

最新设计垃圾箱教学反思(通用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。通过制定计划,我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务,并设定合理的限制。这样,我们就能够提高工作效率。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文,我们一起来了解一下吧。

商场工作计划和总结篇一

保安部的工作目标是：紧紧围绕公司中心工作，全面落实公司基层建设方案和各项安全防范措施，加强军事和业务培训，加强自身学习，加强和公司各部室、管理处的协调，推行人性化和制度化管理，确保所辖小区(大厦)不发生重大安全事故，努力为保安队员创造良好的发展平台，打造一支规范化、专业化、有凝聚力、有战斗力、形象好的保安队伍，为公司的持续健康发展，提供强有力的安全保障。

四月份要完成的八项主要工作任务

第一项工作全力配合公司实行《保安队员绩效挂钩实施方案》，真正提高队员的工作积极性。

- 1、修改完善《保安队员绩效挂钩实施方案》。
- 2、和管理处一起做好绩效方案的宣传、动员、准备工作。
- 3、认真履行绩效管理的检查、监督职责，公正、公平处理问题，决不姑息违规队员，努力在保安队营造人人遵守公司制度的正气。

第二项工作强化对正、副队长的培训，全面提高正、副队长的综合素质。

1、制定正、副队长培训方案

2、从某月份开始每个星期二天，一共进行为期十天的正、副队长强化培训。

3、在某月中旬就培训内容分别进行业务和军事考核。

第三项工作加强对保安队员的日常培训，提高队员工作水平。

1、制定四月份保安队员的培训计划。

2、认真落实培训计划，半年集中搞一次军事训练比赛，条件成熟考虑搞一次安全知识竞赛。

3、摸索培训经验，形成一种长效机制。

第四项工作规范对新聘保安队员的培训，使新队员尽快熟悉工作。

1、制定新聘队员培训方案。

2、结合公司实际情况，由保安部对新队员进行三天的业务培训后，由保安队长对新队员进行实际工作辅导和军事、消防训练一个星期，八天后由保安部考核，考核合格后纳入常规训练。

3、在今后的工作中，对每个新聘队员依此进行规范培训。

第五项工作加强业务学习，提高自身业务素质。

1、贯彻公司的学习制度，每月至少组织二次学习。

2、二次学习中至少一次扩大到队长层面。

第六项工作做好本职工作，加强对各保安队的检查监督，积

极和管理处沟通，共同做好保安工作。

- 1、对照部门职责和岗位职责，做好日常工作。
- 2、加强巡查岗亭，特别是管理处下班以后的时段。
- 3、就了解到的情况、问题和管理处共同分析研究，认真解决。

第七项工作多方位了解保安队员，认真做好保安队后备干部的培养工作。

- 1、实事求是地对所有队员进行能力评估。
- 2、建立后备保安干部名册。
- 3、将后备保安干部人选按照对正、副队长的要求进行培训。

第八项工作认真完成公司领导交给的其它任务。

商场工作计划和总结篇二

a□管理公约——对物业及其设备，服务设施的管理、保养、保险以及维护所订立的规定，达到对该物业的统一管理，以保证该物业的所有业主和租户有效地使用其物业单元，并规定各业主和租户对该物业的管理及公共开支所需负责的适当比例、以及权利、义务。

