

# 饮品类工作计划(模板5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 饮品类工作计划篇一

1、活动时间□20xx年x月x日——20xx年x月x日

2、活动内容：活动期间，在某某商场累计购物满100元、购买童车满200元、购买照相器材类、小家电商品累计300元，可获得大家家庭年货券150元；购买大家电类商品累计1000元，可获得某某商场年货券100元(超市、黄金、手机、裘皮等特殊商品除外)。

3、年货券分配比例(全部为购物券)：

1)年货券：除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

2)压岁券：限在初一至初七期间使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在某某商场均可使用。

3)元宵券：限在正月十五使用，除黄金、手机、裘皮等特殊商品外，在商场均可使用。

4)烟酒糖茶券：仅限于烟、酒、糖、茶类商品。

5)礼品券：仅限商场内使用。

6)翡翠券：仅限商场及珠宝宫使用(黄金、铂金除外)。

#### 4、赠券使用规则：

- 1) 赠券只适用于商场内，复印无效；
- 2) 赠券需对等消费或按比例收券；
- 3) 赠券不能兑换现金，现金部分不循环累计赠券；
- 4) 现金消费退货时，需将赠券或等值现金一并返还；
- 5) 赠券消费，在活动期间退货时，赠券与现金一并退 还顾 客；
- 6) 赠券消费，在活动过后退货时，只退还现金部分；
- 8) 某某商场保留对此券使用的最终解释权。

1、活动时间□20xx 年x 月x 日——20xx 年x 月x 日

2、春节活动方案： 新春佳节即将到来，某某商场推出“大清仓，过大年” 促销活动，活动期间某某商场服饰类应季商品清仓销售，知名品牌全场一折起。

另附：为回报广大顾客对大家的支持，某某商场自此 将在每年的春节前期和8 月份与厂家联手推出两次大规模的 应季商品清仓销售活动。清仓活动将以服装和鞋类商品为 主，打出全年最低价让利消费者。

## 饮品类工作计划篇二

随着的人们生活水平的不断提高，消费理念的快速转变，中央空调市场也变的愈加成熟。目前各大厂家也纷纷对市场采取了进一步细化运营和不断的推出更环保、节能的产品来抢占市场。

据了解，目前占领重庆家用中央空调市场的前三大品牌分别为大金、美的、格力，其中大金20xx年度销售额约为7000万，美的和格力至少也有前者的一半，那么就三大品牌的销售总额就已经过亿。其中1/3的用户是公寓与别墅，但所采用的机组大部分为家用vrv一拖一风管机，只有制冷和制热功能，不能解决生活热水和地暖水源的问题。用户往往还要花大笔费用另外采购设备来解决问题，既增加了采购成本、又不利于节能，所以可以预见制冷+制热+热水的三合一热泵家用产品在市场上还具有相当乐观的前景。那么怎样将公司x系列热泵产品导入市场，让市场所接受，从而迅速提高市场占有率，就是我们本年度工作的重点。

## 二、营销思路

### 1、产品定位

合的产品就是第一步工作。

主推家用产品□x系列□x系列□x系列以上三款产品主要针对公寓、别墅、大型住宅。商用产品□x系列□x系列 以上二款产品主要针对酒店、办公楼、等商业场所。

### 2、价格定位

（具体产品售价表待和公司商议后决定）

### 3、团队建设及定位

为什么一个品牌，在有的市场一货难求，有的市场却压在仓库里发霉呢？是市场的原因、公司产品问题、消费水平差异？绝对不是！是因为销售队伍的差异造成的。一个好的销售团队在如今的 brands 中扮演着不可分割的角色，那么，好的销售团队是由什么构成？个人认为首先是整体素质硬、专业性强、执行力强、具有良好的团队意识和协作精神，能够及时的完

成公司下达的各种任务目标。没有完美的个人，只有完美的团队。定位：以渠道的开发和维护为主，处理日常订单，协助和指导经销商完成产品的销售工作，及时完成公司下达的销售任务。如业务人员在市场中遇到项目类信息，必须先在公司报备项目信息，确保在和公司及渠道客户无冲突的前提下由公司进行操作。中标后，提成部分按照公司规定统一执行。

