

2023年商场年度工作计划(模板8篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。什么样的计划才是有效的呢？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。

商场年度工作计划篇一

我局在市局党委和县委、县政府的正确领导下，深入贯彻落实科学发展观，围绕省市工商局和县委县政府的决策部署，以“解放思想、创新创业”大讨论活动为载体，以深化民主行风评议活动为抓手，深入开展“五个突破年”活动，圆满完成各项工作任务，取得了长足的进步。获市政府表彰为依法行政工作先进单位，市团委表彰为“先进团组织”，获市、县两级建党周年党史知识竞赛“组织奖”，县委县政府表彰为“县级机关单位综合目标考核优秀单位”，“县创建人民满意机关示范单位”，团县委表彰为综合考核先进单位，县委表彰为一全县法制宣传教育（普法）先进集体，县政府表彰为“杨梅质量安全监管工作先进单位”，注册窗口获县巾帼文明岗，城东工商所获市、县两级“群众满意基层站所（办事窗口）”先进单位。

今年我局继续坚持积极有为的工作理念，推出了“市场主体增量突破年”和“品牌培育突破年”两项活动，推动地方经济社会快速健康发展。

1、优化准入环境，推动市场主体发展。我局通过宣传发动、优化服务，探索多种形式的登记方式，确保市场主体平稳发展。截止到11月底，我县共有企业4339户，个体工商户8735户。其中，内资有限责任公司3084户，外商投资企业81户，农民专业合作社1174户。注册资本总额为853325万元。新发展市场主体2432户，其中企业517户（农民专业合作社215户），个体工商户1915户。组建股份有限公司2家（司太立、

车头制药)；为125家企业办理财产抵押物登记，为企业融资亿元提供服务。办理股权出质1家，出资额800万元；股权出质一家，融资金额739万元；登记农民专业合作社以土地承包经营权出资15家，出资额610万元，土地面积575亩，农户10人；以林地承包经营权出资5家，出资额84万元，林地面积575亩。

2、实施品牌战略，推进商标增量提质。对全县93家重点企业进行调查摸底，确立培育对象，发放商标行政指导文书280份；今年我县申请商标380件、注册2件，目前共有有效注册商标2370件。“杨梅”地理标志证明商标和“味老大weilaoda”国家工商局总商标认定为中国驰名商标，“鸡”地理标志证明商标成功注册。申报省著名商标2件、续认5件，申报市著名商标5件、续认1件，为历年来数量最多、行业最广。分别在横溪、白塔、官路、广度组织了四次200人次参加的商标培育培训活动。向县政府提交《关于进一步加强“杨梅”证明商标使用管理的报告》，得到县长和分管副县长的批示肯定。积极调研工艺品集体商标建设对策。

4、创新工作模式，服务农民增收。建有订单农业工作指导站9家。截至第三季度，全县共有10428户农户签订了12080份订单合同，合同履行金额为13036万元。“农超”对接工作在绿色农产品专卖市场取得明显成效，目前该市场共与10家农民专业合作社、11家种植大户签订了蔬菜订单协议，带动了3万多农户户均增收1500元。等省、市著名农产品品牌入驻该市场。同时，我局组织人员赴和多个乡镇的来料加工点进行调研，撰写调研报告；为全县第三期60多名来料加工经纪人进行业务培训，办理经纪人资格证书；12月份，会同县农办召开县来料加工经纪人协会成立大会，组织经纪人抱团闯市场，实现来料加工业健康有序发展。

5、坚持高位引领，提升企业家素质。认真贯彻县委“七个突破年”活动要求，在全系统开展了“大走访”、“双服务”活动，帮助企业解决商标注册、变更登记、抵押股权出质融

资等问题40多个。开展民营企业读书活动，设立了民企推荐书库和电子书架，推荐好书200多本。5个基层“民企书屋”，书屋有各类图书近0多册，接待4200多人。引导企业建立图书室、职工书屋等130多个，开展了向企业送书活动。编印《民营经济》报8期。组建了企业交流qq群，加深工商与企业，企业与企业之间的联系。举办《生产运营与现场管理》讲座2次，130余人参加了听会。走访慰问老党员和困难会员120多人，慰问金56000多元。

