

最新零售工作计划表(实用5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

零售工作计划表篇一

5月20日在沙特还发生了另一个事情。软银的孙正义发起的“vision fund”正式来了。“vision fund”是有史以来世界上最大的科技投资基金，募资规模高达1000亿美金，将主要投资ai人工智能、机器人等前沿科技方向。这1000亿美金的基金，人家沙特出了450亿，软银出了250亿，苹果、高通、富士康等科技巨头也会出钱加入其中。

好吧，两个1000亿美元。沙特不愧是土豪国啊。在1930年代之前，沙特其实很穷，直到在地底下发现了石油，然后就壕气冲天了。想想从1900年至2000年这一百年，全球工业化大发展，能源需求量急剧攀升。伴随着工业化的“红利”，坐在油桶上的沙特不壕都难。

零售业需要的石油是什么？恐怕就是我们称之为“流量”的东西吧。线下流量通过抢占地理位置来获取，线上流量通过抢占用户时间来实现。所以，在过去的发展中，线下零售业发展的“红利”成就了一批“地产商”，线上零售业发展的“红利”成就了一批“流量入口”。上周，阿里发了新的财报，增长数据依然很好看，老生常态的一个问题：阿里是零售公司还是流量公司？这里暂且不论了，每个人都有不同的视角。

再回过头来聊聊石油吧。油价从高峰期的150美元左右一桶下

跌到50美元左右一桶已经有两三年了。油价的急剧下跌，一方面有全球经济放缓，能源需求量下跌的因素，但主要方面还是来自页岩气(shale gas)技术的进步。因为技术的进步，原来难以开采、开采成本极高的页岩气得以大规模产出了，美国一下子从石油进口国变成了石油出口国。

大家觉得现在的流量贵吗?贵!像极了当初的油价暴涨，高烧不退。空客a380飞机在高油价的那几年被中东各路土豪航空公司们买买买买爆了。现在石油经济压力不小，空客a380销量也跟着躺枪(又跑题了)。

页岩气不是天上突然掉下来的，本来就有，技术到了才突然爆发出能量。对零售业而言，有些已经存在的流量它们还没有被爆发出来，也许也快爆发出来了。

流量世界里的“页岩气”——自媒体流量!5月17日参加自媒体电商联盟see举办的“首届自媒体电商大会”see创始人万旭成在会上介绍了一个很有意思的发现：微信几乎是牢牢占据着手机应用耗电量的第一名，并且占用的份额还很大。

说到手机电量，不得不搬出这张图。我们常说做项目要做刚需，手机电量作为刚需，这不最近还带火了一个新风口“共享充电宝”嘛。电量这种刚需又主要是被消耗在了对微信的刚需上，微信的“石油储量”由此可见一斑!

微信的流量大，不是没有被挖掘过。微商、淘宝客等，已经通过朋友圈、微信群的方式，挖掘了微信流量和零售结合的价值。但是这种挖掘好像要被堵上了。5月21日，阿里巴巴集团旗下营销平台阿里妈妈向淘宝客发出公告，称接到用户反馈：在微信/qq等渠道的正常推广链接遭遇屏蔽，无法打开。

想想自己在微信上的行为轨迹，通常也就是聊天、朋友圈、公众号这几大块吧。在微信的公众号这个地方，每天平均50亿的流量目前还没有被很好的利用起来。自4月18日以来，一

个月的时间里小程序几乎一天一更新。5月19日，微信小程序又放出了一个大招：小程序可以“直接转发”了。

小程序会不会是撬动微信的公众号流量的那个“技术突破”呢？从微信小程序的天天升级，感觉得到小程序连接商业世界的步步紧逼。技术不是问题，模式可能成为障碍。除了技术突破之外，零售业挖掘自媒体流量目前有几个现实的困难，需要在商业模式设计上找一些创新的办法，以求得突破。

