# 2024年公司企业半年工作总结(4篇)

作者：紫芸轻舞 更新时间：2025-02-10

*公司企业半年工作总结一首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。a、直营门店全年任务及达成前年同期我们在为月销售突破万而努力，去...*

**公司企业半年工作总结一**

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a、直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b、1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持;培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习;人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1)拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2)工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力;对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a、列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b、修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c、统一门店装修标准。

d、对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人资部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、 完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的一个合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a、制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b、无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c、以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

**公司企业半年工作总结二**

半年来，商业公司在上级公司党委和我委、我政府的正确领导下，牢固树立“客户至上”的行业共同价值观，紧紧围绕商业公司20xx年“凝心聚力、优化提升，全面推进现代终端”的总体思路，夯实基础，规范管理，狠抓落实，锐意创新，各项工作取得了较好的成绩。

一、上半年工作具体情况。

截止6月份，销售商品15万箱，同比保持持平，销量完成年销售进度56%;实现税销售收入2.45亿元，同比增加12%;商品均价84.96元，同比增加10.4元，同比增长12.9%。上半年主要做了以下四个方面的工作：

(一)狠抓终端建设，注重品牌培育，筑牢网建基础，营销水平显著提升

1、注重品牌培育。上半年上级场部以加强重点骨干品牌推介、突出zy品牌培育、完成指定品牌销量目标任务的品牌培育思路，以帮助客户建立品牌目录为主要手段，积极引导客户增加品牌宽度，丰富销售品牌，以此促进品牌培育工作。1-6月份，zy品牌销售4603箱，同比增加111箱，完成计划的52%。

2、强化终端建设工作。上半年，上级场部按照终端建设的推进目标和要求，积极落实各项工作任务。一是继续指导客户提高终端形象，帮助客户做好产品规范陈列，补充和更换标标价签，指导客户做好明码标价，确保客户明码标价签齐全，货签对位。通过有效现场指导，确保每位客户掌握规范陈列的方法、标准。引导客户认同并对照类别标准做好日常经营，养成日常自我维护的习惯，保持展柜、展架整洁，台面无杂物;查看销售许可证书和客户资料袋，保证悬挂位置醒目、整洁。二是提高网络销售运行水平并积极推广网上配货。为提高运行水平，组织开展了一期客户专项培训，培训内容主要围绕客户在使用中方法和技巧及问题的处理，此次培训有效提高了客户使用能力;在此基础上上级场部安排专人监控客户规范使用情况，客户经理把监控客户使用情况作为每日常规工作，以上措施有力促进了运行质量。至6月份底，推广展架69节，展柜173节。目前，共有2694户使用标准展柜/架，占客户总数85.3%;网络使用户数223户，占客户总数的7%，高于6%推广目标;网上配货客户95户，完成营销中心下达目标任务。

3、提升营销队伍建设水平。按照《20xx年客户培训方案》要求，组织开展客户培训，客户培训3月份启动，至6月份共组织零售客户培训6期，参训客户395人，(其中新增户培训153户，常规培训242户)。上半年上级场部按照年初制定教育培训方案的要求，每周组织开展学习活动，理论学习内容主要围绕营销员技能鉴定教材(服务营销、品牌营销、营销管理、上级场营销)、领导讲话、规范进行相关文件。其次是加强业务技能的训练，如网络安装、问题处理，客户沟通等。通过学习培训，有效提高部门人员岗位责任意识、业务综合素质，部门整体工作氛围良好、作风良好。

(二)突出上级场整治，强化日常监管，注重宣传教育，上级场打假管理成效凸显 1、加大上级场整治力度，提高上级场稳定率。为维护上级场经营秩序，进一步从源头上遏制了我我制售假冒zy品牌商品的违法犯罪行为，先后开展了“清无”、“节后上级场整治”、“百日行动”等专项整治行动，采取一系列措施，一是积极培养线人，充分利用各种社会人际关系，加大宣传力度，向社会和客户公布举报电话;二是工作时间实行弹性管理，不定期的开展早查、夜查等活动，利用周六、周日进行突击检查;三是定期召开工作例会，通过讨论、梳理出有效信息，发现问题及时处理，对重点户、嫌疑户采取重点监控等措施，加强对上级场的整治力度，有效的维护了我我上级场的经营秩序。

2、认真开展对无加盟许可证书经营户的管理和取缔工作。为实现“基本取缔”，加大了取缔力度，根据全上级经营分布情况，采取疏堵结合原则，有计划、有步骤地开展清理整治工作，切实控制好零售终端;截至6月底，共检查经营户763户次，检查无加盟许可证户1190户次，取缔

94户(其中办加盟证38户)，查处案件150起，查获违规商品1206.8件，案值6.44万元。150起案件已全部移交给工商部门，其中处罚到位85起，罚款13890元。

3、全面推进“流程”工作法运用。为了能够认真学习和领会“流程”工作规程的目的和用途，以便更好的融入到上级场监管中去，全面提高人员数据调取及分析的能力，掌握“流程”工作法操作流程及相关记录表格的使用，促进专销结合，全面推进“流程”工作法试运行，组织召开了“流程”工作法运行交流会。并对工作法运行的流程和重要环节进行了进一步的指导。

4、开展客户培训。上半年共开展了六期培训，从商品发展形势及地标店标准和要求、加盟许可证管理、常见违法经营行为、真假货识别等四方面开展了培训，共培训零售户395户。

(三)健全完善制度，夯实各项工作基础，企业管理水平显著提升

1、是抓内管队伍素质。多次组织内部监督员参加上级组织的培训工作，培训内容涉及法律法规、整顿规范等方面的工作文件及规定、及新研发的“内部检查”信息平台操作知识等;积极组织全公司人员参加内管整顿规范工作培训，参培人员能自觉遵守培训纪律，刻苦学习内管基本理论及中高级岗位技能鉴定知识，并取得较好成绩。通过培训，进一步增强了全员行为规范意识、配合意识，有力提升了公司内部整顿规范工作水平。

2、是加强综合管理。制定招待费管理办法，健全车辆管理制度，规范会议管理和文件管理，转变会风文风;结合考评要求，完善了绩效考评实施办法，并制定补充规定，使考评工作更加公平、公正、合理，在提升工作执行力，激发队伍活力方面起到了积极的促进作用;对所有固定资产进行了建档管理，归类整理;加强预算管理，对新综合办公楼的各项支出均作了相关预算，配合上级完成了在建工程的各项招标工作;成功开展了20xx年全员体检工作，后勤管理保障有序。

3、是加强精神文明建设。组织职工参加组织的羽毛球比赛和篮球比赛、开展了对口帮扶工作、开展了贫困户及零售户弱势群体帮扶工作、开展了“六一”、“重阳节” 关爱老人和少年儿童的志愿者服务活动等活动，取得了良好的社会效果，树立了企业的社会形象;在信息宣传方面，每周都向商业网站及报刊发表多篇稿件，新闻宣传的效果和质量明显提升。

4、是加强企业党建工作。认真落实“三会一课”制度。坚持党员月度学习，以精神、讲话、新党章、中国梦、群众路线教育和行业各级领导的讲话精神为主要内容，加强党员干部形势教育、纯洁性教育、宗旨教育;开展了党员志愿者服务活动，组织全体党员干部赴扶眉战役纪念园接受爱国主义再教育，聘请党校理论专家进行党史知识教育，实行党员领导党员干部岗位廉政承诺制;结合中央“密切联系群众改进作风”八项规定，不断加强作风建设以及整顿规范工作，企业党建和反腐倡廉水平进一步提升。截止6月底，多次召开党员学习会议，撰写学习心得，观看电教片，并组织党员志愿活动。

5、是加强队伍建设。坚持职工教育培训制度和内训师培训制度，每月组织一次职工教育培训;开展了多次培训教育，涉及到“专销结合”，“客户心声”，“法律法规”，“企业整顿规范”等多方面内容。积极参加上级公司组织的“思考谋划实践三大课题”，“党员领导干部下基层”调研活动，党的群众路线活动开展有力，党员领导干部的作风明显改进。

6、是加强安全工作。坚持领导查岗和职工安全值班双责制，加强专职安全员的工作，加强了门卫管理，严格执行巡更制度，加强日常安全检查和隐患整改工作，开展了消防技能演炼，火灾逃生演炼以及安全知识培训活动，顺利通过了安全管理规范二级达标和安全文化建设验收工作。坚持每季度一次信访稳定排查活动，及时将不稳定因素消灭在萌芽状态，维护了单位和谐稳定的大好局面。

