

开业筹备工作计划包括哪些要素(优秀6篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。写计划的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?以下是小编为大家收集的计划范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

开业筹备工作计划包括哪些要素篇一

一、开业前的试运行

开业前的试运行往往是饭店最忙、最易出现问题的阶段。对此阶段工作特点及问题的研究,有利于减少问题的出现,确保饭店从开业前的准备到正常营业的顺利过渡。客房部的管理人员在开业前试运行期间,应特别注意以下问题:

(一)我们要持积极的态度

在饭店进入试营业阶段,很多问题会显露出来。对此,部分客房管理人员会表现出急躁情绪,过多地指责下属。正确的方法是持积极的态度,即少抱怨下属,多对他们进行鼓励,帮助其找出解决问题的方法。在与其它部门的沟通中,不应把注意力集中在追究谁的责任上,而应研究问题如何解决。

(二)每部门经常检查物资的到位情况

前文已谈到了客房部管理人员应协助采购、检查物资到位的问题。实践中很多饭店的客房部往往会忽视这方面的工作,以至于在快开业的紧要关头发现很多物品尚未到位,从而影响部门开业前的工作。

(三)重视过程的控制

时不注意方法等等。这些问题一旦发生，就很难采取补救措施。所以，管理人员在布置任务后的及时检查和纠正往往能起到事半功倍的作用。

(四) 加强对成品的保护

对饭店地毯、墙纸、家具等成品的最严重破坏，往往发生在开业前这段时间，因为在这个阶段，店内施工队伍最多，大家都在赶工程进度，而这时客房部的任务也是最重，容易忽视保护，而与工程单位的协调难度往往很大。尽管如此，客房部管理人员在对成品保护的问题上，不可出现丝毫的懈怠，以免留下永久的遗憾。为加强对饭店成品的保护，客房部管理人员可采取以下措施：

- 1、积极建议饭店对空调、水管进行调试后再开始客房的装潢，以免水管漏水破坏墙纸，以及调试空调时大量灰尘污染客房。
- 2、加强与装潢施工单位的沟通和协调。敦促施工单位的管理人员加强对施工人员的管理。客房部管理人员要加强对尚未接管楼层的检查，尤其要注意装潢工人用强酸清除顽渍的现象，因为强酸虽可除渍，但对洁具的损坏很快就会显现出来，而且是无法弥补的。

在楼层出入口处放些废弃的地毯头，遇雨雪天气时，还应放报废的床单，以确保地毯不受到污染。

- 4、开始地毯的除迹工作。地毯一铺上就强调保养，不仅可使地毯保持清洁，而且还有助于从一开始，就培养员工保护饭店成品的意识，对日后的客房工作将会产生非常积极的影响。

(五) 加强对钥匙的管理

开业前及开业期间部门工作特别繁杂，客房管理人员容易忽视对钥匙的管理工作，通用钥匙的领用混乱及钥匙的丢失是

经常发生的问题。这可能造成非常严重的后果。客房部首先要对所有的丁作钥匙进行编号，配备钥匙链；其次，对钥匙的领用制定严格的制度。例如，领用和归还必须签字、使用者不得随意将钥匙借给他人、不得使钥匙离开自己的身体(将通用钥匙当取电钥匙使用)等。

(六) 确定物品摆放规格

确定物品摆放规格工作，应早在样板房确定后就开始进行，但很多客房管理人员却忽视了该项工作，以至于直到要布置客房时，才想到物品摆放规格及规格的培训问题，而此时恰恰是部门最忙的时候。其结果是难以进行有效的培训，造成客房布置不规范，服务员为此不断地返工。正确的方法是将此项工作列入开业前的工作计划，在样板房确定之后，就开始设计客房内的物品布置，确定各类型号客房的布置规格，并将其拍成照片，进而对员工进行培训。有经验的客房部经理还将楼层工作间及工作车的布置加以规范，往往能取得较好的效果。把好客房质量验收关。

(七) 客房质量的验收，往往由工程部和客房部共同负责

作为使用部门，客房部的验收对保证客房质量至关重要。客房部在验收前应根据本饭店的实际情况设计客房验收表，将需验收的项目逐一系列上，以确保验收时不漏项。客房部应请被验收单位在验收表上签字并留备份，以避免日后的扯皮现象。有经验的客房部经理在对客房验收后，会将所有的问题按房号和问题的类别分别列出，以方便安排施工单位的返工，及本部门对各房间状况的掌握。客房部还应根据情况的变化，每天对以上的记录进行修正，以保持最新的记录。

