

最新连锁便利店项目计划书(优秀10篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

连锁便利店项目计划书篇一

1、负责各部门的日常工作管理，保证各部门的服务水准。根据酒店年度计划所规定的经营目标和年度销售指标，制定客房部的经营决策计划，建立起有效的管理系统，将客房部的人力、物力资源合理地组织起来以确保年度销售计划指标的完成。

2、根据本部门的计划，对下级管理人员及员工下达任务，布置工作，并进行指导和监督。通过检查、考核、评估员工的工作情况及接受客人投诉等方式，将各项工作的进展和执行计划的结果与计划目标进行对比，找出偏差，分析产生偏差的原因，制定纠正偏差的措施并予以落实，使客房管理活动形成一个良好的循环过程。

3、编制客房部各种服务规范和工作程序质量标准、考核评比等检查表格，不断完善本部门的工作计划、经营预算并督促和检查员工的贯彻执行。

4、协助并监督实施餐饮及厨房部门工作计划的完成及人员岗位协调，定期对下属员工进行绩效评估，制定员工工作评估制度，提出奖惩建议，以评估的结果来奖惩员工，奖勤罚懒，不断提高员工的工作积极性。

5、参与酒店营业成本分析，采取有效措施加强成本控制。

- 6、协助酒店总经理制定和实施客房销售及餐饮推销计划。有效调整散客和团队的入住率，提高酒店的营销业绩。
- 7、做好各部门内部协调工作及与其他相关部门的沟通合作。尤其要协调好前台服务和客房领班、餐饮供应的生产关系。确保工作效率，避免不必要的差错。
- 8、经常巡视各部门运行情况，负责督导、检查各部门服务质量，广泛收集客人意见和建议，并组织落实整改。
- 9、负责检查员工仪表、仪容和执行规章制度的情况，、督导员工对所辖范围内的设施设备进行维护和保养并及时完成总经理布置的其他任务。

连锁便利店项目计划书篇二

时间是箭，去来迅疾，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候抽出时间写写工作计划了。好的工作计划都具备一些什么特点呢？以下是小编整理的连锁酒店整体工作计划，欢迎大家分享。

按照总公司七月份工作会议精神及指示，我店结合实际情况，在下半年将围绕以下几个方面作具体工作。

在当前形势下，为了保证酒店的各项工作能正常进行，经营不受任何政策性的影响，酒店将严格按照要求，要求前台接待处做好登记关、上传关，按照市公安局及辖区派出所的规定对每位入住的客人进行入住登记，并将资料输入电脑，认真执行公安局下发的其他各项通知。其次，再对全员强化各项安全应急知识的培训，做到外松内紧，不给客人带来任何感官上的紧张感和不安全感；在食品安全上，出台了一系列的安全卫生要求和规定以及有关食品卫生安全的应急程序，有力的保证奥运期间不发生一起中毒事件；在治安方面，夜间增岗添兵，增加巡查次数，对可疑人、可疑物做到详细询问登

记制度。

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划；其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品（房、餐）进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，

浪费受罚的奖惩制度。(这个我们一直在做)如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的. 出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。

提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

如何提高员工满意度?员工对企业在哪方面不够满意?这是今后工作的重点，每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难;在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

1. 连锁酒店前台工作总结
2. 连锁销售合同
3. 酒店工作计划
4. 酒店工作计划

5. 企业资产整体转让协议
6. 酒店前台工作计划
8. 连锁店开张致辞

连锁便利店项目计划书篇三

一 关于门店和公司

- 1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在xx年2月底做好xx上市所有的准备工作，培训好厨师团队。
- 2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按照公司规定的标准提高执行力。
- 3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。
- 5，主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整

二 关于xx店

- 1，通过对一些和xxx路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核！
- 3，菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对

厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训!

