

2023年融合超市计划书做(汇总5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

融合超市计划书做篇一

由于****规模尚小并且无商店，学生生活极为不便，所需用品必须去校外购买，为解决学生的生活不便，本人在校内投资一超市，用来帮助同学的生活不便。

本超市虽不能完全解决学生的不便，但是我们会尽量满足学生的需要。为我校学生提供超值的商品及满意的服务。

本超市会本着一切为了学生的利益，一切为了满足学生的需求为宗旨，让学生享有全方位的、高质量的服务，这种服务宗旨是与商店的经营理念相契合，也与本人开办此超市的初衷相吻合。

本超市虽然规模不是很大，但也会吸收一定数量的贫困学生，帮助他们的生活问题。当然他们也会为本超市作出一定贡献，但我们会充分考虑的学习问题，为本超市作出贡献时，不会影响他们的正常学习。

我相信此超市会给学生带来较大的帮助，并且这也响应了国家的对大学生的政策。

当然开办超市会给投资者带来很好的效益，而且投资也不会很大。再者，由于大学生的素质较高、自律性好，所以在大学内开办超市易于管理，不会要求经营者过高的管理水平。

因此我认为在学校开办超市这个投资方案可行。

具体方案

经过对校园周围的零售商店的”走访”以及对于买卖的商品进行了分析。本人觉得在校园内开超市具有较大的潜力。主要表现：

- 1、 早上七点至八点之间：学生买卖食品及饮料居多，客流处于高峰期。
- 2、 在9：50---10：10之间：也是学生买卖的高峰期。交易中食品居多。
- 3、 在12：00---14：00阶段：也是学生的高峰期，只有个别的附近居民。大多数人是购买学习用具。
- 4、 其他时间：只是陆陆续续，购买学习用品居多。

根据以上表现，本人认为在校园内开办超市具有较大的商业潜力。

- 1、 商店名称：墨竹超市
- 2、 商店位置：位于唐山职业技术学院东院内
- 3、 顾客组成：主要面向学生及学校员工

超市主要采用自营零售，商店是一种以开架自选形式为顾客提供低价日常生活用品的零售商店。顾客自己挑选商品，商店的商品以顾客的需求而调整，不满意便退钱，树立良好的口碑。用满意的质量、明确的词语和亲切的态度来盛情待客，赢得顾客的忠实度。

由于顾客以学生为主，所以商品限制较多。主要有以下类别商品：

2、日用品：壶胆、香皂、洗衣粉、润肤霜、手套、套袖等与学生生活相关的商品

4、其他：饰品、手机膜等等

1、超市规模：90

2、商店内部布置：见图商店内部布置平面图

商店以服务学生为目标，并实施以锻炼学生与帮助学生实践相结合，适时接收个别学生勤工助学。

视顾客为朋友，快乐积极主动，少赚多销。我们的宗旨是让顾客满意并追求超出顾客的期望。我们工作的目的是通过对商品品项及品质的选择，提供最佳的价格，来满足顾客的需求。我们会用“以客为尊”的服务态度来服务。

学校属于集中消费地，在校学生又是纯粹的消费者，消费潜力较好。虽然商品受到很大限制，但是由于学生人数较多、消费集中，还是会给超市带来较好的效益。

九、商店配套设施及价格

1、货架：5个 $5*200=1000$ 元

2、栏杆：10米 $10*5=50$ 元

3、人员费用：雇佣俩名 $2*800=1600$ 元

4、水电费：每月400元

5、电脑一台 4000元

6、监控系统：500元

7、收银机□20xx元

1、室内：包括屋顶、墙、地面 500元

2、室外：超市牌子 200元

从批发商环节进货，采用批发商统一配货，并实行先发货后付款（即：第二次配货时支付第一次的货款）

超市运营分俩个经营期——初步经营期和正规经营期。

1、初步经营期：以三个月为限，采用打折的方式销售商品

2、正规经营期：采用价格相对较低但商品质量不变的销售方式进行销售

员工是商店重要的资源之一，所以我要求员工正直、诚实、快乐、积极。每一个员工应具有勇于负责的精神，团结互助的工作态度，具有强烈的意识??为顾客提供优质服务，为商店的整体利益而努力。（以商店为荣，以服务乐。）

