# 最新店长年度工作计划(汇总8篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-02-13

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。店长年度工作计划篇一由于工作竞争激烈，为了满足社会...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？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。

**店长年度工作计划篇一**

由于工作竞争激烈，为了满足社会的生产力，不得不提高工作效率，与此同时工作的步伐就加快了，为了使步伐的加快不影响正常的秩序，这时就得提出一种计划。小编在这里给大家分享一些店长年度工作计划范文，希望对大家能有所帮助。

时光荏苒，20\_\_年即将结束，新的一年就要到来。回首过去的一年，感慨万千，很感谢\_\_餐饮管理公司再次给我一个充满自我挑战和魅力前景的合作机会，这对我来说是一个很好的工作平台，能带出一批高技术、高素质的厨师队伍是我工作能力地体现，只有努力的工作，拿出好的效益，才能回报公司领导对我的信任。十月份再次来到公司，到现在三个多月过去了，在这段时间内，我对菜品做了一次全面的调整，在公司的大力管理培训和大家的共同努力下，营运部的支持下，完成了公司下达的在年前完成现有菜品的规范化，统一化的任务!为此感谢门店各位同事的配合。下面就把我对20\_\_年即将开展的工作思路和安排分两部分做一个扼要的概述：

一、关于门店和公司。

1、配合公司的全年计划，为明年迎接我们的旺季，在20\_\_年\_\_月底做好\_\_上市所有的准备工作，培训好厨师团队。

2、对每家门店的厨房菜品操作进行有效监督与指导，严格按公司规定的标准提高执行力。

3、通过专业化培训与管理，对我们的厨师技术力量进行合理储备，合理推出适合季节的新颖菜品，菜品的设计开发，是我们厨师`及公司适应市场需求，保持旺盛竞争力的本钱，菜品创新是餐饮业永恒的主题，做到真正的“会聚随心”，不时开发新品去适应市场的需求，为企业创造更大的发展空间和利润。

4、每月对各门店和中央厨房的菜品质量检查不低于12次，并每周向公司领导汇报检查工作情况。

5、主动收集各门店基层了解到对菜品的意见和信息，做出及时相应的调整。

6、\_\_下市前准备好20\_\_年保留下来的特色菜品的上市工作，并根据20\_\_年的流行趋势增加相应的新品种。

二、关于\_\_店。

1、通过对一些和\_\_路店地理位置，周边主要消费群体，经营模式大概一致的店的考察，根据营运部领导给出的大致方针，结合我们的实际情况，在一月中旬将完成整个菜单的组成，包括午市套餐的搭配，到时候上报公司领导审核。

2、菜单确定后，完成菜单所有菜品的标准化和规范化，并对厨房人员和前厅服务人员分别做全面系统的菜品知识培训。

3、了解原材料，调料的市场价格，根据对菜品毛利的要求核算，做出单个菜品的市场售价。

4、针对\_\_店，每月进行菜品试做，最终选择三道左右的成功菜品进行更换。再更换前期做好菜品标准化资料，并做好培训工作。

5、在\_\_\_月初做好龙虾下市前的准备工作新的一年意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，我决心再接再厉，努力打开一个工作新局面。

在满怀喜悦、辞旧迎新的喜庆日子里，某某餐饮又翻开了崭新的一页!在以总经理为核心的总经理室的领导下，在社会各界朋友的关心、支持和广大员工的努力拼搏下，中亚人创品牌、树形象、拓市场，一路欢歌，一路汗水，终于取得了非常良好的经营业绩，圆满地完成了“三高二好”总目标。又是企业拓展的又一年，是面临新挑战、开创新局面的关键之年，在新的一年中，我们要苦炼企业内功，争创某某品牌!在新的市场形势下，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，全方位提升产品质量、加大销售力度、严格控制成本、提高员工福利，创新体制、创新产品、创新营销手段，牢牢抓住创新——这一企业发展的永恒主题，进一步实现酒店质的飞跃。20\_\_年酒店工作计划如下：

一、提升产品质量，强化队伍建设。

随着某某市大小餐饮店店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可回避的选择。在硬件设施设备上，酒店将在某某年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量;在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立某某人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

