

月底工作规划 商贸公司月底工作计划 (模板10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。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇一

2、工业投资方面。上半年共完成工业投资亿元，增长，比省、__高出、个百分点。其中，377个工业储备项目累计完成投资亿元，完成年度计划的；194个重点技改项目累计完成投资亿元，完成年度计划的。总体上看，上半年工业投资完成态势良好，但相比于第一季度的增幅，第二季度工业投资增长明显回落，主要是受经济不景气因素影响，部分业主相继在放缓投资速度，其中，377个工业储备项目到7月底仅有28个项目投产或部分投产，没法在下半年乃至明年对增量工业发挥明显支撑拉动作用。

3、第三产业方面。在三产运行上，1-6月份，全社会消费品零售总额完成亿元，增长；全社会固定资产投资完成亿元，增长，其中，三产投资亿元，增长。主要来源于几个方面支撑：一是海峡石化、期兰商贸等服务业平台以及万达、宝龙等城市综合体相继投用后，经营业绩释放逐月增大。二是商贸、交通运输服务业态主体回归，带动三产总量提升。其中，1-6月份新增企业销售中心7家，累计242家。三是楼宇经济效应逐步显现，其中，今年认定的4幢重点培育的商业楼宇先后吸引110多家服务业主体入驻。在三产投资上，1-6月份，已完成三产重点项目投资亿元，占年度计划投资的，超时序进度个百分点。开工建设85个项目，开工率，其中，有7个项目已经完成年度投资计划，占项目总数的。主要来源于几个方

面支撑：一是大项目投资超时序进度推进，共有60个年度投资超亿元的大项目，已完成投资亿元，完成年度投资计划的，超时序进度的个百分点，其中37个项目已开工建设。二是生产产业项目推进态势良好。25个现代物流项目完成投资亿元，完成年度投资计划的，超过时序进度的。

4、外贸出口方面。1-6月份，__市全社会出货总值亿美元，增长。其中，自营出口亿美元，增长，分别高出全国个百分点、全省个百分点、__市个百分点，占__市总量的。从出口行业看，鞋类、服装、纸制品、食品上半年出口分别增长、、，但是，受季节、行业整顿等因素影响，机电与配件、陶瓷建材、家具等行业出现不同程度的下降。从出口市场看，传统市场出口呈现较好的回暖态势，其中，出口欧盟、美国、香港分别增长、、。但新兴市场的非洲、拉美历经前两年商品出口量的高速增长，目前市场处于相对饱和状态，出口增幅较之去年有所回落，其中，非洲出口增幅回落到。尤其值得关注的是，东盟各国去年以来因^v势不稳定，相继出现资本外流、经济下行态势，再加上受南海争端影响，今年来我市对东盟出口均呈负增长，但降幅已逐月收窄，上半年出口东盟亿美元，下降。

5、利用外资方面。上半年，全市新批外资项目21个，增资项目19个，合同外资亿美元，增长。实际利用外资（验资口径）亿美元，比增，完成年度计划。

今年来，我市继续深化落实产业发展各项政策措施，优化产业发展环境，拓展产业服务领域，综合运用政策推动、机制保障和要素保障等手段，致力于扶持企业转型升级，加快行业创新发展。全市产业经济在外部环境趋紧背景下，迎难而上，奋力爬坡，继续保持相对平稳发展态势。

应用在鞋服、新材料、食品得到了广泛应用。同时，策划召开了产业创新公共服务平台技术成果对接活动，组织150家企业与中国皮革和制鞋工业研究院、海西纺织新材料工业技

术__研究院、中国食品发酵工业研究院处、中科院海西研究院__装备制造研究所、__-哈工大机器人研发中心进行现场技术交流对接，促成一批技术成果在__企业现实转化。策划召开工业设计与__产业升级转型”专题讲座，相继5次组织企业观摩接海峡杯工业设计大赛成果展馆，对接国际工业设计园入园企业，带动企业产品差异化。三是抓品牌创新。鼓励引导品牌企业通过细分市场、差异经营突破同质化竞争重围。品牌国际化方面，继安踏公司并购菲乐，七匹狼公司并购杭州肯纳进军奢侈品市场之后，今年来，又有九牧王收购了具备中国元素的高档男装品牌肯浪，另外，安踏、特步也正在酝酿新一轮并购计划。品牌差异化方面，利郎创立针对年轻群体的子品牌l2□361度拓展出童装运动品牌，劲霸秘密培育了时尚子品牌cncn□天伦天、圣弗莱等企业成功转型成为户外用品龙头企业。通过加强管理、提升内控，成功促使道崎、爱乐□^v^等企业进入锐步、阿迪达斯、保利等全球知名品牌供应链，参与国际品牌代工。

