

最新联通月度工作计划 月度工作计划(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

联通月度工作计划 月度工作计划篇一

二月份工作总结及三月份工作计划 日期□20xx年1月25日

一、2月份完成的主要工作

- 1、完成春节期间各部门备用物资的采购；
- 2、完成六楼广告霓虹灯、废品和泔水回收的合同拟定及签订；
- 6、完成歌舞剧院房屋租赁合同的付款审批手续；
- 7、召开部门工作会议，传达酒店会议精神，学习a模针对采购部的相关文件，并将其认真贯彻落实到实际工作中。
- 9、初步完善物资价格库的信息，以熟悉掌握采购物资价格动态；
- 11、完成pa保洁设备的市场调查及招标邀请；
- 12、完成锅炉保养合同的谈判；
- 13、督促各部门按时提交3月份采购计划，以利于降低、控制采购成本。

二、3月份工作计划

目标要求

3月份餐饮餐料物资的市场询价、比价、定价工作

2日常物资的询价及采购

3pa保洁设备的开标及合同签订

物资价格库、供应商档案的健全

4. 各部门月计划采购

5. 领导交办的其他工作

1、 总则为加强采购工作的管理，提高采购工作的'效率，制定本制度。所有的采购人员及相关人员均应以本制度为依据开展工作。采购部经理对采购员及库管员进行考核和管理。

2、 采购部经理职责：

1) 负责组织公司所销售产品的采购。

2) 对库房的管理工作负责。

3) 做好销售员与供方之间的联系工作。

4) 帮助销售员作好产品的选型及推荐新产品的工作。

6) 对本部门员工的专业知识培训负责。

7) 对员工进行严格管理，根据员工表现向公司提出奖励或处罚建议。

8) 严格内部管理，抓好各项规章制度的落实，对本部门办公设备的使用及管理负责。责任到人，发现问题及时向公司领导提出奖惩建议。

9) 负责制定工作计划，监督工作计划的执行及完成情况。

3、 库管员职责：

1) 早盘查（点货备发）、晚清帐（当日工作当日完）。

2) 提供及时准确的货物，做好后勤保障。具体要求：订单一发，必须及时、清晰、准确的了解货物的运行状态，即时登报信息，直至合同完成、存档。

3) 负责库房日常管理事务。

4) 检查库存产品状况。

5) 按规定收发物料。

6) 物料进库储位的筹划与排放，

7) 填写库房相关数字登录到erp□

8) 配合盘点库房产品工作的具体执行。

9) 物料的搬运和库房废次品的回收及保管。

10) 对来料来货及时入库，储放安全以防倒塌、遗失或变质。

11) 维护和管理搬运工具。

4、 流程：

1) 采购流程：

- a 收到销售部从erp发来的订单
- b 审批确认
- c 询价、比价
- d 采购部经理审批（重大合同向公司领导请示）
- e 签订采购合同
- f 复印后，将原始合同整理装订年末存档

2) 付款流程：

- a 在erp内录入付款申请单
- b 采购部经理审核
- c 副总经理审批
- d 财务部付款。

3) 收货流程：

a 直发：

- a. 根据合同执行进程督促供货方按期交货
- b. 供货方传真提货单
- c. 通知销售内勤已发货
- d. 销售部内勤传真提货单至最终用户并确认

e. 采购员办理入库手续

f. 销售部内勤办理相应的出库手续

b 转发:

a. 根据合同执行进程督促供货方按期交货

b. 供货方传真或邮寄提货单

c. 通知办公室相关人员提货

d. 提货人员将货物交库管员并办理交接手续

e. 采购员清点货物并办理erp入库手续

4) 收进项发票流程:

a. 催供货方开具发票

b. 核对开票内容

c. 录入erp

d. 将发票交财务部签收。

5) 出库流程:

a. 库管员收到销售部销售内勤发出的erp出库申请

b. 库管员备货并复核

c. 交办公室发货

d. 办公室将用户签字的送货单或发货单交销售内勤

5、 采购管理制度：

2) 建立、健全比价制度，保证采购设备的质优价廉。

3) 建立客户资料管理（表）册，新客户开发一览表，竞争同行动向一览表，售后服务管理表。

4) 每周末将上周付款、欠款、欠票情况进行汇总在周例会上做总结，并提出本周用款计划。

6) 所有货物一律开箱验收，发现问题及时和供应商联系，尽早解决。

7) 采购部负责所采购货物的入库手续。货到后应在一个工作日内办理入库手续。验货完毕后，及时按操作规程准确登录erp

8) 采购部每月5日前，将上一月的采购合同编号整理成册

联通月度工作计划 月度工作计划篇二

一、201x年工作总结 201x年以来，移动业务营销中心以主动营销、有目的营销为手段，结合每月开展营销活动，充分调动各业务区和代理商的积极性和主动性，促进移动业务的稳健发展。

1 3g营销工作初见成效，用户规模和客户感知显著提高。通过一年来的营销发展 3g网上用户规模已经超过2万户 cdma和iphne概念深入人心。我中心多次组织了针对前后台人员的3g业务培训活动，加强营业前台工作人员的3g业务培训工作，特别是多种合约计划的培训，提高营业员对3g业务的熟悉程度和办理业务的能力，每个主厅设专职人员负责用户3g

手机iPhone手机终端的设置，提高营业厅3g业务的售后服务能力。

2、量身定制个性化资费，保证2g业务的资费优惠竞争优势。针对竞争对手不断出台缴费优惠和超低资费政策，并且深入到各大企事业单位发展集团用户对我公司在网用户触动很大，超低资费如和超低入网门槛使我公司竞争收到巨大压力，我中心在资费方面跟进，对用户进行了细分，根据用户需求的推出不同的资费、不同的业务、不同的手机使市场活跃起来。低端用户以低资费、预交话费送礼品等活动保持高速增长。高端用户以44元套餐3g产品挖掘移动公司用户。在离网率较高的部分地区、工矿企业等地区，开放存50送50优惠入网政策，抢夺市场2g全年净增出账用户2201x户，稳定并扩大了2g市场规模。

3、形成了行之有效的客户挽留体系。转变单纯靠竞争发展用户的观念，确定“确保存量、激活增量”的基本策略，建立客户流失责任追究制，有效遏制话务量的下滑，加大考核、激励措施形成“人人关注市场、个个关心客户”的营销氛围，建立业务发展责任制，业务增则奖，业务降则罚。最后将回访服务工作做深、做细。对欠费用户、投诉用户、离网用户跟踪回访，做好解释及挽留工作；新入网客户、更改资费套餐用户在第二天内主动回访，开展客户调查、关怀、挽留、业务推介为一体的主动服务方式，充分了解客户需求，有的放矢地开展回访工作，每月将沉默用户的回归唤醒作为常规工作进行部署安排，回归用户较去年同比增幅11%。

二、201x年移动业务竞争形势和发展过程中存在的问题 竞争对手针对各个乡镇可自由出台营销政策，采取各个击破的销售思路，大量推出“100元入网，150元话费（50元或是话费、或是增值业务、或是增值业务+购物卡）”、“存话费、送话费”、“18元、28元、48元等低套餐”大肆抢夺联通用户。境内大量煤矿由于关停整合，来晋务工人员大量减少，以川

底乡为例，原有6座煤矿，经整合后仅存一座，新增用户不断萎缩。分销商积极性大大降低，业务发展缓慢。长期以来，由于自有营业厅发展滞后，泽州县对分销商依赖程度较高，特别是2g业务更是如此。而今，由于公司注重3g发展，一定程度上忽视了2g业务，于分销商而言广大的农村地区3g用户严重缺失，面对移动和电信的激烈竞争，缺乏行之有效的应对措施，分销商形成了得过且过、凑活着过的局面；另一方面2g信号改善没有大的进展，网络优化往往是调整一下扇区、天线俯仰角度，经常是顾此失彼，东边日出西边雨。

