

店长月度工作计划篇一

1、店长的素质要求

店长作为一个店铺的主管者和经营者，无论从哪个方面来说，对店铺内外都有重要影响。作为一个主管者，至少具备以下三个条件：

(1)能否带给部属“信赖感”

(2)能否激发部属的工作欲望

(3)是否具备领导、统御能力

作为一个经营者，店长不仅对店面经营风格有着深刻的理解，发展的前景有清醒的认识，另外也要求对经营的各个环节了如指掌。同时店长还应具有相应的知识储备，这样才能在经营中做到厚积薄发，游刃有余，概括起来有以下十点：

①具有能观察出消费者变化的知识。

②具有关于零售业的变化及今演变的知识。

③具有关于零售业的经营技术及管理技术的知识。

④具有关于公司的历史、制度组织、理念的知识。

⑤具有关于业界的变化及今后演变的知识。

⑥具有关于交易商，进货商有来往公司等知识。

⑦具有关于教育的方法，技术之知识。

⑧具有关于店铺的计划策定方法的知识。

⑨具有计划及理解店内所统计的数值之知识。

⑩具有关于零售业的法律之知识。□

此外，对成功的体验中表现出的优良行为特征加以确认，则将衍生出“自信”，而同时带动“挑战力”的提升。对于一名成功的店长，要提升自我的“挑战力”。□

2、店长的能力要求□

每天面对林林总总、千千万万使人眼花缭乱的商品，繁繁杂杂、千头万绪的事情，川流如涌、摩肩接踵的顾客，形形色色、忙忙碌碌的员工，如何抓住重点，保证商场有序运作，实现经营目标，限度地提高公司业绩，是每个店长须具备的能力。□

(1)管理能力□

店长是终端店铺的管理者，是店老板委派到一个终端店铺的运营的人。他的任务繁重，概括来说就是完成公司制定的营业目标、实行有效的工作计划。那么如何来完成公司制定的营业目标，实行有效的工作计划，就需要店长分解目标，从管理每天的营业活动开始。营业活动就是制定计划、实施、总结的重复循环的动作。其实店铺的营业活动，无论是按月、季度或年来计算，都应遵循计划、实施、总结的程序。在这个过程中，店长要具有一定的管理能力，学会用“人”和“数字”来管理。□

用“人”来管理□

管理，简单地说就是让人把你想做的事情做好。在店铺管理过程中，店长需要更多的伙伴来协助工作，更出色地完成工作，同时激发团队成员的主人翁精神。在此环节中店长要注意既要给下级权利也要明确责任。一方面让下级充分发挥，完成交代的任务，一方面监督过程，给予下级指导、训练、充分发挥人的作用和潜能。切勿凡事躬亲。□

用“数字”来管理□

用“数字”管理是依据店铺目标分解的数字来指导和考核店铺的日常管理。店铺也可以为各类时间制定一定的标准。比如：标准的时间分配要求员工的工作时间，60%花在售货上，28%花在非销售活动上，5%的闲散时间，7%的时间可以不在销售场所。对这些标准时间的任何偏离，应当进行了解，如有必要，应当采取纠正措施。在店铺的管理过程中，管理是个综合的过程。管理手段亦应根据实际需求灵活采用不同的方式。□

具有条理性、良好的时间管理能力、情绪管理能力□

一个店长的工作内容非常庞杂，所以需要良好的条理性来保证本店各项工作都能有条不紊进行；需要有效管理自己的时间，保证工作效率；也需要有效管理自己的情绪，以积极应对工作和业绩的压力，保持整个团队的良好状态和氛围。□

(2)领导能力□

解决问题的能力□

良好的沟通能力□

良好的执行能力□

丰富的销售与客户服务经验□

服装店店长应掌握的管理知识及运营技巧，作为店长要掌握的东西有很多，包括非凡的口才营销技巧，以及对商品运营的管理。□

1、产品销售模式的管理□

根据不同的服装品类、款式消费特征，有不同的导购销售技能，服装产品有其特殊性，不同的产品品类、不同的组合、不同的款式风格等都有不同的需求功能重点，服装零售管理软件项目也因此需要有不同的销售管理模式。比如：商务男装的衣橱销售法、和身份销售法，成熟女装的体型销售法、时尚女装的风格搭配销售法等等。□

服装零售管理软件这些销售方式机密贴合顾客购买需求，让导购员的销售互动成交过程有了更高的成交率和连带销售率。目前，一个服装店长这方面工作，通常是一个服装店长的前身是一个优秀的导购，后来被提拔为店长，而店长对导购的销售辅导培训，也通常是自己的经验。所以会出现每一个导购都有自己的销售风格的现象。严重的品牌门店还会出现一旦导购员工有变动，产品就会滞销，面临库存亏损的现象因此服装店长需要具备的第一个核心商品运营能力就是销售模式管理能力。□

