

最新疫情期间餐盒销售方案(优秀5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

疫情期间餐盒销售方案篇一

从图2可以看到，提成比例保持不变，无论销售人员制定的目标值如何，其销售提成均按照实际完成销售额的a%计提。

该方案的优点是能在一定程度上激励销售人员完成尽可能多的销售额，同时由于销售提成不与销售目标值挂钩，因此在制定销售目标时销售人员不会因追求更高的销售提成而有意的要求降低销售目标，使得销售额目标值的制定更接近于实际。

该方案的缺点有以下几点：

3) 该方案虽然没有促使销售人员在制定销售目标时尽可能的降低目标值，但在绩效管理中销售额作为销售人员非常重要的一项kpi指标，在制定其目标值时，销售人员依然会习惯性的要求降低目标值，以使自己的绩效考核得分较高，从而获得更多的绩效工资。

虽然方案二有上述缺点，但方案二操作简单、易行，不会使得上下级在沟通销售目标方面产生太多的不愉快，因此方案二最终为该企业所选用。

疫情期间餐盒销售方案篇二

按照目前旅店状况，首先树立xxx以市场为先导，以销售为龙

头xxx的思想;为了更好的开展销售工作，制定营销方案、市场推广规划，并在工作中逐步实施。

第一章目标任务

一、客房目标任务：万元/年。

二、餐饮目标任务：万元/年。

三、起止时光：自年月一一年月。

第二章形势分析

一、市场形势

1□xx年全市旅店客房10000余间，预计今年还会增长1~2个旅店相继开业。

2、竞争形势会相当猛烈□xxx僧多粥少xxx的征象不会有明显改善，削价竞争仍会持续。

三、今年与本店竞争团队市场的旅店有：鸿运大旅店、海外大旅店、海口宾馆、海景湾大旅店、长升旅店、宇海大旅店、海润旅店、金融大厦、黄金、万华、南天、汇通、五洲、泰华、奥斯罗克等。

4、与本店竞争散客市场的有：泰华、海景湾大旅店、长升旅店、海外、海口宾馆、金融、鸿运、奥斯罗克、万华、南天、豪富等。

五、预测：新旅店相继开业团队竞争更加猛烈；散客市场仍持续平衡；会议市场潜力很大。

二、竞争优、劣势

- 1、三星级旅店地理位置好。
- 2、老三星旅店知名度高、客房品种全。
- 3、餐饮、会务设施全。
- 4、四周高星级旅店包围、设施装备虽翻新，但与四周旅店比拟还是有差距。

疫情期间餐盒销售方案篇三

（一）保障防护物质配备。准备口罩、消毒剂、洗手液、速干手消毒剂、体温计等防控物质。强化人员培训。安排专人进行消毒操作规程和疫情防控措施的培训，提升疫情防控和应急处置能力。

（二）在办公场所和公共场所入口处要提示人员，必要时佩戴口罩。在醒目位置张贴健康提示，利用各种显示屏宣扬新冠肺炎及其他沾染病防控知识。

（三）可增设废弃口罩专用垃圾桶，用于投放使用过的口罩，并注意及时清算。

（四）预防性消毒。平常以透风换气和清洁卫生为主，同时对接触较多的公用物品和部位进行预防性消毒。必要时对地面、墙壁等进行预防性消毒。

（五）对员工进行健康监测。实行逐日健康监测制度，建立体温监测登记本。外地返回工作人员需进行登记，并按属地管理原则进行管理。每天上班前应当对员工进行体温丈量。

（六）健康教育。对复工人员发放宣扬手册，在办公场所和公共场所人流量大的地方张贴卫生防护海报，播放宣扬视频，和通过微信公众号、微博定向推送防护知识资料。

二、场所内的卫生要求

（一）透风换气。

1. 优先打开窗户，采取自然透风。有条件的可以开启排风扇等抽气装置以加强室内空气活动。
2. 使用集中空调透风系统时，应当保证集中空调透风系统运转正常。应关闭回风，使用全新风运行，确保室内有足够的新风量。
3. 应当保证厢式电梯的排气扇、地下车库透风系统运转正常。

（二）空调运行。

1. 采取全新风方式运行并关闭空调加湿功能，确保新风直接取自室外、进风口清洁、出风口通畅。
2. 定期对空调进风口、出风口消毒采取有效氯500mg/l的消毒液擦拭；加强对风机盘管的凝结水盘、冷却水的清洁消毒；空调透风系统的清洗消毒依照《公共场所集中空调透风系统清洗消毒规范》进行。

（三）垃圾搜集处理。

1. 分类搜集，及时清运。普通垃圾放入黑色塑料袋，口罩等防护用品垃圾依照生活垃圾分类处理。垃圾筒及垃圾点周围无散落，垃圾寄存点各类垃圾及时清运，垃圾无超时超量堆放。
2. 清洁消毒。垃圾转运车和垃圾筒保持清洁，可定期用有效氯500mg/l的含氯消毒剂喷洒或擦拭消毒；垃圾点墙壁、地面应保持清洁，可定期用有效氯500mg/l的含氯消毒液喷洒。

（四）自动扶梯、厢式电梯。

1. 建议尽可能避免乘坐厢式电梯，乘坐时应当佩戴口罩。
2. 厢式电梯的地面、侧壁应当保持清洁，逐日消毒2次。
3. 电梯按钮、自动扶梯扶手等常常接触部位逐日消毒应当很多于3次。

（五）地下车库。

地下车库的地面应当保持清洁。停车取卡按键等人员常常接触部位逐日消毒应当很多于3次。

（六）会议室、办公室、多功能厅。

1. 保持办公区环境清洁，建议逐日透风3次，每次2030分钟，透风时注意保暖。
2. 工作人员应当佩戴口罩，交谈时保持1米以上距离。

疫情期间餐盒销售方案篇四

此次“美丽生活，心随手动”公寓布置大赛自10月21日举办以来，通过我生活部全体成员的精心准备、大力宣传和积极组织，使各宿舍在思想上引起了高度重视，使每个宿舍都以饱满的热情参与到此次活动中。

比赛前，由我部人员通知各班班委比赛时间及有关比赛事宜和注意事项。使每个宿舍都及时准确的了解到了比赛信息。

比赛中，所有参加比赛的宿舍都能够充分发挥他们的聪明才智，认真地来布置属于自己的“小家庭”。各参赛寝室都能确定自己寝室的风格，如文雅、温馨、活泼等等。形象设计

可通过装饰地面、墙壁、天花板，或悬挂健康向上的书画作品，或摆放富有特色的事物，或利用照片、彩带等装饰。基本都能手工制作，很少有现成的工艺品。花最少的钱，创造出了最好的效果。

最后，由我部于10月21号-10月26号组成评选小组进行检查评比，对各寝室进行全面考评、筛选。再由各班生活委员进行审核认定，并对活动后期进行总结，评出优秀宿舍，对优秀宿舍进行了表彰鼓励。

以下是此次活动成果：

柏盛437;松鸣104获得一等奖

柏盛436、612、620;松鸣406获得二等奖

柏盛503、655;松鸣111、127、129获得三等奖

柏盛439、460、656获得精神文明奖

二、活动反馈调研：

就本次比赛，大部分宿舍成员认为活动效果较好。有一定的影响力，组织也很到位达到了活动的目的，也使学生的生活习惯得到了改善和进一步的提高。

三、活动经验教训：

经验部分：

1、比赛前，我生活部做了精心的策划，考虑到许多可能在比赛中出现的突发情况。并制定了严格的比赛规定，使本次比赛顺利进行的制度保障。

2、本次比赛做到了部门与部门之间的团结协作，在宣传和评

比过程中都发挥了工作的积极性和主动性，在以后的工作中继续保持和发扬。

在服务方面，部门成员全心全意为此次比赛考虑，服务周到，尽心做好各方面工作。

教训部分：

比赛之前，就比赛规则虽然做出细致的说明，但在评比过程仍发现个别宿舍没有及时布置完成，是故没有明确评比时间，宣传方面存在问题，应在以后的工作中重视。

总之，此次公寓布置大赛的成功举办给了我们信心和经验，同时也吸取活动不足的教训，相信生活部会把下届公寓布置大赛举办的更成功。这次比赛为我系校园生活文化增添了新的亮点，更好的发扬了中国传统文化，公寓布置大赛在大家的共同努力下圆满结束，在这里我部由衷的感谢系领导、老师的关心和大力支持，感谢所有成员的辛勤付出，感谢各个宿舍的踊跃参加，感谢各部门的鼎力合作。促进我们更好的养成大学生良好的生活习惯，在学院提倡建设和谐校园文化的大前提下，我们兰州资源环境职业技术学院的学院文化能够更上一层楼。

疫情期间餐盒销售方案篇五

一、深挖消费者需求带来的口感胜利

点评：通过这个案例我们不难看出，月饼营销与其他行业一样都没有什么太大奥秘。准确而有效的市场调查是整个营销战役成功的关键，通过试吃、搜集信息、总结失败经验等一些“笨方法”，可以使餐饮企业在营销过程开展之前实现定制化生产，合理控制库存量，最终为中秋决战做好保障。

二、保证质量，以“放心”“收买”“信心”

按照中国的习俗，本命年要穿红色的内衣，求的是能辟邪；南方的商店里供奉着关公，图的是能保佑其经营红火；过年时在门前贴上门神，保的是一年的平安。中国社会，承认的是一种“安全”模式。更深入的挖掘中国文化的话，会发现国人对“安全”的祈及延伸到了生活的方方面面。在月饼行业，震惊全国的“南京冠x园月饼事件”暴光后，全国上下一片恐慌，月饼市场一度陷入了低靡。

可以讲，该事件的暴光是对整个饼业市场的严峻挑战。但是，挑战也可以变成机遇。餐饮企业在该事件暴光后，率先在国内投入资金购买国外无菌生产线，并优化产品生产和加工流程。为了能够控制卫生质量，酒店要求工人进入车间前需要经过八道消毒、除尘手续。生产流程则设有五个质量控制点：首先，原材料供应商必须提供国家有关主管部门认可的原材料检测报告和产品安全证明，保证原材料无化学危害；其次，购进的原材料在进入生产线之前要进行机器和手工的双重筛选，以保证原材料的纯净品质；第三，在前两道筛选程序之后，还要再次对原材料进行过滤，防止细小异物被带入产品中；第四，通过严格控制产品的新鲜度，使产品具备符合要求的保质期；最后，在产品出厂前还要进行金属测验和包装袋气密性测验。