

2023年商场营运部工作计划及目标 商场 营运工作计划(通用8篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

商场营运部工作计划及目标篇一

一、2015年数据分析

截止到10月底，家电商场营业额为3644.3万元。

详情如下图： 单位：万元

月销售趋势图如下：

品类销售分析图如下：

厨卫及冰箱、电脑类完成较好。电视、空调、小家电、数码不算乐观。苹果新品上市对通讯及电脑类的销售有较大影响。电视专柜最多时有5个专柜无导购，而家电商场的电视品牌共10个，并且在去年销售份额占比很高的4个合资彩电品牌中，无导购的占3个品牌。现在仍有1个品牌无导购，两个品牌为兼职，仅有一个全职。诺亚舟及读书郎的撤柜是造成今年数码类销售不好的主要因素。去年格力空调“红四月”销售成绩极佳，与本年度空调销售平平形成鲜明对比。

年销售门店对比图如下：

经营位置及人员问题是影响销售的主要因素。大部分到店顾客反映位置不好找。整个15年度导购离职率较高，老员工离

职，新员工难招。大部分离职专柜空岗时间较长，新员工到位不久又离职，平均在岗时间约为两个月。再者，部分专柜仅配1个导购，不能满足整个营业时间内的顾客接待，导致顾客流失。

二、2015年工作总结

第二季度：老板老总签售会实现销售10.8万元；华帝老总签售会实

现销售6.5万元；“五一”节假日大型促销活动店内实现销售收入125万元；做好苹果iwatch新品上柜的销售推广；参加总部组织的羽毛球比赛；做好《营业员手册》的全员培训工作。

第三季度“6.22svip店庆”当日实现销售收入34万元；配合电器财务总部进行上半年经销商品、固定资产的盘点，做到了账实相符；针对汛期，组织员工进行防汛知识培训，参加店内组织的防汛演习；全员学习电梯安全知识，提高安全意识；家电商场外围广告位落位。第四季度：苹果6s上市销售实现开门红；重阳节联合中润物业举办“入社区、免费检测水质”活动；做好国庆假期的大型促销活动，国庆期间实现销售128万元。“117”美的、小天鹅、康佳品牌节的专场活动；做好全品类“双十一”大型促销活动；“11.22”燕山银座店庆促销活动；防火和用电安全知识培训，着重强化了“四个能力”、“四懂四会”、火灾的报警、扑救流程。

三、2016年工作计划 1. 商品方面

不定时对员工进行销售技巧及服务、投诉案例培训，提高员工综

合素质。使顾客能享受到更专业更贴心的服务。5. 宣传方面

1、2016市场部工作计划

伴随着万达购物广场的落成，市场部始终坚信“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”，随着发展适时调整适合现阶段中国市场发展的商业营销模式，快速确定了最合适的营销理念。职务分析，万达购物广场市场部，主要负责购物广场战略目标的规划，对市场“商场如战场”发展趋势做出预测，对目标客户的需求做出判断，对竞争对手和潜在竞争对手的策略做出分析。包括广告宣传、公关活动、促销活动、讲座与展会，以及网上资料、印刷资料、音像资料的制作。正常来讲他们并不大量接触零散的客户，而是紧盯住一个目标客户“群体”去做工作，去激发他们的潜在需求。因此，在下一年的工作规划中，将针对以下几点工作进行。

一、主要竞争对手分析

就现阶段而言，我市各大购物广场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。作为我们而言，市场的分析是重中之重，如何把握市场发展趋势，在众多商家、众多活动中脱颖而出，吸引更多的消费者，创造更多价值，在招数上出奇制胜非常关键。也是我们在20xx年的工作重点。去年我们着重对全国的商业模式进行了考察，大连万达模式对我们深受启发我们也通过网络了解和电话咨询等进一步了解到万达的整体策划也不是他们自己搞的完全是依赖大连的展览公司。整体策划是以4t商业营销模式为基础以休闲、体验、互动、娱乐四大元素组成，直击网络购物的致命弱点，他们在策划方案中融入各种展览旅游文化教育等形成互位交叉和资源共享购物广场在营销策划上逐渐向以服务为轴心的商业综合体转化；将原来的美陈的投资大量压缩全部采用租赁的模式。他们的策划方案深受启发很值得我们学习和借鉴。这一点我们市场部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。把我们原来的供应商体系重新做了梳理，引进大连几家专业

从事展览器材及展品租赁的供应商，这样我们将大大节省了20xx年商业美陈的投入。并随时关注大连万达的发展动向，即时做出调整。购物广场的壮大，离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是购物广场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为沈阳大悦城家族的一分子、一部分，应是20xx年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

二、广告公关

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度

和认同度；其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。

在20xx年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

重点工作规划

4、在网络上大肆宣传本购物广场20xx年度新一轮大型文化巡

展活动。

三、购物广场销售区形象

综合起来，购物广场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于购物广场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

