# 书店工作总结范文8篇

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-03-09

*工作总结是对工作成果的总结和评价，有助于提高工作质量和效率，通过工作总结，我们可以找到工作中的问题并提出解决方案，下面是小编为您分享的书店工作总结范文8篇，感谢您的参阅。20xx年已经结束，作为门店管理人员，这一年里我与门店休戚与共、风雨同...*

工作总结是对工作成果的总结和评价，有助于提高工作质量和效率，通过工作总结，我们可以找到工作中的问题并提出解决方案，下面是小编为您分享的书店工作总结范文8篇，感谢您的参阅。

20xx年已经结束，作为门店管理人员，这一年里我与门店休戚与共、风雨同舟，在经理正确的领导与各部门的大力支持、协助下，门店全体同事团结一心、共同努力，全年完成销售50.04万元，占年初计划50万元的100.01%，与上年同期42.86万元相比净增7.18万元，增长16.8%。现将门店工作简单总结如下：

今年，门店在班子领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。门店卫生坚持一天一打扫，保持店堂清洁明亮，在图书摆放上，重点分析当地读者的习性，充分利用店面空间，把新书中有潜力成为畅销书的书摆在书架与视线平行的最佳位置，重点书摆在进出口黄金位置并不断更新，利用码堆与展台的形式吸引读者眼球，同时注意图书色彩搭配和关联性，给读者带去刺激或形成连带销售，学会制造和培育销售市场，实现好书有好销售。

优质的服务是扩大市场营销的必要条件，在服务质量上，推崇礼貌经营、服务读者的经营理念，以微笑面对每一位进店购书的读者，抓好门店规范服务,提高服务质量。以“读者至上为中心”，加强导购服务，被读者咨询的第一个员工必须将这位读者服务到底；熟记畅销书内容，以便向读者推荐相关图书；设立《读者意见簿》和《缺书登记簿》，第一时间对读者提出的意见和建议归纳总结，及时满足读者的需求；对于大量购书的单位或个人，送书上门。如此提升了门店员工的沟通艺术和服务技巧，经济效益与社会效益显著提高。

以市场为导向，把好图书添订是促进图书销售的前提和基础。在实际工作中，灵活使用全省运营系统模块，找出市场特征，掌握图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，结合日常进店购书读者群的特点分析市场变化和销售动向，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注动销书，及时清退滞销书，确定进货的品种和数量，注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货。

对品类有“进”有“退”，做到有的放矢，最终实现品种多、流通快、动销率高、库存少之目的，这样能针对性及时拾遗补缺，克服大进大退的粗放模式，同时还可优化结构和控制库存，使之在正确的市场分析基础上指导和提高图书的阵地发行量、市场满足率和客户满意度，目前门店的图书品种已达7502种，有效地丰富了库存图书品，库存商品趋于合理。

为确保重点图书的销售，经理积极寻求县上主管部门的支持，与县委组织部、宣传部取得联系，并签发关于征订各类学习读本的通知文件。以此为契机，我们针对每一种重点图书都研究征订发行策略，精心策划，对文件签发的重点图书的货源组织、销售工作做精密的安排部署，全县发放文件200多份。

门店全体同事团结一心，深入各机关、学校、企业、乡镇等，积极征订发行有关宣传党和国家政策方针的图书。通过重点图书的销售，一是起到了良好的社会效益，二是经济效益得到很好的提高，取得较好的成绩。

在运营中心的指导下，抓住节日商机，精选优质图书，让利销售。通过悬挂横幅，制作海报，led屏滚动播放等形式进行宣传推介。精心策划了“课外阅读从这里出发”、“快乐新学期，好书助升级”、“文轩《国际大奖儿童文学》8折销售”、“世界读书日-打开书本，阅读从这里开始”、“书香之城读书会”、“中国少儿必读经典”、“五一·知识让劳动更有价值”、“阅读让我们的生活更精彩”等酬宾活动，不仅提升了新华书店的总体形象，还增加了一般图书销售。

