# 家家悦员工工作总结(精选9篇)

来源：网络 作者：独酌月影 更新时间：2025-03-04

*家家悦员工工作总结1当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于蔬果理货更一窍不通。我知道xx集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入xx是我的荣幸，以下是我的总结。在领导和主管的教导下...*

**家家悦员工工作总结1**

当初进入工作岗位时，我什么都不懂，对岗位、操作的概念理解只限于书面，从来没有亲身操作过，对于蔬果理货更一窍不通。我知道xx集团是一个大型商厦。是一个人人向往的行业，进入xx是我的荣幸，以下是我的总结。

在领导和主管的教导下鼓励下，我学到了很多的专业知识。记得刚开始的时候我对工作中一些问题总是不能得心应手，工作效率也不是很高。但是在各位领导和老员工们的帮助下，我每天挤出一定的时间不断充实自己，坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，努力提高综合素质，不断加强思想工作和技术操作方面的一些知识，严格遵守各项规章制度，完成了自己岗位的各项职责。慢慢的我开始熟悉一些基本的操作流程和一些基本理论，老员工们教我怎样理货和清理台面，经过一段时间的锻炼和学习，我也开始慢慢的独立操作，并能够管理好自己的责任区。

回想这x年在工作中既有辛酸也有快乐，过去的三年风风雨雨似乎都浮现在眼前，我非常感谢领导们对我的\'栽培，让我在人生中得到了最宝贵的工作经验和社会经验。增强人与人的沟通能力明白了很多的做人道理，在工作中不断的完善自我。

总之，在上级领导和师傅们的关心帮助下，我的各方面都有了很大的进步，技术方面也得到了较大程度的提高。虽然有了一定的进步和成绩，但是在一些方面我还是存在着不足。

在今后的工作中，我会认真的做好每天的工作，把学到的技术体现在工作中，在工作中能采取积极主动，能够参加每项工作。更加严格要求自己，时刻牢记责任、状态、奉贤、危机八字方针努力工作回报企业。有时候也会遇到一些技术方面不懂的问题，还是会虚心请教。在以后的工作中我会更加强自身学习，提高自身素质．要坚持每天在多挤出一定的时间不断充实自己，端正态度，改正方法，广泛汲取各种知识，并把所学运用到工作中，在时间中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服辄尝浅止，一只半解倾向。争取把自己工作上的不足掌握的更加透彻，为服务一线工作做出更大的贡献。

最后感谢xx又给了我一次机会，我为自己能够在这样一家具有雄厚实力，发展如此之快的企业而感到骄傲和自豪。在今后工作中我将加强自我管理意识，勇于开拓创新，不断提高自我能力，在企业领导的带领下使自己的工作达到一个更高的层次。以后我依然努力工作，我会用虚心的态度和饱满的热情做好工作，我信心百倍，一定要成为一名更优秀的xx员工。让我们携手共创友谊的美好明天。

**家家悦员工工作总结2**

从我加入公司以来，无论从那个方面讲，收获都很多。独立管理生鲜销售以来，突然感觉身上压力倍增，但在领导的关心和指导下、各位同事和外协单位的配合下，圆满的完成了公司下达的销售任务。现将相关情况总结汇报如下：

>一、主要工作内容

1、及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及最佳上市时机，根据季节因素、确定销售的生鲜种类，制定采购计划，为领导提供决策依据，并积极联系各养殖场和屠宰厂，保证所销售的生鲜产品充足供应。

2、对生鲜产品的采购、屠宰工作进度进行及时跟进，确保各类产品能按时完成加工，保证各类产品能够及时上市。

3、对库存商品的质量和数量进行每天例行检查，做好防火、防盗工作，按时打扫仓库卫生，为生鲜产品的储存提供清洁的卫生环境。

4、对所辖员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训和检查，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。

