

2023年超市管理分析报告 超市管理人员 述职报告(优质5篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

超市管理分析报告篇一

提起管理，我觉的让我头疼的问题就是促销员，当然大量的销货也是和促销员分不开的，组内员工六名，14名促销员，一但管理不好，组内将是一片散沙，不可收拾，首先我教育员工把促销员当成自己的同事，用心呵护她们，其次教育促销员把自己当成组里最重要的一员，她们由于是厂家开资，所以有些事情很散漫，第一步归纳以下三点，明确的责任，积极的态度，正确的位置。

在现实生活工作中，每个人都有不同的责任，只不过由于职位的高低存在责任大小而已，做为公司的一名员工，我们的责任是什么？我给她们比喻，公司是一台高速运转的机器，而我们就是这台机器上的一个齿轮，每个齿轮都在为这台机器运转提供服务。

而其中任何一个齿轮出现问题，都将使机器无法正常运转，不言而喻，我们就是转化思想，工作是，我要做，而不是要我做，一年来，自己严格要求自己，没有规矩不成方圆，榜样的力量是无穷的，在促销员中找一个比较积极的员工来做榜样，让所有的促销员有工作上学习上的标准，让大家跟着榜样干，树立榜样时要通过公正，公平，公开的方法产生，这样的榜样才能让别人福气，才有号召力，才能在他们心中树立威信。

超市管理分析报告篇二

在现在社会，报告有着举足轻重的地位，报告具有成文事后性的特点。为了让您不再为写报告头疼，下面是小编为大家整理的商业超市管理的调研报告，仅供参考，欢迎大家阅读。

新的问题。以下就商业超市的税收管理谈一些看法。

（一）经营形式主体成分多元化。目前，超市的经营主体呈现出多元化的趋向。各种经济成分参与到超市经营之中，一般为个人出资，也有股份合资，外商投资、个体经营等等，加入零售竞争行列，形成同台竞技、共同发展的格局。

（二）经营方式多样化。早期的超市一般以自营为主，而现在则采取场地租赁、商家进场进店以及联营等方式，经营方式相当灵活，自营阵地和空间不断缩小。对场地出租，主要是收取租金；对进场进店者，主要是收取进场费；对联营的商品，主要对销售额进行“提点”即按一定比例提取分成。

从经营状况看：成规模的超市一般经营面积大、从业人员多，但仓库存储却不大、一般上规模的商业超市基本上在1000平方米左右，从业人员在50人以上。商品摆放在营业区货架上，顾客进入营业区内随意挑选，营业员按柜台提供介绍服务和货物监控。其库存商品大都在柜台上陈列，一般仓库很小，缺货时，通过电话联系快速补缺。

从经营范围看：一般成规模的超市经营范围涉及洗涤、百货、烟酒、副食、日杂、服装、五金交电、家用电器、手机电脑、床上用品、文化用品、蔬菜等多个方面，品种多达上万种。

从进货渠道看：一是采用联手压价采购方式，多地超市统一联手采购，争取以最低价位购入商品，毛利率可达15%—20%。二是与厂家签订年度销货数量协议，按厂价直销，厂价返还

手续费。三是部分商品厂家租赁柜台销售。四是厂家支付促销员（营业员）工资销售。五是租赁柜台，只收取租赁费，由租赁者自己采购。

从销售情况看：主要以零售为主，费用基本固定，主要是租赁费、人员工资、电费等其他经营、管理和财务费用。一般来讲，成规模的大型商业超市销售量都比较大，一般年度销售额在数百万元以上。

（三）经营分布广泛化。大型超市不断进行经营扩张，以总机构为立足点，推进其分支机构遍布城乡，店面分布日益广泛。形成了点多、线长的经营格局。如我市华联、万源等大型商业超市，在多处设立分店，以设立“网点”来抢占市场。

（四）经营面积规模化。抛开一些以经营烟酒副食为主的小超市不算，一些大型超市在经营面积上做文章，以形成规模化效应。庞大的经营面积、良好的购物环境、齐全的商品货物是超市竞争的主流，以追求利润最大化。如丹尼斯、华联均扩大了店面规模。

