# ktv每月工作计划怎么写(优选4篇)

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-04-13

*ktv每月工作计划怎么写1工作计划范文结尾（一）我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、\*相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，...*

**ktv每月工作计划怎么写1**

工作计划范文结尾（一）

我们三位老师也经过了从生疏到磨合再到心领神会的转变过程，大家鼎力配合、\*相处，从孩子们身上，我们也学到了很多，他们稚嫩的心灵，他们活跃的思维，他们调皮的表情，曾经有过多少次的感动、惊喜与微笑，就像“猜猜我有多爱你”那样，我们竭尽全力爱孩子们，孩子们同样用最大的进步来回报，为你们开心、为你们骄傲、为你们喝\*，为我们美好的幼儿园生活加油！在接下来的工作中，我们会做好09年上半年工作总结及计划，争取将工作做到更好。

工作计划范文结尾（二）

充分发挥政协的独特优势，切实做好各项联谊

**ktv每月工作计划怎么写2**

夜场ktv新年工作计划范文

明确的发展方向、具体的规划以及核心竞争优势对夜场KTV至关重要。那么接下来让我们一起来看看夜场KTV新年工作计划，希望对大家有帮助。

阳光钱柜20\_年工作计划

依据16年工作总结中我们所掌握的本店经营状况及我们在工作中总结出的经验与不足之处，并根据上级的指示精神而确定的20\_年本店经营方针，为了明确20\_年度工作重点及有计划的围绕工作重点开展本年度的工作，现特制定20\_年工作计划如下：

一、工作内容(工作重点)：

1、制定20\_年业绩目标与营销策略

2、春节前的准备工作

3、员工的教育培训、激励与考核工作

4、创新点

5、成本管控

6、服务品质提升

7、各项预案的拟定及演练及修正与完善

8、新歌添加与系统、硬件的抽查

9、学习计划，做一名合格的ktv经理人

二、工作方法与时间

(一)业绩目标与营销策略

1、一月份中旬制订出20\_本店业绩目标，并细化到每月的业绩目标中，使我们每月的业绩目标明确;营销策略方面，目前阳泉自由风、神话等娱乐场所陆续开业，我们面临着行业竞争，所以要求我们应有足够的准备加以应对，首先锁定本店的目标消费群体是最重要的，故大力推销本店会员卡，吸纳本店的固定客户群成了当务之急，从元旦起至农历正月末，正值本店的待客高峰期，我们一定要利用这个好时机运用方法大量的推广及促销会员卡：

1)、一月十五日前寒假工招聘完毕，十六日至十八日进行简单的礼仪培训以及视频销售课程培训;

2)、十九日培训上岗进行专职销售会员卡;

3)、售卡员采取末位淘汰制：每周的售卡最后一名且售卡数量不足20张的售卡人员将被解聘;

4)、办理本店的vip储值卡可免费赠送本店会员卡。

5)、进入三月份随着待客量的下降，我们在做好现场会员卡销售的同时，还要走出去公关推广，2、一月份正值学生寒假返乡，应看准时机拉拢这批消费群体，本月十日即应开展学生卡活动，将预热期计算其中，活动越快开始实行越好。

3、战线应扩大到平定县和盂县，这块市场我们应先入为主。利用春节的噱头运用电视媒体向平定县和盂县人民拜年!进入三月份新年过后再利用媒体做一些宣传造势我觉得非常有必要。可利用调频广播、短信群发、公交车及站牌、dm单页做些低成本的广告，了解一

2 下两地市场消费潜力。可以的话再下大气力抢占本店在两地的市场份额。

4、进入三、四月份，待客量较二月相比呈下降趋势。这样就需要我们想点子来应付，挑选阳泉市各个行业的no1!主动出击与对方洽谈合作，实现互惠及双赢，共同分享客户群体，资源共享。使之能够缓解待客量的下降对业绩造成的下滑影响。

5、四月份可搞一周年店庆，利用店庆期间推出一系列优惠措施吸引消费群体的加入。

6、进入暑期针对于学生证欢唱活动可继续开展。

7、八、九月份可搞公益活动，(建议协助施华洛或纽约搞一场集体婚礼，产生的社会效益共享。本人在安徽马鞍山时一家广告公司举办的集体婚礼收效不错。)用来提升本店在阳泉市的知名度与口碑。

