# 茶叶店年初工作计划范文(优选39篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-03-15

*茶叶店年初工作计划范文11.茶楼业务组根据茶叶的品质的好坏，价格定位于300～800元/斤1）茶叶的平均价格500元/斤2）50家茶楼：每家日销售2斤 (淡季，中等茶楼)100斤/家3）按“斯达茶”占销售的50%，50斤/50家\*100\*3...*

**茶叶店年初工作计划范文1**

1.茶楼业务组

根据茶叶的品质的好坏，价格定位于300～800元/斤

1）茶叶的平均价格500元/斤

2）50家茶楼：每家日销售2斤 (淡季，中等茶楼)100斤/家

3）按“斯达茶”占销售的50%，50斤/50家\*100\*365(天)=万元

2.大中型商场、超市业务组

1） 按每月每家售5000元

2）20个商家(暂定目标)5000\*20\*12月=120万元

3. 宾馆、酒店，娱乐场所业务组

1）每家平均消费202\_元

2）选定50家 202\_\*50=10万元

4. 企业、小商店、有实力的干杂店业务组

1）选定100家

2）平均每家年售1500元 1500\*100=15万元

**茶叶店年初工作计划范文2**

在打好了基础、完善了自我之后，我就会为自己树立一个更加远大的目标。做销售工作的，业绩就是我们能力的证明，所以我会在业绩这个方面树立一个更加优秀的目标，一步步去靠近，一步步的跟着这个目标成长。一个人的能力不足并不是一件非常可怕的事情，不敢去改变、不敢往前面走才是最可怕的事情。所以我也不会退缩，我会勇敢的踏出未来的每一步，去为自己的人生增添一些不同的色彩，我会为此努力，追逐光明，逐渐实现人生初衷。

未来是一段非常遥远的距离，我作为一名新员工，还有很多的东西需要去学习，现在我只要稳固好了自己的心态，我就相信我一定可以去做一个更好的人、成为一名更加优秀的员工，贡献出自己的价值和光亮。

不懂茶为什么想要开茶叶店呢？这是我的疑问。

不懂茶，当然也可以开茶叶店，只是会要比较依靠懂茶的人了，这也不是不能解决的问题。

不懂茶，那么你懂茶叶的市场行情吗？懂得茶这个行业的规则吗？懂得要怎么做才能赚到钱吗？

还是说，你只是想满足一下自己的情怀？

所以，先要搞清楚自己的目的是为什么：为了赚钱？还是为了情怀？甚至，为了赌气？

如果想赚钱，那么我建议你：

1、从最基础开始学习茶、学识茶、辨茶、泡茶、品茶；

2、了解茶叶市场行情，根据你自己所在地域人群的习惯，选择主要做什么茶；

3、了解茶叶的行业规则，运输流程、营销模式、成本核算等等，建立自己的经营策略；

4、选择一个合适的门面，按照自己计划主营的茶叶的目标消费人群的偏好进行装修；

5、最好要考虑到线下线上相结合的经营模式；

6、梳理一下，自己的核心用户群从哪里来，以保证自己能尽快开始有收入；

7、选择好可靠的供应商，保证自己的茶叶质量。茶叶这个是入口的东西，可千万不能大意，不然害人害已；

8、审视自己的思想，看看自己是否已经准备好了以端正的心态来服务自己的客户，以淡定的心态来面对未知的状况。

如果是为了情怀，那么就可劲儿造吧，怎么开心怎么来，只要自己舒爽了就行。

祝 财源广进！

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求如下：

1、每周要增加某个以上的新客户，还要有某到某个潜在客户。

2、做好电话销售工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

作为一名教师，担负着教书育人的重任，应该在成长的历程中，为自己规划未来，我相信“勤能补拙”，我希望自己能成为一个勤奋的学习者、研究者、实践者。如何尽快的走向成熟，成为一名合格的人民教师，使自己在进行教育事业时有一个明确的方向来前进和发展，是摆在我面前的一个巨大任务。特做发展计划如下：

**茶叶店年初工作计划范文3**

1、中秋礼品

主要开发铁观音、大红袍、红茶、白茶和茶点，共5类11款礼品装，分别为：

铁观音系列之“泓韵M1050”（建议零售价1380元+盒）。

“天籁之音M900”（建议零售价720元+盒）；

“九香”M850”（建议零售价560元+盒）；

“美丽之饮T25”（建议零售价350元+盒）；

大红袍系列之“福尊”（建议零售价1200元+盒）；

“醉红袍”（建议零售价800元+盒）。

红茶系列之“上品红”（建议零售价700元+盒）；

“罗马风情”（建议零售价460元+盒）。

白茶系列之“白玫瑰”（建议零售价600元+盒）；

“月牙白”（建议零售价300元+盒）。

“xxx福贵大礼包”（以茶点为主，建议零售价180元）

2、促销新品

促销新品以现有库存茶具及茶点，按性价重新组配为主，共开发3款，分别为：

“五虎送福”（建议零售价300-500元之间）

“五福临门”（建议零售价100-300元之间）

“福乐陶陶”（建议零售价100元以下）

执行说明：

（1）中秋节

礼品装设计风格以红、金为主，突出视觉层次、艺术感知和节日喜庆。

（2）促销新品包装以普通材质为主，设计风格以中国传统节日喜庆为主。

（3）中秋节礼品和促销新品成品务必于20\_年1月1日全部上架。

（4）中秋节礼品和促销新品各店需设礼品专区和特价专区进行集中展示销售。

（5）各相关部门务必合理掌握时间进度，圆满完成设计、制作、组装、配货等工作，以保证活动正常推进。

（6）以上所有新产品订货时间从20xx年x月初开始，x月x日结束。

3、促销活动

（1）礼品派送：活动期间每天前3名来店消费顾客均赠送“虎年小礼品”一个。数量有限，赠完为止。

（2）亲情回馈：活动期间顾客全场一次性消费：

a、满800元就送价值380元“古意赏悦”紫砂一件。

b、满2500元就送价值800元“御壶茶韵”紫砂一件。

c、满5800元就送价值1600元“金御满堂”紫砂一件。

d、满10000元就送价值2800元“御尊名壶”紫砂一件。

执行说明：

（1）以上所有赠品需印公司标识，外观精美，质感内涵，刺激顾客升级消费。

（2）“虎年小礼品”和“古意赏悦”紫砂需制作虎年小布袋进行配装。

（3）“御壶茶韵”和“御尊名壶”紫砂需配相应证书和手提袋组装。

（4）“金御满堂”紫砂需设计相应包装盒。

（5）非公司自主品牌成品消费者不享受以上赠品。

4、加盟店支持

（1）促销品支持：

a、加盟店一次性订货满2万元配送促销品1套，满4万配2套，以2万为基数，以此类推。

b、“虎年小礼品”每店配送50个，多出需要部分由加盟商向公司购买。

（2）广宣品支持：

a、店内海报每店配送2张。

b、吊旗每店配送20张。

c、宣传折页每店配送200张。

执行说明

（1）加盟商订货所配送促销品1套包括4件，即“古意赏悦”、“御壶茶韵”、“金御满堂”、“御尊名壶”紫砂各1个。多出需要由加盟商向公司购买。

（2）本次活动最终解释权归营运部所有。

**茶叶店年初工作计划范文4**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求如下：

1、每周要增加某个以上的新客户，还要有某到某个潜在客户。

2、做好电话销售工作总结，一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

**茶叶店年初工作计划范文5**

（一）工程施工情况：1.再建工程情况：西山新城a区a6栋2—3区、a7的a区局部、a10-2是XX年下半年10月开工的工程，XX年主要是主体工程、内外装修、整理资料等工作。d区是d4栋别墅的主体作业。因d4是甲方老总居住的房子，我项目专门安排有经验的老职工在现场蹲点式治理，从头盯到尾，严格把关。有望将所有在建工程在年内圆满全部完成，并向甲方移交。

2.收尾工程情况

西山新城a、d区共40栋收尾工程，总面积约65000平方米，a区四川华新劳务公司，面积约40000平方米d区是江北劳务公司，面积约19000平方米，全部栋号除高压线影响外均是收尾阶段。

（二）工程质量、安全生产、文明施工方面情况：

1.工程质量：

西山新城项目的施工质量得到公司重视，大家也意识到质量是企业的立足之本，但是与同行业的施工质量相比，提高程度太低，在一些分项、分部工程中质量通病仍有发生。例如，墙面抹灰裂缝的防治；阳角滴水线作法需改进，室内隔断墙开裂的防治，女儿墙壁温度应力裂缝防治等诸多方面，我们还需要认真总结经验，加强治理，在主任工程师的带领下，将西安qc小组学习的研究课题，现场有针对性的进行试验，研究解决，不断提高我们的施工水平和企业的施工信誉。

