

2023年展厅工作计划表 展厅建设工作计划书合集(实用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

展厅工作计划表篇一

乙方□xxx

甲乙双方根据及有关法律、法规的规定,本着平等互利、诚实守信的原则,就乙方制作、安装甲方在xxx展台事项达成以下协议:

一、工程概况:

1、工程名称□xxx

2、工程面积、规格□xxx

3、工程地址□xxx

4开幕时间□xxx

二、合同金额(种类、人民币)及付款方式:

1、工程造价总额大写□xxx人民币xxx含场地管理费、电费、发票税金

2、甲方在签订合同3个工作日内应向乙方预付总工程款的xxx

作为工程预付金,即xxx元展台制作完毕经甲方验收合格后并在甲方参展完成后,三个工作日内一次性付清乙方尾款xxx元。

三、施工期限:

签订合同后乙方即按双方已确定的设计方案及规定的材料制作,不得擅自修改方案,且必须在xxx日内完成搭建与装修工作并经甲方验收合格,以保证甲方在时间即xxx日按时参展。

四、工程验收

乙方为甲方设计的图纸经甲方确认为定稿后,乙方将严格按照定稿设计方案及尺寸来进行施工布展,定稿确定后甲方提出设计变更费用,由甲方承担。甲方并出具验收证明。(效果图和实际效果存在一定自然差异)若甲方届时没有验收则视为工程合格。

六、服务条款:

- 1、乙方负责进场搭建并负责现场全部灯光、调试等。
- 2、乙方在参展期间会指派1-2人负责展台卫生的维护与安全问题。一旦发生任何不良情况现场维护人员都会在最短的时间内解决。
- 3、在整体方案不变的情况下,甲方要求合理的修改,乙方应给予配合。
- 4、乙方严格按照定稿的设计方案进行展台搭建以及布展。
- 5、在整体方案不变的情况下,甲方要求合理的修改,乙方应及时给予配合。
- 6.乙方保证,撤展时在规定时间内将展台撤掉并负责清理干净

净运出展馆. 展台回收权归乙方所有。

六、代理商知识产权保护：

乙方应严格保守甲方的商业秘密，未经甲方同意不得泄露甲方企业资料。

七、违约责任：

此合同一经签订即具法律效应，甲乙双方不得单方面取消合同。任何一方提出取消合同，视为违约并支付守约方全部经济损失；因甲方工程款不到位导致工程不能顺利进行时，乙方不承担由此产生的相关责任；如因乙方原因不能如期履本合同规定的服务项目，以至影响甲方本次参展，乙方赔偿甲方相应损失。由人力不可抗拒的因素造成工程延误，甲乙双方协商解决。

八、本合同一式两份，甲乙双方各执一份，自签订之日起生效，传真件并具同等法律效应。

九、合同未尽事宜，双方协商解决。

甲方□xxx 乙方□xxx

甲方代表(签字)□xxx 乙方代表(签字)□xxx

电话□xxx 电话□xxx

xxx年xxx月xxx日 xxx年xxx月xxx日

展厅工作计划表篇二

其实人员安排是在我们4s店管理过程当中既是最难的也是最容易的一块，因为这个关系到我们整个4s店的团队建设。以

及我们平常的事情顺利度，人员的安排我们重点可以体现在值班表上，我发现现在很多4s店出现一个非常大的问题就是从来没有重视过排班表，好多4s店就是直接安排今天谁休息，然后值班就是轮岗，我并不反对这种做法，但是相对于现在的市场行情我觉得可以做出更好的排班表而又不会浪费销售顾问的时间，我个人觉得每天必须把销售顾问一天的工作全部排满，这样才有利于团队的发展，如果员工太空了就容易聚集起来闲聊，然后闲聊以后还会产生抱怨，我觉得排班表可以从下面几个方面进行考量：

- 1、展厅值班，
- 2、外展外拓，
- 3、上门，
- 4、电话邀约，
- 5、提车。

我们在规划排班的时候一定要做到心中有数，每天轮到谁的时候在前一天夕会的时候就一定要要求相关销售顾问拿出第二天的计划来，例如有一个销售顾问三天轮到了一天上门，那这一天的前一天就一定要让他找出上门的客户来，直到排满第二天的任务才允许下班。这样子才能保证在淡季的时候不是那么浪费客户，这样的排班肯定是有利于成交率的提升的，而且可以让每个人过得更加充实。

展厅工作计划表篇三

20xx年，区烟草专卖局在区委、区政府和市烟草专卖局的坚强领导下，在区^v^的帮助指导下，进一步规范行^v^力运行，依法行政能力和水平不断提高，有效保障了全区烟草市场秩序稳定。现将依法履职情况报告如下：

一是区局(营销部)高度重视普法依法治理工作，坚持把法制宣传教育和依法治理工作纳入年度目标任务同步安排部署抓落实。成立了以区局(营销部)主要负责人为组长、分管领导为副组长、各科室负责人为成员的普法工作领导小组。明确并制定了领导小组工作制度、职责、领导小组办公室职责和成员工作职责，为普法工作规范化、制度化建设提供了有力保障。

三是建立和完善各项制度，做到依法治理。完善的制度是企业平稳运行的保障，为提高管理水平，实现依法治局，本年度先后制定了四项制度，并完善了合同的管理与审核制度，落实规范性文件的审查职责，为规范性文件的制定提供必要的法律咨询与帮助。

