

# 家具营运工作计划 家具营运经理工作计划 (实用10篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 家具营运工作计划篇一

很幸，有机会结识了以为曾经在家具行业“行走”的老家具人王总，带着我这个进入工厂制造只有8年的楼梯人，去参观了位于在江苏省某市的原来的家具行业的黄埔军校——xx家具工厂，目前已经被已经崛起的华东地区的家具业巨头所收购。

一行数人，来到了有上海后花园之称的某市，中午宴请我们的是第二任的该家具的原厂长——张总，现在已经是当地经济开发区的招商主任了，原来的xx家具工厂就是一个国营的企业，曾经做海外的订单——美国和日本的家具订单，是这个行业内响当当的企业，这次带我们前去的王总就是当时为了赶海外的订单，长期住在工厂，原来工程的技术骨干，他现在还能记得清清楚楚，可见的当初之盛况。

丰盛的午宴过后，我们就进入了工厂参观，要知道对于我来说，能看一个大的家具企业真是一个极好的机遇，因为国内建材行业之间的相对封闭，我们很难在同行业之中，能互相的学习，大家总是认为这会被对手赶上，那就根本不要说彼此进行管理经验的探讨了！而其实对于我们楼梯这样年轻的行业，是很需要学习我们这个行业中的几位老大哥——“家具”、“木门”、“橱柜”的，他们比楼梯行业发展要早十几年甚至更久，他们的发展之路，其实在某种程度上，就会是我们楼梯行业的未来，当然他们所走的曲折的道路，也是

需要我们加以认真借鉴的。正是出于这样的动机和态度，让我能跳出楼梯行业来回看这个行业，效果反而是出奇的好。我也看了不少的建材行业工厂和木门厂，包括南方的家具厂、木门厂、楼梯厂等，但是在华东地区的家具厂，真的很难得能看到，确是一个很好学习和反思的机会，当我看到还在继续“服役”的老的机器设备，听王总说起他们在当时的那个年代的盛况，真的有些慨叹人生的意味了。

不要轻视那些老机器，也不要轻视那些老者，其实他们都曾有过不同凡响的经历！我就是带着这样的心态，很认真的从他们的仓库物流看起，一直到包装结束，其中给我比较大启发的是以下几点，与大家共享：

1、仓库——目前这么大规模的家具厂，在木材的运作上，已经很少了，看看他们的木材的库存，要比我们工厂的还少，这其实说明了两种状况，一是家具行业的发展，已经到了不需要太多的木材的境界，而我们还是在木材的圈圈内打转，这是我们急需关注和调整自己的地方。

2、物流——我看到了五星级酒店的家具订单，那个酒店可以说在全世界都算是著名的，家具工厂要做大，没有工程订单是断断不行的，大批量的定制，以及与高端精装的工程项目的合作是一个工厂提升品质的充分必要手段。

3、工厂的木制品车间——部件生产，基本消灭木制品、多以密度板和一些辅助的材料为主

5、工厂的贴皮车间——人工的缝制为主，木皮都在50丝左右，拼花是个好的工艺！

6、工厂的缝纫车间——软包的自我完善，部件批量的定制

7、工厂的打包车间——记忆中就是看见到处是有轨的地线，导轨来运输大的产品部件，这样就不容易损坏已经成品的产

品。

最后，我要说的是，家具行业的现在就是我们楼梯行业的未来，我们楼梯行业应该向家具行业看齐，同时要有不断学习的态度，因为，现在我们的这个业态还是一个初级的状态，我们会有很多的放弃，很多的重建，很多的创新，谁能在这个行业看的越远，也就能走的更远！

## 家具营运工作计划篇二

### 1) 销售目标:

今年的销售目标最基本的是做到月月完成去年的同期实际完成条数。然后把任务分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到每个员工身上，要求店长要统计完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

### 2) 提高团队团结和配合:

提高团队团结及配合和团队的建设是分不开的。建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键，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店面的根本。所以xx年工作中我要建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。并计划建立人员的稳定性及人员工作的稳定性。

