

# 最新校园超市的经营方案(优质5篇)

确定目标是置顶工作方案的重要环节。在公司计划开展某项工作的时候，我们需要为领导提供多种工作方案。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

## 校园超市的经营方案篇一

通过这次活动，借助促销活动的影响，在提高整体销售部的基础上，全面提升校园超市的企业整体形象，提升企业的品牌知名度和美誉度。

- 1、全面提高超市的整体销售额。
- 2、提升超市整体外在形象。
- 3、提高超市员工的积极性和对超市的责任感。
- 4、通过卖场内部的陈列、塑造浓郁的、幽雅舒适的购物环境。
- 5、通过促销活动，达到宣传超市、促进销售的目的。
- 6、通过活动，扩大超市知名度，提高校园超市在学校的美誉度，进一步增强校园超市在学校的整体影响力。

20xx年1月1日----20xx年1月3日

炫彩冬日欢乐购物新年礼

校园超市一楼学校文化广场六、活动形式歌舞表演+特价+限时抢购+大抽奖七、活动内容活动一：歌舞表演抓住学生好奇和凑热闹的心态，校园超市将在文化广场举行歌舞表演，届

时邀请学校舞蹈队的成员进行现场表演。

1、活动现场将设立三个促销摊位

2、现在购买满15元以上者凭销售小票获得奖券，有机会获得精美的大奖。奖品有：一等奖1名：奖品为价值98元的乒乓球拍一副二等奖2名：奖品为价值59元的乒乓球拍一副三等奖3名：奖品为价值48元的羽毛球拍一副活动二：一元飓风超市商品快速抢购一元可以做什么？一元=什么？一元=可乐果汁奶茶40g可比克薯片等等。

活动规则

1、一次性购买16元商品即可参加“超市商品快速抢购”活动。

2、凭当日购物小票到“特卖专柜”购买一元特价商品。每天限额30个。

3、请依此排队购买特卖场商品，每张购物小票限购其中一种商品。

4、所有参与活动的购物小票为当日单张购物小票，隔日无效，小票不可累加。

5、本活动解释权归本超市所有。活动三：超市将在促销活动期间内，把部分敏感的畅销商品降价促销以吸引学生，把学生引进超市，以促进营业额的提高。

## 校园超市的经营方案篇二

乙方：元顺爱(个体)

为了整顿校园环境，维护教育教学秩序，净化教育内部市场，规范创收行为，通过公开招标，甲方现有的校园超市一片有

乙方承包经营，为明确责任，经双方协商，订立合同如下：

1、甲方的权利和义务：

1、甲方提供乙方营业用房一处。

2、协助乙方守法经营，制止其他任何人在校园内开店，如因制止不力，造成乙方损失的，甲方按照每日承包金的三倍罚款。

3、检查督促乙方的经营活动，维护师生利益，限制乙方经销的商品不高于市场价格并保质保量，发现乙方有不符合《食品卫生法》的，甲方有权制止。

4、合同期满，收回提供乙方的营业用房，不负责乙方剩余商品和营业用具的处理。

5、乙方平时负责护校工作，保证甲方财产不受损失，如因护管不严损失由乙方赔偿。

2、乙方的权利和义务：

1、乙方交甲方承包金一年20xx.00(贰仟元)元整，交款方式为一次性交款.交付时间为每年12月之前.