一年来门店的工作取得了一定的成绩，但是离店领导的要求还有一定距离。在接下来的20xx年度，门店将努力做到：

1、继续做好门店规范化管理，提高自身素质，提升服务质量，结合门店贯标服务标准，提升新华书店总体形象。

2、严格遵守各项规章制度，遵守劳动纪律及工作安排，不得擅离岗位，认真做好本职工作，做到有事先请假，工作安排好后方可离开；搞好店堂卫生，图书分类陈列清晰，保证卖场干净整洁。

3、做好图书市场调研、缺书登记及时添订，调整图书结构，到货及时拆包上架，提高畅销图书和重点图书的上架率，同时做好图书调出登记和推销登记。

4、扩大店外销售及多元化经营，力争完成店内下达的门市部销售任务。

转瞬间20xx年就要成为历史了，我们中心门市部的工作又将翻开崭新的一页了，在这一年里，经历了许多的磕磕碰碰和风风雨雨，我们都走过来了，在门市部林经理的带领下和全体同事的共同努力下，我们中心门市部提前完成了今年一般书的计划，同时我们的工作也得到上面领导的认可和好评，下面我把一年的工作简单总结。

我来xx书店已有3年多的时间了，算算也是老员工了，前前后后也跟随好几任领导了，今年在林经理的带领下，虽然林经理是个女人，但她对工作那份执著和热爱是男人都不能比的，我从内心佩服她和尊敬她，在这一年里在工作上给予我的信任和耐心的教导，在生活上对我的关怀更是无微不至，同事对我的关心和帮助我更是感激，感激这个大家庭给我带来的幸福，让我从来没有感到孤独和寂寞，由于我家是乳山的不能经常回家，生活上很多不便，冬天同事就把我大衣、床单带回家给我洗，还经常给我带来他们亲自做得早餐，我会把这段美好的回忆永远珍藏在心中。

由于工作上的需要我晚上在单位值班，吃睡都在书店，以书店为家，清晨早起把锅炉水烧开，把前后院大门打开打扫干净为一天工作做好准备，作为一名图书营业员看似很简单，要想做好确实很难，读者就是上帝，在日常工作中对待每一位进店读者，我都能笑脸相迎，主动为他们介绍和查找图书，每当为读者成功找到他们所需要的图书我心里也美滋滋的。记得有一次一位上了年纪的老大爷拿着儿子写好的图书目录来买书，他所要的书都是很专业的，门市没有他要的书，老大爷很失望，看他表情很着急用，我就上网跟省店联系，给他订书，联系到了省店当天就发货了，看到老大爷那激动的表情，急忙拉着我的手说:“小伙子，真是太感谢你了，还是公家书店服务好啊!”我只是在自己岗位上尽了自己应该做的工作，看到读者满意笑容和给予肯定的服务，也是我工作中最大的成就感。

按照省店的要求，统一连锁，更换系统，上新电脑，对这套系统大家都不了解，电脑经常出现问题，记得有一天早晨上班，门市pos机连不到服务器，不能收款，门市工作不能正常进行，林经理看在眼里急在心中，我以前没有学过维修电脑，也不敢轻易接触，由于领导的信任我开始大胆接触电脑维修，那一次真被我修好了，心中有说不出的自豪感，从那一次我开始研究和学习电脑维护，也谢谢领导的信任，才能成就今天的我。

今年的中心门市部在人力短缺的情况下，在林经理的合理指挥下，每一项工作和任务都能圆满的完成，林经理每天都很早到达门市，每天还需要照顾儿子上学和丈夫上班，可她从来没有耽误工作，我从林经理那学到一种工作精神“舍小家，顾大家”我从心底佩服她的这种工作作风。

每年门市都有两次大型的盘点工作，每次盘点我和邹林杰都能冲在最前边，特别是门市后面的仓库冬冷夏热，炎热的夏天我和邹林杰就光着膀子干，不怕脏不怕累，手磨破了随便包一下接着干，没有丝毫怨言，我们中心门市女同志多，他们也都不甘示弱，跟我们抢着干，跟我们比赛搬书，晚上把自己孩子放在家里，在单位加班加点地工作，盘点完自己门市还要帮下面门市盘点，工作量是及其得大，可每次盘点任务都能提前完成，这与林经理的领导有方和我们团结友爱的集体是密不可分的。

