

# 2023年开超市的计划 超市开店计划书(大全5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 开超市的计划篇一

world超市是芜湖world商业集团，是一家有限责任公司，股票代码08981，股票简称□world商业，该超市拥有优越的地理位置，以服务人民为宗旨，以提供优良的商品为理念，满足于人们的生活和消费。超市注重中长期目标，将逐步拓展更多地方的连锁经营，以及覆盖更多的商品，最终将形成多元化经营集团公司。

### 2、消费群体

由于超市位于大学城内，而且附近的居民小区也很多，故消费面向的主流群体为学生，以及附近的居民。

### 3、投资与财务

超市位于大学城内，享受多种税收优惠政策。

超市成立初期共需资金85万元，其中风险投资60万元，联大20万元，外来投资5万元。

股本规模及结构暂定为：公司注册资本85万元，风险投资入股60万元（70%），联大投资入股20万元（24%），外来投资入股5万元（6%）。

第一年估计盈利200万元，以后每年销售利润率10%左右，投

资回收期为13个月。

#### 4、组织与人力资源

公司性质是有限责任公司，初期组织结构采取制限制，公司所有权与经营权合并，实行总经理负责制，总经理下设营销副总经理，财务副总经理，采购副总经理。

### 开超市的计划篇二

- 1、大学毕业后先出来工作挣钱，至少五年。
- 2、在工作的过程中，要不断地学习关于经营超市方面的知识，以便更深入地了解市场的趋势。
- 3、尽量找合作伙伴，因为这个项目是比较巨大的，而且是有风险的。
- 4、筹措资金，主要是向银行贷款和向朋友借(无利息)。
- 5、走访社区联系客户，了解客户的需要。
- 6、租赁店铺，室内装修。
- 7、进货准备开业，加强开业前的有效宣传。
- 8、正式开业，开业那天搞一个现场优惠活动。

### 开超市的计划篇三

经管实训超市xx年在西区创立，经过三年的精心奋斗，同时在经管老师、经管学院的店长的运营中，经验丰富，有着不同于其他超市的运营模式。现在，入驻东区，学院及其师生的斗志激昂，而且，经管学生的理论知识也在不断丰富，需

要将理论与实践相结合。东区校区有大学生接近2万的群体还有学校教师，又由于东区在郊区，一些设施不是太完备，教学超市在校园内开业，大大增加了学生、老师购买生活用品的便利性。

## （一）、市场特征

通过对宿州学院市场调查和本校园的环境分析，宿州学院有着巨大的学生消费市场。首先，近几年教育部对高校生源扩招使得高校园区及本学校的学生极具增加，更扩大了该地区的消费市场。再加上人们生活水平的提高和追求时尚使得学生对消费观念有了很大的改变。消费，在他们生活中必不可少，所以在学校里创办教学超市很有必要。

校园超市是校园文化、校园服务和校园经济有机结合的综合场所。它服务于在校所有的人及周边的人，给学生和老师带来很大的方便。但超市的最终目的还是盈利，要抓住所有机会分析市场动态参与市场竞争给超市带来最大的利润。

## （二）、市场竞争

1、原有校园超市因新建寝室楼而拆除，给我们教学超市带来了很大的机遇。

2、竞争优势：近年高校大规模扩招，附近各高校学生数量大幅增长，保证了校园超市有强大的消费人群。方便快捷，相对外面商业街距离短。在急需购买商品时首选校园超市。（）地理位置距离学生近、集中。商品价格相对于外面便宜的多，商品质量能够保证消费者的需求，信誉度值得信赖。

按消费人群和消费品需要来分可分为以下三方面：

### （一）、学生消费群体分析：

1、学生消费观念：通过市场显示，部分学生每天都会消费，并且一半以上的学生希望学校能有个相对大的超市。他们喜欢购买生活用品方便快捷，每当需要购买急需用品时学生首选的是校园超市而不是校外的商业街，且对产品质量要求经济实惠。

2、学生的消费能力：现在越来越多的学生都是独生子女，并且家里的父母对自己孩子的消费放的比较宽松，这就使得学生在学校有了很大的自由购买选择权，随意购买自己喜欢的学生、生活用品。

