

# 最新超市晨会制度 超市员工演讲稿(优秀7篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

## 超市晨会制度篇一

大家早上好!

我是生鲜处的一名促销员我叫xx[]很高兴我被评为三月份的优秀员工，当然这不是我的最终目标，今年我的目标是成为20xx年年度的优秀员工，经历了无数的风风雨雨，终于我们迎来了东兴的第19个生日，我们开心我们激动，我们热血沸腾!可惜的是我没有去晚会的现场，不过我在心底悄悄地告诉自己，那已经成为过去，重要的是现在，努力成为今年的优秀员工就能参加东兴20岁的生日，我相信我一定能做到!

相信好多人和我一样，以前也有过替他的工作，而最后放弃的原因一定是不适合，来到东兴这个大家庭已经一年多了，在这一年里我深深的体会到了东兴的企业文化，也被他的使命感感动了第一次看到一个企业的使命竟然是先为员工创造美好生活，再为社会奉献丰盛价值，这是我之前没有想到的，以前也没有接触过什么叫团队，根本不了解团队的真正意义，经过上次集体的旅游事件，我相信我的伙伴们已经知道了团队的重要性，现在我的团队每天组织了晨练，这样既锻炼了身体，有促进了我们之间的友谊，更有益于团队的协作!

此时我深刻的体会到了，一个人的力量是有限的，但是一群人的力量是无限的，当五个手指伸出来的时候，它就是五个指头，但是当你把五个指头握起来的时候，他就是一个拳头，

这就是团队！

我深信在杨主管的带领下，我们生鲜处一定是最棒的！以前我们为成为东兴人而骄傲，今后我们会让东兴为我们而自豪！

谢谢大家！

## 超市晨会制度篇二

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫xxx□  
现年24岁，现在担任重百超市店收银员一职，我竞聘的职位是店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市店结下了不解之缘□20xx年的金秋十月、伴着重百商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自20xx年10月28日进入重百商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平上有了大幅度的提高。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。

始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。

识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。

遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在20xx年、20xx年被评为门店优秀员工，20xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。

我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。

四是摆正位置，做好配角、当好参谋。首先对门店里的全面工作要尽其所有，收集各种信息供主管参考，向主管提供各种建议和主张，帮助主管顺利作出决策；其次，要有统筹兼顾的思想，当好门店里的协调人，使做出的决策能符合大多数人的意愿。当主管参加外务活动时，自己要坚守内部事务，当主管转向内部事务时，自己则承担对外的交涉，弥补主管所不能的面面俱到，当主管因工作需要回避时，自己能够承担重担。

五是让每个员工树立依法经营、维护消费者合法利益的思想，同时，把服务仪表、服务态度、服务纪律、服务秩序等作为培训的基本内容，让员工树立“顾客是上帝、员工代表企业”的思想。

六是加强对收银员的管理工作和监督，组织商品进出库验收、录入的相关单据，确保门店商品进出的规范化、制度化、管理。

七是做好员工的工作安排、指导和考核，切实执行公司每期及店内的各项促销活动，充分做好宣传及布置的工作；认真做好大宗、集团购买的接待工作，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

八是加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，负库存、零库存，零销售进行分析，并及时解决，使门店商品管理趋于科学化、合理化，尽可能降低成本，开源节流，以减少开支。

尊敬的公司领导，诚恳待人，为人正派是我为人态度！勤奋务实，开拓创新是我的工作态度！如果公司委以我营运兼后勤主管助理的重任，我将不辜负大家的期望，充分发挥我的聪明才智，以昂扬的工作热情和高度的工作责任心，加倍努力地工作，协助主管使门店营运的日常工作在各方面都有新的起色，新的突破，上升到一个新的台阶。

