# 餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标(23篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-08-23

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇一店内日常小...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇一**

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，店长工作计划。

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，减少投拆。

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.知已知彼，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。

其他工作计划相关文章：

​

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇二**

一.店长岗位分析

1.负责店面日常店面管理工作及运营管理，(人员考勤、行为、早夕会、店面卫生、服务流程分工等管理工作)

2. 负责监督出品的质量和速度，确保顾客满意

3. 负责了解客人对菜品及服务的意见收集、处理，重大意见定期向上级汇报。定期形成书面的客户意见总结分析报告

4. 人员培训(完成店面员工心态、专业技能的学习成长工作每月不低于8小时的培训，)

5.店面服务现场管理(开餐时间，及时巡台，第一时间处理突发事件，监督并落实各级服务人员按标准开展服务工作等，按要求做好当日巡台报告，)

6. 负责监督落实各级员工与顾客建立良好的关系并建立客户档案.并每月与vip顾客进行互动链接(微信、电话回访等形式)

7.组织每日总结会。并做好记录。分析存在问题。落实责任人。

8.每月至少上交一个以上营销方案。

9.每月组织对源材料采购进行询价。对周边群体进行市调

10.完成每月营业目标任务。认真做好数据分析

11.每月毛利达到公司核算目标

二.店长行为规范

1.严格准时上下班考勤制度，并指纹记录上下班时间

2.休假提前一天向人事部提出休假申请。同意后方可休假

3.上级安排任务指标按时保量完成

4.做好门店标杆。凡是起好带头作用。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇三**

为了让手机店的销售额回暖，不再像往年一样平平无奇，我作为店长必须做出改变，为手机店做出工作计划，并且不能有一点的差错，我的任何一个决策都关乎着店里的收益，是蒸蒸日上还是业绩堪忧，都在我的一念之间，所以我所做的工作计划都是经过我慎重思考过后的结果，以下就是我今年的工作计划：

一、手机售卖部

作为手机店，这一块可谓是重中之重的，全年80%的收入都是来自于此，我要做的有三点。

1、跟各大手机商家达成协议，能让他们出的最新款手机能第一时间在我的手机店跟大众见面，一定程度上吸引顾客的到来，在他们官方没货的时候，我能保证我的店里有现货的存在，因为现在手机品牌的繁多，我必须尽可能的满足顾客们的需求，让那些大众所熟知的品牌手机，在我的店里都能够找到，所以第一步就是要去跟各大手机品牌负责人洽谈。

2、既然是手机售卖部，那么工作人员也是非常重要的，所以要在年初做好安排，对手机销售的所有成员进行培训，尽可能的提升他们的专业素质和工作能力，让他们能更好的为顾客服务，能够精准的掌握顾客想要的机型以及提供更周到的服务，这一点也是至关重要的。

3、我们不能固步自封，让自己的观念一直停留在过往，我们也很有必要在手机售卖点，新增用户体验区，对于那些大品牌新出来的手机，可是会吸引很多热衷粉丝前来观摩的，我们得放真机在柜台之上，让他们可以直接的看到里面新出的功能，以及外观上的革命性进步。

二、手机维修部

作为这么大的一个手机店，对于卖出去的手机，我们一年内无责免修，过了保修期，但是仍然来我们这修手机，我们也能有优惠。维修部的员工人数还是质量还有待提升，必须进行招新。保证顾客的售后手机出现问题后能及时且顺利的解决，让他们没有任何的后顾之忧，我们不仅要把顾客的手机修好，该清理灰尘的也要清理灰尘，该补漆的也要补漆，我对于维修部的要求就是，尽可能把顾客的手机恢复到购买时的状态。

三、售后服务部

这是我一直没有重视的一个部门，但是我现在也发现了这个部门的问题所在，多个曾在我们手机店购买过产品的顾客说联系不到我们的售后服务人员，经常手机出现一些小毛病了，但是却不知道如何解决，比如说对手机卡套餐还仍存在疑问的，对手机的功能还仍不知道在哪的，对手机的用材问题存在疑问的等等，所以我会在今年好好的让这个部门进入工作序列当中，能够第一时间为顾客解惑。

热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇四**

(1)每天要专门拿出一点时间检查工作

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

(2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

(3)要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

(4)永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

(5)要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

(6)重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常;否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的\*。命令就是\*，\*服务于管理。请你成为一个管理\*!

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇五**

刚做两个月的店长一些问题还不会处理，部分原因在于我的工作经验不足，这段时间处于迷茫期，为了使工作能力得到提升，认真做好一名店长，现将工作计划如下：

加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。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。

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。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。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。

为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，

积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象。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。

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。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇六**

为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：

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、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 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、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。

4、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 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。

5、当日积极回笼公司货款，做到日清日结。为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作.

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、积极拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，只有提高服务质量，今后还将继续努力保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理.

总之，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。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇七**

为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：

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、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、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。

4、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢\*，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，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

5、当日积极回笼公司货款，做到日清日结。为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作.

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、积极拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，只有提高服务质量，今后还将继续努力保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理.

