

最新网店运营方案(精选10篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

网店运营方案篇一

南关兴南农贸市场是吕梁现代城市建设的产物，这一大型零售商业购物市场的建成，不仅方便了本市居民购物，同时对周边地区及陕北等地商贸产生集散辐射作用，随着人们对商品质量和购物环境的追求，搞好本市场的物业管理服务，无疑也具有很重要的意义。我公司作为吕梁市唯一一家正规的物业管理服务企业，也想一试身手在该市场拼搏一番，以期扩大企业效益和影响，现就本市场物业管理服务提出我公司服务方案如下：

南关市场紧邻市区龙凤大街，由原南关蔬菜批发市场和原永宁路荣宁农贸市场搬迁演变而来，这种沿袭演变，一开始就奠定了市场繁华昌盛的基础，是商家经营聚财的宝地，居民生活购物的天堂，不仅是城市型购物中心，也是地区型商贸批零市场，其特点为：

- 1、市场建筑规模大、面积大、物流量大、店铺多，且多是既零售又批发，其物流可视为川流不息，夜以继日。
- 2、综合性强、包罗范围广，市场不仅包罗食品、日用品小百货等，还有家居用品、出行用品等，以及餐饮和作坊等场所。
- 3、人流多，根据原永宁东路荣宁农贸市场人流和本市场经营范围分析，其人流将会更多。

4、市场大开放、管理难度大，商场多由商家租用，以店铺形式出现。

根据对市场特点的分析，南关兴南农贸市场的物业管理服务，拟在总公司领导下设兴南市场分部，分部分设环境卫生组、设备设施维修组、秩序维护组、统计收费组，四个组在分部经理带领下展开工作，完成物业管理服务任务。

环境卫生组：主要任务为市场清扫保洁、垃圾清运、公厕管护。每日早晚全面清扫两次，中间时间保洁，保持垃圾点垃圾不乱抛撒，并及时清运出场，保持市场经营环境整洁干净无杂物和垃圾。

设备设施维修组：主要任务为维修养护供电变压器到经营户内干线、缆线、电器等。供水管道维修，疏通污水管道和清淘化粪池等。其中到用户室内维修，实行，保持经营需要保证管路电路正常运行。

秩序维护组：主要任务为维护市场秩序，分别为秩序巡查，以巡查劝离在市场打斗滋事人员和醉酒及精神病人等；调解调停经营户间纠纷，缓解市场内部矛盾。以秩序督查形式对乱停车、乱堆放、乱抛撒、乱设摊等现象进行规治等，保持市场所需的正常秩序。

统计收费组：主要任务为收取物业费、电费、水费等。物业管理费按与甲方合同约定标准收取，水电费按实用指数加规定损耗比率收取，保证不发生额外乱收费，并接受甲方和业主的监督。

1、环境卫生：市场外围为市场服务的道路，每天清扫二次早上8时前扫完，晚上6时后进行至9时前扫完。

市场内从二楼楼梯处到市场场院早上9时前扫完，晚上6时后进行至9时扫完，（夏季适当延时）中间保洁，主要为清理杂

物，收集垃圾，清运垃圾，并进行必要的情况允许的打扫。

公共厕所每天清扫3次，分别在早上9时前午2时左右晚8时进行，保持公厕内门窗、照明设备整洁干净并清理粪桶脏物。

楼顶每季清扫一次，保证不发生杂物堵塞落管的情况。

2、设备设施维修

供电变压器和主干电缆、电线、配电盘等，按国家规定定期维修养护，发生问题随时修复，保证正常供电（从用户表到用户户内的维修实行，保证随叫随到）。

给水管道、供水总表每天巡查一次，消防设施每月试运行一次，发现问题随时修复（用户室内维修实行，保证随叫随到）。

排污管和化粪池每年雨季前，冬冻前疏通清掏二次，平时每周检查一次，发现问题随时疏通清掏和修复，雨水落水管随坏随换（用户室内维修实行保证随叫随到）。

供暖维修维护根据与供热部门约定进行，但不论责任归谁我们都要保证业主正常供热，（室内维修实行，保证随叫随到）。

3、秩序维护：

通过市场秩序巡查来维护市场的治安秩序，通过调解调停来维护业主间正常关系，通过规范场地和车辆的管理来维护市场环境秩序。

秩序巡查分日夜两班进行，白天巡查重点为制止滋事打斗、醉酒闹事、纠纷械斗、小偷扒窃、规范车辆停放，制止乱堆乱放乱设摊等。晚上巡查重点为治安安全隐患排除，提醒业

主保全自家财物，吆喝驱散盗窃人员。

秩序调停调解主要是解决业主间纠纷矛盾，使市场各经营户在和睦氛围中经营生财。

秩序维护属一般防范性管护，一般不负保全财产责任，如要保全业主生命财产，各业主可通过保险渠道或办理特殊守护手续。

统计收费主要负责收费报表报账等。

4、费用收支测算：

收费按建筑面积收取，兴南市场属商业区，收费执行商业标准。特殊排放垃圾污水的加收费用，摊点与工商管理部门协调收取，住宅收费执行政府指导价（商区住宿的不属本标准）水电按实用加损计收，只作往来，不计收支。