（一）账目设置不规范，难查账。超市购进货物一般都不作手工明细账，而是将货物品名、数量、单价以不同条形码形式输入电脑。销售时由电脑收款机对商品条形码进行识别、结算收款和核算收入。按规定，电脑资料和账簿、凭证都应按规定年限进行保存。但是，有些超市在经营过程中有删除电脑资料的问题，这实际上等同于销毁了账簿记录，导致税务人员无法对其销售收入进行核查。有的超市设置两套帐或账目设置不规范，有的没有往来账，有的没有库存商品账，有的没有销售明细帐，造成原始单据不真实、不完整，日报单保存极不齐全，查账时无从下手，税务稽查无法取证。同时普遍存在现金交易量大和大额坐支现金现象。所以，在检查中很难从其资金流量、银行对账单中找到突破口。

（二）账务核算不正规，销售收入不实。一是迟记收入。按

照规定，收到货款，将购物券或提货单交给购货方，销售就已实现。但是在实际操作中，不少超市将这部分收入先挂在往来账上，过一段时间再记收入，造成税款滞纳，甚至可能造成人为调节应纳税额等现象。二是损失不处理。对于开架售货方式经营方式，容易出现商品丢失或损失，像蔬菜、肉类、副食品保质期较短，腐烂、变质、过期等现象经常发生。超市在盘点时没有按规定作账务处理，或者账面根本就不反映。税务机关也没有能力为其盘点。三是存在将商品当福利发给职工，开业时送出相当数量赠品的现象，但是账上均没有记录。

（三）超市内“店中店”难以区分。有些超市将柜台或部分场地租赁给其他经营者自主经营，税务机关难以区分哪些是超市自身经营，哪些是租赁经营。在纳税问题上，超市和“店中店”互定盟约，相互推诿，逃避纳税。而此部分经营收入没有通过超市的商业管理软件记录，也没有被税务机关所管理，形成税收管理的“真空地带”。不少大型连锁超市经营方式一般分为专柜经营和自营。专柜经营采取引进手工作坊或者特色商品销售，由超市统一收款。超市与专柜供应商签订合同，规定供应商每期应达到的最低销售额，如达不到则由该供应商补足或者撤场。月末结算供应商开具进项票时增大扣点，即供应商按实际销售额少开金额。因此一些供应商为能继续在超市经营，在没有达到最低销售额的情况下，按照最低销售额开具增值税专用发票，造成虚假的销售，无形中增加了超市的当期进项税额，降低了税负。

（四）会计电算化和核算资料的集中管理导致税务监管难。在会计核算管理上，当前连锁超市采取购买或自行开发企业管理信息系统、财务管理系统来加强对企业经营过程的控制。根据《征管法》规定，从事生产经营的纳税人的财务、会计制度或者财务、会计处理办法和会计核算软件，应当报送税务机关备案。而在实际执行中存在三个问题：一是企业使用的财务软件以及各系统管理软件种类多样，各种财务数据归集及生成方法不一致，各类明细帐格式也不统一，给日常税

务管理和税务稽查带来难度；二是会计核算软件报送备案规定执行不到位。在使用计算机记账的纳税人中，很少有企业向税务机关报送备案，而税务机关对此的管理也比较薄弱；三是目前多数财务软件都允许设置多个“帐套”，分别进行加密，各“帐套”之间的会计资料（如记帐凭证）可相互传递、取舍，而且对各帐套文件的存储无任何限制，既可存储在本机硬盘中，也可通过网络存储在其它硬盘、光盘等存储介质中，并可在已知密码的前提下，实行信息共享。这就为企业设置多套帐偷税、逃避税务检查提供了便利。在财务帐册数据管理上，目前连锁超市实行高度集中化管理，税务机关在稽查时不能及时掌握纳税人的资料，需要企业提供的统计数据 and 财务数据，都能临时生成。这样，企业提供数据的真实性、全面性则取决于企业。此外，税务机关在进行纳税检查时，需要到核算地开展的工作，增加了税收成本。

