

超市经营方案 小区生活超市经营方案(实用5篇)

“方”即方子、方法。“方案”，即在案前得出的方法，将方法呈于案前，即为“方案”。那么我们该如何写一篇较为完美的方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

超市经营方案篇一

通过此次对超市全方位的诊断和调整，发现问题、解决问题，实现超市的良性运转，从超市管理的各个层面来提高超市的总获利能力，使超市不偏离我们正规化、标准化的管理轨道，生活超市整改方案。

通过实地考察，对超市进行全方位的诊断，根据诊断出的问题提出整改意见和措施，并按计划进行实施。对尚不具备整改条件、暂时无法进行的。做出规划，分步运作。做到既要解决眼前的现实问题，更要为将来的发展做好铺垫，作为一项系统工程来抓，杜绝随机性，从总体上进行规划。

力争在今年6月底之前，有从内到外的变化，见到成效，为接下来每一个集日、节日做好准备，具体时间安排将在下面的整改内容中作具体说明。各项整改措施的落实将逐步开展、分步到位。

整改大致内容包括：人力资源的重新规划与培训、约束与激励制度的建设；超市经营结构的重新定位；商品结构优化；商品摆设重整等。

（一）、人力资源的重新规划、培训与考核

现状：

- 1、岗位职责不明确，制度约束力不强。
- 2、负责人管理水平偏低
- 3、员工服务意识不强，服务技能高，服务技巧不灵活。
- 4、现场纪律松懈，管理技术有待提高。

解决方案：

- 1、组织架构整合，重新对人力资源配置进行规划、设计；建立相应的岗位职责及规范；完善并实施适合超市现状的管理制度。
- 2、改变现在的薪酬体制，逐步推行绩效考核，把超市盈亏情况与员工的贡献度紧密对接，建立健全超市的激励与约束机制。

注：在绩效考核的从上往下的推行中，应让大家意识到这种变革不会只会让老板一个人获利，只有重视激励与约束，企业才能增强竞争力，大家的共同利益才有保障，规划方案《生活超市整改方案》。

（二）、超市的经营结构和商品结构

现状：

超市的经营结构，优势是新经营品项的引进，丰富了超市的服务功能，满足了消费者的多样需求，地理位置优越，只要超市足够引人注目，客源就会充足。但是经营特色依然不够突出。在商品结构上，有同一类商品的构成比例失调，动销情况不明，对滞销品的淘汰重视程度不够等现象。

解决方案

1、超市经营再定位：采取实地考察的方式，做出与竞争店之间的优劣势对比分析，洞悉双方势力，了解消费动态，挖掘百姓潜在需求，洞察消费者对超市的忠诚度的制约因素□xxxxxx?对超市历史经营数据分析对比，了解各类别商品对超市的贡献度，包括销售额、毛利额、动销率等，核定各类商品的经营规模和投入力量的大小。

xxxxxx?各经营小组对竞争店作细致的市调，充分掌握通辽市超市业态的经营商品总品种数，有哪些畅销商品我们还未涉足，哪些商品还需要我们引导消费，更加全面具体的了解老百姓的现在及未来一段时间内的需求。

2、经营结构调整

集中供货商，将零散且要超市负责运货的小供货商删掉，尽量争取供货商送货上门，从而使的利益最大化。

3、商品结构调整

盘点工作的全面实施，以便更新系统数据，并解决缺货断货的问题；确定主力商品，淘汰滞销商品。主力商品大致有：纸制品、洗化用品、休闲食品、副食调料、粮油制品等。对超标库存进行清理，原则上食品周转天数大于30天，非食品周转天数大于45天都视为超标库存，坚决予以清退。避免造成不必要的积压、损耗。

注：周转天数：企业从取得存货开始，至消耗、销售为止所经历的天数。

（三）、商品摆设重整

商品陈列

现状：

- 1、目前商品的排列还比较凌乱，不规范，季节性不明显。
- 2、一楼货柜摆放空置明显，浪费空间。

解决方案

商品陈列的原则很多，但是大体可以根据这些原则采取措施：

- 1、季节性：商品的销售是随着产品的季节而有变化的，在商品陈列上一定要突出本季的特点。冬季暖柜，夏季冰柜。
- 2、整洁性：商品陈列摆放整齐，需要在很多方面汲取艺术的眼光和角度来看问题，把整个版面生动、美观充满艺术性。这样才可以吸引顾客，刺激消费。每天上班前进行卫生清理工作，特别是门面卫生（冰冻柜），二楼货柜的清理。
- 3、及时性：要定期及时调换更新陈列商品的位置，对于畅销的货品要多点陈列，给顾客以新的面貌，扩大购买机率。对于缺货、畅销的货品要及时申请补进。快过期商品及时促销，过期商品及时下架。
- 4、紧凑性：充分利用空间，紧凑陈列，以达到商品多、商品流通速度快的气势，使顾客产生视觉冲击。

