

汽修店经营方案(实用5篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。以下是小编为大家收集的方案范文，欢迎大家分享阅读。

汽修店经营方案篇一

作为一名店长，要搞好店内团结，指导并参与店内的各项工作，及时准确的完成各项报表，带领店员完成上级下达的销售任务并激励员工，建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销，保持店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

一、早会——仪容仪表检查，开心分享工作心得及服务技巧，昨日业绩分析并制定今日目标，公司文件通知传达。

二、在销售过程中尽量留下顾客的详细资料，资料中应详细记载顾客的电话、生日和所穿尺码。可以以办理贵宾卡的形式收集顾客资料，并达成宣传品牌，促成再次购买的目的，店内到新款后及时通知老顾客(但要选择适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也达到促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

三、和导购一起熟知店内货品的库存明细，以便更准确的向顾客推荐店内货品(有些导购因为不熟悉库存情况从而像顾客推荐了没有顾客适合的号码的货品造成销售失败)。及时与领导沟通不冲及调配货源。

四、做好货品搭配，橱窗和宣传品及时更新，定时调场，保证货品不是因为卖场摆放位置的原因而滞销。指导导购做好

店内滞销品和断码产品的适时推荐，并与领导沟通滞销货品的具体情况以便公司及时的采取相应的促销方案。

五、调节卖场气氛，适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，积极愉快的投入到工作中。销售过程中，店长和其他店员要协助销售。团结才是做好销售工作的基础。

六、导购是品牌与消费者沟通的桥梁，也是品牌的形象大使，从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻保持良好的工作状态，深入了解公司的经营理念以及品牌文化，加强面料、制作工艺、穿着保养等专业知识，了解一定的颜色及款式搭配。最主要的是要不断的提高导购的销售技巧，同事之间互教互学，取长补短。

七、做好与店员的沟通，对有困难的店员即使给予帮助和关心，使其更专心的投入工作。做到公平公正，各项工作起到带头作用。

八、工作之余带领大家熟悉一些高档男装及男士饰品(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如lv、zeina、armani、hugoboss等)的相关知识，这样与顾客交流时会有更多的切入点，更大程度的赢得顾客的信赖。

汽修店经营方案篇二

1、市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。

2、销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

3、客户管理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

4、销量任务。就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就

是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。

5、考核时间。销售计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

6、总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。

汽修店经营方案篇三

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xxx专柜店长一职，而面对激烈挑战，。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

一、业绩1—6月份总体任务xxxxxxx[]实际完成xxxxxxx[]完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xxx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

1、派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，

- 2、卖场播音不频繁，
- 3、赠品供应不及时，
- 4、因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，
- 5、连续几天阴雨天气客流较少，

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

三、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备。

- 1、勤快不懒惰。
- 2、找问题不找借口。
- 3、积极向上的心态。
- 4、遇事不退缩。

汽修店经营方案篇四

一、品德修养方面

- 1、营造良好的班级育人环境，提高学生的思想品德修养，充分利用班会时间开展生动活泼的教育活动提高学生的思想境界。
- 2、根据学校的规章制度、完善本班相应的品德操行奖罚制度，加强对宿舍公物使用等的指导，培养自律精神。
- 3、通过参加学校安排的球类运动等，提高班级的凝聚力。

二、生活方面：

- 1、培养学生良好的行为习惯，做到有礼貌、讲文明、守纪律、

讲卫生。在校内要尊重老师，主动打招呼；在参加公众场合注意班级面貌，保持安静，遵守纪律。

2、搞好班级卫生区域，注意学生自身卫生习惯的培养。

3、教育同学之间互相帮助，培养科学的人际交往观念和健康的交往能力。

三、纪律方面：

1、加强与学生交流，把握每个学生的思想，学习，生活的动态，定期或不定期的在班上进行书面调查，让他们反映教室寝室的纪律，清洁卫生，同学关系等等问题，以及学生学习和教师教学方面存在的问题，这样可以及时地加以引导，修正和跟踪管理班级，同时也可给科任教师指出部题以便修正教学。

