

# 最新导购的工作总结与计划 统计个人工作总结以及明年工作计划(汇总5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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

## 导购的工作总结与计划篇一

我是统计局的一名工作人员，在20xx年初我来到县统计局工作，实现了从一名学生到职业者的转换，我在为自己以后将有独立的经济来源庆幸的同时，也有些顾虑，因为在此之前，我都不知道统计局到底是干什么的？也不知道迎接我的将会是什么。我还记得到统计局报道那天，我满怀忐忑，知道将会面对的是一个完全陌生的环境和无法掌握的未来。

学生时代实践能力的欠缺，而今进入了一个完全陌生的领域，面对办公室繁杂的日常事物，小到接一个电话，查找一个数字，大到收发文件，月度报表，都要细致精心，不能有丝毫怠慢，半年时间，我边学习、边观察、边思考。我真真切切感受到了统计部门是党政领导和社会各界的参谋和助手，我们的职责就是正确分析和判断经济发展趋势，迅速反映给各级党政领导，为他们及时、果断和有效地决策提供科学依据。统计工作不是热点、关注热点，不是中心、服务中心，它是一个专业性很强的技术工作。统计工作非同寻常，看似简单的一串串数据，具体操作中最能体现“细中见精”、“小中见大”的重要性，它是市场经济运行发展的晴雨表，党政领导决策管理的参谋部，社会各界咨询服务的信息窗，统计产品质量保证的守护神。因此，没有高度的责任感和敬业精神是不可能做好统计这份工作的。

我作为一名统计战线的新兵，当前最首要的任务是尽快熟悉

统计业务、了解统计法律法规，尽快完成从学生到统计人的角色转换。当然，对于一个刚刚参加统计工作不久的新兵，也并非一朝一夕能解决的问题。但我坚信通过自己不懈努力，耐住寂寞、甘为清贫、淡泊名利，静下心来把工作做细、做透，把它当作一种事业、一份使命去完成，在平常而平凡中也能有所作为。

在工作中我一直用积极的态度全身心的投入工作，即然选择了这个职业，选择了这个岗位，就全力以赴，尽职尽责地去完成。工作对我们来说就是一种责任。我们有义务尽心尽责的去完成，去负责。所以工作的好坏，也取决于对工作的责任心。我始终以严谨细致的态度对待工作，在工作中要严格要求自己做到一丝不苟。统计对我来说是一项细致的工作，它的要求很严格，它要求我必须认真、细致，数字一定要准确无误。这就要求我们在做其它工作时也是必须用严谨细致的态度对待工作。我所从事的统计具有很大的保密性，保密性就是对数据的保密。工作虽然很辛苦可是对我真是个学习的机会。从中我体验了工作的性质，学到了很多我未曾接触过的事物和知识。不足之处也存在很多问题。

对我来说提高工作的效率就是要多学习，从学习中汲取好的可以提高效率的知识，再就是，将问题细化，在短时间内决定，对任何事情都要当机立断，设定具体时间安排工作，给自己制定严格的最后期限。

在这半年的工作中，难免也出现一些不快乐的事情。我也曾为工作的压力狭益过、郁闷过、焦虑过。每个人的工作任务在逐步繁重与细化，工作压力大也是必然。不良情绪有时也曾影响过我的工作效率，只是适时调整自己的心态，寻找平衡切入点才是真的有效。我想只要超越自身的狭益、焦虑等消极心态，以积极、健康的情绪来面对工作中的困难与挑战就可以了。从中我也认识到工作时，首先要以宽恕平和的心态看待工作中遇到的困难，正确评估自己的能力和价值目标，并进行必要的心态调整，努力培养乐观大度的良好性格，对

待工薪应有：得之不喜，失之不忧得态度，提高自己的抗干扰能力，有效转移注意力，使个人的心态在工作中得到转移、释放、调整，消除紧张与疲劳。时刻保持求知向上的心，爱上工作，使工作变成生活的最大乐趣。

半年以来，我虽辛苦工作，却不断提升自己，我虽忙忙碌碌，但是过得充实。少了几分忐忑和顾虑，多了一些镇定和自信，领导的细心关怀，同事的热心帮助，助我成长，催我奋进，在他们的身上，我看到了多年统计经历对他们来说虽说沧桑但却坚定，虽说枯燥但却严谨细致，一丝不苟。虽说忙碌但却认真负责，不求名利，不图回报。