二、加大促销力度，强化市场拓展。

“某某”之川菜品牌，已在某某市餐饮市场争得了一席之位，随着各类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年中，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定某某餐饮之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

三、培养创新意识，加大创新举措。

创新———是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，20\_\_年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在20\_\_年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

四、严格成本控制，量化部门成本。

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门(如餐饮、康乐部)实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

五、提高员工福利，增强企业文化底蕴。

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴，随着“三高二好”总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着“三高二好”总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种。种困难，把某某餐饮的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪;展望未来，我们信心满怀!在新的一年里，我们将借某某市快速发展的春风，以内强素质为契机，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，同努力、共奋斗、创佳绩!真正实现个人与企业“双赢”，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘某某餐饮美好的明天!

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，请领导给予帮忙和指点。

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，为了给顾客和自我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，每一天检查，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，我们该怎样确定如何对待我们尊贵的客户呢?其实有一句话说得好“刚开始时应对面，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我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，从员工中选出适宜的管理员接班人。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供给的服务来的。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，保密安全，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景，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。也期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，帮忙就显得尤为重要。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忙，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。让我们一齐关爱员工，关爱顾客，关心和关爱所有帮忙我们成长的人。

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资料，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。

今年是我作为店长的第\_年，自从在20某年在这里开启了这家店，在工作中我其实一直都在学习、探求。在过去，其实自己也没有多少作为店长的经验，对于营业、管理、创新……其实很多的事情，都是在经历了挫折后，所领悟到的结果。

不过，现在\_年过去了，自己也在工作中累积下了一定的经验，对于市场，对于这家店，尽管算不上尽在掌握，但也算是了解不少。现在，20\_\_年即将到来，按照惯例，在总结了过去的情况后，我在这里对自己今后的工作做计划如下：

作为店长，我其实也一直承受着很大的压力。为了能更好的做好餐厅的运营，仅仅靠员工的努力是不够的。如去年一样，在今年我也要及时的做好对市场的调查，提高自己对附近市场的了解。因为周围临近大学，对于学生的潮流和用餐趋势我更要做调查。

其次，除了销售市场，身后的原材料市场也是需要我紧抓的地方。在过去，店内的材料也都是经由我自己亲自挑选，尽管在这几年里因为菜单的定型基本上是固定了采购商，但是随着市场的波动，我也要尽可能的做好准备。

最后，就是提升自己的管理能力，通过网路和书籍，不断的在管理上提升自己，提高对员工的要求前，更要提升对自己的要求，让自己能成为一名实干型店长。

在20\_\_年的工作中，我要紧跟市场的发展，做好对店面的调整和改善。

首先，在营业上，我们要紧跟潮流，迎合大学学生喜欢新奇的性格，在保持热门菜品的情况下，对于不适合的菜品进行不断的更新和改变。也可以针对节日、季节、活动以及一些与游戏、娱乐有关的信息推出特殊主题。

其次，菜品上还要加强严格管理，多开放活动，多从大学生等群体中吸收信息，对菜品进行改良和调整。不能光靠店内人员的判断，必须面向主流群体的趋势。

最后，对于餐厅，我还是要严格的加强管理要去，提升餐厅整体服务质量。为顾客带来更高的服务质量。

三、结束语。

计划赶不上变化，尽管有大体的思路，但是改变和调整都要根据餐厅的实际情况做出更加详细的计划。为了餐厅能在今后的市场中更好的发展，我作为店长还需要继续的努力!

1、认真贯彻连锁公司的经营方针，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，使之成为一个团的集体。

3、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输九丰新企业文化，教育员工有全局意识安全意识，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，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理，对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质;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。今年的工作中存在的问题有以下几方面和解决问题的办法：

