

最新超市述职报告(通用7篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

超市述职报告篇一

董事局各位董事：

盘点过去的20xx年，在董事局的正确领导和支持下，_____超市基本完成了董事局下达的考核指标。并在以步步高、佳惠等各大零售企业的竞争中，[] _____超市全执委与全体员工一道，群策群力，销售额比去年增长了（略去）%。成绩是有，但是暴露出来的问题和不足也不少。现就20xx年工作总结如下，请各位董事予以审议：

（一）、_____店的改造和靖州店的停业

_____店自20xx年以来，一直备受灯光与鼠灾的困扰。鼠灾商品报损量日渐增大，卖场形象受到严重影响[]20xx年4月，世纪店停业改造，改造后的卖场形象得到了提升，但由于对市场把握不准，在满足顾客需求方面做得不尽人意，造成改造总体效果不佳。

靖州店自20xx年开业以来，途中也进行了几次改造，但经营业绩受当地消费及市场的影响，长期处于亏损状态[]20xx年11月，靖州店正式停业，该店员工及固定资产均做了妥善安置。目前全力进行2—4楼的招商工作，力争靖州项目能保本运营。

（二）、市场、外围的冲击

06年，从辰溪面临亿源超市的冲击，到佳惠太平桥店、步步高的开业，再到税务新政策的实施，税费负担加重等，都是不平静的一年。

辰溪店年初就面临亿源超市强有力的竞争，在硬件设施、卖场都优于自己的状况下，_____超市总部与辰溪店员工一起，想办法，做促销，但是，销售额和利润较20xx年还是有所下滑；佳惠太平桥店的开业，使湖天一色店日均销售额下滑（略去）元左右；香洲购物广场、家家福便利店的开设，造成世纪店的营业额也较往年有大幅度下滑，这只能说明我们在抵御市场竞争方面的不足和稚嫩。

去年，税务方面也加大了规范力度，从供应商增值税的严格征收到销售收入的严格税控，仅此一项，较往年增加各种税费（略去）多万元，管理成本大幅度上升，商品进价上浮（略去）%。

（三）、人员“瘦身”的实施

为落实06年把赢利作为第一要务的工作目标，_____先后从上到下，各个部门实施了2次“瘦身”。在保证各部门正常运转的前提下，人力资源利用最大化，精简机构，一人多岗，累计共减员80余人，降低了人力成本。

（四）、数据分析的导入

数据分析的导入更好的指导采购和门店的营运工作。从新品的引进跟踪，到滞销商品的淘汰，到门店的陈列和库存等方面都有了提高，合理安排库存，减少资金压力。目前，该工作正在进一步完善中。

（一）、赢利目标落实到位

06年基本完成了考核指标，主要依靠：

2、定额费用的严格执行。从盘点流失到部门费用、门店报损、促销费等都按制度严格执行。辰溪店招待费用超标执行了个人赔偿，世纪店、湖天店盘点流失等也摊到个人，严格执行到位。

3、考核到月，指标到人。事先有准备，事中有检查，事后找不足。

（二）、门店工作监督到位

06年加强了对门店的管理，门店的工作基本是在总部的监督下进行，总部每月进行门店例行检查，同时实行了员工监督机制。

（三）、企划促销开展到位

06年，制定并实施了《_____超市pop广告管理规范》，统一pop字体、颜色，统一张贴、悬挂标准，做到了横成行、竖成列，并每月对门店进行检查。

总结过去的一年，取得了一些成绩，更多的还存在问题和不足，主要表现在：

（一）、员工管理培训不够

超市工作一直不尽如人意，除了超市管理是琐事，微观外。也确实因为自身还存在以下问题：

1、管理精细化不够；

2、有些部门执行不够；

3、各部门沟通协调不够；

4、员工主观能动性

不强；

5、人员培训效果不大等。使超市整体感觉管理欠规范，超市全执委会负有不可推卸的责任。管理跟不上发展的需要，不能让领导放心，没有尽到自己的职责。

（二）、制度完善落实不够

在营运、报损等方面的制度还不够完善，采购、门店的考核还没有具体、量化。尤其营运方面还没有系统的制度体系进行约束，毛利率控制相对松散。制度方面，检查虽然到位，但门店在落实和提高上还有待加强，处罚不是目的，关键是落实，思想意识的到位。

