

最新母婴店年度规划 母婴店周工作计划 (精选6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

母婴店年度规划 母婴店周工作计划篇一

幼儿园班级周工作情况汇报表（20—20 学年度第 学期）

班级： 周次： 时间： 班主任：

总结一： 幼儿园周工作总结

一、会议、检查、教研活动。

1、参加了行政会、校干会。明确了整体工作要求：认真落实五项工作。布置了教学工作：七条要求和完成一校一品创建方案的拟定。3、积极参加去进修学院开展的小学语文主体式对话教学批读文的专题研究教研活动。

a□活动中明确了目前语文教学的一些大方向问题。

一是语文教学要处理好言语内容语言与形式的关系。教改学生言语的智慧（即表达的能力）。关键是表达。

确立一个恰当的目标。做到一课一得。

围绕目标努力把握一个训练点（表达点、批读点，要有所取舍）。

努力找准策略点。给学生留足学习的时空。如：学习卡。

二、认真落实相关工作。

1、对所负责的一校一品的体育项目，积极的落实人员拟定创建方案。

并与其他两个项目负责人明确了该项工作。

2、积极理清工会工作。校务公开，五必访，活动资料的手收集等。3、严格按照招生工作日程安排，完成了资料的上交、上传。小学毕业生工作方案，小学生基本信息表，小学毕业生志愿表，朝阳地区外教职工子女审查表和汇总表。

4、积极协调六年级教师的课程安排。

5、完成了六年级两个班的英语测试，完成了英语结构成绩统计表。6、童心路资料的补订。111份。

7、周六教职工篮球赛的相关工作安排。8、推门听课，加强规范办学的管理。9、幼儿园故事大赛人选的确定。大一班□xxxx参赛。

总结二：幼儿园周工作总结

1、在周一的晨检中，本班幼儿的个人卫生做的很干净，头发洗了，园服也很整洁，只有极个别幼儿指甲没剪，幼儿都保护自己很好，没有带外伤的幼儿，孩子们都能高高兴兴入园。

2、本周孩子们进行了正常的教育教学活动，还贯穿了幼儿的常规训练，比如：上操、吃饭、上床睡觉的安全等，孩子们都能按老师的要求积极参与，成效还不错，另外，我们应做好安全工作总结。3、本周接连几天下雨，早晚天气还是有点冷，温差比较大，流行病偶有发生，希望家长朋友们给孩

子做好预防工作，本周除王宁、张凯、张亚楠三个小朋友请长假外，其他幼儿请假的少，所以，本周幼儿的出勤率比较高，只有极个别的孩子带药了，老师都能及时给孩子喂药，让孩子勤喝水，午休时能给孩子盖好被子，保证了每个孩子都能健康的入园学习。

4、本周还进行了老师、家长和小朋友收旧废料手工作品展，由于我班家长朋友们的积极参与，我班制作的手工作品件数多、质量好，在此，对各位家长的支持表示感谢。

总结三：幼儿园周工作总结

各位家长，大家好！很高兴在您的支持和配合下，本周工作得以顺利圆满的结束。在大家的共同努力下，孩子们各司其职，学习、工作有模有样、有声有色。本周孩子们的学习任务日渐紧张，各项要求愈来愈具体，愈来愈全面，孩子们能够在学校和老师的要求下，逐项完成学习、锻炼、活动等各方面的任务。更多的孩子找到了自己的位置，为自己的全面发展努力着。当然，孩子们的各方面差异也日渐明显，有的孩子，不能主动完成自己的学习任务，有的孩子不能积极发言，有的孩子只顾及自己不关注他人但是，我相信，每个孩子都希望在集体生活中发展自己的才能，也推动班级的整体发展得更好。之所以有这样不尽如人意的现象发生，和每个孩子的具体生活状况有关。我了解到，有的孩子和老人住，有的孩子家长回家很晚，有的孩子爸妈只负责吃穿，不会关注成绩从第一周的签字反馈中，可以看出家长对孩子的了解及关注程度。我知道，家长们工作很忙，但教育不只是学校的工作，学校教育主要是教知识，教做人、教习惯，是贯穿于学习过程中的，而且，学校教育的成果，需要在家庭教育中得到巩固，家庭教育是学校教育的延伸，家校联手，共同教育，才能保证孩子受到良好的、健康的教育。所以，希望家长们务必关注孩子，尤其是我们班里这些处于青春期前后的孩子，家长的关注是最好的教育。

本周需要向大家汇报的情况主要有：

1、值日生全部按时到校。感谢家长们的配合。请下周继续保持。2、部分家长在老师没有要求的状况下，能主动关注孩子的作业本并签字，提出表扬。

3、丢三落四的状况日渐凸显，忘作业本、忘做作业、忘带保险费的现象集中在几个孩子身上。请家长们引起重视。尤其是周一的作业，一定要保证孩子写全、带齐。不提倡给孩子送作业，让孩子自己知道要带齐学习用品比给孩子送到学校更有意义。

