

# 2023年超市开会演讲稿 超市员工演讲稿 (优秀7篇)

演讲中的抑扬顿挫，相当于音乐中的节奏，音乐需要节拍，演讲也需要节拍，你应该让你的演讲充满节奏感，节奏就是你口头表达进度的度量。大家想知道怎么样才能写得一篇好的演讲稿吗？接下来我就给大家介绍一下如何才能写好一篇演讲稿吧，我们一起来看看。

## 超市开会演讲稿篇一

大家上午好。我是来自x组的x。今天能在大会上发言，我感到莫大的荣幸。漫游长江，才知道什么是壮丽！登上昆仑，才知道什么是雄伟！经过这几天的培训，才知道什么是热情服务、无私奉献、感恩社会！

我要感谢王老师对我们的精心辅导，连日来，您不辞辛劳，耐心指导，是您让日常生活中那些看似不经意的小故事，成为我们学习的榜样、工作的动力，是您的教导让我们对服务意识、服务态度、服务品质有了全新的认识。

每天早上，当我穿上整洁的工作服，面带着微笑，来到x超市时，我的心情就显得格外舒畅，这是因为x超市友好的环境，团结的氛围，就象是一个温馨的大家庭！我在这里快乐着并感动着，更重要的是我在这里学会了如何工作、如何敬业、如何奉献。

作为一名员工，我们每天都要迎着朝阳迎来第一位顾客，踏着夕阳送走最后一位顾客，以优雅的气质，崭新的面貌，让顾客希冀而来、满意而去，把到这里购物当成一种享受，以真诚服务换来顾客真情，使我们的工作生动而多彩！工作中，我深刻体会到：只有给顾客以关爱，视顾客为亲人，才能获得顾客的回报。

古人云：凡事必做于细，大事必做于校超市无小事，件件都重要，做好每一件小事，就是不简单。没有十全十美的商品，但有百分之百的服务。把细小的事做好本身就代表着一种伟大，我相信我在平凡的岗位上同样可以做出不平凡的业绩来。在竞争日益激烈的今天，我们更需要提高服务意识，端正服务态度，改善服务品质，以热情的服务态度和专业的行动，为顾客提供更优质的服务。我为自己是这个光荣集体的一员而感到自豪，它激励我在自己的岗位上热情服务、努力工作，奉献出一份光和热，化被动为主动，自觉维护x超市的形象和荣誉，开创更加美好的未来！

谢谢大家！

## 超市开会演讲稿篇二

乙方：\_\_\_\_\_

一、特许权使用：

2、甲方对于凡使用“\_\_\_\_\_超市”名字的门店拥有对其处理：门店位置、商标制作法、销售技术、门店管理、专职培训、经营决策等事项。乙广的发展计划必须经甲方书面同意后方可实施，其目的是为了为了保证乙能取得正常的发展。

3、乙方店铺的内外装饰及门店招牌须与甲方统一。乙使用的各种设备与甲方统一，如有更改须征得甲方同意。

4、乙每季度初当月5日必须向甲方支付季度含税销售额的\_\_\_\_\_%为特许权使用费。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月甲方有权解除合同。

5、乙方门店装修、设备、商品流动资金及其辅助材料费用由乙承担。

## 二、人员培训：

1、甲方将负责对乙方下属门店理货员、收银员进行基础培训，对管理人员进行择优录用(淘汰制)培训。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证，乙方需自行解决住宿、就餐、往返车费、体检等费用。

2、乙每家门店人员定编数必须报甲方备案同意。

## 三、广告及促销：

为有效扩展销售，乙方对甲方统一办理的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。如甲方为扩展销售所指定的信用卡、赠券、会员优惠卡等，乙方应与甲方直营门店同等使用，无条件接受，并就折扣差额由乙方自行承担，如乙方需自知自行刊登广告，应预先将拟定刊登的广告媒体文案送甲方核准，经甲方同意后方可实施刊登。

## 四、商品的提供及结算：

1、甲方提供商品，乙方必须每批结算，并承担商品发货地至加盟店的运费和力支费。乙方自行采购的商品，需到甲方业务部门办理报验手续，经批准后方可销售。

2、甲方提供的商品，乙方必须参照甲提供的零售价格执行。

## 五、乙方的权利：

乙方享有与甲方直营连锁店相同的商品供应价格和促销活动的权利。

## 六、乙方的义务：

1、甲方提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，乙方须无条件地执行。

- 2、乙方的营业时间必须与甲方相一致，如有特殊情况要理发须征得甲方同意。
- 3、乙必须按甲方的要求做好各种财务报表，并如实提供各种财务报表。
- 4、乙方必须执行甲方提供的商品\_\_\_\_\_的管理规范。
- 5、在经营活动中乙方发生残损商品，必须按甲方规定办理退调。
- 6、乙方必须服从甲方派遣督导人员的监督、指导乙方所开设的店铺的经营管理。
- 7、乙方的工作人员应穿着甲方统一制服，佩带统一胸卡，印制统一名片，用以维护与甲方相同的企业形象。
- 8、乙不准在本加盟店之外的其它场所，实放与h超市制度相同或类似的营业活动或其它行为，不参加其它超市公司的事业。