2、推动产业改造提升。

主要抓4个方面：一是节能技术改造。鼓励企业开展节能技术改造，万利瓷业公司的窑炉余热及电机变频改造、港益纤维制品公司的燃煤锅炉改造等5个节能技改项目纳入__市节能和循环经济财政奖励备选项目库，总投资近2000万元，预计每年可节约24400吨标煤。厦门弘盛公司与联纺织造公司、锦福化纤公司开展的空气系统节能改造等7个合同能源管理项目通过备案，总投资635万元，预计每年可节约987吨标煤。二是循环经济。积极协助一批工业废弃物利用、建筑垃圾利用企业申报资源综合利用认定，引导和支持冠兴新型建材公司垃圾焚烧余渣利用项目拟申报资源综合利用认定以及鑫华、均利等废塑综合利用企业复评申报。三是集中供热。去年，市政府与神华（福建）能源有限公司签定__热电2×35万千瓦热电联产机组改扩建项目协议，现在项目前期各项报批工作正在办理。针对东海垵印染企业清洁能源替代方案，目前正在对福建能源集团建设小型燃煤热电联产电厂项目可行性及选址等事宜进行探讨，计划尽快组织专家对方案开展论证，如可行，争取年内开工建设。

3、破解企业发展难题。主要抓2个方面：一是渠道拓展。首先，是走出去。先后组织100多家（次）企业、200多个展位，参加华交会、拉斯维加斯鞋服展、台北食品展等国内外专业展会，取得良好参展效果。其次，是请进来。先后举办了__品牌产品20__年春节特卖会、跨国采购团__企业对接洽谈会、第十六届鞋博会、20__年__台（__）食品交易会等系列经贸活动，其中，食交会到会客流量万人次，有__9家参展企业与6300多名（次）采购商达成产品采购对接意向。第三，是手拉手。搭建供需对接平台，促成41家产业龙头企业以委托加工等方式，以大带小，走专业化分工协作路子。二是要素保障。组织实施《关于调整工业用地规划指标促进工业企业发展的若干意见》，全力支持有技改扩张意向的中小企业在原厂区进行翻建、加层。深化载体拓展。基本完成食品、光电信息、时尚鞋服、装备机械、海洋生物科技等新拓园区征迁任务，预计在年底前有58个产业项目入驻建设。

5、强化惠民保障工程。主要抓3个方面：一是副食品生产。确定全市今年副食品直控基地150个，蔬菜直控基地84个，生猪直控基地42个，蛋禽基地24个。二是生猪定点屠宰。市城区生猪进点屠宰率实现100%，镇区定点屠宰率。引导内坑镇、磁灶镇2家新建民营屠宰场的前期建设工作，内坑肉牛定点屠宰场获__市定点屠宰的批准。承接__肉品加工厂项目建设工作，3月份屠车间正式开工，后续工作和主体工程设计图纸正评审中。三是农贸市场。梅岭综合市场、华洲水产市场、东石镇梅峰村、陈埭镇苏厝村市场综合楼、东石镇埔头村、深沪镇东华村、龙湖镇龙园村、英林镇英林村等8个农贸市场，已完成全部完成建设，正与财政局会审扶持补助资金。

转型，才能完全走出低谷。同时，受经济下行因素影响，部分原计划在今年内竣工投产的项目相继放缓投资进度，下半年增量工业支撑也将不尽明显，据此，完成今年目标任务，将面临较大困难。下半年，我市将围绕保障存量、挖掘增量，全力稳住工业经济大盘，尤其要重点紧盯5个方面。1、重点企业。重点紧盯106本级产业龙头企业、597家产值超亿元企

业、60家大型企业，深化落实工业生产调度、领导挂钩服务等工作机制，畅通企业诉求渠道，落实兑现各级鼓励扶持政策，强化点对点帮扶服务，不断挖掘重点企业增长空间。

2、增量工业。紧盯年度计划投资138亿元的377个20__年度__市工业储备项目、年度计划投资75亿元的194个20__年度__市重点技改项目，全力协助疏导项目实施困难，加快推动项目进度，争取更多项目在年内竣工投产。

