

售后工作计划(汇总5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

售后工作计划篇一

学校是一个特殊的'单位，学生又是一个特殊的消费群体，食堂的管理工作和学生的饮食安全，关系到学生的身体健康、学校的声誉和发展、教学质量的提高、社会的稳定，所以学校领导关心、学生关心、家长关心、社会关心。

我校学生食堂自20xx年8月24日营业以来，现有1330多名学生在食堂用餐。为确保食堂及周边环境的安全工作，我们相继购买了36具灭火器、安装了14套监控摄像镜头，重新改装了300多米照明线路。为确保学生的饮食安全我们进行了三次库存物资的盘点，对全体业主和工作人员进行了三次培训。现将有关情况汇报如下：

1学校食堂从开学以来，学校先后五次对食堂管理工作进行了全面检查，重点抓食堂规范化的管理和食品卫生安全，做到有目标、有计划、有重点、有措施，层层落实责任。

一、健康第一、质量第一的思想，实行全方位的管理和强有力的监督，为全校住校生提供一流的服务，让学生满意，让家长放心。我们在食堂管理方面不断探索，建立了解一套科学规范的管理机制，赢得了学生及其家长的认可。

1、健全规章制度

健全的规章制度，是实施科学管理的基础，食堂管理严格执行《中华人民共和国食品卫生法》、《学校卫生工作条例》等法律法规，在此基础上，学校制定了《食品卫生安全管理制度》以及《食物中毒与疫情报告应急处理制度》、《食品加工安全操作规程》，建立健全各岗位职责，各岗位管理制度，进一步明确了岗位职责和食品卫生操作规程，对环境卫生、食品卫生和个人卫生都做出了详细的规定，做到食品卫生管理有章可循，有规可依。

2、强化流程管理

进货、仓储、加工、出售是食堂操作的主要流程，必须强化管理。在这一过程中，我们注意把好进货，食堂主要原料、辅料均采用定点，并附有供货商的身份证复印件、详细地址、联系方式，每天由业主负责验货，采取看生产日期、合格证、质量检测报告、包装情况、有无变质、发芽、是否新鲜等方式把住进货关。

3、建立监督机制

为了加大对食堂食品卫生监督力度，我们严格按照食品法的有关规定认真填写留样、消毒、索证、废弃物的处理等表格和食堂档案。

开学以来对食堂员工进行了三次岗位培训，并组织学习了相关的法律、法规条例和学校食堂的各项规章制度，提高从业人员的法律意识和食品卫生安全意识，规定每周召开食堂管理人员会议、每个月从业人员组织一次学习。对新员工进行个人健康检查，取得健康证后，方可上岗。

近年以来当地的物价上涨很快，现行的伙食标准我们难以满足学生的饮食要求。但

是我们全体业主和工作人员克服困难，想各种办法，在现有

的条件下，做到了就餐学生基本满意。

售后工作计划篇二

1、情人节营销计划(2月14日)

以中、青年为主题，推出情侣套餐、情侣洗浴，情侣客房、大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收夜总会门票费用，并评选出当晚情侣奖，默契奖，人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

2、三八国际妇女节营销计划(3月8日)

举办妇女节酬宾活动，如：被评为优秀的“三、八”红旗手，可免费洗浴，并赠送一定数量的美容产品。举办大型的文艺演出活动，庆祝节日，并慰问工作在一线的妇女，以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

3、植树节营销计划(3月12日)

主动参与政府组织的植树活动或自行组织〈以绿色、健康、环保为主题，突出公司的经营理念〉，参与公益事业，以此来提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

4、五一国际劳动节营销计划(5月1日)

以餐饮为主题，推出五一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

6、端午节(又叫“女儿节”、“小孩节”、“娃娃节”)营销

计划(农历5月5日)

随着“餐饮美食节”同期推出“粽子风味大赛”，设置奖项：评出造型奖，口味奖，组织奖，参与奖，的粽子和最小的粽子奖。以此来带动酒店的餐饮发展和其他配套设施的盈利。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。父亲节营销计划。7、母7、母亲节营销计划(5月的第二个周日)

评选秀的母亲活动，前十名有不同的奖励。邀请优秀母亲到酒店参观并入住酒店，以次来表达酒店对员工劳动成果的肯定，以此说明酒店的员工对母亲的尊敬、崇拜。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

8、六一国际儿童节营销计划(6月1日)

以儿童为主题，推出“儿童夏令营活动”，从各小学选出年度秀的学生共计100人，由公司出费用组织带领儿童旅游，举办篝火晚会活动，并免费洗浴一次。随团记者随时报道有关活动情况，以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

