# 店长个人工作计划(通用13篇)

来源：网络 作者：翠竹清韵 更新时间：2025-04-14

*计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。店长个人工作计划篇一20\_\_年，我刚做两个月的服装店店长，一些问题还不会处理，部分原...*

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理的工具。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**店长个人工作计划篇一**

20\_\_年，我刚做两个月的服装店店长，一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作潜力得到提升，认真做好一名店长，现将工作计划如下：

1、加强规范管理，鼓励员工用心性，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、认真贯彻服装店的经营方针。

同时将服装店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。

3、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用心性，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群众。

4、以身作则。

做员工的表率，不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从服装店整体利益出发。

5、处理好部门间的合作。

6、加强和各部门、各兄弟服装店的团结协作。

创造良好的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

**店长个人工作计划篇二**

经过在公司两年多的工作和学习，我对xx连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在xx这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。现制定以下工作计划。

每天都要检查所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

在检查工作之前，要反复琢磨一下检查重点，那样就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。要表现出很内行的样子，实际上早巳不是这方面的专家了。最好每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散精力，也不要让任何事情打断例行公事。这样所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时要按照选择的重点进行检查，而不是按照员工提供的重点进行检查。如果没有自己的重点，那就可能被员工牵着鼻子走。时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问员工的管理人员他们工作得怎么样，知道他们会怎么回答。必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样才能看到想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会听从指示，但不要问他任何问题，要对他管辖下的员工提一些问题，这是能够得到直接回答的唯一途径。

要记住，检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解自己。所以要多问，细心听取回答，让员工水命他们怎样改进了自己的工作。如果让他们说，他们是会说明的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

如果不能采取必要的行动改正曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别！

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，xx就会失去措施和方向。因此，命令是使xx上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。

**店长个人工作计划篇三**

[一]、职责与职权：

1、协助经理制定服务标准和工作程序，并确保这些服务程序和标准的实施，

2、根据客情，负责本部门员工的工作安排和调配，作好交接班工作，编排员工班次和休息日，负责对员工的考勤工作。

3、在营业期间，负责对整个餐厅的督导、巡查以及对客沟通工作。

4、负责实施前厅员工的业务培训计划，负责下属员工的考核和评估工作。

5、妥善处理对客服务中发生的各类问题和客人的投诉，主动征求客人意见，及时向经理反馈相关信息。

6、检查结账过程，指导员工正确为客人结账。

7、督导服务员正确使用前厅的各项设施设备和用品，做好清洁卫生保养工作，及时报送设备维修单，控制餐具损耗，并及时补充所缺物品。

8、督导员工遵守饭店各项规章制度及安全条例，确保就餐环境清洁、美观舒适。

9、完成经理交办的其他工作。

[二]、任职条件：

1、热爱服务工作，工作踏实、认真，有较强的事业心和责任感。

2、熟悉餐厅管理和服务方面的知识，具有熟练的服务技能。

3、有较高的外语会话能力和处理餐厅突发事件的应变能力及对客沟通能力。

4、熟悉宴会、酒会、自助餐的服务程序，能够协助经理进行各种形式的宴会、酒会、冷餐会、茶话会、展览会等等的设计布置及安排。

6、组织能力较强，能带领部属一起做好接待服务工作，为客人提供满意加惊喜的服务。

7、旅游大专毕业或具有同等学历，有从事餐饮服务工作三年以上(西餐服务两年以上)的工作经验。

8、身体健康，精力充沛，仪表端庄、气质大方。

[三]、工作内容：

1、注意登记好部属的出勤情况，检查员工的仪容仪表是否符合要求，对不合格的督促其改正。

2、餐前的准备工作：(1)、了解当天各宾客的订餐情况，了解宾客的生活习惯和要求。(2)、根据当天的工作任务和要求分配部属的工作。(3)、开餐前集合全体部属，交代当天的订餐情况，客人要求及特别注意事项。(4)、检查工作人员的餐前准备工作是否完整;调味品、配料是否备齐;餐厅布局是否整齐划一，门窗灯光是否光洁明亮，餐台布置是否整齐美观;对不符合要求的要尽快做好。

3、开餐期间的工作：(1)、客人进餐期间，领班要站在一定的位置，细心观察，指挥值台员为客人服务。(2)、对重要的宴会和客人，领班要亲自接待和服务。(3)、对客人之间，客人与值台员之间发生的矛盾要注意调解，妥善处理，但不准介入客人之间的矛盾与争吵，自己处理不了的要及时报告经理处理。(4)、客人就餐完毕需要督促值台员将帐单汇总交给客人结帐，防止漏单。(5)、开餐过程中，注意对部属进行考核，对服务好的或者差的，效率高或低等均要记录，在餐后进行奖励或批评。

4、收市后的工作：(1)、收餐具：收餐后，督促值台员按收市工作程序及标准迅速收拾台面餐具，集中到备餐间送洗碗间清洁消毒。(2)、布台：收好餐具，换上干净的台布，按摆台规格摆台，恢复餐厅完好状态。(3)、清洁餐厅：做好上述工作后，搞好餐厅卫生，保持餐厅的洁净美观。(4)、部属做完上述工作后，要进行全面检查，检查合格后通知员工下班。(5)、将当天的工作情况及客人反映、开餐中出现的问题，重要宴会和客人进餐情况，客人投诉等等做好记录并向经理报告当天工作。

[四]、权力1、有调配所属员工工作的权力。2、对所辖范围员工，有奖惩、晋升或调换工作岗位的建议权。

**店长个人工作计划篇四**

。

依据zz年工作总结中我们所掌握的本店经营状况及我们在工作中总结出的经验与不足之处，并根据上级的指示精神而确定的20\_\_年本店经营方针，为了明确20\_\_年度工作重点及有计划的围绕工作重点开展本年度的工作，现特制定20\_\_年工作计划如下：

