

2023年运营管理工作计划(精选7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。我们该怎么拟定计划呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

运营管理工作计划篇一

根据公司发展步伐，明年将有一批新项目陆续建成投产，明年的招工任务仍然是一项主要工作，又加之人员流动性大，根据20xx年员工流性约50%，计划明年在员工招聘和留用中采取如下措施。

1、公司人力资源处常年接受报名人员，为企业储备外部人才，根据招工需求，实时组织面试培训，满足用工需求。

2、加强企较合作，逐步提高大中专员工的比例，最好能与多家学校建立合作关系，扩大招工来源。职教中心现有委培人员，明年可安排部分到年龄的学员先进厂工作；同时可由学校抽选部分不升学的学员组成短期培训班，学完专业知识后进厂务工；另外最好每年都从职教中心委培训一批学员。

同时应到武安一中等其他学校进行招工和宣传，如资助部分专业的贫困生入学，毕业后到企业工作，即可扩大对企业的宣传，又可提高企业的知名度和美誉度。

3、提高工龄工资，目前工龄工资为10元，建议提高到20元，可最高享受20xx年工龄等，鼓励员工在企业长期工作，这样可以在工资上使新老形成一定差距，提高老员工积极性，又十分公平。

。从20xx年整体工作来看，人力资源管理水平有很大提高，

但与企业发展速度和先进企业相比，我们的管理水平还需要进一步提高。

1、首先修订现有人力资源管理制度和工作程序，制定一整套适合我公司实际的，科学完整的人力资源管理制度，使每一项工作有章可循，有据可依。

2、按照管理制度各司其职，权力分级落实，充分提高基层领导干部的明年的工作计划主观能动性，避免问题的层层上交，提高处理问题的及时性和工作效率。

3、近几年企业规模和员工数量都得到空前发展，而企业管理整体水平与企业规模不配套，制约着企业的发展。提高企业的管理水平是一个必然的趋势，也是一项长期的任务，而要提高企业管理水平，首先要提高参与企业管理人员的水平，所以加强人事部门人员的业务知识培训是一项重要途径，（如有必要也可以送出去）要制定本部门全年、每月的培训计划、课程安排，学习重点等，每周参加培训的时间不应少于2小时。

4、加强同行业的交流与合作，到先进的企业走一走，看一看，取取经，善于走出去，善于学习，把先进的理念和方法带进来，是企业提高管理水平的捷径。

运营管理工作计划篇二

贵州梦香园餐饮管理有限公司营运部

为工作能顺利开展及井然有序，现特将个人工作计划安排如下： 对个人：

（一）熟悉公司规章制度，商业模式，管理模式及营运模式

（二）熟悉各部门工作及工作流程

(三) 熟悉公司企业文化与品牌知识 时间：三个工作日 对内：

一、熟悉部门同事及工作内容

二、熟悉部门已有内部资料及外部资料（包括直营店和加盟店）

三、发现问题，提出整改措施及方案

四、取长补短，扬长避短，规范部门管理工作

五、部门工作的规范化

六、部门工作标准化

七、建立部门高效运作机制

八、辖区门店的统一管理 时间：5—80个工作日 对外：

6. 协助市场部做好品牌的营销及推广 时间：长期

化妆品区： 女装区： 鞋区： 3991056 童装： 床
品： 1443288 内衣区： 皮具： 饰品： 460260 钟表： 周六
福： 448358 烟酒： 电子： 134102 其他男装： 328116 合计：
图1 回顾我xx部在14年到12月15日前的区域销售情况，如下
图2： 化妆品区： 女装区： 9466380 鞋区： 6120910 内衣区：
1750298 皮具： 1512967 饰品： 钟表： 1477370 周六
福： 339748 烟酒： 其他： 6270 合计： 图2 对比图1和图2
总占比，我们可以明显的看到给整个区域在这整年的一个总的
总体占比，可以直观了解到我们今年比去年，童装区、内衣
与鞋区在总体占比上有了一定的提升，而女装区、烟酒和钟
表的总占比则是下滑了，这主要跟国家的八项规定与整个市
场消费定向有一定的关系；但是总体细化来说我们今年同期

