

最新万科物业管家工作计划 经理工作计划 (实用6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。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。

万科物业管家工作计划篇一

证券客户经理工作不是一朝一夕的事，是一项长期的工作，需要足够的耐心，平时细心的工作，能够坦诚地与客户交流。为了20xx年能够有目标、有目的、有成效的工作，取得更好的成绩，特制定计划如下：

- 1、带着一颗“爱心”去工作。保持良好的礼节礼貌，要从服务他人的角度出发，让客户觉得你是真心地关心他，缩短经纪人与客户之间的距离，对客户思想形成正确方案的引导。
- 2、做好宣传，严格执行公司的服务规范，做好来电咨询和新客户的预约开户工作。定期联络客户做好客户的维护工作。
- 3、做好沟通汇报，工作无小事，对重要事项做好记录并传达给公司相关负责人员，做到不遗漏、不延误。

不断提升职业道德，掌握证券从业规律，拓展证券知识，提高自己的证券业务水平。

- 1、多学习、学习先进的证券业务理论，学习公司同事的宝贵经验，学习专业知识。
- 2、多琢磨、以便构建良好的客户关系。证券经纪人只有与客户之间相处得融洽，相处得愉快，才能更好更深入的完成任

务!

3、多反思、多总结。自我反思是提高业务素质的基本途径。对于自己证券从业工作中的成功或失败，要及时总结，不断为自己今后的工作积累经验。从而不断进步，自己超越自己。在以后的日子中。我将勇于进取，不断创新，努力完成公司分配的工作和任务，争取取得更大的进步!望公司领导 and 同事多多帮忙和指正。我认为最重要的一点就是激励制度：那同样是家族企业，同样是“给自己干”的制度，为何有的干得好，有的干得差?xxx认为，家族企业的制度主要包括两个方面，一个是激励制度，它体现财富的分配规则，在经济学里，就是“为谁干”的问题。激励制度做得好，人们就愿意努力干。二是管理制度，主要解决“生产什么”和“怎么生产”的问题，体现财富生产的效率规则。激励制度的核心是调动人的积极性，管理制度的核心是使激励制度调动起的干劲科学化、高效率。

没有合理的激励制度，再好的管理制度也没有意义，但仅有好的激励制度，管理制度不科学，企业也很难成功。激励制度鼓励人们努力工作，激发人们心中向善的东西，主要是为大好人制定的，它使大好人工作更努力、更有创造性和自主性。而管理制度则是假设人都是自私的，从管理“坏人”的角度入手，它使坏人干不了坏事，被迫不断去干好事，长此以往把坏人变成大好人。在管住坏人的同时，也使大好人不至于在利益的诱惑下去干坏事，成为更好的人。因此，激励制度增加了大好人，管理制度减少了坏人。如果都像上面所说的，我相信没有干不好的工作。没有完不成的任务。

万科物业管家工作计划篇二

时光飞逝,一年的工作转瞬间又将成为历史□20xx年即将过去□20xx年即将到来,新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。现将我个人20xx年的工作总结以及20xx年的工作

计划汇报如下：

1. 分行开业前的半年多时间里，在部门领导的带领下，我们走访了各大房产公司、各家制药公司等企业，进行前期的业务拓展，得到了客户的认可，虽然后期因种种原因未能和一些客户做成业务，但对我行扩大影响力还是有一定的帮助。在此期间，部门领导对我的工作特别是信贷报告方面进行了指导，同事们也给予了我很多帮助，让我快速成长起来。

2. 截止12月31日，我总共开户xx户，销售理财产品xx万元，发放贷款两笔xx万元，一笔为x某的个人经营性贷款□xx万元，是分行第一笔xx业务；另一笔为x某的个人消费性贷款□xx万元。通过这两笔贷款，我积累了一定的经验，并总结成文字供同事参考。