一、工作内容（工作重点）：

1、制定20\_\_年业绩目标与营销策略。

2、春节前的准备工作。

3、员工的教育培训、激励与考核工作。

4、创新点。

5、成本管控。

6、服务品质提升。

7、各项预案的拟定及演练及修正与完善。

8、新歌添加与系统、硬件的抽查。

9、学习计划，做一名合格的ktv经理人。

二、工作方法与时间。

（一）业绩目标与营销策略。

1、一月份中旬制订出20\_\_本店业绩目标，并细化到每月的业绩目标中，使我们每月的业绩目标明确；营销策略方面，目前阳泉自由风、神话等娱乐场所陆续开业，我们面临着行业竞争，所以要求我们应有足够的准备加以应对，首先锁定本店的目标消费群体是最重要的，故大力推销本店会员卡，吸纳本店的固定客户群成了当务之急，从元旦起至农历正月末，正值本店的待客高峰期，我们一定要利用这个好时机运用方法大量的推广及促销会员卡：

2）、十九日培训上岗进行专职销售会员卡；

4）、办理本店的vip储值卡可免费赠送本店会员卡。

2、一月份正值学生寒假返乡，应看准时机拉拢这批消费群体，本月十日即应开展学生卡活动，将预热期计算其中，活动越快开始实行越好。

3、战线应扩大到平定县和盂县，这块市场我们应先入为主。利用春节的噱头运用电视媒体向平定县和盂县人民拜年！进入三月份新年过后再利用媒体做一些宣传造势我觉得非常有必要。可利用调频广播、短信群发、公交车及站牌、dm单页做些低成本的广告，了解一下两地市场消费潜力。可以的话再下大气力抢占本店在两地的市场份额。

4、进入三、四月份，待客量较二月相比呈下降趋势。这样就需要我们想点子来应付，挑选阳泉市各个行业的no1！主动出击与对方洽谈合作，实现互惠及双赢，共同分享客户群体，资源共享。使之能够缓解待客量的下降对业绩造成的下滑影响。

5、四月份可搞一周年店庆，利用店庆期间推出一系列优惠措施吸引消费群体的加入。

6、进入暑期针对于学生证欢唱活动可继续开展。

7、八、九月份可搞公益活动，（建议协助施华洛或纽约搞一场集体婚礼，产生的社会效益共享。本人在安徽马鞍山时一家广告公司举办的集体婚礼收效不错。）用来提升本店在阳泉市的知名度与口碑。

升晚班人气，对整体业绩也起到一定的带动作用。

9、每个法定及特殊节日前半个月开始策划节日的营销活动，并于例会上提出由所有干部讨论，提前做好活动宣传。

10、了解自己、了解市场、了解对手。年前针对阳泉的娱乐场所进行一次针对竞争对手的大规模的市调。除此之外还要进行市场调研、消费者调研、产品调研。根据这些了解的情况随时对营销策略进行修改、补充、完善。

（二）春节前的准备工作。

进入二月中旬就是农历春节与情人节，一月二十日即开始节日前夕的准备工作：包括人力储备、物品安全量制订、物品采购、商品安全量制订、商品进货备量、机具调试、大厅及现场布置、节日期间的订价策略等准备工作。

（三）员工的教育培训、激励与考核工作。

员工培训方面结合企业文化教育、心态教育、工作流程教育、销售技能技巧教育。三月中旬整体进行一次回训，将现场入职不满三个月员工及日常表现存在问题的员工抽出进行回训。培训期为半个月，制定员工培训计划与培训日程表，培训期间分别运用理论课、体能课、视频课按照员工培训日程表一步一步贯彻落实。并在培训结束后，对员工进行各方面的综合考核，考核合格才准予上岗，不合格者拉回重训。

（四）创新点。

每月思考出一个对公司有利的新点子，含经营管理、市场营销、员工激励、现场改进等方面。务实的提出具有可操作性、效果显著的新点子，并以书面报告的形式提请上级指示。

（五）成本管控。

三月份制订一份详细的成本管控计划，使成本控制有章可循、有法可依：含水、电、食堂、现场易耗品、发票、人事、超市售卖采购价及询价机制等涉及多个方面的成本管控。规划我店低成本管理手段，从而降低成本、提升利润。

（六）服务品质提升。

2、每月评选服务之星，以干部的评价、员工的选举、顾客的意见为评选依据，激励员工在工作中做好服务品质。

3、每一至二月至店外参观学习，学习后立即将值得借鉴的措施、方案予以记录，整理成书面报告及时上报总经理。并在干部会议上讨论，经讨论如切实可行，马上予以实施。

（七）各项预案的演练及修正与完善。

现场的各项预案已拟定，但可能存在人员无实践经验遇事可能会惊慌失措导致预案内容不能贯彻落实、及出现的状况叙述不充分、预案处理方式不够得体、预案不完善的问题。故需要进行各项预案演练。

1、消防演练。

此项为店内危机管理的重中之重，故应经常进行消防演练。计划每季度必须进行一次消防演练，通过消防演练的消防分组让员工了解自己所负责的任务，并掌握一定的消防知识。

2、系统故障模拟演练。

1）、按照预案进行预防，抽查预防事项的执行很重要；每周定期抽查一次预防措施的落实情况，并登记。

2）、每两个月进行一次模拟演练，模拟现场发生的系统故障导致的现场可能出现的状况，并及时按预案予以解决。

3、临检演练。

**店长个人工作计划篇五**

刚做两个月的店长一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作潜力得到提升，认真做好一名店长，现将工作计划如下：

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。

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用心性，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群众。

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。

加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工大的工作热情，逐步成为一个优秀的团队。

为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，

用心热情为顾客服务，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。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到用心的“我要干”。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。

