

最新鞋店工作计划及工作计划(精选7篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

鞋店工作计划及工作计划篇一

不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的. 思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，

理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 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。
4. 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，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

鞋店工作计划及工作计划篇二

不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较大会比较大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。
- 4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。
- 5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

鞋店工作计划及工作计划篇三

走进，实施元旦节顾客大回馈。

- 1) 针对目标人群，强化品牌的宣传力度，形成搞品牌知名度。
- 2) 让广大居民了解独特魅力，发展更多的客户群体，拥有更多的潜在客户。
- 3) 开展品牌个性化宣传，寻求女鞋差异化生存。
- 4) 严格把关产品质量，不断提高产品里，强化目标消费群体对女鞋的品牌印象。
- 5) 用良好的品牌形象，卓越的产品品质，平稳的市场价格，倾力打造“人人买得起的品牌”。
- 6) 提高在女鞋行业的市场占有率，增加其销售量。

时间□20xx年5月7日——20xx年5月9日 地点：卖场、店面、市中心等

- 1) 主要是为25—45岁之间的成_性打造时尚、轻巧、亮丽、性感的女鞋。
- 2) 刚上市的新产品不打折，如果是vip贵宾可以打折，而打折的产品也可以折上折九折。

鞋店工作计划及工作计划篇四

在鞋柜工作差不多快一个多月了.在这将近两个月里我从中学会了很多的东西.以前我对鞋店没有什么了解的,连鞋子的型体都不知道在那里的.在着一个月中我学会了很多很多东西,虽然开始我们的业绩不是很理想还经常出错浪费了很多时间和精力,我们只能在错误中成长不段的学习,不段的培养自己在各方面的知识和技能尽快的让我们的销售提升上去.我虽然不是最好的但一定会做得更好.相信通过我们大家共同的努力一定会做到.

在鞋柜工作让我感受大家庭的温暖,同事之间的团结.店与店之间的互助.同时也让明白买鞋子也是那样的有意义,让我从中学到了销售的方法.了解顾客心理所需求的从而来销售鞋子.销售鞋子首先从鞋的优点说起,这款鞋的优点不同于其它鞋的优点.用我们鞋子所在的优点来吸引顾客.在工作中我学会了管理,一个门店要注意的问题,比如说,店面的清洁卫生,员工的仪容仪表,卖场和仓库的陈列,和dpos我们都会操作了一些店面的事情我们现在都会了.大家都积极的工作.

在这上班作为一名新的成员,我还要努力的学习,积累工作经验.这段时间的工作虽然可以看到有一点进步但是还不能达到一个专业销售人员的程度.从中让我明白了这样的道理;对于一个销售好的零售店来说是要有一个专业的管理者,要有良好的管理制度,用心去观察用心去与顾客交流.

店面每天的清洁卫生很重要,能,为顾客营造一个良好的购物环境.积极主动的为顾客服务;尽可能的满足顾客的需求.发自内心的微笑和礼貌用语.让顾客满意的离开本店.欢迎下次在光临.

我在工作中许多不足之处会加强改善,努力学习各方面的专业知识.与店面的团结协作创造一个良好的工作环境.抛开不愉快的发挥最大的工作热情,让我们成为一个最优秀的团队.

鞋店工作计划及工作计划篇五

回首2016年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的全力配合下，在我们**全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好先进的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做的更好。在这一年的工作里就我个人的情况作一个总结。

- 1、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。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、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。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意而归。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们鞋店。面对2017年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清2017年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1. 加强日常工作管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 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。
4. 加强和各部门的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，引导发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队，一个有集体感的团队。不知不觉间，来到天天顺已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。

在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在从来到鞋店到现在的时间里，先从一名导购慢慢成长为店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不再是站在自己的位置上思考问题，而是要站在鞋店的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是下半年我在心态方面最大的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识和技能 and 做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

经过这半年的工作学习，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在店长工作中，主要有以下几方面做的不够好。缺少对平时工作业绩状况的总结。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提升自己。在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成为一名优秀的职业的店长。

鞋店在日益壮大，不断占领新的市场，开拓新的领域，竞争会比较 大，压力也会比较大。要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。其中以下几点是我下年重点要提高的地方：

- 1、要提高业绩，除了努力完成规定的任务额还要超任务额，结果证明一切。
- 2、要提高大局观，是否能让其他人的工作更顺畅作为衡量工作的标尺。
- 3、提高工作的主动性，做事干脆果断，不拖泥带水。

4、工作要注重实效、注重结果，一切工作要围绕着目标的完成。

5、明年不但做销售还要做好服务，精细化工作方式的思考和实践。

我相信：天道酬勤。把自己所有的精力都投入到工作当中，认认真真沉下心去工作，就是鞋店所提倡的企业精神：职业做事，诚信待人。

鞋店工作计划及工作计划篇六

我们创办的项目是一个以零售为主的“虹霓兒“高跟鞋鞋店。主要是针对大多数女性顾客的。主要产品是以虹霓兒为品牌一系列的高档高跟鞋。本产品的市场前景是非常开阔的，现在的大多数女性对高跟鞋的需求是很大的，据调查显示：每位女性的高跟鞋数量平均在3—5双左右，所以本店有较好的生存空间和发展空间。

二、创业者的个人情况

鞋店策划书鞋店策划书“虹霓兒“高跟鞋鞋店的情况：曾敏：有过一年的高跟鞋销售经验，学过市场营销的相关知识；袁分：做过销售工作，有一定和市场打交道的能力；张娟：担任过部门经理，有良好的管理能力。并且三人都是大学专科毕业。

三、市场评估

经目标顾客描述：该高跟鞋颇受欢迎。目标顾客是多数上班的白领和大学生。为她们提供款式新，质量好，价格公道的时尚高跟鞋，今后会和一些酒店，礼仪队等有所需要的人合作。

竞争对手的优势：

1. 经营时间长。
2. 有固定的消费者。
3. 市场打开。
4. 管理模式成型。

竞争对手的劣势：

1. 款式单一。
2. 产品简单。
3. 产品均为仿制。
4. 不打广告。
5. 没有周期的计划性。

我们的优势：

1. 产品精致。
2. 款式齐全。
3. 准备搞一次大型的广告宣传。
4. 优良的售后服务。
5. 有一定的营销策略计划。

我们的劣势：

1. 起步比较晚。

2. 开始的市场销量小。

四、商品展示及介绍

五、商店人员组织结构

因为这个鞋店是我们三个人共同投资经营，所以三个人都是店主。只不过分工有所不同。销售工作由曾敏负责；进货工作由袁分负责；财务工作由张娟负责。当然这个只是大体的分工，平常的工作由大家一起完成，当商店扩大的时候再聘请员工。

六、店铺选址及营销方法

店铺选址：

因为考虑到资金的缘故，我们决定一个面积在20-30平米的店铺就行，但位置一定要在黄金地段。店铺里面的装修一定要亮丽，阳光，为了节约成本，尽量采用塑料和玻璃。让我们的店铺给顾客一种很舒适的感觉，就算尽量看看，不买商品也没有关系，因为给顾客留下了一种良好的印象。

营销方法：

1. 开业期间进行为期一周的活动日，只要来买商品的顾客不仅打8折，而且人手一张会员卡。（会员卡可在平时买商品大九折）
2. 每逢节假日，进行一个小礼物派送活动。
3. 在不定期期间，进行一次大打折扣甩卖商品。
4. 在每一周年周年庆，只要在本店消费满30个商品单品的消费者就可获得本店内商品任意一件的挑选权。

七、流动资金和固定资产开店肯定需要资金，而且还是大量

的资金。所以我们的启动资金准备80000元。

对于这启动资金我是这样安排的：房租30000元(半年的，也算半年的固定资产), 5000元的店铺装修，5000元的货架。(当然，这都算固定资产)。30000元的进货成本。另外的10000元用作及时备用。(流动资金)

成本预期计划：成本里面总是太复杂，包括实际成本，税费，房租，水电费等一系列的费用。所以我们打算把成本控制在销售额的百分之五十五到百分之六十五内。

九、盈利后再扩展计划

我们是这样打算的：如果销售情况较好，在2-3年内能让“虹霓兒二号”横空出世。

鞋店工作计划及工作计划篇七

惠行女鞋坊

蒙娜丽莎时尚女鞋店

发现美

足尖时尚美鞋潮流馆

千千女鞋屋

梦馨缘

兴隆鞋馆

潮鞋地带

小清新平价美鞋店

金丫丫鞋店

叶子精品鞋阁

魅力女人外贸鞋店

天择优品

转角

简印

美丽女鞋吧

澄子美鞋铺

魅惑时尚女鞋店

最新鞋店名字大全女

灰姑娘欧美女鞋店

微笑

潮都丽人女鞋馆

多色小屋

伊瑶女鞋坊

汇亿时尚女鞋专柜

月靓精品鞋城

玛迪亚娜鞋店

江夫人时尚精品女鞋店

艾怡女鞋坊

子不语女鞋店

爱足女鞋店

爱尚玉足

桐茵精品女鞋店

秘密盒子精品女鞋

小小大大外贸欧日韩大码女鞋店

女王家

名媛时尚女鞋会馆

陶薇女鞋

中意鞋屋

艺术品高端女鞋店

魅力女鞋店

雅丽潮流精品女鞋店

鞋应良品生活馆

靓丽佳人女鞋店

依米迦

瑪卡娜时尚女鞋店

菲彤女鞋屋

美鞋俱乐部

维纳斯女鞋店

知足坊

洛薇高端定制

迪芙斯女鞋店

足尖美女鞋店

斯莱曼蒂流行潮鞋坊

爱尚美潮鞋馆

美不停女鞋店

蔻依

爱美星女鞋店

霏凡鞋柜

脚丫子女鞋店

momo爱美丽精美女鞋店

日韩之都秀鞋坊

娆之鞋

足乐时尚女鞋店

思苑女鞋

韩尚大码女鞋店

时尚女人的落脚点

贝尔女鞋店

大丫丫女鞋卖场

美琳韩国女鞋店

千诺之心时尚女人潮流鞋柜

爱搭时尚潮流美鞋