我们要时刻意识到这样一个简单的真理。那就是为了在竞争中取得优势，我们必须最大限度地使用和发挥我们的所有资源。

我们需要协调与批发商之间的关系，争取其长期供货并在保证质量的同时降低价格，争取商店利润最大化。

融合超市计划书做篇二

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

融合超市计划书做篇三

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女生宿舍下面，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女生的青睐。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——8个；

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。

八、供货方式

1. 交货时间：20__年12月5日。
2. 交货地点：贵州民族大学人文科技学院
3. 送货人：
4. 收货人
5. 运输方式及费用：货到工厂后由甲方组织人员卸货。

九、双方责任

(一)甲方责任

1. 甲方按规定时间及方式向乙方付款。
2. 甲方按合同规定接受材料，组织卸货。

(二)乙方责任

1. 所供材料的品种、规格不符合本合同规定时，乙方应负责退、换，由于上述原因延误交货时间，每延期一日，乙方应按延期交货部分货款总值的5%向甲方支付违约金。
2. 产品包装不符合合同规定时，乙方应负责重新包装，并承担返修或重新包装费用。
3. 如果乙方不能按合同规定的产品数量交货，则乙方付给甲方不能交货部分货款总值的5%的违约金。
4. 乙方不能按合同规定时间交货时，每延期一天，乙方应按延期交货部分货款总值的5%向甲方支付违约金。

十、纠纷解决方法

甲乙双方出现合同纠纷时，应首先通过充分协商解决，协商不成的，交乙方所在地的仲裁部门仲裁解决。十一、本合同一式两份，经双方法定代表人或法定代表人授权的委托代理人签章后生效。（若此合同为法定代表人授权的委托代理人，必须将授权书附后，方可签订合同。）

甲方： 乙方：

法定代表人： 法定代表人： 委托代理人： 委托代理人：
地址： 地址：

电话： 电话： 传真： 传真：

融合超市计划书做篇四

常言道：经商，经商，进货第一桩。采购是超市企业进行商品销售、物流配送和实现盈利的前提。超市营运的牲要求超市企业必须是先进货而后才能为消费者提供售货服务。毋庸置疑，售货是超市经营的核心目的，为达成这一目的，超市的采购部门就必须在“买货”上下一番功夫。采购数量不当、商品品质参差、成本价格过高都会阻碍商品的正常销售，即使质量好、价格低，如果数量不当或储存过多也都有可能造成资金占压和商品的滞销。超市离开了科学合理的采购，正如油灯离开了燃料一样，在一定意义上讲，销售是灯，采购是油，一天不亮，就要加油。那么，这“油”应该怎么个加法呢？总体而言，有以下六个原则供中小超市企业在实施采购计划时参考。

采购服务销售

“买货”的直接目的就是为了让“卖货”。采购过程中，最基本的原则就是要让采购行为时时刻刻为市场销售服务。有道是，卖什么，买什么；卖多少，买多少。买进来的货要保证能够卖得出去，才是买手能耐大小的表现。在超市经营过程中，

经常会发生进销失调、商品脱销或是积压之类的情况，要避免进销脱节、货不对路、供不及时之类情况发生，就必须使采购为销售服务。

采购结合销售

在超市企业统一的运筹指导下，将采购和销售有机结合起来，不仅可以减小资金流动、降低采购风险，而且能够提高采购效率、减少采购成本。采购结合销售，使中小超市在采购时很奏效的招数，如果运用得好，就是实现“勤进快销”的预期效果。一方面，企业的决策层应根据超市、商品、交通运输条件、供应商所处区域以及采购的方式和销售任务的大小等情况，综合考虑采购进货的批量和批次，找准经济效益的最佳结合点；另一方面，具体的采购行为要做到在圈短的周期内，实现小批量、多品种、低价格、高品质的采购要求，做到数量和时间的统一、周期和批量的统一。

