

服装营运部月度工作计划 服装采购月度 工作计划(通用5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢? 以下我给大家整理了一些优质的计划书范文, 希望对大家能够有所帮助。

服装营运部月度工作计划 服装采购月度工作计划篇 一

大半年的工作很快就过去了, 通过在采购部工作的这半年, 我学会了很多, 不管是在工作上还是在思想上都有了进一步的提升, 重要的一点是懂得了在展开工作之前做好个人计划, 有主次先后即时完成各项任务, 我是在今年的2月份来到**的, 从4月份开始调到了采购部, 成为了一名采购部文员。因为是刚开始工作所以什么都要学所以也很乐意从最基本的东西学起、做起。比如说发发传真, 接接电话什么的。从最初的什么都不懂到现在对采购内部采购流程了解, 都是在经过一点点的学习和请教, 一步一步向前走的, 本着积极上进的态度努力从最基本的学起, 从最初在上司那里学到的电阻、二极管的作用, 什么是ul认证□sgs报告, 怎样才符合rohs标准, 当然啦也包括对其它材料的了解, 知道了电器一般要通过那些认证, 知道了电线上的那些标识是什么, 对采购的材料慢慢的有了一定的了解, 知道自己的工作就是协助和配合自己的上司完成工作。到现在对委外加工材料的操作流程的熟悉及独立操作都是自己在工作中进步的一面。但在工作的同时也发现了自己很多的不足, 工作一段时间后才知道了什么叫眼高手低, 工作中存有着粗心大意, 比如说在每月采购总量汇总时会一而再的出现漏洞, 对采购单实行跟踪时也会有发现不了的错误, 自己没有即时去检查, 而是等着别人检查错误后, 才去更正, 有时会在别人催促的后才会

想起才会发现自己原来还有这么多事没有做，没做好。做有些事会很没调理性，我也知道这些并没有完全描述出我的不足和缺点，这些都需要在今后的工作中实行改进，我也会在今后的工作中一步步的改进，也希望有人会慢慢发觉，能有人对我说：“工作做得不错”我相信我会更进一步的。

关于工资问题，我相信没有人会满足于每个月仅七、八百待遇，对于在采购部工作了五个多月的我来说，也总结出了一些道理，“没有人会给一个工作水平不突出，没有看到你的表现，没有看到你成绩情况下给你涨工资，也不会有人会给一个在职务上可有可无的人涨工资，虽然自己不愿承认自己所做和得到是等值的，但我承认我做的确实不够，但我会在今后的这些日子里持续学习，改善自己的工作。有人说“如果你的工作水平不强，至少要有对工作的认真态度。”所以说我的态度至少是认真的。这就是我在采购部半年来的工作总结。

服装采购合同.....

服装营运部月度工作计划 服装采购月度工作计划篇二

- 1、品牌形象：这是我们年年天天必不可少的工作，要把我们某服装推广出去，首先自我和员工的形象，要让顾客对我信任，才能推其品牌。
- 2、店铺形象：要做到店铺的整洁，商品的陈列及摆放。
- 3、服务：现在服装品牌越来越多，比的不仅仅是服装的款式，还有服务方式，服务质量，服务态度，要在以后的工作中不断的改变和提升。
- 4、心态的提升：要经常和员工聊天，沟通，了解其想法，及时的把事情解决好，随时给员工传递正能量。

- 5、对新老vip的维护：这点是我们20__年中重点的一个工作，争取把做得不到位的地方做得更好。
- 6、加强自我和员工的销售能力，加大对新员工的培训力度。
- 7、人员管理：发现问题，解决问题，让团队更有凝聚力。
- 8、晨会的坚持：这不仅仅是一个简单的会议，更重要是激励员工的士气。

在20__年，我们将不断的学习，不断总结，增强各方面的专业知识，新的一年，新的希望，新的起点，让我们把压力变成动力，争取在20__年中突破目标，再创业绩新高。

服装营运部月度工作计划 服装采购月度工作计划篇三

销售计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。所以小编特意为你们准备了服装销售月度工作计划范文，仅供参考学习！

