# 母婴店铺日常工作总结(合集31篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-01-09

*母婴店铺日常工作总结1>一、近段时间工作总结在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。我是...*

**母婴店铺日常工作总结1**

>一、近段时间工作总结

在我来到这里的两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下一步的工作做的更好。

我是今年三月份到公司工作的，在没有负责市场销售管理工作以前，我的销售经验不足，仅凭对销售工作的热情，而缺乏奶粉行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对奶粉市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以应对客户所提到的问题，把握客户的需要，基本良好的与客户沟通与信任。所以经过努力，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个提高，针对市场的一些变化，现在能拿出一些方案应付一些突发事件。

存在的缺点：

对于奶粉市场了解的还不够深入，在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个一般促销人员的位置上，对市场促销人员的管理，培训，指导力度不够。我容易比较狂傲、办事不够职业化如赌气不配合等，这些都是阻碍我在工作的道路上继续前进的绊脚石，在今后的日子，我都会有针对性地修正自己的不足。

>二、下半年工作计划

在下一步工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、做好基础工作，为下一步工作做好铺垫。

基础工作在这个行业中很难做，下一步要做好每个店的月平均销量，按送货次数分解计划，做到有的放矢。维护好客情，做好与客户的关系，经常与客户沟通。对销售点的其他品牌做好记录，做到对他们销售形式与方式了如指掌，针对他们做自己的销售计划。

2、完善促销制度，加强促销员的管理。

促销管理是老大难问题，促销人员出去，处于放任自流的状态。完善促销人员管理制度的目的\'是让促销人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高促销人员的主人翁意识。培养促销人员在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3、灵活运用活动，提高销售质量。

现在奶粉市场品牌很多，但主要也就是那几家。在近段时间销售产品过程中，牵涉问题最多的就是过去客户的流失。在下一步的的销售工作中我认为产品的活动力度做一下灵活的运用，这样可以提高销售人员及店老板积极性。在奶粉区域，我们产品的知名度与价格都很有优势，外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

4、销售目标。

下一步的销售目标最基本的是做到根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每一次送货，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。

>三、我的建议

1、创造良好工作环境，提高工作效率。

提高执行力的标准，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。形成互相学习，互相帮助的氛围，能提高工作的积极性，不要互相贬低，互相利用。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们的根本。在下一步的工作中建立一个和谐的团队作为一项主要的工作来抓。

**母婴店铺日常工作总结2**

为贯彻落实马尾港口分局对冬防工作的要求，切实保证冬季消防工作的安全进行，确保油库人员生命财产安全，本库在冬季来临前已做好如下几项工作：

1、提高认识、落实责任，成立冬防工作小组。冬季来临前我库成立以李向阳\*\*为组长，陈成福、林琳副\*\*为副组长，生产班各班组长为成员的冬防工作小组。结合油库港口生产实际情况，以及本企业自身消防建设实际，落实冬防工作目标、明确重点防范部位，强调重点、关键部位专人专管，定时定期专管。

2、深入学习相关法律法规，周密部署相关冬防事宜。根据《\*\*\*\*\*\*\*消防法》、《\*关于特大安全事故行政责任追究的规定》，按照“四不放过”的原则，告诫冬防工作小组成员，必须严格规范冬季作业行为，\*\*从严追究相关责任人的责任。

3、坚持预防为主的方针，加大冬防工作的排查力度。冬季防火要注意冬季气候干燥的季节特点，码头沟边杂草及时清理焚毁，消除安全隐患；冬季防冻凝要注意定期对消防水打循环、管线保温伴热、人员加强巡检等措施。

4、开展宣传教育工作，提高专业消防人员素质，加强义务消防员的消防意识。\*\*消防人员的消防训练工作，尤其是加强义务消防员的训练管理工作。

从目前情况看，本库今冬冬防工作落实到位、没有因为转季节变化而影响生产的.不安全作业发生。

XX油库

20xx年X月X日

**母婴店铺日常工作总结3**

作为一名销售人员，掌握充足的有效的销售技巧是必不可少的，正当我在销售方面困惑丛生的时候，公司适时地组织我们系统学习了销售技巧，让我受益匪浅。

现在的消费者己不注重在哪里消费，而注重的是购物时所带来的深层次的满足。这就要求我们转变思想，认识服务的重要性。服务不仅要热情要积极主动，更要以满足顾客的需要为己任。怎样才能更好地为顾客服务呢?我认为要从以下几个方面去做：

1、让顾客满意，重要一点体现在真正为顾客着想。处处站在对方的立场想顾客所及，把自己当成对方，在推介奶粉的过程中，时刻要牢记解决顾客的问题：我为什么要听你说、这是什么产品、有什么好处、那又会怎么样呢、谁这样说的、还有谁买过。这样才能真正打动顾客，以诚感人，以心引导人。

2、不管是在售中，还是售后，有了问题的时侯，不管是谁的错，我们都要及时解决，不能采取回避、推脱的态度。要积极听取顾客的反馈意见，主动做好解释工作，让顾客感受到重视和尊重。

3、语言是一门艺术，在我们工作中也是十分重要，讲究语言技巧，会拉近我们与顾客之间的距离，更好的开展我们的`工作。当遇到顾客反映我们的奶粉价位高时，我们就要引导顾客换个角度来看我们的产品，让他感觉物有所值，比如：我们有正规的渠道，有精美的包装，有正规的退换货服务等。

4、尽量学习更多奶粉方面的知识，能为顾客解决孕婴过程中的问题，用专业的知识来打动顾客，用优质的服务来回报顾客，成为顾客值得信赖的朋友。

**母婴店铺日常工作总结4**

我进行实习，在我们公司来工作的这段日子里，各位同事也是对我这个新人是真的有很多的关照，我的问题，我的一些错误，都是在同事们的一个帮助下得到了解决，让我变得是有经验，更加的能去把岗位工作去做好，而对于实习期的工作，我也是要来做一个总结。

一、学习成长实习，除了工作，也是一种学习，为更好的来适应岗位的工作，我们刚来公司，\*\*也是没有让我们马上下到岗位做事情，我也是知道此刻的我是并没有那个能力做好工作，可能还是会犯挺多的错误的，所以在培训学习之中，我也是认真的`去把教我们的同事所说的都认真听好，同时也是做好了笔记，实操的时候，我也是积极主动的去尝试，犯错并不可怕，最主要是能学会，把流程给搞懂，那到时候下到岗位，也是能更从容的做好事情，培训期间，我也是对于公司有哪些的产品，又是我工作上该去掌握的知识我都是认真的去记好，要学的东西也很多，要去掌握的也是让我感觉到，工作比在学校学习难多了，但也是更加的有挑战性，我也是会到时做好的。

二、工作收获每一份工作，都是有它的不同之处，要去掌握，并不简单，同时我也是感受得到在自己的岗位上刚开始做的时候，我也是很生涩，一天下来，基本没做多少的事情，我自己也是感觉到懊恼，怎么能力那么的差，但同事也是给予了我安慰，让我慢慢的也是坚定了信心，渐渐做好了之后，效率提升了，我也是在工作里头收获了经验，自己熟练了，事情也是做得做了起来，同事们也是说我的进步很快，不过我也是知道，努力是没有白费的，并且也是还要付出更多的才行。工作的经验都是需要靠我们一点点的努力，在做好了之后才有的收获，而在实习里面，我也是感受到自己的付出，让我和同事之间做事的能力差距在逐渐的变小，自己身上的一些问题，也是突出来了，我也是知道，这也是需要靠自己以后的努力，渐渐的把这些是解决掉，来让我能把工作去做得更好。实习而今是结束了，我也是收获了经验，并且也是会在以后更多的把自己的工作去做好，同时我也是感谢公司给予的机会，这次的实习，也是让我体会到社会工作的艰辛，不过我也是有信心，能去做好，相信自己的一个能力也是还会有很大的提升空间的。

——水泥半年工作总结 (荟萃2篇)

**母婴店铺日常工作总结5**

>一、>活动主题：

欢度五一感恩回报千万家

>二、活动时间：

20XX年5月1日-3日

>三、活动内容：

1、惊喜换购仅需1元

一次购满XX元，凭\*\*到服务台加1元换购商品(价值3-5元左右)。

注意事项：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您

超市一次购物满68元，收款时凭超市海报单页3元抵金券剪角，冲减3元现金(海报剪角有效期为20XX年5月1日——20XX年5月3日);