（三）、差异化商品组织不够

差异化商品的明显不足也是_____在营运中突出的问题。促销虽然到位，但也出现了无好商品买的现象，使得促销有疲软迹象，留不住顾客。加上超市资金严重不足，造成20商品无法保证，季节性商品更换不及时，有些部门作用得不到发挥，采购渠道单一，商品无特色。

（四）、发展思路探索不够

06年，除主抓营运外，在结合市场形势，今后发展思路上的研讨也有明显不足。没有新的突破，在经营思路显得懒惰，借鉴与学习、与时俱进不够，没有找到适合自身发展的路子，没有形成自身的市场竞争力。

（一）、着重练好内功，做好规范

07年，制度管理要更完善、精细、查漏补缺，保证营运工作的规范操作。另外，还要加强学习，营造学习氛围，多看别人的，取人之长，用在部门的实际管理上，夯实发展基础，做好流程规范。

（二）、着重建立和完善采购监督体系，加强财务监督职能

针对06年采购出现的问题，完善采购监督体系，加强财务的监控和不定期核查职能，保证超市经营工作健康、有序、规范的开展。并积极配合董事局进行股份改造工作。

（三）、着重人员培训，做好人才引进工作

结合06年营运，在继续做好员工培训，见实效的同时，着重团队精神的建设，并就营运，采购及门店的工作设立专人负责，引进“新鲜血液”，引进新的管理模式和管理理念，对我超市的发展起到推动作用。

（四）、着重商品结构调整，做好营销

重点放在差异化商品的组织上，开辟采购渠道，充分发挥异地办的作用，做特色，做差异。20xx年，差异化商品占比要在5%—10%。与此同时，着重做好差异化商品的营销，切实提高差异化商品的效益和影响。

（五）、着重发展新思路，增强市场竞争力

今年，要进一步从市场分析入手，首先稳住目前所占有的县级市场份额，发展特色商品或项目，跳出生活超市的经营圈子，拓展农村市场，发展加工项目，走农村包围城市的发展路子，增强我超市的市场竞争力。

（六）、着重相互学习，探索综合性商业广场运作模式

07年，洪江项目的开设、冷水江店的改造、会同店的调整、辰溪店的扩建等，都是重点工作。目前，靠生活超市带动人流乃至整体楼盘已难达目的，只有发展综合性商业广场，才是时代所需，顾客所愿，因此，一方面要积极探索综合商业广场的操作模式，吸取经验；另一方面，要与_____本土百货经营商，强强联手，共同发展。为今后的项目运作积累操作经验和资源。

过去的20xx年，_____在经营上虽然取得了一定的成绩，但在营运管理和规范操作上还有待提高。

未来的20xx年，随着步步高、家润多等各大零售企业的进驻，_____零售行业将面临一次新的洗牌。_____超市要如何做，做什么，是我们要解决的首要问题。今年，要认清市场形势，知己知彼，继续坚持不懈的抓落实、抓规范，引进人才，引进先进的管理模式和理念，尤其要着重商品结构和发展思路的调整，走农村包围城市的路线，开辟自己的发展路子。我相信全体_____人，一定会同心同德，心往一处想，把_____的'事业做好做扎实，做成具有自身特色的本地品牌。

谢谢大家！

超市述职报告篇二

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

本人现将20xx年度工作历程做个简单的汇报，并对20xx年工作作以简单规划，希望通过这次总结对全年工作作以回顾，并总结汲取经验，为今后更好的履行好自身职责奠基铺路。

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能

从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下：

首先，对超市行业有了更全面的认识。刚从学校大门走出的我，零售知识，业态分布方面的知识几乎为零。机遇让我走进忠恒，给了我人生的起步的基石。在这里，我学习了零售业态的分布(大型超市，百货店，会员店，购物广场等)；学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，

