

2023年便利店员工工资薪酬方案(优秀5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编帮大家整理的方案范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

便利店员工工资薪酬方案篇一

工作总结是对自己的感悟，通过工作总结，我们能发现自己的不足，从而提高自己的工作能力，下面是便利店店员工作总结，一起来看看便利店店员的工作总结是怎样的吧！

在火辣辣的七月份又迎来了我大学时期的第二个非常时期暑假。怀着异样的心情，我期待而又害怕着7月25号这一天的到来。因为从这一天开始，我将迎来我人生中的第一份相对正式的社会工作。

终于等到了我正式上岗的这一天，我手里拽着那张工作分配单和聘用合同，站在7-11便利连锁店742分店门前深吸了一口气，强压下心里陡然生起的恐惧和无措。要知道，早在收到录用确认通知的那前一周，我就开始幻想踏进那道门后可能面对的种种情况并想好了相应的应急措施。然而，做再多的准备还是枉然，我现在光站在门外就感觉神经紧绷了，手心也冒出了丝丝冷汗，那时居然还有了要放弃的想法。不过，回想起当初为了得到这么一个机会所做的努力，我坚定地迈进了店里。迎接我的就是一声热情的“欢迎光临”和一张年轻的男性笑脸，虽从未有机会光顾该连锁便利店，但其良好的服务态度和服务品质是早有耳闻的，看来并非徒得虚名啊。看到只有这一位看起来年纪与我相仿的男店员在打理着店面，

我稍微松了一口气，并跟他说明了我的来意。接着他往后房叫出了店里的经理，一个瘦高的年轻男子。接受过程简单得超乎我的想象，他只是接过我带来的资料然后告诉我第二天的上班时间就让我回去了，跟我之前设想到的怎么应对百般刁难的老上司的情况相差甚远。我为之备战已久的第一天“相工”就这样草草收场。

7月26号，我正式开始上班的日子，为了给同事和上司一个良好印象，我提前了半个小时来到店铺，而他们显然对我的早到有点吃惊。在换上工作服、打卡并聆听了经理的关照后，他微笑着对我说“以后准时来上班就可以啦，其实不用来那么早的。”之后的情况就可想而知了，我几乎每天都是踩着秒针进门的，连他们也不得不佩服我的计时功力。不过令他们满意和我自己自豪的是我从未迟到过。潜移默化地，守时早已成了我的生活习惯和人生原则之一。尤其是经过这一个月的工作实践，更让我懂得了守时对塑造自身良好形象的重要性。

加油站是一个员工的集合体，作为加油站管理员一项必不可少工作就是协助站长管理员工。在对员工的管理上我不断加强学习，努力提高自身业务能力。要想管好别人，首先自己要知道去怎么管。我不断向许多有经验的老同志学习，我注重对《加油站管理规范》和公司各种制度的学习，做到自己应该怎样管、对员工怎样要求心中有数。做促进员工和睦相处的促进剂。员工们各有各的生活习惯和脾气，加强了解员工，及时将员工情况及困难向站长以不同方式汇报，使大家相知并相互理解，减少矛盾发生，建立和谐的工作环境。损耗管理工作是加油站的大事，损耗的大小直接关系到员工的薪酬，在协助站长加强损耗管理的工作中我从源头抓起，仔细核对每车进油单据，及时做好记录。从两方面入手：一是量油罐，看油罐空高的变化，二是每月和片区数质量管理员对加油机进行自校，检测加油机是否精确无误，发现损耗及时查明原并做好相关记录向站长汇报。接卸油品时，想方设法卸尽油罐车内的余油，做到点滴归仓。通过全体员工的共同

努力，我站损耗管理工作取得长足进步，在片区排名中，取得第一的骄人成绩。

资金是企业的“血液”只有管好资金才能避免企业“流血、失血、贫血”等现象发生才能使企业进行有效经营。我按照谁销售、谁负责、谁回笼的原则及时将销售日报送交情况进行登记汇总，上报财务。狠抓现金管理，及时将加油站现金存入银行，不让大量现金。