3) 要时刻关注好库存，并熟悉每个品种的产品工艺，并把控好应季及过季产品的结点，要求员工每天做好产品分析及产品介绍。

### 4) 人员的培养:

6店张蕊张青青以逐渐成熟，准备培养她们俩望店长方面发展，

她们俩对工作也比较认真负责对这方面的也有较大意愿。22店李美霞：对22店所有工作及其付责任各个方面表现都比较好优秀，每个月都是店里的最高销售人员。所以xx年我强力推荐李美霞担任22店店长已职。望领导考察并给这个发展的机会。

对公司的提议：

公司应该多开总结大会，一个公司的思维一定是活跃的，如果要保持一个高度激情的气氛，那么就多开总结大会吧。公司要想店长提升，我认为员工素质有待提高，员工的培训时间不够，与工作相关的培训不够。普通员工需要培训，店长更需要培训，店长不提高管理水\*，怎么领导好员工？以上是我对公司的提议，如那个方面说的不妥，敬请领导谅解。

## 家具营运工作计划篇三

1、根据公司下达的经营指标，编制整理集团所属各公司各岗位管理目标责任书。

2、招聘工作

3、培训管理工作

为使公司各级管理人员熟悉掌握公司各项规章制度，认清管理职责，增强公司员工的使命感，年初组织全体员工进行了为期一周的集中培训，主要就公司《企业文化》、《公司基本制度》、《如何成为一个好的管理者》、《打造一流员工团队》、《执行能力提升培训》等内容进行了培训；根据考务中心下发的考试文件，及时下发考试通知，并协助报考人员完成报名工作。上半年集团公司共有19人报考二级建造师、8人报考一级建造师、11人报考注册安全师。

4、离职管理工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

## （二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题进行汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费万元。

## 二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。

2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于2011年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

## 三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

## 家具营运工作计划篇四

2011一年即将结束了，这一年来，有成绩也在不足，现将一年来的工作总结如下：

### 一、2011年来主要工作回顾

#### （一）岗位调整前的人力资源部工作

办理员工离职手续，进行离职面谈，避免劳动纠纷的发生。截止到6月，集团公司共有50人离职，离职率高达24%，管理层员工与基层员工各占一半，离职高峰期为冬休结束后的3月份，约占50%的比率。

#### （二）岗位调整后物流园区招商运营工作

因工作调整，我于9月8日调整至欧安达物流招商运营部，并工作至今，由于欧安达领导班子及招商运营部同事对招商前期的基础工作进行的很扎实、很有效，使得后期的招商较为顺利，并取得较好的招商业绩。

1、完成了《欧亚国际物流中心可行性研究报告》、《欧亚国际物流中心项目计划书》的定稿；《招商手册》的定稿及印刷工作并大量使用《招商手册》开展招商工作；公司文化墙的制作及上墙。

2、完成了公司物流园区招商目标商户的调研、走访、座谈等工作，将商户提出的问题汇总及解答，并完成了客户资料的分类整理、归档。

3、完成了物流园区招商重点目标商户的现场洽谈，确定其投资意向和定金收取签订意向书。

4、完成了乌市南郊货场、亚中机械交易市场、华南市场的大型机械市场、乌市赛博特汽车城、石河子及克拉玛依汽车交易市场的调研走访，为园区的招商工作奠定了良好的基础。

另外，公司根据市场调研，又开发建设了钢材市场交易区及铁艺加工区。钢材市场交易区及铁艺加工区共建设办公室74间，目前招商完成58间，剩余16间，收取办公室租赁费共计万元。钢材市场经营场地租赁面积为97100平米，共计收取经营场地租赁费万元。