9、父亲节营销计划(6月的第三个星期天)

以“我最敬爱的父亲”为主题，做一期有奖征文活动，获奖作品将免费刊登在媒体上。并举办以“父亲”为主题的一台诗歌文艺晚会。并评选出秀的文章，前十名分别有不同的奖励。

10、七一党的生日营销计划(7月1日)

以“党的生日”为主题，庆祝中国共产党成立82周年，举办大型的文艺演出活动，并给予被评为“优秀的共产党员”的

同志免费提供洗浴门票及节日礼品。此次活动需政府配合。以获得免费的新闻宣传。以此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

11、八一建军节营销计划(8月1日)

以“军人”为主题，以庆祝中国人民解放军建军为契机，举办大型慰问武警战士活动，如消防支队，通过赠送物品或提供厨师上门服务等活动，从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

12、七七中国情人节营销计划(农历七月初七)

以“中国人自己的情人节”为主题搞台文艺晚会，以中、青年为主，推出情侣套餐、情侣洗浴，大型晚会现场速配游戏活动。前50对报名参加的免收洗浴门票费用，并评选出当晚情侣奖，默契奖，人缘奖。以此来吸引我们的目标客户。并同时推出美容卡、健身卡等的销售活动。扩大我们的市场份额，提高竞争力。

13、教师节营销计划(9月10日)

以“我最敬爱的老师”为主题，推出有奖征文及诗歌比赛。对被评“年度优秀教师”的，给予免费提供一次洗浴门票及其他节日礼品。获奖作品也有相应的奖励。并与几家大专院校合作搞一台别开生面的师生联谊会。以此体现公司尊师重教，以获得免费的新闻宣传。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

14、中秋节营销计划(农历八月十五)

以“迎中秋、庆团圆”为主题，举办歌舞冷餐酒会来答谢酒

店重要客户，以次来维护酒店与客户的关系。同时推出中秋月饼系列，中秋礼包等，并在楼顶花园赏月。借此扩大社会影响，提高公司的美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

15、重阳节营销计划(农历九月初九)

“九九重阳登高处，每逢佳节倍思亲”。以“思乡”为主题，酒店给你家的温暖，搞一次郊游活动。针对酒店离家在外的人士。以次来表达酒店对员工的关爱，提升酒店的企业文化和员工对酒店的凝聚力。

16、国庆节营销计划(10月1日)

以餐饮为主题，推出十一美食七天乐，来酒店用餐，天天有惊喜，天天有优惠。依次来提升长假期间餐厅上座率。同时加大与旅行社的合作，争取更多的旅行团队。

17、圣诞节营销计划(12月24——12月25日)

以圣诞节为主体，举办圣诞节狂欢文艺晚会.推出集餐饮、客房，康乐为一体圣诞套票系列。通过强有力的销售措施，以此来提升酒店的经济收入。

18、元旦营销计划

举办元旦文艺联欢晚会，邀请各界知名人士及会员参加，加强与他们的沟通，巩固客户的忠诚度。并加强会员卡的销售工作，并告知我们的下一年度的计划，会推出哪些产品及优惠措施。借助媒体宣传，扩大社会影响，提高公司的知名度、美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

19、春节营销计划

春节期间以餐饮为主题，推出餐饮+客房为主的套餐系列，消费送大奖，幸运大抽奖活动。同时推出“年货”系列。以此来带动酒店的经济收入。

20、元宵节营销计划。

元宵节期间搞优惠大酬宾活动，以洗浴、美容、美发、美体为主。邀请各界知名人士及会员参加，搞一台大型的猜灯谜文艺晚会，互动点歌，互送祝福等活动；组建一只文艺宣传队，到各个社区、机关、单位搞义演活动（秧歌、舞狮、舞龙、高跷、舞蹈等），借此扩大酒店的知名度及社会影响，提高酒店的美誉度。会员免费吃元宵。消费送大奖，幸运大抽奖活动。并加强会员卡、洗浴年卡、健身卡、美容卡的优惠销售工作，发展新客户、维护老客户，巩固客户的忠诚度。借助媒体宣传，扩大社会影响，提高公司的知名度、美誉度。从而提升酒店的社会形象，酒店的社会形象良好，随之会给酒店带来可观的经济效益。