注意事项：团购及场外个别专柜不参加;购物金额68元以上不累计计算;每次只能使用一次;

3、买30元送10元现金券

活动内容：超市一次购物满30元送价值10元的(超市专柜/联谊商业单位)xx现金券一张，买60元送2张，多买多送。

注意事项：

1、现金券只能在指定专柜使用;

2、现金券在xx月xx日至xx月xx日期间消费有效;

3、现金券不找零，不兑换现金;

4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用2张，依次类推。

5、现金券盖有本公司公章均为生效;

6、本次活动的最终解释权归青云购物中心。

7、此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

>四、时间及安排：

1、采配与各店部组长沟通，联系适合各店且有力度的特价商品。

2、各店特价不低于80种，每天至少2种排队惊爆价商品（ 4月18日前）。

赠品：各门 配合活动使用 （5月1日前）

拍照：营运部 （4月19-20日）

DM单页制作： 营运部 （4月21日-24日）

喷绘、写真制作： 营运部 （4月26日前）

DM单页发放： 门店 （4月28日）

>五、宣传方式及费用：

1、DM广告：

xx超市10000，xx超市10000，xx超市8000

费用共计：5040

2、喷绘写真

xx超市地贴2个(东门、东北门各1个64\*方)费用1100元

xx超市喷绘1个写真版2各费用400元

xx超市写真1个费用45元

费用共计：1545元

3、店外：各店联系供应商进行场外产品展示。

总费用共计：6585元

——母婴店五一活动主题方案 (荟萃2篇)

**母婴店铺日常工作总结6**

>新手如何开母婴店，开母婴店需要办什么手续？

新手开母婴店之前需要进行相应的市场调研，了解区域消费水\*、竞争对手以及消费主要群体，然后确定店铺是走高端还是亲民路线。另外，开母婴店前\*\*\*\*也是必须考虑的，资金多少对选择影响极大，根据市场调研和自身经济状况进行预算分析，不然超出自己承受能力，后续经营肯定会遇到\*\*\*\*。

同时，新手开母婴店选址也很关键，可以选择儿童医院或是妇产医院附近，或是新生儿人口密集小区，但是也要考虑经济能力，盲目追求黄金地段也不好。注意观察周围母婴店的饱和度，母婴店数量多就不建议扎堆开在一起了。

开母婴店还要办理相关手续，必须办理的手续有申请个体工商户名称、个体工商户开业登记、刻制图章，还需要办理\*\*代码证、地税登记证、国税登记证、卫生许可证等等，注意不同地区制定的标准有区别，办理开店需要的手续可能会有出入。

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展5）

——母婴销售导购工作总结 (荟萃2篇)

**母婴店铺日常工作总结7**

这是异常给力的一年，是自我任性的一年，也是偶有心塞的一年。

这一年，我以壮士断腕、鞠躬尽瘁之心砥砺办案。但见那案子像钱塘江的潮水一样终日涨潮不休、漫天卷地，激增了30%，再差10个案子我的办案量就到250了，差一点将我这不到一米六八高的汉子拍死在沙滩上，辛亏我常年坐着\*\*、坐着写判决，体重与日俱增，底盘重、轴距长，兼具矮和胖两种天然优势，终于经受住了考验。

这一年，我经常吃的两种药，一种叫“白加黑”，一种叫“五加二”，此两种药入口虽苦，但疗效甚佳，我的结案率一路暴走。当然，任何药都是有副作用的，与结案率一同走高的还有血压、血脂、转氨酶等等，同时，还附带出现了感冒、劲椎病等症状。

这一年，最害怕的有三位大神，一是审管办，整日像\_一样评查案件、审限预警，催着我提升\*\*效率，有时还会全院\*\*，我真的好怕怕，生怕被他们带走。二是立案庭，像我的高中老师布置作业一样时不时分来案子，但必须做，因为我知道老师也是蛮拼的。三是监察室，像锦衣卫一样在我毫不知情的情况下暗中巡查我的庭审，为此，我彻底改掉了\*\*时带手机的习惯。

这一年，我想安静做个美男子的愿望已是渐行渐远了，我显得愈发不修边幅，因为洗头发的次数越来越少了，我害怕洗头发，每次洗完头，都发现自己越来越像葛优了，看来，霸王防脱洗发水真的没有传说中的那么厉害。

这一年，我除了办案之外积极参加了“上山下乡”，上山驻村帮扶，下乡巡回\*\*。通过上山，深感法官的辛苦何足挂齿，在大山深处，三餐不继、家徒四壁者令我汗颜无地。通过下乡，深感法官的责任何其重大，基层的法治化治理多需要我们冲锋陷阵。

这一年，我们庭里一位新来的\*\*员说她越来越不相信爱情了。的确，不少感情破裂的夫妻被我们判决或调解离婚，最终劳燕分飞。后来，她说马伊琍告诉了她答案：“且行且珍惜吧”。

这一年，让我有点小惊讶的是院长、副院长居然开始纷纷办案了，而且办了不少。好几次，我像小学生一样偷偷旁听了院\*\*的庭审，让我自愧不如的是，院\*\*审案不仅驾轻就熟，气场还大的惊人，看来，当\*\*的确有过人之处。

这一年，我逐渐从半裸开始裸奔了。我所有的裁判文书全部上网，地球人都可以在网络上看到我的裁判文书。很多案子还通过视频形式向社会公众进行了同步直播，偶尔扣个鼻屎也会被看的一清二楚。

这一年，我接的两次电话，让我一晚上没睡着觉。一是政工科打的，我被评为办案标兵，这是我办案以来获得的第一个荣誉，当然很兴奋。另外一个电话是当事人打的，威胁我说，如果不判他胜诉，就给我家人好看。第二天，我将孩子送回了乡下老家，后来该案审结后，这位当事人却向我送来了感谢信。

这一年，让我有点小紧张的是法\*\*额制的推进，据说入额考试还是难度不小的，我开始在老婆孩子睡觉之后偷偷拿出当年复习司法考试的资料点灯熬夜，好几次老婆半夜起来揪着我的耳朵拉我去睡觉。如此这般，不仅仅是入员额显得老有面子，更重要的是我和我的法官职业我们俩是“真爱”。

这一年，我最心痛的有两件事，一是我无比崇敬的法官邹碧华永远离开了我们，他的著作《\*\*九步法》早已被我翻破了书皮。二是湖北十堰市中院法官遇刺事件深深刺痛了我的内心，但令人不解的是个别不明是非的网友的\*\*却倒向了行凶者，让我们这些苦逼的基层法官含泪吞下了一把黄连。

这一年，我最怕听到的是两种声音，一是老婆的声音，二是儿子的声音，每次晚上加班，老婆都会打来电话咆哮道：“傻瓜，还不回来吃饭”;每到周末，在我正酣畅淋漓地写判决时，儿子都会对我嚷嚷道：“老爸，说好了陪我出去玩呢，又在这玩电脑”，我也是醉了。

20xx年快过完了，对20xx年的不舍就像早晨幼儿园里的小孩拉着要上班赶时间妈\*\*衣角那样依依不舍。

**母婴店铺日常工作总结8**

受XXX投资发展集团有限公司委托，该工程由XXXX管理有限公司承担施工阶段的监理工作。同济大学建筑设计研究院设计，XXX建设集团有限公司总承包，普陀区建设工程质量\*\*站\*\*。目前该单位工程全部竣工。现将本工程施工阶段的监理工作总结如下：

>一、工程概况

本工程位于浙江省舟山市东港新区。1#、2#楼地上17层，地下1层，根据《高层民用建筑设计防火规范》计算建筑高度$2，为一类高层，耐火等级一级。地上总建筑面积，地下建筑面积。3#、4#楼地上6层，地下1层，根据《高层民用建筑设计防火规范》计算建筑高度$2，为二类高层，耐火等级二级。3#楼地上总建筑面积，地下建筑面积；4#楼地上总建筑面积，地下建筑面积。7#楼地上1层，无地下室，根据《建筑设计防火规范》计算建筑高度$2，为多层民用建筑，耐火等级二级。总建筑面积为。筑使用性质：本工程为商务办公楼。