**店长个人工作计划篇六**

在x总的英明领导下，本人在x年度，基本完成了相关工作任务，当然这其中肯定还有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照领导的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬公司群狼博虎，无坚不摧的理念，全面开展新学期的准备工作也已就绪，为了更好的进行本学期个人工作，为了能更好的教育幼儿，使幼儿能够健康、快乐的成长，切实的配合学校工作，替幼儿父母分忧解难，本人根据中班幼儿的年龄特点及需要为基础，制定了个人工作计划如下：

一、“人生应有目的，否则你的努力将属徒然。”

为教育事业奉献我的一生，这是我的理想，也是我的目标。其过程是艰辛的!我目前打算尽快提高学业，让自己有扎实的知识储备，从而更好地适应时代的脚步。

二、不断地挑战自我。

一位理想的教师，应善于认识自己、发现自己、评价自己，从而树立自信。自信使人自强。只有自信，才能使一个人的潜能、才华发挥至极致。教师要不断地挑战自我，不断地追求成功、设计成功。

三、善于合作，具有人格魅力。

我作为文博的一分子，会努力地、真诚地与老师们融洽相处，做一个受欢迎的的老师。另外，我、童老师、丁老师一起承担中一班的教育教学工作。我将做到与他们和睦相处，并将我们之间的效应发挥最大。

四、充满爱心，受孩子尊敬。

关心和热爱每一个幼儿，关注每一个孩子的点滴成长，尽自己最大的努力满足孩子发展的需求，树立起“一切为孩子”的崇高思想。为人师表，在日常生活中时刻提醒自己，加强自身修养，为孩子做表率。关心集体、关心他人，团结协作，进一步提高自己为人处事的能力。

五、追求卓越，富有创新精神。

教师应当是教育家，而不是教师匠。他们的区别，就在于是否追求卓越，富有创新精神。教师应该是一个不断探索、不断创新的人，应该是一个教育上的有心人。

六、勤于学习，不断充实自我。

勤于学习，充实自我是成为一名优秀教师的基础。教师跟其它专家不一样，需要多方面的知识，一个知识面不广的教师，很难给学生人格上的感召。孩子年龄越小，他们对教师的期望越高，他们越把教师当作百科全书。在他们眼里，教师是无所不知的，而如果智坤教育教师是一问三不知，他们就非常失望。所以，教师最重要的任务是学习，是完善自己的知识结构。

文档为doc格式。

。

**店长个人工作计划篇七**

我的餐饮店，迎来了20xx年，在这新的一年里，为了让我的店的生意越来越好，我要制定全新的店长工作计划。

1、第一季度：佳节欢乐宴。 建议一月份以早茶为卖点;二月份以年夜饭为卖点;三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动;五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介;六月份推出“清凉一夏”活动月。

3、第三季度：建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴;九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动;十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你—一种热辣辣的迷香”炭烧美食节;十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质

(1)严格劳动用工制度，餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取，保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2)完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，餐饮部管理人员首先明确了培训要具有\"目的性\"、\"实用性\"、\"时间性\"的指导思想。其次成立培训小组，再三是制定培训方案，采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训;每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展\"推销手册\"、\"服务知识、技能\"、\"咨客服务规范\"、\"酒店管理知识\"、\"出品质量\"、\"促销业务知识\"、\"英语50句\"、\"礼貌用语\"、\"安全卫生知识\"等培训。

(3)规范菜品试菜制度，为更好的推广我店餐饮产品，对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

2、规范管理完善制度

(1)健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作，由上而下层层落实管理制度，实行对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

(2)完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指令得到及时落实执行。

(3)建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4)加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5)提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为xx年工作重点。

(1)完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2)健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3)加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展 增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高了知名度，取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。

4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

1、强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依据制度加强控制。完善《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》等。

**店长个人工作计划篇八**

。

20\_\_年转眼过去，20\_\_年接着到来。在一年年首接岁末，对20\_\_年作为地区的负责人一年来的工作做个总结，酸甜苦辣、失误与成长、分析与共享自己的经验与教训，希望在20\_\_年能有更多的收获与进步，对公司及自己都有个好的交代。

一、人员方面。

1、目前直营店在职人员有31人，储备9人。

(1)区域人员情况。

20\_\_年区域总入职68人，现在职31人。有30人先后离开工作岗位，包括7人被辞退(不符合公司要求3人;不符合工作岗位要求4人)，外派到其它片区12人，辞职18人。(20\_\_年1月-4月期间的记录不全，会稍有出入)。

店长对一个店里面的工作起着至关重要的作用，市场的分析、销量的提高、客诉的处理、店员的培养与管理都是一个店长所直接接触到的工作，没有一个店长是十全十美的。七个店长中各有长短、只要服从管理、不掩饰自己的缺点就可以相互提高共同进步。对一个店长的成长要有耐心。帮助与培养是管理工作的重点，如果有更优秀的来取代不合格的，要做到以事论事，不可以无缘由的几顶帽子给扔过去。

绝大部分员工跟顾客都是很好的，如果在员工间出现了这样那样不和谐的问题，我宁愿相信是管理方面出了问题。所以只要解决好管理方面的问题员工方面是不会出什么问题的。

(2)区域人员流动情况：

通过图3，的人员流动量是很大的，当然一个主要的原因与今年7月份的验证学历有关。在员工辞职方面主要有以下几个原因：

a、心态原因：当领导给了某个员工很大的工作信心，给了她一个比较不错的承诺让她相当的有成就感，但是某一天她发现这份承诺无法得到兑现，巨大的成就感及信心变成了失落，心理上的失衡会造成其主动辞职。

b、经济原因：无积蓄。缺乏在生活下去的勇气，辞职回家。

c、休息原因：工作无双休日、节假日，一部分员工会在此方面无法做出让步造成辞职。d、环境原因：宁愿去办公室做文员不想到店里面去。

e、工资原因：有员工会反映无保险无节假日我们的工资不占优势。

f、地域原因：店面位置距离员工租房地点太远，也会造成辞职。

每个辞职的员工都有自己辞职的不同原因，但是留下来的员工却有留下来的相同原因，爱公司珍惜这份工作的机会。

所以结合以上辞职原因，我们的招聘工作的重点主要放在应届毕业生上，但是如果不重视在员工对公司的感情方面的培训的话，员工的离职率会比较大。

(3)员工的流失是否会对销售造成很大的影响。

结合区域的情况，人员流失对销售情况的影响并不明显，7月份左右因学历等问题上海离职人员11人其中包括3个店长，当时我们的压力前所未有的大，办公室人员像救火一样从这个店跑到那个店，但是七月份的销量同期相比销的还算可以，一个店里面能够保证有一个比较稳定的店长或老店员应该不存在什么问题。