6, 在10月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战,我决心再接再厉,努力打开一个工作新局面。2018酒吧光棍节活动策划方案(经典)

xx酒吧光棍节活动策划方案(经典)

活动主题:给单身的你找寻另一“半”的机会

活动口号:但愿人长久/光棍不在有

活动目的:稳步提升太子娱乐品牌

活动地点:酒吧

活动时间□xx年11月11日

活动背景:因“万圣节”的大型活动刚过,且“光棍节”在雁城这样的二线城市发展空间不是很大,加上一年一度的“圣诞节”即将到来,综合考虑,决定此节日不做大,但一定要做细,做得深入人心。

活动内容:

- 1、活动当晚凡20:30前到达酒吧的女士均可获赠鸡尾酒一杯。
- 2、全场互动环节,如有光棍男士相中喜欢的女士可写小字条由服务生传递dj台,由mc现场传达客人心声。
- 3、时尚性感美女多名现场上台激情助兴表演。
- 4、晚十一点抽取幸运消费奖,一等奖1名:芝华士洋酒一套;二等奖2名:百威啤酒一套;三等奖3名:长城干红一套。

活动宣传：

- 1、一楼大门口大型海报一张、店内k展架3幅、电梯小海报4张；
- 2、策划部市场单位x展架13幅、不同规格海报3张

连锁便利店项目计划书篇四

一、围绕县委县*下达我镇的财政收入目标任务，挖掘财税潜力，虽然受到金融危机，税率下调、增值税抵扣范围扩大等不利因素的影响，加大税收征管力度，以任务加压力，以压力保征收，在困境中求奋进，确保完成全年财政收入目标任务。

2、挖掘潜力，加大征管力度。在排足税源的基础上，拓展征管空间，做到心中有数。加强与国、地税部门的沟通与配合，加大处罚的力度，严格依法治税，杜绝“跑、冒、滴、漏”现象。确保做到应收尽收。

3、强化责任，细化目标，加大引税护^v度，围绕全年目标下达任务，认真进行考核通报，使每个同志都有主人翁意识，真正发挥镇委镇干引税护税的作用。

二、进一步加强财政收支管理，加大增收节支力度，认真贯彻“厉行节约，量入为出”的原则，统筹合理调度资金，严格控制招待费、差旅费、水电费、电话费、汽车费用的支出，进一步规范公有资金采购、公有资产转让出让和工程招投标管理工作。确保镇、村两级组织正常运转的支出和各项社会事业发展的需要。

三、积极做好家电下乡补贴农户的资料审核、登记、上报、以及补贴资金的发放工作。配合有关部门认真落实“新农保”工作。

四、做好通过一折通发放的各项惠农资金的基础数据采集、核实、造册、上报等各项基础工作，严格把关，规范操作，确保基础数据准确、真实，把党的惠民政策及时落到实处。

五、提高财政管理水平，促进农村社会和谐稳定，努力实现财政支出管理精细化、规范化和法制化，强化服务意识，实行服务承诺制，使财政管理科学化。

六、遵纪守法，为政清廉，时时处处严格要求自己，克己奉公，廉洁勤政。

七、紧紧围绕党委*及财政局的工作重点，一心一意谋发展，聚精会神搞建设，确保按序时进度完成镇委镇*和县财政局下达的各项目标任务。

连锁便利店项目计划书篇五

一、组织实施“阳光采购策略”——公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计及其他部门监督。

xxxx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公*、公正。不论是大宗材料、设备还是小型材料的零星采购，都尽量多的邀请相关职能部门参与。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，邀请审计部相关人员一起询比价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受审计监督。即确保工作的透明，同时保证了工程进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事。

2、公开公正透明，实现公开招标。

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全

过程总工办、工程部、审计部、采购部都参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益全线凸现。

实施公开透明的阳光采购策略后，同等的材料设备价格东和湾比东和银都便宜了，东和春天西区比东区价格降低了3-5%。为公司节约了100多万的采购资金，直观有效地降低了材料设备采购成本。

4、监督机制基本形成。

做好价格和技术规格分离和职能定位工作，价格必须经采供部和审计部，技术必须经工程部和总工办，形成相互制衡的工作机制；防范、抑制腐败。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水*，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

xxxx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比最优的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在原东和银都、东和湾、东和春天的原价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由采供部经理进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送审计部复核。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采供人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

三、进一步加强对供应商的管理协调

xxxx年采供部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《采购供应部供方信息表》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采供对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行邀标报价之前，对商家进行评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