网店运营方案篇二

为充分发挥体育场馆的体育服务功能，制定了渭南市体育中心体育场馆运营管理办法，以下是办法的详细内容。

第一章总则

第一条、为规范我市中心体育场馆运营管理，充分发挥体育场馆的体育服务功能，更好满足人民群众开展体育活动的需求，促进体育产业和体育事业协调发展，根据《中华人民共和国体育法》、《公共文化体育设施条例》《国家体育场馆运营管理办法》以及《事业单位国有资产管理暂行办法》等相关法律法规，制定渭南市体育中心场馆运营管理办法。

第二条本办法适用于渭南市体育中心的体育场馆。渭南市体育中心具有体育场馆整体经营权，负责场馆和设施的运营、

管理和维护，为公众开展体育活动提供服务的机构。

第三条、在坚持公益属性和体育服务功能，保障运动队训练、体育赛事活动、全民健身等体育事业任务的前提下，按照市场化和规范化运营原则，充分挖掘场馆资源，开展多种形式的经营和服务，发展体育及相关产业，提高综合利用水平，促进社会效益和经济效益相统一。

第四条市体育局对体育中心体育场馆运营的监督和管理工作开展指导和检查，市体育中心负责具体运营。

第二章运营内容与方式

第五条按照以体为本、多元经营的要求，突出体育功能，强化公共服务，拓宽服务领域，提高服务水平，全面提升运营效能。

发展体育旅游、体育会展、体育商贸、康体休闲、文化演艺等多元业态，建设体育服务综合体和体育产业集群。

第六条结合当地经济社会发展水平、城市发展需要、消费特点和趋势，统筹规划运营定位、服务项目和经营内容，提高综合服务功能。根据运营实际需要，充分利用场馆闲置空间，依照国家有关标准和规范，合理开展适用性改造，完善场地和服务设施。

第七条建立适合自身特点、符合行业发展规律、与地方经济社会发展水平相适应、能够充分发挥场馆效能的运营模式。积极推进场馆管理体制和运营机制创新，推动场馆所有权和经营权两权分离，引入和运用现代企业制度，激发场馆活力。采取参股、合作、委托等方式，引入企业、社会组织等多种主体，以混合所有制等形式参与场馆运营。通过连锁等模式扩大品牌输出、管理输出和资本输出，提升规模化、专业化、社会化运营水平。

第八条以体育本体经营为主，做好专业技术服务，开展场地开放、健身服务、竞赛表演、体育培训、运动指导、健康管理等体育经营服务。

第九条在保障专业训练、比赛等任务的前提下积极创造条件对社会开放。按国家要求每周开放时间一般不少于35小时，全年开放时间一般不少于330天。国家法定节假日、全民健身日和学校寒暑假期间，每天开放时间不得少于8小时。因场馆类型、气候条件、承担专业训练和竞赛任务等原因，不能按照本办法规定对外开放的，可由是体育中心视具体情况自行制定开放时间要求，向公众公示。

第十条突出体育赛事和群体活动的承载功能，全年举办的活动中非体育类活动次数不得超过总活动次数的40%。自主举办具有自主品牌的群众性体育赛事，承接职业联赛，引进国内外知名体育赛事。

第十一条应当完善配套服务，优化消费环境，提供与健身、竞赛、培训等功能相适应的商业服务，不得经营含有奢侈和低俗内容的商品和服务。

场馆主体部分，包括场地和看台等，除进行广告等无形资产开发外，不得占用进行商业开发。场馆主体部分附属设施，包括除主体部分以外的室内附属用房等，可在不影响设施原有功能的前提下，适度进行商业开发。

场馆配套设施，包括按规划建设、与体育场馆或场馆群相配套的室内外非体育设施和用房，可结合城市发展需要，根据规划和功能定位进行多元开发。

第十二条充分挖掘利用资源，采用多种方式加强无形资产开发，扩大无形资产价值和经营效益。涉及冠名、广告等无形资产开发的，应当符合工商、市容、广告、安全等相关规定，禁止发布和变相发布国家工商和广告法律法规中明确禁止的

广告内容。

第十三条加强品牌建设，拓宽营销渠道，宣传普及健身知识，引入新型消费和服务模式，培育健身消费市场。

健全信息服务系统，建立客户维护体系，逐步建立网络服务平台，提供多样化、人性化服务，提升客户体验。

第十四条利用体育场馆经营高危险性体育项目的，依法办理审批手续，严格按照项目开放标准和要求开展经营活动。

第三章经营管理

第十五条市体育中心完善法人治理结构，建立科学决策机制，对重大事项决策、重要干部任免、重大项目安排和大额度资金使用事项应当实行集体决策。

结合运营需要，配备专业运营团队，合理设置内设部门和岗位，完善运行管理体系，健全管理制度，建立激励约束和绩效考核机制。

第十六条加强人才培养和引进，完善员工培训体系，建立符合场馆发展需要的人才队伍。

依法规范用工，相关专业技术人员必须持证上岗。

第十七条制定服务规范，明确服务标准和流程，配备专职服务人员，提供专业化、标准化、规范化服务。

开展顾客服务满意度评价，及时改进和提高服务水平。可以参与服务质量认证。体育场馆运营单位应当做好基础信息统计，加强健身人群、培训人数等数据统计和分析，动态调整经营策略和服务方式。