2、必须文明、守法经营，确保甲方教育教学秩序不受影响。不经销变质食品、餐点和饮料，不设置音响进行广告宣传，不通过教职工变相向学生推销商品，不欠商品给学生，不扰乱学校办公用品的采购，不强买商品给学生。

3、经营的商品种类只项为师生学习和生活服务的文具、小百货、小食品、副食品等。经营小食品、副食品应有卫生防疫部门颁发的健康证，不经营假冒伪劣三无商品，如发生因食用已乙方食品导致的食物中毒事故，乙方承担全部责任，情

节严重的由司法机关追究乙方经济和法律責任4、实行卫生包干，所卖商品的包装纸(盒)就地收回处理，不准在校园内另设摊点经营，不准销售瓜子类食品，因乙方销售的商品，影响校园卫生的，由乙方负责清扫，情节严重的甲方有权终止合同。

5、乙方承包期间的水电费、工商管理费、各种集资等应缴费用自理，因欠费影响经营的，后果自负。

派悦

7、乙方经营人员必须是乙方本人或乙方能负责的人，未经甲方批准不得由其他人员进店帮工或夜间看店，如发生被盗、火灾等案件责任自负。

## 五、合同有效期

本承包期三年，自双方签字之日起生效，合同期满款项结清失效最新校园超市承包经营合同范本合同范本。

## 六、违约责任

双方应自觉遵守合同条款，如单方违约，必须向对方支付违约金5000.00(五千元)元整。

本合同一式三份甲、乙双方各执一份，报主管部门一份。

甲方：(签章)法人代表：(签章)

乙方：(签章)法人代表：(签章)

20xx年xx月xx日

# 校园超市的经营方案篇三

近几年，电子商务的产生和迅速发展对市场营销产生了深刻而重要的影响。电子商务作为一种商业工具或者平台，为众多的人参与市场信息沟通提供了无以伦比的巨大优势。

正是在这种趋势下，很多企业在进行营销的同时也运用着电子商务[e—sell]校园网络超市是广东女子职业技术学院即将开业的一家校园网络超市，面临着十分激烈的市场竞争[e—sell]如何生存和发展，这是它面临的十分紧迫的课题，本策划力求从e—sell的定位，提出e—sell的发展方向和营销策划。

## 3、目录

### 一、执行概要

### 二、目前营销状况

#### (1) 市场状况

#### (2) 产品状况

#### (3) 竞争状况

#### (4) 宏观环境状况

### 三、优势与劣势

### 四、目标

#### (1) 财务目标

#### (2) 营销目标

## 五、营销战略

- (1) 目标市场
- (2) 定价
- (3) 销售渠道
- (4) 销售队伍
- (5) 服务
- (6) 广告
- (7) 促销
- (8) 销售方式

## 六、开业行动方案（销售活动安排）

## 七、结束语

### 一、执行概要

e—sell校园网络超市要适应外部环境的变化，要在市场竞争中生存并取得竞争优势，创新是其必由之路，只有创新才会进步，才能在市场竞争中脱颖而出。这里所说的“创新”是对原来的零售企业的市场形象进行一场真正的“革命”，总的来说包括以下两个方面。

(1) 超市购物空间转移革命。传统的超市都是可以看得见、摸得着的实体超市，考虑到校园空闲的空间少，且我们企业是股份制，手头上的资金不宽裕，我们第一步先采取网络超市的模式，省去场地租金的支出，且现今上网人数俱增，校园里每一个人都会上网，这就是一个充满商机的地方。提供

舒适便利的网上购物环境与快速的送货条件以及物美价廉将是我们校园网络超市的改革发展方向。

(2) 超市的功能革命□e—sell校园网络超市是一家零售企业，从旧的观念看，超市是购物的场所，但是e—sell校园网络超市不仅仅是购物的场所，还是一个对消费者具有相当吸引力的“网上生活娱乐空间”，把购物、音乐、健康、服务、游戏等组成一个整体，发挥e—sell校园网络超市综合的网上生活功能。

e—sell校园网络超市面对外部环境的新变化、市场竞争的新挑战，必须对超市的功能重新定位并为之相配套的营销策划进行创新，只有这样才能稳操胜券□e—sell校园网络超市才能在十分激烈的市场竞争环境下生存和发展。

