

门店老板工作总结范文热门7篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/177552.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

门店老板工作总结范文1

时间过得很快，马上就要迎来春节，在此我现将20xx的工作总结作如下汇报：

>一、顾客方面

我把进店的顾客分为两种：

- 1.根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2.定期及及时的做好竞争对手促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3.做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的动向，及时向店内的会员及老顾客反映公司的款式及店内的的优惠信息。
- 4.合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

>二、销售技巧方面

店员除了将服装展示给顾客，并加以说明之外，还要向顾客推荐服装，以引起顾客的购买的兴趣。推荐服装可运用下列方法：

- 1.推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任。
- 2.适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。
- 3.配合手势向顾客推荐。
- 4.配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。
- 5.把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6.准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而宜，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是

销售中非常重要的一个环节。重点销售有下列原则：

- 1.从穿着时间、穿着场合、穿着对象、穿着目的方面做好购买参谋，有利于销售成功。
- 2.重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。
- 3.具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。
- 4.营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

>三、努力经营和谐的同事关系

认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论产品知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，充满热情，用更加积极的心态去工作。

门店老板工作总结范文2

20xx年时间转瞬已经过去了，虽然我只是服一名装店店长，但在各位领导的关怀下、在同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习理论知识、总结工作经验，加强自身思想修养，努力提高综合素质，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。在这里将自己的思想、情况等简要的个人工作总结如下：

一>、加强业务学习，不断提高业务素质，努力做出更大贡献

回想在xx的这段工作经历，是我人生中很珍惜的一段时间。在这期间我的收获主要有两个方面：政治思想上的成熟和业务工作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持 and 自身的努力才取得的。我清楚自己在我们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识。我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步!

>二、工作中，严以律己，不断进取

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作。令活动顺利完成。与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容。从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起。同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平。成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体。同时时刻严格要求自己，努力做到最好，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

>三、缺点与不足

综合看来我觉得自己还有很多的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措。工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。我一定会在今后的的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

>四、明年工作计划

20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公

司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境。相信一定能在xx年做出更好的工作成绩。

门店老板工作总结范文3

转眼间，20xx年已随着时间的年轮渐行渐远，新的一年即将来临。回首这一年的工作历程，有艰辛，有喜悦，有收获也有感慨。xx年对一洲来说，是有里程碑意义的一年。我们从单体零售药店成功转型医药连锁公司。一年时间里，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。现将20xx年的主要工作总结如下：

>一、销售情况

20xx年产品总销售收入225万元，是20xx年的倍，这些成绩的取得，除了我店员工的努力之外，和公司的正确决策以及公司各部门的积极支持和配合是分不开的。

>二、经营管理方面

- 1、平时注意对员工进行业务素质的提高，积极参加公司组织的各项产品知识培训和促销技巧培训。
- 2、针对不同消费者，采取不同的促销手段，善于抓住顾客消费心理，有针对性地进行产品介绍。
- 3、会员卡制度的实施，稳定了一部分顾客群，也提升了药店的知名度。
- 4、及时统计缺货，积极为顾客代购新特药品，还提供送货上门服务。

>三、存在问题

- 1、专业化服务水平较低。
- 2、忠实顾客培养没有具体措施。
- 3、库存结构不合理，没有疗程用药药品储备，常用品种缺少。
- 4、免费送药活动存在欠缺。

>四、对今后工作的打算和建议

- 1、进一步完善会员制度，及时更新丰富会员价商品和积分兑换礼品，争取做到周周有特价，月月有礼品。
- 2、要保证上架商品种类齐全，数量充足，结构合理，主动为顾客寻医找药，更好地满足不同顾客的需求。

门店老板工作总结范文4

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的20__年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的20__年。一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩，像__店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，__店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和

用心培养;感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧,并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队,感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方,我从他/她们身上学到了不少知识,让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合,我也更加的认识到了,一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此,通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下:

一、客观上的一些因素虽然存在,在工作中其他的一些做法也有很大的问题,主要表现在

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个,其中有389个老贵宾今年一年没消费过,加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个,从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想;

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中,没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客,只是意味的在纠结价位提升,没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图,对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答;

3)工作每天/海月没有-一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯,销售工作处于放任自流的状态,从而引发销售工作没有一个统一的管理,工作时间没有合理的分配,工作局面混乱等各种不良的后果;