b□用户手册——方便各业主及租户进一步了解””的物业情况和管理运作规定，旨在保障””全体业户和租户的利益而制定的手册。

c□装修指南——向各业主及租户详细介绍各业户在自己单元内进行装修、改造等工程必须遵守的规定和必办的手续，以及介绍””物业设施情况，以协助和指引各业户进行内部装修

时不影响整个物业的公共设备、设施、中央系统、楼宇结构和其它业户单元的正常使用。

(2) 制定各项管理程序及规定，包括但不限于以下：

a□ 商铺物业交收程序

b□ 商铺装修的报批和验收程序

c□ 商铺装修的监控程序

d□ 公共地方的清洁、绿化的监管和监控的程序和规定

e□ 公共设备设施的监管维护和报修程序

f□ 投诉处理的程序

g□ 意外和紧急情况处理的程序

h□ 非办公时间出入商场的管理规定

i□ 货物出入的管理规定和大宗物品放行的规定

j□ 日常运作的物业管理程序和物业状况的管理规定

(3) 物业管理服务质量的控制和制度，包括但不限于以下：

a□ 各部门工作手册的制定（包括岗位责任制、工作程序和流程、工作细则）

b□ 各岗位的（部门）纪律制度

c□ 各岗位服务标准

d□考核制度和持续改进的措施

(4) 在商场竣工前对商场设施管理的前期介入：

a□参照商场的图纸设计，为商场日后管理的方便与完善，提早设计及更改有关设备设施及有关的功能布局，以避免重复投资或浪费资源。

b□根据我们的专业管理经验，向发展商早期提出合理化建议。如设备设施的选择，管理设施的设置等等。

c□早期熟悉商场设备设施情况，协助发展商监督设备安装及调试，监控有关工程质量，并对商场的隐蔽工程进行早期的验收。

a□对隐蔽工程验收和接管

b□对楼宇工程质量的验收和接管

c□对设备和设施的验收和接管

d□对装修质量的验收和接管

e□所有交付给业户的商场物业单元，均由物业管理公司先验收接管后，再代表发展商交付给业户，并代业户跟进各项收铺时查出的遗漏工程问题。

3、接管后的物业管理工作

包括但不限于以下：

(1) 代表发展商向业户进行商场物业交收工作，并跟进收铺后的遗漏工程的完善工作。

(2) 跟进“”工程的土建、机电设备设施、智能化项目、公共设施的各项遗漏工程，督促承建商完善各项遗漏项目。

(3) 执行日常的保安管理。

a□利用先进的硬件设施，如电子巡更系统、对讲系统、闭路电视监控系统、烟感报警安全防范系统等，对“”商场物业实行24小时不间断的安全管理。

b□制定合适的各项安全管理制度，如“出入登记”，“每小时巡楼”，“紧急和意外事件处理程序”等做好安全管理，力求无罪案发生率。

c□制定合适的消防工作计划和制度，确保“”物业的防火工作安全可靠。

d□制定保安人员的招聘标准，促使保安员持证上岗，并进行业务培训和素质教育，特别强调“热情有礼、宾客至上”的服务意识，使保安队伍成为“”物业管理形象标志。

e□加强管理检查，建立考核和奖罚激励机制，坚持持续改进，保持保安队伍的服务质量和水平。

(4) 执行日常的物业保养和维护工作。

a□物业管理员每天定期巡视商场物业整体各部份，检查物业状况及设备设施状况，及时安排设施的维修，易耗件的更换等。

b□物业管理员每天巡视检查公共场所，公共地方的清洁卫生标准及质量，确保“”的高质量清洁水准。

c□物业管理员每天巡视检查“”的室内外绿化保养及布置，以及节假日的灯饰、促销活动，外墙清洁等。

(5) 执行日常的设备保养维护工作

a□制定和执行工程及机电设备的维护和保养计划，建立设备档案、设备卡。

b□对物业潜在的隐患提出整改方案及安排整改。

c□对物业的设施进行定期维护和翻新。

d□制定及执行设备维修计划及方案。

e□制定及执行各项节能方案。

(6) 做好二次装修) 监控工作。

a□按照《装修指南》规定执行二次装修商铺单元的装修申报、审批、监控和验收的程序制度，确保装修单元不影响其它单元以及商场物业的结构和公共设施、中央系统等，确保装修期间不发生重大事故和火灾、水淹等。

商场工作计划和总结篇三

在新年度营销工作计划中，首先要做的就是营销目标的. 拟订，都是具体的、数据化的目标，包括全年总体的销售目标、费用目标、利润目标、渠道开发目标、终端建设目标、人员配置目标等等，并细化分解。如终端类产品的销售目标就要按品项分解到每个区域、每个客户、每个系统等等；流通类产品分解到每个区域、每个客户等。