## 二、目前营销状况

1、市场状况：广东女子职业□www□□技术学院现有5000多名学生，教职工300多人，这是一个何其大的发展市场！校园内现有的商铺所卖的商品的价格普遍偏高，难以吸引学生。学院周边的大型商场只有一家，价格也不低，比较小型的商场有两家，但距离学院比较远，市区离我们也要30分钟的车程。可见广东女子职业技术学院的学生与教职工想舒心。。。。。

## 校园超市的经营方案篇四

莘莘学子，明日栋梁(开学补给站，尽在白莲广场购物中心)

活动时间□20xx年8月25日-9月4日

1、在活动期间，凡在白莲广场购物中心消费可享受本超市部分商品的会员价(购物免费赠送会员卡)。同时在文体专柜一次性购满98元送软皮笔记本一个，满68元送精美文具合一个，

满38元送真彩水毛一支。

2、即将开学之际，为答谢广大消费者对我超市的支持与厚爱，我超市文体专柜开展学前优惠活动，文化用品9折优惠，儿童读物8折优惠(特价商品除外)。

3、季末大清货，尽享特价(蚊香、杀虫水超低价促销，默默无闻的贡献)

4、书包、电风扇、凉草席、蚊帐、背心全场8折销售(特价除外)

5、物超所值，尽享半价(凡在本超市对某一件商品同一时间重复购买第二次时可享受半价优惠)

1. 生鲜特价：每天补充新营养(包括：水果、蔬菜、鸡蛋、鲜肉)；

2. 调味部特价：调味健康生活(包括：油、米、面、调味食品)；

3. 食品部特价：美食诱惑，难以抵挡(包括：紫菜汤、果冻、饼干、熟食)；

4. 酒饮特价：震撼低价；

5. 卫生巾(女人贴心好伴侣)；

6. 日常用品类：货真价低为您省钱。

## **校园超市的经营方案篇五**

1、进行品牌文化的深度宣传，将今麦郎弹面“弹”的品牌理念明确地传达给学生。活动主题：“有您参与，会让灾区儿



童插上希望的翅膀！今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

2、开拓大学生市场。由于“康师傅”已经在我院搞过4次促销活动，学生对“康师傅”有了一定的好感，超市货架货物摆放对今麦郎也不利。但是“康师傅”是以价格和赠品来吸引学生的并没有从情感方面做文章也没有体现自己的品牌理念，更没有和学生的主流文化相结合。我们将今麦郎方便面的独特配方（今麦郎方便面在配方设计上，根据中国人的营养需求特性强化了易损失的营养素。经测试，其100克产品中主要营养素含量相当于每日营养素推荐量的三分之一，比普通挂面营养素密度高。）和灾区儿童的未来相结合用情感诉求来打动学生，从而开拓大学生市场。

## 二、市场分析

口味：根据简单随机调查和超市调查，我们发现学生吃面主要集中于香辣、牛肉、原汁猪骨三个口味。学生可接受的价格是：袋装，1元—1.5元；碗装，3元—4元。

现状：我院共有学生6000多人，其中大三有20\_人已毕业□\_x人在北戴河校区，即现在本校区实际有3\_x人。

促销：(1)7月4日前将今麦郎方便面袋交到营销实训室即可为灾区儿童教育捐出0.3元。

(2) 一次购买一箱赠送精美餐盒一个。

(3) 一次购买一桶桶装面赠送今麦郎矿泉水一瓶，两桶赠送今麦郎茶一瓶。

(4)7月5日上午捐赠仪式，邀请今麦郎营销部经理出席。

## 三、活动主题

## 四、活动流程

娱乐活动和销售同时进行。

1、主持人开场介绍本次活动的主题和今麦郎的理念“今麦郎理念是：产业报国，造福社会。今麦郎精神是：团结拼搏、超前突破、争创最佳、挑战自我；今麦郎形象是：文明、诚信、高效、进取。”和弹面的特点“越是经煮、经泡的方便面，质量就越好，而这一切都是由面的韧性决定的。

