

# 2023年店长每周工作计划(优秀6篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。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。

## 店长每周工作计划篇一

回首过去，播种过希望，收获过硕果。在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们营业部全体同仁的共同努力下，团队的战斗力大增，凝聚力超强，同时取得了骄人的成绩，人均消费也有所提高，超过了预期目标！当见习店长也有2个多月了，这段时间对于我来说至今记忆犹新。非常感谢公司领导给我这次机会，让我再一次迈上一个台阶。来展现自己。前期做过一个工作计划，现将这两个月的工作进行一下总结，总共分为4点：

- 1、通过对人员和货品的分析，了解到其中存在的一些问题并迅速做出解决方案。人员方面新老员工相互学习，相互监督，相互帮助；货品方面展现各店优势，吸取其他店面的优点，同时让每个人明白一句话“目标越大，困难越小”，对目标要有一种不达目的不罢休的信心！
- 2、人员储备方面，因为某些原因，人员一直不够，存在空港现象，但通过大家的努力也坚持到了暑期，因为暑期有兼职人员补充，所以不用担心人员方面。
- 3、与采购配合方面逐渐越来越默契，采购也非常给力，不仅货品供应充足，而且新品力度也大大提高，至今部分新品业绩已占排行首列。

4、店面刚合并时第一周主要任务就是整合，通过观察了解其特点与不同，统一思想、声音、行动，发现问题及隐患取长补短，店面优势融合，最终做出结果，业绩提升30%以上！

5、通过2个月工作，制定和完善了部分制度及流程，包含即时激励，促销方案，员工规范，滞销品及残次品的处理意见和兼职员工的行为标准等。

1、根据上级制定的业绩指标，制定店面业绩的任务及个人分解和具体实施，通过公司的全体人员的共同努力，这几个月也超额完成了任务，在这里也非常感谢每一位同事。

2、在人均消费方面有所提高，起初人均一直在3元左右徘徊，2个月迈上了2个台阶，人均已突破5元，最高时达到7元以上。

3、团队之间形成良性竞争，有竞争才会进步，每个人，每个店面都找出总结的竞争对手，同时进行奖惩机制和节假日的即时激励，效果显著。

4、促销品销售状况虽然未达到预期目标，但也起到了一定效果，首先绑定畅销品的商品，带动销售，如科技馆骨瓷杯和动物钥匙扣，几乎清仓，其次世博商品因暑期即将到来，加上员工的推动，数量也逐渐减少。

5、每周的业绩分析，包含各店面的业绩比例销售情况，客流、货品排行，促销品的分析等，每周的人均具体分析和下周的实施计划。

1、近期增加了2名新员工，针对新员工也针对性的做出相应的培训，包括货品和技巧方面的。另外对员工也时刻进行企业文化的培训，早会或者分享会时，对所有员工灌输企业文化和服务、销售等意识。

2、主管每天都进行沟通，主管作为店面核心，承担着更大的

责任。首先是大局观意识，平和心态，统筹安排员工事宜，目标的管理，激励的重要性和处理突发事件等。

3、其次是店面核心员工的培养，近期各店已选出核心员工，同时也是第二梯队，协助主管做一些事情。核心员工就是首先认同公司的企业文化，程度高；其次要时刻保持积极正面的工作态度，提高店面竞争优势，带动其他同事；最后有助于实现店面和公司的战略目标，将自身优势与公司相结合，来推动目标的实现。

## 店长每周工作计划篇二

在这20天的学习实践中,学到了什么?见习以有20天了,学到的东西很多.首先认真学习到th的文化:·经营理念:全球同步.品质为先.快速创新 国际管理.服务理念:微笑.诚信.品质.创新.企业精神:以人为本 同创共赢 th的产品形象:时尚/个性/超前th是以生活馆概念,专业从事时尚服饰终端服务的企业.让th的广大会员获得与全球同步的时尚服饰产品.

