

商城托管运营方案(优质5篇)

方案在各个领域都有着重要的作用，无论是在个人生活中还是在组织管理中，都扮演着至关重要的角色。优秀的方案都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

商城托管运营方案篇一

运营经理、客服、配送、美工、财务

(一)运营经理(自己人兼任)

- 1、负责网店整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作；
- 2、负责网店日常改版策划、上架、推广、销售、售后服务等经营与管理工作；
- 3、负责网店日常维护，保证网店的正常运作，优化店铺及商品排名；
- 4、负责执行与配合公司相关营销活动，策划店铺促销活动方案；
- 5、负责收集市场和行业信息，提供有效应对方案；
- 6、制定销售计划，带领团队完成销售业绩目标；
- 7、客户关系维护，处理相关客户投诉及纠纷问题。
- 8、协调店铺与公司及供应商或者加工厂的订单生产事宜等；

(二)客服人员

（初期先雇用三名，分为两班倒，自己内部几个人平常也可以兼任客服，如果店铺开始连续做大额资金的推广引入大流量访客，则必须增加客服，以免造成流量丢失。）

- 1、通过在线聊天工具，负责在淘宝上和顾客沟通，解答顾客对产品和购买服务的疑问；
- 2、产品数据在线维护管理，制作快递单，整理货物等；
- 4、负责客户疑难订单的追踪和查件，处理评价、投诉等。

（三）配送人员（一名）

- 1、负责网店备货和物资的验收、入库、码放、保管、盘点、对账等工作；
- 2、负责保持仓库内货品和环境的清洁、整齐和卫生工作；
- 3、按发货单正确执行商品包装工作，准时准确完成包装任务；
- 4、准确在网店后台输入发货单号，更改发货状态，对问题件能及时处理。
- 5、负责售后退件运单号登记及售后退件的检查、核准、分类入库。
- 6、负责进销存系统电脑接单操作，条码软件打码、挂吊牌等工作。

（四）网店美工（一名）

- 1、负责网店产品上传宝贝的文字编辑及上传宝贝的相关工作，图片拍摄制作。
- 2、根据主题需要完成店铺进行整体的美化（公告栏和促销栏

图片设计)。

- 3、根据需求完成网页美工，完成网页html编辑。
- 4、产品拍摄图片的美化、编辑排版；
- 5、根据指示，在网页上编辑创建关联营销等定制内容。

(五) 财务员(初期先自己人兼任)

- 1、负责实体店与网店销售与资金到账的管理；
- 2、负责网店与快递公司业务费用的管理；
- 3、负责实体店与网店日常运营财务方面的处理；

(一) 员工方面

- 1、建立内部交流沟通平台；
- 2、提高员工的服务态度，客服进行标准化培训。

商城托管运营方案篇二

- 1、成立学校食堂伙食委员会。

(1) 伙食委员会的组成：

董事长(卢清著)、校长(周艳辉)、总务处(卢清再、卢盛)、炊事班长(庄师傅)、采买xx六位同志组成学校食堂伙食委员会。

(2) 伙委会成员职责：

董事长：负责审批学校食堂经营方案、审批管理制度、对食

堂重大事情的决议进行审批、审批食堂帐务。

校长：负责制定食堂经营方案、制定食堂管理制度；负责召集总务处、炊事班长、采买等同志对食堂重大事情进行讨论研究并形成决议报董事长审批；审核食堂帐务；监督伙食质量；定期召集伙委会有关成员及食堂工作人员召开安全、卫生工作会议；核发食堂工作人员的工资。