3. 我们参加了分行组织的各项培训，了解了总行和分行的各项政策，对我们工作有较大的帮助。我们参加了行里的活动，积极到附近社区进行宣传，扩大了我行的影响力。

1. 业务开拓能力有待加强，尤其是在跟踪潜在客户，挖掘客户资源方面。

2. 理财等零售业务开展情况不够理想，需要在今后的工作中加以注意。

3. 对报表的报表中出现的一些异常细节不够关注，比如收入利润与成

本的非同步性增长、实收现金与营业收入的不相称性增长、净利润和经营性净现金流量的不对等性增长、交易金额与营业收入的倒挂性增长、营业利润与非经常性损益的背离。

1. 在目前客户缺乏的状况下，努力维护现有优质客户，用好资源，做好客户营销，实现授信额度的创利最大化。

2. 紧紧抓住几个主要拟授信客户，做好营销，加强沟通，力争将贷款顺利拿下。
3. 加强交叉检验、交叉营销，与同事一起，全方位服务客户。
4. 关心时事，加强自己对宏观经济走势的判断，用以指导自己的信贷业务。根据相关专家的预测，随着利率市场化的大幕逐渐拉开，20xx年的社会融资成本在升高，由于社会融资对增长的影响一般要到两个季度后才能体现出来，这就意味着：最迟到20xx年第三季度，我国经济增速或将再度出现下滑。这对我们的风险把控提出了更高的要求，在今后的'工作中我要多关注企业的行业风险以及融资情况。

万科物业管家工作计划篇三

在下周的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

- 1) 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。在下周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。

- 2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

- 3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据这周在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

这周的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每日，每周；以每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，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。

我认为公司下周的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，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。

万科物业管家工作计划篇四

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作。

作为一名销售经理，通过对这个业务的接触，我对公司的业务有了更好的了解，但还有很长的路要走。这是业务员的一大缺陷。希望公司以后能定期组织新员工学习培训，让工作更轻松。

1. 第一季度，商科学习为主。由于我们公司处于开业期，部门的规划尚未完成，假期后会有市场低迷，我会充分利用这

段时间补充相关业务知识，认真学习公司的规章制度，充分了解和配合公司人员；通过对周边乡镇工业园区的实地扫尾，以寻找新的货源，了解乡镇的工业厂房情况；通过互联网、电话、陌生人拜访等方式联系客户，强化与客户的感情接触，形成强大的客户群体。

2. 第二季度，公司正式走上正轨，工业厂房市场将迎来一个小的高峰期。在对业务有一定了解和熟悉的情况下，我会尽最大努力尽快开账单，以便正式成为我们公司的员工。我们将与朱经理和郭经理一起培训新员工，使工厂建设部门尽快成长起来。

3. 第三季度“十一”“中秋”期间，市场将为下半年带来一个良好的开局，随着我公司的铺管量的增加，一些大规模的客户可以逐渐渗透进来，为年底的工厂市场大战做好充分的准备。此时，我将与公司的其他员工一起，为公司的进一步发展而努力。

4. 年底的工作是一年的高峰期。另外，有了我们一年的工厂推送和客户推广，相信是我们工厂部门最热的时候了。我司将根据实际情况和时代特点做好客户开发工作，并根据市场变化及时调整我司工作思路。努力实现工厂工作绩效！

第二，制定学习计划。

在房地产市场做中介是一项需要根据市场不断变化的情况不断调整经营思路的工作。学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。工业知识、营销知识、部门管理等相关的工厂知识都是我需要掌握的内容。只有了解自己，了解自己，才能打好每一场仗(在这方面，我们也希望公司对我们的业务人员给予支持)。

第三，制定学习计划。

学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。加强自身思想建设，增强整体意识、责任感、服务意识和团队意识。积极把工作落实到实处。我会尽力减轻领导的压力。

第四，营销策略。

主要的营销策略应该列在这里，或者说“精心策划的行动”。制定营销策略时有很多可能的选择，每个目标都可以通过几种方式实现。比如提高所有房屋的平均售价，或者增加房屋的销售量，就可以达到增加10%销售收入的目的。同样，这些目标也可以通过多种方式实现。比如促进房屋销售，可以通过扩大市场，增加市场份额来实现。经过对这些目标的深入讨论，我们可以找到住房营销的主要策略。

政策声明如下：

目标市场：高收入家庭，尤其是男性消费者和公司，以及外企。

产品定位：优质出口屋。有商业和住宅两种。

价格：价格略高于有竞争力的厂家。

分销渠道：主要通过各大房地产代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略所针对的目标市场，推出新的广告活动，以高价位、高舒适度为特色，广告预算将增加30%。

万科物业管家工作计划篇五

1采取多种形式宣传有关网吧管理的政策法规，以及非法网吧的危害，引导未成年人远离网吧，保护青少年身心健康。

2协助有关部门加强对网吧业主的职业操守教育，拒绝接纳未成年人，加强其互相监督和自律行为，合力抵制黑网吧，帮助其合法经营，维护其合法权益。

3监督辖区内的网吧依法开展经营活动，协助职能部门对网吧中有关淫秽、色情、带性质等违规经营行为加强打击力度，规范经营秩序，推动行业规范化进程，促进其健康发展。

4每月一次对辖区内的网吧进行检查，除了检查相关证照、警示标志以，重点检查网吧内电线、设备、消防通道的安全，发现问题及时整改，以确保公共聚集场所的安全。

5结合实际在辖区内建1-2家绿色网吧，帮助未成年人安全、健康上网，自觉摆脱网瘾。

一. 交接班.