在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市场。所以当我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

除力以上几点之外，同时也发现了自身的一些不足。主要表现在专业知识不够，员工管理方面过于柔和，卖场布局控制不够精细不够及时，领导决策的执行不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对2013年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散

称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

最后，在价格控制和品类细分的基础之上，购物环境的打造将成为提高商品附加值的首要因素。计划5.6月份同供应商沟通将区域内专区进行简单装饰跟特陈，打造优美的购物环境，力争达到让周边居民不买都来转一转的效果。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！

我的述职完毕，谢谢大家。

超市述职报告篇三

非常荣幸能和大家一起探讨工作，总结经验，以下是我的述职报告，请大家评议。

超市卖场走过的20xx年是极不平凡的一年，**市场风云变幻、超市扩建新张，豪华进驻、新店扩张、为配合集团公司卖场压缩调整等事件对我卖场造成了很大的销售压力，但在经理室和各职能部门的扶持和指导下，我们积极创新营销，营造消费热点，努力优化环境和服务，我们不但没有被困难和压力击垮，而且很大程度上避免了竞争对手带来的冲击和分流，稳定了卖场客源和形象，取得了不错的业绩。

总结一年来取得的成绩，主要有五方面内容，这五方面内容都围绕着“调整、提升、发展”和服务营销年展开的工作。

1□20xx年度卖场实现销售8325.6万元，增长幅度为8.73%，实现毛利853.3万多元，同比增长8.4万多元，增幅2.45%，在非常困难的局面下取得这个成绩与卖场认真贯彻集团公司“调整、提升、发展”的六字方针是分不开的。如何确保卖场持

续良好的发展，如何在更加激烈的市场竞争和新的竞争力不断分流客源的情况下，巩固基础，保持可持续发展，我们围绕六字方针主要做了三件事：

a□不断调整品牌结构和价格构成，形成卖场新的增长点。多美滋、飞鹤奶粉，金味麦片的引进，秦佣、金星奶粉的淘汰完善了冲调类品牌结构；扬子江、伊利酸奶、玉树食用油的引进丰富了日配粮油品类；杞浓、关公坊的引进优化了酒水品类；东洋之花等洗化用品的引进和妙斯、亮妆等品牌的淘汰，保证了洗化区的持续高增长；营养快线、美好时光海苔、木糖醇等强势广告商品的引进优化了卖场品牌形象。

b□季节性商品及时调整陈列布局。水饮和酒水；杀虫系列和膏霜系列；火锅和凉菜等商品的陈列布局及时调整变化满足了消费者的需求变化。

c□收银台的更换，购物篮的补充，监控设施的安装进一步提升了卖场竞争力，确保了持续发展。

2：做好营销文章，积极扩销创利。在营销部的大力支持下，卖场着手实施了年货赶集会，春舞飞扬洗化节，五一、十一黄金周，清凉一夏饮料节的大型活动和各双休日及常规节日的自主性营销活动及针对各竞争势力的对抗性营销活动。洗化和饮料节实施期间，两单柜在节日开幕当天均创下了淡季单柜销售过8万元的记录。对抗性营削活动的组织确保了卖场销售增长的同时也对竞争卖场造成了分流打击。值得一提的是在卖场压缩调整后，通过组织实施超市感恩周、涮出热情来———火锅节、腊货推广、演绎价格神化，舞动抢购魔力———圣诞节等自主性营销活动确保了卖场后两月在面积缩小后销售照常同比增长，减少了压缩调整的影响，确保了全年销售计划的完成。

3：积极参与到公司五好门店的创建工作中，做出了应有的成绩。在“争环境、安全、优质服务最好，创卖场效益、员工

收入双高”的口号引导下，我们通过调整，多形式营销确保了效益好；通过严格食品质价管理，不满意就退换的售后和频繁的员工技能培训确保了服务优质；通过完善商品陈列，优化卖场布局，烘托节日气氛确保了购物环境好；通过安全隐患的自查自改，完善防损体系确保了卖场安全经营；通过严格的绩效考核和三工考核确保了分配合理，员工收入好。