(八) 注意工作重点的转移，使部门工作逐步过渡到正常运转

开业期间部门工作繁杂，但部门经理应保持清醒的头脑，将各项工作逐步引导到正常的轨道。在这期间，部门经理应特

别注意以下的问题：1、按规范要求员工的礼貌礼节、仪表仪容。由于楼层尚未接待客人、做基建清洁时灰尘大、制服尚未到位等原因，此时客房部管理人员可能还未对员工的礼貌礼节、仪表仪容做较严格的要求，但随着开业的临近，应开始重视这些方面的问题，尤其要提醒员工做到说话轻、动作轻、走路轻。培养员工的良好习惯，是做好客房工作的关键所在，而开业期间对员工习惯的培养，对今后工作影响极大。2、建立正规的沟通体系部门应开始建立内部会议制度、交接班制度，开始使用表格；使部门间及部门内的沟通逐步走上正轨。3、注意后台的清洁、设备和家具的保养。各种清洁保养计划应逐步开始实施，而不应等问题变得严重时再去应付。

(九) 客房部注意吸尘器的使用培训

做基建清洁卫生时会有大量的垃圾，很多员工或不了解吸尘器的使用注意事项，或为图省事，会用吸尘器去吸大的垃圾和尖利的物品，有些甚至吸潮湿的垃圾，从而程度不同地损坏吸尘器。此外，开业期间每天的吸尘量要比平时大得多，需要及时清理尘袋中的垃圾，否则会影响吸尘效果，甚至可能损坏电机。因此，客房管理人员应注意对员工进行使用吸尘器的培训，并进行现场督导。

(十) 确保提供足够的、合格的客房

(十一) 加强安全意识培训，严防各种事故发生

客房管理人员要特别注意火灾隐患，发现施工单位在楼层动用明火要及时汇报。此外，还须增强防盗意识，要避免服务人员过分热情，随便为他人开门的情况。

(十三) 加强对客房内设施、设备使用注意事项的培训

很多饭店开业之初常见的问题之一，是服务员不完全了解客房设施、设备的使用方法，不能给客人以正确的指导和帮助，

从而给客人带来了一定的不便，如：房内冲浪浴缸、多功能抽水马桶的使用等。

二、酒店开业筹备的任务与要求

酒店开业前的准备工作，主要是建立部门运营系统，并为开业及开业后的运营在人、财、物等各方面做好充分的准备，具体包括：

确定酒店各部门的管辖区域及责任范围

开业筹备工作计划包括哪些要素篇二

一、形象的准备

仪表、仪容，30分钟准备，三秒钟印象，三分钟表达（简明扼要）。把自己打扮得象专家。

二、心态的准备

做好充分的思想准备，搏击，战胜困难，不要几天没销售，脸色就不阳光了了，想送财的人一进来就会感觉象触到了霉头，会马上离开。随时随时，象迎接战斗一样的意气风发，激情四射，影响感染到身边的每一个人，开朗、开心、快乐的去做，也就是说什么时候都要让自己的灵魂跟上，乐在其中。开朗就象吸铁石，无形中就会留住财运。

三、店内设施的准备——营造出一个温馨的美容护肤护理的环境。

温馨、创新，硬件齐全——夏有空调，冬有暖气，这是最其码的设施，麻雀虽小也得五脏俱全，顾客周护橱。

展柜摆放，高档产品以同系列为主，首先让顾客看到的就是

高档产品，低中价位产品摆放稍微往下一些，展柜最高的部位可以展示你的结业证书，照片，海报，荣誉证书。产品一定要罗列齐全，给人一看就有购买的欲望，彩妆统一摆放，放一些绿色时尚的装饰，比方说蕊痕典雅靓白的套盒旁边可以放一个白色的百合，即体现了此套产品的优雅与高贵，又体现了产品的纯洁安全。到夏天，可以摆一些盘藤的黄瓜，翠绿绿的呈现出一种环保与自然。床上用品统一使用公司带有标志的床罩、床单、毛巾（在四姐处订），体现专业性。至少两套以上，一星期更换一次！

四、店内物品的准备

产品示范用的专用产品：洁容霜、洗面奶、水、乳、精华、霜、bb霜、氧气面膜，眉刀、眉夹、眉剪、生理盐水、药棉、酒精、保鲜膜、导膜碗、镜子、化妆棉等等。

五、专业知识的准备

按摩是否舒心舒服，让人留连忘返，皮肤是否判断准确无误，千万不能开错药方，不然害人害己，无法收拾。如果这个没有具备以最快的速度去实践去练，心急是不行的，多练自然熟能生巧。