在加油站过夜，以确保资金的绝对安全。及时检查资金投币情况，严格按投币管理制度办事避免因火灾、爆炸、被盗、被抢造成的资金损失。

卡的好处入手，不分上、下班，只要是遇见熟人就宣传ic卡，在我和同事的共同努力下，全年完成ic卡销售297张，冲值达到400多万元，破该站历史纪录，圆满完成了上级公司下达的任务指标。及时办理各种ic卡业务，用户随时来随时办理，为顾客带来方便，深得用户的好评。带着美好憧憬，步入20xx年，我将不断鞭策自己，为鹤峰片区再创辉煌做出应有的贡献。

便利店员工工资薪酬方案篇二

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的断码销量条数一直都是几个店当中最好的，22店的断码销量条数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对与店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售 管理 模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。为此，通过这么久的的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。现将全年来的工作和感受总结如下：

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。记载的贵宾顾客有626个，其中有389个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费一次的概括为100个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的

状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)对店面要求也不严格，特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。22店从5.1开业---9月份女裤一直占比都比较高73% 男裤只占27% 后来意味的要求提高男裤比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月男裤是提上去了 女裤却在一直下降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

总结二：便利店员工工作总结

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2-3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的()规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前

公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升(xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%)。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在xx年的工作计划中，提出改善意见。

五、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家(如塑料制品、日化用品)直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

总结三：便利店员工工作总结

二00九年全年连锁超市财务工作在围绕公司春节集训所提出的“连锁超市软件全面升级、管理升级、超市全年实现销售1个亿”的目标开展工作；结合刘总在财务工作会议上部署全年重点工作精神，实现了销售、利润双丰收。现将全年工作汇报如下：

一、连锁超市商品管理软件全面升级

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有

的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。（城南新区店在今年5月份时通过价格带分析后，发现6-10元销售比重占到全月销售的27.40%，门店与业务协商后，从中天街调拨一批特价为9.80元的卷提纸（中天街销售已趋于疲软），两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

二、连锁超市财务管理全面升级

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

- 1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审

批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实

相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制。

便利店员工工资薪酬方案篇三

经双方协商一致，达成如下协议：

一、劳动合同期限，本合同为有固定期限的劳动合同，合同期限从 年 月 日起至 年 月 日止。

二、工作内容和工作地点。

乙方在合同期内同意按甲方工作需要，在甲方安排下的岗位工作，乙方应服从安排，但该岗位应为乙方能够胜任之工作。乙方应敬业爱岗，按时保证卫生和缺货完成工作任务。

三、乙方应遵守甲方依法制定的规章制度和操作规程，不得私自修改和删除电脑软件。

四、工资报酬：

甲方实行岗位工资制，工资按月发放，不无故拖欠和扣乙方工资，但必须要遵守甲方管理，实行奖惩制，月工资为：1800元/月，工资压一个月，当月支付上月工资，新年当月一次性支付完全年工资。

