# 超市企划部月度工作计划(共3篇)

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-03-24

*超市企划部月度工作计划1企划部工作计划企划部工作计划新生报到，因此招新已经是提上了日程的问题,宣传的方式有很多,比如画大型的海报,分发报名表,入班宣传,设点宣传.这些计划在之前就已经做好，并且实施了.1.招新 对于刚刚成立没有多少时间的嘉兴...*

**超市企划部月度工作计划1**

企划部工作计划

企划部工作计划

新生报到，因此招新已经是提上了日程的问题,宣传的方式有很多,比如画大型的海报,分发报名表,入班宣传,设点宣传.这些计划在之前就已经做好，并且实施了.1.招新 对于刚刚成立没有多少时间的嘉兴学院勤工助学指导中心梁林分部而言,注入新鲜的血液是非常重要的事情.而我们安排在国庆之后的招新工作必然会让成员花费很多的时间,为此我们企划部应当做好策划,使招新的活动可以有条不紊地进行.同时也减轻中心成员的负担.2.组织活动 大家相处的时间并不长,成员之间除了工作时间其他的接触其实也很少,加上招新进来的成员更加是陌生.为了加强成员之间的感情交流,好让以后的工作开展得更加顺利,成员之间的配合更加默契,应当适当组织一些活动,做一些活动的策划书,然后组织实施.一般活动的频率控制在一个月或者两个月之间.比如迎新的活动是必要的,同时送别那些老的成员离开也要写相应的策划书,做好活动策划.3.新成员的工作 由于新的成员对于办公室里面的职务以及具体的工作都不是很熟悉,作为已经进中心一段时间的我们必然要做好表率作用,企划部应当做一份关于如何让新成员赶快熟悉工作流程的策划书.让新成员对工作赶快熟悉起来.因此也可以加快勤工中心的壮大.4.拓展 中心有很多的工作还是由越秀转过来的，一方面是因为时间的关系,但是我们也应当努力地自己去拓展,正如新的指导老师在会议上面跟我们说的,梁林也要学会依靠自己站稳脚跟,然后生长起来.对

外的拓展必然是一个很热门的话题,作为企划部的成员，做关于拓展的策划也是必须的.在做关于拓展的策划书的时候要注意人员的分配.一、指导思想：

坚持以“三个代表”重要思想为指导，大力开展教育创新，全面实施课程改革，扎实推进素质教育，根据学校总体发展要求，结合我校教育科研发展的实际，以科研为导向，以课题工作为主线，以校本培训为特色，以团队建设为突破口，进一步规范学校科研工作，着力提高学校教育科研水平。

二、工作重点：

1、扎实开展课题研究，做好课题过程管理工作，把课题研究与课堂教学结合起来，教研与科研结合，使课题研究真正为教学服务。

2．做好规划课题研究工作，课题准备结题。3、做好教师的科研培训工作和骨干教师学习工作。

4、做好课题的研究实施工作，优化课题实验的制度化、科学化、常规化管理。

5、使教科研工作成为课堂教学的引领、支撑，为全面提高教育教学质量服务。

三、具体工作措施：

1、将教研、科研、教师教育三个方面整合起来，以课题研究为切入点，以教研活动为基础，以提高教师教育水平。每月二次科研学习，二次科研骨干学习，每学期至少一次科研相关内容的讲座。

2、以过程为主，立足于学以致用，向规范靠拢。通过全校教师参与的课题研究活动，让教育科研的意识在行动中得到体现。同时指导

全校教师在实施课题研究的过程中，做到学以致用。严格落实规范性管理，使教师的研究行为逐步与规范性、科学性的要求接轨。

3、召开课题成员研究会，学习结题报告的撰写要求，组织课题研究人员进行科研资料的收集、整理和归类工作，根据上级结题要求及时撰写结题报告。

4、本学期每位教师上一节体现科研成果的科研观摩课。设立评委小组，并组织教师对课堂教学进行评议，互相交流、探讨，总结相关经验上升到理论高度。

5、认真学习《特殊教育新课程的实施方案》，了解特殊教育新课程的指导思想、主要内容和现实意义，积极推进特殊教育发展。使新课程实施方案的理念深入到教育教学中。

6、以课题研究为抓手，建立和完善学校教科研网络，推进课程改革。

7、本学期着力组织教师积极参加各级各类的征文、论文竞赛。我们将传达信息，积极选送,把好质量关，让更多的老师享受成功的喜悦。

附送：

企划部年终工作总结

企划部年终工作总结

企划部年终工作总结

工作将近一年了。时间催促我即将告别20\*\*，憧憬激励我在20\*\*年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20\*\*年工作情况总结：