## 二、其他方面的汇报

因目前在招商运营部任职，心里想的是如何圆满完成园区的招商工作及如何处理在招商过程中所遇到的问题。以下为自己所遇到的一些问题及尚不成熟的想法，望各位领导指正。

1、一期陆路物流区开发建设的16栋单体建筑未能按前期宣传如期交付使用，这对预定商铺的商户有一定的影响。 2、因同行“北疆机电交易城”的招商开展，在我们原有的商户中产生了一定的影响，个别已定商铺的商户在公司的回访中含蓄的表达了要求退房的想法。因此，公司目前当全力抓工程进度，抢时间，及早让商户顺利入住并经营，以此形成浓厚的商业氛围。

真诚的希望举集团之力，力争园区于2011年5月前整体开业，以此奠定欧亚国际物流中心在北疆物流行业的龙头地位。

## 三、存在的不足和今后努力的方向

一年来，虽然做了一些工作，取得了一些成绩，但和公司上级领导的要求还有很大的差距，主要表现是满足于完成上级



布置的任务和常规事务工作，大胆开展工作的力度还不够。

面对明年的挑战，我将按照公司领导的总体部署，结合公司实际，以创新的思路做好职责内的所有工作，并带领好我们的团队，努力使我们的招商工作再上新台阶。

回顾一年来的工作，我感到困难虽比预想的多，但解决困难的办法更多，能取得这些不错的成绩。这主要得益于我们有一个坚强有力的领导集体，得益于集团所属各公司的理解与支持。我深信，我们的规模会越来越大，我们的前景无限美好，我们的效益更会越来越好。

各位领导，我将以本次述职作为一个重要契机，认真做好总结，遵照集团的部署和要求，认真规划自己今年的工作思路，力争在来年的述职报告中有更好的成果汇报给大家。

## 家具营运工作计划篇五

刚做两个月的店长一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作能力得到提升，认真做好一名店长，现将工作计划如下：

- 1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

认真贯彻公司的经营方针，同时将公司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。

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。

以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

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。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

2、当日积极回笼公司货款，做到日清日结。为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。

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\*”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司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树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

## 家具营运工作计划篇六

家具工作计划

济发展和人民生活水平提高的需要做出新的更大的贡献。

## 一、把北京市家具行业发展规划制定出来。

我国经济的高速发展，北京建设的日新月异，人民生活的显著提高，奥运行动计划的实施，为北京家具业的发展提供了广阔空间和无限商机，为了更好地适应这个新形势，摸清北京市家具行业的家底，对企业的规模、年销售额、实现利润，从业人员等基本情况进行调查了解，把会员基本情况档案建立起来，通过对全体会员总体水平的调查了解，可以基本构成和反映北京市家具行业的主体水平，召开各种类型企业座谈会，征求意见，请专家论证，进一步组织编制比较客观的比较接近实际的北京市家具行业发展规划，提高规划的权威性、指导性，为北京市政府制定家具行业发展计划提供有力的依据。

## 二、继续发挥协会优势，办好家具展览会。

准的世界级品牌。同时，提供一个厂商产销衔接，互相学习，互相交流，从而带动全行业发展的重要平台。

协会协助中国家协办好广州展、上海展，通过一系列的组团办展，进一步打造北京家具产品名牌，扩大影响，为北京家具更快地走出北京、走向国际市场搭建平台。

为配合奥运场馆项目，国家部委、市政府采购办公家具项目的需要，协助中国家协办好6月份在北京举办的第二届中国办公家具展览会，为企业提供更大的商机，促进北京办公家具再上一个台阶。

## 三、组织多种类型的研讨会、培训班和专题报告会为企业服务。

随着北京奥运会行动计划的实施，中国加入wto经济持续的高

速度发展，家具市场国际化进程加快，国内外市场竞争将更加激烈，优胜劣汰已成为大势所趋。面对我们产品的总体水平与发达国家相比还存在一定差距，反映在产品品种少、质量差、劳产率低，缺乏市场竞争力等而实质是我们在管理、设计、技术、材料、营销等方面的落后。因此，必须下力气抓好企业在管理、设计、技术、材料、营销等方面的创新。