四、步加强对材料、设备价格信息的管理

xxxx年采供部进一步加强了对材料、设备信息的管理，每一次材料设备的`计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

五、提高部门工作员工的业务素质和责任感

xxxx年采供部特别注重，除组织部门人员进行培训外，还注重在*时的每项具体工作和每个工作细节中不断的提高业务素质，同时反复强调采购人员的责任感，强调每个人对自己采购的材料设备负责到底，保证了对材料、设备有效的追踪。

六、xx年将具体从以下几方面予以改进：

1、公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程（10个）

房地产企业管理水*的差异最明显的体现在流程管理上的差异，流程管理成熟度是衡量企业是否进入规范化的主要标志，公司从规范化进入精细化管理阶段最重要的前提是建立强大的流程管理体系。抓住公司推行流程管理的契机，细化采购管理流程，从而全面提高公司采购管理水*。

2、制定采购预算与估计成本。

制定采购预算是在具体实施项目采购行为之前对项目采购成本的一种估计和预测，是对整个项目资金的一种理性的规划。它不单对项目采购资金进行了合理的配置和分发，还同时建立了一个资金的使用标准，以便对采购实施行为中的资金使用进行随时的检测与控制，确保项目资金的使用在一定的合理范围内浮动。有了采购预算的约束，能提高项目资金的使用效率，优化项目采购管理中资源的调配，查找资金使用过程中的一些例外情况，有效的控制项目资金的流向和流量，从而达到控制采购成本的目的。

3、改进供应商的选择。

在进行供应商数量的选择时既要避免单一货源，寻求多家供应，同时又要保证所选供应商承担的供应份额充足，以获取供应商的优惠政策，降低物资的价格和采购成本。这样既能保证采购物资供应的质量，又能有力的控制采购支出。根据我们的规模，供应商的数量以14、建立重要货物供应商信息的数据库。

以便在需要时候能随时找到相应的供应商，以及这些供应商的产品或服务的规格性能及其他方面的可靠信息。

5、建立同一类货物的价格目录。

以便采购者能进行比较和选择，充分利用竞争的办法来获得价格上的利益。

6、采购员根据图纸提前介入询价。

设计图纸出来后，采供部提前介入，争取赢得时间，降低采购成本。

在xxxx年的工作中，我们部门要虚心向其它部门学习工作和管理经验，借鉴好的工作方法，努力学习业务理论知识，不断提高自身的业务素质和管理工作*。使自己的全面素质再有一个新的提高。要进一步强化敬业精神，增强责任意识，提高完成工作的标准。同时我部门希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。为公司在新年度的工作中再上新台阶、更上一层楼贡献出自己的力量。

连锁便利店项目计划书篇六

以提升终端店铺（直营店、加盟店）的销售业绩为前提，围绕对市场终端店铺的运营及店员的销售技巧、陈列技巧、心态引导为中心开展市场督导的各项工作。工作对象：店长、店员、加盟商。

工作目的：改善经营，提升销售

工作大体内容：节日活动和促销策划及执行、新品上市计划与执行、处理库存、店铺维护、市场分析。

一、店铺运营、日常事务管理

- 1、监督公司总部各项政策在直营店和加盟店的执行情况。
- 2、负责专卖店员工福利和薪资程序的行政工作，包括向公司汇总报告。
- 3、负责对导购人员的销售技巧培训和服装陈列培训。
- 4、协助加盟店的综合培训。
- 5、完善运营体制和考核制度，以加强人员的服务意识，提高工作热忱。

6、加强品牌形象店及各个终端店铺新产品上市的宣传及执行力度。

二、店铺销售管理

1、监督、指导直营店、加盟商的销售。

2、监督、策划并实施市场性的行销活动以及全省性的促销活动。 3、根据公司货品状况，市场状况及市场竞争力，提供科学有效的促销方案。

4、根据每月销售任务，细分到个人及其每周、每日。

5、监督并核实每日上报所负责区域终端店铺销售报表及各项报表的准确性。

6、对每日销售情况进行分析并总结，根据其情况改进和完善相关措施。

三、市场服务

1、稳固现有市场，我们到达市场第一要做的事情就是稳定现有市场，调动现有市场的积极性。第二步召开会议，传递新信息，展示公司实力和优势，展示公司前景和未来。第三步找个别人沟通，它包括两方面，一是加强积极者的信念，二是做消极者的工作。

