

最新生鲜总结展望 超市生鲜工作总结(实用7篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

生鲜总结展望篇一

随着春节的临近，20xx年已经进入尾声，一年的工作也将告一段落。从被领导者到决策者，从不适应到适应，从陌生到熟悉，无论从那个方面讲，收获都很多很多。独立管理部门以来，突然感觉身上压力倍增，但在上级领导的关心和指导下，在下级员工的全力配合下，生鲜部圆满的完成了公司下达的销售任务。一年来，不管从日常管理，促销活动各项费用收取，商品展示及商品安全，员工培训与活动，卖场环境整改，员工队伍的建设等均有了提高与突破。

刚刚过去的20xx年，美好家园xx店生鲜区运转良好，在同事们的团结和努力下，一起向客人，向市场，也向自己交出了一份较为满意的答卷。现就20xx年超市工作做如下总结。

通过上表比照，水果组出现负增长，熟食组销售同比负增长，南北干货组毛利率和毛利额有所下降，其它干货组毛利率有所下降。水果组出现负增长的主要原因是，芒市离昆明较远，运输本钱高，售价上高于本地，加上经常断货，导致销售比照与毛利率和毛利额略低于20xx年。熟食组出现销售上同比20xx年负增长—34.28%的原因是，在20xx年联营供给商面包撤场，至今未找到供给商进场。南北干货组在20xx年的销售提升快，在7月份就完成保底任务，毛利率与毛利额有所下

降。其它干货组在销售与毛利额上增长较快，相反的在毛利上有所下降，原因是在提升销售的同时，对毛利控制的不够所造成。当然，整个部门20xx年在销售毛利率与毛利额上提升较快，这其中离不开全体同仁共同努力工作，与公司执行精益化管理的方针。

20xx年xx店销售33053476元，生鲜部销售7757834元。销售占比为23.47%，较去年同期增长1.5%，从财务报表得出20xx年毛利额是131878.22元□20xx年毛利额是421009.76，同期增长了219.24%。日均来客数1799人，较去年同期增长7.21%。日均客单价55.4元，较去年同期增长31.6%□20xx年生鲜部销售任务是729万（原来方案800万减12月份任务）现完成775.78万完成率为106.42%。但在同时公司对于毛利率的要求为6.9%。生鲜部只到达了5.18%完成率是75.1%，营业外收入局部公司要求为34.4万元，而本部门完成了26.52万元，完成率为77.09%。根据以上数据分析，生鲜部的销售提升较快，而在控制毛利上与收取营业外收入的局部，还有所欠缺□20xx年应在提高业务谈判能力（收费能力）方面加强学习，严格控制商品损耗，提升销售的同时提高毛利率。

1□20xx年公司组织了大量的惊暴促销活动，其中成功的举行感恩节、购物节、周年庆活动，取得了不俗的成绩。新开辟的主题促销会员日，生鲜部销售突破16万，对销售和人气拉动起到了很重要的作用。

2、通过完善商品品项，及时了解顾客的需求，熟悉各类生鲜商品的季节性及时上市时机，根据季节因素、对季节商品销售气氛布路进行了合理的安排，保持标准清晰的价格标识，制定了合理的生鲜促销方案。

3、对蔬菜、水果、低温奶制品及南北干货进行陈列位路调整，使卖场面积更紧凑，到达陈列格局合理科学化。完成对岛柜的安装，及维护使用，使门店卖场形象得到了极大的提升。

同时，生鲜部形象的提升和销售的增长对门店也产生极为重要的影响和推动作用。

4、员工进行定期的劳动纪律，效劳及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，通过各种培训对员工加强管理严格督办各项工作，保证各项工作的按时完成。狠抓精细化管理工作，保持与员工的良好沟通，鼓励生鲜部管理人员和员工，建立了积极上进高效的团队。

20xx年虽然我们做了大量的工作，对各项工作作了不断的调整与创新，但仍存在着缺乏和需要改良的地方，主要表现在：

1、对生鲜区域的设备正常运营、日常维护、保养工作的实施及设备的用具、物料使用效率管理不够细。供给商方面对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施，及处理方法。

