

2023年大班幼儿植树节活动方案(精选5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。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢!

超市采购工作计划与目标篇一

将被动采购改成主动采购；一公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督。20xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

20xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

实施公开透明的采购策略后，xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3.45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3.15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，

彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

20xx年采供部继续围绕“控制成本、采购性价比的产品”的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在xx电器□xx电机、超力微等的原价位的基础上下浮3—5个百分点（当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商）。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了“采购部的两级价格复核机制”，然后再传送财务部。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到锻炼。

20xx年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大大市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的

成本核心竞争力的高低。在20xx年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20-30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的`持续健康发展奠定基础。

超市采购工作计划与目标篇二

20xx的工作即将告一段落。回顾这一年来的工作，我在公司领导及各位同事的关心、指导和帮助下，严格要求自己，认真落实领导交给的各项任务，不管在工作、生活、学习上还是在管理上，都取得较大的进步。现将一月以来的工作情况作以下总结：

4份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加。

4月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。

对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

(1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。

(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

(1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。

(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

(1)对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。

(3)对于有计划外的交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。

1 5月份物资的市场询价、比价、定价工作 按时完成 5月15、30日 xx

2 日常物资的询价及采购 按时完成 xx

3 办公设备的开标及合同签订 xx

4 物资价格库、供应商档案的健全 按时完成 5月30日 xx

5 各部门月计划采购 按时、按质完成 xx

6 领导交办的其他工作 按时完成 xx 全体人员

超市采购工作计划与目标篇三

随着超市业竞争日趋激烈,超市采购人员对超市的经营成败起着举足轻重的作用,采购人员的败德行为成为影响超市经营的重要因素。超市采购员工作职责怎么写呢?下面是的超市采购员工作职责资料,欢迎阅读。

一、尽量大可能选择和保持丰富的商品品种,为顾客提供超值商品的_{最大}价值和最好的服务。

培训供应商按照公司的程序来做事。

二、熟悉市场了解商品:

- 1、参加各类商品展示会,了解新商品的动态。
- 2、去其他零售企业,了解别人的商品,寻找适合自己的商品。
- 3、了解商品的销售走势,清除滞销商品,为新商品让出空间。
- 4、制订季节商品销售计划,提供行业商品种类报告。

三、商品陈列:

- 1、与促销商品配合,进行特别展示。
- 2、新商的陈列,月商品和季商品的陈列展示。
- 3、对滞销的商品采取适当的调整,如改变陈列等。
- 4、提供季节商品的陈列指南。
- 5、从竞争对手那里学习新的商品展示构想。