要比去年是有所提升的，主要是今年领导有方，加大了一定的活动力度，再加上我们基层的管理人员和基层员工的努力紧密相结合的结果，这一值得高兴的体现可以通过下图3来看到这一变化。

一、在工作找出问题并对问题做出处理。

我们商场在xxx来说是唯独一个环境和氛围整体营造较好的百货，我们xx部这样的经营业态，形成多品牌多选择的格局，我也对这一现象感到可喜；有着优越性但是还有不少的不足需要加强改进，还需要在工作中加强改进处理。

1、人员的不定性与销售知识的突显给我们部门整体的销售带来了较大影响。

人员的不定性主要取决于这边地方文化的差异和人群所决定的，这边大量的年轻劳动力向外地流出，导致招到的人员大部分都是有家人的中年人，部分的年轻人刚刚大学毕业或是无心学习后迫不得已参加工作，思想尚未稳定。这两种人员成家中年人员思想稳定，但是容易倚老卖老对于新的事物较难接受，学习新事物能力较差，不愿意去听从成体的领导和指引；年轻点的人员因为刚涉及社会和销售，没有销售经验，在领导和指引时心比较浮躁不愿意学习，使得发生了人员的不稳定性和销售知识的问题凸显。出现这样的问题也和吴经理协商，在聘用时了解好应聘者的真实求职意图，杜绝临时性入职人员。对新入职人员统一培训，并在早会上也加强了宣导和巩固性的提问，公司也外聘讲师对员工进行了培训，在多方努力下这类问题得到了一定的改进，但是仍然需要加大管理监督力度。

2、导购员销售服务意识淡薄。

导购员的销售服务意识不强，缺少主动性，使得整体的服务下降。有这样的现象主要是因为这边的人员觉得主动和顾客

打招呼是件有失颜面的事，所以都只能等顾客上专柜，主动性少，三声服务缺少。纪律性散漫主要原因是服务意识的薄弱、自我管理能力差和我们管理层少巡场不开处罚单等原因所致。

运营管理工作计划篇三

综合办公室是公司总经理室直接领导下的综合管理部门，是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，工作也千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、人事管理、薪资管理、采购管理等。工作虽然繁杂琐碎，综合办公室三名人员各司其职，分管行政、人事、采购工作，人员虽然很少，综合办公室人员却分工不分家，在工作上相互鼓励，相互学习。

过去的一年，综合办公室在公司领导的关心和帮助下，在全体员工的不努力下，各项工作有了一定的进展，为09年工作奠定了基础，创造了良好的条件。为了总结经验、寻找差距，促进部门各项工作再上一个台阶，现将20xxxx年工作总汇报如下。

1、认真做好综合办公室的文件整理工作

20xxxx年1月至11月，按照公司要求拟定综合性文件、报告96份；整理对外发文167份；整理外部收文125份，综合办公室已认真做好相关文件的收、发、登记、分发、文件和督办工作，以及对文件资料的整理存档工作。

2、协助公司领导，完善公司制度

根据公司运行工作实际，协助公司领导相继完善了《规章制度汇编》、《员工手册》等规章制度。通过这些制度，规范了公司员工的行为，增加了员工的责任心。

对在公司召开的会议，会前做好签到本、茶水、椅子、会议通知、车辆接送等各项准备工作，保证会议按时召开。会后完成记录报总经理室。对在公司外召开的会议及接待，及时按照通知要求做好酒店、车辆等预定工作，并做好相关费用的结算工作。

5、组织安排各项活动

20xx年综合办公室组织安排了各种形式的活动，得到了各部门、项目部的支持。元月份组织各部门、项目部员工参加抗雪救灾活动；4月份在指挥部领导下组织了公司团员参加了植物认养活动；5月份起组织全体员工向地震灾区捐款的活动，三次募捐共筹得善款一万三千余元，物资若干；6月份组织员工参加迎奥运火炬方队，为奥运圣火在合肥的顺利传递贡献了自己的力量，同期，组织各项目员工开展从细节入手，提高服务质量大讨论活动。