21、店庆营销计划

售后工作计划篇三

新春即将来临，大地万物复苏，生机盎然，新年新气象□201x年度的工作即将展开，作为销售部的领头人，提升销售业绩是我为之奋斗的目标。

201x年度销售部工作，我将重点放在以下几方面：

一、销售队伍组建

随着终端门店网点的持续增长，市场督导的职责也逐步转为重要角色。督导是总部与全国各地合作商沟通的重要枢纽，如果督导的工作环节跟不上，信息传达不及时或者信息传达失误。最终将导致合作商对公司的忠诚度降低，直接影响到

我司的品牌声誉。

按目前我司的发展趋势，将逐步以第三方合作店为主要的经营路线，那么市场督导将是重中之重。

回望201x年度普遍存在的终端人员缺乏学习、工作激情□201x年将围绕着营运手册进行终端人员全员学习，制订每日一学、每日一考核的学习计划，提升终端销售人员对我司的认识及工作积极主动的意识。

三、行业市场信息采集

销售部需要不断的收集更多的行业信息及市场动态，走访终端，掌握目前茶行业市场销售信息，了解各地市场容量、经济状况、人口及消费习惯等。便于制订行之有效的提升销售业绩方案。

四、制订终端促销方案

针对春秋茶上市及各传统大节日制订对应促销方案，促进门店业绩及第三方订货业绩的提升。

五、制订门店巡查工作表

进一步规范门店管理工作，便于市场督导工作开展，制订门店巡查工作表，主要针对日常门店工作、门店形象、销售业绩、库存情况、广宣品配置等等。

六、加强第三方合作商客情维护

第三方合作商是我司的主要业务来源□201x年将进行全国各地门店片区划分，分配片区给市场督导及储备干部，做到分工明确、责任到人，制订每日一电话，每周下店的工作任务，提升服务质量！

企业的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。销售部在201x年有信心，有决心在公司领导的指引下为公司再创新的辉煌！

售后工作计划篇四

今年是xx物业公司运行的第一年，实行二块牌子（物业管理公司 管理中心）一套人马，在保留原xx中心的功能基础上，通过xx物业的运作，最终走向市场。定编定岗从厂里的统一管理安排，计划全公司定编x人，其中管理人员x人，按照厂里的培训安排参加培训。

今年完成物业管理费..万元，代租、代办费x万元[x%]一共为x万元。其中xx大楼物业费及代租代办费合计为x万元，其它收入x万元。

今年其费用支出控制在x万元之内（不包括..元以上的修理费用），其中：

1. 人员工资包括三金总额为[x]万元（按现x人计算）
2. 自担水电费[x]万元。
3. 税金[x]万元。
4. 其它x万元。

1. 计划x月底前所属良友家政服务公司开始正式挂牌运作，年创收不少于x万元。

2. 组织成立对外扩大管理规模攻关组，派专人负责，争取在

年底前扩大物业管理规模不小于xxx平方米，实现盈利。

1. 保持天山区综合治理先进单位称号，争取先进卫生单位称号。
2. 每月x日为例检日。组织有关部门对楼内进行全面的“四防”大检查，发现隐患及时整改，做到最大限度地消灭各种事故的发生。
3. 完成消防部门及综合办要求，完成的各项工作。
4. 五月份、八月份组织二次保安、工程、环卫等人员参与的消防设施的运用，并结合法制宣传月、禁毒日、消防日开展禁毒宣传，消防宣传等，每年不少于三次。
5. 保证所辖物业的治安、消防安全、不发生大的治安事故，杜绝一切火灾的发生。

售后工作计划篇五

20__年，__公司在省分公司各级领导及全体同仁的关心支持下，完成了筹建工作并顺利开业，在业务的发展上也取得了较好的成绩，占领了一定的市场份额，圆满地完成了省公司下达的各项任务指标，在此基础上，公司总结20__年的工作经验并结合地区的实际情况，制定20__如下工作计划：

一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系

承保是保险公司经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险公司生存的基础保障。因此，在__年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

- 1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越

公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对__所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台

随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过__年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，__在__年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由__设立专职查勘定损人员3名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高__业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在__年6月之前完成__营销服务部、__营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌

根据__年__保费收入____万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险85%，非车险10%，人意险5%。__年度，中心支公司拟定业务发展规划计划为实现全年保费收入____万元，各险种比例计划为机动车辆险75%，非车险15%，人意险10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车

险效益型险种的市场开发工作，在__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。__年__月我司经过积极地努力已与__银行、__银行、__银行、__银行、__银行等签定了兼业代理合作协议，__年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解__保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

在新的一年里，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，__将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险事业而奋斗。