

# 最新淘宝美工年度计划 淘宝美工个年工作计划(模板5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 淘宝美工年度计划篇一

我们的商品做宣传。

每天熟悉新上架的产品质地和款式价格及颜色等相关信息。

主动更新所工作店铺的橱窗推荐，一定要把所有橱窗位推荐满，一般推荐时间分为上午和下午或晚上（上午更新时间9：00-11：00下午13：00-17：00晚上19：00-20：30），在推荐时一定要选快下架的产品推，推荐产品时要注意选择款式突出，物廉价美、量多的。

以前我们弄淘宝的时候都是选择上架7天，然后7天后自动下架，我们再手动上架。还有上架14天的选项，但一般都是选7天。现在淘宝会自动上架已到期的宝贝，给你截个图，一般都选7天。

从你发布宝贝开始计算下架时间，比如你周一10点发布了一件宝贝，选择了7天，那下架时间就是下周一的10点。

（咱们天猫商城店铺目前不需要陈涛负责这个，如果是c店就需要了）

主动查看前一天买家已付未还未发货的定单，查清未发货原因，及时

跟进帮买家发货事宜。

每天工作中遇到的疑难问题需及时上报主管解决。

确认订单和给我们好评喔！

在销售过程中遇到有单品或者页面描述有问题可及时反映给主管找

相关人员处理。

回访近期收到货的客户是否对我们的一切都满意（每日访问之前收到

货的买家，旺旺在线的客户）

每天所工作店铺的退款统计并制成报表形式，需注明退款原因。由当

天晚班人员负责统计。

业快速给买家提供正确的意见。

请您及时确认订单和给我们好评喔！

## **淘宝美工年度计划篇二**

20xx年在全行员工忙碌紧张的工作中又临近岁尾。年终是最繁忙的时候，同时也是我们心里最塌实的时候。因为回首这一年的工作，我们会计出纳部的每一名员工都有自己的收获，都没有碌碌无为、荒度时间。尽管职位分工不同，但大家都在尽最大努力为行里的发展做出贡献。现将全年的工作情况向全行职工工作以汇报：

## 一、工程部工作总结重视业务核算质量，贯彻市行各项制度

今年是我们商业银行具有转折意义的一年，经过六年的打拼和积累，我行的羽翼已经逐渐丰满，准备更名挂牌，开始新的征程。然而，如果要使我们景星支行真正走在全行的前列，我们首先要做的是提高我们的业务能力。我行会计出纳部经常组织员工进行理论学习、岗位练兵。对市行传达的每一个文件、通知都认真贯彻。让员工树立主人翁精神，在工作中不推、不等、不靠，积极主动的完成自己的本职工作。我部一直坚持向时间要效益、向工作要质量。在核算上无重大差错事故。

## 二、加强日常工作管理，做好安全防范工作

我部的内部制度是比较健全的，各项工作都有明确分工，员工病、事假都严格按照规定及时请假。

在安全防范方面，对柜员日常工作所用的各种公章、名章都严格做到每日下库保管；对重要凭证的领用，都有专人负责；明确柜员的权限，不得擅自授权；对于市行要求上报的可疑业务及时上报；随时提高警惕，杜绝诈骗。总之，我们要将一切防患于未然，不做亡羊补牢的无用功，力求使全行的工作在稳健中谋发展。

## 三、培训员工操作能力，顺利通过柜员考试

今年是对全行职工个人业务考核要求最严格的一年，综合柜员上岗考试，直接关系到每个员工的切身利益。行里不想让任何一个职工掉队，我会计出纳部，为了使每个员工顺利的通过考试，带领员工们利用工作之外一切所能利用的时间，积极准备考试。其间，我们组织了员工点钞，打字的基本技能考试。组织员工去培训中心进行业务上机打操作的练习。

有些员工工作、家庭的各方面负担都很重，考试给其带来了很大的心理压力，思想包袱很重。为帮助这样的同志，我部各个员工在考试期间，经常互相交流思想，一起钻研考试的命题，接受能力快的同志，耐心的给其他同志讲解。体现出了团结同志的精神，更让员工们感受到了行内大家庭的温暖。考试临近期间，大家都想争分夺秒的看书，但行里的各项工作是不可以停滞的。时间是自己的生命，因为这关系到自己是否有资格上岗；时间更是全行的生命，因为有那么多的客户需要我们为其服务。我部全体员工都义不容辞的选择了后者。在考试期间，没有人因为自己的利益，耽误本职工作，在最关键的时刻，我们看到了员工们的可爱之处。

