



店长年度工作总结



目录

- 工作概述
- 销售业绩
- 团队管理
- 顾客服务
- 运营管理
- 挑战与改进

contents

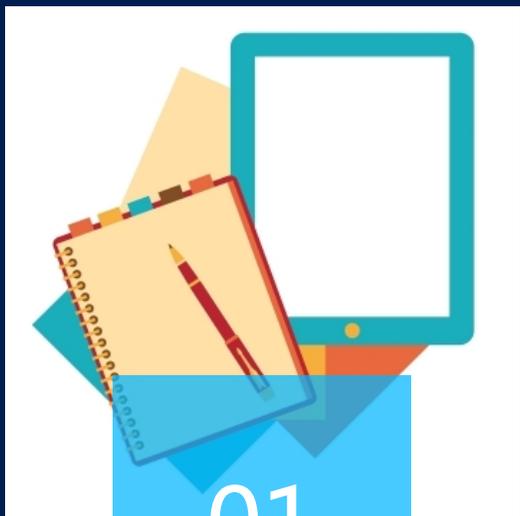
01

CATALOGUE

工作概述

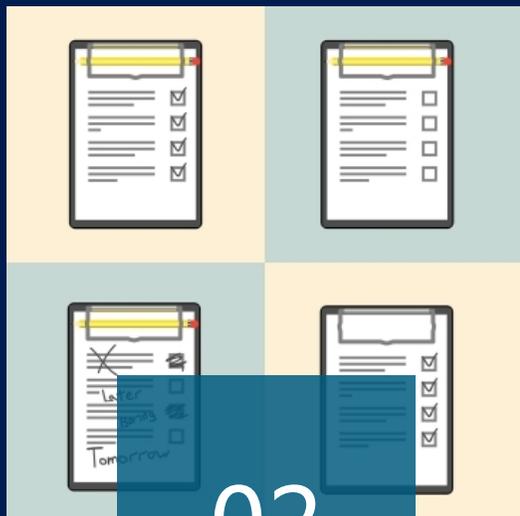


店长职责



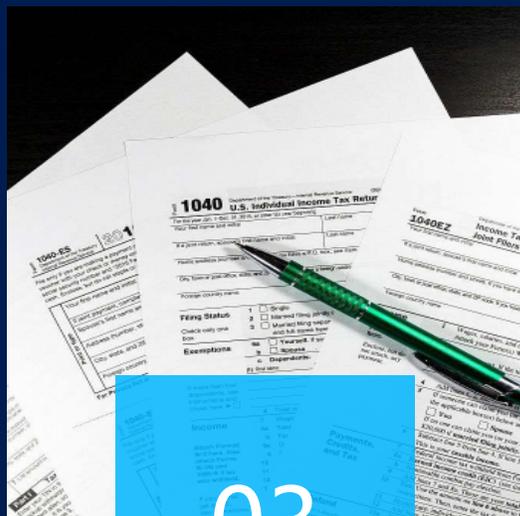
01

负责门店的日常运营和管理，
确保门店正常运转。



02

制定销售计划和营销策略，提
高门店业绩。



03

培训和管理员工，提升团队整
体素质。



04

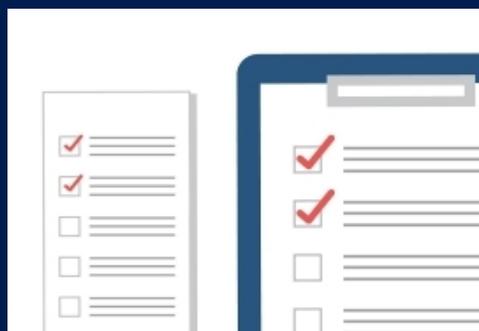
负责与供应商、财务等部门沟
通和协调。

工作目标



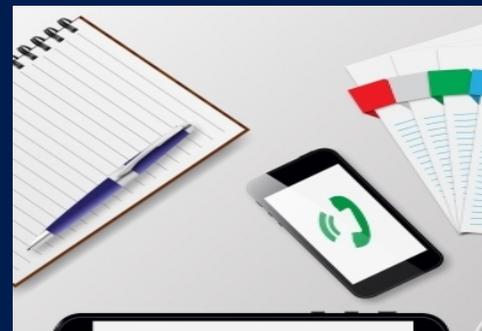
01

提高门店销售额和利润。



02

提升客户满意度和忠诚度。



03

培养优秀员工，打造高效团队。



04

优化门店运营和管理流程。

工作内容

制定销售计划和营销策略，并组织实施。



监督门店的日常运营和管理，处理各类问题。

培训和管理员工，组织团队建设活动。



与供应商、财务等部门沟通和协调，处理相关事务。

02

CATALOGUE

销售业绩



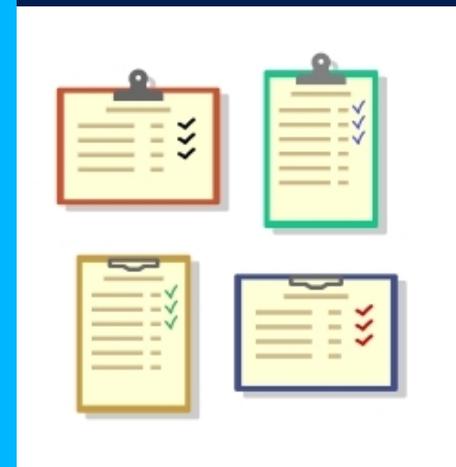
销售额

本年度销售额达到预期目标，同比增长了10%。



重点商品销售表现突出，占总销售额的30%。

新品推广取得良好效果，销售额占比达到15%。





销售策略

制定并实施了针对不同客户群体的个性化销售策略。



优化店面布局，提升顾客购物体验。



加强员工培训，提高销售技巧和服务质量。





促销活动



策划并执行了多次促销活动，包括节假日折扣、满额赠品等。



促销活动吸引了大量新客户，增加了回头客的比例。



通过线上渠道进行宣传推广，扩大活动影响力。

03

CATALOGUE

团队管理



人才招聘与培训

01

聘

《以下岗位》

招聘职位

地址：某某某路88号（某某某商场向东200米）



招聘优秀员工



通过多种渠道招聘优秀员工，确保团队具备足够的人才储备。

02



培训与发展



组织定期培训，提升员工的专业技能和服务水平，鼓励员工自我发展。

03



选拔与晋升



根据员工表现和潜力，选拔优秀员工进行重点培养，提供晋升机会。

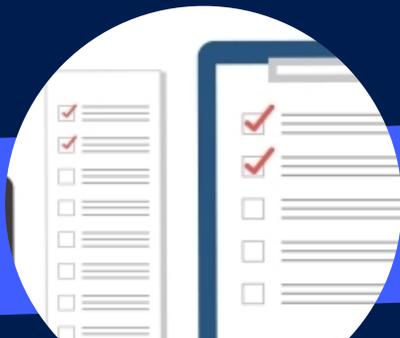


团队建设与沟通



团队凝聚力

通过团队活动和团建，增强团队凝聚力和向心力，提高工作效率。



有效沟通

建立良好的沟通机制，鼓励员工之间的信息交流和协作，提高工作效率。



解决冲突

及时发现和解决团队内部矛盾和冲突，维护团队和谐氛围。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/897024043101006126>