

奶茶店长店每日工作总结 店长每日工作总结优秀

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

奶茶店长店每日工作总结 店长每日工作总结优秀篇一

- 1、经济状况：本地经济发展水平，人口数量收入水平。
- 2、消费习惯：当地居民对珠宝首饰的购买能力，购买习惯(是传统型还是开放型)。当地居民对珠宝首饰的购买地点和花费水平，影响珠宝首饰的风俗习惯等。
- 3、商业环境：当地高档酒店、餐厅、银行的分布和百货商场的档次和经营状况。
- 4、竞争水平：已有珠宝品牌数量，分布，销售状况，店面面积等。

以专业的眼光对地理位置，店面装修，室内陈设布局，货品种类、质量、价位、款式，营业员素质，广告投放等，做出专业相对应的评价，知己知彼，取长补短。

- 1、房源要位于交通便利地区，或在主要车站附近。接近人员聚集场所，公园、广场、商业街等，一方面可吸引出入行人经过，另一方面易于方便顾客记住。
- 2、靠近人口会增加的地方，比如市政的发展改造具有发展潜力的区域。

3、 同类店铺聚集区，大量事实证明对那些选购耐用品的店铺来说，若能集中在某一地段，则更能招来顾客。

4、 高瞻远瞩选择将来会由冷变热的未被人看好的地点。

上述三点是确定珠宝店规模，经营方向及投资金额多少的重要条件，先确定经营场所，再确定经营范围、定位档次是较为正确的方式。

1、 根据店面面积，地理位置和定位确定货品种类。(包括黄金、铂金、K金、镶嵌钻石、镶嵌**，及翡翠玉器等。)

2、 综合性的珠宝店大都有直接供货的工厂，黄铂金首饰由于其国际价格透明等因素，国内大多首饰厂的拿货金价基本一致，无非在款式和工艺上有差别，导致首饰价格差异的基本都是款式和工艺费的区别。钻石类商品虽等级划分较细，但各类级别的钻石在国际上也是有相应的报价，价格差异无非也就是款式和工艺费用的多少。中国珠宝首饰加工基地基本都在深圳，品牌也众多，比如金叶、百泰、金龙、粤豪、吉盟、爱得康、星光达等都是知名的首饰加工厂。

3、 翡翠玉石比较特殊，玉石文化在中国有几千年的历史，君子自古爱玉。文化底蕴浓厚，传统文化和现代时尚相结合，铸造了现代翡翠玉石的工艺。由于翡翠是资源性的开采，所以近年来价格涨势十分明显。翡翠产自缅甸，盛行在中国，加工基地也在云南广东一带。由于翡翠自身的特点决定了它不能和黄金钻石一样有较为明晰的价格，所以翡翠的进货渠道尤为重要，能拿到质优价廉的货品，在翡翠销售上才会有优势。货品的渠道很多，但需要去和有实力有信誉的厂家进行合作，做珠宝的就是做信誉。

工商税务登记是成立公司进行运作的前提和基础，注册资金的多少，经营范围的划定，是决定珠宝店经营方式和后续发展的条件。包括税种的划定，税款是否可以抵扣，开具什么

样的销售发票等等，需要专业会计人员，根据会计制度财税政策，合理进行计算后进行评估注册。

珠宝店的装修不同于一般的店面装修，珠宝首饰毕竟是奢侈品，一个品牌的形象及实力，最为直观的就是店面装饰布局，和整体氛围的营造。既要能体现品牌的文化，又要能彰显顾客的品位和地位，既要给顾客温馨舒适的购物环境，又能让顾客体会尊贵与高雅。所以要找专业的设计团队设计施工。

