

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案 (优秀10篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。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。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇一

某超市端午节期间将开展为期一个月的促销活动：品一段历史佳话，亿一颗风味美粽，时间为5月16日至6月16日。

：提升店面客流，扩大企业形象，同时增进销售额的提高。

(一)价格促销：对一些成品粽.速冻粽子.及绿豆糕.熟食、海鲜等进行特价活动(5月16日——6月16日)

具体品项：

(二)娱乐促销：

1)包粽子比赛

游戏规则——3人/组;限时5分钟，以包粽子多者为胜；

胜者奖其所包粽子的全数；

其余参加者各奖一个粽子。

活动时间——6月10日/11日

活动地点——生鲜部的冻品区前

道具要求——桌子、喇叭、包粽子的材料(糯米、豆子、花生、肉、竹叶)

负责人——生鲜部，营销策划部配合

(三)免费品尝：引进供应商进行场内免费品尝

时间：6/8日—11日

具体负责——生鲜部(需免费)

(五)卖场陈列与布置：

场内：

陈列商品：绿豆糕、成品粽、礼品粽

时间：6月3日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

2)冻柜前方用粽子或气球制成“五月五吃粽子”字样拱门。

时间：5月11日—6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

3)冻柜端头重点陈列代装粽子、散装冻柜中按品牌陈列散装粽子、

时间：5月8日前完成

负责人：生鲜部、采购部

4) 冻柜周围张贴标识

时间：5月11日---6月11日

负责人：生鲜部、营销策划部

场外：

2) 店门旁树立一块2米乘4米巨大横幅书写“端午节的由来”

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇二

活动主题：棕情大唐 翡翠传意 佑护家人 幸福安康

活动范围：国内各加盟商

活动时间：11年5月26日至6月3日

(由于端午节的假期与儿童节接近，建议此次促销活动可一起进行)

活动思路：

- 1、活动要全场进行，以达到最大销售为目标
- 2、活动要做店内氛围布置，要有亲情元素，以增强节日感觉
- 3、要提前媒体抄作，加强节日影响

活动目的：促进销售增长，并吸引新顾客群的注意力，培养顾客的忠诚度，同时塑造和提高品牌形象，提升大唐通宝的知名度和美誉度。

活动宣传：电视、报纸广告、店内x展架(具体宣传方式可根据情况自定)

活动内容：

端午有礼——送香囊(也可赠送其它礼品，加盟商可根据当地或自身情况自定)

凡购物的顾客均可赠送精美香囊一个。

端午有情——为灾区献爱心

从每位顾客购货款中拿出10元，以顾客本人的名义交到当地民政部门捐给灾区。

端午有意——全家佩玉万事兴

活动期间全场产品8折优惠，购买两件产品7折优惠，购买三件产品可享受6折优惠。

端午有趣——幸运大抽奖

各加盟商可对购物的顾客进行抽奖活动，抽奖方式可采用奖箱放置乒乓球、幸运转盘或利用气球猜谜语(将谜底放置在特制的“广告气球”内，谜面贴在气球上)，奖项可设置为在其购买的产品上减去若干金额(具体金额加盟商自定)或赠送礼品等，比如可购买或置换游乐场所或麦当劳及其它快餐店的餐券，对购物顾客进行赠送。

儿童节——快乐童年 幸福平安

12周岁以下的儿童(凭相关身份证明)可免费获赠玉雕平安扣一枚，家长为其购买翡翠饰品的可享受6.1折的真情折扣。(此活动的折扣优惠与端午活动折扣不可同时享受)

备注：1、店内所做活动，须提前向员工详细说明，以达到理解一致，口径一致。

- 2、活动前，须给员工做服务礼仪和销售技巧的培训。
- 3、本方案涉及的折扣、赠品、活动时间跨度各加盟商均可依情自定。
- 4、端午节与六一的活动内容建议一起进行，加盟商也可根据自身情况分开进行。
5. 有需要香囊及谜语的加盟商请与公司客服部联系。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇三

