

2023年春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结(精选10篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。什么样的总结才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇一

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。尽快完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。尽快完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火器等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题尽快解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。咱们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题尽快纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是尽快考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是**批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整咱们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，尽快完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门尽快、准确的提供各类分析数据。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇二

年终工作总结是对过去一年、某一时期或某项工作的情况(包括成绩、经验和存在的问题)的总回顾、评价和结论。下面请参考小编带来的这篇连锁药店人力资源部年终工作总结!

2015年是江苏**药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购**全部自然人股权，以80、11的股权控股江苏**药房连锁有限公司，使**成为国大药房的一个控股子公司，为**的稳定，快速、健康发展提

供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏**药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为**长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年**与江苏公司整体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“2015年发展目标规划”、“三年(2015-2015年)发展目标规划”、“2015年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，

统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理”制度及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇三

一)

团队名称：

团队成员：

关于我校奶茶市场问卷实习统计的小组报告

一、实习背景

随着饮料市场的不断丰富，奶茶等饮品也逐渐成为一种时尚。当瓶装饮料不再是学生们课后唯一的选择，当奶茶不再只是作为一种解渴的饮料，而成为一种当代大学生乐活主义的生活方式时，奶茶市场潜力无限，于是奶茶店也逐渐在大学周

边迅速兴起。一家接一家的奶茶店相继选址在大学校园附近。而由此引发的市场竞争也是越来越激烈。

为此，本调研小组展开了此次关于大学生奶茶市场的调研计划，同时以山科大后街皇家奶茶店为例，具体调研其在山科附近奶茶市场的竞争地位以及优劣势。并与其竞争对手进行研究比较分析。

以下是避风塘-皇家奶茶店的有关情况简介：

皇家奶茶店隶属于避风塘奶茶有限公司，是一家以绿色健康休闲饮品为主打的特许经营连锁机构，致力于打造全新的饮品形态，将传统奶茶与健康文化溶合一体，为消费者提供更健康、更具活力的特色饮品。

二、实习人员：

三、实习对象：

四、实习时间□20xx年xx月xx日——20xx年xx月xx日

五、实习目的：

对校内及周边奶茶店的市场现状和投资可行性进行实习分析，为奶茶店投资和更好发展做好导向工作。

六、实习方式：问卷式、访谈法、资料法、观察法等。

七、实习内容：

1、奶茶店销售现状实习

2、奶茶店销售环境实习

3、消费者对奶茶或奶茶店的相关看法实习

4、奶茶店投资分析实习

八、实施过程及各成员分工

(组长)：策划活动进程及活动任务分工，定期召集成员讨论研究，并将各成员的获得的数据资料汇总分析，制作成型实习报告。

(组员)：搜集实习问卷和实习报告的格式及内容方面的有关资料，并结合实际情况引入格式。

其他组员：主要负责宣传方面的内容，如门面、宣传方式等方面的实习。并实习各项物品的市场价格，统计分析销售收入问题。

其他组员：负责实习问卷填报和统计的实施及对店主进行访谈，并对奶茶店的相关情况进行实习。

其他组员：对奶茶店物品准备及投资情况做了相关统计，通过观察法对其销售现状实习。

九、实习结果与分析

(一)销售现状

1、经营模式：即产即销型。

优点：保证产品质量，博得顾客好感与放心，减少浪费。

缺点：效率低。

2、销售方面的分析：

优点：

(1) 该奶茶店是避风塘连锁机构，属知名品牌，具有较强的品牌效应。

(2) 该店为顾客发放积分卡，无论大杯小杯，每集够10杯可免费获赠一杯相同规格的奶茶，吸引消费者。

(3) 店老板雇佣在校学生做钟点工，为学生提供实践机会，提高学生的实践能力，间接拉动产品销售。

不足：

(1) 产品虽是名牌，但是，与其他奶茶店相比竞争力不足，没有鲜明亮点吸引消费者，胜过其他店铺。

(2) 价格方面：与其他奶茶店的价格相同，顾客没有理由必须选择此家奶茶店。（小杯2元，大杯3元）

(3) 宣传方面：本店虽然推出特色的莲子粥，但是鲜有人买，而且很多消费者因盛放莲子粥的怪异容器而退避三舍，更不用说走近消费。另外，本店的门面太小、不够鲜亮，不能吸引消费人群，甚至很多人都不知道有此家店铺。除积分卡外无其他优惠方式。