1、专业的珠宝装修队伍勘察测量，出具适合店面的装饰效果图。确定主题风格，店内灯光效果。

(1)、顾客流动路线的设计符合展示需求。

(2)、通道的设计、特别是主通路的`设计要适合柜台展示。

(3)、商品的分类，既反复购买商品、冲动购买商品、连带购买商品在店内的位置。

(4)□pop广告、灯箱、展橱、品牌形象logo□

3、店面道具的设计，店面道具是摆放货品展示货品的依托，

道具的设计要综合店面柜台及货品摆放位置来考虑，包括室内光线，顾客直观感受等等，道具的色彩搭配要和货品、店面形象相互匹配。比如钻戒，钻石是无色的，戒托一般是白色k金或铂金，所以灯光要选用冷光，戒托选用黑色色或对比色较为明显的深颜色能较好体现钻石首饰的美感。道具的设计要根据货品特点来分别对待，比如高端翡翠挂件柜台，设计要古典有韵味，数量不能太多，要个性鲜明，既能突出绿色挂件的鲜艳，又能体现无色种水挂件的水润。黄铂金柜台，既要有普通大众货品，又要有系列个性产品，普通商品可以摆放密一点，便于集中挑选，个性产品要突出与众不同，道具要鲜明有特色。道具的样式设计直接影响货品整体效果，

道具的疏松与紧密直接影响到货品数量，进而影响投资金额的多少。

所以店面、柜台、道具的设计是相辅相成的，直接影响到店面的整体形象。

4、 珠宝店的安全，珠宝店里东西动辄几百几千实则几万几十万，所以珠宝店里的安防设备必不可少，也是关键中的关键。装修期间联络当地110联动，和装修队伍接洽，确定安装摄像头和报警器的位置。尽量不留死角，店内的位置应该全都在监控范围内。

5、 跟装修人员沟通设计金库，购买保险柜，设计收货盘及收货车。正常程序是：下班后把货品从道具上取下，放进收货盘，收货盘放进收货车，由收货车推进金库。贵重商品可放到金库内的保险柜中。（可根据情况自行调整）

1、 柜台及道具设计完成，根据道具数量种类，由相关采购人员去工厂配货下单，配的货品数量要充足，除柜台内摆放齐全的还要有一定的库存。以便开业销售火爆时有充足的货品补充。货品款式和种类要根据道具效果来精心挑选，货品要有特点，要有新意，要涵盖所针对的各个年龄段消费者。

2、 货品下单要及时跟踪，开业前10天左右所有货品需要配齐，并对相关货品进行检测，称重，打签，挂签，入库等工作。

珠宝店经营情况的好坏，直接的参与者是售货员和顾客。有了漂亮的店面，有了丰富的货品，还要有一帮专业素质过硬的导购，才能在珠宝和顾客中间架起一座美丽的桥梁，让顾客享受珠宝带给他的自信与美丽。装修开始时进行招聘，筛选。开业前20天确定各岗位人员，进行培训安排。

1、 店内除了老板外要有一个能担当能代表老板行使店面管

理权力

的人，这个人就是店长。店长一定要找从事过珠宝专业销售的并有过管理经验的人士，或媒体公开招聘，或朋友之间介绍。要可靠，要可信任的人。店长定为1人。

2、 根据店面规模配备店长助理1-2人。协助店长管理店面。

3、 根据店面规模，配备导购人员数名，（区域柜台内一般是2-3人

当班，相互监督，相互帮助)可适当配备男导购人员，（在某些店面黄金柜台均有男导购人员，可对犯罪分子起到震慑作用）。以上人员要找从事过珠宝专业的优先。

4、 保安人员1-2人，可到当地保安机构招聘，或找自有的可靠可信的人员来担当。（主要工作，店面巡视，值守门口，保证安全）。

5、 财务负责人、会计、出纳各一人等要熟悉珠宝财务流程，从事过相关工作的优先，便于对店面财务进行管理。

6、 采购人员1人，从事过珠宝采购工作，有独特的珠宝灵感，敏锐的时尚嗅觉，对新鲜产品和实物接受快，对货品款式及陈列有丰富经验的优先考虑。

7、 人员到位后，要找专业培训机构进行培训，培训内容一般包括企业文化，珠宝礼仪，珠宝专业知识，珠宝销售技巧，售后管理，常见问题处理等。培训时间一般在3-7天。建议在开业前一周左右培训完毕。此时员工情绪高涨，热情积极。培训完毕后还有许多开业前准备工作要安排。

