

便利店的工作计划好(汇总5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

便利店的工作计划好篇一

2. 经营管理体制

经理人员介绍报酬企业所有权分配经理人员的职责董事会成员

3. 市场分析

市场的分布状况可行性分析

4. 竞争分析

5. 企业操作

选取地点器材的配置产品和服务介绍

6. 销售策略

短期策略长期策略竞争性推销策略

7. 职工

8. 保险和法律事务

9. 业务的季节性和应变计划

应变计划和措施

10. 财务状况

11. 附录

a. 企业组织结构图

b. 健身俱乐部成员的状况调查

c. 市场渗透状况分析

“中华现代健身中心” 创业计划

1. 计划概况

“中华现代健身中心”是一所正在建立的旨在向会员带给室内和室外体育健身运动的俱乐部。与目前已存在的大部分健康俱乐部所不同的是，“中华现代健身中心”（简称：健身中心）将为团队带给排球、篮球等运动场地，同时也为个人带给健身的场地和设施。健身中心将用心推动单位和家庭的参与，并向那些有兴趣提高体育技艺的人士带给专家指导和训练性课程。

一般来说，这个行业竞争的关键在于地点的选取、活动项目的设计、服务的质量和设备的条件。我们拟将健身中心设在北京东城区，那里的居民收入比全国平均高出倍；那里的工厂、企业以及其它单位的员工有着组队进行体育活动的传统。我们健身中心的活动项目都是围绕着人们的兴趣而设计的，将会超过未来会员的期望。我们所带给的设备和经验丰富的经营管理人员将使健身中心的服务超过其他类似的俱乐部。

除了上述健身俱乐部所具备的成功外，更为重要的是，我们有一组经验丰富、富有热情和生气并致力于经营这个健身中

心的管理人员。张大为先生是一位出色的推销专家，他将出任健身中心的总裁；王丽华女士将出任项目部和公关部主管；刘国栋先生将主管设备处并负责职员培训。以上这三位都具有企管硕士学位并具有多年的这一行业的经营经验。魏麦先生是一位财务方面的专家，将出任本中心的财务主管。

健身中心的建立需购置土地5公顷，连同建筑和设备安装费用共需投资450万元。以上提及的几位主要经理人员共投资60万元，一些外部投资者以获得40%的股份为条件已承诺投资约190万元。健身中心还需向有关机构贷款225万元，拟将建造此中心的土地和造好的房屋作为贷款的抵押，同时将带给40%的付款以确保此项抵押贷款的可靠。我们预计健身中心第一年的总销售额将达180万元，利税达万元。

2. 经营管理

经理人员介绍

张先生，现年40岁，北京大学企管硕士，中山大学经济学学士

王女士，现年35岁，中国人民大学企管硕士，北京师范大学教育学硕士。

刘某某先生，现年38岁，北京师范大学体育系学士，

魏某某先生，现年48岁，中国财经大学企业财务硕士，

上述的每一位经理人员均在自己的领域之中有多年的工作经验，其中两位具有管理财务方面的经验，三位以前有经营健身俱乐部方面的经验。这样的经理人员的组合给健身中心带给了一个坚实的基础，即使万一有某位经理人员因故离任，其他成员可即时填补空白。

上述各位人士虽然目前仍在其他单位担任要职，但并没有与他们的单位签定任何限制性合同，能够随时离职而加入健身中心。这四位经理人员已签署的一项合同约定：他们从加入健身中心之日起将至少为本中心服务五年；如果任何一位将来离开本企业，那么从离开之日起五年这内将不能从事与中心竞争性的业务。事实上，这四位原始创始人对创办本中心投入了超多的人力和资金他们将会致力于办成一个成功的健身俱乐部。

四位创始人每年的工资收入定为5万元，这与目前这个行业同等职位人员的工资水平相当。

创业所有权分配

健身中心最初将发行10万股普通股票，四位创始人每人投资15万元，各换取14%即14,000股股票。每一位董事(共4人)将获得1%(共4000股)的股份。另有三位不参与经营的投资者共出资190万元，将按出资多少分享40%的股份。

经理人员的职责

总裁/推销部：张某某先生将出任健身中心总裁，他是整个中心的核心。他的主要职责是领导企业的经理人员，同时还担负训练和指导中心的销售人员的职责。

项目设计/公关：王女士将出任这方面的主管。王女士将对健康俱乐部行业的发展状况以及顾客的需求进行持续的分析，制定出贴合市场需求的活动项目，并负责中心的广告和宣传业务。