第十八条保证场馆及设施符合消防、卫生、安全、环保等要

求，配备安全保护设施和人员，在醒目位置标明设施的使用方法和注意事项，确保场馆设施安全正常使用。

完善安全管理制度，健全应急救护措施和突发公共事件预防预警及应急处置预案，定期开展安全检查、培训和演习。

投保有关责任保险，提供意外伤害险购买服务并尽到提示购买义务。

第十九条所属房产出租、出借的，经营内容应当符合本办法规定和场馆运营规划，不得出租、出借给存在社会负面影响、易损害体育场馆社会形象的经营业态，且须符合国家和当地的相关规定。

体育场馆主体部分因举办公益性活动或者大型文化活动等特殊情况临时出租的，时间单次一般不得超过10日；出租期间，不得进行改变功能的改造。租用期满应立即恢复原状，不得影响该场馆的功能、用途。

第二十条开展无形资产开发、房屋出租等经营，应引入第三方评估，并采用公开招标或竞争性谈判等方式确定合作对象和价格等内容。

加强合同管理，规范合同签订、履行、变更和终止，相关协议涉及到本办法有明确规定事项的，需在合同中约定。

加强合同履行监管，及时制止擅自变更经营业态、擅自转租等行为，必要时按法定程序中止或解除合同。

第二十一条将运营经费纳入预算管理，并严格遵守国家相关财务规范，健全财务管理制度和体系，规范预算、收支和专项资金使用。

第二十二条应加强能源管理，采取节能措施，降低单位能耗，

节约运营成本。

引入环卫、安保、工程、绿化等专业服务机构，提升场馆区域范围内物业管理和服务的专业化水平。

配备全面视频监控，实行动态管理，场地等重要场所监控录像保留时间不低于30日。

第二十三条公示服务内容、开放时间、收费项目和价格、免费或低收费开放措施等内容。除不可抗力外，因维修、保养、安全、训练、赛事等原因，不能向社会开放或调整开放时间的，提前7日向公众公示。

第四章 监督管理

第二十四条接受市体育局对体育中心体育场馆运营管理工作的监督，建立健全科学合理的体育场馆运营监督管理责任制，并将工作监督和管理责任落实到具体部门；加大对体育场馆运营管理工作的指导力度，提供必要的培训等服务。

第二十五条市体育局应当建立健全财政资金补贴体育场馆开放服务的长效机制和政府购买公共体育服务的具体办法，保障体育场馆正常运行。

市体育局制定本级体育场馆运营目标和公共服务规范，开展运营目标考核和综合评价，并将运营目标完成情况和综合评价结果与预算资金安排、财政补贴或奖励、政府购买公共服务等经费安排、人员考核与晋升等挂钩。

第二十六条体育中心利用国有资产对外投资、出租和出借的，应当从经济效益、经营业态、形象信誉、安全风险等方面进行必要的可行性论证，并按照国家 and 当地国有资产管理规定，根据资产总额的相应权限要求进行报批或备案。

第二十七条体育中心将场馆的名称、地址、服务项目等内容报市体育局备案，并于下一年度1月31日前向市体育局报告以下事项：

- (一)场馆设施总体使用情况；
- (二)主要经营内容和服务项目调整情况；
- (三)对外开放时间及免费或低收费开放情况；
- (四)体育赛事活动及非体育类活动举办情况；
- (五)商业经营开发情况；
- (六)场馆无形资产开发情况。

第五章附则

第二十八条中心将建立体育场馆社会组织，发挥行业组织在制定行业标准、强化行业自律、维护行业权益方面的作用。

第二十九条本办法自2015年2月1日起施行。

网店运营方案篇三

根据《关于加强城区农贸市场建设管理的督办函》怀创卫督[20xx]11号的文件内容，近段时间以来，市创卫办屡次反映我区管多个农贸市场日常管理不到位，普遍以收费代管理，清扫保洁、市场内部管理、市场自身建设等后续服务跟不上，导致场内垃圾较多，尤其是家禽和水产区脏乱差现象严重，排水系统不畅污水四溢现象突出、场内摊担未严格划行分区、出场经营和场外经营现象严重、大部分市场为开展除“四害”工作等不符合我市“创国卫”的要求，影响我区市级文明城区的创建，我局领导高度重视，抓紧对全区农贸市场的

整体情况进行摸底调查，并拿出整改方案，确保我区创卫成功：

本着“以人为本、疏堵结合、便民利民”的原则，针对市创卫办提出的问题，结合我区农贸市场建设改造政策和创建国家卫生城市标准，通过加强市场硬件设施、食品安全、依法经营、卫生管理等工作，推进农贸市场综合管理规范化、合理化，建立健全城区农贸市场长效管理机制，营造安全放心的市场消费环境，着力改善民生，构建和谐鹤城。

为积极完成区级城区农贸市场管理领导小组的工作安排和指示，落实农贸市场“创国卫”各项工作任务，我局也成立相应的工作小组，由局长任组长、党组成员、副局长陈田任副组长、农贸市场办公室人员任成员，负责组织联络相关部门单位和市场巡查、监督和信息反馈工作。办公室设在局农贸市场建设管理办公室，沈璐同志任办公室主任、负责农贸市场“创国卫”日常工作。

1、针对大部分市场保洁不到位、保洁次数少、场内散落垃圾多、清理不及时和针对大部分农贸市场内摊担摆放不整齐、不规范、未严格分区经营的问题，立即安排工作人员与各市场业主加强联系，督促和指导农贸市场业主搞好物业管理：一是结合市场巡查监管工作，督促市场业主争取做到循环保洁，为经营者创造良好的经营环境；二是督促业主加强集贸市场规范化管理，做到划行归市、坐商归店、流动归摊，维护良好的经营秩序。