一、顾客方面：

我把进店的顾客分为两种：

- 1、根据公司领导要求，做好店内的陈列及新款的展示，安排好人手更好的为公司的促销活动提升销售。
- 2、定期及及时的做好竞争对手最新促销活动和款式变动的收集，第一时间反映到公司总部。
- 3、做好会员基本资料的整理及定期跟踪，维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向，及时

向店内的会员及老顾客反映公司的最新款式及店内的最新的优惠信息。

4、合理的定货保证热卖及促销活动产品的库存，确保随时有货。

二、销售技巧方面：

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

其次要注意重点销售的技巧，重点销售就是指要有针对性，对于服装的设计、功能、质量、价格等因素，要因人而异，真正使顾客的心理由“比较”过渡到“信念”，最终销售成功。在极短的时间内能让顾客具有购买的信念，是销售中非常重要的一个环节。

重点销售有下列原则：

1、从4w上着手。从穿着时间when[]穿着场合where[]穿着对象who[]穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。

三、地理位置方面：

我们xx店的地理位置较偏，周围没有更多的商圈，除了今年初新开了一个五号停机坪购物广场外没有其他购物点。而这两处的购物特点都是靠周六日及其他节假日带来的客流，或更多的是靠万达搞一些广场活动而带动的客流。

也就是因为我们店由于地理及客流的因素占关键的比重，所以做好节假日的促销优其关键，而如果作为店铺的管理者一定要知道自己店铺的最畅销款是什么以及最抢眼的促销位在那里，合时合地的陈列才能更好的提高销售。

我们可以根据客流的高低制定不同阶段，而在不同的时段采取的陈列思想也应该不一样，如周一至周四客流少我们作求生存的阶段，那么就要用最畅销的款陈列在最出钱的货架上面，如周五至周日客流高锋我们作求奔小康阶段，就要采取畅销款和滞销款的不同组合已达到四面开花的景象。

另外，现阶段最流行的陈列思想莫过于色系的搭配，但是，

在色系的搭配过程中，一定要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。

具体计划：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作：

千方百计完成区域销售任务；努力完成销售中的各项要求；积极广泛收集市场信息并及时整理上报；严格遵守各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成其它工作。

2、明确任务，主动积极：

3、努力经营和谐的同事关系，认真向领导学习，善待每一位同事，做好自己在店内的职业生涯发展。同时认真的计划、学习知识、提高销售技能，用工作的实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

感谢公司给予我机会与信任，我一定会积极主动，从满热情。用更加积极的心态去工作。

一、任务分配

本月总目标25万，按照公司的要求分摊到每一击分别为：第一击10万；第二击8万；第三击7万，现在店面共有店员四人每一击任务已平均分配到每个人身上，确保合理分配，并激励员工按照每天任务向前赶月目标进度。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因8月份，我会组织大家背款号了解货品，积极调整

陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆。

三、经营管理

1. 加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2. 因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3. 利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。

另外因为我们品牌刚进入天津市场，与其它在已成熟品牌竞争缺乏竞争力的主要原因之一就是固定的顾客群，建议公司可以做一些鼓励顾客办理会员的优待政策，如入会有赠品等，我们会紧紧抓住有潜力的顾客，发展成为本品牌会员。

4. 积极抓住大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5. 为了保障完成目标所指定的内部管理制度：

1) 店铺员工要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫；

2) 工作时间电话必须静音，且接听私人电话不得超过3分钟；

3) 无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放

下手中任何工作接待顾客。

6. 为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

以上是我对8月份工作的计划，有不足之处请领导指正。

一、服装的陈列

在卖场除了店铺的设计和橱窗的造型外，需要在服装的陈列上表新立异，以求强烈的视觉冲击力，营造成一种商业空间的销售环境，以浓重的设计烘托自身的卖场氛围，以独特的个性确立商圈的形象，以争取更多消费者的光顾，来获取更大的利润。