母婴店年度规划 母婴店周工作计划篇二

一、活动内容

(一)活动时间：

2011年05月#日-#日

(二)活动地点

丽江市##路##

(三)活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送(抽奖活动)

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换

活动当天一次性购满一定金额(具体金额由商家自行规定)可以换购相应的赠品。(换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子)。

4、可爱宝宝纪念照

宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。(由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片)。

5、传单的代金券

宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。(比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定)。

6、会员快捷办理

1、彩虹门：在瑞家宝贝门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店瑞家宝贝周年店庆活动。将瑞家宝贝四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚(或者是大遮阳伞)，摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端(或者彩虹

门两端)，增加店庆热闹的气氛。

另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和瑞家宝贝的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水(可以是塑料彩印)。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。

7、海报转载自经济生活网<http://>请保留此标记：海报喷绘等说明店庆相关优惠或措施。

8、留言簿：在咨询台和抽奖台上各放置一本留言保

咨询台上的留言簿：是供消费者留言他们的问题和对于这次活动的感想以及希望下次瑞家宝贝可以做怎样的活动等等，是为消费者使用。

抽奖台上的留言簿：是为工作人员使用的，可以记录抽奖的消费者情况以及，是对于此次活动的辅助作用。活动结束后可以参考这两本留言簿的记录。

二、活动流程表及人员安排

(一)活动前期准备期间：

活动前三天是准备期间，务必保证所有活动的用品在活动期间准备好，不会出现用具不能用或者没有的现象。(1)5月#号(提前3天)

上午十点半：和彩虹门、小刀旗的商家商定于5月#号早上7:30在瑞家宝贝门口前方放置好彩虹门，以及拉挂小刀旗。怎么摆放，大小，标语等都要商定好。

下午两点：邀请专家，请专家于活动两天到瑞家宝贝进行咨询工作。报酬、时间等提前商定好。

(2)5月#号(提前2天)

上午十点半：买好所需要气球和小型打气筒。两本留言簿，碳素笔5只。

下午两点：店门口地面所需要的贴图或者红地毯确定好。若是贴图，就直接买回来，若是红地毯，商定活动第一天早上7:25之前必须铺好。

下午四点：确定电脑和小音响、桌椅，以及准备好活动所需要的歌曲。

(3)5月#号(提前1天)

上午十点半：与花店联系，预定两个花篮，与其商定在第二天早上7:45之前将花篮送到瑞家宝贝店门口。花篮的大小，颜色，花色等都说好。

下午两点：检查确认一次之前的事务已经安排妥当，若有情况突变，及时补救。

(二)活动期间：为期两天的周年庆活动。

(1)5月#号(活动第一天)流程表：

时间流程人员

7:10在店门口集合，讲解相关事情，注意事项等。

7:25两个人帮忙铺红地毯；两个人吹气球，绑几束气球群。4人：

8:45花篮摆放。1人：

9:25接待专家。2人：

12:00午饭时间，轮流吃饭。

17:00午饭时间，轮流吃饭。

21:00开始整理部分不需要的用具，准备收常

21:30对于这一天的总结。

(2)5月#号(活动第二天)流程：

参照第一天的流程，部分不需要的去掉。

本文由经济生活网提供，原文地址：<http://>转载请注明出处，谢谢！

母婴店年度规划 母婴店周工作计划篇三

工作总结

一、建立组织机构，领导管理到位

为了切实加强预防艾滋病、_、乙肝母婴传播工作的管理，我院成立由分管院长任组长，妇科相关人员任成员的领导小组明确工作目标及各部门的工作职责，确保各项工作任务落实

到位。将此项工作纳入全年工作考核内容，并与公共卫生科共同每季度对乡镇进行督导检查，并召调度会议下发通报，对各单位得分情况予以通报。

二、加强人员培训，提高服务能力

我院严格按照工作方案要求，对辖区内相关工作人员进行了集中培训，培训内容包括：艾滋病、_、乙肝防治及相关政策、职业暴露防护；通过培训提高了从业人员的业务水平及服务能力，规范了相应的医疗行为。

三、加大宣传力度，积极开展自愿咨询检测工作

为增强我辖区广大群众对艾滋病、_、乙肝母婴传播认识，提高知晓率，我院通过印发宣传材料等方式，深入村民家中广泛宣传艾滋病、_、乙肝母婴阻断知识，有利提高群众对艾滋病、_和乙肝的知晓率。经统计，有625人接受了艾滋病咨询服务，孕期接受咨询率为78%。

