

# 最新我的家活动计划(通用10篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

## 门店工作规划篇一

超市发相关负责人介绍，此次安排42家直营门店全部售卖冻储2号肉，“我们专门设立冷柜销售，把品名、价格、生产厂家、日期都进行明示，另外打出了仅供零售的温馨提示，希望惠民肉都能投放到老百姓手中。”据介绍，冻储肉现在平均每天销售1300斤。

同时，超市发从10月15日起直至月底，组织“十种当家菜，价格两不涨”的活动，即十种民生菜，如西红柿、黄瓜、大白菜、胡萝卜等，价格同比去年10月以及环比9月均不涨价，发挥产地采购优势，确保零售终端菜价平稳。

生产企业为北京二商大红门和顺鑫鹏程有限公司，投放的储备猪肉生产日期不早于2022年6月。两家企业同品号猪肉价格按10月15日前一周市场正常销售价格下降10%进行投放，并且在投放期间锁定价格、保持不变。同时要求零售端销售加价率不高于投放价格的10%，以此实现双降，较快稳定价格。

目前，参与零售端销售的企业包括24家连锁超市的412家门店、二商集团所属123家猪肉专卖店和顺鑫鹏程41家稻香村专柜，共计576个门店，其中城六区415个、远郊区161个。

北京市商务局相关负责人介绍。为惠及更多市民，每人每次购买数量不超过10斤（测算方法如下：按每人日平均消费猪肉100克，以3口之家一周购买1次计算，每周消费大约4斤，5

口之家每周消费大约7斤），不向餐饮企业及机关团体食堂等末端销售。

同时，各区也正在积极统筹辖区内有条件的社区菜市场、便民菜店和超市门店做好储备肉投放工作，让更多市民购买到物美价廉的猪肉。

新京报记者 陈琳

## 门店工作规划篇二

经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在中大这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：做好店长工作计划，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

- 1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。
- 2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。
- 3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。
- 4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。
- 5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

## 一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。
2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到懂业务、

会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

## 二、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协

调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

### 门店工作规划篇三

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、认真贯彻门店的经营方针，同时将门店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，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从门店整体利益出发。

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，为门店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。

## 门店工作规划篇四

上海\*\*\*公司在总公司的领导、帮助和支持下，公司已具有初步规模，为国内市场的全面发展打下了基础。尤其是在市场的拓展、新客户的开辟，\*\*\*品牌在国内都已烙下深深的影响。销售额逐月增长、客户数额月月增加、市场的占有率已由原来的华东地区纵向到东北地区，并已着手向西南、西北地区拓展。\*\*\*产品销售和\*\*\*品牌在国内信誉大大提高，为\*\*\*公司在国内的市场拓展作了良好铺垫。由于主客观因素，与总公司的要求尚有相当距离。上海\*\*\*公司在总结20xx年度工作

基础上，决心围绕20xx年度总公司目标，坚持以“内抓管理、外拓市场”的方针，并以“目标管理”方式，认真扎实地落实各项工作。

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品（包括产品的品质、外型和相称的包装）。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高\*\*\*公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高\*\*\*公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

2. \*\*\*产品在（同行业）国内市场占有率大于10%；

3. 各项管理费用同步下降10%；

4. 设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务；

5. 积极配合总公司做好上海\*\*\*开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标2500万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