8、 珠宝店经营销售要配备专业的管理软件，定制一套专业软件，有软件工程师对工作人员进行培训，运用软件的一般

为老板，店长，财务，收银员。可设置不同的权限来管理。

9、 各类工具的准备，销售小票需定制，计算器，签字笔、手套、工装、工牌、金价牌、指圈棒、阔圈棒，专用皮锤，钻石笔、切工镜、钻石四c牌、打火机、翡翠展示布、翡翠挂绳等等。

10、 上述工具需要培训人员进行培训使用。

开业前20天由专管人员找专业策划机构，进行开业宣传策划。可根据当地风俗及形式进行详细定制、修改。开业前一周左右定稿。活动内容及活动所需要的东西要同时通知各个岗位人员，各负其责，比如赠品赠送，会员卡发放，演出时员工互动等。

1、 道具到位，由分配好得各柜组人员按照道具效果图进行道具摆放，一是熟悉道具摆放位置，二是增加本岗位工作熟悉程度。由店长或店助进行检查。

2、 公司相关人员正式发配发货品、工具、工装、工牌等给个柜

台导购，各柜台货品数量、价格应根据发货单仔细核对后，由导购人员签收。并将所有货品逐一上架，按照效果图进行摆放，进行摆货和收货的练习。（导购人员第一次接触货品实物，期间要注意货品安全，轻拿轻放，按照培训的内容严格去做）

3、 摆货收货完毕，将货品安全放入金库内。由相关人员进行开业庆典的最后说明，让每个员工清楚各自的工作做内容，做到心中有数，最后由老板给员工打打气，鼓鼓励。

4、 各岗位员工以饱满的精神和自信的态度去迎接新店的开张。

5、开业当天由于人多杂乱，各岗位程序还不熟悉，关门后可根据情况进行一次盘点，保证货品的数量及安全。

奶茶店长店每日工作总结 店长每日工作总结优秀篇二

20__年是充满激情的一年，在这里一年里，我在领导的精心栽培和指导下，逐渐成长起来。在这里，我首先表达一下我对他们，对公司深深的感激之情。

一、主要工作情况

回首20__年，在上级领导的指导关心下，通过姐妹们的配合支持，还有我们全体团队的共同努力下，我从一名员工在美容院的搭理培养下，加上自己的努力，成了一名副店长，当我接受这一殊荣，我深感到责任的重大，我深感到多年的经验，从员工到店长一路走来我们都曾品尝过心酸、欢笑与泪水的滋味，一个人的成长就是这样一点点积累而来的，成功与失败不断的刺激着我们，使我们的团队走向顶峰。

回首过去，我和我的姐妹们精心配合，通力协作，在我们全体员工共同努力下，还有大区经理的支持和培养下，和我自己的不断的学习和努力，我成为了普丽缇莎广西梧州美容院加盟店的一名店长，这是一个责任重大的职务，当我踏上这个工作岗位的时候，我的内心是欣喜的，也是忐忑的。多年的从业经验，从一名普通的美容师成为一名店长，我有过心酸的泪水，也有成功的喜悦。可是，谁的成长路上是一帆风顺的呢？成功和失败交替，也让我的内心逐渐变得强大起来。