上半年，各项工作取得了一定的成绩，但是也存以下几个问题：一是营销部门工作还存在一些不足;对客户培训进度低于培训目标，导致客户的经营能力和配合度尚不能满足当前营销工作需要;客户的品牌培育、服务消费者的意识和能力不足;商品陈列的日常维护和替补品牌、新增品牌的的自主购进能力不足;终端展示形象仍处于较低水平;团队建设，培训和管理能力、服务意识和服务能力还有待于进一步加强。二是打假上级场管理还存在一些不足;上级场检查人员利用法律水平还有待进一步提高，客户暗箱操作现象依然存在，对此缺乏有效的打击手段;部分人员工作责任心不强，执行力不到位，不能够全面、细致的做好自身工作;取缔工作缺少有效的方

法;案件经营意识不强，网络案件没有实质性进展。三是基础管理还不够扎实;表现为个别制度执行不到位，销售和打假结合业务技能不熟练，新闻宣传工作全员参与度不高等。四是纪检监察及内部监督管理有待于加强;纪检监察及内管工作力度不大，发现问题、分析问题、解决问题的能力有待提升，全员规范意识有待于加强。

二、20xx年下半年工作打算

20xx年重点抓好以下四个方面的工作：

(一)重上级场，抓考核，强规范，提升营销服务水平

1、重点关注上级场需求变化，提前做好预测和应对，指导好客户经营，高度重视客户盈利水平的提高，保持并优化“稍紧平衡”上级场状态。

2、改进考核方式和考核内容，有效调动全体人员工作积极性、主动性、创新意识抓好各项基础管理工作，确保管理工作的规范化、标准化;不断提升管理水平和执行力，确保各项工作落实到位，推进营销工作上水平。

3、加强规范经营管理。加强部门人员学习培训，强化部门人员责任意识，杜绝不规范现象发生;引导客户规范经营，提高异常品牌、异常客户的监控力度，确保上级场进行规范。

4、加快客户培训进度，力争完成年度培训目标。

(二)抓培训、强能力、严监管，提升纪检监察及内管工作水平

1、加强人员培训。积极组织纪检监察及内管人员学习相关业务知识和法律法规，定期开展各项培训学习活动，使纪检及内管人员进一步熟悉业务流程，掌握工作内容，提高工作水平。定期组织召开联席会议，组织全员开展法律知识和内管知识培训，不断增强员工自律意识和规范意识。

2、强化重点部位监管。加强员工经营产品、品牌培育、应急用货、紧俏品牌供应等方面的监督管理，重点要加强对本企业员工及亲属经营商品行为的监管;加强商品订购及配送服务环节监管，开展专项检查工作，确保商品订购及配送服务规范到位;纪检及内管部门密切与法规部门联系，加强违法违规案件监管和调查。

3、加强对周边区域真货窜货、流入案件的调查工作。对发现的周边流入案件，及时制定方案，深入调查，深挖案源，及时向上级监察部门汇报发现问题，严肃处理相关责任人，杜绝大宗货物跨区域流入案件发生。

**公司企业半年工作总结三**

20xx年以来，\*烟草分公司在市公司及县分公司党组的正确领导下，认真贯彻落实全市烟草工作会议精神，根据市公司下达的工作重点和责任目标，结合我县分公司工作实际，以科学发展观和精神为指导，以行业内部改革为动力，解放思想、更新观念，拉高标杆、真抓实干，不断提高经济运行的质量和效益，实现了卷烟销售收入、利润稳定增长的同时，卷烟营销市场化运作模式和品牌培育等各项工作也取得了明显成效，现将上半年目标完成情况及重点工作开展情况总结如下：

一、经营目标完成情况及营销服务情况

(一)卷烟销售质量稳步提升。20xx年，我县分公司始终把确保卷烟销量、提升销售结构放在卷烟销售工作的第一位，积极应对市场变化，加强市场分析研究，准确把握投放节奏，积极推荐替代品牌，实现了销量平稳增长和销售结构的提升。

截至今年6月21日，我县分公司累计共销售卷烟\*箱，占年度目标\*箱的\*0%;累计销售省内卷烟\*箱，占销量比重\*%，省外卷烟\*箱，占销量比重\*%;累计销售一二类卷烟\*箱,

销售比重为\*%。

(二)卷烟营销市场化运作模式运行良好。6月份卷烟营销市场化运作模式在台前运行以来，我县局分公司党组高度重视，精心组织，认真部署，制定了《\*烟草专卖局(分公司)卷烟营销市场化运作模式试运行阶段实施方案》，成立了卷烟营销市场化运作模式工作领导小组，科学划分客户档位，优化紧俏卷烟投放策略，认真组织客户及客户经理进行卷烟营销市场化运作模式培训，扎实开展商定总量工作，狠抓销售进度，坚持边运行边总结边整改的工作机制，确保卷烟营销市场化运作模式良好运行。

