

# 最新水果柜台工作计划及目标 银行柜台柜员工作计划(大全5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

## 水果柜台工作计划及目标 银行柜台柜员工作计划篇一

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款**bsp**航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

4、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

- 2、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。
- 3、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。
- 4、切实履行对分理处的业务指导与检查。
- 5、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。
- 6、制定出财务人员工作计划，进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。
- 7、做好会计核算质量的定期考核工作。

1、把好进人用人关。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工最大潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

3、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

4、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将员工培训工作计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一

的操作向混合多能转变。

## 水果柜台工作计划及目标 银行柜台柜员工作计划篇二

二、项目阐述及选择原因：漳州物产富饶，素有“花果之城”、“鱼米之乡”的美称，拥有十大名果：芦柑、荔枝、香蕉、龙眼、柚子、菠萝、枇杷、杨梅、桃、番石榴。近几年来，漳州市外向型农业发展取得了一些成效。但由于的金融危机影响，大部分出口企业受到冲击，逐步转向国内市场。我们的创业模式是抓住漳州本地盛产各种农副产品，包括水果蔬菜的优势资源，再加上企业总部对原产地严格的生态管理，以生产销售无污染，无公害果蔬产品，为广大市民提供健康果蔬产品为目标，同时以连锁超市包括，直属店，加盟店。直属店由总部直接开设。总部直管。加盟店由加盟人独立投资开设。有总部统一采购配送、统一商品价格和服务规范的品牌加盟店形式进行产品推广与销售。创建品牌生态果蔬连锁企业。

项目选择原因：首先是来自消费者的压力，一方面这是人们生活节奏加快的要求；另一方面，人们对食品安全的要求越来越严格，而现代化、规范化的营销业态在解除人们对“食品污染”的担心、提升人们对果蔬产品品质的信心方面具有传统农贸市场无法比拟的优势，走连锁店的商业模式是农业创业者的现实必由之路。第三，这也是农业迎接“入世”，我国农产品销售形式和国际接轨的必然要求，那么连锁店模式成了必然的必然选择。第四，以连锁店营销业态经营果蔬产品，为增加和丰富农产品附加值创造了诸多可能条件，直接为销售额增加和利润率的提高带来了新空间。同时也增加了农民的收入，减少了中间环节使大众能够吃上低廉放心的果蔬产品。

其次，近年来相继发生“毒奶粉”、“瘦肉精”、“地沟油”、“彩色馒头”，毒韭菜”等事件，严重危害国人的身心

健康。果蔬农产品销售进入品牌竞争阶段的标志和必然反映。提高果蔬产品的内在品质，创立农产品营销业态品牌之路是一条康庄大道。

三、项目选址：考虑到如下方面1、考虑到果蔬消费群体一般以妇女为主2、行业周边配套以及集群效应3、为了使消费者易于购买、物流更加畅通而选择交通便利的地址。我们主要选择市区各个居民小区、批发市场以及学校周边交通较为便利的地方。这些地方人流量大，交通便利，便于物流和消费者购买。

四、财务管理计划：在财务管理方面，我们选择连锁财务管理实行统一核算制。同一地区或城市的连锁企业，实行“总部一分店”管理模式。跨地区的连锁商店，可在非总部所在地区或城市设置地区总部，实行“总部—地区总部—门店”的管理模式，地区总部在总部监督下严格按总部有关规定开展经营管理活动，并进行独立核算，从而形成总部和地区总部两级管理体制。门店的所有帐目必须并入总部或地区总部帐目，同时门店应根据管理的需要设置必要的辅助帐目，并定期与总部或地区总部对帐。门店所有的资产、负债和损益，都归总部或地区总部统一核算。

货币资金的管理。各门店经营和改造所需资金，由总部或地区总部统一筹措，统一安排。各门店存入银行的款项，要及时通过银行结算划转到总部或地区总部指定帐户，由总部或地区总部统一计划调剂。总部和地区总部对门店可建立备用金制度，门店不得坐支销货款。

为加强总部、地区总部的资金融通和调度力度，总部或地区总部在内部资金管理上，应通过建立内部资金调剂中心，对门店实行统一开户、统一结算、统一管理、统一调度。

五、配送管理计划：在配送管理方面，我们采取的是连锁零售企业自营配送模式。

#### 4、连锁公司总部和生产厂家间的信息交换商品供应信息采购信息

下图是我公司在信息管理上构建的流向图模型

### 七、项目风险分析

我们的生态果蔬连锁超市虽然有着巨大优势，但也存在一定的风险。风险包括宏观方面和微观方面。

微观方面主要有：1、由经营者自身带来的风险。由于我们的连锁加盟设置的门槛较低，启动资金不高，4万元加盟费和2万元保证金，一般中小投资者都拿的出来，这可能导致加盟商素质，能力参差不齐，因此也很难保证店面的一致性和规范性，有可能存在只顾短期利益、自购肉馅的加盟商，这既难保证产品的质量，又影响了总部的品牌效应和规模经济。