五、劳动纪律：

甲乙双方必须严格遵守法律、法规、规章、政策及超市内部管理制度，乙方应遵守与服从甲方的管理。

六、安全责任

上班来回期间，一切安全事故均由乙方自行承担，任何交通事故与甲方无关。

七、本合同期满或者甲乙双方约定的本合同终止条件出现，应当即终止。

八、违反劳动合同责任：

2、甲乙任何一方违反本合同，给对方造成经济损失的，应当根据后果和责任大小，向对方支付赔偿金。

3、如有意犯错，甲方有权开除并扣出当月工资。

4、辞职者，需提前30天向主任提出辞职申请。

九、双方需要约定的其他事项，甲乙双方不论在何种情况下终止本合同后，甲方依法支付乙方在本合同中载明的待遇外，不再支付任何补贴、补助等其他费用。

十、本合同未尽事宜，由双方协商一致确定，未能协商一致，本合同一经签订，双方必须严格执行。

十一、本合同履行中发生争议，甲乙双方应当协商解决，如

协商不成，可以向有管辖权的劳动争议仲裁委员会申请仲裁，对仲裁裁决不服的，可以向人民法院起诉。

甲方(盖章)： 乙方(盖章)：

法定代表人(盖章)： 签约日期： 年 月 日

便利店员工工资薪酬方案篇四

甲方：

法定代表人：

注册地址：

乙方：

性别：

居民身份证号码：

出生日期：

在甲方工作起始时间：

家庭住址：

邮政编码：

户口所在地：省(市)区(县)街道

根据《中华人民共和国劳动法》和有关规定，甲乙双方经平等协商一致，自愿签订本合同，共同遵守本合同所列条款。

一、劳动合同期限

第一条 本合同为期限劳动合同。

本合同于年月日生效，其中试用期至年月日止。

本合同于年月日终止。

二、工作内容和工作地点

第二条 乙方同意根据甲方工作需要，担任岗位(工种)工作。

第三条 乙方工作应达到标准。

第四条 乙方工作地点为，经双方协商工作地点可以变更。

三、劳动保护和劳动条件

第五条 甲方安排乙方执行工时制度。

执行标准工时制的，乙方每日工作时间8小时，每周工作40小时。

执行综合计算工时工作制的，乙方平均每天工作时间不超过8小时，平均每周工作不超过40小时。

执行不定时工作制的，在保证完成甲方工作任务情况下，乙方自行安排工作和休息时间。

第六条 甲方安排乙方加班，应符合法律、法规的规定。甲方安排乙方延长工作时间，应支付不低于工资的150%的工资报酬；甲方安排乙方休息日工作又不能安排补休的，应支付不低于工资200%的工资报酬。甲方安排乙方法定节假日工作的，应支付不低于工资的300%的工资报酬。

乙方加班工资基数为每日元或按执行。

第七条 甲方为乙方提供必要的劳动条件和劳动工具，建立健

全生产工艺流程，制定操作规程、工作范围和劳动安全卫生制度。

第八条甲方负责对乙方进行职业道德、业务技术、劳动安全、劳动纪律和甲方规章制度的教育。

第九条 乙方依法享受国家规定的节假日和本单位规定休假制度。

四、劳动报酬

第十条 甲方每月日前以货币形式支付乙方工资，月工资为元或按执行。

乙方在试用期间的工为元。

甲乙双方对工资的其他约定。

第十一条甲方生产工作任务不足使乙方待工的，甲方支付乙方的月生活费为元或按执行。

五、保险福利待遇

第十二条 甲乙双方按国家和北京市的规定参加社会保险。甲方为乙方办理有关社会保险手续。

第十三条 乙方患病或非因工负伤的医疗待遇按国家、北京市有关规定执行。甲方按支付乙方病假工资。

第十四条 乙方患职业病或因工负伤的待遇按国家和北京市的有关规定执行。

第十五条 甲方为乙方提供的福利待遇。

六、劳动纪律

第十六条 甲方根据生产经营需要，依法制定规章制度和劳动纪律。

乙方违反劳动纪律和甲方的规章制度，甲方有权根据规章制度进行处理，直至解除本合同。

第十七条乙方应遵守劳动纪律的规章制度，遵守劳动安全卫生、生产工艺、操作规程和工作规范；爱护甲方的财产，遵守职业道德；积极参加甲方组织的培训，提高自身素质。

七、劳动合同的变更、解除

第十八条 有下列情形之一的，甲乙双方应变更劳动合同并及时办理变更合同手续：

(一) 甲乙双方协商一致的；

(二) 订立本合同所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行的；(三) 订立本合同所依据的法律、法规、规章发生变化的。

第十九条 当事人依据第十六条第(二)项的约定，一方要求变更本合同的，应将变更要求书面通知另一方，另一方应在15日内(含15日)书面答复对方；15日内未答复的视为不同意变更本合同。

第二十条 经甲乙双方协商一致，本合同可以解除。

第二十一条 乙方有下列情形之一的，甲方可以解除本合同：在试用期间被证明不符合录用条件的；严重违反劳动纪律或者甲方规章制度，按照甲方单位规定或者本合同约定可以解除劳动合同的；严重失职，营私舞弊，对甲方利益造成重大损害的；被依法追究刑事责任的。

第二十二条 有下列情形之一的，甲方可以解除本合同，但应当提前30日以书面形式通知乙方：

(二)乙方不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的；

(三)本合同订立时所依据的客观情况发生重大变化，致使本合同无法履行，经甲乙双方协商不能就变更劳动合同达成协议的。

第二十三条甲方有下列情形之一的，确需裁减人员的，应当提前30日向全体职工说明情况，听取工会或者职工的意见，经向劳动和社会保障部门报告后，可以解除合同：濒临破产进行法定整顿期间的；因防治工业污染源搬迁的；生产经营状况发生严重困难的。