（五）税收管查不到位现象存在。当前商业经营形式灵活，而对五花八门的商业促销活动，税务管理没有明确的政策依据，同时，税收管理员业务素质不高，普遍缺乏商业管理知识，都给管理造成了一定困难。税务稽查作为税收征管的最后一道防线，受各种条件的限制，对商业企业特别是大型商业超市检查面偏小，对商业营销了解甚少，没有有效地遏止偷税行为的发生。

（一）全面推行税控装置。《征管法》明确规定：国家根据税收征收管理的需要，积极推广使用税控装置。税务机关要切实加强税控装置的推广力度，强制性要求所有超市必须纳入税控管理，所有业务通过税控机具开票，所有数据进入税控存储。在税控收款机中添加能准确记录纳税人经营情况，对纳税人销售出去的货物，无论是否开具发票，税控收款机都能自动存储销售额的“税控黑匣子”，税控收款机的密码由税务机关掌握，税务机关按月将其存储的信息和纳税人申报的信息进行核对，确保销售收入的准确性。税务机关应加强监督，促使超市全面使用税控装置，并强化日常检查，一旦发现未按规定使用、损毁或擅自改动税控装置的，可依照

《征管法》进行处罚。同时加大对税控装置的检查力度，对未按规定安装使用税控装置的，实行从严查处，以纠其过。

（二）加强超市日常税收征管。一是依据原始单据记录，突出对商品购进和销售情况进行监管；建立定期盘点报告制度，对非正常损失及时进行处理。二是依据每日销售记录，突出核查购销明细情况。税务人员依据日销售记录，进行“两簿一表”对照，核实其实际经营状况，掌握销售额。三是依据银行和进货单据，突出对资金与货物的流向和流量进行双项比对管理。

（三）重视企业会计软件的报送备案制度。企业报送财务软件资料包括财务软件功能、操作程序、各环节数据来源等具体内容，当财务软件升级或主要功能改变时，应及时向税务机关备案。对未按规定报送的，应严格按照《征管法》规定进行处罚。同时，企业必须保管好纸质帐簿，以备税务机关审计或检查。税务人员要加强对企业财务软件的学习，掌握财务软件的操作和审阅方法，提高管理能力。

（四）加强税收管理力度，规范超市财务管理行为。一是加强对超市纳税人的税法宣传，辅导纳税人建帐建制，引导并规范其财务管理行为。二是对纳入增值税一般纳税人管理的，要责成其分品种、分柜组建立各种明细帐。必要时可以突击盘点某种或某类商品库存，查看其进、销、存是否相符，堵塞税收征管漏洞。三是深化超市税收分析。税收管理员要加强对超市税收的调查分析，掌握其“销售额变动率”、“成本毛利率”，定期开展纳税评估。对评估异常户采取“登点核查”等方式，核实真实销售额；对于“店中店”采取实地勘察、暗访、长期跟踪管理等方法，摸清租赁柜台或场地的真实情况；对承租承包人，按规定办理税务登记，纳入税务管理。

（五）加强商业超市发票管理。一是把超市的pos机销售记录与发票开票系统相连接，做到小票即发票。二是电脑版发票

必须通过电脑开具，开具发票必须使用税务机关开发或认可的开票软件。三是发票开具必须内容完整。按照发票管理办法的规定，逐栏逐项填写完整，对将发票品名笼统地开为劳保、办公用品、日用品的，必须附列具体明细清单。四是加强对超市发票的审核，对其开具的增值税发票和普通发票的流向进行追踪，防止税款流失。五是加强普通发票的日常管理和监督。税收管理员定期对超市pos机的收银数据、上传数据、申报数据进行分析、评估，对超市pos机机打发票的使用情况进行抽查、核对，掌握其真实情况。

（六）加强对独立纳税人的税务管理。一是由超市管理者提供超市内独立纳税人的名单、经营面积、租金及经营状况，并定期提供变化情况，加强税源监管。二是超市内的独立经营者，必须按规定办理营业执照和税务登记，否则不允许其在超市内经营。三是定期清理超市内独立纳税人，对漏征漏管户要依法进行处理，对定额偏低的个体户调整定额。