1, 在吧台签到, 在经理的监督下, 检查当班网管所负责区域的机器或零部件设施有或损坏和丢失, 要认真检查自己所负责区域的每一台机器. 如有损坏或有异常情况发生, 或上报经理或把情况填写在交班日记上. 加以备份.

2, 在经理的监督下, 接班人员需认真仔细的检查交班网管的卫生工作是否合格?如果不合格须重做, 一直做到合格为止.

具体要检查的卫生工作的地方,

地面的卫生. 包括沙发和电脑桌下面的死角, 看是否还有杂物, 是否清洁干净?

机器的卫生. 主机和显示器上面的清洁, 键盘, 鼠标, 耳机的正确摆放. 以及键盘面上的灰, 把键盘倒过来拍打, 把键盘托上的烟灰用抹布清理干净.

空调的卫生以及管理. 空调由经理或者经理派人专项处理.

洗手间的卫生一定要定时清理, 清洁. 还要干净, 清爽, 没有水渍. 没有异味.

3. 吧台. 吧台看到客人进店时, 要用服务用语. 吧台工作是网吧工作环节中非常重要的, 吧台交接一定要仔细的清点物品和现金, 因为它的工作性质非常敏感, 所以更要仔细认真, 以免出现差错. 吧台在工作过程因出现失误而致使店内经济出现损失由当班吧台赔偿店内全部损失, 并视情节大小处罚金.

二. 认真填写交班日记.

对于在检查过程中所发现的问题一定要详细的写在工作日记上, 然后交给经理. (或者交接班由经理直接参加更好.)

三. 开班会.

对当天的工作进行点评, 认真详细布置接班人员的工作安排, 并带动, 监督执行. 及时的发现问题并对问题进行处理.

四. 对自己所负责区域工作的完成.

拿着认真负责的态度去进行所在区域的工作, 要保持桌面的清洁, 烟灰缸的烟头不能超过三个, 对无人地方的机器要摆放正确. 以及对沙发的摆放. 注意死角卫生的清理. 当班网管要学会相互配合, 并能出色的完成自己所在区域的工作. 还有对客人的服务态度与质量. 一定要有所提高, 注意和客人沟通时(也就是说话时)的方式, 一定要委婉, 大度, 真诚. 不能没有耐心, 很烦的样子, 那样的话就会对我们网吧的名誉造成一定的影响.

极其不好的影响,这样的情况一定要坚决杜绝.

五.五分钟检查一遍自己的分配管区,及时的处理掉客人桌上的杂物和卫生,桌上烟灰缸里的烟头不能超过三个必须清理掉.

六.不准和客人争吵以及发生纠纷,网管因个人利益或者私人事务而影响集体或者网吧利益者,视情节严重度给予处罚.

七.在上班期间,私人事务不得超过五分钟.未经允许,不能擅离工作岗位,

八.在当班期间,在自己的工作区域内,工作人员不准抽烟.

九.在客人下机后,工作人员要及时的处理掉桌面上的卫生,沙发四周的卫生.把键盘,鼠标,耳机摆放整齐.

十.中午吃饭期间,听经理安排好用餐时间,当班工作人员轮流吃饭,以免吃饭时间耽误工作.

十一.对客人服务时,注意带上服务用语.每过二个小时地面卫生打扫一次.

十二.中午饭后,在经理的带领下把所有的卫生和工作都认真仔细的检查和处理一遍.

十三.晚上九点之后,当班网管可以坐下服务,但是对自己分管区域内的卫生和服务一定要及时的处理.不能拖泥带水,不能上网.

十四.夜里零点之后可以在经理指定的区域内看电影,但必须在不影响工作的前提下.二点之后由当班领班自行安排时间各休息两个小时,六点之后由领班安排开始清理桌面卫生和地面卫生,以及无人位置机器的卫生.8点之前把所有无人区域的卫生打扫干净,清洁.然后供接班网管检查并交接.并填写交班日

记,并开班会.

十五. 去吧台签退,下班休息.