3、竞争者带来的风险。由于市场上存在较多的果蔬批发、零售商，可能形成品牌果蔬企业，这些潜在竞争对手也可能给我公司带来一定影响。

针对以上可能出现的风险，我企业会根据实际情况制定解决方案。1、在进入当地消费市场时会协助加盟商分析当地的消费及风俗习惯，制定适合当地的促销措施等。2、选择加盟商时会考虑其诚信度及经营管理方式、经验。从中选拔出适合公司的加盟商。3、加强对加盟商的监督力度，充分保证产品源的质量，让大众吃上放心果蔬，从而强化公司的品牌效应。

## 水果柜台工作计划及目标 银行柜台柜员工作计划篇三

1、了解生活环境中的不安全因素，懂得在日常生活中要注意安全，对陌生人、危险事物等有警惕心。提高幼儿安全意识和自我保护能力。

2、学习预防危险、自我保护的简单知识，幼儿形成良好的生活和卫生习惯。遇到危险能保持冷静、尝试解决或预防危险。

(一)通过环境布置的渲染、安全教育活动设计等活动，加强幼儿的安全教育。

引导幼儿学习保护自身安全，增强安全根据幼儿的身心特点，针对幼儿可能遇到的安全问题，对幼儿进行教育，以提高自我保护意识。我班将安全教育有目的、有计划地渗透到幼儿的日常生活之中，根据幼儿生活需要和社会化人的素质要求，在生理和心理上确立了幼儿自我保护能力的培养目标。

(二)引导幼儿找出身边的隐患，避免事故的发生。

孩子毕竟是孩子，我们不可能保证他们在任何情况下都遵从教导，因此，在日常生活中我们应该注重调动幼儿的主动性、积极性，让他们亲自参与到安全教育之中。哪些地方易出危险，怎样想办法消除这些危险隐患，一一列举。还可以利用情景表演，将自我保护的学习内容融入游戏之中，能使幼儿在轻松、愉快的气氛中巩固生活技能。

(一)公共场所安全

1、预防甲型h1n1流感小知识与孩子一起学习甲型h1n1流感的相关知识，知道日常生活中预防甲型h1n1流感的方法与措施。

2、认识日常生活中安全标志

1)教育幼儿认识安全标志，乘车时不要把手和头伸出窗外，坐时要坐稳，坐好。不坐“三无”车辆。

2)教育幼儿不要在公路乱跑、打闹。不要在铁路和公路旁玩耍。

3) 不要随便坐别人的车辆，不跟陌生的人走。

4) 认识110、120、119求救电话，知道当突发事件发生时迅速求助相关部门，学习拨打110、120、119电话进行求救的正确方法，提高幼儿安全意识。

3、培养幼儿防火、防电、防地震等安全意识。

1) 防火安全。教育幼儿不玩火，不燃放烟花爆竹，掌握火灾发生时正确的自救方法。

2) 用电安全。教育幼儿不要乱动电器设备，不到变压器下玩。不在电线上晾衣服，如果电器冒烟不要乱动，赶快请大人来切断电源。打雷时不在电线下和大树下玩。

3) 防地震安全。教育幼儿学会看地震前的预兆，发生地震时，不要慌，不要急，找最安全的地方躲藏。

## 水果柜台工作计划及目标 银行柜台柜员工作计划篇四

一、一切以客户为中心是计划的宗旨，做好结算服务工作。

1、我行一直提倡的“首问责任制”、“满时点服务”、“站立服务”、“三声服务”我们将继续执行，并做到每个员工能耐心对待每个顾客，让客户满意。

2、随着金融业之间的竞争加剧，客户对银行的服务要求越来越高，不单单在临柜服务中更体现在我行的服务品种上，除了继续做好公用事业费、税款、财政性收费、交通罚没款、航空代理等代理结算外，更要做好明年开通的高速公路联网收费业务、开放式基金收购业务、证券业务等多种服务品种，提高我行的竞争能力。

