

2023年生鲜零售工作计划(优秀5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编为大家带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

生鲜零售工作计划篇一

一、要提升自己的销售必须加强自己的专业水平

(1)我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚了信任，赚了口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

(3)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有了一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

二、客户反映较多的情况

对于我们销售型药房来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

(1)、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如发生

质量问题接二连三，顾客怨声载道。

(2)、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的顾客等级无法体现，老顾客、大顾客体会不到公司的照顾与优惠。等等都是问题。

销售策略不是一成不变的，在执行一定时间后，可以检查是否达到了预期目的，方向是否正确，可以做阶段性的调整，强化服务理念，服务思想深入我们每一位心中。

既然重要那么我们就更应该注重，要销售好中药就必须去了解它熟悉它爱护它，我们存在的问题就是没有爱护，注重，导致他的质量上有太大的不合格如：生虫，潮湿，霉变串柜等诸多问题，还有很多名贵药材的生产厂家不健全导致了顾客不信任而造成的销量直线下降，我们以前的很多名贵药材的老客户现在完全都没有回头的了所以对中药的损失是很大的。其次由于我们的专业知识欠缺和经验的很多不足的地方而让我们的顾客还不太满足所以我们自身问题才是最主要的不足。所以以后我们应该从我们的品牌，质量服务，这些方面来赢得顾客的好评做到让顾客买我们的药感觉到放心，安全。尽量从服务上来提升我们的信誉。

生鲜零售工作计划篇二

销售小核桃，碧根果，夏威夷果，壳杏仁

二、资金投入分配

固定资产电子秤一台1500元

柜台4000元

店面装修500元

营销费用200元

不可预见费用200元

广告宣传1200元

其他工人工资，按各月销售情况在各自定。

（一）九月份工作计划

1. 在九月开学的时候我们将对学校的各个路段进行人流量调查，这样我们可以了解每个路段经过的人数多少，以便我们的将来的海报安放工作的进行。

2. 在我们得到各个路段的人流量之后，我们将把我们前期制作的海报投放人流量较多的地点。这样可以让老师和同学们知道机电学院有一个可以买到物美价廉山核桃，夏威夷果等炒货。

3. 九月十七号新一届的大一新生将来学校报到，我们计划联合创业园里的其他创业团队在学校里对创业园宣传，让更多的大一新生了解创业园，增加创业园的人气。

4. 在九月底大一新生军训结束国庆长假即将来临，我们将借此机

会再进行一次活动，让那些回家的同学带些杭州特产回家。

6. 核算本月的销售利润。

1. 在九月份的一系列活动中老师和同学们都知道创业园里有我们春风土特产销售公司。在十月份我们将继续举行一系列活动来推广我们的产品，让老师和同学们更加了解我们的产品及产品的品质。

2. 针对老师的消费能力及活动特点，我们将在学校综合楼的四个电梯里安放我们自己设计的海报，用来加深老师对我们产品的印象。

3. 10月份，正是小核桃上市的季节。这时候我们大力推广的是小核

桃的宣传。为了吸引更多的顾客。了解我们的核桃的美味。我们将在广告宣传的同时，拿出一小部分来让顾客先品尝。让同学们买的放心，吃的舒心。

4. 这时候我们已经经营了两个月。对于两个月的'经营成果，我们分析

原因，查看我们在销售方面的不足。每个成员写份报告。再对于总体情况进行改正。

5. 核算本月利润，总结上月的销售情况。销售在前列的是哪个品种。

便于下月的进货。

1. 继续向周边学校发展，拓宽领域，赢得更多的消费者

2. 推广秋季海报，通过海报让消费者知道山核桃的情况

3. 加一点一山核桃为主的副食品，辅助山核桃的买卖

4. 根据9月10月的销售量，对本月的进货数量进行合理的分配进货。

5. 在打出广告的同时，为了吸引更多的顾客，更为留住那些的老顾客的口味。我们可以适当的给予优惠。如在本店消费满150减5满200减10的优惠政策。

6. 实行售后顾客反馈意见。对于我们的销售核桃的时候存在的优劣。优的保持，劣的改进。

7. 对本月销售情况分析。

(一) 一月份工作计划

1. 做好师生回去的准备，备好货物保证货物充足

2. 在考试周的时候山核桃可能会成为消费者的消遣物，抓住好这个机会

3. 将近放寒假。大家更多的可以特产带回家当年货或者送亲戚朋友。我们可以从核桃的包装上进行区别。送亲朋好友的在外表包装精美。如果就仅自己家自己吃可以就散装的价格也实惠。

