

2023年生鲜工作计划样文 生鲜月份工作计划(实用5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

生鲜工作计划样文篇一

海容尚城：

- 1、设施、设备保养方案的确定。
- 2、路灯灯罩、节能灯管有毁坏的情况需各请购10个用于更换和备用。
- 3、4#楼与5#楼西之间的花架需要加固。
- 4、3#-----7#楼物业费的收取。
- 5、两部电梯的年检。

凯莱文苑：

- 1、有两个单元门均分器毁坏需购4个用于更换和备用。
- 2、地下管网由于二期施工造成水位高，要进行疏通。
- 3、上月上报给公司领导的维修项目均未维修，本月与维修工人联系确认维修时间。
- 4、又增加一户10#605六层渗水的维修。

- 5、自行车棚充电方案的确定。
- 6、地下车库的方案确定。
- 7、设施、设备保养方案的确定。
- 8、剩余30多户物业费的催缴。

龙溪水岸：

- 1、楼梯间所有感应灯的验收及灯泡的请购(100个)
- 2、房屋剩余维修量的整理及维修的跟踪。
- 3、水景区清理方案的确定及实施。

物业部：

- 1、对其他物业公司人员设置及岗位责任的.整理提出适合我公司现阶段物业管理的建议。
- 2、制定保洁员的考核、评分标准。

生鲜工作计划样文篇二

__年以匆匆过去了，回想走过的这一年里，有过欢笑，有过苦水，有小小的成功，也有淡淡的失落。__年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，积极落实采供工作。坚持同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本的工作原则出发。

首先我要感谢公司能给我一个这么好的平台，让我参与到采购的环节中。以往都是我和周总一起出差的。在周总的直接指导支持和公司其他同仁的配合下，__年的自采年货供应上

明显体现出来了。完成超市属需要商品工作，销售情况良好，完成了所承担的任务。：

在新的一年里公司也确定要有新的调整，把我还是放在关键位置上采购员。我身知这个岗位的重要性。在新的一年里我会以身作则加强对采购工作的细节，在采购中做出以下几个环节。

第(1)在采购前、采购中、采购后的各个环节。积极和其他部门相互沟通并且关注销售的环节。

第(2)在采购的工作中做到采购的商品质量是没有任何问题，采购的生鲜商品是绝对新鲜，采购的商品大部分是消费者受欢迎的。

第(3)在采购的过程中积极寻找，新的产品新的商品。调查掌握供应渠，同时也保证商品质量。

第(4)负责采购的物流。资金流信息流跟踪到货是否及时是否准确的相关工作。

第(5)以往我们去福州采购生鲜商品的费用一般是1200到1400元左右一年到头来也是不少的费用啊今后我会大力加大和庆元的一些大厂里联系，帮他们担运货物，并取得一些运费，为公司减轻采购费用。

另外在连锁店的项目上。在我们去年100多家连锁店的基础上。今年我会再接再厉，在增加50家完成公司今年的计划。

在__年我希望公司各个部门各个员工、都对我的工作提出好的意见和建议出来为公司在新的年里更上一层楼，贡献出自己的一份力量。

篇三

一、采购原则与方法

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。

生鲜工作计划样文篇三

1、农贸市场，农贸市场里面都是散户，也有地摊，三轮车等，大多在批发市场批发，然后高价零卖，散户各自为战，市场很混乱，价格也不统一因为散户居多且聚在一块竞争激烈，

每天的出货量上不去，为了维持利润，只能高价销售，我实地调查的数据大约是100%-150%的利润率，虽然农贸市场有脏乱差，混乱等诸如此类的问题，但不能否认它占据着最大的市场份额，这种经济形态也到了该淘汰的边缘，只是现在没有出现强有力的掠食者去抢地盘。