总务处：卢盛任会计，管理食堂日常开支帐务，兼管食堂事务，落实伙委会决议，保障食堂正常运转，向伙委会负责；卢清再任出纳，兼协助管理食堂事务。

炊事班长：负责食堂具体事务安排，如：员工分工协调、菜肴的安排搭配、加工安排；设保管兼卫生组长一名，负责实物收发及食堂卫生打扫。

1、食堂购买的各类物品凭票报帐，票据上需有经手人(如事务管理员或采买等)签字，证明人(如保管或炊事班长等)签字，交学校总务处审批，方可报帐。

2、大米、面粉、油、干货等储备物资由学校(卢清再负责)定点采购，与供方建立长期供货合同，货主凭有事务管理人员(卢清再)、炊事班长签字的发票到会计(卢盛)处结帐，每月定期结算一次。

3、蔬菜类等日常食品的采买，在前一天晚上由炊事班长协同采买列出品种名称和数量后，报经事务管理员卢盛审批后，方可由采买人员负责采买，发票在第二天报销，由事务管理员卢盛凭手续齐全的票据到出纳(清再)处报帐。

4、炊具或其它厨房用具的添置，须由炊事班长列出品种名称和数量，小件的报经总务处审批、大件的报经伙委会研究审批后，由事务管理员卢清再协同采买一起购置，发票必须手续齐全，由出纳(清再)直接报帐。

5、食堂帐务独立，每月结算一次，由会计协同出纳出具报表，报表一式二份。（总务处留底一份、上交校长室审核一份，由校长审核后再上交董事长审批。）

6、伙委会每月对食堂帐务进行一次审计。

7、补课时间在校就餐的学生，餐费由班主任统一收取后直接交到总务处出纳人员手中；每学期中途补交餐费的学生，须由学生本人将餐费直接交到总务处出纳人员手中。学生一次性餐具由事务管理员卢清再同志统一购进，炊事班长安排专人在就餐时按元/只的价格卖给不带餐具就餐的学生，获利部分作为食堂收益部分纳入食堂帐务管理。

1、食物采购尽可能定点，学校与供货商应建立长时段供需关系，并尽量签定合同，争取食品价格优于市场价，采购时须向货主索要经营许可证及卫生许可证的复印件，肉、禽类食品必须是经过有关检役部门检验的，以保证食品卫生质量达标。

2、供应商送米、油、面粉等干货到食堂后，由事务管理员卢清再同志核准数量和检验质量后签收，然后送进保管室，保管员再一次验收签字。

3、蔬菜类等日常食品采买回来后，由事务管理员卢盛同志核准数量并检验质量签字后，再交由炊事班长再次验收签字。

4、伙委会成员随时抽查购物的数量、记帐、价格、质量等，发现问题，提交校长室处理。

5、事务管理员应加强市场行情的调查了解，尽量多想办法，督促供货商和采买员采购价廉物美的物品，以降低成本，减少支出。

1、保管员为食堂物资(含餐具、厨具)保管第一责任人。

- 2、保管员应及时做好食堂实物帐，如实填写入库单。
 - 3、物资出库时保管员应填写好出库单，并应要求领取人签名。
 - 4、保管员应做好保管室卫生和“四防”工作(防鼠、防霉、防盗、防火)，杜绝霉烂变质物品进入保管室和加工间。
- 1、提高安全作业观念，认真做好防火、防盗、防毒、防工伤事故等工作。
 - 2、上班时要全面检查水、电、煤气、炉具、消毒柜、冰箱等是否正常，发现问题及时处理，以防发生安全事故。下班要关好水、电闸、油气总阀门及门、窗等，做好防范工作。
 - 3、切肉、切菜、使用煤气及电动设备时，必须严格遵守安全贯例和相关操作规范进行，严防工伤事故。
 - 4、食堂内不准会客，更不准陌生人及非工作人员随意进出。
 - 5、严格管理杀虫药品，防止误用、误食药物。
 - 6、注重饮食卫生，防止食物中毒，认真做好每天食物的留样工作，每餐的多样熟菜要留样4两，并在留样冰箱中停放48小时。
 - 7、食堂煤气、油气开关必须是有专人开启，其他人员不得动用。
 - 8、检查煤、气、油时开关是否关闭，若开关开启请关闭后再点火。点火时，先点小火种，再点大火种。使用时，经常检查管道连接处是否正常完好，有无松动破损现象，如发现异常请及时报修。