1、叠装陈列

(1) 首先强调视觉，在色块掌握上，原则应是从外到内，有浅至深，由暖至冷，由明至暗，因为这是人观察事物的习性，这样也能使消费者对商品产生兴趣，从注意、吸引、观察、购买等几个环节进行购物。

(2) 同季节同类型同系列的产品陈列同一区域。

(3) 叠装区域附近位置尽量设计模特，展示叠装中的代表款式，以吸引注意增进视觉，并且可以摆放相应的服装的海报，宣传单张，以全方位位展示代表款。

2、挂装陈列：

(1) 每款服饰应同时连续挂2件以上，挂装应保持整洁，无折痕。

(2) 挂装的陈列颜色应从外到内，从前到后，由浅到深，由明至暗，侧列从前到后，从外到内，由浅到深，由明至暗，这

些得根据店铺的面积与服装的主推风格来定。

3、模特服装的陈列，二到三天则须更换一次，这样给顾客保持新鲜感，吸引人流进店。

在细节决定成败的今天，商家想在激烈的市场竞争中，立于不败之地，就得从细微处入手，作为服装销售的专卖店，有三个因素决定着专卖店开得是否成功，一是硬件，二是其货品陈列，三是专卖店的员工素质，服务质量提高销售量也必将随之提高。

二、提高服务质量：

服装导购代表工作的目的不尽相同，有的是为了收入，有的是为了喜好，有的兼而有之，不论是那一种目的首先工作就必须具备工作责任心及工作要求，好的服务必将赢得顾客认同，获得顾客认同也必将提高销售量。

1、自身工作要求：

(1) 保证积极的工作态度，在工作中持有饱满的工作热情；

(3) 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

(4) 对自己严格要求，学习亮剑精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

(5) 善于做出工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯，学会自主严格要求自己。

2、客户维系要求：

(1)知道顾客的真正需求，在了解顾客的需求同时，满足顾客提出的合理要求，提高与顾客之间的信任度，这是维系客户所必要的条件。

(2)建立客户资料，对客服的喜好要清楚了解，客户电话必须详细记录，在每季有新产品上架时可以通知客户。

(3)对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

(4)对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。了解客户最需要的服务质量，尽自己最大的努力做的更好。

三、具体工作计划

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视。

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

在日益激烈的竞争环境中，我将以公司利益为中心，以服务客户为宗旨、提高自身素质同时加强客户维系量。当稳定的客户群体带动散户消费群体，确保销售量稳定才是面对竞争的利器。

在这一月里，作为一名营销员，为了做好新一年的工作，我现拟定一份8月份工作计划，力取在20xx年干出漂亮的成绩。

7月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目

的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年x月一号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：

对于男装市场销售了解的还不够深入，对技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好

的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

服装营运部月度工作计划 服装采购月度工作计划篇四

工作计划网发布服装店长月度工作计划书，更多服装店长月度工作计划书相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、清点货品，做到心中有数

- 1、掌握每款货品数量
- 2、掌握每款号码情况及数量
- 3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。
- 4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

二、管理好账目

- 1、做到日清、日结、日总、日存、日报。
- 2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

三、管理好员工

- 1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。
- 2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。
- 3、训，培训员工。
 - (1)做到每位员工均了解公司制度，
 - (2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达

等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

四、商品陈列

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

五、增加销售额

1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。

2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。

3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出；对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。

4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

服装营运部月度工作计划 服装采购月度工作计划篇五

为进一步把我公司的工作做好，作为生产厂长，始终要按照公司的精神全面推进安全生产工作，保证圆满完成公司下达的各项工作任务。

一、工作思路

以公司的各项制度为中心，以公司制定的各项规划为指导思想，本着为公司创造更大经济利益为出发点，本着为公司的发展为宗旨，为公司的发展壮大为目的。

二、搞好职工的思想工作

没有一个坚强有力的班子，就不可能带出一支过硬的队伍；没有一支过硬的队伍，就不可能创造出一流的工作业绩。管理强、队伍硬，我公司的事业才能兴旺发达，生产工作的持续发展才有可靠的保证。目前我公司把各岗位，车间、班组作为生产一线的管理人员。我作为厂长，要求全厂团结、有凝聚力、向心力强。在此基础上，按照公司的要求，进一步加强公司的职工队伍建设，增强基层干部的领导能力和管理能力，要进一步加强职工的思想教育工作，尽最大努力搞好思想宣传工作，提高广大职工的思想文化建设和实际操作技能。