2.安全生产：

XX年西山新城没有发生过一起安全事故，将安全事故控制在0‰。得到了安宁市建设局和太平镇安检站的高度赞扬和一致好评，与公司领导和职工的共同努力是分不开的。XX年来为了保证安全生产，项目部加强安全防范意识，投入了大量现场教育时间，增强安全施工生产的宣传和教育，取得了较显著的效果。我们在安全检查、安全教育、安全责任到人等方面做了大量的工作，非凡是我项目主要设备都是持证上岗，防范了各种事故的发生。XX年全年没有出现安全事故，但不是一点问题都没有，安全工作是一项常抓不懈的工作，例如我们在临时用电上还不规范，安全防护还不到位，公司安全检查也指出一些不足，对现场发现安全隐患整改不及时等，这些方面是我们今后工作中需要改进的，要把安全教育工作制度化、治理规范化。

3.文明施工：

工程项目文明施工是反映一个企业的治理水平和企业信誉的一个重要窗口。从XX年来，西山项目部先后接待了\_领导，昆明、安宁的市长多次，在文明施工和施工规范化治理上，我们借鉴好的经验，相对本地企业要好的多，在年度评选中获得“昆明市安全质量标准化治理优良工地”荣誉，但航建在昆明算刚起步，现场文明施工只是走好了一步，我们要更加努力，成为同行业的佼佼者。

（三）工程施工碰到的问题：

西山新城a区因各方面的原因四川华新劳务公司在现场作业人员不足，我公司在合同预算范围给四川华新劳务公司超额支付劳务费，华新劳务公司的劳务人员在公司资金紧张时索要生活费，华新劳务公司不出面解决。任由劳务人员经常性组织围堵项目部，拉闸断电。我项目部治理人员在阻止过程中被钢筋棍打伤，眼镜踩碎。华新劳务公司的劳务人员私下在其它劳务公司人员面前诋毁航建公司，严重破坏企业形象。有段时间项目部在现场治理受阻，对不合格分项工程提出返工返修时，经常会遭到工人的毒骂，甚至动手打人。

回顾XX年的工作历程，XX年现场生产是比较艰难的一年。概括起来讲，由于已完工程多是由四川华新劳务公司施工遗留，给我们进度控制极度困难，给按期交工带来了很大的影响，有时连甲方下发的工程变更都不敢承接，华新劳务公司没人干，只好协商将变更承接转给现场其它劳务队完成，就拿a3地下室一面墙来说，足足抓了两周才确定劳务人员，完成甲方的要求。（四）团结班子好人好事：

在去年的工作总结中西山项目部提倡在项目部开展“团结、互助、提高”工作形式，营造和谐的工作氛围。只有好的工作氛围，职工才能好好高兴奋兴上班，认认真真工作。在实际工作中大力推进落实，项目部干部职工经常沟通，了解职工情况，要求无论在什么时间对不和谐音符及时制止，说有利工作、有利团结的话，

回首XX年显得暮气有余，朝气不足，这一年走的是那样艰难，酸甜苦辣五味具全，手下的职工走了大半，但西山留下的职工没有放弃过，一心扑在项目上，才有了现在现场的新景象。

>二、XX年工作设想

过去大锅饭式的项目承包不可取，经营风险全由公司承担，职工仍然有等、靠、要的思想。工程施工成本高低，生产经营效益好坏与职工切身利益挂钩不明显，没有激励机制，所以XX年新组建的项目部采取新的治理手段，全面推行两层分离的治理费承包摸式，改革创新，治理创新，结合我们自己的实际情况，逐步完善项目部的承包治理办法，假如新的工程开工，西山组建的治理班子，将在第一时间请命，我们有能力、也有实力将新的工程做好。

（一）XX年西山项目部总方针目标是：

治理费承包改革势在必行，结合成功与失败的经验攀登高峰，抓住时机敢于挑战，加强完善规范治理。实现项目整体转移新工地，建立健全激励机制，回报公司利润兑现职工待遇。

（二）XX年治理方针和主要工作：

针对国营企业多年来受计划经济体制的传统观念约束和影响，大多数干部职工没有风险意识、竞争意识，还没有熟悉到国企的饭碗已不再是铁打的，伸手要工作、要待遇、要加班、要奖金等等。陈旧观念必须转变了，国企职工与企业也逐渐转向一种以经济为纽带的合同契约关系。今年我公司对项目的治理费承包改革创新，就是改变以往承接新项目由公司统一安排治理人员吃大锅饭的做法。在兼顾国家、企业、个人的三者利益的同时，为大家搭设公平竞争着力创效的大平台，靠自己的才能和劳动来索取待遇。每个人自己竟聘争取，定岗定薪，工资待遇是和你的岗位、学识、能力、业绩挂起钩来。

根据公司整体工作部署，结合我项目部实际情况，在改革创新上做文章，“改革”是我项目在来年的重点工作，只有改革创新，探索出一条现场生产治理的新路，我项目才能从困境中走出来，走下去，谋求更好发展。

年具体工作计划和安排：

（1）治理创新为先导：

XX年由于资金回笼不及时，有过暂时困难，职工几个月没发工资，有部分人员要求调离。但大多数职工都能理解，与公司共患难，非凡是西山职工，没有因工资发放不及时而离开，项目部此时发挥治理的重要作用，充分调动职工的积极性，以感情纽带为留住人、以改革后明年待遇留住人，防止人才流失。

（2）XX年工程治理与生产经营目标：

我们应当看到建筑公司的生存到了非常要害的时刻，我们只有大胆改革创新，在治理上下足功夫，同时把眼光放远一点，凭借我们实力，发展我们自己。询求一个新的治理增长点，采用各种激励措施，调动职工积极性和主动性，公司成本下降，项目职工增收是我们当前一个新课题。

增加职工收入是我们每一个企业领导人的职责，也是企业发展的动力，但是如何增加收入，不只是在工资打上增加数字，而是要靠政策来激励职工的工作热情，真正让职工参与到项目的生产经营中来，使我们的职工不光为国家、为企业做奉献，而是要靠劳动付出与待遇收入能成正比，是对等的，为此我们要开拓思路，改革以往陈旧的治理模式，走符合昆明公司自身发展的治理费承包之路。XX年治理方面的问题：

施工中盲目的干，计划性不强，工作不细致，成本摊销与形象进度不统一，不能及时反映出工程成本，提供的数据不准确，不好

做出科学决策。施工过程中投入的机械设备、周转材料在用量上也超计划很多，中间环节控制不严，浪费丢失较严重，加大施工成本，所以说我们要彻底扭转这种状况，从源头上去治理，从经营机制上去改变。开展“项目部成本质量效益年”活动，我们必须想办法改变粗放式施工方式，根据不同工程用不同方式施工，彻底扭转项目部大锅饭局面，在治理费承包的基础上，项目部与职工风险抵扣也好、股份制形式承包也好，总之要风险与利益共担。

（3）XX年要求继续加强的工作：

a成本是直接反映企业综合治理水平的一项很重要的指标，产品质量的好坏也同时反映到成本上，并直接影响企业的市场信誉，只有提高企业的综合治理水平，技术实力与经营能力才能更好的适应市场经济环境下，不断变化的市场竞争。

b安全生产和文明施工同样是施工企业的两项重要工作。XX年在安全生产方面，我们要以抓制度落实为龙头，不断的提高和加强安全防范意识和安全措施，同时要在安全检查、安全教育，落实安全治理人员教育等方面做要细致的工作，安全工作常抓不懈。文明施工是反映企业治理水平的重要窗口，直接影响企业信誉，加强规范治理，促进文明施工，要让我们的施工项目在文明工地建设方面永站昆明建筑行业的处，我们就是榜样，是他人学习的目标，只有这样我们才会比别人接更多的项目，我们的职工才可以更快的走上富裕的道路。

c企业要发展，治理水平要提高，首先要提高员工素质，再外施工企业的各岗位培训比较少，对总公司文件贯标也比较少，在这方面我们今后要始终保证熟悉，加大投入，选送各类技术工种和技术人员参加岗位培训，同时我们也要让职工认清当前市场竞争的严重程度，努力学习新技术新工艺和治理知识，武装自己头脑，经常给自己充电，才能在竞争中不被淘汰。

