

# 最新月度工作计划和总结 月度工作计划(汇总10篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间和资源分配。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇一

在公司领导和其他同事的帮助和支持下，对人事行政方面的事务有了更多的了解。为了弥补过去的不足，取长补短，特对过去一年的工作加以回顾，进行全面总结。

可以看到20xx年的招聘工作其实是很大的□20xx年入职262人次(含夏季和冬季临时工40人次)，是公司成立以来入职人数最多的一年，单比去年就增加了70%多。但是，公司的离职率也在不断增加，今年离职192人次，比去年增加将近50%。从此数据可以看到，公司的流动率是非常大的，但是我们应该相对的看待这个问题，因为这个现象在制造行业中是很普遍的问题。

从招聘的情况来看，也摸索了一些招聘的规律：生产一线人员可通过社区张贴广告、内部推荐、开发区职介所推荐和开发区现场招聘会来进行，周期短、花费成本较少，并且效果显著；其他人员，比如技术人员、管理人员则可通过现场、网络招聘来进行，所需招聘成本招聘周期相对而言大些，但可以招到适合公司的人才。

由于公司在不断发展壮大，明年的招聘任务也会更加的困难，但是我们有信心做好，也希望各部门可以大力的支持和配合。

从20xx年9月开始了公司员工手册的编写工作，《员工手册》涵盖了公司简介、公司组织架构、工作时间管理制度、薪酬福利管理制度、培训、员工行为规范管理制度等方面内容，全面详细的对公司进行了介绍和相关制度的完善和规范。做到了有规可依、有规必依，对员工所关心和日常的行为规范进行了明文的规定。手册的出台，会使公司的正常发展更加顺利和顺畅。由于涉及的内容很多，范围很大，此手册也在不断的完善和修改，相信会在20xx年上半年和大家见面。

备注：此统计只针对当月在职员工考勤，离职员工数据不在此内。

从统计的不完全数据来看，今年各部门迟到的总次数和违反制度的总金额明显的比去年少。特别是研发部，迟到次数从去年的36次下降到现在的10次，违反制度的总金额也比去年减少了60多元。

可能有些同事知道研发部有一个不成文的内部规定，那就是迟到忘打卡每次罚款翻倍，下次再犯时再翻倍，比如说本月第一次忘打卡罚20元，第二次再犯时，就是40元了，第三次再在上次的罚款基础上翻一翻。在这里，我不是提倡研发部的这个做法，只是觉得适当的奖惩可以让我们的工作做得更好。

认真办理办公用品的出库，并履行稽查职能。年底对各部门的办公用品进行了统计，发现大家的办公用品使用量有了明显的减少，公司在不断发展壮大，人员也不断增多，为何办公用品的使用量不增返而减少了呢？我想可能是大家积极响应和支持公司的“节约”意识的号召。

这里我想特别提一下公共办公物资的消耗。公司正常使用的打印机2台，大型综合打印复印机一台。全年三台打印机换墨粉大概花费了2925元，维修费用是1190元，一包a4打印平均两天不到就用完了，对于公司来说是一个很大的消耗量。有

没有什么方法可以使我们在节约上做得更好呢?当然有，打印相同内容时，如果没有特别需要请使用复印，这样可以节约粉墨;打印文件时，如果不需正规格式自用时，可能使用完整的二手纸或稍微调小字体和间隔，这样可以节约更多的纸张等等。

比如复印、传真、报刊杂志的收取和保管、信件的收取和发放、电子邮件的查阅与转发;前台电话的接听与转接、客户来访的接待、公司综合办公室区域及领导办公室的卫生清洁;公司快递费用的核对与报销等等。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇二

工程部要确保酒店动力正常运行，要进一步加强设备的维护运行管理，加强计划检修保养，设备巡检，保证好热泵，电梯，配电，中央空调，供水系统，厨房设施等正常运行，特别要提高客房，餐厅，娱乐部设施的完好率和舒适度。

进一步加大能源管理力度，加强成本意识，完善物耗材料管理，设施备件定置管理，大力抓好挖潜和修旧利废工作。

加强人员培训，服务意识培训，服务技能培训，争取人员一专多能，充分利用人力资源，控制人员总数，实施末位淘汰，改善服务，改善后台形象，促使工作质量更上新台阶。

1、狠抓工程部员工的培训考核工作，从礼节礼貌、仪容仪表、服务意识、服务程序、服务质量等方面入手，到提高工作技能，提高工作效率，改善工作形象，做到一专多能，培养和招聘复合型技工，如电工一定要从强电维修到配电，电梯等方面技术综合化。