6、分析商品的包装，确保为顾客提供最佳展示。

7、与店铺和市场部门配合，作好商品的招牌标志。

四、订货和补货：

1、作好销售预算，计划好首单订货数量。

2、安排再订货频率，以保证商品平稳流动及销售。

3、为商场再订季节性商品提供适当指导。

4、与vendor协商确保不会断货。

五、库存控制：

1、坚持采购金额预算

2、对滞销商品采取措施，如：改变陈列，调价或清货等方法来降低库存。

3、定期跟踪未送货订单，并采取措施。

4、经常寻店，确定销售结果，换季和节日应特别注意。

六、毛利控制：

1、调查最低的商品成本。

2、确保达到最低的成本。

3、查询每一个价格上涨的原因，了解上调是否合理，及时做出调整。

4、每一期促销展示，尽量选择好的，毛利高的商品。

5、回顾商品销售，改进滞销商品陈列或进行促销。

6、调查竞争对手是如何推销高毛利商品。

七、促进销售增长：

1、特别的陈列

2、确定促销的'主题

3、提前做好每一期的促销计划

4、特价

5、展示：试吃，试饮，演示功能

6、赠品

7、赠送装

8、抽奖

9、广告

10、返利和优惠券

八、广告宣传：

1、选择应节商品做广告

2、选择保证能收效的商品做广告

3、平衡商品在广告上的品种类型及价格水平

4、了解竞争对手广告的水平 and 品种

5、检查广告商品的销售情况

6、严格控制广告商品的成本和促销费用

7、检查广告商品和广告收益

8、更进广告商品的运输情况

九、纠正错误：

1、面对现实，首先承认错误并采取必要的行动改正。

2、回顾每一时期的差错，并记录存档，以便将来不出现同样的错误

超市采购工作计划与目标篇四

甲方：

乙方：

甲乙双方在平等互利的基础上经友好协商，本着互惠互利，共担风险的原则，就甲方的种植基地商品购销，达成以下协议，以便双方共同遵守：

第九条、本合同自签订之日起生效，有效期年月日止，本合同一式二份，甲乙双方各执一份。

甲方（盖章）

乙方（盖章）

甲方代表签字：

乙方代表签字：

签订日期：年月日

签订日期：年月日

超市采购工作计划与目标篇五

乙方：_____，以下简称乙方

根据《中华人民共和国合同法》等有关法律法规的规定，甲乙双方经友好协商，自愿达成如下协议：

1：交易文件

乙方提出的任何与本合同条款有矛盾的要求，必须经甲方书面同意，否则不产生约束力。甲方除以加盖公章的形式书面同意的任何行为(包括其已知供应商提出了对立或背离本合同条款和条件的要求，但还是接受供应商任何货物和/或服务的行为)均不表示甲方已经同意了供应商的该要求。如发生上述情况，双方仍应按照本合同中的相应条款和条件规定执行。

2：本框架合同

双方承认，本合同应为确立双方达成的供应采购关系中权利及义务的基本法律文件。

1：合作经营品类及品牌：_____.

2：在依据本合同进行交易之前，乙方应在甲方登记其将提供的商品信息清单。由此产生的录入成本由供货商予以支付。

3：乙方须保证其代理商品的各种证件及生产厂家的各种证件齐全，并将复印件交至采购部备案。

3：甲方有权根据每一具体交易内容对订单随时进行必要的改

动或补充，从而形成实际供货的订单。乙方应依据甲方发出的每一具体采购订单进行供货。如乙方交货过量或交货不足，或延期交货，甲方均有权拒收并保留向乙方索赔的权利。

4：除非双方另有约定，乙方应自付费用运送货物。

5：乙方应在订单中列明的日期交货。如乙方无法按期供货，应于收到订单后一个工作日内向甲方发出通知，该通知方式包括电话、信函、传真、电子邮件或双方确认的其他方式。

6：乙方如对其经营的商品持续间断三个月未供货者，甲方有权删除该商品所有信息。

7：乙方如在合同有效期间对其所经营品牌丧失本区域代理权的，如仍能正常供货，经甲方许可则保留其供货权直至合同到期；如不能正常供货，乙方则应向甲方交付该品牌因撤货造成的销售损失；如第三方（接替其本区域代理权者）与乙方已达成转户协议，经甲方许可可以转户，但需另签合同，所有费用按新进店者收取。

8：乙方在合同到期后并已丧失其本区域品牌代理权的，如仍能正常供货并已与持有本区域品牌代理权者经友好协商达成共识，则甲方可以接受其共识结果。如双方或双方以上有正常供货能力者未能达成共识且均有意与甲方签订供货协议的，甲方可本着利益最大化的原则（如保底销售额、扣点、毛利率等指标），采取统一竞标的. 方式择优签约，并须交纳一定数额的竞标保证金。

1：甲方对货物进行验收以确定其是否与供货条件中规定的标准相符，如果发现不相符货物，则甲方有权拒收全部货物。

2：除上述规定外，如甲方发现在已交付货物中有任何隐蔽性缺陷则应及时将该缺陷通知乙方。乙方应及时纠正该缺陷或替换有此缺陷的货物，否则甲方仍有权要求乙方按照本合同

的规定承担违约责任。

- 1: 乙方所供商品价格表必须由生产厂家盖章方可有效。
- 2: 乙方若提高供货价格必须至少提前一周并以厂方正式调价单(加盖红章, 复印无效)的形式向甲方提出, 并经甲方同意后方可提价。同时在提价前乙方必须保证满足甲方的要货需求, 不得擅自减少。
- 3: 乙方不得以任何形式影响甲方的销售价格。
- 4: 乙方必须承诺其向甲方提供的供货价格为甲方行政区域内市场最低供货价或零售渠道统一供货价格。如发现乙方给予的商品价格高于他人, 则甲方有权要求对于即将或正在采购的货物乙方按照他方价格调价, 且乙方必须无条件执行。对于甲方已经采购的货物, 包括已销售商品乙方必须退补差价。并有权对乙方处以1000元以上的罚款。