在这半年的工作当中，我时刻保持着求知向上的心，爱上工作，使工作变成生活中最大的乐趣。因为这份工作，我磨练了自己的意志；因为这份工作，我体现了自我的价值。我决心在今后的工作中不断努力，争取把统计工作做得更好、更细致。

## 导购的工作总结与计划篇二

一、本岗位主要职责概况：

- 1、负责策划部日常工作，确保项目策划的高质量完成。
- 2、负责制定策划部工作程序、工作标准并确保其有效实施，确保策划工作切合实际、行之有效、不流于形式。
- 3、密切关注国家政策及行业发展趋势，并进行整理分析，为领导决策提供参考。书面提供准确及时全面的分析材料。
- 4、负责参与相关部门进行项目前期的市场调研，并提供可行性分析报告和策划方案。所提报告和方案具有参考、借鉴和方向指引价值。

- 5、负责制定公司项目策划方案，对项目的具体实施，经济收益与计划目标相结合，撰写项目方案报告，为后续工作提供经验和指导。策划方案行之有效、方案报告符合实际。
- 6、按公司规定总结工作和制定计划安排。合理有效安排工作。
- 7、负责项目策划方案对政府和相关部门的汇报。利于项目的开展。
- 8、参与项目与相关部门的对接和洽谈及项目合同的编制。完善项目的各环节工作。
- 9、负责组织各部门对项目策划方案进行讨论，积极听取各方意见，完善项目的策划工作。有利于项目策划方案的全面考量。
- 10、审核项目策划的各环节，确保及时、有效的完成项目工作计划。保证目标实现。
- 11、负责组织经验交流，不断提高部门策划知识和技能。提高专业技能。
- 12、负责编制公司项目资料，并形成项目资料库。方便资料的查找和项目资料的归档。
- 13、负责处理部门内部及工作中突发性、偶然性的重大工作安排。灵活机动及时完成工作。
- 14、协调本部门与其他部门之间的关系，为相关部门提供支持，协助相关部门完成其目标。强调服务意识按要求提供支持。
- 15、完成上级交办的其它工作。

## 二、主要工作业绩：

## 1、\*\*\*\*\*项目

项目位于\*\*\*\*\*旁，用地面积为932.2亩。该项目与\*\*\*\*\*大学合作，以特色辣木产业为主，结合区域内丰厚的资源；以“醉美鹏城智慧农庄”为理念，将打造集“农业科普+农耕文化+康体休闲”于一体的现代农业园。

完成内容□a□完成项目地考察

b□项目考察报告分析撰写

c□完成\*\*\*生态农业园概念规划设计方案

## 2、\*\*\*\*市\*\*\*\*镇——\*\*\*\*\*庄园项目

项目地处\*\*\*\*\*东南方新农村，\*\*\*\*\*契爷石水库下游(约210亩，12万平方米)。项目通过合理的规划设计与业态考量，打造一心（辣木科普示范中心）、两带（溪水景观带）、三区（辣木生态种植区、辣木种苗培育区、辣木文化休闲区），带动生态体验游、养生体验游两大游线。

完成内容□a□完成项目地考察

b□完成项目考察分析报告撰写

c□完成项目概念方案设计工作

d□完成向公司领导汇报方案并根据建议修订方案

e□完成向\*\*\*\*镇政府领导汇报策划方案工作

f□完成与\*\*\*\*镇政府就项目事宜进行对接工作

## 3、\*\*\*\*\*县——新农村示范区项目

新农村建设试验区实现土地规模化经营下的现代农业发展，以集中居住为特征，公共服务设施共享，岭南乡村风貌凸显。项目将建设成为生产高效高收，生活优质富足，生态缤纷秀美，精神文明焕发，社会和谐平安的社会主义新农村。

完成内容□a□完成项目地考察

b□完成项目考察分析报告的撰写

4、\*\*\*\*\*县——竹编产业园规划区项目

b□完成竹编产业园规划区项目合作谈判要点的撰写

c□完成竹编产业园规划区项目合作分析报告

d□参与接待\*\*\*\*\*县领导来访我司洽谈合作会议

5、\*\*\*\*市\*\*\*\*.镇——\*\*\*\*\*项目

项目地处\*\*\*\*\*旁，总面积266.2亩。

完成内容□a□项目地考察

b□项目地规划红线范围讨论会议

c□完成与政府对接征收土地补偿标准事宜

d□完成项目投资分析经济测算报告

6完成其他项目的调研查考工作

7完成领导安排的其他工作和配合个部门工作及时有效的完成领导临时安排的任务，积极配合其他各部的工作。

### 三、自我评价：

在\*\*\*\*\*的工作中，得到了单位领导的精心培育和教导，通过自身的不断努力，无论是思想上、学习上还是工作上，都取得了长足的发展和巨大的收获。通过工作与学习，使我认识到作为策划部策划师的成长是一个前景光明、充满希望同时又需要付出努力和心血的过程，也是一个需要不断完善不断发展的长期的过程。以下是我在这一年的自我总结：

#### 1、思想方面

思想是行动的指南，一个人如果想把工作做好，就必须先树立自己的工作思维。在工作中严格要求自己，自觉接受领导和同事们的监督和帮助，坚持不懈地克服自身的缺点，弥补自己的不足，作为公司的一员，我认真地学习和渗透公司的主流文化思想，并将“\*\*\*\*\*”的企业精神运用到实际工作和生活中。

#### 2、工作方面。

我从做好本职工作和日常工作入手，从我做起，从现在做起，我一直相信一份耕耘，

一份收获，所以我一直在努力，不断努力学习，不断努力工作。从身边小事做起并持之以恒，热爱自己本职工作能够正确认真对待每一项工作，工作投入，按时出勤，有效利用工作时间。项目紧，任务繁多，能够做到积极加班，保证按时完成各种任务，保证项目的顺利进行，表现出我们策划师的责任心强，发扬了我们策划师连续工作、吃苦耐劳的精神。

#### 3、学习方面。

不断提升自己的知识水平和技术水平，才能更好的完成自己的工作。工作中遇到不懂的问题时，多向领导和其他同事请

教。当然，我还有很多不足的地方。我一定会继续努力。

## 导购的工作总结与计划篇三

对市场现状及活动目的进行阐述。市场现状如何开展这次活动的目的是什么处理库存是提升销量是打击竞争对手是新品上市还是提升品牌认知度及美誉度仅有目的明确，才能使活动有的放矢。

### 二、活动对象

活动针对的是目标市场的每一个人还是某一特定群体活动控制在范围多大内哪些人是促销的主要目标哪些人是促销的次要目标这些选择的正确与否会直接影响到促销的最终效果。

### 三、活动主题

在这一部分，主要是解决两个问题：

#### 1、确定活动主题2、包装活动主题

降价价格折扣赠品抽奖礼券服务促销演示促销消费信用还是其它促销工具选择什么样的促销工具和什么样的促销主题，要研究到活动的目标、竞争条件和环境及促销的费用预算和分配。

在确定了主题之后要尽可能艺术化地“扯虎皮做大旗”，淡化促销的商业目的，使活动更接近于消费者，更能打动消费者。

这一部分是促销活动方案的核心部分，应当力求创新，使活动具有震撼力和排他性。

### 四、活动方式



这一部分主要阐述活动开展的具体方式。有两个问题要重点研究：

1、确定伙伴：拉上政府做后盾，还是挂上媒体的“羊头”来卖自己的“狗肉”是厂家单独行动，还是和经销商联手或是与其它厂家联合促销和政府或媒体合作，有助于借势和造势；和经销商或其它厂家联合可整合资源，降低费用及风险。

2、确定刺激程度：要使促销取得成功，必须要使活动具有刺激力，能刺激目标对象参与。刺激程度越高，促进销售的反应越大。但这种刺激也存在边际效应。所以必须根据促销实践进行分析和总结，并结合客观市场环境确定适当的刺激程度和相应的费用投入。

## 五、活动时间和地点

促销活动的的时间和地点选择得当会事半功倍，选择不当则会费力不讨好。在时间上尽量让消费者有空闲参与，在地点上也要让消费者方便，并且要事前与城管、工商等部门沟通好。不仅仅发动促销战役的时机和地点很重要，持续多长时间效果会最好也要深入分析。持续时间过短会导致在这一时间内无法实现重复购买，很多应获得的利益不能实现；持续时间过长，又会引起费用过高并且市场形不成热度，并降低顾客心目中的身价。