5、认真学习公司管理制度、业务流程和生鲜类产品的加工、储运及保鲜知识，使自己通过学习进一步增强做好本职工作的能力，从而更好的完成本职工作。

>二、存在不足和需改进的地方

20xx年虽然我们做了大量的\'工作，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：一是对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，专业技术不够纯熟。二是对直营店产品库存关注度不够，在一些时候备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。三是对产品销售及公司营销方面的知识学习还有所欠缺；四是与外协企业及公司同事的沟通方式有待进一步改进。针对以上不足的地方，在新的一年中，我要进一步加强学习改进工作方式，为公司的发展做出更大的贡献。

>三、对公司的意见和建议

1 、从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保公司业绩的正常增长。

2 、及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构。

3 、确保商品质量，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。

4、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**家家悦员工工作总结3**

xxxx年即将结束，我和xx的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率xx%，同比增长xx%，客单价也由去年的xx元，上升到今年的xx元。客单数由去年的xx万上升到今年的xx万。生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手。

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店xx商城店和xx农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的调查给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到xx店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持平，每天平均来客人数xx多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前的`问题；其次，员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点；再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

（2）宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

（3）认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

（4）招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中岛的形式。

（5）对比解放店的鸡蛋销售结合xx年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

**家家悦员工工作总结4**

xxxx年即将结束，我和东方城的同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。虽说我们店开业了短短的一年半，但是我们已体现出了我们团队的力量，取得可喜的成绩。回顾过去，痛并快乐着，付出过汗水，也享受了喜悦。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到公司员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。到目前为止，生鲜部在去年总销售的基础上，超额完成了全年的销售任务，超额完成率，同比增长，客单价也由去年的19元，上升到今年的23元。客单数由去年的59万上升到今年的万。生鲜部由散称食品、日配和联营三大部分组成，是门店比较大的一个部门，这不仅体现在人员的组成和商品的销售数量上，而且它承担了整个超市最重要的职责——拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：

>一、严把商品质量关。

降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

>二、做好人员的有效管理，协调好公司员工与公司员工，公司员工与上级之间的关系。

对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营公司员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成公司员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

>三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。

对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周一次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店九州商城店和汇丰农贸进行每日市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。在过去的时间里，营运部的市调员在市场的调查给我们很大的帮助，我非常感谢他们。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：首先，从销售额来讲，总体来说是在保持稳定的基础上有所上升，但和去年相比上升的幅度不是太大，蔬菜区在供应商调整后有所下降。熟食区一直未能招商一家供应商，看到解放店熟食销售很好真有些眼馋呀。同时，来客数和去年的来客基本持平，每天平均来客人数2700多人，变化不大。这除了受外部的竞争环境的影响外，我觉得更大的是我们的工作在很大程度上没有被顾客认可，没有很大的创新。我想在稳定的前提之下，进行改革性的创新是我们目前最大的问题；其次，公司员工的对于公司的认同感不强，这种认同感包括公司员工的集体意识、企业文化意识、薪资待遇三个方面，这种认同感的淡漠使得他们对待自己工作的认真态度部端正、负责程度不强，致使工作出现迟滞。我想在明年的工作计划中是一个重点；再次工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的的对应，商品的保质期、公司员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。

在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

⑵宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

（3）认同是关键，创建公司员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与公司员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有公司员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，公司员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

（4）招商一家熟食，把熟食区的冷柜撤掉做成现场制作半中岛的形式。

（5）对比解放店的鸡蛋销售结合xxxx年的经营情况想把鸡蛋区移到粮食于冷鲜肉交汇处的消防通道南边。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

**家家悦员工工作总结5**

刚刚过去的xxxx年，xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就xxxx年超市工作做如下总结。

