

最新超市运营管理方案总结 公司运营管 理方案(通用19篇)

婚礼策划是为了在有限的预算内实现梦想婚礼而进行的一项
精细管理工作。项目策划范文4□XXXXXXXXXX

超市运营管理方案总结篇一

本方案依据国家、贵州省和贵阳市经济体制改革和行业发展
政策，围绕运营主体企业化、运行管理市场化、投资主体多
元化的目标，结合我市卫生健康产业发展实际，同时在借鉴
省内外多个城市同行业公司组建经验的基础上而编制。其主
要目的是通过盘活、整合存量医疗卫生资源，依法依规开展
医疗、医药、医养等业务，形成规模效益和竞争优势，使现
有资源得到充分利用，促进国有资产保值增值，满足广大群
众多元化的卫生健康需求。

依据《中共中央、国务院关于深化国有企业改革的指导意见》
(中发□20xx□22号)、《贵州省大健康医药产业发展六项实
施计划》、《贵阳市“十三五”大健康医药产业发展专项规
划》等一系列重要文件的要求作为指导，严格按照《公司法》
等有关法律、法规的要求进行编制，依据全面，设定的各项
内容较为完整，程序安排有序。

1. 方案的主体架构

本方案主要以“发展“医疗医药、健康管理、康复智能、养
老养生”健康产业业态，形成“防-治-养”一体化模式”为
主线，从“基本情况”、“优化原则”、“公司定
位”、“优化措施”、“业务范围”、“组织架构”、“优
化步骤”七个方面进行编写，较为系统地阐明了市卫健投集
团的定位和发展思路。方案力图较为详尽细致的描述，指导
公司优化组建，加快工作进程。

2. 方案的主要内容

方案全文9页，共分七个部分。

第一部分为基本情况：主要阐述市医管集团组建以来工作开展情况。

第二部分是优化原则：一是坚持党委领导、政府主导，深化国有企业改革发展的原则。二是坚持优化资源配置，促进卫生健康产业发展的原则。三是坚持稳步推进、系统安排，实现国有资产的保值增值的原则。

第三部分为公司定位：以市场化方式，引入多元化投资主体，打造集医疗护理、医疗医养医教、医疗信息系统、健康管理及医疗后勤、医学装备维修服务为一体的产业集群，推动全市卫生健康产业发展。在与社会资本合作中做好资产评估，确保国有资产不流失和保值增值。

第四部分为优化方案：

1. 将贵阳市医院管理（集团）有限公司名称变更为贵阳市卫生健康投资集团有限公司。

2. 资源整合。盘活、整合存量医疗卫生资源，依法依规开展药品、耗材配送、设备采购维修以及后勤服务等业务。

3. 投融资业务。按照实体化发展要求，通过创新投融资模式，不断丰富企业在传统融资、债券发行、产业基金、小额担保等各投融资板块业务。

4. 产业发展。重点发展医疗业务、医养健康产业、医药产业、中药材产业、医院后勤、设备维修服务，以及医疗教育培、信息化业务等。

第五部分为业务范围，主要围绕“医疗、医药、医养”开展七个方面的业务：

其中，医疗机构建设运营、医养结合健康产业、医药产业链、中药材种产销一体化为主业；医院后勤保障、设备维护服务、互联网+医疗产业、医疗教育培训服务为辅业。

第六部分为公司组织架构：主要明确了公司法人治理结构，根据《公司法》规定，对党委、董事会、监事会、经营层进行了明确；公司本着精简、高效的原则，根据企业内部业务的分工协作关系建立内设组织结构；企业负责人纳入市国资委监管企业负责人经营业绩考核范围，由市国资委组织考核。

第七部分为优化步骤：分为三个阶段，第一阶段完成工商变更登记，第二阶段完成定位优化工作，第三阶段理顺公司产权关系，完善公司治理结构。

超市运营管理方案总结篇二

公司取名为武汉天子烧烤有限责任公司，公司的发展将立足于武汉市，打造武汉特色小吃。公司将建立在我的家乡武汉江夏，借鉴海底捞火锅的经营模式，采用科学的管理方式，努力将公司打造为理论与实践相结合的一流餐饮公司。

学习海底捞公司的经营文化，“体验美味、享受生活、拥有健康、共创卓越”的发展理念，倡导“用双手改变命运，靠勤奋实现梦想”的价值取向，公司上下形成了“同心同德，争创武汉一流餐饮企业；上下齐心，打造武汉第一火锅名牌”的创牌氛围。

优势：烧烤行业投资不多，但回报可观。烧烤的种类比较多比较吸引人，烧烤店在学生中是很热门的休闲、聚会场所。在江夏纸坊，烧烤以正规门面发展生意的地方较少，就市场饱和度来说，还未达到市场饱和，存在供不应求现象。

劣势：一是烧烤本身是不能多吃的，这点也制约着烧烤行业的发展，二是烧烤店存在很大卫生问题。

由于在江夏纸坊烧烤店分布不集中、店面较少，竞争相对平缓，行业威胁较小。

初步设想第一年投资20万元，由于个人和父母经济情况有限，打算实行入股原则，吸纳资金。门面选择在距离中百仓储部远的体育馆附近，这里不管白天还是夜晚，人流量都很大。初步打算10万元用于门面租赁和装修，5万元用于食材购买和开业促销，另外5万元用于员工工资。

1、烧烤店分为三个部门，一是后勤采购部，二是前台服务部，三是后台厨房。初步设想招聘十个人，五个人负责前台，两人负责后勤，三个人负责厨房，任帆为老板。

2、工资标准：后勤和前台各位1900元/月、厨房为3000元/月

3、员工保障：设立员工奖惩措施，为员工办理相关保障，激发员工工作干劲。

开业前一个星期进行试营，运用各种促销手段，主要有以下几种方

一、打折优惠：试营期间打八折。这种方法是最直接的能够让顾客切

实得到实惠的手段，它能让顾客很直观的感到确实得到了便宜，心理上暂时得到较大的满足。缺点就是，打折多了，成本较高，打折少了，不能起到效果。

二、现金券：优惠力度与打折优惠相比，力度小了一些，实际上是一

样的折扣，但是需要两次消费。是一种牵制诱导消费性质的促销手段。试营期间消费满100送20，满200送50以此类推。

三、会员制折扣：会员制优惠促销是一种长期的优惠手段餐厅开业初

期，客源不足，会员发展的速度可以要客。试营期间，降低会员加入门槛吸引顾客。快些，以后如果人气已经聚拢，甚至每天就餐都会出现等位，排队现象，会员的发展就要减慢速度，甚至停止。

超市运营管理方案总结篇三

消费者在淘红网上免费实名注册即可成为淘红网会员。

注册即奖人民币10元；推广者所荐会员产生第一笔消费时奖10元。

会员通过淘红网平台进行的各类消费均可获得商盟企业的返利（1%-50%）。

当所得返利累计满100元时，您可以选择“提现”。

当所得返利累计满100元时，您也可以选择“转为投资”，此时将首次获得分红100元（分红收入可选择“提现”或“转入消费”，下同），返利投资继续累计达到300元时可再获分红300元，返利投资继续累计达到500元时可再获分红500元（共计投资500元，收益100+300+500=900元，回报1.8倍）。此后，余额转下一轮循环。

【若结算前不做选择，系统默认转为投资，这一轮返利则不可再直接提现】

1、推广员：会员交纳1000元业务保证金可成为推广员；

- 2、推广站：会员交纳3000元业务保证金可成为推广站；
- 3、推广中心：会员交纳5000元业务保证金可成为推广中心。
- 3、推荐分红会员每10名或推荐商盟企业每1名，可以退还本人业务保证金10%。
- 4、注册满3个结算月后，可申请退出推广，其交纳的保证金余额转消费帐户消费。

- 2、享受直接推荐的代理区域内所有会员获得返利总额的1%；
- 3、享受直接推荐的会员所获得的返利额的6%、8%、10%；
- 4、享受直接推荐的商盟企业所提供的消费返利额的5%。

1、有一定知名度认可淘红网运营模式的网上商城，可签约成为淘红网商盟企业；

3、无门店营业场所，证照手续齐全，认可淘红网运营模式的日常生活品类生产企业或代理商企业，可签约成为淘红网网上商盟企业。

2、注册成功并正常运营后，即可获赠推广员身份，享有平台推广员相应的权利和义务。

- 2、享受直接推荐的会员所获得的返利额的6%奖励；
- 3、享受直接推荐的商盟企业所提供的消费返利额的5%奖励。

1、县级城市代理（2862个）：代理保证金20000元（前30名10000元）；

2、市级城市代理（333个）：代理保证金60000元（前10名30000元）；

3、省会城市代理（34个）：代理保证金100000元（前5名50000元）。

3、推荐分红会员每10名或推荐商盟企业每1名，可以返还本人代理保证金1%；

4、注册满6个结算月后，可申请退出代理，其交纳的保证金余额转消费帐户消费。

1、享受代理区域内所有注册会员获得返利总额的8%；

2、享受所推荐的代理区域内所有注册会员获得返利总额的2%；

4、享受直接推荐的会员所获得的返利额的10%；

5、享受直接推荐的商盟企业提供的消费返利额的5%。

2、经营者：商家注册成为商盟企业并正常营业时赠1股，以后正常营业每满1年赠1股；

5、服务者（在岗）：员工赠1至3股、经理赠3至5股、总监：赠5至10股、总裁赠10至20股。

股权性质内部股权，每股2.0元

投资期限封闭式3年

缴费方式现金或资金帐户转帐

投资收益分红：参与公司年度税后利润20%的分红；回购：封闭期满，股东要求撤股，公司以每股2.4元的价格回购，以每股2.6元的价格内部转售；上市：三年后运作上市。

1、月度分红：每月16日（24：00之前）将上月新增返利总额的10%按赠股总数加权分红。

2、年度分红：每年1月26日（24：00之前）将上年度税后利润的20%按股权总数加权分红。

超市运营方案总结篇四

免费车辆需由公司总经理签署后，交由车场主管发行免费卡。

2、财务部同事与租户签订车位租赁合同，租约复印件交管理处财务部备案，同时知会车场主管车位出租情况。由车场主管发行月票卡。

3、每月由财务部根据租约的规定时间发单通知、催促承租人交缴租金。

4、租户在缴完租金后，凭缴款单位由车场主管对卡进行延期。

5、注意事项：

领取月票卡时，需向财务部缴纳100元/张作为押金。如因原卡遗失、损坏等原因，需重做卡时，需向车场主管阐明原因并出示缴款证明后方可重新领卡。

1、车辆驶至车闸旁取得泊车票，闸杆升起；

2、司机按车道标志指示驶入停车场；（注意服从保安员指挥）

3、车辆选择车位泊好，锁好车门，离开；

4、离开车场时，司机驾车并持时租车票驶经收银处缴费；

5、泊车未到十五分钟者，免收停车费，每小时5元/小时收取；

6、司机在缴完费后需尽快驶离大厦，以免阻塞车场出入口；

1、货车进入首层卸货时，需停泊在卸货区内；

- 3、货车收费标准与时租车辆一致；
 - 5、货车在卸完货物、清点完毕后，需尽快离开，以便其他货车进场；
 - 6、货车离场时，持卸货车辆停车证时租卡到收银处缴费。
- 1、摩托车进场后，由摩托车收费员发卡，一半悬挂于摩托车上，另一半由车主保管；
 - 2、摩托车必须听从摩托车收费员安排，排放整齐；
 - 3、摩托车出场时，需由摩托车收费员对卡进行核对后交付保管费方可离场；
 - 4、摩托车收费标准为一元一张，月保费40元/月。