## （二）、教师消费群体分析：

1、老师消费观念：虽然老师的生活观念相对于学生来说是比较成熟的，但是在办公室的生活用品和办公用品是他们必不可少的，当需要时也要购买。对老师来说希望方便快捷的生活观念比学生要更强，所以他们购买用品时首选的一定是校园超市。

2、老师的消费能力：老师已经是社会群体，他们有了稳定的工作和稳定的收入具有了经济实力，当他们需要时就会毫不吝啬的购买所需一切，而他们在校园时的购买地点很可能就是校园超市。

## （三）、机会消费群体分析：

学院活动必需品：这是一个比较大的市场，在学校每当办晚会时在场景设置和奖品方面的购买费用就需要很大的数目。而这笔钱又不是个人来付款，所以在上级安排部下购买这方面的必需品时从不在价格上斤斤计较，并且所买的数量大种类多。只要超市所卖的物品货真价实并且价格相当于外面商业街的价格便宜就能让这类人群成为我们超市的忠实客户。

## （一）、超市宗旨：

向学生提供优质的生活，学习，娱乐物品，一切为学生服务。

## （二）、发展战略

第一阶段：超市即开业起，在东区逐渐站稳脚跟，打开并初步占领学校的消费群体。

第二阶段：发展业务，超市里提供自行车派送，支持订货，送货上门等服务，超市里支持vip会员制，并且与食堂进行合作，可以订饭。

第三阶段：改善超市，扩大超市规模，完善和健全销售网络，完善超市内部管理体制。

第四阶段：把超市向周围以及其他高校推广，提高服务态度，吸引消费者，实现产品多元化。

超市开业当天，争取人人都有消费。

- 1、要让校园全体师生都知道校园超市的开业。
- 2、要让校园师生都尽可能的去观看或购物。
- 3、要让师生们满意校园超市所提供的服务。
- 4、校园超市的装修及货柜的摆放能吸引并得到认同。
- 5、要让学校超市成为学生津津乐道的对象。

