

# 2023年百货商场年度工作计划 商城营业员 工作计划(通用5篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 百货商场年度工作计划 商城营业员工作计划篇一

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 2 月份是春季新款刚 泳 上市的时候，我会组织 蚁 大家背款号了解货品， 绒 积极调整陈列，让顾客 屿 感到耳目一新。

作 叔 为高端品牌服务是不可 八 或缺、重中之重的，在 刁 提高人员服务水平，加 蹋 强服务意识教育的同时 酝 ，注重员工、销售人员 姥 的言、谈、举止等综合 绪 素质的提高，更好的全 楼 心全意为顾客着想，减 表 少投拆。

### 三、经营管理 刑

1. 加强商品进、 谅 销、存的管理，掌握规 衍 律，提高商品库存周转 抨 率，不积压商品，不断 灶 货，使库房商品管理趋 蚌 于科学化、合理化。

2. 因店铺进商场之 谣 初没有进行装修及形象 栖 设计，希望

公司于春节 遭 后及时作出升级店面形 敲 象的计划，我会积极配 珂合公司做好装修期间一 包 切工作。

吸 陆 引顾客眼球的活动。另 摧 外因为我们品牌刚进入 谷 天津市场，与其它在天 原 津已成熟品牌竞争缺乏 票 竞争力的主要原因之一 灯 就是固定的顾客群，建 蘸 议公司可以做一些鼓励 誓 顾客办理会员的优待政 狠 策，如入会有赠品等， 洪 我们会紧紧抓住有潜力 筑 的顾客，发展成为本品 言 牌会员。

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

5. 为了保障完 弃 成目标所指定的内部管 篇 理制度：

3) 无论任 堑 何班次必须保证门口有 翻 门迎，且顾客进店后必 侈 须放下手中任何工作接 呈 待顾客。

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

悄 以上是我对 2 月份工作 酬 的计划，有不足之处请 沼 领导指正。

填表人： 审核人： 审 颐 核日期：

年月份工作计 哑 划总结表 部门： 姓名：

茨 日期： 月日

填表人： 审 脆 核人： 审核日期：

## 服装 倾 销售工作计划

# 百货商场年度工作计划 商城营业员工作计划篇二

人员分配：

运营1人,主要负责商城一些活动的报名,直通车的选词,关注淘宝政策的制订,运用相关软件进行数据统计和决策,产品线的完善等。

投资预算：

商城入驻保证金：10万元。五金类目技术服务年费：3万元（年营业额达到18万返还50%年费,年营业额达到36万返还100%年费）。实时划扣技术服务费：5%（100元订单需给淘宝5块）。

总计：10+3=13万（初始投资）

具体工作：

（一）市场调查（以淘宝为平台,调查各个在售同类商品的定价,销量等）

（二）确定线上销售价格

（三）选定5个左右商品作为主打商品。

（四）原有图片的处理,不合格的重新拍摄。

规则等）

（六）店铺首页板块的设计（包括策划促销）

（七）上架商品

(八) 店铺装修

(九) 正式开业

(十) 淘宝商城有三个月的试运营时间，试运营期间是有要求的，可能需要刷信用。

(十一) 推广（直通车、淘宝客，以及淘宝各大活动的报名参加）

具体分工如下：

### 一、产品方面

金涛主要负责前期的市场调查，商品的定价，以及对商品描述等的规范制订。

## 百货商场年度工作计划 商城营业员工作计划篇三

目前零售百货行业最为缺乏的，是从事招商采购和营运管理方面的人才。往大里说，人才匮乏是制约企业发展的瓶颈，以扩张为主要战略的零售百货企业尤其受到影响，是亟待解决的问题；往小里说，“物以稀为贵”，一个在招商采购或营运管理方面久经沙场、经验丰富的管理人才自然也就成了“香饽饽”，非常抢手，令人羡慕。

百货企业出于减低经营风险、增强市场敏感度和增加现金流等多方面考虑，大多采取与各类商品品牌的厂家、经销商或代理商合作的经营模式运营，由其进场设立专柜，商场统一收银和结算货款。作为引进商品品牌进场经营的招商职能，在整个商场运营流程中显得举足轻重。招商做得好，可以引进一些与商场经营风格一致的商品品牌，商场的经营业绩能够得到有效保证；招商做得差，商场或者经营品牌分布杂乱，毫无特色，或者无品牌可进，大片空场，经营收益无法保证。

据悉，业内品牌渠道广泛、招商经验丰富的高级招商人员，雇佣月薪高达上万元。无论从宏观或是微观来看，招商工作都是具有挑战性和高收益的未来被看好的工作。那么，什么样的人才适合做招商工作？如何开展招商工作？做招商工作应注意些什么呢？这里以入行的基本要求来做几点粗浅分析。