对工程部技工实行优胜劣汰，技能比武考核。

留用优秀骨干员工，针对有的老员工疲沓情绪，注入新活力，

人员任用上不搞一潭死水，引入竞争和淘汰机制，常言道：户枢不蠹，流水不腐。

只有在人员聘用上采取能者勤者留用，惰者、庸者淘汰的办法，才能使整个团体随时有竞争，有活力。

希望通过培训、考核，使工程部后勤员工都以满怀热情，去创建舒适的硬件环境，为客人提供舒适的服务产品，要彻底改变游击队，救火队，油子兵形象，使后台服务也充满浓郁的酒店氛围。

2、改进工作服务程序，加强主动性，协调性，协调好与各部门之间特别前后台部门间，班组之间，上、下级之间的工作及时性，有效性，不推诿，多做事。每个班组加强对设本文来源：公务员在线施的日常巡检，按标准路线巡查，责任分区，责任到人。

并且由维修班组定期对前线使用人员讲述使用保养知识，杜绝野蛮操作。

3、按照检修保养制度，抓好对大型关键设备的计划检修保养，做好电梯、中央空调、热泵、配电、供水系统的换季检修，日常维护，特别是对中央空调主机及其配套冷却塔、水泵，末端风机盘管、风柜的清洗保养，精心调试，确保中央空调顺利运转安全度夏。

加强对客房、卡拉ok包房内电器、装饰、水暖等各种设施，厨房设备、餐厅设备的周期保养巡检。保养必须经使用部门确认到位与否，作为对各班组考核的依据。

4、树立成本经济概念，发挥利润中心作用，健全并按照能源、物料、修旧利废管理制度和办法，控制降低物耗，能耗成本，加强修旧利废，争取更进一步降低万元收入电费比，控制万元收入水费比，降低万元收入物耗比。

(1)把握工程配件质量关，对重大配件材料挂牌登记使用日期，跟踪使用质量和寿命。加强对配件价格的市场调查，包括对用于装修改造的装饰工程材料的价格调查控制。

(2)修旧利废加强考核统计，每月检查通报每个班组的修旧利废情况，工作优秀者可给予适当奖励，坚决杜绝只管更换不管精心维修的不良工作作风。

(3)合理调控设备经济运行，杜绝跑冒滴漏现象。

(4)贯彻落实能源管理办法，加强对各点水、电能源使用检查，每天抄水电表并进行对比，水电表计量的使用量每月通报各使用部门，便于使用部门成本控制。

(5)加强材料，设备配件定置管理。建立好设备备件台帐，详细各配件材料价格，便于控制。

(6)严格控制外委项目，水、电安装能自行解决者自行安装。设备维修严格控制外委，尽量控制维修成本。

5、工程部员工要增强美学美感意识，学习掌握星级新标准，为酒店创建和谐的美丽环境。

总之，事情无论大小，要干就干最好，我们也相信，没有最好，只有更好，只有我们不断自我加压，寻找工作的兴奋点，对事业充满激情，对工作充满热情，对企业倾注深情，对顾客满怀亲情，对社会奉献真情，一个舒适的酒店必然成为顾客宾至如归的家园。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇三

为了加强财务工作进度，以便在特定的时间内完成月财务工作，特制定本计划。

1. 根据上月已录入帐套中的记账凭证，首先编制财务报表，上报给总经理查阅并将所有报表妥善保管。

2. 进行各银行对账工作。

3. 与代理记账人员进行沟通，如何向税务局报税。

4. 在车辆正式运营前熟悉熟练单车核算的流程，以便在正式运营后快速准确的核算出单车成本及利润。

1、15日前进行原始票据的整理，将原始票据录入帐套并作出记账凭证。

2、原始凭证输入帐套后，将记账凭证打印出来并一一与相应的原始凭证进行装订。

3、上月工资的发放。

1、25日前进行原始票据的整理，30日前将本月原始票据录入完毕并作出凭证。

2、进行本月固定资产折旧的. 计提。

3、期末成本收入的结转。

4、凭证的整理、装订与归档。

5、配合相关部门做好工作。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇四

4、开展消防普法教育，提高员工消防法律意识

3、做好区域的治安保卫任务，做到预防为主，防止突发事件的发生

3、树立保安部员工的整体形象，特别是对顾客服务、礼节礼貌方面要做到主动，仪容仪表干净整洁、言语文明，维护企业形象，但对违法犯罪分子绝不手软！

1、个人卫生必须保持干净整洁，有良好的个人形象

2、杜绝三长出现(头发、胡须、指甲过长)