1、管理创新方面，要用现代管理理念，管理手段代替传统家族粗放式的管理，实现从个体式向群体式，发挥集体核心领导体制转变，充分发挥企业核心竞争力的作用。在管理手段上加大企业信息、客户资源、工艺流程、物流管理方面更多的采用现代化技术，代替粗放式的管理模式，向管理要效益、要质量、要品牌。

2、技术创新方面，主要是设计创新和生产技术创新。设计是家具的灵魂，设计的本质是个性化的创造，设计的出发点是以人为本，设计的成果是市常目前，我们的产品设计多是模仿或稍加改进的。设计开发新产品步子不大，造成市场千篇一律、缺乏亮点，已无法满足人们日益增长的个性化的需要。因此，企业的兴衰都与家具的原创设计，创新设计密切相关。究其主要原因：一是知识产权保护立法不够，二是设计人员奇缺，因此，要努力创造尊重人才，尊重知识产权，保护他人专利的良好氛围，引进或培育大批的设计人员，才可以改变目前落后的局面。在生产技术方面，国外主要先进技术我们北京基本上都有，但分散、不配套，先进的技术不能集中的反映到产品上，致使产品不先进造成资源的浪费。技术的创新在于先进技术的整合，只有这样才能提高质量，提高劳产率。

3、营销创新，由于市场经济的发展，营销在企业的地位是企业的龙头。因此，营销创新首先要解决观念创新、手段创新，所以企业要建立现代化的信息流通体系，用现代化的手段获取市场信息。分析市场信息、指导和确定市场定位，为企业发展提供依据。当然，还要抓住消费者的消费心理，确立消

费者满意和信赖的质量保证体系和企业的名牌战略，以及恰到好处与消费者交流的平台。

协会将针对在管理创新、技术创新、设计创新、营销创新等方面的工作内容，组织专题研讨会、报告会、多种类型的培训班、经验交流会，为企业的管理升级，产品创新、质量认证、技术培训等方面提供服务。

今年，我们还将根据奥委会、市政府采购办公开招标、邀标的要求，积极参与并组织专家工程技术人员，参加中央各部委、市、区县政府采购办公家具项目的招投标竞标工作的评委和技术指导工作。为政府和企业服务。还将根据企业在编制标书中的问题和不足组织专题讲座报告会，以提高企业在竞标工作中的竞争能力。

#### 四、规范家具市场引导消费、保护消费者的合法权益。

为了进一步推动《室内装饰装修材料木家具有害物质限量》等10项国家强制性标准的实施，积极参与市质量技术监督局，市木材、家具质量检验站的市场抽检活动。根据市场调查，草拟制订北京家具市场的行规行约。与中国环境标志认证中心、市木材家具质检站合作，开展推荐“绿色环保家具生产企业”和“绿色环保家具展销市潮”的活动。把《木家具有害物质限量》等强制性国家标准纳入这类活动的考核之中，使“质量可信”、“家具市场规范单位”的推荐活动，更加规范化，提高生产企业产品向环保、安全、健康的方向发展。通过有影响报刊和信息予以公布进一步达到扶优治劣、引导消费、规范家具市场的目的。

#### 五、培育和宣传品牌意识、实施名牌战略。

牌企业为龙头，打造北京地区知名家具企业及其品牌，推动家具行业的发展

本新闻共2页,当前在第1页12,希望能帮助您!

## 家具营运工作计划篇七

时光转瞬即逝,伴随新年钟声的临近,紧张、充实的2019年即将过去。即将迎来光明灿烂、充满希望的2020年。转眼间就到了年底,这4个月是我人生旅途中的重要一程,我和同志们一起生活、学习和工作,彼此建立了深厚的友谊,同时在实践中磨练了工作能力,使我的业务能力有了很大的提高,当然这与上级领导的帮助和大家的支持是分不开的,在此我深表感谢!