全年共查处各类经济违法案件403件，没有一件行政复议和行政诉讼案件。

1、打造“零无照经营一条街”，推动查无工作。制定了工作方案，成立了领导小组，采用实地排查、专项整治、督办检查等方式全面推进创建工作，口头指导230次，发放行政告诫书29份、“抵制无照消费倡议书”630份。城区解放街、永安街等七条街道已顺利完成创建任务。全年共查处无照经营案件252件，案值289万元，罚没款万元，无照疏导登记数量464户，无照取缔214户。制定《关于集中开展查处取缔无照经营专项整治行动的通知》文件。积极配合其他主管部门开展14家非法采矿点，78家环保污染企业、77家石材行业、34家非法采砂等整治活动，对属于其他部门职权范围的无照经营行为依法实行无照抄告制度，抄告其他主管部门25期，242家无照经营户。

2、加强质量安全监管，维护杨梅市场秩序。继续牵头担任全县杨梅质量安全监管工作，积极向县政府上报杨梅证明商标使用及质量安全监管工作建议意见，得到县领导的充分肯定。开展了商标印制企业的专项检查，完善了商标印制单位长效监管机制；会同有关部门赴宁波等地开展打假行动，召开农资经营单位行政约谈会，开展流动检测车进杨梅市场检测活动，维护杨梅市场秩序。

3、打击重点违法行为，维护市场经济秩序。加大了对商标侵

权违法行为查处力度，查处涉及耐克、阿迪达斯、lv等国际知名品牌、舒肤佳、雕牌等中国驰名商标以及其他各类商标违法案件48件，案值40余万元；全面部署广告市场“百日整治”执法行动和电视电广告经营单位行政约谈，查处违法广告案件18件，其中查处虚假宣传促销商品案件10多起，捣毁非法促销窝点4个。同时还积极开展了婚介、房地产经纪机构、汽车保险、电信运营商、知识产权专项整治。继续深化打传联系会议机制。

商场年度工作计划篇二

- 1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。
 - 2、于春节前期举办一场冬季时装秀。
 - 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
 - 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
 - 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
 - 6、作好节庆气氛布置工作。
 - 7、全力做好春节期间的各项销售工作。
- 1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。
 - 2、加强对管理人员销售分析能力的培养。
 - 3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特侬、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。

