

# 最新蔬菜采购计划书(通用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。我们该怎么拟定计划呢？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。

## 蔬菜采购计划书篇一

刘胜豪1. 与早晚班交接

2. 完成卫生表格

3. 冬瓜切割台称台展示柜的清洗

4. 早市牌挂好

5. 每周一的全场叶菜价格元|500g周日晚上挂好

6. 冷库整理整齐. 仓库清洁

7. 晚上台面上的货是否加满

8. 把橙子与苹果台面下的商品清理出来

变价表的完成10. 黄色价格标签卖场全有

11. 检查晚班有没有更换农药检测日期

12. 检查和更换海报价格是否正确

13. 留言

16. 毛利=未税营业额—销售成本

17. 毛利率=毛利/未税营业额
18. 含税进价=未税进价\*
19. 单品毛利率=（售价-含税进价）/售价
20. 售价=未税进价/（1-单品粗毛利率）\*（1+增值税）
21. 将季节性商品陈列在部门入口处
22. 营造现场气氛. 使用切割台. 并提供试吃服务.
23. 使用id卡严格控制商品质量收货
24. 按照先进先出原则. 加速商品周转
26. 水果和蔬菜陈列面积比例是6：4
27. 蔬菜占整个22课营业额的平均比例是30%
29. 在同一个冷库中我们允许同时出现最多2种颜色色带
30. 对于冷库的管理. 按照分类整齐排列. 色带由收货的员工负责粘贴并管理
31. 蔬果部门每日销售前20名占部门每日总销售额的平均百分比的70%
32. 如发现到货质量不好的商品大于等于10%时. 将整批送货全部拒收
35. 在收货时使用商品识别卡(id卡)来鉴别商品质量
- 水. 根部切面朝向顾客. 晚间无库存

37. 列出22部门的四个陈列要点. 蔬菜分类靠近鱼课和肉课. 按分类陈列. 所有库存都在卖场.

季节性单品陈列在部门的入口. 使用原始包装. 颜色搭配. 先进先出

## 蔬菜采购计划书篇二

在华联香百超市半个月的实习时间很快就过去了，在这半个月里我实习的岗位是超市果蔬区营业员。虽然这并不是我的目标岗位，但在在实习的过程中我收获颇丰，半个月的时间真的很短，在不停的忙碌中就已经接近尾声，在这短短的半个月里，我要感谢上级领导的沟通与指导，谢谢我的同事对我的耐心帮带，谢谢蔬果区的大姐们对我的关心，这些都是我不断进取的动力，无形中加强了我对做好这份工作的信心与勇气。现在的我与刚入超市的那时候相比，已不再懵懂，经过时间的磨砺，我最终掌握了相关的技能并且找准了自己的位置，相信自己在不断的努力后，可以在以后找准自己的定位。回顾过去的半个月，主要学习了一些果蔬价值，了解了本地果蔬一些行情，并通过同事交流学习了超市运营的相关知识。

初来乍到，我对水果蔬菜的价格以及功能还知道得很少，老同事们很耐心地引导使我受益匪浅。几天后，我大概对市面上各种水果和蔬菜有了很大的认识，功能和营养也有了大致的了解，以下是我边实践边总结出来的一些果蔬知识：

苹果： 苹果被誉为温馨圣果，吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人感冒机会要低，现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果中的胶质和向量元素铬能保持血糖的稳定，苹果是糖尿病患者的健康小吃，它还能有效地降低胆固醇。苹果还能防癌，预防铅中毒。火龙果： 火龙果可以排毒解毒、保护胃壁、预防脑细胞变性，抑制痴呆症发生；还可以美白皮肤、

养颜;减肥、降血糖、润肠滑肠、预防大肠、预防大肠癌发生等。此外，火龙果有预防便秘、促进眼睛保健、增加骨质密度、帮助细胞膜形成、预防贫血和抗神经炎、口角炎、降低胆固醇、皮肤美白防黑斑的功效外，还具有解除重金属中毒、抗自由基、防老年病变、瘦身、防大肠癌等功效。而较新的研究结果显示，火龙果和枝的汁对肿瘤的生长，病毒及免疫反映抑止等病症上表现出了积极作用。

雪梨：梨有降低血压、养阴清热、镇静的作用。梨中含有较多的配糖体和鞣酸成分以及多种维生素，故对高血压、心肺病，肝炎、肝硬化病人出现头昏目眩、心悸耳鸣时，常吃梨大有好处。肝炎病人吃梨能起到保肝、助消化，增食欲的作用。雪梨还可止咳生津、清心润喉、降火解暑，可为夏秋热病之清凉果品；又可润肺、止咳、化痰。对患感冒、咳嗽、急慢性气管炎患者有效。