>一、xx19年至xxxx年销售情况对比与分析

通过上表对比，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，x市离xx较远，运输成本高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售对比与毛利率和毛利额略低于xx年。熟食组出现销售上同比xx年负增长xx%的原因是，在xx年联营供应商面包撤场，至今未找到供应商进场。南北干货组在xx年的销售提升快，在x月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

xx19年xx店销售xx元，生鲜部销售xx元。销售占比为xx%，较去年同期增长xx%，从财务报表得出xx年毛利额是xx元，xx年毛利额是xx元，同期增长了xx%。日均来客数xx人，较去年同期增长xx%。日均客单价xx元，较去年同期增长xx%。xx年生鲜部销售任务是xx万（原来计划xx万减xx月份任务）现完成xx万完成率为xx%。但在同时公司对于毛利率的要求为xx%。生鲜部只达到了xx%完成率是xx%，营业外收入部分公司要求为xx万元，而本部门完成了xx万元，完成率为xx%。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的部分，还有所欠缺。xx21年应在提高业务谈判能力（收费能力）方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

>二、xxxx年超市主要工作内容

1、xxxx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破xx万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布臵进行了合理的安排，保持规范清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销计划。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位臵调整，使卖场面积更紧凑，达到陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的准时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，激励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

>三、存在不足和需改进的地方

xxxx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着不足和需要改进的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供应商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理办法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货不足。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上不足的地方，在新的一年中，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供应商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的\'决策。

>四、xx21年的工作计划

一个好的工作计划，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作计划：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足发展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构；二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位臵不断地进行调整，以期让商品发挥出的销售潜力；三是促销优化，我们要充分挖掘供应商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升服务水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工服务意识的灌疏和服务技能的培训，不断提升员工的服务水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运成本。一方面要励行节约，做好耗材、水电费用的控制；另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年中，我们将按照计划计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改进服务质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

**家家悦员工工作总结6**

我从事超市生鲜组工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的\'发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

认真做好商品装袋工作。将顾客选购的面包装入袋中是我工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；蛋糕等容易流出奶酪或汁液的食品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中。装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

**家家悦员工工作总结7**

在超市经营生鲜不过近十年的事情，经营生鲜能成功的寥寥可数，象以生鲜为王的永辉，家家悦就成了业界学习的榜样，可是学来学去都是吃力不讨好，没有几家能赢利。于是大家普遍认为生鲜很难盈利，要做到像永辉那样九十多分才能赚到钱，所以用生鲜拉人气，百货赚毛利成了共识。

我们也一样，在遇到没法子做到永辉那样水平，而且在广东百货不好做时，我们的毛利非常低，又面临金融危机，税负增加，薪酬提档等诸多挑战，我们做了许多的尝试，在实践中不断总结，再不断挑战，经过两年多的努力我们终于把生鲜的平均毛利做到了15%以上，初步实现了生鲜盈利。

我们认为我们经营生鲜的现状只做到了60多分，但已经能够取得了这么好的成绩，我们觉得生鲜经营是门大生意，只要做及格了回报就肯定不会低，它理应成为我们的主要利润源泉！

去年百年软件的房总来访，让我在联谊会把我们的做法和大家交流一下，没想到60分都可以炫耀，真是业界的悲哀，生鲜经营确实存在许多的误区！无论如何，我希望我们以下的一些想法能让大家少走点弯路就好。

>一、改变经营观念

做生鲜最重要的是改变生鲜只能拉客不能盈利的观念。试想一下，街市经营者都是些什么人？个体户小商贩！他们挣钱吗？挣！那为什么我们比他们多那么多优势，他们挣我们亏？

我们亏就亏在我们没想它盈！我们做生鲜都想着提高客单，拼了命低价促销，乱订货，乱定价，高库存，高损耗，没考核，没人管结果可想而知！

如果做生鲜既拉客又挣钱，会给超市经营带来怎样的局面呢？生鲜成了利润源，大家都想干生鲜的事，生鲜员工拿到高薪酬，其它项目运营更自如，开店更有竞争力所以生鲜运营首先要改变“不需要赚钱”的观念，要把绩效考核引入到日常运营当中。

