

2023年超市连锁经营方案(优秀5篇)

为有力保证事情或工作开展的水平质量，预先制定方案是必不可少的，方案是有很强可操作性的书面计划。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的方案吗？下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

超市连锁经营方案篇一

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 and 法律责任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

超市连锁经营方案篇二

以上案例的直接原因是因为厂家在制定市场计划时忽视了卖场的结算方式将对资金流的影响。因此，大卖场采取什么样的结算方式？如何计算结算周期的资金流量？是厂家销售决策人必须懂得的两个基本常识。

首先，我们来了解一下卖场的结算方式：

好又多：帐期一般产品为到货60天，生鲜产品一般为到货15天结，补损一般在5%以内；知名品牌及特殊产品（盐、烟）为现金购买。

麦德龙：一般帐期为到货45—60天；生鲜帐期为到货30天，补损在5%以内；知名品牌一般为到货7天；特殊商品为现金购买。初次进场费用较高，但后续合作时是所有超市中最简单的一个。

沃尔玛：帐期一般产品为到货60天，生鲜帐期为到货15天，补损在5%以内；知名品牌及特殊商品一般采取现金购买。其山姆比购物广场相比费用会较少，但筛选淘汰严格。进场门槛最低，但有一个不确定的毛利补偿费及严格的末位淘汰制（总商品控制严格）。

联华：帐期一般为90天，特殊商品有的7天，有的15天不等。虽然联华帐期较长，但在业界还是比较将信誉的零售企业，到期会及时支付供应商的货款，无需追款。

农工商：帐期为60天（加入其“绿色通道”的品牌）至90天，收取销售额的3%作为配送费用。

.....

对大卖场尤其是连锁大卖场而言，采购是其经营环节中的重中之重。采购成本的高低将直接影响到门店的商品价格和日常的毛利水平。而采购中货款结算的方式更是会影响到零售企业的资金流，进而影响其发展壮大步伐。货款结算的方式很多，一般包括现结（又称之为买断，即现款现货），帐期（即货到若干天后付款），滚结（又称之为批结，每次送货后结清上次的货款），代销（或者称为实销实结，每月按实际的销售量结清货款或者销售满一定金额后予以结款）。

在以上的各种结算方式中，对卖场而言：现结当然是风险性较大，但是采购到的商品进价当然也是最低的；代销虽然使自己的商品的进价高了很多，但是因为不占用商家的流动资金，甚至还能暂时利用供货商的资金来进行自己的资金的补充而倍受国内商家的喜爱。在目前零售企业纷纷以“连锁”、“并购”、“参股”等形式拼命扩张规模之机，大多数卖场出于资金压力而纷纷选择代销和延长帐期的方式来占用生产企业和经销商的资金用于自身的发展。

鉴于目前国内零售商品普遍存在供大于求的情况，很多卖场对于厂家的要求也是越来越高，不但“苛捐杂税”名目越来越多，对于供货商的付款情况也是越来越差，有些供货商甚至长达半年都无法结算到货款，而且这样的事情在国内的卖场中已经是“见怪不怪”了。

大部分的连锁超市采取帐期的结算方式，一般帐期高达90天

之多；中小型的超市则采取滚结（又称之为批结，每次送货后结清上次的货款）的付款方式，一般又分为压2结1和压1结1两种方式；华联、沃尔玛等实力强大的巨头“可以”现结（买断），但你的产品必须是非常畅销，而且他们买断经营时对厂家的要求非常苛刻，供应价格“打压”得很过分；只有万佳等少数的超市采取代销（或者称为实销实结）的方式，但几乎是“暗箱”操作，因为你每个月的实际销售量是他们说了算，虽然“美其名曰”计算机打单，谁不知道计算机也是由人操作，有时打出来的计算机销售单上的销售业绩简直叫你不相信。

连锁零售企业对采购业务及主管有很严格的考核方法，各家有各家的方法，但不外乎销售量、给企业的费用支持、货款占用期限、给企业供货的利润等几个方面。正因为有严格的考核，采购业务在决定新品进场时权力很大，但他们都很关注自己的业绩，新品进场时很谨小慎微，他们不看好的产品往往“狮子大张口”，一来可以吓退那些小型企业，二来为公司多挣些费用，以便将来你的产品不好销时，自己有退路。而这直接造成了卖场的“苛捐杂税”名目繁多和“帐期”越拉越长。

我们来分析一下为什么这家食品企业的资金投入会大大超过预期：

1、卖场费用：

以一家卖场为例：

新品进场费18000元

条形码费300元/品种8个品种，共2400元

进货奖励1.5%

损耗补助费1.5%

有条件返利2%

快讯费10000元/次

店铺维修赞助4000元

“五·一”赞助6000元

三个月的费用已经超过6万元。

3、其产品所进入的十多家卖场，结算期为45-90天不等，以平均60天计。至三个月后，实际连第一个月销售回款尚未结算完全（个别卖场未能结算，部分卖场直接扣除了一部分费用），实际回款只有不到70万。

以上还没有包括企业的广告宣传费用、促销费用、人员费用等，因此其资金链断裂也就不足为奇了。

实际上，企业在制定销售计划时，应该事先评估前三个月内的销售量，自身的资金准备（包括货品）应该在此基础上在放大50%。如果无法准确评估，也应该至少评估第一个月的销售量。有鉴于目前的大中型卖场结算周期普遍超过60天（而且到了结算期也不一定能结），而且产品在入市期间销售量一般会有一个自然增长，企业的资金准备应该根据第一个月的销售量至少放大5倍，如果期间遇到产品的销售旺季，还应该再放大资金准备。如果企业的资金准备不足，则应该考虑减少同时进入的卖场的数量，以降低因资金链的断裂而引起企业经营风险。