20\*\*年4月1日工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着鸿建房产的蓬勃发展，特别是20\*\*年又荣获xxxxxxxx，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求本身，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

20\*\*年是我真真正正走上工作岗位的 其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的实例说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

20\*\*年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

企划部年终工作总结

一、企业文化、品牌建设方面： 1、企业文化的创建、提炼、发展;企业文化是企业发展的核心推动力，是一种新型的生产力，它为企业注入新的活力，它让公司里的每一名员工都能深刻的体会到企业的发展目标和精神，处处以企业文化来严格要求自己。为企业的跨越式腾飞打下了坚实的基础。

2、网站的开发建设及专题的策划制作;信息时代已经来临，互连网的触角早已覆盖了这个世界的每个角落，网站的开发建设是我公司在互联网上对外宣传的窗口，是让世界了解我们企业的最便捷的渠道之一，网站的成功开发建设使得我公司在同行业中脱颖而出。而网络专版、专题的策划制作更是从多方面展示了我公司的企业精神文化和品牌形象。

3、制作行政楼及生产基地的标语文化形象宣传;企业的标语不只是简单的一句话，通过标语所传达的是企业的理念，它可以培养员工的工作热情及积极性，提高安全意识。从另一个侧面向员工和来访客户传递企业精神。

4、组织策划公司团体活动及社会活动;策划组织各类活动，丰富员工业余文化生活，增强员工团队协作配合能力。提升企业在社会中的知名度和美誉度。

5、企业对外宣传用品的设计制作;设计制作企业画册、手提袋、产品技术手册等一系列对外宣传用品。宣传资料是企业对外形象展示中最直接的传播方式，宣传资料的系统设计可将企业的内在气质和市场定位视觉化、形象化、感官化。

二、电子商务领域的应用及推广：

在电子商务、机械设备、陶瓷、化工、食品等行业平台注册网络商铺，并发布新闻软文信息、推广公司产品，使公司网站的访问量及PR值迅速上升;结合公司产品优化微波干燥设备、陶瓷干燥设备、工业微波设备、粉微波烘干设备等相关产品的关键词，目前80%的意向客户均是通过此类关键词搜索到我公司信息，并主动与我公司联系，欲购买我们的设备。

三、企业网络办公管理系统的开发建设：

随着企业跨越式飞速发展，公司规模迅速扩张，使企业面临着更多的挑战，只有加快现代化信息技术开发建设的步伐，才能使得企业的飞速发展更加顺畅。企业网络办公管理系统的程序开发完成之后，将会进一步完善公司现代化办公管理模式，提高工作效率，减少企业成本支出。目前该系统已完成数据库大体框架的构建。

根据企业目前的情况，特制定201X年工作计划及目标： 一、加快企业网络办公管理系统的开发进度，尽早投入实际使用。解决目前仓库管理中出现的问题。使企业的现代化信息管理更上一个台阶。

二、开发建设微波行业门户网站，利用门户网站这个具有公信力的平台，加大力度推广公司产品信息，弘扬企业文化。

三、创建企业内刊，内刊是企业发展的同步记录，通过企业内刊可以看到企业每个阶段的发展历程，累集起来，企业成长的足迹就会历历在目，起到传承企业文化的作用，搭建了一个员工与管理者沟通心声的平台，以一种文化的张力来渗透和凝聚人心。

四、建立电子商务中心，利用网上电子商务，降低企业销售成本，提高产品竞争力。在电子商务方式下，企业的商业机会将得到有效扩大，通过专业推广策划，将公司产品信息传递给需求群体。利用电子商务可以与客户进行业务洽谈，大幅度减少了人员出差的时间和费用，并省去了许多中间环节，提高了产品直销率，降低了经营成本，拓宽了营销渠道。

五、举行公司团体活动和社会活动，制造新闻事件，提升企业在社会中的影响力，增强公司员工的向心力。

201X年将是企业的又一个跨越年!在这新的一年中希望在领导的关怀指导下和各部门的积极协调配合下，把工作做的更好!充分发扬企业主人翁的精神，为公司新一轮的辉煌发展而共同努力。