三、201x年工作计划和具体措施 i 3g思路

（一）存量市场

- 1、利用“存费送费”政策鼓励在网用户交费，延长在网时长
- 2、配合iphone俱乐部活动做好高端客户保有，以丰富应用，免费下载软件活动，保持用户活跃度。
- 3、大力推广老用户可参与“预存话费送手机”活动，提高补贴比例，规避换机带来的离网风险。

（二）增量市场 通过渠道拓展、终端拉动、应用拉动、阶段性营销活动，拉动3g业务快速、健康、有效发展。

1、渠道拓展措施

（1）提升自有渠道营销能力 自有营业厅将围绕“优化布局结构、提升营销能力”目标，以营业部/厅为单位，下达自有渠道发展任务目标，提高自有渠道业务发展能力。

（2）多管齐下，“扶、引、挖”并重，好卖场提升。“扶”就是扶持。在现有卖场中选择几家有着一定经济实力和市场开拓能力的代理商予以重点扶持，让其做大、做强，为公司

发展作出更大的贡献。

一是在卖场的硬件建设上（门面装修）给予适当补贴；

二是免费为代理商提供业务和管理培训，提高其业务技能和管理水平；

四是不定期开展3g演示，聚集人气，提高卖场知名度。

“引”是引进和引导。

一是引进。引进优秀经销商进驻自有营业厅销售。采取招租的方式引进手机经销商的营业厅[]3g终端销售形成规模，逐步扩大销售渠道，在繁华地段的购物商场合作，在商场内设立联通业务专柜，引导经销商进入电器广场、电脑城等渠道内经营联通业务。

二是引导。选派优秀销售人员进驻卖场、新建渠道内，一对一指导渠道销售人员演示、操作、推荐3g手机及业务。“挖”就是挖（策反）竞争对手的优秀代理商。高远手机卖场是移动的忠诚代理商，但是看到cdma的发展前景，通过一年的合作奠定的一定的发展基础，但合作还不够深入，下一步通过进驻销售人员拉动销售，做出一定经验后，逐步在各县区推广。对竞争对手的优秀代理商通过“利诱”、“情感”形式发展，给予一定政策倾斜，在日常管理上，实行人性化管理，将其视为联通一家人。

（3）改善社会渠道整体形象,增强控制力和竞争 加强对营销渠道的规范管理，有步骤的整合、巩固对合作及专营店模拟自有营业厅管理，对发展任务、收入任务及营业管理三大项进行考核评比，并与代理佣金进行挂钩.围绕公司业务发展目标，有重点地拓展渠道。在新增网络及业务发展不足的乡镇新建营业网点。

（4）分片经营划分营销单元，在片区内开展营销活动的经营

模式。挖掘所有能利用的社会关系，撒大网，展开地毯式营销。片区直销营业厅片区内员工或直销员直接上门，面对面发展和维系用户的营销方式。

2、终端拉动 异网中高端用户：

一、攻坚克难——重建网格队伍 去年营销一中心由于士气低落，全年业绩一直处于倒数第一。家客部李经理审时度势，及时调整，把我调任营销一中心担任中心经理，我上任后积极组织调研，同客户经理一起分析原因，采取优胜劣汰的方式调整了队员的工作职责和岗位，激励了员工士气。使营销一中心重新恢复了战斗力，上半年家客部评比客户经理排名前五名中我所带领的营销一中心占了三个，圆满完成了领导交付的任务。

二、积极进取——网格销量提升 在部门李经理的指导下，我和一中心全体组员工作热情高涨，在春节期间全体组员初四提前上班开展itv融合业务体验会，采用itv邀约体验会的方式把客户邀约到营业厅进行移动业务推介，是全部门第一个做新融合邀约的营销中心，全年共开展各类邀约体验会32场，客户经理全年人均销售业绩同比增长超过50%。itv融合业务邀约体验会的方式打开了全省itv和融合套餐发展的通道，得到了全省家客部推广。

