

商场工作计划开展方案 商场保安工作计划 (大全8篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

商场工作计划开展方案篇一

光阴似箭日如梭，转眼间20xx年已经过去，在领导的带领下，我学到了不少知识和社会经验，让我在工作中基本上能独立完成各项工作，首先感谢领导对我的`指导和栽培，在以后的工作中我会刻苦学习；不畏困难；更好的工作来回报上级。20xx年在领导的带领下，围绕商场的总体目标，认真贯彻安全第一、预防为主和内紧外松的工作方针，始终坚持群防群治和人防技防相结合的工作路线，积极做好商场的消防安全防范工作，维护商场的治安秩序，总结工作如下：

一、工作的职责

二、消防知识

九月份消防局举行了关于消防安全知识宣传教育四个能力演讲活动，我们去听了别的商场的演讲深受感动，在此之前我们还是三个能力三懂、三会从那以后实行贯彻消防局的意见，从三个能力三懂、三会发展到四个能力，四懂，四会让我们又学到了好多，紧接着每天的出操、消防演习，从中又学了好多知识和问题，在一次消防局的领导来检查我们的工作，我们在商场消防演习了，演习分两组：一组是组织灭火另一组是组织疏散逃生，消防局的领导看了之后很赞同认可！

二、商场开业前的商场保安工作总结准备1、所有人员集合，统一检查各通道，各卷闸有无异常，能否正常开启。2、按规定时间开放员工通道，让员工进入。3、按开业时间打开所有通道门，并维持门前的商场保安工作总结秩序，避免刚开业人员集中，发生拥挤现象。4、密切注视进出人员，因开业人员较杂，容易发生意外事件。

三、业务素质培训等

现在居民生活素质的综合提高，人们购物的最高境界也发生了翻天覆地的变化，商场的硬件已经趋向同质化，而软件方面比如人性的管理却是各有千秋，各自不同，随着保安员的进驻商场，带来的各种问题和现象也逐渐摆在了每个经营管理者面前，商场保安的工作职责也渐渐地明朗起来。北京的中高档商场是日益增多，对商场保安的工作也越来越重视，而保安服务公司也明显发觉客户单位的要求越来越理性和规范，保安员的业务水平和技能再一次提上了日程，商场保安员的工作到底需要怎么开展，才能让客户单位满意，让保安公司放心，让北京社会大众对商场保安有个全新的认识？本文将就这方面略作引导，不敢妄言，希望同行批评指正，共同进步。

保安人员保安人员的条件1、上岗人员的商场保安工作总结条件：

- (1) 高中以上学历，身高1.78米以上，身体健康，品貌端正；
- (2) 30岁以下，个别岗位可适当放宽标准；
- (3) 有保安能力、知识丰富者；
- (4) 体格健壮、责任心强、能做到诚实的执行任务者；

例如：1) 保洁员主要负责卖场主要通道，商场门前卫生，厕

所卫生，消防通道卫生等，按工作量进行卫生区划分。

2) 客流密集或敏感区域的卫生保

商场工作计划开展方案篇二

***年全部建二人紧紧围绕“差别化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增加15%，所实现的纯利同比增加381%。确立了武商建二在青山地区市场的领先地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增加26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增加36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破惯例，通过整合资源，把握热门，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持地区领先优势。

04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”系统，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指引思想贯串全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，牵涉岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常显著。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在

矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热门性的销售差别仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供给商渠道的整合在04年虽有改变，但功效并不显著。20xx年，青山周边地区的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，力保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，力保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、精确把握市场定位，实施差别化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实施整体错位，打造地区时尚百货。特别是在地区市场内实现主流品牌独家经营的格式。

三、组建货品部，实施进销分别，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度供给有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而到达地区百货经典的经营格式。

四、以四楼的改革与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的重要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增加点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营

销、人员、考核等各方面全面整合，提升百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。六、狠抓渠道优化，减小因供给商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供给商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供给商，在营销、价钱、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，增强感情式营销。通过宣传、摆设、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，到达吸引客源，促进销售的目标。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成**、规范的良好工作气氛。

商场工作计划开展方案篇三

- 1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。
- 2、于春节前期举办一场冬季时装秀。
- 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
- 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
- 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
- 6、作好节庆气氛布置工作。