(三)品牌培育态势良好。围绕“两上两深化”工作要求，坚持以品牌培育促进结构提升，将二类卷烟培育与卷烟营销市场化运作模式相结合，制定《省产二类卷烟品牌培育考核办法》，科学量化重点品牌培育目标，大力促进品牌培育工作上水平。20xx年上半年，预计销售省产一二类卷烟\*箱，省产百元价位预计销售\*箱。

(四)持续提升网络运行水平和质量。大力推广电子商务，强化提升电子结算率和资金在线划拨率。截至6月18日，台前烟草分公司电子结算率为100%，在线划拨率及电子结算成功率均达到\*%。

(五)持续加强规范经营管理。认真落实省、市公司对规范经营的各项工作要求，不断增强规范经营的自觉性，从要我规范变成我要规范，切实维护了卷烟市场秩序。

(六)加强信息采集工作。制定信息采集考核办法，加强对每天上报的信息采集表的监管，确保信息采集工作的扎实开展。

(七)持续加大“天价烟”市场的管理。做到条包有标签、标签有标价。同时要求客户经理在日常实地拜访中，向客户宣传国家局卷烟价格管理相关规定，指导零售客户按照统一零售指导价销售卷烟，不断规范卷烟零售户诚信销售行为，切实做到明码实价销售。

二、下一步工作打算

(一)加强卷烟销售，完成全年销售目标。

(二)深入推行卷烟营销市场化运作模式，坚持边运行边整改，确保新模式的良好运行。

(三)以省产二类烟为主，强力推进品牌培育工程，着力构建科学优化的品牌极为体系，促进卷烟结构的稳步提升。

(四)保持电子结算率在100%，在线划拨率及电子结算成功率持续在99%以上。

(五)做好信息采集工作，确保市场信息采集系统平稳运行。

(六)严格规范经营，规范货源供应政策，不断增强货源供应的公平公正性，提高客户对货源供应的满意度。

**公司企业半年工作总结四**

一、上半年小结

首先，我借此机会，就上半年工作的成绩与不足做个简单的小结。

1、刚才几位老总对公司上半年运营情况都做了详细的汇报，这里不再重复，只和大家分享几组简单的数据。

a、直营门店全年任务及达成

前年同期我们在为月销售突破万而努力，去年同期我们的月销售才刚刚突破万，今年比去年同期将近增长50%，比前年同期翻了一番，这就是一个很大的成绩，说明公司的经营规模在不断地扩大，大家的努力看得见成绩。

我们再来看一组数据：

b、1-6月亏损门店情况

其中一区、洪西、湘江北尚店因为开业前期费用比较大，而现在经营状况良好未纳入亏损门店，实际亏损了34000元，其他亏损的16家门店前5个月就亏掉了公司净利润297000元，说明公司不良门店太多，说明公司门店选址时市调不深入、评估不科学，随意性太大。除开选址的原因，也说明公司运营还缺失核心竞争力，对亏损门店重视不够、决心不够、办法不多，扭亏能力不强。很多时候我们是靠码头吃饭，只有真正做到天时地利人和，才能在做大的基础上做强，怎么样做强是我们下半年要重点解决的问题。

当然成绩是主要的，毕竟发展是个永恒的主题，所有部门和门店为推动公司的发展做出了应有的贡献，在这里要表扬月销售业绩达到10万元以上的优质门店，要表扬带领团队扭亏的一区、湘江北尚、伍家岭分店、洪西、益欣、福音、一桥、新合店的店长，上述门店已连续3个月实现盈利，更要表扬以盛x、付x、胡x、任x、张x、张x、尹x为代表的优秀门店店长，没有他们带领团队拼搏奋斗，让这些月销售20万以上的门店存在，公司发展肯定举步维艰。同时门管、人资、培训等部门也表现了良好的工作状态和职业水准，在工作中做出了成绩。从上个月开始门管部和其他部门同志与刘总一起，进行每星期3次的定期巡店，发现门店问题，倾听员工心声，制定优化方案，解决实际问题，为门店基础管理水平的提升开启了一个良好的开端，希望能继续保持;培训部的同志能远离繁华、耐住寂寞在偏远的山村克服蚊虫叮咬、缺水停电、酷暑难耐等种种困难，为企业输送了2期青苗班学员和2期精英班学员，这种艰苦奋斗、寄勤于乐的工作作风值得我们学习;人资部杨部长到任后努力学习、钻研业务，按照总办分好蛋糕的要求，加班加点、花费了无数心血，在重新制定科学的薪酬体系和建立全员绩效考核等方面取得了重大突破。

2、上半年工作的不足之处

(1)拓展线的工作拖了公司发展后腿：

上半年发展线的任务只完成全年任务的四分之一，并且新开的几家店大部分业绩达不到评估的要求。虽然原因很多，但最重要的还是市调不深入，作风不扎实，业务不熟悉，评估走过场，希望分管该线工作的刘志同志带头狠抓该线的作风建设和业务学习，组织精兵强将，把工作落到实处，在下半年把落后的工作赶上来。同时洽谈合同时要注意谈判技巧，签订相关合同时要严谨细致，实事求是，切实维护公司利益。

(2)工程后勤线的工作跟不上公司发展形势的要求：

该线的同志很有实干精神，付出了辛勤劳动做了大量工作，但结果往往不令人满意，究其原因主要是不能与时俱进，不学习新事物新技术，做事没有计划性和预见性，习惯按经验办事按喜好办事，缺乏管理能力和沟通能力，不能通盘规划该线的工作，导致头痛医头、脚痛医脚并且效率低下。比如车辆管理、空调维护、招牌更新、电子屏的制作及门店形象提质等等，没一样工作不是被推着走还走不动，从来没有主动规划按步推进的，工作总是处于被动地位。我想该线的几位同志如果在保持吃苦耐劳的工作作风同时，加强业务学习和沟通交流，仔细谋划该部的工作，加强计划性和为门店主动服务的自觉性，改善该部的工作不是一件很困难的事。

二、下半年的工作规划

刚才刘总对下半年的工作做了个统筹规划，重新分解了下半年任务，有目标有措施有办法切实可行，我很赞同，根据刘总下达的业绩任务，各门店店长要带领团队切实保障完成，各部门应全力为门店业绩达成做好服务和指导工作，同时就下半年的工作我补充几点意见。

1、加强基础管理 提升聚客能力

大家都知道，做零售连锁落实到门店层面讲服务和商品是两个永恒不变的主题，所以先就服务这一块讲讲我的看法，我觉得把服务做好至少要做好两个方面的工作：首先为顾客创造一个舒适温馨、值得信赖的购物环境，同时让顾客享受一个关怀体贴、物有所值的购物过程。当然服务效果跟踪和提高服务附加值也是我们追求的目标，那么要求公司的软件和硬件都要有一个较大的提升，所以下半年要把提升门店形象和员工服务品质作为一件大事来抓。

(1)、提升门店形象

门店形象属于企业形象识别系统中的视觉识别。企业可以通过门店形象vi设计实现视觉识别，对内征得员工的认同感、归属感，加强企业凝聚力;对外树立企业的整体形象，资源整合，有效地将企业的信息传达给受众，通过视觉符码，不断地强化受众的意识，从而获得认同的目的。

门店形象关系到员工和顾客对公司的整体感觉，相当于公司对内对外的一张脸。公司为此特意对门店的形象系统重新做了一次调整和优化，以后凡新店装修都必须先做施工图，从设计到用材都必须人性化及环保化，比如招牌、装修材质、货架等要耐用且环保，工程后勤部在这一块工作上要严格把关，联系洽谈固定材料供应商，签订供应合同等。在装修之初就要考虑到给门店挂横幅及吊旗的便利，以及员工的储物柜、顾客的休息区以及商品堆头的灯光配置、收银台多设电源插头等等，同时带宿舍的门店要将宿舍一起装修到位。

a、列出常用材料清单，选择质量好的供应商洽谈，保证品质。

b、修订供销合同，保证同质同价持续供应，并直接与公司结账。

c、统一门店装修标准。

d、对褪色、陈旧的招牌逐步更换。

(2)、提升服务品质

装修把关建立良好的第一印象后，要想让顾客更深层次的认同，关键在日常的基础管理。很难想象一个天上有蜘蛛网、地上有杂物、商品有灰尘、员工工装不整、商品陈列凌乱的卖场能让顾客觉得值得信赖，门店管理人员要把卫生、陈列、着装、员工的言行举止等等看起来很小的事情当作大事来抓，要按照标准化作业流程纠正工作随意的坏习惯，培养员工的职业风范，要让顾客始终感觉到我们把顾客放在第一位，从进店的微笑、招呼以及一杯迎客茶，到消费过程的药学服务等都体现我们员工的真诚与热情，而且要让员工形成习惯，并坚持做好。由营运部门牵头，培训部负责实施培训并结合人资部考核，利用三个月时间将服务标准推广普及持续练习并形成习惯。管理无小事，千里之堤毁于蚁穴，基础管理抓好了，品牌形象也就上来了。

