

门店配送工作计划书(汇总9篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

门店配送工作计划书篇一

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张[]20xx年度内销总量达到1950万套，较20xx年度增长11.4%[]20xx年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公司20xx年度销售目标完全有可能实现.20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。

20xx年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但xx市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影

响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行

一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的xx年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

门店配送工作计划书篇二

根据省食品药品监督管理局下发的《xx年全省医疗器械监管工作要点》(食药监械〔20xx〕xx号)要求，上半年，我局坚持以科学发展观为指导，以“创先争优”活动为载体，不断强化监管，优化服务，取得了积极成效，现总结报告如下。

一、我市医疗器械监管工作基本现状

1-6月，我市医疗器械经营企业新增经营企业xx(批发企业新增x家)家，注销x家，目前持有《医疗器械经营许可证》经营总计xx家。截止6月30日，我市医疗器械生产企业xx家，其中三类生产企业x家，二类生产企业xx家，一类生产企业x家，主要生产产品为：三类，医用激光仪器设备、手术室、急救室、诊疗室设备及器具、医用高分子材料及制品、临床检验分析仪器等；二类，医用化验和基础设备器具、定制式义齿，医用卫生材料及敷料等；一类：病房护理设备及器具、一次性使用pe薄膜手套、一次性使用塑料指套、中医艾灸器等。1-6月我市一类医疗器械新注册品种x个，重新注册品种x个。

二、上半年医疗器械工作开展情况

1. 开展高风险医疗器械专项检查。根据全省食品药品监管会议精神，和省局《xx年全省医疗器械监管工作要点》的要求，我局于4月至6月在全市范围内开展了高风险医疗器械的专项检查，旨在督促企业完善质量管理，严厉查处违法违规生产、经营行为，深化医疗器械安全专项整治。本次专项检查采取企业自查和飞行检查相结合的方式，对高风险医疗器械生产、经营企业的质量人员是否做到在职在岗、营业场所和仓库是否与证照相符、首营审核执行情况、进货企业资质审查执行情况等进行了全面的检查。对检查中发现的问题，我局及时下发责令改正通知，并进行跟踪复查，有效地保障了全市高风险医疗器械的安全有效。

2. 开展隐形眼镜专项整治。针对隐形眼镜违规经营行为有所抬头，我局部署开展了隐形眼镜经营企业专项整治行动，4月底，我局组织召开市区隐形眼镜经营企业专项整治培训会，就如何规范经营隐形眼镜及护理液产品进行了培训，并就隐形眼镜专项整治进行了具体部署。5-6月，我局先后组织人员对市区范围内的隐形眼镜经营企业进行了全面排查，重点对各企业供货资质、四合一台帐、质管人员在职在岗情况、验配设施设备等进行了检查。通过整治，各隐形眼镜经营企业经营行为得到有效规范，各企业负责人的守法经营意识明显提高。

3. 开展分子筛制氧设备专项检查。据省局《安徽省医疗机构在用分子筛制氧设备专项检查方案》（食药监械〔20xx〕xx号）要求，我局高度重视，认真实施，较好地完成了分子筛制氧设备专项检查工作。

一、迅速摸底，全面排查。省局发布专项检查方案以后，我局立即在全市范围内开展摸底调查工作，对市区内的医疗机构进行逐一摸排，以最快的速度掌握使用分子筛制氧设备医疗机构的基本情况。经过排查，最终确定全市范围内使用分

子筛制氧设备的医疗机构仅“xx县医院”一家。

二、加强联动，督促自查。落实联络员制度，强化与x县食品药品监督管理局的联动，及时传达专项检查方案的内容和要求，并积极督促x县人民医院做好自查工作，及时上报自查材料。

三、实地检查，规范整改。6月初，我局由分管副局长带队，亲自赴x县人民医院进行现场检查。对分子筛制氧设备注册证资料、制氧设备培训记录、维修保养记录、氧浓度监测记录、是否在省局备案等进行了检查。对检查中存在的问题，已责令该院立即整改。