商城托管运营方案篇三

(一) 最严标准抓好学校疫情防控

各地各校要切实提高政治站位，始终坚持把师生的生命安全和身体健康放在第一位，以最坚决、最果断、最严格的措施，科学精准、扎实有效抓好中小学、幼儿园疫情防控工作。各地各校要成立由主要负责同志牵头的疫情防控工作指挥（领导）机构和工作专班，科学谋划开学和疫情防控工作，明确职责分工，压实防控责任，确保开学工作和防疫措施落实到位。各校要按照教育部颁发的中小学、幼儿园疫情防控工作指南，参照《省教育厅办公室关于进一步细化中小学20xx年春季学期开学工作方案的通知》（苏教办基函〔20xx〕6号）中有关20xx年春季学期普通高中、初中、小学和幼儿园开学工作方案示例，制定并细化完善每一所学校的开学返校工作方案、应急预案和疫情防控各项制度，把学校联防联控的工作要求细化到教育教学每一个环节、落实到每一位师生员工，全力保障开学安全。

开学前，各地各校要协调卫生健康等部门，组织相关人员就师生体温测量、返校入学安排、发热咳嗽症状处置、食堂就餐等方面至少开展1次校园疫情防控模拟演练，确保每个重点环节的各项工作的落实到位。

(二) 严格把好开学疫情防控条件

(三) 精准掌握师生健康状况

严格落实返校师生员工的健康管理要求，严格实行健康状况“日报告”“零报告”制度，严格执行当地疫情防控的有关规定要求，确保师生员工返校安全健康。所有不在学校所在地的师生员工（含后勤服务人员）返回后须连续居家健康观察14天，在锡无固定住所的师生员工应结合实际采取适当形式落实疫情防控和健康管理要求，健康者方可返校。师生

员工的居家体温测量记录须在开学后交由学校统一存档。在抗疫一线参加志愿服务或从事相关防疫工作的师生员工必须提前14天返回进行居家健康观察，期满后确认健康方可返校。学校应动态掌握每一位师生员工及其共同生活居住的家庭成员开学前的健康状况和中高风险地区旅居史等情况，对出现发热、干咳、咽痛、嗅（味）觉减退、腹泻等疑似症状的师生员工，要督促其及时就医。所有学校教职工在确保本人达到防疫工作要求的前提下，可在开学前一周返校到岗，提前做好开学的各项准备工作。开学前，各校要严格实行校园封闭管理。

(四) 积极开展全员防疫培训

开学前，各地各校要利用信息化手段，按照教育部、国家卫生健康委员会颁布的中小学校和托幼机构秋冬季新冠肺炎疫情防控技术方案、国家卫健委颁布的《重点场所重点单位重点人群新冠疫情常态化防控相关防护指南》和《公众和重点职业人群戴口罩指引》相关规定要求，对全体师生员工开展疫情防控知识的普及教育，以及适当的心理疏导。

各地各校要把疫苗接种作为加强疫情防控工作的重要措施，按照属地管理原则，主动对接当地卫生健康部门，引导符合疫苗接种要求的教职员工和12-17岁中学生依法依规、知情同意、应接尽接、应接早接。开学后，持续开展秋冬季传染病、食品安全知识等宣传教育活动，深入开展生命教育，引导师生员工养成文明行为和良好卫生习惯。市（县）、区教育行政部门要组织研制幼儿园小班新生自主入园方案，在做好防疫工作的同时，充分做好适应性教育。

