

商品部交接工作计划 商品部年度工作计划 (汇总5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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

商品部交接工作计划篇一

二0一一年，我局工作的总体思路是：以党的一一一大精神为指导，全面贯彻落实科学发展观，积极推进社会主义和谐社会建设、“四化两型”建设，围绕民族团结发展、发展民族经济这两大目标，不断巩固和发展平等、团结、互助、和谐的社会主义民族关系，充分发挥少数民族群众在促进经济社会发展中的积极作用，为促进更好更快发展，为夺取全面建设小康社会新胜利作出新贡献。我局制定了全年工作要点。

一、20一一年工作总体思路

全年民族工作总的要求是：全面贯彻落实党的一届六中全会和县委经济工作会议精神，继续开展“四个文明”建设及“全国文明县城”创建工作，深入贯彻落实科学发展观，牢牢把握各民族共同团结奋斗、共同繁荣发展的两大主题，大力开展民族团结进步创建活动，促进少数民族地区经济、文化等事业的发展，推动少数民族文化发展和繁荣，关注“民生”，努力解决少数民族群众最关心、最直接、最现实的利益问题，不断增强民族团结与社会和谐，努力推进我县民族工作再上新台阶，为实现县委、县府提出的“工业强县、产业富民、环境创优”发展战略目标做出新贡献。

二、20一一年目标管理主要任务

我局20--年围绕一个主题：以全县经济发展和进步为主题。突出两个重点：以共同团结进步，共同繁荣发展为工作的重点。主要目标任务是做好以下几项工作：

一、认真组织三次以上民族政策法规宣传活动。

二、认真落实“两民企业”优惠贷款利率贴息工作。

三、对少数民族义务教育助学金和医疗减免费落实情况进行督查。

四、积极开展民族特色活动，大力弘扬民族文化，全年计划开展2次以上。

五、对20--年民族发展资金使用情况进行督查，并积极向上争取资金120万元以上。

六、认真办好潭溪镇大陂流村民族团结联系点。

七、力争向省里争取一个项目。

八、协调好个民族间的民族关系，促进各族人民团结奋进。

九、做好民族成分更改及大中专生高考民族成分审核工作。

十、完成县政府交办的其它工作任务。

三、具体工作措施

(一)以贯彻落实国家民族政策，进一步推进民族优惠政策的争取和落实

1、把维护民族团结社会稳定，落实好民族政策法规作为首要任务。一是要加强对民族理论，政策法规的学习宣传，认真抓好民族工作干部的培训。认真组织学习《中华人民共和国

民族区域自治法》、《民族法律法规政策选编》，利用多种媒体、多种形式搞好民族政策法规的学习教育和宣传工作，不断提高各族干部群众民族政策意识和民族政策水平。二是高度重视涉及少数民族矛盾纠纷的协调解决。特别是要重视信息、注意苗头、讲究方法、积极主动、开展工作，绝不可因矛盾纠纷酿成事端而影响民族团结和社会稳定。三是要着力开展各项民族法律法规的宣传、落实。

2、开展民族政策贯彻落实情况的调研活动。组织干部职工对全县贯彻落实民族政策情况开展调研活动，为我县更好的落实民族政策提供真实有效的依据。

3、继续抓好“一”民族贸易和民族用品定点生产优惠政策的争取和落实工作，争取我县更多民族企业进入国家新一轮民族特需用品定点生产企业名录。

4、加强对“三项民族经费”的使用管理。严格按照三级民族工作会议要求，继续认真做好少数民族三项经费的预算、到位和规范使用，民族工作经费要逐步形成正常的增长机制，确保各项经费专款专用。

5、认真做好少数民族干部工作。积极配合组织、商品部门做好少数民族干部的培养工作。

(二) 以实施民生工程为重点，进一步提高资金使用效益

1、把贯彻好各级经济工作会议精神，推动我县民族地区经济社会平稳健康发展作为重要职责。积极向上申报争取民族发展资金，进一步搞好项目库建设，严格把关论证，筛选上报一批事关少数民族事业发展的基础设施、生产发展和社会发展项目，解决少数民族和民族地区发展的主要困难和问题以及解决少数民族群众民生问题，促进民族经济发展。

2、继续抓好办点示范工作。采取总体规划、分步实施、连续

投入的办法，加强民族文化联系点、扶贫联系点、民族团结联系点，引导民族民间工艺等产业开发，做好样板和示范。

3、重点实施民生项目。从解决少数民族群众最关心、最直接、最现实的利益问题入手，集中一批资金实施关乎民生的重点项目，用好用实义务教育助学金、少数民族医疗减免费，帮助各族群众缓解上学难、看病难问题。