四、预防艾滋病、_和乙肝母婴传播工作成效

2、预防艾滋病、_、乙肝母婴传播信息渠道进一步规范、畅通。

3、全辖区广大群众对预防艾滋病、_和乙肝母婴传播的认识得到进一步提高，自觉规避风险一时增强。

4、主动寻求预防艾滋病、_、乙肝母婴传播自愿咨询与检测的人员逐渐增多。

五、下一步工作计划

1、加强宣传，提高预防艾滋病、_、乙肝母婴传播工作的知晓率，营造全社会共同参与和预防艾滋病、_、和乙肝母婴传

播工作的良好氛围。

2、要加强职业暴露防护，做好医护人员的自我保护，切实加强人员培训。

讲武乡卫生院

二〇一一年十二月十二日

母婴店年度规划 母婴店周工作计划篇四

作为店长，你要做好以下事情：

- *指导并参与门店的各项销售活动；
- *完成上级下达的门店销售指标；
- *负责处理顾客的投诉及其他售后工作；
- *建立和维护顾客档案，协助开展顾客关系营销；
- *及时准确完成门店各类报表；
- *负责周、月例会等会议的召开，以及工作部署；
- *及时反馈门店信息，存在问题，提出改进意见；
- *完成上级部署的其它工作。

目录

第一章 店长日常工作

第二章 店长能力提升

*自我管理*让下属高效工作*关注库存*建立顾客档案

更合理的积极开朗热情 门店库存

责任

更好的顾

客服务华婴店长是怎样的店长更好的销售业绩

第一章 店长日常工作

*你每天、每周、每月都做什么工作？

*还有什么工作需要改善的？

*你是否充分运用了各类报表开展分析？

店长日工作

开门

召开早会

店长日工作打扫卫生

门店检查和调整

营业前的最后就位

营业中5管理

销售管理

货品管理

营业中五管理人员管理

突发事件管理

门店环境管理

营业后六总结

现金查收

营业统计和日结

文件单据整理

营业后6总结门店整理和清洁

召开晚会

出门检查和锁门

店长周工作

*周营业分析*召开周会的内容

周营业分析

*营业分析要点有：

*分析营业数据，分析低库存产品、制定补货计划

*分析各店员的销售数据，找出问题点

*分析客单价、物单价，评估店员问题点

*分析各品类的销售占比和态势，制定弱势产品的销售计划

*分析各区域的销售占比，寻找提升弱势区域销售业绩的方法

*分析促销推广效果，提出整改意见

*分析橱窗、货品、道具陈列、制定陈列调整方案

召开周会

*上周销售额和目标达成情况

*上周各品类销售报告

*上周畅销商品、滞销商品报告

*上周各店员工作表现和业绩

*上周顾客投诉、退换货情况

*本周销售目标

*预计本周货品到货情况

*本周促销、陈列安排*本周人员应加强的方向

店长月工作

店长需要组织每月最后一日库存盘点

月盘点盘点前对本月的《进销存》统计

盘点开展

场地清理

统计

店员考核

*店员考核要点：

店员销售业绩考核

店员出勤考核

其它制度和行为规范考核

店员团队协作、工作技能、责任心等方面的考核

收银人员还要考核收银制度遵守

召开月列会

*店长应在每月的5日前召开月列会

*月列会的参加对象为所有店员，店员没有特殊情况不得请假

*店长应提前两日告知上级月列会的地点和会议主要议题

*月列会重点有：

1) 公司、上级领导下达的事项等2) 专门培训议题

3) 本月营业计划4) 上月店员考核情况5) 上月营业总结

第二章 店长能力提升

合格店长十诫

一诫：不具备专业知识

二诫：不会培训下属

三诫：上级的每句话都当圣旨

四诫：只会提供与汇报对自己有利的情报

五诫：处事犹豫不决，当断不断

六诫：在背后批评经营者

七诫：不了解门店运作或者不够深刻

八诫：喜欢独占成果

九诫：只会注意别人缺点，从不关心别人有点

十诫：工作得过且过，没有设立高标准

如何让下属高效工作

一、培训下属

岗前培训：岗前培训是指所聘员工到门店后的入职培训，店长应负责安排新员工岗前培训。岗前培训应根据新员工此前的工作经验、目前掌握的技能水平针对性开展，店长在培训前跟新员工沟通，了解其培训需求，共同制定培训计划。

岗前培训不可缺的内容包括：华婴*水润儿的发展历史，我们店发展，理念、团队精神、门店的基本状况、员工守则、岗位责任、顾客服务政策和规定、产品知识、销售技巧。

新员工上岗后，店长应做好跟踪检查工作，如发现员工半个月后任未“上手”，或经常出现错误，店长应再进行培训，并评估新员工是否符合岗位的要求，在职期间，店长应经常性的组织店员进行培训和相互交流学习。