番茄：番茄红素对心血管具有保护功能，并能减少心脏病的发作，对前列腺癌也有预防作用。它性甘酸微寒，有生津止渴，健胃消食，清热解毒，降低血压等功效。多吃番茄具有抗衰老的作用，使皮肤保持白皙。

萝卜：萝卜有红萝卜和白萝卜，萝卜，素有“土人参”之美称，其外表虽粗而其色其味倍受儿童喜爱。萝卜含有β胡萝卜素，它是一种维生素A原，对保护视力，促进儿童生长发育，降低血脂，增强机体抗病、抗衰老能力有显著作用，具有清除氧自由基的抗氧化、抗诱变化性能，增强人体免疫功能，能减少或阻止癌细胞的生成。实践证明，萝卜具有降压、强心、利尿、抗炎、抗过敏的自然功效。

在这半月的实习中，我发现有一些水果特别好卖。比如苹果，砂糖橘，柑橘，橙子，火龙果等等，后来在和一些顾客的聊天中我才发现，原来水果也有它们本身的寓意。苹果代表着平安；柑橘，砂糖橘代表吉祥；橙子代表心想事成；火龙果则预示来年的生意红红火火。而雪梨之类的，就没多少人买，

因为“梨”同“离”是同音，大家都不怎么喜欢，总觉得不吉利，并前雪梨也很难保存。在顾客买了水果之后，我们还要向顾客解说如何正确地保存水果，从而使它不容易腐烂。

通过与其他岗位的同事交流，我还了解了关于超市运营的一些相关知识。例如，一个营业员工订货、上货、促销、护理、报损、盘点的每一个细节都充满着学问，订货的准确、上货的效率和细致、促销的降低姿态和针对性、护理的仔细认真耐心、报损的责任心、盘点的熬夜和坚持……每一个细节都充满着学问，虽然我的工作不像收银员那样频繁的与顾客打交道，但我们的言行举止仍关系着整个商场的形象，服务的态度同样向外界传达的是整个商场的服务理念。

通过那么多天的实习，我发现自己在说话和接待方面还存在着很大的欠缺，通过我的观察，我发现以下几点：

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。要想获得更好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需求。目前职场上流行一句话“细节决定成败，态度决定一切”，如何去服务好我们的顾客，是一件不仅除了领导要去思考的问题，对我们每一位服务人员来说，更应该好好斟酌。我们的工作薪水来自哪里？答案是：顾客。顾客是我们的衣食父母，顾客是上帝，一个企业，组织要发展生存，员工的劳动报酬都是来自顾客，我们没有理由不为顾客着想！

二、诚实是成功的根本诚信对于经商来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的事情，诚信，我的理解是对人的诚实，真诚才能得到很好的信誉。刚开始不明白为什么我们要每天都进货，而不是一次进很多，后来才知道，每天去进货才能保持水果的新鲜度，这样销售才会更好！利润也才会更高！

三、创新注入新活力创新是必不可少的东西，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。据老员工介绍，今年很多水果是去年没有的，比如百香果等等。现在的生活水平提高了，消费水平也会跟着提高，所以今年进了很多高级的水果。

## 蔬菜采购计划书篇三

为进一步提升全县应对新冠肺炎疫情发展的产品市场供应能力，切实保障“菜篮子”产品市场稳定有序进行，依据□xx省部分生活必需品市场供应突发事件应急预案□□xx市人民政府《关于切实做好“菜篮子”产品增产保供为坚决打赢疫情防控阻击战提供物质保障的通知□(xx政发□20xx□x号)和县联防联控指挥部第5次会议要求，特制定如下方案：

积极全面应对新冠肺炎疫情发展的严峻形势，预防市场供求关系突变影响，统筹资源、多措并举、形成合力，全力保障“菜篮子”产品市场供应基本充足、价格基本稳定、群众需求基本满足，为打赢疫情防控阻击战、确保全县经济社会大局稳定提供重要保障。

(一)以人为本、预防为主。以建立适度、完备、高效的应急物资保障体系为支撑，努力提高全县突发事件应对处置能力，最大限度降低新冠肺炎疫情造成的影响，最大程度保障全县经济社会大局稳定。

(二)属地管理、分级负责。各乡镇人民政府、综合服务中心、街道办事处要按照“统筹布局、分级负责、分类储备、共享资源、综合调度”的要求，建立健全应急物资保障体系，有关部门要加强对本行业、本系统应急物资的储备、管理、统筹和指导工作。