我的演讲完毕，谢谢大家！

## 超市晨会制度篇三

市场形势

(一)、销烟弥漫的零售业市场

随着我国零售业市场的进一步开放，全球连锁零售大鳄们都加快了进军中国的步伐，各行各业都抢占市场的份额，整个市场销烟弥漫。

专业市场层出不穷

批发市场更加规范

超市竞争更国际化

## （二）、复杂善变的消费群体

随着买方市场的日益成熟，消费者的心理逐渐地在发生改变，需要在改变，追求在上升，因此我们必须进行不断的将需细化及研究，针对物质消费理念与情感消费理念之间的不同，正确地去理解随机消费者、固定消费者及潜在消费者三者间的区别，改变我们的营销手段。

## （三）、歧途险境的营销道路

时代的进步与开放，使竞争对手日益增多，苏宁、百安居等专业品类大型卖场也不断地扩建，这些“品类杀手”造成我们很多品类的销售分流；另外目前市场上同行间的营销诉求点基本类同，例如服装促销活动始终是满送之类，消费者早已司空见惯。上述种种状况给我们的营销带来更大的难题，如果我们没有适合新形势的先进营销手段，那公司的领先优势将很难始终保持；另外，微利时代、价格弹性减弱及变化空间缩小等等局面，真正宣告了大众营销时代已经结束，靠一个点子或一个策划就能打开市场的日子已一去不返。

形势的严峻，告诉我们必须改变营销的手段，加强营销创新，树立新的营销理念，正确理解“关注顾客为中心”的内涵，这才能真正适应市场需要，满足消费者日益变化的需求，从而不断提升企业效益。区域营销及单店营销，正是目前超市

营销的两种新手段和新趋势，在目前的形势下，加强开展区域营销及单店营销势在必行。

首先，我认为目前联华的营销方式应由当前的“粗放营销”向“精细营销”过渡，改变以往“固定模版”的营销方式。

当前，我们已经彻底告别了“杭州家友”，变成了更广的“浙江联华”，公司规模不断扩展，消费群体总量也随之不断膨胀，由于地域及环境的不同，也使消费群体出现很大的不同，例如城西的华商店主要消费群体以中高档收入家庭、白领为主，城南的江城店则以普通市民及打工者为主力军，那怎样留住不同类型的现有顾客，又怎样来吸引我们潜在的新顾客呢？这都需我们进行具体深入的分析，根据单店的不同特征，具体问题具体分析，来为其制定相应的“个性化”的营销策略。让我们来看看我们的竞争对手欧尚大关店，正因为其对单店操作的灵活性，及对营销定位思路正确的理解，例如在打出了“杭州最低价超市”的口号，而且他的一切营销活动也都始终迎合这个定位，最终该超市的经营达到了理想的目标，2019年销售额达到4个多亿，仅次于我们的庆春店。

其次，必须将“顾客第一，唯一的第一”的经营理念贯彻到营销活动中去。

我们白尔曼先生提出：“必须切身的去关注顾客”，说得很对，营销策略一直都是以消费者为对象，他的本质也就是根据不同的消费群体制定不同的策略，消费者的利益与需求始终都是放在第一位的。因此根据消费群体的消费心理而制定的，并能随着消费者心理的变化而变化的营销方式才是真正行之有效而又经久耐用的。

第一转变：营销概念的转变，由“单纯的售货模式营销”转变为“组合营销”。

其实质也是为了创造需求，增加潜在消费者的购买欲。例如

我们加强卖场的关联陈列及购物指导，来引导顾客的消费观念，又方便顾客的购买。如我们可以设立营养早餐区，这样就可以让顾客避免为了准备明天的早餐而满卖场的跑，顾客的满意必将带来销售额的提升，同时集中销售相关产品也会带来关联消费的增长。

第二转变：营销目标的改变：由“单纯的刺激消费”转变为“引导与刺激消费并重”的模式。

我们企划组对这方面正不断进行研讨，如在二期区域营销方案内，就尝试对dm进行功能整合与改善。以前的dm纯粹以低价打动顾客，属于单纯的刺激消费，所以很难坚定我们消费者的购物信念及激发更深的购物需求，因此我们以增加dm“引导消费”功能为前提，将dm的使命提升到生活顾问的层面上来，让顾客拿到我们的dm马上能体会到现在该买什么了？买这东西后应该配套买些什了么？关于dm的相关事件，呆会我们组另外一位同事将会作更深一步的介绍。