4、标价签检查：每月中对各柜标签（模特磁性标签）进行检查。

5、跟进夏装的新款上货。

6、制订端午节销售计划并落实。

1、对年中销售进行总结及分析工作。

2、作好暑期童用区的销售工作，制订暑期品类提升方案，落实相关工作。

3、提升管理人员的营销策划、组织、实施能力。

4、联合物价部对超范围经营现象进行清查整顿。

5、加强对销售数据熟知度，重点关注部分重点品牌。及时了解专柜的经营动态。

6、制订国庆及中秋节的销售计划。

1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。

2、跟进秋冬装的上市工作。

3、重点加强或规范现场管理，提升服务水平。

4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。

5、作好应季商品促销工作，尤其是化妆品、床用、保暖内衣等。

6、作整年工作总结及下年度工作计划。

1、货源：详细了解专柜库存及应季货品、款式新旧占比情况，

对存在问题专柜进行跟踪处理，联系供应商解决，根据各类别的情况制定各项标准，安排专人负责跟踪落实，做到库存充足、款式新颖、码数齐全。

2、人员：人员方面主要是从两个方面着手，一方面就是保证人手充足，休假、请假合理安排；另一方面加强培训，就销售技巧和安全两方面进行保证销售高峰期的正常营运。

3、促销：了解竞争对手促销信息，制订有竞争力的促销计划，稳住客流抢占市场份额。并做好促销活动的宣传工作，加大宣传力度是活动成功的关键所在。

4、安排好节前市调工作：及时了解竞争对手的经营动态或促销信息，并作出应对方案。

5、做好商品安全工作：春节期间为商品失窃的高峰期，将与防损部进行沟通，加大百货区的巡查力度。

6、联合防损部加大对员工防盗意识的测试，提高员工防盗意，并对员工进行防盗培训。

7、于节后或元宵节期间加快对秋冬装的清货力度。

8、针对元宵节联合超市区制订共同促销方案。

以上各项工作，需要积极、稳妥加以落实，努力完成xx年度各项工作及公司下达的销售指标。

商场年度工作计划篇三

尊敬的各位来宾，大家好！

首先感谢各位的莅临，非常荣幸由我来介绍一下武进万达广场的最新招商进度。

作为万达集团2014年全国25个新开业项目中唯一一个江苏项目，常州武进万达广场坐拥黄金地段，周边立体交通环绕，占据天时地利人和，受到全国各地优秀商家的热烈追捧。

即将于2014年8月8日开业的武进万达广场与2011年12月开业的新北万达广场一南一北，定位各具特色，南北遥相辉映。

新北万达，常州潮流时尚shoppingmall标杆，已经成为最受常州年轻人欢迎的购物中心。

武进万达，常州首个家庭生活型体验式购物中心，将成为全城百姓家庭购物娱乐休闲体验的首选目的地。武进万达“家庭欢聚体验”的定位，同时填补了武进乃至常州此种定位的市场空白。

武进万达广场目前总体招商进度已达到95%以上，其中主力店和餐饮业态招商已完美收官。一共进驻8家主力店，124个精致品牌，50%首次进入常州市场。主力店品牌创多个“首家”，武进首家精品超市“永辉精品超市bravo”、武进首家imax影院“万达影城”、全城首家儿童体验乐园“大白鲸世界”等，主力店的丰富组合将为广场奠定基本的人气基础。

此外，室内步行街招商有三大核心卖点：

餐饮业态明星云集，整容强大，口味组合全城最优

39家知名餐饮品牌30余种别致口味，为武进居民带来全维度的味蕾新体验，汇聚了上海、江苏、浙江、广州、湖南等省10个城市的餐饮协会会长单位，它们是：外婆家旗下新兴品牌“uncle5”、福记旗下娱乐创意餐饮品牌“海归”；中国湘菜文化杰出品牌“57°湘”；上海规模最大的连锁湘菜餐饮企业“望湘园”；扬州餐饮协会会长品牌“多伦多”；镇江餐饮协会会长品牌“九鼎轩”；义乌餐饮协会会长品牌“醉蝶花”等；泰州餐饮协会会长单位“这家小馆”等。3月31日

前80%餐饮品牌将全面进入装修阶段。这些品牌知名度高、公司实力强、装修投入大、管理水平高，餐点时间每家店门前的排队长龙将构筑武进地区前所未有的风景线，是武进万达吸引客流的一大利器。

儿童体验业态包罗万象，常州最全

根据武进市场的经济特点以及国内顾客日益理性、务实的消费特点，我们没有选择快时尚和奢侈品。武进万达招商的服装都是万达集团的战略合作伙伴、市场主流品牌，商铺级别都是“城市旗舰店”。舒适大气的shoppingmall内部环境，使得这些业绩优良的品牌充分展示出自身最时尚的形象，营造与传统百货不一样的购物体验，并依托熟悉的知名度、成熟的顾客群制造骄人的业绩。

以上各种信息是武进万达广场对外第一次正式发布。

今天距离开业倒计时还有140天，我们的团队已经进入紧张的装修管控和营运准备阶段。经历过新北万达的迅速旺场，有了新北万达的成功经验支撑，武进万达商管团队拥有更加充沛的动力和更加笃定的信心，一定能实现“按时满铺精彩开业”的目标！

最后，请允许我代表常州商管区域公司对大家献上满心的感激，感激常武地区的顾客、商家、政府、媒体对万达广场商业品质的美誉和肯定，你们的支持和认可是我们前进的最大动力！我们献上全心的赤诚，邀请大家一起与我们共创新的辉煌！

谢谢大家！

商场年度工作计划篇四

20xx年，作为一线柜员，我把工作定为两个任务，一是做好

前台柜员，二是积极推销银行理财产品。在前台柜员的工作中，本人认真、细致、合规、合法，基本做到零违规、零失误；在银行理财产品销售方面，我积极推广并尝试推荐，共销售银行理财产品万元，其中基金万元，保险万元，银行卡万元。

