

水果店总结和计划(模板7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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

水果店总结和计划篇一

实习地点：乐亭县富强街成智水果店

公司简介：富强街成智水果店是一个以大宗水果批发运输为主兼营零售的大型的水果超市，是经工商、卫生、劳动部门核准注册，是目前乐亭县内首家参与初高中学校后勤社会化改革的水果供应商。经过多年努力，店内专营国内、外干鲜果品及水果深加工制品，是在乐亭县区及周边地区具有主导地位的大型水果超市。

实习目的：通过具体的实践工作来锻炼自己，锻炼自己的动手能力，人际交往能力，协调能力以及了解这个社会，为将来激烈的竞争积攒一定的经验。

实习内容：回家后我并没有直接参加工作，假期里，天气非常热，每天都闷得人喘不过气来，我先是跟几个同学聚了聚，一起玩了几天。到了7月20日，经过与我爸妈的交流商议以后，我决定在这个暑假去距我家很近的一个水果店打工，这个水果店以大宗水果批发运输为主兼营向周边居民零售，决定以后，我与我的一个同学一起进行了水果店的实习生活，包括了各种在市面上的价格，以及供货商们的价格质量等。据我的调查，这个生活区有富强小区，乐亭一中及家属区，原化肥厂家属区等十多个住宅区，有潜在顾客两千人左右，这是一个很大的市场。在23日的时候，我先选择了乐亭一中，去商店和后勤部门谈，我通过跟学校教职员工聊天，了解了它

的很多情况，我们又进了300斤沙店西瓜，带了一部分去。让他们了解到了西瓜的质量，以及我们优惠的价格，最终，在我跑的第四次，我给的价格比他原来那个供货商便宜一角的情况下，主管后勤的赵副校长同意了，他们一天下需要200斤左右，这是我们谈成的第一家。第二天，我们就把200多斤的水果送到了，在故意挑了一些毛病后，赵校长终于算是接受了我们这个新货源。在随后的几天里，我们早晨进货，白天接着跑另外的小区批发零售，一天提供大约800斤左右的水果。

在

在这短短一个月的实习时间里，通过店长及同事们的支持和帮助，我对自己的工作职责有了明确的认识，对自己的岗位有了更深层次的了解，仓库管理员的工作其实也就是要下好“本位棋”任何时候都来不得半点马虎，唱不得半点高调，来不得丝毫侥幸，作为仓库管理的一员，我深感自身责任重大，通过工作，我认识到几点：

1、要善于沟通：碰到那些做生意太计较钱的人和那些比较固执的人，真的要学会和

他们沟通，不能和他们硬抗，要心平气和的和他们解释自己的意思，从你的货物稳定性，价格的优惠性，以及服务的及时周密性上等去说服他们。虽然不想承认，但是有的时候你给那些个人一些优惠，真的很有用，他们说上几句你的好话，对负责人最后的决定影响很大。所以说，有的时候在原则允许的情况下，可以适当的变通圆滑一点。

5、坚持从学习入手，提高业务能力经过一个月的实践学习。我深刻认识到万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败，经历了暑期实习工作之后，我明白了很多事情看起来很简单，但与我们的想象是有很大差距的。

6、不因杂事而乱为。仓库工作头绪很多，任务琐碎繁杂，刚开始接触仓库工作的时候很多东西都不会，就出现了事倍功半的效果，时间长了慢慢捉摸出来哪该为哪该不为，哪些该做哪些不该做，该请示的要请示，该反馈的要反馈，不该做的也绝不能做，不因事难而怕为。

7，要确立明确的目标，并端正自己的态度。平时，我们不管做什么事，都要明确自己的目标，就像我们工作以后，要知道自己能否胜任这份工作，关键是看你自己对待工作的态度，态度对了，即使自己以前没学过的知识也可以在工作中逐渐的掌握。因此，要树立正确的目标，在实现目标的过程中一定要多看别人怎样做，多听别人怎样说，多想自己应该怎样做，然后自己亲自动手去多做。只有这样我们才能把事情做好。短期的实习工作，一晃而过，在这其中，让我从中领悟到了很多的东西，做事方面：要学会沟通，善于沟通。要待人热情，做事有耐心。还有就是做事要勤劳，要学会抓住机会学会创造机会。

和受教育的地方，在那片广阔的天地里，我们为将来更加激烈的竞争打下了更为坚实的基础。他教会了我生活要乐观，对工作要有热情，要时时刻刻抱有激情抱有好的心态。他教会了我有时候你可以稍微放松一下，但是工作就要有工作的样子，做事就要百分百的投入，而且他教给我的最重要一件事就是：摆正你的位置，找到你的位置，并在那里发挥最大的能量。永远不要气馁，这个世界上总有一些事需要改变，相信自己，没有什么不可以。

水果店总结和计划篇二

通过店面管理工作的努力导致水果店第二季度的收益还是挺不错的，虽然店面整体规模不大却也努力经营并为顾客带来较好的服务体验，对我来说在服务方面多花费些心思便能够为水果店的发展积累良好的口碑，看似不起眼的细节其实往往能够改善顾客对水果店的感观，而且我也有加强了对店面

经营的管理从而在工作中取得了不错的效益，除此之外我也对水果店第二季度的经营状况进行了总结。

为了改善经营状况导致我在管理工作中更加注重水果店的整体形象，所以在第二季度之初我便对水果店进行了整体翻新，通过装修设计带给顾客全新的感觉从而享受在店内购物的氛围，在我看来店内装修得好一些也能够为水果店的经营带来更多的顾客，除此之外我还比较关注货源问题并为售卖的水果质量提供保障，对于变质腐烂的水果则会选择将其丢弃以免影响到水果店的声誉，对于不太新鲜却还可以吃的水果则会选择打折处理，这样的话既能够避免浪费的现象也能够为水果店的经营带来一笔额外的收入，事实上这部分打折处理的水果也在无形中推动了水果店口碑的行程。

门的服务，而且我还定期开展促销活动并通过让利的形式让客户能够品尝到更多种类的水果，这对我来说既让水果店的经营变得简单也多了一笔收入，所以我也比较重视网络店铺的建设并加强了与网购水果的顾客之间的交流。

采取了拼盘的形式让水果的售卖变得更加受顾客的喜爱，在经营水果店的过程中我也有观察其他同行的经营方式并进行借鉴，从中我了解到现在的顾客比较喜欢拼盘一类的水果来平常更多不同种类的水果，再加上包装比较好看的缘故往往能够得到许多顾客的认可，所以我也采取了这种销售模式并将不同种类的水果组合成拼盘以后进行低价促销，由于使用原材料不多的缘故导致往往能够省下不少的成本，只不过由于拼盘往往很难保存的缘故需要做到现切现卖。

总体而言第二季度的努力让水果店的经营状况比以往改善了许多，只不过由于许多经营策略都是初次尝试的缘故导致没有经验的自己吃了不少亏，再加上店内人手不够的缘故需要想办法在下一季度的工作中进行解决。

水果店总结和计划篇三

水果拿货，是指在市场上采购各种水果的过程。作为一名经营水果的商家，我深感水果拿货的重要性。通过长期的实践和总结，我发现了一些拿货的心得和体会。在这里，我将结合自己的经验，总结出五个方面的拿货心得，希望能对广大水果商家有所帮助。

第一，了解市场行情。水果市场行情变化多端，时刻保持对市场的敏感性是非常重要的。在进行拿货之前，我会经常关注水果市场的行情，了解各种水果的供求关系和价格走势。只有掌握了充分的市场信息，才能做到买低卖高，获取更大的利润空间。同时，对市场需求的认识也能帮助我选择合适的水果品种，以满足消费者的需求，提高销售额。

第二，选择优质水果供应商。水果的质量直接关系到销售的口碑和信誉。因此，选择优质的水果供应商是非常重要的。在选择供应商时，我会考察其种植和运输环境，确保水果能够保持新鲜和可口。同时，我还会关注供应商的信誉和服务态度，以确保能够及时提供水果，并解决出现的问题。选择优质的供应商不仅能够保障水果的品质，还能够建立长期稳定的合作关系，为经营带来更大的发展空间。