(三)适度完备、重点突出。市场保供以生活必需品为主，保供品种为米、面、食用油、猪肉、蛋、蔬菜、食盐、方便食

品、瓶装水共9类。市场保供要求至少满足全县居民一周的基本需求，收贮和投放数量每周实行动态调整。

(四)多种形式、注重实效。政府储备以利用现有社会仓储能力代储为主;商业储备以对重要生活必需品经营企业实行最低库存管理为主;生产能力储备以扶持重要应急物资生产企业保有必要的生产能力为主。

(一)加强市场监测。县经贸局牵头，对全县米、面、食用油、蔬菜、肉、蛋、奶、盐、方便食品等生活必需品的销售价格和供求信息进行跟踪监测，及时掌握市场行情，预测市场运行趋势，为政府决策提供准确依据。

(二)建立货源档案。县农业农村局牵头，县市场\_配合，摸排全县猪、牛、羊、禽、蔬菜、瓜果等种养殖情况，以及商超、农贸市场、批发市场的货源渠道，掌握农畜产品供应渠道和供应能力，对规模以上的种养企业和货源企业建立档案，及时统计供应信息，建立县级“菜篮子”基地联系制度。

(三)强化货源保障。县“菜篮子”产品增产保供应对工作领导小组各成员单位按照职责分工，督促生产企业、货源企业与我县各类商贸流通企业加强联系，通过市场预测和财政补贴，引导企业签订保供协议和储备协议，建立安全可靠的商品供应链。

(四)增加市场储备。县发改局负责，增加大米、面、食用油、瓶装水储备量;县经贸局负责，加大肉、蛋、蔬菜、方便食品储备量;县市场\_负责，加大食盐储备量。各责任单位要通过政策扶持，鼓励储备企业加快基础设施建设，督促企业及时收贮和投放，在疫情防控期内不断增加储备量。

(五)提高生产自给率。县农业农村局牵头，落实扶持农业产业发展各项政策，加快设施农业、种植、养殖基地建设，尤其是要加快设施蔬菜生产，要制定蔬菜保障供给预案，积极

动员设施农业企业、合作社充分利用现有设施合理安排蔬菜生产布局和产品结构，提高产量、加大保供能力；要加强设施蔬菜生产技术指导服务，强化设施蔬菜质量安全监管，落实市县设施蔬菜生产支持政策，暂定2月底前种植蔬菜的企业、合作社，由市级财政给予每亩补助500元，动员农业生产企业、农民合作社尽快复产，不断提高猪肉、蔬菜生产能力和自给率；强化检疫监管，抓好非洲猪瘟、口蹄疫、高致病性禽流感等重大动物疫病防控。县供销社牵头，保障饲料、种子、化肥、农药等农业生产资料运输供应。县发改局牵头，县\_、市场\_、经贸局配合，动员米面加工厂、豆腐加工厂以及酱菜、方便食品、瓶装水等应急物资生产经营企业复工，扩大生产能力。

## 蔬菜采购计划书篇四

刘胜豪

： 25做好跟早班交接. 称台员工要核对早班跟价是否正确. 告知领班。做好传称.： 30检查员工到岗情况. 如不齐. 通知余大人. 做好晚班卫生自控卡. 接到排面图. 调价单. 根据排面图做好商品的上货.

； 35安排员工将报损区整理好. 报损水果. 蔬菜. 空框分卡板放好. 保持生鲜通道的畅通啊. 才能够有货拉的出去加. 安排员工将排面缺货的加货9水果和蔬菜)

## 蔬菜采购计划书篇五

一年多的深思熟虑, 想在城市的规模小区门口或者内部开蔬菜便利连锁超市, 就象到处都是的便利店一样。优势、核心竞争力为:

1. 每个小区门口都有我们开的便利菜超市, 居民不用跑一公里之外的菜市场去买菜。。



2. 一般菜市场蔬菜的利润大概在每市斤零点八-两元之间，根据初步的市场调查，现在菜市场价格贵的蔬菜一般每市斤的利润在一点五-两元之间，便宜的蔬菜每市斤的价格利润在零点八-一元之间，市场上每个摊位一天的营业额大概在五百-七百元之间。利润在两百-三百之间。按照每个市场一百摊位计算，每天整个市场的销售总额在五万以上，利润在两万以上。

5. 蔬菜我们采用自己采购自己直销，对于肉类，鱼类和副食品类我们采用替批发商代销的模式，对于禽蛋类我们作为特价商品，按原进价销售，作为吸引消费的特色。

我们根据经济学规律房租不超过利润15%计算，我们一个月的利润在万左右，这样每天的利润在750左右，根据蔬菜利润平均25%计算，一天的营业额在3500左右，按照每天买一次菜平均10元计算，一天要有300个人进我们的菜店，按照每个小区15%户数在我们店买菜，那么我们的菜店必须开在有2000户的规模小区门口。

我们的销售策略：