然后，我们要树立生鲜可以很容易挣到钱的观念。小商贩都可以此为生计，挣钱创业，证明生鲜挣钱并不难。我们只要降低高傲的心态，虚心向菜市场里的小商贩学习就可以洞悉生鲜盈利的智慧。生鲜的分类很细，每一个分类每一个品项都有自己的特性，我们要每一个品项都要分开研究，制定相应的营运策略，例如猪肉和水果，猪肉的关键点是分割技术和价格策略，高超的分割技术可以让每头猪多产出150元销售，合理的价格策略让损耗减低80%，而水果的关键点是采购环节、陈列和推销技巧，采购可以降低成本控制品质从而提高利润8%以上，漂亮的陈列和主动的推销可以扩大销量在15%以上。

我们理应知道，大多数生鲜产品从采购成本到市场售价有超过50%以上的加价，这种毛利水平甚至超过服装、百货等高毛利商品，只要合理地订货，我们根本不需要理会损耗，在我们的实践当中表明，我们的猪肉、蔬菜、水果、水产等多个品项每天库存都清零，这不但没有影响我们的毛利水平，反而让我们的订货更趋合理，核算更趋简单，奖励更加及时。损耗已经不是我们担心的问题了，因为它已经在我们的预算当中。而对于低毛利的猪肉等商品只要提前清货，比如难卖的上肉花肉一早就卖低价中午就清光了，损耗也就没了。

因此，当整个团队都意识到生鲜可以盈利，生鲜可以很容易，生鲜可以做得很好的时候，金矿就在你眼前！

>二、我们这样做蔬菜

永辉在全国拥有500多人的采购团队，可见生鲜的采购环节是多么的重要！目前在国内经营生鲜比较成功的多为中型以上企业，它们也多遵循“采购链整合”这一法宝，以自身规模的优势创造巨大订单实行农超对接，所以在这几年农超对接、地头直采、基地建设、生鲜配送中心、生鲜冷链等等所谓成功经验不绝于耳，然而这些经验起点高投入大，根本没法学，反倒让许多企业产生畏难的心态，宁愿让生鲜亏着拉人气，步入生鲜经营的误区。

我们两年前也如此，不过我们没有退路，因为我们系统生鲜销售占比25%以上，而且没服

装等高利润项目补充，如果生鲜亏我们只有死路一条，除了突破没其它方法。既然采购环节最重要，我们也选择从采购入手，比如蔬菜，既然没法到田头，就到当地批市采。那么，批市究竟比田头贵多少，我们假设菜贩子赚15%，那么采购员必须以市调价格低10%以上采回，不然就有问题，我们派了副总经理亲自到市场去抓，一个月下来毛利率由

10%增长到15%，而且随着采购的深入，逐步找到一些合作商比如玉米的基地直销商，一个单品就比往年多赚8万；找了菜心种植大户合作，到最后把他的菜心全包了，达到田头目的；了解到附近农产品批市都有不同优势单品，每周3次去大宗采购回来进行单品促销，让促销单品毛利率也达到10%以上；今年已是第二年大量采购冬瓜，单品采购量达几十万公斤，收购价每市斤3毛钱，卖5毛以上，最高卖8毛钱，你说能不赚吗？

团队经过几个月的绩效考核，让采购团队营采一体，在毛利提3%月度奖金，每个采购员都拿到超3500元的工资（不算年终奖），连扎菜女工也能拿1600~1800元工资，整个团队基本带出来，每天凌晨2时忙到12时，由采购、配送跟踪、发价、扎菜、上架陈列、现场售卖都一条龙服务，下午还经常加班，毛利提高了销售也提高了。

蔬菜价格每天都是随行就市，并不需要什么都比菜市场便宜，因为质量和渠道不同，所以只要控制好品质，合理定价就可以吸引顾客，这就是为什么我们促销品都要求10%毛利率的原因。我们都知道1块钱左右的蔬菜卖或元顾客并不在意，但后者能盈利，前者却不行，所以敢于加价是盈利前提，一毛钱决定生死我们算悟透了，有时我们笨得连加价都做不好。