六、精心策划为好的活动打下基础

元1次，为活动的赠送打下良好的基础，做好试营业期间顾客转介绍，并看到结果。

2个月后隆重开业，主题以喜庆为主，提前3天贴出赠品赠项海报，不到时间不予销售。

提前预知到店的人数，并逐个打电话，约定好时间。当天，对每一个进行战前总动员，给发单的`人如何鼓励，对来的经销商表示感谢，汇报一下店内顾客的情况，当天已经确定有

多少顾客会到场，什么样的情况。人员分工：

发单人员（热情，自信），接待人员（店长）：熟知顾客情况，做好转接（做示范人员），产品示范人员（资深店长，经销商），压单人员（有一定卖货经验的经销商）：熟知当天的活动方案，很会塑造配品的价值，有一定的压单经验。

做好语言、人员配合，介绍情况，达到销售目的。一般县城内上午顾客量不是很多，下午出成绩，而乡镇是上午人较多，下午人较少但有一定的质量。争取最大化给顾客配产品，如果顾客在经销商这里没有压得了单，你如果跟她很熟，一定拉住她，不要让她走，佯装向经销商求情要求再配送一些物品，来达到压单的目的。做好配合，时刻不离左右，掌握顾客的心理与动向，看好经销商的眼神示意。

七、活动总结

购买，一定记下来继续做好跟踪介绍与服务。哪个顾客配了周护了没有配日护，给试用产品并回访用后的效果。

开业筹备工作计划包括哪些要素篇三

1、酒店经营业绩稳步提升。全年共实现营业收入142万元，比上年同期增长59.3%。其中，人力投入2588万元，技术支持252万元，毛巾6929条。

2、服务质量和水平有显著提高。客房部在酒店日常工作及质量控制中，始终以“客人”为工作重点，强化服务意识，提高客房人员的服务质量和水平，满足客人不同的要求，得到了不断的发展。

3、客房部在接受了上级主管部门的培训、检查及考核后，在实际工作中不断加以完善，在培训中提高员工的服务技能、服务理念、服务思想和服务技能，使客房员工在工作中找到

快乐。

4、客房部在接受了上级主管部门的业务培训后，在实际工作中，不断加以完善和改进，在培训中提高服务技能，在培训后又补充了新的知识和理论。

5、全年客房完成了客房装修、换衣工作，年底对酒店房间进行了全面的整修改造。

6、客房部对二楼客房进行全面清洗。

7、客房部为了提高物品的利用率，全年投放了大量的资金对客房进行了整修，改造了客房一台微机，并安装了数码相机一台，保证了客人的上下班需求。

8、客房部在酒店领导的关心下，在全体员工勤奋工作下，全体员工团结一心，努力工作下，取得了较好的工作成绩。但是工作中仍然存在一些不足：

9、员工的工作态度、服务技能有待提高。客房部每次都是主管或领班级别找客房，有些员工因为服务态度不好，工作效率不高。

10、服务技能有待进一步提高。客房的专业知识不高，服务技巧处理不当，在一些应急问题上应进一步加强提高。

11、客房部与其他部门之间的配合不够默契，造成了工作的拖拉，客人在布置场景上不能够积极主动，工作效率不高。

xx年工作设想：主要从以下几个方面开展工作：

12、努力提高服务质量，针对多为新入职员工开展岗前培训、在岗培训，提高员工业务知识、服务技能，并将客房的基本知识、服务技巧和酒店风湿知识结合在一起强化员工的职业

服务技能和服务理念。同时，加强服务意识教育，强化员工的主动服务意识，提高员工的服务水平。

13、加强员工的房间清洁卫生的处理工作，对员工进行了清洁卫生的意识教育，提高员工的工作效率。

14、加强房间清洁质量的督导工作，加强员工的工作责任心、工作技能和工作态度。

15、加大安全管理力度，强化内部管理，杜绝员工意识不到位，确保酒店安全。

16、进一步完善客房工作流程及服务规范，加大对员工的培训力度，全面提高房间的服务质量。

17、加强房间卫生质量控制和监督。

18、继续加强对员工的业务培训，强化员工队伍的素质。

19、加大对现有员工的奖励力度，调动员工的工作积极性。

开业筹备工作计划包括哪些要素篇四

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

1、一重喜、进门有喜：

2、二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1) 凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