## 门店工作规划篇五

经理工作职责

职位：副总经理

直属上司：总经理

直属下属：主管

主要职责：

5、协调各部门的沟通协作关系，全面组织公司运作正常。

7、协调好各部门的相互关系，以利相互，配合工作。

9、每月工作进行总结，并制订下月计划。

10、对部门副经理级以下员工有直接提议任免权。

主管工作职责

职位：主管

直属上司：副总经理

直属下属：楼面主任、技师房主任、客户主任

主要职责：

8、搞好与其他部门的协调配合工作。

10、对部门主任级以下员工有直接提议任免权。

培训师傅工作职责 职位：培训师傅

直属下属：钟房部长、钟房、技师

主要职责：

1、直接副总经理负责，全面负责本部门新老技师的培训工作的。

6、按时参加部门全会，完成上司的工作指令，做好上传下达的工作。



9、不定期对技师各项技能过行抽查，保证技师服务水平。

11、研究同行业服务技巧的趋势，根据本公司的实际情况，对技师手法要常有创新，保持本 部门的经营特色。

### 楼面主任工作职责

职位：楼面主任

直属上司：主管

直辖下属：楼面部长、客户部长

主要职责：

3、培训员工开源节流意识，抓好部门内部成本控制。

9、不定期对下属的工作质量进行抽查。 10对部长级以下员工有提议任免权。

### 楼面部长工作职责

职位：楼面部长

直属上司：楼面主任

直属下属：楼面服务员、水吧pa员、咨客 主要职责：

3、熟悉部门的各项工作制度、设施、设备使用操作流程。

5、负责水吧部的日常工作并执行部门传达指令。

6、培训水吧员掌握饮品知识及饮料调配技术，严格把好技术关。

- 8、加强成本控制，提交出品规格，避免浪费，减少公司损失。
- 9、做好当班营业报表，控制水吧物品消耗和丢失。
- 10、监督水吧人员私自拿用公司物品及偷吃现象。

## 足疗店常用服务用语

### （一）敬语

敬语是表示恭敬、尊敬的习惯用语。这一表达方式的最大特点是，当与宾客交流时，常常用“您好”开头，“请”字中间，“谢谢”或“再见”收尾，“对不起”常常挂在嘴边。日常工作中，“您好、请、谢谢、对不起、再见”等字用得最多。其“请”字包含了对宾客的敬重与尊敬，体现了对他人的诚意。如“请走好”、“请出示车月票”、“请稍等”等。

### （二）谦语

谦语是向人们表示一种自谦和自恭的词语。以敬人为先导，以退让为前提，体现着一种自律的精神。在交谈中常用“愚”、“愚见”、“请问我能为您做点什么”等；日常生活中惯常用法有“寒舍”、“太客气了”、“过奖了”、“为您效劳”、“多指教”、“没关系”、“不必”、“请原谅”、“惭愧”、“不好意思”等等。

### （三）雅语

请人勿送用留步，对方来信用惠书。

请人帮忙说劳驾，求给方便说借光。

请人指导说请教，请人指点说赐教。

赞人见解说高见，归还原物叫奉还。

欢迎购买叫光顾，老人年龄叫高寿。

等候客人用恭候，接待客人叫茶后。

客人来到说光临，中途要走说失陪。送客出门说慢走，与客道别说再来。

麻烦别人说打扰，托人办事说拜托。

与人分别用告辞，请人解答用请问。

接受礼品说笑纳，好久不见说久违。篇三：沐足部技师每月点钟数

致：董办

由：沐足部

事宜：关于沐足部技师每月点钟数的规定

- 1、 技师上钟满1~2个月内，点钟数为：10个钟/月；
- 2、 技师上钟满2~3个月内，点钟数为：20个钟/月；
- 3、 技师上钟满3个月以上，点钟数为：30个钟/月；

注：

1. 凡带8字尾的数字号码，每月需多15个点钟；
2. 每月点钟数不够者，自己在月底前买钟补够；否则作自动离

职处理；

3. 买钟的点钟数不计入每月规定点钟任务数。

## 门店工作规划篇六

2、努力挖掘营业额增长点，提高高价位服务产品的. 推销量，特别是泰式按摩等项目，通过对相关人员的培训和营销措施，可有效拉动营业额的提升但首先需要提高高价位服务产品的附加值(性价比)，使顾客觉得物超所值。只有挖掘现有产品的卖点、完善服务产品，企业才有发展。

3、提升各个服务产品的附加值，在不增加成本的情况下，增加赠送项目的多样性。

4、根据市场特点及时组织有效促销方案，可使店面营业额及上客量提升30%左右，提升店铺的盈利水平。

5、制定外联工作方案(主要适用于店面启动期)

