

2023年超市的经营方案的 社区生鲜超市 经营方案(精选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。方案的格式和要求是什么样的呢？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。

超市的经营方案的篇一

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）。

超市的经营方案的篇二

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，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。

超市的经营方案的篇三

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

超市的经营方案的篇四

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。

超市的经营方案的篇五

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。