## 六、广告配合方式

一个成功的促销活动，需要全方位的广告配合。选择什么样的广告创意及表现手法选择什么样的媒介炒作这些都意味着不一样的受众抵达率和费用投入。

## 七、前期准备

前期准备分三块：

## 1、人员安排2、物资准备3、试验方案

在人员安排方面要“人人有事做，事事有人管”，无空白点，也无交叉点。谁负责与政府、媒体的沟通谁负责文案写作谁负责现场管理谁负责礼品发放谁负责顾客投诉要各个环节都研究清楚，否则就会临阵出麻烦，顾此失彼。

在物资准备方面，要事无巨细，大到车辆，小到螺丝钉，都要罗列出来，然后按单清点，确保万无一失，否则必然导致现场的忙乱。尤为重要的是，由于活动方案是在经验的基础上确定，所以有必要进行必要的试验来确定促销工具的选择是否正确，刺激程度是否适宜，现有的途径是否梦想。试验方式能够是询问消费者，填调查表或在特定的区域试行方案等。

## 八、中期操作

中期操作主要是活动纪律和现场控制。纪律是战斗力的保证，是方案得到完美执行的先决条件，在方案中对应对参与活动人员各方面纪律作出细致的规定。现场控制主要是把各个环节安排清楚，要做到忙而不乱，有条有理。同时，在实施方案过程中，应及时对促销范围、强度、额度和重点进行调整，坚持对促销方案的控制。

## 导购的工作总结与计划篇四

凯特购物广场开业一周年，急需扩大商场影响力;中秋节临近，中秋文化节暨中秋食品展销会同期举行。

## 二、活动主题

主题：中秋店庆喜临门，千种商品嘉年华，

口号：金秋九月，精彩特惠

思路：借助凯特一周年店庆，中秋节，以及中秋文化节暨食品展销会三大契机，推出特惠酬宾，豪礼派送，一元拍卖等系列促销方法，直接让消费者获利，从而提高凯特广场整体商品销量，展现凯特购物广场商业实力。

### 三、活动时间

启动：20\_\_年8月28日至9月18日，为期22天。

阶段：8月28日至9月18日，全场商品特价、买就送。

9月3或4日、9月10日或11日，一元商品拍卖会(含服装)、换客大集

9月12日，进店送好礼、购物办会员卡及赢积分、超值预售

9月13日、9月14日、9月15日，购物抓现金、购物大抽奖、超值预售

### 四、活动资料

#### 1、全场特价

各档口特价商品坚持在80%以上，各款商品贴上特价标签，要体现原价和现价两种价格。或者，设置特价商品区，将特价商品集中展示并销售，此项活动则可在下沉广场平台进行。

#### 2、买就送

根据消费额度划分派送档次。一次性购物满200，送；一次性购物满300，送；一次性购物满500，送；一次性购物满800，送；一次性购物满1000，送；一次性购物满1200，送；一次性购物满1500，送。

各档口给消费者出示消费单据，凭单据到广场内的盲点地区

领奖。所送礼品实际价值应不超过消费者一次性消费价格的5%，例如，一次性消费满200元，所送礼品的实际价值为不超过10元。

### 3、一元商品拍卖会(含服装)

设置可参与一元商品拍卖的档口及商品，至少提前一周要确定商品及其基本价格，按照同类商品价格划定拍卖范畴和数量，例如，20元商品拍卖5件，30元商品拍卖5件，以上算是一个范畴。根据这一思路，要提前把拍卖商品图片集中起来，做成喷绘宣传海报，在凯特购物广场主要出入口展示。

一元商品拍卖，底价为一元，起拍价不得低于一元，竞拍价以元为单位，每件商品竞价次数不设限定，竞拍价接近商品基本价格或到达基本价格23，即可喊停，宣布拍卖成功。拍卖会同期进行模特现场走秀，经过走秀方式突出拍卖商品的特色，以增强拍卖效果。