超市运营管理方案总结篇五

- 1、对小区的业主、使用人和单位的车辆进行详细的'登记，并建立车辆档案（车辆型号、车牌号码、颜色等），对已登记备案的车辆发给小区出入通行证。
- 2、为业主临时停车提供方便，小区设有地面停车场，并采取按次收费办法。
- 3、长期使用停车泊位的业主、使用人和单位，可到小区物业服务处办理停车泊位租赁手续。
- 4、对业主、使用人已租赁的泊位，小区负责做出相应控制，确保停车方便。
- 5、各种车辆不得在小区道路上随意停放，临时进入小区的机动车应在指定地点停放，严禁车辆在道路交叉口停放。

- 6、停放在停车场的所有车辆，车主必须关好车门、车窗，带走贵重物品。车场管理人员如发现车辆门窗未关好等情况，应及时通知车主，防止车内物品丢失。
- 7、停车场只提供场地、车位有偿使用，不负责车辆的保管，如车辆丢失或损坏，停车场不负责赔偿。
- 8、车辆进入小区应减速慢行，最高时速不得超过小区限速标志的规定，进出车场时遇对面行来车辆，应做到先出后进。
- 9、小区停车场不准学习驾驶机动车，严禁试车和随意鸣喇叭。
- 10、对进入小区的出租车同样实行计次卡出入，夜间22：00以后，谢绝出租车进入小区。对外来人员乘坐的出租车应谢绝入内。
- 11、对进入小区的车辆应维持一定的清洁度，保证不污染道路；5吨以上大型机动车未经小区物业小区物业服务处许可，不得进入小区。车辆停放必须服从管理人员指挥，注意前后、左右车辆的安全，不得停放在绿化带和人行通道上。
- 12、装载装修材料的车辆进入小区，应停在规定场地装卸材料，不得影响小区交通，装载装修材料的车辆驶离小区还需出示业主的书面证明，方可驶离。
- 13、对所有进出小区的车辆都应实行凭车辆出入卡进出，门岗需在卡上写清车辆进出的时间、车牌号码及门岗保安的姓名或工号，并在值班记录上做好外来车辆的登记工作。
- 14、应妥善保管好在使用中的车辆出入卡，必须保证有具可查，不能有流失现象发生。

超市运营管理方案总结篇六

第一条为了提高商场超市安全生产管理水平,加强安全生产监督管理,预防和减少生产安全事故,保障人民群众生命和财产安全,根据《中华人民共和国安全生产法》(以下简称《安全生产法》)及有关法律、法规,结合本市实际情况,制定本规定。

第二条本行政区域内建筑面积在1000平方米及其以上、或者地下建筑面积在500平方米及其以上的商场超市的安全生产,适用本规定;有关法律、法规、规章对消防安全、特种设备安全另有规定的,适用其规定。

本规定所称的商场超市是指从事商业零售的店铺。

第三条安全生产管理,坚持安全第一,预防为主,综合治理的方针。

第四条市和区、县安全生产监督管理部门对商场超市的安全生产工作实施综合监督管理;公安消防、质量技术监督等行政部门按照有关法律、法规的规定,分别对商场超市的消防安全、特种设备安全实施监督管理;商务行政部门依照本规定负责商场超市的安全生产行业管理工作。

第五条商场超市应当遵守本规定和其他有关安全生产的法律、法规、规章;具备国家标准或者行业标准规定的安全生产条件。

不具备安全生产条件的,不得从事生产经营活动。

第六条商场超市的主要负责人对本单位的安全生产工作全面负责,履行下列职责:

- (一) 建立、健全并督促落实安全生产责任制;

- （二）组织制定并督促落实安全生产规章制度和操作规程；
- （三）保障安全生产投入的有效实施；
- （四）定期研究安全生产问题；
- （五）督促、检查安全生产工作，及时消除生产安全事故隐患；
- （六）组织制定并实施生产安全事故应急救援预案；
- （七）及时、如实报告生产安全事故。

第七条商场超市应当制定有关安全生产的责任制、教育培训、检查、奖惩、事故报告、重点部位、设备设施、危险作业等管理制度。

第八条商场超市应当依法对从业人员进行安全生产教育和培训；未经安全生产教育和培训合格的从业人员，不得上岗作业。

安全生产教育和培训情况应当记录，并至少保存两年。

特种作业人员应当经专门的安全作业培训，取得特种作业操作资格证书，并持证上岗。

第九条商场超市从业人员超过300人的，应当设置安全生产管理机构或者配备专职安全生产管理人员；从业人员在300人以下的，应当配备专职或兼职的安全生产管理人员，或者委托具有国家规定的相关专业技术资格的工程技术人员提供安全生产管理服务。

第十条商场超市应当按照规定配备消防设施和器材，并指定专人维护管理，定期检查消防设施、器材状况，保证消防设施、器材的正常有效使用。

商场超市设有消防控制室的，应当安排专人24小时值班，值班人员应当做好值班记录。

第十一条商场超市应当在有较大危险因素的部位、设备和设施上，设置安全警示标志。安全警示标志应当设置在明显位置，便于识别。

落地式玻璃门、玻璃窗、玻璃墙应当设有警示标志并设置在显著位置。

第十二条商场超市安全出口的疏散门应当向疏散方向水平开启；不得以任何理由占用、堵塞或者封闭安全出口；安全出口的宽度不得小于1.4米，两侧1米范围内不得设置、堆放或者悬挂任何物品；安全出口门内门外1.4米范围内不得设踏步，并不得设置门槛。

第十三条商场超市的营业区域内应当设置疏散通道。主要疏散通道应当直接通向安全出口，宽度不得小于2.4米；辅助疏散通道宽度不得小于1.5米。

超市的收银区域应当设置无购物通道，按照收银区域的宽度每20米至少设置一个，宽度不得小于1.5米，无购物通道应设有明显标志。

第十四条商场超市与文化娱乐场所设在同一建筑内的，商场超市应当配合文化娱乐场所经营单位做好人员疏散工作。

第十五条商场超市的安全出口、疏散通道和楼梯口应当设置灯光型疏散指示标志，疏散指示标志应当明显、连续，设在安全门的顶部、疏散通道和转角处距地面1米以下的墙面上，指示标志的间距不得大于10米。疏散通道应同时设置蓄光型疏散指示标志。

第十六条商场超市应当在安全出口、疏散通道、重点要害部

位和人员密集区域设置应急照明灯。应急照明达到地面的最低照度不得小于0.5勒克斯，断电后连续照明时间不得少于20分钟。

第十七条商场超市在营业期间进行装修、维修、改造等施工的，施工区应当与营业区隔离，并采取安全措施，确保施工安全。

商场超市应当与施工单位签订专门的安全生产管理协议，明确安全责任。

第十八条商场超市将营业场所、设备出租的，应当与租赁单位签订安全协议书，明确各自的安全管理职责。不得出租存在安全事故隐患的经营场所和设备。

第十九条10千伏电压等级且容量在630千伏安及其以上的变配电室，应当安排专人24小时值班，值班人员应当做好值班工作记录。

第二十条变配电室应设置防止雨、雪和小动物从采光窗、通风窗、门、电缆沟等进入室内的设施。变配电室的电缆夹层、电缆沟和电缆室应采取防水、排水措施。变配电室出入口应设置高度不小于400毫米的挡板。

超市运营管理方案总结篇七

随着近年来科技的进步，人们生活水准的提高。在物质和文明都高度发达的现代社会，“停车场是第一大堂”的概念早已深入人心，而停车管理团队的质量跟公司的形象密不可分，打造与其品质相符合的停车管理团队。是各发展的首要任务。阳光海天停车管理事业，拥有先进的停车场经营理念。利用现代化智能化的科技手段、先进的停车场管理经营理念，为客户提供全方位的停车管理、治安监控服务。

专为5a级写字楼、四星级以上酒店、高档商场、公寓等提供最优质、最专业的停车场运营管理服务。

阳光海天公司是实力保障，我们专注于每一个停车场项目，提供最细致、最专业的停车服务；先进的国际理念，结合服务中国停车市场的本土经验，让我们深谙客户需求，为业车与车主提供科学周到的停车服务。

我们提供的不只是停车场，让停车成为享受！“科学化、人性化、专业化、智能化”的现代停车服务管理理念，为业车与车主提供科学周到的停车服务。“一流的素质、一流的形象、一流的服务、一流的管理”为您公司打造一流的形象，让停车场成为公司的第一大堂。

阳光海天公司根据客户的需求，提供退伍军人、中专生、高中生及至大学生等多层次人员组成的车场管理团队。我们的停车场管理服务，是超出车主预期的服务，是方便车主的服务，是让车主放心的服务！

停车场运营管理服务是阳光海天最具竞争力的业务模块，在市场有极高的评价和品牌声誉。阳光海天年轻、靓丽、专业的车管团队能为停车场提供如下服务：

阳光海天公司与全国各地56所签约，为应届毕业生提供实习及就业岗位，此外我们还与北京、本溪、长春、哈尔滨等地的部队合作，为退伍复转军人提供就业岗位。三年的努力与付出，使得阳光海天在业内愈加耀眼，阳光海天已经逐渐成为停车行业一面高昂的旗帜，正引领着停车行业的前进和发展。

“停车场是第一大堂”的概念早已深入人心，是一个公司品牌的象征，阳光海天拥有专业的培训机制，培训课程，以及管理体制，凭借专业培训及管理体系，从着装管理，形象培训，礼貌用语三方面，为您打造服务一流停车管理团队。