#### 四、全员拼“新百日会战”，向最后一季要成果

在临近年终的最后一季，市行“新百日会战”的各项指标下达到支行，支行下到各科部。我部所有职工都在第一时间积极的行动起来，配合行里完成各项指标。虽然“新百日会战”所大力宣传的各种产品大都是对个人客户的，但是我部员工只要有机会就向来办业务的客户宣传新产品。尤其是“得利宝”业务问世以后，我部员工向客户力推此项产品，滴水成河，为行内存款的上升做着力所能及的贡献。行领导多次强调，存款是责任，不是任务。就是想让职工转变思想，把行里的事当成自己的事，变压力为动力，当我们正视这个问题的同时，我们也感到了责任的重大和为行里工作的乐趣。员工们不再抱怨任务繁重，而是把“新百日会战”当成一个活动去积极的参与。

#### 五、积累经验及时总结，稳扎稳打注重实效

这一年的工作和考核，又使我部员工得到了很多经验，当然也有很多教训。我们一直重视员工的整体业务水平的提高，大部分职工的工作质量都是达标的，但仍有业务水平参差不齐的现象存在。这样势必会对我行的整体服务形象造成一定程度的影响。所以，我部一旦接到上级部门的个别业务

操作变更通知就及时的组织员工学习，减少核算差错。

六、在工作之中也存在很多不足，主要表现在

1、服务上还达不到要求，有时态度生硬，不使用文明用语。

2、核算质量还存在很大差距，主要是因为工作不够认真细致。

为进步行政事业单位财政财务管理水平，严厉财经纪律，切实履行财政监视职能，根据《财政违法行为处罚处罚条例》、财政部《监视检查局20xx年工作要点》和省财政厅《20xx年xx省财政监视检查工作指导意见》，结合我县实际，制定《xx财政局20xx年财政监视检查工作计划》予以印发。

一、20xx年xx(单位名称)整体思路

20xx年，xx政监视工深进贯彻科学发展观，牢牢围绕^v^提出的保增长、保民生、保稳定的目标，服务财政改革和财政管理这个中心展开财政监视检查工作。监视内容：结合群众关心、社会关注的热门专项资金，重点检查相干职能部分财政政策执行情况，确保积极财政政策有效落实。监视方式：力争做到四个结合，即事前、事中、事后监视检查相结合；财政监视与财政具体业务管理相结合；平常监视与专项检查、抽查相结合；处理事与处理人相结合。监视程序：严格依照《财政检查工作办法》规定的程序依法展开工作。检查处理：坚稳重整改轻处罚维护财经秩序的原则。执业要求：坚持高标准严要求，监视检查职员必须做到廉洁自律，恪尽职守，坚持依法行政，严格执法。

二、20xx年会计工作计划

(一)积极配合上级监视部分的联动检查工作

(二) 围绕中心重大决策跟踪监视财政政策执行情况

(三) 继续抓好财政与编制政务公然工作。

1、重点做好扩大内需政策落实和资金监视工作

依照财政部财监[xx]59号，财监[xx]2号文和省厅鄂财监发[xx]14号文件要求，把监视检查工作有效贯串于扩大内需的重大财政支出政策落实和资金分配、拨付、使用、管理的全进程。