在职培训：学习可以在周会、月会期间进行，甚至可以专门集

中培训，也可以在营业淡期临时进行。帮带培训是在职培训的一种方式，店长可以安排高带低、老带新、帮助店员共同成长。

合理排班：

*门店营业的任何时刻必须保证有收银人员；

*门店营业的任何时刻须至少保证有两个店员；

*当门店较大的时候，如果面积在120平米以下，每班店员人数至少为没40—50平米配一人；如果面积在120平米以上，每班店员至少为60—70平米配备一人，当客流量很大的时候需适当增加人手。

*每家门店须有一人充当店长角色。

排班要点

*无论如何，必须保证高峰时段的人员销售力

*尽量把新人安排在非高峰时段；绝对不可以出现某一班全部是新人的状况； *店员必须倒班，不可固定上某时段的班。

建立顾客档案

收集顾客资料

*努力让每个购买的顾客留下顾客资料；

*尽量让有意向购买的顾客留下资料；

*顾客资料至少要包含姓名、地址、电话、宝宝生日（或预产期）；有购买过产品的必须有购买记录。

*顾客填写的资料必须当场检查，如有看不清楚请即刻询问更正；

*为鼓励顾客留下资料表示感谢，可赠送最新会员期刊

*把收集顾客资料的事情作为门店日常目标，鼓励店员达成目标

了解顾客

*店员可以和来门店的顾客闲聊，更多了解顾客。

建立关系

利用vip的活动来表现对vip顾客的关怀；

培训店员可以叫出顾客的名字，以门店名义为顾客重要的纪念日发送贺卡

母婴店年度规划 母婴店周工作计划篇五

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在下半年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出去拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3)培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4)销售目标

我认为公司下半年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对××年下半年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

母婴店年度规划 母婴店周工作计划篇六

(一) 活动时间:

20xx年05月#日

(二) 活动地点_____

(三) 活动形式及内容

1、专家咨询

在活动当天安排育婴保健方面的专业人员在活动现场给妈妈们免费指导、提供相关知识的答疑解惑等，专业人员可以去相关的医院的妇产科或者其他单位聘请。

2、买就送（抽奖活动）

活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可参与抽奖活动，抽奖可采用大转盘模式，由宝宝或者其家长进行转动抽奖，奖品即时生效。

3、买就换活动当天一次性购满一定金额（具体金额由商家自行规定）可以换购相应的赠品。（换购即是购满一定金额后可加少量的钱换得比正常价格低的赠品，比如加10元可换一双袜子）。

4、可爱宝宝纪念照宝宝在活动期间游泳，可以由商家提供摄影留念，一次赠送两张照片。（由于时间原因可能无法当日领取相片，顾客可以留下相关信息，在日后光临本店时领取相片）。

5、传单的代金券宣传单的代金券功能，根据消费相应金额实行抵价。（比如消费满100可使用一张代金券，消费满180可以使用两张代金券，代金券具体金额和使用张数由商家规定）。

6、会员快捷办理在活动当天，安排工作人员根据商家的规定，对有需要办理会员的顾客提供相应服务。（会员办理服务可在店门口和专家咨询联系起来吸引顾客光临，同时还可以控制顾客进店的速度和人数，同时还可以节省店内空间）。

（四）活动期间的门口布置

1、彩虹门：在瑞家宝贝门口前方靠近街的位置放置一个彩虹门，在上面标上：婴幼儿专卖店瑞家宝贝周年店庆活动。将瑞家宝贝四个字的字体做的稍微大一些。

2、搭棚：在店门口右边搭建一个遮阳棚（或者是大遮阳伞），摆放两张桌椅，一张给专家在活动期间使用，另一张供我们办制会员卡以及抽奖使用。防止意外天气影响，又能吸引顾客。

3、花篮和气球：两个花篮分别摆放在店门口两端（或者彩虹门两端），增加店庆热闹的气氛。气球：在店门口两边的橱窗上方摆几个色彩鲜明清亮的气球，不但不会遮挡住店里面的情形和商品，而且还可以增加周年庆的氛围；另外，在遮阳伞的四周也绑几束气球，既美观又热闹，可以吸引消费者的眼球，还可以送给想要气球的大宝宝们。

4、音响、电脑：音响是小音响，在活动期间播放适合宝贝们听的儿歌，摇篮曲等，声音不宜太响。音响放在抽奖桌子的下面。笔记本电脑放在桌上。

5、门口地面的布置：贴一些儿童图画和瑞家宝贝的标志或品牌名称，要求颜色亮丽，不宜过多杂乱。贴纸要能防水（可以是塑料彩印）。

注：地毯也是一种选择。

6、小刀旗：店门口上方的位置，用拉线的形式。主要烘托出周年店庆的热闹气氛。