2、融入市场，了解市场，巩固市场忠诚度，建立畅通的信息反馈渠道。 四、参与公司各项政策和制度的制定与完善。

总结：市场督导的一个重要的职责就是桥梁和纽带的作用，在稳固市场的同时，我们要做的工作就是融入你服务的市场，和你服务的市场的每一个伙伴成为无话不说的朋友，这样你就能听到市场的心声，了解各位朋友的心态和能力，为你以

后的工作打下基础，为以后培训核心建立正确的判断，为公司掌握市场情况提供最真实的资料，为公司的下一步战略定位提供依据。同时也只有这样你才能和你服务的市场伙伴，心心相应，达成统一的价值观，稳稳的留住他们的心，让他和你一起工作，在他们心理有波动的时候能在第一时间进行调整，而避免跳巢危机的。

本部门按质、按时地实现工作目标；

确保直营店以及加盟店的销售工作进行；

对公司各项方针政策在直营店以及加盟店的执行情况负责；

对市场调研内容准确性负责；

对加盟商综合调研报告负责；

对加盟店选址可行性负责；

服装专卖店督导的主要工作：

监督专卖店内所有员工的训练、工作考核、薪资考核和工作热忱。

监督招募和人员保留活动，以维持适当的人力，以使顾客满意活动可热烈专注的执行。

监督专卖店内执行业新产品推出。

负责专卖店内员工福利和薪资程序的行政工作，包括向公司报告。

举行专卖店店长会议、服务员意见调查和沟通座谈会。

监督市场性的行销活动以及全国性促销活动。

确认专卖店内递交的各项报表的准确性。

监督、指导直营店、加盟店的销售；

监督公司各项政策在直营店和专卖店的执行情况；

协助行管科作好专卖店固定设施配备工作；

完成上级交给的各项调查任务；

编制市场调研报告，确定调研项目；

根据市场状况，提供科学有效的促销方案；

协助加盟商调查市场编写调查报告；

协助招商人员调查加盟商背景资料；

协助加盟商选择店址并确定；

指导、监督加盟店装修等事宜； 协助加盟店的综合培训；

编制加盟店开业手册；

具体还是要看你们公司的工作安排的，我想你们公司招你进来的时候是有工作简介的，老总他让你进公司来肯定是心里有想法了的，具体做什么工作，你可以去找他沟通啊。一般的服装公司数据分析可以分为两类：一类是销售数据分析，另一类是货品数据分析。有点长啊。

一、销售数据分析，可以做得很细，也可以是区域性质的。

大的方面，可以是区域销售市场的数据报表，同竞争品牌，同区域市场数据变化，如同比、环比数据对比。小的方面可以具体到销售个人。通过对区域、个人销售数据分析而得出

结论，销售个体需要哪些培训、提升、激励。从而给营运部门数据支持，给货品部门数据分析。营运部门（或者市场部门）根据数据分析而制定市场计划，货品部门根据数据而制定货品调配策略。公司高层通过数据分析而制定发展计划。

二、货品数据。

可以分好几个环节。1、新货销售数据分析。通过数据跟踪调整上货节奏、货品调整计划、货品促销制定，折扣率控制。2、库存数据，监控库存情况，库存预警 3、具体款式细节畅滞销售款式、颜色统计，从而为买手制作货品备忘录，为陈列部门提供数据支持，陈列部门参考畅滞销货品，调整实体店面陈列手法。4、历年来销售数据、买货数据分析，验证调整上货节奏、季节变化因素，买货额度。暂时就这么多吧。把这些做好也差不多了。