XX年是陕航建昆明公司全面推行改革的要害一年，以项目经理部承包治理费办法到机关机构和现场治理人员改革竟聘上岗，我们要出台的岗位薪资治理办法等改革方案，都是企业当前面临的形势要求，公司需要项目经理和全体职工对改革的理解和支持，通过不断的改革创新，我公司的路才会越走越宽，越走越强。各项目才能不段更好发展，项目部只有通过不断的改革创新，治理水平一定会上一个新台阶，走出一条崭新的富有激励机制的治理道路，调动各岗位职工积极性。那时一定会在各项目部、治理人员之间形成“比、学、赶、超”的新局面。

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。XX年将是陕西航建昆明公司在昆明建筑业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始。蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造昆明公司美好的明。

**茶叶店年初工作计划范文6**

（一）店面工作表格化管理

熟悉店面日常的工作，整理收集现有公司规范制度和表格，分析总结现有表格的优缺点，重点整理以下日常工作：、

>1、日常客户来访登记

>2、日常客户合同登记

>3、日常客户回访等记

>4、日常客户投诉与信息反馈登记

>5、日常店面人员工作交接登记

>6、日常店面设计师派单登记

>7、日常店面财务登记

>8、日常店面人员考勤

（二）形成例会制

1、通过日、周、月例会总结前一阶段的销售结果，下发和明确今天的目标作任务。

2、及时传达公司和商场相关文件和通知。

3、激发员工责任感，完善激励机制，调动店面人员的积极性。

4、优秀销售案例的分享与总结

（三）加强卖场巡视的督导的作用

1、主要对商品陈列，卫生清洁，员工形象，人员的服务态度，促销情况检。

2、调动销售人员的积极性，活跃气氛。

3、维护卖场环境整洁，及时主动协助导购人员解决消费过程中的问题。

4、收集顾客建议和意见及时反馈公司。

**茶叶店年初工作计划范文7**

面对如此的茶叶销售淡季，作为一名超市茶叶销售员，我依旧保持着旺盛的火力，准备迎接新一季节的茶叶销售工作。

为此，我制定了茶叶销售工作计划，如下：

第一，接手部分冷门茶叶销售工作。茶叶销售，热销茶叶销售做得好不算什么本事。把难卖的冷门茶叶卖得好才叫本事，为此我准备接手部分冷门茶叶销售工作。

第二，申请茶叶销售专属区域。总结过去一段时间的茶叶销售情况，我认识到为茶叶销售划出专属区域非常重要。新一季我就准备向超市方面申请划出茶叶销售专属区。

第三，开展茶叶销售促销活动。开展一部分茶叶品质的促销活动，“买一送一”、“买茶叶送茶杯”、“茶叶送咖啡”等活动都要相继开展起来。

第四，尽量利用节假日时间，推出有特色的茶叶销售方案。比如立春的茶叶大礼包，入夏的茶叶一朵花。

第五，适当开展茶叶网上销售。虽然茶叶网络销售不是什么好主意，但是为了拓展销售渠道，还是应该在网上开展销售，尝试一下。

新一季的茶叶销售工作计划，大致如此。

**茶叶店年初工作计划范文8**

14：00—14：30来宾签到

14：35—14：45茶艺、古筝表演

14：45—14：50主持人入场分组命名

14：50—14：55活动承办方致辞

15：00—15：15有奖猜茶活动：看茶辨茶

15：15—15：45第一道茶品鉴及竞答

15：30—16：00有奖猜茶活动：品茶猜茶

16：00—16：30第二道茶品鉴及竞答

16：30—16：45有奖猜茶活动：闻茶识茶

16：45—17：15第三道茶品鉴及竞答

17：15—17：30团队颁奖

**茶叶店年初工作计划范文9**

一、在思想上

不断积极要求向上，拥护党的各项方针政策，参加政治学习，认真做好笔记，响应学校各项号召以及领导交给的各项任务，服从学校的管理。

二、在学习上：

通过阅读教育教学杂志，提高自己的理论水\*，开阔视野，丰富知识储备。提升专业业务能力和理论水\*。积极参加继续教育培训和校本培训任务及音乐学科的各级教研活动，努力争取机会走出去学习。与同行们积极探讨，共同交流进步。

三、教育工作中

爱永远是教育的真正内涵。如果没有爱，任何千遍说服都无法开启一颗封闭的心灵；如果没有爱，任何甜言蜜语都无法打动一颗冰冷的心。惟有爱，才能点亮心灵的灯盏，驱除黑暗，收获硕果。我将以一颗诚挚的心去获得孩子的喜爱。通过音乐这一学科的特殊魅力，对学生进行爱与美的熏陶。用自己的行为、语言去潜移默化地教育学生。

四、在课堂上：

认真备课，扎实上好每一堂课，及时做好课后反思。及时更新知识储备，在教学中探寻学生所喜爱、有成效的音乐教学模式。积极参与各级研究课活动，在教育教学中不断磨练自己，构建开放的音乐课堂。

五、在教科研上：

坚持写教后小记。及时总结教育教学中的得失，积极撰写论文。做一名善于发现、敢于探索、不断总结的优秀教师。加强自身的教科研能力，积极投身到课题研究工作中，提升自己的能力和勇于探索的精神。

六、在个人专业化发展上：

1、树立终身学习的观念，向其他老师虚心请教，扬长补短。征求同行们的意见，改进工作。

2、充实完善自己的博客日志，将自己在成长发展中的点滴加以整理、记录，使之成为自己与其他同行互动交流的\*台。

3、积极参与课题研究，增强科研意识。及时积累个案，归纳资料，撰写有实效的专题论文或报告。

和很多专注一种茶类品牌的企业不同，天月茶超市在马连道以全面著称。在采访天月茶超市的王静总经理时，她直言不讳地告诉我们，之所以采用这种模式，是因为看到很多茶文化的爱好者在马连道购物时，很想一次性买足自己需要的商品。可以说，这种一站式的服务模式正是天月创始人对消费者需求深度调查的结果。

大胆设想的商超模式

在天月茶超市的卖场内，我们看到最左侧的普洱茶馆，中间是铁观音馆，而去年才建成的大红袍馆已经开始二次装修。在超市北侧，是规模庞大的天月名壶馆，来自宜兴紫砂世家的很多紫砂艺人的产品都在其中展示或者销售。而在超市的正中，是大面积的茶器具卖场，其中从杯盏到杯垫等一系列和茶有关的产品都在其中销售。王静向我们介绍，这些场馆都是为了让消费者体验不同的茶文化而建立的，在这里，茶叶的消费者尽管远离茶叶的原产地，依然可以感受到浓郁的茶文化氛围，体验当地的风土人情。可以说，只要将消费者引进这些场馆，就是为他们上了生动的一课。而这些现场的展示和体验也为天月带来了丰厚的利润，仅天月在马连道这里的店面，每天的营业额平均都在30万左右。

和很多从卖茶起家的经营者不同的是，天月的创始人也就是王静的丈夫李晓毅是从工艺品行业开始，逐步进入茶行业的。1996年，学习工艺美术出身的他已经在工艺品市场上为自己赚到了第一桶金，进入茶行业之后，他选择的第一个切入点是茶具，而且是当时还不是很火热的紫砂壶。恰逢当年世界妇女大会在北京召开，李晓毅成为那届大会上紫砂壶的供应商。当那些集壶艺、诗词、书画、篆刻于一体的紫砂壶以其独特的东方神韵出现在会场的时候，刹那间征服了许多国外友人。会后，李晓毅成立了月龙宜兴紫砂艺术品公司，在北京秀水街、潘家园、白云等大市场进行连锁经营。

202\_年，马连道茶城对外招商，由于李晓毅在茶具市场的知名度，业主把马连道茶城第三层近8000平方米的招商权委托于他。当时，马连道茶业市场还未形成规模经营，加之马连道茶城的第二层还没有人接手，第三层的招商更是难上加难。尽管如此，因为认准茶行业良好的发展态势，看准茶叶与茶用品的巨大商机，李晓毅决定背水一战，关闭了他在北京各大市场的生意，拿出全部资金，在马连道茶城三楼开办起集茶叶与茶用品于一身的天月茶超市。

那时的马连道街头有很多小的茶叶店，大都以夫妻店为主的小打小闹式的经营。在王静和李晓毅看来，茶行业需要一种更规范的经营模式，而他们建立的这种类似国美电器的商超经营模式，就是对茶行业经营模式的有益探讨。

