

生鲜oo商业计划书(汇总5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？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

生鲜oo商业计划书篇一

重点工作：

- 1、本月进行四次以上业务综合能力的培训。实施理论学习和现场实操来提升全员业务技能。
- 2、加大超市人才的培养和储备力度，为公司超市发展储备好可持续战略。
- 3、服务体系不断完善，在一线员工中全面推行
- 4、科学分析，力求突破，全面推行加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。
- 5、注重安全(食品、消防、人员)，做到安全零事故。
- 6、配合公司政策做好各项工作。

本月9日—13日推出第二期快讯，用低价，促销活动来进一步打响天京百货的知名度。

2：本月27—5月1日推出第三期快讯，用低价，促销活动来进一步打响天

生鲜oo商业计划书篇二

- 1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。
- 2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购处理。
- 3、熟悉各类生鲜商品的季节性 & 最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。
- 4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合方1案8范. 文库4欢 迎您采, 集门店促销部对促销效果进行总结分析。
- 5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。
- 6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。
- 7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。
- 8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。
- 9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。
- 10、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保

养。

11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

生鲜oo商业计划书篇三

年是全面实现深化医改近期工作目标的攻坚之年。全县卫生工作坚持以xxx理论和“三个代表”重要思想为指导，全面贯彻落实科学发展观，以深化医药卫生体制改革为主线，全力以赴抓好重大疾病防控、卫生工程项目争取与建设，突出重点、攻克难点、打造亮点，全面提升农村卫生、公共卫生、社区卫生等各项医疗卫生工作水平，为促进全县社会经济发展、提高全县人民健康素质做出积极贡献。

一、主要工作指标

1、卫生项目建设个：扩大内需卫生建设项目个，其中乡镇中心卫生院所，社区卫生服务中心3所，县级医院标准化建设1所，村卫生室所；县重点项目4个，即继续抓好县中医医院住院大楼，县城南新区医院征地和建设，县卫生监督所业务楼建设。

4、新型农村合作医疗工作指标：参合率达到95%以上，住院补偿率提高到50%。

二、主要工作任务

1、出色完成基层医疗卫生单位学习实践活动任务。抓好各阶段工作督查，确保学习实践活动圆满完成，取得实效，并在全省卫生系统取得好名次。

2、深入推进深化医药卫生体制改革贯。由点及面，由易到难，积极稳妥推进新医改。一是抓紧出台县医改实施方案和年工作重点，科学制订卫生发展规划和区域医疗机构设置规划，

推进全县医改工作进程。二是着力推行基本药物制度，按照中央和省里的要求，年内开展国家基本药物制度实施的基层医疗卫生机构达60%以上。三是配合人事部门开展好绩效工资改革。四是探索公立医院改革与执业医师多点执业试点。

3、加强重大传染病的预防控制。全力以赴科学做好甲型h1n1流感等重大传染病防控工作。加强艾滋病、结核病、狂犬病、麻疹、流行性出血热、钩体病、地方病和食物中毒的有效预防控制。进一步贯彻落实《疫苗流通和预防接种管理条例》，切实加强免疫规划工作。

4、促进基本公共卫生服务逐步均等化。全面实施9类基本公共卫生服务项目，年内城县居民健康档案规范化建档率达到50%，农村居民健康档案规范化建档率达到30%。加强公共卫生绩效考核。

5、抓好项目建设、争取工作。积极争取国家和省里安排的卫生基础设施建设项目，全力抓好建设项目的实施，确保项目按时完成。规范乡镇卫生院财务管理。

6、努力提高应急处理能力。及时有效处置突发公共卫生事件，探索县应急办与紧急救援中心有机结合的途径。

7、实现新型农村合作医疗工作目标。改进“协议筹资”方法，提高参合率。根据年运行情况 and 年人均筹资增加40元的情况，调整完善统筹补偿方案，充分发挥基金运行效益，提高补偿受益度，合理调控住院率。在县级医院加快推行即时补偿结算工作模式，进一步方便参合农民。加大对合作医疗定点医疗机构服务行为和医疗费用的监管力度，确保合作医疗基金安全。继续抓好门诊统筹试点。

8、加大乡镇卫生院管理年活动力度。进一步抓好乡镇卫生院管理年活动方案的落实，提高乡镇卫生院综合管理水平和规范化水平。

9、落实社区卫生服务职能职责。坚持社区卫生服务的公益性，提高服务能力，健全双向转诊制度，落实社区公共卫生服务全免费政策。

10、努力实现妇幼保健控制指标。抓好住院分娩专项补助政策落实，加强出生缺陷干预措施，控制剖宫产率，确保全县妇幼主要工作指标全部达到省厅的要求。

11、继续深入开展医院管理年活动。抓好《医疗机构新十项规定》的贯彻落实，强化医疗质量医疗安全管理，探索建立我县医院科学管理的长效机制。

12、着力推进“平安医院”创建工作。着重落实好新颁布的《县医患纠纷处置规定》，建立医疗纠纷档案和医疗事故责任追究机制，维护医院正常医疗秩序，努力构建和谐医患关系。

