

2023年公司运营方案 高端装修公司运营方案(大全6篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案的格式和要求是什么样的呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司运营方案篇一

1□xx装饰公司建立客户逐步质量认定制，本公司实施客户逐步质量认定制，工程从材料进场到竣工验收，均请客户共同参与，每一步均需有客户认定签字，每一道工序验收前，质检员或项目经理应教会客户如何进行检验。

2、并有完善的咨询体制：客户咨询，电话咨询、客户上门咨询、设计师上门咨询。

3、客服员每日接待新客户时，要与客户填写“客户洽谈单”，并对客户就公司情况做简单介绍。

4、客服员根据客户的需求推荐合适的设计师为客户服务。客服员定期协同设计师电话回访填写“客户洽谈单”的客户，征求客户对公司的服务意见。公司为客户免费提供看房，参观工地，专人讲解。并与客户修改、认定，我们会充分了解您的需求，最大限度的贴切您的意愿设计。

5、而此时公司的设计人员会绘制详细图纸，图纸、预算需经设计主管审核、签字。合同签订后，三天之内会给您出齐详细施工图。而后签订施工合同，客户交首期款，签订合同后，我们会让客服员为您培训《客户须知》及必要的家装知识。我们与客户签订的合同一式两份，客户、财务部各一份。公司

的财务部保留合同及图纸原件。交给客户的施工合同、合同附件、报价单、图纸等资料应装订成册。并且图册应付公司专用标准首页。

6、签约时客户需支付合同总造价的50%，工程过半后支付合同总造价的35%，接近工程尾期支付合同总造价10%，竣工验收合格后支付其余尾款（5%）。同时也建立客户工程档案，公司的工程统计员将把您的档案编号，建立客户工程档案，填写工程资料明细，向相关人员发放工程管理表格。客服人员会及时完善《客户管理档案》，以便为客户做好服务。而后进行跟踪服务，保证客户入住之后的装饰质量。赢得公司的双重效益。

公司运营方案篇二

公司采用二级分包的运作模式

形式：

1. 二级分包一般他们接到工程以后，截留了自己的利润然后分包给下面的队伍，下面的队伍就做起了小老板，以该项目所涉及的工种分包给那些工人。

2. 优点：价位相对要低一点，在管理上要少了一个环节。

3. 缺点：公司没有比较完备的管理机制，技术力量比较缺乏设计水平不高，队伍的稳定性比较差更多的时候他们的队伍是拼凑型的，如果碰上好的队伍也能做出好东西来。一般他们把这样的好东西，作为样板房来吸引消费者，当客户看上了这样的质量的样板房，要他再达到这样的质量效果的时候他就没办法了，因为由于他的业务的策划的不均匀，这些队伍早就分散了，所以对消费者来说有不安全感。

市场营销

立足市场

公司之所以能在市场上立足并发展，除了把握住大的发展趋势外，还应当培养核心竞争优势。一个公司要做大，所先要认准行业。当进入一个发展前景好的行业后，就应当借助核心竞争优势使企业从行业中拔尖，并抢占市场份额，挤兑竞争对手。第一，我们公司愿意花比别的公司更高的成本比率，用以广告的宣传和业务人员的培养，业务的推广的战略位的高度拉到同行业的最高水平。目标是成为本地区同行业中最重视宣传和推广的装修单位。第二，我们要进入建材销售的行业，从而控制了材料成本的同时，为公司增加了收入，同时也增强了企业的抗风险能力。

公司运营方案篇三

为顾客提供优质高效稳定的生活环境，用科技引领生产，用技能创造效益，在企业发展中始终坚持以下原则：顾客至上、保证质量、成本领先、以和为贵，为树立公司良好的外部形象，并营造健康的文化氛围。同时，在业务经营过程中，我们也有严格的规定要遵守：

- (1) 诚信。诚信是我们与客户之间交往的准则，同时，它还意味着保护公司的商业机密。
- (2) 卓越。努力向客户提供品质卓越的产品和服务。
- (3) 责任心。贯穿在我们的语言和行动上。
- (4) 关心。体现在对待员工和对待业务所处的社区方面。
- (5) 公平。这意味着我们的员工、股东、合作伙伴、客户以及供应商，都要守同样的行为准则和法规、政策。
- (6) 尊重。在与我们的员工、合作伙伴、客户以及供应商沟

通或评估他们的反馈的时候，要对他们表明足够的尊重和谢意。

(7) 标志。公司员工统一配备工作服，彰显公司形象，工作时统一配备胸卡。

公司运营方案篇四

1、灯具市场

2、工程渠道

照明行业从产品上来看即包括快速消费品，也包括工业品，从终端用户上可分为民品和工程品。而快速消费品与工业品的渠道有所不同，因此照明行业的渠道也就较杂且广，有批发渠道、替换渠道、零售渠道、工程渠道□oem渠道等等。

工程渠道走量大，利润较高。但是工程渠道对灯具中间商的实力要求也很高，其中最主要的一条要求就是其资本实力，由于大多数灯具生产商要求现款现货，而工程上却要压款，这就需要中间商垫款，且工程上的回款十分艰难，因此一般的能够做起工程的中间商也就较少；其次是对中间商人脉攻关实力的要求，由于工程渠道环节繁多，除了厂家和经销商以外，还有甲方、建筑设计院、房地产开发商、招投标公司、建筑公司、监理公司、装饰装修公司……，环节的繁多，意味着人脉投入及维护成本的增加。

飞利浦、欧斯朗、索恩等国际一线品牌，由于其知名度、认识度较高，是约定俗成的甲方指定产品和乙方推荐产品，因此这些一线品牌就可以登堂入室，直接攻关甲方或乙方，由上而下的切入；而二、三线品牌攻关的切入点就较灵活多变，一般要综合涉及灯具的合同方式、标的的大小、甲乙双方的谈判能力、中间商实力等等而定，由于影响决策的因素多，无形中就增加了中低档灯具中间商的投入。

3、批零渠道

民品批零渠道一般都是以门店、连锁专柜经营为主，而格栅灯等工品的批零商则主要聚集在专业的灯具市场，只有松下格栅灯在大型的家居装潢市场如百安居、欧尚等也设有专柜。

批零商大多为私营老板，尤以夫妻店为甚，大多是“女主内，男主外”——老板娘坐在店里照看门店零售生意，老板则外出招揽工程或批发生意。由于私营企业最大的特点就是唯利是图，所以灯具市场中的批零商的品牌的忠诚度不高，大多数都是经营着多个品牌，更有甚者是那个赚钱、那个好卖就卖那个，且在灯具市场中调货也非常方便。

4、替换渠道

民品走替换渠道较多一些，如光源等，工品灯具的替换主要是来自于大型的物业，如剧院、学校、体育场馆、市政照明等，大型的物业对替换的品牌要求也较高，对一些没有实力进行招投标来竞争的某某品牌的中间商，替换是切入大型工程的有效途径。