20\_年天月与中国土（畜）产云南茶叶进出口公司合作，建立了专营普洱茶及相关产品的“京城普洱一条街”，形成了“企业+基地+市场”的产、供、销一体化的经营模式，真正做到超市化平价服务。一时间，天月名声大噪。随着全国各地近1千家茶商的纷至沓来，马连道以年销售额超过30亿元的业绩，成为中国最大的茶叶集散地。而李晓毅坐拥天月这个在华北地区最大规模的茶叶、紫砂品、茶艺用品综合批发、销售超市，销售额直逼亿元大关。

品牌建设和全球计划

十年之后，当王静回望当年天月在马连道的这番创举时，仍然谦虚地说，我们天月目前是以品牌的建设为主，而其产品对“天月”二字的阐释可以说是淋漓尽致。例如天月的铁观音，在“天月”这个大的品牌下面，有“天尊”、“天香”、“月韵”等几个小的子品牌。每一个品牌都是针对不同需求的消费者量身定做。

在国内市场的成功，让天月毫不掩饰自己向国外扩张的野心。正如王静所说，作为茶的原产地，我们的茶叶出口量实在和我们茶叶大国的身份不符。

作为天月向国外扩张的第一步，王静很看好他们和日本著名商超品牌7-Eleven的合作。7-Eleven是1927年在美国德克萨斯州创立，以标榜该商店营业时间由上午7时至晚上11时著称，后由日本零售业经营者伊藤洋华堂于1974年引入日本，从1975年开始变更为24小时全天候营业。该商超发展至今，店铺遍布美国、日本、中国、新加坡、马来西亚、菲律宾等国家和地区。作为全球著名的商超品牌，7-Eleven连锁店特别受到年轻一代的欢迎，从而急速扩张。现在，全世界已经40000多家7-Eleven商店。目前，天月品牌和7-Eleven的合作已经基本敲定，他们正在设计一种更适合商超经营的小巧玲珑的包装方式，专供7-Eleven的销售。可以说，和7-Eleven的合作是天月品牌对外宣传的一次大好时机。

在此，王静特意强调了“产品”这个词，她说，产品是一个品牌的核心竞争力。为了让“天月”品牌在市场上更受欢迎，天月把产品的质量放在了首要的位置上。她说，目前天月的茶产品是从源头开始抓起的，从茶叶的采摘、生产到包装和销售，都有专门的质量检测人员在把关。而对产品品质一向十分关心的7-Eleven之所以选择和天月合作，正是放心天月茶产品质量的一种表现。

看好大红袍市场

在天月茶超市的四大场馆中，大红袍馆是最后一个进入的场馆。但是王静说，我们对大红袍寄予厚望。北方市场多年来以喝绿茶、花茶为主，后来铁观音的进入打破了北方人的喝茶局面，再后来，京城掀起了普洱茶热。在这个过程中，商家看到了北京作为国际大都市的喝茶消费潜力，也看出了北京人宽怀包容的心胸。现在有相当一部分茶客已经逐步接受大红袍厚重浓郁的口感，而大红袍在京城的热销已经成为事实。正是基于对市场充满信心，天月才决定在今年对大红袍馆进行重新装修。而来自武夷山本地专业的茶叶评审人员，也已经进驻其中，为下面的进货进行准备。

在王静看来，很多爱好大红袍的茶客都是有很多年茶龄的人。的确，大红袍的厚重不是一朝一夕形成的，而对大红袍的爱好也需要各位商家耐心而持久的培育才行。天月显然有这样的耐心，也有这样的信心。

王静说，目前，我们的茶超市为顾客定制的产品从初级到高端都有，但是未来，我们的产品会更多地向高端发展。说到这里，她特意用手指了指身后的几大场馆，说：那里就是为高端产品专门设立的展示区。

时光荏苒，忙碌的20\_\_\_\_年即将悄然过去，在公司的帮助和指导下，项目部全体员工团结协作，克服了工程建设中的种种困难，以积极的姿态投入到交通集团咸阳基地项目三标段工程的施工建设中，通过项目部所有员工的共同努力，圆满的完成了本工程1#、4#、7#楼及相连地下车库的主体工程，为后续的装饰工程的施工衔接奠定了一定的基础;顺利地通过了省级文明工地的验收;达到了质量优良，无大的质量缺陷，处于受控范围之内;确保了安全零事故的发生。回顾过去成绩固然可喜，可还是要看到工作中存在的不足。因此，我们更要戒骄戒躁，以高涨的热情迎接20\_\_\_\_年。现将本人对20\_\_\_\_年的工作经验及教训总结如下：

一、技术管理总结

1、督促资料员认真落实技术资料的收集、整理、归档等日常管理工作，及时检查、督促有关人员做好原始资料的积累，使施工技术资料在时间、内容、数量三交圈。

2、认真熟悉图纸，了解设计意图，掌握工程特点和难点，正确指导施工。认真审核钢筋料表，经确定无误后安排下料加工;

3、编制分部分项施工技术方案和特殊工序作业指导书。负责解决、处理本工程施工过程中的各种技术问题。

4、作为项目总工，变更索赔的主要责任人，我深知变更索赔工作之重要性。所以我必须熟悉合同、熟悉图纸、熟悉现场、发现问题及时汇报。积极联系监理、建设单位进行现场踏勘、加强沟通。始终本着“变更不分大与小、不分多与少、积少成多”的原则，积极争取到

更多的工程量。

二、质量控制总结

1、工程施工实行样板引路、技术交底制度，使工人牢牢掌握各种施工工艺，保证每个工人都能领会操作要令、掌握规范标准要求。

2、严把材料进场关。进场材料必须有检验报告及产品合格证，并认真进行取样复试，杜绝伪劣材料使用，在监理人员的监督下按照规范要求进行取样、送试检验，试验合格后方可用于工程施工，杜绝不合格材料使用到工程中。

3、加强“自检、互检、交接检”和工长的检查验收制度，经检查合格后，报监理签收并做到每工序必验，对出现不合格样品严格执行奖罚制度，提高了工人的责任感，避免因返工造成的工期拖延和材料浪费。

4、合理安排工序，建立对模板、钢筋、混凝土的成品保护规章制度，在施工中认真贯彻落实。

三、技术质量通病分析总结

在施工过程中，我经常深入到工程项目每一个角落，及时准确地纠正工程中存在的质量问题以及细部作法不完善不到位的地方，并督促其认真整改。工程验收中不怕得罪人，对不按程序办事、不符标准放行的行为坚决予以抵制，同时，根据现场施工实际情况，有针对性的总结了几个方面的常见问题的质量通病防治措施，有效控制了个别质量通病的发生，同时提高了工程质量的预控能力。

模板方面：

在7#楼一二层检查砼外观质量时发现墙柱阳角有锯刺毛边现象，且个别墙柱阳角漏浆现象严重，及时同劳务公司现场分析，并制定了相关措施：在模板支设时，阳角部位相邻夹角方木处加步步井、端部横档杆贴模板处打木楔或大横杆端部加双扣件处理，通过运用此方法，收效很大，在很大的程度上保持了砼外观质量。在1#、4#楼拆完模板后，对砼外观质量检查时发现后浇梁与砼墙面出现涨模、顶部墙板阴角处漏浆(影响现浇结构整体质量)以及飘窗板窗台、窗顶梁时高时低等现象(易造成飘窗窗台标高同层不交圈)。针对以上问题，我们通过现场查看、分析，制订了：后浇梁绑板加固所用方木必须通长，在端部用步步井或螺杆固定在剪力墙钢销孔内;板墙阴角漏浆、观感差，我们在支顶板模板时，要求操作工人在墙顶与板底阴角交汇处加靠墙板子并用板底方木顶死，防止了漏浆现象的发生;飘窗板窗台不平，因为所用大板所带造型都是固定死的，所以要求混凝土工人在浇筑平板砼时要特别注意标高，宁低勿高，以此来保证此问题的再次出现。

钢筋方面：

在使用木模所在楼号砼是一次浇筑的，所以在此工艺施工下，柱端部很容易出现移位(因为砼浇在板上看不见柱原位置)，随后我们采取了用铁丝拴住柱主筋，检查位置正确后，用钉子固定在板面上，运用此方法后这一现象逐渐被消除。在大板施工时，先绑梁的支撑都是用钢管加丝杠垫木固定的，有些工人成品保护意识差，随便乱拉或

在浇砼过程中被破坏，造成此后先绑梁过低、钢筋位置出现偏移、木模合模困难等。随后我们要求钢筋工在所用钢管上刷漆，形成专用钢管，防止被挪用;还要求班组带班班长发现此问题后应及时处理，防止造成后果，否则由此说明其脱岗，应由其自行承担并处以罚款。此现象由此得到了有效控制。