其次就是产品规划。根据消费者需求分析的新产品开发计划、产品改良计划；通过销售数据分析出区域主导产品，拟制出区域产品销售组合；根据不同区域市场特征及现有客户网络资源状况，拟制出区域产品的渠道定位。然后就要拟制规范的价格体系，从到岸价到建议零售价，包括所有中间环节的价格

浮动范围。有时非常必要结合产品生命周期拟制价格阶段性调整规划。

如果企业仍存在空白区域需要填补、或者现有经销商无法承担新产品销售等原因，还需要制定区域招商计划或者客户开发计划。终端类产品还需要完善商超门店开发计划。

最后，就是营销费用预算，分别制定出各项目费用的分配比例、各产品费用的分配比例、各阶段的费用分配比例。

如此，整体年度工作总结和新年度营销工作规划才算完整、系统。但是为了保障营销工作顺利高效地实施，还需要通过从企业内部来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力。

商场工作计划和总结篇四

服饰自20xx年“五一”开业以来，员工们团结一心，合作共处，在大家的共同努力下，在不到9个月的时间里，营业额达到近600万元，涌现出许多有经验、有实力、积极配合商场管理的优秀商户。过去的一年，我们把顾客的利益和商户的利益放在第一位，抓管理，抓创新，抓质量，抓市场，抓效益。目前，服饰已成为***县最具知名度、客流量最多、效益比较好的服装商场。

商场各种规章制度虽然齐全、明细，但在实际的管理操作中难免出现一些漏洞，给管理带来了极大的不便，所以我们应将各种制度进行进一步的完善。

- (1) 一年内不准私自将商铺转让他人；
- (2) 不准私自空柜，影响商场的营业；
- (3) 自愿退场的如在三个月以内把合同保证金作为违约金。其

余柜台费两个月以后退还。如在三个月以后自愿退出的，合同保证金作为违约金，其余柜台费不予退还。

(4) 二次装修自愿退场的一律不得向商场或后入驻的商户索要二次装修费。

针对平时管理中出现的各种问题，对鞋区和服装区规定以下管理制度：

服装区每周检查至少一次磁扣，少一个磁扣罚款10元。鞋区检查库存与实际的数量是否相符，多与少都要有明确的处罚制度。检查与处罚制度将减少商户在实际的经营中出现的各种漏洞。

在把顾客的利益放在第一位的前提下，希望供货商在最短时间内把售后问题处理好。否则，如果交到办公室，值班经理直接按小票上的处理，不用经供货商同意。

出于商场消防安全考虑，商场营业期间后门不能关闭。给后门管理带来很大难度。个别商户私自从后门外出，出现了管理上的漏洞，建议在后门安装报警器以方便管理。

在过去的管理中，出现了许多有经验有经济实力能很好配合商场管理的优秀商户，也出现了一些业绩差私自销售不配合商场管理，既没有经验又没有积极性，扰乱商场的商户。所以对商户要进行详细的摸底，重新调整柜组，优化商场管理模式。鞋区，如童装区□a7□a-1□b-3,b4要求增加商区面积，商场应大力支持这些优秀商户，对业绩差不配合商场管理的商户应劝其退出商场。

商场柜组调整后势必出现空柜组，招商时要优先发展有市场经验，有一定实力的商户充实商场。同时招聘优秀的业务主管、收银员，加强商场管理。

为了加强员工的管理理念和工作作风，要加强培训学习，增加外出学习交流机会，定期开会提高员工的工作积极性和工作热情，要商场员工以身作则，尽职尽责。

通过外出交流、培训学习、自我充电等形式，提升管理理念，改进管理方法，提高工作效率。

加强解磁管理力度，如发现商户有私自到收银台销磁的每次罚收银员工10元，平时只留一个消磁器给收银员，其余消磁器由会计锁起来管理，如有退场商品，下午六点以后由值班经理亲自消磁。