4. 推进医疗器械生产质量管理规范培训。根据省局医疗器械生产质量管理规范培训班的相关要求及部署，5月初，我局组织召开全市医疗器械生产企业座谈会，积极推进医疗器械生产质量管理规范认证工作，为规范的实施进行宣传发动。通过此次会议，全面传达了省局和国家局实施医疗器械生产质量管理规范的有关要求，并对医疗器械的产业现状，未来的发展趋势进行了介绍和分析，进一步强调了推进质量管理规范的重要性和紧迫性，还对规范中的条款进行逐条讲解分析，向企业转发了相关文件，要求各企业认真组织学习，提前准备，特别是做好人员培训、体系完善、硬件改造、设备更新等工作，尽早启动和加快推进实施医疗器械生产质量管理规范工作。

门店配送工作计划书篇三

为全面深入治理高值医用耗材，规范医疗服务行为，控制医疗费用不合理增长，维护人民群众健康权益，按照^v^办公厅、自治区人民办公厅的决策部署及市人民政府分管领导批示指示精神，根据《自治区人民办公厅关于印发治理高值医用耗材改革实施方案的通知》（宁政办规发〔2020〕11号）要求，结合工作实际，制定本计划。

理顺高值医用耗材价格体系，完善高值医用耗材全流程监督管理，净化高值医用耗材市场环境和医疗服务执业环境，实现高值医用耗材阳光交易，推动形成高值医用耗材质量可靠、流通快捷、价格合理、使用规范的治理格局，促进行业健康有序发展、人民群众医疗费用负担进一步减轻。

（一）完善价格形成机制，降低高值医用耗材虚高价格

1. 明确治理重点。根据国家明确的治理范围，将自治区统一发布的治理清单作为重点治理对象。执行国家和自治区统一的高值医用耗材分类和编码标准。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科、基金监督管理科（法制科）负责落实）

2. 强化监督管理。利用宁夏医药采购平台和医保支付平台，对高值医用耗材质量、价格、采购、使用等环节进行监管。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科、基金监督管理科（法制科）负责落实）

3. 实行高值医用耗材目录管理。严格落实国家和自治区统一医保耗材目录有关要求，对高值医用耗材实行目录管理。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科负责落实）

4. 完善分类集中采购办法。按照国家和自治区要求，公立医疗机构采购高值医用耗材须在采购平台上公开交易、阳光采购。逐步推行以带量采购为基础的分类集中采购。将医疗机构采购高值医用耗材情况纳入日常监管体系，与医保支付挂钩。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、基金监督管理科（法制科）负责落实）

5. 取消医用耗材加成。全面取消公立医疗机构医用耗材加成，实现全部公立医疗机构医用耗材“零差率”销售。公立医疗机构因取消加成而减少的合理收入要通过调整医疗服务价格、

财政适当补助、做好同医保支付衔接等方式妥善解决。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、医疗保障科、基金监督管理科（法制科）负责落实）

6. 落实医保支付政策。严格落实国家和自治区医保支付政策，医保基金和患者按医保支付标准分别支付高值医用耗材费用，引导医疗机构主动降低采购价格。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、基金监督管理科（法制科）负责落实）

（二）规范医疗服务行为，严控高值医用耗材不合理使用

7. 加强医保定点医疗机构服务行为管理。将国家和自治区高值医用耗材管理有关考核指标，纳入基本医保定点医疗机构服务协议内容，对违反协议情况通过约谈、警示、通报批评、责令限期整改以及暂停或解除协议等方式进行处理。建立定点医疗机构、医务人员“黑名单”制度，完善医保定点医疗机构信用评价体系。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心负责落实）

（三）健全监督管理机制，严肃查处违法违规行为

8. 完善质量管理。落实国家医疗器械唯一标识系统规则，实现从源头生产到临床使用全链条追溯医疗器械通查通识，加强全生命周期监管。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心负责落实）

9. 强化流通管理。规范购销合同管理，探索通过“两票制”等方式减少高值医用耗材流通环节，推动购销行为公开透明。加强对市场流通环节高值医用耗材的`监督抽检，建立完善相关主体信用信息归集制度，及时信息共享并公示，加强对失信行为的记录和预警，强化履约管理。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心负责落实）