黄阁店的业务成绩还不令人满意，别是工商量不多，其中原因也很多，做小批发仔的很多市场比较乱，价格做拉得很低，主要是小工商占主要部分，小而且分散，大工商比较少用气量少等，应该加大工商气发开力度，以及多找几个个批发商用灵活变通的价格在批发商和工商户间取得一个平衡，适当调整价格让各用户得到满意。对黄阁周边市场不太熟识，很多小工商都是做熟人生意想一下打进去有一定难度，解决办法是了解对手的价格和客户的需求，用真诚打动对方客户的开发，不能只盯着小工商大工商也要想法突破如餐厅酒楼大排挡，机关单位等加大业务开发力度公司的终端价格浮动太大，有时价格波动很大，消费者对此也有意见甚至导致有些客户的流失，对此我们也无所适从。只能尽力拘留，以上的几个问题自从公司新模式和店长责任制以后得到了很大的改变，店长也有了很大的自主权，如价格的灵活调整，门店的经营模式等。员工上班时间较长，取得的工资待遇末达到其理想有时工作出现一此小情绪，对公司制度有时不理解有时工作表现态度消极等，这时就要多关心员工的生活以及工作状况了解其对工作的真实感受，多以积极的心态以表鼓励，作为员工的管理者应该为其分担压力适当时候安安排员工休息。

经过了今年的付出工作，我对明年的工作更加得心就手，在连锁公司新模式下，我们每个员工必需要有新的创新思想，让门店员工都觉得自己是门店的主人翁，在门店上班并不是简单的打工，而是一个经营者的身份去工作，我的目标是带领自已的团队创造更高的价值想办法让员工获得更高的收入和待遇。实现连锁，门店，员工三者共嬴。，在这店长也起到领路人的作用，店员和送气工的思维和心态一定要改变：如带动员工的工作积极性，做到全员营销每个员工都是一个销售员，加大工资提成的比重，只有员工的工资待遇上去了员工积极性一定会高。我的思路是让公司把经营权放出来让门店大胆去做，门店把相应费用如租多水电税收等上交公司，把门店更多利润分成给门店员工，店长店员送气工按433分成，让每个员工能有更多待遇，不过能做到盈利要制定更好的销售方案，燃气产品批发工商零售都要上量，加大非燃气产品销售力度，为消费者增加更多有偿服务等。

**店长年度工作计划篇二**

凡事预则立不预则废，为了下一年的工作更好地开展，现将下一年的工作计划安排如下：

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。

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。

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。

**店长年度工作计划篇三**

1．巩固销售管理。

一个销售店面作为销售终端，销售是最主要的职能。在保持自身销售业绩不断提升的同时我要不断激发销售员的销售兴趣。

2．加强服务管理。

服务的地位已经从一种销售的工作手段上升到与销售并重的工作目标层面。这也是一个店与其他竞争对手与众不同且优势明显的一个特点。服务的内容很多，但是最终的目的却很简单：让顾客满意。

3．提高人员管理。

管事先管人，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量。一流的销售团队必须要拥有一批一流的销售人员。而销售员总体素质的高低与管理密不可分，我会着手提高销售人员的责任心、商品知识、销售技巧和上进心。提高销售效率，杜绝无事闲聊等行为。

4．人性化环境管理。

我们已经明确提出“为顾客创造一个良好的购物环境与氛围”，环境管理的基本目标就是塑造良好的硬件环境。其中现场物品管理，卫生、赠品/礼品、展台展架都属于环境管理的对象。

第二、亲力亲为，以身作则。

店长是一个店面的最高指挥官，基本职责就是全面负责店面的各项日常管理工作，但是作为一个刚刚上任的新店长、我会事事亲力亲为，以身作则，决不推脱责任。用我的行动来感染我的销售。用我的积极、活力来带动我的销售员的销售业绩。

第三、我做店长的五原则。

第四、不断学习、不断成长。

坚持每天每时随时随地不断学习和提高计划、组织、协调、领导等各项能力，要求自己和销售人员不断学习自家的商品知识，更要学习其他品牌产品的产品知识。

第五、基础培训。

如果每一个销售人员都有足够多的专业知识及素质。那嘛和愁卖的少，和愁利润少，和愁完不成任务。重而可见加强基础培训工作的重要性。不仅要定期给销售做自家的产品培训，还要定期的做其他品牌产品的产品培训。

