

最新母婴店工作总结及工作计划 卫生院 母婴保健工作总结(大全10篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇一

20xx年妇幼卫生监测工作在县卫生局的领导下，在县各医疗保健单位的通力协作和全县各级妇幼人员的共同努力下，已圆满完成了工作任务。根据国家，省，市“妇幼卫生监测”工作精神要求，为了保持与国家监测的一致性，今年的“妇幼卫生监测”工作执行了“3+1”模式，一年来，我们做了以下工作。

县委，县政府对妇幼卫生监测工作给予了大力支持，县卫生局对妇幼卫生监测工作给予了高度重视，制定了[]xx县妇幼卫生监测方案，方案中确定了详细的监测对象；拟定了统一的资料收集办法和运转程序；制定了质量控制方法以及检查奖惩办法；县卫生局监督所人员每年深入基层进行监督指导和帮助；县妇幼保健院对此项工作常抓不懈，定期不定期的深入乡村进行检查。督促。指导，保证了妇幼卫生监测的顺利进行。十多年来，妇幼卫生监测工作屡屡受到国家，省，市检查人员的高度评价。

今年是妇幼卫生监测工作改为”3+1”模式的第三年，以后妇幼卫生监测工作运行顺利与否，抓好本年度的妇幼卫生监测培训工作是关键。首先我们就过去工作中存在的问题做了详

细的分析和充分的准备工作。制定了周密的培训计划，参加省级师资培训班的同志精心准备，认真备课，10月中旬县乡村从事妇幼卫生工作专业进行了为期三天的培训，在培训班上，她们就孕产妇死亡监测方案及评审，5岁以下儿童监测方案及监测数据渥报调查方法和相关表的填写进行了详细认真的讲解。培训结束后，举行了书面考试，保健院院长申芝凤对培训进行了总结。此次培训得到了县卫生局的高度重视和大力支持，卫生局副局长臧庆玲同志到会并作了重要讲话。臧副局长强调了妇幼卫生监测工作的重大意义及此次培训班的重要性，要求参加培训的同志一定要树立高度的责任心，要用严谨的工作态度，认真做好监测工作，确保数据的真实性和实效性，杜绝虚报，瞒报，减少错报，渥报。通过学习交流，大家进一步统一了思想，提高了对妇幼卫生监测工作的认识，增强了责任心和使命感，理解和掌握了妇幼卫生监测方法，收到了满意的效果，达到了预期的目的。培训对完善妇幼卫生信息工作制度，促进妇幼卫生信息利用率，提高了妇幼卫生监测的质量，促使我县妇幼卫生工作走上制度化，规范化，科学化的管理轨道，推进我县妇幼卫生事业发展发挥了积极的作用。

按照培训要求，各监测乡镇在收集到村级上报的监测信息后，在十一月上旬深入各村进行数据质量控制，为确保数据上报的真实性打下基础；十二月下旬，在各监测乡镇质量控制的基础上，县妇幼保健院又随机抽取了五个乡镇二十四行政村进行了为期五天的质量控制和监测指导，充分保证了上报数据的准确性□xx年xx县基层上报活产数20xx人，质控后为20xx人，漏报率1%。5岁以下儿童死亡上报57人，死亡率为27.83%。漏报2人，漏报率0.9%。婴儿死亡上报37人，婴儿死亡率为14.51%。漏报2人，漏报率0.9%。新生儿死亡上报19人。死亡率为9.3%。漏报2人，漏报率0.9%。全县住院分娩率已由xx年的53.87%提高至xx年75.1%；孕产妇死亡4人，死亡率为10万分之195.3。全县无孕产妇死亡漏报。

1、部分乡镇两个系统管理率低，监测工作有待提高。乡镇妇幼保健人员不能及时。准确地掌握本乡镇的儿童出生数，可能存在活产和死亡的渥报。建议各医疗保健单位要加强两个系统的管理的建立和健全，为提高妇女儿童生命监测提供保障。

2、质量控制要常抓不懈：个别医疗机构人员对监测工作未引起重视，发生登记不全面，对医院可能死亡的高危儿童的随访找不到地方，也可能存在渥报现象。建议各医疗单位要健全登记，并做到产妇姓名。地点真实可靠性，以减少渥报发生。

3、监测经费匮乏，不利于监测工作的进行：基层医疗单位普遍妇幼经费匮乏，希望增加监测经费。尤其监测工作难度大。基层人员报酬低，影响临测工作进行。

4、监测人员更换频繁，素质不高：由于临测人员的更换频繁，新上任的监测人员对监测工作不了解，不主动学习。而影响了监测工作的进行。

5、乡镇卫生院产科建设亟待加强：随着农村合作医疗工作的普及和农民生育观念的进步，到乡镇卫生院分娩的人越来越多。但目前部分乡镇卫生院的产科技术力量薄弱，产科设施原始。落后，大部分乡镇卫生院没有温馨的住院环境，可能加大了新生儿的危险因素。

6、重视城镇人中的保健管理工作：随着城镇建设步伐的加快，城镇人中的保健管理无疑会形成一个巨大压力，我县城镇居民委员会建立不全，影响了城镇出生死亡的规范上报。建议有关部门尽快组建城镇居民三级保健网络，增加人员。设备。经费。使城镇人口得到相应的保健服务。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结 篇二

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇三

(一) 活动时间:

20xx年05月#日—#日

(二) 活动地点

丽江市##路##

(三) 活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送（抽奖活动）

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可以换购相应的赠品。（换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子）。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。（由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片）。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。（比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定）。

6、会员快捷办理

在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。（会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间）。

（四）活动期间的门口布置

1、彩虹门：在瑞家宝贝门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店瑞家宝贝周年店庆活动。将瑞家宝贝四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚（或者是大遮阳伞），摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端（或者彩虹门两端），增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和瑞家宝贝的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水（可以是塑料彩印）。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言保

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

（一）活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。

(1) 5月#号（提前3天）

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7：30在瑞家宝贝门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到瑞家宝贝进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2) 5月#号（提前2天）

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7：25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3) 5月#号（提前1天）

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7：45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的. 事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

(二) 活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1) 5月#号（活动第一天）流程表：

时间流程人员

- 7: 10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。
- 7: 25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：
- 8: 45花篮摆放。1人：
- 8: 50最后检查，确定一切就绪。
- 9: 25接待专家。2人：
- 10: 00一切准备就绪，周年店庆正式开始。
- 12: 00午饭时间，轮流吃饭。
- 17: 00午饭时间，轮流吃饭。
- 21: 00开始整理部分不需要的用具，准备收常
- 21: 30对于这一天的总结。

(2) 5月#号（活动第二天）流程：

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇四

根据省卫生厅、市、县卫生局《卫生系统“三好一满意”活动实施方案》活动部署，我院高度重视，马上行动起来。第一时间进行动员部署，成立了以院长为组长的“三好一满意”活动领导小组，结合我院实际情况制定了《妇幼保健院开展“三好一满意”活动实施方案》。召开动员大会，营造人人知晓活动，个个参与活动，努力实现“三好一满意”的

活动氛围。

为保证活动扎实有效、不走过场，我院结合实际，以“创新发展”为主线，以“三好一满意”活动为平台，将“三好一满意”活动创先争优活动活动紧密结合，切实加强医院的政风行风建设。继续推行服务承诺，开展优质服务理念教育活动。广泛征求意见和建议，提高病人的满意度；设置了意见箱、举报电话，自觉接受社会监督；优化医院门急诊环境和流程，落实便民、利民措施；提供方便快捷的检查结果查询服务等；开展双休日及节假日门诊，延长门诊时间，力争做到安排合理、服务热情、流程顺畅，不断促进医疗服务水平的提高。

我院“三好一满意”活动通过学习宣传阶段工作，让全院干部职工了解了开展“三好一满意”活动的重大意义和目的，充分调动了广大职工的积极性、参与性和创造性。努力营造了各科室、各部门重视，全员参与的良好氛围。

“服务好”是医疗卫生工作宗旨和作风的体现。医疗服务要坚持以人为本，牢固树立“病人第一、质量第一、服务第一”的理念，切实增强服务意识，改善服务态度，改进服务模式，优化服务流程，提升服务水平，努力为患者提供全程优质温馨的服务。

