

最新营运专员的工作计划和目标 营运经理工作计划(通用10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们该怎么拟定计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

营运专员的工作计划和目标篇一

（一） 店长

- 1: 负责店铺整体规划、营销、推广、客户关系管理等系统经营性工作
- 4: 负责执行与配合公司的相关营销活动，策划店铺促销活动方案
- 5: 收集市场和同行业信息，提供有效的对手分析对应方案
- 6: 制定销售计划，带领团队完成业绩指标
- 7: 对团队定期进行指导培训，巩固团队合作，人事管理等
- 8: 客户关系维护，处理客户投诉纠纷问题
- 9: 配合协助好上级领导的相关指导工作

（二） 客服

（三） 美工

（四） 物流发货

- 1: 能吃苦 细心 稳定
- 2: 对货物产品进行包装以及发货
- 3: 清点货物库存, 和销售客服及时沟通了解客户需求
- 4: 配合协助好上级领导的相关指导工作

(五) 推广

- 2: 研究对手的方案, 进行分析, 提出应对建议
- 3: 对数据进行分析, 及时进行优化和提交
- 4: 配合协助好上级领导的相关指导工作

营运专员的工作计划和目标篇二

一、负责组织并监督连锁药房各门店实施《药品管理法》、《药品经营质量管理规范》等药品管理的法律、法规和行政规章。

二、负责监督管理各门店按照依法批准的经营方式和经营范围, 从事药房连锁经营活动。

三、负责参与制定公司质量方针、目标、规划。组织并监督实施企业质量方针, 对连锁药房各门店经营的负领导责任。

四、负责连锁药房各门店质量管理机构的设置, 确定各岗位质量管理职能及质量管理员的质量否决权。

五、参与审定连锁药房质量管理制度。

六、负责本部门员工的培训计划及培训教育, 不断加强员工的服务态度、业务技能及沟通能力, 从而提高员工的各项素

质满足于业务发展之需要。

七、根据连锁药房发展实际情况的需要，拟订招聘计划。并完善各连锁药店管理及考核制度，不断提高员工工作积极性。

八、负责研究和确定连锁药房质量管理工作的重大问题。

九、负责参与确定连锁药房质量奖惩措施。

十、负责组织实施连锁药房投资方案。

十一、负责组织实施连锁药房年度经营计划和发展规划。

十二、负责组织实施连锁药房内部管理机构方案。

十三、负责连锁药房的基本规章制度的监管。

十四、参与连锁药房职工的工资、福利、奖惩。

十五、参与连锁药房财务预算、决算和利润分配、弥补亏损方案。

十六、定期上报本部门内部管理及销售业绩的执行情况。

十七、负责完成公司领导临时交办的各项任务。

营运专员的工作计划和目标篇三

一、指导思想

以党的xx大、xx届三中、四中全会精神为指导，贯彻落实市分行20__年工作计划要求，树立一切以客户为中心的思想意识，加强“软实力”建设，以卓越服务创造价值为手段，积极主动为客户搞好服务，千方百计为客户排忧解难，优化本

行发展环境，增强工作信心与决心，促进本行各项业务平稳较快发展，提高经济效益。

二、总体目标

围绕20__年全年理财产品及基金营运计划，重点解决我行服务工作中存在的不足与突出问题，进一步提高我行服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度最高和客户首选的银行，从而助推各项理财产品及基金营运业务平稳较快发展，创造良好经济效益。

三、具体工作措施

1、通过宣传，形成营运活动声势

我行要利用电子屏、横幅、板报、专栏和资料等进行开展“理财产品及基金营运”活动宣传，形成营运活动声势和竞争氛围，提高全体人员积极参与，争先恐后的热烈气氛，做到优质服务，以优质服务创造优良工作业绩。活动期间，我行在醒目位置统一悬挂有关营运活动宣传标语，银行工作人员披授带佩徽章上岗。窗口单位设立营运活动宣传栏，安排佩戴授带的引导员进行引导服务和讲解，树立窗口单位优质服务良好形象，切实推进营运活动的深入开展。