2、组织、调和、实施小金库专项清算工作

为了进一步严厉财经纪律，切实维护财经秩序，根据中心小金库专项治理工作领导小组部署[xx]度我县将同步展开清算小金库检查工作，检查方案待省厅文件下达后出台。

3、履行会计监视职能展开会计信息质量检查

一年一度的会计信息质量检查工作是在财政部的同一安排下，在省厅同一组织下展开的，检查对象待xx省厅文件下达后再定。

(四) 检查核实群众举报题目。对群众的举报，不管题目大小、金额多少，都要进行检查，做到件件要落实，事事有回复。

(五) 展开财政监视信息宣传和调研工作。以简报的情势作为宣传财政政策、法规和重点案件典型分析通报的窗口，扩大财政监视的社会影响，[进步财政监视着名度。

(六) 服务财政管理加强财税政策执行情况的监视

(七) 继续展开内部审计工作

根据财政部《财政部分内部监视检查工作办法》《财政内部监视检查工作指南》规定[]20xx年重点对基层财政所财政收支、财务收支和财政政策执行情况进行监视。内审单位：三溪财政所、黄双口财政所、排市财政所。

## 淘宝美工年度计划篇三

一年的职业生涯真的影响了我很多，我开始不断的对身边的人、事和物去思考，去寻找，去理解，去欣赏，去评价，去表达。就像我用两天的时间制作出一张效果图，他人往往只能看到完成品。而这并不是最重要的，最重要的是别人没有经历的我却在珍惜的创作过程。也许这个过程还远远不能称之为创造，但我会努力的。

下面就我这一年的职业生涯谈谈我个人的感受

### 一、工作内容：

1、整体工作：我的工作就是负责设计产品主图、产品描述及产品上架，根据不同的产品设计出不同风格的描述。

### 2、工作中要完成的任务：

### 二、工作过程：

刚来公司的时候做了简单的产品上架、优化及商品描述。下面让我来说一说，我在这一周做的事情。

思考配色与构图：对整个产品内容有了一了解后，现在要思考作品的色彩和具体的构图，先用笔画出草图，也可以直接在脑海里构思。色彩要活泼健康有张力。

查找素材：其实素材这种东西总是数量大于质量，我可以很轻易的下载到许许多多的素材，但却很少用的到它。

如果你平时喜欢搜集图片，请注意分类，素材的分类是素材线下存储的关键。查找素材时要记住明确所需图片风格与类型缩短查找时间。

开始设计：设计花的时间是最多的，有的时候，在设计时原先找到的. 素材就不能用了，甚至全部用不到。所以后后来我就先设计，想用什么图的时候再找。

切图：所有的描述图做好了之后就开始切图，切图其实就是把效果图变成几张分辨率低点的图。

完成：做到这一步我的任务就基本完成了，接下来就是产品上架，上架过程中须注意每个选项有没有选对，总之，细心认证点就好。

工作一年时间，对一切越来越熟悉之后，总想找到一些别的感觉。每天我会去不同风格的淘宝宠物店，会观察他们出彩的地方，然后不断加强自身的职业素质。

工作是人生活的重要部分，不论是消极还是积极，都会给人带来不同感受。所以我不会让自己因工作的烦恼、困难和压力，困扰自己，使自己工作情绪化、生活情绪化。遇到困难我会用平常的心态实际看待问题，告自己凡事要先做人、后做事。

明年的工作计划：

### 一、岗位职责

1、负责公司所需的各类包装设计、平面设计、pop设计□vi应用设计等。

2、协助店员对商场店堂内、外广告的管理。



3、协助店员对店内环境的规划、形象的规划、美陈布置等。

4、配合公司各类社会活动、促销活动的现场布置、道具的制作及美术陈列。

## 二、岗位工作流程

### 1) 促销活动海报制作流程

1、门店店长销售部主管/经理申请，并填写《门市活动企化书》，签字上交领导审核。

2、领导审核通过并签字后交接给策划部。

3、美工填写广告费用《申请表》并签字，上交到策划部主管/经理审核，通过并签字。

4、进行活动海报设计，设计稿设计好后打印一份上交部门主管/经理审核，通过并签字。

5、发往广告公司，制作，并做好跟进工作(一般2天内可完成)。

6、将海报成品发往该店，并做好跟进，回收工作。

7、促销海报申请应提前

## 淘宝美工年度计划篇四

2、要有时间观念，

3、调整好心态，努力工作，

4、做好工作记录，养成做笔记的好习惯，

5、不断学习ps等相关设计软件，提升自己的工作技能，重点学习商超设计的理论知识，在用色、体、画面协调性以及重点性上做得更好。

6、提高自己的服务质量，不能动不动就发脾气，永远记住我是为他们服务的，凡事心平气和。

在下半年各个部员的共同努力下，上学期我们美工部较好的完成了工作，虽然可能一些方面还做得不够。但是本学期我部将以一个全新的面貌去对待本部的工作以及配合其他个部的完成学校各个部门交给我们的任务。