总之，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。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇八**

我从xx年进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装店长的工作，要对自已有严格的要求。特此，制定我的201x年工作计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有人的主要目标。

要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，与指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇九**

工作中没有计划就像是一团乱麻，不知道从何顺理，只有计划好了，一切才会有规律的进行，所以说工作中离不开工作计划。

作为一名店长我深感到责任的重大，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;三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

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，使顾客满意的离开本店。

6.处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢\*，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华东店。

面对-xx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\*良好、无间的工作环境，去掉不和-谐的音符，发挥员工\*大的工作热情，逐步成为一个\*优秀的团队。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十**

休闲部是整个会所营业面积，顾客停留时间最长，投诉高发区域。为了更方便部门管理，激发员工热情，增强客户归属感，树立部门发展的方向，特作以下计划，请领导给予帮助和指点。

一卫生

众所周知，所有服务业中卫生是决定客流量多少的重要条件之

一、清洁干净整齐有品位的环境会让我们的顾客有更好的消费体验。所以，为了给顾客和自己创造更好的消费和工作环境，我们必须有一个切实可行的办法，并且绝不徇私，公正严谨的去执行。那就是《休闲部卫生标准》，我们会分区域及岗位细化的写出每一块卫生区域的标准，每班交接，每周清扫，每天检查，随时监督。

二、服务

服务的概念是相对的，好与不好最终由受众群体来衡量，那么，我们该怎么确定如何对待我们尊贵的客户呢?其实有一句话说得好“刚开始时面对面，最重要是心贴心”，我们相信机械式的，千篇一律的服务已经没有了竞争力，应用企业的文化做出自己特色的服务手段才是我们的出路，本年度在服务培训中我们要落实《服务流程》，《服务标准》，《细节服务》，《顾客分类需求》。以循序渐进的办法坚持培训，理论实操相结合，从员工中选出合适的管理员接班人。逐渐强大团队，为下一年的旺季打好基础，让顾客满意打造公司良好的口碑。

三、安全

我们是休闲娱乐行业，顾客进店时冲着我们提供的服务来的。如果连最基本的安全都有问题，那么，后果绝对是不容乐观的。人身安全，财物安全，食品安全，隐私安全，环境安全等都是日常管理中不能忽视的存在，如何保障及发现安全问题尤为重要。一切潜在的安全问题都是我们需要去探查和解决，我们会结合店内实际情况，完善预案，制作成册，逐一排查。并根据风险的高低同休闲部所有人员一同学习落实。也希望公司在这项给予大力支持。

四、人员

员工是企业的根本，所以对员工的培养，帮助就显得尤为重要。在本年度，我们将以公司制度为前提，奖罚分明，一视同仁。以人情化管理为辅，关注员工在工作和生活中遇到的难题，并给与最贴心的鼓励和帮助，让员工觉得受重视，有价值。满意的员工带来满意的顾客，满意的顾客带来满意的企业，满意的企业成就优秀的员工。让我们一起关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮助我们成长的人。

五、销售

酒香也怕巷子深，我们不能坐等顾客上门，所以，整合部门资源，主动销售时很有必要的，这也是我们工作中主动服务的内容，好的东西要让大家来分享，我们会把公司除净桑外的服务项目添加到服务流程里，在二次服务时捆绑二次销售。其次，申请销售人员对我们进行销售技能和话术的培训。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十一**

(1)每天要专门拿出一点时间检查工作

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

(2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。最好你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

(3)要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

(4)永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的唯一途径。

(5)要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

(6)重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常;否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威!

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十二**

作为药店店长，我的工作重点除了完成日常的管理工作、销售任务等公司指标，自己的重点是夯实基础。虽然有很多是自己的日常工作，但是自己做得不够细致，重点从以下几方面抓起：

1、通过购物篮来提高客单价。

每到一个超市大家都会看到购物车、购物篮，推一个购物车，你会不自觉地多买很多东西，但是仅仅靠双手来拿，你会发现购买的东西很有限。因此我要求我的员工首先要保证购物篮的干净整洁，促销期间手上必须有一个购物篮，方便顾客购买药品，非促销期间，当顾客购买物品超过2件时必须主动递购物篮，说着简单，这是一个长期而且必须坚持的工作。

2、商品品类管理。

每一个药店的请货计划一般都是店长自己做的，比如我，有时候顾及到药品的有效期问题就会单方面的认为该商品是否畅销来决定是否请货，殊不知，缺货不单单影响潜在的销售，也会造成现有商品的滞销和效期，进而影响顾客的满意度，从而严重营销以后的销售工作。健康的商品品类，是精彩销售的开始。

3、员工专业知识培训。

药品就是我们的武器，对武器的不熟悉，直接造成战争的失败。只有对产品的绝对熟悉才会真正的联合用药，才不会出现荐错药、卖错药的情况，最大限度地避免了因销售而带来的顾客投诉，从而提高顾客满意度。过硬的专业知识是一场成功销售的开始。

4、重视顾客服务。

一直在强调顾客是上帝，做销售就是在做服务等等，但是有没有真正的把顾客利益放在第一位只有我们自己心中最清楚，顾客是一切精彩的开始，无论我们的其他工作做的再好，没有顾客消费，一切都是零。因此，必须要重视顾客服务，重视顾客投诉，科学有效的管理好我们的顾客，把更多的顾客转化为我们的重视顾客。守护好我们一切精彩的开始。

