

最新店铺关闭叫 店铺五一工作计划(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

店铺关闭叫篇一

促销主题：

“五”动心情，清爽“一”夏，轻松竞拍

促销目的：

针对“五一”假期消费，推出全品项促销，提升店形象；

促销时间：

20--年4月28日——20--年5月8日

促销方式：

风暴商品，一元系列，五元系列，产品拍卖会；

促销内容：

一主题主要以10个“5元”系列产品作为低价促销；

二主题主要以10个“1元”系列产品作为低价促销；

版面安排：

封面：活动主题宣传

主要突出竞拍会的活动内容，结合某厂家的产品推广活动(带演绎活动内容)；

封一、封二：“五一”主题特价专版【共计30支单品】

1. “1元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化及日配课为主推课别；

(1)食品：休闲小食品2支，饮料1支，调味品1支；

(2)百货：玻璃杯1支，粘钩1支，苍蝇拍1支，夏季凉扇1支，男女丝袜2支；

(3)日化：香皂或肥皂1支，牙刷1支，夏季灭蚊用品(蚊香)1支；

(4)日配：盒装酸奶2支；

2. “5元”系列产品15支，主要以食品，百货，日化为主推课别；

(3)日化：洗涤用品(洗发水，沐浴露)2支，夏季防晒用品1支，纸制品1支；

店铺关闭叫篇二

一、目的：

为了抓住“五一”黄金周销售机会，带动新一轮的销售高潮，大力度的提升和完成销售目标，特此推出娱乐赠品，我们之所以推出娱乐赠品，源于旅游的风尚和激起儿时的回忆。赠品不是孤立的东西，它必须承载一定的功能和联想。玩飞行

棋、跳棋、军棋、象棋在生活中是最常见又非常普及的一种娱乐休闲活动，加之又没有年龄、性别、时间、地点的限定。如何让消费者与我们的赠品产生联想、使之品牌达到推广和销售的目的？鉴于此我们一致选定了双面棋作为五一节假日的促销赠品来带动销售，同时礼品较低的成本价配发给大家！谢谢各位合作！

二、赠品：

双面棋单价：6.5元/盒功能：每盒两种棋

三、主题：

转动棋缘只要你来

购物即送转转双面棋(特价及配饰品除外)

四、时间：

5月1日——5月9日

五、范围：

全国所有专卖店(特价店除外)

六、宣传品制作：

- 1、门口吊牌□a3pop□高架、矮架等（设计时以棋的功能和视觉强烈冲击元素相配合）
- 2、特制小海报(内容:买一送棋)
- 3、导购员胸贴

七、推广要求：

形象——通过门口吊牌□a3pop□高架、矮架、等营造节日和促销的氛围。

人员——熟悉活动主题，士气激昂。

店堂——店铺环境：按照陈列要求，店铺保持干净、整齐。

音乐——播放一些节奏感强的音乐，营造卖场的节日和促销气氛以提高顾客的购买欲。

店铺关闭叫篇三

我觉得随着店内名声鹤起，每天来的顾客是蜂拥而至，我们的店当于对面或者是隔壁的店面来说可以用四个字来形容，“门庭若市”，但是随之面料着的就是一个很大的困难，这么多人，我们的服务质量得不到保障，有很多顾客来了之后，没有一个服务员跟随导购，导致别人想试衣服，都无从下手，我们的服务存在极大的问题，对先来的客户服务过度的周到，对后来的客户却无人问津，相差的确是大，但是这也就让那些顾客对我们产生了不好的印象，我打算在之后的工作中，制定一个规矩，员工工资实行提成制，降低基本工资，怎么去提升服务质量让我们员工们去考虑，我相信为了提成，他们能更好的服务于大家的。

二、员工方面

我逐渐发现员工们在工作时的专业性还是有点欠佳的，对面顾客的一些行为举止，不能做出正确的反应，很多事都需要顾客提醒，比如说顾客要试外套了，他们还站在一旁，这个时候不是应该主动的帮顾客脱下来，搭在自己手臂上，保管好吗？有些员工那种呆滞程度我是真的看不下去，为此，我决定在明年开始营业之前，先组织他们进行三天的培训，这三天不营业，损失我一个人承担。但是我就是希望我店里的员工都是最为专业的，没有次品。

三、服装方面

我非常的清楚，之所以我们店能这么火爆，一是因为品牌的名气响大，毕竟是作为为数不多在电视上打过的服装品牌，还是深得民心的，最关键的是明星代言的好。二是店面的地理位置极佳，是人流量汇聚的中性区域，我知道要是我的店面想在这家商场立足下来，并且屹立不倒就必须把品牌的质量做好，我是跟__服装品牌公司签订了合约的，我的货都是从他公司直接提的，但是我也会保证每一件都要经过我的眼睛检查，不然不允许拿出去买，那位员工想到这种次品的，跟我汇报一声拿走就是，我会严格的审查服装的质量，保证每一件卖出去的衣服，顾客都能穿的放心。

店铺关闭叫篇四

为加强对店面、店员有效管理，使店长工作正常、有序的履行，避免出现无章可循的情况，特制定此计划。

一、早班

按店规规定穿制服上班，早八点半开门后，安排一人打扫卫生，一人在试衣间涂眼影、唇彩、腮红(时间不超出五分钟)，后轮换。八点四十五分安排早班工作，具体为根据店内圈圈账制定配货清单，交给业务经理，整理样面(橱窗模特、灯模三日一换)。后二人轮流站于店前处迎宾。