4、抓好资金使用管理。进一步加强业务培训，使工作人员更好地掌握资金使用管理流程和相关政策，规范资金的使用。

(三)以贯彻落实省州民族文化工作会议精神为契机，进一步繁荣发展民族文化

1、把加强民族文化建设作为凝聚鼓舞人心、促进和谐、扩大民族工作影响的重要任务。一是要把抢救保护民族古籍、文物古籍和培训民族文化遗产人艺人作为一项紧迫任务，加强宣传、加大投入、落实措施、借助外力、抓好落实。着力推进民族传统文化传承保护工作，配合有关单位做好民族民间文化的抢救、保护和传承工作。收集整理少数民族古籍，建立原生态民族文化音像资料库。二是要参与和指导好民族传统重大节庆活动，加强宣传报道。三是继续办好民族文化联系点。要对民族文化联系点、传统体育基地继续给予指导和支持。四是要开展新民族文化建设思路的调查研究。四是协助县委、县政府开展好民族文化进机关活动，提高广大机关事业单位干部重新认识民族文化的特有魅力，营造热爱民族文化的良好氛围，将热爱民族文化具体行动示范传导给广大群众，带动群众自觉传承繁荣民族文化，为建设文化生态泸溪奠定坚实基础。

2、进一步抓好民族传统体育工作。积极向县委、县政府汇报，在少数民族传统体育运动员培养及民族传统体育基地建设上予以支持。

3、培育、扶持民族文化产业。在认真调查研究的基础上，采取得力措施扶持一批民族文化产业，使其做大做强。

(四)以毗邻周边地区民族团结工作机制建设为重点，进一步增强民族团结与社会和谐1、继续在我县相邻地办好民族团结联系点。进一步建立健全各联系点与周边地区的民族团结工作机制。注重办点与新农村建设的结合，按照连续投入、配套投入的原则，加大对联系点的投入。认真总结办点实践中产生的好经验、好做法、好典型进行宣传、推介。

2、深入开展民族团结进步创建活动。坚持不懈地开展马克思主义民族观教育，特别是基层社区、乡村开展争创民族团结进步先进活动，着力加强基层基础工作。

(五)以创建文明机关为重点，进一步加强自身建设

1、加强政治理论学习。继续抓好深入学习实践科学发展观活动，把学习宣传贯彻州第十次党代会精神摆在突出位置来抓，举办专题讲座，深入宣讲。继续落实和开展县委提出的“八项机制、八项制度”的学习要求，加强民族理论的学习，提高民族干部执政能力和自身素质。

2、加强作风建设。要不断完善加强管理、转变作风，加强党风廉政建设各项规章制度。保持艰苦深入的作风，突出抓好原生态民族村落保护、民族资金管理使用效益情况、民族文化现状调研。坚持民主集中制原则，重大问题集体研究决策。严守纪律，认真落实各项规章制度。

3、加强宣传信息工作。加强民族信息工作，及时向上反映我县民族方面的社情民意。

4、抓好纪检监察工作。进一步落实党风廉政建设责任制，加强廉政建设，抓制度、抓教育、抓预防，做到全年无违纪现象发生。

5、创建文明机关。开展创建文明和谐机关活动，加强内部管理，搞好作风建设，全面提高依法行政能力，坚持执政为民的理念，关心群众疾苦，为民多办实事，树立民族工作部门清正、廉洁、务实、高效的良好形象。

商品部交接工作计划篇二

- 1、规范连锁企业发展，扩大连锁经营规模；
- 2、以超市+基地建设为课题，研究我市连锁经营发展新思路；
- 3、举办食品安全、优秀店长评选、收银员技能竞赛等连锁企业需求的培训及评选；
- 4、建立连锁企业沟通交流平台，促进各企业间的交流；
- 5、做好特许连锁行业监管。

（二）加快物流发展

- 3、总结经验，规范和提升第三方物流企业运作水平

（三）电子商务

- 1、以利安电超市为依托，推进西安市电子商务综合服务平台建设。

商品部交接工作计划篇三

转眼已到年底，20--年已近在眼前，回顾201x年的工作历程，虽然总体来说还算过得去，但不足之处也是很显而易见的；新年将即，针对本部门工作的特殊性质及特点，对下一年度工作进行展望和规划。

职务分析

企划，广意上讲应为规划、策划、实施及监督，即根据市场环境特点及变化，针对企业本身，为企业指定长、中、短期战略目标，包括为企业谋划各阶段可行性经营发展路线，企业形象包装、广告公关策划等；而根据我们商场本身性质及特定要求，暂时性企划的职权主要表现在整个商场的美陈及广告公关策划实施、企业自身形象包装，及各类活动的策划与实施三个主要方面。

因此，在下一年的工作规划中，将针对以上三个重点工作来进行。

一、活动策划

思想阐述

就现阶段而言，我市各大商场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。

作为我们而言，活动，毋庸置疑是一定要做，但是如何在众多商家、众多活动中脱颖而出，吸引更多的消费者，创造更多价值，要掌握市场变化，在招数上出奇，以奇制胜。网络购物对我们实体商业冲击较大，目前对我们而言如何提高策划水平推动招商，拉动客流，是我们201x年的工作关键。