10. 加大违纪违法行爲查处力度。持续开展纠正医药购销领域

不正之风专项整治行动，建立多部门联合惩戒机制，严厉打击、严肃查处违纪违法行为。加大涉及高值医用耗材典型案例通报力度，形成震慑。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心、基金监督管理科（法制科）负责落实）

（四）完善配套政策，促进行业健康发展

11. 合理调整医疗服务价格。按照总量控制、结构调整、有升有降、逐步到位的原则，以及腾空间、调结构、保衔接的路径，利用取消医用耗材加成腾出的空间，在总体不增加群众负担的前提下，进一步优化医疗服务结构，建立医疗服务价格动态调整机制，逐步理顺比价关系，促进提高医疗服务收入在医疗总收入中的比例，为理顺高值医用耗材价格创造有利条件。（各县（区）医保局、医疗保障科负责落实）

12. 深化医保支付方式改革。支持和推进市级统筹开展医保支付方式改革工作，加快推进按病种付费、按疾病诊断相关分组付费等支付方式改革，建立“结余留用、合理超支分担”的激励和风险分担机制，促进医疗机构主动控制高值医用耗材使用。（各县（区）医保局、市医疗保障服务中心负责落实）

（一）加强组织领导。成立由市医保局局长担任组长，副局长担任副组长，各县（区）医保局局长、市医疗保障服务中心和局机关相关科室工作人员为成员的市医疗保障系统治理高值医用耗材改革工作领导小组，负责治理高值医用耗材改革有关工作。领导小组办公室设在医疗保障科，负责具体组织协调治理高值医用耗材改革工作推进过程中有关事务。

（二）明确责任分工。要切实增强责任意识，在集中学习、安排部署的基础上，进一步明确工作责任，密切协调配合，确保治理高值医用耗材改革措施落实落地。

（三）强化宣传引导。要反复学习、及时准确解读政策，深

入宣传治理高值医用耗材改革工作的意义、措施和成效，加强政策解读和宣传引导，主动回应社会关切，合理引导社会预期。

门店配送工作计划书篇四

- 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、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每个部门、品牌、人员，并进行相关的数据分析。
- 3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布置的工作。
- 4、抓好大宗、集团购买的接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。
- 5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。
- 6、尽可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

以上是我对店内管理的一些设想，如有不足之处希望各位领导加以指正，如果公司领导能够提供这个平台给我，我会用我的努力与勤奋，交上一份优秀的工作成绩单，证明您们的决定是对的，我决不会辜负领导们的信任与期望，我会用我在工作中所学的知识更好的为公司努力工作，我相信“月亮发光是为了证明太阳的存在”公司发展才能映照出我的进步。所以我会在以后的工作中更加努力，更加勤奋。

二、了解员工

包括籍贯学历 工作能力 性格 生活状况生日，对现职位的定义和理解个人喜好，把员工发展为朋友。

三、对现有的规章制度的执行情况了解

制度只是一个尺度 尺度只能衡量固定的东西，员工对现有规章制度的看法和建议在不影响公司的发展和顾客的情况下尽量听取员工的意见。

四、完善规章制度听取员工意见和建议

根据目前法律法规政府政策修改原有规章制度。叫员工一起参与，带动大家的积极性。

五、对班组长的责任明确工作分配到位

调整班组长的心态，激发主观能动性，责任明确，工作落实到位做到令行禁止。

六、组织小活动 让员工体会到什么叫团队合作

一起玩游戏比赛，讲故事等增加凝聚力。让所有人都参与进来最好是带动保洁老板等所有人的参与，因为大家都是网吧的一份子。

七、让员工了解我尊重我不是怕我

说到做到不可吹牛讲大话，让员工切实体会到店长和他们的合作关系，而不是利用和压制。

八、了解消费群体和顾客沟通

多了解顾客需要的是什么，消费群的走向，尽力照顾好每位客人的需求让客人把店面人员当朋友。