回顾今年的工作，还存在很多不足之处，在崭新的一年，我会以崭新的面目更加百倍的努力，在今后的工作中严格要求自己，克服自己的缺点，做好自己本职工作提高自己的业务水平，为新华事业的蓬勃发展和美好前程发光发热。贡献自己的一份力量。

20xx即将结束，在这岁末辞旧迎新之际，我们小结过去，展望未来，本年度在\*\*市新华书店全体同仁的共同努力下，在书店领导的正确指导下，我们取得了一些成绩，今年我们的业绩指标顺利完成，这和大家的努力分不开，因为有了\*\*市新华书店这个优秀的团队，大家相互帮助，共同努力，给20xx年的工作画上了一个完美的句号。

一年来，本人能严格做到敬岗爱业，工作积极主动，坚决服从领导安排，同时在与同事们相处的这一年里，得到了大家无微不至的关心、支持和帮助，我们共同塑造了汝州市新华书店良好的工作氛围。一年中，为完成全年销售目标我们精诚团结，共同奋斗，在这个集体中工作我感到既温暖又舒心。

在业务岗位工作中，我坚持以热情、周到、细致的服务对待学校和业务单位，以学校的需求作为自己的工作追求，以累为荣，以苦为乐。在工作中，我踏踏实实、任劳任怨，从不挑肥拣瘦，不管分内分外，服从领导分配，始终把增强大局意识、服务意识作为一切工作的基础。两基的免费教材结算的录入，特别是免费教材的结算，这要求时间紧，数据准确，在每年秋季在校人数不确定的情况下，既要联系教育部门又要联系学校及时统计准确的在校人数，有时为等一个学校的人数，其他人都下班了我还要等几个小时。这样的情况时有发生。这些我都无怨无悔，默默的工作，我深刻认识到我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对教育事业奉献爱心的舞台。

做为一名新华人，新华书店的发展和壮大是我最大的心愿，看到单位营业额蒸蒸日上，我内心感到无比欣慰和骄傲。

成绩的取得只代表过去，在此，我要感谢新华书店部门的领导和同事对我的指导和帮助，感谢你们对我工作的支持。20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正自己的不足，在工作中，更加严格要求自己，认真做好领导布臵的每项任务，不断充实自己，与时俱进，开拓创新，在现有工作的基础上更上一个台阶，为企业做出更大的贡献，向单位和领导交上一份满意的答卷！

转眼间，第三季度的时间就这么结束了。我作为xxx书店的一名店员，在这几个月的工作里，通过对店长教导和培训的充分吸收，以及充分的锻炼反省。让自己在工作中有了很多的收获和提升。

如今，反思自己这一季度的工作情况，和过去的情况比较起来，其实算是的有进步的，但如果和其他的同事一比较，我的成长就不这么明显了。所以，在此次工作的总结中，我也对自己的问题和不足方面的问题进行了深刻的检讨、以下，生活我对自己工作的总结：

在这个季度初期，我重新反思了自己的工作思想。作为一名书店店员，我不仅仅是负责书籍管理和其他工作的管理人员，更是给顾客带来适合服务的服务人员！

为此，我在工作中调整了自己的思想，加强了自己的服务态度，在思想上更深刻的加强了自己的服务意识，让自己能在面对顾客的时候更加仔细、细心！也能更好的保持微笑和充分的礼仪。

作为一名书店店员，在工作中并不仅仅只是做好服务和整理书架而已。在开店以外的工作中，我们还要关于整理新到的书籍，并进行相关的分类、清点，并准备好及时地上架。

而在上架方面，我们又要考虑到摆放为位子，以及怎么空出这样的位置等等。可以说，如果对店内的书籍不够了解，在这方面的工作不仅寸步难行，而且也很难做好。

但在这个季度的工作方面，我经过店长的教导，认识到了书架间的摆放规律以及学会了不少的技巧。再经过在工作中的充分实践，我也充分的让自己的掌握了这份能力。在各方面的工作中都有了不少提升。