2、商品组合计划□

一个门店的商品组合可以分为：主销品类、辅销品类、配销品类，每个品类中又分形象款、畅销款、平销款、辅助款等，考虑陈列展示角度通常会以风格系列、核心风格组合、不同时间波段展示为单位。而每个组合中还包括价格带构成：主销价格带、辅销价格带、形象价格带、竞争价格带等。□

新一季度的商品计划关系着新一季度的销售业绩，要把新季度的商业目标确定，比如新季度的商业难点主要来自什么应对办法是扩大竞争客群进店成交量、还是增加部分类型客群、还是加强老客户的回购频率等。这些工作都做完了以后，就是接下来清晰的罗列产品品类、款式审美消费系数、款式风格数、款式数量、各配比数量等各详细的产品组合计划了。有了明

确规划的订货就会变得很轻松，只要把握好科学的款式过滤法，把适合计划要求的货品确定下来就可以了。□

很多销售品牌推出了尽量缩短上货周期的做法，这种做法可以更快的应对市场变化，但不管怎样快速的上货周期，你每天呈献给消费者的都是一整店的货品，消费者是否购买取决与你的产品组合机构。而上货波段的频率决定着消费者来店的频率。但这并能代替全盘货品计划的环节。尤其对于哪些订货周期比较长的商务男装品牌、一部分女装品牌来说，这种产品计划能力的修炼是在所难免的。□

3、产品应对变化能力□

产品应对变化的能力，指的是当市场行情改变时的应对能力。商场行情的改变通常是主要来自三大方面的应对。□

一是季节气候带来的穿衣购买需求的改变，这种应变能力主要来自快速的货品调整、如何挖掘老顾客、或者引导新客人的时令穿衣方式来获得提升营业额。没有条件调整货品的品牌只能从后两者里获得答案。□

二是竞争品牌的产品特点、趋势等竞争力，应对这种现象的方法有很多，比如如何强化放大自己的优点等。□

三是订货计划的判断失误导致产品品类比例倾斜，服装零售管理软件解决方案可以考虑细分产品销售应对方式来解决。□

4、分析所销售品牌的市场销售□

同一商圈内看似相似销售品牌定位，其实也可以找出很多差异点，这些差异点就是你就可以通过营销的手段放大差异点来赢取市场，这里的关键是你能否看得出差异点在哪里是不是市场认可的差异点□

每个销售品牌的目标消费群会有所不同，而大部分老板都说不清楚所销售的品牌消费群是怎样的人能说得出来的都是一些基础信息，什么年龄啊、收入啊、职业啊，这些信息根本起不到根据消费者确定产品策略、服装零售管理软件促销方式、销售应对等相对应的商业决策。而具体的消费群信息，比如服装购买关注点、消费价值观、购物习惯、职业环境、穿衣习惯衣橱特征等信息往往少有人研究了解。一切要靠产品促销和老板的投资装修环境说话，生意不好就调整店铺形象、生意不好就怪罪产品问题、季节问题等等。□

店长月度工作计划篇二□

(1) 每天要专门拿出一点时间检查工作□

每天都要检查你所管辖的工作的一切工作部分。但不要每天都在同一时间检查同一内容，要变换时间，也要变换检查的内容。有时在上午检查，有时在下午检查，如果要两班倒的话，夜晚也要检查。不要让任何人置于监督之外。□

(2) 在你检查工作之前，仔细思考一个你要检查的重点□

在你检查工作之前，要反复琢磨一下你的检查重点，那样你就不至于白忙，员工也不见得能对付过去。你总要表现出很内行的样子，实际上你早已不是这方面的专家了。你每次检查的内容不要少于3项，但也不要多于8项。每天都要变化，这样，用不了多长时间你就会把全部店内工作程序、服务流程、顾客满意度和工作任务都检查到了。□

(3) 要有选择地检查□

你在检查工作的时候，不要泛泛地检查，在有所选择地检查几项，其他方面就不必看了。不要想在一天里把什么都看到，实际上你也做不到。

这种检查制度要坚持下去，不要让任何事情分散你的精力，也不要让任何事情打断你的例行公事。这样你所管辖下的整个店内工作都会有条不紊的顺利进行。□

检查时你要按照你选择的重点进行检查，而不是按照你的员工为你提供的重点进行检查。如果你没有自己的重点，那你就可能被员工牵着鼻子走。你时刻不要忘了谁是检查者，谁是被检查者。□