2、大超市生鲜区，有很多业内人士都称这事超市的利润真空区，由此可见大多数超市的生鲜区是做的很失败的，失败的主要原因是，超市经营者没有真正用心去做，他们主要靠别的东西赚取利润，粗放管理，导致损耗率高，市场把握没到位，价格都定的比较高，我实地调查郑州十几家大型超市，他们的进货渠道跟小商贩们是一个地方，所以就不是绿色，有机等蔬菜，卖高价就有点摆谱了，利润率大约200%-300%，如此高的价位，注定很多消费者是不会买账的，这也就是为什么农贸市场还能一直存在的原因，虽然有2种经济形态，但他们却没有实质上的竞争，效率都很低下。一个没有竞争的市场犹如死水一般，消费者也得不到实惠。这种环境下正好需要一类企业去改变这种业态那就是做专业的生鲜连锁公司，接近消费者，服务消费者，快速的布点占领市场，最终控制市场，当然这对公司的管理和资金运作要求是非常高。当然只有不怕困难勇于竞争的企业才能踏着对手的尸体前进，才能最终夺取胜利。

走大众路线，平价销售，努力压缩自身成本，然后把利润率降到100%以内，就是说要做到比竞争对手的价格要低，但服务和产品却要比他们做的好，采用精细化管理，做到财务规范，制度合理，尽快作出企业的发展标准手册，为快速而健康的发展做准备。公司的是本着为百姓服务的宗旨，未来的中国经济热点不是出口，不是地产，而是，农业和服务业，服务业的重中之重是真正的用心去服务消费者，这是很多美国企业能全球扩张的原因，只有真正为社会创造价值的企业才会健康的生存和发展，公司起步之后，做到统一采购，然后统一配送，发挥连锁企业的规模效应和管理效率。

生鲜蔬菜，这一块的市场是非常的巨大，就南阳来说，城市人口70万左右，每人每天按5元的消费额来算，1年就是13个亿左右市场，按30%的利润率算，也有4个亿的利润空间。这仅仅是南阳一城而已，可见市场之广阔，前方的路很远，我们需要奋力的赶路。

生鲜工作计划样文篇四

1、需要每天进行生鲜蔬果采购工作部署，对于缺货生鲜蔬果进行统一补货，统一采购，确保生鲜蔬果区有足够品种、足够鲜度的生鲜蔬果供应。

2、原则上应该选择传统生鲜蔬果的老供应商，若供应商价格有调整就采购新型供应商。

3、采购工作做好统一的. 财务对比，确保采购成本控制在合理范围内。

1、确保每样生鲜蔬果都有正确的价格标注，尽量减少顾客询问。

2、保证生鲜蔬果在数量下降以后进行及时清理。

3、有计划地开展促销。

1、制定新年生鲜蔬果区卫生工作规章，人员进入生鲜蔬果区应该注意不得带泥土，粉尘。

2、生鲜蔬果区墙面应该保持整洁，无积水。

3、保持生鲜蔬果区地面清洁，无果皮纸屑，保持地面清洁。

4、加强冷库每天的清洗工作，做到定期消毒，保证冷库内部无异味。

5、养成定期打扫、定期消毒的好习惯。

生鲜工作计划样文篇五

1，需要每天进行生鲜蔬果采购工作部署，对于缺货生鲜蔬果进行统一补货，统一采购，确保生鲜蔬果区有足够品种、足够鲜度的生鲜蔬果供应。

2，原则上应该选择传统生鲜蔬果的老供应商，若供应商价格有调整就采购新型供应商。

3，采购工作做好统一的'财务对比，确保采购成本控制在合理范围内。

1，确保每样生鲜蔬果都有正确的价格标注，尽量减少顾客询问。

2，保证生鲜蔬果在数量下降以后进行及时清理。

3，有计划地开展促销。

1，制定新年生鲜蔬果区卫生工作规章，人员进入生鲜蔬果区应该注意不得带泥土，粉尘。

2，生鲜蔬果区墙面应该保持整洁，无积水。

3，保持生鲜蔬果区地面清洁，无果皮纸屑，保持地面清洁。

4，加强冷库每天的清洗工作，做到定期消毒，保证冷库内部无异味。

5，养成定期打扫、定期消毒的好习惯。