3、衣物必须勤洗勤换，员工必须勤洗澡，身上不能带异味

4、上岗前不吃带异味的东西

## 20xx企业保安工作计划

新的一年，保安部将紧紧围绕“形象要有新变化，服务要有新变化，礼节礼貌要有新变化，安保要有新变化”的思路，突出“变化”二字，树立保安部新形象。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇五

3、主要原因分析：

1、费用情况：计划使用 元，实际使用 元，控制标准 %

2、主要原因分析：

1、重点工作：

2、难点工作：

1、结果：

2、意见：

1、销售形势分析

2、机会威胁分析

3、竞争对手分析

1、财务指标（销售、回款、费用）及分解：

2、渠道开拓指标（专柜、经销商）及分解：

3、促销指标（活动场数、销售额）及分解：

4、团队建设（招聘、培训）及分解

内容 完成时间： 责任人：

1、重点工作： 解决方法： 完成时间： 责任人：

2、难点工作： 解决方法： 完成时间： 责任人：

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇六

通过对上阶段招聘工作的总结，找出招聘过程中存在的问题，在此后的招聘工作中进行调整和改进，使招聘工作能够按预期推进并最终完成。同时根据集团下阶段的发展战略及在人力资源方面的总体规划，制定出招聘计划操作细则，指导招聘工作的有效开展。

1、招聘时间安排及需求

3、一旦招聘效果不能达到预期，应当在八月中旬考虑加大招聘力度

4、在进行现阶段招聘工作的同时，不断注意后续人员需求状况，根据集团各阶段人员需求状况作出分工调整 人员招聘时招聘组的主要核心工作，因此，招聘组要在原有基础上逐步建立完善集团人力资源在招聘这一模块的体系，并在实施的



过程中注意发现存在的各类问题及薄弱环节，加以改进和完善，使招聘工作规范化，流程化，满足集团发展过程中对人员的需求。

5、启动校园宣讲，加强校园招聘，储备优秀应届毕业生。

扩展招聘方式，可以考虑专项招聘，例如品管类技术类人员直接去学校签约合作、优秀的保安人员可直接跟军队联系招聘退伍军人(在考虑会否给企业带来企业风险的基础上)等等。

人力资源工作是一个繁杂的工作体系，我们已经迈出了前两步，之后的路如何走才能顺畅取决于企业战略决策和人力资源工作的执行力度。为加强整体人力资源工作，提升格局和高度，人力资源部必须加强自身的修炼，所以在xx年人力资源部将继续坚持xx年提出的部门成长三驾马车并行的理念，即：专业 品格 关系。通过专业学习与考试提升专业能力，通过学习国学与历史提升品格，通过与各部门加强沟通增强员工关系。

部门文化的建设也同样不能放弃，我们的愿景“建设有xxx特色的战略型人力资源管理体系”如果不想只成为一个口号，就必须不断地实践中创新才有可能成为现实。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇七

面对天真稚嫩的孩子，我们幼儿园的每一位老师心中责任重重，把这些孩子从德、智、体等各方面教育好，就必须有详细的日，周和月等。

1、稳定幼儿情绪，帮助幼儿尽快适应幼儿园的学习环境和生活。

2、活动室和午睡室做好通风和消毒工作，做好玩具的消毒工作。

3、教育幼儿吃完自己的一份饭菜，不挑食、不浪费，养成良好的午餐习惯。

4、鼓励幼儿自己穿脱衣物，提高自我服务能力。

5、提醒幼儿养成喝开水的习惯。

1、开展主题“扮家家”，通过观察、比较、讨论、情境表演及游戏活动，感受全家人亲亲热热在一起的幸福，学会关心、学会爱、学会感激、学会报答。能用多种方式表达爱爸爸、爱妈妈的情感。