第三，把握水果成熟度。水果拿货的一个重要环节就是把握水果的成熟度。不同的水果对于成熟度的要求是不同的，过熟或过生都会影响水果的口感和品质。我通常会根据水果的品种和成熟度进行筛选，选择出新鲜度和成熟度适宜的水果。同时，我也会与供应商进行沟通，了解每批水果的成熟度情况，以便及时采购。

第四，注意水果的外观和质量。水果的外观和质量是消费者购买的重要参考因素，因此，在拿货过程中，我会特别关注水果的外观和质量。对于外观，我会检查水果的颜色、大小、光泽等，确保水果的外观完美。对于质量，我会仔细检查水

果的新鲜度、口感和是否有损伤等情况。只有确保水果的外观和质量达标，才能赢得消费者的认可，提高销售率。

第五，及时处理水果问题。在水果拿货的过程中，难免会出现一些问题，比如水果的变质、发霉、受损等。对于这些问题，我会及时与供应商联系，与其商讨解决方案。如果是损耗较小的水果，我会与供应商协商退换货，以保证商品的质量。对于大面积变质或受损的水果，我会积极寻找应急解决方案，以减少损失和浪费。

通过以上五个方面的拿货心得，我在水果经营中取得了一定的成绩。但是，在实践中我也深知，只有不断学习和总结，才能找到更好的拿货方式。因此，我会继续保持对市场的敏感，与供应商建立稳定的合作关系，不断提升自身的水果拿货能力，以应对市场的挑战，实现更好的发展。希望与广大水果商家共同交流学习，共同进步，为更好地经营水果事业共同努力。

水果店总结和计划篇四

随着生活水平的提高，人们对健康饮食的需求也越来越高。水果成为了现代人日常饮食中必不可少的一部分。而作为消费者，我们在购买水果时要关注水果的品质和种类等方面。因此，在购买水果时，我们必须了解一些选择水果的技巧和拿货心得。本文将通过总结和归纳自己购买水果的经验，分享一些宝贵的拿货心得。

第一段：认识和了解水果的基本知识

在拿货之前，我们首先需要了解水果的基本知识。了解水果的成熟度、色泽、外观、质地、气味和保存方式等相关信息是判断水果的优劣的基础。一些水果比如橙子、苹果、草莓等，表面应该光滑无坑，色泽鲜艳，没有烂的、短的、虫咬轨迹。而一些瓜类水果如西瓜、哈密瓜等，拍拍皮肤，声音

应该清脆而不是沉闷，皮肤应该均匀一致无损伤。只有对水果有一定的了解，我们才能更好地选择水果。

第二段：选择适宜的水果品类

在拿货的过程中，选择适宜的水果品类也是非常重要的。不同的水果在各个季节都有不同的产地和市场价格。而在拿货时，我们需要根据季节和市场行情，选择价格适中且品质较好的水果品类。在冬天，一些柑橘类水果如橙子、柚子等的产地主要是在南方，价格也相对较高；而在夏天，瓜类水果如西瓜、哈密瓜等则比较划算。因此，我们需要了解水果的价格趋势以及各品类的市场行情，才能选择到性价比较高的水果。

第三段：果农直供和市场购买的比较

在拿货过程中，我们可以选择果农直供或者去市场购买水果。果农直供是指直接从果农手中购买水果，避免了经销商的环节，确保水果的新鲜度和品质。市场购买则是在市场上购买水果，有更多的选择但可能也存在风险。果农直供的优势在于能够确保水果的产地和品质，而市场购买则有更多的品类和选择。因此，在拿货时，我们需要权衡这两种方式的利弊，选择最适合自己的方式。

第四段：分辨水果的真假好坏

水果市场上有时会出现一些质量不可靠的水果，如人工染色的苹果、虚假的标签等。因此，我们在拿货的时候要注意分辨水果的真假好坏。一些常见的方法包括看水果的颜色、外观和质地，用手感受水果的硬度和重量等。此外，我们还可以从供应商的信誉度和水果的价格等方面进行综合判断。只有通过综合考虑水果的各个方面，我们才能选择到真正好的水果。