4：狠抓精细化管理工作。卖场经历了连续几年的高增长，大刀阔斧的蛮劲和精耕细作相比，后者成效更为突出。我们通过晨会组织全员学习《细节决定成败》，从思想上给员工灌输精细化管理意识。要销售更要管好库存周转□20xx年全年未出现一起恶性库存事件。要优质营销企化案，更要不折不扣的执行队伍，每次营销活动，我们将工作内容明确细分到人，保证了营销活动效果。要建章立制，更要有严格的检查督办体系，各柜组长、文员递交的月度工作计划均由卖场人事助理理顺督办，保证了各项工作的准时完成。生鲜商品、联营商品一样做单品管理、单品促销是生鲜和百文两课别销售增长的主要原因。通过供应商主要单品、品牌的计划考核等精细措施，为压缩调整提供了淘汰依据。

5：建立了一支团结的、能打硬仗的、高绩效的团队。盘点压缩调整的两天时间里卖场全体工作人员充分展现了超市青年昂扬向上，不怕困难，能打硬仗的精神风貌。绳采飞扬、员工才艺展示、七一革命歌曲拉唱等等活动中涌现了大批有能力，有活力的青年员工，增加了卖场班子的凝聚力。后备柜长核算培训班为希望在超市有所发展成就未来的卖场积极分子提供了舞台。

当然，我们也存在一些不足，主要表现在：

1：防损管理需进一步加强，杜绝放流等恶性事件，需进一步总结防损经验。

2：超市生鲜硬件设施，照明需进一步完善，增加生鲜服务功

能。

3: 部分课别绩效需进一步提高，文体课需加强管理。

4: 卖场团购需进一步强化。

回顾过去，我们信心十足，面对未来，我们永不满足。20xx年度卖场将经受更加激烈的市场环境和更加繁重的调整任务，平价业态在谁领风骚，期待我们超市人以更大的工作热情面对挑战。按照公司精细化管理与发展年的要求我们将着手开展以下工作：

1. 20xx年卖场总体工作目标预计实现销售收入9000万元，毛利895万元。继续优化卖场布局，加层前的型高绩效超市的实现和建筑空间的合理利用将在*月和*月实现。加层后将努力夺回平价业态**市场领头羊的地位。

2: 确保生鲜集客力，提高生鲜人脉，逐步完善生鲜硬件，捍卫生鲜经营，保障超市经营灵魂。

3: 分加层前、后逐步完善卖场品牌品类结构，做好挖潜工作。加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，加层后要作好目前卖场缺品的引进工作。

4: 创新经营，快乐营销，营造更多，更完美的营销活动。做好传统节日食品销售，突出重点品牌和季节性商品销售，塑造好淡季市场卖场形象，通过洗化节、饮料节带动淡季销售。

5: 加强防损管理，降低卖场损耗；规范现场管理，深化服务内涵；严格质价管理，确保食品安全；储备人力资源，保障后续发展。

最后，我代表我们超市班子集体，也代表个人，对每一位为超市卖场做出努力的领导、各职能部门及兄弟卖场和超市全

体员工表示感谢，感谢你们支持性的工作，为超市的发展奠定了基础，期待20xx年里，大家一道为公司做出更大的贡献。

述职人：

x年xx月xx日

超市述职报告篇四

尊敬的各位领导：

大家好，我叫xxx□是大川店调味组的实习主管，于4月28日加入我们家园超市。在过去的三个多月，我经历了许多，学习了许多，以极大的热情投入到大川店建设中，终于，我欣喜的看到自己的汗水浇灌出了鲜艳的花朵：调味组销量蒸蒸日上，团队人员勤恳团结。以下是我这段时间的工作心得与体会，请多多指教。