2、针对部分农贸市场出场经营和场外经营的现象，将于近期内与市、区两级执法局联系加大执法力度，做到归场经营；加强现场进行我区农贸市场“创国卫”的宣传力度。

3、针对农贸市场“除四害”工作，积极争取市场管理业主支持，并抓紧与爱卫办及市场所属办事处和社区联系，保证无人管理市场除四害工作落实到位。

4、农贸市场排水系统缺失和不畅、按要求在农贸市场内建设家禽家畜和水产区 and 配备公共区域垃圾设施问题，由于我局无农贸市场管理修缮专项经费，难以在短期内整改到位，但我局将协同市场管理业主在迎检前进行一次分区经营整治和协助市场管理业主疏通排污沟、清除污水。

5、针对农贸市场日常管理不到位、普遍以收费代管理，清扫保洁、市场内部管理、市场自身建设等后续服务跟不上，市场无明确管理责任主体，存在管理盲区的问题，一是加强局农贸市场管理人员的业务知识培训，提高管理水平；二是联合相关职能部门重点巡查监督。

网店运营方案篇四

经充分市场调研，由董事会讨论通过，对条件成熟、有良好发展空间的建筑市场以及与之相关的产业可设立分公司。

承包人实行竞争上岗，承包周期为 年，竞争承包人的资格须经董事会讨论，董事长批准。

竞争承包人须具备以下基本条件：

- 1、以公司整体发展为己任，顾全大局，立足长远。
- 2、有较长年限的生产经营经历，对所竞争的建筑市场熟悉，有较高的管理驾奴能力。
- 3、有相应的经济实力，保证承包金的按期、足额上缴。

1、新成立的分公司年承包金额不低于 元人民币。

2、新成立的分公司年入账收入不低于 元人民币。

第二节分公司管理

加强制度建设，确保经营、质量、安全生产、文明施工、综合管理、财务管理、队伍管理等各项工作到位，并将分公司管理体系报公司备案。

由分公司负责人结合分公司实际情况，制定分公司岗位任职资格、待遇、报酬等相关条件，报经公司总经理批准后实施。分公司使用员工一律实行竞聘上岗，但同等条件下，分公司员工应优先使用公司已在册的职工，分公司与所聘用的员工必须签订劳动合同，明确其岗位、职责、工资标准、福利待遇、保险等。

订立协议，协议必须明确具体期、岗位、待遇等条款，临时聘用协议周期原则上不超过一年。

构建和谐、团结、积极进取的良好氛围，想方设法引进人才、留住人才、用好人才。

第八条 分公司应积极为员工创造继续培训教育的机会

由分公司负责人明确专人保管与使用，印章、资信材料的使用人必须坚持原则，要有强烈的事业心、责任感，有良好的职业道德，建立印章、资信材料的使用台账，使用情况及时向分公司负责人汇报，严禁为非法活动和违背公司经营方针的材料加盖公章、出具资信和介绍信。

各分公司应设立财务科，财务人员配备不得少于两人。

若出现违法违规行为，其责任由分公司负责人以及财务手续执行人共同承担，分公司负责人不得强制财务人员执行不符合财务纪律的行为。

负责制订本分公司质量创优计划，定期检查在施阶段工程质量，有计划有组织员工进行施工操作水平和质量意识，积极引进新技术、新工艺，鼓励技术创新。

分公司单独创优工程所获得证书，可在各有需求的分公司间有偿使用。

具体负责本单位安全生产管理工作，其成员由负责生产经营及安全生产管理负责人，各工程对、项目部安全管理人员，定期不定期进行安全生产检查指导，明确安全责任，杜绝安全隐患，制定安全管理应急预案等，若发生安全事故的应及时向分公司及上级主管部门汇报。第十六条 分公司应充分重视经营管理工作，加大经营力度，经营方式灵活机动，把经营工作放到各项工作的重点位置，同时也要对承接的工程项目进行调研、认证，形成书面报告，尽可能规避风险，对投入较大的项目应及时向公司汇报。

签订工程合同时，应认真把握，细致研究，合同条款明确规范。

必须保证跨入新一轮承包期的施工产值不低于自身完成承包经营期三年平均产值的50%。

由总经理提议，董事会研究，可免去其分公司经理职务：

- 1、分公司负责人不顾公司利益，有与公司发展背道而驰的行为。
- 2、承包内不能按时足额上缴承包金的。
- 3、分公司出现重大质量、安全事故的。
- 4、经营方法不当、经营手段不力致使分公司严重亏损。第十二条 分公司管理人员聘任。解聘由分公司负责人决定，报公司备案。有下列情形的分公司负责人可以直接解聘：

- 1、不适应所聘岗位要求，造成分公司工作被动。

2、因自身工作不力，造成分公司亏损或产生严重的负面影响的。

3、严重违背请销假制度，不请假离开分公司连续一个星期或累计达一个月的。

出现质量、安全事故、发生违法经营行为被相关管理部门处罚时，公司对分公司负责人有权实行追加处罚，被相关管理部门暂停经营资格的，按其年度承包金的1-3倍追加罚款，被相关管理部门吊销经营资格的，按其年度承包金的10-30倍追加罚款。在实施上述处罚时，公司仍保留进一步追加处罚的权利。

网店运营方案篇五

XXX

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：四川

身材□175cm?kg

婚姻状况：未婚

年龄：26岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

工作年限：7

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：3500--5000

希望工作地区：广州

个人工作经历：

公司名称：广州瑞丰集团

起止年月□xx-01□xx-04

公司性质：

所属行业：

担任职务：

离职原因：

公司名称：广州顺风集团

起止年月□xx-01□xx-12

公司性质： 所属行业：

担任职务： 保安经理、楼面总监

工作描述：

离职原因：

教育背景

毕业院校：暨南大学

最高学历：本科

所学专业：餐饮管理

xx-01xx-01部队服役野战部队专业培训退伍证

xx-09xx-07联合大学餐饮管理专科毕业证

xx-03广州餐饮协会餐饮管理餐饮职业经理人资格证

xx-09xx-07暨南大学物业管理本科毕业证

语言能力

外语：英语一般

国语水平：一般

粤语水平：一般

工作能力及其他专长

本人自参加工作以来一直从事餐饮管理工作，先后担任各种类型的酒家、酒店、饭店、娱乐场所的管理工作，曾担任楼面经理、营运经理、营运总监、培训顾问、销售策划顾问、危机公关顾问、副总经理等餐饮管理的主要职位，经历过多个酒家、酒店、饭店、娱乐场所由规划到选址到建设到筹备到运营，从开业到成熟，从成熟到发展，从发展到壮大的成长历程，具备新店发展从选址到成熟运营的整套管理与经营和整顿企业的能力，经过长达7年的行业锻炼本人的优势在于

处理餐饮业各种经营管理危机以及有效的人力资源开发和企业的团队建设，问题企业的整顿和维护，由于工作表现出色，经常代表单位去香港等餐饮发达地区实地参观学习。

本人参加工作以来对工作认真负责，有较强的职业操守和责任心，能很好利用自己工作实践为公司的繁荣尽一份力。本人有较好的服务、安保、管理等人力资源。

附：

从个人经历中体现出自我优势

正常情况下，在个人简历中的学历经历和工作经历都是能够表现自我优势的项目。在填写学习经历中，可以尽量多多表达出曾经在校的优秀表现以及在校获得的职业技能证书之类的相关文凭，用优秀的学业获得用人单位的关注。工作经历是一种自我价值的体现，那么求职简历的个人工作经历可以包括的范围有哪些？除了对于工作经历的描写，还要侧重于对曾经在工作中出色表现的描写，另外还可以表现出曾经在作品中获得的嘉奖，用出色的工作经验获得用人单位的关注，提高就业机会。

自我优势的描述一定要贴合实际

很对应征者为了能够获得用人单位的赏识，就会加强对个人优势的描写，把曾经的学习经历和工作经历都用比较夸张的方式写进个人简历。那么这样的过于完美的描述自我真的能够获得用人单位的赏识吗？其实在对于经历的描写上，贴合实际才能够获得关注，过于夸张反而引起反感，正常情况下能够真实的表达自我最重要，适当的美化可以有，但是千万不能让用人单位觉得非常不真实，错失了就业的机会。

网店运营方案篇六

一、活动目的：

为了丰富幼儿的生活经验，提高幼儿对农贸市场的感性认识，注重社会教育资源利用，丰富学生生活，开阔学生视野，增长学生的课外知识，让孩子的交往能力、语言表达能力得到很好的培养和锻炼。我园决定举行“参观农贸市场”系列活动。

二、活动时间：

20xx年12月8日

三、活动主题：

参观农贸市场

四、活动安排：

1. 参与对象：大班、中班

2. 活动要求：

(1)、让家长给孩子准备一个小书包，里面放少量的食品和水。

(2)、穿便于运动的服装。不用大人陪同，统一组织排队过去，每队前后各一名老师陪同，结束后返回幼儿园。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

网店运营方案篇七

第一条为了响应国家关于“大众创业、万众创新”的号召，鼓励创客、创新、创业实践活动，深圳市xxxxxx有限公司创立了创客空间（以下简称创客空间）。为保证创客空间各项工作正常有序地开展，特制定本管理方案。

第二条创客空间是为创客开展创客活动和为创业团队开展硬件创新活动提供指导与帮助的服务性机构。创客空间的主要任务是帮助创客实现创客作品、为创业个人或团队实现产品化和市场化提供场地、工具设备及xx设计技术支持等服务。

第三条创客空间具有孵化器功能。准许进入创客空间孵化的可以是暂时还未在工商行政管理部门进行登记的创业个人或团队；也可以是已经注册登记的小微企业。

第四条为加强对创客空间的管理及更好的服务创客与创业者，设立创客空间管理委员会（以下简称管委会），管委会成员由xxxxxx总经理、企业内部各创客团队负责人、外聘顾问组成。创客空间的日常管理由运营组负责，由管委会直接指导开展工作。创客空间聘请优秀创客及创业家、设计师、工程师等组成梦想顾问团，提供更好的创客及创业咨询帮助。

第五条管委会主要职责

- 1、确定创客空间的发展方向、目标和计划；
- 2、协调创客空间与公司其他部门的衔接、协调工作；

3、审核运营部各项规章制度，遴选适合人选，定期检查各项管理制度的落实情况；

4、针对入驻创客、创业项目的重大需求进行讨论协调。

第六条运营组主要职责

1、全面负责创客空间的日常管理工作，制定创客空间管理制度和年度工作思路；

2、组织策划开展周末创客、其他各类创客、创新、创业活动及培训课程；

4、负责对创客空间入驻个人、团体进行入驻资格审核；

5、对场地、工具、设备的定期维护保养，对安全性的定期检查；

6、负责创客空间及入驻项目的对外宣传、合作及市场推广等工作；

7、创客空间其他日常工作。

第七条梦想顾问团的工作职责

1、为创客、创业个人或团队提供个性化的咨询服务；

2、开展免费或有偿的课程培训服务；

3、发现、扶持有前途的项目或团队。

第八条申请进驻创客空间的基本条件

1、具有完全民事行为能力的成年人。未成年人需经监护人知情和同意。

2、提交《创客/创业计划书》。

3、所有开发及经营活动须符合国家有关法律、法规、规章，不得从事危害国家安全的行为。

4、具有合约精神，愿意严格遵守相关管理规定，签订入驻合同。

第九条入驻创客空间申办程序

1、入驻创客空间需要提交的材料

(1) 入驻创客空间申请书；

(2) 《创客/创业计划书》；

(3) 身份证明复印件；

(4) 未成年人还需提供个人、家长承诺书及家长身份证明复印件。

2、办理程序

(1) 个人提交入驻相关申请材料及填写入驻基本情况表；

(2) 运营组对各项材料进行认真审查；

(3) 运营组将初审合格的资料上报管委会审批；

(4) 经管委会审批，研究确定入驻期限、特殊帮扶政策等有关事项；

(5) 运营组为入驻个人或团队办理注册手续，制作厂内通行证；

3、个人或团队入驻挂牌，正式开展工作。

第十条退出

1、入驻个人或团队合同期满，经运营组审核后方可退出：

（1）入驻期满后，应统一由运营部收回挂牌和相关证件；

（3）各入驻个人或团队在合同期满后，如仍符合入驻创客平台条件的，还可以续签合同延长入驻期，原则上入驻总期限不超过一年。

3、在入驻期间，管委会根据校运营组日常管理考核情况，认定入驻个人或团队有下列情况之一者，将发放《退出通知书》，要求其退出创客空间：

（1）签约后连续3周不入驻且而无正当理由的；

（2）对创客空间正常秩序造成严重干扰的；

（3）有重大安全隐患的；

（4）严重或屡次违反创客空间有关管理规定的；

（5）有转租行为，未办理相关手续，私自转租给其他经营者；

（6）其他不适宜继续入驻的情形。

第十一条入驻个人或团队在收到《退出通知书》后的3日内，须撤出人员，归还设备，清理场地，并办理有关手续。逾期不退出者，管委会将采取适当的法律手段强制退出。

第十二条入驻个人或团队分为创客类和创业类。创客空间鼓励科技类型创业团队优先入驻，限制纯粹商贸类项目入驻。

第十三条创客空间按照相关规定为入驻个人或团队提供相应免费和优惠措施。

- 1、免费为入驻公司提供网络端口、电源接口、办公桌椅，资料柜等办公设备；
- 2、免费提供xx设计咨询服务；
- 3、指导或协助办理工商、税务登记和变更、年检及企业代码等。
- 4、管委会安排专门人员对有市场前景的项目进行项目深度合作；
- 5、创客空间对于入驻的大学生创业每年给予一定的专项基金支持；
- 7、创客空间内定期开展交流活动；
- 8、协助创客或创业者解决其他有关事宜。

第十四条经验交流与指导

- 3、创客空间帮助入驻个人或团队分析、解决创客、创业过程中出现的问题和困难；
- 4、提供入驻个人或团队对外交流学习、参展的机会；

第十五条入驻个人、团队管理

- 7、入驻个人或团队需严格按照授权权限访问区域和操作设备；
- 8、入驻个人应高度重视设备及人身安全问题。

第十六条项目合作

1、创客创作的创客作品归本人所有。创客可以委托创客空间代为销售、展示或批量制作。

2、创业个人或团队对自己的创业项目自主经营、自负盈亏。创业个人或团队可以就具体项目和创客空间洽谈深度合作事宜。

第十七条创客基金和创业资金的管理

1、创客空间创客基金专款专用。创客基金使用范围：

- (1) 入驻个人或团队场地、环境的布置；
- (2) 设备、设施的购买；
- (3) 用于资助和支持创客普及教育课程及培训项目；
- (4) 用于举办和参加创客展会；
- (5) 扶持贫困大学生或社会青年进行创业。

1、管委会对入驻个人或团队项目资格进行审核；

2、运营组对场地设施、工具设备实施安全监控，预防不安全因素；

3、运营组对园区水电空调严格监控，防止浪费；

4、运营组对入驻个人或团队经营中存在的问题进行指导纠正；

网店运营方案篇八

根据《体育总局关于印发公共体育场馆基本公共服务规范的通知》（体规字〔20xx〕7号）、《四川省体育局关于做

好2022年公共体育场馆开放工作有关事宜的通知》（川体群〔2022〕3号）要求，现将广元市澳源体育中心游泳馆2022年免费或低收费开放工作方案公布如下：

一、场馆简介

广元市澳源体育中心游泳馆，位于广元市利州区雪峰教育园区，由市澳源体育服务中心负责日常管理和开放，该中心是市体育局直属的全额拨款事业单位，现有正式编制7人。游泳馆占地约40亩，建筑面积14742平方米，座席1500座。内设50米标准比赛池、训练池、跳水池各一个及相关配套设施和功能用房，建设标准为乙级。项目总投资13797万元，11月开工，4月25日竣工并投入使用。游泳馆在市澳源体育服务中心指导下由市大蜀道体育产业公司具体负责开放工作，承担管理责任。游泳馆在确保赛事活动、竞技训练情况下，日常对外实施免费低收费开放（商业性赛事活动除外），并在主要入口明显位置制作安装免费低收费开放公示栏，公之于众，加强宣传。

二、免费或低收费开放项目、开放时间及收费标准

为规范和加强体育场馆免费开放管理，增强体育公共服务能力，提高场馆利用率，在保证广元市业余体校教学、训练和重要体育赛事情况下，该场馆对外实施免费低收费开放服务。

（一）游泳馆

1. 对外开放时间（有赛事活动除外）

广元市业余体校训练时间：

日常周一至周五下午18:30——20:30

双休日、国家法定假日、学校寒暑假：

(冬季) 上午10:00——12:00下午14:00——17:00

(夏季) 上午09:00——12:00下午14:30——17:00

训练泳道为比赛池2、3、4道

对社会免费开放时间

夏季：每周一、三、五早上07:00——08:30（开放负一楼训练池）

冬季：每周一、三、五早上07:30——09:00（开放负一楼训练池）

每年8月8日全民健身日全天开放（限人数开放）

对社会低收费开放时间

冬季夏季

早场09:00——12:0009:00——12:0020元/人

下午场14:00——17:0014:00——17:0028元/人

晚场17:00——21:0017:00——22:0038元/人

65岁以上老年人、残疾人、军人、消防救援人员持证购票价格为18元/人

注：上午场12点须清场，下午场不清场，在下午场结束前30分钟停止购票入场

2. 开放对象：机关、学校、企事业单位及社会团体、群众开展体育健身活动及65岁以下个人健身锻炼（进入2米以上深水区需持有深水证；65岁以上者须凭县级以上医院出具的健康

证明方能购票进场)。

3. 活动内容：游泳、健身器械锻炼。

4. 联系(监督)电话：

(二) 室外游泳池

1. 对外开放时间：6—8月的09:00—21:00

2. 开放性质：低收费开放

3. 联系(监督)电话：

(三) 注意事项

1. 各健身人员应根据自身身体状况选择合适的运动项目，并承担运动健身风险责任。

2. 各健身人员须严格遵守疫情防控的相关管理规定，并做好个人防护措施。

3. 健身人员可到澳体中心监测室免费进行国民体质监测。

三、计划举办体育赛事、体育活动、体育培训情况

注：赛事活动如有调整或变化，将及时向社会公布。

四、群众参加体育赛事和体育活动、接受体育培训、进行日常健身服务情况

(一) 室内体育场地

游泳馆计划全年接待不低于14万人次、月均接待不低于1.2万人次、日均接待不低于383人次、全年室内体育场地每万平方

米平均接待不低于17万人次。

（二）室外附属体育场地

游泳馆外围体育场地设施室外游泳池、全民健身路径计划全年接待不低于2万人次、月均接待不低于1500人次、日均接待不低于50人次；全年室外体育场地每万平方米平均接待不低于1.7万人次。

五、为群众身边的体育组织服务情况

截至2022年底，游泳馆将为4个运动项目俱乐部（群众体育组织）提供活动场所，会员总数达到1500余人。

六、成本支出情况

2022年游泳馆开放成本支出预计最低为605万元，其中水电气能耗支出最低为300万元，人工及药物费用最低150万元，维修维护、公益性赛事活动承办、培训等110万元，升级改造45万元。

网店运营方案篇九

绩效考核的作用工作成绩考评信息的主要用途之一,是对管理人员、员工提供反馈,让他们了解工作情况,分享了酒店前厅绩效的'考核方案,一起来看看吧!