我在工作中总是树立顾客至上的理念。在做好一线柜员的同时，不忘积极销售银行理财产品，以客户为中心拓展银行理财产品的空间。为了争取新老客户购买银行理财产品，我为客户着急，思考客户的想法，用细节打动新客户，用真情维护老客户，取得了不错的工作效果。在为老客户服务的过程中，我精心引入关系营销，让老客户对我行的服务和产品保持足够的信心和善意，巩固忠诚度，鼓励他们继续购买，并使他们始终保持与银行信息协调的一致性，从而实现银行和客户的双赢。我也是利用老客户关系介绍新客户，以老客户为链条带动新客户，从而扩大银行理财产品的销量，让我既能完成银行理财产品的销售任务，又能促进银行经济效益的提高。

在前台柜员的日常工作中，我以实事求是、求真务实的精神，诚信履职，诚实对待客户，为客户提供贴心服务，提高自己对客户的吸引力；把真情融入客户的言行中，坚持以人为本，以客为本，为客户着想，在服务过程中多认真微笑，多理解，多热情；从微笑做服务，永远给客户灿烂的笑容，真诚把客户当朋友，用心服务，为客户解决问题；始终坚持以客户为中心，客户利益为第一考虑，真诚展示我行优质服务的形象，为不同客户提供增值服务和关怀，提高客户忠诚度。

20_年，根据银行要求，做好一线柜员工作，积极销售银行理财产品，完成任务，取得良好效果，服务态度和组织纪律性明显改善。在取得成绩的基础上，我将继续加强学习*，提高专业技能和服务水*，更加努力地工作，做好本职工作，创造优异的工作业绩，为银行的健康发展做出应有的努力和贡献。

商场年度工作计划篇五

商场的管理工作决定了人事、销售等方面的工作，做好一份管理计划有利于大量的有序科学开展。下面是本站小编整理的商场管理工作计划范文，希望对大家有所帮助！

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的领先市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然[]xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

xx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在xx年虽有改变，但效果并不明显。

一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型200x年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作环境。

一季度

- 1、巩固现有销售较好品牌的同时继续加大对销售较差品牌的扶持力度。
- 2、于春节前期举办一场冬季时装秀。
- 3、专柜人员招聘方面目前存在较大的难度，很多专柜出现缺编现象。于节前协助做好专柜的人员招聘工作。
- 4、针对场外临时专柜较多，合理规划场外促销位，挖掘场外特卖的销售潜力。
- 5、重点跟进落实春节期间的货源工作。
- 6、作好节庆气氛布置工作。
- 7、全力做好春节期间的各项销售工作。

二季度

- 1、进一步加大品类销售提升方案的制定及实施。
- 2、加强对管理人员销售分析能力的培养。
- 3、作好部分专柜的调整更新。例如巴特依、玩具、精品专柜的空位补充，以及部分较差专柜的更新。
- 4、标价签检查：每月中对各柜标签(模特磁性标签)进行检查。
- 5、跟进夏装的新款上货。
- 6、制订端午节销售计划并落实。

共2页，当前第1页12

商场年度工作计划篇六

时间过得好快！不知不觉中加入三分部这个团队工作已经一个多月了，暮然回首，有失落时的茫然，也有遇到困难和挫折时的惆怅，不过这一切都过去了！我明白自己从一个普通的防损员能到分部工作，对我来说这是一个难得的历练机会，所以我一定要好好把握这个机会，我要在工作实践中不断的磨练自己，做一名优秀的楼层管理员，在这里我要感谢在我失落与茫然的时候给予我支持和鼓励的领导及同事们！在分部这一个月的工作实践中，我对自己的工作成果并不满意，就因为自己的接受能力较差，所以导致了自己工作效率低下，上月的销售任务也没能完成！但是对我个人而言在分部学到的东西，取得的进步.也让我有少许的欣慰，对于接下来的工作我将分以下几点去开展。