二、渠道销售策略

照明灯具行业在房地产下滑和金融风暴中，正受到莫大的影响。这个时候的渠道销售需要的是“两手都要硬”的策略：

1、产品出手质量硬

研发差异化产品，顺应国家对节能灯具的政策，积极开发严控生产，这样，产品在激烈的市场竞争中才能有立足之本，方可立足于市场并具备竞争力。

2、渠道建立手段要硬

连锁加盟。这个渠道建立团队必须由市场研究，营销经理等骨干组合。一边在各地进行选址的同时了解终端消费习惯和趋势及需求规模，及时调整生产进度。

政策过硬。该支持的广告必须达到预期广告效果，该支持的企业和产品的形象也必须要一致。

服务过硬。当今的营销市场，服务不再是在销售之后，要在竞争中脱颖而出，服务必须是在销售之前。

素质要硬。业务素质的问题，我想不用我在这里说了吧。如果这个问题都要我说那就难堪咯。

3、隐形渠道

隐形渠道的建立，三个必须：

- (1) 必须提供优质的产品。
- (2) 必须提供良好的信用。
- (3) 必须提供快捷、专业、全免的服务。

隐形渠道建立的对象

- (1) 建筑工程公司
- (2) 园林规划建筑公司
- (3) 市政建设公司
- (4) 建筑工程行业协会等等。

渠道建立策略：以战略联盟为高度。参与解决工程中照明方案的制定与实施。提供科学合理的照明布局、实施效果、预

警机制等方案。并根据本企业的承受能力，有偿+无偿提供类别服务。

合作必须是轻松、愉快的。只要能在实质上解决合作对象的问题，就是长期捆绑合作的先决优势。

三、终端(分销商)建设

终端必须要健康，所以终端建设就是渠道畅通的前提条件。二级市场要设专门店；三级市场要设专卖区。

1、二级市场专门店的建设

统一专门店装修形象和政策。以市为单位，每个市内建设10家专门店。以县为单位，每个县城建设3家专卖区，部分发展到乡镇，启动千店工程。

2、零售终端门头广告的制作

所有的零售终端都做好门头广告，门头广告制作及安装当地化，取消原来的厂家统一喷绘，再发到当地安装的模式。

3、分销商及终端促销

(1) 促销方案突出分销商和终端的促销。

公司运营方案篇五

一、企业行业地位及优势

行业地位：哈市汽车经销企业中的普通竞争者。优势：

1. 企业经营持续性有保证，主要表现为主营产品品牌口碑好，潜力大，市场保有量大。

申请人主要经销长城哈弗系列车型，据2016年相关统计，长城哈弗在国内10大自主品牌保有量排行榜占据第二名万（第一名是奇瑞万）。

2. 企业经营实力较强，近3年销售额平均12亿元，净利润3800万元左右，年销售收入平均增长率为22%。

3. 融资实力较强，在7家银行融资，信用记录较好。

二、企业可挖掘金融资源 1. 配套法人账户透支业务

因博能及其关联企业销售收入均在亿元以上（博能汽车销售达到亿元），利用博能及其关联企业在在我行法人账户的资金沉淀，匹配一定额度的透支额度（原则上，客户透支额度不超过该客户在我行前12个月对公存款日均额的50%，且透支额度最高不超过5000万元），允许客户在购车款项不足时，向银行透支，随借随还，引导客户增加在我行的结算回款，且更好为客户提供金融服务。此业务根据额度不同担保方式可为信用或提供其他担保，容易被客户接受，同时，因在1 我行的资金沉淀稳定，风险可控。

2. 银行承兑汇票业务

因申请人经销的汽车品种并不单一，且原有“厂商银”合作模式难以介入，我行可以考虑为企业其他汽车品种经销提供“厂商银”模式（比如与大众供应商或其他），提供银行承兑汇票，使客户新增银票需求转移到我行。银承担保可做汽车合格证质押厂商回购业务，以车辆合格证质押+保证金+回购承诺做担保。车辆合格证作为企业主要经营资源，质押在我行，信贷风险可控。

3. 核心企业“1+n”授信业务

因博能汽车零配件企业实力较强，信用较好，针对其下游销

售商可开展核心大企业“1+n”的授信业务，如为下游配件经销商开展法人保证业务，或保理业务、应收账款质押业务等。

三、与银行合作需求分析

参照博能汽车案例，汽车经销企业可以综合考虑以下金融需求：**汽车产业链融资：**针对汽车产业的汽车制造商、上游供应商、下游经销商以及汽车消费者推出的全程金融服务方案。

（1）上游汽车贷款产品主要为汽车制造商的日常生产提供资金支持，包括流动资金贷款、开立银行承兑汇票、商业票据贴现、国内综合保理、进口配件开立信用证等。同时对于部分汽车制造商，还可以通过公司理财服务、全国一柜通汇兑等结算理财手段为客户提供高质量的综合服务。