以上几点，都是从营销角度出发，根据消费心理，贯彻“顾客第一，唯一的第一”，从而培育“单店营销”方式多种多样。原创文章，尽在cnfla网。

其实在我们实践操作中，充分利用区域及单店的自身特点及优势，最大限度地发挥营销功能，及时抓住机会，准确把握特点，就能使我们的营销真正起到最大的作用。这一方面，华商店的一些经验，值得我们借鉴。

### 一、单店营销的机遇把握。——清仓活动

这个实例告诉我们，门店才是对自己的相关事物反应最敏捷，最能产生正确的、有效的信息，加上自己精细化的动作及规模性的思考，借助供应商这个拉力，化不利为有利，最大限度地发挥营销的功能，最终实现双赢。



二、单店营销的经典理念定位。-----会展与超市相结合，华商店在2019年会展开始流行的时代，在夏总的带领下，在超市开展了第一次超大规模展销会，首次提出“把会展经济作为华商店的有效经济增长点”，在当时，事实上这一营销理念相当新颖，也结合了华商店的场地优势，从而取得相当好的营销效果。当时众多省级领导都莅临华商店，各大媒体都大篇幅的报道此事，华商店的声誉也节节上升。

市场同质化不断的发生交集及重合，营销理念怎样借势造势，怎样才能有自己的特点，我们能做的是结合各种特点及优势，利用潮流，才能脱颖而出。

三、人性化服务：无需存包：顾客第一，唯一的第一理念的首次单店尝试。

华商店整改后开张，首次实践“无需存包”的人性化服务，这点在超市业行中跨出了重要的一步，尽管很艰难，也增加了超市的难度，但它所带来的观念是更贴近人心，以顾客为中心，在杭城引来了区大反响，在带来了效益之时也营销了“世纪联华”这个品牌。提高了企业的竞争力。

营销是我们21世纪“软战争”的重要武器，只要懂得其中的精髓，充分发挥它的作用，相信一定能为我们带来满意的结果。最后用一句话结束我的演讲：只有饱和的思路，没有饱和的产品。谢谢大家！

## 超市晨会制度篇四

大家好！

是的，爱是我们共同的语言。一个人生存于这个世界，每时每刻都要面对选择，是选择艰苦还是选择享乐，是选择慷慨还是选择吝啬，是选择坚强还是选择懦弱，就是这众多的选

择构成了我们人生的实体，回首昨日，我将永远珍视我的选择——做一名商场营业员。

记得上学时，我曾这样在日记中写道：“越是艰苦的地方越能锻炼人的意志，越能使人感到充实。”话是这么说的，可来到全福元工作之后，工作的艰苦与生活的单调却是我始料不及的。每天基本上是一种姿势保持十多个小时，面对的是数不清的顾客，其中的辛苦是不言而喻的。每结束一天的工作，倒在床上不想动了，还真觉得累。面对这一切，我也曾动摇过，难道我的青春就要在这人来人往的超市里忙忙碌碌地过下去么？难道我的人生就不应该和别的女孩子一样有那么多空闲的时间么？每当一天的工作一天下来，浑身的骨头像散了架，躺在床上连饭都不想吃，这时，善良、纯朴的大姐们为我买饭买菜，并笑着逗我起来吃饭，望着她们一个个疲惫的身躯和一张张和睦可亲的脸庞，我心里非常感动。

是的，商场里的工作虽然是单调的，但我们的生活却是五彩斑斓的；我们面前的顾客虽然多数都不认识，但人与人之间的真挚情感却是真实存在的。于是我重新振作起来，坚持顾客就是上帝的宗旨，天天认真工作，以累为荣，以苦为乐，这一切使我的思想得到了升华，从此我意识到，工作的单调和艰苦不再是一种负担，而是我们生活的必需。在营业员这平凡的岗位上，平凡的你、我、他也一样能创出一片精彩的天空。人就应该这样，无论工作多么平凡，肩上的担子多重，脚步多沉，都要一步一个脚印地走下去，直到永远。