(五) 做好物资储备和环境整治

各地要指导和帮助辖区内所有学校按规范要求设置相对独立的隔离观察区，按照在校生规模提前储备一定数量的医用口罩、一次性手套、防护隔离服、洗手液、体温检测设备，配

备足够的消毒药品和器具，尤其要高度重视洗手设施的修缮和完备，达到每40~45人配设一个洗手盆或长洗手槽的要求。开学前要完成校园环境的整治和美化，对教室、课桌椅、公共教学用具、门把手、食堂、住宿区域、厕所、垃圾厢房、电梯、隔离区域等重点场所（区域）的环境卫生开展全覆盖消毒，确保校园安全、卫生、整洁、美化。

（六）提前谋划课后服务工作

各地各校要坚决贯彻国家和省、市关于“双减”工作的文件精神，认真执行《省教育厅等四部门关于全面推进中小学课后服务进一步提升课后服务水平的实施意见》（苏教基〔2021〕5号）和市有关规定，提高思想认识，提前谋划部署，确保中小学秋季学期开学后全面开展课后服务。

（七）统筹确定学校开学时间

今年以来，我市一直处于低风险地区，全市中小学、幼儿园9月1日正常开学，按照“安全第一、大体相当、区别对待”的原则分批次、错时、错峰返校。市区中小学、幼儿园开学返校方案由无锡市统筹制定，报省疫情防控工作领导小组学校防控组备案，江阴市、宜兴市中小学、幼儿园开学返校方案参照执行。

（八）分类加强返校师生健康管控

各校要通过告家长书、短信、微信等多种途径告知每位师生员工和家长，严格按照学校通知的时间返校，精准落实好返校途中防护措施。返校时，所有师生员工须完成无锡市教育系统疫情防控信息化平台登记或提供书面填报的14天连续体温测量记录、健康状况、假期行程等信息，进行体温测量并佩戴口罩，确保师生员工安全返校。学校发出正式开学返校时间通知后，对需要重点关注的人群按照以下要求分类处置：

1. 本人或共同生活人员健康码为黄码或红码（有中、高风险地区旅居史，与确诊病例、疑似病例、无症状感染者有密切接触或次密切接触）的师生员工暂不返校，按要求落实疫情防控和健康管理措施，符合返校条件，持48小时内核酸检测阴性证明，经学校报当地疫情防控指挥机构学校防控组批准同意后方可返校。
2. 有中、高风险地区所在设区市低风险地区旅居史的师生员工暂不返校，按要求落实疫情防控和健康管理措施，符合返校条件，持48小时内核酸检测阴性证明，经学校报当地疫情防控指挥机构学校防控组批准同意后方可返校。
3. 本人或共同生活人员按健康管理要求进行核酸检测结果未出的师生员工暂缓返校，持本人或共同生活人员48小时内核酸检测阴性证明方可返校。
4. 有发热、干咳、咽痛、嗅（味）觉减退、腹泻等疑似症状且为非新冠病毒感染的师生员工暂缓返校，治疗无症状后，经学校报当地疫情防控指挥机构学校防控组批准同意后方可返校。有感冒、流涕等呼吸道疾病症状的幼儿暂缓返校，治疗无症状后，经幼儿园专业保健人员认定后再返校。

(九)精心组织线上教学

商城托管运营方案篇四

昆山乐膳餐饮管理有限公司提供

尊敬的客户，为了对贵公司的饭堂加强管理，进一步改善员工就餐的实际情况，我公司结合对贵厂的实际情况及贵公司的实际要求投资五万元（以实际投入为准），特拟定以下经营管理方案，敬请参阅：