一、总则

（一）目的

本方案适用于对前厅各岗位工作人员的考核。

（三）原则

定性与定量相结合，公开、公正。

二、考核内容

岗位类别绩效指标评分标准分值得分

行李

服务行李运送

行李寄存主动热情，件数点清，发放准确，手续完善，每发生差错事故1次扣2分

服务态度热情、礼貌、周到，不向客人索取小费。每发生1次客人投诉扣2分

前厅

接待

服务入住接待手续办理不超过3分钟，记录准确，每发生客人投诉或出现差错，扣1分

分房熟悉房态信息，分房准确，每发生差错1次，扣1分

特殊情况

服务态度礼貌、热情、周到，每发生一次客人投诉扣2分

总机

接听电话语言规范、迅速及时，抽查中发生长时间无人接听或占线，1次扣0.5分

接受留言应准确记录客人姓名、房号、留言内容，并及时转

告，发生1次漏转现象扣2分

商务

中心

服务服务意识态度热情，微笑服务，语言运用准确得当，每出现1次客人投诉扣2分

订票服务准确、及时，符合客人要求，每出现差错1次、发生客人投诉1次均扣2分

工作记录完整、准确，无人为差错，每出现差错1次扣1分

离店

服务客人离店

手续办理办理结账手续快速准确，提取寄存行李准确无误，每出现差错一次扣1分

离店信息

四、考核实施

s优秀90~100分薪酬上调3个等级或升职1级

a良80~89分薪酬上调2个等级

b好70~79分薪酬上调1个等级

c一般60~69分薪资待遇保持不变

d差60分以下减少5%的工资

网店运营方案篇十

1、建群目的要明确。

社群的建立旨在依托又省app平台，利用微信社群工具，吸纳大量精准粉丝，通过社群的互动，教化，引导等，成功的转化成又省平台忠实使用者推广者。

2、群公告：

01、群规制度群福利。

b□不定期免费送一些热销的爆品，不定期红包，专家干货分享和咨询。

02、管理人员职责

分配好群管理人数和职责各项工作内容，群主职责（群管理、群维护、规章制度执行、策划群活动、爆品预告与推送、话题、图文推送等）咨询客服（回答群粉提出的各种问题、群内互动、敏感话题转私聊）

03、进群欢迎词

群管理人员见新人进群必须@他进行新人欢迎，例如：@小李欢迎亲进群，请您先看公告，希望本群能给您的生活带便利，祝您在本群聊的开心，如果打扰到您，您可以设置免打扰模式。

04群文化，群导向

群文化：每日问候，推送健康小知识图文或视频，搞笑，正能量视频，群讨论话题。

群导向：通过维护建立老客户关系，吸引新粉入群。

01、社区建群，设计广告宣发的内容（内容另附）附上群二维码，让粉丝一眼能直观的了解清楚本群是做什么的，输出的什么内容，能给粉丝带来什么，引导粉丝扫二维码进群。进群后预告家用常规爆品抢购时间，现金红包发放，手气最佳者免费精品礼品赠送。提醒新人进群看群公告，提醒遵守群规章制度，并按要求操作，例如：修改群昵称。（管理越规范的群给粉丝的信任感越强，越会引起粉丝的注重）

02、线上线下可同时推进，线上以先盘活现有社群，和通过拉群换群的方式。线下以社区楼栋门口或电电梯口张贴广告为主，每个社区以早上7点、中午11点-12点、下午17点半-20点时间段为主。员工以分区方式进行张贴，每个社区为一个独立的社群。

01、共同取向，社群所有成员要有一人共同的价值取向，就是你要保证所有成员都有一个共同的爱好，做不到统一，要在群内引导教化，那就是又省的文化，自用省钱，分享赚钱，只有这样，在社群的。互动中才会轻而易举。

02、采用实名制，对于新加成员一定要严格审核，条件不符合的人不要加，统一的群名片格式，让群规范大家才能认真对待，这样给大家看上去你这群很正式，不像随便聊聊的，这样大家才会注视起来。

03、制度严明，要有一个制度来规范群的管理，写的可以明确一点，谁要违反了规定要遭受什么样的惩罚，都要写清楚。要让那些违反规定的人付出代价。

04、活跃社群，要让一个群活跃，群主本身就得活跃，身为一个群主也是一个带头人整天不说话，那还有谁会带头说话呢？当然，也要找一些喜欢聊天、活波开朗的人，这样能保证每天信息不断。

01、每日签到，从早上开始，起来就在群里打招呼，道个早安，也可以简单的发个小知识，健康养生类的，鸡汤什么的都行，只要适合多数人就行，同时也能带动其他成群里打招呼，就等于是群里签到一样，时间长了大家就会有这种习惯了。

02、红包带动分享，每一个小时，通过群控软件定时发送一款爆品产品，可以先发个红包带动一下，红包不必大，三两块就，名额也不必多，20个左右，越快抢完越让人感觉积极，发红包同时可以在红包里加上我们需要分享的商品名称或者一句介绍。比如说9.9某品特卖，某某商品限量抢购，当然也可以宣导公司，商品全部包邮，正品，7天无理由退换货等。红包一定要发的有价值，要起到宣传的作用，不能白发，虽然金额不多，带动氛围红包是最有效最直接最快速的方式，自然要利用好。不光要在红包上带有广告，还得趁大伙看到红包，抢到红包的同时，在群里多发些关于又省的介绍，比如又省的方便性，实用性、案例：每天收入多少，每单节省多少等等素材。可以是文字，也可以是图片，也可以是视频，这样长期以往，大家会对又省逐渐产生信任感。

03、选择群人气商品，多发布群成员更有兴趣的商品，可以通过长期对群成员的了解，基本也可以分析出来，哪些类目更多人喜欢，更容易下单的，所以尽量选择这些类目发布。

04、与老客户建立关系配合演出，让自己的老客户忠实客户，扮演配合的角色，为什么是老客户忠实客户，因为他们有购物体验，对平台和商品都认可，更认可你，那么简单让他们在你分享商品时配合一下，也不需要夸张，实事求是的讲就行，重点是配合你，响应你，因为客户一名顶你十句，客户之间更信任，更愿意听。

01、活动创意案，要求简单明了，把活动的创意展示出来，活动基本内容，活动主题，活动时间，活动要有热点性，有趣性，实用性。

02、活动执行案，活动分析，活动目的，活动形式，效果预期和目标，活动详细情况，费用预算，活动流程，活动规则。

例如：针对群内老客户，定期抢红包手气最佳者可送当天推送爆品，免费包邮到家。

拉20人进群者，可在原有加油额度上，奖励1000元加油额度等

新用户注册成功首日成功购买商品5单，可领取1000元加油额度