3、中小企业。一方面，要组织实施去年出台的《关于调整工业用地规划指标促进工业企业发展的若干意见》，支持一批确有技改扩张意向的工业企业在原厂区进行翻建、加层，为中小企业技改扩张提供空间保障。另一方面，要通过支持补办两证、设立企业应急保障“过桥”资金、强化政银企沟通协调机制等措施，帮助企业破解面临的暂时性资金困难。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇二

即将伴随着xx年度年末的到来，三年了今年又快过完了，在这三年里发生了许许多多的事，有高兴的，有伤感的，虽然没有什么太大的变化，但多多少少也经历了一年的风风雨雨，在这里我对这三年来的工作，生活作一总结。

自从到xx年中途也有上升的机会我没有要因为没有准备好其它工作.生活上没有什么太大的变化，我的日常生活也就是奔波在每日生活的三点一线上，上班，下班，睡觉。偶尔的周末也会出去散散心，陪朋友们吃吃饭，游玩游玩，曾添了朋友间的那些美好的友谊，也使我们的关系一直保持着很近的距离。

在过完年的前一段时间里，由于工厂的效益不怎么好，导致每天下早班，工资收入不是很理想的那种，每月除了正常的开销以外，基本剩下不了什么，有时我也在想是不是该换份工作，我一直在琢磨，后来在内心的挣扎下始终放弃了当初

换工作的念想，使自己的工作做到现在这个平常的水准。

在我的印象里广东只有两个季节，冬天跟夏天。进入五六月份以后广东的天气逐渐开始升温，随着夏季的慢慢到来，万物同样开始了接受了夏日最严酷的炎热，对于人们更是在那种气候下烦躁，而又不得已的为了生活而天天在外奔波的走着，有时候感觉自己还是很庆幸的，至少不用像其他人那样，比起在炎热的太阳下面晒着工作的人相比较，这一点我感觉我呆的岗位还是很满足。这是厂区年后招募处招聘员工的一景观，看似有些庞大哈。虽然对于我们在外拼搏的务工者来讲，深圳这个生活节奏超快的城市，经济发展步伐是日渐膨胀，我们怎么也赶不上他的变化，可我们却一直在努力着，努力的把我们这些成员融入在这个城市里生活人群中的一部分。

再过一两个月就又到了xx年的春节了，春节对于我们这些在外的人员来说有一半是喜悦，另一半却是忧伤，喜悦的是，过年了，又可以回家高高兴兴的和一家人在一起吃个团圆饭，可忧伤的是不知不觉的一年就这样的过完了自己的年龄又大了一岁，收入却又剩下了几多，房价，物价一天天的上涨，自己的幸福如今还是一个未知数，看着这些事实，心里不觉有些失落。不过今年也有许许多多开心的事，比如去了深圳的很多地方去玩，欢乐谷，东部华侨城，海边，世界之窗等等一些好玩的地方，还去了自己心里一直割舍不了的地方。看到了那些熟悉的人，熟悉的脸，熟悉的绿军装，一切的一切都是那么的熟悉，一点也不陌生的地方而有时刻的怀念着的地方，那里的山，那里的树，那里的一切一切是那么的亲切，偶尔的有些后悔当初错误的一决定，成就了现在的自己淡淡生活是如此的简单。

结尾也不知道该说些什么，对于我们这些个90后的人来讲，什么是我们最终的目标?什么是我们向往的方向，这些问题只能在我们心里是一个美好的?。

主人结尾：不管我们身在何方，别忘了时常一个点电话，一句问候向远在家乡的父母，身边的朋友带去一声轻声的问候。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇三

一、虚心学习，努力工作

(一) 在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二) 注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三) 爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

(一) 主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

(二)**周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)通过**公司介绍，认识高*公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

三、主要经验和收获

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限轻松中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高

标准、严要求，力求做到业务素质 and 道德素质双提高。

(五) 回顾这个月的自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

六、存在的不足

1. 对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2. 需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3. 工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4. 发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5. 对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

七、下步的打算

(一) 积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二) 加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率；

(三) 利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四) 加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五) 加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，明天更美好！