新的一年中，购物广场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高购物广场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

重点工作规划

3、配合购物广场活动做好各项有关购物广场活动氛围的设计工作，确保购物广场活动的卖场气氛。

为的就是通过了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升市场部整体工作能力，给购物广场带来更大的利益。

2、市场部2016年度工作计划

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新

姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大内在的要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

一、信息网络管理 1. 建立直接领导关系

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理管理制度）7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率□20xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

三、客户接待

客人接待工作仍是市场部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部要求保质保量地做好客人接待工作是市场部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，市场部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要向各商务部领导和各办事处商务人员更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、兴趣爱好、饮食习惯、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内对杭萧钢构有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对杭萧钢构的产品表现出最大限度的认同感，对杭萧钢构的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使

他们对杭萧钢构的接待工作满意作为市场部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高项目跟踪的成功率和降低商务谈判的难度，达到提高企业经济效益的根本目的。为此市场部20xx年着重抓好以下几方面的工作：

- 1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。
- 2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。
- 3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。
- 4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

四、内部管理

- 1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。
- 2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。
- 3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

商场营运部工作计划及目标篇二

转眼之间□20xx年已接近了尾声，回顾过去的xx个月，自己得到了快速地成长，无论是工作表现还是业务水平都有了很大的提升。取得这一成绩不仅得益于自己的努力工作，更得益于部门领导及各位主管对我殷切教导和细心培养。能荣幸地被评为“四季度劳动竞赛的明星员工”荣誉称号我感到骄傲与自豪。

下面简要概述一20xx年的几个工作重点：

亲身参与部门组织的xx大型主题促销活动。面对人头攒动的顾客，自己除了参与销售工作以外，最主要的任务是管理特卖人员，工作重点有：

4)加班加点确保销售，为了能顺利完成销售任务，在客流高峰期，主动延迟下班时间，承担开据小票，整理打包的工作，尽自己的努力确保销售。经过十五天的辛勤工作，此次特卖共实现近百万元的销售，较好的完成了部门下达的销售任务。

本季度的工作重点是协助主管管理小组，具体工作有：

1)深入营业卖场，加强“走动式”管理。商场的的一个重要特点就是直接面对顾客，是为顾客提供服务和完成销售，而恰恰因为一线工作有这样的特点，造成了一线服务工作有很强的灵活性和不确定性，营业员一个表情，一个手势，一丝语气变化都会影响到服务的效果，因而随时都会产生一些意外情况。而作为小组的管理者，只有及时准确了解、把握营业一线的各种信息资源才能及时、准确有效地解决处理好营业现场各类问题在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题，及时发现专柜营业员的各种不良服务苗头，从而能够立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化，避免不良后果的产生。只有坚持深入一线的走动式管理，才能使管理更具针对性和时效性。

3)向主管学习，学习主管们好的工作方法，多请教工作中遇到的一些暂时处理的问题，同时多做记录，勤于思考，努力提高自身的业务水平。

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高。这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，需要不断地学习、充实，理论知识是基础，没有很好的基础，工作的质量和效果就得不到保证。20xx年工作的小结，我深切感受到实践是学习、锻炼和提高最有效的途径。我作为一名大学生在今后工作中要加强学习，不断提升自己，同时也希望领导给予我们更多锻炼的机会，请相信我们年轻人会随着中央商场的发展迅速成长。

商场营运部工作计划及目标篇三

商场管理工作既包括对内的人言管理，人事安排，又包括对外宣传和销售，对工作开展有指导性作用。下面是本站小编整理的20xx年商场管理工作计划，希望对大家有所帮助！

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20xx年第四季度——20xx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，（内容包括：国芳百盛发展史、企业文化基本知识，专业知识等）

3、相关政府部门联络与沟通。加强与盛市、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，全面维护国芳百盛信誉。就20xx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，做到投诉规范化、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。

共3页，当前第1页123

商场营运部工作计划及目标篇四

营运部岗位职责

一、营运部工作职责

全面负责商场招商营运工作，制定销售计划及品牌升级、品类规划方案并负责具体实施，做好供应商及员工的管理服务工作。

二、营运部工作主要岗位职能

- 1、熟知公司各项管理规定及工作要求；
- 2、熟知公司《商品流转程序》及各职能部门的业务运作情况；
- 3、熟悉商场整体运作流程；
- 4、熟悉商场所售商品结构和区域分布；
- 5、掌握顾客的消费导向；
- 6、了解商场各类商品陈列要求及技艺；
- 7、能够通过对市场信息的汇总和分析，了解市场发展的趋势；
- 8、掌握与商业有关的法规及行规要求；
- 9、向公司领导反馈商场经营管理情况；
- 10、根据市场变化提出各楼层经营对策；
- 11、协调营运部与各职能部门的工作关系，促进商品销售；
- 12、制定营业管理规范性工作制度；
- 13、定期对营业管理人员进行业务知识培训，提高管理人员业务素质；