总之，无论成功还是失败，今年都要重头来过。零售药店迅猛发展的今天，重要的是做好基础，基础好了，才能走的更远。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十三**

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的情况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿情况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售 灯光 卫生 样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，一定注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，一定要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

应考虑怎样把店内团队的气氛带动好，把工作环境如何调整到让各位员工感觉舒适，如何让能者上、庸者下。

应考虑怎样把\*品牌做到地区文胸行业的第一品牌

应怎样把没有品牌概念但有消费能力的潜力顾客充分挖掘出来

应怎样把已经认同我品牌的顾客能够长期锁定并通过口碑效应带 来新主顾而且不仅仅是因为你所给的折扣低

这是我们现在面临的一些难题，希望我们共同努力

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十四**

为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：

1、加强规范管理，鼓励员工积极性，树造良好形象。加强员工间的交流与合作，不断规范管理，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

2、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 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、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。

4、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 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。

5、当日积极回笼公司货款，做到日清日结。为配合公司财务工作，按时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题，

6、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作.

7、当顾客光临时，要注意礼貌用语，积极热情为顾客服务，做到要顾客高高兴兴的来，满满意意的走，树立良好的服务态度和工作形象，靠周到而细致的服务去吸引顾客。

8、严格执行公司政策，确保产品价格的准确。杜绝员工私自打折。

9、积极拓展渠道，维护老客户，拓展新客户，只有提高服务质量，今后还将继续努力保持店内形象，维护店内卫生，完善专卖店各项制度的管理.

总之，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。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十五**

(一)销售情况总分析

10年各店总销量为：一千三百九十六万八千四百三十九元

1、销售情况总分析

图表1本年度总销量为13968439元，销售最好的月份为10月份，其次为11月份、9月及7月份，所以区域今年的销售旺季基本上就是在10月份的前后，与去年相比少了一段时间，去年的销售旺季是集中在5月份前后及10月份的前后有两段销售旺季期;5月份拿销售比较稳定及突出的来看，这个月均是两店年度销售最差的月，再结合的实际情况在五月份前后我们的销量一度萎靡不是偶然的，应该是与的举行有着直接的联系，因为在这一段时间里各店有一个共同的反应那就是客流量突然少了很多，尤其是店这个问题非常的突出。而且在这个时间段上不仅我们红木其它的现代家居销售情况也不理想。

2、各直营店销售情况分析

(1)、由图1可以看出在这一年里，销售比较突出的是店，在销售旺季期每个店都有比较好的表现的时候它会有更好的表现，但是它的销量与商场的一些活动直接挂钩，因为它地处比较偏僻，在销售旺季期商场的活动会带来很多的客流，所以它的销量也会明显的上去。

(2)、在图1中销售比较平稳的是店，因为它的`位置在市中心，客流量相对来说比较稳定，所以除了五月份的突然下降及11、12月份的商铺撤场来看它一年的销量都很稳定。

(3)、图1中显示区域最有规律及代表性的直营店应该算店，店虽然很小，只有90平米。但是从图1来看它一年的销售情况非常符合市场规律。它5月份前后的销售旺季期及10月份前后的销售旺季期都很明显。也就是说在本年度中店还是有两段销售旺季期的。这与它所在商场及商场的位置有很大关系。所以我们在这边的店面如果面积大一点的话，一年里应该会有不错的销量。

(4)、店7月份开业以后，销量稳步提高，整个销售趋势来看都很不错，在来年的销售中应该会有很大的潜力及不错的表现。

(5)、在图1中年度表现较弱的为店，刚开业但是它开业前两个月的销量不亚于店，所以后期的销售情况还有待观察。

3、3、各店租金情况分析

(1)、本年度在面积最大，租金最高。年销量为4773466元，年租金为1087800元。年销量租金比为：4.39;09年度的总销量为4017736元，年租金为865800元，年销量租金比为4.64。虽然今年年度销售提高11.88个百分点，但是在租金、材质价格及员工工资都同时提高的基础上销量提高度所占的比例非常的小，可以说今年的销量很不理想。(本年度3月份装修，影响了一个月的销量)。

(2)、店7月份二楼撤的场，没撤场前面积有1346平米，租金117720元;7月份撤场后面积506元，租金65974元。10年总销量为3592722元，年租金为1153910元(略有出入)年销量租金比为3.11。

(3)、店本年度总销量为844826元，年度总租金为160050元。年销量租金比为：5.28。

(4)、店本年度总销量为1473202元，年度总租金为327600元。年销量租金比为：4.50。

(5)、店本年度总销量为1051778元，年度总租金为921456元。年销量租金比为：1.14。

(6)、开业均不到半年时间，在此不做分析。。

(二)影响销售的原因分析

产品及店面等原因影响销售情况分析

1、材质原因影响销售情况分析

(1)、各材质年销量占年总销量的百分比

红酸枝：45.13%;鸡翅木：31.33%;紫檀：6.315%;越黄：1.765%;布艺：0.87%;工艺品：1.17%;螺钿：0.06%;花梨木：13.03%;围屏：0.33%。

(2)、各材质销售情况分析

全年红酸枝的销量虽然占主体，但是主体地位不明显。因为酸枝每公斤的价格均在鸡翅木的两倍以上，但是销售比例上只是略高于鸡翅木。并且在全年中有六个月的鸡翅木的月销售总额远远的高于红酸枝的月销售总额分别为2、4、5、6、7、8月，鸡翅木的销量占如此高的比例，也会直接影响到我们单月及全年的总销售额。