（四）品牌推广

- 1、扩大宣传力度，特别是特价商品、特色商品的宣传，以优势项目吸引顾客，扩大商圈辐射力。
- 2、搞好团购销售和会员销售，争取长期稳定顾客群。
- 3、搞好服务工作，提升服务质量，在服务上形成自己的特色。比如可以利用商圈消费者较集中的特点，扩大免费送货上门的范围，拉近和消费者距离。

超市经营方案篇二

12月31日（星期日）——元月3日（星期三）（4天）

缤纷元旦欢乐送礼

火爆酬宾热卖。

越多，赢得越多。

活动三：缤纷元旦庆超市大行动

【超低价买大米】

活动期间，超市大米超低价热卖，每斤1.39元。

【投色子赢鸡蛋】

超市购物单张小票满38元，可凭电脑小票投色子一次，满76元投色子二次，并根据自己所投的点数为准，获得与点数相同的鸡蛋。企划部准备大色子一个，直径800×800（白色红字）超市准备好鸡蛋，在超市出口处参加活动。现场送鸡蛋。

邮报10000张8开2页4版急定印刷28号发行

2、手机短信100000条。

3、电视台、气象局广告。

4、企划准备灯谜的内容。布置灯谜大街（一楼服务台东走廊、二楼）

5、二楼三楼电梯入口柱子用满100送活动内容写真装饰

6.a2广告架支撑活动版面10个（一楼4个，二楼2个，三楼2个，

四楼2个)

7、一楼南门装饰元旦氛围，大活动版面2块。

8、临沂发货采购注水旗杆20套，制作布旗，放置楼前营造氛围

9、过大年背景做超市出口、入口及超市内立体版面悬挂。超市出口1个，超市入口1个，超市内写真悬挂40套，（写真、泡沫板kt板制作）费用2000元已交。

超市经营方案篇三

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与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。。。。。

超市经营方案篇四

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。

超市经营方案篇五

为在全校进一步弘扬和树立“奉献、友爱、互助、进步”的志愿精神，让广大学生积极参与和了解志愿者服务活动，现校团委青年志愿者服务队确定在5月份开展第一届校园志愿者服务超市。

以推动学生开展校园公益实践，以弘扬志愿者精神、倡导志愿者文化、开展服务实践、塑造服务形象，学习先进服务理念为宗旨，策划开展校园志愿者服务超市活动。

为了加强和改进学生感恩教育，丰富校园文化，我校欲策划第一届校园志愿者服务超市，使全校师生都能参与到这次校园志愿者服务超市活动中来；为了加深我校师生对我校志愿服务的认识和了解志愿服务精神；提高学生志愿服务的意识；志愿者服务是“送人玫瑰，手有余香”，从而让整个校园充满芳香；在五月里，把校园志愿服务推向高潮，扩大我校在社会上影响力。

通过校园志愿服务超市窗口化的宣传，使学生与志愿文化相结合，突出志愿性、无偿性、公益性、组织性，通过学习雷锋精神，从而营造和谐、文明的校园氛围。学生参加校园志愿者服务超市服务，在服务他人、服务校园的同时，自身也得到了提高、完善和发展，精神和心灵也得到满足。学生参与志愿服务超市，既是在帮助师生，服务社会，同时也是在传递爱心与传播志愿者精神与文化，在为他人送去玫瑰的同时自己也收获到了芬芳。

与爱同行，志愿服务在心中。

(1) 志愿者服务知识宣传窗口，主要是宣传我校志愿者服务活动（与图片方式展示）以及宣扬志愿者服务精神。（包括志愿者知识、志愿者精神）

(2) 爱心创意义卖窗口：主要通过义卖特殊学校作品、创意品，义卖所得金额资助特殊学校智障儿童。

(3) 节约型校园，环保知识宣传窗口：通过宣传单张进行宣传环保知识，以及倡议节约型校园开展（节约用水与用电）及环保作品展示（巧手杯作品）。

(4) 图书漂流窗口：倡议学生在志愿者服务超市当天把书籍捐赠到图书漂流窗口，捐赠书籍将漂流到山区儿童手中。

(5) 爱心银行窗口：现场倡议学生进行爱心捐赠活动，捐赠所得金额将资助我校特困学生。

(6) 就业指导窗口：现场由就业指导老师进行职业生涯规划与就业形势、行业走向介绍与解答，并印制相关资料供学生参考。

(7) 爱心墙：学生在爱心墙对于本次活动进行爱心寄语及签名。

1、现场师生进行志愿参与方式，每个窗口由志愿者组织与宣传。

2、由学校领导启动校园志愿者服务超市开市仪式。

3、参与师生进行积分形式，换取小礼品，换完为止。

(1) 4月20日—5月10日为活动宣传阶段，印制宣传单张、张贴宣传单张。

(2) 设置宣传标语。

(3) 准备爱心倡议书、环保倡议书、图书捐赠倡议书，发放到各班和各科室。

(1) 5月10日—5月18日为活动进行物资准备。

(2) 召开各班参与校园志愿服务超市动员会。

(3) 安排各志愿服务超市窗口负责人。

(1) 5月24日下午进行校园志愿者服务超市开市。

5月24日下午（暂定）

广播站前操场

校团委青年志愿者服务队、就业科。

全校师生