4)对店面要求也不严格,特别是门岗这块,站岗不及时,在员工面前缺少说服力,没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强,这些问题都是下-步需要尽快改进的;

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己,所以没有好好的关注库存销量。22店从开业---9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例,这样想着同样也在提高销量,结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降,这是自己不关注库存销售导致的,现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题,望领导给予监督,帮助和提宝贵意见。

二、20__年工作计划

1)销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月,每周,每日,以每月,每周,每日的销售目标分解到每个员工身上,要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

2)提高团队团结和配合

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键,一-切销售业绩都起源于有-一个好的销售人员,建立-支具有凝聚力,合作精神的销售团队是店面的根本。所以__年工作中我要建立一个和谐,具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3)要时刻关注好库存,并熟悉每个品种的产品工艺,并把控好应季及过季产品的结点,要求员工每天做好产品分析及产品介绍

4)人员的培养

__店__以逐渐成熟,准备培养她们俩望店长方面发展,她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。__店__:对__店所有工作及其付责任各个方面表现都比较优秀,每个月都是店里的最高销售人员。所以20__年我强力推荐__担任__店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

三、对公司的提议

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水平，怎么领导好员工?以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

门店老板工作总结范文5

一年的时间很快过去了，在一年里，我在xx领导及同事们的关心与帮助下完成了各项工作，在思想觉悟方面有了进一步的提高，但还有很多的不足，本年度的工作总结主要有以下几项：

>1、工作的态度

来到美步大集体，本人遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的事业心，积极主动认真的学习专业知识，工作态度端正，认真负责，当然这也是本人认为，自己还是有很多需要改正的地方。

>2、专业知识、工作能力和具体工作

我是XX年11月份来到美步工作，担任美步宁波分公司店长，协助宁波分公司总经理做好工作。美步工作以简单快乐为主，但为了搞好工作，要向领导请教、向同事学习、自己摸索实践，在很短的时间内要熟悉美步的工作，明确工作的程序、方向，提高了工作能力，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练圆满地完成本职工作。

在这一年，我本着把工作做的更好这样一个目标，积极学习完成以下本职工作：

(1) 协助各部门做好销售、测量、安装、反馈等工作，并把原来没有具体整理的文件按类别整理好放入贴好标签的文件夹内，给大家查阅文件提供了很大方便。

(2) XX年底协助杨总顺利地完成了XX年雅戈尔工程。为了不耽误工程进度、积极联系厂部工程进度。

(3) 店长看上去是一份很简单的工作，但真的做起来需要认真负责，态度端正、头脑清晰。我认真学习公司的各项规章制度，理清思路，分类整理好各类规定，并认真学习，可能个人的能力有限，没有很好的完成这项工作，我会在在新的一年里努力把把工作做好，做好公司的管理工作。

(4) 严格执行公司管理规定，做好一个店长的本职工作，认真、按时、高效率地做好公司领导交办的其它工作。

为了xx工作的顺利进行及部门之间的工作协调，新的一年开始，工作态度和勤奋敬业方面。热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，有效利用工作时间。总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如工作的积极性不够，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中改进。

门店老板工作总结范文6

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有优良的专业知识做后盾;三是要有一套优良的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

>具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的主动性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，胸有成竹，有针对性，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局认识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到主动的“我要干”。为了给顾客创造一个优良的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，主动主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热度，客观的去看待工作中的问题，并以主动的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

>面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1.加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- 2.对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3.树立对公司高度忠诚，热爱本职工作，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4.加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最优良、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

门店老板工作总结范文7

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任20xxxx专柜店长一职。

而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了我们品牌会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

>一、本年业绩

本年总体任务xxx，实际完成xxx，完成任务的96%。经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，xx月份和xx月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xx左右，xx月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，20xx月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因xx月份20xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

>二、本年促销活动

xx月份举行大型促销活动，20xxxx连续8天，总体任务20xx20xx但我们只完成了20xx20xx多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训：

- 1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动；
- 2、卖场播音不频繁；

- 3、赠品供应不及时；
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客；
- 5、连续几天阴雨天气客流较少。

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

>三、结账

xx月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

>四、对人员要求

对本年的工作，我知道要做好橱柜产品导购，要做到以下几点：

- 1、始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

- 2、察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如20xx，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

- 3、当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

>五、问题与解决方案

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，xx月份因商场过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但20xx的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发