小结:人员的相对流动会给店里面不断补充新鲜的血液，会让店长及老员工有一种想要表现的欲望，不但不利于懒散气氛的形成反而会对工作积极性起到一定的作用。但是一定要做好员工的储备工作，这样管理方面才不会显得被动。

二、销售、店铺方面。

(一)销售情况总分析。

20\_\_年各店总销量为：一千三百九十六万八千四百三十九元。

1、销售情况总分析。

图表1本年度总销量为13968439元，销售最好的月份为10月份，其次为11月份、9月及7月份，所以区域今年的销售旺季基本上就是在10月份的前后，与去年相比少了一段时间，去年的销售旺季是集中在5月份前后及10月份的前后有两段销售旺季期;5月份拿销售比较稳定及突出的来看，这个月均是两店年度销售最差的月，再结合的实际情况在五月份前后我们的销量一度萎靡不是偶然的，应该是与的举行有着直接的联系，因为在这一段时间里各店有一个共同的反应那就是客流量突然少了很多，尤其是店这个问题非常的突出。而且在这个时间段上不仅我们红木其它的现代家居销售情况也不理想。

2、各直营店销售情况分析。

(1)、由图1可以看出在这一年里，销售比较突出的是店，在销售旺季期每个店都有比较好的表现的时候它会有更好的表现，但是它的销量与商场的一些活动直接挂钩，因为它地处比较偏僻，在销售旺季期商场的活动会带来很多的客流，所以它的销量也会明显的上去。

(2)、在图1中销售比较平稳的是店，因为它的位置在市中心，客流量相对来说比较稳定，所以除了五月份的突然下降及11、12月份的商铺撤场来看它一年的销量都很稳定。

(3)、图1中显示区域最有规律及代表性的直营店应该算店，店虽然很小，只有90平米。但是从图1来看它一年的销售情况非常符合市场规律。它5月份前后的销售旺季期及10月份前后的销售旺季期都很明显。也就是说在本年度中店还是有两段销售旺季期的。这与它所在商场及商场的位置有很大关系。所以我们在这边的店面如果面积大一点的话，一年里应该会有不错的销量。

(4)、店7月份开业以后，销量稳步提高，整个销售趋势来看都很不错，在来年的销售中应该会有很大的潜力及不错的表现。

(5)、在图1中年度表现较弱的为店，刚开业但是它开业前两个月的销量不亚于店，所以后期的销售情况还有待观察。

3、3、各店租金情况分析。

(1)、本年度在面积最大，租金最高。年销量为4773466元，年租金为1087800元。年销量租金比为：4.39;20\_\_年度的总销量为4017736元，年租金为865800元，年销量租金比为4.64。虽然今年年度销售提高11.88个百分点，但是在租金、材质价格及员工工资都同时提高的基础上销量提高度所占的比例非常的小，可以说今年的销量很不理想。(本年度3月份装修，影响了一个月的销量)。

(2)、店7月份二楼撤的场，没撤场前面积有1346平米，租金117720元;7月份撤场后面积506元，租金65974元。20\_\_年总销量为3592722元，年租金为1153910元(略有出入)年销量租金比为3.11。

(3)、店本年度总销量为844826元，年度总租金为160050元。年销量租金比为：5.28。

(4)、店本年度总销量为1473202元，年度总租金为327600元。年销量租金比为：4.50。

(5)、店本年度总销量为1051778元，年度总租金为921456元。年销量租金比为：1.14。

(6)、开业均不到半年时间，在此不做分析。

(二)影响销售的原因分析。

一产品及店面等原因影响销售情况分析。

1、材质原因影响销售情况分析。

(1)、各材质年销量占年总销量的百分比红酸枝：45.13%;鸡翅木：31.33%;紫檀：6.315%;越黄：1.765%;布艺：0.87%;工艺品：1.17%;螺钿：0.06%;花梨木：13.03%;围屏：0.33%。

(2)、各材质销售情况分析。

全年红酸枝的销量虽然占主体，但是主体地位不明显。因为酸枝每公斤的价格均在鸡翅木的两倍以上，但是销售比例上只是略高于鸡翅木。并且在全年中有六个月的鸡翅木的月销售总额远远的高于红酸枝的月销售总额分别为2、4、5、6、7、8月，鸡翅木的销量占如此高的比例，也会直接影响到我们单月及全年的总销售额。

花梨木从六月份开始上市，在8.10.11月份也有不错的表现;紫檀的销量也占据了一定的比例比越黄销的要好，但是总额也不突出。

除家具外，工艺品的销量在布艺、挂屏、围屏里所占的比例最高。

(3)、影响材质销售方面的主要原因及建议。

制约酸枝销售情况不理想的原因主要集中在：

a、不能写学名，让一部分顾客在购买时产生心理抗拒。

b、订货时不能满足顾客拼板的要求，让部分顾客不放心购买。

c、红酸枝产品出样过少。

这三方面的原因之所以比较突出主要是因为在同商场的其它的红木品牌，他们基本上都能写学名，订货方面的操作也比较灵活。以红酸枝的出样为主，年年红花梨较多，酸枝会在学名上写基材、辅料，显得专业一点。友联(代理商)店里面的产品材质会乱，一律学名标识。但是装修及摆设方面会显得高档。倒是元亨利同样拒绝学名，但是可以承诺顾客的拼板要求，以酸枝产品出样为主。