- 1、关于调整心态方面：

2、关于团队合作方面：

在团队合作方面我做得不是很出色，刚到分部工作. 因为忙，乱，一心只想着赶紧完成自己的工作任务，所以没把团队合作能力发挥到极致！我希望今后自己能彻底的融入到三分部这个大家庭里去！和同事们一起并肩作战，一起分享战胜的喜悦，最好的见证还要在日后的工作中去检验，一个人的成绩是渺小的，团队优秀才是我们共同努力的目标，因此在日后的工作中，我一定要把自己彻底的融入到三分部这个团队中去，一起为提升三分部工作效绩和销售业绩而奋斗。

3、关于现场管理方面：

现场管理一直是我头疼的问题！商场是一个人员很复杂的交际地点，有时当我在巡场中遇到个别态度极其恶劣的专柜员工，明明她正在违纪了可她却偏偏不认为自己有错，还振振有词。有时难免会立即火冒三丈！与此同时我会想到此时此刻的我是一名楼层管理者我要坚持我的原则，我有责任和义务去监督每个专柜的员工，因为她的行为正影响着整个商场的形像，只有坚持原则落实制度才能提高商场形像！专柜员工是终端销售人员，也是跟顾客交流的第一桥梁，所以在今后的工作中除了完成上级交付的工作任务外还要加强与专柜员工之间沟通，坚持原则，公平处理每件事情，真正做到以理服人！

4、关于销售问题：

商场年度工作计划篇七

- 1、作好国庆及中秋节的各项销售工作。
- 2、跟进秋冬装的上市工作。
- 3、重点加强或规范现场管理，提升服务水平。

- 4、以化妆品作为品类提升区域，推出化妆品护肤月。
- 5、作好应季商品促销工作，尤其是化妆品、床用、保暖内衣等。
- 6、作整年工作总结及下年度工作计划。

1、货源：详细了解专柜库存及应季货品、款式新旧占比情况，对存在问题专柜进行跟踪处理，联系供应商解决，根据各类别的情况制定各项标准，安排专人负责跟踪落实，做到库存充足、款式新颖、码数齐全。

2、人员：人员方面主要是从两个方面着手，一方面就是保证人手充足，休假、请假合理安排；另一方面加强培训，就销售技巧和安全两方面进行保证销售高峰期的正常营运。

3、促销：了解竞争对手促销信息，制订有竞争力的促销计划，稳住客流抢占市场份额。并做好促销活动的宣传工作，加大宣传力度是活动成功的关键所在。

4、安排好节前市调工作：及时了解竞争对象的经营动态或促销信息，并作出应对方案。

5、做好商品安全工作：春节期间为商品失窃的高峰期，将与防损部进行沟通，加大百货区的巡查力度。

6、联合防损部加大对员工防盗意识的测试，提高员工防盗意，并对员工进行防盗培训。

7、于节后或元宵节期间加快对秋冬装的清货力度。

8、针对元宵节联合超市区制订共同促销方案。

以上各项工作，需要积极、稳妥加以落实，努力完成xx年度

各项工作及公司下达的销售指标。

商场年度工作计划篇八

- 1、每周一三五早7:00-8:00参加广场晨会
- 2、每周二四六七至少主持召开2次以上全员晨会
- 3、每周六下午5:00前总结本周工作机制制定下周工作计划并上报办公室
- 4、每周一对部位上周的业绩进行分析，同比、环比等数据分析，并记录在主管日志上。
- 5、每周组织柜组长检查一次卫生，并将检查结果记录在主管日志
- 6、每周一次对竞争店做一次市场调查，并将调查情况记录在主管日志
- 7、每周召开一次组长会，会议内容记录在主管日志；
- 8、每周与员工座谈一次，关心员工的工作、生活情况，座谈情况记录在主管日志。

主管一月必做工作

- 1、每月3日前上报上月总结、下月计划；
- 2、每月初对部位上月的业绩进行分析，同比、环比、计划完成等数据分析，并记录在主管日志上。
- 3、每月召开一次柜组长、店长会，分析业绩、服务等工作，内容记录在主管日志上。

4、每月底对部位的设施、设备进行检查；

5、月初策划下月促销活动。