

最新超市果蔬主管工作计划 超市工作计划 (大全6篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

超市果蔬主管工作计划篇一

：（不包含送礼部分）：

市场销售部□20xx盒

餐饮部：3000盒

客房部：800盒

1、制作宣传布条，悬挂大厅人流量较大的显眼位置；主题是“花好月圆人团圆，唐人街与您共渡中秋、国庆佳节”。感受秋天带来的收获与成熟的风韵。

2、设计并印制5000份宣传广告单，用于销售人员外出洽谈业务时提供给顾客并用于住店、用餐客人的宣传。

3、在大厅布置月饼展厅。

每一个来家家乐超市购物的顾客，尤其是家庭主妇、学生、农民工。

家家过节家家乐，月香月甜月团圆。

1、中秋节当天：有送有赠有温情，人来人往人人尝。

2、中秋前后：把祝福送给你，把月饼带回家。

1、开会分配工作任务到个人以保证后面事项有序进行；

2、进货，保证促销产品到库；

3、确定具体促销所需地点如：超市内食物区，超市门口显眼区，抽奖区等；

4、购买订购相关用品和打印有关资料——横幅、宣传单、红包；

5、场地布置，搭建商品台、粘贴宣传横幅等，整个场地要烘托出节日的喜庆、热闹。

(4)吊旗的颜色要与整个超市的色调设计相统一，既不显单调又不至于花里胡哨。

1、促销活动期间凡在家家乐超市购买商品满200的可免费到促销点品尝月饼；

3、购买月饼单品满50元参加抽奖一次，满100元参加抽奖2次，依次类推；

抽奖规则：一等奖三位送价值100元的护肤品一套；二等奖五个送价值 30元的洗发水一瓶；三等奖若干：送价值10元的水杯。

5、购物抓现金，凡是购满1000元以上的(包括1000)就有一次机会抓现金机会，现金红包分20元50个，50元20个，100元10个。

2、选好广告媒体，充分利用广告媒体多样性进行宣传；

(2)广播广告：可以利用超市广播上下午购物高峰期做简单的

介绍。

3、拉横幅：

(1) 中秋节当天横幅为：有送有赠有温情，人来人往人人尝。

(2) 中秋节前后横幅为：把祝福送给你，把月饼带回家。

买它物附带赠送促销、公关促销、购物满一定数额有奖促销、服务促销等。

1、月饼种类是否齐全，数量是否够；

2、月饼保质期会不会在促销期间就已经超过，必须保证月饼的新鲜；

3、促销的气场是否具有活动性；

4、服务员保持微笑，礼貌服务；

5、顾客是否了解我们的活动；

6、注意广告语的设计，既要鲜明个性、又要感动人心。

略

超市果蔬主管工作计划篇二

20xx年已经结束，这一年在超市做管理工作给我带来很多的感触，在此我把工作体会总结为以下几点：

第一、服务态度至关重要。做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提

高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二、创新注入新活力。创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，超市的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。领导确实有经商头脑。

第三、诚信是成功的根本。今年超市的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我们领导就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他的人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四、付出才有收获。虽然超市的生意还不错，但的背后是广大员工辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天每天五点起床，开着三马车去挺远的地方进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故。

第五、我决不破坏超市的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间！所以，我应该找些事情做一下：抹货架。

正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。通过实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

超市果蔬主管工作计划篇三

20xx年20xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。下面就是本人的工作计划：

实际销售完成xxxx年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的市场地位。经营调整成效凸显。全xxxx年引进新渠道1个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，和最低毛坪较去xxxx年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域优势。

现场管理成效斐然xxxx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全xxxx年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反

响。

xxxx年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的
问题：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显。

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在
矛盾。

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的
发展。

问题四：日常性的销售与热点性的销售差异仍未缩小，反而
有扩大的趋势。

问题五：全场性应季商品的货源及结构问题没有改变。

问题六：供应商渠道的整合在xxxx年虽有改变，但效果并不
明显。

xxxx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有
中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将
从以下几个方面重点入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺xxxx年度目标以春节营
销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二
月份开门红及xxxx年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档
次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百
货。特别是在区域市场内实现主流品牌经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过组

组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xxxx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xxxx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型xxxx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。

超市果蔬主管工作计划篇四

伴随着已经远去的某年，面对20xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的'角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

一、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存

周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

二、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

三、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布路的工作。

四、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

五、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

六、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

七、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

八、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

九、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

十、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工的工作热情，逐步成为一个秀的团队。

十一、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

十二、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

十三、各种合理的、能够利用的条件，创造、布路良好的店

面环境，树立良好的商业形象，尽努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

十四、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

十五、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法；已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

十六、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：某、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

不积跬步，无以致千里。点点滴滴，造就不凡，过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的。在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立起良好形象。人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

超市果蔬主管工作计划篇五

回首20xx年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的'惆怅，作为一名店长我深感到责任的重大，为做好15年超市工作，更好地服务好顾客，现结合14年工作经验，特制定如下工作计划：

不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以

树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，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。

坚持对商品缺断货的追踪，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。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势，对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了xxx超市连锁优势。

大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

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，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断缺货的追踪。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，提升商场业绩。

加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

超市果蔬主管工作计划篇六

回顾这刚刚过去的超市收银领班工作，我感觉自己在工作当中虽然取得了一定成绩，但是很大程度来讲我还是欠缺的。

一、面对即将新到来的20xx年，我感觉自己还有很多要务得完成，需要我采取足够的态度重视才可以。因此，我逐制定超市收银领班工作计划，如下：

1，做好收银员培训工作。

超市收银员是一个流动性质很高的职业，根据超市人事部门统计，本超市收银员大约每半年更换一批。这就需要我这个超市收银领班做好新招人收银员的培训工作。

2，做好收银员日常工作监督。

收银员重点要监督他们对于顾客的服务态度，不可以出现与顾客发生纷争的情况。我日常工作当中就需要监督了。

3，做好收银员工资结算工作。

认真核查日常收银工作疏漏点，确保每位收银员的工资核算工作稳步进行。

二、年度工作计划：

（一）、全面提高个人业务技能，除本部门业务技能外，多学习营运方面知识，了解公司的经营状况及未来发展方向，确立目标，不局限于此。

（二）、注重服务质量，通过早会学习，员工反映，顾客投诉等方式监督部门员工服务工作执行情况，对因服务不到位遭到顾客投诉的员工给予严肃处理。

（三）、继续做好人员帮带工作，以金字塔式的帮带形式，帮带出更多的优秀员工，再将优秀员工纳入后备干部帮带计划中去，使其不断提升，为企业的发展储备更多的优秀人才。

（四）、加强区域管理力度，对违规行为及时发现，及时处理，对于突发事件如顾客投诉等，能解决的现场解决，不能解决的，立即上报，同时做好详细纪录。

（五）、对顾客投诉记录，清箱登记，商品退换货，赠品发

放，会员卡办理，家电售后，收银单据等归档整理存放。

（六）、定期对员工进行业务技能培训和考核，新老员工对比，在全部门形成一种比、学、赶、帮、超的氛围，并将每次考核的成绩进行对比，对考核成绩优异的员工给予现金奖励，对考核退步的员工给予现金处罚。

（七）、加强部门之间的沟通，了解各部门的发展状况，创造良好的工作环境。