2、学说普通话，能用简单的普通话与教师、同伴交流。

3、引导幼儿愿意参与游戏，体验游戏的快乐

4、教育幼儿爱护玩具，学会轮流玩和合作玩。

5、围绕主题，重点指导“娃娃家”，提供各种废旧物品和半成品，引导幼儿克服困难，努力解决问题。

6、结合主题，丰富教室里和各个区域的材料，提供积木、汽车串珠、小衣服等材料，培养幼儿的动手能力，如扣纽扣、穿的`技能。

7、根据主题，师幼共同布置主题墙。

8、愿意参与体育活动，感受运动带来的愉快。

1、稳定家长情绪，及时和家长交流幼儿在园表现

2、做好新生幼儿的家访工作，与家长多联系沟通，争取家长的全面配合。

3、能让幼儿做一些力所能及的事情，自己穿、脱衣服，鞋子

等。

4、根据主题活动，开设“家园联系栏”，提供育儿信息和幼儿园活动内容。

1、做好幼儿的一日活动看护工作，防止幼儿跌倒、打架等事情发生

3、幼儿离园时，教育幼儿不能和陌生人走

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇八

年初财务预算，是通过公司职代会集体意见表决制订的，它反映了公司新的一年总体经营目标和任务。财务科全体人员要端正态度，积极发挥主观能动性，时刻坚持以公司大局为重，不折不扣的完成公司安排的各项工作任务。

2、积极争取政策。积极利用行业政策，动脑筋、想办法、争取银行等相关部门优惠政策，为公司谋取经济利益。

3、搞好固定资产管理。凡是资产都应该为企业带来效益□20xx年，我们应加强闲置资产、报废资产处置工作，努力提高资产利润率。

管理是生产力，是企业正常运行的保证，管理是提高企业核心竞争力的关键环节，建立创新的机制，必须靠管理来保证，管理对企业来说是永恒的。为此，财务科将加强内部管理列入工作重点，即进一步加强财务管理，降低财务费用，控制生产成本，实行全面预算管理，合理安排，压缩不必要的或不急需的开支，做到全年生产、开支有预算，有计划，使企业资金得到有效合理的发挥效益。同时财务工作计划中对于机关科室和本站所的费用，实行科学预算，包干使用，并纳入年底对各单位的考核，有效控制各项费用的不合理开支。

1、业务招待费管理□20xx年我们对业务招待费的管理办法依然采取行政负责、工会参与、纪委监督、包干使用、超支不补、节约归公的原则管好用好业务招待费。严格执行“就餐代金券制”。

2、差旅费管理。严格规范差旅费报销程序和职工借款的还款时限，坚持按照公司《关于加强差旅费和职工借款管理的通知》制度执行。做到坚持原则，一事同人，杜绝虚报冒领，借款长期不还，占有公司资金挪作它用的现象发生。

4、办公费管理。办公费管理要按照年初各科室列出计划，经领导审批后，公司统一采购、保管，各单位按计划领用的原则执行。

5、车辆费用管理。严格执行公司制订的相关车辆费用管理办法，从严从细加强管理。车辆维修必须先有计划，经分管领导审核批准后进行维修；车辆用油由财务科负责采购、结算，车辆服务中心负责保管、登记、领用，杜绝乱购、无计划领用。

财务科作为公司的一个对外窗口科室，我们将认真落实国网公司供电服务“十项”，提高服务水平，让“优质、方便、规范、真诚”的服务方针在财务科得到充分体现，做到内让公司全体干群称心，外让社会各相关人员及部门满意。财务科倡导“会计为生产经营一线服务、上一流程为下一流程服务、全员为客户服务，每个岗位相互服务”的意识，切实抓好财务行风建设。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇九

银行信贷员工作计划。整理银行信贷员各方面的计划安排及规划。银行信贷员主要负责调查贷款公司和贷款个人的实力和潜力，提供贷款方面的咨询。

## 银行信贷员工作计划

### 一是加强业务培训，提高队伍素质

在新的一年里，从以内控防范优先，加强制度落实的角度加强客户经理队伍建设。20xx年，着重抓好一线信贷人员的培训，银行工作计划在第一季度以金融法规、各项制度、经营理念和信贷业务规范化操作程序及要求等内容为重点进行普及培训，在较短时间内培养造就一批政治过硬、品质优良、业务素质高、能适应改革步伐的员工队伍。定期组织学习金融方针政策和上级文件精神，努力提高政治觉悟和业务素质，增强依法合规经营的自觉性。同时对贷款五级分类等新业务进行专项培训。