#### 4、渠道建设及定位

昔日我们买一样商品，往往只能是到国营的商场。购物和销售渠道单一，消费者和厂家都没得选择，要么不买、要不不做。然而随着时代的变迁，渠道也越来越复杂和多样，层次参差不齐。好的经销商能够为厂家带来丰厚的利润和较高的市场份额，反之则不然。做为渠道开发，经销商往往不会只经营一个品牌，特别在区县，经销商往往有良好的社会关系、背景。在工程项目时，将自己利润收益放在第一位在所难免，品牌意识也相对较强，更多人宁愿多花钱买更好的品牌。在这种情况下，树立良好的品牌形象，与经销商建立良好的关系，提供良好售前、售中、售后服务便是渠道开发工作的重中之重。然而，如何正确的选择有能力、有实力、忠诚度高的经销商，就是我们销售人员和厂家所必须要面对的难题之一。

回兴、两路再另行指定经销商。暂定计划为15家。以经营家用中央空调、热水、采暖为主。郊县：长江下游主要以长寿、涪陵、万州、武隆为主，上游以璧山、江津、永川、合川、铜梁、綦江、南川为主，进行渠道开发。暂定计划为11家经销商。以经营家用中央空调、热水、采暖为主。

定位：原则上以销售家用热泵产品为主，如遇到商用工程项目类（包括家用产品），经销商先行进行项目信息报备给公司，确保公司内部和其他渠道商无冲突后，进行报价。

经销商如有项目信息；较好的甲方关系，但又无能力独立运作时；则由公司提供技术支持，相关工程预算、报价、安装由公司负责完成。或由公司出面直接操作；利润分配严格按公司与经销商所签定的合约执行。这样既确保了渠道商的利益又维护了市场的稳定。（具体客户和任务分解明晰待市场开发后公布：预计6月份前完成所有渠道建设工作）

### 三、销售目标

（以上销售目标为假定目标，待进一步了解产品单价和市场后做出修改）

### 四、营销策略

#### 1、品牌推广、促销

销商解决后顾之忧。

### 五、费用预算

本年度预计总销售额x万，毛利率不低于10%，部门成本费用预算为 $x\% = x$ 万。

## 饮品类工作计划篇三

1) 项目名称□xx奶茶店

2) 经营范围：

1、主打各式口味奶茶，咖啡，冷热饮等。

2、兼营甜品等各类个性小吃。可外送上门。

3) 项目投资：5万元

5) 企业类型：服务型；按个体工商户登记注册。

## 二，市场分析

2) 如今的奶茶店已经非常普遍，所以要想在这个市场生存下去就必须打起自己的招牌，所以品牌效应很重要，我们要做到别人没有的，与众不同，这样才能够吸引到顾客，除了质量保证，服务态度也非常重要。我们在服务态度上面也要让顾客满意，让他们愿意下一次再来消费，同时接受更多的人前来消费。这两点是吸引顾客最为重要的因素。

3) 竞争对手的主要优势是开业时间长，群众有消费惯性心里，喜欢去他熟悉的奶茶店消费，所以对于我们这些新开张的店铺，如何能将顾客吸引过来，这是很大的挑战。

4) 我们将对奶茶包装进行创新，让人有一种新鲜感，在产品方面会随着店铺经营发展。逐渐推出新的产品，让顾客能持续感受到新鲜感以及我们的诚意。

## 三，前期(三个月)成本预算

- 1) 注册费，店面租金费1万元
- 2) 装修费5000元
- 3) 设备、原材料购买费1万5千元
- 4) 前期推广宣传费5000元
- 5) 流动备用资金5000元
- 6) 员工(3名)薪酬1万元

## 四，盈利情况(预估)

## 五，营业风险预估

1) 早期市场开发困难 作为刚刚起步的企业，早期市场开发是最大困难，尤其是附近竞争对手已经占据一定份额。为此，我们要制定完善的营销计划，进行全面营销培训，树立良好的企业形象，开展周到服务，并做好思想准备，为了美好的未来而甘愿努力。