(4) 永远要越过权力的锁链□

这一点是绝对的必须的，毫无例外。没有其他任何类型的检查是会令人满意的。不要问你员工的管理人员他们工作得怎么样，你知道他们会怎么回答。你必须亲自到工作场地去了解实情，只有这样你才能看到你想知道的东西。作为一种礼节，那个部门的管理人员肯定会跟你，但你不要问他任何问题，你要对他管辖下的员工提一些问题，这是你能够得到直接回答的途径。□

(5) 要多问问题□

要记住，你检查日常工作是为了更多地了解情况，而不是让别人了解你。所以你要多问，细心听取回答，让你的员工告诉你他们怎样改进了自己的工作。如果你让他们说，他们是会告诉你的，毕竟大多数的人还是希望把工作做得更好的。□

(6) 重新检查你发现的错误□

如果你不能采取必要的行动改正你曾经发现过的错误，那么这样的检查就没有太大的价值。既然发现了错误，就有必要重新检查。为此要建立一个制度，要对你下达的改正命令实行监督，以便能够得到贯彻执行。□

切记，一个命令如果缺乏监督和检查，那么和没有这个命令毫无区别!□

店长在向员工发布命令时必须做到心中有数，不乱发布命令，用狂傲的态度发布命令，发布命令时替员工着想。发布命令之后甚至还会隔一段时间就去了解一下命令被执行的情况。因此，切忌让你的员工折扣命令，大有裨益，至少是：统一观念，集中精力，有序工作，明确方向，逐步完善。没有命令，员工就会成一盘散沙，美容院、发廊就会失去措施和方向。因此，命令是使美容院、发廊上下一致，同心协力的规范措施，理当重视，不可忽视，不可视为平常；否则你就是在让命令自惭形秽，易失去管理者的权威。命令就是权威，权威服务于管理。请你成为一个管理权威！

店长月度工作计划篇三

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：一、x月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训(一)人员管理方面 1. 爱店思想的树立

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

11月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好

的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。2. 导购专业技能的掌握

11 月份进行的《体验式营销 6 步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。人员管理方面的不足：

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。(二)货品管理方面

1. 在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2. 店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高

3. 强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。货品管理的不足：□

①在清点货品数量的准确度上还不够更精确。□

②监督收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。□

店长月度工作计划篇四□

首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。□

我于 201x 年 3 月从四店调入一店，作为一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。□

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。□

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。□

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。□

一、盘点工作□

a、加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。□

b、完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。□

c、协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。□

d：完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。e、完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。□

f、对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。□

g、配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。□

二、存在的问题□

我商场在公司领导下，全年 01-12 月合计销售：rmb, 全年平均每天客单价：rmb, 平均每天来客数：位，商场业绩的影响主要来自于以下几个方面：□

a: 今年 4 月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。□

b: 场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一昧地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。□

c: 11 月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。□

d: 新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“华联超市商品都是新的”这一经营理念。□

e: 自营商品返修高，一旦商品发生质量问题，维修期内又不能按时到达商场，导致顾客怨声载道，一方面只能更换新品给顾客，另一方面商场还要承担商品死货的责任，严重影响华联超市业绩及对外信誉度。□

f: 顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品因质量问题维修时间过长引起的投诉较为严重，大大影响了顾客购买的回头率。□

g: 人员流失率过高，员工入职时间一到两月或者半年时间对柜台业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基，而今年，公司员工的离职率触目惊心，损失难以估算，公司应建立健全具有公开化的具有市场竞争力的薪酬体系，规划因人制宜的职业发展生涯以及营造相互尊重、有较强企业归属感的文化氛围。□

店长月度工作计划篇五□

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。□

具体归纳为以下几点：□

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。□

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体□

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。□

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。□

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创造性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。□

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；□

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。□

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。□

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。□

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：□

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；□

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；□

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。□

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。□

店长月度工作计划篇六□

一、总结上月工作□

1、销售完成情况：完成情况，完成任务的百分比、比上月超额(下降)百分比，并分析原因。注意：在该项发言中涉及到公司机密，不要用具体的数字表述，只能用完成的百分比表述。□