7、全力做好春节期间的各项销售工作。

1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。

2、加强对管理人员销售分析能力的培养。

3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特依、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。

4、标价签检查：每月中对各柜标签(模特磁性标签)进行检查。

5、跟进夏装的新款上货。

6、制订端午节销售计划并落实。

1、对年中销售进行总结及分析工作。

2、作好暑期童用区的销售工作，制订暑期品类提升方案，落实相关工作。

3、提升管理人员的营销策划、组织、实施能力。

4、联合物价部对超范围经营现象进行清查整顿。

5、加强对销售数据熟知度，重点关注部分重点品牌。及时了解专柜的经营动态。

6、制订国庆及中秋节的销售计划。

1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。

2、跟进秋冬装的上市工作。

3、重点加强或规范现场管理，提升服务水平。

4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。

商场工作计划开展方案篇四

我是xxxx年xx月x号来到xx男装专卖店工作的，在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高□xx男装导购工作计划。

现制定工作计划如下：

1、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度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，工作计划□xx男装导购工作计划》。这是我们在下个月完成xx万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

2、结合个人业绩分解，明确本日工作的内容及重点，调整心情至最佳状态，充满自信的面对每一位顾客。

3、服从店长的安排，休息与外出要以店柜集体利益为重。

4、工作时要积极主动，争取在完成完成销售任务的基础上提高销售业绩。

5、检讨自己今天工作的情况（包括业绩的完成情况、贩售状态、发生的事情处理是否恰当等），并主动提出自己的解决意见，做到今日事今日毕，决不将当天能解决的问题遗留到明天。

我相信在今后的工作中，我将做得更好、更完善！

第一，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第二，熟悉家具。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合穿着场合，适合人群做充分了解。

第三，树立严谨工作作风。不断完善商店家具导购员工作纪律，规范家具导购员工作行为，严防工作组织涣散、凝聚力不强、各顾各工作的情况发生。

第四，加强销售能力。定期对于全店20名家具导购员进行销售培训，锻炼培养大家的销售能力。

第五，扩大销售网络。逐步建立商店的品牌声誉，定期安排兼职人员发放商店家具促销传单。进一步拓展商店电子商务环境，建立起商店的网络营销阵地。

商场工作计划开展方案篇五

工作的规范有序、卓有成效的关键是靠科学适用的制度作保证，“不以规矩，不成方圆”。团队组建后，我们对值班、交接班、学习、训练等方面都出台了一整套严格、实用的制度，对团队实行准军事化管理，用制度来规范大家的行为，用制度来保证工作任务的完成。如值班队员必须提前15分钟到岗进行交接；队员上下班都必须列队行进，充分展示军人的素质和风采。

商场工作计划开展方案篇六

客服部的工作可以分为两个阶段：短期目标和长期目标。

首先是短期目标：

- 1，巩固并维护现有客户关系，发现新客户(潜在客户、潜在需求)。

完成目标i可以通过以下途径：

- 1， 定期选择客户群，进行有针对性的上门回访及促销。
- 2， 通过电话和信函与老客户沟通，收集客户的反馈信息及了解客户最新的出游动向。

完成目标ii可以通过以下途径：

- 1， 在接待来访客户时详细记录来访客户的基本资料及出游动向，提供新客户来源。
- 2， 在受理客户来电咨询时记录下客户的基本资料和咨询内容，列为我们的潜在客户，在适当的时机将其发展为既有客户。

要完成以上工作肯定要有必备的条件，目前阶段客服工作应具备的条件包括：

1. 丰富的专业知识。要服务好客户，必须精通业务知识，只有业务熟练的客服人员才能给客户以良好的第一印象，才能让客户放心。
2. 完备的客户资料。拥有了完备的客户资料可以让我们更清楚应该为谁服务。
3. 对客服工作清醒的认识及饱满的热情。

而长期目标则涉及到对客服职能的定位：

客服部门是春秋的服务窗口，是直接接触客户的部门，但是客服部门又不等同于普通的门店或某咨询热线。客服部门承担着为客户服务的直接任务，服务的标准是什么？谁来制定？如何评估？（因为服务工作的不可量化性，因此客服工作的评估很难借助第三方实现）责任同样落到了客服部门本身。这就

