

# 小超市经营管理方案(汇总5篇)

为了确保事情或工作得以顺利进行，通常需要预先制定一份完整的方案，方案一般包括指导思想、主要目标、工作重点、实施步骤、政策措施、具体要求等项目。我们应该重视方案的制定和执行，不断提升方案制定的能力和水平，以更好地应对未来的挑战和机遇。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 小超市经营管理方案篇一

培养忠实顾客，提高顾客忠诚度，提高门店销售额，同时增加企亲各力，树立优良企业形象。

好邻居，好伙伴

a□“油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家”活动

b□“最忠诚的客”活动

c□“最称心的礼”活动

附1：油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家这是一个长期的活动，主要以送货上门服务为主。活动期间在各门店用kt板制作出以“油盐柴米酱醋茶我们帮您送到家”的广告标语，主要是起到加深巩固的作用。

建议：超市各门店成立一个顾客服务部；顾客服务中心主要是有防损成员组成，如哪位顾客需要帮助可直接向顾客服务中心请求；（要求必须离我超市不超过1公里）

附2：“最称心的礼”活动“最称心的礼”活动是以顾客积累购物为主，只要顾客在活动期间购物达到一定数量我们超市

将送出一份温馨的家庭日常用品。

要求：购物达到以下标准的顾客只须将姓名、联系电话、家庭住址（通信地址）填写在“最忠诚顾客”表上就可以在我超市领取礼品。活动结束后各门店须将“最忠诚顾客”表提交到营运部。

活动期间（20xx年3月22日-20xx年4月20日）每一周购物累积满120元者送精制碘盐一袋每二周购物累积满280元者送汰渍洗衣粉一袋每三周购物累积满380元者送加加酱油一瓶一个月购物累积满580元者再加5元即可获得200ml飘柔洗发水一瓶。并为世纪海联超市“最忠诚顾客”。

通过这次活动不仅可以得到促销作用又可对我超市的忠诚顾客进行一次彻底的调查。有了这份顾客调查报告后，可长期与顾客沟通（如过年、过节向顾客电话问候节日或不定时制作温馨卡，寄予顾客），可稳定顾客对超市的忠诚度，培养一大批稳定的消费者，既可以提高企业的知名度，也对超市发展也有着很大的影响。

礼品兑换日期：

第一周：3月29日

第二周：4月6日

第三周：4月12日

第四周：4月20日详情请见店面海报

附3：“最忠诚的客”活动培养最忠诚的顾客，必须让顾客对我超市的信任度很高，很愿意来我超市购物。用“最忠诚顾客卡”主要是为了抓住顾客的回头率，培养一批稳定的消费群体在这一个月购物累积满500元者再加5元就可获得200ml

飘柔洗发水一瓶并可以成为我超市最忠诚的顾客，可获得“最忠诚的顾客”卡一张。最忠实顾客参加20xx年4月27日“忠实顾客联谊会”主题party我们将聆听你宝贵的意见和建议，以便为您提供更好的服务现场抽奖（从中固定抽出5名，奖价值100左右的礼品）精彩礼品（凡参加联谊会的忠实顾客均可获得价值20元左右的礼品）

费用预算：

1、“好邻居，好伙伴”活动快讯 $30000 \times 0.12 = 3600$ 元

2、精制碘盐9个门店计5000包： $5000 \times 0.83 = 4150$ 元

3、加加酱油9个门店计500瓶： $500 \times 4.1 = 2050$ 元

4、汰渍洗衣粉9门店计1000袋： $1000 \times 2.3 = 2300$ 元

5、200ml飘柔洗发水9门店计200瓶： $200 \times (12.3 - 5) = 1460$ 元，

总计： $13560 \text{元} \times 1/2 = 6780$ 元（注：以上赠品拟由供应商赞助1/2, 自行采购1/2）

6、忠实顾客奖品：500元

7、忠实顾客礼品： $200 \times 20 = 4000$ 元

8、各门店pop广告500元以上费用共计：11280元。

## 小超市经营管理方案篇二

每年的农历五月初五，是我国富有民俗传统节日——端午节。今年是6月8日(星期日)。端午节一方面是纪念爱国诗人屈原，但在现代生活当中，更重要的是象征着吃粽子，喝黄酒，插蒲子叶等，主要是满足人们“驱邪，消毒，避疫”的心理，另外也是为了庆祝节日的欢乐气氛，因此，根据这