4. 在老师之间进行宣传。

生鲜零售工作计划篇三

内容：

超市恭贺南大，东大，南师大，南林大，南航等九所高校百年校庆！恭迎返校学子光临本商场！

(二) 在媒体上发两则活动广告

1, 内容:百年校庆乐够同贺——超市恭迎返校学子光临本超市

校庆期间：

返校学子凭有效证件，可到超市一楼总服务台领取vip金卡一

张;

2, 发布媒体:《金陵晚报》彩通

《南京晨报》彩通

《扬子晚报》彩通

(四), 特价商品特价限购

(五), 费用预算

品名数量单价小计

1, 媒体费用2家6750元

2, 印刷费用0张元/张1700元

3, 条幅20*2米元/米300元

合计:8750元

店庆活动

运动宝贝速爬王比赛

比赛时间:年9月28日9:30-----17:30

比赛地点:篮球场或跑道

奖项设置:

每场冠军:宝宝温度表一只

总冠军:宝宝乐童车一辆

比赛方法：

爬出跑道的即为犯规，接触儿童身体即为犯规，并不得继续比赛

每场冠军奖品当即发出

成绩评定

生鲜零售工作计划篇四

自四月一日起正式代管万象城，是公司对我的信任，我深感责任重大，对于万象城重点专卖店要快速建立一个良好的经营模式，这就需要有一个专业的管理者，有良好的专业知识做后盾，有一套良好先进的管理制度，用心去观察，用心去与顾客交流，销售业绩才会有所提升。

（1）清洁柜台卫生

从基础工作做起，casio和guess背柜高处由于平时不好清扫，形成了死角。我和夏楠踩高梯把所有背柜高处卫生进行彻底清扫；店内柜台、座椅、手表陈列道具用去污粉擦拭干净。所有样表的表膜重新更换。

（2）内库卫生

内库货品重新整理，将样表的表盒整理干净，分系列并按陈列柜台顺序摆放，方便销售时能及时找到。

（3）后库卫生

casio后库用于放私人物品、水杯、道具和一些杂物。将手表道具、过季工装和圣诞、新年装饰分类封箱，整齐摆放角落，以便有需时及时使用。根据店内员工人数购买7个整理箱作为

衣物箱，方便员工放一些衣服和工装，按层摆放。水杯及各种备品分类明确，统一整洁，使库内物品摆放井然有序。通过组织两个班次四天的卫生清扫，让每位员工了解到店内一些平时不注意的死角，同时养成打扫卫生的良好习惯。对于卫生清扫重新制定的要求，后库卫生值日时间：周一、周二由swatch柜台人员负责，周三、周四由guess柜台人员负责、周五、周六由casio柜台人员负责，周日由店长负责。店内卫生要求每天认真清扫，柜台不能有浮尘，玻璃及镜子不能有手印，每周一、周四为店铺“大清扫日”，彻底清扫店铺死角及柜台高处卫生。

在人员配备未充足的情况下，暂从卓展借调一名casio员工，兴隆借调一名swatch员工过渡，借调两名员工都是我部资深员工。借此机会，他们帮助培训店内员工服务技能和技巧。恒隆二楼撤柜调入一名员工，0101因即将撤柜也调入一名员工，使万象城人员初步稳定。通过沟通及观察，已有6名员工定岗。由于casio柜台内有收款台、传真和电话，将夏楠和孙雪静定岗在casio柜台，两名员工相对比较严谨些，责任心也很强。徐骁欢、陈丹一直销售guess品牌，定岗guess专柜，杨光、蔺鑫卓定岗swatch专柜。生活管家为孙雪静，保证店内的备品充足及时上报，陈丹负责家、灯具破损的及时检查及上报。因万象城营业时间为9：30—22：00时，闭店较晚，交通不方便，员工居住地较远，到家时间都在23：00以后，所以员工要求延续上一天休一天的班次，为了能安全交接班，要求晚闭店前各品牌自点一遍，每个柜台都有留言记录本，及时沟通保证货品安全。

