球（贝亚克LOGO）200

–小礼品：贝亚克精美广告笔200

–贝亚克精美笔记本、单件贝亚克瓷杯给设计师

–工作人员统一配置及其它纪念品

1红绶带（贝亚克地板——奢华之上、荣耀到家）

2胸牌

3贝亚克导购员服装

–嘉宾1胸花6

3、剪彩仪式：（参考）

（基本内容：开幕——领导讲话——剪彩——文艺活动等各种专业的表演—与会人员抽奖活动—宴请部分贵宾（与抽奖同时进行））

庆典活动程序：

开业庆典初定于200×年×月×日上午×点在专卖店举行。（公司如没有合适场地可租其他广场或酒店）

——9：30会场音乐嘹亮，彩旗飘飘，迎宾、军乐队、醒狮队伍、礼仪小姐到位，工作人员准备工作就绪；

——9：40公司领导、嘉宾陆续进场，礼仪小姐为来宾办理签到、佩带鲜花、引领入坐，导位礼仪小姐在入口处等候，做好引领准备工作；

——9：55庆典司仪（邀请主持人担任）宣布庆典即将开始，请领导、嘉宾就坐，请参与庆典所有人员就位；

——10：00庆典正式开始，庆典司仪朗诵司仪词开场白；（店内同时开始签售）

——司仪宣读出席庆典主要嘉宾名单；

——庆典司仪宣布：贝亚克××旗舰店开业庆典开始！（金鼓齐鸣10秒钟）；

——庆典司仪请军乐队奏乐一首；

——庆典司仪宣布：请××讲话；（公司领导）；

——庆典司仪宣布：请××讲话；（贵宾）；

——庆典司仪主持剪彩仪式，礼仪小姐引领公司领导、嘉宾就位；

——庆典司仪请出贝亚克江西总代理主持剪裁仪式。

——贝亚克会所领导宣布：贝亚克××旗舰店开业！（各位领导、嘉宾剪彩！）

——剪彩一刻，音乐嘹亮，礼花漫天，龙狮起舞，庆典形成高潮；

——各种丰富多彩的表演如，健美操、拉丁舞等等，（路演活动开始）

——庆典司仪宣布：宴请各位贵宾！

------在歌声中，司仪结束语，

——庆典结束。

五、开业活动人员的培训和安排：

现场发单员要安排到位，除了发单页，也负责维护现场秩序。最好就是前期进小区沟通的业务员来发单。他们能够消除曾经宣传过的顾客的陌生感，带领这些顾客直接进入店内，对签单有思想准备，成功率比较高。导购员一定要通过培训，最好是已经结婚、并且家里装修过的，对装修有足够的经验。导购员数量要充足。后勤人员也要安排到位。

六、现场控制：

天气的关注；水电安排；不同产品区域专人负责、相关物料的准备和补充等。

**新店开业产品陈列工作总结6**

在大家齐心协力下，经过两个多星期的精心筹备，\*\*天虹百货店于20xx年9月29、30日试营业，10月1日顺利开业。虽然在活动过程及活动细节中存在一些旁枝末节的问题，但是这些问题所反馈出的宝贵经验对于日后在新店开业、大型活动的举办方面更是给予了值得借鉴的重要依据。

>一、开业的意义而言，我总结出以下几点意见：

1\*\*天虹百货店入驻于福州影响力最大的商圈之—台江万宝宁商圈，对品牌知名度的打响带来更好的帮助，同时扩大了\*\*品牌在台江商圈乃至福州市场的影响力，对品牌升级、形象展示、市场布局及美誉度的提升都奠定了更好的基础和开端。

2.全面深入的和商场、总部、第三方的沟通和合作，为纽方公司在筹备新店开业,组织、主办大型商业活动方面提供了非常宝贵的经验。

>二、就开业阶段整体效果而言，我总结出以下几点意见：

1.就本次活动策划而言。本次活动策划周密，内容丰富，现场视觉效果不俗。活动策划的内容有赠品的筹备，其中包括品牌专属杯子的选购与设计、“红包”的准备，还有短信平台的发送、电话客户的邀约、苏黎彩球工作室的现场布置等都值得今后借鉴。

2.就本次的人员招聘问题而言。招聘是老大难问题，但开业前大家齐心协力动用了网络招聘、场外设点、商场协助、关系、请临时工、台江店员调动等各种方法来满足新店开业人员配备需求。

3.就本次的装修问题而言。装修的风格整体高端大气上档次，但是由于装修工人的细节不够到位，期间还是出现了一些小问题，例如试衣间内贴纸裁边不齐、收银台形象画框毛糙，需要一再电话督促其专修进程（货柜玻璃墙的安装不够及时），射灯照明效果不够理想等。

>三、针对开业前期存在的一些问题，总结提升以下几点建议：

1. 活动方面：

活动当天邀约到的客户不多，礼品基本没送出去，活动整体没有达到预期的效果，活动前两天的业绩差强人意。如何吸引更多的顾客？如何更好的`利用精心准备的礼品？如何更好的提高成交率进而推动业绩的达成？这些都是我们需要思考和提升的地方。