第五段：保鲜和储存水果的技巧

在拿货之后，我们还需要注意水果的保鲜和储存技巧。对于易坏的水果如桃子、葡萄等，我们需要及时消费或者冷藏保存，以延长其保鲜期。而对于易腐烂的水果如香蕉、草莓等，我们要注意避免受潮和暴晒，以免影响口感和品质。另外，我们还可以根据不同的水果特点，采取除催熟剂、分拣品质、包装等方式进行保存和储存。只有将水果保存好，我们才能充分享受它们所带来的美味和营养。

总结：

水果是我们日常饮食的重要组成部分。在拿货水果时，我们需要了解水果的基本知识，选择适宜的水果品类。同时，我们还需要在果农直供和市场购买中做出选择，分辨水果的真假好坏，并且学会保鲜和储存水果的技巧。只有通过以上种种方式，我们才能选择到高品质的水果，享受它们带来的健康和美味。

水果店总结和计划篇五

水果作为一种健康美味的食品，每天都是人们餐桌上必不可少的一部分。为了品尝到新鲜、美味的水果，我们不仅需要选择种类丰富、口感好的水果，还需要懂得如何拿货，以保证水果的新鲜和品质。以下是我在拿货水果过程中的一些体会和心得总结。

首先，购买水果之前，我们需要了解不同水果的季节性和生长地域。不同水果有不同的生长环境和季节，购买时要根据这些因素进行选择。比如，夏季时我会选择西瓜、葡萄、草莓等热带水果，而春季则会选择樱桃、橙子和木瓜等。了解水果的生长环境和季节，可以避免买到过季或者运输过久的水果，从而保证水果的口感和新鲜度。

其次，我们需要观察水果的外观和触感来判断水果的质量。外观对一个水果的品质有很大的影响，因此我们可以通过观察外观来判断水果是否新鲜。新鲜的水果应该有光亮的皮肤，没有破损或者腐烂的迹象。另外，我们还可以通过轻轻按压水果表面来判断水果的硬度和成熟度。一般来说，水果应该有一定的弹性，而不是太软或者太硬。触感轻软适中的水果通常是成熟且新鲜的。

第三，我们需要关注水果的气味。水果的气味也是判断其品质的重要因素之一。新鲜的水果通常有一种芳香的自然气味，而过熟、腐烂或者发霉的水果可能会有异味。购买水果时，我们可以轻轻嗅一下水果的气味，如果闻到异味，尤其是腐烂或发霉的味道，就要避免购买这些水果了。

第四，我们需要留意水果的重量。水果的重量可以反映其水分含量和成熟度，因此我们可以通过比较不同水果的重量来判断水果的新鲜度。一般来说，新鲜的水果应该相对沉重，因为它们含有较多的水分。而干瘪轻盈的水果可能已经失去了很多水分，品质较差。当然，也要注意区分不同水果的种类和大小，以免误判。

最后，我们还可以通过询问卖家或者其他顾客的建议来选择水果。有经验的卖家通常可以提供水果的相关信息，包括产地、采摘时间和储存条件等。借助他们的专业知识，我们可以更好地选择适合自己口味和需求的水果。此外，询问其他顾客的购买意见也能提供一些建议和参考。他们的反馈可能包括水果的味道、口感和保存时间等，这些信息可以帮助我们作出更好的选择。

总而言之，水果拿货不仅是一种购买行为，更是一门技巧活。通过了解水果的生长环境和季节，观察外观和触感，留意气味和重量，以及借助专业的建议和其他顾客的反馈，我们可以更好地选择到新鲜、口感好的水果。希望以上的拿货心得体会总结能够对大家在购买水果时有所帮助，品尝到更多美

味的水果。

水果店总结和计划篇六

——水果拼盘大赛活动总结

阳春三月，我校迎来了第二届女生节系列活动，为响应学校丰富大学生生活、关爱女生成长的号召，同时展示我院的特色活动，在周六上午药学院举办了第一届（原药检学院第三届）水果拼盘大赛。此次活动主要由药学院学生会文艺部和生活劳卫部负责，全员参与。大赛的合作伙伴护理学院、公共管理学院、口腔学院、生物医学工程学院的学生会女生部。