花梨木从六月份开始上市，在 8.10.11月份也有不错的表现;紫檀的销量也占据了一定的比例比越黄销的要好，但是总额也不突出。

除家具外，工艺品的销量在布艺、挂屏、围屏里所占的比例最高。

(3)、影响材质销售方面的主要原因及建议

制约酸枝销售情况不理想的原因主要集中在：

a、不能写学名，让一部分顾客在购买时产生心理抗拒。

b、订货时不能满足顾客拼板的要求，让部分顾客不放心购买。

c、红酸枝产品出样过少。

这三方面的原因之所以比较突出主要是因为在同商场的其它的红木品牌，他们基本上都能写学名，订货方面的操作也比较灵活。以红酸枝的出样为主，年年红花梨较多，酸枝会在学名上写基材、辅料，显得专业一点。友联(代理商)店里面的产品材质会乱，一律学名标识。但是装修及摆设方面会显得高档。倒是元亨利同样拒绝学名，但是可以承诺顾客的拼板要求，以酸枝产品出样为主。

建议:克服这方面主要措施是提高店内的档次感，现在开的新店整体档次已经上去了很多，而且现在广告推广我们也已经很占优势了。但是在产品布置方面还是存在很多不足。零零散散的不配套产品;新店开张配套过来的鸡翅木与花梨木，首先产品档次感上不去，其次鸡翅木较暗的灰色与花梨木较暗的黄色搭在一起出不来红木那种稳重感觉。

过乱的布艺搭配，不仅无法提高档次反而在视觉上会显乱。布艺配套不宜多，更忌不配套的乱。主打产品上要全要配套，通过陪衬我们的家具而让家具、布艺及店面三者在档次感上有一个提升，而现在最大的问题是店面与家具及布艺的凝聚感不强，还有挂屏也有点杂乱。希望能够在发货方面尤其新店的发货方面加强备货方面的沟通。

2、店面原因与销售情况分析

(1)、家具商场情况分析

(2)、红木品牌市场情况

(3)、所在家具商场的情况

a、地处，郊区偏远。07年开业新商场。商场面积位于家具行业之首，商场品牌加上广告宣传力度再加上国际家具村的卖点后期市场应该会不错。

b、店地处普陀区市中心，地段繁华、客流量大;商场07年开业，管理及广告力度都不行。现各商家已开始撤场，楼上只剩下1家楼下有3家。我们现在应该计划撤场时间。

c、店地处普陀区澳门路，此地段人流量也很大，99年开业已有12的时间，商场比较成熟，商场品牌、广告力度地段都很好。应该会有稳定的销量。建议此商场换一个较大的店面。

d、店地处闵行区吴中路，商场地段也不错。99年开业已有12年的时间，商场成熟，品牌方面也不错。只是在商场比较侧重布艺在家具方面会弱一点。

e、地处浦东杨高南路，郊区偏远。商场02年开业已有9年时间，商场成熟，但是档次不高，美联进驻时间最长有3年的时间。销售情况还不错，后期的销售情况有待观察。f、地处普陀区真北路，新商场10年7月份开业，边上的老商场20\_\_年开业，在上海

四家红星美凯龙里算最好的，明年的销售情况应该会有不错的表现。

g、地处浦东沪太路，店面较小，位置郊区偏远。10年5月份开业，新商场。

(4)、所在商场中竞争品牌的市场情况

虽然每家商场都有总结出一家跟我们竞争最为密切的店铺来进行分析，但是在目前的情况下并不是每家商场都存在密切的竞争对手。就拿真北红星来说，半年的销售过程中，只有一个顾客是通过商场过来成交的。其它的都是老顾客及老顾客介绍或通过网站及广告等形式达成成交的。也就是说在成交顾客中基本不存在什么竞争，因为他们是直奔连天红的牌子来的。这与我了解的情况基本相符，真北红星的店长反映的是，在她们的销售过程中除一例在艺尊轩购买好后褪单到我们店里重新购买的顾客外，没有遇到顾客在购买时拿我们的品牌与其它的品牌做比较的情况出现。这也说明我们在竞争中已经形成了一部分自己特定的顾客群

、竞争原因影响销售情况分析

(1)、同商场内其它品牌的竞争情况

由连天红所在本商场所占的市场情况中可以看出上海的7家直营店，在7家商场中都不是销售最好的品牌，每家商场中销售最好的品牌年销售额都在我们的两倍以上，元亨利、大家之家一家店的年销售比我们七家店在上海的年销售额还要高出很多。这说明我们品牌在上海的市场竞争中只占据了很小的比例。

广告效用让我们的订单数增加了，对于来说销售额却没有增加多少。各店在一年的销售中超过30万的单子一共接了3个，无一单超过40万的。订单数额多数都集中在10万左右，所以要提高我们的市场份额，必须在大顾客的竞争方面增加力度。