（2）中游汽车贷款产品是为汽车经销商销售提供资金支持，包

公司运营方案篇六

装修活动策划方案

装修活动策划方案（一）

活动主题：“团结就是力量”团装团购主题活动。

如获优质工程奖，奖励业主2000元整。

装修活动策划方案（二）

餐厅“谢师宴”消费热潮渐高主要是由于学生消费群体的推动。随着高考“战场”的硝烟散去和无数莘莘学子即将走出大学校园，无论即将去向何方，为了感谢师长对自己的倾心教诲，大部分学生都会选择以“谢师宴”的方法来报答对老

师的拳拳感恩之心，这也为广大餐饮经营者创造了绝佳的餐厅营销机会。

我们xx餐厅经过长期的经营管理，已经以优雅的餐厅环境、大众化的菜肴口味、公道实惠的消费价格、细致周到的餐厅服务获得了餐厅周边学校和社区消费者的认可和亲睐。而此次即将到来的“谢师宴”消费热潮更是餐厅提高消费经营收入和扩大餐厅品牌知名度和关注度的绝好机会，因此，餐厅特推出以“十年寒窗望金榜，九载熬油忆师情”为营销主题的“谢师宴”营销活动，并制定了如下的xx餐厅“谢师宴”营销方案，作为此次营销互动的执行纲要，详细内容如下：

“谢师宴”已经成为餐厅宴会消费活动中仅次于婚宴的第二大宴席，可见所受重视的程度之高。当然，“谢师宴”消费热潮同各参与主体的共同推动是分不开的，我们下面从学生、家长及餐厅经营收入的考虑等方面来分析开展此次“谢师宴”营销活动的原因：

大部分学生认为，别的同学都在饭店办宴席，我不能不办，否则很没面子。

学生家长主要有以下三种心理：一是“别的家长都为孩子办了谢师宴，不谢师孩子有情绪，不能委屈孩子。”二是“谢师宴要宴请亲朋好友，参加别人谢师宴随了钱，为了捞回点也得办。”三是“孩子考上学是大喜事，亲朋好友聚宴庆贺可增加喜庆气氛，也可联络感情。”

- 1) 谢师宴菜单制定，要考虑到将菜谱与恩师联系起来，增加喜庆氛围，以博得学生和家长们的好感。
- 2) 针对价格高的菜肴，建议采用减量和出新菜品想结合的办法。
- 3) 谢师宴的价格要分为高、中、低等档次（下面有说明），

合理拉大消费层。

4) 其他的酒水价格和其它服务的价格可根据酒店的实际情况灵活变动（但要针对酒店的纯利润来制定）。

1) 制作专门谢师宴套餐。可以根据实际的情况将“谢师宴”分“十年寒窗宴”468元/桌、“金榜题名宴”568/桌、“状元及第宴”668元/桌三个档次，菜名要经过合理包装，体现出浓浓的文化氛围（具体菜单见附件）。

2) 状元及第宴，豪情相邀。特别邀请高考状元（文、理科各1名），汇聚酒店共畅未来；赠送每位状元精美求学用品作纪念；金榜题名宴（请领导们充分发挥人脉关系，制作邀请函）。

3) 餐厅店内互动，款赠厚礼。餐厅联合学校或供应商，采用“一对一”的形式，签订互惠条款，共同为莘莘学子们准备优惠券。建议采用“双赢”方式，营销、财务及公司积极主动参与。

4) 桌桌有礼品，场场有惊喜。凡在酒店举办谢师宴的学子，不论消费金额多少，桌桌都可以得到口子窖五年陈酿52度白酒一瓶（价值128元/瓶）。凡惠顾十桌（含十桌）以上奉送相同档次餐标一桌；消费五桌（含五桌）以上奉送学生求学用纪念品等等。

5) 餐厅为顾客免费提供停车场地，优先预定，免费照相、免费博士帽等。