

选品计划报告 快手店铺运营工作计划(汇总5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？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。

选品计划报告篇一

通过合理的场景、入口，和裂变活动，让更多的用户进到商城来；并通过完善的电商功能和丰富的商品种类，提高用户的留存，这两者是快手电商用户增长的核心。

图为用户观看短视频场景下购物的入口示意

图为用户观看直播场景下购物的入口示意

图为购物直播垂类广场的入口

选品计划报告篇二

过去的xx年，在领导的带领下，在公司同仁的力支持下，销售部各项业绩指标都有了突飞猛进的提高。为了让今年的销售工作在创佳绩，现将销售部20xx年下半年工作计划安排如下。

20xx年下半年工作计划：

（一）细分目标市场，力开展多层次立体化的营销推广活动。

巩固现金管理市场地位。继续分层次、深入推广现金管理服务

务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市常中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩我行的结算市场份额。xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

做好系统户的营销维护工作。针对全市还有部分镇区财政所未在我行开户的现状，通过调用各种资源进行营销，争取全面开花。并借势向各镇区其他政府分支机构展开营销攻势，争取更的存款份额。同时对中型企业、企业、世界10强、纳税前8000名、进出口前7334强”等10多户重点客户挂牌认购工作，锁定他行目标客户，进行重点攻关。

（二）加强服务渠道管理，深入开展“结算优质服务年”活动。

客户-资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要利用对公统一视图系统，在全面提供优质服务的基础上，进一步体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

选品计划报告篇三

宁海温泉大酒店明年的总体经营思路是：在力争完成集团公司下达的各项经营指标的情况下，推行“三本”（人本、文本和成本）管理，努力树立温泉大酒店崭新的品牌形象，以达到经济效益和社会效益的双赢。具体计划分为如下几个方面：

第一个方面：以努力提高宾客满意度（四星级酒店要求达到90%，明年的指标定为92%）为中心，力争做好每一次对客户服务，提高宾客的忠诚度，建立酒店优质的服务品牌，从而来提高酒店的经济和社会效益。

要做到这一点，首先要让全酒店员工树立高度的宾客意识、服务意识和质量意识。为此酒店总经理室会在明年协同、督促和指导质检培训部对每一位员工再次进行酒店意识的再培训，运用生动的案例教学结合服务学理论，将这些意识深刻印记在员工心中。这样在酒店内形成“一线员工尽力做好对客户服务，二线员工尽力为一线员工的对客户服务提供保障”的良好风气和意识，以优质高效的服务抓住宾客的心，赢得顾客的回头和忠诚。今年8月起我们的酒店意识培训工作已经在重点抓了，明年我们还要抓的更深入，更有力度。为此，我们在明年会增强培训部的力量，将质检培训人员由1名扩充至3名，使员工从进店的第一天起就受到良好的酒店意识的培训，并使这方面的培训长抓不懈、常训常新。

餐饮服务部门宾客是逗留时间最长的且对服务感受最深的地方。所以餐饮服务质量的的好坏强有力的影响着宾客对酒店整体服务质量的评价和宾客的满意度。优质的餐饮服务也是凝聚人气的重要方面。所以从今年8月份我接手酒店管理以来，一直非常注重餐饮菜肴的创新、菜肴口味与质量的提高、菜肴价格的实惠性和餐饮服务质量的提高，并注重与宾客感情的联络。让新来的厨房班子成立菜肴创新研究小组，主要研究特色土菜创新，力争打出“土、特、新”的餐饮菜肴品牌。也有一些菜肴获得了宾客的认可，如“双色麦饼”、“温泉

麦虾汤”、“脆酱萝卜”、“粽香仔排”、“金牌牛头”及其它农家菜等。对于重要团队的餐饮接待服务，我都亲自过问和跟踪，并在营业高峰期走动巡视，及时发现并纠正和反馈问题，餐饮的服务质量比以前也有了较大的起色。重要团队，总经理室都亲自带营销人员和各部门经理前去敬酒，与客人联络感情，并真诚的听取客户的意见。这些做得好的方面，明年要继续保持。餐饮服务目前也还存在一些问题，一是周末和节假日生意较好时，因人手缺乏或新员工熟练程度不够，有时会产生上菜速度慢和服务质量不到位的问题。这要靠进一步加强培训、吸引和留住优秀的熟练餐饮服务人员，稳定餐饮从业人员队伍等手段解决。总之，明年餐饮菜肴方面还要继续走“土、特、新”的路子，以充分的人力资源、坚持不懈的餐饮培训和良好的激励管理来提高餐饮服务质量，以“敬酒与征询宾客意见并举”的方式来联络感情并切实根据宾客意见来改进餐饮服务工作，以提高酒店的餐饮服务品牌，进一步为酒店积聚人气，提高酒店的经济效益和美誉度。