（一）改进服务态度，继续坚持“以病人为中心”的服务理念。要求广大医务人员在提高服务质量的同时，对待每一位患者都要细心、耐心和真心。通过开展相关活动，加强了护患沟通，医护沟通，提升了护理人员整体素质，为落实优质服务，锻炼护理队伍奠定了坚实的基础。积极实行双休日及节假日门诊、开展优质护理服务等利民措施，为群众和患者提供了方便、廉价、优质服务。努力做到服务态度良好，积极倡导服务文明用语，坚持杜绝服务禁语，杜绝生、冷、硬、顶、推现象。切实增强人文关怀意识，大力倡导人性化服务，处处体现人文关怀，努力提供温情的服务和技巧。

（二）优化服务流程，方便群众看病就医，重点抓好医院挂号、收费、药房、门诊等窗口，从制订方便群众就医的业务流程、符合病人需求的工作制度入手，采取综合措施，进一步优化服务流程，改善服务设施，美化服务环境，方便病人就医，缩短病人等候时间。

（三）实行公开透明服务，保障群众看病就医知情权，加强医院信息化建设，通过多种途径和渠道为群众提供医疗机构科室布局、科室特色、专家信息和出诊时间、诊疗流程等医疗服务信息，方便群众就医选择。定期向社会公开医药费用信息，努力提高收费公开透明度，使群众看病就医明白消费。

三、加强医德医风教育，大力弘扬高尚医德，严肃行业纪律，努力做到“医德好”。

医者德为先，良好的医德是和谐关系的前提。我院注重理论灌输，培养良好的医德意识。医务人员的医德不是自发形成的，而是在一定社会环境和物质生活条件下，通过外部教育灌输和个人在生活实践中主观修养而形成的，它是一个长期的艰巨的过程。我院结合实际，利用各种形式加强学习和教育，把培养高尚的职业道德与提高业务水平放在同样的位置，赢得患者和社会的信任，使医德医风建设不断提高。

结合工作实际，我院坚持廉洁行医，充分利用群众举报等有效线索，对重点科室医务人员，收受或变相索要红包、回扣等损害群众利益、破坏医院形象的不良行为进行严肃查处，充分发挥惩治的警示和震慑作用，促进我院服务行为的规范和良好行业风气的形成。大力推进“合理用药、合理检查、合理治疗、合理收费”工作规范，加强培训教育，转变我院医疗服务观念，建立以医德医风、服务质量、社会评价等为主要内容的绩效考核体系，做到少花钱、看好病，使群众真正感受到新医改带来的实惠。

医疗质量和安全是医疗服务的核心和灵魂。“三好一满意”

活动中提出“质量好”，是对医院管理年、医疗质量万里行等活动的延续和提升其内容更为丰富，形式不断创新。

（一）认真抓好医疗质量安全各项制度落实，增强医疗质量安全意识。我院始终以医疗质量为核心，切实加强医院内部管理和基础医疗质量管理，继续强化临床专科能力建设和医务人员“三基三严”培训。为促进医护质量进一步提高，保障医疗安全，提高医护人员专业素质，我院每周进行一次由各科室主任轮流主讲的医学讲座，主要是交流最新临床知识、医疗实践的心得体会、常见病多发病的诊断及治疗、新技术新疗法，从而提高医护人员技术操作的熟练性和准确性，并每季度进行一次“三基”考试以巩固和提高医务人员的理论知识。

（二）加强医疗技术和设备临床应用管理，保证医疗质量和患者权益。切实加强医疗技术临床应用管理，建立严格的医疗技术准入和管理制度，对违规行为坚决予以查处。医务人员要牢固树立正确的人生观和价值观，树立质量第一的意识，把主要精力放在学习业务、钻研技术上。

（三）每月开展一次“处方点评”工作。为提高处方书写质量、规范门诊医疗行为、促进合理用药，按照《处方管理办法》的要求建立了处方点评制度，并聘请上级医院专家参与，对处方实行综合评价。如今我院的处方点评工作已初见成效，处方质量明显提高，对促进合理用药起到了积极的作用。对于这项工作，我们将继续下去，不断完善，使之规范化。

