

# 最新商场营运工作总结与计划(优质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。相信许多人会觉得计划很难写？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。

## 商场营运工作总结与计划篇一

3、前台窗口两天擦一次，保证无污迹，玻璃无浮尘。

4、前台和走廊盆景、花木每天清理一次，每三天浇水一次，盆内无污物，花木无枯黄。

每天必须打扫1次，及时清理垃圾桶里的纸巾等，保证厕所墙面、地面、便池清洁干净，无杂物、无积水，无异味。

饮水机、桌面保持整洁，无污迹、纸屑、杂物。

地面、会议台、报刊架、办公桌、办公椅、必须打扫1次，因会务需要，应按办公室要求，做到随时打扫，保证会议室清洁。

1、地面、桌椅、沙发、茶几、电话等每天打扫1次，保证地面清洁，桌椅、沙发等无浮尘。

2、窗玻璃、书橱及陈列品每天至少擦拭1次，保持书籍资料以及陈列品摆放整齐，无浮尘。

3、经理室盆景、花木每天清理一次，每三天浇水一次，盆内无污物，花木无枯黄，生长旺盛。

## 商场营运工作总结与计划篇二

1、建立健全部门管理体系，加强绩效考核，完善薪酬制度，

制定有效的培训计划，打造一个有凝聚力、竞争力的和谐团队。

. c. d. e.

## 2、项目运营总监岗位职责：

a□根据公司现实状况，制定适合本部门的考核制度；

f□加强客户档案管理，每月按行业进行统计，并汇报统计结果□ g□严格执行公司回款制度，防止呆帐发生； h□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

## 3、项目经理岗位职责：

a□服从公司领导安排，遵守公司管理制度；

b□制定年度活动计划，并撰写策划方案；

e□及时汇报工作进度，加强与部门主管及其它部门的沟通；

g□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

## 4、项目客户经理岗位职责：

a□服从公司领导安排，遵守公司管理制度；

b□协助项目经理开展工作，积极配完成部门主管及项目经理交代的工作； c□日常客户拜访、确立目标客户和潜在客户、建立客户档案； d□客户关系管理，保持与客户的有效沟通，提升开展业务能力； e□及时汇报工作进度，加强与直接领导及其它部门的沟通； f□将售后服务纳入绩效考核中，所有客户每月一次回访； g□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

## 商场营运工作总结与计划篇三

- 1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。
- 2、于春节前期举办一场冬季时装秀。
- 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
- 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
- 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
- 6、作好节庆气氛布置工作。
- 7、全力做好春节期间的各项销售工作。

### 二季度：

- 1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。
- 2、加强对管理人员销售分析能力的培养。
- 3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特侬、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。
- 4、标价签检查：每月中对各柜标签(模特磁性标签)进行检查。
- 5、跟进夏装的新款上货。
- 6、制订端午节销售计划并落实。

### 三季度：

- 2、作好暑期童用区的销售工作，制订暑期品类提升方案，落实相关工作。
- 3、提升管理人员的营销策划、组织、实施能力。
- 4、联合物价部对超范围经营现象进行清查整顿。
- 5、加强对销售数据熟知度，重点关注部分重点品牌。及时了解专柜的经营动态。
- 6、制订国庆及中秋节的销售计划。

#### 四季度：

- 1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。
- 2、跟进秋冬装的上市工作。
- 3、重点加强或规范区域管理，提升服务水平。
- 4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。
- 5、作好应季商品促销工作，尤其是化妆品、床用、保暖内衣等。
- 6、作整年工作总结及下年度工作计划。

#### 从以下几个方面做工作：

- 1、货源：详细了解专柜库存及应季货品、款式新旧占比情况，对存在问题专柜进行跟踪处理，联系供应商解决，根据各类别的情况制定各项标准，安排专人负责跟踪落实，做到库存充足、款式新颖、码数齐全。
- 2、人员：人员方面主要是从两个方面着手，一方面就是保证

人手充足，休假、请假合理安排；另一方面加强培训，就销售技巧和安全两方面进行保证销售高峰期的正常营运。

3、促销：了解竞争对手促销信息，制订有竞争力的促销计划，稳住客流抢占市场份额。并做好促销活动的宣传工作，加大宣传力度是活动成功的关键所在。

4、安排好节前市调工作：及时了解竞争对手的经营动态或促销信息，并作出应对方案。

5、做好商品安全工作：春节期间为商品失窃的高峰期，将与防损部进行沟通，加大百货区的巡查力度。

6、联合防损部加大对职工防盗意识的测试，提高职工防盗意，并对职工进行防盗培训。

7、于节后或元宵节期间加快对秋冬装的清货力度。

8、针对元宵节联合超市区制订共同促销方案。

以上各项工作，需要积极、稳妥加以落实，努力完成\_\_年度各项工作及公司下达的销售指标。

## 商场营运工作总结与计划篇四

200x年全体建二人紧紧围绕差异化经营，提升品牌内涵的经营战略以及打造企业执行力的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最

高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。打造20个百万品牌和引进10个成熟品牌的两手抓工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然 04年建二狠抓现场管理，全面推行亲情式服务体系，在一线员工中开展服务意识的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、执行观念深入人心，人力资源不断挖潜。以打造企业执行力为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营 略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度 通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源 做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应 要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约 在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销 05年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型 200x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训五个一工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作氛围。

## 商场营运工作总结与计划篇五

四季度：

- 1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。
- 2、跟进秋冬装的上市工作。
- 3、重点加强或规范现场管理，提升服务水平。
- 4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。
- 5、作好应季商品促销工作，尤其是化妆品、床用、保暖内衣

等。

## 6、作整年工作总结及下年度工作计划。

2012春节/元宵工作计划，从以下几个方面做工作：

1、货源：详细了解专柜库存及应季货品、款式新旧占比情况，对存在问题专柜进行跟踪处理，联系供应商解决，根据各类别的情况制定各项标准，安排专人负责跟踪落实，做到库存充足、款式新颖、码数齐全。

2、人员：人员方面主要是从两个方面着手，一方面就是保证人手充足，休假、请假合理安排；另一方面加强培训，就销售技巧和安全两方面进行保证销售高峰期的正常营运。

3、促销：了解竞争对手促销信息，制订有竞争力的促销计划，稳住客流抢占市场份额。并做好促销活动的宣传工作，加大宣传力度是活动成功的关键所在。

4、安排好节前市调工作：及时了解竞争对象的经营动态或促销信息，并作出应对方案。

5、做好商品安全工作：春节期间为商品失窃的高峰期，将与防损部进行沟通，加大百货区的巡查力度。

6、联合防损部加大对员工防盗意识的测试，提高员工防盗意，并对员工进行防盗培训。

7、于节后或元宵节期间加快对秋冬装的清货力度。

8、针对元宵节联合超市区制订共同促销方案。

以上各项工作，需要积极、稳妥加以落实，努力完成xx年度各项工作及公司下达的销售指标。

小编推荐: