

最新服务业运营方案 大厦运营方案(优质8篇)

为保证事情或工作高起点、高质量、高水平开展，常常需要提前准备一份具体、详细、针对性强的方案，方案是书面计划，是具体行动实施办法细则，步骤等。方案能够帮助到我们很多，所以方案到底该怎么写才好呢？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

服务业运营方案篇一

利用各种资源平台招商加盟，构建各种营销渠道。提高公司的知名度和品牌影响力传播公司的核心价值观，实现零突破。

2、主流的商业报纸发布招商信息，

3□ dm单、对应发放

4、商务平台招商引流

dm的制作，广告语、海报的制作，招商资料的准备。

1、设立招商部

2、招商团队人员招聘与培训

服务业运营方案篇二

1、物业地域范围开阔，封闭xxx强；

3、购置物业用途复杂，有居住类要求、有办公类要求、有会所类要求等；

4、物业管理为混合式管理，即有河道及市政道路的管理，又有客户私有设施及服务的管理。

1、建议在保洁管理方面实行两个分开，即河道及市政道路的保洁工作与针对业主提供的保洁工作相分开。因为，河道及市政道路的保洁工作是属于项目区域内具有公共及社会性质的工作，其对具体的`环境卫生标准及人员素质与直接为业主提供保洁服务的要求不同，分开管理有利于降低物业管理成本，必要时可以通过物业公司将该部分工作对外进行分包处理。

2、突出物业管理的两个体系，即突发事件的应急处理体系以及针对业主的管家式的服务体系。

2、对市政道路的保洁；

3、对业主庭院环境的保洁（主要集中在季节更替时，如刮风导致的尘土积累或落叶）？

4、24小时水电维修；

5、对业主生活垃圾的定时清运；

6、对水、电、燃气等设备日常的保养与维护；

7、项目范围内绿化的种植与养护；

8、业主能源费用的代收代缴；

9、定期花木杀虫及灭鼠；

10、暂住证等社区性证明的办理；

11、业主院落档案的管理。

1、管家的服务，是指由管家负责，带领包括保安、保洁、厨师、司机等为主人提供尽可能完善的服务，针对玉河项目提出的管家式服务，应理解为通过物业管家的努力为业主提供尽可能多的服务，随时解决业主提出的关于生活、出行等方面的需求。

2、管家式的服务建议由2至3人24小时专职负责三到四位业主随时有可能提出的服务要求，业主有需求只针对所负责管家提出，由该管家负责尽可能的解决业主提出的问题；任何针对业主的服务均需由物业管家陪同。这样，业主提出的要求有专人负责，避免了处理问题相互推托的情况提高解决问题的效率，同时对业主的各种服务也同样由该物业管家带领陪同，增加了业主对物业人员的认同感并且避免陌生工作人员带给业主的不安全因素。

3、管家式服务的内容：

a□业主订购报刊的派送（报纸需经过熨烫，免费）？

b□带领工作人员完成业主提出的家政服务要求（付费）

室内清洁

搬家、搬物

地板、地毯的清洁养护

代收洗、补、烫衣物

室内插花、装饰

代购日常生活用品

车辆清洗服务

家庭看护管理

宠物看护管理

c□为业主提供车辆接、送服务（付费并需要提前预约）

1、保卫部门日常工作内容：

24小时固定安全岗位的值勤

24小时流动岗位的安全及消防巡视

车辆停放的安全管理

特殊时间段道路车流、人流的疏导管理

2、保卫部门的设施设备：

中央控制室

与中控室连接的门禁对讲系统

设像监视系统

电子巡更系统

业主院落重点部位（厨房）设置烟感报警系统

停车管理系统（如有大规模公共停车位需要管理）

安防器材（对讲机、灭火器、警棍等）

3、保卫部门提供的委托性特约服务：

礼仪性保卫

短途护卫（主要为业主携带贵重物品外出时对人员安全护卫）

（以上两种服务提供时需要有物业管家陪同并属付费项目）

业主物业的安全性是本项目物业管理的关键所在，除提供一般保卫方式外，还应建立联动体系，保证在突发事件发生时及时控制事态发展，将业主的损失降低。应急处理体系流程如下：