2、对熟食，鲜肉分割的专业技能学习不够，不能很深的了解其中的营运状况。对联营商品关注度不够，造成联营商在活动时备货缺乏。对即将缺货和缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货。针对以上缺乏的地方，在新的一年里，我们要不断加强店面的细节管理，主要是在商品安全，库存管理，开发供给商资源，丰富商品品项等方面的管理。对生鲜区域的设备进行巡查制度，并作记录，发现异常及时跟进。对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。加强学习熟食，鲜肉分割的专业技能，争取能熟练操作，以能更深的了解营运状况，对盈利做出正确的决策。

一个好的'工作方案，便是一个好的开端，新的一年就要到来了，我们要做好以下几方面的工作方案：

1、全力做好蔬菜、猪肉的销售管理。生鲜经营管理是门店人气和业绩的必然保障，我们要抓好蔬菜和猪肉自营的契机，

通过自营商品来推动门店的人气；另一方面要强化管理，从优秀的管理中向商品要利润，以此推动蔬菜、猪肉的长足开展，确保门店业绩的正常增长。

2、做好商品结构的优化工作，向商品要销售、要费用、要利润。商品结构的优化要从三个方面进行：一是品项优化，我们要及时洞察市场信息，根据消费者的需求变化及时调整品项结构；二是陈列优化，我们要及时根据商品的销售情况对商品的库存结构、陈列位路不断地进行调整，以期让商品发挥出最大的销售潜力；三是促销优化，我们要充分挖掘供给商资源，把握竞争对手的销售动向，主动出击，把促销资源运用好。

3、确保商品质量，全面提升效劳水平。通过加强对预包装商品的三期检查，对低温奶、泡卤制品等易胀袋、漏气、变质的商品每日排查，加强对生鲜食品的日常检查和试吃，确保商品质量。加强对员工效劳意识的灌输和效劳技能的培训，不断提升员工的效劳水平。

4、加强费用的控制，开源节流，降低营运本钱。一方面要厉行节约，做好耗材、水电费用的控制；另一方面要充分利用卖场空间和促销资源，为门店增加收费创收。

5、落实安全责任制，时刻绷紧安全的弦，加强日常检查，及时整改安全隐患，确保门店经营安全。

总之，去旧迎新，我们要不断总结，在新的一年里，我们将按照方案计真执行，不断根据市场需要调整工作细节，完善工作方案，不断改良效劳质量，以饱满的工作热情迎接新的挑战，取得更好的成绩。

生鲜总结展望篇二

时光荏苒，光阴似箭，转眼一年又过去了，经过过去一年的

辛勤付出，我们一定积累了不少经验和教训，该好好总结一下过去一年的工作了！相信写年终总结是一个让许多人都头痛的问题，下面是小编为大家收集的生鲜主管年终总结，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

20xx年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

零售业以人为本，是否合理的开发和运用人力资源，是一个门店经营管理水平的重要体现。为了增加门店的凝聚力和团结协作能力，一方面，我店加强门店主管与员工、员工与员工的沟通交流，另一方面加强对员工职业生涯的引导，每个月组织员工进行团队建设培训，培养员工的集体荣誉感，并多次组织员工参加“团康”集体活动。生鲜部由散称干货五谷、熟食、鲜肉、水产、蔬果五部分组成，是门店比较大的一个部门，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周二次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店利

客隆生活超市和百佳华百货市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：

1□dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大，主要表现为青菜水果供应商，经市调青菜水果销价比竞争对对普遍增高；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm□从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

4、店内的特价蔬菜、水果品种少和价格无优势，工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的.陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够

给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

(2) 宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

(3) 认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业的发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

(4) 对比20xx年的鸡蛋销售结合20xx年的经营情况想把鸡蛋区多做些精品蛋包装销售，鲜肉类、蔬果类强加精品包装品项销售。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

拓展：生鲜主管岗位职责

(一) 计划与预算职责

1、负责生鲜品类预算的制定和关键业务指标的达成，包括：生鲜销售额、生鲜毛利、营运可控费用、人工、物料、修理费、商品损耗。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售和周转情况，能够很好的平衡销售和商品库存的关系。