总结思考本次经验，我给出如下建议：①后期开业重点邀约的客户可直接凭传单或短信获取礼品一份（电话邀约的客户也也可到场免费领取）。礼品的准备可以是品牌专属咖啡杯或其他赠品。假设邀约到场的客户有50人，赠送礼品后的客户的成交率为25%，客单价为800元，，则贡献的业绩为50\*25\*%\*800=10000元，而赠送出去的礼品只是一个杯子的成本。那么开业当天的业绩又是如何来的？用一个较简单的公式来推算：业绩=人流量\*进店率\*试穿率\*成交率，有了足够的人气，试穿就显得尤为重要了。②为了提升试穿率进而推动成交率，可以准备一些进店即送的特色精美礼品，赠送给试穿的顾客。 “将欲取之，必先予之”。礼品的准备可以是1-3元的钥匙扣、圆珠笔、便签本、小饰品、矿泉水（罐装可乐）等，这对业绩的推动和达成是非常有益的。

促销活动被消费大众普遍认同接受，服装店又是人的产业，因此服装店的促销策略必然要做 到以人为本，这样才符合消费者与企业双赢的原则。但促销核心矛盾焦点在\_销售额--毛利--顾客实惠\_这一问题。所以特色的新店开业必须采取\_舍弃毛利，确保顾客人流、销售额\_以确保\_人气\_为策划之根本。后期可以考虑适当缩减现场布置气球、地毯等费用开支，把节约的费用直接让利给顾客。

2、人员招聘方面，后期应尽早发布招聘信息。本次招聘略显仓促，后期在确定入场后即及时和商场沟通协商招聘人员等相关事宜，还可提早到其他品牌女装专柜物色合适人才。

3、加强在装修进度、及装修效果上的督进。为了更好的展示卖场形象和货品形象，射灯的选择参可考其他专柜的效果，根据专修图纸，找供应商亲自确认。

4、制作项目进度跟进表，具体落实到人和时间，做到千斤重担人人挑，人人头上有指标。（厂家效果图，装修进度、效果，活动策划，人员招聘，岗前培训，货品准备，开业前布置??）

极地阳光

20xx年10月17日星期四

**新店开业产品陈列工作总结7**

江苏xx酒业有限公司于20xx年3月21日，在昆山市xx路xx号xx昆山旗舰店举行开业庆典活动。

此次活动以“xxxx 酒中经典”为主题，增强市场对“xxxx”品牌的认知度，增强企业员工的向心力，增强总公司与分公司之间的多部门协作能力，彰显xx酒业直接面对市场的良好开端。

一、活动自我评估

总体来说，我们这次开业庆典活动，各个阶段都较为成功，成功的原因我们总结为以下几点：

1、准备较充分

我们联合多个部门协调相关工作计划和人员配置，以有周全的计划和充分的准备，这就成了本

次活动成功的前提。

２、密切配合

多部门的积极协助和努力，是活动得以顺利完成的保证。所有参与活动的工作人员和配合本次活动的职能部门都极积主动配合工作，使活动更容易进行。

在成功的`背后，我们思考了我们的不足。

1、xxxx现有资料欠缺。由于xx酒业现存档的相关xxxx的资料极少，造成活动的物料准备未能还到最佳姿态。对于“xxxx”资料的收集将作为xx酒业后期工作的重点。

2、预见性的不足。在活动准备过程中未能对各个环节可能会出现的特殊状况做好充分的预案，造成活动行进过程中稍显匆忙。

3、xx与xx企划间对接工作。虽然在极力配合但由于产品本质区别和新进公司员工对产品的了解不足，造成前期准备时对资料稀缺没有足够的心理准备。

4、时间控制。前期准备工作中，部分时间对应的工作事项未如期达成。

二、活动的意义和结果

1、小投入大效果，虽然此次活动的场地及资金投入量有限，但到场的众多尊贵嘉宾将活动提升到了更高的层次，充分体现了集团公司的实力与资源。

2、这次活动可视为xx酒业进军白酒市场的一个良好开端，从昆山作为起点向周边城市覆盖，由点到面让受众了解xx酒业，认知xxxx。

3、这次活动整个流程经过前期多次分析演练使得活动进行过程中各个环节得以顺利进行，取得了圆满的成功，也达到了预期的目的。

４、这次活动也充分锻炼了xx酒业全体同仁的协作能力，以及与集团公司各部门的互相配合。

这次活动我们以低费用高质量完成了具有重要意义的开业盛典。

**新店开业产品陈列工作总结8**

20xx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10年根基的广陵路，为店面的未来打开了新局面，翻开了新篇章。

>20xx年店面工作总结：

20xx年，店面实现销售总额\*\*\*万元，毛利总额\*\*万元，提成总额\*\*万元。普通员工年平均月工资\*\*\*\*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6月份乔迁开业至年底，店面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。

20xx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，在店面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。

20xx年，弘扬求真务实的传统，继承厚往薄来的传承。在扎根店面基层工作中，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。对于店面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，提高了店面的科技化和信息化管理水平。

20xx年，针对乔迁开业后客流偏低的问题。店面积极响应企划部的每次促销活动，在店面管理部的领导下，店面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店面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，店面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。

20xx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店面的顾客群中来，壮大店面的会员队伍。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。

>20xx年工作思路：

20xx年，我们面临的任务还十分艰巨。实现店面的销售增长、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。

20xx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。

20xx年，必须坚持科学发展、跨越发展。立足店面实际，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，开创店面盈利能力的新局面。

20xx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，增强店面可持续发展的后劲与活力。

20xx年，必须坚持把稳定和提高店面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，做到店面的发展是为了提高员工的收入，员工收入的提高是依靠店面的发展，店面发展的成果能让员工获得利益。

20xx年，必须坚持加强和创新店面管理，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，把提高员工收入和店面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。

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！