店面督导工作职责

一、基本工作职责：

1、负责每日店铺数据上传的准确性、及时性。

处理店铺的货品损益情况，防范内盗情况的发生。

3、对每日销售与上周同期销售数据进行对比分析，对升降幅度较大的店铺进行单店分析其原因。

4、对无电脑专柜每日进行销售录入、下单配货，并核实其配货数量与其销售、库存是否合理，进行正确下单。 5、到店检查相关工作，随时了解店铺情况。

6、根据各店铺的实际情况，与部门主管经理共同制定每月、每周和每日的任务，以及考核每月、每周和每日任务完成的达成率情况，并且评细分析各店铺畅滞销品（颜色、制材、

款式)，随时跟进货品的进货、销售、库存状况。

无包庇，徇私，舞弊员工的现象，合理公正的处理日常所属店铺事务，汇报店铺实际情况。

连锁便利店项目计划书篇七

现在的连锁便利店有很多，那么他们会用怎样的广告词来进行宣传呢？下面是本站小编带来关于连锁便利店的宣传广告词的内容，希望能让大家有所收获！

1. 喜顾，喜你惠顾！
2. 皆大欢喜，欢迎光临。
3. 真诚便利店，精彩喜顾见。
4. 因喜而来，唯爱而顾。
5. 喜顾品质高贵，商品价格实惠。
6. 喜顾天下客，实惠便利多。
7. 喜顾便利，称心如意。
8. 喜顾之恋，惠聚到家。
9. 来了有喜，当然光顾。
10. 皆大欢喜，义无反顾。
11. 喜·悦于信，顾·爱于行。
12. 皆欢喜，“顾”不同。

13. 喜从店来，顾客盈怀。
14. 喜·悦于信，顾·爱于行。
15. 悦来悦往，喜惠喜顾。
1. 越买越欢喜，顾客好开心。
2. 因欢喜购物，为便利购物。
3. 要购物，到喜顾。
4. 来吧，这里有你想要的。
5. 喜顾便利店，去了才知道。
6. 喜顾——让你欢天喜地的离开。
7. 本店有喜，欢迎光临。
8. 喜·满客盈门，顾·实诚有佳。
9. 喜顾萌萌哒，亲亲超钜惠。
10. 喜欢光顾，便利购物。
11. 喜于心，顾乐买。
12. 喜顾便利店□so good!
13. 喜迎顾客，便利生活。
14. 喜行于品，光顾于心。
15. 喜顾购物，喜欢的才是最好的。

1. 喜顾便利店，精彩新生活。
2. 便捷，实惠，喜得您的惠顾！
3. 喜顾，不说再见！
4. 光顾，源自喜爱！
5. 喜购达，“顾”不同。
6. 喜而乐见，顾客盈门。
7. 走进喜顾，真的便利。
8. 便利生活，当然喜顾。
9. 喜不自胜，顾盼神飞。
10. 欢喜光顾，便利乐购。

连锁便利店项目计划书篇八

乙方：

经双方协商，一致同意，达成以下条款：

- 1、乙方志愿加入甲方的技术加盟行列，在合法的前提下，开展经营活动。
- 2、甲方向乙方传授特色熏酱技术，辣菜技术，水饺技术，并提供相应的店面装修指导，包括内部装修指导、外部统一形象装修指导。
- 3、甲方保证乙方（酒店或商场专柜不含档口）的区域加盟的

数量限制。

4、甲方协助乙方进行选址调查。

5、乙方在合同期内必须保证一切相关技术的保密性，不得私自转让、泄露甲方的一切相关技术，如有发生，乙方将赔偿三倍于加盟费给予甲方，并撤消其加盟资格，取消标识的使用权。

6、乙方必须在工商、税务、防疫、消防等一切合法的条件下开展经营活动，否则甲方不承担任何责任。

7、合同期间，乙方应接受甲方的统一管理以及调味的监督和检查，并协助予以调整，屡次不接受调整，甲方有权取消其加盟资格，终止合同，同时取消一切标识的使用权。

8、乙方向甲方交付技术加盟费 元（大写： ）。该费用为一次性费用，不予退还。

9、甲方统一供酱料包、熏料包、水饺调味包，以及辣菜调料包。

10、如因不可抗力原因，甲方不承担责任。

11、如发生争议，由经济仲裁机构或人民法院解决。

12、合同执行日期：年月日至年月日。

甲方：吉林省XXXXXXXXXXXXXXXXX有限公司

乙方：

法人：

身份证号：（法人）

合同签订日期：_____

连锁便利店项目计划书篇九

由于直接做零售，许多广告公司找上门来，承揽广告业务。张伟要求一家广告公司为自己的企业提供一个全面的广告计划，想利用广告促进公司业务地开展。

一周后广告公司送来了一份广告计划，声称如果照此实施，不仅能使张伟的公司建立起良好的品牌形象、提高产品知名度，在促进公司的零售方面，根据他们的评估应当也会相应增加两倍以上销售额。