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）。

（二）业务（商品）职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

2、及时了解顾客的需求，指导生鲜熟食区主管正确实施生鲜熟食区的经营方案，对各部的商品布局、商品的陈列、气氛布置进行合理的安排和调整。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划。

4、对生鲜商品的进货、销售和库存管理等进行合理科学的管理，指导生鲜各部的主管合理安排商品的定货、加工和制作数量。

5、严格管理生鲜各部门商品的损耗控制工作，强化所有生鲜员工的损耗控制意识，规范相关操作。

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求。

7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确。

8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全。

9、负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送。

（三）人事职责

- 1、为员工提供安全、卫生的工作环境。
- 2、定期主持店内例会，保持与员工的良好沟通，领导和激励生鲜区管理人员和员工，建设积极上进高效的团队。
- 3、计划并实施对生鲜部门经理的目标管理，对其评估和考核。
- 4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人。
- 5、对生鲜部门经理的工作质量提出建议权，对生鲜部门主管的招聘、提升、奖励、辞退有决定权，并知会店总和人事经理。
- 6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并付诸于实施。
- 7、以积极、开放的态度与公司各相关部门、分店各区域沟通，保持良好的协作。
- 8、负责生鲜区域促销员的培训、管理。
- 9、负责安排生鲜各区域的经理的排班，审核生鲜主管排班情况，确保合理安排生鲜区人员工作。

生鲜总结展望篇三

刚进入xxxx超市的时候，一切对我来说都是新鲜的，也是陌生的，许多东西都要老员工来教，我感觉自己需要学习的太多了。他们做什么我都仔细的看，认真的学，从各种面团的配方，做法；从各种面包的炉温，装饰，一点一滴的学，一点一滴的记，一年多的工作，使我得到了锻炼，日常工作逐渐得心应手。由于我的工作认真负责，在20xx年的时候□xx给

了我第一次机会，将我从一名普通员工提升为一名资深员工，这是一种激励，也是一种鞭策，他时刻提醒着我，要时刻的严格要求自己。

我的工作于细节处见真功，所以必须认真仔细。因此，我真了解每种面包的做法和特性，在遇到面包烤好后有瑕疵的情况发生时，能够第一时间了解是在工作流程中哪一个环节出了问题，从而改善。我始终坚持：做什么事情，做了就一定把它作好。对工作抱以热情，对同事抱以关心，用积极的行动来感染周围的人，带动周围的人这是我在xxxx超市感受到的，也是希望我能够切切实实做到的。在日常的工作中，对工作认真负责，态度端正，积极主动多干，少说多做，说到做到，对顾客热情，积极完成领导安排的各项工作，与同事们处理好关系，团结协作，共同完成各项工作任务。注重自己在工作中存在的不足，并积极改正。

在20xx年，xxxx超市给了我二次机会，将我从一名资深员工转变为一名基层管理人员，工作重点发生了转变，加强商品管理与人员现场管理，实现业绩的提升变成了各项工作的中心，俗话说的好“机会是留给有准备的人得”，为了尽快进入角色，抓住机会，一方面加强了专业知识的学习，积极的了解商品的陈列和商品的促销以及新品的开发，虚心的向课长请教。一方面加咳嗽惫蒂淼难习，抓住工作重点，合理有效的安排人力。

在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生，陈列，仓库，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，给课员更多的思想沟通与技能培训，能够改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

总结3年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但通过冷静的自省，本身还是有诸多的不足，如：整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。

面对明年的机遇和挑战，我本着务实扎实的原则，更好的负起自身的责任，加强学习，勇于实践，使自己的业务水平和管理水平全面提高，为xxxx的发展奉献自身全部的能量。

生鲜总结展望篇四

3负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）

超市生鲜工作总结专业能力

1具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成局部及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

二）超市生鲜工作总结超市生鲜工作总结业务（商品）职责

1计划和管理竞争对手调查和消费者调查，解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向推销提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3负责推销及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

6负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合平安、卫生规范，满足顾客的需求

7负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确

8负责门店生鲜整体环境卫生和安全

9超市生鲜工作总结负责生鲜区所有员工能正确的实施生鲜各自区域的所有流程，主管能正确的审阅各部单据保证其正确的传送。

生鲜总结展望篇五

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效(人均销售、主要岗位的人均工作量)