3月3日上午，水果拼盘大赛活动在学子会馆二楼举行。活动当天虽然天气阴雨，但仍然挡不住各位选手的参赛热情。

此次比赛共吸引了来自各个学院的几十名选手参加。参赛主题涉

及饮食与健康，形式为水果蔬菜拼盘、点心设计，所有创意均由选手

自行发挥并现场创作。参赛选手凭借自己丰富的想象力和细致巧妙的切割拼合，加上生动的讲解表述为我们展现了一个个精妙绝伦的作品，各种水果精巧的摆放，完美的布局，每个作品均秀色可餐，有自己的独特观点。比赛活动中同样穿插有有奖知识问答环节。主持人与观众你问我答，向现场观众提问健康养生的常识小问题，让观众在愉快的比赛现场也可以学到许多健康常识。

水果店总结和计划篇七

开一家水果店，经营套路是日常的手段，自己的思路才是经营的内核驱动。

开水果店一定不是一件很轻松的事情，每天凌晨4—5点起来到批发市场采购，晚上11点后还要打理收摊。

从早到晚忙忙碌碌的，每天都不停歇，忙碌中，情绪变得焦躁，自己的服务态度也将大打折扣。

每天看自己的生活，都是非常的枯燥的，每天都重复着做一些事情，唯一能让自己兴奋的.就是每天看着自己的收益数据了。

其余的生活都是比较的乏味，加上房租，水电，日常周转成本，也会带来比较大的心理压力。

以上就是我刚开始经营水果店的状态，起初没有一个好的心态，自己都觉得自己很难坚持。

记得，有一次，一位顾客来到店里，看到我在玩手机，没怎么去搭理他，感觉他也不忍心来打扰我，扭头就走了。

事后，我觉得自己太不专业了，没把自己开的店及顾客当回事。

后来，我调整了自己的状态，对于顾客到店里，都非常的热情接待，打包，装袋，贴条，分切，每一步都很用心，对于顾客的问题也耐心解答及解决，慢慢的口碑好了，老顾客也多了起来。

用心对待自己的顾客，把自己的事情做专业，赢得顾客的好感及信任，保持店面干净整洁，是自己应尽的一份热爱。

如果开一个水果店，自己对水果的质量都把控不好，自己都感觉不满意，就一定不要拿出来卖给顾客。

现在水果店竞争压力也大，顾客说不要，流失就流失掉了，

转头就跑到隔壁水果店去买了。

所以，我日常也花了很多的时间去琢磨水果上，要不断的为顾客提供水果价值。

因为买水果的人，会有不同的使用用途。

我必须对应季水果，水果的一些基础营养价值，水果的搭配，怎么挑选好的水果有非常好的了解。

当自己对水果的非常了解，在顾客面前展示出专业的水果能力，他们就会认可自己，认可这个店了。

我在分析销售额时，拆解了销售额的影响因素。

销售额=客流量———客流的转化率———客单价———复购率。

自己选址还可以，本来地理位置还不错，就是客流不进店。

那么就是自己店招，门头，门面有问题，抓不住经过门前的流量，就谈不上进店后复购的流量了。

这就需要想法设法去将人引进店里面。

如果顾客已经进店了，还是很多人扭头就走，不购买，要么就是产品问题，价格高，质量不行，产品打包出售太离谱，要么就是服务不行，态度让人难以接受，这些点都要自己好好琢磨，去改善。

关于提高客单价及复购率，更多的还是经营套路问题，比如买50减5元，给优惠券等营销方式都可以提高客单价及复购率。

之前一段时间，我加了顾客微信后，一直在刷屏水果的图片，价格信息。

效果都不是很好，反思了一下，顾客加了微信，一定要从顾客的角度去思考，我能给顾客带来什么有价值的东西。

如果出发点是自己卖水果，那么一开始就错了，站位都搞错了，结果可想而知，当顾客忍受不了自己的干扰后，最终就是删除了。

不管是拉群还是朋友圈，这些能触达到顾客的地方，都要思考给顾客带来的价值是什么。

总结下来，把自己的店是提供一类服务，不仅仅是卖几种应季水果。

顾客与自己不仅仅是买卖关系，应该更加紧密一些，成为互相的生活方式。