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇四

在本月，晚自习考勤仍然是我们的重点。大二的同学面临着即将来临的英语三级考试。所以，一个安静和谐的读书氛围是必不可少的。本月，我系晚自习情况有所下滑，各班都出现晚自习缺勤的情况。所以我部打算开展针对晚自习考勤的专门会议，要求学习部各干事每天按时严格的查好晚自习考勤，并且做到一日一上报。及时把晚自习情况反映到老师。并与老师交流讨论及时解决晚自习出勤。我部成员将更加严格检查各班级晚自习的纪律与出勤。并且，为保持晚自习期间各班教室内始终保持良好的纪律，我们将不定时的对各班进行突击检查。严查狠抓早退的同学，并落实到个人，将名单上报到辅导员处。这一举措的实施将给同学们创造一个良好的学习环境，提高学习效率。现的情况。引导学生树立积极向上的学习观念，营造出浓厚的学习氛围。

在一个班级内创造良好的学习氛围，不仅需要外部力量的干涉，更需要全班同学的共同努力。而学委便是将班级同学团结起来的关键人物。所以，在本月。我们部门仍然召开学委会议。在学委会议上，我们将会公布上月班级考核分的结果，

并颁发流动红旗给积分班级，以促使各班在一个公正公平的环境里形成一个良好竞争，以此促进我系班风、学风的整体进步。

同时，我们也可以从各学委的交流中了解各班的具体情况，同学们的共同心声，并及时向老师汇报，充分使各学委取长补短，促进更多优良学风班级的形成，推进我系各班齐头并进的发展。

过会议也可以集思广益，委我部的活动开展，提出更富创新更全面的意见。并且，部门成员之间相互配合的默契程度大大提高，真正意义上提高我们的工作效率，形成部门向心力。

本月学习部将继续加强学生与老师的交流，努力的开展师生座谈会等各种形式的师生交流活动，让师生交流更加紧密。加强学习部与其他各部门的合作，使学生会更加紧密团结的一起工作，只有相互配合相互帮助才能更好的使学生会不停的向上发展，才能更好的为同学服务。

学习部是学生会的一个重要部门，我们坚决履行“为全院学生服务”的宗旨。仍将会本着认真踏实的态度做好每一件事，本着更好，更快的工作态度，竭尽全力的做好本部门的工作，并协助其他部门有序的开展工作。当然学习部本月的工作开展也不可能毫无阻碍，但们会努力克服困难，尽力完成好各项工作。我们会不断的'锻炼和提升自己，更好的为广大同学服务。相信在大家的琴心协力下，学习部的工作会更加出色。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇五

每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限

公司所以员工共同的目标。在我们各部门积极配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

(1)做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。

(2)采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的 错误，更好的把账目核对清楚。

(3)通过给我们提供热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。

(4)处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，对不合理的发票即时提出。

(1)认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。

(2)要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，积极响应2会的指导路线，并且学习领会2会给我们企业带来的好政策，领悟2会的精髓，学习营业税实行的有关政策，认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

(4)通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

(5)不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

(1)编制报送x年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

(2)整理—x年凭证并装订存档。

(3)采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

(4)积极配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。

(5)合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇六

当前，年零售额亿元以上的服饰品牌大多将商品企划部门定位为核心部门，建立一套适合企业自身特点的商品企划体系，调控品牌的运作。一些欧美服饰品牌已有较成熟的商品企划体系，例如zara、h&m、gap等都具备以超大型、现代化、立体化、智能化的商品集散物流基地为基础的商品企划体系。又如国内某大型休闲服饰品牌的商品企划部员工数量长期达到40人以上。商品企划部门的主要职责是：与商品相关的资金运转设计与掌控，以商品为核心的销售方案制定，将季度目标销售额细分为单款商品的一系列数据，确定提升商品竞争力的参数等。从市场竞争与行业发展的角度来看，服饰品牌从无计划、不系统、无标准、无科学合理目标，在市场竞争中简单孤立地拼运气、拼经验、拼天气、拼价格、拼资金、拼店铺，逐渐转向以科学的商品企划进行品牌运作与管理。

服饰零售业的特点之一是追求“投入资金——获利回笼资金”这个区间的快速高效。如果为某一单款服饰产品设计一条生命路线图，大致包括商品企划、设计研发、样衣制作、参加订货、生产大货、物流仓储、上架销售、消费者购买使用等8个阶段，涉及设计、生产、市场推广、物流、销售等多