超市生鲜工作总结专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。

2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

(二)超市生鲜工作总结业务(商品)职责

1、计划和管理竞争对手调查和消费者调查，了解其动态和价格，及时应对，对生鲜商品的配置、新品引进、联营商品调价等向采购提出建议，以确保门店的竞争处于领先优势。

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

- 7、负责生鲜盘点工作的正常执行及盘点数据的准确
- 8、负责门店生鲜整体环境卫生和安全

超市生鲜工作总结专业能力

- 3、熟悉生鲜各品类商品的销售占比、毛利占比，掌握生鲜品类的季节性销售的特点，掌握各种促销标志、道具的使用规范，并能结合商品的特点合理的使用各种道具。
- 5、熟悉生鲜品类商品经营过程中的损耗控制点，有较强的成本控制意识及成本控制方法
- 6、了解生鲜商品的验收、存储、理货、加工等过程中各类商品的质量要求，能够对不合格商品及时的采取措施。
- 7、熟悉生鲜商品的盘点计划和流程，对盘点数据能判断其准确性，并对盘点结果进行分析
- 8、熟悉生鲜区环境管理标准及要求
- 9、熟悉生鲜营运标准、流程和作业规范的一般原则，熟练应用关键表单和系统报表

(三)超市生鲜工作总结人事职责

- 1、为员工提供安全、卫生的工作环境
- 3、计划并实施对生鲜部门经理的的目标管理，对其评估和考核
- 4、培养指导生鲜部门经理，帮助其自我提升，并培养好本岗位的接班人
- 6、积极执行店总经理的工作安排，能提出创造性的见解，并

付之于实施

7、以积极、开放的态度与公司各相关部门、分店各区域沟通，保持良好的协作

8、负责生鲜区域促销员的培训、管理

超市生鲜工作总结专业能力

1、了解公司的企业文与规章制度

2、具有公正、开放的人格，良好的领导力和团队建设能力

3、正确掌握公司的考核、评估政策，并能合理运用

4、具有教练能力，对下属实行人性化的管理

5、了解公司的人力资源政策和相关法律法规，并能合理的运用

6、具有执行力和创造力

7、较强的人际关系处理和沟通能力

8、熟悉公司的促销员制度，并监督执行

9、熟悉门店的排班原则和方法

(四)超市生鲜工作总结设备职责

1、负责生鲜区域的设备、存货等资产的安全

2、确保设备正常运营，督促日常维护、保养工作的实施

3、负责生鲜区域的常用设备、用具、物料的严格管理，提高

设备的使用效率

超市生鲜工作总结专业能力

- 1、了解主要设备的维护、保养等原则
- 2、具有设备使用安全意识及开源节流的理念

(五)超市生鲜工作总结服务职责

- 1、为顾客营造清洁、舒适、安全的购物环境
- 2、确保生鲜员工能为顾客提供专业、热情、及时的服务，提高顾客的满意度
- 3、确保分管区域为顾客提供周到的售后服务，包括：退换货、送货等
- 4、正确处理顾客投诉，与顾客保持良好的沟通，根据顾客投诉改进工作

生鲜总结展望篇六

- 1、为顾客提供新鲜卫生的商品及热情周到的服务，与顾客保持良好的沟通，妥善处理顾客投诉。
- 2、负责制定本部门的市调计划并组织实施，向生鲜经理汇报，即使采取店内促销、降价、调价等应对措施，就涉及商品配置、新品引进、联营商品调价等问题即使与采购沟通、处理。
- 3、熟悉各类生鲜商品的季节性及其最佳上市时机，根据季节因素、促销计划、调整商品和陈列位，合理安排商品陈列排面、陈列方式等，保持规范清晰的价格标识。