(2)、不同区域间的竞争情况

在销售中区域经常会遇到外地的顾客，在09年的顾客中有陕西、东北、昆山、浙江、合肥的等，但今年这种情况已经很少了。所以其它区域我们本品牌也存在竞争的情况，今年的订单中只有两笔外地单一笔是宁波的我们老顾客介绍的，一部分是在宁波成交，一部分我们通过电话在上海成交。一笔是昆山的，顾客在我们店了解的产品。最后成交是店里面的店员与师傅坐车去昆山签的合同。这两笔也是可以在外地成交的但是为了增加上海的营业额最后还是在落单了，当然还有几笔是顾客直接到外地成交的。因此随着直营店不断在其它城市陆续的开业，这边会转介绍到其它区域一部分顾客，但是其它区域转介绍到的顾客微乎其微。

质量原因影响销售情况

在商品质量方面通过跟店里面师傅的沟通及对其他品牌的了解及观察，我们一直处在一个比上不足比下有余的的情况。主要是在细节方面的处理上不到位，一年中所表现出来的主要方面有：

1)、高低脚的情况较严重，如果是普通的桌椅店里面的师傅可以解决。但是出现在铜件包脚的家具上面就很难解决。一批货里面会出现多件家具存在高低脚的情况。

2)、隼卯结构，部分家具隼卯结构不配套。卯过大隼过小，卯眼多出的地方用木屑来填补，百联店已有顾客反映此问题。师傅也感觉到了此问题的严重性。

3)、拼板，桌面多次出现5厘米左右的拼板。已有因此情况造成顾客退货的情况出现。

4)、色差，较大的色差现象依然存在。

5)、过大的收缩缝影响产品的美观。

总之，产品的质量在不断的提高，大家有目共睹。但是在细节方面的处理上还有待加强，从整体来看我们的家具质量让大部分的顾客都很满意，尤其是雕刻方面。加强产品的质量，把好产品的出厂关同时降低售出产品出现质量问题的情况。会让顾客对我们的产品更有信心，从而不断的提高销量。

小结：

通过以上分析，影响年销售额在这方面的主要原因有以下几点：

1)、由于部分商场偏僻及无广告投入影响到了我们的销售。在五月份显得非常明显，月星店在五月份时通过图1可以看到有个明显的上冲，这是因为月星商场的位置不偏而且商场有自己的活动、广告推广。

2)、五月份的世博会对我们五月份的销售造成了一定的冲击。除月星在五月份有一段小小的上冲外，其它几家店在五月份无一例外的销售萎缩，百联店跟吉盛伟邦店表现的尤为明显。

3)、在上海同商场的红木品牌竞争中我们不占优势，面对上海的本土品牌及其它品牌的竞争，我们的优势不突出。尤其是在大顾客的竞争上就更显被动。在年销售过千的店面中，她们都有自己过百万的大订单，而我们过40万的订单都绝迹，这是我们提高销量的一个突破点，也是一个值得思考的问题。

4)、产品的配套不全、店内样品不全、订货时间的过长以及过多的鸡翅木、花梨木的出样也是影响到我们销售的一方面原因。

5)、连天红其它区域直营店的增多分解掉了我们一部分顾客。

6)、产品质量问题的出现降低顾客对我们产品的信心，影响再次购买及介绍朋友过来购买。

、顾客原因影响销售情况

(1)、成交顾客总分析

由图表四可以得出我们成交的顾客中所占比例最大的一部分是通过广告及网站成交的，这部分顾客在一年成交的顾客总数中占了31.97%，仅次于这部分的是我们的老顾客，老顾客的比例占了一年中成交顾客比例的30.15%，其次是通过所在商场找来的顾客达成成交的，这一部分的比例为24.09%;当然通过老顾客、朋友介绍达成成交的比例虽然排在最后，但是这块比例也不可小看，它也占了12.73%，那么随着我们顾客的不断积累及店面开业时间的增长，相信这个比例也会相应的增长。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十六**

店长20xx年终总结及20xx年规划

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的20xx，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的20xx年。

一转眼，来中大鳄鱼已经一年了，担任店长工作也已大半年，回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几分感触，在过去大半年的时间里，首先要感谢公司给予我这样一个发展的平台,和用心的培养。感谢区域经理，督导给予我工作的鼓励，引导，与督促，让我学会了很多带店的知识，和管理销售等多方面的技巧，让我带店的方法跟进，成熟了很多，并顺利的为公司的销售发展迈出了第一步。

半年来不断与区域的管理模式进行磨合，与店铺员工销售的多样性进行磨合，这一路来让我更加的认识到自己的不足和长处，通过这么长时间的工作积累，整体上对店铺的业绩是不满意，主要表现在店员对连带销售的认知度缺乏，目标不够明确，销售技巧有待突破，希望在新年里能够尽快提高自己的不足之处，发挥自己的优势，跟进自己的自信心和带店的多种技巧。

xx店的管理模式也在不断的加强与跟进，这个功劳也归中大鳄鱼区域各位领导和一线的各位店长所有，因为区域组织的每周店长会，给予大家一个互相学习，互相交流，互相影响，互相跟进不足之处的机会，让大家明白在这个大家庭里各自肩上担负着的责任，有问题大家商讨解决，当大家心朝一个方向时基层的员工也能通过会议了解和感受到有凝聚力的团队核心，就是相信，坚持与冲刺。在这种人脉涌泉的团队里，我们的团队也会努力去打造出更好的个终端店铺。