2、上月销售工作中我们采取的销售方法取得了明显的成绩值得大家共同分享。□

3、表扬上月在工作中的好人好事。□

4、工作中的不足(要简要，点到为止，切记尽量不要点名批评)。□

二、下月工作计划□

1、为完成各项工作任务，将采取的措施。□

2、表决心：要充满激情和信心，语气肯定，从而达到鼓舞士气，振奋人心的效果。□

备注：管理人员怎样才能做到总结材料有理有据□

1、要在思想上和行动上与公司保持高度一致，要明确任务和职责。要不断加强工作，加强学习，无论在什么方面都要学、要懂，遇事能顶上，叫员工信服。□

2、要不断同员工沟通，利用非工作时间了解他们的工作、生活，提供力所能及的帮助，从而拉近管理者与普通员工关系。□

3、要积极同员工探讨工作方法，认真听取他们的意见，多给表扬和鼓励，让员工感觉你在重视他，提高他们的工作积极性。□

4、要多将自己的工作经验同员工分享，让他们不断进步。□

5、要及时有针对性的向员工通报工作进展情况，让他们积极地参与解决，提高员工主人翁意识。□

6、要开好早会、周例会，大胆开展批评与自我批评，总结成绩找到不足。有必要对每个员工工作进行点评。□

7、要大公无私，以身作则。做到有困难抢先干，有问题不推脱，有责任敢承担，有好处先考虑员工，在员工中树立领导风范。□

8、要及时做好员工思想工作，抓住了员工思想，各项工作就完成了一半。让员工感到你在乎她(他)，让她(他)工作舒畅，让她(他)感到集体的温暖，这才能一团和气。□

9、要严格执行各项制度，一视同仁。处理问题要方圆适度，切记不可把矛盾激化。□

10、要养成工作日清日结，每日记工作笔记的好习惯。店长、部门经理要加强协调、配合，多沟通。□

总之，作为药店店长你只要用心学习领会以上内容，你将会在药店管理方面更有一个飞跃。□

店长月度工作计划篇七□

6. 完成叶祖新大庆新玛特活动新媒体部分的活动策划。□

9. 完成新玛特明星活动大 v 活动的筛选和后期活动的沟通完善。10. 天虹商城的活动沟通以及新图文资料的上传。11. 完成其他临时安排的工作。□

店长月度工作计划篇八□

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。□

具体归纳为以下几点：□

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。□

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体□

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。□

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。□

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一

个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。□

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；□

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。□

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。□

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。□

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：□

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；□

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；□

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。□

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。□

店长月度工作计划篇九□

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：(一)货品管理方面

1. 春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，组织人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2. 秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼儿童装区、男女精品系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个统一”（统一店堂陈列服装的叠放方法，统一店堂挂衣架的间距），来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。(二)掌握秋冬产品知识方面

1. 熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2. 掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

综上所述从八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训及九月份工作进展情况两大方面对本月的工作进行简单的总结并明确出下步主抓的工作重点。范文二：

光阴似箭，日月如梭，一晃 20xx 年就过去了。首先感谢公司领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。□

我于 20xx 年 3 月从四店调入一店，作为一店的店长，全面负责一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了长安大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。□

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。□

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因。□

店长月度工作计划篇十□

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了 20xx 年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很多问题，需要付出比以前更多的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广专柜店长一职，而面对激烈挑战。我有些彷徨，自己是否有能力挑起

这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。□

一、业绩 1-6 月份总体任务，实际完成，完成任务的 96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2 月份和 4 月份。完成任务的同时超额 24%，其他几个月均在 40000-56000 左右，5 月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1-6 月份，二线品牌完成了销售任务的 96%，因 5 月份撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。□

二、促销活动，5 月份举行大型促销活动，6.4-6.12 连续 8 天，总体任务 8000 但我们只完成了 6000 多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1 派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2 卖场播音不频繁，3 赠品供应不及时，4 因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5 连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。□

三、结账 5 月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。□

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1 始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介

绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2 察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3 当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。□

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1 勤快不懒惰 2 找问题不找借口 3 积极向上的心态 4 遇事不退缩。□

店长月度工作计划篇十一□

在即将过去的，有很多美好的回忆浮现在脑海里，在公司的重视好和培养下，个人取得了很大的进步，同时，也觉得有很多的不足之处。□

作为一名店长深感到责任的重大，大半年的店面管理，工作经验，让我明白了这样一个道理：□

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；□

二是要有的专业知识做后盾；□

三是要有一套良好的管理制度。□

作为公司的一分子，我要做到以下几点：□

一. 认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。□

二. 做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。□

三. 通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。□

四. 以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡事要从公司整体利益出发。□

五. 以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩!新的一年即将来临，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店!力争在 xx 年再创佳绩!□

店长月度工作计划篇十二□

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合中环店八月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及九月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：□

一、x 月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训□

(一)人员管理方面□

1. 爱店思想的树立□

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了这种爱店的思想。不论从每位店员平时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。□

x 月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有牺牲自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。□

2. 导购专业技能的掌握□

x 月份进行的《体验式营销 6 步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间统一组织讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流

自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。□

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间组织复习在培训时掌握的面料理论知识，并且组织一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。□

人员管理方面的不足：□

①在组织店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。□

②处理店员违反规章制度问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章制度的严重性。□

(二)货品管理方面□

1. 在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。□

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。□

2. 店内盘点工作实行初盘和复盘的制度，效果也很明显。□

盘点中我们成立的三个小组(清点组、记录组、审核组)以“一对一帮带制度”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高□

3. 强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。□

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/097045023003006115>