在物质和文明都高度发达的现代停车场，停车已经向更高层次的服务转型，让客户获得更满意的服务，是我们阳光海天公司的标准，我们的优势在于，完善的培训以及管理机制，让客户能够便捷的享受停车服务。节省客户的时间。享受星级引导服务。

近年来，停车场车辆安全问题频发，停车场的安全问题，已经逐渐成为众多消费者所关注的问题，而作为停车管理公司怎么样提升消费者的信任感，是公司停车运营管理中的重中之重，阳光海天公司，聘请专业的运营专家，对停车场的停放管理做了深入分析，制定了一套科学的，严格的停车场巡视检查制度。并通过专业的培训管理，每一个车管员，经过严格的培训，深入学习，严格执行，确保停车场的每一辆停放车辆的安全。

停车收费管理，是整个停车管理中占据举足轻重的位置。管理不善，成本费用增加，是众多停车场收费管理所存在的问题。阳光海天公司的专家团队，通过对各停车场的收费管理进行分析诊断，制定出了完善的收费管理体制。并通过我们的专业培训以及管理，为各大停车场解决了收费管理的顽疾。

解决问题：品牌形象问题，为您的停车场建立专业的，高素质的公司品牌形象

方案价值：标准的大厦礼仪形象，有效的提升公司形象，消费者满意度。

解决问题：乱停车问题，车主迷路问题，为您的停车场打造专业的运营团队。

方案价值：健全的车辆引导机制，有效的提高停车场车位利用率，节省客户停车时间。为您有效的提高停车场的效率。

解决问题：车辆安全问题，停车场安全问题。为您打造一流

的停车环境。

方案价值：严格的停车场巡视检查，有效的保证客户车辆的安全。停车场安全。减少停车中带来的损失。为您公司减少停车场中所遇到的各种安全纠纷。

解决问题：停车场费用混乱，成本混乱问题。为您的停车场打造完善的财务机制。

方案价值：完善的收费管理机制，解决了停车场收费管理的顽疾，减少成本开支，避免各项费用混乱。保证您公司停车场的财务费用有效运转。

超市运营管理方案总结篇八

一般的经营者都认为，超市经营赚的都是“零碎钱”，因为顾客临门，选购的多为日常生活的小物件，这就注定了超市日常经营中商品流通性必然很大，这也对经营者在超市的管理方面提出了更高的要求。

随着中国经济的不断发展，人民生活水平的不断提高，各种规模不一的超市在中华大地上也遍地开花，随之而来的超市经营管理问题也应运而生，超市经营管理能否成功，主要取决于三方面因素：第一是选址，第二是商品，第三也是最关键的因素是超市经理的经营管理水平。一个好的超市经理应具备的能力如下：

第一、在日常工作中，超市经理要不断增强目标意识作为一个超市经理，要把超市经营管理搞好，关键是有明确的工作目标和对实现目标的信心，国际成功学研究表明，目标意识是成功人士最重要的特征之一，超市经理负责，并不是希望把全部责任放在超市经理一个人身上，超市经理要学会把目标分解到每一个部门、每一个员工，要与员工对实现目标达

成共识，以激发员工实现目标的激情和信心，让员工体会到目标实现的成就感。

第二、在日常工作中，超市经理要体现领导能力要使一个分店经营取得优异的业绩，依靠超市经理一人是无法取得成功的。为此，超市经理必须充分发挥分店每一位员工的作用，共同把超市经营管理工作做好，而发挥全体员工的作用，首先超市经理必须赢得员工的尊重和信赖。同时超市经理在日常工作中，必须做员工的表率，在遵守纪律方面，必须起模范带头作用，只有做好上述工作才能够不断激发店铺所有员工的工作热情和创造力。要确保上述状态的实现，超市经理还要做到主动向员工询问各种意见和建议，尊重和信任员工的能力和创造力，关注员工的个人成长和发展。

第三、超市经理在日常工作中要有经营意识超市经理主要负责销售工作，一切有利于销售的做法都可以进行尝试。超市经理要对一个超市经营管理的最后业绩负责。对此，超市经理要在思维上做一个转变，把过去主要抓贯彻落实标准转变为今后一切以抓销售为主的工作方式、方法，充分发挥超市经理应该发挥的作用，做超市经理应该做的工作：1. 根据公司总经理制定的公司年度经营目标、方针，制定本分店的年度目标、方针，并抓好全年度目标、方针的落实；2. 抓经营数值的落实：抓销售额、毛利、周转日数、商品损失率、经费预算的落实等等；3. 抓超市的现场管理，设法打造顾客高回转、高效率的卖场。

第四、超市经理在日常工作中要有创新能力零售业要创造出出色业绩，就必须依靠创新意识和创新能力，尤其在销售方面，我们的超市经理要勇于探索，可通过尝试各种创新的方法获得不断破记录的销售额。为此，超市经理需要在店内鼓励全体员工参与创新活动，为店铺的员工创造一个能够创新的环境和气氛，只有全体员工的智慧得到创造性的发挥，才能够实现超市经营管理的目标。对于任何想法，只有用实践去证明它的合理性，而不能轻易说“不”。

第五、日常工作中，超市经理要坚持工作质量和工作标准坚持工作标准和工作质量可以大大地提升员工的能力和素质，可以带动分店的销售和毛利。以生鲜的猪肉为例，如果我们员工懂得分割猪肉那就会提高商品的附加值，如果我们的员工不按标准去随意分割猪肉，那么就会大大降低商品的附加值。由于没有严格按标准去分割，会影响到猪肉的销售，销售不好，就严重地影响到毛利的完成。由此看来，高标准可以为分店带来了高销售和高毛利。

超市运营管理方案总结篇九

成为我们沛绿雅的一个重要课题。

1，提供商业信息. 通过促销宣传，可以使顾客了解企业生产经营什么产品，有哪些特点，到什么地方购买，购买的条件是什么等，从而引起顾客注意，激发其购买欲望，为实现和扩大销售作好舆论准备.

2，突出产品特点，提高竞争能力. 在激烈的市场竞争中，企业通过促销活动，宣传本企业产品的特点，努力提高产品和企业的知名度，促使顾客加深对本企业产品的了解和喜爱，增强信任感，从而也就提高了企业和产品的竞争力.

3，强化企业形象，巩固市场地位. 通过促销活动，可以树立良好的企业形象和商品形象，尤其是通过对名，优，特产品的宣传，更能促使顾客对企业产品及企业本身产生好感，从而培养和提高“品牌忠诚度”，巩固和扩大市场占有率.

4，影响消费，刺激需求，开拓市场. 新产品上市之初，顾客对它的性能，用途，作用，特点并不了解，通过促销沟通，引起顾客兴趣，诱导需求，并创造新的需求，从而为新产品打开市场，建立声誉.

2、方式：广告、营业推广等手段结合

3、主题：购物沛绿雅，便利就在你身边！

4、活动：分为长期和短期活动两种

长期性活动：不间断地进行各种折扣促销、办理会员制促销和积分券促销；

5、节日时推出自行精美包装的礼品组合，在便利店入口处摆放杂志和读物，这里常常聚满“白看杂志顾客”。它的意义在于吸引回头客。而这些白看的客人也给商店带来“顾客喜欢的店”和“好进的店”等的印象。

6、媒体宣传：制作dm杂志，分类、分价的将店内产品呈现在消费者面前。（提现出便利店的特色），在社区里进行大力的气氛渲染。（当进行规模发展时，就要扩大宣传范围，在贴近市民生活的报纸上进行宣传。比如：《华商报》，《西安晚报》）

超市运营管理方案总结篇十

为保持超市员工工作积极性和自觉性，贯彻企业精神和经营宗旨，保证超市目标实现特制定本制度。奖惩原则：奖优罚劣，奖勤罚懒，鼓励上进，鞭策落后。

奖励是成绩的体现、进取的动力、激励的措施，超市奉行有功必奖的原则，鼓励员工勤劳敬业，超市设立如下激励项目：

1、最佳团队奖：每年年终对各部门的管理、服务、纪律、任务完成、业务水平、部门内及与其他部门间的协作沟通等指标进行考核，全面达标的团队，获得最佳团队奖。

奖励方式：通报表彰和颁发奖金100元

2、优秀管理者奖：根据超市对各级管理人员的审核标准，

参考绩效考核成果，年终评出优秀管理者，予以奖励。

奖励方式：通报表彰和颁发奖金100 元

3、 优秀员工奖：根据各岗位员工工作业绩积累，当年出勤情况较好，全优完成各项指标，无纠纷，无事故，无投诉，贡献突出者，由部门经理推荐至行政部，经总经理审批后授予优秀员工奖。

奖励方式：通报表彰和颁发奖金50元。

4、 举报奖：超市任何一个员工，都有权利有义务对超市内部严重失职、贪盗窃、营私舞弊、泄漏公司机密、违法乱纪等行为向超市总经理举报，凡属核查无误、情况属实的有效举报，颁发举报奖。

5、 特殊贡献奖：为保卫超市财产、人身安全、忠于职守者；开发新项目有详细实施方案，且实施后获得显著效益者；为超市解决排除社会上较大难题，避免和制止不良社会影响者由总经理授予特殊贡献奖。

5. 全年无缺勤，积极做好本职工作。奖励方式：通报表彰和颁发奖金50元

7. 维护财经纪律，抵制歪风邪气，事迹突出，奖励方式：通报表彰和颁发奖金10元

8. 节约资源，节俭费用，为超市降低明显损耗；奖励方式：通报表彰和颁发奖金20元

9. 领导有方，带领员工良好完成各项任务；奖励方式：通报表彰和颁发奖金20元

11. 其他对超市作出贡献，董事会或总经理变为应当给予奖励

的。

员工有上述表现符合《晋升制度》规定的，给予晋升提级。

1： 员工推荐、本人自荐或单位提名；

2： 部门主管，店长助理审核；

3： 总经理提名

惩罚是对出错员工的教育，超市奉行有错必究的原则，实行惩罚积分与罚款并行的方式，即：每扣1分同时罚款1元的办法，积分以半年为一个期限，半年期限尚未达到50分者，可以撤销其积分底数，半年中积分满50分或超过50分者，均以处名论处。半年积分超过100分予以辞退。

1、 对下列违纪行为一次扣5分及相应罚款5元： 上班时仪容仪表不整，装扮影响超市形象者 随地吐痰、乱扔烟头、纸屑或其他杂物者 上班时串岗、扎堆聊天者 在超市或客户面前大声喧哗或指手画脚者 长时接听私人电话者 上班时看与工作无关书刊者 上班时未经许可从事娱乐活动者 库房商品、个人物品、办公桌面文件、办公用品码放凌乱者 接听电话不规范或传达文件不到位者在超市内就餐，吃零食或嚼口香糖地面卫生货架卫生经多次检查仍不干净者。