器材部/人事部：这个部门由刘先生负责。刘先生将负责中心的器材购置、维护以及中心的杂务人员的管理。

财务/住处系统：这个部门由魏某某先生负责。中心的计算机

系统以有相应的数据、文件也由魏先生负责管理。

董事会成员

健身中心的经理人员意识到自身缺管某些经营此中心所必需的专长。为了弥补这种缺失，经理人员吸收一位律师、一位健美方面的医生、一位健美专家和一位体明星加盟董事会。他们将对中心的发展带给宝贵的经验和技巧。每一位董事会成员将获得1%的股份作为报酬，如果他们决定离开中心的话，中心的经理人员有对他们的股份进行收购的第一优先权。

便利店的工作计划好篇二

- 1) 销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。
- 2) 沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。
- 3) 工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。
- 4) 对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。
- 5) 因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的

关注库存销量。22店从5、1开业——9月份女裤一直占比都比较高73%男裤只占27%后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

便利店的工作计划好篇三

创新求实、开拓国内市场，便利店工作计划。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品（包括产品的品质、外型和相称的包装）。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高盛天公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

- 1、全年实现销售收入2500万元。利润：100—150万元；
- 2、盛天产品在（同行业）国内市场占有率大于10%；
- 3、各项管理费用同步下降10%；
- 4、设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务；
- 5、积极配合总公司做好上海盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标2500万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

便利店的工作计划好篇四

岗位职责：

- 1、理解并且执行公司的所有经营理念, 承担公司下达的各项经营指标;
- 2、根据公司发展方向对店铺进行指导和管理, 保证店铺处于良好的运营中;
- 3、对店铺各岗位人员进行管理和督导;
- 4、负责店铺运营过程中每个环节的把控和管理;
- 5、根据店铺需要进行人员的培训和人才的储备, 提高店铺整体工作效率。

任职要求：

- 1、大专以上学历, 2年以上零售连锁行业本门店管理经验;
- 2、具有良好的职业道德, 强烈的责任心和事业心;
- 3、有较强的综合管理能力、执行力, 对事物有较强的分析和决策能力;
- 4、熟练掌握便利店管理的各项规范和操作方法;
- 5、有团队意识, 热爱服务行业;
- 6、具有食品行业健康证。

便利店的工作计划好篇五

时光飞快，转眼间在便利店愉快的工作了一年了。那么便利店营业员20__年终工作总结以及工作计划该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的便利店营业员年终工作总结以及工作计划范文，希望大家喜欢!

有时候真的觉得做营业员很辛苦，特别是做便利店的营业员。在日新月异的产品更新变化中，有太多的知识需要学习，在竞争激烈的行业里，想尽一切办法达成销售，完成任务。似乎记忆中没有能静下来的时间，以下是今年的工作总结。

一、便利店经营的现状

我做了四年的便利店营业员，从未看到过像今年这样的情况，生意出奇的难做，各大连锁卖场怪招连连活动不断，对我的冲击很大，在严峻的考验面前，我本着不服输不放弃的个性，一步步坚持下来，努力生存。在此形势下，我想到的是：我要做得比往常更好，用更优质的服务，优良的商品，优惠的价格去打动顾客，用激情去感染顾客，用真心去温暖顾客，让他们成为我的回头客和追崇者。

二、工作中的收获

作为一名营业员，我的职责就是服务好每一位顾客，在压力面前，我考虑得更多的是如何提高销量，如何能在各个卖场销售评比中立于不败之地。我常常告诫自己不要松懈，做销售最忌讳的就是心态散漫，为了让自己满怀激情，我也会尝试早上起床对着镜子微笑的方法，每次达成一笔销售，总会有一份乐趣在其中。我总是非常留意其它卖场每月的销售情况，因为我相信机会都是留给那些有准备的人，知己知彼才能百战百胜。

我非常注意听培训师讲的每堂课，并做好笔记，我认为学习型的营业员更专业，更有说服力。便利店产品换代很快，尤其是，每个品牌都在想尽办法挖掘卖点，打击对手。如何能

发扬自身的优势，打击对手的劣势，我也想了很多的办法，下了很多的工夫。

三、团队的作用

我一直为我们便利店城这个优秀的团队而深深自豪，从这个团队走出去的人，在其它卖场都是起着领军人的作用，我从她们身上学到了每台必争，不放过任何一宗生意的敬业精神。大家都自觉自愿地利用倒班休息的时间来加班提高销量，每天如此！大家想的都是同一件事情，就是想方设法达成每一笔销售，巨大的凝聚力时常感动着我。每到节假日，店堂里每位员工的嗓音都是嘶哑的，但是每个人的面貌都是激情而主动的。