个部门与环节，可以看出，其源头在商品企划。什么是需要的，什么是不需要的，什么时候该做什么，科学的商品企划确保服饰品牌运营的每一步抉择都运筹帷幄、决胜未来。如何才能做好商品企划，总体来讲包括几个主要内容：首先是资讯的获得，服饰品牌将来的一系列决策都将以高质量的资讯为基础，因此资讯是商品企划工序中非常重要的一环，资讯要求全面、新鲜、权威、准确。资讯包括销售数据、时尚流行趋势、推广模式、气候预报、区域特点分析等诸多方面，其中销售资讯非常重要，其来源主要是“一线销售终端”，包括两方面，一是本品牌的，还有是来自市场以及竞争品牌的相关数据。以此为基础，综合分析当前本领域市场的总体销售状况以及自身品牌的销售状况和综合实力，分析目标市场与目标消费者的愿望与需求，分析下一季度的时尚流行趋势，结合自身品牌下一阶段的资本投入与发展规划，确定下一季度预期销售额，锁定本品牌下一季度上市的服饰商品总款式数和产品总件数，在此基础上转化为明确详细的单品品类方案，这就完成了商品企划的阶段工作。

从实践操作角度来讲，企划部第一步要获得本品牌前一个季度的商品生产量、销售量、库存量等相关数据；第二步获得相关竞争品牌的销售与库存数据，包括上架销售的款数□sku数，备货量与库存量，品类平均零售价，最高零售价，最低零售价，促销方案及效果；第三步对所有上架款式进行销售排名，对最畅销、最滞销的品类与款式展开分析，得出具体、详细、差异化的专业分析报告；第四步以本品牌下一季度的销售目标为依据，锁定需要的商品的总件数；第五步根据总件数分出大类，亦得出总款数；第六步，在总款数基础上进行品类细分，确定具体的款数以及相关数据。品类的细化对未来的销售是有益的，可以确保品牌始终站在一个科学理性的位置去面对市场竞争。

品类细分可以按以下思路展开。商品面料主要考虑分为：针织类、梭织类、全棉类、化纤类、棉+化纤类；版型主要考虑分为：宽松类、正常类、修身类；价格区间主要考虑分为偏

低价位款、中低价位款、中高价位款、高价位款；上市波段考虑分为：第一波段、第二波段、第三波段、第四波段等。确定大品类后进行品类细分时，如t恤这个大类可考虑细分为长袖翻领t恤、长袖圆领t恤、中袖翻领t恤、中袖圆领t恤、短袖翻领t恤、短袖圆领t恤、短袖特别领t恤等，其他大类亦按此思路展开细分。在后续的产品研发环节中，要求服装设计师对不同大类、小类产品的主要共性特点有较准的掌握才能更好地开展进一步设计。针对款式特点考虑分为基础净色小logo款、基础净色大logo款、创意撞色款、创意主题大图案款、特殊工艺效果款等等。最后从全盘货品互相配合的角度制定每单款的生产数量以及相关上市计划。按照以上思路，通过商品企划这个工序可以组合出上万种不同的产品，企划部门需要在仔细研究资讯的基础上，对下个季度的市场有准确的判断与把握，最后定出下个季度将推向市场的商品。

以下对某个以中国南方为主要销售市场的运动品牌初秋季度产品细分展开分析，本文提取此品牌初秋季度男装经典系列的品类细分展开讨论，如果企划部门已确定本系列男装总共需要29个款，93个sku□现在笔者要将这男29个款93个sku进行品类细分（图1）。

做出一系列有关商品特性重要决策的是以科学分析为基础的企划部，而非设计部门。在做具体的产品设计之前，设计工作就已经开始了，在企划方案的基础上，设计研发部门再开展产品的设计创意工作，商品企划部门产品细分工序的很多内容已涵盖了传统模式下产品设计人员的工作内容，这种情况给服装设计师提出了更高的要求。服装行业的发展趋势是一方面正在淘汰平庸的服装设计师，另一方面亦缺乏富有才华、能在市场中脱颖而出、能扛起品牌发展兴盛使命的高水平服装设计师。服饰品牌通过商品企划工序一系列的科学与论证决定未来季度商品的规模与相关状况，为最终销售的成功打下坚实的基础，实施高水准的商品企划，服饰品牌将始终站在一个以市场为导向，以消费者需求为导向的经营