5、 受惩罚的员工可根据其表现，经研究给以留职察看处分者

9、 员工申诉 认为超市处罚不当或有过失之员工，可以在接到处罚通知之日起三个工作日内准备相应的申诉材料向总经理提起申诉，在总经理接受申诉期间，员工可以暂缓履行处罚。

6、 员工请事假、病假、公假等，必须到人事部领取统一请

假条，正确填写，报有关领导签字后，送人事部处备案。具体程序如下：

01：请假20分钟-60分钟由部门主管批准后交与部门经理

02：请假半天或一天时间，由部门经理批准后交予总经理

03：员工请假不能在周六周末，以及国家法定假日内

04. 员工在一年内累计或一次性事假超过三十天者，不能享受年终福利、奖励待遇

超市运营管理方案总结篇十一

为保持超市员工工作积极性和自觉性，贯彻企业精神和经营宗旨，保证超市目标实现特制定本制度。奖惩原则：奖优罚劣，奖勤罚懒，鼓励上进，鞭策落后。

奖励是成绩的体现、进取的动力、激励的措施，超市奉行有功必奖的原则，鼓励员工勤劳敬业，超市设立如下激励项目：

1、最佳团队奖：每年年终对各部门的管理、服务、纪律、任务完成、业务水平、部门内及与其他部门间的协作沟通等指标进行考核，全面达标的团队，获得最佳团队奖。

奖励方式：通报表彰和颁发奖金100元

2、优秀管理者奖：根据超市对各级管理人员的审核标准，参考绩效考核成果，年终评出优秀管理者，予以奖励。

奖励方式：通报表彰和颁发奖金100元

3、优秀员工奖：根据各岗位员工工作业绩积累，当年出勤情况较好，全优完成各项指标，无纠纷，无事故，无投诉，贡

献突出者，由部门经理推荐至行政部，经总经理审批后授予优秀员工奖。

奖励方式：通报表彰和颁发奖金50元。

4、举报奖：超市任何一个员工，都有权利有义务对超市内部严重失职、贪盗窃、营私舞弊、泄漏公司机密、违法乱纪等行为向超市总经理举报，凡属核查无误、情况属实的`有效举报，颁发举报奖。

5、特殊贡献奖：为保卫超市财产、人身安全、忠于职守者；开发新项目有详细实施方案，且实施后获得显著效益者；为超市解决排除社会上较大难题，避免和制止不良社会影响者由总经理授予特殊贡献奖。

5. 全年无缺勤，积极做好本职工作。奖励方式：通报表彰和颁发奖金50元

7. 维护财经纪律，抵制歪风邪气，事迹突出，奖励方式：通报表彰和颁发奖金10元

9. 领导有方，带领员工良好完成各项任务；奖励方式：通报表彰和颁发奖金20元

11. 其他对超市作出贡献，董事会或总经理变为应当给予奖励的。

员工有上述表现符合《晋升制度》规定的，给予晋升提级。

1： 员工推荐、本人自荐或单位提名；

2： 部门主管，店长助理审核；

3： 总经理提名

惩罚是对出错员工的教育，超市奉行有错必究的原则，实行惩罚积分与罚款并行的方式，即：每扣1分同时罚款1元的办法，积分以半年为一个期限，半年期限尚未达到50分者，可以撤销其积分底数，半年中积分满50分或超过50分者，均以处名论处。半年积分超过100分予以辞退。

1、对下列违纪行为一次扣5分及相应罚款5元：上班时仪容仪表不整，装扮影响超市形象者随地吐痰、乱扔烟头、纸屑或其他杂物者上班时间串岗、扎堆聊天者在超市或客户面前大声喧哗或指手画脚者长时间接打私人电话者上班时间看与工作无关书刊者上班时间未经允许从事娱乐活动者库房商品、个人物品、办公桌面文件、办公用品码放凌乱者接听电话不规范或传达文件不到位者在超市内就餐，吃零食或嚼口香糖地面卫生货架卫生经多次检查仍不干净者。

5、受惩罚的员工可根据其表现，经研究给以留职察看处分者

9、员工申诉认为超市处罚不当或有过失之员工，可以在接到处罚通知之日起三个工作日内准备相应的申诉材料向总经理提起申诉，在总经理接受申诉期间，员工可以暂缓履行处罚。

6、员工请事假、病假、公假等，必须到人事部领取统一请假条，正确填写，报有关领导签字后，送人事部处备案。具体程序如下：

01：请假20分钟-60分钟由部门主管批准后交与部门经理

02：请假半天或一天时间，由部门经理批准后交予总经理

03：员工请假不能在周六周末，以及国家法定假日内

04. 员工在一年内累计或一次性事假超过三十天者，不能享受年终福利、奖励待遇

超市运营管理方案总结篇十二

为引导员工积极向上，严明劳动纪律，维护餐厅正常的经营管理秩序，奖优罚劣，促进经营管理工作的开展，制定本条例。

第一章 奖励

第一条 奖励的种类分为：精神奖励和物质奖励；

第二条 精神奖励包括：表扬、通报表扬、通令嘉奖；

第三条 物质奖励包括：发放奖金、晋升工资；

第四条 在下列行为之一者给予表扬并发给50元以上100以内的奖金；

(2) 完成上级交办的重要工作事项，效果突出，受到上级领导肯定和好评的；

(6) 团结互助、关心他人和集体，当月为员工酒店做好人好事3件（含3件）以上的；

(9) 加班加点不计报酬、不要补休，当月累计达3个工作日及其以上的；

(10) 积极举报违纪违法案件，经部门经理室核查，情况属实的；

(11) 完成任务好，当月受到公司领导表扬3次以上的；

(12) 工作表现突出，在部门进行的评选活动中，被评定为部门优秀员工的；

(13) 其他类似于上述行为，应予奖励的。

第五条 有下列行为之一者，给予通报表扬并发给100元以上200元以内的奖金：

(1) 工作态度好，服务优良、当月受到酒店书面表扬5次（含5次）以上的；

(2) 拾金不昧，及时将物品上缴并帮助查找失主，金额在3000元以上；

(3) 见义勇为，及时制止违法犯罪和各种破坏活动，抓获犯罪嫌疑人；

(5) 当月做好人好事5次（含5次）以上的；

(9) 爱护公物，在设备维护保养、物品保管等方面作出突出成绩的；

(10) 一贯工作表现突出，全年被评为区域优秀员工达3次（含3次）以上的；

(11) 在年终考核中，考核等级为优秀的；

(12) 其他类似于上述行为，应予奖励的。

第六条 有下列情形之一的，将给予通令嘉奖并考虑申请晋升工资；

(1) 在年终优秀员工评比中被评选为酒店优秀员工的；

(2) 在酒店精神文明和企业文化建设中，作优异成绩，受到酒店或上级有关部门表彰的；

(3) 维护酒店利益，使酒店避免直接经济损失，成绩突出的；

(5) 拾金不昧，及时、主动地将物品上缴部门或归还失主，金额在5000元以上的；

(6) 全年受到客人书面表扬10次以上，事迹突出的；

(7) 其他类似于上述情形，应予奖励的。

第二章 处罚

第八条 处罚种类：分为口头警告、罚款、书面警告、通报批评、辞退；

第九条 违反公司及餐厅规章制度情节较轻，够不上行政处分的，处以罚款。

罚款从本人工资中扣除；

第十条 给予行政处分的，如有必要，可以同时处以罚款，当月发生违章违

纪行为2次及其以上的给予加倍处罚或从重处分；

第十一条 有下列行为之一的，首次处以口头警告，2次及以上处以书面警告及罚款：

(1) 不按规定位置佩戴工牌或员工证的；

(2) 上班不穿工服或不按规定着装的；

(3) 仪容不整、不修边幅、衣冠不整洁的；

(4) 谈吐和举止粗鲁的；

(5) 缺少酒店职业意识遇到上级领导和同事，不打招呼、不讲礼貌的；

- (6) 言行不文明，在工作中不使用礼貌用语的；
- (7) 当班时走路姿势不正或与他人搭肩牵手而行的；
- (8) 当月迟到、早退累计3次（含3次）以上或旷工一天以内的；
- (9) 当月上下班不按规定考勤卡的；
- (10) 代他人打卡或要求别人代打卡的；
- (11) 乘客用电梯或使用客用洗手间的；
- (12) 穿工作制服离店的；
- (13) 上下班不走员工通道的；
- (14) 上下班随身带包进店离店、不主动地向保安展示包内携带物品的；
- (15) 当班时擅离岗位的；
- (16) 当班时用酒店联系私人事务或接听私人电话时间超过5分钟的；
- (17) 在上班时间吃零食的；
- (18) 参加会议无故迟到的；
- (19) 随地吐痰、乱丢烟头、纸屑的；
- (20) 攀越围墙、栏杆、门窗的；
- (21) 在更衣柜内存放酒店用品的；

- (22) 下班不离开酒店，无故在酒店逗留的；
- (23) 本部员工在营业场所消费、娱乐的；
- (24) 在工作岗位大声喧哗或聊天的；
- (25) 当班时间收看电视或收听收录机或看与工作业务无关书籍的；
- (26) 未按要求完成工作任务，情节较轻的；
- (27) 工作粗心，出现轻微事故或遭到客人口头投诉的；
- (28) 管理人员、督导不力，产生工作事故，负有领导连带责任的；
- (29) 管理人员有侮辱、体罚员工行为，遭到投诉的；
- (30) 其他类似于上述情形，应予以处罚的。

第十二条 有下列行为之一的，并处以书面警告及通报批评并罚款：

- (1) 当月迟到、早退累计5次（含5次）以上或旷工2天（含2天）以上的；
- (2) 伪造病假单，骗取病假或编造理由，骗取其他假期的；
- (3) 请假超过规定时间一天以上的；
- (4) 损坏公物和客人物品，价值在500元以内的；
- (5) 对宾客不礼貌，与宾客争辩的；
- (6) 拾遗不报，金额在500元以内的；