对于过去，我算是交了一份肯定的答卷，商场如战场，在变幻莫测的便利店里，我还要不断地学习，不断地努力，用更敬业更专业的精神完成今后的答卷，我愿与所有从事营销的朋友们共勉。

不知不觉，我在便利店已经工作了四年时间，作为便利店的老员工，我深切感到便利店蓬勃发展的态势，并为这种态势的发展而感到高兴！以下是我今年的工作总结。

一、工作中的努力

我认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展满意在，服务为顾客营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，懂得了如何与顾客沟通，推销商品要与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。为了树立企业良好形象，我每天笑迎顾客，为顾客量身推销产品，赢得了顾客的认可。

二、业务知识的学习

随着上级公司对我们的要求越来越严格，我越来越感觉到业务知识的缺乏：一是专业知识的贫乏，二是仍然存在其他一些困难，如社会经验缺乏等。除了参加上级公司组织的培训外，我还自学了相关的营销知识以及服务行业知识，并且便利店主管人员所有需向有经验的员工学习实践知识。慢慢地，我掌握了作为便要具备的营销知识，这些知识为便利店工作的顺利开展打下了坚实的基础。

三、营销知识的积累

足够的营销知识以及优质的服务为我增加了自信，在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结便利店的员工，努力学习商品销售技巧。我深知优秀的便利店销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多，需要对顾客的问题对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我认真了解产品的特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。

我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。同时，我用热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

四、便利店的日常工作

要货是保证便利店商品丰富、吸引顾客眼球的第一步。每周要货时我都将要货公式与顾客实际需求相结合，以理论联系实际的方式进行系统要货。收货是保证商品数质量最关键的一步，它涉及到商品的摆放、存储、销售等一系列问题，因此，每次收货时我都认真核对实物、到货单以及系统单据的一致性，保证进入便利店商品的准确性。销售商品除了需要热情的服务、主动的推荐等一些营销手段之外，我还需注意

了一些容易疏漏的工作程序，如做到每销售一件商品必须及时扫入系统，禁止线外销售。扫码时必须认真仔细，以防串码现象发生等。

每日均按照“垂直陈列”、“先进先出”的原则，对货架上的商品进行整理，做到了整齐、有序、容易清点。在整理商品的同时，对临期商品进行登记，对过期商品进行封存，并及时向上级领导汇报，保证了商品销售的方便性及安全性。清洁卫生是每日必做项目之一，包括店内卫生、货架卫生、商品卫生等。清洁的环境不仅仅是个死要求，它还可以营造良好的消费氛围，可以提升顾客的购买欲望，所以，我坚持每日打扫便利店卫生。

每日定点、足额将款项上交，同时，核对当天系统内的销售金额与上交金额，保证了系统内的销售金额与上交金额的一致性，防止了财务漏洞的出现。以准确、清楚为原则填写报表，每日报送手续，为财务对账奠定基础。每个月底系统结帐后，对便利店实物库存进行盘点，与系统核对无误后，将盘点数据录入系统内，进行系统盘点。每月均能在规定时间内完成盘点工作。

今后我将以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在理念进一步得到拓展，让这个品牌更加牢固！

时光飞快，转眼间在便利店愉快的工作一年了。我学会了从最初不了解便利店工作是如何开展的到现在每天能够从容、熟练地和其他员工一起愉快的工作。短短一年的便利店工作经历对我以后工作的开展具有很大的帮助。现在我就把这一年的工作总结一下：

一、规章制度的熟悉

刚入职的我就被安排到便利店做营业员。目的是让我能有更

好的机会在一线工作岗位上有所体验，让我明白便利店的营业管理运转机制以及熟悉其中的规章与制度，为日后的工作积累经验和教训。另外与老员工们谈谈心，了解他们工作和生活所需，收集他们对便利店管理的看法和建议并向有关领导反映，还有向同事传达领导的指示和要求，与他们一起创造一个上下级、同事之间相处和睦融洽的，充满激情的生活工作环境。