对客服部门提出了一个更高的要求，即：既要制定服务标准、规范、流程以及信息传递模式(这个标准是有针对性的，具体的，可量化评估的)同时又肩负着监督检查，考核落实，评估改进的责任。

但是这中间又产生了一个矛盾，无法量化的服务如何来进行监督检查，考核落实，评估改进?这里就需要运用到iso质量认证体系。“以客户为关注焦点”是20xx版iso9000标准的精髓所在，这不正与我们客服工作的总之不谋而合吗?因此，将iso标准运用到客服工作中来是有必要的，而且只有通过一系列严格的相关质量规定及约束，来细分服务的标准和内容，才能以此来提高服务水平，并且参照相关规定来对服务水平进行监督检查，考核落实及评估改进。这样就解决了前面出现的矛盾问题。

当然，在iso标准的运用和crm理论的研究学习上我也只是刚刚开始入门，在理论与实践相结合的道路上必然会有许许多多问题和阻碍，但是问题总是会随着工作的开展而逐一被发现，既而逐一被解决。

二、具体操作手法

1. 适当的激励措施

客户服务部工作的开展离不开众多某咨询人员的鼎力支持，而对积极提供客户信息的咨询人员无疑应当进行适当的奖励。在这一点上，我们可以参考目前春航机票销售中采取的b2c奖励方法，即首次订单成功的客户记录为引导人的新客户，而该客户今后每次订票成功，该引导人都能够得到奖励。细化到我们呼叫中心，可以理解为：某咨询员提供一客户信息，经由客服人员操作后该客户购买了旅游产品出游，则该咨询员获得一定奖励，而若干月后该客户再次购买了我们的旅游产品，则该励咨询员可再次获得奖励。以此来激励咨询员提供更多的客户信息。

2. “走出去，请进来”

客户对客服部的重要意义不言而喻，但是客服部的工作开展也不能仅仅依赖这个，在适当的时候也应当“走出去，请进来”。所谓走出去，有两层含义：第一，在淡季时积极进行网格化促销，提高某呼叫中心的知晓度；第二，在遇到有意向的客户时应当积极上门服务，毕竟面对面的交谈比通过电波传达的声音更有亲和力，也更容易显示我方的诚意，从而达到我们的最终目的：将客户“请进来”。

3. 依托呼叫中心大环境，灵活运用客户

首先客服部是在呼叫中心体制改革，前后台彻底分离的大背景下应运而生的，因此，客服部工作的开展同样依托于整个呼叫中心的大环境。而这次绑定无疑正是一个良好的契机。

前面提到的客户是将来客服部工作围绕的中心。客服工作与数据是分不开的，作为客服部门而言，应当对这个客户的情况了如指掌，熟悉每一位大客户以及有潜力成为大客户的对象，与之保持长期的联络及沟通，担当买卖双方之间信息交互的桥梁。具体的讲就是及时了解客户近期的出游动向并为其量身定制相关行程及报价，而在春秋有各类优惠活动时也应及时将这些信息传达到客户手中。

三、明确指导思想

以提高服务质量为宗旨，以客户满意度为标准。

顾名思义，作为客户服务部门，我们所做的一切都是为了满足客户的需求，也就是说我们所有的工作都应以客户为中心来开展。现代企业的竞争已经由产品竞争转变为服务竞争，谁的服务更到位谁的客户就更稳定，市场也更具发展潜力。因此，我们要树立一种大客户服务意识，并且以此来带动全部门员工，使我们的服务更具专业性、有效性、针对性与责

任感，使得呼叫中心的全员服务意识得到体现。

希望在新的一年里，在领导的带领下，我们客服部发展会更好。在工作做希望领导指正，同时我们也会继续加强自身的学习。不断的提高。为商场的发展，做出贡献。

商场工作计划开展方案篇七

在商场担任保安的自己当然明白11月份的重要性，至少此刻的我能够通过商场增加的人流量感受到自己肩上的责任有多么沉重，所以面对这样的问题还是应该早些进行规划才能避免因为意外而让商场蒙受损失，所幸的是以往在保安工作中积累的经验能够为自己此刻的谋划增添许多精彩之处，因此我针对11月份的商场安排制定了这份保安工作计划。