超市管理分析报告篇三

最初的超市资料管理，都是靠人力来完成的。

但近几年我国超市经营规模日趋扩大，销售额和门店数量大幅度增加，而且许多超市正在突破以食品为主的传统格局，向品种多样化发展。

小型超市在业务上需要处理大量的库存信息，还要时刻更新产品的销售信息，不断添加商品信息，并对商品各种信息进行统计分析。

因此，在超市管理中引进现代化的办公软件，实现超市庞大商品的控制和传输，从而方便销售行业的管理和决策，为超市和超市管理人员解除后顾之忧。

一款好的超市销售管理系统，应该是可以帮助销售部门提高工作效率，帮助超市工作人员利用计算机，极为方便的对超市的有关数据进行管理、输入、输出、查找等有关操作，使杂乱的超市数据能够具体化、直观化、合理化等。

在中端企业，分散营运向集中管理转变，进销调存核心结构系统正在由分散单店管理、销售核算向连锁管理、进价核算过渡；在低端企业，刚刚涉足、转向连锁零售业，对于信息化认识处于表面层次，业务流程和信息系统建设需要一段时间的探索、认识和渐进过程。

而整个零售行业对信息化的认识已经逐渐趋向一致的认识：信息化是企业可持续发展、增强核心竞争力的必要手段。

随着信息化的快速发展，以及激烈的市场竞争，各企业也将在信息化上下功夫，以高效率、低成本立足市场，获得更多的利润。

【目录】

第一部分超市管理系统项目总论

总论作为可行性研究报告的首要部分，要综合叙述研究报告中各部分的主要问题和研究结论，并对项目的可行与否提出最终建议，为可行性研究的审批提供方便。

一、超市管理系统项目概况

(一) 项目名称

(二) 项目承办单位

(三) 可行性研究工作承担单位

(四) 项目可行性研究依据

本项目可行性研究报告编制依据如下：

1. 《中华人民共和国公司法》；
2. 《中华人民共和国行政许可法》；
3. 《国务院关于投资体制改革的决定》国发20号；
4. 《产业结构调整目录版》；
5. 《国民经济和社会发展第十二个五年发展规划》；
6. 《建设项目经济评价方法与参数(第三版)》，国家发展与改革委员会
年审核批准施行；
7. 《投资项目可行性研究指南》，国家发展与改革委员会
8. 企业投资决议；
- 9.....;
10. 地方出台的相关投资法律法规等。

(五) 项目建设内容、规模、目标

(六) 项目建设地点

二、超市管理系统项目可行性研究主要结论

在可行性研究中，对项目的产品销售、原料供应、政策保障、技术方案、资金总额及筹措、项目的财务效益和国民经济、社会效益等重大问题，都应得出明确的结论，主要包括：

- (一) 项目产品市场前景
- (二) 项目原料供应问题
- (三) 项目政策保障问题
- (四) 项目资金保障问题
- (五) 项目组织保障问题
- (六) 项目技术保障问题
- (七) 项目人力保障问题
- (八) 项目风险控制问题
- (九) 项目财务效益结论
- (十) 项目社会效益结论
- (十一) 项目可行性综合评价