到下午，清货一定要狠！因为上午的高毛利已能保本，卖出去就是利润！吆喝声要上来，感染顾客让其疯狂，不断卖不断降价，争取19时30分前解决水叶菜类不能储存的.品种。到最后，我们的做法是收市时所有蔬菜库存清零，每天都以营业额减进价得出毛利，直观的让团队知道业绩和当天效益，及时总结和检讨，做出第二天的策略。

通过绩效奖励，他们就形成每天自己在做自己生意的意识，从而不断增强各方面的技能，比如加强和顾客的沟通、引入新品类、单品促销、控制和维护品质等等，各家分店还进行对比考核形成你追我赶的局面，不断尝试不断学习，层次很快就得到了提升。

在实践中，我们认识到并非一定要做到永辉的水平才能盈利，从简单容易的入手逐步形成自己的力量，就很容易达到盈利目标。

>三、我们这样做猪肉

广东人买猪肉要买新鲜猪肉，对冰鲜肉和冻肉一点不感冒，所以我们说的就是卖鲜猪肉。猪肉佬在80年代在广东是三大宝的挣钱行业，时至今日猪肉档依然是肉菜市场的灵魂。但进了超市就变成不挣钱的拉客项目，我们做了五六年也才做到5%左右毛利率，一直达不到盈利目标。

在开展蔬菜整改的过程中，我们留意到全系统一共十一个刀工，最高工资的元，最低的1500元，（当时入职工资是1300元），每月做70多万销量，毛利35000元。看到这些数据，我们第一时间觉得工资配不上这个工种，于是把他们召集开会了解情况，结果大吃一惊，他们普遍不满意工资水平、对工作没兴趣、没服务意识、不知道销售情况，经理对我说这些人只能拿这样的工资，我说这是我们的责任，于是我亲自找收20xx元的刀工谈，把底薪升到3000元，再加绩效奖励，让他做刀工师傅，先把自个门店的销量和毛利提升上去。

然后我让他每天都要把猪肉品项的进销存弄清楚并发信息给我，回去第一天报过来赚了200元，之后没有低于200的，一个月下来赚了8500元，比上月多赚了4000元。我们总结了以下几点：1、原来猪肉真的可以很赚钱，2、升薪和绩效奖励最有效，3、刀工技术很关键，4、让刀工有做自己生意的意识，5、每天都亲力亲为跟踪销售。

于是，我们把刀工底薪升到20xx元左右，成为门店最高工资的基层岗位，让他们了解每天盈利情况，分享盈利，及时总结检讨。让刀工师傅成为巡场师傅，到各门店去教授分割技术，提升每头猪的产出，把刀工的团队带出来。很快，两个月后猪肉的销量哗哗的往上升，月销量超100万，毛利也首次达到10%。而现在我们一年可以卖到20xx万。在这个过程中，我们发现品质和服务是最重要的，在我们选择好一点的头猪让质量更稳定更保证时，就算价格很贴近市场，顾客一样很受落！而且顾客回头率非常高。相反以前我们做促销，拿已分割的猪肉部位如排骨，五花肉等卖低价，顾客不但不满意而且还有投诉。现在用品质和刀工的服务居然把品牌形象都做上去了，所以老说低价做生鲜就不对了。广东这两年冒了个猪肉品牌叫“一号土猪”，拥有数百终端猪肉档，卖的排骨、瘦肉价格比市场高50%以上，卖得非常火爆，凭的就是质量和服务。

我们对生猪到分割好的部位进行模拟销售，试图找到最好的盈利模式，我们发现经常卖不出去的部位是五花肉和上肉，怎么狠清货也清不完，最后处理都造成对利润的伤害，于是我们一开市就把这些部位以低于市场20%价格售卖，

结果不但上午就能卖完，而且还受到有这方面需求的顾客的追捧！经过几个月的实践，这个模式非常适合，利润保住了，销量还增长，每天卖剩的不多，于是我们也每天库存清零，现在核算更简单更直观，运营就更自如了。

>四、我们这样做水果

我们开始就认为搞定猪肉、蔬菜、水果，我们就能达到生鲜盈利的目的，因为南北干货本来就赚钱，熟食、包点、面包可以联营（我觉得中型以下企业都应该选择联营），而水产更专业我们不想碰，最后的水果关怎么过呢？