1、根据需要，及时做好人员招聘及现有人员潜力开发工作

人员招聘是综合办公室人事管理工作中的重点[]20xx年随着政务区各项配套设施的建成，物业基层人员处于一人难求的局面，为打破僵局，综合办公室采用多元化招聘手段，与劳务公司签订基层员工用工协议；与周边街道办事处联系输送街道辖区内适龄人员。2月份，公司顺利接管天鹅湖畔小区，综合办公室迎难而上，高效、及时的完成了小区基本人员配置。截止11月份，公司目前在岗人员941人。

3、加强档案、考勤管理，确保劳资无误发放

20xx年下半年，在外借一人的配合下，对公司相关的员工档案、考勤卡等进行了整理，目前档案管理工作基本能达到领导的要求。在劳资管理方面，综合办公室人事管理人员一丝不苟，对公司各部门、项目部送交上来的考勤表、加班表反复核对，发现疑问及时汇报，不造含糊不清的帐表，按时将

工资表送交财务。

4、做到合法用工，完善劳动合同签订和社会保险入户、转出工作

20xx年1月1日新的劳动合同法实施，这就要求，对每位新入职员工都须签订劳动合同。改变了以往一贯试用期后签订合同的做法，新的规定在无形中加大了劳动合同签订和社保办理的工作量，综合办公室人事管理人员在日常工作仔细核对每位员工的信息，以保证在劳动合同签订和社保办理中不出错。

由于物业公司一线员工众多，自我保护意识欠缺，在日常工作中经常会出现一些意外伤害[]20xx年申报工伤20余起。另，公司于5月份顺得通过公司员工的各项保险基数核定工作。

5、加强绩效考核，制定了合理的办法

采购部按项目部和施工单位上报的采购计划公开招标，邀标单位都在三家以上，有的多达十余家，并且邀标谈质论价全过程总经理室、财务部、律师办、采购全参与，增加阳光采购透明度，真正做到降低成本、保护公司利益。

2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20xxxx年度综合办公室采购围绕控制成本、采购性价比最优的产品的工作目标，在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在合同价位的基础上下浮5—8个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。

3、进一步加强对供应商的管理协调

4、缩减采购时间，力争项目所需特别及时到位

综合办公室采购在总经理室的大力支持下，缩减采购时间，及时无误的将天鹅湖畔小区所需物品采购到位；完成政务综合楼、体育中心外墙清洗工作、绿怡、汇林小高层电梯维保工作以及各部门、项目部所需物品的的采购工作。

2、对公司各部门有些工作了解得不够深入，对存在的问题掌握真实情况不够全面，从而对领导决策应起到的参谋助手作用发挥不够。

3、抓制度落实不够，由于公司事物繁杂，因而存在一定的重制度建设现象。

4、公司宣传力度有待加强。

5、对公司其他专业业务学习抓得不够。

这些都需要我们在今后的工作中切实加以解决[]20xxxx年即将过去，新的一年将要到来。在新的一年里，我们将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法；深入调研，掌握实情；加强管理，改进服务；大胆探索综合办公室工作新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展作出更大的贡献。

运营管理工作计划篇四

一、指导思想与基本原则

今年公司的安全生产管理工作，要坚持“以人为本”和“安全第一，预防为主，综合治理”的指导方针，贯彻落实，全面强化施工现场综合整治，提高安全生产，文明施工达标为重点，控制和减少各类安全事故为目的，进一步坚持制度建设与强制性标准相结合、综合治理与专项治理相结合，提高

安全设施、设备的完好率与提高职工全员素质相结合，群防群治与专业管理相结合的基本原则，通过不断强化建筑安全体系建设和监督管理力度，推进公司施工现场安全生产，文明施工管理水平上台阶。