第二十四条 乙方有下列情形之一的，甲方不得依据本合同第二十条、第二十一条解除本合同：

(一)患职业病或者因工负伤并被确认达到伤残等级的；

(二)患病或非因工负伤、在规定的医疗期内的；

(三)女职工在孕期、产期、哺乳期内的；

(四)在甲方连续工作10年以上，且距法定退休年龄不满5年的；

复员、转业退伍军人初次参加工作未满3年的；

建设征地农转非工人员初次参加工作未满3年的；

义务服兵役期间的；

(八)集体协商的职工代表在劳动合同期内自担任代表之日起5

年以内的。

第二十五条 乙方解除本合同，应当提前30日以书面形式通知甲方，甲方应予以办理相关手续。但乙方给甲方造成经济损失尚未处理完毕的除外。

第二十六条 有下列情形之一的，乙方可以随时通知甲方解除本合同：

(一) 在试用期内的；

(二) 甲方以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动的；

(三) 甲方未按照本合同约定支付劳动报酬或者提供劳动条件的；

(四) 甲方未依法为乙方缴纳社会保险费的。

第二十七条 本合同期限届满后，因甲方原因未办理终止手续，乙方要求解除劳动关系的，劳动关系即行解除。

八、劳动合同的终止、续订

第二十八条 有下列情形之一的，本合同终止：

(一) 合同期限届满的；

(二) 合同约定的终止条件出现的；

(三) 乙方达到法定退休条件的；

(四) 甲方依法破产、解散的；

(五)法律、法规、规章规定的其他情形。

第二十九条本合同期限届满前30日，甲方应将终止或续订劳动合同意向以书面形式通知乙方。甲方未提前通知乙方而终止劳动合同的，以乙方上月日平均工资为标准，每延迟1日，支付乙方1日工资的赔偿金。

第三十条 有下列情形之一的，应续订本合同并及时办理续订手续：

(一)甲乙双方同意续订劳动合同的；

(二)本合同期限届满后，未办理终止劳动合同手续仍存在劳动关系，乙方要求续订劳动合同的。

出现本条第(二)项情况，双方就续订的劳动合同期限协商不一致时，续订的劳动合同期限从签字之日起不得少于12个月；乙方符合续订无固定期限劳动合同条件的，甲方应与其签订无固定期限劳动合同。

九、经济补偿与赔偿

第三十一条 发生下列情形之一的，甲方按下列标准向乙方支付经济补偿金：

(二)支付乙方的工资报酬低于北京市最低工资标准的，在补足低于标准部分的同时，另外支付相当于低于部分25%的经济补偿金。

第三十二条有下列情形之一的，甲方根据乙方在甲方工作年限和乙方解除本合同前12个月的平均工资，工作每满1年支付1个月工资的经济补偿金，不满1年的按1年计算，最多不超过12个月：

(一)经与乙方协商一致，甲方解除本合同的；

(三)本合同期限届满，因甲方原因未办理终止手续仍存在劳动关系，甲方与乙方协商一致，解除劳动关系的。

第三十三条有下列情形之一的，甲方解除本合同，应根据乙方在甲方工作年限，每满1年支付乙方相当于甲方上年月平均工资1个月工资的经济补偿金，不满1年的按1年计算，如乙方解除本合同前12个月的平均工资高于甲方上年月平均工资，按本人月平均工资计发：

(一)乙方患病或者非因工负伤，不能从事原工作也不能从事甲方另行安排的工作的；

(三)甲方裁减人员的。

第三十四条 甲方向乙方支付的经济补偿金的计发标准不得低于北京市最低工资。

第三十五条 甲方解除本合同后，未按规定发给乙方经济补偿金的，除全额发给经济补偿金外，还需按该经济补偿金数额的50%支付额外经济补偿金。

第三十六条甲方依据本合同第二十条第(一)项解除劳动合同的，应支付不低于6个月工资的医疗补助费。患重病的还应加发50%的医疗补助费，患绝症的加发100%的医疗补助费。

