

# 最新门店经营分析报告(实用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 门店经营分析报告篇一

二是对内部职工加大培训力度，使信用社职工人人都懂pos机相关知识，人人都是营销员。三是加大对本部室人员培训和学习力度，扩展知识面，学懂学精业务知识，更好的促进工作。

总之，我们按照职责分工，努力做好本职工作，扩大我辖电子银行业务的市场占有率。

二〇一二年十月二日

## xx村镇银行经营业务情况报告

xx村镇银行作为新型农村金融机构，成立以来，在地方政府以及各级监管部门的正确领导和大力支持下，各项业务发展稳健，现将经营业务发展情况汇报如下：

### 一、经营发展情况

## 门店经营分析报告篇二

一年来，酒店的服务工作在保持发扬我店好的做法的基础上，还在以下两个方面做出不少努力。一是进一步完善了培训方式。采取集中培训和灵活培训相结合的模式，结合服务人员

的知识结构，找准部门特点与弱点，将重点放在店纪店规、礼节礼貌等服务技能操作规范化的培训，促进酒店管理水平和服务质量的提高。同时，建立健全班前例会制度，以便及时总结前一天的工作，并安排当天的工作。二是注重教育、引导广大服务人员树立“宾客至上”的思想，以客人的需求为主线对客服务。要求在对客服务中仔细揣摩顾客的消费心理，尽量满足客人合理的要求；转变“怕麻烦、怕费时费力”的思想。力求服务上有所突破，用客人的口碑，扩大宣传面，以扩大酒店形象和影响面，整体服务质量有较大提高。

### (三)经营工作目标

## 门店经营分析报告篇三

按照中央“调查研究年”和“转变作风年”活动的要求，我就商场经营现状及如何摆脱困境这一课题，从不景气的原因和应对措施方面进行了深入细致的调研，现将有关情况汇报如下：

商场位于东风道和南源路交界处，其前身是供应站，是我场最早开办的百货商场，营业面积800平方米，主要经营烟酒茶糖、副食调料、日用百货、五金电料、针纺织品、文化用品、服装鞋帽等多种商品，属公有制单位，负责为全场职工提供后勤服务，长期以来靠总场扶植。然而近年来，随着总场机制的变革，商场由原来靠总场扶植变为自主经营，自负盈亏单位，加之市场经济的迅速发展，我场各种形式的商尝超市越来越多，竞争日益激烈。由于商场在经营管理方式、员工主人翁意识和服务意识上都需要进一步调整和适应，加之近年来职工工资增长幅度较大，致使商场陷入内部成本上升，外部市场疲软的困境，经济效益大面积滑坡，职工发不全工资，到了举步为艰的地步。

## (一) 主观原因。

一是经营管理思想和现行管理机制与当前竞争日益激烈的市场形势不相符，存有很大差距。特别是在经营策略和用工制度上受多年来传统观念的制约，难以与其他社会上的商场相竞争。因此，从管理角度讲，难度较大。

二是商场员工主人翁意识不强，在服务质量和服务态度上与其他社会商场相比差距较大。由于商场原属公有制单位，商场收入不与职工经济利益挂钩，职工到月拿工资，干多干少一个样，干好干坏一个样。现在一下子变为自主经营，自负盈亏单位，职工不能及时调整心态，吃“大锅饭”的思想观念根深蒂固。另外，现在都讲花钱买服务，而商场的员工缺乏主动引导顾客消费的经验，在服务质量上距顾客的要求差距较大，未能让顾客享受“上帝”的感觉，这也是造成商场困境的主要原因之一。

## (二) 客观原因。

一是地势较偏。由于总场近几年的发展比较快，广大职工的居住中心转向东北，致使商场离繁华地段教远，影响营业额。

二是广大职工的消费观念的改变。随着职工收入水平的提高，居民的生活水平和消费水平也在不断提高，一些人愿意到大城市购物。

三是市场竞争激烈。原来职工想买东西，只有商场一家商店，但是现在随着市场经济的迅速发展，各居民小区内都开办了不同规模的商尝超市，许多顾客图方便，愿意就近购买。

四是由于商场员工是国家正式职工，工资水平与社会上商场员工的工资相比要高出2到3倍，而营业额及利润又偏低。因此，造成成本高，经营不景气。

## (一) 提高质量，促进发展。

一是提高服务质量。“同质比价，同质同价比服务”，服务质量的好坏，直接影响着商场生意的好坏，所以我们要从自身做起，进一步解放思想，更新观念，以“顾客满意不满意”为工作标准，做好商品的售前、售中、售后服务，文明经商，礼貌待客，让广大消费者高兴而来，满意而去。

二是提高商品质量。质量是商品的生命，质量好的商品能够提高商场的知名度，所以要严把商品进货关，广开进货渠道，坚持货比三家，在保证质量的同时，使所经营的商品逐步达到品牌化、系列化，力求物美价廉，减少商品积压，以增强市场竞争能力。

## (二) 加强管理，挖潜增效。

一是加强安全管理。去年“0·2”火灾事故，给商场造成直接经济损失9万余元，我们要从中吸取教训，把安全工作作为头等大事来抓，教育全员牢固树立大安全观念，严格落实安全生产责任制，与班组、个人签订责任状，把责任落实到个人。同时要加强安全检查，消除安全隐患，保证商场各项工作的安全运行。

二是要加强财务管理。建立健全科学、合理的财务管理制度，加强成本核算，控制资金投向，搞好资金运营，确保商场整体工作高效运转。

三是降低管理成本。首先要将管理成本中的各项指标分解到班组、岗位和个人，使商场的每个员工都承担降低管理成本的责任，把市场压力及亏损因素消化于各个环节，使商场员工人人当家理财，真正成为商场的主人。其次要通过层层签订承包协议，联利计酬，把每个班组、岗位和个人的责、权、利与商场的经济效益紧密地结合在一起，将个人的工资与目标完成情况直接挂钩。

(三)以人为本，优化组合。人是生产的第一要素，对于任何一个单位，做好人的工作都至关重要。商场现有在职职工40人，大部分都是女同志，在实际工作中：

一是要搞好人力资源配置，以“科学合理、精简高效、责权明确、分工协作”为宗旨，科学组合，量才用人，人尽其用。同时，认真搞好职工的素质教育和业务培训，提高工作质量和工作效率。

二是要优化工作环境，努力加强外部和内部环境建设，并积极争取上级机关及兄弟单位的理解和支持，创造新的发展机遇。

三是要改善用工制度，建立竞争激励机制，奖勤罚懒，多劳多得，充分调动员工的工作积极性和主动性，营造良好的工作氛围。

经过一年来的试运行，商场的经营状况有所改观。“山不在高，有仙则名；水不在深，有龙则灵”。我们相信，只要商场全体员工同心同德，开拓创新，与时俱进，一定会走出困境。

## 门店经营分析报告篇四

公司严格按照规定计提各项准备金，已按照当年保费收入的50%提取未到期责任准备金，并按不超过当年年末担保责任余额的1%提取担保赔偿准备金，年度工作总结《2011年度经营情况工作总结》。

担保收费为年费率%。

### 3、公司治理情况

## 门店经营分析报告篇五

截止9月底，我辖信通卡存量 张，完成全年任务%。卡内余额 万元，完成全年任务的79 %。采取的措施一是利用布放农信“村村通”机会，宣传以折换卡方便支取；二是宣传信通卡无年费，小额帐户管理费等优势条件；三是利用代发各种农业补贴机会，宣传信通卡优势，促进发卡量。

### （二）特约商户及pos布放