(7) 服务质量差，业务技能不熟练，未能及时为客人提供满意服务，遭到客人投诉的；

(8) 私自向客人索取小费，物品或其他报酬的；

(9) 不服从工作安排，不行上级指示的；

(10) 工作措施不力，未能按要求完成工作任务的；

(11) 违反操作规程，给酒店造成损失金额在1000元以下的；

(12) 工作麻痹大意，未能及时发现和排除事故隐患，给酒店成损失的金额

在1000元以下的；

(13) 搬弄是非，诽谤他人，影响团结的；

(14) 侮辱、谩骂、恐吓他人，影响恶劣的；

(15) 当班时擅自离岗，给工作带来影响的；

(16) 携带酒店物品离店的；

(17) 上班时睡觉的；

(19) 使用酒店电脑玩游戏的；

(20) 下班或离岗，不锁门或忘记关闭电源、水龙头开关的；

(21) 铺张浪费，不节约水、电给酒店带来损失的；

(22) 在酒店工作和生活区域乱写乱画的；

(23) 损坏酒店及餐饮部声誉和形象，情节较轻的；

- (24) 违章违纪不接受教育或处罚的；
- (25) 参加会议无故缺席的；
- (26) 其他类似于上述情节应予以处罚的；

第十三条 有下列行为之一的，给予书面警告及通报批评并罚款：

- (1) 在营业场所吵闹，扰乱酒店秩序的；
- (2) 涂改、伪造单据和证明的；
- (3) 工作粗心，出现工作或服务质量事故的；
- (4) 对检举违章纪行为的人进行打击报复的；
- (5) 拾遗不报金额在1000元以内的；
- (6) 工作中与宾客争吵，造成不良影响的；
- (7) 无正当理由拒不接受工作安排，经教育仍不改正的；
- (8) 劳动纪律松散，当月被口头警告2次（含2次）以上的；
- (9) 玩忽职守，导致发生责任事故的；
- (10) 不按规定收发，登记保密文件的；
- (11) 工作消极怠工，当月工作失误或完不成工作任务2次（含2次）以上的；
- (12) 违反操作规程，造成设备损坏，损失金额在1500元以上的；

- (13) 遇到坏人坏事或他人求助时，有意躲避的；
- (14) 发现损害酒店及餐饮部利益的行为不制止，不报告的；
- (15) 违反消防规定，导致出现责任事故，情节较轻的；
- (16) 丢失工作制服或员工饭卡或更衣柜钥匙，隐瞒不报的；
- (17) 背后对领导和同事不负责任的乱发议论，列中生有，进行人身攻击的；
- (18) 造谣生事，写匿名信，诬蔑陷害他人的；
- (19) 工作中弄虚作假，欺骗组织和同事的；
- (20) 其他类似上述情形，应予以处罚的。

第十四条 有下列行为之一的给予辞退：

- (1) 工作严重失误，给酒店及餐饮部和客人带来损失的；
- (2) 工作中违反操作规程，造成设备损坏，损失在5000元以上的；
- (5) 参与或变相赌博，被公安机关处罚的；
- (6) 在酒店打架、斗殴的；
- (7) 观看或传播淫秽书籍、录像的；
- (8) 酗酒、吸毒的；
- (9) 经常违反劳动纪律，屡教不改的；

- (10) 借工作之便，损公肥私、中饱私囊的；
- (11) 蓄意破坏公物或客人物品的；
- (12) 恶语伤人、侮辱谩骂或殴打客人与同事的；
- (13) 拒不服从工作分配，经教育仍不悔改的；
- (14) 工作严重失职，造成不良影响的；
- (15) 试用期，经考核不合格的；
- (16) 年终考核为不称职的；
- (17) 当月旷工3天（含3天）以上的；
- (18) 当月迟到、早退累计达8次（含8次）以上的；
- (19) 工作不负责任，玩忽职守，给酒店造成严重经济损失或严重损害酒店声誉的；
- (20) 违反计划生育规定，超计划生育或无计划生育的；
- (21) 品质恶劣、道德败坏，乱搞男女关系，造成不良影响的；
- (22) 其他严重违纪行为，应予辞退的。

第三章 组织实施

第十五条 餐厅的奖励和处罚工作由部门经理具体组织实施，经理应本着高度

第十九条 各区域根据所在部门奖罚条例对员工进行奖罚，奖励或处罚金额在50元以下，由区域自行决定，

报行政办公室备案；50元以上报由行政办公室核准，下发奖罚单。

第四章 申诉和申诉的受理

第二十条 奖励或处罚，如果与事实不符，员工可以向行政部申诉，申诉可以以书面形式进行，有关具体事项请按照《金果湾餐厅员工奖罚条例》。

1、餐厅运营组成立

1) 餐厅配电额

2) 餐厅排风量

3) 上下水

2、餐厅的布局设定

2) 设立vip独立用餐面积200平米。出于节约成本的考虑，该餐厅可以与员工餐厅共享一个厨房，但该餐厅应设置在离厨房较近的地方。

3) 卫生间面积30平米，男、女各设置1个蹲位，4个洗手池。

4) 办公室及其它配套150平米，不设置零售店。

3、员工餐厅位置及区域划分

1) 位置为地下1层；

2) 区域分普通员工区与vip贵宾区。

4、就餐时间与人数

- 1) 周一至周五早餐；中餐；晚餐；
- 2) 周六、周日中餐；晚餐。
- 3) 早上就餐时间为7:30-9:00；

5、装修风格

1) 员工餐厅装修风格

一般员工餐厅的装修风格以实用、简洁、卫生为主，定位于快餐店的装修风格，可适当考虑设置绿植、背景音乐、电视。

2) vip餐厅装修风格

vip餐厅装修风格定位于星级酒店的西式精修风格。

6、餐饮种类

- 1) 按价位分
- 2) 按餐饮方式分

员工餐饮方式分为套餐和零点餐； vip餐饮方式分为自助和零点餐。

3) vip特别餐饮定**务

在餐厅的vip服务区，同时提供按vip人员个人口味、习惯来专门制作食物，在体现人性化的同时，不失vip客人的尊贵。

超市运营管理方案总结篇十三

第一条为了响应国家关于“大众创业、万众创新”的号召，鼓励创客、创新、创业实践活动，深圳市xxxxxx有限公司创立了创客空间（以下简称创客空间）。为保证创客空间各项工作正常有序地开展，特制定本管理方案。

第二条创客空间是为创客开展创客活动和为创业团队开展硬件创新活动提供指导与帮助的服务性机构。创客空间的主要任务是帮助创客实现创客作品、为创业个人或团队实现产品化和市场化提供场地、工具设备及xx设计技术支持等服务。

第三条创客空间具有孵化器功能。准许进入创客空间孵化的可以是暂时还未在工商行政管理部门进行登记的创业个人或团队；也可以是已经注册登记的小微企业。

第四条为加强对创客空间的管理及更好的服务创客与创业者，设立创客空间管理委员会（以下简称管委会），管委会成员由xxxxxx总经理、企业内部各创客团队负责人、外聘顾问组成。创客空间的日常管理由运营组负责，由管委会直接指导开展工作。创客空间聘请优秀创客及创业家、设计师、工程师等组成梦想顾问团，提供更好的创客及创业咨询帮助。

第五条管委会主要职责

- 1、确定创客空间的发展方向、目标和计划；
- 2、协调创客空间与公司其他部门的衔接、协调工作；
- 3、审核运营部各项规章制度，遴选适合人选，定期检查各项管理制度的落实情况；
- 4、针对入驻创客、创业项目的重大需求进行讨论协调。

第六条运营组主要职责

- 1、全面负责创客空间的日常管理工作，制定创客空间管理制度和年度工作思路；
- 2、组织策划开展周末创客、其他各类创客、创新、创业活动及培训课程；
- 4、负责对创客空间入驻个人、团体进行入驻资格审核；
- 5、对场地、工具、设备的定期维护保养，对安全性的定期检查；
- 6、负责创客空间及入驻项目的对外宣传、合作及市场推广等工作；
- 7、创客空间其他日常工作。

第七条梦想顾问团的工作职责

- 1、为创客、创业个人或团队提供个性化的咨询服务；
- 2、开展免费或有偿的课程培训服务；
- 3、发现、扶持有前途的项目或团队。

第八条申请进驻创客空间的基本条件

- 1、具有完全民事行为能力的成年人。未成年人需经监护人知情和同意。
- 2、提交《创客/创业计划书》。
- 3、所有开发及经营活动须符合国家有关法律、法规、规章，不得从事危害国家安全的行为。

4、具有合约精神，愿意严格遵守相关管理规定，签订入驻合同。

第九条入驻创客空间申办程序

1、入驻创客空间需要提交的材料

- (1) 入驻创客空间申请书；
- (2) 《创客/创业计划书》；
- (3) 身份证明复印件；
- (4) 未成年人还需提供个人、家长承诺书及家长身份证明复印件。

2、办理程序

- (1) 个人提交入驻相关申请材料及填写入驻基本情况表；
- (2) 运营组对各项材料进行认真审查；
- (3) 运营组将初审合格的资料上报管委会审批；
- (4) 经管委会审批，研究确定入驻期限、特殊帮扶政策等有关事项；
- (5) 运营组为入驻个人或团队办理注册手续，制作厂内通行证；

3、个人或团队入驻挂牌，正式开展工作。

第十条退出

- 1、入驻个人或团队合同期满，经运营组审核后方可退出；

(1) 入驻期满后，应统一由运营部收回挂牌和相关证件；

(3) 各入驻个人或团队在合同期满后，如仍符合入驻创客平台条件的，还可以续签合同延长入驻期，原则上入驻总期限不超过一年。

3、在入驻期间，管委会根据校运营组日常管理考核情况，认定入驻个人或团队有下列情况之一者，将发放《退出通知书》，要求其退出创客空间：

(1) 签约后连续3周不入驻且而无正当理由的；

(2) 对创客空间正常秩序造成严重干扰的；

(3) 有重大安全隐患的；

(4) 严重或屡次违反创客空间有关管理规定的；

(5) 有转租行为，未办理相关手续，私自转租给其他经营者；

(6) 其他不适宜继续入驻的情形。

第十一条入驻个人或团队在收到《退出通知书》后的3日内，须撤出人员，归还设备，清理场地，并办理有关手续。逾期不退出者，管委会将采取适当的法律手段强制退出。

第十二条入驻个人或团队分为创客类和创业类。创客空间鼓励科技类型创业团队优先入驻，限制纯粹商贸类项目入驻。

第十三条创客空间按照相关规定为入驻个人或团队提供相应免费和优惠措施。

1、免费为入驻公司提供网络端口、电源接口、办公桌椅，资料柜等办公设备；

- 2、免费提供xx设计咨询服务；
- 3、指导或协助办理工商、税务登记和变更、年检及企业代码等。
- 4、管委会安排专门人员对有市场前景的项目进行项目深度合作；
- 5、创客空间对于入驻的大学生创业每年给予一定的专项基金支持；
- 7、创客空间内定期开展交流活动；
- 8、协助创客或创业者解决其他有关事宜。