其实在大家的想法里面，可能觉得水果容易做，我们并不这样想，因为我们水果没整改前只有6%的毛利率，而且广东满街都是水果档让人感觉便宜又新鲜，超市卖水果面临很多挑战：没有试吃、没折扣、没人服务、没有购买乐趣等等。

我把采购团队都叫来开会，当时有4个员工，负责60万月销量的采购，他们平均工资才1700元，我说公司不满意现在的水果经营现状，你们有什么想法，没想到他们觉得水果就这样，能做到6%已经很厉害了。

我们俩老总一细想，觉得这里面有问题，马上把他们给解雇了，重新组建水果团队，亲自带队整合采购，而且还不到原来定点采购的批发市场去。很快我们就知道原来团队在采购环节存在问题，他们都合伙做批发了，那既然这样问题就好解决了，老总亲自来采购，应该会让销售和利润很快上升了吧！事实并非如此，费了一个月的劲，销售掉了利润没了投诉多了，怎么回事？原来水果采购这事专业得很，没有合作过的批发商蒙人蒙死人，采回的货

品质经常出问题，比如苹果箱子上面是大大的底下是小小的，进口水果一开箱就不对版，西瓜万多公斤都是不能吃的等等。

我们把水果和供应商都分了类，把苹果，西瓜，橙子等主要品类分类分析，在市场上找到相应的有信誉的长期供应商，首先要把品质搞上去，促销先少做一点，这策略很有效，很快就把水果质量控制了，而且我们发现除了苹果这大品项价格敏感外，其它品种都是一个品质一个价，就看你质量行不行敢不敢卖高价，事实上卖场人员就是不敢发价，让毛利提不上去，我们一发狠心，瞒着卖场把除促销单品外的品种全部提了5%价格发到卖场再由卖场发价，结果一个月后预提的利润达到4万元而且其它毛利没下降，加起来毛利率达10%了。

水果的售卖现场管理非常重要，我们的员工对水果认识不够，有些水果怎么吃的还不懂，我们就不断的召集他们开会，安排他们到批发市场参与采购，让他们自由试吃，提拔优秀做标杆，定制绩效奖励，再下来让他们搞陈列竞赛，单品比武，效益排名，经过半年的努力，团队出来了，业绩提升了40%，毛利提升400%。

在这过程中，我们感觉到做水果关键就是品质，所有的营销行动都要围绕品质进行，品质不够好的就算多便宜也不要拿来做促销，品质有问题或不新鲜就要坚决清理出卖场，只要坚持做品质，水果品项的口碑就能树立起来，又能拉客又能挣钱！

>五、我们不过如此

在这一年多的实践当中，总结来总结去，无非就是提高品质，加强服务，打造团队，勇敢挣钱。生鲜这里面盈利的智慧多着，就看你想不想挖掘。象谈到农超对接，我们老想把成本降下来，其实我认为农超对接真正出路在于优化品类，提高品质，增加双方效益。因为好的农产品根本不愁销路不愁价格，比如正宗的哈密瓜，你在流通市场根本采购不到，就算你到哈密去采价格是其它产地的3倍。你跑到田头去收购中低品质的农产品，回来还卖中低价这样有什么意义呢，何况明年你肯定会压农民的价。我们走了十几年低价的弯路，是时候回归价值的正确取向，以品质为生鲜发展的导向。

销售高质量的生鲜是我们前进的目标，但是在这个过程中我们会遇到种种意想不到的问题，如采购员老是喜欢采购便宜但质量不佳的产品；门店对外观已经不新鲜的生鲜不舍得处理等等，很多要求都执行不到位，归根到底是因为在经营意识上没有与我们的要求达到一致高度，这需要我们在日常的经营中不断地加强这方面的培养，让我们全体的员工都能完全理解做高品质生鲜背后的意义，我相信到时候我们的生鲜经营必定比现在会有更大的进步。