建议:克服这方面主要措施是提高店内的档次感，现在开的新店整体档次已经上去了很多，而且现在广告推广我们也已经很占优势了。但是在产品布置方面还是存在很多不足。零零散散的不配套产品;新店开张配套过来的鸡翅木与花梨木，首先产品档次感上不去，其次鸡翅木较暗的灰色与花梨木较暗的黄色搭在一起出不来红木那种稳重感觉。

过乱的布艺搭配，不仅无法提高档次反而在视觉上会显乱。布艺配套不宜多，更忌不配套的乱。主打产品上要全要配套，通过陪衬我们的家具而让家具、布艺及店面三者在档次感上有一个提升，而现在最大的问题是店面与家具及布艺的凝聚感不强，还有挂屏也有点杂乱。希望能够在发货方面尤其新店的发货方面加强备货方面的沟通。

2、店面原因与销售情况分析。

(1)、家具商场情况分析。

(2)、红木品牌市场情况。

(3)、所在家具商场的情况。

a、地处，郊区偏远。20\_\_年开业新商场。商场面积位于家具行业之首，商场品牌加上广告宣传力度再加上国际家具村的卖点后期市场应该会不错。

b、店地处普陀区市中心，地段繁华、客流量大;商场20\_\_年开业，管理及广告力度都不行。现各商家已开始撤场，楼上只剩下1家楼下有3家。我们现在应该计划撤场时间。

c、店地处普陀区澳门路，此地段人流量也很大，99年开业已有12的时间，商场比较成熟，商场品牌、广告力度地段都很好。应该会有稳定的销量。建议此商场换一个较大的店面。

d、店地处闵行区吴中路，商场地段也不错。99年开业已有20\_\_年的时间，商场成熟，品牌方面也不错。只是在商场比较侧重布艺在家具方面会弱一点。

e、地处浦东杨高南路，郊区偏远。商场20\_\_年开业已有9年时间，商场成熟，但是档次不高，美联进驻时间最长有3年的时间。销售情况还不错，后期的销售情况有待观察。f、地处普陀区真北路，新商场20\_\_年7月份开业，边上的老商场20\_\_年开业，在上海四家红星美凯龙里算最好的，明年的销售情况应该会有不错的表现。

g、地处浦东沪太路，店面较小，位置郊区偏远。20\_\_年5月份开业，新商场。

(4)、所在商场中竞争品牌的市场情况。

二、竞争原因影响销售情况分析。

(1)、同商场内其它品牌的竞争情况。

由连天红所在本商场所占的市场情况中可以看出上海的7家直营店，在7家商场中都不是销售最好的品牌，每家商场中销售最好的品牌年销售额都在我们的两倍以上，元亨利、大家之家一家店的年销售比我们七家店在上海的年销售额还要高出很多。这说明我们品牌在上海的市场竞争中只占据了很小的比例。

广告效用让我们的订单数增加了，对于来说销售额却没有增加多少。各店在一年的销售中超过30万的单子一共接了3个，无一单超过40万的。订单数额多数都集中在10万左右，所以要提高我们的市场份额，必须在大顾客的竞争方面增加力度。

(2)、不同区域间的竞争情况。

在商品质量方面通过跟店里面师傅的沟通及对其他品牌的了解及观察，我们一直处在一个比上不足比下有余的的情况。主要是在细节方面的处理上不到位，一年中所表现出来的主要方面有：

(1)、高低脚的情况较严重，如果是普通的桌椅店里面的师傅可以解决。但是出现在铜件包脚的家具上面就很难解决。一批货里面会出现多件家具存在高低脚的情况。

(2)、隼卯结构，部分家具隼卯结构不配套。卯过大隼过小，卯眼多出的地方用木屑来填补，百联店已有顾客反映此问题。师傅也感觉到了此问题的严重性。

(3)、拼板，桌面多次出现5厘米左右的拼板。已有因此情况造成顾客退货的情况出现。

(4)、色差，较大的色差现象依然存在。

(5)、过大的收缩缝影响产品的美观。

总之，产品的质量在不断的提高，大家有目共睹。但是在细节方面的处理上还有待加强，从整体来看我们的家具质量让大部分的顾客都很满意，尤其是雕刻方面。加强产品的质量，把好产品的出厂关同时降低售出产品出现质量问题的情况。会让顾客对我们的产品更有信心，从而不断的提高销量。

小结：

通过以上分析，影响年销售额在这方面的主要原因有以下几点：

1)、由于部分商场偏僻及无广告投入影响到了我们的销售。在五月份显得非常明显，月星店在五月份时通过图1可以看到有个明显的上冲，这是因为月星商场的位置不偏而且商场有自己的活动、广告推广。

2)、五月份的世博会对我们五月份的销售造成了一定的冲击。除月星在五月份有一段小小的上冲外，其它几家店在五月份无一例外的销售萎缩，百联店跟吉盛伟邦店表现的尤为明显。

3)、在上海同商场的红木品牌竞争中我们不占优势，面对上海的本土品牌及其它品牌的竞争，我们的优势不突出。尤其是在大顾客的竞争上就更显被动。在年销售过千的店面中，她们都有自己过百万的大订单，而我们过40万的订单都绝迹，这是我们提高销量的一个突破点，也是一个值得思考的问题。

4)、产品的配套不全、店内样品不全、订货时间的过长以及过多的鸡翅木、花梨木的出样也是影响到我们销售的一方面原因。

5)、连天红其它区域直营店的增多分解掉了我们一部分顾客。

6)、产品质量问题的出现降低顾客对我们产品的信心，影响再次购买及介绍朋友过来购买。

四、顾客原因影响销售情况。

(1)、成交顾客总分析。

由图表四可以得出我们成交的顾客中所占比例最大的一部分是通过广告及网站成交的，这部分顾客在一年成交的顾客总数中占了31.97%，仅次于这部分的是我们的老顾客，老顾客的比例占了一年中成交顾客比例的30.15%，其次是通过所在商场找来的顾客达成成交的，这一部分的比例为24.09%;当然通过老顾客、朋友介绍达成成交的`比例虽然排在最后，但是这块比例也不可小看，它也占了12.73%，那么随着我们顾客的不断积累及店面开业时间的增长，相信这个比例也会相应的增长。