第十四条 经验交流与指导

- 3、创客空间帮助入驻个人或团队分析、解决创客、创业过程中出现的问题和困难；
- 4、提供入驻个人或团队对外交流学习、参展的机会；

第十五条 入驻个人、团队管理

- 7、入驻个人或团队需严格按照授权权限访问区域和操作设备；
- 8、入驻个人应高度重视设备及人身安全问题。

第十六条 项目合作

- 1、创客创作的创客作品归本人所有。创客可以委托创客空间代为销售、展示或批量制作。
- 2、创业个人或团队对自己的创业项目自主经营、自负盈亏。创业个人或团队可以就具体项目和创客空间洽谈深度合作事

宜。

第十七条创客基金和创业资金的管理

1、创客空间创客基金专款专用。创客基金使用范围：

- (1) 入驻个人或团队场地、环境的布置；
- (2) 设备、设施的购买；
- (3) 用于资助和支持创客普及教育课程及培训项目；
- (4) 用于举办和参加创客展会；
- (5) 扶持贫困大学生或社会青年进行创业。

1、管委会对入驻个人或团队项目资格进行审核；

2、运营组对场地设施、工具设备实施安全监控，预防不安全因素；

3、运营组对园区水电空调严格监控，防止浪费；

4、运营组对入驻个人或团队经营中存在的问题进行指导纠正；

超市运营管理方案总结篇十四

第一条 为了提高商场超市安全生产管理水平,加强安全生产监督管理,预防和减少生产安全事故,保障人民群众生命和财产安全,根据《中华人民共和国安全生产法》(以下简称《安全生产法》)及有关法律、法规,结合本市实际情况,制定本规定。

第二条 本行政区域内建筑面积在1000平方米及其以上、或者地下建筑面积在500平方米及其以上的商场超市的安全生产,

适用本规定；有关法律、法规、规章对消防安全、特种设备安全另有规定的，适用其规定。

本规定所称的商场超市是指从事商业零售的店铺。

第三条 安全生产管理，坚持安全第一，预防为主，综合治理的方针。

第四条 市和区、县安全生产监督管理部门对商场超市的安全生产工作实施综合监督管理；公安消防、质量技术监督等行政部门按照有关法律、法规的规定，分别对商场超市的消防安全、特种设备安全实施监督管理；商务行政部门依照本规定负责商场超市的安全生产行业管理工作。

第五条 商场超市应当遵守本规定和其他有关安全生产的法律、法规、规章；具备国家标准或者行业标准规定的安全生产条件。

不具备安全生产条件的，不得从事生产经营活动。

第六条 商场超市的主要负责人对本单位的安全生产工作全面负责，履行下列职责：

- （一）建立、健全并督促落实安全生产责任制；
- （二）组织制定并督促落实安全生产规章制度和操作规程；
- （三）保障安全生产投入的有效实施；
- （四）定期研究安全生产问题；
- （五）督促、检查安全生产工作，及时消除生产安全事故隐患；
- （六）组织制定并实施生产安全事故应急救援预案；

(七) 及时、如实报告生产安全事故。

第七条 商场超市应当制定有关安全生产的责任制、教育培训、检查、奖惩、事故报告、重点部位、设备设施、危险作业等管理制度。

第八条 商场超市应当依法对从业人员进行安全生产教育和培训；未经安全生产教育和培训合格的从业人员，不得上岗作业。

安全生产教育和培训情况应当记录，并至少保存两年。

特种作业人员应当经专门的安全作业培训，取得特种作业操作资格证书，并持证上岗。

第九条 商场超市从业人员超过300人的，应当设置安全生产管理机构或者配备专职安全生产管理人员；从业人员在300人以下的，应当配备专职或兼职的安全生产管理人员，或者委托具有国家规定的相关专业技术资格的工程技术人员提供安全生产管理服务。

第十条 商场超市应当按照规定配备消防设施和器材，并指定专人维护管理，定期检查消防设施、器材状况，保证消防设施、器材的正常有效使用。

商场超市设有消防控制室的，应当安排专人24小时值班，值班人员应当做好值班记录。

第十一条 商场超市应当在有较大危险因素的部位、设备和设施上，设置安全警示标志。安全警示标志应当设置在明显位置，便于识别。

落地式玻璃门、玻璃窗、玻璃墙应当设有警示标志并设置在显著位置。

第十二条 商场超市安全出口的疏散门应当向疏散方向水平开启；不得以任何理由占用、堵塞或者封闭安全出口；安全出口的宽度不得小于1.4米，两侧1米范围内不得设置、堆放或者悬挂任何物品；安全出口门内门外1.4米范围内不得设踏步，并不得设置门槛。

第十三条 商场超市的营业区域内应当设置疏散通道。主要疏散通道应当直接通向安全出口，宽度不得小于2.4米；辅助疏散通道宽度不得小于1.5米。

超市的收银区域应当设置无购物通道，按照收银区域的宽度每20米至少设置一个，宽度不得小于1.5米，无购物通道应设有明显标志。

第十四条 商场超市与文化娱乐场所设在同一建筑内的，商场超市应当配合文化娱乐场所经营单位做好人员疏散工作。

第十五条 商场超市的安全出口、疏散通道和楼梯口应当设置灯光型疏散指示标志，疏散指示标志应当明显、连续，设在安全门的顶部、疏散通道和转角处距地面1米以下的墙面上，指示标志的间距不得大于10米。疏散通道应同时设置蓄光型疏散指示标志。

第十六条 商场超市应当在安全出口、疏散通道、重点要害部位和人员密集区域设置应急照明灯。应急照明达到地面的最低照度不得小于0.5勒克斯，断电后连续照明时间不得少于20分钟。

第十七条 商场超市在营业期间进行装修、维修、改造等施工的，施工区应当与营业区隔离，并采取安全措施，确保施工安全。

商场超市应当与施工单位签订专门的安全生产管理协议，明确安全责任。

第十八条 商场超市将营业场所、设备出租的，应当与租赁单位签订安全协议书，明确各自的安全管理职责。不得出租存在安全事故隐患的经营场所和设备。

第十九条 10千伏电压等级且容量在630千伏安及其以上的变配电室，应当安排专人24小时值班，值班人员应当做好值班工作记录。

第二十条 变配电室应设置防止雨、雪和小动物从采光窗、通风窗、门、电缆沟等进入室内的设施。变配电室的电缆夹层、电缆沟和电缆室应采取防水、排水措施。变配电室出入口应设置高度不小于400毫米的挡板。

超市运营管理方案总结篇十五

根据《体育总局关于印发公共体育场馆基本公共服务规范的通知》（体规字〔20xx〕7号）、《四川省体育局关于做好2022年公共体育场馆开放工作有关事宜的通知》（川体群〔2022〕3号）要求，现将广元市澳源体育中心游泳馆2022年免费或低收费开放工作方案公布如下：

一、场馆简介

广元市澳源体育中心游泳馆，位于广元市利州区雪峰教育园区，由市澳源体育服务中心负责日常管理和开放，该中心是市体育局直属的全额拨款事业单位，现有正式编制7人。游泳馆占地约40亩，建筑面积14742平方米，座席1500座。内设50米标准比赛池、训练池、跳水池各一个及相关配套设施和功能用房，建设标准为乙级。项目总投资13797万元，11月开工，4月25日竣工并投入使用。游泳馆在市澳源体育服务中心指导下由市大蜀道体育产业公司具体负责开放工作，承担管理责任。游泳馆在确保赛事活动、竞技训练情况下，日常对外实施免费低收费开放（商业性赛事活动除外），并在主要入口明显位置制作安装免费低收费开放公示栏，公之于众，加强

宣传。

二、免费或低收费开放项目、开放时间及收费标准

为规范和加强体育场馆免费开放管理，增强体育公共服务能力，提高场馆利用率，在保证广元市业余体校教学、训练和重要体育赛事情况下，该场馆对外实施免费低收费开放服务。

（一）游泳馆

1. 对外开放时间（有赛事活动除外）

广元市业余体校训练时间：

日常周一至周五下午18:30——20:30

双休日、国家法定假日、学校寒暑假：

（冬季）上午10:00——12:00下午14:00——17:00

（夏季）上午09:00——12:00下午14:30——17:00

训练泳道为比赛池2、3、4道

对社会免费开放时间

夏季：每周一、三、五早上07:00——08:30（开放负一楼训练池）

冬季：每周一、三、五早上07:30——09:00（开放负一楼训练池）

每年8月8日全民健身日全天开放（限人数开放）

对社会低收费开放时间

冬季夏季

早场09:00——12:00 09:00——12:00 20元/人

下午场14:00——17:00 14:00——17:00 28元/人

晚场17:00——21:00 17:00——22:00 38元/人

65岁以上老年人、残疾人、军人、消防救援人员持证购票价格为18元/人

注：上午场12点须清场，下午场不清场，在下午场结束前30分钟停止购票入场

2. 开放对象：机关、学校、企事业单位及社会团体、群众开展体育健身活动及65岁以下个人健身锻炼（进入2米以上深水区需持有深水证；65岁以上者须凭县级以上医院出具的健康证明方能购票进场）。

3. 活动内容：游泳、健身器械锻炼。

4. 联系（监督）电话：

（二）室外游泳池

1. 对外开放时间：6—8月的09:00—21:00

2. 开放性质：低收费开放

3. 联系（监督）电话：

（三）注意事项

1. 各健身人员应根据自身身体状况选择合适的运动项目，并承担运动健身风险责任。

2. 各健身人员须严格遵守疫情防控的相关管理规定，并做好个人防护措施。

3. 健身人员可到澳体中心监测室免费进行国民体质监测。

三、计划举办体育赛事、体育活动、体育培训情况

注：赛事活动如有调整或变化，将及时向社会公布。

四、群众参加体育赛事和体育活动、接受体育培训、进行日常健身服务情况

（一）室内体育场地

游泳馆计划全年接待不低于14万人次、月均接待不低于1.2万人次、日均接待不低于383人次、全年室内体育场地每万平方米平均接待不低于17万人次。

（二）室外附属体育场地

游泳馆外围体育场地设施室外游泳池、全民健身路径计划全年接待不低于2万人次、月均接待不低于1500人次、日均接待不低于50人次；全年室外体育场地每万平方米平均接待不低于1.7万人次。

五、为群众身边的体育组织服务情况

截至2022年底，游泳馆将为4个运动项目俱乐部（群众体育组织）提供活动场所，会员总数达到1500余人。

六、成本支出情况

2022年游泳馆开放成本支出预计最低为605万元，其中水电气能耗支出最低为300万元，人工及药物费用最低150万元，维修维护、公益性赛事活动承办、培训等110万元，升级改造45