尽管有一定的思想准备，但看到这份预算为30万元的广告计划，张伟还是倒吸了一口冷气。厂里每年自有品牌的销售额不过150万，毛利也就三四十万而已，这份计划显然他不可以接受。三天后，广告公司的客户经理来到厂里与张伟沟通，调整后的广告计划为35万，那位客户经理强调这已经是目前市场上的最低标准了，低于这个限度将不可能达到张伟所期望的销售及宣传目标了。听了对方的解释，张伟不能再说什么，过高的费用是目前厂里的能力所无法承受的，他说他需要再考虑几天。

第二天，张伟找来营销经理，将广告公司的计划书与相关情况向他交换了一下意见。营销经理当即提出了反对意见：这份广告计划根本不适合厂里的实情。公司应该在广告方面投入一些资金，但这份计划不切实际：电视广告占了预算的三分之二，电视广告是一种费用高昂的广告形式，20万元不会有几次，很难产生明显的效果；计划制作大量的招贴与吊旗已是目前市场上不被接受的宣传方式，多数商场也不允许使用这类东西，做了也是放在仓库里；广告商把计划分散在一年内，几乎没有什么重点时间，这与服装的销售周期不合拍。

听了这番话，张伟不由得对这位营销经理刮目相看，因为这

些问题确实比单纯投入还重要，他的服装厂原来的加工业务占去生产总量的一半，而另一半才是自有产品。即便向计划书里说的会通过广告提高两倍的销售业绩，那么随之而来的，生产量会增加，原有设备肯定会不够，销售业务人员也要相应增加，现在的运输力量也会有问题，如果按两倍的销售量补足这些，至少要先投入三四十万，厂里不可能为增加销售而放弃外加工，一方面那些加工客户都是老客户，加工尽管利润低些，但资金周转快；而在商场零售占压资金巨大，回款也慢，如果一味投入这么大的一个资金量，张伟至少是不敢的。

张伟让营销经理也搞出一个计划，想看看他的意见。营销经理的计划书是三天后拿来的。他计划将公司的专柜全部重新装修，另外改进产品的包装，预算是30万元左右。并希望将计划交给一些他认识的广告商做，说那样会省一些费用。张伟感到营销经理的这份计划做得过于粗糙，同时费用也高达30万。因此他表示也需要再考虑一下。

在又一次广告公司的询问中，张伟将营销经理的观点告诉了他们，第二天，广告公司的那位客户经理又来到了张伟的办公室，表示了两点意见：第一，以前的广告计划是专为促销而做，他们可以根据张伟厂里的实际情况重新进行调整。第二，广告公司希望与张伟长期合作，所以可以适当地降低收费标准。同时表明自己是专业的广告公司，有很强的综合实力，并暗示张伟的营销经理与自己认识的人合作，有假公济私的嫌疑。

张伟现在的问题，首先是没有明确地意识到广告是与其他业务紧密相联地营销行为，是公司经营战略的重要组成部分，只有建立在这种意识基础上的广告才会发挥其所希望的作用。

张伟应当拒绝这家广告公司的合作建议，放弃他们提供的广告计划，因为这家广告公司一方面专业素质令人怀疑，另一方面由于对营销经理有一定成见，不利于今后开展工作。

公司的广告活动必须要得到营销经理的认同和支持。对于营销经理的计划，张伟也不能采纳，因为粗糙的计划是没有实际价值的，并不利于厂里的长期发展与期望。至于对营销经理的人品，张伟大可不必放在心上，商业运作要的就是些本职式作能够出色，同时具有现代营销观念和人员，工作外的任何合作只要不影响他的业务活动就不应该成为问题，当然，张伟在真正想重用一个人之前，必须利用一些机会考察他的人品，必须慎重。