- 1、遇有突发事件，业主通过门禁对讲系统向中央控制室报警（或直接找物业管家）；
- 3、由物业管家向值班物业经理汇报现场情况；
- 4、物业经理根据物业管家对现场情况的汇报决定是否报警（110、119、120、999等）

服务业运营方案篇三

客服人员1名

推广人员1名

物流人员1名

运营主管1名

财务人员1名

二、工作内容

（一）运营主管

- 4、负责执行与配合公司相关营销活动，策划店铺促销活动方案；

- 5、负责收集市场和行业信息，提供有效应对方案；
- 6、制定销售计划，带领团队完成销售业绩目标；
- 7、客户关系维护，处理相关客户投诉及纠纷问题。

(二) 客服人员

- 1、通过在线聊天工具，负责在淘宝上和顾客沟通，解答顾客对产品和购买服务的疑问；
- 4、负责客户疑难订单的追踪和查件，处理评价、投诉等。

店铺的售后服务：

主要是关于商品在邮寄过程中发生的磨损, 丢失, 还有就是产品包装方面出现问题导致的一些问题。作为买卖双方都不希望看到这样的事情发生. 但是问题摆在面前, 作为卖家首先要第一时间查找出现事故的原因。如果真正是自己的或邮局方面的问题, 一定要在第一时间给予买家解决方案。这是作为卖家必须要遵循的原则. 这样的卖家买家怎么会不信任呢? 这无形中提升了自己的人气。有时即使自己会失去利润, 但是长久的利润也正因此而积累了。

做好发货后的跟踪服务, 发快递的时候帮着了解货物的运送情况及时反馈给买家信息。让买家感受到我们是在用心的为他们服务。这样不仅可以随时了解发货情况, 还可以拉近和买家朋友之间的距离。及时中间出现了什么问题, 想来买家也会因为我们的服务态度而忽略不计了。

(三) 配送人员

服务业运营方案篇四

众所周知，一个企业膳食的好坏，直接影响到员工工作的积极性及企业的生产效益。如果能让全体员工全身心地投入到生产经营工作中，就要为他们营造一个如家的. 感受和企业的温暖，为他们提供一个科学的膳食计划。切实发挥员工食堂服务及保障作用，为员工提供卫生、营养、健康、便捷的就餐服务，现对公司员工食堂运营管理作如下方案。

员工食堂是员工在工作过程中的生活保障, 在饮食安全、卫生的前提下, 以低利润水平, 高质量的服务在公司的领导和监督下, 服务好员工生活, 服务好整体工作。

员工食堂采取公司自主经营，自行采购，内外兼承，独立核算，薄利多销，财务审结的运营方式。

2、满足公司内、外员工及单位包桌消费或来料加工，收费及菜谱（件附表2）。

3、就餐一律不收现金，固定用餐人员实行就餐卡充值（充值卡押金10元），由财务部负责；零散就餐人员按照消费标准实行微信支付，二维码账户由财务部监管。

4、采取自愿消费的生活标准, 以满足所有就餐人员的需求。收取的食堂经营管理费用于食堂修补、设备购买、原料采购、公司领导就餐及对外接待等补助。

5、为了干净、卫生，所有固定人员餐具自备，餐后自洗，餐具自行保管（公司统一提供餐具柜）。

服务业运营方案篇五

协议编号：

甲方：

乙方：

甲、乙双方基于各自拥有的独特优势和能力，本着平等合作、互惠互利的原则，就甲方全权授权委托乙方运作电子商务事宜达成以下协议：

1合作形式

本协议所称合作，指由甲方提供品牌和商品，乙方负责该品牌和商品各大电子商务平台架构搭建、营销推广、页面设计，双方联合经营的运营模式。

2合作期限及目标

本合同期限自201x年月日起至201x年月日止。

3甲方的资质

甲方必须为在中国境内依法登记、注册的经营主体，甲方保证其具有签订本协议的主体资格，并依法具有经营本协议所列商品的权利能力和行为能力。如甲方提供虚假文件，乙方有权随时解除本协议及全部附件，甲方还应承担由此产生的法律责任。