企划部年终工作总结

不足：前期推卡全体同仁热情度都比较高，业绩善可，但后期出于各种原因，卡的销售就下滑比较明显，尽管销售部也曾经组织专门

人员对此项工作跟进，但也没有取得多大效果。原因，业务技艺的不足及工作热情度不高，导致都只是跑了个过场，没有实质进展。

改进：记得年初时董事会就提出年售卡3000万的指标，从目前来看，离指标还有一段距离，我们还需要把任务层层分解，同时各部门要指定专门的售卡人员，跟进这项业务，并对此人员多给予一点奖励措施和时间，我想重奖之下必有勇夫，只有将个人利益与企业利益有效的结合，才能真正发掘员工的积极因素。

二、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过计划性对城区各大超市调查及通过网络学习各大超市的策划营销理念而后进行分析，从而加深对超市策划营销有了进一步了解，同时还时刻关注本地消费者的消费心理的需求。坚持进行专业知识学习，用来提高个人的创新及逻辑思维能力，为超市的策划与树立企业形象工作打好坚实的基础。

三、心得体会

基于201X年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享： 1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在工作与生活过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的工作执行中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到厚积而薄发。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作

才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

八小时之内求生存、八小时之外求发展，我们铭记董事长的教诲，不断追求与探索。企划是一个复合型的行业，任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的企划人来说，学习应该是永无止境的，在学习本行业的营销企划知识之余，我本人及部门还有计划的学习了有关商业地产方面的知识，以备集团对综合型人才的需求。

四、201X年工作计划：

1、制定年企划促销大纲及全年度促销费用预算，并严格按计划部署实施，严格控制各项费用的开支。

2、为更有效的巩固目标消费群体，建议超市每月定期举办一次会员日3、201X年以国家法定假日为重点举办大型促销活动，同时关注季节性商品及重大热点事件举办小型促销活动，以此有效的填补每月的销售目标差额。

4、多关注顾客意见表反馈的信息，根据广大消费者对本超市的印象与建议，建议每周例会上拿出来讨论和解决。以增加公司的信誉度，真正做到想顾客之所想，急顾客之所急。

5、加强本部门人员管理，重点加强对专业知识的培训，培养本部员工的团队协作精神和创新意识。

6、加强对公司文化的学习与宣导，开设公司内部刊物，提练文化精髓。

7、完善公司视觉形象的树立，借鉴国内外优秀企业的形象风格，加以改进，树立企业独有的风格。

8、完善公司网站宣传内容，对版块做创新调整，及时为网站提供新闻稿件。

企划部年终工作总结 一、工作回顾及总结

XX年年是本人参与项目执行工作最多的一年，在集团公司总经理和项目经理的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，主要完成工作如下：

1、项目执行工作

百汇海隆广场项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，具体如下：

完成百汇海隆广场项目策划推广文案、XX年度总结写作;项目前期招商接待工作;协助接待中心启用前期装饰安装工作;项目相关软文写作;跟进并实施项目宣传推广事宜;协助专题片制作组完成制片工作;持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传;完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等;协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

2、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对海宁市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

3、工作总结

回顾XX年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于XX年有了一定的进步和提高，主要表现在：

工作态度有明显进步;对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识;能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作;策划报告写作能力有较大的进步;有意识进行专业提升及个人学习。

但同时还有许多的不足之处有待提高：

工作主动意识需要进一步加强;沟通及表达能力需要不断提高;执行工作中细节关注不够;专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

二、心得体会

基于XX年度工作回顾及总结，也有一些心得体会来进行分享： 1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到厚积而薄发。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

三、09年展望及建议 1、个人展望 专业能力快速提升

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

突破商业地产知识瓶颈

入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想

成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在09年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

参与团队建设

希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，厚积薄发，学而知新的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**超市企划部月度工作计划2**

1、继承传统：保证爱心超市的宗旨不变，一店继续经营食品以及出售生活学习用品，二店收集和出售爱心捐赠物品。

2、定期工作：定期在各院系发放爱心券;

3、开辟创新：为提高爱心超市的知名度与方便广大学子同爱心超市的交流，计划在华师bbs上建立一个爱心，将时刻更新爱心超市的动向，收集各方对爱心超市的建议和评价，同时扩大爱心超市的影响。

