

2023年门店配送工作计划(优秀6篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？以下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。

门店配送工作计划篇一

来到xxxx公司营运部工作已有三个多月。现将工作情况作如下简要汇报。

三个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务。

上半年我主要负责xx报刊亭沙坪坝区域饮料水的配送和管理工作。在和经营户直接接触的过程中能把经营户所想的问题和需求迅速和准确的解决和汇报，工作中点点滴滴的积累，也为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。饮料水的销量在原有的基础上有一定的上升。成功说服2-032亭从新在公司的物流中心进货，解决了2-002亭老账未结清的问题。

上半年有个别的经营户不摆放饮料的陈列，不打开pos机进行销售，送货不及时，货品不全，库存不足等问题。所以在今后的工作中耐心跟经营户沟通和讲解，在提高饮料水销量的同时，也把陈列和开启pos机销售的任务完成好。和物流中心也要多沟通，在有新品种货源和缺货情况下，马上通过电话和qq群通知营运部同事，从而减少工作中的失误，降低对公司和经营户的损失。

在下半年的工作中加强对报亭和自身的管理，在服务态度上要有所加强，遇事要有换位思考的能力，使经营户对公司有

充分的认识和接受度，更好的搞好销售。

今后需要各部门多多沟通和支持，达到及时要货及时到货的原则，各部门要耐心的给经营户解决可以解决的问题，希望公司达到人性化管理，夏季对经营户和公司员工发点预防中暑之类的药品。

一、立足本职强抓管理，出色完成配送任务

年，配送中心共有车辆3辆、人员8名，其中5名职工，3名司机。我们的超市共有18家店，其中市区10家，外县市8家。配送中心的主要工作任务就是负责外县市8家超市各类商品配送和市区18家店团购业务。与配送工作任务相比，人员和车辆相对较少，配送中心工作任务相对较重，员工工作压力也比较大。为了较好地地完成全年配送任务，在人员、车辆等资源有限的情况下，配送中心狠抓管理，向管理要质量，向管理要效益，不断整合各类资源，做到了人力资源和物力资源在完成配送任务工作中的最优化使用。

门店配送工作计划篇二

一、__年前三季度业务经营情况

我们连锁店__年前三季度销售总额为__x万元，毛利为__万元，占销售额的__%。全面完成了公司下达的销售工作任务，完成任务率为__%，取得了良好的业务经营成绩。

二、采取的工作措施

1、加强思想教育，提高员工凝聚力

我们连锁店切实加强思想政治工作，对员工开展思想教育，培养员工的工作责任心与感恩心。通过开展思想工作，使每个员工树立正确的世界观、人生观和价值观，提高思想

政治觉悟，热爱企业，热爱工作岗位，做到心往一处想，劲往一处使，增强执行力，提高工作效率和工作质量，确保完成公司下达的销售工作任务。

2、开展业务培训，提高员工业务水平

要做好连锁店销售工作，扩大食品、百货商品销售量，增加经济效益，员工业务水平是关键。为此，我们连锁店加强对员工的业务培训，通过会议、座谈等方式学习各类业务知识，使员工懂得食品百货商品知识，能够回答顾客的询问，让顾客放心购买我们连锁店的食品、百货商品；使员工把连锁店食品、百货商品摆放得整齐美观，让顾客挑选方便，增加食品、百货商品销售量；使员工改进服务态度，热情接待顾客，耐心细致回答顾客提出的问题，营造温馨和谐的气氛，促进食品、百货商品销售。

3、开展促销活动，努力增加百货商品销量

增加食品、百货商品销量，是创造经济效益的关键，__年前三季度，针对竞争激烈食品、百货商品市场，我们连锁店加强对顾客购货心理的了解，想办法，定方案，积极开展促销活动。在促销活动中，制定工作措施和激励方案，落实到实际工作中，增强员工的工作积极性，促销活动取得了较好的成绩，为完成__年前三季度销售工作任务，起到积极的作用。__年前三季度共开展x次促销活动，分别为__x活动□__x活动□__x活动等。

三、存在的问题

1、市场竞争环境更加激烈，生意越来越难做

我们连锁店旁边批发市场多，新超市不断的增加，使得市场竞争环境更加激烈，有限的顾客不断被分流，生意越来越难做。

2、促销活动受限制，扩大百货商品销量有困难

促销活动是扩大食品、百货商品销量的一个重要举措和有力手段，但是受城市管理的影响，不允许我们搞搞场外活动，而店内促销达不到一定的效果，这给我们连锁店扩大食品、百货商品销量带来实际困难。

3、员工队伍不够稳定，给正常销售工作带来影响

总而言之一句话，我们连锁店各项工作是靠员工做的，没有一支稳定的员工队伍，要扩大食品、百货商品销量，增加经济效益是困难的。我们连锁店员工队伍不够稳定，具体表现为：一是员工流失率过高，部分员工入职时间不长对业务熟悉后又辞职，造成新员工多，对业务不熟悉，影响业务的开展。二是员工薪酬不高，服务态度不够好。因为薪酬不高，员工惰性强，工作积极性不高，防损意识不强，收银员的服务态度不好，没有按照“五唱”要求去做，部分营业员和导购服务态度有时候不好，都给工作的正常发展，带来一定的困难。

4、连锁店管理不够精细化，影响店内各项工作

由于平时店里工作繁忙，日常事务多，化去了店里领导大部分时间和精力，很少有时间能静下心来，考虑管理情况，以致店里管理不够精细化，防损把关不严格，没有认真去做，一定程度上影响了店内各项工作的发展。

四、__年第四季度工作计划

1、加强思想工作，稳定员工队伍

我们连锁店要进一步加强思想政治工作，针对员工的思想问题进行教育，帮助员工解开思想疙瘩，提高员工的政治思想觉悟，热爱企业，热爱工作岗位。同时加强对员工的关爱，

通过扩大食品、百货商品销量，提高员工待遇。通过以上工作，稳定员工队伍，促进连锁店销售工作发展。

2、抓好自身建设，提高服务水平和质量

我们连锁店要努力按照业务精、善经营的复合型高素质的要求对待自己，加强业务知识学习，全面提高业务和管理素质，实现日常管理规范化和精细化，做好食品、百货商品防损工作，减少经济损失，增加经济效益。要加强对员工的业务培训，增加员工的业务知识，熟悉食品、百货商品经营。要改进和提高服务态度，热情、礼貌、文明接待顾客，营造良好销售环境，提高食品、百货商品销量，增加经济效益。

3、加强促销活动，扩大百货商品销量

我们要在促销活动上，动脑筋想办法，利用第四季度的销售旺季，多开展一些促销活动，要营造浓厚的促销声势，运用各类促销措施，增强对顾客的吸引力和购买欲望，使促销收到良好成效，为完成全年目标销售任务，奠定坚实基础。

我们连锁店要在完成前三季度销售任务的基础上，再接再厉，加强学习，深化管理，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把第四季度工作提高到一个新的水平，创造良好成绩，为公司的健康持续发展做出应有的'努力与贡献。

门店配送工作计划篇三

1、掌握每款货品数量

2、掌握每款号码情况及数量

3、掌握前十大货品库存情况及时补货，并让每位员了解。

4、近期整理库房，做到井然有序，便于找货、盘货。

1、做到日清、日结、日总、日存、日报。

2、做到心中有数，每款每日销售数量及占比。并进行销售同比及环比分析，同时对货品进行调整。

1、稳，稳定在职员工，逐一谈，了解内心需求及动向。

2、招，招聘新员工，做到招之能来，来之能用，用之能胜。

3、训，培训员工。

(1)做到每位员工均了解公司制度，

(2)在无顾客时，培训员工的销售技巧如服饰搭配、话术表达等知识技巧。

4、保，保证卖场有足够的销售人员，目的是保证销售额。

5、提，提高销售人员的销售技巧，货品知识等，使销售人员成为一顶一的干将，并为企业提供优秀的管理人员。

1、按公司要求，做好服装陈列。做到精中有细，细中有致。通过陈列使顾客产生购买行为。

2、在陈列上争取创新，开发员工的创新思维，激发员工创新力，并根据创新结果给予物质奖励。目的是挖掘员工潜力，激励员工创新思想。

3、调整服装陈列，随时变换搭配，让新顾客有耳目一新的感觉，老顾客有新感觉。

- 1、通过培训指导员工，从单个顾客销售数量上入手，挖掘顾客需求分析顾客类型，多做销售附加。
- 2、掌握每次促销活动，在活动前与所有员工共同分析，做到事前的准备，事中有跟进，事后有总结。
- 3、促销宣传方面，对老顾客通过电话、手机短信等方式将信息及时发出;对新顾客通过宣传页等方式，争取更大的宣传范围。
- 4、对于销售业绩较高的员工和销售附加较高的员工，做到业绩分享，共同学习提高，增加整体销售业绩。

门店配送工作计划篇四

人贵在能总结，吸取精华，剔除糟粕，后进行计划，周而复始，使得人在时间的推移中不断地进步，那么如何制定门店销售计划呢?下面是本站小编收集整理的门店销售工作计划，欢迎阅读。

经过在公司两年多的工作和学习，我对大中连锁经营的模式有了更加深入的了解，也感悟到了很多，在中大这个大家庭中，领导的帮助，团队的氛围，使我有机会学习并提高自身素质，以及连锁店的综合管理能力。

如果我是一名店长，我认为我的个人优势在于：做好店长工作计划，有较强的学习和适应能力，理解能力强，组织能力精，沟通能力好。当然我也有不足的方面，例如：经验不足，所以我还要多多的向各位同仁学习，但我也具备了店长的基本素质：我爱岗敬业，工作踏踏实实、一丝不苟、不弄虚作假，每次遇到困境和难处我总是自我效验，从不怨天尤人，同时也具备了店长应具备的才能，我有严于律己、诚信为本

的优良品质，我信奉诚实待人、严于律己的处世之道。

为了我所在门店的正常发展，我想公司能做到有法可依，我定会做到有法必依，执法必严，违法必纠，我会在第一时间理解好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促各部门渐渐落实到位且不能形式化，要具体落实到每个人、每个点，让部门连成一条线，门店组成一个网，公司展开一个面，也就是说让点连起来成线，线组起来成网，网叠起来成面。我想也只有面扑开了，公司才能更快的发展，更加的强大。

1、要沟通：经常与我店周边地区并且与店内经营相关的地方政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的物业部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

2、要务实：即是眼睛向下看，从小事踏踏实实做起，为今后的工作打下良好的基础。

3、要交流：经常与各部门经理、员工及促销交流，了解店内及店外自己所不知道并且与店内正常销售息息相关的情况，真正做到取他人之长，避己之短。

4、要了解：即任何未曾经历过的事情一定要了解这件事的过程与结果，真正了解了才会把这件事做的更加完美，所以对于工作当中所遇到的任何问题我都要了解这件事的过程与结果，分析利弊才能实施。

5、要总结：总结过往经验，将未曾做好的事情吸取教训，已经成功的事情寻找实施时的不足，把这些经验投入到以后的工作中去。

除上述几点以外我认为以下两点也非常重要。

一、店面行政管理

店内日常小事常抓不懈，才能为店面经营管理奠定良好的基础，所以店面行政管理应放在首位。

1. 建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。
2. 注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到懂业务、会管理的高素质人才。
3. 建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。
4. 利用各种合理的、能够利用的条件，创造、布置良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。
5. 以“为您服务我最佳”为宗旨，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投诉。
6. 重视安全保卫工作，防火、防盗，将危险隐患消灭在萌芽之中，杜绝因此给公司带来不必要的损失。
7. 创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

二、经营管理

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。

第一. 督促销售人员的工作：

每位销售人员都会有自己的一套销售理念，我们一开始，是不知道每位销售人员的特色在哪里。等完全了解的时候，我们就应该充分发挥其潜在的优势，从而来弥补其不足之处。

如果销售人员实在没有什么潜力可以发掘，可以进行相对的帮助，来帮助每一位销售人员顺利的完成公司下达的销售指

标。

销售总监需要督促的方面有：

1. 参与制定公司的销售战略、具体销售计划和进行销售预测。
2. 组织与管理销售团队，完成公司销售目标。
3. 控制销售预算、销售费用、销售范围与销售目标的平衡发展。
4. 招募、培训、激励、考核下属员工，以及协助下属员工完成下达的任务指标。
5. 收集各种市场信息，并及时反馈给上级与其他有关部门。
6. 参与制定和改进销售政策、规范、制度，使其不断适应市场的发展。

门店配送工作计划篇五

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定期进行定期拜访，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)

门店配送工作计划篇六

一、宣传发动阶段：

召开了“我要安全”活动动员大会，传达了省公司开展“我要安全”主题活动精神和实施方案，布置活动开展的要求和办法。公布《威海配送中心“我要安全”活动实施细则》和《开展我要安全大讨论活动方案》，要求配送中心全体员工统一思想，明确此次活动的意义，要深刻领会“我要安全”的精髓和内涵，转变思想观念，变“要我安全”为“我要安

全”，进一步提高安全生产意识，确保配送中心安全生产。

安全禁令，规范操作行为，让安全成为员工生活的一部分。

后期组织相继开展威海配送中心“我要安全”文化宣传活动、全员重温安全承诺活动、管理人员观念转变学习活动等认真做好“我要安全”活动的宣传发动阶段的工作。使全体员工在浓郁的宣传活动中，及时更新观念，转变思想，全身心的投入到“我要安全”活动中来。

二、运行落实阶段：

配送中心紧跟省公司活动进程，在运行落实阶段，先后布置了“我要安全”征文活动、安全知识竞赛活动、合理化建议征集活动、标准化操作活动、安全生产禁令深化活动、安全教育寓教于乐活动、全员消防会操活动、争当“安全卫士”活动。制作了7期板报，结合活动开展的内容、要求以板报宣传和悬挂横幅、张贴标语、制作警示牌、班组活动留言板、提示卡、活动专栏等多种形式，使活动的开展充溢着良好的氛围，贴近岗位工作，使“我要安全”的理念“植于心，见于行”处处见宣传，人人讲安全。

上报省公司“我要安全”活动征文1；组织员工开展安全知识竞赛考试及现场竞赛55/11次；全员征集合理化建议并上报合理化建议3次/8条；开展轻油发货操作及消防内燃机操作等5项标准化操作；组织学习“安全生产禁令”制定“威海配送中心安全管理考核细则”；开展了安全教育寓教于乐活动，由各个班组员工进行以“我要安全”为主题的演讲活动，并在演讲活动中穿插上以“讲安全”三句半等由员工自己编排的节目；组织消防预案演练及消防比武科目训练等46人/13次，其中进行消防水带连接一人二、一人三比赛1次，野外使用8公斤、35公斤干粉灭火器扑灭地面火灾和石棉被扑救大桶火灾实战演练1次，验证了员工对消防器材的使用掌握情况，以及扑救火灾的实战技巧和经验。

对员工的合理化建议采纳并整改的有13条，其中为配送车辆司机及外来入库人员配置手机、烟火存放柜2个；对巡检过程中存在安全隐患的巡检点进行位置上的变更3处；对消防栓、消防水炮重新标注地面放大号码；对所有进出罐区的踏梯进行夜间发光标志的张贴；对提出的下班后在关闭用电器的同时应关闭插座电源的建议，进行采纳和推广；对5号发油鹤位鹤管在使用中存在不灵便的问题，暂时从发货安排上做了调整，尽量减少该鹤位发油频次等。