4双方的权利与义务

4.1乙方权利与义务

4.1.1乙方依据甲方实际情况搭建网上销售平台（包括但不限于天猫商城及淘宝集市店）并提供相应的运营团队支持，保证其正常运行，使甲方在网上交易活动得以顺利进行。

4.1.2乙方组建并管理该项目的运营团队，并负责店铺以及产品的页面设计、产品信息优化、营销推广、数据分析等工作。该团队提供服务岗位包括：项目运营、营销推广、页面设计、文案策划, 客户服务等。

4.1.3乙方负责做好店铺产品的各项整体营销方案，如店铺内实施的大型促销活动或参加平台内的活动，产品的促销价格与优惠条款在与甲方协商达成一致后实施，并在实施过程中根据实际情况与甲方协商达成一致后进行调整。

4.1.4乙方在使用到付费营销推广时，需提前做好计划（投入费用不超过销售额的20%），并把相关计划提交给甲方审批，甲方同意并拨款后方能实施。

4.1.5乙方保证不对甲方经营的商品做出任何侵权行为。在商品销售过程中，乙方如发现针对甲方商品的侵权行为的，应在24小时内通知甲方并提供相应援助。

4.1.6乙方应为甲方做网店托管服务的保密工作，未经允许的情况下，不得将甲方的保密信息资料外泄。若因此造成甲方利益受损乙方愿意赔偿甲方的全部损失。

4.1.7鉴于计算机及互联网的特殊性，乙方为甲方提供网上电子商务服务时，对于：因存在服务器维护需中断本项服务在两个小时以上的；或者由于网络阻塞原因造成服务器访问速度下降或不能访问的；或者因黑客、病毒、电信部门技术调整等引起的事件，或因电子商务平台漏洞等类似安全问题引起的事件，乙方应尽快采取积极措施，恢复网店的`正常运营。而在乙方网络中断时，乙方应及时通知甲方安排人手暂时接管，避免流失客户。

4.1.8乙方有权按照本协议约定向甲方收取技术服务费和佣金收益。

4.2 甲方的权利与义务

4.2.1 甲方保证其已通过或取得所销售商品需要的各项审批或许可，对其所售商品享有唯一的合法的所有权，且商品销售和交付未侵犯任何第三方的权利。

4.2.3 甲方每周需核对仓库产品库存量，并网店代运营合作协议_文库下载#url#把核对正确的数据发给乙方的项目负责人进行网店库存的核对与修改。甲方缺货的，应自缺货之日起24小时内告知乙方，并尽快补足，无法补足的，应及时告知乙方，以便乙方及时更正网上发布产品供应信息。甲方需为其未及时的通知或更新供货信息和库存信息承担全部责任，如因此给第三方（包括顾客、其合作伙伴、代理人、职员等）造成损失的，甲方同意自行赔偿其全部损失。

4.2.4 甲方委托乙方对产品进行拍摄，由乙方提供产品拍摄与包装的建议。甲方需向乙方提供包括：产品样品、产品使用说明书及其相关属性资料，提供产品卖点及亮点说明等。甲方需对产品的说明书、资料的真实性、完整性、合法性负责。（如甲方需拍摄的产品，乙方无法拍摄出所需的效果，需要第三方摄影公司拍摄的，费用由甲方支付。）

4.2.5 甲方应当根据淘宝等网络服务平台的要求，在相应服务平台保持足够金额，以便使该平台自动续费而不影响店铺正常运营。甲方店铺相关密码或重要资料更改时，如未通知乙方造成损失，乙方不负任何责任。

4.2.6 甲方在协议期间应尽力配合乙方的各项营销工作，根据营销的实际情况投入相应的营销推广费用，与乙方共同努力创造销售佳绩。乙方将根据每个月的运营目标以及投产比数据提交一份推广费用预算申请给甲方，甲方确认后将该笔款项打入一个以甲方名义设立、由双方共管的账户内，乙方将根据实际运营情况支配该推广费用于该项目内，乙方保证该笔款项仅投入于该项目中，每月根据使用情况提交财务报