十六. 所有店内员工均不允许谈恋爱。指在被我们录用后没有男女朋友的,要懂得认真正确对待自己的感情或生活问题,一经发现,立即开除。

1. 对于我们公司各个职能部门工作职责计划书的详细报告,并提交总经理批准实施。

经理.

经理是管理一个公司或者一个店的核心人物,一个经理的好坏能决定一个公司的走向以及公司将来的发展以及经营策略的成功与失败,所以,经理的能力和个人素质的好坏就非常重要.对经理的具体要求如下.

1. 统筹和管理,经营店内的一切工作.

2. 注重细节,管理好下面的员工,激发出他们的全部工作热情,调动他们的工作积极性.要恩威并施.善于发掘他们的优点和纠正他们工作上的错误,能及时的发现问题并及时处理,要有掌控全局的大局观,监督并指正他们的日常工作,并做出正确的奖罚决定.

3. 以公司的利益为最高利益,以维护公司的名誉为己任,对公司董事会以及总经理负责.及时的给总经理做工作报告.

4. 为公司以后的发展和扩大发现并培养管理人才,和基层的工作人员.为公司以后的发展提供可行性报告和成熟的管理运行模式供董事会和总经理审核和批准.

5. 做具体的营销报告和营销手段,但要灵活运用,要根据我们

店周围不同的客户端群体和客人流动量的大小制定可行性营销工作报告并施行.

6. 对于因个人利益而影响公司或者店内的名誉或者使公司的经济利益损失时, 视情节轻重进行处罚, 并处罚金. 具体由当值领班提供证据, 经理决策, 并报交总经理备案.

领班.

1, 领班是网吧单店管理中最重要的一個职务, 因为他的作用是承上启下的, 首先要有一定的管理能力以及对一些技术故障的简单处理能力。还要有一定的统筹能力, 须具备一定的大局观, 有简单的事情处理能力, 能配合经理或店长以及吧台工作的执行能力, 有协调各职能部门的能力。

2, 管理并带领当班服务员以及网管进行工作, 分配当班工作人员每个人的所负责区域, 并监督执行他们的工作能力, 工作态度, 工作方式, 并对每个工作人员的总体表现做出总结, 便于我们店内考核.

3, 注重工作的协调性, 能单独的带领服务员或者网管工作, 注重与客人的沟通, 监督服务员或网管在给客人服务时一定要用服务用语, 并根据不同的人用不同的沟通方式, 学会灵活运用. 协助经理很好的完成工作.

4, 对店内的工作制度对建议权和协调权, 对本班网管有调动权, 但最重要的是带动和引导. 要给自己的员工一种很好的工作环境和平台.

5, 对服务员所负责的区域进行检查, 并作记录, 记录在当天工作日志上, 并做出评审. 要报着对工作, 对公司高度负责的态度进行工作. 不能因个人原因和店内工作人员发生矛盾, 如果遇到自己处理不了的事情, 马上报告经理, 不得私自隐瞒不报. 如果因私人事务或个人喜好而对自己的工作人员进行管理或者

评价其工作的话,一经发现,马上撤职,并视情节轻重做出处罚决定.

6, 监督并教导服务员或者网管对空位机器的处理要实行一机一清制.对刚离开客人的机器和空位要马上过去清理,并先检查键盘,耳机等有没有损坏或者丢失,然后再收拾卫生.做到桌面清洁,干净,键盘托以及键盘上没有杂物.

7, 早晨两个班的工作人员交班的时候,接班网管带领所属工作人员检查当班工作人员的工作,包括卫生,以及物品有没有丢失.由经理监督,并由双方领班填表写交班日志.

服务员.

一. 听从管理, 忠厚老实, 沟通性强. 上下班准时, 有团队合作精神和吃苦耐劳的能力.

二. 能准时的按领班和经理的要求完成工作.

三. 上下班要准时签到, 签退.

四. 以公司和店内的利益为最高利益, 不准没有经过领班和经理的批准私自独立做违反公司或者店内的规章制度. 对于个人私人事务不准超过五分钟.

五. 上班期间在工作区域内不准抽烟, 不准上网, 不准在客人机器身后超过五分钟, 以免窥探客人隐私. 对客人要使用服务用语, 上班期间站立服务, 如果需要休息可以向领班申请, 但不可超过十分钟, 以及一天申请最多不能超过五次.

六. 配合领班和经理出色的完成当天的工作, 对自己所负责区域内的卫生要及时的清理和清洁, 以及对所负责区域内丢失的物品负责. 如有丢失, 按价赔偿.