二、今后努力方向

展望未来，我们还有很长的路去走，我们一定会更加的努力，一起为我们的企业创造出更辉煌的成绩。秉承着“让天下女人更美丽”的良好愿景，给我们的顾客带来更好的服务。

1、条理清晰。

美容院店长在写年度总结时，一定要注意条理清晰，这点十分关键。美容院店长可先在脑海里打好草稿或者列好提纲，明确自己要总结哪方面，然后写出具体的内容。

2、忌讳浮夸，用数据说话。

美容院店长在年度总结中，要坚持用数据对工作进行总结。这需要美容院店长在平时的日常工作中，有心地对工作进行记录，年度工作总结的数据来自于每月、每周、每日，甚至每时的工作总结。

3、发现问题，提出建设性意见。

美容院店长是个管理职位，这个管理是全方位的，包括美容院的方方面面。要发现美容院存在的问题，就需要美容院店长在平时的工作中，细心观察美容师的工作状态，观察美容院的管理制度是否切实可行，想想怎样做才能使美容院发展得越来越好等等，这种发现问题并提出解决方案的过程是真正体现美容院店长管理能力的渠道。

4、做好明年的工作计划。

年度总结的重要一部分就是做好明年的工作计划，美容院店长在做年度总结时要重视这一点。工作计划一定要从店的实际出发，从每位员工的工作能力出发，从美容院的发展出发，让计划切实可行。

奶茶店长店每日工作总结 店长每日工作总结优秀篇三

一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。
- 4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面

- 1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。
- 2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推

荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而宜。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

奶茶店长店每日工作总结 店长每日工作总结优秀篇四

1、高尚的职业道德

优秀的店长必须具有高尚的经营道德、良好的个人品质、强

烈的责任感。严格遵守超市经营规范和各项规章制度，随时把自己置于店员监督之下，以身作则，只有这样才能具有凝聚力和号召力。

2、良好的个人信誉

店长讲话不能随心所欲，要得体，有分寸，信守诚诺。俗话说“言必行，行必果”。只有这样才能对周围的店员产生影响，从而赢得店员的信任和好评。

3、积极的实干精神

在日常经营管理中，店长要按照客观规律办事，用自己的专业知识和经验来搞好经营管理。当超市遇到困难时，店长更应发挥作用，带领店员努力闯关，使超市尽快走出困境。

4、较高的业务技能

俗话说，“打铁先得自身硬”。超市店长必须努力学习、提高业务水平，只有业务技能过硬，店员才能佩服你、认可你。店长还应尊重知识、尊重人才，对表现好的店员，要注意发扬其优点，反而不能心胸狭隘，嫉妒和压抑人才。

5、时刻有危机意识

即时时刻刻有坐在火山口上的感觉。超市行业竞争的空前激烈，企业发展的好坏，都直接影响到个人的生存与发展。如何利用有限的资源去寻求超市的生存和发展空间，成为店长苦苦思索的难题，因而在工作中必须有危机意识，不能有丝毫懈怠。

6、要有经营者意识

开门迎客遇到各种各样的麻烦事，店长要从经营者的角度去

考虑问题，摈弃本位思想，在自己能力范围内，一力承担，趋利避害。

7、要有教练意识

对店员，授之以“鱼”不如授之以“渔”，教以方法和手段，比如商品陈列的方法、商品组合销售的方法等，并训练其举一反三的能力。有些新员工接待顾客时有恐惧心理，店长应及时帮助他们消除这种恐惧心理。

8、要有超前意识

对商品市场销售信息、竞争对手、对手销售动态保持高度敏感性，及早准备，并将信息反馈至总部，以备参考。

9、要有成功意识

店长乃一店之主，每天面临着很多难题，很容易出现沮丧的心情，所以保持良好心态至关重要。须知，成功不仅靠过硬的本领、良好的态度或者人脉和机遇，更重要的是有坚持和不服输的心态，即要坚持不懈，不轻言放弃。

要成为优秀的超市店长，必须经过长期的专业训练，要精通商品、心理学、营销学、表演学、口才学、人际沟通以及咨询管理等。不但双手敏捷，双肢勤快，而且思考灵活。使用双手的是劳工；使用双手与脑袋的是舵手；使用双手、大脑、心灵的是艺术家；只有使用双手、大脑、心灵再加上双脚的，才是真正优秀的超市店长。