20xx年2月22日—3月5日

1、元宵节是中国传统节日，传统的活动项目有吃汤圆、赏花灯、猜字谜等，蕴涵着团圆甜蜜吉祥幸福的内涵，因此我们的促销活动重点围绕跟元宵有关的商品展开促销。同时借助烟花爆竹、大红灯笼高高挂、猜字谜等传统活动来助兴，营造出元宵节热闹的气氛，回升消费热情。

2、同时春节一过，春节服装即将上市，对于学生来说，新的一学期也将开始，因此元宵节促销还可围绕服装、学生用品等展开促销。

通过各种新颖、有效的促销活动来巩固原有顾客、挖掘和培养新消费群体，提升公司知名度和美誉度。

1、火树银花不夜天 共度元宵享团圆

2、猜谜语 欢乐中奖

3、良辰美景共赏 元宵齐乐园

元宵佳品、糖果、生鲜蔬果类食品。

（一）购物赠汤圆

（二）猜谜语 欢乐中奖

把超市布置成元宵游乐区，悬挂灯笼，在全卖场的每个角落都张贴谜语条，无论是否购物，均可参与猜谜，凡猜中即有奖品，奖品为精美礼物。

（三）良辰美景共赏 元宵齐乐园

3月4日晚7点30分钟在外场开辟游乐区，在游乐区大舞台内增设套圈活动和一些表演等活动来吸引人气。

套圈：购物满100元即可参加套圈一次，每次十个圈，套中了即可拿走所圈住之物。圈中物品根据价值大小来进行远近距离拜访。物品总体价值设置可根据满多少的定额来确定，满多少的定额越高，礼品价值也可相对提高。

表演：表演者有店面有才艺的员工来共同表演，目的是增加元宵节热闹气氛。

- 1、1月25日特价商品资料汇总，预定出上邮报的商品；
- 2、1月25日各部门的活动计划书上交店长办；
- 3、1月29日邮报商品下午开始照相；
- 4、1月30日邮报定稿
- 6、2月1日邮报到店上；
- 7、2月2日至3日开始邮报全面发放；
- 8、2月1日至3日所有特价pop写好；

9、2月3日卖场气氛pop布置完成；

为保证活动的持续性和工作责任到每个人，特制定以下要求：
气氛设置：外场气氛，内场气氛，销售气氛。播音气氛。陈列气氛pop书写。

（一）dm邮报：单张16k 10000份*0.18=1800元。2月1日下午dm邮报到店。

1、邮报发放计划：（发邮报的重点在各大生活小区和居民住宅及城中村，要尽量贴近百姓生活）

2、卖场内留：1000份（收银、总台）

（二）、场内不间断的播音；

播音内容就是活动内容

（三）横幅制作

1、横幅两条：火树银花不夜天 共度元宵享团圆

良辰美景共赏 元宵齐乐园

2、喷绘：两块

（四）、内场气氛pop和吊排设计：原来的不动

准备工作：

备足货源，搞好汤圆的商品陈列，店内海报pop的书写等

初步估计费用为 元，明细如下：

促销活动费用预算表

多尔惠超市普吉店： 制表人（预算部门）： 店长办

- 1、唐光杰：负责活动前各项准备工作及海报制作及进展情况跟踪；负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营安排，负责生鲜的各项运营进展情况的督促。负责整体人员调配，主要特价商品货量的控制、各部门和各类人员及各项活动的综合监督检查。发现问题及时作出整改决策。
- 3、吕涛、王丽：负责超市区商品的到位和整个促销活动的运营跟踪、堆头位置和人员协调，各项工作执行情况的督察和汇报。
- 4、徐志玉、王彩云：负责收银线的零钱兑换和接待顾客的投诉和处理。
- 5、唐光杰、吕涛：负责活动前政策资源的谈判、落实、跟踪，配合卖场确认主打商品；货源的最终到位时间为：2月3日。
- 6、王丽：负责整个外场礼品准备工作和发放，礼品借出时候和回收时候收货部和防损部必须参加点货，营业结束时收货要向防损部报告等防损部人员到场才能清点数量后拉到指定的仓库。严禁在无防损部人员参与的情况下就出入货品，否则后果自负。
- 7、张文辉、唐光杰：负责在1月31日将海报发放方案做好交店办审核，2月1日人员培训到位，活动中各人力调配方案，于2月3日晚整个海报发放的宣传工作全面结束。唐光杰负责全店耗材购进的敦促和统计工作。遇到无法解决的问题要及时向店长办报告。
- 8、王洪富、王彩云：负责活动前的电子设备和收银系统的检查工作，商品资料的变价工作。特价商品资料的建立和检查