困难一：看不起。曾经有一段时间，传统品牌、传统零售看不起电商，现在则是电商被看不起。自媒体有点看不起与电商、零售的结合。为什么？roi啊。自媒体目前的商业变现以广告为主，广告收入对自媒体的劳动投入而言roi更高。

从前段时间争议很大的百雀羚投放案例来看，单纯从“局部气候”这个自媒体的广告创意和发布来看，预计百雀羚的单支广告投放在几十万的量级。随后这支广告引起了有关“转化率”的争议。如果按照电商常见的cps/cpc来计费的话，那“局部气候”团队的创意确实就会太“贬值”了。百雀羚投放了一次成功的广告，但也许不是一次成功的组合营销。

小程序的出现，也许会让自媒体、零售商在投放广告和效果反馈上逐步找到“品效合一”的平衡。因为从“见到”到“得到”的过程被小程序拉近了，无需跳转的体验转化效率和效果有望更好。

困难二：看不懂。做内容，发广告，有一定的门槛条件。但零售业要比前者的门槛更高更重。商品供应链、营销场景、人群洞察、客服、售后……这是一个系统工程。目前大量的自媒体团队并不大，公司比较轻，让他们去投入做重的零售，要面临的风险和挑战都不小，回报还不好说。接触了几个尝试过电商的自媒体大号，平均下来他们在电商运营一年左右就把电商业务停掉了。究其原因，通常是“供应链水太深”、“团队规模还小承受不起”。目前在自媒体里做电商做的好

的，比如说“一条”，电商日交易额已经达到了100万，但这100万的背后同时也是一个百十来号人的电商团队在运营。

2月底我和see的创始人万旭成在头脑风暴过程中探讨过这样的观点：其实今天的自媒体也和电商面临相似的问题：流量变贵了，新用户增长放缓了。自媒体需更加精心的维护好老用户，从“开启用户心智”，到“进入用户生活”，与商品结合是自媒体未来发展必须重视的方向之一。自媒体的内容创造力，通过内容让他们占有了用户一定的时间。但单纯的以内容来持续的占有用户时间挑战也很大。在未来，为了更加持续的占有用户的时间，自媒体必须尝试逐步进入用户的生活空间。只有对用户的时间和空间都有相应的渗透，自媒体的生命力和变现力才能更加持久。自媒体连接电商，是从用户的时间份额往空间份额延伸的好办法。

零售工作计划表篇二

去年，我们团队业绩量做的离目标太远，营销计划的实施中遇到不少的问题。团队在营销宣传当中，无法拿到相应的礼品实物及模拟品，不能更好的做好宣传计划；银行网点维护方面，因银行业的竞争，对证券公司的客户经理，要求过高，对于信用及、基金及存款方面月度任务较重。导致我们的客户经理都在为维护好网点宣传方面进度迟缓，虽然是团队配合个人完善银行网点维护，可是对于存款难度还是较大；对于银行网点开发我们处于劣势，不能够在为银行提供存款和更好双赢“营销方案”达成双方的合作目的。没有一个很好的渠道开发，营销计划的开展难度就增加了。

团队管理进入了成长阶段，一些深层次的问题可能还会凸显出来，构建完善的团队管理计划尤为重要，综合计划改革今年进入实质性实施阶段，通过对于团队成员间的凝聚力，向心力，执行力及对工作的热情等现状存在的一些问题，作出新的优化计划，及时解决其问题，完善团队管理。

新的成员是团队的新鲜血液，是补充团队发展的重要部分，没有新成员的增加，大家庭的组成也是不可能的，公司对于招聘方面做出好的优化方案，以团队招聘细化。一并实施，善营销目标。

零售工作计划表篇三

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的状况，特制定此计划。

一、早班:按店规规定穿上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿状况，二人应分清所负责片区。

注意要点:因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接:下午班店员__点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班:下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点:下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，必须注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，必须要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存:每月后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售:不要把视野局限于个人利益或只思考为老板创造多少利润上。