14、负责商场各品类招商及品类规划工作。

三、营运部各岗位主要职能说明

（一）营运部总监工作职责

1、全面负责国泰百货的营运工作；

2、负责做好客户资料的收集、整理工作，建立客户档案；

3、负责市场信息的收集、整理，积极拓展营运渠道，及时撰写各种专题分

析报告；

4、不定期对外地市场进行考察，了解市场发展趋势，充分把握业态变化，做好考察报告；

5、根据公司定位，做好品牌评估、品牌搜集、品牌引进的工作计划；

6、描述品牌的引进依据，写出该品牌的档次、品牌描述、目标顾客、商品

价格、竞争品牌等；

7、在公司总体计划前提下，负责编制年、季、月度营运计划，努力完成工

作并尽可能节约费用；

8、负责对目标客户进行跟踪、了解、接触、联络。

9、草拟商务谈判预案；做好商务谈判记录；按照工作流程，实施购销合同的签订。

调整、淘汰评估报告；

12、13、（二）营运部经理工作职责

2、贯彻落实公司的规章制度及部门岗位责任制；密切与有关部门的工作联

系，加强与有关部门的协调和配合工作；

3、拟写营运制度；明确营运工作标准；认真做好协调、指导、检察、考核

工作；

4、负责编辑年、季、月度营运工作计划，确保计划指标完成，节约开支；

5、负责市场信息的收集、整理，并进行归纳分析；掌握市场动态；努力拓

展营运渠道；及时撰写多种主题分析报告及月度工作报告，为领导决策负责入驻品牌的装潢、装修，协同有关部门对其审核；负责入驻品牌的跟踪、业绩反馈，协同其他部门对其进行考评。

提供依据；

6、负责抓好营运人员的考评与管理工作，关心员工生活及思想动态，做好

耐心细致的思想工作，防范经济犯罪；

7、在考评的基础上，提出对本组人员的奖惩建议；

8、积极、高效完成领导交办的其他工作任务。

（三）营运部主管工作职责

- 1、完成职责范围内的各项工作任务；
- 2、热情接待每一位客户，注意沟通，捕捉有价值信息；
- 3、负责做好客户资料的收集、整理、建立客户档案；
- 4、掌握专业知识，熟知品牌定位，品牌描述、品牌内涵，准确表述出竞争品；
- 5、熟知营运制度，并按要求收集、整理市场信息；掌握市场动态；拓展营运渠道；及时向领导提交各种分析资料；
- 6、依据对品牌销售业绩的评估，提出对品牌优化结构的建议；
- 7、负责对客户的回访；
- 8、编制周工作计划，确保工作计划完成；
- 9、根据营运制度、工作指标、组织实施签订购销合同；
- 10、负责对已入驻品牌的跟踪、业绩反馈及考评；
- 11、根据总体销售指标制定分管区域销售任务，并负责具体实施。

（四）营运部柜长工作职责

- 1、负责分管区域内员工日常管理工作；

- 2、负责分管区域卫生保洁工作（专柜区域内）；
- 3、主持分管区域晨会、晚会，向员工传达上级的工作要求、促销活动细则
及工作注意事项；
- 4、带领柜组人员做好陈列出样，检查营业员定岗定位情况；
- 5、检查商品标价签和降价签的使用是否正确、规范，要求一物一标，有货
- 6、妥善安排好柜组员工的轮流用餐，做到无空柜、无脱岗，按柜组员工实际出勤情况填写考勤表；
到位当日通知顾客；
- b)在卖场配合值班经理做好现场的管理工作；
- 8、负责分管区域专柜商品盘查工作，要求帐物相符，做好记录。

（五）营运部仓管员工作职责

- 1、负责商品的分类、登记、入库、保管工作；
- 2、负责核对所管商品账物；
- 3、负责库存商品的安全，防止变质、虫蛀、污染等；
- 4、随时向领导提供库存商品数量，结构变化情况；
- 5、合理堆码商品，最大限度地利用仓库容积；

- 6、负责商品收、存、付过程中发生的问题，及时反映，并协助处理；
- 7、负责保持商场库区的清洁；
- 8、负责员工入、离职工装手续的相关办理工作；
- 9、负责对仓库物料进行每月计划性盘点并及时上报盘点表于财务部审核；
- 10、认真完成领导交办的其他工作。

商场营运部工作计划及目标篇五

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。

商场营运部工作计划及目标篇六

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。

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：及时了解竞争对象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__年度各项工作及公司下达的销售指标。

商场营运部工作计划及目标篇七

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

商场营运部工作计划及目标篇八

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。

点击下页进入更多精彩内容