通过学习提高管理理念和认识改进以前工作中的问题，以身作则，保证商场的安全、卫生整洁。

在不到一年的时间里，商场有业绩也有许多需要改进的地方，特别是目前**县在原有的市场基础上出现了许多服装超市等竞争对手，给我们商场了工作上的压力，同时也带来了动力，要想在**县赢得市场，获得最好的效益有相当大的难度，我们相信有老总先进的管理理念，有商场员工的大力配合，我们团结一心，将**服饰打造成全县最具潜力、最有知名度、最能赚钱的服装商场。

商场工作计划和总结篇五

春节后，我依旧负责xx市场大厦的各项经营工作，在与_经理的配合下经历了节后淡季各商户的经营困境租金难收、托管员工因季节性原因大量减员等很具挑战性的问题，通过这些问题的解决，使自己对我市的服装零售行情、市场大气候的了解、及员工人事的管理有了迅速的提高。

通过与各商户的调解工作的接触，协调能力得到了进一步的锻炼。为了适应不断变化的情况，配合公司的整体规划对xx市场进行了一定的布局调整□xx月份市场商场开始构想到xx月

份开业，自己全身心的投入到了筹建工作中，人员招聘、业务培训、货架安装、商品上架到日常经营维护，在老总的关心下，公司各方的支持下，在xx总与xx店的指导下，xx市场商场得以平稳的发展与过渡，自己对商场最新的业务知识又得了系统的强化。

负责市场期间，尽力维护了各项经营活动的正常运转，没有发生意外的突发事件。但市场的整体潜力没能全部发挥发来产生效益是事实，虽然市场的发展有各方面的客观环境不成熟的制约，但市场的潜力没能全部发挥自己有很大的责任。这也显出了自身能力的局限，这是在市场工作得到的最深刻认识。同时，市场各种困难压力的经历，使自己的心理素质得到极大的提高，面对再大的困难与压力，我都不会退缩逃避，能够从容冷静的去面对解决，这是我在xx市场工作得到的收获。

xx月份因工作的需要，我被调到_商场任店面经理兼非食品经理。在工作中加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升是贯穿各项工作的中心。

虽然自开业就加入了_商场这个大家庭，对xx商场的人员也很熟悉，但到了具体工作上必竟还是有差别的。为了尽快进入角色负起职责，一方面加强了专业知识的学习，积极看书报文章，虚心向_总_店请教。一方面加强沟通了解实际情况，向食品、接货、收银等各相关部门负责人沟通，与非食品组长xxx深入交流。

在短时间内与相关主管建立了融洽的工作关系，负起了店面值班经理的职责。与柜组长一起对非食品的人员进行了整顿培训，对商品的规划与陈列作了调整，经过非食品员工的共同的努力，我们的销售有了明显的增长。在升任非食品采购后，我兼起了非食品的组长，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、库房、接货从每一个细节开始严格的要求，使非食品

的卖场氛围有了改观。

与员工有了更多的接触，在严格要求的基础之上，给员工更多的思想沟通与业务培训，使员工的精神面貌有了改观，工作的积极性自主性得到了发挥。在公司各部门的关心支持下，全组员工齐心努力，非食品的进步得到了公司的认可。

店面值班经理负责协调各部门工作，维护全卖场的正常营运，应对突发事件的处理，在这个岗位上，自己立足全面把控全局，在工作的同时充分利用这一平台全面提升自身的组织协调与业务水平，在收银、客服、接货、防损、消防等各个环节深入了解，发现问题，消减漏洞，作一名称职的店面经理。

商场工作计划和总结篇六

商场工作计划将需要兼顾很多部门的工作情况，做好一份商场工作计划，对商场的发展起着良好的导向作用。

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及国芳百盛在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的，国芳百盛早已是兰州同行中的龙头老大。

商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以__年第四季度——20__年一季度在兰州率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们国芳百盛一种特有的服

务品质和服务档次。根据业态的不同提供不同的服务，超市——“无干扰服务”，一楼商品部至四楼商品部“品牌化服务、朋友式服务”五楼商品部；“朋友式服务”，六楼商品部——“技能式服务”，向社会表明，我们追求的是高质量、高品质的服务。达到超越顾客期待的、最完美的服务。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务办承办了公司第六届运动会中的服务技能赛区，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平。展示公司的服务水平。