疏散楼梯的设置符合双向疏散的原则，每部楼梯在底层均设有直接对外的出入口。每层设两个封闭楼梯间。各楼层疏散宽度均满足规范要求。管道井防火分隔采用回填细石混凝土进行每层封堵，设丙级防火门；楼梯间及其前室设乙级防火门，设备用房均采用甲级防火门作为\*\*的防火单元分隔；无窗间墙和窗槛墙的玻璃幕墙，在每层楼板外沿设置耐火极限不低于、高度不低于的不燃烧实体裙墙。幕墙与每层楼板、隔墙处的缝隙采用防火封堵材料封堵。地上建筑各防火分区之间以\*\*\*、甲级防火门或不低于三小时耐火极限的防火卷帘分隔。紧靠\*\*\*两侧的门、窗、洞口之间最近边缘的水\*距离≥，当水\*间距小于时，设置固定乙级防火门窗。当\*\*\*设在转角附近时，内转角两侧墙上的门、窗、洞口之间最近边缘的水\*距离不小于，当水\*间距小于时，设置固定乙级防火门窗。地下车库各防火分区之间以\*\*\*和不低于三小时耐火极限的防火卷帘分隔，外墙上下窗间墙的高度≥。按《高层民用建筑设计防火规范》的规定划分防火分区，每层均设置火灾自动报警系统和自动喷水灭火系统，且采用不燃烧墙体材料分隔。1#-2#楼1~17层每个防火分区的面积均小于20xx\*方米，1#楼8~16层上下中庭连通部位设有防火卷帘隔开，防火卷帘耐火极限背火面温升不低于3小时，满足规范要求。3#、4#楼每个防火分区的面积均小于3000\*方米，每层设置火灾自动报警系统和自动喷水灭火系统，且采用不燃烧墙体材料分隔。上下中庭连通部位设有防火卷帘隔开，防火卷帘耐火极限背火面温升不低于3小时。

>二、监理\*\*结构人员配置及实施

根据监理合同及监理规范结合工程实际施工情况，针对本项目要求，组建了以XXX为总监理工程师的项目监理\*\*，现场监理人员为总监\*\*XXX，水电监理工程师XXXX，以及其他监理员。

>三、监理合同履行情况

项目监理部按照委托监理合同、设计文件、国家现行有关质量规范、标准、相关的标准图集，结合项目监理规划和监理细则的要求，对本工程施工过程采取三\*\*、二管理、一协调的工作，使整个工程的监理工作基本上规范、有序地进行，履行了合同的义务和责任。

1、监理工作时间：$2开工至20xx年9月中旬竣工验收。

2、根据工程情况及监理范围，实行了一系列监理\*\*，如工地会议\*\*、主要设备、材料见证取样、送样复试及报验\*\*、旁站监理\*\*、隐蔽工程验收\*\*、检验批、分项、分部工程质量检查\*\*、工程资料审核\*\*等。

3、采用跟踪监理与旁站监理相结合的\*\*，使工程施工处于受控状态。

4、主动做好事前\*\*工作（如审图、做好监理交底等），强化事中\*\*（如钢筋安装中的跟班检查等），积极采取事后\*\*措施（如工程质量缺陷的修整检查等），以保证工程施工质量和工程进度。

5、积极协助业主抓好施工进度，认真审阅施工进度计划，将实际施工进度及时与计划进度比较，督促提醒施工方抓紧施工进度。

6、仔细核实每月实际完成工程量，审核施工方工程款支付申请，\*\*工程造价。

7、对文明、安全施工进行检查、\*\*，协助施工方管理层对操作人员进行安全生产教育，提高他们的安全施工意识，做到安全施工。

>四、主要监理工作及成效

1、根据设计图纸及地质资料、施工验收规范及标准图集、经审定的施工\*\*设计及施工方案，结合项目监理规划，分别编制了《预应力管桩施工监理细则》、《基础、主体工程施工监理细则》、《装饰工程施工监理细则》、《幕墙工程施工监理细则》、《钢结构工程施工监理细则》等。使各方有关人员通过这些细则，明确了各分项、分部施工（包括工序）质量\*\*内容、检查要点及如何操作等，有效地保证了监理项目部的监理工作质量。

2、根据审定的施工\*\*设计，检查施工方的质量体系，工艺标准和管理\*\*，对特殊岗位的操作工，检查其岗位证书，做到持证上岗。

3、及时召开第一次工地会议，在主要分项、分部或主要工序施工前召开工地会议，对施工方进行监理交底，使施工方明确在该分项、分部和该主要工序施工中应注意的质量重点\*\*内容，以便及早采取措施进行予控。

4、仔细阅读施工图，认真参加图纸会审、\*\*图纸会审纪要，尽量将施工图中的疑点、难点解决在施工之前。

5、对进场的机械设备检查其完好性，是否能安全运转，符合要求后及时办理了设备报验。设备运行了一段时间后，及时提醒施工方对设备的零件进行检查、调换、上油，保证了安全施工。

6、对进场的主要材料，审阅其质保资料，检查其外观质量，符合要求后按规定见证取样、送样复试，复试合格后予以报验，保证了合格材料用于工程上。

7、及时督促、审阅施工单位整理好施工技术资料，使施工资料的整理与工程进度同步，保证了基础、主体及竣工验收能及时进行。

9、安装监理情况：

a、施工前的准备工作（事前\*\*）

（1）审核水电专项施工\*\*设计方案，同意后，要求施工方按方案进行施工。

（2）\*\*安装人员的资格证书，并要求持证上岗。

（3）对水电班组长以上人员进行了监理交底，强调了水电安装要注意事项。

（4）对施工图中出现不合理或漏项情况，及时要求施工单位办妥设计变更后再进行施工。

（5）要求施工方在材料进场时做好进场记录，并及时通知监理，监理方对材料进行外观质量和资料核查，符合要求后办好报审，允许进场使用，本项目未发现不合格材料。

b、事中\*\*

（1）电气工程

电气安装工程选用的电线导管均根据设计要求选用KBG管或SC管，选用的电缆、电线截面均符合设计要求；所有电气管道在隐蔽前均进行了验收，合格后才同意隐蔽；要求电线导管在敷设时做到连续不中断，电线导管、桥架、母线安装时要求做到穿墙、穿楼板部位封堵密实。电气工程按要求进行了接地电阻测试、绝缘电阻测试、照明全负荷试验，各项试验结果均表示合格；对灯具安装、开关、插座的接线安装、配电箱的安装、桥架内电缆的敷设进行了抽查，对于应急灯具，检查了其应急照明时间。对于偏差较大的.安装内容要求整改，整改后抽查结果符合要求。

（2）给排水及消防工程

给排\*\*程选用的材料均符合设计要求，进场时对所有材料、设备进行了检查。所有楼板部位的套管在隐蔽前均进行了验收，合格后才同意隐蔽楼板砼的浇筑。对于吊顶部位的喷淋管道、消火管管道、给排水管道，在吊顶隐蔽前均进行了必要的水压试验、灌水试验及管道清洗，合格后才同意隐蔽。对于管道穿墙、穿楼板的孔洞，要求必须封堵密实。消防工程按要求进行了阀门强度试验、喷头强度试验等试验、管道强度试验、给水管道通水试验、给水管道冲洗试验、水泵试运转试验、屋面消火栓的试射试验，各项试验结果均表示合格；对涉及观感的安装内容进行了抽查，对于偏差较大的安装内容要求整改，整改后各项抽查结果符合要求。

（3）通风与空调工程

通风与空调系统节能工程所使用的设备、管道、阀门、绝热材料等产品进场时，均按设计要求对其类型、材质、规格及外观进行了验收，经核对各设备的型号、技术参数均符合设计要求，本工程使用的绝热材料为德清合众品牌，经见证取样检测其燃烧性能满足要求。通风与空调工程按要求进行了绝热材料经点燃试验及风管漏风量测试试验、风机试运转试验。但是，因某些条件的限制，至今部分区块的防排烟系统、正压送风系统仍不能满足设计要求。