为防止因样面空缺或地面不清洁导致扣分发生店员和负责人之间出现扯皮、推诿情况，二人应分清所负责片区。

注意要点：因早班相对客流较少(除节假日外)，将工作重心着重于进销账、圈圈账和导购员作一些短时间的案例交流(但不能影响销售)、短期备货、店堂环境及一些后勤工作。

二、午间交接

下午班店员__点进店后，店长和副店长进行现金、账目的交接，店员进行货品的交接，交接后店长和副店长在工作上签字确认。如店长、副店长提前交接完毕，应协助店员点货。常规班中午交接应清点上班所销售货品的库存，另外每周二中午两班清点所有货品的库存。

三、下午班

下午接班后，主要注意四个问题，应于店堂无人时逐次检查。

销售灯光卫生样面。

至晚七点整，开始作销售日报、圈圈账、进销存卡。

注意要点：下午班时，由于工作时间较长，顾客流为时断时续，一定注意调节好本人和店员的精神状态。临下班时，同中午交接班一样，一定要四十五分钟内独立完成销售日报、圈圈账、进销存卡。

四、月末盘存

每月最后一天晚七点全体人员盘点。尽全力在一日内完成盘货及对账工作，第二日作好盘存报表交给会计。

五、整店销售

不要把视野局限于个人利益或只考虑为老板创造多少利润上。

店铺关闭叫篇五

一、每日查看并掌握以下的数据：

营销数据：浏览数(pv)[]访客数(uv)

交易数据：收订：(昨日收订、月收订)

付款：(昨日付款、月付款)

付款率：(昨日付款/昨日收订)

转化率：(昨日付款/访客数)

退换货数据

商品信息：库存款式及库存量(主要关注十款左右热卖单品)

热卖单品库存及日均销量

到货信息跟踪

关注前二十款及销量

新品查看

客户信息：客户地域来源(每月统计一次即可)

客户退换货比例(每周统计一次即可)

客户评价(除非差评，不然主要关注热卖单品的评价就可以了。如果时间、精力够的话，对客户表达了好感、对我们销售有帮助的评论可以给予感谢;对表示不满、对我们销售有影响的评论，要予以诚恳解释——均在该条评论下方用文字回复)

客户重复购买率(每月一次即可)

店铺vip会员(每周统计一次，看阶梯等级有多少)

二、店铺查看：

交流区回复

店铺图片查看

栏目设置查看

店铺邮件查看

三、淘宝内同类产品的店铺情况查看：

通过数据魔方以及搜索去观看(页面风格、销售订单情况、评价等)

四、网店运营：

1)、关于管理工作

a□执行店铺完成既定业绩目标

e□每日，每周，每月的总结和计划，实时检查每一个过程

h□同行竞争对手数据，业绩，动态，新品，热销产品等

i□本部门内部同事间技术交流，目前一方面增进团队凝聚力，另一方面专业技术的提高

j□店铺交流区，店铺邮件问题回复

2)、关于店铺

1、每日收订、订单数、客单数;付款、付款率

- 2、当日店铺咨询数、成交订单数、成交率
- 3、客服聊天记录10条检查，服务质量检查
- 4、店铺交流区回复
- 5、店铺帮派帖子检查

3)、关于团队

- 1、每天分析日报，同时也分析其它运营同事的数据，并做总结
- 2、关心身边同事生活、工作状况，给予相应的帮助和指导
- 3、每月组织活动，保证让每个同事都有机会参与
- 4、店铺客服问题订单须在24小时内处理完毕

4)、关于运营

- 1、参加淘宝免费资源活动报名
- 3、店铺内活动策划安排
- 4、店铺运营策略及品牌维护
- 5、店铺每周固定活动安排，如周一团购、周二特价、周三上新、周四免邮等
- 6、页面改版、设计
- 7、钻石展位投放(包含素材)
- 8、会员经营管理(指店铺vip)

9、设计有创意的公司吉祥物和口号，以此来为公司宣传

10、将店铺最新最近活动或要主推的产品告诉客服，由客服来做推荐

5)、关于推广

1、每日每月投放广告计划，直通车投放过程，投资回报率

2、每天关注直通车推广产品的消耗、转化率、活动报名等

3、推广产品挑选和调整

4、根据公司要求保质保量完成直通车消耗

5、产品上架、主图更换、库存调整

6、更新产品标题关键字、类目调整

7、线下的推广

6)、关于采购

1、每周四提供店铺产品补货需求表

2、了解店铺热销产品到货计划，新品到货计划等

3、定时了解热卖单品货期、数量

4、清楚热销、常销和滞销的库存预警数

7)、关于销售

1、每天至少完成50%的日销售目标

2、周一到周五，每天17：30开晚会

3、经常跟售后多交流，了解目前售后存在的一些情况

4、向售前告知店铺主推的活动及产品(规范旺旺自动回复的活动推荐)

8)、关于物流

1、比较着急的订单，联系出货人员安排尽快发货

2、跟踪本店铺售后产品是否有正常给顾客发出

9)、关于订单

1、比较着急的订单(或者产品库存不多的情况下)联系尽快配货

2、督导客服完成当天所有的订单处理并安排在二十四小时内发货

10)、关于财务

1、发票顾客留言不详细或者要求开具发票异常

2、比较着急的退款(可能会引起投诉或者差评)

11)、关于技术

1、建立前端店铺页面的装修和美工

2、建立后台的进销存系统

12)、关于产品制作(商品上架)

- 1、详细核对图片的色差及尺码的正确性
- 2、拍摄效果，并且提出建议比如：多采用场景拍摄等
- 3、产品包装的模板建议