在公司招聘大川店主管时，我积极报名参与，不仅因为这对于我是一次极好的自身提升机会，还因为我看到了我们家园超市广阔的市场前景。沐浴在公司团队的专业培训下，我迅速成长，顺利通过公司考核，成为了一名实习主管。

4月到5月的实习，每一天对于我来说都是一个新的阶梯，每一天我都能登上一个更高的平台。如果说金牛店与滨河店就是一片智慧经验的汪洋，那么我是一块海绵，每天不知疲倦的汲取知识的营养，“商品怎样陈列?接货有哪些要素?主管的岗位职责及工作流程有哪些?.....”这些专业知识渐渐深入我的脑海，我还不断向前辈们虚心请教人员与商店管理经验，自身有了突飞猛进的进步。

时不断给予我的组员鼓励，帮他们坚持了下来，我们也经过一段时间的相处，建立了良好的关系。

开业在陈列商品时，望着空空的货架，我的脑子一片空白，尽管我已经在理论和实体店里学习了陈列的基本原则，但因为没有亲手操作过，还是有些底虚。最后在不断地尝试下和组员的共同努力下，我们终于摆出了初步满意的雏形。直到现在，我还在不停修改摆放方式，坚信“没有最好，只有更好”，我希望自己的陈列方式能最大限度吸引顾客的眼球，获得更高的销售额。随着开业的一声炮响，我正式进入了主管的角色。看着自己的货物被蜂拥而至的顾客买走，我即欣喜又担心，欣喜着会有很好的营业额，担心着是否会断货，我不断地与采购沟通联系，在采购的帮助下，没有出现畅销品缺断货的情况。

以上是我的开业期间的回顾和感受，下面是我两个月来工作实践中的经验和体会。

最大的收货就是学会了如何订货，起初不知道何时补货，补多少数量，库存多少合适，现在已经不存在这些困惑了，我已经能把控好商品的最小库存及最大库存，季节性商品和促销品要有合理的囤货，做到不断货，不缺货。

快的气氛，使商品传达出一种无形的语言，激发了顾客的购买欲。接下来说说人员管理方面，我遵循“以身作则，一视同仁”的原则，我的宗旨是“和谐而有序”。微笑着开始每一天，微笑着面对每一个人。下面是细则：

1. 知人善任，使员工能在自己的工作岗位上发挥最大的潜力。
3. 尊重人是管人的基础，不要对员工颐指气使，礼貌用语多多益善，勇于面对员工的建议，对待员工要一视同仁。
4. 让制度去说话 衷心感谢各位领导对我工作的支持、监督、指导及对我个人的帮助。我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，勤奋工作，顽强拼搏，为家园超市发展做出应有的贡献！

超市述职报告篇五

尊敬的各位领导，亲爱的家人们。

大家好！

首先我想说的是非常感谢公司给我施展个人才能的舞台，让我从一名普通的员工步入到管理者的队伍。

时间流逝，来宝庆以近两年了，任职七波辉课长以十天有余，刚开始的时候自己心里很是没底气，一直问自己能不能把工作做好，因为开始来宝庆的时候我是再乔丹工作，那时候才开始认识品牌，了解品牌，学习销售技巧，学习商品陈列，虽然都是运动品牌但对童装不是太了解，陈姨曾说过无论干什么事都要有自信，我牢记在心。商城人的热情氛围影响着我，领导的关心鼓励着我，我暗下决心一定要把工作做好，不能辜负领导对我的希望。

来到七波辉首先要做的就是熟悉七波辉，了解七波辉服鞋的种类，大类，系列，把我曾所学到的取长补短，刚进七波辉工作的时候，压力挺大的，因为凡是都要从0开始。从我做起，要把团队带好，给大家说一个前几天发生在我们店的事情，当时有三个顾客来给孩子买衣服，顾客十分的刁难，边看边把我们的叠装散开，一会拿这件一会拿那件，衣服找了一大堆，然后又到处挑毛病，俗话说顾客就是上帝，来我们店买衣服，就会增加我们的营业额，大家都知道销量对我们来说是很重要的。我们岂能让顾客空手而归。我们利用所学的商品知识，细条方法，还有我们的售后服务，大家一起一言一语的给顾客解答，给小朋友试穿新衣服，新鞋子。直到顾客满意买单，有一句话说的好同心山成玉，协力土成金，团结就是力量。只有团结的队伍才是一个好团队。让我深有体会。