万元。

超市运营管理方案总结篇十六

XXX

目前所在地：广州

民族：汉族

户口所在地：四川

身材□175cm?kg

婚姻状况：未婚

年龄：26岁

求职意向及工作经历

人才类型：普通求职

工作年限：7

职称：无职称

求职类型：全职

可到职日期：随时

月薪要求：3500--5000

希望工作地区：广州

个人工作经历：

公司名称：广州瑞丰集团

起止年月□xx-01□xx-04

公司性质：

所属行业：

担任职务：

离职原因：

公司名称：广州顺风集团

起止年月□xx-01□xx-12

公司性质： 所属行业：

担任职务： 保安经理、楼面总监

工作描述：

离职原因：

教育背景

毕业院校：暨南大学

最高学历：本科

所学专业：餐饮管理

xx-01xx-01部队服役野战部队专业培训退伍证

xx-09xx-07联合大学餐饮管理专科毕业证

xx-03广州餐饮协会餐饮管理餐饮职业经理人资格证

xx-09xx-07暨南大学物业管理本科毕业证

语言能力

外语：英语一般

国语水平：一般

粤语水平：一般

工作能力及其他专长

本人自参加工作以来一直从事餐饮管理工作，先后担任各种类型的酒家、酒店、饭店、娱乐场所的管理工作，曾担任楼面经理、营运经理、营运总监、培训顾问、销售策划顾问、危机公关顾问、副总经理等餐饮管理的主要职位，经历过多个酒家、酒店、饭店、娱乐场所由规划到选址到建设到筹备到运营，从开业到成熟，从成熟到发展，从发展到壮大的成长历程，具备新店发展从选址到成熟营运的整套管理与经营和整顿企业的能力，经过长达7年的行业锻炼本人的优势在于处理餐饮业各种经营管理危机以及有效的人力资源开发和企业的团队建设，问题企业的整顿和维护，由于工作表现出色，经常代表单位去香港等餐饮发达地区实地参观学习。

本人参加工作以来对工作认真负责，有较强的职业操守和责任心，能很好利用自己工作实践为公司的繁荣尽一份力。本人有较好的服务、安保、管理等人力资源。

附：

从个人经历中体现出自我优势

正常情况下，在个人简历中的学历经历和工作经历都是能够表现自我优势的项目。在填写学习经历中，可以尽量多多表达出曾经在校的优秀表现以及在校获得的职业技能证书之类的相关文凭，用优秀的学业获得用人单位的关注。工作经历是一种自我价值的体现，那么求职简历的个人工作经历可以包括的范围有哪些?除了对于工作经历的描写，还要侧重于对曾经在工作中出色表现的描写，另外还可以表现出曾经在工作中获得的嘉奖，用出色的工作经验获得用人单位的关注，提高就业机会。

自我优势的描述一定要贴合实际

很对应征者为了能够获得用人单位的赏识，就会加强对个人优势的描写，把曾经的学习经历和工作经历都用比较夸张的方式写进个人简历。那么这样的过于完美的描述自我真的能够获得用人单位的赏识吗?其实在对于经历的描写上，贴合实际才能够获得关注，过于夸张反而引起反感，正常情况下能够真实的表达自我最重要，适当的美化可以有，但是千万不能让用人单位觉得非常不真实，错失了就业的机会。

超市运营管理方案总结篇十七

1、建群目的要明确。

社群的建立旨在依托又省app平台，利用微信社群工具，吸纳大量精准粉丝，通过社群的互动，教化，引导等，成功的转化成又省平台忠实使用者推广者。

2、群公告：

01、群规制度群福利。

b□不定期免费送一些热销的爆品，不定期红包，专家干货分享和咨询。

02、管理人员职责

分配好群管理人数和职责各项工作内容，群主职责（群管理、群维护、规章制度执行、策划群活动、爆品预告与推送、话题、图文推送等）咨询客服（回答群粉提出的各种问题、群内互动、敏感话题转私聊）

03、进群欢迎词

群管理人员见新人进群必须@他进行新人欢迎，例如：@小李欢迎亲进群，请您先看公告，希望本群能给您的生活带便利，祝您在本群聊的开心，如果打扰到您，您可以设置免打扰模式。

04群文化，群导向

群文化：每日问候，推送健康小知识图文或视频，搞笑，正能量视频，群讨论话题。

群导向：通过维护建立老客户关系，吸引新粉入群。

01、社区建群，设计广告宣发的内容（内容另附）附上群二维码，让粉丝一眼能直观的了解清楚本群是做什么的，输出的什么内容，能给粉丝带来什么，引导粉丝扫二维码进群。进群后预告家用常规爆品抢购时间，现金红包发放，手气最佳者免费精品礼品赠送。提醒新人进群看群公告，提醒遵守群规章制度，并按要求操作，例如：修改群昵称。（管理越规范的群给粉丝的信任感越强，越会引起粉丝的注重）

02、线上线下可同时推进，线上以先盘活现有社群，和通过拉群换群的方式。线下以社区楼栋门口或电电梯口张贴广告为主，每个社区以早上7点、中午11点-12点、下午17点半-20点时间段为主。员工以分区方式进行张贴，每个社区为一个独立的社群。

01、共同取向，社群所有成员要有一人共同的价值取向，就是你要保证所有成员都有一个共同的爱好，做不到统一，要在群内引导教化，那就是又省的文化，自用省钱，分享赚钱，只有这样，在社群的。互动中才会轻而易举。

02、采用实名制，对于新加成员一定要严格审核，条件不符合的人不要加，统一的群名片格式，让群规范大家才能认真对待，这样给大家看上去你这群很正式，不像随便聊聊的，这样大家才会注视起来。

03、制度严明，要有一个制度来规范群的管理，写的可以明确一点，谁要违反了规定要遭受什么样的惩罚，都要写清楚。要让那些违反规定的人付出代价。

04、活跃社群，要让一个群活跃，群主本身就得活跃，身为一个群主也是一个带头人整天不说话，那还有谁会带头说话呢？当然，也要找一些喜欢聊天、活波开朗的人，这样能保证每天信息不断。

01、每日签到，从早上开始，起来就在群里打招呼，道个早安，也可以简单的发个小知识，健康养生类的，鸡汤什么的都行，只要适合多数人就行，同时也能带动其他成群里打招呼，就等于是群里签到一样，时间长了大家就会有这种习惯了。

02、红包带动分享，每一个小时，通过群控软件定时发送一款爆品产品，可以先发个红包带动一下，红包不必大，三两块钱就，名额也不必多，20个左右，越快抢完越让人感觉积极，发红包同时可以在红包里加上我们需要分享的商品名称或者一句介绍。比如说9.9某品特卖，某某商品限量抢购，当然也可以宣导公司，商品全部包邮，正品，7天无理由退换货等。红包一定要发的有价值，要起到宣传的作用，不能白发，虽然金额不多，带动氛围红包是最有效最直接最快速的方式，自然要利用好。不光要在红包上带有广告，还得趁大伙看到

红包，抢到红包的同时，在群里多发些关于又省的介绍，比如又省的方便性，实用性、案例：每天收入多少，每单节省多少等等素材。可以是文字，也可以是图片，也可以是视频，这样长期以往，大家会对又省逐渐产生信任感。

03、选择群人气商品，多发布群成员更有兴趣的商品，可以通过长期对群成员的了解，基本也可以分析出来，哪些类目更多人喜欢，更容易下单的，所以尽量选择这些类目发布。

04、与老客户建立关系配合演出，让自己的老客户忠实客户，扮演配合的角色，为什么是老客户忠实客户，因为他们有购物体验，对平台和商品都认可，更认可你，那么简单让他们在你分享商品时配合一下，也不需要夸张，实事求是的讲就行，重点是配合你，响应你，因为客户一名顶你十句，客户之间更信任，更愿意听。

01、活动创意案，要求简单明了，把活动的创意展示出来，活动基本内容，活动主题，活动时间，活动要有热点性，有趣性，实用性。

02、活动执行案，活动分析，活动目的，活动形式，效果预期和目标，活动详细情况，费用预算，活动流程，活动规则。

例如：针对群内老客户，定期抢红包手气最佳者可送当天推送爆品，免费包邮到家。

拉20人进群者，可在原有加油额度上，奖励1000元加油额度等

新用户注册成功首日成功购买商品5单，可领取1000元加油额度

超市运营管理方案总结篇十八

一、活动目的：

为了丰富幼儿的生活经验，提高幼儿对农贸市场的感性认识，注重社会教育资源利用，丰富学生生活，开阔学生视野，增长学生的课外知识，让孩子的交往能力、语言表达能力得到很好的培养和锻炼。我园决定举行“参观农贸市场”系列活动。

二、活动时间：

20xx年12月8日

三、活动主题：

参观农贸市场

四、活动安排：

1. 参与对象：大班、中班

2. 活动要求：

(1)、让家长给孩子准备一个小书包，里面放少量的食品和水。

(2)、穿便于运动的服装。不用大人陪同，统一组织排队过去，每队前后各一名老师陪同，结束后返回幼儿园。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

超市运营管理方案总结篇十九

对建筑企业而言，经营管理是企业增效益、上水平的关键，建筑公司运营方案。加强建筑经营管理，说到底，就是加强项目成本的管理和控制则是企业经营的着眼点；其落脚点就是研究如何更大的增加企业效益，为企业赚钱，并以此为基础，推动企业具有更大的竞争能力。建筑经营的主要内容包括：

一是人工费的控制。在各种生产要素中，人是最活跃的因素。工程的质量，工期、成本，安全等管理目标都是靠人的劳动去实现的。所以，人是生产要素中进行动态管理和优化配置的重点。在项目施工管理中，项目经理按施工计划组织均衡的施工，减少赶工或窝工浪费，并不断进行劳动力平衡、调整。解决施工中工人数量、工种、技术相互配合等问题，充分调动工人积极性。同时加强技术教育和培训，提高人的质量意识工作技能及劳动生产率，实现工程一次成功，杜绝返工现象的发生。避免因返工造成人工、材料浪费，机械台班及工期延长等计划外支出而加大现场施工的成本。此外，还可采取控制非生产人员比例，对分项、分部、单位工程实行人工费包干等措施控制人工费。

二是材料费的控制。工程材料的费用通常占工程造价的三分之二。主要通过量、价两方面控制：对材料用量的控制。项目经理可以以施工预算为依据，正确核算材料消耗，实行限额领料制度，余料回收；推广采用降低材料消耗的各种新技术、新工艺、新材料；对零星材料实行包干控制，超用自负，节约归己；加强现场管理，合理堆放，减少二次搬运造成的