表予甲方审核。如因甲方拒绝配合运营需求给予推广费用而导致乙方无法达成销售目标时，乙方不承担销售不达标的违约责任。

4.2.7甲方需配置一名或以上人员专门负责与乙方对接各项电子商务营销工作，并协助乙方处理好售后问题，如退换货、退款、处理卖家的投诉维权等工作。

4.2.8甲方有权随时对乙方的销售数据及交易行为进行查阅，发现销售数据或交易行为中存在任何问题或怀疑，均有权向乙方发出询问及要求改正的通知等处理。

4.2.9甲方须保证在所有的网络销售平台上独家授权乙方进行运营，未经乙方同意的情况下，不得再另外授权其他任何第三方在各大网络销售平台进行运营或销售其品牌产品。

5技术服务费、佣金收益及结算方式

5.1技术服务费

自本合同生效之日起，网店代运营合作协议_文库下载#url#合同期内甲方必须每季度向乙方支付技术服务费人民币万元。每季度开始10日内由甲方向乙方支付该季度服务费。

5.2甲方必须从每月的总销售金额中提取一定比例的金額（含税），作为乙方的佣金收益。每月10日前，由甲方向乙方支付上月的佣金收益。

佣金收益的计算方式：每月的佣金收益，按照乙方与甲方协商一致的各大销售平台的提取比例剩以当月在该平台的销售額计算，具体各平台的提取比例如下表所示：

5.2.1用户选择在线支付的，按照实际销售額进行计算；

5.2.2用户选择货到付款的，乙方应在每月5日前，将上月通过货到付款的实际销售订单的提成明细报表提供甲方核对。若甲方有异议，甲方应在收到报表起3日内提供有效书面证据给乙方核对并重新确认；如无法提供，默认以乙方订单数据为准并以此作为结算依据。

6销售目标与营销推广费

6.1甲乙双方所约定的销售额目标如下：

第一年：人民币1000万；第二年：人民币万；第三年：人民币4000万；

6.2营销推广费投入

在合作期限内，甲方承诺每年的营销推广费投入如下：

7违约责任

6.1协议一方不履行协议义务或者履行义务不符合协议约定而给另一方造成损失的，应承担损害赔偿责任。

6.2甲方因故延迟或拒绝支付相应的技术服务费、佣金收益、营销推广费用的(节假日/特殊原因除外)，乙方有权暂停提供甲方的运营服务，在甲方支付后再重新提供服务；如暂停服务1个月后甲方仍未支付，则乙方有权立即终止与甲方的合作协议，要求甲方立即支付应付未付金额，并有权按照应付未付金额要求甲方按照日千分之五的标准支付滞纳金。

6.3若乙方无法达成当年度的销售额目标，则甲方有权单方终止本合作协议。若在乙方已完成当年度销售额目标的情况下甲方单方面终止本合作协议，则乙方有权要求甲方支付违约金，违约金的金额按终止合作当日往前推算半年的实际销售额剩以该年度的佣金提取比例计算。若第一合作年度内甲方

单方面终止本合作协议的，则乙方有权要求甲方支付人民币50万元的违约金。

6.4若甲方在与乙方合网店代运营合作协议_文库下载#url#作期间擅自再另外授权任何其他第三方在网络销售平台上运营或销售其品牌产品，则乙方有权要求甲方立即停止该违约行为，并赔偿乙方的销售额损失。若甲方不予停止、改正该违约行为的，则乙方有权单方终止本合作协议，并要求甲方支付人民币100万元的违约金。

6.5甲、乙双方之代理人、受任人、受雇人、合伙人、股权所有人之一切行为均代表该方，其一方违反合同之行为视为该方之行为，该方应对此承担连带法律责任。

7有限责任

不论在何种情况下，甲、乙双方均不对由于internet连接故障，电脑，通讯或其他系统的故障，罢工，劳动争议，起义，骚乱、电力故障，生产力或生产资料不足，火灾，洪水，风暴，爆炸，不可抗力，战争，政府行为，国际、国内法院的命令或第三方的不作为而造成的不能服务或延迟服务承担责任。