20xx年的展望与规划

20xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人总要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为店铺播好种，做好规划，期待明年做年终总结时能更好的表现。

公司在发展进程中，我认为要成为一名优秀的销售店长，首先要调整自己的理念，和公司统一思想，统一目标，明确公司的发展方向，才能充分融入到店铺的发展中，才能更加有条有序的开展工作。

在每次会议当中学到的东西都要带回店铺，以店铺会议的方式强化到店铺每一位员工的脑海里去，有根基有思想的去为店铺某进取，某发展。

做好连带销售的培训课程，开展好店铺细节的跟进工作，用多看，多学，多动手来打造淡雅程列和精美橱窗工作，以制吸引客流，为进店律打下基础。我相信在我与员工的不懈努力下，xx店会一年比一年更好，因为我们愿为服务品牌，发展品牌做更多的贡献。

以上就是我20xx年的总结和20xx年的展望及规划。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十七**

店长必须做到下述八个工作

① 做代表人的工作——以公司最高经营人的代表人之身份，跟地域关系者、顾客、商业关系者接触，培养双方良好的关系。

② 做情报收集者的工作——在地域、顾客等店的营业活动内，收集有用的情报。 ③做调整者的工作——在问题发生时，以店长的身份，尽早加以调整解决，使其回复顺畅。

④ 做传达者的工作——将公司的方针、计划目标等，正确及快速地传达给店内的部下。

⑤ 做指导者的工作——教育且指导部下

⑥ 做管理者的工作——管理店内的营业活动并达成营业目标

⑦ 做保全者的工作——保全店内如店铺、设备、商品等资产

⑧ 做活动者的工作——自己也身为一位贩卖员 调查顾客购买单价的重要性

顾客单价是构成营业额的第二要素，因此当我们在收集、采购商品或进行变价时，都不可忽视其重要性。虽然，顾客单价高，是很理想，但是反之请参考前述某市a店，当其营业额增高后，会带来客数减少的后遗症。

① 营业额目标(每日的及累计的)

② 营业实绩(去年实绩，今年每日实绩及累计实绩)

③ 客数(去年客数、今年每日客数及累计客数)

④ 营业额达成率

⑤ 比较目标实绩(超过额、不足额及超过额、不足额的每日累计)

成功的第一步为掌握营业额希望提高营业额似乎是每一家商店的本能，但是无论提高多少营业额，如果获取不到适当毛利的话，就丧失其意义了。如原本可以获得正常的毛利，但是却因为过度支出经费而宣告倒闭的例子也屡见不鲜。营业额是显现于外的，而毛利额，纯利益却是内在的数字。唯有充实内在，才能步上健全的经营轨道。虽然我们都了解提高营业额的重要性，但是，在这之前，必须以

毛利为考虑之前提。

在零售业对部属指导的教育、训练科目，有以下诸事项

1、基础事项——公司概要、社训、经营方针、就业规划、各规定、分配公司内的业务、打招呼的方法、公司内用语、销售用语、规定之服装、职场的礼节……等。

2、 销售业务的相关事项

① 贩卖活动的意义——商店、服务的流通、贩卖的成立、需要的充足、满足的提供。

② 贩卖员的方式——和顾客的关系、顾客至上的道理、上司与部属同事间的合作。

③ 以此出发的贩卖——询问贩卖、有所接触的贩卖

3、 有关处理业务方法的事项

①收集报告及表单的方法——报告的方法，表单的书写方式及流程、数字的书写方法

②收集道具资产的方法——器具的名称、收集方法。

4、顾客优先，商品有关事项

①存货的商品内容——商品的分类、主力商品、对商品整理的注意、各商品的季节性、厂牌种类……等。

②厂商和商品——主要厂商的各商品名称、各厂商的市场占有率。

③ 顾客和商品——主要客户名称及其所要商品，厂商、客户和自己店里的关系。

5、开店准备

①店内的清扫——卖场、店面、橱窗、仓库、洗手间、办公室……等。

② 商品配置及补充——确认销路、代替商品、区位的分配、商品的补给。

③ 陈列的方法——pop广告、广告牌子的确认、装饰、照明的变更、海报、橱窗模特儿的摆设。

④ 担当者和交换——确认担任者，如有缺席者时的调配。

⑤ 准备品的盘点——要找的零钱、传票、包装纸、袋子、其他准备品数量的确认及补充。

6、 营业中与业务有关的事项

1、 待客销售技巧——接受的方法、购买心理、商品提示的方法，标准应对语法、敬语的使用。

2、商品说明——商品特征、使用方法、品质、组合方法……等。

3、金钱收受与包装——拿钱时的方法、确认的方法、找钱方式、包装方法……等。

4、送货的方法——邮寄时登录传票的方法、贵重物品时的注意事项……。

5、事项——客户卡的整理。

7、 打烊业

① 打烊——器具、备品的整理、铁门的关锁

② 计算业务——现金出纳的合计、现金的确认、做成当日买卖的计算报表。

8、 其他各别业务的关系

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十八**

(1)每天要专门拿出一点时间检查工作

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。

(2)在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早巳不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。

(3)要有选择地检查

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。

(4)永远要越过权力的锁链

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。

(5)要多问问题

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。

(6)重新检查你发现的错误

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常;否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的。命令就是，服务于管理。请你成为一个管理!