（4）消防联动

各电气、给排水、喷淋、通风与空调、建筑智能系统完工后，见证进行了消防联动调试。经调试，各联动均能正确动作，如实反馈，动作逻辑符合消防\*\*要求。

c、事后\*\*

（1）按验收规范逐项对各检验批、分项、分部进行检查验收，对查出的问题，如部分引向灯具的电线套管不到位、穿墙孔洞封堵不到位、防排烟及正压送风风量不足等缺陷，及时要求施工单位及时进行整改。

（2）见证和参与使用功能和安全功能的检测，对消防水管的试压、清洗，绝热材料的点燃试验，水泵的试运行，风机的试运转，消防系统的联动调试等各项试验逐项进行检查验收。以确保整个工程的使用功能和安全功能。

>五、施工期间发生的问题及整改情况

1、对消防工程中出现渗漏的，已按规范要求进行了整改。

>六、结束语

本工程监理工作的实施，得到了业主及各\*\*单位的大力\*\*。在工程施工过程中，业主单位有关人员，多次协同监理人员做好质量、进度\*\*工作。\*\*单位有关人员经常巡视施工现场，对一些重点部位和关键工序提出了质量\*\*的积极建议和要求，对保证工程质量起了重要作用。在此特向你们表示衷心感谢！

总监理工程师：

20xx年九月

**母婴店铺日常工作总结9**

xx年xx月至x月两个月期间，我在济南领先数控有限公司车间操作岗位实习。这是第一次正式与社会接轨踏上工作岗位，开始与以往完全不一样的生活。每天在规定的时间上下班，上班期间要认真准时地完成自己的工作任务，不能草率敷衍了事。我们的肩上开始扛着工作质量责任，凡事得谨慎小心，否则随时可能要为一个小小的错误承担严重的后果付出巨大的代价，再也不是一句对不起和一纸道歉书所能解决。

“天下英雄皆我辈，一入江湖立马催。”从学校到社会的大环境的转变，身边接触的人也完全换了角色，老师变成老板，同学变成同事，相处之道完全不同。在这巨大的转变中，我们可能彷徨，迷茫，无法马上适应新的环境。我们也许看不惯企业之间残酷的竞争，无法忍受同事之间漠不关心的眼神和言语。很多时候觉得自己没有受到\*\*重用，所干的只是一些无关重要的杂活，自己的提议或工作不能得到老板的肯定。做不出成绩时，会有来自各方面的压力，老板的眼色同事的嘲讽。而在学校，有同学老师的关心和\*\*，每日只是上上课，很轻松。常言道：工作一两年胜过十多年的读书。五个月的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问

自学能力

“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作后才能深刻体会这句话的含义。除了看图和数控车床操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。我担任的是车床操作一职，\*时在工作只是上工件卸工件，几乎没用上自己所学的专业知识。而同公司的技术人员就大不一样了。数控车床\*\*技术日新月异，在一个新产品中，他们经常被要求在很短的时间内学会用一种新的制造工艺开发设计，他们只能在自己以前的基础上努力自学尽快掌握知识。在这个信息爆炸的时代，知识更新太快，靠原有的一点知识肯定是不行的。我们必须在工作中勤于动手。

工作辛苦

由于现在还住校，所以每天7点不到就得起床去挤公交车，就算再寒冷再差的天气，只要不是周末，都得去上班，有时候公司定单多、繁忙，晚上或周末得加班，那留给个人支配的时间更少。我们必须克制自己，不能随心所欲地不想上班就不来，而在学校可以睡睡懒觉，实在不想上课的时候可以逃课，\*\*许多。

每日重复单调繁琐的工作，时间久了容易厌倦。象我就是每天就是坐着对着数控车床操作面板按几个按扭，显得枯燥乏味。但是工作简单也不能马虎，你一个小小的错误可能会给公司带来巨大的麻烦或损失，还是得认真完成。而象同公司的技术人员每天得检查工作质量、安全，待遇不说，还要受气，忍受一些意外事故或质量问题。如果哪家公司有意向的还得到处奔波去商谈。而事实上所有的定单并不是一次就能交易成功的，他们必须具备坚忍不拔的个性，遭遇挫折时绝不能就此放弃，犯错遭\*\*责骂时不能赌气就辞职。而技术人员就经常得喝咖啡熬夜赶工艺。一直以来，我们都是依靠父母的收入，而有些人则是大手大脚的花钱。也许工作以后，我们才能体会父母挣钱的来之不易。而且要开始有意识地培养自己的理财能力，我们刚毕业，工资水\*普遍不高，除掉房租餐费和日常的开支，有时候寄点钱给父母补贴家用，我们常常所剩无几，一不留神可能就入不敷出成为月光一族，但此时我们再也不好意思伸手向父母要，因此很多时后我们要合理支配我们手中的这笔少的可怜的钱。

同事相处

踏上社会，我们与形形\*\*的人打交道。由于存在着利益关系，又工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择\*\*，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。比如我们公司当操作工的同事，他们很注意对自己同事技术的保留，以防被同事抢去自己的业绩，因而关系显得有点淡漠。但是环境往往会影响一个人的工作态度。一个冷漠没有人情味的车间，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。在电视上不止一次的看到职场的险恶，公司里同事之间的是非，我想我能做的就是“多工作，少闲话”。且在离毕业走人仅剩的几个月，更加珍惜与同学之间的相处。我很庆幸自己能在这样有限的时间里，在这么\*\*的气氛中工作、学习，和同事们一起分享快乐，分担工作。所以我努力向同事学习，不懂就问，认真完成\*\*和班长交给我的每一项工作。部门\*\*和同事也都尽力帮助我，给我讲授和操作有关的知识，耐心解答我的疑难困惑，并给我制定了一系列的实习计划，帮我达到实习的目的。

我是数空技术的，在书本上学过很多套经典技术理论，似乎通俗易懂，但从未付诸实践过，也许等到真正工作时时，才会体会到难度有多大；我们在老师那里或书本上看到过很多精彩的事例，似乎轻而易举，也许亲临其境或亲自上阵才能意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。十分感谢济南领先数控有限公司，感谢贵公司给我这样一个宝贵的实习机会，让我对社会、对工作、对学习都有了更深一步的理解和验到社会竞争的残酷，为我即将走上工作岗位增添了信心，让我在大学生活中留下了美好的一页。其次，我还要感谢车间部的各位师傅，感谢他（她）们给我的指导，谢谢！我也要对陈经理及各位车间\*\*说一声谢谢，感谢他们对我的栽培！

盛夏七月再相会！

**母婴店铺日常工作总结10**

>一、促销的目的

促销的目的并不仅是为了销量。聚集人气、维护会员、卖新品、打击竞争对手、维护与品牌商的客情关系、提升终端形象、处理库存等都是促销的目的。有时是因为竞争对手在做促销，所以我们跟进;有时是为了“讨好”一下你的供应商。

但是不要让一次促销承载太多的职能，如又处理库存又做毛利，类似这样的目标本身就是矛盾的，当精力和资源分散了，效果往往都不好。

>二、促销的对象

讨好购买者，可以采取特价、派送、抽奖、回馈消费者的主题活动等;讨好使用者，可以采取包装内刮刮卡、开盖有奖等活动。促销资源是有限的，用力要集中，否则都讨好反而不一定有效果，要做好规划。促销可针对竞争对手的消费者、从未购买过我们产品的消费者以及我们产品的忠诚消费者展开。比如“妈妈班”邀请对象，除了现有会员外，要特别邀请非会员的潜在消费人群，这对提升你的业绩大有帮助。

>三、促销的主题

为促销活动设计一个主题，使其师出有名，以掩饰我们做生意的本来意图及变相降价的负面影响。如以节庆贺礼、新品上市之名消除变相降价促销的负面影响。赋予活动一个恰当的主题，对吸引消费者参与的作用很大。促销主题，有点像散文的“神”，有了主题，我们在设计促销的其他环节如\*面广告、产品组合、活动方式、宣传等方面就都能\*\*起来。没有了神，整个促销活动就会“魂飞魄散”。

>四、促销的产品

促销产品可以是新品、销得最好的、销得最差的、知名度最高的、门店主推产品、直接针对竞品的策略性产品等，这和促销的目的直接挂钩。

如果做销量，那么用销得最好的产品来做活动最有效果;打击竞品肯定用策略性产品最好;做消费者沟通则用公司的主推形象产品最好。

促销时应根据不同类别产品的特点、市场拓展阶段、消费群结构、销售\*\*等因素，对主攻产品、助攻产品与应节产品/潜力产品进行有效组合，在终端形成交叉销售，相互带动销量提升。