### 4、进店送好礼

中秋节当天，凡进场的消费者即可得到凯特赠送礼品一份，先到先得，送完为止。在东侧两个出入口各设置一个工作台和一名工作人员，当日凡进场顾客，均可领到一张兑奖券，凭此兑奖券到指定的地点去领取礼品。兑奖券印制数量根据派发礼品实际数量确定。派发兑奖券时要针对年轻人、女性消费群体，或穿着打扮得体的中年女性。

### 5、现场大抽奖

此为店庆一周年专门设置。从9月13日至9月15日，凡进店消费的顾客，均可送带有摇奖号码的奖券一张(有副券)。消费者凭奖券到摇奖处，将副券交给工作人员。工作人员将副券收进摇奖箱。

摇奖开奖时间定在13日至15日的每一天午时3点左右，由凯特工作人员负责开奖。奖级可设置为一等奖2个，二等奖3个，三等奖5个，幸运奖10个。奖品按奖级数量安排置办。上述抽奖环节需提前一周确定，并经过现场广播、现场海报□dm传单形式对外宣传。

消费者参与的抽奖等级，按其消费额度来划分。例如，一次性购物满200元，可参与幸运奖抽奖；购物满300，参与三等奖抽奖；购物满500，参与二等奖抽奖；购物满800或1000元可参与一等奖抽奖。当然，也可不按此操作，凡购物满200元均可参与统一的抽奖，看谁最幸运。

当日抽奖仅限当日购物，所以抽奖券需印制三种类型的，即按颜色来划分。13日为黄色，14日为红色，15日为绿色。号码从0001至1000。根据档口数量，向档口平均摊派抽奖券数量。

## 6、购物抓现金

从9月13日至9月15日，凡进店消费的顾客，当日累计购物满500元，即可参与抓现金活动。凭各档口当日收款单据，到指定活动地点，将单据交与工作人员，即可参与抓现金。

规则为，当日累计购物满500元，可抓一次；当日累计消费满800元，可抓两次；当日累计消费满1000元，可抓三次；当日累计消费满1500元，可抓四次。

标准：情侣顾客，让女性抓；家长带孩子的，让孩子抓；抓现金的箱子里，1元硬币和5角硬币混着放，抓取前工作人员使劲晃箱子，让5角的都晃到上头，1元的沉底。

统计：抓出硬币后，由工作人员负责核对，核对后可直接兑取现金，并对抓奖人登记(姓名、地址、电话、购物金额，单据号码，抓现金金额等)

## 7、购物办会员卡，赢积分、得换购

从9月12日中秋节起，凡进店消费顾客，其消费金额满100元，便可免费办理凯特购物广场会员卡一张，办卡时需登记其姓名、身份证号码、电话、单位，初始消费金额等。就此，需建立顾客会员档案，会员每次来店消费都要出示会员卡，并进行消费统计。

办卡同时获取消费积分，每个顾客初始消费满100元即或10个积分；此后，每消费1元积1分。消费越多，积分越高。积分统计经过会员卡，该卡为ic磁卡，可进行电子统计。所以需上一套终端pos机，以方便刷卡和消费积分输入电脑系统。

根据积分规则，长期实行换购、换领制度。换购商品需标示价格，外加需换购的积分。比如，最新搪瓷杯，标价15元，换购价为10元+5个凯特积分。则消费者可花10元，外加会员卡里的5个积分，便可换购到这件商品。

换领商品仅标示需换领的积分。如一款家用收纳箱，换领需用39个凯特积分。则会员消费者至少需要在凯特消费39元，才可换领到此项商品。

换购相当于长期打特价或打折。可是，每进行一次换购的同时，所涉商家要缴纳商品实际成交价的1%款项，作为凯特实行换购的促销成本回报。

换领则相对复杂点。实际上是经过幕后的一系列等价交换，先期换得商家的商品，然后才能够进行换领。幕后的等价交换可采取形式如下：

c□利用中秋、店庆、国庆三大节日，凡是参与到凯特对外促销活动的商家，均需供给必须量的实物商品作为赠送品、奖品或换领品。

d□长期的做法是，建构凯特在线网上商城，凡在商城中需长期体现广告宣传的商家，均需在缴纳广告费基础上供给必须量的换领商品。

e□还有一种做法，即凭会员积分可换领必须面额的抵价券或打折优惠券。此类换领可针对凯特内部商家，也可针对凯特异业联盟商家。例如，会员有1000个积分，即可换领1000元代金券。