在今后的工作中，我将继续努力，不断学习不断提升自己的工作能力及综合素质，为公司尽自己的一份力量，带好团队。

我深信我们宝庆的队伍会以更专业，更高效，更真实的服务面对千千万万的顾客。让我们共同努力带好头，做好自己，从我做起。

超市述职报告篇六

各位领导：

识,力图尽快融到家乐的发展中去。在xx店开业前夕,我任劳任怨,始终工作在第一线,经常和员工奋战到深夜,直至开店。至此,我开始了开创xxxx市场的征程。年初xxxx路北店的销售额每天仅十余万元,经过半年的努力,市场终于打开,家乐在xxxx的知名度提高,销售额提高了,顾客满意了,员工的脸充满了喜悦,这一年我被评为“xxxxxx先进员工”。

由于是刚来xx市工作,没有人缘关系,一年来,我利用一切人际关系,克服地域差别,了解xxxx市场及各项政策规定,与合作方紧密配合,同相关政府部门建立了良好地合作关系。为了开拓xxxx市场,我每天与员工一起工作,并听取各项合理化建议,以应对激烈竞争的市场环境。目前□xxxx有超市xxxx多家左右,竞争对手们把店开在了家乐店的周边,面对这种环境,使xxxxxxxx年任务的完成与提高是一种考验,员工们都存在担心的思想。为此,我对员工们提出xxxx年的工作中心是“以服务促销售,以管理降成本”。一年来的服务规范的培训、管理者的培训,大家都不会忘记这个工作中心,这一条已经贯穿到商店每个管理者和员工的脑海中。只要做的好,就会吸引顾客,就能摆脱困境。一年来路北店销售和管理上实现了双盈利的目标,销售额超计划完成。比xxxx年增长了85%,连续三年完成了集团下达的任务。

面对闪光的成绩,我并不满足。我认真分析商品结构及市场需求,及时调整商品结构并合理控制库存,避免积压资金。因xxxx路北店为外埠店,供货商又多为外地供货商,在一定程

度上影响销售。年初，公司在xxxx成立商品组，由我担任组长，为了使店在xxxx稳步发展，使其同竞争对手形成差异优势，我对商品组提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的谈判原则，使商品组在完善xxxx市场的同时，进一步形成了xxxxxx连锁的优势。汰换了不适合xxxx市场的商品，并发展了部分本地特色商品，从根本上解决了蔬菜、水果不能连锁经营的问题。年中，在我的带领下□xxxxxxx在商品经营上拓宽了电脑、手机、音像、图书、冰鲜、主食厨房等品种，真正形成了仓储超级大卖场。商品品种比99年增加了近一倍。品种的丰满带来了客流，管理的加强降低了成本，服务水平的提高赢得了顾客□xxxx年度市消协、工商、报社在民意测验中，xxxx路北店被评为“xxxx市民最满意超市”。

在担任xxxx路北店店长及xxxx地区主管期间，面对店内外繁杂的工作我开动脑筋想办法，大胆放权，竞聘上岗，充分调动各级管理人员和广大员工的工作积极性、创造力。我认为“员工是企业最大的资本，只有为他们提供机遇，才能充分发挥他们的才智，才能增强员工的凝聚力，企业才能长存”。在我的领导下，xxxx路北店逐步形成了各司其职，各负其责，严谨高效的工作格局。