七. 对待客人服务时, 要耐心, 诚恳, 周到, 热情, 及时的为客人处理掉问题, 如果因技术问题或者其他原因自己处理不了的, 要马上上报领班或者经理, 马上进行处理或者制定方案.

八. 每星期一大扫除, 提前三十分钟到店内签到, 迟到者视情况轻重处罚. 具体工作由领班安排并执行.

保洁.

1. 对自己工作区域内的地面卫生要时刻保持清洁, 能配合当值领班和网管进行工作. 工作踏实能干, 任劳任怨. 不能因私人事务而擅自离开工作岗位, 如果不经允许而私自离开工作岗位的话, 将视情况而处罚金或者做出处理.

吧台.

1. 吧台是网吧的形象, 是第一个接触到客人的工作人员, 所以客人对网吧的评价 (第二印像往往是从吧台开始的)。因为中国人的思想和思维方式是先入为主的, 往往比较注重第一印象, 所以吧台的工作也是非常重要的一环。所以必须要加强网吧吧台个人素质与工作能力 (业务) 的培养和对客人的沟通能力。吧台的形象要好, 要阳光, 也要微笑。然后说: 您好, 欢迎光临。对待客人要有礼貌, 大度, 有气质, 有耐心, 热情。

2. 工作一定要细心, 并能适应高强度的工作要求, 业务熟练.

3. 注重和客人的沟通与协调, 不得与客人发生纠纷, 如果遇到问题, 马上上报领班和经理, 以便得以及时处理, 免得影响公司名誉.

4. 吧台工作时一定要万分细心, 注重大大小的细节, 不能出任何一点差错, 吧台交接时查点物品和钱时一定要仔细和认真, 如果因工作粗心而引出的错误由本人负全部责任. 与公司无关.

5. 吧台在没有经过经理允许不能擅自离开工作岗位, 不然则会按情节轻重处罚金.

2. 对于公司基层招聘制度的计划书的详细报告, 交提交总经理批准实施。

对于招聘制度, 提出下面几点建议:

一. 网管有一段时间的试用期, 试用期间合格者成为我们公司和店内的正式员工. 试用期一般为七天. 在试用期间由于工作原因和个人事务而离开公司的, 没有工资. 试用期满后, 试用期的时间算作正式工作的工资当中.

二. 在以前的工作当中, 因为有些店制度不完善, 经常出现店内网管可随时不上班或者辞职的情况, 鉴于此, 特提出几点建议.

对于正式上班的网管采用晚半个月发工资的制度, 不是扣工资. 而是晚发半个月工资. 如果你要辞职的话, 必须提前打辞职报告, 如其不然, 那半个月工资就不会给你.

采用工资累积制.

比如说, 正式工作后前三个月的工资是六百, 加上全勤五十. 三个月之后的工资加多少, 以后每个月又加多少, 而且我们给他们一个良性竞争的平台, 只要你有能力, 我们可以升迁他的职位和提高待遇, 以增加我们的后备人才力量, 但前提是经过我们的`考核.

对员工实施具体培训内容的计划书的详细报告。并提交总经理批准。

对于培训, 可分下面几点重要内容.

一. 对于工作能力的培训.

二. 对于个人基本素质的培训.

三. 对于团队合作的培训.

四. 对于纪律的培训.

五. 对于增加责任感, 主人公意识的培训.

六. 对于执行能力的标准培训.

3. 对于前期营销报告的计划书以及详细报告, 并提交总经理批准。

万科物业管家工作计划篇六

做好各项建店准备工作, 保障按期顺利开业

1制定初期品牌营销方案和销售/服务经营计划;

2人员招募与培训;完成厂家各岗位培训认证

3店面建设及厂家验收工作(硬件/软件);

4开业庆典筹备工作

一、以提高顾客满意度为中心, 加强销售管理:

提高顾客满意的目的是, 是让顾客对我们产生热情, 降低行销成本和交易成本, 以增加竞争对手的行销成本, 增进员工的成就感, 提高产品的市场占有率, 最大限度地提高产品的附加值。加强销售管理工作的主要内容有:

1、销售流程管理和5s管理: 通过制定标准的销售流程来规范销售人员的行为准则;通过对销售人员, 展厅, 展车进行系统

的5s管理来满足顾客的核心需求，这就是销售人员主动、热情、专业；环境(展厅)舒适、明朗；交易无压力、专业、可信赖。

2、销售绩效的规范管理：

(1)来店客户管理：要求销售人员对来店客户进行登记，至少留有70%以上的客户资料，并对意向客户进行级别确认。

(2)意向客户和保有客户管理：要求每个销售人员至少有100个以上的意向客户，并对其进行档案管理和有计划的访问，通过增加保有基盘的数量，从而增加维修的固定顾客，再增加新的介绍订单，使专营店的业务走向良性循环。