8协议的终止

8.1协议期限届满，本协议终止。若双方继续合作，须重新签署新的合作协议，本协议不具有延续性。

8.2任何一方均不可在正常运作情况下单方提出解除本协议。除非一方违约，另一方有权解除协议，否则必须经过双方协商并同意后方能解除本协议。

8.3因任何一方与任何第三方之间存在争议，另一方认为其合法权益受到影响时，可以向另一方提出解除本协议。

9不可抗力

9.1协议双方中的任何一方，由于战争或严重的水灾、火灾，台风和地震等自然灾害，以及双方同意的可作为不可抗力的其他事故而影响协议执行时，则延长履行协议的期限，延长的期限相当于不可抗力事件所影响的时间。

9.2受不可抗力影响的一方应尽快将发生不可抗力事件的情况以传真方式通知对方，并于七天内以航空挂号信件或中国邮政特快专递[ems]将有关当局出具的证明文件提交给另一方进行确认。

10争议的解决

10.1执行本协议所发生的或与本协议有关的一切争议，双方应通过友好协商解决。

10.2如双方通过协商不能达成一致时，则应提交乙方所在地的人民法院予以裁决。

10.3在争议的处理过程中，除正在进行诉讼的部分外，协议的其他部分将继续执行。

10.4本协议终止不影响本条款的效力。

11协议的生效及其他

11.1本协议只限中国境内有效。

11.2本网店代运营合作协议_文库下载#url#协议的执行中，除另有规定外，对本协议条款的任何变更、修改和增减或者增加相关附件，都须经双方协商同意并签署书面文件，作为本协议的组成部分，与本协议具有同等效力。

11.3 本协议签订生效后，协议内容即在甲方和乙方之间产生法律效力。甲方确认在本协议签订前已认真阅读本协议及附件所有内容，对本协议及附件载明的全部内容全部了解并完全接受。无论甲方事实上是否在签订前认真阅读了本协议及所有附件内容，只要甲方按照乙方合作流程成功开通网上销售平台并上线，甲方的行为仍然表示其同意并签署了本协议及所有附件。

11.4 本协议自甲、乙双方签字盖章后正式生效。正本一式两份，甲、乙双方各执壹份，具有同等法律效力。

11.5 本协议由双方于201x年月日在广州市海珠区签订。

甲方（盖章）： 乙方（盖章）：

授权代表（签字）： 授权代表（签字）：

年月日年月日

服务业运营方案篇六

（一）、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

（二）、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。

不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

服务业运营方案篇七

2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；

3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；

4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

(二)、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

服务业运营方案篇八

一场成功的刷屏活动，一发去策划活动。

建号养号也是抖音

很多新手一注册抖音号就立刻发布各种内容，结果就是帐号被限流，即便后期内容再精彩，也难以获得抖音推荐，只能重新养号或者放弃该号。

如何养号？

我们首先要搞懂抖音的审核机制。

当你发布一条抖音时，首先机器会进行第一轮审核，检查你的作品、文案中是否有违规内容，然后再与抖音大数据库中的已存在的海量作品进行匹配消重，发现内容重复或者违规的内容，就进行小面积、低流量的推荐。

然后进入第二轮审核，人工审核，如果机器审核筛选出疑似违规作品，抖音工作人员会进行逐个细致审核，如果确定违规，你的抖音就会根据违规帐号，进行删除视频、降权通告、封禁账号等处罚。

发布一条抖音需要走的整套流程

所以，我们就要做好抖音新号的冷启动，通过养号增加抖音帐号的推荐权重。

其次，给大家几条养号的具体建议：

- 最好是一卡一机一ip注册抖音号
- 在养号阶段不要修改任何资料
- 关注至少5个竞品帐号
- 评论1-2个感兴趣的视频，并进行评论
- 在1万粉丝之前，不要在帐号任何地方留微信号或者敏感词汇