**店长个人工作计划篇九**

店里马上就要迎来新的\'一年，我作为店长，面对接下来的工作，我要从过往一年里吸取教训，做好新的工作计划，便于我的工作可以进行顺利。

1、参与制定合理的餐厅年度营业目标，并带领餐厅全体员工积极完成经营指标。

2、根据市场情况和不同时期的需要，与厨师长共同商讨并制定餐饮促销计划，并在实施过程中收集客人反馈意见加以改进。

3、制定员工岗位职责和服务标准程序，督促、检查餐厅管理人员和员工按服务标准对客服务，不断提高服务质量和工作效率。

4、抓好员工队伍建设，掌握员工思想动向，通过对员工进行评估、考核，为优秀员工提供晋升和加薪机会。

5、安排专人负责制定员工培训计划，并组织员工参与各项培训活动，不断提高员工服务技能、技巧以及服务质量，提高工作效率。

6、至少每月召开一次餐厅全体员工大会，分析、通报餐厅每月营运指标、收支情况，解决目前存在的问题；听取员工对餐厅内部管理和对外销售的意见及建议，让员工广泛参与餐厅的管理工作。7.与厨房密切配合，检查菜品出菜质量，并及时反馈客人意见，改进菜品质量，满足客人需要。

8、建立餐厅物资管理制度，加强餐厅食品原料、物品的管理，安排专人负责食品原料、物品的领取和保管，检查前厅及厨房的食品、原料成本是否过高，确保各项成本的转进、转出得到体现，合理利用水、电等资源，减少浪费，降低费用，增加盈利。

9、抓好餐厅卫生工作和安全工作，安排专人负责检查餐厅清洁卫生，定人定期清洁整理餐厅各个区域，为客人提供舒适、优质的用餐环境。

1.利用各种媒体渠道广为宣传，增加餐厅在本地的知明度，并锁定目标客户群，加大对目标客户群的宣传力度。

2.建立常客联系档案，与客人建立良好的关系，并通过面谈、电话访问等形式征求客人意见，处理客人投诉，销售餐厅产品。

3、牢牢抓住小六汤包的企业餐饮文化，从餐厅的装修装饰风格和高质量餐品出品，以及热情温馨的服务，最大程度的展现这种小六汤包的文化主题和内涵，抓住了这一卖点，将使餐厅具有无限的生命力。

本餐厅位于西安繁华地段，已经有了比较好的餐饮氛围，人流量及客户群也不是很大问题，正因如此，周边相对成熟的快餐厅，豆浆店，咖啡馆，面馆，海鲜餐馆，川菜馆等等，这些琳琅满目的餐饮形式都是我们不同程度上的竞争对手，因此我们在经营上应该从一下几方面着手：

1、经营项目：我们要在避其锋芒的同时，发扬自己的特点，产品上不要以品种数量取胜，要集中力量，把“小六汤包”这一本餐厅的招牌产品做精做好，拳头攥紧了打出去才有力量。

2、产品在保持以汤包为主，弘扬陕西特色饮食的基础上，辅之精致凉菜、家常热菜、特制蒸碗，注重科学饮食、合理搭配，真正做到踏踏实实为百姓服务。

3、从长远来看，继续开分店，实行多店经营，是我们努力的目标。

今后的工作中，我将始终坚持“品质优良、价格低廉、环境舒适、服务周到”的经营理念精益求精，并以此计划为基础，很据餐厅的具体运营状况和产生的问题，不断改进。

**店长个人工作计划篇十**

我的餐饮店，迎来了20xx年，在这新的一年里，为了让我的店的生意越来越好，我要制定全新的店长工作计划。

1、第一季度：佳节欢乐宴。建议一月份以早茶为卖点;二月份以年夜饭为卖点;三月份以私房菜为卖点。

2、第二季度：建议四月份以清明祭祖推出“金猪祭祖”、“鹅肉飘香”专题外卖活动;五月份以“瓜果飘香入菜来”健康菜肴推介;六月份推出“清凉一夏”活动月。

3、第三季度：建议七、八月份开展“十二星座美味手札”，根据十二星座的性格特点推出不同款式菜肴;九月份推出“澜亭”团圆月赏月活动。

4、第四季度：建议十月份推出“蚝”情万丈生蚝美食月活动、无“蟹”可击美食月活动;十一月份推出冬日进补炖汤系列、“烤烤你—一种热辣辣的迷香”炭烧美食节;十二月份推出“婺菜也spa”系列美食菜肴、“澜亭十大招牌菜”年度盛宴活动。

1、完善劳动用工制度、培训制度、提高员工整体素质。

(1)严格劳动用工制度，餐饮部招聘新员工符合条件的择优录取，保证招工的质量。同时上级领导深入员工之间挖掘人才、不断充实队伍。通过现有员工介绍的方式招收有从业经验的服务人员。

(2)完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，餐饮部管理人员首先明确了培训要具有\"目的性\"、\"实用性\"、\"时间性\"的指导思想。其次成立培训小组，再三是制定培训方案，采取理论与实际相结合、以老带新的方式分期分批进行培训。例如，每月一次管理培训、安全卫生培训;每周二次促销培训、服务知识、服务技能培训等。再四，定期进行考核，全年开展\"推销手册\"、\"服务知识、技能\"、\"咨客服务规范\"、\"酒店管理知识\"、\"出品质量\"、\"促销业务知识\"、\"英语50句\"、\"礼貌用语\"、\"安全卫生知识\"等培训。