>五、促销的时间

促销在什么时间进行，进行多久，是个重要问题。

一个促销档期若跨两个周末，\*均日销量一般会比只有一个周末好。如果做买赠、特卖，还要在促销协议中明确标注限时限量，否则在促销期间出现赠品/特价产品断货，就会面临消费者投诉的风险。促销时间应考虑节日(如双休日)与假日(如五一等)之间的联系，整体推广态势以及竞争对手促销活动的周期，在促销时间上掌握最佳切入点，从而有效借势和造势。

>六、促销的地点

就促销地点的选择而言，如果是单店，就只用考虑店内店外的问题。如果是多店，就要考虑门店的选择、促销活动的联动效果，以及在时间、人和配合方面的问题。供应商主导的促销(会有\*\*\*\*)对门店的选择往往很重视，你若想争取供应商的资源，就去迎合他们。他们大多喜欢人流量大，形象好，地理位置好，并且店方对他们品牌较重视，有较强烈的合作意愿，愿意配合他们促销、备货、陈列、让利、宣传、定价等的门店。

>七、促销的形式

促销形式主要是解决促销优惠方式、执行方式以及促销参与条件和起止条件的问题。主题促销应确定促销的目的与对象，考虑公司本阶段推广的重点，并以此目的来选择最佳的组合形式，避免发生促销目的与形式不符的现象。可采用的形式有：买赠、降价、捆绑销售、派送、特殊陈列、DM、抽奖、现场活动等，每种形式都能设计很多创新的玩法，是最具创意的一个因素。而且各种形式可以在一个活动中组合使用。

下面我分析一下常见的促销形式的特点：

1、价格促销

价格促销是最常见、最直接、见效最快的促销方式，旨在降低产品销售价格(分为直接降价和间接降价)，让利于顾客。注意这是一剂猛药，不可常服，要把握火候。还要考虑促销时机、产品特点、折扣幅度、定价策略、持续时间、主题形式、补货、活动后复价、竞品的反应，等等。

2、赠品促销

在产品以外根据购买数量或金额，赠本产品或其他产品(服务)。如规定消费者消费两罐就可获赠一个儿童水杯。赠品的选择原则是：常见新颖、低价位高形象、有宣传作用，注重品质、注入情感因素、体现差异性及吸引力，要注意规避不必要的产品风险，而且要限时限量。如某母婴店秋季送防雾霾面罩、宝宝的衣物用品或洗护用品，可以强化与顾客的情感。圣元优博送“紫色小象”体现了差异性。不要送一些有风险的小孩玩具。送有自己标识的礼品体现了宣传效果。

3、人员促销

在促销活动中，我们让导购主推或聘请临时促销员，通过为消费者提供导购服务，介绍产品，寻找并满足消费者的利益点，激发消费者对产品的兴趣和消费欲望。该促销方式的关键点在于促销人员的素质与技能，这取决于两点，一是选人用人，二是培训(士气激励、奖励\*\*、推销技巧等)。

4、演艺促销

通过在门店(店内或店外)搞小型的文艺演出活动，塑造特有的品牌文化和情感气氛，加强消费者与品牌的交流与沟通，增强消费者对品牌的认知度和美誉度，增强其消费欲望。该促销方式的关键点在于演艺的内涵与品牌定位是否相符以及现场氛围的营造。

5、有奖促销

以物质奖励激发消费者出彩式消费激情的促销方式，如刮卡有奖、幸运抽奖、砸金蛋等。

6、联合促销

通过和强势品牌联合，借助联合品牌的影响力(强)或利益(弱)提升产品销量与知名度。该促销形式讲究多方共赢与资源整合，实现1+1>2的效果。最常见的是与产品供应商、儿童摄影商、婴儿游泳馆等合作。这体现了借助社会资源的意识和能力，做得好大有可为。

7、捆绑促销

将两种产品捆绑在一起，以低于两者市场价格的方式激发消费者购买欲望的\'促销方式。如新产品捆绑畅销品、奶粉捆绑尿布、衣服捆绑玩具等。最具\*\*性的是“大礼包”，如待产包、新生儿大礼包、生日礼包等。

8、体验促销

让消费者在免费体验的过程中了解产品的品质与利益点，从而产生购买欲望的促销\*\*。如奶粉等食品的试吃、衣服的试穿、玩具的演示等。有的母婴店甚至对一些大型玩具，如室内滑滑梯开展租玩具的活动，效果也很好。

>八、促销的物料

促销活动需要哪些助销品、赠品、宣传品等?特殊的陈列形式、特定的促销形式需要的道具、各种助销用品、各种地面宣传用品、促销用礼品、赠品以及导购人员及其装束用品等，少了这些东西就很难“搭台”了。而且这些东西的设计、制作、配送、保管因涉及项目比较多，也是件棘手的事，要细心处理好。

>九、促销的宣传

促销宣传是指在促销前、促销中甚至促销后的宣传方案、活动告知。\*\*非常多，比现微信、DM、门店广播、海报、会员邀约，等等。没有这个过程聚不来人气，很难高效应对信息不对称，获得目标群体的关注和兴趣。

>十、促销的预算

算算促销要花多少钱，准备投入多少费用。首先要预测销量，基于此，再计算本次活动的销售费用和市场费用，要尽可能详细。这并不是容易的事，如果是类似抽奖的活动，还会涉及概率的计算，相当复杂。预算大体有两种方法：一种是正推法，即以活动为中心算要花多少钱;另一种是逆推法，即就准备多少钱，看能做什么活动。

>十一、促销的准备、实施与检查计划

实质性的准备工作需细分责任，落实到人，规定完成时间，避免因某项工作出现疏漏而影响整体进程。甚至可以在促销方案外再制订详细的《促销培训手册》和《促销执行手册》等，以保障方案的落地。

所以，促销方案要尽量细化。一个笼统的几页纸的方案执行起来的确很困难，切忌模式化的促销方案，只把活动目的、主题、主要活动内容等这些标题和大道理罗列出来就下发执行，这种方案充其量只算个思路。在没有成熟的活动推广计划和活动执行督导体系时更要避免模式化的促销方案。

——毕业实习工作总结-毕业总结 (荟萃2篇)

**母婴店铺日常工作总结11**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20XX年的工作,在公司\*\*的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就xx年的工作情况总结如下：

一、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连\*\*竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行\*\*的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、在20XX年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的M\*\*\*程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名\*凡的小人物，成功永远与我无缘。在XXXX年我参加了好几次公司\*\*的专业培训，在\*时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的\'知识也应是全方位的。

五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质,加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**母婴店铺日常工作总结12**

今年上半年，我院妇幼保健工作在上级主管部门的正确\*\*下，以保障生殖健康、提高出生人口素质为重点，以为妇女儿童健康服务为宗旨，优化服务模式，拓宽服务领域，提高了我院的服务能力和科学管理水\*，降低了孕产妇\*\*率和婴儿\*\*率。现将我院XX年上半年开展工作情况总结如下：

主要工作情况：贯彻实施《母婴保健法》，\*\*保护妇女儿童健康权益，\*\*搞好母婴保健技术服务和管理工作，规范服务内容，保证妇女儿童获得法律所规定的服务，并重点做好以下几项工作：

1、加强业务管理，提高服务质量：在具体工作中，由院长亲自负责，通过病例讨论、每周业务学习、疑难病症专家会诊等具体措施，\*\*提高了业务人员的内在素质，使我院妇产科技术水\*有了进一步发展。加强业务人员的\'培训，进一步提高从事妇幼保健人员的理论水\*和技术水\*，确保母婴健康。

上半年产科门诊共接诊1800人次，住院治疗520人，住院分娩238人，各种大小手术243例，并成功地抢救了妇产科、儿科危重病人18例。

2、做好孕产妇系统管理工作。按要求定时上报产妇分娩情况反馈表，上半年在我院共出生婴儿238人，住院分娩238人，住院分娩率达100%。同时还做好5岁以下儿童\*\*监测\*\*工作。