三、抓好安全生产工作

效益是全厂的生命，而只有搞好安全生产才能创造更好的经济效益，反安全生产认真贯彻落实到各班组及个人。

四、抓好财务和销售工作一个企业的壮大和持续发展，必须把握好财务和销售工作，只有在这两项工作做好的前提下，才能搞好生产。生产的目的就是在有市场的前提下，能把原

料购进和产品卖出维持平稳。作为生产一把手，要统筹好全面工作，使企业协调好方方面面的事务，最终目的就是把生产搞好。

四、提高职工的业务水平及理论学习和安全生产知识学习

工作计划格式工作计划写作周工作计划月工作计划季度工

作计划的班长和业务比较好的职工讲课的形式提高职工的业务知识的学习，通过找一些安全专业人士通过一些案例的讲解提高我们职工的安全知识，学习国家的一些安全法和安全制度来提高我们职工的安全意识。在安全上，做到每周一次安全会，一周进行一次安全检查，做到开会、检查必有记录，做到安全第一、预防为主。让公司每位员工及时了解国家安全生产形式和一些文件精神，今年对全体职工的教育培训上，鼓励职工发挥自己的潜力，积极的参与各项工作的开展，来展示自己的能力，用以发现和培养人才，逐步使他们走向自己管理自己、自己壮大自己的道路。

五、切实做好公司的考核制度本公司要求我做好全年的绩效考核，全公司都要考核，到厂长下至我们一线的每一位员工，要认认真真的做好考核工作，主要考核公司下达的安全方面的工作和生产任务完成情况等方面的工作。

六、加强全厂设备的管理工作

加强公司设备的管理是我公司的安全生产的主要管理目的之

一，我公司主要的设备是切机、磨机、行吊、焊机等机电设备，一旦不小心就有安全事故发生的可能，设备定期检查和检测是工作重点。再一方面就是要求我们平时岗位职工加强巡检工作，我们的带班领导加强巡检和劳动纪律的管理工作，尤其加强全厂职工安全方面的意识提高。

七、搞好我公司重大事故应急救援演练

我公司定期和不定期进行事故应急救援演练，对全厂职工的安全、消防器材；消防装备的学习，加强职工安全知识的提高，我们公司定在每周二为消防日，每周至少两次的消防演习，提高我公司职工对重大安全事故的应急处理能力。年度我作为生产厂长，要做的工作还有很多，我们的工作要在细节上下功夫，主要在安全方面我们要全公司做到“全员抓安全、人人对安全负责”的思想，要牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”的方针。为我们公司的长远发展作出我们的贡献。

二〇一三年九月九日厂长安全生产责任制

（一）、贯彻执行安全法律、法规、和方针政策，审定、颁发本厂统一性的安全生产管理制度，提出本厂安全生产目标并组织实施，定期或不定期召开会议、研究、部署安全生产工作。

（二）、牢固树立安全第一的思想，在计划、布置、检查、总结评比生产的同时计划布置、检查总结，评比安全工作；对重要的经济技术决定应负责明确具有保证职工安全健康的措施。