2、抓住时机，切实开展营运工作

我行要抓住一切有利时机做好集中营运工作，各网点要在显眼位置摆放新版宣传折页，营造“理财产品及基金营运”就在客户身边的浓厚氛围。网点工作人员要向客户进行业务咨询，积极推介“理财产品及基金”，向客户详细介绍理财产品及基金功能特点和办理要求。同时要加强对存量客户的维护和再营运工作，根据我行实际，结合下达的工作计划任务，筛选存量优质客户，进行主动营运。优化流程，强化服务质

量，针对存量优质贷款客户，推出有吸引力的服务措施，拓展营运深度，扩大我行业务范围和优质客户群体。

3、采取定向营运的方式

提升“理财产品及基金”品牌形象。我行要选择房地产开发商开发的按揭楼盘、汽车经销商营业场所及个体工商户集聚等有利区域进行现场营运，搭配宣传折页等陈列物，营造亲近客户的氛围，现场组织开展“理财产品及基金”营运咨询活动，派发业务宣传品，吸引客户前来参观、咨询，扩大“理财产品及基金”品牌的社会影响，促进“理财产品及基金”的销售。

4、加强工作纪律，确保任务完成

在开展“理财产品及基金营运”活动中，我行要加强工作纪律，凡本行工作人员必须准时上班，不准随便离岗，原则上不准请事假，以饱满的精神，高昂的斗志投入到营运活动中。我行要把营运活动的任务指标分解到人，使人人肩上有担子、有责任，要想方设法完成任务指标。为提高营运活动工作效率和综合竞争力，我行各工作人员根据岗位职责要求实行上下联动全员营运，争取超额完成市分行下达的工作计划任务，以优异成绩向市分行汇报。

营运专员的工作计划和目标篇四

1、__年，在经营管理中，紧紧围绕商厦的工作部署进行工作。在续约20__年新合同的同时，将部分专柜基础扣点提高2---3个百分点，初步预计增加年租金15万余元，调整人员工资3万余元。

2、积极配合商厦做好1月15日和“415”两个店庆的准备工作，我们将把两次店庆作为20__年上半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，给20__年的工作开个好头，我

们将提前组织货源，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录，成为20__年的工作的美好开端。

3、5月份，我商场将全面调整女装的经营布局及品牌结构。本着以名优商品为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定借鉴国商的经营格局，将以往的中岛改建为侧边厅。我商场将以淑女装和仕女装为主打商品，继续培养米茜尔、柯蒂娜等一些知名女装品牌的忠实顾客群，并组织新品牌，调整10——15个有竞争力、有影响力、有特色的女装品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整女装的同时，不忘兼顾男装和运动休闲的经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差的男装和运动休闲中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证20__年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法，查找自身管理工作存在的不足，拟定工作细节的补充计划和实施方案等，提高商场领导的综合能力，向商厦领导提供合理化建议。加大管理力度，向管理要效益。在总结今年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，明年能够再上一个新台阶。

第一阶段：三月的开拓计划从上海开始，我从年前就不断上海紫金山的招商部长联系，并约好在三月份5—8号在上海和她面谈，关于商场的调整情况对方要求见过面后再说。因此我计划在三月5日前往上海，为期四天，分别约见上海的各商场招商部负责人，同时调查各商场的品牌分布、销售业绩、

客流量、货品价格分布等。此外，为装修做准备工作，我们已电话联系过上海的几个为国际大牌做过道具加工和装修的公司，在上海出差期间我还需要到他们的公司考察，洽谈合作事项。关于装修方面，我们计划在原新世界的基础上改进所有的道具工艺和制作的细节，但长沙的工艺尚无发达到我们的标准，因此需要和上海或北京专业的工厂合作。

第二阶段：关于新疆的乌鲁木齐，易文迪已将调查情况反馈给我，大体情况如下(细节请另见报告)。

天山百货：档次上次于世纪金花和丹璐，四楼男装，只有类如沙驰档次的品牌，但据调查，在天百的政府消费行为类如长沙的通程，请客送礼多在天百。

世纪金花：乌鲁木齐的世纪金花在当地档次最高，营业面积最大，同时也有极少数的空闲位置。奥德臣在一楼，月销售最高能达40万，而其刚进驻时月销量不能超过10万。包括西垵的世纪金花在内，都是我今年重点开拓的对象。

丹璐：进驻新疆已达6年，定位高档但实际略低于世纪金花，销售情况最好，占有当地高档货品40%的份额，但商场几乎无调整计划。

将重点放在世纪金花，天山百货有待进一步考察。各商场都提出托管品牌的形式，其中商场扣率为最高27%，托管另扣最高20%。我认为这种方式我们可以考虑，另外有人希望托管我们品牌，全额负担营业员工资和各项杂费，我认为这是我们初次进入大西北的最好方式。

第三阶段：北方市场，是我今年开拓的主要目标。本月内希望罗总能去一次北京和郑州，北京赛特的相关管理人员还是要达点一下，另我会联系几个卖场，能谈一下合作条件。过年前就说要和郑州裕达的卢总见个面，后又推后道年后，希望能履行承诺，去郑州请卢总吃次饭，谈一下想进一楼的想

发，试探性的摸下他的条件。另外我想由罗总提出给卢总营业额返点，由卢总插手我们的推广和销售计划，这样可以达道事半功倍的效果。

在东北，我分析了所有的高档卖场，几乎没有能够在本次合作的目标，新世界审核太严、松雷是本土的商场，内部调整很微小。在哈尔滨新开的燕莎奥特莱斯号称是东北最大的折扣店，我计划能和燕莎合作成功，在奥特莱斯开一家专卖店。我已经和对方联系过，北京燕莎现正在对我们品牌进行审核，三月初我会再寄时尚杂志给燕莎，希望能在燕莎哈尔滨和太原的分店开店成功。

第四阶段：除了上述的地方外，其他的高档商场我都计划联系一遍，三月份的主要工作偏重于开拓。

之前联系并考察过的合肥，太原，石家庄，南宁，昆明，贵阳都列在三月的开拓目标之内，任何一个地方有希望我都会加大开拓力度。

营运专员的工作计划和目标篇五

- 1， 执行公司各项政策，完成公司下达的销售目标。
- 2， 根据公司下达的销售任务，制定全年的销售费用预算，做好销售成本和费用的控制
- 3， 按计划有效的制定公司年/季/月度销售，组织领导下属完成长期和短期目标。
- 4， 根据市场发展和公司规划，协助总经理制定总体销售战略，销售计划及量化销售目标：制定每周、每月及全年的销售计划。
- 5， 拟定公司规章制度并监督执行落实。
- 6， 管理和分配各店长正常工作，做好对员工技能考核和工

作考评。

7， 及时处理客户异议和投诉，以提高客户满意度，建立长期、良好、稳固的客户关系

8， 负责协调公司和品牌公司之间的业务往来和沟通工作。

9， 销售经理应在总经理的领导下，和各部门密切配合，认真做好自己的本职工作。本着对自己负责为公司谋利的原则，督促和加强对员工的管理，正确合理的行使公司赋予的权利。

11， 制定下属的考核目标并定期沟通绩效评估结果、提出改进建议，帮助下属员工提高工作业绩，增强团队凝聚力和团队合作精神，以建立一支高效的销售团队，支持销售目标的达成。

12， 管理、培训并考核销售人员，帮助选拔、补充、发展销售队伍，注重人员培养与团队建设。

营运专员的工作计划和目标篇六

为进一步贯彻执行《中华人民共和国安全生产法》、《中华人民共和国消防法》、《国务院关于进一步加强对企业安全生产工作的通知》和《云南省安全生产条例》，切实加强20xx年下半年消防安全工作，培养提升公司各部门同事，物业公司和食堂工作人员的安全意识、消防安全知识和火灾事故防消能力，建立健全公司消防安全管理体系,确保公司消防工作有大幅度提升,保障安全生产形势持续稳定，按照上级要求，特制定该年下半年安保部工作计划：

一. 指导思想 坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的基本方针，明确各级人员消防安全主体责任，统一消防安全管理标准，夯实火灾防控基础，不断提升公司同事消防安全的“四个能力”（预防和检查消除火灾隐患能力、组织扑救初起火灾能力、组织人员逃生疏散能力、消防宣传教育培训能

力)，最大限度地预防和减少火灾事故发生。

二. 工作目标

1. 制定和完善公司各种应急预案的制定
2. 对公司所有消防器材设施进行盘点 更换 编号和维护，建立消防设备档案
3. 建立消防安全台账
4. 制定消防安全宣传标牌，提高公司同事安全意识
5. 组织安全培训和消防演练
6. 制定消防安全检查计划，落实各部门安全责任
7. 火灾事故为零

三. 主要措施

1. 安保部结合公司实际以公司《安全手册》为依据制定包括火灾预案 洪水预案 恶劣天气应急预案等相关应急预案的制定。
2. 抓好消防安全管理工作，加强消防安全应急救援预案演练，努力提高公司同事对起火初期组织扑救初起火灾的能力，做到“火情发现早、报告早，小火灭得了”。
3. 定期进行消防器材及安全防护用具、视屏监视、有毒可燃气体检测、联锁报警、火灾报警系统装置检查，做好检查、维护、校验和检定工作。
4. 树立教育为本，开展全员消防安全教育培训，努力培养和提高公司同事安全意识，做到“消防设施标识化、消防常识

普及化”。

5. 严格执行消防安全检查制度，杜绝消防安全隐患，做到“消防安全自查，火灾隐患自除”。做好消防安全检查工作，狠抓消防安全隐患整改，根据季节性变化开展各项专项检查工作，如夏季做好防汛、防雷、防暑工作，冬季施工做好防冻、防滑、防火、防小动物，发现安全隐患后定专人、定措施、定期限按时完成隐患整改任务，并做好复查、考核和记录，对各类安全隐患整改项目进行监督管理，做到有计划、有落实、有检查、有反馈、有考核。

6. 协同公司各部门负责人完成同事对安全知识考核的掌握程度。

四. 实施计划

六月份

3. 完成对全公司消防设施设备的盘点，制定各种消防器材的采购计划上报

4. 完成其它临时性消防安全工作

七月份

1. 对公司所有消防设施器材进行更换 编号 建档

2. 完成公司内各种安全标识标牌的张贴

3. 在五楼会议室组织一次全体同事的消防培训和火灾应急演练

4. 监督完成对各部门下发检查自查表的完成情况，发现问题及时跟进

5. 完成其它临时性消防安全工作

八月份

1. 完成每月对公司各种消防设备的检查维护保养
2. 对我部同事进行安全知识的巩固培训
3. 组织完成公司消防安全隐患排查、整改治理及自查自改工作
4. 监督完成对各部门下发检查自查表的完成情况，发现问题及时跟进
5. 完成其它临时性消防安全工作

九月份

1. 完成每月对公司各种消防设备的检查维护保养
2. 组织开展“中秋”节前消防安全大检查，确保节日期间生产安全
4. 监督完成对各部门下发检查自查表的完成情况，发现问题及时跟进
5. 完成其它临时性消防安全工作

十月份

1. 组织开展“国庆”节前消防安全大检查，确保节日期间生产安全
2. 组织全体员工于五楼会议室做关于上下班安全事项的培训

3. 监督完成对各部门下发检查自查表的完成情况，发现问题及时跟进

4. 完成其它临时性消防安全工作

十一月份

系列的宣传活动，包括以培训 问卷 考核的方式积极宣传消防安全

2. 分别以各部门为单位分阶段组织“消防安全月”讲座

3. 从消防部门或其他消防机构请专人到我公司组织讲座培训

4. 正值风干物燥、火灾多发之际组织开展秋季消防安全大检查

5. 监督完成对各部门下发检查自查表的完成情况，发现问题及时跟进

6. 完成其它临时性消防安全工作

十二月

1. 组织开展“元旦”节前消防安全大检查，确保节日期间生产安全

3. 监督完成对各部门下发检查自查表的完成情况，发现问题及时跟进

4. 完成其它临时性消防安全工作

注：每月必须完成项必须确保每月完成，其他如遇特殊情况可以顺延。

营运专员的工作计划和目标篇七

- 2、 负责商场销售绩效数据的收集、分析、反馈；
- 3、 负责监督现场服务质量、环境质量、现场纪律的管理；
- 5、 参与分公司部门经理会议，及时完成分公司总经理交办的其它工作；
- 6、 部门费用预算的计划、控制；
- 7、 工作成果报告，营运成果效益评估、改善报告；
- 8、 工作检讨计划，部门年度计划的编订；
- 9、 在关部门运作制度建立及修订；
- 10、 参与分公司各项制度及各种会员章程拟定事项；
- 11、 人员升迁的资格评审规划、人员出勤状况；
- 12、 本部门人力发展的规划与推动；
- 13、 短、中、长期营运策略拟定与呈报；
- 14、 配合策划部组织好各种促销活动；
- 15、 他相关营运部的营运管理事项。

营运专员的工作计划和目标篇八

- 1、 建立健全部门管理体系，加强绩效考核，完善薪酬制度，制定有效的培训计划，打造一个有凝聚力、竞争力的和谐团队。

4、按照公司的20__年度目标规划，主动出击整合十堰市场，夯实基础，增加营收，把公司“专业、创新、协作、拼搏、服务”的经营理念贯穿与整体工作当中，力争实现全年经营目标的顺利实现。 二、定岗定编及岗位职责 1、部门人员计划编制：

. c. d. e.

2、项目运营总监岗位职责：

a□根据公司现实状况, 制定适合本部门的考核制度；

f□加强客户档案管理，每月按行业进行统计，并汇报统计结果□

g□严格执行公司回款制度，防止呆帐发生；h□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

3、项目经理岗位职责：

a□服从公司领导安排，遵守公司管理制度；

b□制定年度活动计划，并撰写策划方案；

e□及时汇报工作进度，加强与部门主管及其它部门的沟通；

f□将售后服务纳入绩效考核中，对项目活动和工作进行及时有效的计划和总结；

g□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

4、项目客户经理岗位职责：

a□服从公司领导安排，遵守公司管理制度；

b□协助项目经理开展工作，积极配完成部门主管及项目经理

交代的工作; c□日常客户拜访、确立目标客户和潜在客户、建立客户档案; d□客户关系管理, 保持与客户的有效沟通, 提升开展业务能力; e□及时汇报工作进度, 加强与直接领导及其它部门的沟通; f□将售后服务纳入绩效考核中, 所有客户每月一次回访; g□服从公司领导的工作安排, 并严格执行。

营运专员的工作计划和目标篇九

1、建立健全部门管理体系, 加强绩效考核, 完善薪酬制度, 制定有效的培训计划, 打造一个有凝聚力、竞争力的和谐团队。

4、按照公司的2019年度目标规划, 主动出击整合十堰市场, 夯实基础, 增加营收, 把公司“专业、创新、协作、拼搏、服务”的经营理念贯穿与整体工作当中, 力争实现全年经营目标的顺利实现。 1、部门人员计划编制:

b. c. d. e.

2、项目运营总监岗位职责:

a□根据公司现实状况, 制定适合本部门的考核制度;

f□加强客户档案管理, 每月按行业进行统计, 并汇报统计结果□ g□严格执行公司回款制度, 防止呆帐发生; h□服从公司领导的工作安排, 并严格执行。

3、项目经理岗位职责:

a□服从公司领导安排, 遵守公司管理制度;

b□制定年度活动计划, 并撰写策划方案;

e□及时汇报工作进度，加强与部门主管及其它部门的沟通；

f□将售后服务纳入绩效考核中，对项目活动和工作进行及时有效的计划和总结；

g□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

4、项目客户经理岗位职责：

a□服从公司领导安排，遵守公司管理制度；

b□协助项目经理开展工作，积极配完成部门主管及项目经理交代的工作；c□日常客户拜访、确立目标客户和潜在客户、建立客户档案；d□客户关系管理，保持与客户的有效沟通，提升开展业务能力；e□及时汇报工作进度，加强与直接领导及其它部门的沟通；f□将售后服务纳入绩效考核中，所有客户每月一次回访；g□服从公司领导的工作安排，并严格执行。

营运专员的工作计划和目标篇十

1. 协助品牌总经理管理零售店铺的正常运营及促进终端零售业绩达成

2. 组织实施零售团队产品及陈列培训，并对培训效果进行跟踪提出建议

4. 负责收集市场动态，及时跟进竞争对手产品信息，活动并制定相对应的销售策略

5. 监督执行销售管理的各项规章制度、岗位职责、流程、考核政策；

6. 协助市场部共同执行促销计划及品牌推广活动；

1. 大学专科及以上学历，市场营销或相关专业，

年以上品牌服装企业零售管理相关工作经验，熟悉店铺运作流程和管理；

3. 具备良好的产品知识、陈列技巧和销售技巧，较强的分析、解决问题的能力，

4. 精通办公软件(word□excel□powerpoint等工具)；

5. 工作踏实、责任心强，能承受工作压力，良好的组织、协调、沟通能力和团队协作精神。