(2) 凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

(3) 凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

(4) 凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

3、三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

1、店外主题海报：(主题任选其一)

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼 企划文案

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

2、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或*展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。

2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。

开业筹备工作计划包括哪些要素篇五

1、开业了，是新的开始，特送你几句开张贺词：诚信经营，顾客为本，团结员工，共创未来！认认真真的落实这些，你的店肯定能越做越大，祝你财源滚滚来，幸福美满人人爱！

2、开张了，钱来了，数钱数到手累了；手动了，信息发了，幸福好运都来了。在开张之日，祝你财源滚滚宏图大吉。

3、饭能够少吃，觉能够少睡，游戏能不玩，工作能不做，只有对你的祝贺不能打折，因为我要你生意兴隆蒸蒸日上，开业大吉加倍来财！

4、值此开业大吉之日，我借李嘉诚之名为你聚财气，我借刘德华之名为你聚人气，我借韦小宝之名为你聚运气，我借周星驰之名为你聚喜气，愿你广聚四方财气，人气，加上运气，喜气，定能拥有生意兴隆的福气。

5、用尽我的所有努力，绞尽我的所有脑力，经过我的千思万想，献你我的一片心意：好比洛阳纸贵，胜似千金一掷，祝君开业兴隆，开创千秋大业。

6、在这个喜庆的日子，祝您：八方客来，喜笑颜开；鲲鹏展翅，宏图伟业：福大志大，家大业大；财源滚滚，万事大吉。

7、水陆兼呈皆上品；宾朋尽兴共加餐。无人不道佳肴美；有客常来满座香。

8、门迎晓日财源广，户纳春风喜庆多。

9、送你八十八朵鲜花，祝你开业“发发”；送你一大锅白馍，祝你“蒸蒸日上”；送你一包焰火，祝你红红“火火”！朋友，祝开业大吉，黄金遍地！

10、开张大吉，恭逢其盛，祝你财源犹如春潮，财源滚滚，财运犹如夏日，蒸蒸日上，生意犹如丹枫迎秋，红红火火，金钱犹如鹅毛大雪，日进斗金。祝你春夏秋冬四季发财。

开业筹备工作计划包括哪些要素篇六

新店开业要做好开业的工作计划，以便后续的工作开展。下面是的为大家整理的“2018服装新店开业工作计划”，仅供参考，欢迎大家阅读！查阅内容请关注！

2018服装新店开业工作计划(一)一、活动背景：

这是一个创意弥足珍贵的时代，这是一个不断颠覆前者的时代，**正在努力摆脱她作为大众生活用品的形象。转而去承载艺术创造的内涵以及赋灵性的色彩和看似不经意的各种搭配方式来烘托出不同场合中的穿着方式所营造出的效果。**在时尚的轮回中重拾经典的魅力、优雅、高贵、性感、神秘…那些时代烙印中不灭的永恒。此刻显得越发充满魅力，

重新唤起我们对经典女人味的崇尚。

二、活动目的：

- 1、树立***专卖店的公众形象，赢得广大顾客的关注度
- 2、通过开业活动树立迪赛尼斯品牌形象，提升品牌知名度。
- 3、通过开业活动加强迪赛尼斯专卖店的影响力，为后期销售打下坚实的基础。
- 4、通过独特的活动形式，吸引公众视线，提高传播效果。

三、目标对象：

- 1、热爱时尚，追求品味的都市新贵族。
- 2、对生活及时尚有一定见解的中上层人士。
- 3、年龄在28—45岁的都市女性。

四、活动内容

- 1、凡开业期间全场88折。
- 2、开业期间凡进店购物满888元可获赠***尊贵vip卡一张。
- 3、购物满400送100元代金券一张，满800送200元，以次类推。
- 4、凭邀请函顾客可获得***送出的纪念礼品一份。
- 5、开业当天dc精彩时装秀。

五、推广策略：

- 1、在开业当日举办一场别开生面的时装秀，邀请*****总及经理为开业剪彩，给应邀嘉宾及目标消费群视角和听觉带来的全新感受，直接而形象地展现****品牌的魅力和品位。
- 2、充分发挥活动优势，邀请湖南分公司**总及**经理现场助兴，从而提高品牌的知名度和美誉。
- 3、品牌文化季刊和形象广告带(vcd碟片)的附带宣传推广：
- 4、通过往政府机关、大型企业、事业单位有消费能力人发邀请函(500份)并标明开业当天凭邀请函在店铺领取精美礼品一份。