(3)看板管理：要求销售经理对车辆的订交存利用看板的形式进行动态管理，每日更新，公开透明，提高工作效率。

(4)试乘试驾管理：配备试乘试驾车辆，制定试车路线，让顾客亲身体会车辆的性能和配置，为顾客提供服务和进行总结。

3、营销管理：

(1)要求市场部和销售部做到：知己：即，搞清自己的产品市场、目标客户群体究竟是谁。知彼：即，搞清竞争车型的销售形势，分品牌罗列出其市场的表现形式，如产品广告，广宣投放量，广宣主题，报道频次等。要量化的总结出竞争车型广宣的优缺点。通过上述资料的积累，搞好市场分析，按年度，季度，月度设定销售目标，分析当地市场动向、政策法规及竞争车型的销售活动，为本品牌的销售活动提供情报上的支持，并适时加大本品牌的广宣力度，培养顾客对本品牌的认识度和忠诚度，以此提高来店客户批次，增加店内成交的比例。销售基盘做得好不好，直接影响着市场部，因此，严格要求销售部做好对基盘客户的延伸管理工作，精耕细作，开发基盘，养护基盘。

(2) 积极开拓集团采购和政府采购，开发行业用车。在本产品销售区域范围内，尽力建设二级网点，扩大销售层面。

(3) 在条件允许的范围内，利用好消费贷款，尽量以低首付，低风险的优势使本产品以高于其他竞争车型的比例进入百姓家。

(4) 为顾客提供多元化的延伸服务。专营店可卖产品不仅是新车，还有二手车、金融产品、精品、会员，维修服务等，要下力量进行深度挖掘。

二、以提高顾客满意度为中心，加强售后服务管理：

专营店售后服务的目的就是通过优质的服务来维护管理内用户，发展新用户，促使用户再次购买，并确保服务受益，以服务受益来覆盖专营店的经营费用。市场占有率，顾客占有率是衡量售后服务的指标，丢掉顾客的原因70%不是因为产品质量，而是因为服务质量，所以必须建立优质化的售后服务体系，必须以提高顾客满意度为中心，牢记热情接待，保证质量和遵守约定是售后服务的三大支柱，为顾客提供他们真正服务的需要，以完成本品牌的经营战略。

工作计划是执行经营预算的具体操作上的战术行动、实施计划细则。为了实现ktv经营战略，在每一项具体安排上，都必须要有可以实施操作的行动计划，以确保ktv的经营战略目标有效实现。量贩式ktv工作计划具体内容有：

(1) 月度工作计划。

月度工作计划是短期计划。主要是明确每月质量工作和经营工作的重点。这是总经理和驻店经理根据全年工作安排、上个月的工作情况和本月工作任务而制定的工作任务计划。每月底总经理和驻店经理，要认真思考分析本月的经营、质量、管理工作情况，明确下个月的工作侧重点和具体工作安排。

最好用文字形式将月度工作计划下发各个部门作为指导。

（2） 每周工作计划。

每周工作计划内容比较具体详细。每项经营接待工作计划安排，有时间、人员、任务要求等具体内容。一般由ktv驻店经理来考虑安排。每周末，驻店经理要回顾本周工作情况，新闻记者下周客情工作预报，策划下周工作安排。每周的工作安排大体有以下几方面：一是本周量贩式ktv经营接待重大活动和有关的团体接待任务的布置安排；二是服务质量和培训方面的工作安排；三是行政工作方面的计划安排；四是评述上周的一些情况，对各部门请示的些报告和问题进行解答，对有关工作提出要求等。

（3） 每日工作计划

量贩式ktv管理工作计划性比较强。许多工作都要提前作准备安排。通过晨会，通报住处沟通情况，布置当日的工作任务。驻店经理通过这个会议，布置当天的工作计划，各有关部门的经理就是通过这个会议来接受工作指令，散会以后落实安排当天工作。

（4） 重大活动接待工作计划。

量贩式ktv经常接待一些重要客人。这种接待要求高、工作细，涉及的部门多、范围广，需要总经理和驻店经理亲自过问。为了严密有序的完成这些重要接待任务，市场营销部，要制定接待工作计划报总经理审批，而后下发各有关部门。各有关部门就按接待工作计划具体实施。