我作为生命人寿黑龙江分公司营运部的一员,感到非常的自豪。现将我这半年来的学习工作情况总结如下:

通过学习及了解对生命人寿的企业文化、经营理念有了更加深刻的了解。生命人寿以“携手提升生命价值”为理念,以“诚信、创新、高效、共享”为经营宗旨,坚持精心管理、稳健经营,充分发挥人才优势和经营优势,以最优的产品和最佳的服务在激烈竞争的寿险市场上赢得了一席之地。

俗话说:“活到老,学到老”在这种优秀的企业中就更加严格要求自己,努力地提高自己,使自己跟得上公司的发展。加强理论学习,首先是从思想上重视。理论源于实践,又高于实践,通过学习提高自己的业务知识和技能。加强学习要在行动上落实,我是一名新员工在保险知识和技能上还很欠缺,所以工作中针对自己的本职工作,系统的进行学习,对业务知识的了解和掌握,让自己尽快的熟悉工作,少走弯路。

我在客服的岗位是电话回访及保全岗,在业务学习方面,我虚心向身边的同事请教,通过多看多听多想多问多做,努力使自己在尽短的时间内熟悉工作环境和内容。这段时间学习了电话中心规则、个险保全规则、个险保全操作流程、团险综合查询流程、新单回访原则及流程、回访话术的学习、投

诉处理流程、服务标准等。并多次参加总公司组织的电话保全会议培训、保全、条款等方面的考试，考试成绩优秀。客服部在多次总公司组织的考试中成绩优秀，并受到领导的表扬。

从开业初期到现在个险、银行险的需要回访电话共计628件，共打出电话1300多通，回访成功率在90%以上。对保全件受理和录入的操作可以熟练并准确的完成。在完成日常工作的同时，对总公司和营运部的日报、月报表的完成能做到保质、保量。但在工作中也存在了许许多多不足之处，有时遇事急躁影响了工作质量，由于工作经验的不足处理一些工作关系时还不能得心应手。总之，需要学习和改进的地方还有很多。

本人遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、有事主动请假。尊重领导、团结同事、对人真诚、人际关系和谐融洽，在学习方面可以自觉的完成领导布置的学习任务，把部门集体组织的学习与个人自学结合起来，一方面积极参加部门集中组织的学习活动，另一方面根据工作的实际需要，自学知识不断吸纳新的知识。在工作方面可以认真做好职责范围内和领导交办的各项工作。主动完成各项工作任务。

由于我们是新开业的公司经验还不是很多，这就需要加强与兄弟公司的沟通，发现问题及时解决，吸取别家的长处积累我们的经验。在一些数据提取方面，有时会有许多相同的数据，这就会造成统计数据的不准确，希望it调整系统使数据提取准确。

在今后的工作中，我将加倍努力学习各项业务知识，充分发挥自己的特长为公司多作贡献，认真做好自己的本职工作，将工作做的更好。

## 2019公司运营部个人工作总结范文二

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月3来

到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总。

归纳以下几点：

3. 工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场计划；

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

## 二、部门工作总

2019年6月3日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。



下面我对我们部门的工作做一下归纳

1. 部门建设：部门刚刚启动，市场体系还不是很完整，可是开展市场工作人员严重不足；
2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。
5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；
6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；
7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

### 三、2020年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为14万/年，广告费用目标为万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。
2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题，总问题，不断自我提高的习惯。总问题目的在于提高高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

### 2019公司运营部个人工作总结范文三

时间过得真快，转眼来到公司已经近两个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

#### 1、了解公司概况。

从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

#### 2、深刻认识电商运营。

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

### 3、统计数据。

统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

### 4、同事相处。

同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有两个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这两个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过两个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可。同时更加清楚自己工作的定位，公司环境和工作岗位适合我的职业规划方向。

看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

2019公司运营部个人工作总结范文四

来到公司已经有3个多月的时间，经过领导关心、同事们的帮助和自己的努力学习，现在已基本融入了公司这个大家庭。同时对公司的企业文化、组织结构，工作流程等各个方面都有了一些初步了解。对自己的工作岗位和职责有了较深的理解，现申请转正。