- 1: 乙方应对其所供商品条形码标注之正确性负完全责任。如果出现不正确的条形码标注, 乙方除应负责自行纠正并承担费用外, 还应承担甲方由此受到的所有损失。
- 2: 甲方有义务将乙方提供并经过自己选择的商品进行必要的陈列展示以达到销售的目的。
- 3: 乙方应在收到甲方发出要求其清场或撤样通知后7个工作日内按照甲方的要求清场及撤样完毕, 否则甲方代为清场及撤样, 由此造成的损失和费用均应由乙方承担。
- 4: 乙方及其代表(即业务员、促销员等)不应以任何理由干预甲方的陈列制度, 更不得擅自调整甲方的陈列方式。如有违反, 甲方有权对相关人员进行处罚, 并应立即由乙方恢复原状。

乙方所供商品如出现滞销、残次、顾客要求退货、被政府部门认为不合格产品等情况，甲方应将上述情况立即通知乙方，并有权退货。乙方应在接到甲方通知后三日内收回上述退货。否则甲方有权自行处理。

- 1: 每月20——21日为甲方结账期，乙方应严格按此时间及时、准确的提供增值税发票。
- 2: 甲方应及时将乙方货款以现金或转账的方式支付给乙方。
- 3: 甲方所做的任何支付行为不得被解释为甲方对已付款商品的质量表示完全认同。

第八章：所有权及产品质量责任

4: 依据本合同提供的货物应始终符合最新的科技要求，国家或行业质量标准，且不存在可能造成人身伤害或财产损失的危险。特别是，应与货物包装或货物本身商标标示的质量标准相符，或者与产品说明、实物样品等方式表明的质量状况相符。

4: 若无论何种原因，甲方被有关国家政府机关禁止出售或要求召回依据本合同采购的全部或部分货物，乙方应负责以甲方的采购价格或国家政府机关要求的召回价格将此等货物购回或召回并承担费用。

5: 为保障消费者利益，甲方在与乙方终止合作时，有权推迟三个月支付乙方的最后一笔货款(限额三千元)。该笔货款将作为质量保证金。但乙方对产品质量问题所应承担的赔偿责任不受上述金额的限制和时间的限制。

6: 有关职能部门如需对乙方商品进行抽样检验者，其所产生的损耗或费用由乙方自行负责。

1: 乙方必须保证杜绝场外交易发生。乙方代表及其促销人员不得以任何理由和方式诱导、唆使顾客进行场外交易，一经发现，甲方将处以查实的场外交易金额100倍的罚款。并禁止乙方的上述人员再次进入有关场地。

2: 乙方为促进销售派驻甲方的促销人员，在未经甲方许可的情况下不得以任何理由、任何方式向乙方及非甲方管理人员提供甲方其他供应商的商品价格、销售数据等相关信息。一经发现，甲方将禁止相关促销人员进入有关场地，并对该供应商处以人民币20xx元罚款直至清场。

3: 乙方人员在未经甲方相关部门批准的情况下，不得在甲方范围内进行拍照、摄像等活动。

4: 乙方促销人员须接受甲方统一管理，严格遵守甲方所有规章制度。

5: 乙方应负责其促销人员的工资、养老金(若以增加提成的方式让员工自行掌握，则需对员工明示，并积极动员其缴纳养老保险金)，税收、自用水电费 etc 费用。

6: 乙方及其促销人员均不得以任何理由私收销货款，否则一经发现将对乙方处以私收金额100倍的罚款。

1: 甲方如因卖场改造等其他不可抗力需临时调整乙方商品陈列位置、面积等，乙方应配合甲方，并接受甲方的统一调度安排。

2: 发生不可抗力时，双方应立即互相协商，以寻找一个公平的解决方法，并应尽一切合理努力将该不可抗力的后果减至最低。

因本合同引起或与本合同有关的任何争议应由双方协商解决。如争议未能通过协商解决，可将争议提交甲方所在地仲裁委

员会仲裁。如仍未能通过仲裁解决，可将争议交由甲方所在地法院进行法律诉讼。

本合同一式两份，、供应商各执一份。

甲方： 乙方：

法人代表： 法人代表：

委托代理人： 委托代理人：

签约时间： 签约时间：

超市货架采购合同范本