采购促进销售

灵活的采购策略往往能够促进、带动商品在超市卖场的销售。所以，在实际的采购过程中，超市买手要灵活多变、随机应变，通过不同的渠道通路，增加商品的宽度和广度，促进商品在当地的销售。

除此以外，商品的采购还要从超市全局出发，整体考虑、统筹安排。

成功采购的九步策略

采购不仅是购、销、运、存四环节中最重要的一环，同时也是最为复杂繁琐的环节，其中，不仅涉及的商品品种繁多，而且牵扯的金额也很大，稍有不慎就可能给企业带来无可挽回的损失。下面的九步策略，可以助超市采购逐渐走向成功。

明确采购目标

明白为什么采购是成功的第一步。一般来讲，超市企业的商品采购可以分为常规采购、大规模促销采购、特色商品采购、应急性商品采购等几种情况。采购目标受市场环境、卖场销售、促销企划、季节变化等多因素影响，由超市企业的经营范围、品种构成和销售需要直接决定采购目标。根据不同时期、不同竞争环境、不同需求导向的不同需要，超市可能只经营某些类别的商品，或是在不同类别的商品中，不同品种、不同价格、不同式样、不同型号、不同品牌的商品要在采购中占有不同的比重。确定采购的目标，不仅是明确要采购哪些商品，还要采购数量、采购时间以及其他的各种特殊要求。

接受采购任务

采购部从决策层、商品部、仓储部等相关部门接受一定时期内的商品采购任务，采购部根据部门人员分工，将不同的商品采购任务逐一分派到采购员工的手中，按照采购要求，接受采购单，一次商品采购任务开始了。

甄选采购渠道

超市企业的采购人员同供应商进行谈判，一般依照超市企业制定的商品采购计划、商品促销计划以及供应商文件作为谈判依据。采购业务谈判的主要内容包括八个方面：

与商品本身相关的(如商品的质量、品种、规格、包装等)；

与采购数量相关的(采购的总量、批量等)；

与付款条件相关的(如付款期限、付款方式等)；

与售后相关的(如售后服务的保证、保换、保退、保修、安装等)

采购环节控制

督导供应过程就要要求采购售货员深入商品的供货企业中，协助、督导企业做好交货前的准备工作。进行货款交易超市采购部门在收到供应商的交货清单或者是发票之后，即可通知质检部门和仓管做好准备接货。如果经过质检和核对无误后，采购部则可以通知财务部门予以结清货款，或是按照与供应商的约定，按期结算。

交验采购商品

所采购的商品到达超市之后，质检部门还要及时组织验收理货工作。商品的接收工作一般有仓库部门负责，商品检验符合要求，仓库则可以及时组织商品入库。

完成采购过程

至此，采购活动基本上已经成功完成了，作为采购部门和采购人员，还不要好飘扬处理和账款的处理等收尾工作。

采购管理 比采购更重要的环节

上文已经提到，任何商品的采购都要经历一个繁杂的过程。也正是因为过程的繁杂，笔者才会说采购过程的管理，是一个比采购更重要的环节。因为，现在很多超市企业的商品问题和财务问题出在了采购的环节上面。

采购过程的管理，包括对采购班子和采购人员的管理，对编制采购计划和实施采购计划的管理，同时还包括对商品交货日期和商品品质检验的管理等多个方面。常听到老总们抱怨现在的商品采购“很乱”，其实，商品采购的本身并不杂乱，起哄的多是直接负责商品采购的员工，他们往往为了自己的利益而不异在商品品质、商品数量或者商品价格上做文章。因此，采购重在采购的管理尤其是对采购售货员管理。采购，

往往不是外乱，而是内乱。

融合超市计划书做篇五

经管实训超市20__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。

二：市场机会

(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。

三：消费者分析

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：通过市场调查报告显示，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。

四、超市战略

(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。

五：开业活动目标

超市开业当天，争取人人都有消费

六：开业活动的成功标准

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

七：风险分析

(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

八：人员安排

店长1名：主要负责处理校园综合商店的所有日常事务。

会计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。其中有2名导购，6名送货、2名理货保管员。

九：财务分析

(一)固定设施

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

(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__0%利润率=4000元

年收益=4000/__月=36000/年