3、主动加强与个人业务的联系，参与个人业务、熟悉个人业务以更好为客户服务。虽然已经上了综合业务系统，但因为各种各样的原因还没有能做到真正的综合，是我营业部工作的一个欠缺。

4、以银行为课堂，明年我们将举办更多的银行结算办法讲座，增加人们的金融知识，让客户多了解银行，贴近银行从而融入到我行业务中。

5、继续做好电话银行、自助银行和网上银行的工作，并向优质客户推广使用网上银行业务。

二、强内控制度管理，防范风险，保证工作质量。

随着近年来金融犯罪案件的增多，促使我们对操作的规范、制度的执行有了更高的要求。

1、督促科技部门对我营业部的电脑接口尽快更换，然后严格按照综合业务系统的要求实行事权划分，一岗一卡，一人一卡，增强制度执行的刚性，提高约束力。

2、进一步强化重要环节和重要岗位的内控外防，着重加强帐户管理(确保我行开户单位的质量)和上门服务。

3、进一步加强会计出纳制度，严格会计出纳制度的执行与检查，规范会计印章和空白重要凭证的使用和保管。

4、重点推行支付密码器的出售工作，保证银企结算资金的安全，进一步提高我行防范外来结算风险的手段。

5、规范业务操作流程，强化总会计日常检查制度以及时发现隐患，减少差错杜绝结算事故。

6、切实履行对分理处的业务指导与检查。



7、做好会计核算质量的定期考核工作。

三、以人为本提高员工的全面素质。

1、把好进人用人关。使计划明细，且每个员工都有自己的目标，有冲劲。银行业听着很美，其实充满竞争和风险，所以到我营业部需要有一定的心理素质和文化修养。在用人上以员工的能力且要能发挥员工潜能来确定适合的岗位，从而提高员工的积极性。

2、加强业务培训，这也是明年最紧迫的，现已将培训计划上报人事部门，准备对出纳制度、支付结算办法、综合业务系统会计制度、新会计科目等基础知识以及各种新兴业务进行培训。

3、在人员紧张的情况下仍要加强岗位练兵，除了参加明年的技术比武更为了提高员工的业务水平。

4、勤做员工的思想工作，关心鼓励员工，强化员工的心理素质。

5、有计划、有目的地进行岗位轮换，培养每一个员工从单一的操作向混合多能转变。

## **水果柜台工作计划及目标 银行柜台柜员工作计划篇五**

1 消费者观念的转变：消费者能否接收这种新鲜的水果购买方式。(南方有些地区已经很习惯这种水果购买方式，并把其当成主要的水果购买地)由于其它购买水果的传统场所在消费者心中已经形成了习惯，所以要在短时间内改变消费者的购物观念，让其接受这种商业形态。

2 大型连锁超市：大型连锁超市开始经营水果已经很长时间

了，这说明水果消费在百姓的日常消费中已经占有了一定的比例，也同时说明了市场的广阔，这些商家也很看好这块市场。大型连锁超市的优势在于采购量较大，采购成本较低，客流量较大，购物环境比较好，产品质量和份量都有保证。

3 农贸市场：一般是以露天的形式出现。由于摊位租金便宜，所以其价格可能会有点优势。但其购物环境、产品服务都没有，顾客也没有什么挑选余地，并且在质量和份量上都不很牢靠。

4 游商小贩：其特点是流动行强，能把水果车推到社区楼下，由于没有租金成本，所以其价格可能会更低。其缺点是游商小贩所售水果经常有缺斤少两、以次充好的现象。

5 南方地区以有的水果连锁店：由于我们的目标是做国内最大的水果批发、零售企业，所以南方也是我们重要的市场，虽然南方已经有些水果连锁店出现，并小有规模，我觉得这反而对我们来说是很好的机会，我们可以直接对其进行收购，不但可以收购起所有的渠道，最重要的是还可以收购其以有的水果种植基地，和物流及专业的人才。

6 南方的零散水果店：由于南方的水果消费市场较成熟，零散水果店比较多，我们最好的办法是让其加盟。对方只要交纳一定的加盟费，就可以使用我们的商标和进行统一的店内装饰。并由我们提供价格有优势的产品，并免费配送。

## 五. 水果店创业计划书核心竞争力：

我们的水果连锁店的开展，联合果汁企业的采购优势和物流优势，在采购成本上一定会比其低。并且我们的由于把店面开在社区，在招聘一些下岗工人，争取点政策支持。并且我们的购物环境、信誉度和价格都可以和大型超市抗衡。并且我们会提供榨汁服务、水果的宣传介绍、礼品的包装盒等服务相信都是大型超市所没有的。