3、相关政府部门联络与沟通。加强与省、市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并为之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护国芳百盛信誉。就__年前三季度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训(原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训)，重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客

管理标准进行完善。

商场工作计划和总结篇七

1、全面提升服务品质，实施“特色化服务”。服务品质提升方面，启用员工奖惩考核体系，进行规范管理，建立良好规范的正负激励机制，在工作中找突破点，坚决取缔商品部二次处罚员工的错误做法。

抓现场纪律现已基本走入正轨，应抓销售技巧与商品知识，提高营销水平，这样才有利于整体服务水平的提高。今年的服务宗旨和标准，以及在顾客心目中应树立什么形象、转变服务观念、顾客需要的，就是我们要做的。商场如战场般的残酷又如逆水行舟不进则退，企业要发展，就要有领先对手的观念和措施。

因此，企业要想在激烈的市场竞争中立于不败之地，就必须把商品品牌、服务品牌、企业品牌摆在重要的工作日程，提升、维护和发展，逐步形成金城知名而特有的“特色化服务”战略十分必要。所以率先提倡并实施“特色化服务”，大打特打服务牌，显示我们商场一种特有的服务品质和服务档次。

2、开展公司服务技能项目竞赛服务，包括知识竞赛、情景实操模拟、全程消防演习、岗位应知即问即答，通过竞赛丰富员工的业余文化生活；以岗位练兵为目的、以寓教于乐为形式提升各岗位员工素质；以专业到位的素质要求全面升级公司员工服务意识及服务水平，展示公司的服务水平。

3、相关政府部门联络与沟通。加强与市、区各消费者协会及主管工商所的联络与沟通，并与之保持良好的协作关系，及时掌握零售业发展动态，建立良好的商誉。

4、顾客投诉接待与处理，全面维护商场百盛信誉。就前三季

度在投诉中存在的问题及三级管理制度执行不到位，以及其他原因引起投诉升级的，第四季度我们将利用部门例会、领班沟通会等形式对楼层基层管理人员进行公司退换货规定、投诉处理技巧及精品案例分析培训（原因是因为现在大多数领班都新员工，急需加强培训），重点以规范自身接待形式、规范服务为主要工作目标，作到投诉规范化、接待礼仪规范化、接待程序规范化、处理结果落实规范化、楼层接待及记录规范化，做到接待一起，处理完结一起，并时刻以顾客的满意度来衡量我们的管理水平，站在消费者的立场上考虑、处理问题，以此赢得更多回头客。因为现在的市场是“顾客的满意才是双赢”。

5、加强部门内部人员综合素质提升几，并对公司五大服务体系进行完善。坚决执行董事长在四季度会议中提出的保持总店稳健发展。带动分店全面提升的指导思想，加强部门间的沟通，消除管理中存在的误区。现场检查不单纯是发现问题，而是针对出现的问题提出改进措施和方法，及时给部门以指导。第四季度服务办的内部培训内容为商品知识（毛织，保暖为主）、消法知识及卖场信息熟知度等方面的基础知识培训。培训手段采讨论的形式。

公司的五大服务体系人员管理、商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理，其中人员管理的各项规定比较详尽，但其余四项管理的具体标准还比较空洞，所以在第四季度，我部结合当前具体情况对商品管理、环境管理、促销管理、顾客管理标准进行完善。

6、一线管理干部日常行为规范跟进。全力协助集团监管会在日常的工作中，对一线中层管理干部日常行为规范进行跟进，以公司服务为宗旨，以管理规范为目标，工作中坚持创新，现场管理工作中，发现问题及时上报主管领导。部门决不护短，严格执法、努力进娶以身作则、按章办事、团结协作、按时完成上级下达的各项工作任务。

商场工作计划和总结篇八

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。

4、积极抓住接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫。

6、无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

7、为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对20xx年工作的`计划，具体的还需在实践中一步一步完成。

商场工作计划和总结篇九

xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，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。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。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长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，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然 xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，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”为指导思想贯穿全年的培训工作。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，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，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xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

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，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。