在我看来11月份自己除了在商场外围和门口进行巡逻以外还需要在内部进行巡视，实际上由于之前发生过商场内部的顾客发生争执的意外状况，但是由于自己距离较远导致未能及时处理这起突发状况而影响了商场的形象，所以这次在进行分组以后自己需要作为内部保安人员而进行秩序维持才行，尤其是收银台区域需要重点进行观察并避免因为排队人数过多而产生争执，而且这样做也是为了防止插队事件而造成难以在短时间内处理的矛盾，另外对于人流量比较大的区域也需要注意一些才能从容应对突发状况的产生，这对我来说则需要参与其中才能在商场找到更多的安全隐患。

商场的电梯区域也是需要自己在11月份重点观察的区域，而且对于带小孩为顾客则需要叮嘱对方不要让小孩在电梯区域进行玩耍，即便是使用推车放置预购商品也不能贪图省事而将小孩放在上面，鉴于电视中出现过部分商场因为这方面的问题发生过事故则需要格外小心一些，而且对过于相信推车固定电梯卡槽装置的顾客也要站出来告知对方不能这样做，除此之外则是告知那些有需求的顾客应该在商场的哪些区域找到自己想要的产品。

由于天气转凉则需要对商场火灾等事故做好提前的预防工作才行，因此自己在11月份需要对商场的灭火器材进行更换并确保可以正常使用，而且对于商场外部的消防栓也要划分出一块空地避免被停放车辆所拦住，由于以往并未在商场发生过火灾的缘故导致安全通道被当做临时仓库而储存物品，所以自己应该在和商场负责人进行沟通以后将安全通道清理出来避免因此而遭受损失，而且为了彻底消灭火源需要对顾客做出要求并禁止对方在商场区域抽烟。

其实以上的规划只不过是作为商场保安的自己临时想到的可能性而已，对我来说还需要在后续的时间内根据具体问题再做出相应的调整才行，只不过具备以往商场保安工作经验的自己相信可以在这份工作规定的范围内完成相应的任务。

商场工作计划开展方案篇八

在商场担任保安的自己当然明白11月份的重要性，至少此刻的我能够通过商场增加的人流量感受到自己肩上的责任有多么沉重，所以面对这样的问题还是应该早些进行规划才能避免因为意外而让商场蒙受损失，所幸的是以往在保安工作中积累的经验能够为自己此刻的谋划增添许多精彩之处，因此我针对11月份的商场安排制定了这份保安工作计划。

在我看来11月份自己除了在商场外围和门口进行巡逻以外还需要在内部进行巡视，实际上由于之前发生过商场内部的顾客发生争执的意外状况，但是由于自己距离较远导致未能及时处理这起突发状况而影响了商场的形象，所以这次在进行分组以后自己需要作为内部保安人员而进行秩序维持才行，尤其是收银台区域需要重点进行观察并避免因为排队人数过多而产生争执，而且这样做也是为了防止插队事件而造成难以在短时间内处理的矛盾，另外对于人流量比较大的区域也需要注意一些才能从容应对突发状况的产生，这对我来说则需要参与其中才能在商场找到更多的安全隐患。

商场的电梯区域也是需要自己在11月份重点观察的区域，而且对于带小孩为顾客则需要叮嘱对方不要让小孩在电梯区域进行玩耍，即便是使用推车放置预购商品也不能贪图省事而将小孩放在上面，鉴于电视中出现过部分商场因为这方面的问题发生过事故则需要格外小心一些，而且对过于相信推车固定电梯卡槽装置的顾客也要站出来告知对方不能这样做，除此之外则是告知那些有需求的顾客应该在商场的哪些区域找到自己想要的产品。

由于天气转凉则需要对商场火灾等事故做好提前的预防工作才行，因此自己在11月份需要对商场的灭火器材进行更换并确保可以正常使用，而且对于商场外部的消防栓也要划分出一块空地避免被停放车辆所拦住，由于以往并未在商场发生过火灾的缘故导致安全通道被当做临时仓库而储存物品，所以自己应该在和商场负责人进行沟通以后将安全通道清理出来避免因此而遭受损失，而且为了彻底消灭火源需要对顾客做出要求并禁止对方在商场区域抽烟。

其实以上的规划只不过是作为商场保安的自己临时想到的可能性而已，对我来说还需要在后续的时间内根据具体问题再做出相应的调整才行，只不过具备以往商场保安工作经验的自己相信可以在这份工作规定的范围内完成相应的任务。