## 一、什么样的人适合做招商工作？

### 1. 相关经验的要求

招商职位相对而言，比较看中适岗人员的相关从业经验，学历倒在次要的位置。除有完全的同职经验外，具有产品销售工作、国内贸易谈判经验和其他市场营销工作的经历，都能够促进掌握招商工作。目前百货商场的经营主导产品仍然是以服装为主，具有服装或相关商品市场经验的人，因其对商品具有一定了解，掌握该类商品的市场特点而容易受到零售百货企业的青睐。除此之外，一些从与百货商场合作的商品品牌厂家、经销商和代理商那里流出的业务人才也是比较合适的人选。当然，只要未曾具备同职经验，仍须接受百货商场系统完善的招商培训后，才能上岗。

### 2. 从业者性格的要求

乐观外向、反应敏捷、思路清晰和善于处理人际关系是招商人员最需要的性格特征。招商工作经常与客户打交道，需要进行大量的市场调研和商业谈判工作。做招商最看重的是招商人员已积累的商户资源和市场信息资源，没有长期八面玲珑的交际基础，这些资源是无法获得的，同时，招商工作必须依据百货店经营策略和计划来开展工作，所以，思路清晰地按要求操作，按计划执行，也是招商人员所必须做到的要求。

## 二、如何开展招商工作？

招商人员开展工作前，首先应了解百货商场的商品经营定位特点与各楼层、各区域的品牌和品类的分布规划。商场经营定位一般通过对卖场的观察获得，如该百货商场以经营什么商品为主，什么为辅？经营档次如何？是高档，中高档，还是中档？在经营品牌的分布上有什么特色或与其他卖场相区别的地方？一般引进商品的价格线和商品线有什么标准？等等。招商前，一般会形成分布规划的卖场平面图，理解平面图要求，按要求引进品牌，是招商员应关注的地方。一般在平面图上，可能会标注某区域的主要引进品牌名称和替代品牌名称，招商员可以按此要求选择潜在合作商户。

不论是新场开业还是老场调整，都会形成时间和工作量分配的招商工作计划，由于工作计划是依据与其他职能配合进行的工作安排，因此招商人员应严格按计划开展品牌引进工作。一些里程碑式的计划要求，如：至何时以前，商户进场比率达多少多少；何时以前完成招商工作和完成商户进场装修等等，如不能在规定时间内完成上述工作，则将影响其他相关职能的工作进展，因此招商人员应特别关注此类计划信息，做好相关工作。

## 2. 寻找潜在合作商户。

寻找可能合作的商户是建立在对百货商场和供应商市场全面了解的基础上开展的工作，在无法确定引进什么品牌进驻商场的情况下，就必须要了解供应商市场，进行全面的市场调查工作。一般而言，具有竞争特性的百货商场是获得这类信息的重要途径。在了解本商场规划的基础上，选择适合商场风格，并与竞争对手形成形态差异的商户。一般这样的潜在商户要选择多个，确定那个是主攻，哪个是替代。一经确定潜在合作商户，就可以对其展开调查与初步接触。调查主要是看该商户是否具备与商场合作的条件，需要了解的信息有：品牌发展趋势，目标消费群，经营特色，以及商户的渠道角色，即：是厂商、经销商还是代理商，综合经营实力如何？资金、铺货和人员是否能够保证等等。通过调查判断在这些

方面都与公司要求接近或一致，则考虑接洽对方业务人员，进一步了解情况，并向其传递招商信息。

### 3. 谈判与签约。

与潜在合作商户进行了初步接触后，应寻找对方可以就合作事宜起决定作用的业务人员进行详细商谈，商谈内容包括：进驻的位置，设柜的大小，经营的商品品类，承担的费用，以及合作条件，如：保底抽成的额度，结算形式等合作细节，必要时，还要和商户业务人员进行谈判。注意谈判应选择可以决策或能够确保沟通顺畅的业务人员进行，否则容易出现悬而未决的分歧，影响合作洽谈事宜的进展。如因为各种客观条件，无法谈拢合作事宜，招商人员也应保持与其的友好联系，以便在以后条件合适时再做合作。通过谈判，就合作事宜达成一致认识，招商人员应使商户了解商场进场装修和经营的规则，填制合作合同进行申报，如有分歧则继续磋商解决。