(4) 奶茶喝到最后，剩下的沉降的部分(如珍珠、椰果等)不能饮用干净，造成了不必要的浪费，一份的量微不足道，但是大量的浪费，着实会造成资金的流失。

(二) 销售环境

1、店址分析：地理位置不佳，位于美食街的西侧角落，有很多的人不会注意到该处店铺，为自己的经营销售带来不便。但是在供电供水方面还算没有困难。

2、店面实用面积：大约4平方米，与其他一些店铺相比展露出

明显的不足。经营店铺较小导致顾客不能坐下歇息，无法坐下品尝产品，最终不能很好的品尝该产品，只是匆匆喝掉作罢，为自己以后的销售堵上了后路。

3、竞争者分析：在美食街和学校周围有很多类似奶茶店，与其他店铺相比，该店没有特别突出的地方，而且门面面积和销售品种单一，导致更没有太大的竞争力，因此，如我们所见，该店销售状况明显不如别家。

4、宣传方面：该店铺门面较小，宣传牌示也是很小的，不能引起消费者的注意，着实是一个缺点。在我国传统节日或西方节日时没有做出相关的宣传(如：在情人节来到时，悬挂类似“将你的他/她一起捧在手心吧!”的牌示)来增加自己的销量。装修不够精美，让人没有想回头的感觉。

5、店内情况分析：店内卫生状况一般，很多原料摆放杂乱；制作奶茶时，工作人员一般是背对消费者在后面制作，制作过程不公开，并且自己店面在此时也很容易被盗；店内的莲子粥容器太大，为本来就不大的店面又增加了些许压力；店员着装不统一，不能体现品牌特色。

(三) 实习问卷(见附件)结果及分析

1、对于饮品价格的接受程度

关于消费者对于奶茶店饮品价格的接受程度，实习显示，无论个人生活费的高低，总体有61.5%的人能够接受每份2-3元的价位，这也是现在山科周围奶茶店饮品的普遍价格，而在3-5元这一相对较高的价位区间，女生的接受比例为21%高于男生的19.1%，可见在对于较高价位饮品的支付意向上面女生会比男生积极，而在对于5元以上价位的饮品则都只有不到1成的人愿意购买，由此可见，在奶茶店饮品营销宣传方面价格战绝不是商家的首选，消费者对于价格并不敏感，只是维持在一般水平。

2、消费者最在意奶茶店各要素分析

在消费者最在意奶茶店那一要素方面，实习显示饮品口味好品种多得到了35.2%的支持率，其次是位置较近则有24.1%的支持率，接着是服务周到16.5%、店铺环境好16.2%以及价格便宜12.1%，通过数据我们不难发现，消费者购买奶茶首先注重的是饮品的口味及种类，同时地理位置也是影响消费者进行购买的因素，这也体现出一个成功的奶茶店既要有优越的地理位置保障客流量，也要有良好的商品品质从而吸引顾客，使其下次再来购买，形成稳定的客户基础。另一方面，良好的服务以及店铺环境是消费者产生持续消费并形成品牌忠诚的有利条件。同时，我们也发现，价格始终不会是一个饮品消费者首先要考虑的因素，也不是决定性因素。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇四

转眼间，20__年x月已随着时间的年轮渐行渐远，新的一月即将到来。回首这一月的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。

20__年x月对一洲来说，是有里程碑意义的一月。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一月时间里，我们增开了3家连锁门店。因为刚刚起步，开店速度也是在计划之内，只要我们一直秉承公司的经营管理理念，估计以后的一洲连锁门店会如雨后春笋般在温州这块沃土上遍地开花。而作为一名一洲连锁门店的店长，今年对我来说也是意义重大的一年。从卖场主管转换到门店店长，我知道我的角色不仅仅是一位管理者，更应该站到一个经营者的立场。守业难，创业更难！既然公司给了我这样一个平台，我深感责任重大，新店开张，万事开头难，如果前期工作没做好，以后就会更难管理，所以一切事态的发展必须要在掌控之中。店长必须要起到一个承上启下的桥梁作用。上要认真贯彻公司的经营策略，下要正确传达公司的方针决策。为人处世要公平公正，上要对得起领导，下要对得起员工，决不能有私心。因为是店长，必

须比员工站一个更高的层面;也因为店长，员工就是你的战友，所以我们要并肩作战。不要刻意去拉开或拉近与员工的距离，多说无益，唯有真诚，才能让人感同身受。员工的信任感才是店长最好的执行力。