超市连锁经营方案篇三

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。

超市连锁经营方案篇四

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，默默无蚊的贡献)

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。

超市连锁经营方案篇五

为继续深入贯彻落实《乳品质量安全监督管理条例》(以下简称《条例》)、《奶业整顿和振兴规划纲要》和《河北省人民政府关于大力整顿奶业秩序促进奶业健康发展的意见》(冀政[20xx]91号)精神，进一步加强生鲜乳质量安全监管工作，规范生鲜乳购销活动，严厉打击无证照经营和收购、销售生鲜乳的违法违规行为，重点解决流动摊点在居民生活区销售生鲜乳的问题，消除生鲜乳安全隐患。决定在全市范围内组织开展城镇居民生活区销售生鲜乳专项整治行动，特制订本行动方案。

城镇居民生活区、奶牛养殖场(小区、户)、奶站。

（一）坚决取缔散养奶牛。《条例》规定：“设立奶牛养殖场应当符合所在地人民政府确定的本行政区域奶牛养殖规模。”按照省政府[20xx]91号文件和市政府《关于进一步加强生鲜乳生产收购监管工作的实施意见》（石政发[20xx]63号）文件要求，奶牛养殖规模栏位要达到300头以上，实际存栏要达到150头以上。石家庄市于20xx年6月底前全部实现了奶牛入区饲养，在全省率先实现了奶牛规模化养殖。针对目前个别地区存在的“回流”散养奶牛，各乡、镇（区）要对本辖区认真进行排查，务必于7月30日前引导所有散养奶牛（无论产奶还是不产奶的），全部进入和奶站一体化建设的奶牛规模养殖场（小区）进行饲养。

（二）联合执法，依法严厉打击非法收购销售生鲜乳行为。目前在居民生活区存在流动摊点零售生鲜乳的现象，经初步调查了解，这些流动摊点零售的生鲜乳存在较大的质量安全隐患，属于非法经营。一是零售生鲜乳的经营者没有人员健康证明和《营业执照》等有效证照，由卫生部门和工商部门予以依法查处。二是其所售生鲜乳多为散养奶牛所生产的未经检疫检测的质量没有保证或是奶站被乳品企业拒收的有质量问题的生鲜乳。三是所售生鲜乳为常温出售。运载车辆无准运证明，储存容器不符合冷藏要求等均违反了《乳品质量监督管理条例》的有关规定，畜牧、卫生、工商、城管、公安等部门要依据有关法律法规的规定，按照各自权限，全面清理居民生活区内销售生鲜乳的’违法流动摊点，依法严厉打击非法收购销售生鲜乳的行为。

（三）强化奶站监管，确保生鲜乳质量安全。畜牧部门要加强对本辖区内现有奶站的监管力度，严格落实奶站标准化建设和规范化管理方面的“八项要求”、完善奶站的“三项记录”、做好乳品企业检测不合格生鲜乳的处置工作，严格执行休药期的有关规定，严禁超范围收购生鲜乳，奶牛养殖场和奶牛养殖小区内的奶农不得向未取得生鲜乳收购许可证的单位和个人销售生鲜乳，确保生鲜乳质量安全。

本次专项整治行动自20xx年7月5日始，至7月30日结束，为期一个月左右，分三个阶段进行：

（一）调查摸底阶段（20xx年7月5日-10日）：各乡、镇（区）及街道办事处要对辖区内所有城镇居民生活区进行拉网式排查，详细掌握散养奶牛以及零售生鲜乳流动摊贩的有关情况，并做好登记。

（二）宣传发动阶段（20xx年7月10日-15日）：一是以市政府名义发布通告，在居民生活区、奶牛养殖场（小区、户）和奶站等场所进行张贴，宣传有关法律法规；二是向广大居民群众发放“明白纸”，宣传零售生鲜乳存在的质量安全隐患，引导居民树立正确的乳品消费观念。

（三）清理整顿阶段（20xx年7月16日-30日）：严格按照上级文件要求，多措并举，坚决引导散养奶牛（无论产奶还是不产奶的），进入奶牛养殖小区饲养；联合执法，依法清理在居民生活区零售生鲜乳的流动摊贩，严厉打击非法收购销售生鲜乳的违法行为；深化奶站监管工作，严格落实奶站标准化建设和规范化管理的有关要求，对不合格奶站要限期整改，整改无望的要坚决予以取缔。

（一）加强组织领导。市政府成立以主管副市长为组长，畜牧、工商、卫生、质检、城管、公安等单位负责同志为成员的居民生活区销售生鲜乳专项整治行动领导小组，下设领导小组办公室，办公室设在市畜牧局。各乡、镇（区）也要成立相应机构，责任落实到人。

（二）明确工作责任，搞好协调配合。各乡、镇（区）负责本辖区内城镇居民生活区销售生鲜乳专项整治行动的组织实施工作。畜牧、工商、卫生、质检、城管、公安等部门密切配合，加大对违法收购销售生鲜乳的查处力度，严肃查处一批违法案件，对构成犯罪的移交司法机关，追究刑事责任。

（三）加强信息沟通。活动期间，各乡、镇（区）和有关部门要在每个阶段结束后及时将本阶段的工作进展情况、实施效果及存在问题等情况形成书面材料上报市畜牧局（居民生活区销售生鲜乳专项整治办公室）。