二、岗位职责的了解

作为便利店的营业员，首先我必须了解到营业员每天的岗位职责，诸如每次上班都得严格按照要求着装整齐的按时上岗，不迟到不早退，更不可有旷工等违纪现象，严禁擅自离岗或者串岗，工作时必须时刻注意自己的服务态度，使用礼貌用语，切忌做与工作无关的事情。上班提前十五分钟参加班前会议，班会后认真搞好店面的卫生。上班过程中除了对顾客做好导购、推销商品的工作，还需要及时补充货架上的商品。时刻保持店面卫生的整洁，并做好防盗工作，预防和消除一切纠纷，让所有顾客有个良好的购物和中途休息的舒适环境。

三、以善意化解矛盾

每天所接触的顾客形形色色，良莠不齐，当然有很多的顾客是理解和支持我们的工作，也有的顾客却因某些原因一肚子怨气，满腹牢骚、怪话、更有的是骂骂咧咧。遇到这些出口不逊的顾客，我都忍住，不发脾气，而是用礼貌的语言去解释，用善意的微笑去化解，使他们能够理解我们的工作，从而配合我们的工作。在这段的时间里，虽然遇到几次因退货和兑奖的纠纷，但是在我们的合理而及时的调解下终得到有效的解决。

四、工作中的学习

为了更快更好了解和适应便利店工作，在上班过程中遇到困

惑的问题就主动请教同事，因为他们都很热情很乐意帮助我。而我有好的建议或者了解到有存在可以改善的地方就与领班或同事商量哪怕最后不一定被采纳。

总的来说，在这一年里面我明白了很多的事情并不一定能如自己所愿，很多时候只要我们换一个位置或一个角度去思考，就会发觉事情并非自己先前所想那样，若是换了自己去做也并不一定能做得更好也许做的还不如现在。所以我觉得现在改变不了外部环境但可以改变自己以适应这便利店工作和生活环境。

当然除了做好自己的本分工作外，还积极参加便利店举行的培训与活动，参加公司总部的培训。尽管如此，我知道，无论在哪个方面我都离领导的要求都有很大差距。今后，我将继续听从领导安排，积极配合便利店工作，通过不断学习来提升自己业务水平和业务能力，提高自身素质，做一名爱岗敬业的合格型员工。

年终岁末，紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在便利店这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。这一年是充实的一年，我的成长来自便利店这个大家庭，为便利店明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。现将自己今年的工作总结如下。

一、积极主动学习业务知识

我今年工作调动后，更加认真熟悉每种商品的功能、价格，积极向向店长、组长请教，努力提高使自己的业务能力，更好的干好本职工作。同时认真的参加便利店组织的各项培训，深入领会，真正把所需的知识消化贯通再运用到工作中。

二、端正态度认真工作，积极做好本职工作

今年刚调到日化组的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的。许多东西都需要老员工教，我感觉自己需要学习的太多了。于是，他们做什么我都仔细的看，耐心的学，从商品的陈列到缺货的补报；从商品的促销到新品的开发。一点一滴的学，一点一滴的记。半年多年的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我认真了解每种商品的功能、价格，随时检查商品的生产日期，及时了解同类商品的市场信息，并向领导汇报。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在便利店感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情积极，对工作团队严谨仔细。积极善于和同事领导沟通、协调，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

三、认真参加便利店组织的各类活动

便利店工作繁忙，任务重。我努力克服种种困难，协调好自己的时间，积极参加知识竞赛、舞蹈比赛等各种活动，并在各种活动中取得了较好的成绩。不迟到、早退、旷工，上岗要做到精神饱满，站姿端正，举止大方，按规定统一着装，佩戴服务证章，严格遵守管理制度，积极努力工作。

进一步端正工作态度，认真完成本职工作工作中能够服从店长、组长的安排，不讲客观条件、不消极怠工，有问题能与领导及时沟通。尊重同志，乐于助人，努力营造和谐的工作环境。一切工作能够以大局为重、以全局利益为重，坚决贯彻个人利益服从于集体利益的原则，扎实工作。进一步积极参加便利店组织的培训，认真学习，细致了解每种商品的功能、价格，更加熟悉产品，提高服务质量。不懂得多向店长、

组长请教，力争使自己的业务能力更是一个台阶，更好的干好本职工作。

我始终坚持，做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，便利店是个大家庭，我要积极主动和同事处理好关系，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人，一同积极做好工作，为便利店的发展做出应有的贡献！