二、主要工作目标

1、确保施工现场安全生产达标率实现新突破，通过标准，规范化管理，安全生产合格率达到90%以上，优良率达到50%以上。

2、确保各类安全生产事故指标控制在国家规定的范围内，通过监管监控，责任落实和专项整治，在控制和降低事故频率的基础上，杜绝重大事故的发生，事故结案率达100%。

3、确保施工现场文明施工管理水平全面提高，通过标化、制度化建设，施工现场文明施工，达标率要达到80%以上，其中优良率要达到50%以上。

4、确保公司职工全员培训质量全面提高，通过培训，各专兼职安全管理人员培训面要达到95%以上，持证上岗率达100%。

三、措施

为确保目标实现，重点做好以下工作：

1、完善安全管理保障体系，依据法律、法规、主管领导负责，设立安全生产专管部门，配备专职安全管理人员负责单位、项目的安全监督管理工作，机构配套，健全安全管理保证体系。

运营管理工作计划篇五

一、提升坐销占比，全面深入推进坐销工作

会计部将按照分行年度运营管理会议关于推进坐销工作，提出的“五个一”要求，抓紧贯彻落实，根据《分行网点坐销推进方案》、《分行网点转型竞赛办法》。结合支行所辖网点的实际情况，总结20xx年运营坐销工作的经验，与个金部共同探讨推进方案，努力提升坐销工作占比。

二、深化网点转型，狠抓服务管理

一方面继续深化网点转型，结合、路支行网点装修计划，讨论规划大厅布路及柜位物理设路；另一方面：提高业务处理效率，通过时长控制机制的推行，提高服务效率，提升客户满意度，严防柜面有效投诉。

三、提高结算质量，严控业务差错。

努力压降核心系统及集中业务系统差错率、冲抹帐率，尤其要加大集中业务系统管理力度，提高集中业务上线率，控制集中业务系统时长，杜绝业务发起不合格情况，培养柜员高度责任心与严谨的工作态度，着手细节，争取在下一阶段工作中取得更大突破。

四、加强现金管理工作

近年来区域经济发展带来的现金收付量飙升，为缓解我行金库的现金清分压力，今年下半年会计部与营业部拟与北京京北方科技股份有限公司合作设立现金整点外包服务中心，采用“管理内设、整点外包”的模式，拟将支行金库现金整点业务实行外包，走出分行系统现金整点业务外包模式第一步。

五、改善运营人员紧缺状况

20xx年起，已有18名员工离开运营岗位，包括向其他条线输

送业务人才8名，辞职员工10名，造成柜面人手紧缺，后备力量不足，针对以上情况，结合下半年新员工入行，会计部将进一步考虑对各网点人员数量的合理配路，结合支行的具体业务情况、地域情况和人员素质情况等因素，确保网点业务正常平稳运行。

运营管理工作计划篇六

雷同的经营模式和营销手段只会导致同行业的恶性竞争。20xx年我们应根据自身优势和区域消费特点，把握机遇，捕捉商机，提升销售。通过开展差异化营销、调研和分析市场，掌握消费者的所需、所想、所求，来策划好营销活动方案，锁定消费群体，培养忠实顾客。例如：根据季节不同，举行换季特卖和回馈活动，带动销售；发挥微信平台，不间断地推出各类互动活动，如“你购物，我买单”等，聚集人气；开展各类公益活动，形成公司特有的企业文化氛围和良好的诚信服务。让消费者在各类营销活动中，既享受到真正的商品优惠，又可以得到一份意外之惊喜。

在市场激烈的竞争态势下，尤其是受到电商的不断冲击下，传统百货业将面临的是“一个顾客流失的时代”。尽管目前商场面临日常客流量不足，老顾客不断流失等诸多不利因素。但我们还是要发挥商业一条街优势，利用重大节日，抓住人气，减少客流量流失，以特色的营销活动、海边旅游的资源来创新营销活动。20xx年将围绕重大节日、假日黄金周、传统节日等开展各类营销活动，烘托节日氛围。另外，充分依托广场优势，通过场内折扣促销、场外推广展示，内外结合，营造气氛，刺激消费。