前厅是宾客抵达酒店的“第一站”，也是酒店的信息服务中心，还是收集宾客信息资料和宾客意见的最佳地方。搞好前厅服务与前厅管理非常重要。良好的前厅服务能给宾客产生良好的第一印象；有效的前厅管理能够建立完善的客史档案，并运用客史档案为宾客提供个性化的服务。以前，酒店前厅与客房合并为房务部，由事务较多的房务部经理直接管理而兼顾不周。而前厅缺乏合适的前厅经理。明年年初，酒店会招聘到位一名优秀的前厅经理，并高薪引进金钥匙一名，共同抓好前厅的培训与管理工作，开展一系列的优质服务活动，营造亲情服务和金钥匙服务等个性化服务的氛围，让宾客感到我们的个性化服务也温暖如温泉。

要为宾客提供优质的服务，提高宾客满意度和忠诚度，工程部、保安部、财务部、采购部、行政办公室等后台保障与职能部门为一线部门服务的意识、服务的水平与质量也至关重要。这些部门对一线部门的良好服务是一线部门对客人提供优质服务的先决条件。故而抓好这些部门的服务意识、

服务能力和工作绩效应该是先行一步的。以前，工程部的领导班子没有执行力，部门领导布置给下属工作，下属却推委拖拉或敷衍了事，有部分员工存在着混日子的心理，工作责任心和酒店意识不强，做事效率低下，。这种“人浮于事”和效率与士气低下的运作状态严重地拖了酒店营业的后腿。后来我们果断地撤换了过去的工程部领导班子，大胆起用新人，对新的工程部实行工作量化考核，并协助工程部实行内部工作责任制考核，实行“能上能下”的用人机制。经过一段时间的改革和运行，工程部的执行力强起来了，工作效率明显提高了，拖后腿的事情没有了。明年我们对后台保障与职能管理部门要继续实行这种工作量化考核责任制的绩效考核体系，促进这些部门持续提高工作绩效、服务意识和服务质量，为酒店的营业提供强有力的保障。

选品计划报告篇四

我用自己的激情与努力给公司带来了财富，给自己带来了经验。作为xx地区销售主管的我，新年里自然有新的工作计划，并按照计划带领我的团队将工作做到最好。

销售工作已给我公司乃至我个人带来了宝贵的经验与财富□20xx年里我将继续负责xx地区的销售工作。随着xx区市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存□20xx年，销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为我xx区销售主管，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大，销售主管工作计划是我工作必不可少的重要内容。

至12月31日□xx区销售任务560万元，销售目标700万元（销售计划表附后）；

1、年初拟定《年度销售工作计划》；

- 2、年终拟定《年度销售总结》；
- 3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》；
- 4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

根据度销售额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip用户、一级用户、二级用户和其它用户四大类，并对各级用户进行全面分析。

1、技术交流

(1) 本年度针对vip客户的技术部、售后服务部开展一次技术交流研讨会；

(2) 参加相关行业展会两次，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会；

2、客户回访

目前在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌相当的有三四种，技术方面不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系。

(2) 适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我20xx年工作重点。

选品计划报告篇五

快手小店跟卖货相关的四个板块其功能定位分别为：“百万福利0元购”——裂变老带新，“限时秒杀”和“猜你想买”——商品的直播展示，“猜你想买”——低客单价商品

新人专区。

其中对于提高用户的活跃度，和优惠券领取相关的功能板块缺失，而“快手月卡”解决的就是这一问题。快手的用户画像和拼多多的用户画像较为相符因此可参考拼多多“省钱月卡”的功能设计。

通过设定“快手月卡”板块，提高商城用户的活跃度，并提高用户在商城的下单量，提高商城的gmv

快手月卡-入口和介绍页

快手月卡-每日领券板块

快手月卡-免费试用板块

快手月卡-月卡好物板块

第一，因为此功能设计包含了大量的优惠券（通用券、满减券、店铺专享券），免费试用商品和折扣销售行为。所以需要资金上的支持，以及要求主播的小店推出和快手月卡对接的优惠券和降价合作，才有实施的可能性。

第二，可以在快手电商“1106购物狂欢节”推出类似淘宝、京东在双十一推出的盖楼、叠蛋糕等类似的活动，以游戏的方式引导老带新，或提高店铺的下单量。

方案二：在首页feed流增加“购物”标签 在短视频页增加购物车按钮

前文讨论过，快手电商的拉新，应该思考如何从大流量的页面开放入口，把站内流量转化到商城中来。

第一，能够进入购物专栏的位置有三个：一是侧边栏-快手小

店，二是搜索页面的发现频道-小店精选，三是直播页面-更多直播-购物专栏；但在主页的feed流分类里没有“购物”标签，因此增加这一标签，创建购物垂类内容，让更多的流量进入到电商直播。