三、主要技术经济指标表

在总论部分中，可将研究报告中各部分的主要技术经济指标汇总，列出主要技术经济指标表，使审批和决策者对项目作全貌了解。

表1技术经济指标汇总表

序号

名称

单位

数值

1项目投入总资金万元26136.00

1.1固定资产投资万元18295.20

1.2流动资金万元7840.80

2项目总投资万元20647.44

2.1固定资产投资万元18295.20

2.2铺底流动资金万元2352.24

3年营业收入(正常年份)万元36590.40

4年总成本费用(正常年份)万元23783.76

5年经营成本(正常年份)万元21954.24

6年增值税(正常年份)万元2783.61

7年销售税金及附加(正常年份)万元278.36

8年利润总额(正常年份)万元12806.64

9所得税(正常年份)万元3201.66

10年税后利润(正常年份)万元9604.98

11投资利润率%62.03

12投资利税率%71.33

13资本金投资利润率%80.63

14资本金投资利税率%93.04

15销售利润率%46.52

16税后财务内部收益率(全部投资)%29.32

17税前财务内部收益率(全部投资)%43.98

18税后财务净现值fnpv(i=8%)万元9147.60

19税前财务净现值fnpv(i=8%)万元11761.20

20税后投资回收期年4.66

21税前投资回收期年3.88

22盈亏平衡点(生产能力利用率)%42.05

四、存在的问题及建议

对可行性研究中提出的项目的主要问题进行说明并提出解决的建议。

1. 项目总投资来源及投入问题

项目总投资主要来自项目发起公司自筹资金，按照计划在3月份前完成项目申报审批工作。

超市管理分析报告篇四

1.1 功能划分

零售前台□pos□管理系统具有以下功能：

等来实现精确或模糊的商品扫描录入。该扫描录入方法可以充分保证各种电脑操作水平层次的人员均能准确快速地进行商品扫描录入。

方式)自动计算本次交易的总金额。在顾客付款后,自动计算找零,同时打印交易清单(包括交易的流水账号、每类商品的商品名、数量、该类商品的总金额、交易的时间、负责本次收银的员工号)。如果顾客是本店会员并持有本人会员卡,则在交易前先扫描会员卡,并对所购物品全部实行95折优惠,并将所购物品的总金额累计到该会员的总消费金额中。会员卡的有效期限为一年,满一年未续卡者,该会员卡将被注销。

及恶意非法操作。

独立作业:有的断网收银即在网络服务器断开或网络不通的情况下,收银机仍能正常作业后台管理系统本系统具备以下功能:

目进货造成商品积压。按计划单有选择性地自动入库登记。综合查询打印计划进货与入库记录及金额。

各地收银员收银记录以及交结账情况等。按多种方式统计生成销售排行榜,灵活察看和打印商品销售日、月、年报表。

库存管理:综合查询库存明细记录。库存状态自动告警提示。如库存过剩、少货、缺货等。

软件为您预警,避免库存商品积压损失和缺货。库存自动盘点计算。

人员管理:员工、会员、供货商、厂商等基本信息登记管理。员工操作权限管理。客户销

售权限管理。

1.2 功能描述

1. 商品录入子系统要求能快速录入商品，因此必须支持条形码扫描。

2. 收银业务子系统能计算交易总额，打印交易清单，并根据会员卡打折。3. 进货管理子系统可以根据库存自动指定进货计划，进货时自动等级，以及提供查询和打印计划进货与入库记录的功能。

4. 销售管理子系统可以控制某商品是否允许销售，查询每种商品的销售情况并产生年、月、日报表，同时可以生成销售排行榜。

5. 库存管理子系统提供查询库存明细记录的基本功能，并根据库存的状态报警，以及自动盘点计算。

6. 人员管理子系统提供基本信息登记管理，员工操作权限管理，客户销售权限管理的功能。

1.3 系统功能结构图

系统总体结构

模块子系统结构

1.4 系统流程图

前台管理系统

顶

层dfd图

第0层dfd图

会员信息表

商品信息表

第1层dfd图

2详细设计

2.1详细流程

零售前台[pos]管理系统用例视图

打折

删除vip

超市管理分析报告篇五

作为一个导购员首先必须以诚实信用为职业准则。导购员是超市给顾客最直接的形象，不能为了提高销售业绩而在导购过程中夸大所导购商品的作用与功效，夸大其词的欺骗消费者。下面主要说说作为一个优秀的导购员在诚信的基础上如何提高业绩，增加销售额。

要成为一名出色的导购，就需要具备一些特定的基本素质和条件。

一、强烈的自信心和良好的自我形象

自信心和自我形象是一个成功的导购应该具备的素质中最重要的部分。我们内心的想法，就决定我们是什么样的人。如果内心相信自己是个出色的导购，你从思想上就会一点一滴

的转化为一个优秀的导购，第一件要做的事情就是想办法提高自信心和内在的自我形象，亲切的笑容、整洁的外表等都有助于提升自我形象。

二、 对产品的十足信心