我是一个深受中国传统儒家思想影响的80后。我特推崇孔孟之道，修身养性，以仁义治国。其实管理一个公司也是一样的道理。企业的发展，关键在人。一个药店要长期稳定的发展，它必须要有一个好的经济效益为前提，良好的口碑做后盾，实现经营者和消费者的共赢。如何才能达到这个局面，这就需要一个专业的管理者和一个强大的团队。作为一店之长，我深刻地意识到人才对于企业的重要性。如何去发掘人才，如何去培养人才，如何去组建一个团队，这对企业的长远发展才是重中之重。家和万事兴!一个高素质的、凝聚力强的和谐的团队，必定会为公司带来长远的经济效益。一个人人才为企业创造的价值必定大于他自身的价值!如果一个人在他的工作岗位上体现不了他的价值，那么必须乘早换离或撤离，决不能有“食之无味，弃之可惜”的态度。那样等于为公司增加负担，也为自己门店埋下隐患。一粒老鼠屎毁了一锅粥，相信这个道理大家都懂。作为店长要善于把握每个人的心态，开发他们的潜能，分工合作，才能互补协调，责任到人，“各人自扫门前雪”，每个人都做好自己的事情就不会有“他家瓦上霜”，为他们营造一个和谐、融洽、友爱、互助的工作环境，让他们喜欢自己的工作，进而得到不断的发展。

氛围有了，每个人的积极性自然也就上去了。快乐地工作，每个人的服务态度自然就好了。要不是总部经常开展培训，让我们三家门店有机会沟通交流，真的不知道我们梧田店的人其实一直都很低调的。我们只是做好自己该做的事而已，从没想跟其他的店比业绩什么的，诚然不知他们会以我们为榜样，把我们当竞争对手，超越梧田，可能已成为他们的口号了。当然这不是坏事，这只会让我们更加督促自己去做得更好!

一、配合总部对内加大员工的培训力度，加重医学知识的培训，学会联合用药，提高客单价。

二、树立员工爱岗敬业的责任感，对公司高度忠诚，一切以大局为重。全面提升员工的整体素质。

三、树立高度的竞争意识和创新意识。客源竞争是关键，必须建立自己的客户群。任何一种优势都可以打败竞争对手。

四、提高自身的业务水平能力，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的积极性，逐步使梧田店成为一个最优秀的团队。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇五

农村公益电影放映工程是党和国家关心农民、服务农民的惠民工程，也是宣传党的政策、坚持先进文化方向、巩固农村基层*的民心工程。我们认真贯彻执行党的十七届五中、六中全会精神，调整观念、完善措施、深化改革、强化特色。既志高存远，坚持开拓进取；又脚踏实地、坚持体现实效。在全县大文化的框架中，与时俱进，勤奋工作，勇于创新，圆满完成了各项工作任务，取得了良好的社会效益和经济效益。

数字院线管理站现有13名工作人员，10套数字放映设备，负责全县公益电影任务。

我县共有十个乡（镇、区），220个行政村，33万人。放映队分为南北两个服务部，南片服务部共有4套放映设备，负责汾河以南4个乡（镇、区）100个行政村的放映任务；北片服务部共有5套放映设备，负责汾河以北6个乡（镇、区）120个行政村的放映任务。每年公益电影放映场次为2640场。

（一）领导重视，建章立制，农村电影放映工作开展有序

局领导召开专门会议研究农村电影放映工作，对农村电影放映工作提出具体要求，要求本管理站切实将此项工作摆上重要日程，抓紧抓实抓好抓出成效。新绛县数字电影院线管理站按照文体广电新闻出版局有关农村电影发展工作的有关部署，认真抓好工作落实，建立了放映人员的录用制度、放映工作的监督监察制度和放映工作的财务管理制度。

每月月底召开农村电影放映工作例会，由每片负责人进行发言，相互交流各自工作情况，取长补短，及时总结经验教训。通过制度的运行与实施，各放映队也逐步形成了按制度运行、按规范放映的模式，全县农村数字电影放映工作得到有序健康发展。

（二）强化监督，全面检查，督促农村电影放映工作落实

为真正做到农村电影放映工作有序进行，我们加大了放映工作的检查力度。对于放映工作的检查，要做到检查时间不固定、检查方式不固定、检查单位不固定，分管局长带领有关工作人员晚上亲自到各村放映点实际进行检查。为增加检查的随机性，我们将各放映队的放映计划录入电脑数据库，通过电脑软件随机确定检查单位。