一是加强对行政执法质量的评议和案卷评查，提高行政执法质量。为切实维护行政相对人的合法权益，在市局的组织下对全市系统的行政处罚案卷进行月度评查，并对烟草行政执法质量进行了评议，从结果看，案卷基本符合要求，对行政相对人的违法事实的认定、处罚依据的选择基本准确，通过评查评议，督促了专卖人员学习法律知识，提高其执法水平。在审核行政处罚案卷过程中，严格落实“三次审核三次盖章”；重大案件必须经过集体讨论，确保案件处罚程序合法、证据充分、适用法律条款依据正确。

二是完善证件管理和月报制度。建立健全执法检查证管理制度，实行执法人员检查证档案管理方式，确保证件管理及时有效。区局当前在一线执法岗位专卖人员全部具有执法资格。严格落实“三个依法”月报制度，提高全员法制意识，全面提升全体员工“三个依法”的能力和水平。

三是创新专卖执法监督模式，抓好专卖执法事前、事中、事后监督，加强专卖执法责任追究。为解决长期以来困扰烟草行业的执法不规范问题，为执法人员配置移动办公平台，制定日常检查计划，及时上传执法视频，做到行政执法规范公

正公开。

一是加强教育培训。领导带头学法，加强对员工的法制教育。认真履行和发挥“法制宣传教育、依法行政、依法监督管理”三个方面的职能作用，并按照以查促改、以评促管、提升水平的总体要求，全面落实依法行政各项措施。将法制管理纳入区局绩效考核体系中，加强执法督查考核，提高全员对法制管理工作的认知度，使专卖执法责任制真正在专卖执法工作中得以贯彻实施。

展厅工作计划表篇四

由于工作需要，6月份，根据市局党组安排，我赴基层□xx□xx□专卖管理所主持工作。在□xx□xx□专卖管理所驻点工作的一个月时间里我首先分别组织召开了专卖管理所全体专卖队员（市管员）座谈会，听取大家对各自分管区域的汇报，并联系所辖区域客户经理、送货员，深入了解各区域零售户的经营动态，听取大家的意见和建议，积极谋划驻点单位的各项工作，为下步加强市场监管，治理、取缔无证经营做准备，给驻点的基层管理所各项工作打下坚实基础，同时按照xx市局（公司）党组关于“在全市开展卷烟市场秩序集中整治专项行动”和桐城市局关于扎实开展卷烟市场集中整治专项行动的要求全面开展工作，在驻点□xx□xx□专卖管理所期间，得到了全体专卖以及营销、配送人员的大力支持和配合，取得了一定的成效，现将具体的工作情况汇报如下，不妥之处敬请领导批评指正。

的净化。

整治、取缔无证经营行为始终是xxx市局的一项工作重点，“更是专项行动中打击、取缔无证经营行为，实现辖区“三无”重要目标，根据驻点管理所无证经营现象的存在，我们通过分析认为主要一是新增商店未及时办理烟草专卖零售许可证或者已提交申请资料尚未领取烟草专卖许可证的经

营户；二是前期因各种情形被取缔或不符合合理布局要求的不予许可的无证户屡次查处后仍不思悔改且极不配合。针对无证户的反复性和顽固性的特点，我们进行认真的分析原因并总结经验，对无证经营情况进行详细的摸排、分类，适时联合驻地公安、工商，物价部门并在市局分管领导的亲自带队指挥下对驻地所辖区域进行了全面的打击、取缔行动，通过专项整治共打击、取缔xx户，查获无证经营卷烟xx条，涉案货值xxxx元，现场责令停止经营或劝退xxx户，对所查获的案件全部依法移送工商部门处理。辖区无证经营状况得到了全面的清理。

并坚决执行的客户，在等级和货源分配方面给予倾斜，从而孤立少数为佳客户。通过一系列的措施，使我驻点的基层管理所所辖区域明码实价工作有了进一步的提高，卷烟销量较为稳定。

驻点基层专卖管理所期间，率先垂范，打扫室内外卫生，整理内务，对各类档案进行分类整理归档，并要求队员要整理好自己的内务、每个人要对自己的卫生责任区适时保洁做到每天要时时打扫，每周五一大扫，通过这一切的行动使驻地卫生焕然一新，更使队员们产生了极大的震撼，大家一致认为只有窗明几净的良好环境才能更好的融入的日常工作中去，才能为创建“优秀基层县级局”创造更好的条件。

一个月的驻点基层专卖管理所工作基本结束，在以后的工作中我将以x烟专xx号文件精神为指导，把主要精力投入市场稽查，自行搜集线索，或指导、协助各中队侦办案件，端窝打点，打击无证经营中去，做到“重心下移”，着眼基层，突出服务，夯实基层，全面提高基层依法行政，文明执法水平。

展厅工作计划表篇五

协办单位：各主流汽车媒体、各县市*部门

xx年，《凤凰资讯》联合近30个汽车品牌开启了“走进13县市——运城品牌汽车县市巡展”。历时3个月(xx年3月—6月)由于当地*部门的大力支持，活动现场人气持续火爆，每站观展人群超万人，已经成为当地购车消费者的节日!并迅速得到运城汽车经销商的认可及拥护，成为引领运城车市的风向标。意在通过县市巡展及多种车展现场活动，为商家推广汽车品牌，促使消费者将购车欲望转化为购买行为。第二季金秋(10月—11月)巡展接力起航!现诚邀运城各品牌汽车4s店参展!

- 1、整车，包括轿车、商务车、微型车、越野车、房车、皮卡、二手车等;
- 2、汽车美容护理用品及装饰用品，房产楼盘、家电用品;
- 3、信贷银行、保险及其他相关汽车服务单位等。

车展展位：1000元/车位/天;

展位规格□3m*5m 运城海正凤凰资讯广告有限公司

展位期限：3天

邀请人□xxx

xxxx年xx月xx日

车展工作总结（扩展6）