3、认真做好预防艾滋病母婴传播工作，孕产妇hiv检测率达100%，检出阳性孕妇1人，并及时采取了母婴阻断措施。

4、配合各单位做好职工体检中妇女病查治工作，为已婚妇女进行年度检查，对防治妇女病起到重要作用。

通过大家的共同努力，我院的妇科和产科在xx小镇妇幼保健工作方面占据了不可或缺的位置，为辖区内妇女儿童提供更方便、更优质，更全面周到的服务。在今后的工作中我们要坚持贯彻落实《母婴保健法》，强化管理，提高整体素质，进一步推动妇幼卫生工作的全面发展，为妇幼保健事业添一份力。

——母婴销售导购工作总结 (荟萃2篇)

**母婴店铺日常工作总结13**

一、同每一个店员进行单独沟通

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\*\*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\*\*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。

单独沟通的好处首先能让新入职的员工感觉到自己的重要性，让员工初步获得存在感和价值感；

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。

二、了解员工的特长

学会和\*\*员工进行沟通是店长管理的基本流程之一，“了解员工特长”才是沟通的关键。知道员工的特长才能在分配工作任务时做到有的放矢，合理安排，有效提升门店的经营效率，提高销售业绩。

“知人善用”是对婴童店长管理能力的要求。店长若了解\*\*员工，但却不知道将什么样的员工用在什么样的工作岗位上，这是人员管理上的失败。

如在一个100\*左右的婴童门店里，可能导购人员加上店长最多不超过6个人，人员的合理安排很重要。每个\*\*的员工的工作能力也不一样，有的员工手脚快，做事麻利，但不擅长和顾客沟通，有的员工手脚慢，但嘴巴甜，擅长和陌生人搭讪，而有的员工手脚既不快，嘴巴也算不上甜，但长相姣好，在店门口一站就能吸引过路人的目光，也算是一个特长。

所以，对店长来说，熟悉了解每一个\*\*员工，知道所有人的特长就能很容易将他们安排到相应的工作岗位上，主要目的还是为了店面的\*\*经营，并最终提升销售业绩。

三、每一项工作都要责任到人

店长制定的每项工作内容，一定要严格按照相关时间节点要求，将每一项工作都责任到具体的人，并提出明确的要求。

每一项工作都责任到具体的人，这样既锻炼店长的管理能力，也能提升员工的工作效率，做到日事日毕、日清日结，不养成拖拉延误的习惯才能真正的锻炼我们自己，使我们养成良好的工作习惯，并从中获得快速的职业成长。

其次，将每一项工作责任到人，在店面经营过程中发生任何事情都能寻根觅源，找到具体的事因，这样既不冤枉任何一个员工，也不会姑息任何一个员工。当然，最终要的还是当事情发生后，能根据具体负责的员工找出具体的原因，然后通过总结分析，避免下次再犯同样的错误，以此达到提升店面经营效率和管理水\*的目的。

四、让每一个员工都把事情做好

“把事情做好”是对员工的最基本要求，但若要求团队里的每一个员工都把事情“做好”的确是一件不容易的事。

店长如何通过管理流程来\*\*员工把事情做好？这就要求店长必须具备很强的执行能力，也就是说店长首先就要在工作的各个环节上严格要求自己，只有店长按流程严格去执行了，员工才有可能从一开始像鸭子一样被赶着上架，慢慢变成像鸟儿一样天黑就会主动归巢。

譬如，在婴童门店里，店长可以在店内放一块白板，把团队各成员的近期工作安排全部排写在白板上，然后通过开晨会的方式沟通检查每个成员的工作进度，对需要加快进程的伙伴给予提醒，并强调最后的时间节点要求，明确相关责任。只有这样，店长才能清楚掌握店内的每一项工作的进展，要求每一位员工都把事情做好。

五、日常工作内容顺序和细节

在门店的日常工作流程中，哪些顺序和细节是店长必须掌握的？从员工“到岗”到最后“闭店”都有哪些工作要处理？

譬如很多婴童店都是要求员工要提前20~30分钟到岗，并由店长亲自负责考勤。在正式营业前的这段时间，员工更换工作服、整理个人仪表、清点整理陈列货品、打扫店内卫生、备好零钱，然后店长还要\*\*200秒左右的晨会，相互检查店员仪容仪表、昨日工作总结和今天工作安排、调整心态、鼓舞士气、分享总公司及行业新资讯等。

营业中，迎宾人员的语言、表情和动作规范，如何巧妙的留意顾客购物信号并主动上前提供帮助？导购人员专业的产品解说，顾客购买服务、休闲区服务、现制饮料等服务。

营业结束前还要进行相关数据账单的统计，如填写日销售报表、当天的商品进销存记录、补货单、顾客订单、顾客挡案信息反馈表等。最后是关店前的商品数量盘点、卫生打扫、电源安全检查、店内设施检查，以及关灯锁门后再检查卷闸门有无锁好等些细节性工作。

**母婴店铺日常工作总结14**

>一、同每一个店员进行单独沟通

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。

单独沟通的好处首先能让新入职的员工感觉到自己的重要性，让员工初步获得存在感和价值感;

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。

>二、了解员工的特长

学会和下属员工进行沟通是店长管理的基本流程之一，“了解员工特长”才是沟通的关键。知道员工的特长才能在分配工作任务时做到有的放矢，合理安排，有效提升门店的经营效率，提高销售业绩。

“知人善用”是对婴童店长管理能力的要求。店长若了解下属员工，但却不知道将什么样的员工用在什么样的工作岗位上，这是人员管理上的失败。

如在一个100平左右的婴童门店里，可能导购人员加上店长最多不超过6个人，人员的合理安排很重要。每个下属的员工的工作能力也不一样，有的员工手脚快，做事麻利，但不擅长和顾客沟通，有的.员工手脚慢，但嘴巴甜，擅长和陌生人搭讪，而有的员工手脚既不快，嘴巴也算不上甜，但长相姣好，在店门口一站就能吸引过路人的目光，也算是一个特长。

所以，对店长来说，熟悉了解每一个下属员工，知道所有人的特长就能很容易将他们安排到相应的工作岗位上，主要目的还是为了店面的和谐经营，并最终提升销售业绩。

>三、每一项工作都要责任到人

店长制定的每项工作内容，一定要严格按照相关时间节点要求，将每一项工作都责任到具体的人，并提出明确的要求。

每一项工作都责任到具体的人，这样既锻炼店长的管理能力，也能提升员工的工作效率，做到日事日毕、日清日结，不养成拖拉延误的习惯才能真正的锻炼我们自己，使我们养成良好的工作习惯，并从中获得快速的职业成长。

其次，将每一项工作责任到人，在店面经营过程中发生任何事情都能寻根觅源，找到具体的事因，这样既不冤枉任何一个员工，也不会姑息任何一个员工。当然，最终要的还是当事情发生后，能根据具体负责的员工找出具体的原因，然后通过总结分析，避免下次再犯同样的错误，以此达到提升店面经营效率和管理水平的目的。

>四、让每一个员工都把事情做好

“把事情做好”是对员工的最基本要求，但若要求团队里的每一个员工都把事情“做好”的确是一件不容易的事。

店长如何通过管理流程来监督员工把事情做好?这就要求店长必须具备很强的执行能力，也就是说店长首先就要在工作的各个环节上严格要求自己，只有店长按流程严格去执行了，员工才有可能从一开始像鸭子一样被赶着上架，慢慢变成像鸟儿一样天黑就会主动归巢。

譬如，在婴童门店里，店长可以在店内放一块白板，把团队各成员的近期工作安排全部排写在白板上，然后通过开晨会的方式沟通检查每个成员的工作进度，对需要加快进程的伙伴给予提醒，并强调最后的时间节点要求，明确相关责任。只有这样，店长才能清楚掌握店内的每一项工作的进展，要求每一位员工都把事情做好。

>五、日常工作内容顺序和细节

在门店的日常工作流程中，哪些顺序和细节是店长必须掌握的?从员工“到岗”到最后“闭店”都有哪些工作要处理?譬如很多婴童店都是要求员工要提前20~30分钟到岗，并由店长亲自负责考勤。在正式营业前的这段时间，员工更换工作服、整理个人仪表、清点整理陈列货品、打扫店内卫生、备好零钱，然后店长还要组织200秒左右的晨会，相互检查店员仪容仪表、昨日工作总结和今天工作安排、调整心态、鼓舞士气、分享总公司及行业新资讯等。