（三）突出公益，注重服务，真正做到让广大群众受益

作为一项公益性事业，农村电影放映的根本目的是让人民群众受益，为此，我们从多方面入手，逐步建立起完善的电影放映服务体系。

截止目前□20xx至20xx三年时间共放映电影300余部，授权7920场次。工作人员没有休息日，采取统一组织、统一安排、我们的放映工作人员从没有提出任何怨言而是默默地奉献工作，用严谨的工作态度为百姓办好每一件事，用团结的力量，巩固发展电影文化为民众服务。服务于人民，服务于社会，真正起到党的宣传堡垒作用。

我们将一如既往的加强电影工作队伍的思想认识和建设，积极响应新农村、新电影、新理念、新希望的号召，用主流电影向社会承诺，服务于社会，服务于百姓。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇六

一、勤于学习，苦练内功，提高领导水平

(一)坚持政治理论学习，提高政治坚定性。学习中坚持“三定一活”。一是定人员。党组成立中心学习组，不仅党组自己坚持学习，在必要时还扩大到各部门负责人。二是定时间。党组规定中心学习组的成员每月用于集中政治学习的时间不少于两天，对因事耽误的，事后必须补出来。三是定内容。每次学习前，党组都提前结合工作实际确定学习内容和讨论议题。四是形式灵活多样。在政治理论学习中力戒空洞的说教，而是通过座谈会、讨论会、交流会、党组成员给全院干警上政治理论教育课等形式，激发党组成员学习政治理论的热情，提高了党组成员的理论水平。

听案件审理。二是说，即党组成员按上级要求亲自办理案件的基础上，还要经常与干警们交流业务内容，做到不耻下问。三是读，即要求党组成员必须阅读大量的业务书籍，以拓宽知识面。四是写，即要求党组成员亲自撰写一些法律文书，并结合典型案例，从立法本意、法律条文的适用、具体操作等方面撰写调研文章。五是学。党组在院财政较为紧张的情况下，每年都要拿出部分资金，鼓励班子成员参加上级法院组织的业务培训等学习活动，借以更新业务知识，提高业务能力。

二、履行职责，强化管理，努力争创一流

(一)依法严厉打击各类刑事犯罪活动，全力维护社会稳定□xx年以来，在已审结的刑事案件中，适用简易程序审理34件，其中31件当庭宣判，在案件审理过程中我院严格适用法律，

找准打击重点，切实做到宽严相济、不枉不纵，打击了犯罪分子的嚣张气焰。

(二)依法调处经济关系和社会矛盾，推动经济社会全面协调发展。在民商事审判中，我和党组一班人紧紧围绕县委提出的“工业强县、改革兴县、环境立县”总目标，将净化外地客商到我县投资创业环境作为我院的首要任务。xx年，没有发生一起因工作不得力而影响社会稳定的事件，纠纷双方都非常满意。在民商事审判中，我和党组一班人还从维护社会稳定的大局出发，指导干警能调则调、当判则判、调判结合、案结事了，在已审结的民商事案件中，以调撤方式结案616件，调撤结案率达到了59%，促进了我县社会的和谐。

(三)充分发挥行政审判职能，规范行政执法行为，支持和推进依法行政。xx年我和党组一班人始终坚持从大局出发，努力推动行政审判工作的开展，围绕县政府中心工作，指导行政庭全体人员与其他部门的同志一起，不畏艰难，牺牲休息时间，深入县城各拆迁户做耐心细致的思想工作，为美化县城付出了努力，受到了相关部门的一致好评。

(四)全方位入手，多管齐下，努力实现执行工作的良性循环。为解决执行难问题，我和班子成员共同努力，采取多种方式、方法提高执结率。xx年以来，共采取查封、扣押措施200余次，查封标的物价值近600万元，促使绝大多数当事人自动履行了给付义务。xx年上半年，根据省高院的部署，我院还认真组织开展了小标的额案件集中执行活动，共清理出58件案件，已经执结40件(含法庭执结20件)，使执行难问题得到一定程度的缓解。

三、率先垂范，廉洁自律，树立良好院风

(一)带头公正执法。人民法院掌握着国家的审判大权，必须严肃执法才能完成好自己的神圣使命。我逢会必讲：任何一个院领导都不准给办案人员乱打招呼、定调子，划框框，不

仅如此，还要主动为办案人员排除干扰，以便公正执法。

(二)带头廉洁自律。班子起到了表率作用，抓廉洁才有说服力。因此，我和党组在抓班子廉政建设上始终不放松。首先是积极培养廉洁执法意识。年初议廉，平时督廉，年终评廉。教育班子成员自觉抵御金钱和物质的引诱，确保做到金钱面前不伸手，物质引诱不动心，生活方面不特殊，纪律面前严要求。同时，院长和干警之间层层签订了责任状，推行警示教育 and 诫勉谈话制度。