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇十九**

进入服装店工作以来，虚心学习，认真对待工作，总结经验，也取得了一些成绩。在工作中，我渐渐意识到要想做好服装导购员工作，要对自已有严格的要求。特此，制定我今年的计划，以此激励自我，取得列好的成绩：

第一、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，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我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二、热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三、熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，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，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五、根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇二十**

时间飞逝，转眼间又是新的额一年。20\_\_年，对于职场人士来说，为自己制定一个明确、切实可行的年度工作计划，可以让自己更好地进入工作状态，而不会迷失在每天忙碌的工作中。

无计划的工作很盲目

很多职场新人并不清楚工作计划的重要性，很多时候都会觉得就像年终总结一样，工作计划是一种应付上级的东西，特别是计划赶不上变化，没有实际意义。记得我刚到公司上班的时候也是这种想法，那时初入职场，每天完成领导交给的任务之后，就再没有别的事情可干，经常处于无所事事的状态，而自己也有些苦恼不知道该干什么。在后来，在领导的帮助下，我制定了一份详细的工作计划，通过这份计划，我不仅知道了日常工作的大方向，同时也和自身的发展结合起来，比如如何在工作中提高业务水平，如何不断提高自身素质等。

通过这件事，一方面我明确了工作安排，更重要的是让我懂得工作计划的重要性，它可以明确你的前进方向。俗话说，失之毫厘谬以千里，如果方向搞错了，就算工作再努力，也是一种盲目的努力，所以工作计划的重要性就不言而喻了。

个人计划要与公司计划相适应

很多人抱怨计划赶不上变化，特别是觉得自己制定的计划根本没用处，因为日常工作还是得听领导吩咐，并因此怀疑工作计划的作用。其实，如果把个人计划和公司计划结合起来，就可以很好地解决这个问题。每到年初，不论个人是否制定了工作目标，你所在的单位一定制定了企业的发展目标。

我刚毕业时在一家公司从事软件测试的工作，当时我希望学习软件测试自动化领域新兴的一种语言，但是苦于每天忙碌的工作，分身乏术，没办法再另外抽时间学习。刚好公司准备在新一年里规范测试流程，化实现自动测试。于是我主动找到领导，希望能承担一部分这方面的工作，领导欣然同意。而我也在这个过程中提高了自身的业务水平。其实，这很大程度上得益于个人发展计划与企业目标的契合。

通过执行效果发现工作中的问题

计划终究是计划，能否起到作用还是要看执行效果。既然制定了工作计划，那么在平时的工作中，就要注意对计划执行效果的审视和总结。除了公司在日常管理中的考核之外，对于个人来说，也要注意工作计划的执行情况。当你发现偏离了工作计划的时候，一定是自己的工作出现了问题，这时要加以注意并及时调整。

我刚到公司时，周围的同事总是把一些杂事交给我做。这样一来，时间长了就耽误了领导交给的正式任务。一次，领导在检查工作计划执行情况时发现了我的问题，我将事情原委及时汇报给了领导。领导及时纠正了其他同事的做法，并告诉我要严格执行工作计划。从此以后，我就养成了及时根据工作计划检查自己的工作进度的习惯。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇二十一**

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的情况，特制定此计划。

一、早班：按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿情况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接：下午班店员\_\_点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作日记上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班：下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光 卫生 样面

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，一定注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，一定要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存：每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售：不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

应考虑怎样把店内团队的气氛带动好，把工作环境如何调整到让各位员工感觉舒适，如何让能者上、庸者下。

应考虑怎样把\_\_\_\_牌做到地区文胸行业的第一品牌

应怎样把没有品牌概念但有消费能力的潜力顾客充分挖掘出来

应怎样把已经认同我品牌的顾客能够长期锁定并通过口碑效应带 来新主顾而且不仅仅是因为你所给的折扣低

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇二十二**

1、迅速了解我公司的企业文化、产品定位和销售策略熟悉一个公司的企业文化和产品定位是做好工作的基本条件。

我原先所在的公司是一个创办时间较长的公司，公司非常注重对员工企业文化的教育和熏陶，使员工能把公司的历史和理念作为自己行为的有机组成部分自觉行动。但各个公司的文化没有高低贵贱之分，只有文化和公司本身融合与匹配程度的区别。新的公司有新的文化理念，我要尽快融入新公司的文化中，克服老公司文化对自己认同新公司上的影响。

通过学习，我知道德瑞恩公司是一个充满新生命力的公司，致力于达到“让每一位渴望拥有钻石的人都能够得到适合自己的钻石”的目标。公司尊尊每一个人的情感独特性和性，就像钻石的每一面都有不同的光泽一样。充分体现了崇高的人文精神和人性关怀，让钻石充满温度，散发着迷人的芳香。

我们公司经过近二十年的发展，通过与国际顶尖钻石生产机构的合作，已经形成了设计、开发、生产包装到销售的一条龙产业模式，让消费者真正享受与世界同步享受全球钻石资源。

这给我们的销售增强了必胜的信心和强大的保障。公司高起点整合资源，在渠道开发、产品设计、价格竞争、质量保证、全程服务、宣传推广等方面都做了很好的顶层设计与思考，使我们的公司的销售策略非常明晰。为我们的努力指明非常准确的目标。