### 4. 协助商户办理进场手续。

合同申报完成，商户与商场的合作正式生效。招商人员应协助商户办理进场的相关手续，包括：缴交费用、进场装修、运送货架货品等，由于商户进场设柜将面临和多个商场职能部门打交道的局面，作为与商户沟通时间最久，彼此相对熟悉的招商人员，应该在商户有需求的时候给予帮助，就进场事宜协调各方关系，确保商户按时、按规定进场装修、上货和营业。

### 5. 跟进商户在卖场的经营状况。

商户所设专柜开始营业，招商人员应抽出时间来了解其经营情况，与之前的预测进行分析比较，发现经营情况不尽人意，应配合店内营运职能和商户查找原因，分析不足，积极考虑改善现状，提升经营业绩。一般情况下，专柜经营不理想的

问题多为：位置不好、促销不力、商品缺乏竞争力、销售人员水平低下以及装修和陈列等方面出现问题，可分析直接原因，针对性地进行改善工作。另外，如专柜经营情况超出预期，招商人员也应认真分析其中的原因，汲取判断商户经营水平的参考信息，应用到日后对商户的臻选和评估工作之中。

### 三、做招商工作应注意些什么？

#### 1. 注重商户资源和市场信息的积累与刷新。

对商品、品牌、各种类型的商户，以及消费市场的变化发展趋势，招商人员应保持高度关注。市场瞬息万变，机会稍纵即逝，要善于从众多的芜杂信息中选取有用的信息，快速、准确地作出判断。当面临某一商品品牌有合作可能时，招商人员应第一时间了解该品牌的经营情况和特点，包括一些经营数据和细节，只有这样，才能在最快时间内分析判断，确定是否与其合作。如果信息掌握不够充分，等慢慢了解清楚，可能机会已经被别人占有。

保持信息的积累和刷新，养成良好的信息收集习惯很重要。对于可能需要的信息，应将它们分类备存在笔记本、电脑中，同时，定期关注自己保有的信息是否过期，一些数据如：竞争对手招商条件、商户专柜销售数据，是时时发生变化的，应确保及时更新。为了保证信息的充分性和及时性要求，招商人员有必要建立和营造一个专用的人际网络，保持与同行的良好沟通与交流，做到信息共享，当然，就企业员工的角色而言，招商人员也应负有不应泄露商业机密的义务，在此方面，招商人员应谨慎处理，拿捏得当。

#### 2. 加强谈判能力。

虽然说光凭嘴皮子，说得天花乱坠，也不能为商户经营业绩打下坚实的合作基础，但有效的信息沟通和思想交流能力仍然可以帮助招商人员最大限度争取目标商户的进驻，同时，

具有诚意的谈判结果也有利于增进商场和商户的彼此了解，在商户心中形成良好的商场形象，即便暂时没有合作机会，但条件成熟，目标商户仍然会考虑进驻百货商场。谈判能力提高的途径，一个是向从事招商工作的前辈虚心请教，以避免少走弯路，多交“学费”；另一个是进行自学，可以学习有关人际交往、商务谈判和心理学方面的知识，对工作是有促进作用的。

### 3. 注意处理好百货店与商户的关系。

商户进驻商场后，实际上形成了与多个职能对话和交流的局面，在很大情况下会面临“多头”管理，如果处理不当，将造成设柜商户“上当”的负面心理，进而发展到抵触管理，影响经营，其结果必然是经营内耗增加，商户和商场都受损失。招商人员在联系商场与商户的沟通渠道方面具有天然的优势，如能积极参与、妥善处理两边接口的关系，化解一些不必要的误解，起到“润滑剂”的作用，则能帮助共同解决问题，改善经营状况，使商场与商户实现共赢，这也体现了招商职能另一个重要的存在价值。

### 4. 注意处理好招商职能与营运职能的合作关系。

依据工作惯性，招商职能是引进商户设柜的，而营运职能则是管理商户设柜的。由于经营活动过程的复杂性，彼此之间发生摩擦的可能性非常高，典型的例子是：如果处理不当，招商职能对商户是一好百好，不加控制，而营运职能则对商户是凶神恶刹，百般压迫。这种矛盾一旦激化，受到损失最大的自然是商场。作为招商人员，商场利益是工作的最高利益，秉持公正、客观的心态对待商户，做事严谨，保持廉洁，坚持原则，是招商员趋利避凶的“法宝”，在处理商户专柜问题而引起的营运职能的冲突中，应就事论事，客观处理，相信在确保公司利益的大前提下，秉承公正、坦然的心态，问题一定能够解决。

很多事情，说起来容易做起来难。真实的体验是最好的经验。招商工作在百货商场经营过程中是比较核心的部分，无论从大环境的人才匮乏的角度出发，还是从小环境的“物以稀为贵”的“利己”主义着想，它都是一项有意义、有兴趣、有前景的工作，如果你认为有这样的潜力，那就不要再犹豫和等待，努力吧。