六、操作细节

dc时装秀

- 1、主题背景(时光交错的旅程)尺寸待定
- 2、舞台搭建、灯光、音箱、模特6名、时间安排等(由模特公司提供)
- 3、走秀的五个小主题

(1)时光交错的旅程(大主题)

穿越时光隧道，寻找往昔的能量，在静待中挖掘创意，在创意中重获新生。世界纷繁变化，时光在流转中沉淀下经典的永恒，如同智慧之河的宝藏，在时光交错的旅程中，让我们再次寻找。

如此珍贵的财富成为我们在创造的灵感源泉，经过魔术变幻

的创意游戏之后，历史的经典在我的手中再次重获新生，散发出更加夺目的光芒。

(2)grunge风尚

怀旧的车轮回到90年代，一度以颓废破败为美的年代，就想grunge本意所指，如泥土与汽油混合的外观。厌倦了极度精致优雅的都市年轻人，开始打破固有观念，寻找一种原始质朴甚至破损的感觉，试图建立一种不完整的、残缺的美，在不完美中发现完美，重新树立新一代的审美观。

(3)神秘花园

为了目标，我们一路匆匆向前，有多少美好传统被我们遗忘？在这个季节，重拾传统精神成为新的时尚，就想英国那些古老的深宅大院，那些丰茂的神秘花园，埋藏了无数的精神宝藏等待我们去挖掘。继承并不意味着怀旧，在时代的步伐下，新的继承是尊重、学习并重组利用，以现代的角度结合出全新的效果。

(4)都市部落

自然是最大的灵感宝库，我们拥抱自然，就想波西米亚人一样四处采集宝藏，经过现代工艺的加工打磨，让原始的宝藏就想砖石一样闪闪发光，我们对待自然的膜拜不再仅仅是对造型、图案的简单模仿，而是更进一步探索自然，我们获得的将是一种更深入的内在精神——一种有机会，自由的、多元的生活。

(5)新古典主义

时光倒转，曾经的经典经历时间的考验，传承下唯美的瞬间，优雅的古典女性帅气硬朗的宫廷风格成为灵感，古典主义的重现却将其演绎的更加年轻摩登，呈现出完美的时尚新貌。

(6) 摩登天空

将性感成熟与叛逆完美融合，展现80年代摩登风格的完美缩影。时至今日，在经济低迷的天空下，让完美重新把玩曾经的疯狂经典，体验辉煌时期的美好，以不顾一切的豁达与乐观心态忘却烦恼，勇敢迎接未来挑战。

2018服装新店开业工作计划(二)一、活动主题

新店、新礼、新时尚

新店添时尚、折上加折、礼中送礼

时尚新店、好礼相见

新店开业，精点时尚

二、活动时间

活动周期：开业之日起十天(要害是前5天)

选择周六或周日、最好是节假日开业。

三、活动对象

本次活动也会通过促销礼品的选择来吸引一些男性消费。

四、活动内容(购物连环喜)

1、一重喜、进门有喜：

2、二重喜、买就送(买满的金额、赠予的礼品各专卖店自行定制)：

(1)凡在活动期间凡购物就送“价值28元纯棉袜子”一双；

(2) 凡在活动期间凡买满258元，送价值48元精美宝珠笔一支；

(3) 凡在活动期间凡买满368元，送价值100元精美笔记本三组合一套；

(4) 凡在活动期间凡买满488元，送价值138元的真皮皮带一条；

3、三重喜、获赠贵宾卡，凡有发生购买的顾客，前50名赠予贵宾卡一张，注册登记后成为永久会员。

五、物料整合1、店外主题海报：（主题任选其一）

新店新礼 新时尚

新店添时尚 折上加折 礼中送礼 企划文案

时尚新店 好礼相见

新店开业 精点时尚

点精时尚 三降惊喜

2、吊旗：正面主题广告词，反面开业大吉或新品上市

3、易拉宝或*展架统一活动主题，与海报统一。

4、小立牌pop广告分别置于所属产品系列的陈列区域。

5、横幅：活动主题内容

6□dm传单内容同海报

7、大型充气拱门(写有活动主题)、升空气球、刀旗、花篮等

8、其他：名片、礼品、贵宾卡、绶带

六、终端环境

- 1、硬环境：陈列、道具及灯光音响等，应符合特色龙品牌个性主题终端的要求，与形象宣传的风格调性保持一致。
- 2、软环境：专卖店导购员、收银员等，其仪容仪表、服务规范等应与特色龙的品牌形象交相辉映。