8、每月二十日策划好白班下月的新优惠活动，主要目的为了提升白班的业绩与人气，且能提

升晚班人气，对整体业绩也起到一定的带动作用。

9、每个法定及特殊节日前半个月开始策划节日的营销活动，并于例会上提出由所有干部讨论，提前做好活动宣传。

10、了解自己、了解市场、了解对手。年前针对阳泉的娱乐场所进行一次针对竞争对手的大规模的市调。除此之外还要进行市场调研、消费者调研、产品调研。根据这些了解的情况随时对营销策略进行修改、补充、完善。

(二)春节前的准备工作

进入二月中旬就是农历春节与情人节，一月二十日即开始节日前夕的准备工作：包括人力储备、物品安全量制订、物品采购、商品安全量制订、商品进货备量、机具调试、大厅及现场布置、节日期间的订价策略等准备工作。

(三)员工的教育培训、激励与考核工作

员工培训方面结合企业文化教育、心态教育、工作流程教育、销售技能技巧教育。三月中旬整体进行一次回训，将现场入职不满三个月员工及日常表现存在问题的员工抽出进行回训。培训期为半个月，制定员工培训计划与培训日程表，培训期间分别运用理论课、体能课、视频课按照员工培训日程表一步一步贯彻落实。并在培训结束后，对员工进行各方面的综合考核，考核合格才准予上岗，不合格者拉回重训。

(四)创新点

每月思考出一个对公司有利的新点子，含经营管理、市场营销、员工激励、现场改进等方面。务实的提出具有可操作性、效果显著的新点子，并以书面报告的形式提请上级指示。

(五)成本管控

三月份制订一份详细的成本管控计划，使成本控制有章可循、有法可依：含水、电、食堂、现场易耗品、发票、人事、超市售卖采购价及询价机制等涉及多个方面的成本管控。规划我店低成本管理手段，从而降低成本、提升利润。

(六)服务品质提升

1、通过培训教育提升员工工作技能与工作技巧，唤醒员工的服务意识，并使员工对服务流程得以熟练。于每日工作中加大现场巡查的力度，加强对现场服务流程的监督，2、每月评选服务之星，以干部的评价、员工的选举、顾客的意见为评选依据，激励员工在工作中做好服务品质。

3、每一至二月至店外参观学习，学习后立即将值得借鉴的措施、方案予以记录，整理成书面报告及时上报总经理。并在干部会议上讨论，经讨论如切实可行，马上予以实施。

(七)各项预案的演练及修正与完善

现场的各项预案已拟定，但可能存在人员无实践经验遇事可能会惊慌失措导致预案内容不能贯彻落实、及出现的状况叙述不充分、预案处理方式不够得体、预案不完善的问题。故需要进行各项预案演练。

1、消防演练

此项为店内危机管理的重中之重，故应经常进行消防演练。计划每季度必须进行一次消防演练，通过消防演练的消防分组让员工了解自己所负责的任务，并掌握一定的消防知识。

2、系统故障模拟演练

1)、按照预案进行预防，抽查预防事项的执行很重要;每周定期抽查一次预防措施的落实情况，并登记。

2)、每两个月进行一次模拟演练，模拟现场发生的系统故障导致的现场可能出现的状况，并及时按预案予以解决。

3、临检演练

临检可能对本店造成的损失和影响也不可忽视，故规定在重大节日前夕(元旦、春节、劳动

节、国庆节、圣诞节)组织进行。

20\_年的工作计划已经明确，虽然发展、经营、管理的任务和压力仍相当艰巨，但我们坚信：只要在董事会的正确领导下，紧紧依靠团队大力量，始终坚持尽心尽责不打折、创新求变不落伍，自信自强不自大，踏实工作不务虚，时刻珍惜今天，紧紧把握明天，在新的一年里，我们的工作一定能虎虎有生气，我们的目标一定能顺利实现。

祝各位同事在新的一年里取得良好的成绩，祝大家心想事成万事如意。

**ktv每月工作计划怎么写3**

KTV主管的工作计划

1、每天按营运经理岗位责任的内容去协助营运经理工作，执行营运经理的指令，负责贯彻落实到位。

2、以身作则，严格执行本公司的规章制度及员工守则。

3、站在一线指挥，做到严于律己，以身作则。

4、召开班前例会，检查服务员仪容仪表，指导下属做好准备工作，检查卫生及各种设施的运转，熟悉区域的运营状况。

5、巡视现场，督促服务人员保持高水准的服务。

6、注意巡视所辖区域的客人情况，解决客人投诉，对出现的问题进行分类处理，如遇解决不了的问题要及时向上级反映并请示解决办法。

7、在处理客人投诉时，以本公司的利益为首，在客人面前保持良好的个人及公司形象。

8、视工作情况对员工进行适当调整，提高工作效率。

9、监督服务人员是否有违纪行为（如黑单多买、索要小费、私藏酒水、偷窃财物、扎堆聊天、怠慢客人对于出现的问题要马上勒令员工改正，并在员工例会上视情况轻重予以处理。

10、教导下属如何帮助客人选购商品，推销会员卡并防止客人有跑单的现象发生。

11、负责所辖区域的买单工作。

12、随时了解辖区内的房态。

13、处理客人投诉要即时解决，并及时将情况上报上级。

14、如遇工程方面的问题，应及时找工程员工予以解决。

15、督查公共区域，各包房及洗手间的卫生情况。

16、检查收尾工作，做好安全及节电、防火、防盗工作。

17、控制管理好公司的财物。

18、做好班次交接工作，并就出现的问题进行解决。

19、做好员工业务培训工作，提高其工作能力，并根据员工表现的优劣做好评估工作，认真执行各项指令，做好上下级的沟通工作。

20、按时有序的完成自己所负责的各类业务。

**ktv每月工作计划怎么写4**

夜场ktv主管工作报告范文

夜场ktv主管工作报告范文1(一)考勤管理规定：本规定要求部门经理/负责人每天上下班要打卡，除本休日外，休假、请假要履行正常的审批手续。若违反规定，将给予相应处罚。自实施本规定以来，部门经理/负责人上下班比较准时，基本杜绝了迟到、早退或不打上下班卡的现象;休假或请假也均能按正常的手续办理，规范了酒店的管理。

(三)总值值班相关规定：本规定将总值值班时间、总值值班职责、总值值班记录的记述要求、总值值班人员的纪律要求、总值房的安排、违规处罚等多项内容重新强调，以激励总值值班人员履行工作职责。自实施以来，值班人员基本上能在岗履行自己的职责，及时处理值班期间发生的突发事件和客人的投诉，没有发生脱岗、不履行职责等现象。值班记录的记述也比较规范。

(四)工作日志的记述：从6月5日起，各部门经理/负责人每天基本上能记述工作日志，并于次日10:00交总办/人力资源部收集，统一交总经理阅处。据统计，几个月来因工作日志未上交、迟上交或应付式记述等原因而受到处罚的极少数。

(五)每月工作总结：自6月份以来，各部门经理/负责人基本上能在每月5日前提交上月工作报告，内容也比较详尽，包括：总结上月工作完成情况、未完成工作情况及亟待解决的问题、下月的工作计划、对本部门、酒店工作的意见或建议、本部门的人事动态。

(二)加强宿舍水电管理：根据季节和级别的不同，对酒店员工用水用电进行规定，节余水电进行奖励、浪费水电进行处罚。自实施本规定以来，员工宿舍用水、用电量减少很多。在每周检查宿舍卫生时，对员工使用的大功率电器进行收获，并对使用人进行处罚，杜绝高功率电器在宿舍的使用，降低了不安全的隐患。

(三)实施宿舍卫生规范和检查、奖惩办法：根据我酒店员工宿舍的具体情况，制定宿舍卫生规范，规定每周检查一次宿舍卫生。对卫生比较差的宿舍实行反馈由部门负责人督导通报批评罚款的程序进行逐步的改善。经过几个月来的不断努力，宿舍卫生比以前大有改善，轶序良好。