营业中，迎宾人员的语言、表情和动作规范，如何巧妙的留意顾客购物信号并主动上前提供帮助?导购人员专业的产品解说，顾客购买服务、休闲区服务、现制饮料等服务。

营业结束前还要进行相关数据账单的统计，如填写日销售报表、当天的商品进销存记录、补货单、顾客订单、顾客挡案信息反馈表等。最后是关店前的商品数量盘点、卫生打扫、电源安全检查、店内设施检查，以及关灯锁门后再检查卷闸门有无锁好等些细节性工作。

**母婴店铺日常工作总结15**

一、办理工商登记。母婴店经营者办理开业登记，应该在主管部门或者审批机关登记批准后30 日内，向主管登记的工商部门提出登记申请。首先应当申请母婴店的名称，经过核准后，持核准通知书到登记主管工商部门领取开业登记注册书。

登记注册的主要事项为: 店名、住所、经济性质、经营范围、经营方式、注册资金、 从业人数、经营场所面积、经营期限、分支结构。工商部门核准登记后，向母婴店签发营业执照。此过程中，工商管理部门需要验看店面，以确认经营者对该店有管辖权。

另外，如果母婴店的经营场所是租赁的，则需要提供租房协议，以及提供出租方的房产证明。查验完毕后，申请人持\*\*\*\*证并附房屋租赁协议、身份证复印件以及个人照片 2 张办理工商登记。

办理税务登记。自领取营业执照之日起30日内,经营者可向主管税务机关申报办理税务登记。个人\*\*者携帯本人身份证原件,到税务分局领取并填写《个人税务登记表》,附带工商执照副本原件,到「税务登记」窗口办理税务登记手续。

企业\*\*者携带营业执照副本以及企业全国\*\*代码证、法人证书及企业公章,到地方税务局领取填写《企业税务登记表》,领取微机编码及纳税专户财号。再携带《企业税务登记表》及上述附属资料到税务局\*\*所办理

税务登记手续。一般税务登记表的内容有:店名称、法定\*\*人或者业主姓名及其居民

身份证或其他合法证件的号码;住所、经营地址;经済性质;店的形式;经营围、经营方式;注册资金、投资金额、开户银行及账号;经营期限、从业业人数、营业执照号码;财务负责人,办税人员;其他有关事项。

办理开立银行账户。母婴店经营者在领取工商营业执照并刻制公章之后，即可到银行办理开户。而根据\*人民银行关于结算账户管理的有关规定，母婴店仅可开立一个基本账户，用以提取现金及日常结算支付等，并可根据经营业务的需要，再开立其他的一般账户。

开户所需资料。开立账户需要准备的资料如下: 营业执照副本及其复印件; \*\*机构代

码证的副本及其复印件， 法定\*\*人身份证复印件; 留存印鉴非法定\*\*人的，需要签署相应的授权书; 公章、财务专用章及预留人名章; 经办人身份证复印件; 公司的税务登记证 (含国税及地税) 副本的复印件;房屋租赁协议; 其他需要的证明文件。

**母婴店铺日常工作总结16**

为贯彻落实马尾港口分局对冬防工作的要求，切实保证冬季消防工作的安全进行，确保油库人员生命财产安全，本库在冬季来临前已做好如下几项工作：

>一、提高认识、落实责任，成立冬防工作小组。冬季来临前我库成立以李向阳\*\*为组长，陈成福、林琳副\*\*为副组长，生产班各班组长为成员的冬防工作小组。结合油库港口生产实际情况，以及本企业自身消防建设实际，落实冬防工作目标、明确重点防范部位，强调重点、关键部位专人专管，定时定期专管。

>二、深入学习相关法律法规，周密部署相关冬防事宜。根据《\*\*\*\*\*\*\*消防法》、《\*\*\*关于特大安全事故行政责任追究的规定》，按照“四不放过”的原则，告诫冬防工作小组成员，必须严格规范冬季作业行为，\*\*从严追究相关责任人的责任。

>三、坚持预防为主的方针，加大冬防工作的排查力度。冬季防火要注意冬季气候干燥的季节特点，码头沟边杂草及时清理焚毁，消除安全隐患；冬季防冻凝要注意定期对消防水打循环、管线保温伴热、人员加强巡检等措施。

>四、开展宣传教育工作，提高专业消防人员素质，加强义务消防员的消防意识。\*\*消防人员的消防训练工作，尤其是加强义务消防员的训练管理工作。

从目前情况看，本库今冬冬防工作落实到位、没有因为转季节变化而影响生产的不安全作业发生。

——法官的工作总结 (荟萃2篇)

**母婴店铺日常工作总结17**

母婴健康工程关系到辖区内妇女儿童的身体健康。根据县卫生局对我院母婴健康工程建设的相关要求，我院进行了一系列工作，现将20xx年的母婴健康工程工作总结如下：

>一、\*\*重视：

成立母婴健康工程建设\*\*小组及项目技术小组，院长亲自担任组长。定期开展母婴健康进展情况报告会议，听取工程建设中存在的问题及建议。技术小组积极参与相关科室的疑难重症病历的分析，讨论，制定相关病例的诊治计划，参与制定\*\*相关科室的业务知识学习，积极提高科室业务水\*。

>二、实施情况：

1、人才建设：积极\*\*院内业务学习，按计划进行业务培训。\*\*相关医务人员参加省、市、县级培训，共有30人次参加培训，共计培训246学时，一人到省儿保进修三个月。

2、硬件投入：台式低速离心机一台，电热恒温水槽一只，优利特-300型尿分仪一台，海尔医用保存箱一台，人流吸引器一台，优化医疗设施，提高医疗服务质量。

3、完善基层母婴保健网络建设。妇、儿保人员均由相应的妇产科、儿科医师担任，设有专门的办公室，开展妇、儿保门诊。每村设立一名公共卫生卫生联络员，由村\*\*担任，负责本村的妇、儿保工作。社区责任医生协助开展妇女、儿童随访及管理。

>三、取得成效：

本年度我院通过各科室共同努力，各项指标均按要求达到母婴健康的各项指标。

1、孕产妇\*\*率、可避免孕产妇\*\*病例、因产科出血\*\*的孕产妇三项指标均为0。

2、婴儿\*\*率为0。

3、孕产妇系统管理率达96%。

4、孕28周县级筛查率达95%。

5、产妇住院分娩率为100%，高危孕妇住院分娩率100%。

>四、经费的使用：

本年度根据年初制定的经费预算，我院在硬件设施及人员培训中投入了大量资金。

1、台式低速离心机一台投入万元。

2、电热恒温水槽一只投入万元。

3、优利特-300型尿分仪一台投入万元。

4、海尔医用保存箱一台投入万元。

5、人流吸引器一台投入万元。

6、母婴健康教育宣教投入万元。

7、人员进修培训投入资金约万元

>五、存在的问题及工作建议：

1、我院地处山区，交通不便，给日常妇女、儿童保健工作带来了不少困难。

2、人才引进困难，因卫生院待遇相对较低，工作环境相对较差，不能有效引进人才、留住人才。

3、医疗设施不能满足业务的发展，病房的住院条件相对落后，导致部分病源外流。

4、“母婴健康工作“建设应该受到社会的\*\*\*\*，需要全社会的共同参与，才能更好地利于工作的开展。

**母婴店铺日常工作总结18**

>一、用心锻炼自己的销售基本功。

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连\*\*竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自己。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了通过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

>二、在工作中培养自己的心理素质。

在工作中每天都与行行\*\*的人打交道，他们来自不同的行业、不同的层次，他们有不同的需求、不同的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们面对失败、面对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感谢工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

>三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，通过语言才能表达出自己的思想，在日常的工作中，我每天都要与不同的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