损耗等。对材料价格的控制。材料采购要在目前建筑工程材料品种规格繁多、优劣混杂、价格相差悬殊的情况下，做到及时，准确大量地掌握材料市场信息，在保质保量的前提下，货比三家，争取最低买价。对于造价大的分项工程，可以采取招标的方式，往往能获得质量好和价格合理的材料。合理组织运输方式，以降低运输成本；考虑资金的时间价值，根据工程进度及需要，由技术人员编制材料使用计划按需购进，减少资金占用。

三是机械费的控制。在施工过程中，应合理安排施工生产，加强机械租用计划管理，杜绝因安排不当引起的设备闲置，提高现场设备利用率。此外，要定期对现场机械设备进行维护、保养，提高设备的完好率，避免因使用不当造成机械设备的停置。四是附件加工和分包工程费的控制。在市场经济体制下，钢门窗、木制成品、砼件、金属构件和成型钢筋的加工，以及打桩、土方，吊装、安装、装饰和其他专项工程的分包，都要通过经济合同来明确双方的权利和义务。在签订这些经济合同的时候，特别要坚持“以施工图预算控制合同金额”的原则。绝不允许合同金额超过施工图预算。根据部分工程的历史资料综合测算，上述各种合同金额的总和约占全部工程造价的三分之二左右。由此可见，将附件加工和分包工程的合同金额控制在施工图预算以内，是实现预期的成本目标的重要环节。五是强化工程质量、工期、安全成本控制。施工企业要正确认识工程质量、工期、安全与成本之间的对立与统一关系，同时施工过程中要始终贯彻项目的质量成本、工期成本及安全成本的管理思想，力争做到实现价值最大化。

工程质量成本控制。工程质量是施工企业的信誉保障，是赢得市场的关键，且是终身负责制。质量成本是指为保证和提高工程质量而支出的一切费用。因此，施工企业要加强工程项目的技术质量检验及人员的技术，提高操作人员的技术素质，树立每个人都对工程质量终身负责的理念，严把各道工序质量关，提高工程质量一次合格率，避免返工及质量事故

的发生，降低质量成本。

工期成本控制。工期成本是为了实现工期目标或完成合同工期而采取措施的费用、以及因工期延误而导致的业主索赔费用。工期并不是越短越好，缩短工期虽会减少设备等费用支出，但同时因赶工会造成人力、物力投入量的增加，有可能造成窝工，引起成本费的上升，工期缩短到一定程度后，成本费会急剧增加，此时如果得不到业主的合理补偿就会造成施工成本的额外增加；相反，如果工期延长，不需要花费赶工措施费用，但人工费、临时设施费和机械设备的租赁费都有可能增加，如不能满足合同工期要求，还可能造成业主索赔。所以，在前期安排施工组织设计时，一定要结合工程的特点和合同条件，综合工期与成本的各种因素，对工期做合理计算，进行周密部署和安排，找到工期成本最低的理想点，以降低工期成本。

安全成本的优化和控制。在当前的社会经济发展状况和科技进步水平条件下，根据建筑施工企业自身的管理水平和目前的经济技术水平，可以区别性地确定企业当前的期望安全保证程度下的安全成本总量。为了简化系统考查的重点，屏蔽诸多变化因素对考查目标的影响，假定外部条件相对固定，并以此来确定该条件下企业最佳安全成本投入量，从理论上寻求达到安全总成本最经济的目标。建筑经营的范围是多方面的，本本文仅阐述成本管理一个方面一斑窥豹。在激烈的市场竞争中不断地自我完善，增强企业的生命力，才能使企业在激烈的市场竞争中可持续发展。施工项目的成功管理不仅对项目、对企业有良好经济效益，对国家也会产生良好的社会效益。

重要的是加强对人的管理。加强思想教育，增强职工热爱企业的荣誉感，在此基础上加强对职工约束，按照企业大局的要求实施自身的行为，使干部职工成为企业思想的实践者、宣传者、推领者、落实者。同时，加强制度的管理，企业为实现自身的愿望，确定发展的远大方向和近期目标，需要对

内外的企业行为的影响因素加以规范，严格一致，束上律下，一视同仁，对部门、对人员、对领导、对员工，分别不同岗位、不同职级各岗位各人员作出一定的约束。落实最重要，同样需要加强落实的管理制度。在此基础上，企业根据自身工作和整体发展的需要，确定不同的管理部门和人员，对于机构的管理，应明确职责，落实岗位，必要的话还要与各岗位人员的个人收入挂钩。

关于资金的管理，以严格控制为主导。但因事而异。我们提倡开源节流，资金用在刀刃上，起到应有的作用。以此推动机构的有效运转，企业的发展经营。

树立起全员经营的理念企业中，全员提供经营信息非常重要，全员关心市场，全员关心经营，有价值的信息就可能出现。这方面我们可以借鉴很多的成功经验。这也是市场营销的群众路线。我们企业的每一项管理，其实都是经营活动。干的好了是推动经营工作，干的不好或不注意经营，就阻碍了市场的发展，全员经营的理念要深入人心。以企业实例告诉我们：干好现有项目承接一个项目的过程，其实就是展示了企业形象和实力的过程，是取得业主信任，变成业主寄予很高期待的过程。如果我们项目干得好，这种期待得到了验证，我们企业的形象和声誉就得到了加强，反之就产生了不良影响，这种负面影响传播很快、很广，很长时间难以消除，正所谓“好事不出门，坏事传千里”，干好现有项目的意义是非常重要的。干好现有工程，通过现场托市场，现场硬管理，交好一方朋友，是开拓一个市场，一个行业的根本出路，也是最经济、最见成效的经营方法。

经营的成果，是企业多部门精诚合作、倾力打造的完美作品，是一个系统工程，参与经营的部门都很重要，缺一不可。经营人员获取可靠信息，还得通过商务部门报价，技术部门作科学可行的方案等，经营内业人员作资信标，财务人员提供商业担保，项目管理和人力资源部门提供组织机构等，多部门进行合作。有的关键部门需要在短时间，了解大量的图纸，

作出合理的报价，优秀的方案，这都是硬功夫，来不得半点马虎，这个环节出了问题，也会使经营工作前功尽弃，而这种过硬的功夫，是靠勤劳加智慧在实战中一次次磨练出来的，需要他们付出艰辛的劳动，不知疲惫的加班加点。需要他们不断的熟悉各地区定额，市场行情，施工工艺，新技术，新材料以及不断创新、更新的报价知识、技巧和新方法。就连标书装订都要下功夫，不断创新。这些都是经营成败的关键环节，这种综合实力是经营实力的反映。

激励机制要跟上企业要完善劳动、人事和薪酬体系，使经营系统的关键性、龙头性，在待遇中体现出来，同他们付出的辛劳对等起来，我们才有可能打造出一支优秀的经营队伍。

一是对市场经营队伍素质的要求需要热爱这个行业，立志干出成果的人组成。同时要求这些人综合素质要高，既要有丰富的管理知识，技术能力，商务经验，又要具有谈判能力，表达能力，能够推销企业，推销自己，推销产品的能力。这些人可以是自有职工，也可以是外聘人员。企业自己培养核心经营人员非常重要，而且必不可少，培养经营人员，传帮带的方法很有效，但是系统的培训工作也要跟上。如果仅靠自己培养和发现内部人员，不能满足经营工作发展的需要，所以经营队伍的建设必须走市场化和精英化的道路。

二是对企业经营队伍数量的要求，一定要有足够量的市场经营人员，建筑市场营销和其它产品推销一样，要用足够的人力和时间对接业主、项目和市常一个工程项目承接到手，从获取信息、开始接触，到跟踪业主，直至取得他们的信任，招投标的策划和落实，以及后期关系的维护，环节多，周期长，需要的资源也多，牵扯经营人很大的精力。一个人一年内如果能够成功揽到一两个有规模的项目，已经很不容易。所以不能指望有限的几个经营人员能承接到大量的项目。根据我们的经验，一个人一年也就能够搞到1个亿左右的项目，多了很难突破，希望走经营精英之路是不现实的，但经营精英的带动作用不可估量。要突出经营工作的龙头地位，实现

通过扩大市场份额来加快企业发展的目标，不仅在经营人员的数量上要满足，而且营销人员的选择也不容忽视，各层次的、各区域的、各种类型的要进行合理而有效的搭配。

三是对市场细分和经营结构的要求市场细分，要从内、外两方面切入。紧盯大市尝大业主、大项目的经营方针不动摇，“三大市潮的辐射带动作用非常明显，只有“三大市潮在企业中的支撑作用得到重视，才能缓解资源紧张的压力，同时在企业内部，经营结构布局要合理、系统、科学。要对经营区域进行划分，设专人专区负责，作精作透这些区域、这个行业。实现信息和关系资源共享。保持经营人员的相对稳定性和适应经营工作的可动性。经营人员还要掌握联营分包，劳动力市场资源以及一些其它社会资源，使有些项目能够顺利实施或转嫁风险。

对外要发展一些社会资源提供可靠市场信息；要有专人从政府计划部门，规划部门，设计院等获取源头信息；要熟悉建委，招投标，招标代理等招标管理部门。要对在施有影响的项目进行跟踪回访，建立良好的合作关系。四是经营指标明确，落实人头，激励机制要完善经营工作取得成效是一个综合的、系统的、漫长的功夫，不可能一朝一夕就能出成果，但经营成果是衡量经营业绩的唯一标准。只有扛起指标，才能慢慢地走进经营系统这一个圈，用自己的智慧，勤劳和诚信来取得成果。所以我们只能把扛了指标的经营人员才能叫作市场营销人员，没扛指标的人，不能叫作市场营销人员。责任明确了，扛了指标了，我们才会有压力，才会变成动力，才会坚定不移地去实现目标。

另外经营工作是一个开拓性的工作，激励机制要完善，要跟上，才能使经营工作始终充满活力，勇于去挑战。

这和一般的产品推销一样，要不怕失败，坚持不懈，持久以恒的敲开业主的大门，勇敢的去推销自己，推销企业，不气馁，才会成功。我们不可能对所有的经营人员配车，配待遇，

所以要用吃苦精神，流汗精神，节俭经营的精神去开拓市常
六是经营人员要具备非常敏锐的职业和市场感知力，主动的发现、寻找、把握商机处处留心皆商机，也许媒体的一个报导，朋友的一个闲聊，一个统计资料，一个广告，政府的一个公告，一片空地，一个规划可能都蕴藏着商机，只不过在于我们用没用心去发现、去分析、去整理。只要我们投身到这个工作中，并用心去做，我们就会捕捉到丰富的市场信息，通过我们的筛选，跟踪，就有可能承接到一个个项目。