其次，将依托“双11”延展的“数字节”营销成功效应，积极探索，有节兴节，无节造节。可以尝试巧借日期的数字创造“节日”，例如：“3.14”、“5.20”、“8.18”、“11.11”、“12.12”

等，形成特色营销活动环环相扣，从而吸引和锁定更多客户群体。通过耳熟能详的各种纪念日和创新“数字节”节，开展各类促销活动，以此进一步来聚集人气。

面有针对性地开展各类营销互动活动。例如：微信刮刮乐、大转盘、敲金蛋等。通过与粉丝间的娱乐互动，增强活动关注度、吸引力、参与力，扩大企业影响力。

另外“o2o”的经营模式已逐渐被网购一族所认同。而网上下单、网下提货的销售模式，也将逐渐取代网上下单、网上提货的经营模式所取代。今后在时机成熟的时候，我们想尝试开发现有“微伙伴”的“微店”功能，建立网络销售渠道。通过“微店”传递商品信息，实现线上线下互补的经营模式来锁定一批忠实顾客，直面应对网络冲击。

现代商品品质取胜的前提，服务是关键。随着生活水平的日益提升，消费者对商品品质、购物环境、服务水平的要求也越来越高。尽管实体店商品在价格上无法与电商相比，但也有它的优势，对商品品质、购物环境、服务质量是看得见、摸得着。因为消费者对商品已不在是单纯停留在购买阶段，而是更多关注品牌文化、温馨体验、诚信服务上。为此20xx年，我们计划与化妆部联手开展购物满额享受专业化妆师提供的免费化妆活动；利用广场休闲吧，让消费者在消费的同时，提供购物的乐趣，享受舒服惬意，放松心情。在营销活动中不断提供增值服务，以此来留住更多的忠实顾客。

总之20xx年营运部将积极发挥自身经营优势，创新营销模式；注重服务提升，培育忠实顾客；满足消费需求，体现特色经营；扬自己之长，避自己之短，努力探索一条适合自身的营销新路，为完成20xx年公司销售目标作出积极的努力！

运营管理工作计划篇七

xx年工作要紧紧围绕着我院中长期发展规划展开工作。

1. 加强医疗质量管理。在执行中医诊疗规范、诊疗常规的前提下，重点加强基础质量管理，全面落实“中医医院等级评审”的各项工作要求。
2. 有计划地培养引进人才，形成梯队，高级人才占10%，中级人才占35%，初级人才占55%。提高专业人员的业务技术水平。
3. 提高运营效率。抓好开源节流工作，严格控制医院运行成本。
4. 重点发展突出中医药特色的项目，提高中医临床疗效。

（一）医疗质量管理

1. 各个质量管理委员会要充分发挥作用。医疗质量委员会、病案管理委员会及医院感染委员会等都要定期召开各种会议，每年不得少于4次。
2. 狠抓门诊及住院部医疗质量管理工作，突出中医特色，规范门诊病历书写、病房病历书写，严格执行首诊负责制度、三级医师查房制度、会诊制度、疑难病历讨论制度。
3. 加强对医疗质量关键环节监督，建立及健全医疗风险防范机制，严格执行中医操作规程和常规。建立健全医疗应急方案。

（二）队伍建设引进人才

针对医院发展规划中提出的人才队伍建设问题，在本年度内重点引进中医学科带头人2-3名，主治中医师3-4名，充实业务骨干队伍。要给引进的人才搭建平台，做到引得来、留得住，对非本地人员提供免费租房和伙食。

（三）病案质量管理

1. 将病案质量控制的重点放在科室，医务科随时抽查科室运行病历及终末病历，重点是对运行病历的督查，将抽查和督导结果及时反馈到院领导及各科室，不断提高医疗技术水平。
2. 开展优秀病历评选活动，评出的优秀病历医院奖励，同时对书写不合格的病历进行处罚及通报批评，以提高病历整体质量。