工作。应急收银通道和临时收银点的计划和设置。2月3日对总台，收银人员的活动培训，服务培训，注意事项等培训工作。各种收银耗材的准备。

9、华绍云：作好全场人员的纪律监督工作和需要人力支援的各部门抽调出来的人员的. 协调工作。发现问题及时向店长办报告。

10、杨翠兰：作好整个生鲜部活动安排，于2月2日之前将活动期间的人员排班表交店长办审核，抢购堆头及抢购区域的秩序维护和需要人力支援的申请和协调要事前与人事部作好沟通。定出具体的人员和时间。

10、王丽、吕涛、杨翠兰：负责你们所管区域和所管部门的一切工作：包括活动前的市场调查，活动计划的纂写，特价资料的收集汇总，拟订出上邮报的商品、活动期间的人员安排等等。做到重点特价推头和重点促销区有专人负责推销，并且有销售量的评估和陈列效果的分析，以便于我们把下次活动做得更有效果。

5、场内抢购活动，活动的主持人是否培训到位？参与的人数和时间是否确定？（生鲜抢购时需要的人由杨翠兰提前向人事部要好）。

6、在活动期间，柜组长以上的所有管理人员的手机要24小时开起（虽然我们不能报话费，但我们也要尽量的做到口头上的交代和要求，要让我们大家尽量多一些理解，少一分的埋怨），要保证随时找得到人，手机电池要冲好。

全店耗材备齐了没有？（陆燕负责）；

（所有的工作安排布置好了、各部门人员的分工明确之后，敬请大家在想一下还有哪些困难或疑惑的地方，提出来再进行讨论解决。以后我们的每一次活动前的安全大检查，由防

损部华绍云负责) 十二、活动效果评估: (负责部门: 店长办公室)

活动结束后, 各部门人员应对次此活动的效果进行调查、测定, 让我们的员工对此次活动进行评价, 包括对本次活动的方式方法、赠品的选择、促销人员的总体评价及活动的成功与不足之处。并对照我们预先设定的目标检查完成了哪些? 分析实现目标与未达成目标的原因, 在会上充分讨论, 为以后的促销活动积累经验。最后由店长办公室作出活动效果评估分析报告。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇四

20xx年, 冠超市平潭店在全体管理干部和同仁齐心协力、共同努力下, 在面对前所未有的竞争压力情况下, 销售业绩依然保持一定的增长□20xx年度销售额万相较20xx年万增长率为9%。

1□xx/xx年度门店销售情况对比分析

单位: 万元

部门xx年度销售情况占比xx年度销售情况总体食品部百货部生鲜部xx年度客流量xx年度客流量2, 980, 880人次3, 038, 926人次xx平均客单价xx平均客单价29. 17元26. 49元占比增幅—2%增幅10. 1%增长率备注从表格中可以看出, 平潭店各部门销售业绩xx年度相较xx年度都有一定程度的增长, 从客流量上看, 我们的客流人次有轻微的流失, 客消费单价有一定的提升, 但是根据市场的整体情况, 我们的销售增长并不是纯增长。