## 百货商场年度工作计划 商城营业员工作计划篇四

摘要：时间飞快，转眼之间就放暑假了，紧接着开始了我的暑期打工生活。这是为了完成实践论文，同时也是为以后步入社会累积经验。课本只能教我们理论知识，还有很多的东西是课本里没有的，在实践中获得丰富的知识与经验，学会待人处事、学会交际礼仪、锻炼自己的胆量、积累经验，让我受益匪浅。

关键：商场、促销员

于是，学生们把目光投到了竞选班委、学生会和团委的职务上，在提高自己的能力，增加团队工作经验，同时也是为了日后工作增添筹码。

可是在学校的经验就能够应付社会上复杂的人际关系和实际问题，显然这是不够的，学校只是社会中的小角落，而且在遇到问题时我们可以请教老师、询问父母，可是当我们步入社会后还能够问谁，还有谁能为我们遮风挡雨。

所以，我们利用每年的寒暑假的时间去体验社会生活，这也是老师为了锻炼我们的实践能力，也是写实践论文的目的。而社会实践是我们接触社会、体验社会生活的好机会。

今年暑假比较往年提前了几天，我也积极的在找暑期工，可

是走过很多的商场、超市，积极的去应聘，却没有一家商场、超市肯让我在那里做临时工。为什么呢？原因很简单，他们需要的是有工作经验的长期工，当我说出我应聘的是暑期工而且我并没有丰富的工作经验。所以我没有找到工作，只好在家里呆着，而后经朋友介绍找到一份暑期临时工——做某一品牌的促销员。

第一天去上班，主管就交待几个应该注意的细节后，我就开始上班了。

工作内容：上午9:00上班——下午19:00下班。首先要把自己需要的桌子、冰桶等物品搬下楼，虽然有货梯帮忙运下来，但是跑上跑下的，我们都出了一身的汗。然后在指定的地方把棚子、桌子给搭起来，若是太阳伞就比较好撑起来，可我们要搭的是棚子，两个女孩子想要撑起这个棚子实在是有点困难，我们个子不高，这边撑起来了，那边又够不到了，有时候好心的路人会帮我们一把，但是大多时候都是我们自己一点一点的慢慢地搭起来，而最重要的是要把商家的宣传的海报贴起来，要把它贴在显眼的地方，把一切都摆弄好后，估计也有半个多小时了。可是我们并不能因此就休息，我们还要上到楼上和超市借货，因为我们的货物不是商家提供的，他们只提供我们摆摊的工具、海报和活动所需要的试饮的饮料，我们必须自己和超市商量，向他们借货。我们大致估计今天能够卖出的数量，然后每一品种都要了一定的数量，和超市的领班点清了货物的数量，写了一份清单。那超市领班很认真地把每一品种的数量都数了好几遍，还要我们自己也点算一下，才签字让我们把货拿走。仔细、负责、认真，无论是在学校、家里、社会上都是必须的，老板不希望请了一个做事马马虎虎不负责的人，做事不认真就会出错，给自己或是别人带来不便，不仔细、不认真就是不负责，所以我们在提高自己的工作能力的同时，也要注重培养自己的工作态度。把货搬到了棚子里，在——地摆在桌子上。我们摆好后就开始向过路的行人介绍我们所推销的饮料产品。

在学校里，所有的事情老师几乎都已经为我们安排好了，每天有固定作息时间表约束和课程的安排，根本就不需要我们自己操心。而在这里就不一样了，凡是你都要自己安排，但你不能马马虎虎、随随便便的。你要积极主动的`接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也是在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理 洞察能力。你要大胆的向别人介绍你所推销产品的优点，功效与其他产品的不同之处，但在此前提之下，你要先做好准备，要对你所推销的产品非常的了解，否则客人一问三不知，给别人留下不好的印象。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，才能在介绍时吐字清晰、口齿伶俐，才能让客人明白你在说什么，才能在客人提问时作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们去调整自己的心态，在一个最佳的状态下，才能很好的工作，吸取经验。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

在经过一段为期不短的工作生活后，我深深的体会到了工作的艰辛，以及我在学校里微不足道的经验根本就不能够良好的适应社会的复杂。在工作的过程中，我学到了很多，不仅仅是工作上的经验，还有和上司、同事相处的技巧。以下是我在工作中总结下来的。

社会实践体会：

一、在社会上要善于与别人沟通，语言是沟通的桥梁。如何与别人进行友好的沟通，这是需要长期的练习。在学校是接触的人不是很多，而且大多是与自己一样的学生，说话也是没有多大的顾忌，开开玩笑也无伤大雅，话题也是自己所感

