

2023年办厂计划书(优秀7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。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。

办厂计划书篇一

20xx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。

04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。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显。

200x年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

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05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。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型200x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

办厂计划书篇二

(一) 小组名称:

快乐成长，少年先锋。

（二）理念/理论

1、理念

青少年是人生成长非常重要的一个阶段，在这个阶段，青少年面对很多的变化，自信心、人际关系的沟通及合作的理念都会慢慢成长起来。城市困难家庭的孩子面临的经济压力和人际环境压力会影响到他们的自信心的建立和人际交往能力的培养。有针对性地对他们开展以团队为基础的训练，可以增强他们的自我认同和自信心，增强他们与人交往和协作的意识、能力，发挥他们的潜力，以更好地适应社会，顺利成长。

2、理论

团体动力学：每个团体都具有多方面的影响力，小组组员借助于团体的影响和其他组员的影响，达成自己的改变。

经验学习法：又称体验学习，通过组员自愿参与一系列活动，使他们在活动的快乐体验中获得知识和感悟，获得经验，并将这些知识和感悟及经验用于生活及工作、学习。这是目前国际较流行的学习方法。

优势视角：每个人都有自己的资源和优势，协助他们发现和发掘。

（三）小组目的和目标

1、小组目的协助社区青少年调整 and 改变自己性格中比较负面的方面，健康快乐地成长，在同辈群体中具有一定的组织领导能力。

2、小组目标

(1) 让组员变得更自信、自主，更加开放自己，学会真诚表达，学会快乐地生活；

(2) 使组员乐于交朋友，善于交朋友，增加人际交往的意识和能力；

(3) 使组员学会与人合作，增强团队合作和组织创新的意识和能力。

(四) 活动内容

(1) 小组性质：成长小组。

(3) 小组周期□20xx年7月10日—30日。

(4) 聚会次数5次。

(5) 免费。

(五) 招募及宣传

到社区进行招募，在社区贴海报宣传，通过社区工作人员介绍，工作员可上门动员。

办厂计划书篇三

9月份的到来,为了进一步的提高自己的实际工作效率及工作能力，特制定以下8月份的工作计划：

1、制定工作日程表;(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜

访2位客户(此数字为目标, 供参考, 尽量做到), 促使潜在客户变成可持续客户:

7、提高自己电话营销技巧, 灵活专业地与客户进行电话交流;

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人;

1□xxx市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长;

2□xx□xx□xx□xxx各省市级公路局养护科;

4□xx省xx市北郊区公路段桥工程乐;

5□xx市政管理处的姚科长;

办厂计划书篇四

为了配合护理部及护士长的的工作, 培养合格的护理人员, 帮助实习生规范操作步骤, 树立良好的职业道德, 完成角色转换, 尽快适应临床工作, 骨科工作计划。根据学校实习大纲的要求, 制定20xx年骨科病房的学生带教计划。

通过四周骨科病房实习, 掌握骨科护理基本操作技能, 熟悉骨科系统常见病的病因、临床表现、评估诊断、处理原则及相应的术前术后护理, 了解各种常见医疗仪器的使用、掌握护理病历的书写、掌握骨科常见病种的健康宣教知识。能与病人良好沟通、做好心理护理。能用护理程序方法对骨科病人进行整体护理。

1、态度目标: 培养学生热爱护理事业, 树立全心全意为病人服务的思想。具有不怕苦、不怕脏、救死扶伤的人道主义精神。时刻为病人着想, 千方百计为病人解除病痛。能尊重、

关心和爱护病人，建立良好的护患关系。护理操作前向病人进行耐心的解释，操作时动作轻柔，态度和蔼。耐心倾听病人的评说和询问。针对不同的病人和病情进行心理护理。严谨求实，奋发进取，虚心向指导老师学习，师生之间互相关心、尊重。

2、知识目标

(1). 掌握骨科护理的基本操作技术：无菌技术操作原则、消毒隔离原则、注射原则、常规标本收集原则，口腔护理、雾化吸入、创口引流管、轴线翻身、吸氧，静脉输液及留置针护理、留置导尿管护理、测量生命体征、输血、灌肠、叩肺，有机会时掌握vsd护理技术。