根据国家统计局的资料: 全国范围从20xx年四季度开始, 肉禽蛋油等食品的价格不断创出新高, 而到了20xx年年末, 牛

奶、饮料、酒类等商品的价格也开始大幅攀升，从最新出炉的统计数据来看□20xx年居民消费价格指数同比上涨了4.8%，其中食品类价格涨幅最大，上涨了12.3%，成为推动cpi□居民消费价格指数）上涨的主力军，在涉及居民消费价格的八大类商品中，五大类都出现了上涨。从资料结合门店的实际，可以看出我们xx年度的总体销售增长大体与物价上涨幅度持平，我们更应该看到的是客流量的流失，同时我们的百货部门的实际情况应该是负增长（特别是针织服饰课下滑38万、家电课下滑32.5万）。但是我们同样应该看到xx年度竞争对手的进入虽然瓜分了我的部分市场份额，但是相较其运营成本，它的负毛利率将会很高。

2、平潭店xx年度销售计划：

xx年销售计划是建立在国家对物价宏观调控，市场价格基本稳定，建立在对xx年市场竞争充满信心的前提下明确平潭店各部门努力的目标和方向。

单位：万元

部门全店食品部百货部生鲜部xx年度销售计划占比xx年度实际销售比较xx年度增长率。

（一）、人事管理

1、新用工合同的落实和签订

2、员工招聘：结合店内的用工实际情况和公司储备计划拟定招聘计划，外聘同时提拔一批员工来补充和储备公司的中层及基层的管理人员，关注新人的个人品格，依据性格特点及在工作过程中存在的优缺点，合理安排储备岗位。3、加强培训，减员增效并不断培养新人：加强员工在礼仪及用语方面的规范培训，提升员工服务意识和服务质量，加大各个部门

岗位操作流程及管理知识的培训交流力度，极力培养新人，在培养新人的过程中同时进行卖场内用工评估：考察员工的适应性和工作有效性，提升卖场员工的整体素质，特别针对生鲜部门各课可能存在的用工浪费、工作效率低下的情况，对员工的工作状态和效率进行评估，合理调整人员配置。

4、岗位调整，合理匹配，在排班的过程中注重新老员工搭配，以老带新，形成优势互补调动管理人员工作积极性，提高工作效率和团队执行力。

（二）、营运管理

3、健全中层管理人员考核制度，区分经理及主管的考核重点及考核内容；

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇五

盘点整个中秋节日期间，有得有失，有关于以顾客服务为导向方面的问题；关于企业品牌价值认可的问题；关于顾客忠诚度管理方面的问题；还有居安思危、进军零售速度、整合零售营销传播方面的问题，更有岌岌可危的人力基础管理方面的问题。

a□加强卖场的人力资源□a类销售科别□a类商品的管理。

b□对本卖场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对超市滞销商品进行清退，节日性商品的管理，尽一切可能做到不打无准备之仗。

c□积极组织管理岗员工的学习，加大对a类科别的帮扶力度，一切为销售服务。努力提高员工以及促销人员的工作积极性，并针对节日期间员工以及促销人员可能出现或之前经常出现的问题进行了分析。

a: 大环境 受国内整体经济环境，竞争店酒饮强势等影响，客单价、来客数相对减少，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，购买力严重不足，因高新区店的主要消费层次为周边居住的中老年人群，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

能起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都是一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

员工以及促销人员积极性不高，商品只是不够全面充实，缺乏培训、促销卖点不清晰□ c□畅销商品缺货、堆头管理混乱与新品引进速度慢 中秋节月份多为公历纪年中的9-10月份是食品、酒饮销售旺季时期，顾客需求量大。而畅销商品、特价促销商品经常出现备货不足，堆头陈列不丰满，有的堆头甚至只有外围一层商品，在顾客购物时缺乏商品可比性，造成业绩的流失。

卖场商品选择性不够，同类商品额过多，造成卖场陈列过程中不能几种按照类别陈列，卖场陈列尤显凌乱。

堆头陈列位置多未能按照其所属类别分区分类，例如：酒水区出现奶制品堆头，礼盒区出现饮料类堆头。致使顾客购物时不能快速找到所需商品，且无法对同类商品有直观选择性的购买。另，同一堆头上虽同时陈列同一供应商的商品，但这些商品并不属同一类别。