(三)带头遵守规章制度。我院制定了一套严密的规章制度，工作中，院党组成员都能遵章守纪，自觉接受各种纪律的约束。全院干警也自觉以党组为榜样，严格要求自己。全院干警没有一人受到党政纪处分，在社会上树立起了良好的司法形象。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇七

回顾我们xx年只有一家连锁店□20xx年我们新开了10家连锁店□20xx年是xx的丰收年，发展年□xx不仅成为了恩施州竹纤维行业的领军者，在全国的竹纤维专卖行业也是独具特色的。

此时此刻，我们xx的全体同仁在这里欢聚一堂。回首这一年的工作，我们是开心的！因为在这一年里，我们努力了，我们的项目选对了，我们收获了。我们得到了消费者的认可，我们有了一个很好的发展平台，我们对社会、对家人都尽到了一份责任，我们的事业也小有成就。

这一年，土桥坝店创造了单月销售超过8万多元、单日销售超过5000多元的好业绩；黄泥坝开业当天人山人海以及响彻云霄的竹纤维宣传片成为恩施城区的一道亮丽的风景。黄泥坝店开业当天刷新了前期开业的记录，销售超过了20xx年我们连锁店还走出了恩施，开到了十堰市区和仙桃市区。今后我们还要把xx开到湖北全省。我们每一个xx的同仁都在身体力

行的去实现这个梦想！

这些业绩都是喜人的，与我们的共同努力是分不开的。回首过去的工作，我们有很多东西是值得好好总结的。

xx各位同仁都无比热爱生态环保的竹纤维，有丰富的销售经验。有梦想，有抱负。当今这个社会最重要的就是人才，因为我们有了人才，我们就有了事业发展的根基。

今年7月份土桥坝店冒着酷暑去浙江考察安希娅，拿了安希娅这个品牌的恩施州代理。这次航空路二巷店开业，仅安希娅文胸和服饰一天卖了6000多元，这个品牌在各个连锁店销售中做了很大的贡献。目前安希娅文胸品质和天源家纺毛巾、达字牌袜子、浩迪莎^v^和背心、贝蕾莎的女^v^以及芳菲的服装等得到了消费者高度认可。今年夏天，芳菲有款中老年的短袖衣服，几乎成了恩施城区的街服了。

目前还有十堰市和利川市这两个地区销售还不尽人意□xx年我们大家都要关注他们的发展，尽量安排时间到当地协助他们做好营销工作，也要相应投入广告宣传。相信他们也能在大环境小气候中摸索出一条适合当地发展的新路子。

市政府店子的装修提升了xx的档次，目前有三个店子按照市政府店的装修风格设计。得到了大家一直认可。市政府店的装修设计、彩页设计以及商品的成列提升了xx的整体形象。

20xx年的计划：

第一、目前已经得到消费者高度认可的品牌天源家纺、达字、浩迪莎、贝蕾莎、芳菲、安希娅、知峰、竹护士，我们将坚定不移的做好。在服装方面还需要寻找更多好品质的品牌；寻找床品，预计明年床品将会有比较好的市场。对于已经认可服装品牌我们必须拿下恩施州的总代理权进行分销，保护好市场。同时我们要更多的了解消费者的需要，组织适销对

路的产品。

第二、我们要继续做好贵宾的发展工作。加强与贵宾的互动，尤其要作好贵宾生日贺卡和生日礼物发放。

第三、我们各个连锁店在经营商品保持一致的前提下，根据店面大小，以及所处的位置，和经营情况。做出自己的特色来，除了基本的三大件外，在服装上做出自己的特色来。不追求大而全，而是追求更专业。

第四、在产品的成列上要更下工夫，最好的销售不是导购在说，而是清晰的分类成列。干净整洁、成列有重点、有特色，有自己的风格。比如去年国庆节市政府挂满店内店外的国旗，是一个非常好的创意，路人经过投去无数关住的目光。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇八