## （一）、内部风险

- 1、超市内部的工作人员管理、经营、销售能力不够强。
- 2、商品的采购量与采购种类能否符合消费者的需求。

3、商品自身的保质期和损坏时间的不稳定。

4、超市运营预算资金与实际话费资金可能存在较大出入。

## （二）、时间风险

1、超市内部管理人员的时间偏差

2、由于天气或季节原因，送货上门服务会大大增加，导致成本增加

## （三）、物流风险

由于送货上门可能会影响收货的可能时间及产品的损坏程度而导致的顾客不满甚至退货

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

1名：负责对商场进行日常的财务结算。

收银员4名：负责收银。

理货员10名：负责商店布置、理货工作。期中有2名导购，6名送货、2名理货保管员。

## （一）固定设施

招牌——需符合自己特点，能有效的契合超市的经营特点，且能符合超市本身的特征，必要时为节约成本还可以考虑由学校赞助制作。

店前的地面——只要平整，容易搞好卫生，一般会用地板砖。

墙面：为保证店堂的光度，便利店一般使用白色涂料作为墙面的装饰色调。

照明：使用白色的日光灯管。

音响：为保证顾客的舒适的购物心理情绪，便利店一般都配备有小功率的音响，并且主要以开放舒缓的背景音乐。

## （二）经营设备

电脑：一般每店配备收银机3台，其功能兼具前后台。

收银台：收银台兼管理人员工作台。

货架：货架只需使用一般的货架即可。

冰柜：一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

其他设备：如书报柜，糕点柜，根据经营的项目需要来进行设备的增加。

## （三）经营效益

预计营业额1000元以上/日

月计营业额40000左右元

营业利润 $40000 \times 10\%$ 利润率=4000元

年收益=4000/月 $\times 9$ 月=36000/年

## 开超市的计划篇四

二、市场调查:选址要求位于居民聚集区，大型小区附近，人口流动密集干道和农贸市场

四、商品计划:农户+基地+公司模式，规模化统一采购配送，减少中间成本

五、营销计划：开展公司形象宣传，做促销计划，发展连锁加盟

六、建设计划:店面平面设计，设备和店面内外装修计划

七、人员计划：连锁店营业人员的招聘，培训，薪酬等工作

八、开门营业:正式开业前一周试营业，一周后正式营业

九、业绩分析：营业额和损益分析

实施过程：

一、店面装潢

1、室内地砖、墙面、立柱、顶棚施工。

2、制冷系统安装调试

3、消防系统安装调试

4、广播系统安装调试

5、监控防盗系统安装调试

5、卖场照明系统安装调试

6、送排风系统施工

二、设备安装

9□pos机/电子称网线系统施工



- 10、电话/有线电视/网线施工
- 11、收银区上方广告位安装施工
- 12、店内广告位（含立柱灯箱）施工
- 13、冷冻冷藏设备选购安装
- 14、超市货架/仓库货架、购物篮选购安装
- 15□pos机/扫描枪/条码打印机选购
- 16、收银台/存包柜选购安装
- 17、称重地秤/电子称选购
- 18、杂粮/米桶制作
- 19、促销台/生鲜称重台选购制  
作
- 20□pop支架/价格托选购
- 21、打价枪/标价签打印机选购
- 22、生鲜耗材/购物袋/扎口机选购
- 23、电脑/pos耗材/保安器材选购
- 24、发电机（待定）
- 25、商品目录及价格输入收银电脑
- 26、挂吊旗/价格牌钢绳安装

- 27、超市内立柱特殊陈列装饰
- 28、标价签/pop特价牌设计印刷
- 29、挑选开业促销商品和dm商品
- 30、供应商信息/商品信息录入电脑
- 31、制定采购预算
- 32、下首批订单（食品生鲜）
- 33□dm商品拍照/dm派发
- 34、大进货/商品上架
- 35、商品陈列/调整
- 36、价格再次调查确认
- 37、超市商品过机/扫码
- 38、专柜商品上货/定价

1根据公司市场定位确定组织架构2确定人员编制

3制订各部门职位说明书

4制订招聘计划/人员到岗顺序5制定上岗培训计划并实施

6优先招聘管理者/收银员/防损员7制定门店工作流程

8确定门店员工手册

9制定门店薪酬奖金制度10

16

17

18办理营业执照

19办理户外广告经营许可证20

21

22

23

24制作工服/工牌并发放25

26制定公司作息/值班制度27

28

29召开全员动员大会30邀请政府官员参加开业庆典

-----

1制订开业各种预算

14制订报损流程

15制订结算流程

16制订商品/资产盘点流程17制订价格调整流程

18制订供应商退换货流程19制订生鲜产品核算流程20制订内部调拨流程

24建立收银备用金制度

26建立礼券/购物券管理制度

8收银员培训

## 开超市的计划篇五

1、地面——小型超市由于营业的时间比较长，加上其基本都是以销售日常食品为主(食品的销售占50-60%)，要求店堂的色彩要比较淡雅明快清新，地面由于灯光的反射效果，一般要求店面地板以素色，浅色为主，一般使用乳白色或是米黄色的地板。店前的地面只要平整，容易搞好卫生，不至于使灰尘太多即可，一般会用素色地板或是直接使用水泥地面。为保证店堂的光度，小型超市一般使用白色仿瓷作为墙面的装饰色调，还可以以突出商业气氛为目的，使用广告图来装饰，使用广告图时一般要求使用反光度较高的灯箱片。

### 2、经营设备

电脑??一般每店配备收银机一台，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件??与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台??收银台兼管理人员工作台。

货架??以平方数计，每4—4.5平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜??因小型超市是方便于就近的居民，故小型超市一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为冰激凌专用冰柜。

### 3、商品

小型超市的商品结构中，食品占比50%，日用化妆品20%，日用百货20%，其他10%，约需单品数20xx至3000种。

#### （三）经营理念

2、为消费者提供方便??就近的购买条件，可适当考虑送货上门，经营项目要根据周围居民的需求来进行商品配。