位置，从而实现可持续发展。可见，商品企划是现代服装企业竞争与发展的必然趋势，是科学管理与运营现代服饰品牌的有效手段。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇七

1. 4月10日-4月17日，成功承办了校辩论赛(初赛、半决赛及决赛)，负责了赛前协调、安排，赛时拍照、记录，赛后编写简讯等工作。

2. 4月15日，协办了校党章知识竞赛，并负责了拍照、写简讯、组织协调等工作。

3. 4月24日，协办了在我校举行的全省大学生理论知识竞赛。参与了赛前会场布置及处理，赛时拍照、人员协调，赛后简讯编写等工作。

4. 月底参与了“百事最强音·师大选拔站”活动的宣传及协办工作。

5. 整个月进行了新的一期《团讯》和《师大人》的筹备和编发工作，两本期刊已经准备妥善并开始进行印发。

6. 四月开了3次例行部委会，收集、整理了各部员对《师大人》新的构思及灵感，不断丰富《师大人》的内容和形式。并对换届工作、新书筹备工作进行了交代和安排。总结这个月的工作，我部在工作中团结协作、踏实认真、积极以对，比较圆满的完成了校团委及主席团下达的各项工作，取得了比较理想的成绩。相信我部部员们也会努力保持，不断进取。

但仔细反思，我部的四月的工作中也存在些许不尽人意之处：

1. 部员工作不太积极主动，有些任务只有在仔细分配到个人才会去努力完成。其他情况较少主动询问一些可做的工作。

2. 工作中我部与其他部门的成员沟通较少，交流不太多，不利于各项工作更加顺利、流畅地开展。

3. 部员的综合能力，如沟通、协调、组织等能力有待加强。

4. 部员审稿认真、仔细程度有待提高。

改进措施：

1. 与部员多进行思想交流，启发部员积极投身于工作中，融入到部门中，增强部员们的责任感。

2. 在一定条件允许的情况下，多开展几次部门间的联谊交流活动以增进感情。

3. 丰富本部门的各类活动，通过开展和参与各种高质量的活动来提高本部成员的各项能力和素质。

4. 强调稿件审理的重要性，并制定部门奖惩制度，促使部员重视审稿工作。

在总结四月份各项工作的基础上，我部特制定了五月份以下工作计划：

1. 协助完成五月八日学生会换届选举工作，负责拍照、写简讯、协调等工作。

2. 协办全省青春歌手大赛，负责拍照、写简讯、协调等工作。

3. 与青海民族大学合作进行“五四展演”活动，展现我校这一年的重大科技成果及开展的主要活动。

4. 编发一本团讯、筹备《师大人》电子杂志前期组稿、统筹等各项工作。

5. 举行4次例行部委会，进行工作安排分配与归纳总结。新的一个月已经来到我们眼前，相信只要我部各成员继续脚踏实地，不懈努力，改进四月份工作中的不足，积极投身于五月份全新的工作中，我部定能在校团委和主席团的领导与关怀下，再次圆满完成工作任务，为我校学生会及学校各方面的发展尽一份力，争创优秀！

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇八

一、在思想政治方面，认真遵守国家法律法规和院内的各项规章制度，我始终以“三个代表”重要思想作为引领个人各项工作的航标，牢固树立科学发展观，坚持以人为本的工作思路。以病人为中心，严格按一名优秀合格护士的标准要求自己，视病人如亲人，坚持以质量为核心，病人的满意度为标准，牢固树立团队精神。

二、积极学习各项新技术、新业务。作为一名外科护士，在工作中严格执行各项操作规程，遵守医院科室的规章制度，时刻注意保持无菌观念，对待工作认真负责，一丝不苟，加班加点，树立高度的集体责任感和荣誉感，团结同志，凡事以工作为重。为患者提供全方位优质服务。

三、工作中，积极进取，严格查对，严谨细致，杜绝差错事故的发生，在这一年的工作中我认真克服自身的一切不足，取长补短，戒骄戒躁，不断完善自己，提高自己业务水平。

四、为做好基础工作，我坚持严格要求自己，注重以身作则，以诚待人，一是爱岗敬业讲奉献。我正确认识自身的工作和价值，正确处理苦与乐，得与失、个人利益和集体利益的关系，坚持甘于奉献、诚实敬业，二是锤炼技能讲提高。经过一年的学习和锻炼，细心学习他人长处，改掉自己不足，并虚心向领导、工程师和同事请教，在不断学习和探索中使自己在技术上有所提高。