一节日特点，特制定本促销方案，以求达到提升我司知名度和节日销售的目的。

6月1日—6月8日《端午节靓粽，购物满就送》

1、端午节靓粽，购物满就送

2□xx猜靓粽，超级价格平

3、五月端午节□xx包粽赛

一)商品促销

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡五月端午当天，在xx各连锁超市一次性购物满38元，即可凭电脑小票到服务中心免费领取靓粽一只，每店限送200只，数量有限，送完即止。

2、商品陈列

1)采购部要求供应商或厂家(如三全凌，思念公司等)，制作促销粽子的小木屋或小龙舟，每店一个；(因为便于厂家的销售，我们又免费提供位置，合作是可行的。)

2)促销期间，要求场外有地理条件的门店将小木屋或小龙舟放在场外进行促销；无地理条件的门店要求放在本店主通道或客流较集中的地方，以便促进节日卖场气氛和商品销售(由采购部联系洽谈)。

3)除小木屋或小龙舟促销之外，各店在促销期间，应在主通道摆放4-6个粽子堆头；

3、商品特卖

在促销期内，粽子和其节日相关商品(如黄酒，冷冻食品，饮料等食品，透明皂，沐浴液，杀虫水，蚊香等用品)均有特价销售。

## 二)活动促销

### 1□□xx猜靓粽，超级价格平》

1)活动时间：6月1日—8日

2)活动内容：凡在6月10日—15日促销时间内，在xx各连锁超市一次性购物满18元的顾客，凭电脑小票均可参加《猜靓粽》活动。

### 3)活动方式

### 2、《五月端午节□xx包粽赛》

1)我司去年已经举行过，顾客反响强烈，效果也不错，实施与否敬请公司领导定夺；

2)操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——各店组织比赛；

3)参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

1、两款《粽子吊旗》卖场悬挂宣传；

2、我司dm快讯宣传(分配数量见附件);dm快讯第一，二期各40000份，第三期单张快讯40000份平均每店1800份(如祖庙丽园，莲花相隔距离较近的店从成本角度出发可以适当减少数量)

3、场外海报和场内广播宣传。

- 1、采购部联系洽谈5000只粽子做顾客赠送；
- 2、采购部联系洽谈1000斤粽子材料，举行包粽比赛；
- 3、采购部联系洽谈2200只粽子，举行射粽比赛；

## 小超市经营管理方案篇三

- 1、严格实行采购、保管、加工、出售环节管理，落实采购、保管、出售管理制度。成立采购组（两名教师代表）负责采购。若因人员变更应及时调整，不得随意代购代管。
- 2、不采购腐烂、劣质、变质、超保质期和病死、毒死或死因不明的禽畜等不符合卫生要求和规定的食品。对于国家明确规定的五类食品要严格坚持qs标志。
- 3、采购食品应到持有有效卫生许可证的经营单位采购并向供货方索取三证（营业执照、卫生许可证、生产许可证）复印件和检验报告及发票。
- 4、采购定型包装食品和食品添加剂、必须有说明书和标签，说明书和标签上的内容，必须符合《食品卫生法》的相关规定。
- 5、食品的包装容器要符合卫生要求，运输车辆要保持清洁，不得与有毒有害物品和非食品混运。
- 6、库房管-理-员对采购回的食品及原料要严格验收分类入库，隔地存放，严禁不合格产品进入库房。同时填写详细的入库清单并与采购人员办理接交手续。
- 8、发货时要填写详细的出库清单，并由领货人在清单上签字。