2、提升自己的销售能力和技巧作为一线销售人员，销售能力和技巧直接关系到公司销售目标的`达成。销售能力是一个终端销售顾问综合实力的表现。

在认知上，销售人员要充分了解产品的性质和特征，赋予产品美好的故事，让顾客买产品的同时，获得更多的精神超附加值，增加对产品的认同度。

在情感体验上，销售人员要赋予产品不同方式的美感体验，要近乎痴迷的热爱自己的产品，这样才能对顾客进行情感传递，让顾客佩戴钻石的时候，内心充满温暖，充满爱的力量，增加对产品的忠诚度。

在行为表达上，销售员要学会高超的产品展示技巧，要换位考虑对方的佩戴需求并合理展示。销售顾问是消费者的镜子，标准完美的展示会让顾客看到自己佩戴钻石高贵的形象，促成购买并形成连锁购买效应。为消费者设计佩戴方式和传授保养方法，会让消费者成为流动的宣传员，让你的产品无时无刻都在说话，从而增加产品的知名度。

3、认真观察消费者的消费心理消费心理是消费者在消费前、消费中、消费后的一种动态的心理过程。包括了对产品的直觉判断和理性权衡，也包括产品咨询、试戴和购买全程的情感体验。这些微小的细节我们都必须察觉，及时发现顾客的购买顾虑，引导顾客准确表达需求并及时解决，这样顾客就会放心购买，减少顾客到别的单位对比，引发恶性竞争和跑单现象。

4、加强团队合作与销售配合团队的整体心理结构与销售业绩的提升关系很大，尤其以女性销售为主的团队里，团队的整体心理相对复杂和微妙。入职以来，我积极与店长沟通，了解整体销售目标和管理目标，自觉遵守各项规章制度，做到以身作则。

与其他同事交流销售技巧并共同探讨销售中遇到的问题，使大家的劲往一处使，心往一处想。当然还要合理摆正自己的位臵，认真把岗位职责要求的工作做好，与大家做到无缝配合，并在恰当的时候发挥自己的主观能动性。

**餐饮店长工作计划 店长工作计划和目标篇二十三**

1、产品销售模式的管理

根据不同的服装品类、款式消费特征，有不同的导购销售技能，服装产品有其特殊性，不同的产品品类、不同的组合、不同的款式风格等都有不同的需求功能重点，服装零售管理软件项目也因此需要有不同的销售管理模式。比如：商务男装的衣橱销售法、和身份销售法，成熟女装的体型销售法、时尚女装的风格搭配销售法等等。

服装零售管理软件这些销售方式机密贴合顾客购买需求，让导购员的销售互动成交过程有了更高的成交率和连带销售率。目前，一个服装店长这方面工作，通常是一个服装店长的前身是一个优秀的导购，后来被提拔为店长，而店长对导购的销售辅导培训，也通常是自己的经验。所以会出现每一个导购都有自己的销售风格的现象。严重的品牌门店还会出现一旦导购员工有变动，产品就会滞销，面临库存亏损的现象因此服装店长需要具备的第一个核心商品运营能力就是销售模式管理能力。

2、商品组合计划

一个门店的商品组合可以分为：主销品类、辅销品类、配销品类，每个品类中又分形象款、畅销款、平销款、辅助款等，考虑陈列展示角度通常会以风格系列、核心风格组合、不同时间波段展示为单位。而每个组合中还包括价格带构成：主销价格带、辅销价格带、形象价格带、竞争价格带等。

新一季度的商品计划关系着新一季度的销售业绩，要把新季度的商业目标确定，比如新季度的商业难点主要来自什么?应对办法是扩大竞争客群进店成交量、还是增加某部分类型客群、还是加强老客户的回购频率等。这些工作都做完以后，就是接下来清晰的罗列产品品类、款式审美消费系数、款式风格数、款式数量、各配比数量等各详细的产品组合计划了。有了明确规划的订货就会变得很轻松，只要把握好科学的款式过滤法，把适合计划要求的货品确定下来就可以了。

很多销售品牌推出了尽量缩短上货周期的做法，这种做法可以更快的应对市场变化，但不管怎样快速的上货周期，你每天呈献给消费者的都是一整店的货品，消费者是否购买取决与你的产品组合机构。而上货波段的频率决定着消费者来店的频率。但这并能代替全盘货品计划的环节。尤其对于哪些订货周期比较长的商务男装品牌、一部分女装品牌来说，这种产品计划能力的修炼是在所难免的。

3、产品应对变化能力

产品应对变化的能力，指的是当市场行情改变时的应对能力。商场行情的改变通常是主要来自三大方面的应对。

一是季节气候带来的穿衣购买需求的改变，这种应变能力主要来自快速的货品调整、如何挖掘老顾客、或者引导新客人的时令穿衣方式来获得提升营业额。没有条件调整货品的品牌只能从后两者里获得答案。

二是竞争品牌的产品特点、趋势等竞争力，应对这种现象的方法有很多，比如如何强化放大自己的优点等。

三是订货计划的判断失误导致产品品类比例倾斜，服装零售管理软件解决方案可以考虑细分产品销售应对方式来解决

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找