2) 缺乏专业的财务人员。 由于专业限制，成员在财务预算方面缺乏专业知识，所以经验不足，有些论证不够充分。

3) 团队的稳定性 创业之初因为投资较少会出现资金困难，同时业务开展需要一个循环过程，当付出很多没有收到效益的时候，会影响到团队成员的稳定性。

## 六，相关人力资源配置

初期决定招收员工人数为3名，一名主要负责奶茶、咖啡、饮品的调制以及包装，一名主要负责为顾客送上饮品和小吃等，一名主要负责对外卖单进行登记、统计和外送。

## 七，行业相关法律法规

1) 按照开业有关的法律法规向相关的政府部门：工商、税务、消防、劳动和社会保障部门办理有关的开业手续。

2) 按照《\_经济合同法》、《劳动法》等，鉴定各种相应的合同。

## 八，宣传推广

1) 校园推广：通过在校园里提供兼职的方式，让学生分发传单或张贴海报的方式来校园内推广宣传。并可对校内住宿学生提供外卖上门的服务，增加在学生中的品牌知名度。

3) 分店模式：可以在店面经营进入正轨并在主要消费群体中有了一定的知名度，可以对周边进行考察，并在消费群体集中区域成立分店，扩大品牌的力量，并可在此基础上相应地扩大自己的经营范围等。

## 饮品类工作计划篇四

(1) 服务宗旨：服务专业化、服务特色化、服务多样化。创造个性化旅游服务。

(2) 我们的服务团队：专业的销售团队；专业的操作团队；专业周到的服务团队；专业的质检团队。

(3) 目标：以泉州的年轻人、白领、大学生为主要的市场，将公司打造成泉州有特色的旅游公司，甚至在福建省和全国范围内有名，让它走向全国。

### (2) 组织机构

财务部：

b□负责公司的会计管理，并对本部门人员进行培训、考核；

客户部：

a□负责接待客户，销售旅游服务。

b□计划旅游方案，推广“个性化”旅游。

## 饮品类工作计划篇五

(一) 学生假期时间。学生于xxxx年12月31日考试结束放寒假□xxxx年2月18、19日（正月二十二、二十三）报到注册，2月20日（正月二十四）正式上课。寒假期间，学生不留宿、



不留校，学院不组织学生集体外出打工。

（二）教职员工假期时间□xxxx年1月7日放假□xxxx年2月13日（正月十七）报到，班车正常发车，教师餐厅开始做饭，2月14日（正月十八）正式上班□xxxx年1月7日上午9：00召开全体教职工参加的学期总结大会。

全体教师利用假期时间学习充电，根据授课任务书备课，备课量要达到课本内容的三分之一。开学时，学院要对教师备课情况进行检查。

1、后勤处要制定假期维修方案，对学生公寓、室内外设施设备等在假期期间进行维修；做好学生开学所用教材、作业本订购；根据教学及办公物资供应计划，假期中完成各种物品的准备。对学校财产进行清查、封存入库。对户外水、电等设施进行防冻、防灾维护。除有人值班的场所外，其他场所要断水断电。对未安排值班的部位要检查门锁、窗户等是否安全关闭落锁，并贴封条。

2、人事处要根据招聘计划，利用假期进行招聘宣传，并在寒假中对重要岗位进行招聘。

3、招生办公室要利用假期时间，争取生源，认真开展xxxx年招生咨询宣传工作。

4、财务处根据工作需要，及时做好资金筹备和调度，保证假期期间各项工作需要。

5、保卫处要加强假期期间学院巡查力度，对办公楼、数控车间、实验楼、学生宿舍楼进行重点监控，防火防盗。放假期间非本校车辆及人员一律不得进入校园。

6、餐饮服务中心学生餐厅在假期开学时，要提前2天到岗，打扫卫生□xxxx年2月13日（正月十七）开火做饭。

- 1、假期期间，学院安排的假期值班人员要在院办公室值班。在岗和值班人员要做好学院电话接听、信息传送等日常工作，完成上级下达和假期确定的工作任务。其他部门需要加班人员按照规定，经领导审批后，上报办公室备案。
- 2、假期期间，各单位中层以上负责人要保持电话畅通，按时完成学院安排的工作。
- 3、各单位要高度重视，妥善安排做好假期的各项工作，制定出具体的详细的工作方案，一步步地抓好落实，为下一个学年的工作打下良好的基础。
- 4、各单位于xxxx年1月4日前，将假期期间人员值班安排上交办公室。