可进行换购的商品按周推出，可进行换领的商品按月推出，以上均需经过商场广播、商场海报□dm宣传品，网络发布等方式对外通告。

此外，办理会员卡顾客，今后在凯特消费享有同等商品8.5折的优惠价格。持会员卡，可免费参加由凯特主办或协办的任何一项活动，并优先参与各项活动的有奖环节。持会员卡，在凯特异业联盟商家消费，可享受8.5折或更高幅度优惠价格。

## 8、换客大集

此项活动为逢周末进行的长期活动，其主要形式就是以物换物，自由交换。凯特可充分利用南北两条通道，逢周末开大集，或利用下沉广场平台，逢周末开大集。

市民可展示自家用品并自由交换所需品，需报名预定摊位(2平方米左右)，先期不收摊位费，待运行一段时间后(入冬以后)，每个摊位每一天收取20元的管理费，超出2平米限制则按每平方米10元收费。

预定摊位者需凭卡入场。现场可摆放交换品限为总重不超过20公斤、体积不超过2立方米，大件交换品由换客自行制作不超过800\_600的展示牌。该大集只能够物换物，双方成交后要经过管理处确认登记。所以，该大集需设置管理人员若干人。

为了促进该大集的火爆，先期可研究凯特商场与市民交换物品。比如，在9月4日和9月11日两天，利用下沉广场的舞台，将凯特想要交换的物品(能够是商品，也能够是员工自家的物品)或图片拿出来陈列，经过现场广播或舞台主持宣传，开始进行交换。交换品的价值以不高于100元为限。

具体的时间段可选在8点开始到14点结束。上午站前客流量相对较少，为了吸引人群从上午就关注凯特，所以选在8点开集。此项活动需经过有效媒介形式提前对外发布通告，以吸引有兴趣的人参加进来。

## 9、超值预售

但凡进入8月，各商家都要开始提前订购秋冬两季的商品，异常是衣帽服饰类。如果敦促商家缩短上货和进货时间，并从9月起就展开秋冬两季的促销，那么是不是会提前预热秋冬两季的消费市场。

办法为，事先了解各商家秋冬季商品的订购情景，据此调查出哪些商家订购的商品最先到店，这样先到店的先做宣传和促销。从商品预售至到店，其周期以不超过10天为宜。接下来，由商场来安排预售时间。该时间段可覆盖整个九月直到国庆期间。预售的方式为，在各家纳入预售范围的店铺门口张贴秋冬两季商品预售海报，使消费者一目了然。

实行预售时，商家需登记消费者的姓名、电话等联系方式，采取预付实际成交价格一半金额，商品到店后，由商家通知消费者来取货，取货同时再付另一半金额的方式。凡预售商品均需有特惠价格，即体现谁先买谁先得实惠的原则。这样，当秋冬季商品正式上市后，按照正常价格出售时，消费者会感觉到自我买的商品物超所值。

为保证预售效果，可先期让厂家供给样品，由凯特来安排样品展示的时间段和展示的具体形式。以中秋文化节为例，长



达15天的会期能够随时安排秋冬两季商品发布及展示。当然，也可根据店庆的丈，将发布及展示安置在9月12日至9月18日期间进行。

## 导购的工作总结与计划篇五

### 统计个人工作计划

一、扎实认真地抓好各种经费落实，各项经费使用，统筹兼顾，支出合理，确保统计业务工作需要，为局领导在经费落实和使用上当好参谋和助手。

二、抓好县区中央统计事业费的审计。按照省局的安排，拟在八至九月对五个县区的经费使用情况进行全面审计，提高县区财务工作水平，同时，在11月份前做好市上对我局的'专项审计准备工作。

三、加强固定资产管理，建立计算站固定资产明细帐，做好报废物资的申请报废处理，做好清产核资工作，做到帐帐相符，帐实相符。

四、管理好中央统计事业费，经费尽量向工作成绩突出的县区统计局倾斜，腾出精力和时间协助局领导抓好县区经费落实。

五、加强局机关建设。完成会议室装修，车辆购置及有关设备购置。

六、加强财务人员业务培训，提高业务水平。