第六、合理的赏罚制度。

合理的赏罚制度不但可以激励员工积极向上的销售心态，更能让他们感觉是在给自己干活，给自己做老板。

第七、服务是最大的一张王牌。

员工是服务的化身，是公司的形象大使。好的服务就会赢得好的口碑。

店面以零售为主，在现代零售业竞争中，服务竞争在一定程度上已经取代价格竞争，成为新一轮市场竞争的焦点。今天的三好街已经不是单纯的产品经济时代了，而是从产品经济时代在向商品经济时代转变，后者只是加入了少许的服务，利润和销量就要比前者多很多。

比别人的产品便宜。彻底的消除现在的比拼价格的坏习惯，每当顾客问能不能便宜的时候都说可以便宜。告诉他们靠价格销售的销售员是最不合格的销售。

最后我要说的是，会让顾客看见我们就好象回家一样，来到我们的店面就会有放心、舒心、安心的感觉。让公司看见我们的销售队伍就会有安心、放心、开心的感觉。

**店长年度工作计划篇四**

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。

3、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。

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、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。

6、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。

7、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。

8、按时上下班，做到不迟到，不早退，认真完成当日工作。

9、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。

11、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。

**店长年度工作计划篇五**

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，持续店内的良性库存，及时处理顾客投诉及其他售后工作。

能够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(但要选取适当的时间段，尽量避免打扰顾客的工作和休息)，既是对老顾客的尊重也到达促销的目的，在做好老顾客维护的基础上发展新顾客。

(有些导购因为不熟悉库存状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。

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状况以便公司及时的采取相应的促销方案。

适当的鼓励员工，让每位员工充满自信，用心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。

从店长和导购自身形象抓起，统一工作服装，时刻持续良好的工作状态，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，了解必须的颜色及款式搭配。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。

做到公平公正，各项工作起到带头作用。

(如：手表、手包、皮鞋、男士香水、)甚至男士奢侈品品牌(如：lv、zejna、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。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

**店长年度工作计划篇六**

1、女装厂家进货： 当然正规的厂家货源充足，服务质量和女装质量都是有保障的，但是直接和厂家合作的门槛很高，起批量很大，不适合新人，但是假如你有足够的资金实力，或者是有效的分销渠道，那就当我没说了。

2、女装批发市场进货。 到批发市场进货是最直接，也是最省事的方法，找到自己合适的女装，使劲往下砍价，但是同品牌女装终极的价格肯定不会和厂家出的一样（否则的话批发商都饿死了）。砍价的同时也要留意和批发商搞好关系，以达成一个长期合作，而且以后货出了题目还得找他们解决。

3、批发商处进货： 这种方式最多的是在网上找女装代办代理商，一般这些代办代理商都是直接从厂家拿货，货源的不乱性和质量有一定的保障，但是假如你的销量不是很好的话很难和他们谈一些前提，这种代办代理商更看重那些能带来大单的经销商，所以我们假如需要和代办代理商合作的话，做好先把配货等一系列题目都谈好。

4、收购库存或清仓女装 现在好多卖女装的店铺因为各种原因无法经营下去，假如有途径收购这些清仓女装，转到网上去卖，将是一个不错的\'选择，往往这种女装收购价格比较低，本钱相对较低，条件是我们能够掌握女装的质量，由于我们的女装都是针对年青女孩，这些人群考虑更多的是款式、质量，或者是自己有其他的一些分销渠道，这些都会降低我们的投资风险。

5、收购外贸产品 现在好多外贸服装企业除了外贸订单以外还会剩下一定的存货，这些女装价格比较低廉，而且质量绝对有保障，所以我们的销路也会不错，但是这种货源很难找到我们头上，究竟我们不熟悉这些外贸企业的老总，或者某某主任之类的，而且就算我们能够和外贸企业联系上，资金也是一个很大的压力，往往这些外贸企业的存货对于我们来说已经是一个很大的数字了，企业一般会要求进货者全部吃下。

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。

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。

**店长年度工作计划篇七**

2、掌握每款号码情况及数量。

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期汇编库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

（1）做到每位员工均了解公司制度，

（2）在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，便销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的\'准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