新品引进速度较慢，开发新品力度有限，旧品淘汰率低，违背了“卖场商品都是新的”这一经营理念。另，酒水堆头多为本地较为常见的品类，泸州、扳倒井等。我店已有商品竞争者均有在售，而竞争者已有商品我店并未进场。我店至少缺乏此一项上的竞争力度。

d□商品质量问题和顾客投诉高 一旦商品发生质量问题，一方面承担卖场的品牌形象损失，另一方面商场还可能要承担商品死货的责任，严重影响卖场业绩及对外信誉度。顾客因商品质量引起的投诉率和抱怨普遍，如：小家电商品质量问题，和中秋大闸蟹事件等。

e□人员流失率过高 员工入职时间一到两月或者半年时间对其负责的业务知识相对熟悉后出现辞职或自动离职，对商场的损失较大，一支稳定、高效的团队是商场参与竞争的根基。由于公司改革和薪酬体系的原因，员工流失比较严重。同时主管及员工的沟通、指导以及专管员干部的考核力度不够，员工的纪律观念强化有待升级。

管理人员工作不到位，未能及时并详尽的了解员工的心理活动状态以及变化。因员工更换频繁，收银、理货对商品了解的不足，业务机能不够熟练所导致的顾客普遍在卖场滞留时间过长而引起的消费欲望降低，以及埋单时间过长造成的顾客抱怨。投诉。

f□硬件设施急需改善 在中秋节日高峰期间，硬件设备突显不足。以收银口为例，断网现象时有发生，很大程度上，延误了顾客探亲访友的预定时间，顾客在等待3-5分钟左右时会有近1/4者选择别家购买，而其中绝大多数这选择了竞争者的卖场。断网修复后收银台前散落满地的购物车购物篮中的商品可见一斑，也叫人触目惊心。

另，购物车的严重不足，大型购物车本店现有18辆，这远远无法满足中秋节日高峰期时的顾客需要，因此出现的顾客在卖场寻找购物车的现象屡有发生，对中秋这样的节日而言，这无疑会损失许多客单价较高的顾客到店选购。

g□超市目标不够明确 目标不明确，导致员工工作的积极性不高，员工在经营理念上未树立起一定的目的，商场的各项培训工作未贯彻到实际工作中去，认知率较低，特别是一些服

务理念上只落实在口头上，与实际操作行动程度上还有较大的差距，惰性的工作态度较为严重。

贯彻目标不仅仅止于制度，应旨在培养并营造员工的工作心态和工作状态，环境影响人，而人又都是环境的产物，营造一个良好的工作状态和工作氛围应尽早纳入卖场经营理念中来。

a□沟通不够 本人对于本卖场管理理论钻研不够深入透彻，不能有效的将公司所有理念传达至全体员工，对管理干部和员工的培养不够，零售竞争形式变化莫测，单兵应战以不是制胜之道。

b□创新力能力较差 超市的发展需要创新，特别是营销方式需要创新，但由于顾虑到调整带来对商场业绩的影响，求稳怕乱想赢怕输的心理未能及时克服，以致于求新求变求胜之路，未能如我心愿。有负领导栽培。

c□细节管理不够 超市需要细节管理，过于相信人性化管理的观点，相信全体干部的具体掌控，工作不全面、不细致。计划性不强、监督不力导致很多细节的执行不到位。

a□提升专业技能不断学习和总结提高工作效率，以强化基础管理、狠抓服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好品牌形象、创建杨宁薛城根据地为目标，在坚持行为影响、示范引导的前提下，尽我所能激发带动全体员工工作热情，加强对值班长、管理岗同仁的共同学习，贯彻制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

b□商品管理 坚持对a类商品和c□z类商品的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。做好竞争分析，与竞争

者形成差异优势,使商品在完善消费市场的同时,进一步展示卖场连锁优势。

d□员工管理 努力提升全体员工士气,用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核,认真贯彻师徒帮带体系,以及对专管员干部的考核力度,配合采购部对商品的各项管理及各类商品的追踪。认真落实卖场环境、卫生,让员工养成良好的习惯,积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动,改善卖场氛围,提升卖场业绩。

e□服务管理 加强员工服务意识培训,贯彻便民、利民、为民、亲民的宗旨,把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的管理团队定将自上而下不懈努力,向着这个目标步步迈进,完善服务体系、全程跟踪服务,全面进行客户渗透。