当然抓基础管理的同时更要抓我们的服务品质，我们所做的一切归根结底就是为了顾客的利益最大化，这就要求我们有扎实的专业功底，要让顾客买得放心没有商业欺诈，用得安心有质量保障，用后开心健康实惠，要知道顾客的宣传比什么广告都管用。刘总打算编一本门店专业服务教材，这是个利企利民的好项目，也是我们提升服务品质的大工程，希望这本书赶紧出来，也希望全公司形成一种浓厚的学习氛围。

2、 完善商品体系 转变盈利模式

(1)、大家都知道，这一次的行业整顿对我们的冲击很大，我们的盈利是建立在厂商返点基础上的，这是一种畸形的走不远的盈利模式，我们要痛下决心改变它。首先我们要拓宽商品进货渠道，要走出去，要建立全国性的采购平台，下半年公司要引进资深的采购职业经理，要到全国大型的药品集散地考察学习，并与之建立广泛的合作关系。

(2)、尽快将商品梳理完善，改变不合理的商品结构，尽可能的确保每一个商品每一个价格带有品牌商品、补充商品、主导商品这样的一个合理商品结构，并且每一个商品都有品质保证和较高的性价比。

3、把改善员工的生活工作条件和培养员工成长和进步作为公司发展的基石

(1)、改善员工工作生活条件

要想员工对公司产生归属感、安全感，首先必须解决员工住宿问题。俗话说“兵马未动粮草先行”，只有员工没有了后顾之忧，才能全身心地投入工作，才能真心实意地热爱公司，对公司产生依赖和信任，将公司当成自己的家，同时也能缓解员工流失的压力。这项工作已经移交到人资部，希望杨部长铁面无私督促工程后勤部按公司标准在规定的时间内对宿舍进行改造完毕，人资部严格按宿舍管理制度实行有效的管理。

a、制定员工宿舍配置标准，比如电视、厨房用品等，将现有的宿舍条件改善。

b、无宿舍的门店，以片区为单位集中租房，并按宿舍标准配置，解决员工后顾之忧。

c、以后开新店必须同时将员工宿舍装修到位。

以上工作要求在2个月改造完毕。

(2)、要关注员工的成长和进步

人资部建立人才库，对每一位员工都有需求说明，知人善用，将合适的人放在合适的岗位上。同时要倾听员工的心声，反映员工的要求，工作安排时尽可能的考虑和解决员工的实际困难，使人资部成为员工的知心人，让企业成为员工的坚强后盾。

培训部分层次分阶段的组织员工学习培训，保障员工学习和受教育的权利，根据工作实际需要建立对应科目的学习、考试题库，鼓励员工参与学习和考试，对通过考试的员工每月给予一定奖励，以此来激励员工。让每一位员工成为社会的有用之才是企业的神圣使命和责任。

4、建立全员绩效考评系统

年初的工作报告我对要完善各部门的工作标准流程以及建立绩效考评系统的重要性和迫切性作了阐述，这里不再重复，董事会只有一个要求，公司下半年一定要推行全员绩效考评。现在杨部长在做方案，如果觉得内脑不够用就聘外脑，花点费用在所不惜，方案出来后从上至下要不折不扣地自觉执行它。绩效考评以结果论英雄，开始推行时可能会引起部分人的抱怨甚至误解，但不管阻力多大也要坚定不移的推行，只有这样才能逐步地提高我们的能力水平和职业修为，才能换来企业的高效运营和兴旺发达。在企业真正实现“想做事能做事的人有舞台，想做事不能做事的下台学习再来，不想做事的不能做事的自动离开”，实现个人和企业同步发展。

同志们，和平、发展、共赢是当今社会的主旋律，行业正处在一个大变革、大发展、大洗牌的非常时期，我们要抓住机遇、聚精会神、全力以赴、勇于竞争、积极探索、接受挑战，争做行业的强者。万丈高楼平地起，宏伟蓝图都是靠一个个小目标的实现描绘而成，我们公司目前已拥有一支优秀的团队，有良好的用人机制和管理体制，相信只要每个人团结一心、脚踏实地、埋头苦干，永远把顾客的利益作为我们的核心利益和前进的动力，一步一个脚印实现每一个年度目标，我们必将有一个更加美好的明天。

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