>四、在20XX年的工作中努力拓展自己知识面。

我认为做导购就好象在读免费的M\*\*\*程，它让我学到了许多无法在大学校园里学到的知识与技能。现在的顾客越来越理智，越来越精明，所以我们要更好的销售产品，更好的说服客户，必须学习更多，更专业的产品知识，所以久而久之，就成了某个领域的专家，之前我连化妆品方面一些基本的问题都回答不出来，更不要说成为什么专家了。我认为问题出现在两个方面：一方面公司培训不到位;另一方面自我学习成长的意识太差。我想如果这样继续干下去，十年以后我依然还是一名\*凡的小人物，成功永远与我无缘。在XXXX年我参加了好几次公司\*\*的专业培训，在\*时闲暇时也自己去网上查找各种化妆品及美容方面的知识来充实自己，现在我已经可以自信的说自己是美容保养、皮肤护理的专家了。

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，大量参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩最好的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自己、为财富、为成功、为快乐、所以作为一名优秀的导购不但是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

>五、培养人脉，增加顾客回头率。

在销售过程中我们每天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的最好机会。而我，充分把握住了这个机会，通过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的`朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，因此在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质,加强业务训练和学习，不断改进工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，只有使工作真正的快乐起来，我们的生活才能真正的快乐。很庆幸我找到了一份能使我快乐和充实的工作，我非常热爱自己的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**母婴店铺日常工作总结19**

20XX年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，现将自己的工作总结及心得总结如下，希望大家能够予以指导建议。

导购员在服装销售过程中有着不可代替的作用，它不但\*\*着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给客户介绍产品时，一定要耐心解说，因为客户也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

1.推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2.适合于顾客饿推荐。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。重点销售是指销售要具有针对性。对服装的设计、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”过度到“信念”，最终销售成功，在极短的时间内让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节，重点销售有下列环节：

1.从4W上着手。从穿着时间、穿着场合、穿着对象以及穿着目的等方面做好购买参谋，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”、“这件衣服你最合适”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，做到因人而宜。

4.导购员要把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

以上是我这段时间做服装导购的总结，在以后的导购中，我将会及时做好计划及总结，以便更好地做好服装导购工作。

母婴店工作总结 (荟萃2篇)（扩展6）

——店筹备工作总结

**母婴店铺日常工作总结20**

>一、热情退货：

大多店面退货时的脸色都不是很好看的，就算是退回给客户，也是心不甘情不愿。假如有一家店面退货时比卖货态度还热情，这样的店面就一定能留住客户，因为它留住了客户的心。

>二、解说30种产品：

心理学家告诉我们，解说完5种以上产品客户还是光问不买后，营业员就要开始不耐烦了，10种以上就很少有营业员还能耐心给客户解说了。正常情况下能给只问不买的客户解说15种产品就算是奇迹了。我们要做得是：以15个品种为起点，假如想在脸上写上：“不耐烦”三个字，至少也要在解说完30种产品之后，假如她最终还是不买，我们再说一句：真不好意思，在我店里没有您适合的产品，下次我们一定把品种做得更齐全。

>三、不让她买产品：

假如确定产品不适合她的，坚决的告诉她，这产品不适合她。

>四、真诚夸奖竞争对手：

假如客户问起竞争对手情况，你就很真诚夸对手。（在这同行是冤家的年\*\*，真诚夸奖对手和情况不能说没有，但至少是很罕见，因为一般的夸奖对手情况都是故作高度，装模做样罢了）。

>五、让耳朵竖起来：

竖立起耳朵，认真的听客户倾述，从头到尾不要向她推销一样商品。有时倾听比推销更能起效果。

>六、精确时间到小时：

店里难免会缺货，假如客户问什么时候会到货，一般的回答是：大概某某天会到，我们要做到的是：某某天下午4点会到货。听到这样的回答，客户对你的忠诚度最少提高30个百分点。

>七、上门去给客户退钱：

假如多收了客户的钱，客户不知情的情况下，一定要上门去退还，最好能带点小礼品以示道歉。钱多钱少是其次，这份心让人无法舍却。

>八、来去如一：

很多商场的电梯只有上去的没有下来的，意思很明显：上去是让你去掏钱，下来的要么是不买的，要么是已经掏过钱的。小店里也一样，来是笑容满面，去时冷若冰霜，其实并不要有多热情，只要做到把客户微笑迎进来，微笑送出去就可以。

>九、当然，店员要有眼色，看见孕妇挺个大肚子

怎么好意思不帮手为顾客提着购物袋，想打的士的帮忙叫停出租车，有私家车的送上车座，做公交车的，更要满心感激，再三感谢。（准妈妈们大老远来一趟多不容易啊！）

**母婴店铺日常工作总结21**

>一、工作总结：

时光如梭，转眼酒店筹建办成立运作至今已有八个月时间，也走过了20xx年度。回顾过去，筹建办在公司\*\*的正确\*\*下、在公司各部门的密切配合下，由零开始，锐意进取。针对酒店筹建行业实际，进行了项目的进度安排，制定了酒店项目筹建工作总体计划和实施方案。下面，就20xx年度工作状况，汇报如下：

(一)、筹建办的前期工作：

1、由于公司前期没有进行专业的酒店可行性详细分析，原有方案对公司酒店项目定位不清，欠缺准确，因此，筹建办开始运作初时，首先对毕节市的酒店行业进行了多方面的市场调研，对毕节在营的三星级以上酒店和比较有特色的商务酒店进行了实地考察，对已立项、在建、即将立项的新酒店项目进行信息搜集。通过实地的酒店市场考察和相关行业数据的分析，对毕节市目前酒店行业的经营情况做出了合理的评估，对毕节市酒店行业未来的发展趋势进行方向性的预测。

2、根据对毕节市酒店行业的调研和发展趋势的预测，与公司\*\*及各相关部门进行多次反复的探讨和论证，对酒店项目的市场定位进行了重新调整，确认“商务·休闲·娱乐”的主题，致力打造毕节市杜鹃花城最具特色的商务度假酒店。

3、制订了酒店项目的总体筹建计划书，对项目筹备各阶段的工作进行了细分，初步拟定了各阶段的工作任务和时间进度安排，并持续跟进。

4、根据公司确定的酒店项目大部分项目以招租经营为主的经营模式，结合当地市场的需求和发展预测，以及酒店项目的区域特色，与公司\*\*及各相关部门共同对酒店项目的经营项目和功能分区进行反复论证和规划，确定了以复合商务办公、复合休闲娱乐、复合餐饮为主体，配以设计装修精美商务客房的复合型四星级商务酒店的酒店定位。确定了客房、休闲\*\*、特色餐饮三大经营板块以招商形式经营的前期策略。

5、为了更高效地开展酒店项目筹建工作，成立了跨部门的筹建工作小组，明确工作分工，主导统筹酒店筹建工作。

(二)筹建办具体工作的.实施：

1、对酒店项目工地进行实地勘察，将现场勘察与原有图纸中出现出入的问题汇集后，与各部门进行磋商和确认，并根据未来酒店项目经营和管理的实际操作需要对相关问题提出了多项修改建议。

2、根据筹建计划书，对酒店项目的消防、给排水、\*\*空调、机电、室内外装修等工作，从酒店设计和未来经营的角度提出了专业性建议，根据公司的部门分工，协助工程部做好相关工作。

3、根据筹建计划书，起草制订了酒店项目的智能化系统工作，制订了酒店智能化系统设计任务书和招标文件，明确了智能化系统集成需求及设计要点。根据需求，多方联系专业公司，寻求解决方案，通过努力，已有多间专业公司提供了设计方案，为设计及工程招标做好了准备工作。

4、根据招商和装修工作的需要，对黔西周边城市最具特色的酒店和娱乐场所进行考察，对酒店项目各经营场所进行具体的细分设计，做好了招商谈判准备工作。

5、根据筹建计划书，跟进了酒店项目中酒店大堂、酒店客房和后勤区域的设计要求。

6、对酒店项目项目的停车场设计进行了重新的\*\*和论证，制订了酒店停车场的需求量分析。

7、根据筹建工作的需要，初步草拟了未来酒店的\*\*架构和人员编制计划，制订了未来酒店的运作管理模式。

8、根据筹建工作的需要，逐步草拟未来酒店运作的各项规章\*\*和操作流程。

9、根据筹建工作需要，逐步收集未来酒店经营和管理需要的相关信息和资料。

10、根据筹建工作计划书，进行了酒店智能化系统集成设计及工程、室内装修设计招标准备工作。

11、酒店土建、机电、消防

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