从三季度的情况上来看，我最大的问题还是在细节和服务上，因为我本身也并不是特别的外向，所以在管理上并没有表现的特别出色。有时候发现一些顾客的不好的习惯，如抽烟等事情，我也不能及时的劝阻，也曾因此被批评过。对此，我真的很惭愧。

所以，在今后的工作中，我更加加强自己的锻炼，让自己能更好的掌握的工作的能力，并更好的完善自己！此外，因为书籍的搬运确实很重，在体力和作息上我也要加强锻炼。让自己能将这份工作完成的更加出色！

新华书城在市店经理室的正确领导和各科室部门的大力协助和支持下，经过书城全体同志的共同努力，圆满地完成了店方下达的经济指标，门店其他工作顺利开展。现将全年工作总结如下：

近年来，新华书城在店领导的关心支持下，内抓管理、外塑形象，店容店貌焕然一新。20xx年，市店投资对新华书城的营业卖场进行了扩建装修，扩大了图书卖场，优化了购书环境，营业面积达1500多平方米，店堂宽敞明亮，图书品种达四万多个，有效地丰富了库存图书品种，促进了店堂一般书销售，经济效益与社会效益显著提高，全年新华书城一般书销售合计码洋167万余元。

几年来，受网点规模、销售品种和店堂服务质量等多种因素的影响，东城一般图书销售增长缓慢。今年，我们利用卖场优势，增加库存品种，把门店销售融入到重点图书、畅销图书的推荐与陈列等工作细节中;利用新书海报、畅销图书排行榜和装饰品等装点店堂，美化环境，营造书香氛围，提高了营销效果，也增加了店堂销售;我们推行团供、直销、ic卡等多元销售方式，全员分片跑单位、送订单，找关系、做工作，店外销售成效显著，其中《文逊发行2300多套，销售码洋25万余元，《树立社会主义荣辱观学习读本》、《树立社会主义荣辱观知识竞赛500题》发行200多本，销售码洋2万余元。

以市场为导向，把好图书进货关是促进一般图书销售的前提与基矗在实际工作中，我们克服大进大退的粗放模式，挖掘发现畅销书，重点把握常销书，日常关注动销书，及时清退滞销书，优化库存结构，满足市场需求;根据季节时令、地域特色和读者群特点等因素及时分析市场变化和销售动向，确定进货的品种和数量;注意跟踪重点图书的销售情况和备货添货;同时，我们还注重培养进货能手和推销骨干，要求营业员在图书销售过程中，转变服务观念，深入学习，内练素质，外树形象，灵活使用全省连锁系统模块，分析图书销售中不同品种的增长率、退货率与库存结构，使之在正确的市场分析的基础上指导和提高一般书销售，提高市场满足率和客户满意度。

。

今年，我们两次参加电业局职工文化节图书展销，换卡销售码洋2.8万元，参加一中校园艺术节和经济贸易技术洽谈会图书展销等，多次抽调人员参加大型展销活动，支持店方工作。跑单位送订单，送书上门，去电业局展销，我们尽量自行克服困难，节约成本支出。

营业人员的一言一行，一举一动，直接关系着书店的窗口形象和公众形象。我们要求新华书城的每一个员工在接待读者中，都要注意自身的形象，做到忠于职守，礼貌待人，以诚相待，热情服务，不歧视、嘲笑、讽剌读者，以良好的道德修养给每一位走进新华书店的读者展示个人的人格魅力和企业的良好形象。

1、营业员技能水平和专业素质亟需提高，员工队伍素质较底，岗位责任意识淡雹服务读者意识和集体荣誉观念不强，缺乏敬业精神;

2、门店规范化、标准管理不够，诸多规章制度不能彻底贯彻落实;

3、进货品种不全，畅销品种存在供货不足，市场信息掌握不够全面，到货不够及时;

4、店堂营销手段陈旧，一般图书发行占有率低，电子音像制品销售薄弱，市场开拓能力差等。

继续做好门店规范化管理、图书进销管理和店堂服务工作，促进一般书的销售;

