# 咖啡厅店长年终总结

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2025-05-20

*咖啡厅店长年终总结3篇店长根据总部下达的商品指导价格及政策规定，结合商圈的实际确定本店的商品价格；总结的第一受众是总结的写作者本人，这将首先帮助作者本人认识所总结的经验与教训，成绩与过失。你是否在找正准备撰写“咖啡厅店长年终总结”，下面小编...*

咖啡厅店长年终总结3篇

店长根据总部下达的商品指导价格及政策规定，结合商圈的实际确定本店的商品价格；总结的第一受众是总结的写作者本人，这将首先帮助作者本人认识所总结的经验与教训，成绩与过失。你是否在找正准备撰写“咖啡厅店长年终总结”，下面小编收集了相关的素材，供大家写文参考！

**咖啡厅店长年终总结篇1**

回首20\_\_\_\_年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们\_\_\_\_\_\_全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者;二是要有良好的专业知识做后盾;三是要有一套良好的管理制度。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积极性，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，心中有数，有的放矢，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，教育员工有全局意识，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”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，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，积极主动的为顾客服务，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，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

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，爱岗敬业，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，创造最良好、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。

总结这一年来的工作，有艰辛，有喜悦，有收获，也有感慨。我相信公司领导的正确引导之下，门店的业绩将与公司的发展蒸蒸日上。

**咖啡厅店长年终总结篇2**

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与x共同度过了我20x。通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。盘点上半年的工作，有得有失，有关于公司竞争战略上的问题;关于以顾客服务为导向方面的问题;关于企业品牌价值认可的问题;关于顾客忠诚度管理方面的问题;还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20x年的上半年进行工作总结如下：

一、盘点x工作

A、加强x超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

B、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作;整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等;整改后的各项交接工作。

C、协助代严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

D：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

E、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

F、对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

G、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

二、存在的问题

1、商品陈列技巧和排面维护不得力，陈列效果欠佳。需继续加强对理货员、促销员商品陈列技能的培训，需要加大排面检查要求和力度，提高门店的陈列水平。

2、DM促销力度不够，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。20x年，整个DM促销活动对门店的销售贡献度不大。门店人气和业绩的提升主要来源于各大型惊爆价商品促销。DM由于存在价格高、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，造成了DM促销无吸引力。

3、百货区纸巾、家杂塑料制品单品过多;新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。现门店要着手百货区进行滞销商品的清理，计划在20x年1月底前完成。

4、生鲜服务水平普遍较差。20x年9月份转换了联营户后以来，店内的特价蔬菜品种少和价格无优势。在服务方面加大对服务的监督和服务水平的提升。目前生鲜服务水平虽有所提高，但分割肉柜促销员仍缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。不注重公司形象

5、员工的忠实度不高。员工离职率虽然较低，但工作的质量积极性很差。由于薪资待遇、保险的问题，尤其在收银组员工情绪化波动很大，造成前台收银离职的情况。

6、赠品的入库和出门管理不够规范。虽然每周都在清理，但赠品出门条处理却常有不及时的情况存在或者不规范不按流程操作。要求门店各组别，每周清理一次出门条，对借作赠品的，在规定的还货期限内未归还的，一律打返厂单注销出门条。

针对以上问题，下半年主要完善以下工作：

A：提升自己的各项业务素质，严格要求自己，做到正人先正己，以提高自己的工作效率及成果为根本，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

B：努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。

C：坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。

D：大力规范防损员运作及制度，加强全员防损理念。

E：强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采供部对商品的各项管理及断缺货的追踪。

F：认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日活动，提升商场业绩。

G：加强员工顾客大出血意识，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。记得诗人徐志摩有一首诗叫《沙扬娜拉》，其中有一句“最是那一低头的温柔，恰似一朵水莲花，不胜凉风的娇羞”。我们的服务应该达到诗人那种细腻入微的观察力境界，或许那是非常理想的境界，实现起来很难，但我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

衷心感谢各位领导半年来对我工作的支持、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，与班子成员一道，团结全体干部职工，勤奋工作，顽强拼搏，为华联超市发展和振兴做出应有的贡献，管理对于本人而言，永远如履薄冰!

**咖啡厅店长年终总结篇3**

今年的工作总算是结束了，忙碌了一年马上就可以休息一会了。今年自己也是很好的完成了老板给我的销售任务，也总算是可以松一口气了。自己这一年在工作上的表现还是很不错的，马上新的一年的工作就要开始了，想要在新一年的工作中能力有进一步的提升的话就应该要做好一个工作总结，这样才能够知道自己还有哪些地方做的是不够好的，在之后才能够有针对性的去改正。

一、工作体会

其实自己也早就已经习惯了这样的忙碌，最忙碌的那段时间还没有到来，根据往年的惯例我们超市最忙的那段时间是农历新年前后，那是也是销售的好时机。作为销售店长，我是一定要抓住这个时机去提高我们超市的营业额的，这段时间一天销售额几乎比得上我们平常的两到三倍了。在平常想要提高超市的销售额的话主要是通过促销活动，但又不能太过频繁，这样虽然销售额是增加了，但超市的总体收益是下降了的。

自己通过工作的经验也知道了促销活动的活动力度和活动间隔时间该怎样去把握，怎样进行促销才是对超市最好的。同时还要对超市的一些临期产品进行促销，让消费者有购买的欲望。若是没有经验的累积想要掌握好这些东西还是比较的难的。其实自己也还是有很多需要改进的地方的，总结下来发现自己还是有很多的活动办的不是特别好的，今后应该要多为超市的效益着想。

二、工作计划

自己下一步的工作计划就是在进行促销活动之前做好计划，每种产品最适合的促销方式是不一样的，所以这是我之后需要去了解和学习的地方。只有清楚了每种产品最适合的促销手段，才能够最好的去增加超市的营业额。自己也要多去看看其它超市的一些优秀的销售案例，多多的学习，让自己能够有更大的进步。我身上还是有着很多的不足的，之后是必须要更加的努力的。虽然今年的工作已经完成得还算不错的，但我觉得这还是不够的，因为自己是能够把工作完成得更好的。

今年一年的工作到现在就已经结束了，今年有收获的同时也有着遗憾，遗憾自己很多的工作还没有完成好今年就这样结束了，但这也告诉我之后应该要把握好时间，让超市的的销售额有增长的同时，也能够保证超市的营收也是持续的在走高的，明年继续的加油吧。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找