店长营运各种知识包括:导购员的工作职责及流程2导购员在工作的仪容仪表与行为规范3在销售的接待流程员工处理顾客退换货语言标准4导购员待机时间的姿势5搭配能力和对潮流的把握及解说分析商品流行趋势6销售盈利技巧(引导销售 以小博大,不断取系总结)

1收银员工作职责及流程(仪容仪表。行为规范。行为禁止)

店铺尚存不足之处

1员工对顾客的热程度不够,应加强

2迎宾工程没有到及时到位

3个人销售目标业绩的明确性

4对员工，工作责任及态度的明确性

5员工的工作流程服务标准性

6收银员工作流程和卖场气氛活维护

1货架管理(货架的吊牌及pop的摆放)(防盗扣的正确上法)(区域风格的分类和上架数量)(补货上架及质检)

2商品陈列标准(中岛 精品 导台 橱窗 正面展示 店铺人员穿版 销售辅助产品陈列)

3门店卫生(人员的分配及更进)

4 安全管理(防风防盗 水电安全)

5卖场气氛维护(音乐及人员)

6活动商品折扣规定及活动推广

店铺尚存不足之处

1陈列，高墙及模特更进速度不够。2商品搭配能力提高 3环保及时更进

1货品的补货上货日期更进

2货品的上货金额和调整的因素

3次品的处理方式和上架后的货品维护

4库存滞销品的主推激励方案5调拔的流程

店铺尚存不足之处

1货品的补货上货的速度慢

2商品的维护及次品处理

3加强滞销的主推

4精品靴子质量也有代提高，底版很薄不防滑及断底

1销售管理(业销目标设定 销售激励 销售数据分析 正确判断与处理滞销品 顾客退换货处理)

2店长周报表。及月报表

以上是全部在金峰店学习内容。

## 店长每周工作计划篇三

能作为某某服装店的店长在这里总结本年的工作，首先感谢老板对我的信任，各位同仁对我的支持。本人5月份被聘为兴隆大家庭某某服装店店长，由于精通业务，熟练销售技巧和老板的信任，9月份被提拔为青冈望奎绥化三店的销售。一年来，本着某某公司的经营理念，能认真的履行好自己的岗位职责，为某某在青冈的销售奠定了良好的基础。

作为店长我深深的感受到：

1、作为有前景的品牌店的店长一定要懂管理、熟业务、责任心强。

2、管理品牌店必须有一套科学的管理制度。

3、店长及店员必须有高涨的工作热情，良好的工作心态，能积极为本店的销售做出应有的贡献。

4、在经营上要本着“发展新顾客、稳住老顾客、扩大品牌店在青冈的影响力”的理念，让某某的服装在青冈人心中生根发芽。

我深深的感受到品牌服饰非常适应现在人的需求，只有优雅的环境、高质量的服务、热情的售后才能吸引顾客到我店购物，让他们体会到品牌服饰的质量好、品牌店的员工素质高，和售货员能做到近距离的沟通。无论是进货渠道、还是销售方法以及公司的售后服务，都让我感受到品牌的力量无穷的，某某的管理是科学的，我愿意为品牌店的经营献出自己的力量。

## 店长每周工作计划篇四

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与祥瑞香山缘共同度过了我20xx[]通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

盘点20xx[]有得有失，有关于公司竞争战略上的问题；关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售开店速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力资源管理方面的问题，我经历了从无到有、从小到大的过程。可随着经济的发展和形势的变化，零售市场到处生根发芽，面对这种局面，我深知要完成角色转换，必须抓紧学习，从实际出发，加强调查研究，探求解决错综复杂问题的途径。对20xx年的工作总结如下：

### 一、销售业绩

20xx下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%；生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成最好，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

祥瑞香山缘百货

3、12月生鲜鲜肉组从联营转为自营后，在12月地方土货“灌香肠”的季节中对全年影响深远。无论是从销售业绩、客流量都起到了带动和增长。但人流量的实际增长幅度很小，主要是买肉使得客单价有了很的提高；超市外路边小贩的清理使得蔬果组都有了很大的业绩提升。因此本店在区域内的市场占有率并不高，还需经一步加强管理提高服务质量。本年度，销售缺失的原因主要来源于以下几个方面：

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成

本。

3□dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm□从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

祥瑞香山缘百货

附表1·月份销售分析表：

附表2·柜组销售分析表： 附表3·客流量、客单价分析表：

## 店长每周工作计划篇五

07年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年三月份到公司工作的，四月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有xx销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏xx行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对xx市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的产品知名度在河南市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

## 店长每周工作计划篇六

- 1、加强规范管理，鼓励员工用心，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。

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。

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，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

3、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作

4、当顾客光临时，要注意礼貌用语，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。

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。