## 家具营运工作计划篇八

公司的发展其实遇到了瓶颈期，在公司不断的发展中，我们公司的业务扩大了一个临界点，在走下滑的趋势。而且在销售过程中，出现了一个不好的现象，就如强化复合地板卖的出去，而实木地板少之又少。在这方面做为销售人员有不可推脱的责任，在此次的会议让我醍醐灌顶，明白自己该怎么去卖实木地板。

### 1、学习实木的专业知识

万丈高楼平地起，什么事情要从最底层做起，先要把地基打好，房子才盖的高，盖的稳。如做实木销售中一样，首先必须把最基本的知识学到头脑里去，然后融会贯通，在今后的实战销售才能有雄厚的谈资和信心。

### 2、学会引导客户思维

在销售的过程中，必须自己始终占取主导地位，让客户跟着自己的思维去思考。让客户感觉到你在为他着想，从中提炼出客户的需求意向，针对性解决客户的顾虑，从而达到成交。

1、坚定信心，千方百计完成行业销售目标；

2、努力完成销售过程中客户的合理要求，争取客户信任，提供完成可靠的解决方案；

3、了解并严格执行销售的流程和手续；

- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报，以供团队分析决策；
- 6、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者
- 7、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 8、严格遵守公司各项规章制度，完成领导交办的工作，避免积压和拖沓。

## 家具营运工作计划篇九

2. 市场预测。综上所述，这些进城的农民会有多少呢？我在网上查了一下，整个中国会有5亿左右的`农民进城，特别是在云、贵、川等西南地区，因农村的交通、教育、医疗等远远落后中国的整体水平，一些到城里务工的农民有积蓄后都在一些中小县城安家落户，中国有7亿农民工，这些农民工中以70后、80后、90后为主，以我身边的朋友为例，80后的人对农村的事一无所知都会选择在地级市或县城安家，理由是这些小城镇工作压力不大，节奏也不是很快。所以，未来我们的产品主要针对的就是这些群体。其次是乡镇，如今的乡镇自己做家具农民其基本上没有，因为没有木匠，我所在的乡镇就找不到木匠做家具，因为这些木匠都进城务工了，所以农民跟县级城市的消费群体是不能忽视的。

二

我们的产品会被这中小城市的消费者接受吗？我从以下几点来说明：

1. 中小城市，特别是县级市的家具市场主要是以散户商家为主，因为没有商场，租一个门面放上几个家具在里面就等顾客来看货然后订货，一般一个星期之内可以把货拿到顾客手

中，而我们有自己的仓库。

2. 中小城市的一线家具品牌很多，像全友、喜临门、双虎等  
什么品牌都有，当然这其中也有很多中低端的家具产品，  
而县级城市的消费者对一线品牌的家具消费也是很理性的，  
他们更看重的是性价比，对于一些个性化，精致的家具很是  
情有独衷。我们要做的就是将这些杂乱的市场进形整合。

3. 我们和散户相比我们有更为雄厚的资金实力。如物流、成  
本、社会资源等。

4. 我们以地级市为依托，以地级市下面的县城为发展方向，  
由地级市的总店掌管物流、管理、营销，直接对公司负责经  
营方法为县级分店采取参股、合资、承包的方法，以提高县  
级分店员工的业务主动性。其次是以县级分店为依托把县以  
下的城镇顾客都吸引过过，以形成对某一地级市的城市和农  
村全区域覆盖。

### 三

不得不承认如果在省会城市投入1万元的广告跟没有投一样，  
而县(市)这些中小城市就不一样了，每月将营业额的1%作为  
广告投入都会达到意想不到的效果。其次是乡镇，我们只需  
要让顾客知道我们的店在哪儿，卖什么产品，给一些小优惠，  
如来去有班车接送，自己来店看货可以报销来去车费，或规  
定每周一来店看货有班车定时接送，这样比大范围的广告投  
入实效多了。久而久之让乡镇的农民都知道我们卖什么产品  
和店铺地址在哪儿，也就是让大家都知道我们。