### 6、统计分析

主要关注四个核心指标，上座率、人均上钟数、单客消费、回款率，四项指标相互影响，共同作用。

上座率：反映店铺的利用率；

人均上钟数：反映员工的利用率；

单客消费：反映店铺的销售能力；

回款率：反映店铺的盈利能力。

## 门店工作规划篇七

协助店长处理日常事务，负责人员及营业事情。即是店长助理需要完成的工作。餐厅店长助理的工作计划，一起来看看。

1通过xx年的经营情况分析，我店餐饮产品已基本得到本地市场的认同和接受。为了稳定客户同时使我们的餐饮产品保持较强的生命力，在xx年的工作中将针对以下几方面展开工作。

### 一、食品推广：

#### 1、第一季度：佳节欢乐宴。

建议一月份以早茶为卖点；二月份以年夜饭为卖点；三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动；五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介；六月份推出“清凉一夏”活动月。

#### 3、第三季度：建议

七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴；九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动；十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你——一种热辣辣的迷香”炭烧美食节；十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

### 二、队伍建设：

## 1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

(1) 严格劳动用工制度, 餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取, 保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2) 完善培训制度, 为了使培训收到预期的效果, 餐饮部管理人员首先明确了培训要具有^v^目的性^v^□^v^实用性^v^□^v^时间性^v^的指导思想。其次成立培训小组, 再三是制定培训方案, 采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如, 每月一次管理培训、安全卫生培训; 每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四, 定期进行考核, 全年开展^v^推销手册^v^□^v^服务知识、技能^v^□^v^咨客服务规范^v^□^v^酒店管理知识^v^□^v^出品质量^v^□^v^促销业务知识^v^□^v^英语50句^v^□^v^礼貌用语^v^□^v^安全卫生知识^v^等培训。

(3) 规范菜品试菜制度, 为更好的推广我店餐饮产品, 对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

## 2、规范管理完善制度

(1) 健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作, 由上而下层层落实管理制度, 实行对管理效益有奖有罚, 提高管理人员的整体素质, 使管理工作较顺利进行。

(2) 完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等, 确保上级指令得到及时落实执行。

(3) 建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专簿记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4) 加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5) 提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各种类型宴会接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为xx年工作重点。

(1) 完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2) 健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3) 加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

三、开拓经营、发展增收渠道、扩大营业收入：

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展 增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高

了知名度,取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动,餐饮部与客房部等相互配合,共同促进经营。

4、全员公关,争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识,销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜,以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充,并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作,对竞争对手的动态及时关注。

2时间过得真快,一日一日一月一月的,一晃xx年就过去了。首先感谢公司给予我这么好的平台、这么好的机会,让我锻炼、学习,同时也感谢各位同事对我工作上的支持和帮助,能学到以前没有学到的知识,使我受益匪浅。

我于xx年10月来到禾新装饰的,四个月的时间,从做监理到文员再到现在的店长助理。其中有苦也有乐。对于没有太多专业技能的我,为了能更好的胜任我的工作,我边学边干,同时还要比别人花更多的时间来努力工作,来回报公司,所以,只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里,以前没有管理经验,只是在大学里面学了一些书本知识,除了给员下达的上级任务外,最重要的是和员工一起学习,沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求,所以要大家除了能学到一些技能外,更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工,人人做优秀员工,个个都是最棒的。

细节决定事业的成功,所以我们要注重细节,我们在这里上



班，主要目的就是做好服务。怎样去做好服务，是我们工作的重点，在服务的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

作为一名店长助理，我首先要明确自己的职责，具体归纳为以下几点：

- 1、配合店长的工作，工作时及时与店长协调沟通，做好统计工作
- 2、负责公司文件的下发、传达工作，并督促执行。
- 3、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。
- 4、协助店长做好每笔账的来源与用途，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 5、以身作则，做员工的表率。不断的向员工企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 6、负责设计人员的考勤统计工作，及每月设计签单额的统计。
- 7、负责本部门物品的申领、保管、维护工作。
- 8、负责设计部形象与环境的维护，协调各组做好卫生工作。
- 9、负责公司文件的下发、传达工作，并督促执行。

我是刚刚才接手店长助理的这个职位，所以很多方面还不是太清楚，现在，公司的管理正在逐步的走向正轨，我会努力做好我分内的事情，协助店长做好每件事情，使公司的业绩

更上一层楼。新的一年开始了，以前的成绩只能代表过去。我将以更积极上进的心态来配合店长治理好我们禾新装饰。