我志努力做好一名超市店长,坚持系统地学习了专业知识、加强沟通、做好顾客消费分析、做好人员的培训,带出一支具有竞争力的超市管理团队。

衷心感谢各位领导一直以来对我工作的支持、指导、监督及对我个人的帮助。我将认真地总结经验,发扬成绩,克服不足,以百倍之信心,饱满之工作热情,与公司和我的团队一起,勤奋工作,顽强拼搏,为杨宁的发展做出应有的贡献。

门店编码: 011

门店名称: 杨宁超市高新区店

签字盖章:

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇六

也许超市工作对大家来说,都觉得是一件很简单的事情。收

银员只负责收银，其他员工各司其职，不会有什么难的。我以前也是这么认为的，可是现在看来，等我自己成为一名超市员工的时候，我才感觉到其中很多的困难，并不是想象中那么简单，我想说，其实做什么工作都会遇到困难，没有一项工作是简单易做的，只有努力才能够做好！

时光飞逝，我已经来到超市这个大家庭两个多月了。这两个月里，我有过欢喜，也有过失落。我不知道专业知识学会了多少，但在与人的交往上我确实有了不少的进步。卖场的工作我也可以应付自如了，或许这话有些自满，但当有状况发生时，组里的人总是向我询问，这使我心中不禁万分感动。这两个月中我依然保持着刚上班时的激情，心态上也是平和为主。

有的时候很忙，我从上班一直到下班一直在库房里整理货物，以至于到下班时一见卖场的灯光眼睛就受不了，但我总是信奉“多劳多得”“吃亏是福”的信条。同事对我说“别弄了，等一下别人就弄了！”或者“你现在弄它干啥啊。一会顾客一翻就乱了！”但我认为既然顾客一翻就乱了，我们为什么不可在顾客翻乱之后就马上整理让它恢复整齐的面貌呢？想起妈妈常说的一句话“今日事今日毕”，我喜欢现在事现在毕。我其实很糊涂，经常犯错，丢三落四，所以我在卖场会手上不离一块小纸壳，上面按顺序记下了我当日要做的工作，做完一项，划掉一项，这样会使我的整个工作井然有序。我的组长说话很艺术，每当我犯了什么错时，她总会安慰我说：“你做的事情太多了，所以会落下一两样。自从你来，我们大家的工作都变得很轻松。”我感谢我的组长，我为我一踏入社会就遇到她这样优秀的人感到非常的幸运。其实，我的工作不是一直都开心，也不是没有烦恼。大概半个月前，我的思想状态进入了低谷期，觉得前途渺茫，每天在卖场永远重复这些琐碎的工作，想想未来，突然觉得病木无春。

“屋漏偏逢连夜雨”，一天下午，我刚收了一个供货商四百多件衣服，在收获部时我还记得哪包是几元的，但是当货拉

到了三楼要贴码时，我却忘记了哪个是哪个了！我急了一头汗，同事安慰我说：“别着急，他家不上促销员谁都分不清。再说卖场还有些货呢，明天让厂家自己来分吧！”可是我自己知道，纵然卖场还有货，可是如若把新货也上台面，一定会增加销售的机会。而且我这是延误工作，如果明天厂家有时间还算好，一旦厂家没有时间怎么办？这种损失无人承担。这件事情使我成了没有准备的人，所以销售的机会悄悄地离开了。我在库房里思考了很久，觉得自己是不是不适合这份工作，我是否太糊涂了？我依然打起精神，给厂家打电话，幸运的是，厂家的人马上就来了。晚上睡觉梦了一宿的区分童装，还梦到厂家的人狠狠的埋怨我。

紧张繁忙的一年即将过去，新的挑战又在眼前。沉思回顾，在乐天玛特超市这个大家庭里使我得到了更多的锻炼，学习了更多的知识，交了更多的朋友，积累了更多的经验，当然也通过不少深刻的教训发现了自身的种种不足。我的成长来自乐天玛特超市这个大家庭，为乐天玛特超市明年更好的发展尽自己的全力是义不容辞的责任。