**店长年度工作计划篇八**

现代餐饮业的发展飞速，当传统餐饮与现代餐饮相结合和碰撞，所产生巨大的发展空间和前景，让越来越多的餐厅，如雨后春笋一般，不断地林立出来，这个时候，工作计划的重要性就不言而寓。正所谓“谋定而后动”，往往一个计划，一个细节，就决定了这家餐饮的未来发展方向和趋势，走一步而望三步或许都不够，甚至需要四步、五步。所以，年度工作计划越来越被多家的餐饮业所重视。本资料是以一家成功餐饮业的年度工作计划为例，向您详细分析下，如何完成餐饮的年度工作计划。

一、营造和谐氛围，打造学习团队;严管重教，少训多教。

管理工作不是单纯的照章办事，要以理服人，以德服人。“管”靠制度，“理”靠感染。员工犯错误，不能一味去批评、指责、处罚。重要的是对其进行教育，让他们反省自己的错误在哪里.及时进行改正，同样的错误下次一定不能重犯;多组织各类文体活动和培训课程，玩就玩个痛快，学就学个认真、踏实。在丰富员工文化生活的同时又能补充到知识能源，永葆企业活力。

二、以销售维系为根本，婚宴市场是先锋。

首先，我们自己的思路要清晰，知道我们的顾客群，明白我们的服务对象，制定我们自己的服务模式，知道我们的顾客最重要的要求，恰到好处的进行销售与维系，用心去感受，真诚去体验。

其次是我们要让宴席接待成为我们的先锋官，系统全面的做好各项细节服务工作，带动我们的中餐零点稳中攀升，并且要让我们的婚礼策划人及司仪到全国各地去参加有关婚庆知识的学习与培训，使我们永发家园的婚礼做到首屈一指，不拘一格。让每对新人都在草原兴发留下美好回忆，以此带动身边的亲朋好友，把平时的家庭聚餐、同事聚会、生小孩、过生日、过寿等宴请都来我们永发家园，并且能享受到家的感觉。

三、五常管理为标准，持之以恒是关键。

五常在我们的企业相对来说提的还是比较早的，但运用的如何、实施的如何，我觉得它与我们的执行力有直接的关系，我们的员工对此意识可能不强，但我们的管理人员必须有灌输、倡导、示范、检查、监督的意识，并对此有深刻的认识与体会，把它作为一项管理工具运用到工作中去，并与大家共同研讨此方法的好处，与以前的工作相比较，他们的思想就会慢慢改变，使员工形成自觉、主动的质量意识和规范意识，提高工作效率，提高服务质量。

四、培训学习不放松。

在工作中我们每个人都需要新的能量补充，企业因员工的努力而发展，员工因企业的成长而进步。我们永发家园倾力为员工创造学习机会与氛围，大力支持、帮助、督促员工不断学习，成长进步。利用装修停业时间，为员工量身定做培训方案，使每一位员工都有新的知识补充，新的活力和新的激情，为我们企业发展做出努力，为我们自己的职业道路奠下坚实的基础。

五、安全时刻记，节约要认真。

安全是经营的基础，是我们工作的前提，每周四是我们的安全检查日，每餐的餐前、餐中、餐后检查一定要认真执行，水、电、液化气、企业财产等检查一定要落到实处，为企业承诺一份安全保障，把所有的易耗品归类、量化，并认真妥善保管，坚决抵制长流水、长明灯、物品浪费，职工餐浪费现象。

六、硬件维护保养不落下。

设施设备的维护与保养工作我们要养成良好的习惯，天天检查，及时报修，及时进行解决，让顾客每到一处感受到空气的清新、玻璃、餐具洁净明亮，花草充满生机，辅助设施整齐干净，给顾客留下优雅、温馨、惬意的美好印象。

在20xx年的工作中，我们一定要按照工作计划严格认真执行每一项工作，把创新经营、创新管理、创新服务、创新出品，作为我们永恒的工作主题，让我们携手共进，再接再厉，再创新的辉煌!

专家点评及温馨提示：

2、年度工作计划，首先要让所有的员工清晰一年的工作重点，工作任务和工作内容，最重要的方向，一定要让我们所有的员工在新的一年中，有一个明确的方向!

4、年度工作计划需要查阅大量以前的工作数据，同时集合当前的形式和发展要求，结合所有年度的节日来进行制定，必须要结合实际，不然会空洞让人无法明了。

5、此资料还可用来作为各部门工作计划制定前的培训资料。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！