

# 小卖店工作计划 小卖铺的工作计划(实用6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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。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。

## 小卖店工作计划篇一

1. 格子铺的营销策划书 格子铺营销策划书 3. 格子铺商业销售策划书

### 1、格子铺的营销策划书

#### 一、策划第一阶段:背景介绍

自文达学校周边的商业街出现，很多店铺也都纷纷建立起来了，但通常那些店铺里的东西相对来说都比较贵，对于一些学校附近的商业街店铺里的东西有些学生都是想买但又不舍得买由于贵的原因。但现在出现了一种新型最潮流的创业购物方式!这种新型的销售和购物模式吸引了很多时尚新潮一族，[格子铺]其实就是一个商场的微缩迷你版，是一种国外引进的新鲜寄卖店铺，店铺是由多格橱窗组成，任何人只需支付每个月几十到几百元不等的租金，就可以在格仔铺中寄卖任何物品，同时还不必自己经营，“格仔铺”的主人会代你经营看管，招呼客人。以前你想开间属于自己的小店或形象店，投资最少几万元，甚至几十万，找铺，转让费，装修，铺租，压货，员工...成本高，压力大，费精力。而如今，你每天只需花几元钱，就可以拥有一个[格子]，如何布置全凭个人喜好，无须缴交入场费、管理费、压金和水电费及其它杂费、无须聘请店员等，免去你的后顾之忧，让你轻松成就梦想，当个名副其实的小老板就这么简单。

## 二、策划第二阶段:前期准备

(一)活动目的:推广格子铺打破以往传统的购物销售模式,让更多的人想要开店却因店铺租金等种种原因导致无法开店的想法,同时也让大家了解格子铺这一新兴的产业形式。

(二)活动对象:在校大学生

(三)活动口号:够“格”你就来

(六)宣传方法:以贴海报的形式,也可在学生宿舍发关于格子铺的宣传单。

## 三、策划第三阶段:分析情况格子铺的优势

(一)投入资金少。随着就业压力的增大,不少年轻人和大学生都有自己创业的渴望,但由于没有足够的资金用于创业。一般而言,开办一家店铺,前期投入的资金、水电、装修等的费用至少要在5万左右,即使资金够了,也存在一定的风险,很多年轻人会因此而选择放弃。而格子铺的这种寄卖形势的出现,很好的解决了年轻人的资金困扰。店主将店铺装修成方格形大小不一的橱窗,根据橱窗不同的尺寸及位置,一般月租金的定价在100—300元之间,这样就为想创业的年轻人只要花几百元钱就可以租个格子进行商品的销售了,实现自己的创业梦想。对于店主而言这种经营模式也是互惠互利的。

## 四、格子铺的劣势

(一)同质化现象严重。格子铺所面临的第一难题就是经营商品大同小异。就目前而言,文达商业街格子铺经营的商品基本上以女性为主,男性商品少之又少,而且有特色的产品几乎没有,绝大多数产品在其他店都能淘到,甚至在同家格子店里就有相同的产品展示。

(二)格子空间太小。格子铺的名称源于店主将十几平方米的店面分割成了100—200个格子，可想而知在如此狭小的空间里，只适合销售小件物品。而对于大件物品的展示，格子铺就无法满足。

(三)缺乏主题。没有人会特别约去逛格子店，除了承租者特别去补货，否则一般人都不会去逛一家不知道是什么诉求的店。说它是几元店，可里面的东西也没这么便宜；说它是礼品店。东西为了展示也没办法好好包装；说它是精品店，太贵的又怕被人偷，缺乏专人解说与介绍一点也精品不起来。

## 五、问题解决

(一)针对格子铺里出现的太多同质化的商品的问题，格主应与店主签订合同的同时也应要求店主在与格主有协议之时要保证不能再出现其他与之同类的商品。

(二)对于格子空间太小的问题，店主也应适当改变有些格子的大小，对于大的物件也应能够放。

(三)针对缺乏主题问题，店主与格主都有一定的责任。首先格主也应把自己的商品进行设计、布置，把每件商品都设计出它本身的特色。店主也应进行宣传，对店里的员工进行一定的培训。

## 2017格子铺营销策划书

### 一、环境分析

#### 1. 宏观环境分析

文化背景：格子铺是一种新兴的经营模式，投资少，如果做的成功见效会很快，大学生容易接受新生的事物，与大学生自身的文化背景相符合，敢于尝试新事物，勇于尝试新生事

物。

## 2. 微观环境分析

(1) 顾客对企业和产品的态度以及实际的购买行为：由广州大学城周围的成功案例可以看出大学生对格子铺还是积极的，这就为我们创业提供了起码的积极性，加上很多格主的东西很受欢迎，这就决定了很多购买行为的产生。

(2) 竞争者的情况：学校周边很多的礼品店、精品店

## 3. 市场状况

(1) 市场现状描述：在现在的大学校园内已经出现了一种所谓的摆地摊的形式，是同学们把所谓的不用东西拿出来买卖现在只是把这种形式更加延伸化，做成铺子，加上大学生自身的特点使这种形式的发展成为可能，而且学校周边并没有这种店铺的出现，没有现实的竞争里，同时还可以给在校大学生就业机会，为他们以后创业打下基础。

(2) 市场构成特性：市场无季节性，无暂时性，新颖，独特

## 二、swot分析

(1) 优势：大学生有闯劲，胆子多，思维活跃，人力资源也相对丰富。这种特点决定了大学生自己的创业的可能性，现在这种方式在学校附近甚至在市场上都是一个空白点，格子铺最大的好处就是投资少，省去商铺租金、装修、雇工等大头花费，为缺乏资本而又想创业的人提供了便利，为想卖与想买的人之间提供了一个平台。

(2) 劣势：大学生的持续性，恒久性有待考验，从商经验缺乏，作为一个新的品牌，知名度不高，在各方面还得与学校有关校规进行磨合，个人的性格等多方面需要考虑，同时也

有害怕失败的心里。

(3) 机会：江宁大学城刚刚建设没几年，发展潜力很大，在校的青年大学生很多人都是潮流与时尚的追求者，他们只是为了体验这样的一种生活方式，也会选择来租用格子，来选择用这样子的事情来体验一把。

(4) 威胁：很多人害怕失败的心理，学校周边有很多的礼品店、精品店，人们对新事物的排斥性等。

### 三、营销目标

我们拿铺子作为一个品牌，在一个品牌的背后都有一个没有充分开发的潜在消费者群体，他们具有以下特性：

(1) 年龄：在这里主要是针对大学生的创业计划，主要的消费群体定位在在校的大学生，一般在20岁左右。

(2) 职业与收入：在校的大学生，当然也可能是附近接受新生事物的居民，大学生本身没有经济能力，但是有一定的经济能力，居民则可以很随意，因为格子铺的投入较少。

(3) 受教育程度：教育程度的要求不高，这跟你所要买的东西有一定的联系。

(4) 潜在消费者被本品牌吸引的可能性，新生的事物，大学生点子多，思维活跃，人力资源也相对更丰富。这种特点决定了大学生自己的创业的可能性。

### 四、财务计划

(1) 店主：

1. 出租房屋的费用200元/月（视情况而定）

2. 格子制作1000元左右
3. 收银台和凳子500元
4. 其余费用备用1000元左右

(2) 格主:

1. 格子租用的费用中间格60元/月下边格50元/月上旬格40元/月
2. 所卖产品的费用依据现实情况而定，只是简单的计划，仍然又很多不健全的地方，需要在现实生活中逐步的完善。其实大学生的在校创业只是对自己的一个简单的锻炼，运用自己所学的理论知识进行实践化，在实践的过程中锻炼自己，增长见识，更好的运用到以后的工作中去。

## 五、营销策略

市场细分-----

(2) 按年级分，可以分为大

一、大

二、大

三、大四

(3) 按性别分，可分为女性和男性

目标市场-----主要是江宁大学城的学生尤其是金陵科技学院的学生为主

市场定位-----“小小格子铺，实现创业梦，力争成为江宁

最好的格子铺”

## 六、营销组合策略

产品策略-----

1. 商品特点比如正版、价格便宜、特色
2. 格子的内部装饰也很重要

## 小卖店工作计划篇二

什么是格子铺

竞争优势

开铺步骤

一. 什么是格子铺 “格子铺”源自日本，是在城市繁华地带的商铺内，放置标准尺寸的“格子柜”，任何人只需每月支付很少的费用，就可以租用格子寄卖自己的物品，相当于拥有了自己的一个“格子铺”，同时会有专职人员代你经营管理。

这种经营模式对投资经营“格子铺”或者是租“格子”把商品寄卖在格子铺的使用者，都是双赢的。首先，很多人都有创业梦想，但开办商铺，租金、水电、装修等合计最少需要三五万元，即使够资金的，也怕风险大，未必敢于自己开铺，并且也会用去大量的时间，导致机会成本的流失，所以这也限制了很多想创业的人。“格子铺”这一种新的零售模式，正好可以解决现在经营租贵、人员成本的困难和经营风险、还耗时耗力的各种难题。三. 竞争优势 许多年轻人和白领异想天开销售一些物品时往往凭借的是一时的爱好和激情，但是创业的经验、推广的费用和经营的时间都不甚多。租用格

子铺，一来降低了租金成本，二来推广和经营都能委托格子铺的经营者完成，不会影响到自己的时间。许多人租用格子铺销售自己手工制作的一些产品和自己的收藏，完成了自己的梦想的同时也实现了经济利益。同时，有志于开店创业的人也可以通过这种方式来考验自己经营的理念和产品是否符合市场的需要。

## 五. 步骤

### 小卖店工作计划篇三

在我们的学校，有这样一个角落，它销售着各种各样的食物，给学生们带来了极大的便利。这就是我们学校的小卖部。可是小卖部里也存在着不少不良现象，为此，我们作出了如下计划：

一、有些学生怕下课排不上队、买不到想要的东西，就在上课时间里假借上厕所等借口，去小卖部买食物；或是在离上课仅一两分钟的时候，趁着其他同学纷纷回教室的空档，抓紧时间去买食物，差点耽误上课。因此，我们计划：上课时间，绝对禁止小卖部营业；下课铃声响后，才可以营业；并且上课铃声打响时，暂停营业。

二、由于同学们都想在短短的下课时间里尽可能快地买到想要的东西，于是在没排到队时总会大声喧哗并拼命地往前挤，导致小卖部前本就不那么宽敞的道路被完全堵塞，外面的人挤不进去，里面的人也挤不出来，因此更加大声嚷嚷、往前挤，反而使购买的时间更长了。因此，我们计划：在小卖部墙壁上贴上关于请不大声喧哗和拥挤的告示语。

三、如果同学们对告示语完全不当一回事，依旧我行我素，我们计划：请小卖部的工作人员配合，及时警告同学们，维持秩序，并在必要的时候采取适当的措施，如记录下违纪的同学，上报学校等。



希望这些计划能更加有效地管理小卖部，在方便同学们学习生活的同时，提高同学们优良的纪律、素质，让小卖部更加便利与健康，真正成为学校一道亮丽的风景线。

纪检部

## 小卖店工作计划篇四

### 一. 概要

“格子铺”源自日本，是在城市繁华地带的商铺内，放置标准尺寸的“格子柜”，任何人只需每月支付很少的费用，就可以租用格子寄卖自己的物品，相当于拥有了自己的一个“格子铺”，同时会有专职人员代你经营管理。

这种经营模式对投资经营“格子铺”或者是租“格子”把商品寄卖在格子铺的使用者，都是双赢的。很多人都有创业梦想，但开办商铺，租金、水电、装修等合计最少需要三五万元，即使够资金的，也怕风险大，未必敢于自己开铺，并且会用去大量的时间，导致机会成本的流失，所以这也限制了很多想创业的人。“格子铺”这一种新的零售模式，正好可以解决现在经营租贵、人员成本的困难和经营风险、还耗时耗力的各种难题。

### 二. 竞争优势

许多年轻人和白领异想天开销售一些物品时往往凭借的是一时的爱好和激情，但是目前店铺租金高昂，无法让小本经营或供应产品较少的老板承受。现在只需要每天付5~10元租金即可，让任何人都能成为老板。租用格子铺，一来降低了租金成本，二来推广和经营都能委托格子铺的经营者完成，不会影响到自己的时间。许多人租用格子铺销售自己手工制作的一些产品和自己的收藏，完成了自己的梦想的同时也实现了经济利益。同时，有志于开店创业的人也可以通过这种方

式来考验自己经营的理念和产品是否符合市场的需要。

### 三. 适合租格子人的群体

里，测试市场的反映，及时收集市场和顾客的意见，这样在大规模生产时就可以尽量完善了。

3. 是代理公司和大公司。特别是对于一些每个季度或定期会有新产品推出的商家来讲，在大规模进货和大规模生产前，都希望能通过有效的方式看看市场对该产品的接受程度，所以香港有不少的代理公司(如玩具、饰品、鞋类)在生产、引进新产品时，都会租用一两个“格子”，摆放这些新产品，看看市场的受欢迎程度。

4. 是一些新的公司。一家成功的“格子铺”，必然是能定期更新货品的，也因为经常会有新货品，所以能吸引到许多顾客，因此一些新成立的公司也会租用一两个“格子”，布置成迷你展示台，把小小的“格子柜”布置成了自己公司的形象展台。

## 小卖店工作计划篇五

“ 团队梦之翼———————

目的是送礼物的人希望把自己的心意传达给被送礼物的人或自己。

### 目 录 一. 团队介绍

1、团… . …1 …… . 1 2

3、队

4、5、团队人员构团

### 3项创项

### 目意目

### 三、产品和服务、产品服务的1、产

### 品的特方水

### 四、可行性分析

析.....4 五 组织管理、六、  
营销组合策略

### 七、财务分析

1、前期投入.....7

2、融资方式.....7

3、投资收益.....7

### 八、远景规划

1、2~4年.....8

2、4~8.....8

3、10以后.....8

一 • 团队介绍 不灭之翼团队团队名称：不灭之翼团队团队  
口号：

严以律己，永不放弃。团队人数：6人

团队结构：11级行管0班 闵远杰 职位：个性小卖铺ceo

11级行管0班 承孝峰 职称： 监督管理部负责人 11级行管0班  
严宁

职称： 财务部负责人 11级行管0班 陈静宇 职称： 供应部负责人 11级行管0班 冯雪青 职称： 宣传部负责人 11级行管0班 马瑜 职称： 销售部负责人 我们的优势： 我们的这只团队是由大学生构成，具有激情与活力，对生活充满着梦想。并且我们之间关系紧密，协作能力比较强，拥有较强的团队意识。我们的劣势： 事业起步阶段，缺乏创业经验，资金不足，人脉资源不足。对于创业所需要的条件准备不足，没有固定的客源。

二·项目名称、创意背景和项目简介 “温馨小爱”一小卖铺  
项目名称： 卖铺名称： 温馨小爱 项目简介： 温馨小卖铺是以大学生以及青年人为客源为基础小卖铺，以经营各类小装饰品和衣服为一体的综合的小卖铺。内部设有专柜可以为顾客定制自己所喜欢的礼品，并且里面还设有情侣专区与个人专区，针对不同的节日设计出适合本节日的礼品。创业的原因：

一、概要某礼品开发和策划机构曾经专门就礼品市场对数千人做过调查，一个人一年中送礼次数最高的达到267次，最少的两次，平均为次。在送礼金额中，最贵重的达到1288元，最便宜的11元，平均元。按照上述数据，推算礼品市场：全国人口13亿×每年送礼人次次×每件礼品价格，此市场利润巨大。

二、根据现在人的购买礼物的方式，礼物大致上可

妈礼物……) 礼物成了我们生活中不可缺少的一部分。业务范围： 位于各大高校以及各个市心中低层群体为对象，做到真正的市场渗透，将所有的利润空间充分挖掘出来。

三、产品和服务 产品服务的概念： 一份礼品、一份心意。一

种温馨、一种收获。

## 小卖店工作计划篇六

计划网小编为您整理的2018上半年幼儿园后勤工作计划范文，供您参考。更多的工作计划敬请关注工作计划栏目。

### 2018年月工作计划范文【一】

随着11月份的结束，也意味着进入下一步的实质性工作阶段，房产销售每月工作计划。回顾这一个月的工作，非常感谢公司领导和各位同事的顶力支持，使我掌握相关业务知识。基于本人是第一次接触房产销售行业，面临困难和压力较大，针对行业特点、现状，结合本人这一个月来对“房产销售”的理解和感悟，特对12月分工作制定以下房产销售工作计划。

本工作计划包括宗旨、目标、工作开展计划和计划评估总结，日计划，等五部分。

#### 一. 宗旨

本计划是，完成销售指标100万和达到小组增员10人。制定本计划的宗旨是确保完成指标、实现目标。

#### 二. 目标

1. 全面、较深入地掌握我们“产品”地段优势并做到应用自如。
2. 根据自己以前所了解的和从其他途径搜索到的信息，搜集客户信息1000个。
3. 锁定有意向客户30家。

## 4. 力争完成销售指标

### 三. 工作开展计划

众所周知，现代房产销售的竞争，就是服务的竞争。服务分为售前服务、售中服务和售后服务，而我们房产销售也是一种“服务”，所以前期工作即就是售前服务更是我们工作的重中之重。正是因为如此，我的工作开展计划也是围绕“售前服务”来进行。

1. 多渠道广泛地收集客户资料，并做初步分析后录入，在持续的信息录入过程中不断地提高自己的业务知识，使自己在对房产销售特点掌握的基础上进一步的深入体会，做到在客户面前应用自如、对答如流。

2. 对有意向的客户尽可能多地提供服务(比如根据其需要及时通知房原和价格等信息)，目的让客户了解房源和价格，在此基础上，与客户进行互动沟通。

其次给客户一种无形的压力，比如：房源紧张，价格要上涨，等。挑起其购买欲望。

3. 在用电话与客户交流的过程中，实时掌握其心理动态，并可根据这些将客户分类。

4. 在交流的过程中，锁定有意向的客户，并保持不间断的联系沟通，在客户对我们的“产品”感兴趣或希望进一步了解的情况下，可以安排面谈。

5. 在面谈之前要做好各种充分准备，做到对房源，面积，单价等。了如指掌

6. 对每次面谈后的结果进行总结分析，并向上级汇报，听取领导的看法。克服困难、调整心态、继续战斗。

7. 在总结和摸索中前进。

#### 四. 计划评估总结

在一个月后，要对该月的工作成果、计划执行情况做一次评估，总结得失，为下个月的工作开展做准备。

#### 2018年月工作计划范文【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、 对销售工作的认识：

二、 对销售工作的提高：

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盛市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、 重要客户跟踪：

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、 浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、

建德县公路段的相关负责人；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；  
敬请xx对此计划不全的一面加以指点，谢谢！