外保温方面：

在施工过程中，发现几处外保温隔断了飘窗板，因外保温在施工时固定措施不力(浇筑砼时可能出现上浮)、外保温局部过高、人为因素破坏等原因，此情况留下了质量安全隐患(随后将逐一检查处理)，我们发现后及时制定了相关管理制度及预防措施。

四、进度管理总结

1、编制周、月及阶段性施工进度计划，狠抓落实，周保月、月保阶段，阶段保证总计划落实。发现计划与实际不符时及时分析原因，调整工、料、机配置，确保施工进度计划的可行性和必行性。

2、定期召开生产例会，使施工各方面信息交流渠道畅通，问题及时解决。总结日计划完成情况，发布次日计划;分析工程进展形势，互通信息，协调各方关系，制定工作对策。

3、建立固定的协调制度，当工程施工进入多个专业交叉施工阶段，定期组织召开各专业施工方参加的工程协调会，以协调解决各专业施工方施工过程中的制约因素。

4、生产经理根据当日作业任务，督促劳动力，为防止工种之间由于起重机械的使用发生纠纷以及能高效的完成任务，经常在施工一线给予协调塔吊。

进度目标不足之处：

本工程在主体施工阶段，劳务公司管理配合到位，在三个标段之中进度处于领先地位，但在后期施工之中，由于建设单位月进度款滞后且不及时足额支付、文明工地创建耽搁、劳务公司管理松散、劳动力跟不上以及劳务公司居功自傲管理配合跟不上等种种客观因素造成实际进度目标与原计划不一致。由此对后期的施工部署及安排造成了一定的影响。使项目部对后期进度目标的实施出现任务艰巨及工期更为紧迫等状况。主要体现在以下几个方面，现做一总结，以备经验积累。

1、在主体施工期间，由于劳务公司安排1#、4#楼夜间吊大板的工人仅同一批人，有时由于客观原因形成作业之间会产生矛盾、窝工，两栋楼相邻吊大板时间必须错开，否则会造成一栋楼闲置。

2、主体期间由于钢筋工劳动力不停换人、不稳定以及各个班组操作工人由于各种原因都出现过好几次罢工耽搁。累计至少10天，(不包括中高考期间夜间施工受阻)。根据项目部安排，浇筑混凝土必须安排在夜间施工，不占工期。而由于各个班组之间工序衔接不很到位，多次浇筑砼出现在白天，耽搁了合理的时间。

3、商混供应不及时、不连续耽搁，由于资金未跟上多次出现停工待料。劳务公司进度目标实施拖延，管理手段不够强硬，导致多次原计划浇筑混凝土时间拖延(给商混厂所报时间多次延误)。出现机械等人、人等机械情况，造成恶性循环、未形成良性互动而造成配合跟不上。

4、本工程各个主楼在施工屋面塔楼及屋面二次结构均占据了好长时间。

汉中茶文化历史悠久，全市有茶园面积万亩，投产面积万亩，生产茶叶万吨，产值万元。汉中茶区，曾在20世纪80年代，茶叶科技人员在省以工代赈办公室的大力支持下，研制成功汉中首支红茶――秦巴红茶，荣获科技进步奖。继秦巴红茶研制开发之后，汉中茶区又与台湾和福建茶商合作，利用汉中优质鲜叶制造红茶，为汉中开辟了红茶外地市场。

一、发展的背景

（一）政策背景

（二）行业背景

现今红茶仍然是国内及海外人士首选的茶饮料，全世界茶叶市场75%的份额为红茶，全世界茶叶的平均单产超过65公斤，然而中国平均单产只有50公斤，且茶叶的均价不过每公斤1美元（折合人民币约6元左右）。尽管世界茶叶在市场上发生一定的变化，红茶的份额由原来的90%下滑到了现在的75%，但是红茶仍然占据绝对的优势地位。目前中国的红茶品牌包括“正宗小种红茶”、“英德红茶”、“大红袍”、“云南红茶”、 “工夫红茶”、“宜昌红茶”、“本山茶”和“安化黑茶”等，但是多而不精，中国红茶品牌发展上的滞后性对中国茶叶走出国门有一定的影响。

（三）环境背景

汉中茶叶主产于陕南地区，它处于我国南北气候过渡带，是中国最北端的茶叶生长区。茶区位于秦岭和秦巴之间，汉江流域贯穿其中，气候温和湿润，土壤肥沃且富含锌、硒，昼夜温差大，有利于茶叶有效成分的积累。同时，陕南茶区远离工业区和人口集居区，环境污染小，是生产优质无公害茶叶的理想地区。在汉中茶叶生长周期长，内含物丰富，孕育了陕南茶叶“香高、味浓、耐冲泡，且富含锌硒”的卓越品质，具有其它茶区无可比拟的优势。经过近10年大力发展，陕西省现有茶园万亩，其中开采茶园40余万亩，年产茶叶达万吨，实现产值12亿元，资源优势已经形成，具备了产业化发展的基地规模，在全国茶叶产区拥有一定的比较优势。

（四）政府部门高度重视

近年来，各级政府对茶叶产业给予了高度重视，加大了对茶产业的投入，并且通过科技创新、结构调整、大力拓展国内外市场等措施，促进了我国茶产业的发展。在西部开发、扶贫政策和退耕还林等政策和资金的扶持下，各主要产茶省都发展了相当数量的新茶园。茶农在茶叶良好经济效益促进下，生产积极性不断高涨，并且加大了对老茶园的改造力度，淘汰了一些生产效益低的茶园。汉中市政府近几年连年都要多次召开专题会议，专门研究解决茶产业发展的问题，督促检查加快产业发展措施的落实，每年拿出100万元作为茶产业发展扶持专项基金。

二、茶电子商务营销的发展现状

随着信息技术的飞速发展，电子商务交易模式以低成本、高效率等优势给传统产品交易模式Ю疵土业某寤鳌2枰蹲魑重要的农业经济作物，在国内外均有广阔的销售市场，因此，不断有茶叶企业开始尝试采用电子商务模式来扩大茶叶产品销售。虽然茶业电子商务商机无限，但是目前的发展状况总体上仍处于比较初级发展阶段。

（一）茶业电子商务发展滞后

为进一步发挥茶叶在促进农业增效、农民增收中的作用，扎实推进茶叶产业转型升级，巩固主导产业地位，现就加快发展茶叶产业、建设茶业强县提出如下意见：

一、明确茶业强县建设目标

今后五年，是我县茶叶产业进一步做大做强的关键时期。要坚持用科学发展观统领茶业发展，制订实施《新昌县茶叶产业发展规划（20\_－20\_年）》，紧紧围绕建设“茶业强县”这一目标，全面实施茶叶产业提升战略，着力推进茶叶生产经营的规模化、机械化、品牌化、市场化、国际化，努力把新昌茶业的先发优势转变为可持续发展优势，将新昌打造成为全国龙井茶生产、加工、贸易、文化中心和茶产品集散中心。

二、加大茶业强县建设投入

从今年开始，县财政每年安排不少于600万元茶叶产业发展专项资金，重点用于扶持现代茶园建设、茶叶品牌建设、市场开拓、龙头企业培育和茶叶质量安全管理等项目。广泛动员社会资金投入茶叶产业，鼓励茶叶生产企业、专业合作社和专业大户通过公司或合作社+基地+农户等形式，扩大规模，提升茶叶经营主体实力。

三、完善茶业强县建设扶持政策

（一）扎实推进现代茶园建设

1.加快现代茶叶园区建设。结合省级现代农业园区建设，计划建设10个核心基地面积500亩以上、辐射带动3000亩以上的现代茶叶园区，要求基地内路沟渠配套，生产加工设施齐全，具有自主品牌，茶叶生产安全、优质、高效。现代茶叶园区建设予以项目扶持，经验收合格，每个园区以奖代补15万元。

2.加快无性系良种茶园建设。鼓励老茶园改种换植，优先扶持连片规模经营茶园。对老茶园改种换植或新发展无性系良种茶园连片面积10亩以上，每亩补助500元；对连片面积达到100亩以上的，再给予每亩100元的奖励。

（二）积极培育龙头企业和生产经营主体

3.深化标准化名茶加工厂建设。继续抓好100家标准化名茶加工厂，进一步完善区域布局，对新建300平方米以上的标准化名茶加工厂，经验收合格的给予每家5万元的补助，并挂“新昌县标准化名茶加工厂”牌匾。开展示范性茶厂创建，计划到20\_年建成10家示范性茶厂，对新建500～1000平方米、1000平方米以上的示范性茶厂，经验收合格的分别给予每家10万元、15万元的补助，并挂“新昌县示范茶厂”牌匾。以上二项不重复补助。

4.鼓励开发多茶类名茶和茶产品。对茶叶企业新购置名茶加工设备和包装设备一次性投资10万元以上，按当年新增设备投资总额的30%给予补助，已纳入农机购置补贴目录范围的茶机不再重复给予补助，单个企业最高补助额不超过10万元。同时，对创新型名茶和茶产品给予一定的研发经费补助。

5.鼓励开发使用大佛龙井品牌包装。对使用礼品包装茶叶（袋包装除外）包装款达到10万元以上、大佛龙井销售额100万元以上且符合龙井茶包装使用管理办法的企业给予包装款10%的补助（以茶叶销售发票和包装印刷发票为准，包装款额度按占茶叶销售款10%的比例核定，不到10%的按实计算，包装生产、销售企业除外），每个企业每年度包装补助款不超过5万元。

6.鼓励名茶专业化加工。积极鼓励以标准化名茶加工厂为龙头，组建规范性茶叶合作社，通过扩大收青加工，逐步引导产业分工，提高标准化名茶加工厂的生产量。对茶叶生产季节（2～10月份）加工用电量达到3万度以上的标准化名茶厂，结合自有基地面积及收青台账，给予总用电量每度元的补贴。

7.鼓励名优茶出口。对企业当年自营出口名优茶（限本县生产的大佛龙井、望海云雾等名优茶）10万美元以上的（以海关报关单为准）奖励1万元；当年自营出口30万美元以上的奖励2万元；50万美元以上的奖励3万元。

（三）大力加强茶叶品牌和茶文化建设

8.加大大佛龙井品牌宣传推广力度。每年组织举办大佛龙井品牌节会活动。有计划地在全国重点城市和著名媒体开展大佛龙井品牌宣传推介活动。增加对全国重点茶叶市场广告宣传的投入力度，由所在市场的大佛龙井茶商上报方案，经审核批准后给予广告费用40%～60%的补贴。有重点地安排高速公路等特殊地段的公益性广告。

**茶叶店年初工作计划范文10**

（一）中国茶叶现状

1、茶叶作为中国传统的饮品，消费者遍布全国上下各个阶层

2、我国茶叶产量逐年上升，荣膺世界产茶大国，但总体品质不佳

3、现有茶叶品牌的营销策略基本是以茶叶产地品牌做文章，鲜有亮点

（二）茶叶营销弊端

1、六大茶系均延续了传统制作工艺，导致技术同源，产品同质

2、茶叶名称及包装都是千篇一律的文化风格，缺伐新鲜感

3、不同程度的青、苦、涩、闷和陈杂味，使年轻的消费者避之不及

4、装修古香古色的茶楼与茶客的不雅行为及消费表现极不相称

5、茶叶的推广上都以传承历史、发扬文化为噱头，但中国的茶文化博大精深，想快速的达到宣传的效果，往往达不到预期的目的，反而使消费者摸不着头脑。

6、大部分年轻的消费者认为：喝茶是一种更不上时代的老土的行为

（三）竞争状况

目前市场上还没有以具有中国文化的名称命名的茶叶，大多是有着几十年甚至是几百年的地域品牌的茶叶，所以用地域品牌来宣传中国的茶文化显然是非常困难的，所以泊然茶一旦进入市场，就将是出于无竞争对手的状态。

（四）销售渠道

市场上大部分的茶叶都是由小茶庄或是零售店面销售，销售渠道单一，不宜扩大市场规模。茶叶的地域性较强，由于运输、保存等条件的限制，使得大量销售较为困难。

**茶叶店年初工作计划范文11**

xx，在县委、县政府的正确领导和上级教育行政部门的精心指导下，我局全力实施“三个全域、两大攻坚”战略行动，以创建省推进教育现代化先进县为抓手，继续抓好教育强镇复评工作，重点推进校园文化建设、教育教学质量提升和重点项目建设等工程，大力促进全县教育事业均衡优质发展。

(一)加快创建广东省推进教育现代化先进县工作步伐

巩固省教育强镇复评成果，为“创先”夯实基础，我县拟于加快推进各学校基建维修工程、设备设施配送、校园环境整治等工作，按时提交创建省推进教育现代化先进县主体申报材料，争取于12月份迎接省对我县创建教育现代化先进县督导验收。

(二)扎实推进全域文明建设，确保见成效

继续组织开展“文明校园”“依法治校示范校”“社会在主义核心价值观试点学校”“未成年人思想道德教育试点学校”“明礼学校”“诗韵学校”“\_预防教育试点学校”的创建工作，助推文明建设。深化未成年人思想道德教育工作，开展“重品行、学榜样”活动，评选各类美德少年、文明少年、文明班级等主题活动，广泛开展“我们的节日”主题系列活动。

(三)贯彻落实好“项目年、落实年、成效年”工作

继续跟进黄埔学校项目、县职业技术学校实训教学楼及精准扶贫职业技能公共实训基地项目进度，确保项目顺利完成。提前谋划，充分争取各部门的支持和配合，快速推进黄埔学校建设工作进度，确保按时完成计划任务，力争xx秋季学期开学。同时，积极推进小学建设立项，及早解决县城小学学位紧缺的问题。

(四)深化教育改革

推行教师师德承诺制度，以“敬业爱生、教书育人”为核心，以“立德树人、做好学生引路人”为重点，以治理有偿家教，严禁教师违规收受学生及家长礼品礼金等行为为抓手，深入开展师德师风建设，增强广大教师以身立教、创先争优的责任感和使命感，努力打造一支人民满意的教师队伍。

稳步推进“县管校聘”各项工作。根据中央、省、市、县的工作要求，结合我县实际，制定我县“县管校聘”实施意见，认真组织各级各类学校开展“县管校聘”工作。

(五)抓教育质量提升。

将校园文化建设和教育常规工作相结合，提高学校办学水平，促进教育质量提升。健全考评机制，充分发挥教教师的积极主动性，打造优秀的办学团队，名师团队。继续加强参评市学校文化建设示范校的建设，力求全部成功参评，打造两到三所乡镇的学校成为县校园文化示范校，引领乡镇学校校园文化建设。着力发挥“研究、指导、服务”的职能作用，抓好常规教研，促使教师的专业成长和教学质量提高。创新教研方式，经常深入基层学校，深化课堂教学改革，致力打造高效课堂，扎实做好教学教研工作，把我县教学质量推上一个新台阶。

(六)强化安全卫生工作。

加大安全教育宣传力度，开展安全工作专项排查，加强学校饭堂的管理，积极配合相关部门深入学校开展学校食品安全工作专项检查，严防学生食物中毒事件发生。健全传染病防控机制，配合相关部门指导学校进一步落实晨检、因病缺勤病因追查、预防接种证查验等制度，预防传染病暴发流行。做好中小学生因病缺勤监测信息网络直报工作，同时减少传染病扩散。

**茶叶店年初工作计划范文12**

（一）工作思路

围绕创新驱动战略，按照“调转促”的总体部署，以深化科技体制改革为动力，以推动产业转型升级为主线，以大众创业、万众创新为抓手，不断改善科技创新环境，整合科技资源，发展创新载体，为各类创新主体提供科学有效精准服务，提升科技支撑经济转型发展水平。

（二）工作目标

全年新申报高新技术企业10家，工程技术研究中心 4家，创新型（试点）企业 5家，省级民营科技企业10 家，省级院士工作站1家。强化茶产业和新材料产业技术研究院建设，推进科技成果产业化，高新技术产业增加值占规上工业增加值比重明显提升。以专利权质押贷融资为突破助推科技金融深度融合，每万人发明专利拥有量达件。力争申报成功国家可持续发展试验区1个。

（三）工作举措

一、在创新政策落实上谋突破。以各类园区、特色产业基地、科技企业孵化器为重点，以高新技术企业、创新型企业、民营科技企业、科技型中小企业为主要服务对象，精准对接国家、省、市有关创新驱动发展、经济转型发展各类科技政策，帮助引导企业用好省“1+10”、市“1+12”的扶持政策，落实高新技术企业税收优惠、研发费加计抵扣等各项科技政策。围绕深化科技体制改革，注重创新政策的引导，通过采取基金投资、借转补、事后奖补等方式支持企业开展研发设计、上市融资、招才引智、技术进步等，引导社会资本投向创投领域。对应全省科研项目和资金管理改革，建立科技经费后补助制度。围绕“调转促”目标认真谋划十三五科技发展规划。与统计部门合作，扎实做好r&d投入统计工作，掌握全市科研活动总量，为决策提供科学支撑。创新开展全市科技活动周，提高科技工作的显示度和社会影响力。