零售工作计划表篇四

(一) 学习实践科学发展观活动圆满完成，政治理论学习及作风建设常抓不懈，银行零售工作计划。

1、继续将学习实践科学发展观活动推向深入。年初，学习实践活动转入第三阶段即整改落实阶段。我局及时召开转段大会，对第二阶段分析检查阶段工作进行总结，对第三阶段整改落实阶段工作进行安排。召开以转变机关作风为主题的民主生活会。按照《越秀区经贸局党委深入学习实践科学发展观活动整改落实方案》，对整改内容进行仔细梳理，提出具体可行的整改落实措施，并明确领导分工督办，具体落实到人。整个活动结束后，认真进行总结归纳。3月份，根据区的部署，与梅花村街结对，开展指导帮扶工作。制定《“互促共进聚党心、惠民利民建首善”主题活动方案》，开展具体的指导帮扶工作。通过学习实践活动，全局干部职工加深了对科学发展观理论的理解，并将理论学习转化为行动的指导，取得良好的学习和实践效果。

2、加强局各项规章制度建设，强化政治理论学习。不断完善局的各项制度，加强政治学习和内部管理。严格落实局党委

中心组学习和开展专题民主生活会制度。从严执行局各项纪律和规章，在制度上保障队伍纪律作风的建设，从作风建设上保障队伍的战斗力和战斗力。认真组织开展政治理论学习。组织领导、干部按时保质参加区委组织的各项学习培训活动，不断提升政治理论水平和知识结构。

3、根据区的要求，4月至10月期间，按步骤开展机关行风评议工作。以加强机关作风建设为核心，以解决损害群众切身利益的热点难点为题为目的，以群众满意为标准，坚持标本兼治、评改结合、综合治理、民主监督的方针，着力解决本单位及工作人员在政风行风建设中存在的突出问题，不断促进政府职能转变，不断改进机关作风，不断提高政府部门及其工作人员的勤政意识、行政效能、服务质量，努力打造“为民、务实、清廉、高效”的服务型政府形象，工作计划《银行零售工作计划》。从而进一步提高我局干部职工队伍的政治、业务素质和职业道德水平，进一步促进依法行政、改善工作作风、提供优质服务。

（二）编制相关政策措施确保企业健康发展，规划与调研工作取得新成果。

1、牵头完成《关于越秀区贯彻落实“三促进一保持”的工作意见》（以下简称《“三促进一保持”工作意见》）和《关于越秀区促进中小企业平稳发展的若干意见》（以下简称《中小企业意见》）等两个意见的起草工作。经过反复征询意见与修改完善，区委区政府已于近日对《“三促进一保持”工作意见》进行印发，并将于近期印发《中小企业意见》。该两份意见明确了越秀区贯彻落实省、市关于“三促进一保持”以及扶持中小企业平稳健康发展的各项政策措施，同时安排4150万元“三促进一保持”专项扶持资金来推动我区现代产业体系的建设和建设。

2、积极投入推进现代产业体系建设和现代服务业集聚区建设，参与区委、区政府组织的现代服务业功能分区、教育现代服

务业、北部区域产业发展等多个相关课题研究，对我区相关区域和产业的发展现状和未来规划进行了分析研讨。其中，教育现代服务业调研课题由我局牵头，目前调研报告（初稿）主体内容已经完成，下一步将补充数据及修改完善。协助区发改局进行了《越秀区加快建设现代产业体系规划纲要（2008-2012）》（以下简称《纲要》）的编制工作。目前正结合日前出台的《广州市现代服务业功能区发展规划纲要》的相关精神，协助区发改局做好的进一步完善工作。

（三）提升服务水平和档次，现代服务业及总部经济带动作用进一步增强。

1、积极落实相关政策。协助区政府组织召开区相关部门会议，明确本年度总部企业评选和相关政策性奖励工作的分工与进度安排。目前已形成了本年度总部企业的初选名单，发放优质学位共19个，其中小学学位7个、中学学位12个。