兴趣的。工作之后接触的人多了，适应自己在学校里的沟通方式却不能适应与社会上各个阶层的交流方式，使我与别人对话时应变不及，使谈话时出现冷场，这是很尴尬的。所以出了学校就要有本质上的改变，才能在社会上立足。不需要使自己的语言风趣幽默，但最基本的要说话得体，不能在话语中冷嘲热讽，要谨记“祸从口出”这个道理。与同事的沟通也同等重要。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，更事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

二、在社会中要有自信，自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。当你在多次的接触顾客中，我明白了自信的重要性。你毫无阻碍和人沟通就是你自信的表现，当你没有足够的自信心，你根本就不能很流畅的和他人交流。你没有社会工作经验没有关系。重要的是你的能力不比别人差。社会工作经验也是积累出来的，所以没有必要感到自卑。你的自信有时能够感染其他的工作伙伴。

三、在社会中要克服自己胆怯的心态。自己心生胆怯，做事就会畏畏缩缩，无法展示你的最佳状态，办事效率就降低了，同时也让上司、同事厌恶。

四、工作中不断地丰富知识。知识犹如人体血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。

五、微笑是在这社会中最强而有力的武器。有人说，面对失败和挫折，一笑而过是一种乐观自信，然后重整旗鼓，这是一种勇气；面对误解和仇恨，一笑而过是一种坦荡宽容，然后保持本色，这是一种达观；面对赞扬和激励，一笑而过是一种谦虚和清醒，然后不断进取，这是一种力量；面对烦恼和忧愁，一笑而过是一种平和释然，然后努力化解，这是一种境界。所以在任何的情况下我们都要学会一笑而过。学会忘记是生活的技术，学会微笑是生活的艺术。而且，真诚的微笑也会赢得他人对你的好感，化解人与人之间的不愉快；亲切的微笑

客人感觉到你的重视。微笑也是社会实践中必须要锻炼的能力。

总结：再烦，也别忘微笑；再急，也要注意语气；再苦，也别忘坚持；再累，也要爱自己。大学是一个教育我、培养我、磨练我的圣地，社会是一个很好的锻炼基地，能将学校学的知识联系于社会，学习与社会实践是密不可分的。实践是学生接触社会，了解社会，服务社会，运用所学知识实践自我的最好途径。亲身实践，而不是闭门造车，实现了从理论到实践再到理论的飞跃。增强了认识问题、分析问题、解决问题的能力。为认识社会、了解社会、步入社会打下了良好的基础。

以锻炼为本，学会健康；以修进为本，学会求知；

以进德为本，学会做人；以适应为本，学会生存。

## 百货商场年度工作计划 商城营业员工作计划篇五

市场营销是一个管理过程，这个过程需要我们确定并预计客户的需求，再通过一系列的研发、生产、销售、客户服务环节去满足客户的需求，并在满足客户需求的过程中，保证企业盈利。这个过程相当的复杂，与企业内部、外部的环境紧密相关，需要进行科学的管理。作为管理和控制的重要工具——年度营销计划，可以为市场营销管理人员提供重要的依据。年度营销计划还迫使营销管理人员对内外部环境进行系统的研究分析，并进行逻辑的思考，再把这种思考的过程反映到书面的文件里面，形成行动计划，从而为企业的营销服务。

那么，怎样制定年度营销计划呢？

制定年度营销计划与制定营销预算（营销预算本身是年

度营销计划的一个组成部分)的方法一样,也有一个从上到下和从下到上的过程。好的方法是将这两种顺序结合使用。从下到上的方法可以利用基层经理更贴近市场的优点,同时对于计划制定以后的执行有好处,从上到下是因为高级经理可以藉更全面的视角、对公司战略的理解作出决策。

年度计划的制定主要有以下程序:

在解决任何问题的時候,首要的是掌握事实,面对事实。数据的更新是因为年度计划的重要依据之一是行业、市场、销售、宏观经济方面的历史数据。对于历史数据通常我们今年只能得到前年的数据,很少能够得到去年的数据,这意味着在制定计划的时候必须对数据进行一定的外推。收集数据主要是与解决营销计划有关的方面,太多的似是而非的数据不仅影响判断的准确性,也浪费时间。数据的分析工作是非常重要的,它必须能够支持得出的结论,并且透过数据可以看出发展出来的目标和战略是否经历过理性的思考。

关于营销目标,一般都是采用数字指标进行衡量。如何确定目标是很关键的。在营销目标中,销售额/量、品牌知名度、品牌第一提及率、现金流量都是经常被设定的目标,其中,销售额目标又是最关键的。