当然在工作中我也存在着不足之处，在以后的工作中我会不断改进，力求使工作能在上一个新台阶。

超市述职报告篇七

尊敬的公司领导、同志们：

你们好！

时光匆匆而过，蓦然回首，超市在稳步发展，个人也在逐步成长。曾有过恍惚，也有过迷失，甚至堕落，可是每次都能从其中挣脱出来，只因为心中那不灭的信念：宝剑锋从磨砺

出，梅花香自苦寒来。为此，我不断从自身的知识储备和处事方法出发，以超市给予我的任务和职位职责为实践点，虚心学习，努力实践，力争自己能通过实际行动为超市的发展壮大增砖添瓦。

通过一年的实践，自身综合素质和能力都得到了很大提升，具体如下：首先，对超市行业有了更全面的认识。在这里，我学会了超市的基本知识，比如商品陈列的一些基本原则，商品的基本单品分类，盘点的流程及过程控制。并从超市商品力、团队执行力、营销技巧三个方面展开了全面的学习。

其次，是为人处世能力的提高。在工作中我学会了很多为人处事的方式方法，处理上下级搭档之间关系的能力等。毕竟刚从学校出来的我什么也不懂，而社会和学校又有很多地方不一样，所接触的群体各异，说话、做事都不能像在学校一样。起初和供应商交谈，和员工交流都大大咧咧，不注意表达方式方法，造成了一些不必要的麻烦。而现在通过一年的磨练，为人处世方面我特别重视方式方法，而且得到了较好的效果。

第三，管理能力的提高。在超市努力工作一年之间，主要担任了生鲜部主管职务，也短期担任百货部主管，管理能力得到很大的提升。主要包括商品管理及员工管理两个方面。刚做主管的时候，专业技能不够，管理能力不行，遇到过很多的问题，不知道怎么去管部内员工，和他们过于亲近，结果对管理带来不便，使整个区域松散。后来及时调整，上班时严肃认真，下班时朋友对待，不仅使部内纪律严正，而且跟员工们关系亲密，使整个部门关系融洽。所谓吃一堑长一智，在工作的平台上不断的磨练下，自身的管理能力也不断的提升。

第四，服务意识有了更全面的认识。零售业就是服务业，我们的主旨就是服务顾客，力争让每一个顾客开心购物。我们的目标就是创造一连串的顾客，形成稳定有力的市常所以当

我们站在卖场的一角，我们的一言一行将直接影响公司集团的形象。也许是地方原因，直接致使我们卖场员工极度缺少服务意识。所谓一方水土养育一方人。因此，在接下来的工作中我将更加重视服务，把忠恒超市的脸面赢回来，为公司增光添彩。值得一提的是卖场的音乐不仅带动了卖场的气氛而且引导顾客心情刺激冲动性消费，为消费者购物提供愉悦的环境同时增加销量，是卖场不可缺少的元素。再者客服台不仅是超市的门面而且是做好售后服务的主要硬件设施，是不可缺少的，希望领导能予以重视，提供卖场音乐，重建客服台，增强服务意识，加大非价格竞争优势。

不够及时，区域内各类商品分类不够明确。因此针对以上，对20xx年工作作以简单规划。

首先，鉴于生鲜部在超市中的特殊地位，顾客对部内商品价格敏感，计划3月份和供应商协调沟通，以市场为导向，全面降低区域内商品价格，增大区域价格优势，使区域做到真正的物美价廉，为稳定超市客源提供保障。

其次，我深刻认识到商品明确分类的重要性。不仅方便顾客寻找所需商品，为顾客提供不同层次的消费需求，而且方便管理，品类缺失一目了然，方便工作人员根据销售情况及时做出调整，为顾客购买提供丰富的货源。因此计划签订合同之际和各供应商沟通，按类供货，不得串货，同时计划4月份进行商品细分，针对不同目标客户群体打造各类专区，如散称休闲区建立老北京特产区、儿童休闲区、无糖休闲区等。

同时，对于日常管理工作，包括纪律，卫生，食品安全等基础工作继续加大管理力度，同时完善部内奖惩制度，同所有员工一起努力，打造优秀团队，力争将我们超市打造成为周边小区的生鲜基地，为超市做大做强做出应有的贡献！

我的述职完毕，谢谢大家。