五、深入开展行风评议，积极主动接受社会监督，努力做到“群众满意”。

“群众满意”是我们的最终目标，也是我们开展“三好一满意”活动的初衷和目的。

（一）认真做好患者满意度调查，赢得患者满意。通过对出

院病人电话回访、对住院和门诊病人现场调查等形式，关注患者感受，听取患者意见；对他们提出的意见或建议，积极落实整改，切实促进医疗质量和服务水平的提高，赢得患者满意。

（二）全面开展民主评议行风，让社会满意。民主评议行风，是依靠人民群众的有序监督、解决群众反映的突出问题、以实际成果取信于民的一项重要举措，通过扎实的工作，赢得群众的满意和认可，赢得社会的理解和支持。

通过开展“三好一满意”活动，使我院医德医风有了明显的改进，医疗质量稳步提升，服务水平不断提高，群众满意率不断上升，把我院的各项工作推向新的台阶，真正使“三好一满意”落到实处。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇五

销售技巧是针对销售过程中与顾客交流中使用的一些语言与肢体语言技巧，能促使销售的成功。

在母婴店的销售中，一定要明确一个观念：就是顾客在买什么？这一点很重要。很多的销售人员自认为把产品的知识掌握清楚之后就能取得好的销售业绩。但事与愿违。如果这个核心问题不明白就做不好销售。

例：顾客在我们的店里买了一罐百立乐牛初乳，她为什么买百立乐牛初乳呢？是因为百立乐牛初乳能为她的宝宝带来健康与很少生病的好处。那么顾客是不是买健康呢？是不是在买利益呢。再比方说，顾客买也一些纸尿裤，是为了什么？就是为了方便，对宝宝好。这就是利益。如果我们在销售过程中，不去谈商品怎样怎样好，而是说这种商品能为宝宝与家长带来什么好处，那销售自然也水到渠成了。

在销售中，对顾客一定不要讲某种商品的好处超过两种。那会让顾客失去信任。把主要的好处说上一至二点就足够了。另外，核心是为了顾客，为了给顾客带来好处与利益。说服顾客不一定要用专业的商品知识，顾客不是专家，很难听得懂。但并不是说不要掌握商品知识。掌握商品知识非常重要。

我把在销售过程中起到关键性作用的销售用语写出来作为参考。

顾客主要考虑安全、效果、节省时间、方便性等因素，所以，用实际的例子更为有效。如：这种商品，是我们店里最畅销的食品，回头客很多。每个月能卖出153罐。前几天缺货，刚进货3天，这几十罐就快没有了。以往顾客反应的效果不错。这几句话胜过专业的商品知识一千句。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇六

一、认真学习，努力提高

我们必须大量学习专业知识，以及销售人员行业的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名合格的销售人员，必须熟悉专业知识，勤奋努力，一步一个脚印，对领导下达的任务，认真对待，及时办理。

三、存在的问题

通过这半年的工作，我也清醒的看到自己的不足之处，只要是针对有意购买的顾客没有做到及时的跟踪回访，所以在以后的工作中将做好记录，定期回访，使他们都成为我们的老顾客，总之，在工作中，我通过努力学习收获非常大，我坚

信只要用心去做就一定能做好。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇七

据悉，2012年11月28日，“2012加盟母婴用品——幼教电子行业峰会”在广州召开，来自全国各地母婴用品——幼教电子连锁产业等代表近300人出席了高峰会议。

早期全面开发孩子的听觉、视觉、想象力很重要，因此家长、学校往往选择各类早教产品对孩子的潜力进行激发，但是往往“拔苗助长”，效果适得其反。母婴用品安全问题不仅体现在原料和质量上，一些学习工具在研发设计过程中就存在隐患，有些点读机的声音分贝过大，影响孩子听力，成为孩子身边的不定时炸弹，令家长们担心不已。点读笔原本是陪伴孩子健康成长的伙伴，是开发孩子智力和动手能力的工具，可是一些在设计和原料上存在隐患的学习工具却成为孩子身心健康的杀手。