(四)规范访客登记：规定员工亲友探视时间，且必须履行登记手续。对拒不填写《登记表》者，宿管员可禁止其进入员工宿舍。未经许可的外来人员一律不准进入宿舍楼。来访人员不得擅自进入非探访员工宿舍。到了规定的探访结束时间，宿管员必须催促来访者尽快离开。几个月来，宿管员认真执行这一规定，没有因为来访员工亲友而出现意外的情况。

(五)规范室、电视房的管理：室、电视房刚开放时，卫生与轶序都比较乱，且常有外人进来打牌、看电视。经过大家不懈努力，现室、电视房的卫生和轶序都比较好，杜绝了外人在里面消遣、娱乐，为员工创造了一个良好、安全的休闲环境。

三、开展三次基层员工的培训工作 XX年7月份、9月份、11月份，人事部安排三期培训工作，参加培训的人员为各部门的基层员工，总共培训了150多人次。培训内容主要有：酒店基本知识、员工的仪容仪表规范、电话礼仪和微笑服务、员工的酒店意识、酒店消防安全知识、国内外风土人情、泉州旅游知识等。经过培训，员工对酒店的工作有所了解，仪容仪表、处理酒店事务更加规范，酒店的意识有所提高。

在人力资源部的督导下，各部门开展了岗位技能培训200多人次，现基层员工的实际操作能力有所提高，客人的投诉大为减少。员工中掀起了一股学技能、比技能的热潮，既使员工的操作技能逐步提升，又营造了一个积极向上的团队。

夜场ktv主管工作报告范文2 本人\*\*\*，\*\*大酒店、KTV总经理，在\*\*\*董事长及\*\*总部的领导下，率领酒店、KTV全体员工完成总公司制定的各项经营、管理指标，共同提高酒店、KTV的服务质量、管理水平和经济效益，确立酒店、KTV的经营计划发展规划及经营方针，制定酒店、KTV的经营管理目标，并指挥实施。

为使酒店、KTV的日常运作逐步纳入到工作有计划、有指导、有跟踪、有总结的管理系统中去，有效地将计划性工作和应急性工作密切结合起来，建立明确的工作目标，要求各部门建立计划性的工作制度，通过每月总结、计划，对各项工作有计划、有落实，按计划步骤予以实施。建立每月工作汇报制度，通过对工作的完成情况，对各部门负责人予以考评。

酒店、KTV成立之初，各项制度未健全完善，制度的完善及各项工作程序的确立需在长期大量的实践中方能逐步完成。因此，制度的建立也是一项长期复杂的工作。现该部分工作已基本完成，俱乐部各项岗位程序及流程已制定。酒店、KTV管理的规范化、制度化建设是酒店、KTV发展的基础,酒店、KTV管理层自XX年年初开始，即对酒店、KTV整体规范与标准作明确规定，相继出台了相关程序化、规范化管理文件。

在目标考核方面，一方面按照已出台的考核实施办法进行考核，另一方面每月每季度召开上月/季度工作总结会，针对制定的工作计划，总结实际实施进度，提出需解决的问题，使各项工作落实到人，也以此作为对各部考核的依据。

市场的变化与酒店、KTV的发展息息相关，俱乐部正是基于此紧扣市场脉博，及时提出各阶段工作重点：

一月份制定XX年商务散客、长包房、会议团房、旅行社团散房价格及合约版本。

二月份策划情人节活动及推广工作，加强财务管理，制定仓库管理制度，实行总机与服务中心分开管理。

三月根据季度转变调整金海悦大厅A、B区优惠政策，减少赠送，完善C区的服务功能。狠抓营销工作，落实酒店、KTV营销计划，做好或销任务分配。制定西餐厅的工作流程及奖罚制度。制定XX会员卡章程。

四月完善酒店、KTV部门岗位职责修订，起草酒店、KTV各部门工作程序，开展游泳池的开业筹备工作，完成对西餐厅天台的布置。组织营销人员进行钻石卡、优惠卡的销售，策划母亲节活动。

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！