### 二是加强信贷管理，规范业务操作，提高信贷资产质量

在确保新增贷款质量上，一是加强对各社及信贷员贷款权限的管理，严禁各社及信贷人员发放超权限贷款。二是加大对跨区贷款、人情贷款、垒大户贷款等违章贷款的查处力度，发现一起，处罚一起。三是认真开展贷前调查，准确预测贷户收益，确保贷款按期收回。四是严格执行大额贷款管理制度。五是严把贷款审批关，严格审查贷款投向是否合法、期限是否合理、利率是否正确、第一责任人是否明确、抵押物是否真实、合法，担保人是否具备担保实力、贷款档案是否齐全等，通过以上措施，确保信贷资产质量逐年提高。六是全面进行信贷档案统一模式、规范化、标准化管理，实行专柜归档、专人保管，并建立调用登记制度，保证档案的完整性。人员调离或换片，贷款档案应办理移交手续，由交出人、接交人及监交人共同在移交清单上签字，促进全辖信用社的信贷档案管理工作提档升级。

### 三是加大金融新产品的营销力度

近年来，我社加大信贷产品的创新力度，贷款品种不断增加，

信贷服务水平明显提高。但在贷款还款方式和贷款期限的确定上还存在一些不足，为此省联社于20xx年11月14日印发了《山东省农村信用社贷款分期还款暂行办法》。为满足贷款客户的不同需求，缓解集中还贷压力，进一步提高信贷管理水平，防范信贷风险，公司业务部将于20xx年在信贷管理中引入贷款分期还款，以完善信贷服务功能的需要，杜绝部分客户对信贷资金长期占用，风险持续积累、暴露滞后，加大信贷风险的后果。

首先要落实三查制度，对银行员工素质加以培训，使每个银行员工工作计划详细的基础上并按正确的思路做事。坚持做到防范贷款风险在先，发放贷款在后，每笔贷款都坚持按三查的内容、要求、程序认真进行调查、审查和检查，并填写三查记录簿，严格考核。报联社审批的贷款都必须有信贷人员的调查报告和信用社的会办记录，都必须换人审查。其次要落实审贷分离制度，贷款发放实行审贷分离和分级审批的管理制度，各基层信用社贷款必须经审贷小组集体会办审批，大额贷款报联社审贷委员会会办审批，并且规定基层信用社发放贷款不论金额大小，每笔贷款都必须经主持工作的主任审查、登记、签字后才能发放，坚决杜绝信贷员一手清放贷。第三要加大违规违纪行为的惩处力度，严肃查处违纪违规人员，对因违纪违规等原因造成不良贷款的责任人实行在岗清收、下岗清收等行政处罚，情节严重者，由责任人承担贷款赔偿责任。

五是明确信贷投放重点，不断优化信贷结构

20xx年我部将按照分类指导、区别对待的原则，明确信贷投向。一是提高抵押和质押比重，降低风险资产。城区社在发放贷款时，应多办理抵押、质押，少发放保证担保贷款，以优化信贷结构，降低风险资产，要大力发放房地产抵押贷款，提高抵押贷款占比。要合理调整贷款担保方式，对新增城区居民、个体户贷款，要最大限度地办理门市房抵押贷款、个人住房抵押贷款，城区社原则上不办理联户联保贷款，坚决

杜绝垒大户贷款和顶冒名贷款。二是加大对农业龙头企业、特色农产品基地、担保公司担保贷款的支持力度。要积极支持中小企业发展，特别是对产权明晰、信誉度高、行业和项目符合国家产业政策规定、发展前景看好的中小企业，要给予重点支持。

六是持续做好五级分类，确保分类结果准确无误

作不牢固，风险分类制度不健全，分类程序和认定组织欠规范；四是风险管理能力不强，未能紧密结合信贷资产不同的风险类别及特点，采取有针对性的强化管理措施等。对于上述问题□20xx年我部将进一步强化风险管理理念，完善工作机制，改进工作措施，将风险分类作为强化信贷管理、健全风险防范长效机制的一项重要工作切实抓好，抓出成效。