点读笔之所以被家长信赖就因为其绿色科学的教学方式，因此加盟母婴用品点读笔，加盟商尤其要注意点读笔的环保质量如何。新启航点读笔严把质量关，通过国家环保ccc认证，做消费者满意放心的产品，新启航点读笔贴心地采用原装进口材料绿色的abs工程塑胶制成，为宝宝健康的用心做产品。

采用国内顶尖oid隐形识别码技术，发声分贝在60分贝之内，严格控制在孩子合理的听力范围之内，安全系数高。发声清晰，性能稳定，动态加密，耐摔抗振能力强国内首创，从三楼上丢下也能正常使用。采用最新光学技术实现零辐射，精准度灵敏度行业第一，产品质量按欧美高标准要求生产。

即使不看电脑、电视视频，新启航点读笔也能给孩子足够的学习内容，五百万打造的多功能语音卡，让新启航点读笔不

仅能点读有声图书还能点读笔普通图书，可点读全国各个版本的学前教材，以及各个版本的小学一年级到初中三年级教材的点读笔，全部教材多达2500多本，这也是国内唯一的一家！新启航推出“想动听看读”“五维全脑开发教育法”，寓教于乐，在绿色的学习环境中全脑均衡发展。

对于新启航点读笔严守质量关的报告，在会议上获得众多商家的嘉奖和认同，加盟母婴用品这个行业正因为做良心产品，销售安全商品才能蓬勃发展，根深蒂固，枝繁叶茂！

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇八

与店员进行沟通是店长的主要工作职责之一，也是必须掌握的一种沟通技巧。只有沟通得好，很多工作才能顺利展开，不断提升团队的凝聚力，提高销售业绩。

店长为什么要同每一个下属员工进行单独的沟通？单独沟通的好处是什么？

店长作为一名管理者，如果对自己的下属员工都不了解，不知道每个员工的能力特长，就没办法“因人设岗”。

就会造成员工在工作时很难最大化发挥自己的能力：事情做不好的同时，还会影响员工工作的积极性。时间一长，员工的工作兴趣和激情就会被消耗殆尽，然后是无尽的抱怨，或者直接辞职走人。

其次，单独沟通更有利于对每一个员工内心想法、需求、期望等信息的深度挖掘，因为单独面对面更容易说服和打动对方，是对方能尽可能的敞开心扉说出心里话。

只有员工愿意和你交心沟通的时候，从工作到个人再到家庭，你们无所不谈的时候，你才算是真正了解这个员工。

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇九

一些市场成熟的母婴大品牌都会有省级、市级等分级代理，一般来说，奶粉、纸尿裤还有一些日用快消品采用这种模式的比较多。从区域代理商处进货，货源质量上有保障，但货源是否能稳定并充足供应，也是值得我们考虑的问题。

有经验有渠道的人最喜欢的方式就是从品牌厂商直接进货了，因为这直接省去了中间商层层克扣的利润，不仅能节省进货成本，而且也能让消费者享受更实惠的价格，从而吸引更多用户，提高用户黏性。

但是，直接对接品牌厂商是件很难的事儿，尤其是母婴产品进货量不够大的话，这些品牌厂商根本不会给你发货。而且对接品牌厂商有时也需要多方联系、沟通，比较费时费力。

母婴行业每年都会有一些零售商举办的订货会，在订货会上厂商可以直接面对母婴店，店主能以较低的价格拿到母婴货品。但是展会订货也存在一定的弊端——那就是周期太短，展示产品数量、款式有限，我们并不能全面了解厂商的供货实力如何，上当受骗的情况也是有可能发生的。

另外现在在线批发拿货的方式也比较流行。母婴产品线上调度，而且采购价格实惠，一件代发还能节省商家进货管理的仓储成本。但是这种在线批发也可能存在缺陷，那就是拿货产品品牌度不高，如果母婴用户更青睐品牌产品的话，则不具竞争力。

总之，新开的母婴店想要进货有以上这四种渠道。但要说高性价比进货方式，还要属在线批发了。不过在线选择货源供应*台，也不要忘了考察其货源品质、发货速度等详细细节！

母婴店工作总结及工作计划 卫生院母婴保健工作总结篇十

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础第一要建立逐级管理制度，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，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。