（四） 继续教育及“三基”培训管理

2. 参加医学会组织的各种培训，提高业务水平，提高中医理论。

（五） 完善医技人员技术档案管理

重新整理及完善医院医技人员相关技术档案，做到一人一案管理，有案可查。

（六） 药事和处方管理

在药剂科和相关科室的配合下，严格我院门诊及住院处方的管理，杜绝不规范处方。同时，加强对抗生素的应用管理，严格抗生素的应用指征，对不合理应用抗生素的现象进行监控，及时发现，及时处理。

（七）提高法律意识、增强法律观念

对全院医护人员进行相关医疗纠纷知识的培训，强化医疗安全意识，减少医疗纠纷的发生。

（八） 提升护理质量

1. 继续实行护理质量二级管理体系，坚持执行检查、考评、反馈制度，设立质量可追溯机制，确保各项护理质量达到标准要求。

2. 重点加强对新上岗护士、低年资护士的技术考核。制定出年度护理人员培训考核计划和护士规范化培训计划，采取各种措施认真组织落实。

3. 进一步落实《中医医院中医护理工作指南》，大力支持开展中医护理工作，确保每个病区开展中医护理技术不少于两项，并保障中医护理设备、物资的供给。

（九）加强院感工作

1. 本年度要把院感知识培训列为重点工作，每季度进行培训，一年培训4次。

2. 对新员工上岗前进行院感培训。

3. 落实消毒隔离制度，加强消毒灭菌效果监测与评价。

4. 加强医务人员手卫生管理，做好医务人员职业防护。

5. 加强院感监测，实行医院爆发预警报告。

6. 加强抗生素的使用与管理。

实施专科发挥中医药特色优势建设发展规划。根据去年实际接收病人病种情况分析，确定今年重点皮肤病白疔、湿疮、结节性痒疹的中医诊疗方案。重视专科学术经验继承，确定1-2名师承人，加强专科人员培养、教育、使用。完善治未病工作，在门诊和病区开展治未病工作。治未病科要积极参加社区的宣传、健康教育工作。

贯彻执行《关于加强中医医院中医药文化建设的指导意见》及相关文件要求，建立并不断完善行为规范体系、医院宗旨等医院价值观念体系中充分体现中医药文化，在建筑风格、内部装饰、医院标识、庭院等环境形象体系建设体现中医药

文化，形成富含中医药文化特色的服务文化和管理文化。

1. 抓好中医师承工作，在师承工作的基础上再努力完善，形成更好的师带徒发挥中医经验治疗皮肤病，做好老中医传承传教工作。

2. 按照国家中医药管理局工作要求，中医及中西医结合医务人员，必须书写中医病历，开具符合中医要求的处方，不符合要求的药剂科一律不予调配，确保处方、病历符合书写要求。

加强对抗生素的应用管理，严格抗生素的应用指征。对不合理应用抗生素的现象进行监控，及时发现，及时处理。每月进行一次处方点评，严格执行医院处方管理制度。

本年度计划对朝阳区团结湖社区医院进行中医对口支援工作。开展中医技术推广、开展人员交流，进行人员及中医技术的双重支持，以促进社区卫生服务工作的发展。

抓好社会治安综合治理、加强后勤保障服务工作。

1. 加强对保安、保洁的监管，不断提高服务质量，完善并落实巡查、检查、监督制度，进一步做好固定资产管理及水、电、气、暖和特种设备的维护和运行。加强核算，减少浪费，降低运行成本。

2. 落实平安医院创建任务，构建和谐医患关系。要进一步强化安全意识教育，完善个人保科室，科室保医院的安全工作管理责任制。在重点关注医疗安全的同时，全面抓好药品、消防、设备和财物等安全工作。积极开展安全督导检查，预防重特大安全事故发生，确保医院无安全责任事故发生。

xx年，我们将以创建二级甲等中医医院为契机，把医院建设得更上档次，服务水平更高，知名度更高，可信度更强的有

中医药特色的皮肤病医院。