灭蝇灯等。

张贴书画作品（名人名言、温馨提示语等）引导员工排队购餐、就餐后主动送回餐具及防止浪费等，培养员工文明用餐的良好风气。

添置两台蒸饭车。一台双眼煤气灶、小吃设备、早点设备、小炒设备、保温米饭桶4个、汤桶4个、米饭台1个、汤桶台1个、其他设备待检修后另行添置。

设备全部清洗一遍，房顶打扫，油烟机清洗，下水沟清洗，地面墙角清洁到位，做到每天小打扫每周大清扫。

增加超市品种，物品摆放整齐，保证在三餐时正常营业，设置“失物招领处”“意见箱”等便民措施，尽可能的给员工提供方便，满足员工的合理要求。

美食广场。

素分锅，现炒现买”确保员工能吃到可口、美观、营养的热饭热菜。

小吃增加员工的选择种类。

理，按需购买。

选择。

可协商），也可提前订购小炒。

我公司提供刷卡售饭和餐票售饭两种模式

卡结算。

（如中餐套餐5元加一荤菜2元共消费7元 卡上的金额就会扣除）不定周期我方会有优惠活动来感谢员工支持

（如充值100元送10元）

动来感谢员工支持（如充值100元送10元）

香满溢团膳

昆山食堂承包

昆山团膳公司

商城托管运营方案篇五

淘宝这两年增加了很多内容模块，这些模块都是用户有需求的，因此，及时的跟上淘宝的步伐，他出来一个什么新的玩法，新的模块，紧跟上，一开始往往都会有福利的支持。比如今日头条、有好货这些模块，就可以自己去做淘宝达人去发布信息，或者去找个淘宝达人付费帮忙推广。

对于没有那么多精力去研究淘宝变幻无穷的新出事物的人，那就可以好好优化现在的流量渠道和转化效率。对于大多数卖家，获取流量的渠道，主要就是自然搜索及直通车。前面已经提到了，淘宝已经针对不同层级的卖家，把免费流量给限制住了。

可以快速增加成交额，突破层级流量的限制，比如参加活动、高佣金让利给淘宝客，让淘宝客们帮忙推广等等方式，当层

级起来以后，一定要能够运营好，否则，再掉回去就会亏本。

对于资源比较匮乏的卖家，很难突破层级的限制，这样自然流量就会少很多。那就只能革命性的降低付费的直通车的流量。直通车最关键的因素还是点击率，如何最大程度的增加点击率，使总体直通车费用降低。

假使别人2块钱一个流量，自己只要0.5元一个流量，那自己投入的成本只是别人的四分之一，自己的竞争力就非常强。有很多的开黑车教程，这个风险太高。记住一点，在合乎情理的情况下，尽可能的提升直通车的点击率。卖家让淘宝赚钱，淘宝就会对卖家网开一面。

接着转化率的提升。这点需要涉及的问题点比较复杂，简单来说就是，价格、销量、详情页、评价、客服引导度、产品款式。很多时候，产品的款式是固定的，更多的就是价格、销量及详情页里的促销这些。多去参考同行的做法，找到一些好的创意弄过来，销量这块可以找人帮忙增加些销量。价格可以逐步的调整，加价或者减价，调完以后看最后的成交率。

淘宝的竞争太大，现在有竞争力的，过不了多久，也很快就会丧失优势，所以，趁自己有优势的时候，为自己留条后路。以往买卖方都是一次性交易，成交以后，跟顾客就不再有联系了。现在最好是把顾客给留住，每次交易的时候，让顾客添加下社交媒体平台账号，这样可以后续继续成交。

比如一个朋友是卖保健按摩器材的，买产品的都是身体关节疼痛的顾客，可是那些顾客同样还有需要膏药的需求，可以加卖家为好友，然后再推荐有相同需求的朋友给卖家。卖按摩器材的时候，获取这个顾客需要流量成本，但是再销售膏药给他，这个流量就相当于是免费的。去开发成交用户的其他相关需求，以此来盈利，这样就能让自己更加具有竞争力。

前面提到，电商平台竞争加剧，很多新的平台出现，对于新出现的平台，他们为了吸引卖家和买家，都会给出很大的福利的，此时卖家们进驻，会有很多意想不到的收货。淘宝运营需要卖家作出更多的改变，淘宝变了，作为依托淘宝生存的卖家们，也只能顺应淘宝的政策，找到对自己最有利的一面。