所以，我部将以一个全新的面貌去对待，不但要积极的参与，更要我部成员尽职尽责，尽心尽力的参与到其中去。美工部是一个大家庭，与其他部门工作相比，更加具有专业性、协作性，不仅要提高宣传方面的专业技巧，还要兼顾部员的相互协作、相互分工、相互配合的部门精神，努力打造一个全新面貌的美工部，更好的为广大师生服务。

## 淘宝美工年度计划篇五

转眼之间，一年已经过去了。回顾这一段时间的工作，我在各个同事和领导的支持与配合下，带领团队拼搏向上，积极的展开销售工作，因此去年的业绩有大幅度的增长。

我是去年十月份，刚刚当上美容院店长的。如今20xx年已过，在过去的三个月里，我就目前的店长工作做以下的工作报告：

1、建立详细的顾客档案，让每一位店员知道顾客的消费记录。

2、培训美容师的专业技术，尤其是销售技巧，让刚刚上岗的员工，提高美容综合素质。

3、加强与老顾客的沟通，了解顾客的需求，增加于顾客的粘度。

4、在客源拓展方面，坚持以老带新，让老朋友介绍新朋友入店。

5、印一些美容院的宣传单子，在空闲的时候，店员去周边发传单，带顾客进店。

6、建立逐级的管理制度，明确每一个岗位的职责和分工，尽量的让美容院事事都有人管。

7、建立奖罚制度，表扬优秀的店员，对于工作懈怠、经常出现的店员，进行一定的惩罚。

8、加强服务的意识，提高每一位店员服务的水平，希望真的能够做到全心全意的为顾客着想，减少投诉的情况。

9、明确全店的销售目标，将销售的任务细化以及量化，落实到每一个店员身上。

10、降低美容院的成本，包括日常的物资损耗等，减少美容院的开支。

春节将近，现在已经是寒冷的冬季了，对于一家美容院来说，项目如果能够与时俱进，满足顾客的需要，那么它就是优秀的。这个咱们店要主推经络养生项目，我已经联系好了美容厂家，最近店里也会引进几台新的养生仪器。

下面是我接下来的工作方法，主要是要务实，不要好高骛远，先从小事做起，踏踏实实的打好基础。另外要多交

流，无论是我和各位同事之间，还是你们与同事之间，都应该多交流，多互相学习。另外工作如果出现问题，应该及时的纠正，分析利弊才能扬长避短。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很多问题，需要付出比以前更多的劳动和发奋，公司安排我接任围场宽广xx-x专柜店长一职，而应对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有潜质挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又之后挑战新的一个月，一年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们个性开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

## 一、业绩

1-6月份总体任务xx-xxx-x实际完成xx-xxx-x完成任务的96%这半年经过坚持不懈的发奋工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000-56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx-x撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

## 二、促销活动

5月份xx-x举行大型促销活动，12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不用心，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天

阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

### 三、结账

5月份公司有了新的结账流程，关联到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，因此到此刻还不是很懂，但我知道，发奋完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会发奋学习，学会为止。

对于一年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终持续良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客说产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是这天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有用心性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不一样的顾客使用不一样的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜爱潮流与广告性强的品牌产品，当说二线品牌是比较吃力，因此更需要耐心，可先简单说一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，能够增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你应对顾客时切忌，不好一味的说产品，此刻的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，因此说产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而理解你的产品，我们能够问问他平时怎样护理来拉近关联，再针对性说产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每一天上班压力很大，无论自己怎样发奋还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能

自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮忙我，使我更有信心发奋走下去，我记得有一条消息，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3用心向上的心态4遇事不退缩。

明年工作计划：

1、加强规范管理，鼓励员工进取性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每一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。

2、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进取性，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团体。

3、以身作则，做员工的表帅。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。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以进取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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，进取热情为顾客

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。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、进取拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，仅有提高服务质量，今后还将继续努力坚持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理。总之，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。