综上所述，我们的战略就是“农村包围城市，以我们优势占  
领广大中小城市。”地级市总店作为公司直销店，掌管着至  
少三个县级分店，可以做为公司的一个分公司，将拥有公司  
部分的权力对分店的经营、管理等方面进行直接决策。

# 家具营运工作计划篇十

x月终，紧张繁忙的一月即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在xx超市这个大家庭里使我得到了的锻炼，学习了的知识，交了的`朋友，积累了的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一月是充实的一月，我的成长来自xx超市这个大家庭，为xx超市明月更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

现将自己x的工作总结

## 一、xx市场大厦工作阶段

xx月后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与翟经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整。3月份xx市场超市开始构想到\*月份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在刘总与李店的指导下□xx市场超市得以平稳的发展与过渡，自己对超市最新的业务知识又得了系统的强化。负责xx市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但xx市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然xx市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但xx市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在xx市场工作得到的最深刻认识。同时□xx市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我

都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到最大的收获。

## 二、xx超市工作阶段

xx月份因工作的需要，我被调到xx超市任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了xx超市这个大家庭，对xx超市的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向刘总李店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长文娟深入交流。在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在文娟升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品的卖场氛围有了改观。与员工有了的接触，在严格要求的基础之上，给员工的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

## 三、人员管理培训工作



作为一名主管，对员工的管理是一门难度较高的必修课，每个人的经历、性格各不相同，如何使本部门员工心往一处想劲往一处使不是嘴上说说那么简单的事情。通过相关专业理论知识的学习与实际工作中的应用，在人员管理下了很大我功夫。遵循了严格与关爱并用的方法。

首先自身从心理上真正的关心员工、尊重员工，真正的为员工着想，真心的想让员工有所提高。在这个基础上，有针对性的对员工进行思想沟通与业务培训，解决员工思路，树立明确的发展目标，确实激发员工工作的主动性与积极性，再通过业务培训让员工知道如何去作，如何作的更好。在工作管理上，始终严字当头，只要犯了原则性的错误，决不纵容。使员工队伍从内在有动力，对外有战斗力能够产生效益。

但人是不断变化与发展的，人员的管理也会随之变化与发展，这需要自己保持清醒的头脑，不断学习与提高，更好的发挥出团队的全部潜力。

对员工培训也是一名主管的重要工作，最早自xx市场的5xxxx名员工到xx市场超市的3xxxx员工再到8月份xx超市六部门乙班4xxxx名员工的培训，通过一次次的培训与交流，自己从最初的基本商业常识培训，经过积集与学习，初步形成了对员工从思想、商品知识、销售心理与技能、纪律守则等方面的系统培训内容。得到了员工认可收到了一定的成效。

#### 四、专业知识的学习与市场把控能力的提高

超市零售业发展的潮流势不可挡，但零售业同时面临着机遇与挑战并存，自己有幸能够参与进时代最具发展的行业之中，一定要把握机遇努力拼搏。学习、学习、再学习是在工作与业余时间不变的任务。一方面超市管理的基本功，商品陈列、库存合理存量、季节商品的调整、快讯商品的选择、营运各个环节的衔接，自己从书上的理论到日常工作中的实践，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。另一方面，通过

各种信息媒介了解最新的市场信息，行业动态，听取相关专业的培训，使自己在全局的思路更加明晰，以更高的角度来审视市场的变化，能够对公司决策层提出出自自己的战略性的建议。

## 五、不足方面与下月工作思路

俗话说：冰冻三尺非一日之寒。必竟加入到零售行业的时间仅仅一月时间，具体开始超市的工作才近半月，而市场的学问与超市零售的知识是如此的深广。通过冷静的自省，自己还有诸多的不足，整体上因参与营运时间较短，操作不够自如外，具体还体现在：首先，对商品的选择与把控有待加强，由其由于分工不同对食品商品的了解相对更弱。其次，对市场的分析预测不够透辙准确，底气不足，这是由于经验少。