连锁便利店项目计划书篇十

我分局党建总体思路是：深入贯彻落实^v^^v^系列重要讲话和党的十九大会议精神，求真务实、规范管理，加强党的思想建设、组织建设、作风建设和精神礼貌建设工作；扎实开展“两学一做”学习教育，强化主体职责，强化党章党规意识，强化组织活力，持续提升公路部门党建工作科学化水平，提高公路服务本事，构建“畅、安、绿、美”公路通行环境。

一、努力建设学习型党组织

一是以中心组学习、“三会一课”等党的组织生活为依托，完善党员经常性学习机制。按照上级党委部署，扎实开展系列学习教育，引导党员用党的理论创新成果武装头脑，用党章党规规范言行，切实增强党员干部职工的政治意识、大局意识、核心意识和看齐意识。

二是围绕公路中心工作，针对机关、班站等不一样实际，实行分类指导，着重在学习新知识、新技能上下功夫，不断创新和丰富教育培训方式，突出经常性教育，丰富学习资料。

三是进取引导党员干部职工向书本、向实践、向群众学习，增强学习的系统性、针对性和实效性。紧密结合行业具体实际，进取参加技能竞赛活动，提高干部职工服务发展的本事。

二、进一步做好党建工作

一是以深化“1263”机制建设为抓手，抓好党支部党建职责落实。健全完善民主集中制，严格执行“三会一课”、组织生活会、党员党性分析、民主评议党员等制度。

二是进取参加党务工作和党务知识培训，不断提高党建工作本事和水平。创先争优，宣传典型，树立公路部门基层党建工作新形象。认真开展“在职党员进社区”等活动，不断发挥基层党组织推动发展、服务群众、凝聚人心和促进和谐的作用。

三是强化党员教育、管理和服务，号召党员干部关注“党员之家”、微信、易信等平台，做好新形势下党员教育工作。抓好发展党员工作，督促党员按时足额交纳党费，开展党员组织关系排查，完善党员信息基础资料，对党员组织关系进行全面清理规范。强化服务党员意识，加强党内激励关怀帮扶工作。

四是进一步深化领导、股室挂钩联系班站制度，加强调查研究，针对不一样岗位的干部职工特点，探索更为行之有效的思想政治工作方法。加强人文关怀和心理疏导，及时掌握一线职工的思想动态，广泛听取职工的意见提议，进取做好政策的宣传解释工作。

三、注重党风廉政建设和机关作风建设

一是落实党风廉政建设职责制，强化“两个主体职责”、“一岗双责”。大力加强廉政文化建设，开展多种形式党性党风党纪教育，贯彻落实《.....廉洁自律准则》和《.....纪律处分条例》、参加廉政知识竞赛等，不断筑牢党员干部拒腐防变的思想道德防线。

二是强化机关作风建设。继续整改不严不实问题，强化立规

执纪和制度刚性约束。强化单位内部的自我管理和自我约束，强化问责结果运用，提高督查问责的影响力和震慑力。继续落实好“立刻就办、办就办好”，切实解决庸懒散拖慢问题，增强服务大局意识。

四、持续深化行业礼貌文化建设

一是大力普及“爱国、敬业、诚信、友善”等基本道德规范，提升干部职工道德素养。开展“我们的节日”等传统美德教育实践活动，引导干部职工自觉践行社会主义核心价值观。进取参与道德模范、“身边好人”等评选推荐、学习宣传活动，深入挖掘公路干部职工队伍中的典型模范，传扬好家风，汇聚正能量。

二是扎实开展“第十三届市级礼貌单位”创立活动，争创更高级别的礼貌荣誉。充分发挥...员先锋模范作用，弘扬“奉献、友爱、互助、提高”的志愿精神，号召干部职工踊跃参加爱心慈善、社会救助、无偿献血等公益活动。

三是立足公路行业实际，结合创立“美丽交通生态公路”、青年绿化带(路)、礼貌班站等具有公路行业鲜明特色的载体，开展形式多样的活动，营造向上向善的时代新风，树立公路新形象。