人的一生不可能永远都是平坦大道，伴随我们的还有困难和挫折。流水因为受阻才形成美丽的浪花，人生因为受挫才显得更加壮丽多采。遇到困难我们就要这样，跌倒了再爬起来，用失败来记载自己走过的路程，这才是真正的英雄。

后来我渐渐地认识到：我的岗位不仅仅是我履行自己责任的地方，更是对顾客奉献爱心的舞台。于是我天天给自己加油鼓劲：不管我受多大委屈，绝不能让顾客受一点委屈；不管

顾客用什么脸孔对我，我对顾客永远都是一张微笑的脸孔。生活就像一面镜子，当你对着它笑时，它也会对着你笑，当我看到顾客们对我的微笑时，当我的工作业绩得到公司领导的肯定时，我感到一种从未有过的喜悦和自豪：我是在用这种方式向社会奉献爱。爱，是我们共同的语言！

## 超市晨会制度篇五

转眼间我来到xxxx已经有八个月的时间了，回首开业前培训时，商场未装修的空洞，在看今天亮丽的厅亮，心中有很多的感言！收银员团队一直团结而积极工作着，我也从站在前台紧张慌乱的收款，转变成今天业务熟练，服务周到的工作着，首先，我为能在此优越的环境中工作感到自豪，所以我一直很努力！

收银员是商场一线服务的第二大主体。同样代表着商场的服务形象，我们要以优质的服务态度，站在顾客的立场，以专业的业务知识为商场树立起良好的窗口形象！

xx的发展离不开我们共同的努力，个人的发展离不开xx，只要我们共同攻克现临的困难，我相信，xx的明天一定会灿烂辉煌！

## 超市晨会制度篇六

大家好！秋节送爽，瑞气聚祥，八月\*\*，捷报频传，8月8日，水榭康都开盘和海天板业开工庆典隆重召开，今日，我们再聚一堂，共庆北京鑫金诺商贸有限企业\*\*超市隆张开业，这是我县经济生活中又一盛事。在此，我谨代表\*\*\*\*\*县委、县人大、县政府、县政协及全县人民，向超市的开业表示热烈祝贺！向参加庆典的各位来宾、各届人士表示热烈欢迎和诚挚的问候！

近年来，我县牢牢把握成长第一要务，充分发挥人缘、地缘、业缘优势，着力打造全新\*\*，基础设施日臻完善，投资环境日益优化，招商引资成效显著，项目建设方兴未艾，各项工

作均呈良好态势，县域综合能力跨入全市先开展列，已成为投资兴业的理想之所。

北京鑫金诺商贸企业\*\*超市的开业，再为我县商贸流通注入新的生机与活力，将与北京沃美超市形成“东西共举，两翼繁荣”的购物环境，对进一步提升城市品位，方便市民购物，活跃商品流通，促进新老城区平衡成长，必将起到积极的推动作用。

希望有关部门和广大干部群众，给予超市更多的支持和注意，同时也希望企业严格遵循“诚信双赢，一同成长”的企业理念，科学管理，守法经营，实现经济效益和社会效益双丰收。

最后，祝鑫金诺超市开业大吉！祝各位来宾身体健康，万事如意！

## 超市晨会制度篇七

大家好！

踏着春天的脚步，我们超市又迎来了充满希望的一年，作为重百超市金山店的老员工，我也一步一步地成长起来了。我叫，现年24岁，现在担任重百超市办公写作网店收银员一职，我竞聘的职位是金山店营运兼后勤主管助理。