一、加强对合约和融合政策的学习和销售，做到全面深入的了解渠道运营部的各项收入业务。在宽带单产品的基础上发展移动融合和合约机，利用流量营销和翼支付等增值业务提高业务收入。

二、以实践带学习全方位提高团队销售能力。合理分配销售力量的结构，包括营业人员、驻厅人员、客户经理、和非清单级商客业务渠道人员的销售搭配与培训等。

三、扩展业务渠道。组建一支非清单级商客的渠道销售队伍，

覆盖网格内的所有小集团、商户、物业。根据客户群类型进行针对性营销，发展关键人。聚类客户群体和商圈用户的关键人不但可以承接小集团，还可以在异网小区起到宣传效果。

1. 营业结束时，由值班长负责营业账面统计，并分配营业员清点仓库卖场等物品，如有异常请及时通知部门经理。 2. 所有营业工作完毕时，值班长统计相关数据至部门经理及次日值班长并抄送各领导。

3. 营业员将台席收拾整齐，整理厅内资料架、休息区等后，由值班长组织进行晚班会。

1. 根据排班表对当天当班人员到岗情况进行点名。同时检查营业员仪容仪表、着装等情况。

2. 针对前日营业情况值班长进行点评，具体见工作邮箱，并负责下达营销个人指标。

3. 针对联通业务知识学习与手机营销方法：

1. 当班人员必须遵照规定的排班表上班，不得擅自调班或离岗，严禁私自代换班，如确因特殊原因需要代换班的，需经过相关部门经理批准后方可进行。若未经部门经理批准，私自代换班所发生的一切后果，由双方共同承担。

2. 营业厅工作落实内容一律以邮件为准，一切工作一定要在抄送上级领导的情况下进行，（营业员抄送部门经理，值班长抄送郑老师），实行岗位责任制。

3. 对于营业厅所需物料，票据的管理：

1□2g1+1□备注：

产品得分将会依据公司酬金的调整进行相应调整 第五条 激

励措施

一、月激励 根据个人业务发展得分和业务受理量，由营业厅按月考核：

凡完成个人指标，且排名前三名奖励：

一等奖：

一人奖励100元 二等奖：

1. 早晨10点开始准备布置道具

2. 十一点布置完成，开始由主持人用扩音器吸引周围学生，介绍营业厅主要经营业务，流量王的好处。同时由其他工作人员进行派发传单并且向来往同学介绍联通的优点。

3. 12点正式开始设置抽奖活动，主持人介绍规则，抽中者得一张充值50元的联通卡。

2. 营业厅门口要有专人负责讲解和服务

联通月度工作计划 月度工作计划篇三

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

联通月度工作计划 月度工作计划篇四

- 1、木玩原创产品备案系统启用、上云
- 2、举办20xx·云和木玩年会
- 3、县政协木玩发展百亿产业专题民主协商会议
- 5、配合市中院受理知识产权诉调案件1件
- 2、配合科技局初拟优秀产品评比方案
- 3、配合市场监管局走访企业调研，初拟“云和教玩”集体商标使用办法
- 4、配合经管局木玩童话小镇“智创空间”项目前期木玩企业服务
- 6、与县检察院联合开展“服务非公日”主题活动(3.1)
- 7、改革开放40周年，云和木玩发展成果宣传展示准备
- 11、配合县政府赴广州顺德开展“机器换人”项目调

研(3.5-8)

联通月度工作计划 月度工作计划篇五

- 1、配合领导及各部门做好各项工作。
2. 整改检查工作时存在的几项问题。
 - (1) 各种记录本有乱画现象，及记录填写要求
 - (2) 宿舍床铺不整洁，被子没按要求折叠，个人物品乱摆放，卫生不干净
 - (3) 各岗位的仪容仪表不合格，服务意识低下。
3. 加强军事训练，提升队员的形象(站立，行走及车辆服务)
4. 会议培训讲解员工手册，加强工作纪律，岗位职责，服务思想，
6. 接公司举行春晚活动，计划每天下午四点排练节目