上半年，我院在区委正确领导、人大依法监督、政府大力支持和上级法院的关心指导下，认真贯彻党的xx大会议精神和十届^v^会议)确定的政法队伍建设的“十六字方针”，以开展“队伍建设管理年”活动和“公正文明执法”活动为契机，大力开展各项审判工作，全面推进法院改革，狠抓法官队伍建设，开创了法院工作的新局面，取得了较好的成绩。

一、全面发挥审判职能作用，维护辖区社会稳定、经济发展和改革开放

(五)加强立案、信访接待工作。今年初开始，我院在立案、信访接待工作方面实行“三个零”做法，并积极推行“八个一”的爱民便民工作作风，取得了实效，得到了上级领导的肯定，并在全市法院系统推广。我院坚持每天由审判监督庭安排专人在办公楼大厅信访值班，负责接待来访群众，及时接受群众咨询和信访，信访接待工作保证做到“有登记、有落实、有结果”。上半年共接待群众来访420人次，处理各类

来信25多件;同时积极开展司法救助活动,为老弱病残者诉讼开辟“绿色通道”法律服务,上半年共为5件涉及人身损害赔偿、赡养、买卖合同纠纷案件缓、减、免诉讼费近2万元。在立案方面推行半小时立案制、“电话、传真”立案法,方便群众参加诉讼。上半年根据当事人的申请,我院还对一起涉案金额70多万元的借款合同纠纷案件采取诉前财产保全措施,通过采取措施促使当事人自觉履行了义务。

(六)积极参与社会治安综合治理。我院在做好审判工作的同时,注重司法公正与社会效果相结合,通过多种形式,积极做好普法宣传教育工作。经常选择一些典型案例到发案地就地巡回开庭审理,达到审理一案、教育一片的效果。上半年共下乡巡回开庭24件,送法下乡,取得了良好的社会效果。如埭头法庭选择了南日镇一非法基金会遗留下来的民间借贷纠纷案件,上岛进村进行现场开庭,通过案件的审判,以案释法,教育农村群众增强风险意识,增强法制观念。同时,我院还经常利用审判工作优势深入乡镇指导调解工作,开展法律咨询活动等。上半年共为辖区乡镇、学校举办各种法律知识讲座6场次。如今年初民一庭庭长柯黎鸣为区里举办的妇女主任培训班讲授有关婚姻家庭的法律法规;今年3月6日、5月22日,忠门法庭分别组织了审判人员到湄洲岛、忠门镇为镇、村调解主任、治保主任举办了新婚姻法等相关法律知识讲座、培训;4月12日,忠门法庭又组织干警到东埔镇,与该镇司法所干部共同开展法律咨询活动等。通过加强法制宣传教育,有力地促进了辖区内综合治理工作的顺利开展。另外,自今年3月份起,我院黄院长、姚副院长应邀为莆田市干部进修学校开办的公务员wto知识和依法行政培训班讲授行政诉讼相关知识和制度,提高公务员法律水平和依法行政的能力。

二、加强队伍建设,努力造就一支高素质的法官队伍

今年上半年,我院以开展“队伍建设管理年”活动和“公正文明执法”活动为契机,大力加强对法官队伍的教育与管理,不断提高干警的政治素质和业务素质,努力培养高素质的法

官队伍。

上半年我们已完成了加强学习、提高认识的第一阶段各项任务，现在正进行第二阶段的对照检查、查摆问题，将于7月中旬结束。通过开展“队伍建设管理年”活动和“公正文明执法”活动，干警精神面貌和工作作风有了较大的改变。

(二)着力提高干警的业务素质。

1、今年春节上班第一天，我院就组织干警进行为期一周的业务培训，由院领导讲课，系统地学习了《民事诉讼证据规定》、《担保法》及其司法解释、《婚姻法》及其司法解释。通过领导有针对性讲课与干警的认真学习，这次培训为解决审判实践具体问题提供了较好理论学习机会。

2、针对最高人民法院《关于民事诉讼证据的若干规定》出台后，当事人不清楚，审判人员掌握不透，导致审判过程中出现程序掌控不精，影响了审判的公正与效率的问题，我院于4月24日召集全体民商事审判人员召开民事诉讼证据规则专题讨论会，围绕如何在庭审的调查、辩论、调解三个阶段依法公开开展庭审活动和法律文书格式改革等内容进行了讨论，提出了意见和建议，并把民事诉讼工作分为诉前、庭审、裁判文书三个课题，指定专人负责开展调研，总结经验，解决实际问题。目前，三个课题均已初步形成了论文材料。