五、严于律己，不断加强作风建设。一年来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，不断改进工作作风；坚持做到不利于班组事不做。与班组成员心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把所有工作圆满完成。

当然，我身上还存在一些不足有待改进。比如，在学习上，有时仍有浮躁的情绪，感觉要学的东西太多，心浮气躁，尤其是在遇到挫折时，不能冷静处理。在工作上，有时存在着标准不高的现象，虽然基本上能履行自己的职责和义务，但是在主动性方面还有待于进一步提高，这都是我今后需要改进和提高的地方。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是护士队伍中的一员而自豪。在即将过去的一年里，要再次感谢院领导、科主任和护士长给予的教育、指导、批评和帮助，感谢同事们给予的关心和支持。

回顾过去，有许多进步和提高，同时也存在一些不足；主要是学习、技术上还不够努力，和有经验的同事比较还有一定差距，在今后工作中，我一定认真总结经验，克服不足，努力把工作做得更好。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇九

*年1-6月份，全区社会消费品零售总额完成亿元，完成年度计划的；实现外贸出口3,036万美元，同比增长146%，为年度计划的101%；招商引资完成到位资金3000万元，完成任务的42%；旅游接待游客56万人次，同比增长36%；实现旅游收入亿元，同比增长35%。

二、物流及重点项目进展良好

（一）*五金建筑材料装饰城项目

项目基本情况：该项目由呼市和沈阳客商合资兴建，计划总投资亿元，占地面积480亩，建设经营板材、地砖、卫生洁具、五金水暖、油漆胶水、家具内饰等产品为主，同时具有仓储、配送、会展等多功能区的建材专业市场。项目分两期进行。一期工程占地200亩，计划投资亿元，建设五金、洁具、墙地砖、门窗木线、石材等功能厅（区）以及市场服务设施。二期工程占地280亩，建设商品展区、仓库区和生产加工区。项目全部运营后，年可实现销售收入亿元，税收2,300万元。

项目进展情况：一期工程已于4月12日开始建设，共分八个标段开工建设。32栋楼盘中多数楼盘已完成了主体二层，形象进度已完成工程进度的40%。3栋公寓楼也完成了主体二层。二期工程已经完成可研报告、环评报告和发改委立项工作，《工程项目选址意见书》已经通过市规划局批准。

项目推进目标：确保一期工程保质保量进行施工建设，力争10月份交付使用。积极完成二期工程土地规划许可证、工程规划许可证办理工作，尽快完成设计院的规划设计工作，确保9月份开工建设。

（二）日升日美物流配送中心项目

项目基本情况：日升日美公司计划投资亿元，建设为“万村千乡市场工程”配套的商品物流配送中心，项目集信息管理、电子商务中心、采购、加工和仓储运输物流配送等于一体，面向农村进行商品物流配送。项目分三期建设。一期工程计划投资4,800万元，选址在原*市变压器厂西区，占地面积万平方米。二期工程在一期工程建成后，根据运营及资金筹措等情况择时开工。三期工程正在规划中。项目投入使用后，货物吞吐量可达到8—10万吨的规模，带动实现销售收入5亿

元，利税5,000万元。

月底工作规划 商贸公司月底工作计划篇十

在即将过去的这一年里，从总体上看，自己做的还是很不错的。首先，我清楚的明白自己的工作职责所在。按照店里的相关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间内尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。

另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、良好的服务意识是最有力的销售方法

a□ 微笑服务：它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉快的心情。

b□ 亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上，想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一种宾至如归的感觉。

c□ 超值服务：尽量提供给顾客超值的服 务，让其真正有物超所值的感 觉。

2、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。

a□ 具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你，认同你，继而她就会认同你的产品，接受你的服务。

b□ 要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，

让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。

c□ 在工作时，要向 顾客充分展现你良好的精神面貌。把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

3、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。

要了解 与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识;关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水平地为顾客服务。

4、技艺修养 。

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思，精心绘制的图画。因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美容服务中取得主动权。