一、具体工作计划

1、对销售任务的细化分解，将每月的任务量分配至每周、每天，每日当班工作结束后核对任务完成情况，总结工作得失;

2、于老客户保持良好关系，在周末时发送祝福短信，让客户感受到被重视;

3、新品上架或换季活动时主动通过电话通知顾客，邀约顾客到店消费。

二、人员分配

将店铺每天的工作按照员工特点分配，合理利用人力资源。每人每天至少五名试穿顾客，至少成交两单，提高试穿率及成交率。因2月份是春季新款刚上市的时候，我会组织大家背款号了解货品，积极调整陈列，让顾客感到耳目一新。

作为高端品牌服务是不可或缺、重中之重的，在提高人员服务水平，加强服务意识教育的同时，注重员工、销售人员的言、谈、举止等综合素质的提高，更好的全心全意为顾客着想，减少投拆，

三、经营管理

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、因店铺进商场之初没有进行装修及形象设计，希望公司于春节后及时作出升级店面形象的计划，我会积极配合公司做好装修期间一切工作。

3、利用节假日做文章，多做些促进销售的活动，如新品满额赠礼品等吸引顾客眼球的活动。

4、积极抓住接待工作，做好一人接待，全面协调，让顾客感到热情、贴心的服务。

5、要做到积极维护卖场陈列，新货到店及时熨烫。

6、无论任何班次必须保证门口有门迎，且顾客进店后必须放下手中任何工作接待顾客。

7、为了完成目标业绩需上级领导给予货品与活动方面支持，保证每款不断码及大量赠品支持。

我热爱教育事业，能积极钻研业务，提高班级管理水\*，有长远的计划和教学方案。关心爱护自己的学生，努力使自己成为一名合格的小学教师。

小学教师个人发展计划：

**茶叶店年初工作计划范文13**

1.市场状况

2.产品状况

我公司是一家大型茶叶销售公司，主要销售正宗安溪铁观音，安溪奕福茶厂厂家直营，拥有自己的高山原生态茶园。专业制作正宗安溪铁观音，专注于制作正宗安溪铁观音。安溪铁观音属于乌龙茶类，是中国十大名茶之一乌龙茶类的代表。介于绿茶和红茶之间，属于半发酵茶类，铁观音独具“观音韵”，清香雅韵，“七泡余香溪月露满心喜乐岭云涛”。除具有一般茶叶的保健功能外，还具有抗衰老、抗癌症、抗动脉硬化、防治糖尿病、减肥健美、防治龋齿、清热降火，敌烟醒酒等功效。

3.政策支持

近年来，各级政府对茶叶产业给予了高度重视，加大了对茶产业的投入，并且通过科技创新、结构调整、大力拓展国内外市场等措施，促进了我国茶产业的发展。在西部开发、扶贫政策和退耕还林等政策和资金的扶持下，各主要产茶省都发展了相当数量的新茶园。茶农在茶叶良好经济效益促进下，生产积极性不断高涨，并且加大了对老茶园的改造力度，淘汰了一些生产效益低的茶园。我国茶园面积由202\_年的万公顷，增加到20\_年的130万公顷，增长了。近年来新发展的茶园基本上按照规范化要求进行建设的，生产能力高、茶园投入力度大，从而使得我国茶叶产量保持较快速度增长。

4.竞争状况：

在国内市场上流通的相似品牌有七八种之多，与我司品牌的有三四种，技术不相上下，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。为稳固和拓展市场，务必与客户的交流，与客户、直接用户之间的关系。

(1)为与客户信息交流，增近感情，对vip客户每月拜访一次;对一级客户每两月拜访一次;二级客户情况另行安排拜访;

(2)把握，汽车销售工作已仅是销货到的客户方即为结束，还要帮助客户出货，帮助客户做直接用户的工作，这项工作列入我20\_\_年工作。

4、售后：

情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步汽车销售工作中，要责任感，强化优质服务。

明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续?把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过20\_\_年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

20\_\_，将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪;对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

**茶叶店年初工作计划范文14**

1）去茶楼喝茶 例如可以赠送悬挂我们广告标识的精美小书签或赠送一本关于茶叶知识的小书刊等，让消费者来茶楼可以感受到值得来喝我们的“斯达茶”，让消费者有更好的心情来品我们的“斯达茶”。

2）在大型的超市及商场我们可以成立一个专柜，树立我们公司的品牌，让消费者可以更好的认识我们“斯达茶”。

3）我们还可以实行最普遍的发传单活动，让上饶市区的人民能够更快的了解、熟悉我们“斯达茶”，所谓最普通的方式就是最好的方式。

**茶叶店年初工作计划范文15**

1. 大中型商场、超市业务组

1）按每月每家售6000元

2）20个商家(暂定目标)6000\*20\*12月=144万元

2. 宾馆、酒店，娱乐场所业务组

1）每家平均消费3000元

2）选定50家3000\*50=15万元

3. 企业、小商店、有实力的干杂店业务组

1）选定100家

2）平均每家年售202\_元 202\_\*100=20万元

总计：万=1236万元

茶叶市场竞争力较大，品种繁多。目前茶叶分类尚未有统一的方法，按照不同的标准有不同的分类方法。其中xxx农业大学陈椽教授提出的按制法和品质为基础，以茶多酚氧化程度为序把初制茶叶分为绿茶、黄茶、黑茶、青茶、白茶、红茶等六大茶类。这种方法已被业界广泛应用。此外，结合茶叶的商品形态可把茶叶分成红茶、绿茶、花茶、乌龙茶、白茶、紧压茶和速溶茶等七大茶类。各种茶类都有属于自己的市场需求和份额。而且有些都是些名茶，社会影响大，新品牌想要迅速崛起难度较大。

世界茶叶市场现状:茶、咖啡、可乐并称三大“无酒精饮料”。当今，全世界已有60个国家种茶，其中有30个国家能稳定地输出茶叶，而进口茶叶的国家遍及五大洲150多个国家和地区，20多亿人钟情于茶饮。20世纪90年代以来，世界茶叶的年消费量一直稳定在250万吨左右，人均年饮茶公斤，日均消费茶近4亿杯。茶已经成为了世界性饮料。

在诸多产茶国中，印度、中国、斯里兰卡、肯尼亚和印度尼西亚五国的茶叶产量和出口量均占世界总量的80%左右，在世界茶坛上起着举足轻重的作用。其次是非洲的肯尼亚和马拉维。回望20世纪，不同国家的茶业经历了不同的发展道路。印度、斯里兰卡的茶叶产销呈稳步增长的趋势，印度尼西亚受大战影响，长期处于恢复阶段，80年代后始有发展。肯尼亚是20世纪的新兴产茶国，但却发展迅猛。我国茶业曾在世界上占统治地位达200多年，但自1886年以后每况愈下，下降趋势一直持续到本世纪40年代。新中国成立以后，茶业才重振精神，不断迈上新台阶。

商业经营最注重的是“地气”“人气”，这并非迷信，“地气”主要是看这个地方有没有商业氛围，这种商业氛围对我们所经营的商品合不合适，“人气”主要是指我们经营的地方有没有顾客流这些顾客是否有购买我们商品的心理动机。

茶叶作为一种特殊商品，除了它的饮用保健功能，还能体现它的文化艺术价值，它能使人清心、雅净、回归自然——茶叶店的选择要根据茶叶的特性，归纳起来一般有以下地段：

1、繁华商业中心：这些地区商业氛围浓，客流量大，购物层次复杂，购买频率高，消费者大多有较强的求质、求好、求美的特点，但房价或租金的费用比较高，竞争尤为激烈，所以进入前须经仔细考虑，分析自己的人力、财力、物力是否具备，如若有条件，进军“商业中心”当然正确，何谓抢占“制高点”呢！但实力不具备，千万不能冒然行事，这些地方要求茶叶品位高一些，要注意品牌、名茶品种要丰富，与茶叶有关的茶具、茶书要配套，如紫砂、瓷器、玻璃茶具等。