2. 严格纪律要求。班级管理要制度化，不体罚学生不等于不惩罚学生，要学生明白迟到，早退，旷课将要受到何种处理，主要在于耐心细仔的批评教育，罚“力所能及”的清洁扫除，与家长联系通报该生的劣迹，让犯了错的学生在身体上和心灵上都过不去，严重的报学校给予处分，对付累教不改的学生在动用学校纪律的同时让他同家长和老师共同制定他的保证书，只要再犯就必需坚持按保证书执行，迫使他悬崖勒马，回头是岸，同时加强对他们的监督，多同他们交流，给予他们信任。

3、成立有威信的班委，注意培养教育，合理分工，建立一支肯干、会干、能干的干部队伍。

四、学习方面：

1、树立正确的学习态度，提高学习水平。

2、加大作业的检查力度，提高学习质量。

3、了解学生的学习状况，经常鼓励，使他们有更大的动力，提高学习成绩。

4、要逐步培养学生正确的学习方法，课前预习，认真上课，课后及时复习，反复复习，适当练习。

五、加强安全教育

安全是学校一切工作的重中之重。因此，把安全工作放在班级工作的第一位。

1、加强对学生安全工作宣传。

2、用班会课给学生传授相关的安全知识，法律意识，增强学生的自我保护意识。

3、增强学生的管理和巡查，时刻掌握学生动向，对无故缺席的学生确实落实其去向，无法落实的即刻通知家长。对于住校生也要加强管理，按时回宿舍，不得外宿。

1 2

汽修店经营方案篇五

法定代表人：_____

地址：_____

乙方(承包方)：_____

身份证号码：_____

甲、乙双方根据平等、自愿、诚实信用的原则，就甲方公司的车辆维修承包相关事宜，经双方友好及充分协商，签订本协议，达成以下条款，以资共同遵守。

一、维修承包的内容

- 1、甲方将其现有运营车辆的维修交由乙方承包，承包期限为20xx年xx月xx日至20xx年xx月xx日。
- 2、维修车辆在甲方指定的场所内进行维修，车辆维修所需要更换的零件由甲方提供。
- 3、乙方按每次每辆车元为标准，向甲方收取维修费用，结算方式为。

二、甲方的权利和义务：

- 1、甲方驾驶员到乙方维修车辆的，必须持甲方相关负责人审批的车辆送修单。
- 2、在送修车辆交由乙方维修、保养时，送修人员有义务将车辆的故障原因、出现情况如实告知；以便乙方根据故障原因快速地展开作业。
- 3、甲方送修员送修后；需审核乙方报修项目是否按甲方相关负责人审批的送修单填写并签字确认；超过送修项目时，甲方送修员有权拒绝签字。车辆维修完工接车时，需在费用结算单上签字确认。
- 4、甲方送修员有权在乙方维修作业过程中的全过程实行监督，以便给甲方相关负责人对修理厂质量考评提供依据。
- 5、甲方所属车辆更换下来的旧配件，乙方须由甲方相关负责人核准后方能自行处理。

6、甲方发现乙方管理混乱、维修质量下降、重复收费等，经交涉限期无法改正的；在结清合归维修费用后，有权单方终止本协议。

三、乙方的权利和义务：

1、乙方应严格按照相关的技术标准和作业规范进行维修，并保证维修质量，如因维修质量问题给甲方造成损失的，除乙方免收维修费外，还应赔偿因此给甲方造成的一切损失。

2、乙方在为甲方维修车辆前必须向甲方提供被维修车辆的维修预算费用明细，并在维修过程中所需增加的维修项目及配件必须经报甲方同意后方可维修更换。

3、乙方保证优先维修甲方的车辆，不影响甲方的车辆正常运行，如特殊情况，甲方车辆需要紧急维修，乙方需在甲方规定的时间内完成。

4、未经甲方书面同意，乙方不得将依据本协议取得车辆维修业务再行转包，否则甲方有权立即终止协议。

四、本协议执行中，发生争议或纠纷，双方可协商解决，协商不成，由方所在地人民法院管辖。

五、本协议一式贰份，甲、乙双方各执壹份，本协议经双方签字或盖章后生效，均具有法律效力。

甲方：_____

乙方：_____

日期：_____