2、大力发展总部基地。今年来，更加注重依托现代服务业的发展优势，大力发展总部经济，创建东风路现代服务业集聚区，以此作为应对经济危机、贯彻落实省、市关于“三促进一保持”政策的一项重要战略部署。今年5月，区政府授予健力宝大厦“总部经济发展基地”称号，成为我区第五个“总部经济发展基地”，标志着我区“总部带动、整合提升”的产业发展战略的再见成效，也标志着东风路向着建成现代服务业产业集聚示范区的发展目标再次踏出坚实一步。

零售工作计划表篇五

20xx年对于xx院区来讲绝对是不平凡的一年。离开了工作20年的老院区，大家心里都有种说不出的不舍。但是面对新的医院，新的工作环境，新的工作岗位，又倍感欣喜，我为医院的繁荣壮大而自豪□xx市xx医院药学部是卫生部临床药师培训基地□xx省的临床药学重点学科，是集药品采购供应、药品质量管理、临床药学服务、个体化诊疗研究、新药和新制剂

研发及科研教学于一体的综合性药学专业科室，还有周宏灏院士作为首席药学专家。我们要在主任的带领下，以这样一个好的平台为基石，开展卓有成效的工作，上下努力，建设一流的xx市药学技术服务中心。

由于新院区与老院区儿科药房的并存，我们的人员相对紧张。为了保证新环境下能够有一个更好的运作秩序，作为住院药房的组长，我积极协调，不断改善，尽量缩短磨合期。随着病房的扩大，病人也是以前的几倍，面对工作量的加大，每个人都很辛苦，为了完成班内班外的工作，经常要加班，但大家都毫无怨言，脚踏实地、扎实认真地做好自己的工作。就在大家的共同努力之下，科室从一开始的忙乱，到现在的井井有条，各司其职，已经逐渐走上了正常的轨道。

1、随着住院病人人数的增加，药房人员工作量也随机加大，为了完善药房工作，提高工作效率，也为了方便病人，在满足其要求的前提下，首先做好与临床和病人的沟通，告知其耐心等待，药房人员配合尽快调配药品。

2、通过完善工作流程、实行弹性排班、保障药房工作的正常运作，提高工作效率，有效改变取药排队现象和送药不及时现象，为病人提供方便。

3、做好药品检查工作。每天当班人员进行药品整理。为保证信息系统药品运行数据的准确性，随时核对计算机。严格执行操作规程和处方制度，库存药品做到电脑数与账本相符，账物相符，无差错事故发生。药品按药理作用和剂型摆放合理、整齐。

1、药品入库后，认真做好药品的查对和验收。

2、药品的效期管理和药品的日常养护。效期做到电脑与人工维护相结合，近效期药品及时报警挂牌提示。同时与门诊药房相互配合调剂，保证药品供应不断档。

3、加强病区小药柜的管理，每月定期清查，防患于未然。

4、规范抗菌药物管理。根据抗菌药物有关管理制度合理使用和管理抗菌药物，认真审核处方和医嘱，及时发现问题、及时更正。

5、规范特殊药品管理。对毒麻精神方面药品严格按“五专”管理，麻醉方面药品注射剂实行批号跟踪管理，发药和回收空安瓿时分别登记安瓿批号。

6、做好药房各种表格的登记。冰箱温度记录、室内温湿度记录、麻精药品交接班记录、贵重药品交接班记录。

1、制定小组的合理分工。具体每一个人负责的`项目要责权明确。

3、建立一个住院药房的品管圈。

4、微机程序上继续与信息科沟通，达到程序为人服务，更加合理有序，简化流程。

5、每周开展业务学习，实行轮流讲课，提升大家的专业技术水平和表达能力。

6、由于零库存管理毕竟是“新鲜”的事物，零库存管理药房对我们提出更高要求，我们必需业务娴熟，在降低药品库存的同时，保证临床药品供应。这就需要我们继续摸索，临床药品使用有一定规律性，但是每个药的使用规律又不尽相同，这就需要我们平时与临床多加多加沟通联系，评估出一个最合理数量，进行合理的设定下限，根据用量变化经常做出调整。