(3)规范菜品试菜制度，为更好的推广我店餐饮产品，对推出的产品由厨师长定期做专项培训。

2、规范管理完善制度。

(1)健全管理机构由餐饮部领导、分部门组成的质量管理小组。小组既分工又协作，由上而下层层落实管理制度，实行对管理效益有奖有罚，提高管理人员的整体素质，使管理工作较顺利进行。

(2)完善餐饮部的会议制度。会议包括年终总结会、季度总结会、每月经营分析会、每周例会、每日检讨会、班前班后会、财务监督稽查会、卫生安全检查汇报会等，确保上级指令得到及时落实执行。

(3)建立出品估清供应监督制度。为了最大限度降底估清品种，协调各分部门做好出品供应工作。每天早、午、晚市检查出品供应估清情况，对当市估清的品种设专薄记录，同时到有关分部门核实查证。并要求管理人员签名，以分清责任。

(4)加强协调关系。酒店分工细环节多，一项工作的完成有赖于各部门之间的协调合作。

(5)提高综合接待能力。全面抓好服务规范、出品质量、使接待能力提高。在做好各类社团宴会、酒会、喜宴、自助餐、会议餐接待的同时，还做好高级领导和各大公司、酒店的各类型宴会接订。

3、队伍的稳定：针对餐饮服务人员流动性较大的现状，为稳定酒店餐饮服务，建议我部将稳定队伍的工作作为\_年工作重点。

(1)完善部门工作流程，降低员工工作强度，杜绝重复工作现象。

(2)健全奖罚制度，对有培养前途的员工给予宽松的发展空间和晋升机会，使员工产生对酒店的归属感。

(3)加强员工培训使其在店期间学习到相关从业知识。

随着餐饮业竞争的日益激烈，定期的市场调查、经营分析，准确的市场定位，才能使我们的产品保持长久的市场占有率。

1、与当地婚庆公司合作，签署互惠促销协议，开拓我店婚宴信息来源发展增收渠道。

2、切实落实好每月美食推广活动，通过系列经营活动，提高了知名度，取得良好的经济效益和社会效益。

3、开展联营活动，餐饮部与客房部等相互配合，共同促进经营。

4、全员公关，争取更多的回头客。对员工灌输公关意识和知识，销售部人员在旺场时充实到楼面与顾客沟通、点菜，以不同的形式征求他们的宝贵意见。逢节假日、客户生日向关系户电话问候。同时专人负责客户资料的征集及补充，并于日常例会期间及时沟通。

5、作好重要假期餐饮促销工作。

6、履行好定期市场巡查工作，对竞争对手的动态及时关注。

1、强调成本控制、节约费用的重要性，增强员工的效益意识，并要求员工付之行动。同时完善有关制度，明确责任，依据制度加强控制。完善《费用开支规定》、《原材料收、付、存制度》、《堵塞漏洞制度》、《原材料合理使用制度》、《办公用品领用制度》、《物品申购制度》等。

**店长个人工作计划篇十一**

。

作为餐厅的一名店长，新的一年，又有新的工作要去开展，要作出优秀的菜品，优质的服务，让客人满意，愿意来我们餐厅点餐，我也是对20\_\_年餐厅的一个工作来做下计划，明确这一年的工作。

在菜品上，除了经典的菜品，我们餐厅也是要推陈出新，做一些新的菜品，争取一个月有一到两道菜品，来尝试，如果客人也是喜欢的，那么就要保留，如果不是特别受欢迎的，那么就是需要剔除，或者再改进，只有不断的有新菜，又有经典的菜式，那么才能更好的去吸引客户前来点菜，如果一成不变，除非特别忠实的客户，新客户或者愿意尝鲜的客户就很难留得住，只有不断的去改变，去更新，才能有更好的发展。

在服务上，新的一年，我要严抓服务这一块，今年的服务虽然还不错，但是还是有进步的空间，新的一年，我要制定修改好新的服务条款，培训好员工，让大家知道，明确具体应该怎么服务才是更好的，同时对于一些服务态度不好，被客人投诉的员工要予以批评教育，实在不改或者做不好的就要予以辞退，一个餐厅，有吸引人的菜品，同时也是要有良好的服务态度，这样才能更好的留住客人。

在管理上面，我要严格的按照要求，管理好餐厅，无论是后厨或者餐厅的服务，必须要管理好，认真的去执行餐厅的要求，规矩立出来，就是需要去执行的，只有执行做好了，那么菜品才能出色，服务才能达标，客人也是会满意，那么就有更多的客人愿意来我们餐厅吃饭点菜，只有建立好良好的口碑，我们餐厅的生意才能做得更加的好。

个人来说，我也是要积极的去学习，不断的钻研，不管是管理方面，服务方面，或者菜品方面，只有自己作为店长都做好了，那么在管理员工的时候，也是更有底气，更能明确知道他们哪里是做得不对的，知道如何的把他们管理好，为餐厅服务，让餐厅的生意做得更好的。新的一年就要到来了，我也是准备好了，明年按照计划去做好，日常中，积极的和员工们交流，了解他们的工作情况，明确餐厅新的一年的任务，去把餐厅的一个销售任务做好，既然是开餐厅，说道最后也是要让客人来进餐，做好服务，才能有业绩，所以新的一年，我也是要努力的去完成新年的一个业绩目标。