2、开始煮面。

3、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

4、歌曲演唱《生死不离》、《爱的奉献》等。

5、灾区英雄事迹介绍

6、今麦郎方便面袋捐赠活动，捐赠一个今麦郎方便面袋为灾区儿童教育事业捐赠0、3元。

7、事件介绍“今麦郎为灾区捐赠价值一百五十万的方便面并第一时间送达灾区。”

8、主持人再次重复本次活动的主题和今麦郎的理念并宣布本次活动结束。

## 五、促销工具

1、6个展台，12把伞。（一个小组2个展台，一个展台2把伞）

2、一套音响设备。

一个\_x米长的条幅（红底白字），条幅内容是“有您参与，

会让灾区儿童插上希望的翅膀！各种日常写作指导，教您怎样写今麦郎携环保学院师生献爱心活动。”

3、3个电磁炉，3个插排（\_x米、\_x米、\_x米）。

## 六、人员安排

总指挥：王国虹老师职责：活动总体把控

人事处：姜浩职责：各小组的人员调动及安排

总导演：贾雨晨职责：节目安排、节目衔接、音箱调试

总：范亚男职责：兑换零钱

道具组：杨佳艳职责：音箱设备

宣传部：张学芳职责：前期宣传

公关部：高拴职责：接待今麦郎的来客

货物管理：肖颖职责：出货、管货

1、活动主持人两名（一男一女）：李德赫、赵懿。

## 2、活动小组

第一组：组长：魏征

煮面人员：杨佳艳、秦松

货物管理员：王振方、杜欣

收银员：许亚丽、王娜

销售员:马秀婵、黄金平、田帅

第二组: 组长:佟小满

煮面人员:姚小艳、贺伟

货物管理员:蒋泽弘、赵杰

收银员:范亚楠、石燕

销售员:崔晓旭、白京娜、高拴

第三组: 组长:胡诚诚

煮面人员:闫广强、赵普

货物管理员:许宝龙、任松龄

收银员:肖颖、左迎

销售员:张志卫、张学芳、刘建成

其他9名同学作为现场管理人员和候补人员。

## 七、市场预测

我们调查显示有82、3%的人有购买方便面的习惯（一周至少购买一次），现在在校生有3200多人。按一人一次购买4袋计算潜在市场是 $3200 \times 4 \times 82、3\% = 10534、4$ 袋。据我们调查显示活动当天大概有\_%的人 would 购买即 $10534、4 \times \_ \% = 1053、44$ 袋提供最新和免费模板参考。我们建议香辣、原汁猪骨、牛肉三个口味按2/1/2的比例供货。碗面主要是回家是才购买，对此我们建议这次销售以袋装面为主。

## 八、资金及设备投入

- 1、6个展台，12把伞。
- 2、一个\_x米长的条幅。
- 3、3个电磁炉，3个插排（\_x米、\_x米、\_x米）。
- 4、租用一套音响设备\_x元。
- 5、厂家负责提供赠品、试用面、一次性餐具，并负责货物的运输。
- 6、赠送实训室80袋面作为晚饭□\_x元人民币作为活动经费。

## 九、活动时间及地点

20\_\_年6月27日17点30分至19点30分

中国环境管理干部学院西教篮球场

## 十、校园营销建议

1、因为康师傅已经搞过四次促销活动，所以一次活动难以拉回消费者。我们建议做一个高校系列行活动，让学生们对今麦郎的感情从认知到喜欢最终到忠诚。

### 2、高校系列行

（1）学期末“为灾区儿童助教”主题活动，让学生对今麦郎有一个深入的了解。

（2）下个学期初“健康”主题活动，让学生感到今麦郎是为大家的健康成长着想的从而喜欢上今麦郎。

（3）下个学期中“团结”主题活动，让学生和今麦郎紧紧的

团结在一起，从而成为今麦郎的忠诚顾客。

如此一来能够很快很好的启动高校市场，树立良好品牌形象，夺取高校市场的胜利。