人员定岗后，对平时工作更细节了一些，制定了员工要求，以文字形象贴在后库。

（1）服务纪律规范

定岗定位：不许窜岗聊天；

微笑服务，顾客来店来有迎声，走有送语；卖场不能接打电话、喝水、吃东西（包括口香糖）；站姿端正，不得倚靠、趴柜台。

（2）卫生规范

柜台时刻保持无浮尘，无手印；后库保持干净整洁，不得乱放杂物；内库样表表盒时刻保持整洁。

（3）货品要求

样表表膜保持干净，勤换不能有开胶破损情况；

内库货品保持货签相符。每天坚持做到货品交接记录清楚，保证账、货、交接记录本相符。

（4）其他

不准私自做主打折；不准利用个人关系换取赠品。

所有的基础工作都是为了更好的销售。为了激励员工销售激情，我在后库准备了一个提醒白板，把每个人的销售目标，每日的销售业绩及累计贴在白板上，每天店内的销售数据及达标情况也清晰的显示在白板上，同时根据销售情况，每天把需加强或进步的方向及销售激励建议也表达在白板上，让大家在换衣服、喝水、吃饭时一目了然，了解自己的销售情况及差距，及时鞭策激励，使店内形成一个竞争的销售氛围。四月份前三周就已经完成整月的销售目标，这仅仅是我们向前迈了一小步，但虽然是一小步，我们坚信通过我们的努力，以后的销售业绩会越来越好。

五月即将迎来销售小高峰，店务工作主要有两点：

1、提升店内销售业绩培养vip顾客

从万象城经营模式上看，培养vip顾客在提升销售业绩上有一定的帮助，通过vip卡给顾客一定的优惠，靠宣传发展一些vip顾客身边的潜在顾客。

2、提升销售人员的销售能力

订货，万象城客群为两种：一种是高端顾客，因此要多储备高价位表的库存；一种是随机购买，店铺邻近餐厅顾客在等位时，给孩子随机购买手表价位基本都在千元左右，所以千元手表需备货充足。

2、关键在于产品知识的掌握□casio每一款手表都有独特性能，店员需要有较强的学习能力，安排店员在业余时间去其他店铺进行学习，也请其他店铺资深员工到万象城店铺进行销售帮助，进行交流学习。五月份casio老员工刘寰调入万象城，相信casio的业绩能有所增长。

以上是我到万象城一个月来的工作总结和五月的工作重点，在工作中一点一滴的积累，但还有很多不足，希望在今后的继续努力和完善。在这里我也有一个请求，申请在万象城员工的薪资津贴方面有所调整，由于万象城营业时间长，闭店晚，不在商圈，交通不太便利，而且吃饭较难较贵，所以希望公司在津贴上给予一定补助，以保证人员的稳定。

生鲜零售工作计划篇五

1、重点抓好今年^v^港洽周^v^□^v^珠洽会^v^等重大招商活动签约项目的跟踪服务，促进项目早落地、早开工、早见效。

2、充分利用省政府赴台经贸考察活动周、上海世博会和粤港澳重点招商活动周等平台，努力做好承接产业转移，引进战略投资者的工作。

3、积极创新招商方式,已成立招商公司的要在明年争

取有更多大项目的突破,未成立招商公司的县区,招商方式要有实质性进展和突破并全面启动。

1、加强对外贸企业的指导与服务,精心组织好相关企业参加各类交易会,指导帮助企业寻找国内外客户。

2、进一步加大外贸企业孵化催化力度,壮大外贸主体队伍,重点培育轨道交通、有色冶金、陶瓷等产业的增长点。

3、大力发展加工贸易,创建承接产业转移示范园区1-2个,加快株洲保税物流中心的申报及筹备工作。

4、积极开展服务外包工作,促进企业加快“走出去”步伐

类流通管理,确保市民吃上“放心肉”“喝上“放心酒”