### （一）超市采购程序：

由小超市工作人员列出采购货物的品种、数量。采购组到指定商家选货，再由商家送货到小超市，采购组、售货员负责当面清点，验收入市，并在送货清单上签名。

## （二）超市经营程序：

1、学校在开学初就列出超市出售货物的品种和销售价格，并在超市张贴公布。

2、每次进货后，超市工作人员负责清理、接受货物、

填写进货单，作好登记。超市每个月进行一次盘点，以便掌握收支情况。

3、超市的报损按销售额的千分之二执行。

## （三）超市报销程序：

小超市产生的每张票据必须有经销商加盖的业务章，至少两名验收人的签名，最后校长签字，会计处报账。

## （四）定期盘点：

1、每月进行一次盘点。盘点人员由分管主任、后勤服务中心出纳、库管员、当周采购组组成。

2、次周公布当月收支状况。

1、学校配备兼职的食品卫生管理人员，健全食品卫生安全管理制度及岗位责任制度。消除学生食堂易诱发事端的各种不安定因素和隐患。

2、学校超市应坚持公益性的后勤原则，出售的食品要做到份量相符、价料相符、价格合理。

3、学校超市虚心诚恳地接受广大师生的监督，对师生的合理化批评和建议及时采纳和改进。

## 小超市经营管理方案篇四

一、超市外道路的卫生工作由街道清洁工负责。

二、超市外“门前三包”范围内及超市内的柜台货架、操作间、商品卫生等工作由本超市组织落实。

一、干鲜果品类卫生：

一)水果局部腐烂不得出售。

二)干果发霉、变质、生虫不得出售。

二、熟食制品卫生：

一)出售熟食制品做到“五专”，即专人、专室、专工具、专消毒、专冷藏。

二)经营时要求勤进快销，坚持食品卫生索证制。

三)销售、储藏做到生熟分开，冰柜备有消毒毛巾，专用工具。刀、墩、案板、抹布、盆等使用前必须清洗消毒。

四)熟食制品出现变质、发霉、异味等现象，应立即停止出售并及时处理销毁。

三、糕点食品卫生

一)糕点不得直接码在地面上，要有防鼠、防蝇、防虫设施，要盖有苫布，苫布外要有明显标志，使用时不得里外颠倒。



二)直接接触食品的纸张、塑料等包装材料，必须符合卫生标准。

三)售货工具要每日消毒、清洗、不留残迹，实行双夹法。

#### 四、罐头、酒类食品卫生

一)锈盖、锈桶、胖听及透气的玻璃瓶、铁桶、软包装罐头一律不得出售。

二)混有杂质、过期、损伤的罐头、酒类一律不得出售。

## 小超市经营管理方案篇五

### 五一大促销

#### (一)深呼吸海的味道

在xx月xx日到xx月xx日期间，凡在某超市各分店购物满xx元的顾客，可进行现场抽奖，抽取幸运海南四日游的名额，到海南天涯海角去感受“海的味道”

特等奖2名

(xx个店共xx名)各奖海南四日游名额一个

一等奖xx名(xx个店共xx名)各奖美的吸尘器一个

二等奖xx名(xx个店共xx名)各奖立邦电饭煲一个

鼓励奖xx名(xx个店共xx名)各奖柯达胶卷一卷

#### (二)服装打折自己做主

在xx月xx日到xx月xx日期间，凡在某超市商场购买男装、女装、睡衣等的顾客，凭电脑小票可转动幸运转盘，转到几折，顾客即可享受几折的现金折扣。

活动期间还将有服装秀和服装限时抢购活动。

服装限时抢购活动，每天举行两次，最低达到2折。

### (三) 五一惊喜三重奏

一重奏：全城至低(各种商品价格全城至低，便宜至极)

二重奏：二十万积分卡顾客“五一”倾情大回馈

xx月xx日至xx月xx日期间，所有积分卡顾客凭积分卡可以在某超市特惠购买指定商品。

三重奏：开心购物幸运有您

5月1日至7日，一次性在某超市购物满30元的顾客可参加现场活动，奖品丰富，永不落空。奖品有：精美盒纸、一公斤大米□500ml食用调和油。

### (四) 超市“五一”部分特价商品

五一期间某超市共推出了近千种的特价商品，包括了日用百货、食品、电器、服装、生鲜等各种商品(本次活动最终解释权归某超市所有)