(2) 了解骨科常见病的病因、临床表现、诊断处理以及熟悉相应的护理（全髋关节置换术病人的护理，全膝关节置换术病人的护理，脊柱骨折、脊髓损伤病人的护理，四肢骨折病人的护理，骨科新进展，断肢再植病人的护理。）

(3) 了解各种常见医疗仪器的使用（骨折治疗仪、心电监护仪、微泵、脉氧仪）。

(4) 熟悉各班职责。

(5) 熟悉骨科各种常见石膏绷带术、牵引术、小夹板术的配合与护理。

(6) 熟悉骨科常见病的看康复护理。

(7) 掌握病历书写，每月完成一份完整的护理病历。

(8) 参与护士长或带教老师组织的小讲课，病历讨论及教学查房。

(9) 参与病区组织的健康教育活动。

3分层次培养人才

中专生以加强三基训练和专科护理为主，在整体护理方面以掌握整体护理观、人际交往技巧为主；大专生除了做好三基训练外，以拓宽知识面，增强动手能力培养为主，在整体护理方面以掌握整体护理理论、护理程序的工作方法和对病人及家属实施健康教育计划为主。本科生除了做好三基训练外，重点抓好整体护理的实习，同时还要注重学生教学、管理能力和科研意识的培养。护生在科室实习时，每周要接受1次单项技能和理论考试，出科时要进行专科综合理论知识和技能考试。带教目标如下：

3.1 中专生带教目标：

(1)掌握各种铺床法、出入院护理、晨、晚间护理的要求及分级护理的内容。熟悉病区饮食管理，掌握中医饮食宜忌，重病人鼻饲法。掌握t□p□r□bp测量与记录。基本掌握中医对舌苔、脉象与疾病观察以及医嘱处理。

(2)掌握口服给药法以及药物的保管、领娶配药、发药要求与注意事项。掌握各种注射、六项无菌技术、灌肠、氧气吸入、吸痰等操作。冷热敷的应用与禁忌证及注意点。了解掌握各种标本收集法。

(3)掌握手术病人术前准备如皮肤准备和药物过敏试验，术后护理包括伤口外敷料的观察和护理、各种引流管的处理和观察，掌握术后病人的健康教育、心理护理、功能锻炼、饮食指导等方法，学会观察术后病人各种不适，能及时发现各种术后并发症。掌握无菌技术操作，掌握心电监护仪的使用及观测项目，学会对危重病病人的病情观察、护理、配合抢救和及时记录。

(4) 掌握专科疾病的临床表现、处理原则、护理常规，如小夹板外固定或石膏外固定，患肢血运的观察，骨牵引、截瘫病人的临床护理中常见的并发症及预防措施，包括骨科备皮、无菌导尿、骨牵引针处点酒精、对长期卧床病人进行正确的翻身、骨折病人的搬运、正确的牵引力线、牵引重量，能对骨折病人、截瘫、全膝关节置换术、全髋关节置换术病人进行康复指导、功能锻炼。基本掌握输液泵、静脉留置针及镇痛泵的使用方法。

(5) 在带教老师的指导下，根据护理诊断，为病人制定出切实可行的护理目标，实施整体护理。

3.2 大专生带教目标：

(1) 掌握上述护理理论基本知识和基本技能。

(2) 参与危重病人的抢救，学习护理文件的书写。

(3) 掌握整体护理理论，护理程序的工作方法，对病人及家属实施健康教育计划，完成大专实习量化为主。

3.3 本科生带教目标除掌握上述护理理论基本知识和基本技能外还应：

(1) 应用护理程序对专科常见病进行整体护理，学习沟通技巧。参加护理查房，提出护理措施。

(2) 对所管床位，每周参加主治医师查房1次，配合医生的诊疗工作。配合医师参与危重病人的抢救工作，学习护理文件的书写。

(3) 在带教老师的指导下组织一次全院性护理查房。

1、排班：实习生入科第一天介绍，护士长排班指定带教老师，

跟二周责任班和二周其他班，如治疗班、护理班、主班、前夜、后夜班。实习生各个班次的职责参照带教老师各班次的职责完成本班工作。

(1) 责任班职责 重点完成应用护理程序对所管病人进行全面的整体护理，对病人进行健康教育、心里护理、病情观察（包括并发症）、功能锻炼、护理记录的书写等，完成各项治疗及出入院、手术病人的护理。掌握常见疾病的急救及处理、各种麻醉后护理及危重病人的管理。

(2) 连班职责 重点完成配液体、做皮试、查对医嘱工作。

(3) 办公班职责 重点完成正确处理医嘱、摆放第二天的静脉输液、接待新病人。

(4) 辅助班职责 重点完成铺麻醉床、测绘体温脉搏呼吸血压、护送手术病人。

(5) 前夜班职责 重点完成交接班、急诊病人的护理、核对·液体、抽血标本的准备、应用护理程序对病人进行整体护理。

(6) 后夜班职责 重点完成静脉抽血、晨会交-班术前准备、应用护理程序对病人进行整体护理。

2 小讲课 结合临床病例每周一次。

(1) 一般内容：第一周至第三周，骨科一般知识及断肢再植护理；牵引病人及石膏固定病人护理；脊柱骨折病人的护理。

(2) 有特殊病例也可以任选以下内容□a全髋关节置换术病人的护理□b高位截瘫病人的护理□c骨科新进展。

3 、教学查房 结合临床典型病例每轮一次。（安排第四周）

4、评价

(1) 自我评价：实习生在本科室实习结束后应写好实习小结；

(2) 科室评价：内容包括□a随时评价;b操作考核：内容为吸氧护理;c综合测评□d实习作业。

办厂计划书篇五

新的一年是一个布满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

学习，对于业务职员来说至关重要，由于它直接关系到一个业务职员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要把握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希看业务经理给与我支持。

积极主动地把工作做到点上、落到实处，我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务职员协助。作为公司一名老业务职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理用度每月至少达1万元以上。

2、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽商。期间，至少促成两件诉讼业务，代理用度达8万元以上（每件4万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人造访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费（每月不低于1.2万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

4、第三季度的，积极参与职业教育宏观决策和法律法规研究，为职教改革和发展献计献策

办厂计划书篇六

关于syb创业培训创业计划书有关问题的通知乌劳[20xx]373号各创业培训定点机构：创业计划书的编写是syb创业培训的必需环节，创业计划书的质量是衡量创业培训教学质量和学员掌握创业知识技能程度的重要依据。为进一步提高创业培训水平，现将syb创业培训创业计划书有关规定通知如下：

一、自20xx年1月以来，乌鲁木齐市syb创业培训实行的创业计划书统一集中评审的办法，成效良好，要作为一项制度固定下来，坚持下去。今后各学校syb学员创业计划书继续规定统一交由市劳动保障行政部门(培训处)组织专家集中评审。

二、凡乌鲁木齐市创业培训定点机构的学员，培训结业所要

求编写的创业计划书，必须使用市劳动保障行政部门统一制式的《乌鲁木齐市创业计划书》。

三、创业计划书的评审工作，由市劳动保障行政部门(培训处)组织委托乌鲁木齐市创业咨询专家进行。评审具体工作由专家独立完成，行政管理部门、培训机构不干预、参与。

四、评审专家对每份创业计划书都要一一给出点评语，点评语要客观、简洁、准确、清楚，要具有指导性、针对性，要起到切实帮助学员掌握培训内容和提高计划书质量的作用。学员个人创业计划书评审定格分3档：优秀、合格、不合格。

3)，对每一班期创业计划书要客观公正、认真负责地给出综合评分、总体评语，推荐优秀计划书。班期评审结果是行政管理部门评判培训机构教学质量的重要依据。

五、评审工作要按照市劳动保障行政部门(培训处)制定的相关标准进行。具体标准包括：

(一)乌鲁木齐市syb创业计划书评审标准(附件

(二)乌鲁木齐市syb创业计划书评审分值标准表(附件

六、培训机构须提前3天向市劳动保障行政部门(培训处)报批开班申请，培训班结束之日起15日内一次性统一报送学员创业计划书。

(一)没有按照要求报批开班申请及教学计划的；

(二)经核查实际办学没有按照教学计划进行的；

(三)每班期学员及创业计划书超过25人的；

(四)没有按要求安排培训处委派教师授课的，安排没有资质

的教师授课的，实际授课教师没有按教学计划安排的。

(五) 已被评审为不合格创业计划书，学员未经重新培训重新编写，而在被退回的计划书基础上做修改补充完善后又交回的。

(六) 没有使用市劳动保障行政部门统一制式的《乌鲁木齐市创业计划书》的。

(七) 超过规定时间报送创业计划书的。

(八) 其他违规情况。

八、每个班期评审综合评分达到和超过90分的，或全部合格且优秀创业计划书超过15%的，视为该期培训班整体教学优秀，予以表彰。

九、每个班期的学员创业计划书超过25%不合格的，视为该期培训班整体教学不合格，整班不得申领培训补贴、不能发放《乌鲁木齐市创业培训合格证》、不记入统计数，相关责任由培训机构自负。

办厂计划书篇七

目前就房地产调控不放松、消费者消费理念趋向理性化、经济形势更加严峻的大环境下，怎样做好橱柜门店的销售工作、怎样更好的完成公司既定的年度销售目标，本人不揣浅陋，在此提出以下几点不太成熟的计划。

影响店面销售量的决定性因素在于门店销售团队的优秀与否，对于团队的定义，我更倾向于将团队打造成具有人情味的狼性团队。在销售工作中，通过团队的凝聚力和执行力，绝不放过任何可能订单的客户，同时也具备足够的人情味，不单纯是为了销售而销售，更要体现对客户细致服务，为客户所

想，才能获得更多客户的认可和信赖。对于竞争对手而言，通过对于竞品的产品特性学习和分析（包括其综合服务，出样，售后等），找出其弱势及缺点，突出对比让客户更理性的比较优缺点，一步步蚕食竞品的目标客户。

从我自身做好带头和带领团队的作用，以身作则，用乐观向上的精神感动团队里的所有成员，提高做事的积极性与效率。同时也会制定一系列以文字存档为主的操作规程，没有规矩不成方圆。

a坚持每天开例会，坚持每天喊口号。即使每天只花10分钟，但是这对提升团队激情和凝聚力是很有帮助的，不至于团队长期没有这样的行为而显得工作疲劳。在每天例会里面，不但可以解决工作上的一些问题，还能及时发现和总结当天的事情，让大家轮流做主持，还可以提升组织能力、讲话能力，更有利于提升我们的销售水平。检查着装是否统一，练习标准的服务敬语，得体的服务手势训练可以同时进行。

b坚持每天练习产品讲解。每个人讲解5分钟，随机而发，随机提问，制定出每个产品的讲解知识及客户会关心的问题，以身作则，要求倒背如流。只要坚持下去，肯定会有收获，平时多流汗，战时少流血，任何事情多练习了都能随口而出，随时能应对客户所提出的专业产品知识等问题。

c坚持每天做例会记录，养成学习的好习惯。例会是一个日积月累的过程，每天记录一点点，时间长了，就成为了我们销售中的成长历程，很多教训和方法都有助于我们的销售，所以，每天记录当天发生的事情和大家讨论解决的方法，是非常有必要的！

d坚持每个礼拜进行一次模拟销售pk[]对于表现最佳者，奖励一件小礼物，尤其在店面平时没人的时候，更要进行这一动作，对整个团队的能力提升都是有好处的，与其让大家把时间都浪费在电脑上、手机聊天或者发呆等待进店客户中，还

不如大家一起来进行pk一下，众人一起pk最大的好处就是很容易锻炼个人能力！

e让人人学习设计、人人会销售、人人懂安装、人人擅长谈业务。这看起来似乎有点难，其实并不难。首先说学设计，不要精通，简单操作，只要懂电脑，就能学会cad[]每天有空的时候就练习、模拟考核、实战演练，肯定是可以学会的；其次就是销售，如果一个设计师不懂销售技巧也会有麻烦，没法融洽的跟客户沟通，当门店出现多名客户但成交率却无法提高；安装要懂一些，知道具体操作流程与工艺基础；团队所有人员还要不定期扮演业务员的角色，如果店里平时没有什么事情，那么就轮流出去派发单页及新楼盘的扫楼工作，不怕辛苦，就怕不够认真不肯干，想做是一定可以做好的，一来体验公司市场人员的辛苦，二来会更加珍惜市场人员通过扫楼等介绍来的客户接待机会！所以，团队成员应该是熟练销售、掌握设计、能做业务、懂得安装的全才！然而，又要有所侧重，不可能样样精通，所以团队就像一支足球队，需要有营业员前期接待，具体达成初步意向交由设计师沟通具体细节方案工艺，设计师完成初步方案及报价后交由店面领导最终和客户商妥价格签约并确定后续操作事宜完成整个销售流程（在此过程中，不定期会根据学习的情况及团队成员的认可情况适当互换角色），分工合作，各司其职。当出现大型促销或者团购活动时，每个团队成员又都是独立的集三种角色为一身的，大大增加了把握住订单的能力。

f卫生安排到位，分工具体，任务落实到人头。每周进行一次卫生检查、评分，如果达不到90分以上的标准，那么全体团队成员都要在晨会上轮流表演一个节目作为处罚。而且每周五下午下班前都要进行一次大清扫工作（对于设计师需要测量的特殊性，可提前与我请假，由我代为劳动，事后设计师表演节目即可，这样对于其他劳动的人员相对公平），以便更好接待周末进店的客户。虽然，这些看起来是很普通很简单的事情，但是贵在能够坚持的长期的做下去。

g灌输节约意识，有安排的进行电源电灯的利用。在没人的时候，不必要的照明灯适当关闭一些；这样一天下来、一个月下来，可以为老板节省很多成本的！把原先有意识的行为锻炼成一种习惯，往往也体现了一个店面的管理规范！

户。至少，这也是一种宣传，别人买不买我司产品是一方面，但更主要是以相对低廉的成本宣传了自己，宣传了品牌，提升了服务形象！

i建立一套好的提成机制。团队的执行力和凝聚力好不好，跟员工的收入有很大的关系，对于员工来说最关心的就是自己的收入了，如果没有看到收入的希望，是不会尽力去做事的，但是在有利可图的情况下加以正确的引导，就会激发其潜在的积极性和主动性，做到见眼生情！这套提成机制一定要看得着、摸得到的，不然，喊空口号，总是无法兑现，员工士气会慢慢低落，影响整个销售工作的进行。比如，阶梯式提成模式，根据月订单的总金额制定，如月销售在20万，提成百分之一；达到30万，提成百分之一点五；达到40万，提成百分之二，销售员工定单后，分配出其提成的20%给其他营业员（根据店面销售人员数量制定），以便团队的协作与共同进步，避免盲目竞争与小团体现象。选拔出每个月的销售冠军，每个月的设计之星（获得客户书面表扬，门店布置一块墙面个客户书写即时贴反馈意见和建议）给予适当的奖金或者由我组织聚餐等奖励，季度或年度获奖者将由老总亲自发放奖状、奖杯或锦旗等进行鼓励...这些都是要建立起来的！打工的我深刻体会到，如果只看到饼，而尝不到饼的滋味，会慢慢失望的，能力强的员工就会走掉。

j建立良好的日常管理制度。制度不一定要多复杂，尽量简单化，比如对于迟到早退，就可以通过负向激励，迟到者在当日早会上为全部员工唱一首歌，寓教于乐，不至于让其放不下面子，同时又能起到管理的效应。而严格遵守制度的团队成员则可在晨会上点名表扬，增加其信心和积极性。

k坚持例会制度。每周必须进行一次周例会，对一周工作的总结和产生问题的分析，集思广益，头脑风暴，轮流主持等形式，这样信息可以有效对接，通过例会对上周发生的问题进行分析总结后得出的结论，对下周进行安排部署，再辅以激励制度保障执行力，店面才能保障信息对称，同时强化全员执行。

l坚持定期培训与考核制度。培训和考核是作为老板给员工最好的福利待遇和老板对员工工作熟练程度情况即时的掌握。在当今竞争时代，没有学习力的团队是终将要被淘汰的，“你可以拒绝学习，但你的对手不会”，培训将是店面永葆青春的唯一途径，无论任何时候都必须将培训作为重要而长期的工作，并且倡导考核，在市场竞争中优胜劣汰，同军人一样，军队要保持战斗力就必须通过不间断的训练和负向激励来实现！

m具体信息表格化收集归档。制定一系列的统计表格，每天定时填写，收集诸如客户的信息，装饰公司信息，新近交付楼盘信息，甚至一些业主的信息也需要收集后集中电话邀约，网上报名，媒体广播宣传，为日后的团购、闭店夜宴等活动做好足够的蓄水。

n老客户的回访与跟踪。很多时候老客户在享受到优质服务和相对便宜价格后，会介绍其亲朋好友等来选购，对于这些客户，不需要经常联系，以免打扰，前期几个节点，如设计师电询客户装修进度以便复测，橱柜生产完送货，橱柜具体安装日期时间约定，安装以后回访并做好记录，再以后只需要在一些国定假日特别是客户生日时发送问候信息即可，公司需要配备一个电信短信群发平台，以便操作此项流程，包括新客户的短信问候。

o人才的储备。日常就做好新近人员的储备，建立传帮带奖惩机制，对于新人顺利通过试用期并成功独立接单，应对其

带教人予以奖励。相反对于新人未通过试用期就走人的，对于带教人也有一定的小惩罚，保证新人能够在一个良性团队中留下来，共同成长。对于老员工，制定相应的晋升计划，能力出众的成员，即时报备老总以备日后升职管理层。

橱柜店面的产出高效益，才能体现整体的管理的好，如何提高门店的单店销售，是所有商家的焦点话题。店长是一个专卖店的灵魂，是领头羊，店长的工作能力和领导能力，直接影响整个专卖店的业绩。店长，就是一个店的主心骨。

我对自己日后在门店的角色是这样认识的：一个店就像是一个家，店长就是这个家的家长。家长要操心这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列，方方面面都要照顾到，任何一个小的细节考虑不到，就有可能给工作带来不良影响。而同时店长是一名优秀的导演。店面是一个表演的舞台，店堂内的硬件设施就是布景和道具，而公司不断推出的橱柜系列产品就构成了故事的素材。店长要把这些素材组织成吸引人的故事，讲给每一位光顾的客人。故事讲的好不好，客人爱不爱听，全凭店长带领团队成员们共同组织、策划和安排才能完成。以上两种看法，都表明了一个观点，那就是店长是一个店的领导者，是承上启下的纽带，是公司销售政策的执行者和具体操作者，是店铺的核心。同时店长也需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司的经营方针，制定出周、月销售计划。执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。

主动营销和活动策划的制定和执行也是提高门店销量的必要有效的手段，主动营销简单说也就是终端前置，直接在新小区交付时就已经将一部分客户消化在初始阶段。具体体现在家装公司的合作，小区的推广，电话营销配合大型综合活动的执行。

首先在于公司市场部人员对于楼盘信息的收集和等级划分，找出能够符合我们产品消费能力的楼盘，集中的制定和物业

或家装公司合作，楼盘定点摊位交付日推广销售，楼盘广告的宣传，灯箱，电梯海报，物业信息卡片，样板房等。收集楼盘业主信息，以短信和电话邀约的方式，提高客户进店的数量，同时讲产品活动信息宣传给潜在客户（目前跟万科物业初步达成的合作模式为物业负责邀约万科旗下几个楼盘未装修的业主，统计数量与我司谈好后期成单返点，后期我司负责交通工具在指定时间地点接洽客户到我司门店做集中性团购，活动全程均有万科物业人员在场协调配合和统计订单数量，后期需缴纳定额金给物业公司作为质保金，满一年后无严重投诉问题即可退还，期间如有新活动的，此款项返还时间也相应顺延，这样做的好处是集中性，成本低；缺点是必须有独立门店，否则会导致客户去其他竞品门店造成分流和不可控性，利润要比店面正常销售低）。

其次在于公司市场部人员与各大装饰公司的对接，可以适当筛选较好的装

修公司包场活动形式进行参与（如一卡通行业联盟定期砍价会、团购、总裁签售会等），对于带单进店的设计师可以给予返点或固定金额返利，以便设计师当知晓客户选择我们产品后不会说对产品不利的话。

最后通过借鉴、学习、总结其他竞争对手的活动模式及内容，制定出相对

应的活动套餐等，通过对新交付楼盘的短信电话等邀约蓄水情况，即时与团队成员讨论活动的思路和举办方式，交由老总批复，认可后在红星店面操作一些诸如团购会，砍价会，闭店夜宴活动等，并适时的动用一些媒体及网络力量，团队成员提前的反复演练适应，尽力将每场活动做到成功。每场活动都需要总结和归档，包括客户的来源是网络，是何媒体，是何装饰公司，或是盲目进店等，以便后期活动蓄水时适当将重点放在该方面。