2、宾馆饭店群附近：宾馆饭店是商旅居住的地方，他们大多不带茶叶，随时购买，而且，为了走亲访友，捎一点茶叶，显得雅而不俗，饭店也要用茶，“客来泡茶”是中国人的传统礼节。宾馆饭店群旁开茶店，是比较划得来的，房租不宜过高，同时还可以租用宾馆饭店的经营大厅，从提高格调并可以与茶艺结合起来。

3、交通大道：这些地方人口流动量大，主要是能吸引顾客，所以这些地方注重茶店的外部吸引力，品种要新颖，价格要优惠，适合一些字号较老的，无形资产较大的客商进入，刚刚入门的客商最好不要盲目开立茶店。

4、居民区：茶叶是居民消费的必需品，选择居民区一般风险较小，但同时针对不同居民层次茶店经营风格也不尽相同。

a、老区：这些居民区带有古朴的中国特色，有勤劳、简朴的美德，茶叶不能过于高档，偏向于中低档，追求利润要低，营业员要灵活，注重人缘，茶叶质量一定要稳定，信誉要好。

b、新区：这类居民消费较超前，且物质财富和精神文明相对提高，要求经营者茶叶品种档次略微偏高一些，品种丰富一些，新品种要多上，跟上茶叶品种的新潮流。

c、高档物业区：这类人群是改革开放先富起来的人，他们生活水平高、节奏快，这个地段开茶叶店，品位应偏高一点，价格也应高一点，要求营业员素质更佳，包装应精致，茶叶包装时速度要快，同时可多上一些高档礼品、高档茶具，营业时间放长一些。

d、行业住区：现在有些城市，形成一种行业区，如离退休老干部区、教师区、明星区。茶叶经营者要根据不同人群的特性，采取不同的经营风格。

e、集贸市场：这些地方客流量大，但消费者大多数是购物好手，要求茶叶价格实惠，可以经常采取优惠方式来促进销售。

f、学校附近：主要是以知识型分子为主要顾客，门面不要过于豪华，品种要多一些，标价一定要偏低，营业员茶叶知识要丰富。

其他还有一些地方：如旅游景点，不适应大规模经营，适当经营一些纪念性包装茶等等。

茶店装饰

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

有以下几个要素：

1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。

2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的注意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，一般茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者可以用现代装饰材料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，具体则根据你所经营的场所而定。

3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽量设计大一些，里面可以摆一些具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放一些茶具，可以将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换几个品种，橱窗内灯光要亮一些，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、店门：茶叶店的店门尽量留大一些，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也可以按照茶叶的特点结合自己的思维。

**茶叶店年初工作计划范文16**

茶叶店的装饰主要是突出茶叶经营的特点，使顾客产生一种和谐美的心理，茶叶店装饰分为外装饰域内装饰，外装饰主要能吸引顾客进店浏览，内装饰主要是能激起顾客的购买动机。

有以下几个要素：

1、外部造型：外部造型一定要突出“茶”的素雅、清心的特点。

2、招牌：招牌是永久性的广告，要激发消费者的好奇心，引起消费者的注意，便于消费者记忆，同时也能体现茶店的格调，一般茶店大都采取传统风格，长方形匾额，用黑色大漆作底色，镏金大字作点名，请名人书写，雕刻而成，庄重堂皇：或用清漆涂成木质本色，用名人题的字，雕刻后，涂成绿色，古朴典雅：再者可以用现代装饰材料做成大的内装通明灯光，外面用醒目大字，构成现代气息的招牌，具体则根据你所经营的场所而定。

3、对联：如果用一副好的对联，则更能体现茶店的文化与艺术气息。

4、橱窗：橱窗是茶店的第一展厅，它能直接刺激消费者的购买欲，橱窗尽量设计大一些，里面可以摆一些具有吸引力的茶叶，如保鲜茶、花茶、广告打得响的保健茶，适量的放一些茶具，可以将外形好看的茶用透明玻璃杯泡上几杯，隔几天在换几个品种，橱窗内灯光要亮一些，摆设的茶及茶具和茶水要组成一副美的图画，且不断的变动。

5、店门：茶叶店的店门尽量留大一些，采光要好一点，同时要考虑到安全性。

6、外部灯光：茶店外部灯光一定要明亮，最好以白色或绿色，不宜用红色，如若用一两只绿色的射灯则更能突出茶店的吸引力。

7、店名：茶店的命名主要是体现经营者的个性与茶文化和谐的统一，起好一名字是关键，可利用传统的老字号，也可以按照茶叶的特点结合自己的思维。

**茶叶店年初工作计划范文17**

20\_\_年公司实施茶叶标准园建设示范项目，公司在县直相关部门指导和支持下，通过公司全体员工和茶农的努力，完成了项目实施计划任务，现将项目实施情况总结如下;

一、基本情况

本公司实施项目位于\_\_\_\_茶场，属公司承包自主经营的茶叶生产基地，实施项目总面积\_\_亩，采取“公司+基地+专业合作社(茶农)”的方式对项目实施进行管理和控制，辐射\_\_\_村及周边农户。合作社现有专业合作农户\_\_\_户，其中管理及加工技术人员\_\_\_人，直接带动茶农\_\_\_多户，惠及茶农\_\_\_多人，加工厂覆盖基地周边茶园\_\_\_亩。公司基地也顺利的通过了北京中绿华夏有机食品认证中心的有机食品认证，并获得了有机茶证书。\_\_\_年\_\_\_月我公司基地合作社被评为“百色市20\_\_年度十佳农民专业合作社”，\_\_\_年合作社又获得了自治区农民合作示范社。\_\_\_年\_月公司获得了“自治区农业产业化重点龙头企业”的荣誉称号。随着现代化生活水平和消费观念的改变，有机食品是人们所追求和向往的健康食品，市场价格可观，公司要通过创建有标准园来提升茶叶的经济附加值，从而达到增加茶农的经济收入，提高公司的经济效益，达到“双赢”的目的。公司通过实施对比每亩茶园鲜叶

产值达到3500——3600元，比绿色食品茶园增加750——800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农民真正有实惠的富民兴企的好项目。

二、项目执行情况

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为\_\_\_万元，其中：农业部门补助\_\_万元，公司自筹\_\_\_万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

(2)加强领导和管理，精心组织项目实施。

1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。

2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。

3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

(3)加强对茶农的技术培训，提高茶园管理质量。项目实施以来，公司邀请县农业局、县茶叶中心专业技术人员到实地开展创建有机茶园的技术标准和实施项目要求进行培训，通过现场培训，提高了茶农对创

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

(4)落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

(5)精心组织开展基地创建的各项工作，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工作，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

三、存在问题和困难

1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。

2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。

3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准耍求。

四、思路和建议

1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。

2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。

3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们公司将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

\_\_\_\_\_

**茶叶店年初工作计划范文18**

>一、首先进行市场分析

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。XX年度内销总量达到1950万套，较XX年度增长。XX年度预计可达到2500万-3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为左右,但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及200\*年度的产品线,公司200\*年度销售目标完全有可能实现.XX年中国空调品牌约有400个，到XX年下降到140个左右,年均淘汰率32%.到XX年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。XX年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在XX年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作计划。

>二、其次进行工作计划

根据以上情况在XX年工作计划主抓六项工作:

1、销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a、代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司XX年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在XX年至XX年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的XX年度的销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在XX年04月—8月销售旺季进行，第一严格执行公司的销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

6、团队建设、团队管理、团队培训

团队工作分四个阶段进行：

第一阶段：8月1日—8月30日a、有的促销员进行重点排查，进行量化考核。清除部分能力底下的人员，重点保留在40人左右，进行重点培养。b、制定相关的团队管理制度及权责分明明晰和工作范围明晰，完善促销员的工作报表。c、完成格兰仕空调系统培训资料。

第二阶段 9月1号-XX年2月1日 第二阶段主要是对主力团队进行系统的强化培训，配合公司的品牌及产品的推广活动及策划系列品牌及产品宣传活12下一页

**茶叶店年初工作计划范文19**

为了做好XX年百色市道路运输行业站场建设年度计划的编制上报工作，并对区局下达的年度计划认真贯彻实施，对在建项目实行有效的督促、指导与协调，不断完善本市站场建设计划管理工作;同时为了贯彻实施本市道路运输行业统计报表制度和有关统计工作的

法规，组织实施辖区道路运输行业统计调查工作，完成辖区月、季、年度统计报表编报工作，特拟定计统科XX年工作计划如下：

一、督促有关单位完成等级客运站、农村客运站、简易候车亭、便民候车亭建设计划及历年遗留项目。我市道路运输站场建设计划及完成情况如下：<

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！