当我踌躇满志的走出学校大门，踏入社会参加工作的第一步就与重百超市金山店结下了不解之缘[]xx年的金秋十月、伴着重百xxx商场的开张锣鼓和冲天的喜气，我穿上了超市的红背心，成为重百超市金山店的一名收银员，望着身上的红背心，我既兴奋有紧张，但更多的是自豪和骄傲，同时也深感自己肩上责任的重大，虽然我是一名普通的收银员，但我的一举一动、一言一行，哪怕是一个眼神，都赋予了新的内涵，它代表了企业的形象，是我们重百超市对外服务的窗口，当我走上收银台，便暗下决心：一定要努力工作，做一名合格的

优秀的收银员，不辜负公司的培育和领导的信任，不后悔每一天！

在收银岗位上，我经手的现金何止千万，但没有错过一分钱；夜班要下班了，只要有一个顾客没有离店，我的收银机就不会关，上班早几分钟，下班迟几分钟，便让领导多放几分心，当收银员没有多久，我就被评为重百超市的“优秀员工”，从经理手上接过了烫金的“荣誉证书”，这充分证明了我工作的每一天，我不留遗憾，没有后悔。

我毕业于成都水力发电学校经济信息管理专业，今年24岁，我和重百共成长，我自从xx年10月28日进入重百xxx商场超市部以来，通过在工作中不断的学习，使我对连锁经营模式有了深入的了解，在思想政治和业务技能水平.上有了大幅度的提高。

竞聘金山店营运兼后勤主管助理这个职位，我认为自己有以下几个方面的有利条件。

一是具有正直的人品、良好的修养以及完善的工作作风。始终做到胸怀坦荡，公道正派，善解人意，与人为善，不搞小动作。始终认为一个人的高尚情操和修养不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习，修练培养而来的，所以，平时我只要有空在不影响工作的前提下，努力加强学习，努力使自己成为一个有高尚情操有修养的人。能吃苦耐劳，认真负责。别人不愿做的事我做，要求别人做到的事，自己首先做到。从不揽功诿过，假公济私，与人争名利。领导布置的工作总是尽力去做，从不无故推诿。

二是具有较全面的组织、协调工作的素质和能力。识大体，顾大局，处理问题较为周全，工作认真负责。具有团结同志，正确处理与领导和其他同志的关系的素养；做工作，办事情，能够做到思路清晰，行止有度，头绪分明，恰到好处。

三是热爱工作，奉行做事就竭尽全力将它做好的原则。遇到问题从不退缩，努力寻求解决办法，在解决问题的过程中使自己的工作能力得以提升。有较高的业务技能水平，在超市收银台工作的五年时间里，能做到理论联系实际，熟悉了收银系统的操作和维护，了解了门店的工作流程及营运模式。在xx年、xx年被评为门店优秀员工□xx年被评为商场优秀岗位示范员。

四是有较强的创新意识。我思想比较活跃，接受新事物比较快，爱学习、爱思考、爱出新点子，工作中非常注意发挥主观能动性，有较强的创新意识和超前意识，这有利于开拓工作新局面，尤其适合在激烈市场竞争条件下的企业管理工作。

作为营运兼后勤主管助理，必须熟悉门店的工作流程，协助主管开展营运日常工作。能够组织验收各类商品，把好商品入库质量关；能够根据信息系统操作规程、组织指导录入各类进货和退货单据，能够按照相关安全保卫制度，做好安全防范工作；组织相关赠品发放管理，处理好顾客投诉，完善售后服务；组织退货管理和发票管理；指导监督收银员严格按照相关制度流程开展工作；对收银员进行培训指导；负责收银台的日常维护，做好收银台的安全检查工作，杜绝安全隐患；完成领导交办的其他工作。

首先，作为主管助理，必须了解店长及主管的主要工作思路和目标，我理想概括为20个字，即“搞好服务、内强素质，外树形象，开拓发展，自强不息”。

二是建立和规范一系列规章制度，岗位职责分工细化，自上而下，使工作事事有人管，件件能落实，做到规范有序，有章可循。

三是建立和完善竞争机制。尺有所长、寸有所短，充分发挥各人的特长，从而调动每个人的工作积极性。