(三)努力推进党风廉政建设。

三、深化法院各项改革，保证司法公正，提高审判效率

上半年我院在抓好审判工作和加强队伍建设的同时，围绕公正与效率主题，不断加大加快法院改革进程，以适应审判形势发展的需要。

(一)加大审判方式改革力度。

1、明确合议庭职责，审判权归于合议庭，严格控制审委会讨论案件的范围，上半年已审结的案件，提交审委会讨论的仅占5%，涉及到的案件均为疑难复杂、新类型的案件。

4、实行执行异议听证制度，促进执行工作的公正高效。对当事人提出异议的执行案件，由审判监督庭组织召开执行异议听证会，及时作出异议是否成立的裁定，增强执行工作的透明度，避免了人情案、关系案和执法随意性等问题的发生。上半年共召开执行异议听证会3场，取得了当事人对法院执行的理解和支持。

(二)进一步完善审判运行机制。

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇九

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单（注明本次团购的毛利、经办人及收款时间）后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了

的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。（本文由（）大学生个人简历网提供）

1、服务好一线员工。在平时工作中，注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务，对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释，确确实实为厂商做好服务工作。

20xx年将是连锁超市和新合作超市发展迅猛的一年，在新一年里我们全体财务人员将为业务部门服好务、把好家。

主要从以下几个方面开展工作：

6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失，管理好优扣就是保证了企业的利润。

1.连锁超市财务个人总结

2.连锁超市财务工作总结

- 3.年度超市财务个人总结
- 4.超市财务年度个人总结
- 5.连锁超市项目计划书
- 6.水果连锁超市创业计划书
- 7.超市财务部工作总结
- 8.连锁超市经理的竞聘演讲稿

春节保电工作总结 连锁药店年度工作总结篇十

20xx年是江苏xx药房连锁有限公司具有里程碑意义的一年，国药控股国大药房有限公司收购xx全部自然人股权，以80.11的股权控股江苏xx药房连锁有限公司，使xx成为国大药房的一个控股子公司，为xx的稳定、快速、健康发展提供了良好的契机。一年来，尽管内部矛盾突显，千头万绪，纷繁复杂，外部医药零售市场竞争激烈，形势严峻，我们能够正确面对困难和挑战，今年重新设置了内部组织架构，出台了多项管理制度，更新了微机程序、统一了国大编码，快速开发了多家连锁直营店，成立了自己的配送中心，取得了经营管理的良好业绩。

今年，公司顺利完成了自然人股权转让，并于6月28日成功召开了第二届第一次股东会、董事会、监事会，企业更名为江苏xx药房连锁有限公司，成为国药控股国大药房有限公司的一个控股子公司。这一具有里程碑意义的重大事件为xx长远、稳定、快速、健康发展提供了良好契机。

按照国药控股“批零分离”的要求，上半年xx与江苏公司整

体分离，并重新整合了内部组织架构，组建了营运管理部、综合管理部、财务部、采购部、物流部、门店管理部、门店开发部等。

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的同时，做好经营的后勤服务工作。

1) 狠抓制度建设：今年来制定“20xx年发展目标规划”、“三年(20xx-20xx年)发展目标规划”、“20xx年分配制度及绩效考核办法”，逐步完善内部激励机制，体现“按绩取酬”、“多劳多得”的分配原则。为规范促销费管理，制定了“关于加强厂方终端促销费管理的有关规定”。

2) 细抓行政管理：建立健全了各项基础台账，收发文登记、档案保管、公章使用登记等。对固定资产进行彻底的清查核对、登记造册，并建立了电子文档。及时完成新老门店的装修、改造任务。积极配合门店开发部对新增门店的考察、选址、设计、装修及货柜货架等设备的购置工作，保证新开门店的顺利开业。建立了内容全面的房屋租赁合同电子文档，统一管理房屋租赁合同，配合门店开发部、门店管理部做好门店续租协议等工作。及时完成各类证照变更登记工作，为申报了中华老字号积极收集、整理、申报相关材料，为确保任务按质、按时完成，节假日加班是非常正常的事情。

3) 实抓安全工作：连锁门店众多，分布面广，安全工作丝毫不能松懈。一是健全了安全制度，出台了“安全生产管理制度”及“安全工作责任制”；二是配齐配全安全器材，如报警器、灭火机等；三是开展经常性的安全检查工作；四是排查安全隐患，发现问题及时解决，从而确保了全年无重大安全事故。