以市场为导向，深入研究，综合分析，预测和推荐重点图书、畅销图书。

伴随着20xx年元旦飞舞的雪花，20xx年已悄然成为历史。回首刚过去的一年，我在门店店长的带领下，与全体同事们精诚团结，互帮互助，共同努力，以自身良好的工作业绩，维护并宣扬了新华文轩江北店的良好形象，较好地完成了全年销售任务，为书店履行传播知识和文化的社会责任贡献了自己的绵薄之力。

作为一名图书营业员，我秉承读者就是上帝的信条，在日常工作中对待每一位进店读者，我都能笑脸相迎，主动为他们介绍和查找图书。每当为读者成功找到他们所需要的图书时，看到读者满意笑容和对我服务所给予的肯定，我心里与他们一样体味着快乐，工作成就感油然而生。

在做好门店工作的同时，为联结门店与市场，我充分发扬一不怕苦、二不怕累的精神，较好地做了市级党政各部门、各单位的图书团购工作，充分挖掘了门店的销售潜力，拓展了销售渠道，也极大地锻炼了自身能力。在此，我要对店长和同事们在团购工作中所给予我的大力支持和鼓励表示真诚的感谢!团购工作虽苦虽累，但挑战性十足，也带给我快乐和极大的成就感，新的一年里，我将一如既往，将该项工作做得更好、更扎实!回顾20xx年，无论是在生活上、还是在工作中，我都得到了门店领导、同事们无微不至的关心和帮助，对此，我衷心地对大家说一声：谢谢!特别是门店店长在这一年里给予了我莫大的信任和耐心的教导，我深表感激!门店这个大家庭给我带来了无比的幸福和快乐，让我从来没有感到孤独和寂寞。

在新的一年里，我将与大家一道，在店长的领导下，认真履职尽责，竭我所能，为门店更加和谐美满、再创新的销售业绩而努力!

大家都知道xx书店自从建立起迄今已经有一定的历史了，是全国规模最大的图书发行机构。在去年7月，我有幸可以来到xx书店任营业员一职。在这一年工作中我不仅增加了工作经验，也从在做的每一位人身上学习到了优秀的品质和做人的道理。

一、思想政治方面

营业员作为xx书店的最前沿，代表着xx书店的企业形象，我们的一言一行都影响着顾客对于xx书店的印象。这就要求我们在与读者直接接触的过程中以真情沟通读者，热情服务读者。干一行，爱一行，钻一行，精一行，是我的工作宗旨。在过去的工作中，我接触过无数的读者，经历过无数次主动与被动的服务方式，真正体会到什么才是读者最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我今后更好地为读者服务奠定了良好的基础。“急读者之所急，想读者之所想”是我的服务宗旨。

二、日常工作方面

营业员的工作看似简单，但在日常的工作，我却发现实际上工作是纷繁复杂的。想把工作做好，没有足够的细心是很难做到的。 我的日常工作主要包括以下几个方面：(1)上架：将新到货的图书根据图书类别、开本大小、厚薄、复本量、图书的内容特点等安排上架，进行适当的摆放展示，做到三个方便：方便看见、方便选购、方便拿取。(2)整理：在营业过程中随时检查卖场书架上图书摆放展示的情况，将被顾客放乱的图书整理归位，使之整齐有序。(3)补缺：查看架上图书的销售情况，对已经售缺的图书品种及时补充上架。发现常销、畅销图书库存数量不足，及时提出配货建议。(4)找书：当顾客询问查找图书时，如果书店有库存，帮顾客找出需要的图书。

还有最重要的一点就是图书导购。就是要为顾客推荐合适的图书，为图书寻找对应的顾客。如何才能做到这两点呢?我认为必须做到：了解你的读者，了解你的产品。也就是说，导购员首先要大致了解自己负责区域的每一本书的内容和具体卖点，这样才能做到有针对性地导购。其次，导购员还必须尽可能了解读者的阅读爱好和购书目的，只有这样推荐图书的针对性也就越强，越容易取得成功。