- 4、负责执行采购部门、门店促销部制定的促销计划，安排店内促销，并配合门店促销部对促销效果进行总分析。
- 5、负责审核商品的订货计划，熟悉各类商品销售及周转情况，满足销售及周转需要的前提下合理控制库存。
- 6、负责商品在验收、储存、销售全过程的质量控制，掌握影响质量的关键控制点，对供应商的严重质量问题应及时通知经理并与采购部门沟通。
- 7、指导员工对各类商品进行合理、适当的降价、报损，尽可能的降低损耗。
- 8、负责本部门周转仓、冷库，操作间及销售区的环境卫生、设备卫生符合公司标准。
- 9、监督本部门员工的仪容仪表、操作规范符合公司要求，确保安全、卫生。
- 1、确保本部门各种设备设施的正常使用，督促日常维护保养。
- 11、负责组织本部门的盘点并确保盘点的准确性。

生鲜总结展望篇七

1) 采购原则：

适价：多渠道询价，三桥，市西路，中曹司；比价；议价。

适时：充分掌握进货时间，保证店里缺货商品的销售降低库存。

适量：根据上个月(星期)的销售量进行预算，从而决定采购数量。

2) 采购方法?按环节分: 直接采购?按时间分:

非固采购(不随时间变化, 需要时就采购)

固定采购(采购时间基本保持不变)

紧急采购(急需货物时, 毫无计划紧急做出采购行为)

二、采购目的:

1. 进行常规性的补货, 保证商品的销售和流通, 保证一定的库存量;

2. 根据消费者的需求进行采购新商品(根据一定的数量);

3. 增加商品多样性、提高营业收入和圈内竞争。

三、销售情况分析:

由于贵州民族学院人文科技学院坐落在贵州民族大学与贵阳民族中学之间, 故此鹏程超市选择坐落在_宿舍下面, 后方就是学生食堂, 并且设置分店, 就坐落在男生寝室楼下, 方便学生消费需求。这样就为大量顾客提供了购物的方便, 因此, 学生成了鹏程超市的主要购物群体, 零食和一般的生活用品也成了它们主要选择的对象。其中康师傅方便面尤为_的青睐。而我们实训期间是在三月份还有点偏冷, 学生还都是吃的热食, 因此, 康师傅方便面的销量很大, 大约在20__份左右。

同时, 鹏程超市离操场、篮球场、食堂比较近, 这也同时吸引了一些来运动的单身男生, 他们平时都喜欢在运动后来购买饮料解渴, 而农夫山泉在消费者眼中是属于既经济又实惠的饮料, 从我们上了一个月的实训后才发现饮料是每天都会上一次架的, 可见饮料的销售量是很大的, 而农夫山泉的销量大约在1500瓶左右。

对于笔芯的购买，基本上都是快考试的时候卖得比较好，一个月大概能卖100支左右。

四、采购成本预算与控制

消费数量预算：按自然月进行预测相应的单价，供应能力以及速度。

常规性补货预算：生活用品(毛巾、袜子、温水瓶等等)，零食类(饮料、小吃、等等)

新增商品预算：为适应季节变化的需要以及顾客的特殊要求，应适量采购冬季产品。

其他费用：车费，饮食费

五、预算依据：

1. 采购商品预计，根据上个月(星期)的销售数量，在此基础上多加7

2. 新商品预算：根据市场需求调查，顾客所问进行新增商品，并控制数量；

3. 财务预算：在上个月(星期)的基础乘以120%；成本控制：多渠道询价，议价。

六、供应商的选择：

供应商分析：

1. 三桥：供应商较多，货物种类齐全，货物价格一般，但能精确到个数量，路途较远产生不便和物流成本较高。

2. 市西路：供应商数量中，货物种类一般、价格较低，必须

以件为单位，路途较远产生不便和物流成本较高。

3. 中曹司：供应商少，货物种类少，价格较高、路途近，物流成本低。

七、采购部根据货物分析表计算出货物需求量，并向经理申请采购费用，采购费用单一定要写上部长的名字。

七、质量技术要求及验收方法

1. 乙方提供《产品合格证》、《质量保证书》、《质量检验报告》及经设计师确认的材料封样样板。

2. 特殊材料还要提供当地政府部门允许使用该项材料的文件。

3. 验收标准及验收方法。按产品质量标准或封样样板验收。

生鲜采购下半年工作计划