201x年我们对全国的商业模式进行了考察，大连万达模式对我们深受启发，我们也通过网络了解和电话咨询等，进一步了解到万达的整体策划也不是他们自己搞的，完全是依赖大连的展览公司。整体策划是以4t商业营销模式为基础，以休闲、体验、互动、娱乐四大元素组成，直击网络购物的致命弱点，他们在策划方案中融入各种展览，旅游，文化教育等，形成互位交叉和资源共享，商场在营销策划上逐渐向以服务为轴心的商

业综合体转化;将原来的美陈的投资大量压缩,全部采用租赁的模式。他们的策划方案深受启发,很值得我们学习和借鉴。这一点我们商品部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。把我们原来的供应商体系重新做了梳理,引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商,这样我们将大大节省了201x年商业美陈的投入。

在重大节日策划方面,确定整个年度的文化主题,对于201x年几个重要节日(如春节、三八、五一、国庆、元旦等),将围绕年度主题确定各大节日的主题,同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览,致力于打造非盈利性的文化互动体验平台,以拉伸品牌形象,强化品牌的正能量。

这就需要花大量时间做好各方面的调研工作,根据消费者思想及商场自身等因素综合分析来制定方案,这一点将是告别以往仅以折扣、降价为主要销售突破的第一步。

商场的壮大,离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客,把顾客变为老顾客、忠实顾客,也将是商场发展的必由之路。因此,发展会员,推行会员卡以至长春卓展购物中心家园卡,同时不断通过相关活动把顾客提升为长春卓展家族的一分子、一部分,应是201x年战略规划之一,而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

整个年度的文化活动为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及主题活动,强调与消费者的情感沟通,争取在消费决策前取得认同。文化活动要坚持不懈,打折活动决不能一个接一个进行,这样一来将会引发对我商场整个价格体系的猜测,对于我们的活动也就感觉参加不参加无所谓了(反正天天都一样,都有“活动”)。我们商场以后的发展方向给人的感觉应该是朝高档次进发,活动的策划工作将改变以往以直接利益为主导的策划重心[]201x年要转向以公益性服务为重心的

休闲体验模式。始终以主题文化全程贯穿，并巧妙的植入品牌营销理念，通过文化整合，把商场原有的“牵驴式”促销氛围，整体营造成一个轻松愉悦的休闲体验环境，以公益性的姿态服务广大消费者。这一点我们目前已经走在所有商场的前沿。

主题文化巡展活动应尽量把握在一周至十天左右，让消费者对我们的活动产生饥渴感，达到只要我们一有活动，就能有明显绩效的目的和效果。

文化巡展工作重点规划

连公司保持关系，并保证价格的稳定性；

6、整体dp点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

二、广告公关

思想阐述

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度和认同度；其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将卓展形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。

在201x年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、

广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。

其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展慈善公益活动等，通过社会舆论提升长春卓展购物中心在市民心中地位和认知度。

重点工作规划

三、商场销售区形象

思想阐述

综合起来，商场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于商场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

新的一年中，商场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高商场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

重点工作规划

3、配合商场活动做好各项有关商场活动氛围的设计工作，确保商场活动的卖场气氛。总结：

对于商品部来说，一直以来缺乏的就是合作，通过部门各项工作的开展，积极增进部门内部的协作关系，互帮互学共同提高。组织研究各种商业营销模式，结合商场现状，了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升商品部整体工作能力。

商品部交接工作计划篇四

1、20-年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约08年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2--3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为08年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给08年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为08年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10---15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证08年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际大牌做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达道我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙弛档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次最高，营业面积最大，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售最高能达道40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况最好，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为最高27%，托管另扣最高20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的最好方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想法，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北最大的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

商品部交接工作计划篇五

2. 项目交接分为物资交接、资料交接、财务交接三部分。交接当日，项目部组织人员进行物资交接，内容主要包括委托方前期配备的尚在折旧期内的物资，品质运营部组织人员进行资料交接。财务部组织人员进行财务交接，交接过程中做好交接登记工作。

开展正常服务，与采购单位建立良好的沟通渠道，积极沟通，形成良好的服务沟通协调模式，并不断提升服务标准。

0条评论

请遵守用户 评论公约

我是那2000万之一的项目经理

2、平衡项目g点，在前面做的稳定情况下及时制定项目的目标并做资源平衡。6、如果以上方案都不能满足，就可以认定，延期的责任绝不是我方...

1、如果有塔吊倾覆事故发生，首先山旁观者在现场高呼，提醒现场有关人员立即通知现场负责人，由安全员负责拨打急救救护电话_120_，通知有关部门和附近医院，到现场救护，现场总指挥由项目经...