**店长个人工作计划篇十二**

一、确定周计划的时间。

是从星期一到星期天，还是从星期六到星期五，这要根据公司是如何进行考核与管理的;在每一天中包括白天与夜晚，尤其是星期一至星期五，星期六、星期天的时间要单独制定。

二、周计划的内容。

周计划的内容应包括工作、学习、与生活三大部分，尤其是生活中的家庭、聚会、旅游等都要安排进去，特别是星期六与星期天是如何利用的，当然这部分是个人所掌握的。

三、按事情的大小、重要性进行排列。

一定要分清主次，同时对完成的工作可分为自己独立完成、需配合完成、别人完成等不同的类别，必须完成的一定要完成，一定要有工作台帐或工作任务清单。

四、按每日进行排列。

也就是要将这些事情安排到这7天中去7天的时间很短，一过星期三，一周很快就结束，所以每日都要有一个日计划，要有日工作清单，这样与周计划可以相结合。

五、特别时间安排。

其实作为领导的大部分时间是安排及沟通，尤其是对上与对下都要及时地沟通，只有去沟通才能解决问题，问题的积压与不理解都是沟通不到位的问题。

六、周计划的检查。

每星期三下午或星期四上午一定要再检查一遍，看是否完成以及完成的怎么样?如果完成不好，那么就要采取措施，决定星期六、星期天是否加班，周计划是必须要保证完成的。

七、周计划的奖一般对周计划没有奖罚。

因为没有考核，所以应该对周计划制定相应的奖罚措施，一是对完成好者要奖，二是完成不好者要罚，并与月考核进行挂钩相连，并进行总结。

八、周计划的开会汇报不要超过一个小时，在会上不要对具体问题展开讨论，会后再专题讨论解决。

周会一般是互相交流与碰头，领导将各部门的事情、工作清单再安排理顺一遍，并结合月计划强调重点及问题的解决，所以会议不能太长。开会的时间大多在星期五下午、星期六或星期一上午，不论什么时间，如何有利于工作的强力推进都是可以的。

九、注意避免周计划制定时的问题。

1、抓不住重点与必须要完成的工作。

2、分工不清不知道谁来完成。

3、数字目标不清晰。

4、走过场，在一起说说而已，或者报上去没有检查。

5、与月计划中的周计划没有很好地结合。

6、工作任务量过大，根本就完不成，造成周计划经常落空。

7、部门经理是要最清楚一周每日的工作，而且每一个员工也要清楚每日都需干什么，同时部门经理也要有效管理好自己的主管领导，请求支持与配合的工作。

8、对事情的处理要能够统筹，不能就事论事，往往可能会有一些副作用的伴生，要统筹解决好。

**店长个人工作计划篇十三**

一、了解公司年度市场开发计划。

了解公司年度市场开发计划，主要应了解以下方面的内容：增加店铺的数量;扩大单店面积的多少;提升单店增长率的计划;折扣促销、赠送礼品、vip客户管理计划;地域倾向计划;价格调整计划;广告及媒体宣传计划;上一年度本季资料等。

二、了解设计师对新一季产品的整体设计规划。

服装设计师在入行新一季产品设计时，陈列师淘宝开店能赚钱吗要做的并不是等待，而应该随时了解服装设计师的思路及进展，与此同时，启动新一季终端陈列策划案。

三、了解新一季的面料订货及生产安排表。

品牌每一季的面料订货种类通常比较繁多，有时数量会超过百种，此外面料的成分、订货量的多少、到货日期、针对面料的设计方向等都是陈列师必须掌握的信息。仅凭头脑是不可能全部记住这些信息的，也无法完全用色彩、图案等来分辨，陈列师应该按照公司统一的编号与其他部门沟通，提高工作效率，同时避免不必要的麻烦。有了这些信息，该产品系列的上市时间，卖场由哪些面料、服装组成，店铺的大概布局和构思就应运而生。

四、了解新品上市计划，入行色系整合。

在进行陈列策划的过程中，有一个很重要的程序，即面对上百种面料进行色系整合。服装设计师在进行服装设计的时候不怎样进行网上开店是已经有色彩搭配方案了吗?没错，服装设计师在设计服装的时候一定会有一套色彩搭配方案，但仅有一套而已。作为陈列师，只有一种搭配方案远远不够，因为服装设计师的搭配方案不一定能够应对所有店铺的实际情况，不一定能被市场认可，这时第一反应就是通过更改陈列促进销售，这便是陈列师所准备的第二方案、第三方案大显身手的时候。

五、了解当季库存成衣数量及清减计划表。

成衣库存分为两种，一种是销售较好的畅销库存，一种是销售不好的滞销库存。畅销库存自然不必担心，关键在于滞销库存。如何将这些卖得不好的款式与新一季的货品重新组合，带动滞销库存的销售，这是陈列设计师必须考虑的。陈列师有责任通过自己的二次陈列搭配、组合设计为公司清减成衣库存。比如增加上衣与配饰的组合搭配方案dnf怎么开店，增加裤装的搭配、配饰的作用等。

六、了解库存面料及清减计划表。

当年非常受欢迎的面料，企业可能会进行大量采购，这种做法很可能导致第二年面料有剩余，企业会将剩余的面料继续设计、生产成好卖的款式。陈列师此时要做的是掌握这些剩余面料的数量，通过剩余面料数量的多少判断该款服装的生产情况，制定相应的陈列方案。另外，一些曾经不好卖的剩余面料也需要陈列师关注，企业可能将它们重新设计成新的款式、重新加工染色或作为服装的辅料。总之，陈列师要了解它们的动向，因为总有一天，它们会变成成品，成为本季服装系列中的组成部分，而提前规划它们的陈列方式，将决定这些库存能否与新一季服装系列完美融合。

七、了解新一季配饰开发订货计划表。

一是配饰的色彩与本季的服装主推色完全吻合或十分搭调。陈列师提前找到面料的色卡，在开发配饰的时候，把与某一块或某几块面料相匹配的标准色准确地提供给制造商，以免开发出来的配饰无法搭配服装的色彩。

二是要开发专属配饰。chanel一直流传下来的经典配饰之--与服装面料相同质地的山茶花，就是上面所说的专属配饰，这种配如何在阿里巴巴开店饰与服装的搭配完美无缺，并且独一无二。顾客除了选择它以外，再也找不到更加匹配的配饰，这便是服饰搭配的境界。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn