

最新商场计划书(实用9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。计划可以帮助我们明确目标,分析现状,确定行动步骤,并制定相应的时间表和资源配置。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。

商场计划书篇一

商场的管理工作决定了人事、销售等方面的工作,做好一份管理计划有利于大量的有序科学开展。下面是本站小编整理的商场管理工作计划范文,希望对大家有所帮助!

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。

xx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xx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。

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xx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。

一季度

1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。

2、于春节前期举办一场冬季时装秀。

- 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
- 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
- 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
- 6、作好节庆气氛布置工作。
- 7、全力做好春节期间的各项销售工作。

二季度

- 1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。
- 2、加强对管理人员销售分析能力的培养。
- 3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特侬、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。
- 4、标价签检查：每月中对各柜标签(模特磁性标签)进行检查。
- 5、跟进夏装的新款上货。
- 6、制订端午节销售计划并落实。

共2页，当前第1页12

商场计划书篇二

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、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20__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。

商场计划书篇三

作为一名商场主管，需要从各个方面提升商场的知名度，提供全方位的服务。下面是我个人20xx年工作计划：

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。

文档为doc格式

商场计划书篇四

- 1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。
- 2、于春节前期举办一场冬季时装秀。
- 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
- 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
- 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
- 6、作好节庆气氛布置工作。
- 7、全力做好春节期间的各项销售工作。

二季度

- 1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。
- 2、加强对管理人员销售分析能力的培养。
- 3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特依、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。
- 4、标价签检查：每月中对各柜标签(模特磁性标签)进行检查。
- 5、跟进夏装的新款上货。
- 6、制订端午节销售计划并落实。

点击下页进入更多精彩内容

商场计划书篇五

根据____年度工作情况，结合公司发展状况和今后发展趋势；现制定出客服部____年度工作计划，内容如下：

一、发票方面

针对公司发票量不足与顾客急需开票之间的矛盾，制定不同解决方案，包括语言方案和物质方案。

二、会员方面

- 1、继续鼓励顾客办理会员卡，增加会员人数。
- 2、确定会员卡积分兑换礼品具体方案。

三、客诉方面

- 1、根据____年度顾客投诉及建议，制定完善解决客诉方案，不断提升服务质量和技巧。
- 2、开展顾客满意度调查。通过电话回访等方式展开调查，对发现的问题作出相应整改。
- 3、制定安抚棘手投诉顾客方案，包括向公司申请制作小礼品，报销顾客打的费用或油费。

四、接待方面

- 1、个人接待。做好客顾客接待和问题反馈的协调处理。
- 2、团体参观接待。相关人员深入了解公司企业文化及中心相关信息，各区域产品信息，业务流程(收银流程/线上线下销

售流程/退换货要求及流程)等。

五、员工培训方面

为不断提高客服人员素质，制定客服人员培训计划。培训内容主要针对仪容仪表、客服礼仪、客服语言技巧、客诉处理、团队凝聚力建立等方面。

商场计划书篇六

一、修改和制定有关的管理文件

1、管理规约--对北北京街商业广场物业及其设备,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。

2、用户手册--方便各业主及租户进一步了解北京街商业广场的物业情况和管理运作规定,旨在保障北北京街商业广场全体业户和租户的利益而制定的手册。

3、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,以及介绍北京街商业广场物业设施情况,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的。

二、制定各项管理程序及规定

1、商铺物业交收程序;

2、商铺装修的报批和验收程序;

- 3、商铺装修的监控程序；
- 4、公共地方的清洁、绿化的监管和监控的程序和规定；
- 5、公共设备设施的监管维护和报修程序；
- 6、投诉处理的程序；
- 7、意外和紧急情况处理的程序；
- 8、非办公时间出入商场的管理规定；
- 9、货物出入的管理规定和大宗物品放行的规定；
- 10、日常运作的物业管理程序和物业状况的管理规定。

三、物业管理服务质量的控制和制度

- 1、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)；
- 2、各岗位的(部门)纪律制度；
- 3、各岗位服务标准；
- 4、考核制度和持续改进的措施。

四、商场竣工前对商场设施管理的前期介入

前期介入有利于商场的日后管理,避免发生重复投资或资源浪费,对发展商有利无弊,其范围包括但不限于以下方面:

- 1、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。

2、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。

3、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。

五、验收和接管

将配合发展商,按照北京街商业广场的工程进度,分期分批地对商场物业验收和接管,包括以下方面:

1、对隐蔽工程验收和接管;

2、对楼宇工程质量的验收和接管;

3、对设备和设施的验收和接管;

4、对装修质量的验收和接管;

6、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。

六、接管后的物业管理工作

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、跟进北北京街商业广场工程的土建、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:

1) 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, 对北京街商业广场商场物业实行24小时不间断的安全管理。

2) 制定合适的各项安全管理制度, 如每小时巡楼 次, “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。

3) 制定合适的消防工作计划和制度, 确保北京街商业广场物业的防火工作安全可靠。

4) 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, 使保安队伍成为北京街商业广场物业管理形象标志。

5) 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。

6) 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

1) 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。

2) 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, 确保北京街商业广场的高质量清洁水准。

3) 物业管理员每天巡视检查北京街商业广场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:

1) 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。

2)对物业潜在的隐患提出整改方案及安排整改。

3)对物业的设施进行定期维护和翻新。

4)制定及执行设备维修计划及方案。

5)制定及执行各项节能方案。

6、做好二次装修监控工作：

二次装修监控是物业管理中相当重要的一环,如二次装修监控不好,直接导致影响物业的质量,破坏中央系统工程,影响已入住业户正常生活等多项问题,故将会按以下制度执行。

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。

共3页,当前第3页123

商场计划书篇七

20商场管理工作计划(三)

一、修改和制定有关的管理文件

1、管理规约--对北北京街商业广场物业及其设备,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。

2、用户手册--方便各业主及租户进一步了解北京街商业广场

的物业情况和管理运作规定,旨在保障北北京街商业广场全体业户和租户的利益而制定的手册。

3、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,以及介绍北京街商业广场物业设施情况,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的。

二、制定各项管理程序及规定

- 1、商铺物业交收程序;
- 2、商铺装修的报批和验收程序;
- 3、商铺装修的监控程序;
- 4、公共地方的清洁、绿化的监管和监控的程序和规定;
- 5、公共设备设施的监管维护和报修程序;
- 6、投诉处理的程序;
- 7、意外和紧急情况处理的程序;
- 8、非办公时间出入商场的管理规定;
- 9、货物出入的管理规定和大宗物品放行的规定;
- 10、日常运作的物业管理程序和物业状况的管理规定。

三、物业管理服务质量的控制和制度

- 1、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);

- 2、各岗位的(部门)纪律制度;
- 3、各岗位服务标准;
- 4、考核制度和持续改进的措施。

四、商场竣工前对商场设施管理的前期介入

前期介入有利于商场的日后管理,避免发生重复投资或资源浪费,对发展商有利无弊,其范围包括但不限于以下方面:

- 1、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。
- 2、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。
- 3、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。

五、验收和接管

将配合发展商,按照北京街商业广场的工程进度,分期分批地对商场物业验收和接管,包括以下方面:

- 1、对隐蔽工程验收和接管;
- 2、对楼宇工程质量的验收和接管;
- 3、对设备和设施的验收和接管;
- 4、对装修质量的验收和接管;

6、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。

六、接管后的物业管理工作

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、跟进北北京街商业广场工程的土建、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:

1)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,对北京街商业广场商场物业实行24小时不间断的安全管理。

2)制定合适的各项安全管理制度,如每小时巡楼次,“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。

3)制定合适的消防工作计划和制度,确保北京街商业广场物业的防火工作安全可靠。

4)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,使保安队伍成为北京街商业广场物业管理形象标志。

5)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。

6)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

1) 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。

2) 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, 确保北京街商业广场的高质量清洁水准。

3) 物业管理员每天巡视检查北京街商业广场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:

1) 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。

2) 对物业潜在的隐患提出整改方案及安排整改。

3) 对物业的设施进行定期维护和翻新。

4) 制定及执行设备维修计划及方案。

5) 制定及执行各项节能方案。

6、做好二次装修监控工作:

二次装修监控是物业管理中相当重要的一环, 如二次装修监控不好, 直接导致影响物业的质量, 破坏中央系统工程, 影响已入住业户正常生活等多项问题, 故将会按以下制度执行。

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。

年商场管理工作计划

商场计划书篇八

三季度

- 1、对年中销售进行总结及分析工作。
- 2、作好暑期童用区的销售工作，制订暑期品类提升方案，落实相关工作。
- 3、提升管理人员的营销策划、组织、实施能力。
- 4、联合物价部对超范围经营现象进行清查整顿。
- 5、加强对销售数据熟知度，重点关注部分重点品牌。及时了解专柜的经营动态。
- 6、制订国庆及中秋节的销售计划。

四季度

- 1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。
- 2、跟进秋冬装的上市工作。
- 3、重点加强或规范现场管理，提升服务水平。
- 4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。
- 5、作好应季商品促销工作，尤其是化妆品、床用、保暖内衣等。
- 6、作整年工作总结及下年度工作计划□

从以下几个方面做工作

1、货源：详细了解专柜库存及应季货品、款式新旧占比情况，对存在问题专柜进行跟踪处理，联系供应商解决，根据各类别的情况制定各项标准，安排专人负责跟踪落实，做到库存充足、款式新颖、码数齐全。

2、人员：人员方面主要是从两个方面着手，一方面就是保证人手充足，休假、请假合理安排；另一方面加强培训，就销售技巧和安全两方面进行保证销售高峰期的正常营运。

3、促销：了解竞争对手促销信息，制订有竞争力的促销计划，稳住客流抢占市场份额。并做好促销活动的宣传工作，加大宣传力度是活动成功的关键所在。

4、安排好节前市调工作：及时了解竞争对手的经营动态或促销信息，并作出应对方案。

5、做好商品安全工作：春节期间为商品失窃的高峰期，将与防损部进行沟通，加大百货区的巡查力度。

6、联合防损部加大对员工防盗意识的测试，提高员工防盗意，并对员工进行防盗培训。

7、于节后或元宵节期间加快对秋冬装的清货力度。

8、针对元宵节联合超市区制订共同促销方案□

以上各项工作，需要积极、稳妥加以落实，努力完成xx年度各项工作及公司下达的销售指标。

1、营造一个舒适的购物环境。

购物环境是顾客购物地选择的重点，一个舒适清爽的购物环

境不但能吸引更多客户，让顾客轻松愉快的购物，还能提高顾客对商品的浏览量促进销售量。

2、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

4、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5、销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司新一年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与购物环境

是工作的关键。

除上述几点重点工作项目外我认为以下两点也是新一年工作计划实施的重点。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。

6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。

7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

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. 明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。

3. 在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。

4. 抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5. 知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6. 尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

共2页，当前第2页12

商场计划书篇九

1□xx年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约xx年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2—3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“4·15”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为xx年上半年工作的重点。为了能

在店庆期间有良好的销售业绩，给xx年的工作开个好头，我们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为xx年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10---15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证xx年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商

场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际大牌做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达到我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙驰档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次最高，营业面积最大，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售最高能达到40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垅的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况最好，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为最高27%，托管另扣最高20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的最好方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希

望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想法，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达到事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北最大的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

共3页，当前第2页123