总之，我们不断地在实践中否定自己，不断地修正，其乐无穷矣。

**家家悦员工工作总结8**

伴随着平安夜的降临，20xx年的各项工作渐渐进入尾声、我作为xxx超市的一名员工很荣幸得到这次机会，把自己在xxx超市工作的一年总结同大家分享。

把自己在xxx超市所接触的所有事仔细归类，分为两种：一是“公”，二是“私”、先从“公”谈起，它给我的感觉是一个字“严”、这么说是有原因的，第一，xxx超市公司对下属门店的日常工作都有严格的书面流程、不但收银员、保安员有严格的工作流程，理货、验货中的细节也有明确的规定；第二，处理问题的态度很严肃，大到公司总部的老总经理违纪，小到顾客调换一件商品、针对此类问题，我们的态度都以严肃谨慎为准则、起初员工们认为没有这种必要，但在店长的带领下经过学习实施后，才发现这样做的重要性、它使我们xxx超市在顾客眼中不仅是一个好的购物场所，还是一个经营规范的企业，同时也让供货商觉得xxx超市是一个值得信赖的合作伙伴、再说一下“私”、在店里那么多人同在一个屋檐下，相互间的言语冲撞肯定是不可避免的、令人欣慰的是，同事之间不管当时有多大的误会，总在下班的一声“路上小心”中消失得无影无踪、大家出来工作挣钱都不容易，在忙时互相帮忙自然就成了一种默契、在这种默契中一团活气，团队精神自然体现的淋漓尽致。

店里处于公私分界线上的便是我们的店长，她是我们的骄傲，因为店长从来都是公私分明、于公，她对属下员工要求严格，处理问题干净利索，决不拖泥带水，但却不会把工作上的情绪带到私下、于私，她关心员工的每一件事，每次下班总不忘问一下家远的员工是否有人结着伴回家、我们有如此好的店长真是上天对我们的眷顾！

或许我的体会不够深，看问题也不太全面，但在新的一年中定要广增阅历，希望自己在xxx超市做得越来越好。

最后祝公司全体同事新年快乐，也希望公司业绩蒸蒸日上，一年胜过一年。

**家家悦员工工作总结9**

回首过去的一个月，我们努力拼搏，全力以赴，自店长、经理至员工都付出了心血和汗水，瞻望新春，我信心满怀，在此，我希望公司能够做到以下几点：对于生鲜蔬果组来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。从政府政策来看，近两年来，国家已经开始把目光从国有企业转向了民营企业，蔬菜又是国计民生的话题和焦点，国家在这方面也会加大投入和扶持力度，从市场来看蔬菜价格在保证基本稳步的基础上有所上升，老百姓对于吃绿色蔬菜和新鲜水果需求量在加大，这对于我们蔬果组来说是机遇，但是，由于蔬菜市场的扩大，农贸市场，生活超市、社区超市、菜篮子工程等一系列蔬菜超市在不断地扩大投资力度和建立，竞争店开始重视起对于蔬果的管理，在政府的扶持下，今年以来出现了“农超对接”这一新的词语，在这种情况下，下一年的蔬果组将是如履薄冰的一年，充满了挑战。针对这些情况，对于公司的销售计划的计划，我想应该有以下几点：

二、认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。所以，我觉得这是工作的重点之一。

通过实习我明白到：工作往往不是一个人的事情，是一个团队在完成一个项目，在工作的过程中，如何去保持和团队中其他同事的交流和沟通也是相当重要的。一位资深人力资源专家曾对团队精神的能力要求有这样的观点：要有与别人沟通、交流的`能力以及与人合作的能力。合理的分工可以使大家在工作中各尽所长，团结合作，配合默契，共赴成功。个人要想成功及获得好的业绩，我牢记一个规则：我永远不能将个人利益凌驾于团队利益之上，在团队工作中，会出现在自己的协助下同时也从中受益的情况，反过来看，自己本身受益其中，这是保证自己成功的最重要的因素之一。

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！