（三）、审定改善劳动条件的规划和年度安全技术措施计划，及时解决重大隐患，对本厂无力解决的重大隐患，应按规定向上级主管部门报告。

（四）组织对重大伤亡事故的调查分析安“四不放过”的原则严肃处理；对所发生的伤亡事故调查和报告的正确性、及时性负责。

（五）、组织有关部门对各职能部门进行安全技术培训，坚持工人入厂后的三级安全教育和特种作业人员持证上岗作业。

(六)、按照安全^v^门发出的隐患通知书后，在限期内妥善解决问题。

(七)、有权拒绝或停止执行上级有关违反安全法律、法规、政策的指令，并及时提出不能执行的理由和意见。

(八)、主持召开安全生产会，定期向职工报告安全生产工作情况，认真听取意见和建议，接受职工监督。

(九)、抓好职工个人劳动保护用品的使用和管理。

(十)、有权对人员、机构进行调整。

各位员工，各位领导： 大家好！

首先，我代表全体员工感谢*总，能给我们这样一个机会，大家济济一堂，回顾过去，展望未来。

今年是我们雪尼尔车间迁入新厂房的第一年，也是面对诸多困难与波折的一年。但是在公司领导的正确指挥下，在各部门的配合下，在全体员工的努力下，我们依然较好完成了今年度的生产销售任务。为了能在来年的工作中更上一层楼，总结经验，吸取教训，现对07年工作总结如下。

一. 加强生产管理。

其中特别强调了现场管理，明确了工作现场各物品的摆防以及废料的清扫等问题，并且认真组织各班组实施，严格执行。

二. 加强班组长队伍的建设。

通过每周例会制度将公司的创业精神及各项管理措施传达到各部门及班组。使基层领导队伍真正领会到公司的发展要求、前景和目标，筑建大家以厂为家的思想。并且使原先上下沟通不通畅的问题有了很大的改善。三. 狠抓质量不放松。

产品质量是企业的生命力，在过去一年中，我们始终贯彻质量第一，信誉至上的原则，狠抓质量管理。但是也曾经出现某些员工在生产过程中只求量，不求质的情况，对此我们已经责令有关部门人员进行整改，严防此类情况再次发生。并加强了车间产品质量的检查力度，强化生产技术管理力度，从而使情况明显好转。四. 新设备成功投产。

07年度我们雪尼尔车间引进了一批新设备，通过全体员工的努力，现在这批设备已经完全投入到正常生产中，使得纱线产量大幅上升，率创新高。

07年虽然取得了一定的成绩，但仍存在着很多问题和不足，为了能在新的一年中取得更好的成绩，有必要对来年的工作做一个总体的规划。一. 进一步提高产品质量，维护企业形象。目前纱线市场竞争日趋激烈，各厂家为确保销量、占领市场都更加注重产品的质量，为维护公司形象，我们将把质量管理工作作为08年工作的重中之重。同时在员工中牢固树立“质量是企业生命”的意识，加强对各生产工序的管理、考核和监督。

二. 加强了班组长队伍的建设。班组长是车间里的现场管理人员，其工作直接影响车间的产品质量与产量。因此，在08年的工作中，我们将重点加强了班组长的培训与学习，使他们真正发挥现场领导和模范带头作用。

三. 稳定员工队伍，提高员工思想素质与业务能力。员工是企业里的一线操作人员，加强员工培训，打造一只高素质的队伍，不但能提高产品的产量与质量，还能提升企业的形象，形成良好的企业文化。

四. 加强设备维护管理，切实降低生产成本。上一年度，我们引进了许多新设备，并且已经全部投产成功。08年我们的任务将转移到如何保养维护好生产设备，要从硬件上保证产品生产的质量与产量。

每天工作：

- 6、每天下班前了解重点事项的进展，并记录在工作笔记上；
- 7、每晚睡觉前梳理一下当天的工作，对第二天全厂工作安排做出考虑和计划。
- 8、每天和书记闲聊，随时对厂内关键重要事项做出沟通。

每周工作：

- 2、每周二上午9:00按时参加公司例会，对全厂综合状况做简要汇报；
- 5、每周找一个下属简要的谈心，了解分厂的氛围；
- 6、每周五对下周工作做整体计划；
- 7、根据需要每周找岗位操作人员“闲聊”了解情况；
- 8、每周对生产数据做一个简要分析，安排人员概要的核算一下生产成本；
- 10、每周鼓舞一次士气，人员范围和场合根据实际情况而定；
- 12、每周对本周全厂整体情况做一个简要总结，反思工作的不足，并有的修正计划概要和要求。