三、业务学习方面

真诚的服务，真心的微笑势必会换来读者的满意，对我们工作的肯定，对企业的好感，为书店赢来更多的效益。一年365个工作日中，我用真情服务每位读者，同时很多热心的读者反馈给我很多对工作的建议，拉近了我们之间的距离，真正达到了心与心的沟通。在图书事业蓬勃发展的今天，更多的读者关注的是我们的服务，增强自身素质，提高业务水平，加强服务意识，势在必行。一年来，通过自己的努力，我得到了大家的认可，并受到了书店领导及同事们的赞扬，取得了一定的成绩，这些成绩的取得让我感觉到一名营业员工作的价值与充实，而这种享受源于我平凡的工作。

20xx年受国际金融危机影响，书店图书销售市场萎缩严重，值此困难之际按照华油公司总体安排，新华书店领导班子经过认真分析研究，在全书店范围内认真开展了“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动，对书店的发展起到了推动作用，书店开源节流，迎难克艰，开拓市场，见到了一定成效，为确保完成全年工作任务起到了关键性作用。

一、活动的组织与宣传

确立了活动的指导思想，就是深入学习实践科学发展观，贯彻并落实华油实业公司20xx年2月16日“管理见效年”活动的实施意见，全面提升企业的管理水平，增强企业的创效能力，强化“勤俭节约、挖潜增效”的意识，务实创新、埋头苦干、化危机为机遇，变挑战为动力，坚定信心迎挑战共克时艰促发展，更好地完成全年各项任务指标，实现二次创业。

为了更好地开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”活动，书店成立了管理领导小组，由书店经理和书记任组长并制定了成员工作职责。

召开了全体干部会议和职工大会，对当前危机形势、书店工作量萎缩的应对措施等进行宣讲，让大家了解形势和任务，坚定信心、迎难而上，实施精细管理，认真开展“勤俭节约，挖潜增效”活动，开展“管理见效年”活动，通过宣传和动员，使职工树立了“开源节流”意识，让大家积极行动起来做好节约挖潜增效工作，同时积极勇于开拓市场，形成人人肩上有指标的局面，把压力转化为动力，发挥集体的智慧和力量，让大家知道，我们书店的性质是商业零售和团购，靠的就是销售，吃的就是销售这碗饭，没有销售我们就得挨饿甚至饿死，作为书店的任何一名员工都要有销售意识和习惯，这是我们的工作，是我们长期面临的工作，人人都要承担销售指标，人人都要完成销售指标，只有这样书店才能不断稳定发展。

其次通过书店各种宣传媒介，板报、简报、网络等进行了广泛宣传，形成节约、挖潜、增效、见效的工作氛围和坚定信心迎挑战共克时艰促发展的积极行动。

二、“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动工作成效

在开展“坚定信心迎挑战共克时艰促发展”主题教育活动的同时重点开展了“管理见效年”活动，认真结合“勤俭节约、挖潜增效”劳动竞赛活动进行开展，把工作融入到五型五好班组建设当中去，融入到基层建设管理工作中去，通过大家的努力取得了许多卓有成效的业绩。

（一）对兴隆门市二楼进行经营核算，在除去对人工、水电、车辆、宣传等方面的费用外，收入为负，没有完成计划指标，在书店领导开会研究后，对兴隆门市二楼进行了整体出租，实现年均收入约30万元。同时节省了其它各方面的费用，实现了可观的利润。改变经营策略和经营方式，变亏损为盈利，是新华书店的一项重要举措。

（二）在兴隆门市二楼进行整体出租后，书店办公场所由兴隆门市搬到了振兴门市，并对原来的办公场所也进行了部分出租，预计年实现利润在十万元以上。通过这种方式的实现，增加了租金收入，同时节约了能源的消耗、节约了车辆的油料消耗。

以前机关经常用车去华油和银行办事，虽节省时间，但长期下来，也给书店的费用支出带来了影响，搬到振兴后，可以步行去华油和银行办事，节约了成本，以前领导上下班需车辆接送，每周六、日才能停放在华油，现在领导上下班不用接送，车辆可以每天停放在华油，既节省了书店费用的支出又实现了出租办公室的纯利润，预计年节约车辆费用1万元。