4) 狠抓质量管理，巩固gsp成果。我们严格按照gsp规程操作，质检人员严格把关，经常督促检查各环节有无质量管理回潮

现象，发现问题及时纠正，确保了台账完整规范，手续完备无缺，巩固了gsp成果。

5) 强化人力资源管理。今年综合管理部在优化人力资源，提高人员素质，绩效考核，员工培训等方面做了许多工作：一是及时考核，发放岗薪工资；二是根据企业发展需要适时招聘各类技术人员；三是进行了执业药师、从业药师继续教育，员工上岗培训；四配合收购高邮、宝应、邗江连锁店做好人力资源统筹安排。五是正常申报各项社会劳动保障。

今年信息系统进行了三次较大的调整，一是xx批零兼营程序调整，二是部分品种独立采购时程序调整，三是彻底独立后程序调整，三次调整我们信息人员均花费了大量的时间和精力，加班加点，及时完成程序调整，保证了三次调整的顺利进行。

今年新开门店的不断增加，信息人员在不增加的情况下，完成了所有门店的计算机新增、系统安装及维护工作，为门店销售任务的完成提供了保障。同时还为领导及各职能部门及时、准确的提供各类分析数据。

批零分离后，采购部逐步担负起保障各门店货源供应的艰巨任务，并为追求成本最低化作出了艰苦努力。一是新增自行采购品种1500条（个）；二是不断更新t类品种，由年初的110个种现已增加到400多个品种；三是进行比对采购，虽然今年国家进行了四次较大范围的降价的情况下，xx的商品毛利率不但没有降低，而由去年的22.5上升到今年的22.9，上升了0.4个百分点。四是积极与供应厂商沟通，多方寻求供应商的支持，全年争取到返利100万元，其他收入（如进场费、端架费等）110万元。

为提高企业经济效益作出了努力。

财务部在财务管理方面做了大量的基础工作。特别是按照国

大药房的新要求，在合理调拨使用资金，严格财务把关等方面起到了一定作用。特别是今年新开门店的会计核算，不仅增加手工帐，还要去所属地税务机关申报纳税，工作量大大增加，财务部基本完成任务。大量、复杂的20xx年经营、财务预算报表也按时完成上报。

按照国大药房长远发展战略，开发新门店的任务很重，门店开发部克服困难，放弃许多休息日频繁奔波在扬泰地区、南通、苏州、镇江地区，进行考察、选址，招聘人员、办理证照，举办开业活动。

一是新选址、考察、开业连锁直营店9家。二是整体收购加盟店为直营店28家。特别是高邮、宝应等加盟店由于矛盾突出、遗留问题较多，开发部的人员想方设法，认真细致的逐个做有关人员的思想工作，切实解决实际问题，取得明显效果。三是吸取社会药店为加盟店，对于志愿在xx百分之百进货，并付给一定加盟管理费的证照齐全的合法社会药店，经变更名称、签订协议后发展为加盟店，对于名不符实的原邗江各乡、镇加盟店17家药店按加盟要求，重新签订了加盟协议，对加盟店加强了监督、管理。

门店管理部针对社会药店越来越多，规模越来越大，市场竞争更加激烈的严峻形势，认真研究对策、积极拓展市场、提高应变能力、注重细节管理、强化优质服务、提升品牌形象上做出了应有努力，较好的完成了销售和利润任务。

一是层层动员较早地落实销售、利润任务，并分解到各地区门店；二是正确面对挑战，坚持每周召开一次地区经理会议，分析形势、检查进度、研究对策，及时解决门店遇到的新问题；三是加强品类管理、加大“t”类商品的销售力度，及时实现奖励政策，促进了“t”类产品的销售，其销售比例由去年的2.8上升到今年的10；四是积极开展多种形式的促销活动，利用黄金周、节假日，及“3.15”绿色消费活动、下社区宣传活动，促进了销售任务的完成；五是弘扬企业文化，培养

知识型员工，对新进员工及厂商联合举办的以营销技巧为主题培训达1100多人，支持和鼓励参加考试，有效地提升了员工素质；六是与扬州晚报社联合举办了“健康与保健”、“安全月”、“我心中的放心药店”，为主题的第二届“xx杯”有奖征文活动，进一步提升了xx的知名品牌形象；七是强化优质服务，增强企业竞争力，积极开展十多项便民服务项目，全年送药上门20xx次，电话预约购药3165次，代客切片8520次，代客煎药12468次，夜间售药12422次(14.5万)，增强了企业竞争力，取得了市民良好的口碑。