20xx年11月刚进入乐天玛特超市的时候，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，乐天玛特给了我第一次机会，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乐天玛特超市感受到的，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，乐天玛特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。一方面加强人员管理的学习，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，为乐天玛特的发展奉献自身全部的能量。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇七

2xxx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有必须的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了必须的认识和了解[]20xx年度

老板给销售部定下xxx万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额xxx万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，职责之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理能够清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，期望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市尝培育新市尝发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情景积极派驻业务人员

对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，必须要发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自我的岗位职责，全力以赴做好年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

福牛迎春，祝我们xx科技有限公司在20xx年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的梦想靠拢。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇八

我从事超市收银工作的时间不是太长，自身的素质和业务水平离工作的实际要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。

收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的“偷盗”现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对

收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

将结算好的商品替顾客装入袋中是收银工作的一个环节，不要以为该项工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中。装袋时要绝对避免不是一个顾客的商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品，要用绳子捆好，以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在收银台上的情况发生。

离开收银台时，要将“暂停收款”牌放在收银台上；用链条将收银通道拦住；将现金全部锁入收银机的抽屉里，钥匙必须随身带走或交值班长保管；将离开收银台的原因和回来的时间告知临近的收银员；离开收银机前，如还有顾客等候结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的顾客到其他的收银台结账；并为等候的顾客结账后方可离开。

上面就是我在实际工作中的一点想法，请各位领导和同事批评指正。

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，

也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的時候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便；二、物品的种类繁多；三、环境优雅；四、总体服务水平比较完整；五、卫生符合国家标准。我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人；其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源；其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇九

农历五月初五，是中国传统的节日——端午节，为庆祝端午节、纪念屈原与保留民俗传统，特别举办多项庆祝端午节的促销活动策划，借此活动达到“寓教于乐”的目的；并回馈顾客，希望能提高超市知名度，吸引人潮，为顾客提供一个温馨的购物场所，以及提高活动日的营业额，让顾客感受一个难忘的端午节。

二、活动时间： 2014年6月x日—x日

三、活动主题： 端午节靓粽，购物欢乐送

四、促销方式：

1□□xxx猜粽，超级价格平》

1)活动时间：6月x日—x日

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

3)活动方式

在超市入口处或冻柜旁边设促销台不打价格或不易分变的厂商粽子，让顾客进行粽子品牌及价格竞猜；商品由采购部落实价格一定要相当低，以顾客意想不到的价格出售给顾客，使顾客感受到真下的实惠，为节后下一步的销售立下口碑打下基础。

2、《端午节靓粽，购物满就送》活动

活动内容：凡在端午节活动期间，在本超市一次性购物满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。

3、《五月端午节，刺激包粽赛》

操作步骤：采购部洽谈粽子材料——材料到位——活动宣传——组织比赛；

参赛奖品：获得自己所包粽子，多包多得。

4、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。

五、相关宣传：

1、场外海报和场内广播宣传。

六、费用预算：

1、《端午节靓粽，购物满就送》活动：靓粽限送200只*3天；

2、《五月端午节□xx包粽赛》活动：粽子散装米100斤；

其他费用：

装饰布置，气球，横幅，主题陈列饰物，平均每店300元；

促销总费用：约8600元。

此端午节热庆活动，既体现了超市的人文关怀，也同时以巧具匠心的独特摸奖形式，而给消费者一个全新的感受，即：新颖、刺激、吸引力强。通过此次超市端午节促销活动，将有利于树立超市在消费群体中的良好形象，并最终服务于超市销售额的增长与延续。

超市端午节活动策划 超市端午节促销方案篇十

1、狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在2011年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节

入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2、严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3、做好库存管理工作，合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取dm促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4、调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5、强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

敏感商品的价格优势。

2、严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3、提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4、每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5、保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173、96%。去年1-12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

1、规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2、开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3、扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3.98万元（其中电信业务实现交易额1.23万，联通业务实现交易额2.78万元），公司盈利0.19万元。