奶茶店长店每日工作总结 店长每日工作总结优秀篇五

一、每天九点店面员工定岗，店长开始检查卫生打扫情况、

人员着装情况、室外促销物品摆放及海报、促销贴等张贴情况。

卫生情况：

- 1、值日生工作是否合格。
- 2、柜台是整洁明亮。
- 3、厂商背板形象是否干净及电源开关是否打开。

人员着装情况：

- 1、是否穿工衣上岗。
- 2、工衣是否整洁、标准。
- 3、是否有员工迟到

室内外促销物品、物料的准备和摆放情况：

- 1、室内促销宣传活动方案、促销物料等物品是否准备完毕
- 2、礼品堆头是否摆放到位，
- 3、宣传海报是否张贴，位置是否醒目。

二、准备跳晨舞

- 1、每天晨舞安排专人负责音响操作。
- 2、晨舞时所有员工店外迅速排好队形。
- 3、选择一名舞姿优美的员工队前领舞，带领大家跳出激情和活力。

4、晨舞完毕后全员店外喊口号并击掌两遍，自我激励调整到最佳工作状态。

5、员工排队走进店内准备晨会。

三、早会。

1、早会时间控制在10分钟以内。

2、会议内容主要以鼓励表扬、提升员工士气为主。

3、明确一天的目标任务。

四、散会后各小组开一个简短的动员会。主要以鼓励、激励为主，组长带领小团队全力以赴完成任务。

五、早上9点30分必须播放室外广播。广播内容：以当前的市场促销活动为主，企业文化为辅。一定要有激情及煽动性。

1、身披绶带，面带微笑。

2、做出请顾客进店的姿势。

3、不断喊出最能引起路人注意的宣传活动

七、店内客流较多时，可做“购机加赠”的活动，同时做到如下宣传：

1、声音响亮的说明现在加赠的礼品及加赠有效时间。

2、与员工现场互动，确认每位员工都了解本次加赠活动，并通知到面前的每位顾客，引起顾客的注意和兴趣产生购买达成销售。

八、如营业至10点左右顾客不多时，在店外做小型的促销活

动以做到聚集人气的的作用。

九、如店内客流还可以或很多但成交率低时，及时与员工沟通使其调整状态。同时迅速安排市调，查看市场情况，研究竞争对手是否有其它活动或价格上有差异，并把市调结果向上级报告。

十、主推机型时时跟踪销售情况。员工如在销售过程中遇到困难要及时解决。

十一、对公司较重视的产品及时跟踪销售情况。

1、人员跟踪。做到时时沟通，时时调整，时时帮助。

2、库存跟踪。销售好的产品保证货源不断货、不缺货。

十二、了解本店及竞争对手所有品牌优劣势。

1、对本店的优势保持并保证其销售和利润最大化

2、对竞争对手销售人员的销售能力尽量做到了解。

每周工作：

周一：总结完成上周销售报表，针对库存情况安排补货工作，卖场陈列调整，召开店铺周会。周二：跟店长助理沟通本周销售情况，召开店长周例会，沟通需要支持的内容。

周三/周四：跟进周例会的各项安排工作，安排补货

每月工作：

月初1—5号工作：

1、完成关于上月的各种业务数据的上报工作，主要包括：月

报表，考勤表，账务单据，库存表，工资表等公司要求上交的报表。

2、做本月工作计划及本月工作重点

月中工作：

- 1、安排店面带训计划的实施
- 2、店内员工考核的完成
- 3、15号左右做月中小盘点，分析库存数据
- 4、对专制晋升员工的考核
- 5、在20号左右的周会上连带销售分析，做销售冲刺

月底工作：

- 1、跟进销售数据，组织店面员工完成销售目标
- 2、安排做月底盘点准备