4、内部建设：在对外公开建设爱心超市的同时，内部将开通一个公共的博客，以方便爱心超市内部的交流，促进爱心超市的发展。

5、特色活动：20\_\_\_年下半年将推出“爱心伴我行--\_\_\_节日”活动，活动期间将对衣物进行精心搭配，展卖。并对参与者发送由一店提供的赞助。将对活动参与者进行现场抽奖活动，幸运者将获得爱心超市一店的打折卡。

6、扩大规模：针对周末的展卖，由于上个学期的展卖效果不错，将计划扩大展卖的规模，将在东西区设定多个展卖点，并在展卖的同时加大对爱心超市的宣传力度。同时，一店的商品也将加入展卖的阵列中，这样在增加一店销量的同时，也吸引了更大的人群对爱心衣物的关注以及购买。

7、对外交流：将定期的与中南财大爱心超市进行沟通交流。形式有走访，面谈，以及平时的电话网络联系。为取得更大更多更有效的信息量，将和中南财经政法大学的爱心超市建立友好的关系，并友好沟通、交流，从中获得爱心超市的改善途径。

**超市企划部月度工作计划3**

一、必须始终树立三个“一”思想。

1、坚持一个中心：一切工作必须以有利于经营、有利于管理、有利于提高企业效益为中心而展开。

2、打造一支团队：努力建设一支专业、务实、和谐、有责任感的年轻的台客隆管理团队。

3、营造一种氛围：努力营造一种既重过程更重结果，既紧张又快乐，既有压力又能进步的积极向上的台客隆企业工作氛围。

二、加强运营管理，创新求变，真正提高门店经营能力。

1、制定运营标准，加大检核力度，实实在在提高门店基础运营质量。运营部要采取现场示范抓基础、蹲点协助抓经营。计划打造府山店、青阳店、繁昌店、西林店运营标准店4家。

2、拓展思路，大胆整改，解困门店经营。对达不到保本要求亏损严重的\_\_\_店、\_\_\_店、\_\_\_店、\_\_\_店必须有计划地逐一进行调整，通过整合经营品项、“外引”经营项目、扩大生鲜自营、放权经营甚至撤并等手段达到解困之目的。

三、扩大采购渠道，改变促销模式，提高核心竞争力。

1、逐步建立中央采购与区域采购体系，组织人员，合理分工，加快推进。

(1)、面对现实，推进地采保供应。增加门店当地区域供应商的合作，争取当地供应商资源，促进高效补货，增加单店促销活性，实实在在来降低门店的商品缺货和退货，提高门店竞争力。

(2)、调整促销模式，尝试总部统一促销与门店单店促销每月一期的新模式，促进采购能集中精力扩大单品促销力度与吸引力，实实在在来提高门店的促销效果，力争201x年促销占比达到18%以上，有效降低促销商品退货率。

(3)、重抓生鲜自营，打造门店经营亮点。201x年计划建立1000平米生鲜配送中心，设立生鲜经营公司，扩大门店生鲜自营的比重。推行生鲜早市与夜市的共性促销，增加经营活性。同时为公司实施“农超对接”提前做好准备。

四、创新思路，大胆尝试，建立制度，突破四大管理瓶颈。

1、建立新的可操作性强的门店经营考核责任制，行政副部长以上人员的绩效考核责任制，物流中心人员的考核责任制。

2、成立新品审核委员会，建立采购新品审核制度，防止“病从口入”，加强商品管理。

3、设立“品类管理”小组，通过强化对商品贡献率的系统数据分析，精简单品经营数量，特别是经销供应商单品的精简，门店开业二个月后的商品结构分析与调整。推进门店商品配置的优化，提高货架动销率，降低商品退货率。

4、调整或完善软件应用功能，满足企业个性化管理需求。

(1)、单店的公司化运作支持系统，包括促销调价、费用录入，地采供应商的结算对帐等功能。

(2)、物流配送流程的改进支持。包括门店要货整箱商品与拆零商品自动配送分离、独立数据传输、门店独立验收，拆零商品的系统复检，减少物流发货差错，加快门店验收速度等。

五、健全标准，加强培训，完善人事考核，推进企业文化建设。

1、完善规范化、手册化的企业流程和制度。包括：采购、运营、人事、培训、信息、财务、维修、物资、物流等流程和制度。

2、建立“企业职工代表大会”制度，促进企业内部的民主管理和法制治理。

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！