在总行开发授信评级系统期间，积极与总行项目组配合，提前、高质量的完成项目组下发的每一项任务，并受到总行领导的表扬认可。在总行开发的新业务中，认真学习、研究相关文件，梳理流程，积极与公司业务部门领导探讨修正现有流程的欠缺，得到了公司业务部领导的肯定。

回顾一年的工作，自己感到仍有不少不足之处，一是业务素质提高不快，对贷款风险把控还不成熟，；二是只满足自身任务的完成，工作开拓不够大胆，在管理方面经验尚浅。

在新的一年里，我将努力克服自身的不足，在领导和同事的帮助下，认真学习，努力提高自身素质，积极开拓，履行工作职责，服从领导，当好参谋助手，与全体员工一起，团结一致，为我行经营效益的提高，为完成20xx年的各项任务目标做出自己应有的贡献。

## 月度工作计划和总结 月度工作计划篇十

一、本月共管理门店28家，完成出货62、63万，完成任务

的92%。收取管理费24家，7683，7623政策减免，7192退出结算时扣除，7503平时配合较差，出货几乎为零，拒交费用，建议劝退，并停止管理。本月工作可谓乏善可陈，各项数据都没什么质量可言，感觉有点力不从心，有自身能力的问题，也有客观环境的因素。店数徒增，巡店质量的下滑直接体现在了各项出货数据上，相信这样的感觉应该是在同事身上普遍存在，到店后感觉时间紧迫，巡店内容空洞，有点疲于奔命。

## 二、本月也有值得肯定的几点工作：

- 1、将7465海霞店的出货从20xx元提升到了11384元，出货过万。帮门店解决了之前几个月的历史差异，和门店的关系趋于和谐，门店配合度明显提高。
- 2、按照月初设定的目标计划，给门店制定促销方案，灌输公司的政策，将7623的出货从9857元，突破到14081元。
- 3、对之前朱文波的门店，宣导和培训公司配送制度和注意事项，采取了一次对福田线路的当面点货，发现了送货人员在送货途中的不检点行为。递交了一份报告给黄总，有效的解决了该区域之前几个月差异频发的问题，历史差异也得以处理。
- 4、新接手的门店基本都在可控的管理局面下，而且也基本接受了新督导的工作方法，局面有改良的迹象。

## 三、本月工作也有很多问题是显而易见：

- 1、出货及各项数据都下降明显。由于工作量的增加，8月基本在一个过渡和适应的状态中，很多工作都处于顾此失彼的慌忙当中。
- 2、指导员各自平时的工作，不仅方法有差异，甚至工作理念



和工作原则也没有在一个统一的概念下，很多工作都很难无缝对接或者交接。很多指导员对历史差异和一些门店问题处于一种，被动的受压的苦闷情绪中不知所措。这种情绪在门店和指导员之间来回传递，相互影响，形成恶性循环。不会解决，也不敢说“不”，能拖就拖，更甚至信口承诺，又没有做到。很多门店开始是没有那么计较的，多半是因为一开始没有给他一个明确的答复：行或者——不行。

3、很多合同到期门店，没有及时注意及通知到门店，导致很多门店到期了也没有明确合作意向，给后面的维权制造了被动。

4、“深圳通”佣金及相关费用的返还周期太长，“南方都市报”销售状况不佳，给门店造成积压，让门店和送货人员都很苦恼。便民服务给门店造成很多困惑，甚至不便。

#### 四、9月计划要完成的工作：

1、门店的交接工作(处理好要交接的7623方便面过期问题)，让新同事可以平稳的开展工作。

2、7192及7025退出的后续收尾工作。

3、加强巡店内容，督促门店报货，提升单店各项数据。

4、7503停货后的跟进，及时掌握门店的想法，若门店还是拒交费用，并不主动报货，建议劝退。

5、7015续约工作的落实，计划在9月第一周完成续约申请和附加条款的签署，第二周完成续约，否则给店主施压劝退。还有续约后门店形象的改善，和出货的监督。6、7700店开业的随时准备。

7、月饼的分货与陈列，后续的`收退与销售工作。

8、利用中秋与国庆长假，提高门店的出货。

9、完成出货任务，提高重点和新品数据，过个愉快的假日！