14、强化日常卫生监管。切实做好健康相关产品、传染病防治、血液供应、食品安全、职业卫生和医疗卫生服务县场的监督工作，突出抓好农村饮用水质监测工作。

15、推进爱国卫生工作。着力开展创建国家级卫生城县等“三个创建”活动。加强卫生村镇创建工作，深入开展健康教育和农民健康促进行动，开展好病媒生物防制工作，力争在年全省城县卫生明查暗访中取得好成绩。

16、积极开展工会工作。认真落实职工代表大会制度，强化厂务公开监督，切实抓好职工工资集体协商和社保医保，组织好全系统职工男女混合排球赛和硬笔毛笔书法赛等文体活动。

17、落实行风建设措施。认真落实党风廉政建设责任制，抓好民主评议行风工作，加强对卫生项目建设的监督，进一步提高行政效能，促进卫生行风明显好转。

18、加强卫生人才和科技工作。认真抓好卫生xxx□二级以上医疗卫生机构对口支援乡镇卫生院工作等帮扶工作，提高基层卫生技术水平。加强继续医学教育、农村卫生适宜技术培养、重点学科、重点专科建设和卫生科研工作，完善实验室生物安全管理制度和操作规程。

生鲜oo商业计划书篇四

目的为了明确生鲜部经理的工作职责，特制定本规定。适用范围

本规定适用于公司各门店。工作程序 人员管理

安排部组主管班次，并指导掌握主管对部组人员的排班。 检查本部门主管、员工的出勤、仪容仪表、服务规范及排班执行情况。

审核部组人员的出勤卡并签字。

招聘、晋升、奖惩、辞退营业员，控制人员编制。 审批绩效奖金的分配方案。 制定主管、员工培训计划并实施，提高员工队伍素质和技能 经常与主管进行沟通，明确指出各主管的优点与不足。 月末填写干部评估表交人事。

提高主管经营管理水平，培养后备干部。

与员工、主管沟通，了解他们的心理动态。及时解决问题，做好协调工作。

提出人事调整建议，控制本部门人事费用和人员编制。

培育相互合作的团队精神，利用一切可能的方法充分调动和激发员工的工作积极性。

组织主管周例会、月例会，安排周、月人员工作时间表。 其它。 商品管理

分解每月的销售、毛利、库存等指标到各部组。 检查排面卫生、商品陈列及库房情况。 检查商品码放是否整齐丰满。 检查商品鲜度（生产日期、保质期）、质量。 检查员工收货、退货程序执行情况。

检查价格牌及其它标识是否齐全、完整，内容是否正确。 查阅前一天的销售报表, 并分析各部组销售情况。 检查审核订货。 随时督检商品补货情况。

了解当天的销售情况，根据销量掌控订货情况，要特别关注促销商

依据品类管理提出单品陈列调整方案交店长。 商品折损单的审批。

检查督导各部组新增、汰换单品上架、下架情况。

审核核算员做的付款单和部组验货单、退货单，确认后签字。 检查传送报告的执行情况。

制定盘点计划并组织安排好盘点工作。

分析盘点结果，检查各部门毛利是否正常，准备调整方案。 安排落实公司的各项促销计划。

促销商品是否到货，码放是否整齐丰富，是否按时更新。 按季节地域提出商品促销建议。

促销结束后，对促销数据的归纳、分析及存档。 保证足够的促销单品。

控制好生鲜的损耗和再利用，控制好质量型指标。 其它。

营销与服务

了解顾客需求及建议并向店长报告。 市场调查表的审核、签字。

对本部门的设备、设施及其它资产的使用进行检控。 协调

与厂商（配送中心）沟通，了解各部组进货、退货、换货存在的问题，并及时解决。

与采购部进行沟通。

与财务核算沟通, 及时掌握各部组成本、费用, 分析部门损益. 协调各部组的工作。

定期召开例会，指出各部组存在的问题，制定解决方案，规定解决期限，部署下周工作。

每周店值班，处理当天的顾客纠纷，检查收货，报损情况，检查全店卫生、排面，设备运转情况。

协调与其它部门的关系，强化合作。 向店长提出工作改进建议。 其它。 其它

本部门卫生状况的检控。 本部门各种标识的检控。

商品安全认证、质检等必备标识的检控。

生鲜oo商业计划书篇五

1、 为员工提供安全、卫生的工作环境。

2、 定期主持店内列会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队。

- 3、 计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核
- 4、 培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的***人。
- 5、 对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理。
- 6、 积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付之于实施。
- 7、 以积极、开放的态度与公司各相公部门、分店各区域保持良好的协作。
- 8、 负责生鲜区域促销员的培训、管理。
- 9、 负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作。
- 10、 了解公司的企业文与规章制度。
- 11、 具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力。
- 12、 掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用。
- 13、 具有教练能力，对下属实行人性化的管理。
- 14、 了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用。
- 15、 具有执行力和创造力。
- 16、 较强的人际关系处理和沟通。

17、熟悉公司的促销员制度，并监督执行。

18、熟悉门店的排班原则和方法。