（三）由于国际金融危机带来的影响，按公司总体要求，书店对现有临时工进行了清退，预计可节约人工成本10万元。这样一来，由于人员减少，职工的工作量加大，给工作带来了困难，书店领导对工作进行了统筹安排，在书店领导的带领下，员工以积极、乐观的心态投入到工作中，为书店节约了人工成本。

（四）书店对办公用品、车辆、油料消耗等方面加强了管理，把成本细化到每个部门、每个人，谁使用谁签字。在灯开关处张贴温馨提示，节约用水、用电，用废旧纸张的反面进行复印，避免了纸张的浪费，通过广泛的宣传教育，新华书店全体干部职工达成共识：“节约的都是利润”，为书店节约了很多费用。

（五）严格控制采购成本，做到货比三家，实现市场最低成本采购。

（六）房屋出租到期，适当提高租金，多实现收入近10万元。

（七）不租用小车，年减少费用8万元。

（八）加大市场开发力度，创新经营思路，改变经营模式，争取油田公司的政策支持，在经济危机、各二级单位压缩成本的情况下，实行千斤重担大家挑，人人肩上有指标的局面，完成了20xx年的工作任务。

通过以上工作的开展，切实降低了企业的经营成本，完成了全年工作任务，真正实现了盈亏平衡的工作目标，在经济危机条件下实属不易。

三、以人为本，加强监督，提高工作执行力，勇于开拓市场

任何工作的开展离不开人，只要把人的积极性发动起来，应该没有什么做不成的事。为了使书店职工切实体会到开展管理见效年的重要性和必要性，我们分别多次召开了领导班子会议，职工大会，部门专业工作会议，认清严峻形式，明确工作任务，坚定信心，真抓实干，研究加强管理、降本增效的办法，落实工作指标，制定考核兑现办法，把工作任务层层分解，落实到每名职工身上。对员工进行了营销培训，让有销售经验的优秀共产党员给基层员工传授营销知识。工作安排后不是等和看，我们要求全体中层以上干部要亲自带领基层员工跑市场，引领他们不断熟悉销售业务，要求他们与客户要建立长期的联系，对他们工作的开展进行定期考核，促进员工工作的主动性和积极性。

通过努力，有很多部门和员工的工作能力和业绩得到了明显提高，市场部一直是书店的重点销售部门，承担着书店近50%的图书销售任务，市场部经理刘艳同志是优秀共产党员，在她的带领下，市场部员工完成任务的积极性非常高昂，宋琳琳就是其中的一个，她工作能力较强，书店人对她都很认同，刚参加工作2年，20xx年她的销售业绩是5万元，20xx年预计能达到20万元，而且还担负着其它书店安排的工作，但她没有怨言，把各项工作有条不紊地做下来，从没出项过差错，干工作有一股干不好不罢休的劲。还有文化用品部的朱雅清同志，年纪是书店最小的一个，能够服从书店和部门的工作安排，有大局意识，在部门主任休假，人手不够的情况下，一直坚守在工作岗位，经常加班加点，零售、送货、盘点库存、实现个人销售指标，样样精通，样样都有成绩，受到大家的赞许和认可。在他们的带动下，书店所有员工都积极行动起来，为完成书店总体任务做出了贡献，使书店“管理见效年”活动全面推进。

四、工作中的不足

通过20xx年主题教育活动的开展，我们也发现了工作中存在一些影响企业发展的问题，比如我们制定的政策和领导承诺不稳定，变化频繁，员工有时不易接受，同时在一定程度上影响了企业的信誉，致使部分客户不满意书店的服务，在资金周转方面，只是强调加强欠款回收力度，但在具体执行上始终没有落实，造成工资发放不及时，须购图书等不及时。这些问题在今后的工作中我们必须克服，才能使企业更好地发展。

在经济危机的影响下，我们更应该强化过紧日子的思想，养成勤俭节约的好习惯，反对铺张浪费的现象，体现管理见效年的效果，同时应努力形成稳定的图书市场份额，促进企业经济建设的全面发展，把主题教育活动深入开展。

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！