第三十七条 甲方违反本合同约定解除劳动合同或由于甲方原因订立无效劳动合同，给乙方造成损害的，应按损失程度承担赔偿责任。

第三十九条 乙方因存在本合同规定的第十九条第(二)项、第(三)项规定的情形，被甲方解除本合同，且给甲方造成损失的，应当承担赔偿责任。

第四十条 乙方违反本合同约定条件解除劳动合同或违反保守商业秘密事项，给甲方造成经济损失的，应依法承担赔偿责任。

双方约定

十、当事人约定的其他内容

第四十一条甲乙双方约定本合同增加以下内容：

十一、劳动争议处理及其它

第四十二条双方因履行本合同发生争议，当事人可以向甲方劳动争议调解委员会申请调解；调解不成的，应当自劳动争议发生之日起，60日内向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

当事人一方也可以直接向劳动争议仲裁委员会申请仲裁。

第四十三条 本合同的附件如下

第四十四条 本合同未尽事宜或与今后国家、北京市有关规定相悖的，按有关规定执行。

第四十五条 本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方(公章)

乙方(签字或盖章)

法定代表人或委托代理人：

签订日期： 年 月 日

便利店员工工资薪酬方案篇五

一、每天早上提前十分钟正常开门营业。

二、(衣服整洁、严禁披头散发、留海须齐眉毛，严禁穿高跟鞋、拖鞋、短裤、裙子)，(违反规定给以经济处罚10元)，必须提前做好营业时的准备，到岗位后应认真、迅速的上货、擦货，拉架，保证商品货架的整齐、干净卫生和货架的丰满，(违反规定给以经济处罚5—50元)。

三、上班时必须站立规范，严禁坐、手插口袋、抱肩、靠货架，(违反规定给以经济处罚10元)，严禁在营业场内吃东西，嚼口香糖、哼歌、吸烟、聚堆聊天、嘻笑打闹、看书看报，(违反规定给以经济处罚5—50元)。

四、文明用语、热情为顾客服务，不准与顾客顶嘴、吵架、不得以貌取人，(违反规定给以经济处罚5—50元)。如遇顾客来店退换货、质量问题或其它税费部门来店，热情告之对方稍等，立即通知副店长，若副店长不在，可电话联系，不允许不报告副店长擅自处理来店顾客退换货或质量问题等事情，(违反规定给以经济处罚50元 / 次)。

五、严禁私自倒班，若确需要倒班者应提前给副店长说明原因，以便及时安排、调整。请事假者，应提前一天递交假条，店长批准后，方可休假。

六、各街区员工要及时在各管辖区内巡视，及时拉架并为顾客导购，同时应提防盗窃行为，保证商品安全。

七、凡遇仓库送货，必须先核实数量，方可上架，按规定标价，如若不按规定标价，谁标错价由谁补齐标错差价。过期商品及被损商品要及时下架，如不及时下架而给门店造成损失者，由店长、副店长承担一切责任。

八、上班时间员工不得购物，早班员工须在下班时间购物，晚班员工必须在下班前五分钟购物，若未吃(用)完者，必须于当日下班时间带离超市。带离超市必须让副店长查看实物和电脑小票才可下班离开超市，(违反规定给以经济处罚10元/次)。

九、上班期间，不得干与工作无关事情。不准携带手机，携带手机必须静音(违反规定给以经济处罚5-50元)。

十、每天上班前10分钟要签到，迟到五分钟处罚5元，迟到半小时扣除当天工资并参加当日工作，如不参加工作者视为旷工计算。

十一、全体员工偷、吃、用行为一经发现，给以此商品十倍经济处罚，情节严重者，追究其法律责任。上班期间卖错商品价钱，谁出错由谁补齐卖错差价，少收卖出商品钱数，谁出错由谁补齐少收钱数，可按店内规定最低价补齐。

十二、损坏任何设施、任何商品照价赔偿。

各自负责区域商品整理整齐，门内外清扫干净并进行卫生签到才可签到下班，(违反规定给以经济处罚10元/次)

十四、在工作方面全体员工必须无条件服从副店长的一切安排管理；在纪律方面严格遵守规章制度(初次进行提醒，严重批评警告，屡教不改报之副店长签单处罚)。