## 七、甲方的义务

甲方应提供乙方所有的管理技术，运作规范和营销策略。

## 八、违约责任：

- 1、签约双方应严格遵守合约规定，如任何一方违反上述条款均作违约处理。违约方应付违约金人民币 万元整。
- 2、乙方如在合同期限内，严重损害甲方利益、名誉和泄漏甲方提供的经营管理秘密，甲方有权终止本合同，并保留追诉要求赔偿的权利。

## 九、合同的终止及解除：

1、本合同期自\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日起  
至\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日，共讲 年(每三年修改  
合同内容一次)。期限届满前 天经双方同意应办一续约手续，  
尚未办理续约手续者，期限届满本约自然失去其效力。

2、本合同有效期内，乙方若无意继续经营，应于三个月前书  
面通知甲方并支付违约金，待甲方认可后办理结帐解约手续。

3、在协议期满或解除之日起七天内，乙方必须拆  
除“\_\_\_\_\_超市”的标章、图形及与此有关的文字、  
图案设计、招牌或其它营业标记，并不得再使用“h超市”的  
字样及其它属于甲方所有的营业标记，管理技术、商业秘密  
等。

## 十、争议的解决：

如本合同有争议时，概以合同内容为主，并以甲方主要办事  
机构所在地法院为管辖法院。

## 十一、合同生效：

本合同壹式捌份，经双方签署后生效，双方各执肆份为凭。

## 超市开会演讲稿篇三

大家晚上好！

很高兴今天能站在这个演讲台上，让大家分享我进入xx的故  
事。

我加入xx超市的时间是20xx年4月份，被分配到百货大楼超市  
食超组，就从那时候起我才知道，看似简单的事情原来也吧

是那么简单，就拿每天的工作来说吧，每天重复着同样的事情，琐碎而单调，但面对顾客，却由不得我有半点马虎，来有应声，走有送语。微笑服务，双手拿递日常的行为规范也不能含糊，因为所有的一切都代表着公司的形象。

20xx年11月份，我被破格提拔为柜组主任，跟随着新的经理，新的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在xx东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢xx给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是xx人，我幸福，我自豪！

20xx年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

我喜欢xx的工作环境，被xx的企业文化吸引着，被xx的经营宗旨，服务理念感染着，被领导的关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着……我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

## 超市开会演讲稿篇四

尊敬的各位领导及同仁们：大家新年好！

首先自我介绍一下，我叫---。汉族福建福清人20--年05月10日生。从一年到一年在光大公司工作。

我很荣幸能走上竞聘演讲的讲台，参加这次竞聘上岗演讲：首先，我对公司领导推行岗位竞聘上岗机制的拥护和信任。我相信，在公司公平，公正，公开的竞争环境下，我们大家的实力和能力都在竞争中得以体现，也会得到了大家的认可。在这里公司员工的积极面与消极面也都体现了出来。让真正有实力的人在这个拼搏的平台上脱颖而出。其次，我是抱着学习的态度和锻炼自己的能力，初次登台演讲，接受领导与大家对我的挑选。

我的竞聘岗位是：广汇超市店的店长。

一年的门店，通过管理年的磨练，各项工作都取得了长足的发展。在这样良好的政策与优越的平台支撑及全体员工共同配合协作下。出色完成销售考核任务。但也存在不足的地方，比如软指标方面，各业务员的管辖区域的产品盘点、整理、摆设、标签和卫生方面的工作给疏忽了。对产品、性能、用途，了解认识也很薄弱。部门与部门，同事与同事之间的相互配合团结凝聚力不够大，经常发生扯皮与相互推诿现象。对市场情况，客户的需求不太了解，售后及产品的跟踪服务低落。客户档案的建立不全。作为销售部门来讲，完成业绩是最重要的，但是没有服务来维护、支撑的话，只是一时的成功，暂时的甜头。对于公司的长远发展是没有好处的。门店是公司一线窗口，员工的一言一行、谈吐举止，客户的满意度和门店整体的生动化以及业务人员的专业化，都会影响公司的形象和声誉。自然，也会影响到业绩提升。

我认为自己竞聘店长具有以下几个方面的优势和可行性的措

施：

1、业务产品方面：我从一年到现在，都是从事门店销售和外县本市业务以及客户内勤工作。通过这两两年来的锻炼磨合、不断学习、吸取失败的教训。我对机电市场的行情，客户的管理，产品的性能，价格的熟悉，加之今年通过自身的努力学习，对公司的管理要求及标准化流程都有一定的认识和提高。

2、自身条件方面：我的为人处事原则是：首先应把公司利益及安全放在第一位，为公司创造最大效益为目标，识大体，顾大局对公司应具有绝对的忠诚度。协助上级领导，共同进行管理工作，服从上级的安排，竭尽全力做好每一项工作。踏踏实实做人，认认真真做事，开开心心生活。自己一贯注重个人品德素质的培养，努力做到尊重领导，团结同志，工作负责，办事公道。

3、建立团队与职责执行方面：主持门店日常工作，主持每日工作晨会，沟通上下级及门市部与其他部门的'关系。创造良好的工作环境，冲着共同目标努力奋斗，多看别人的长处、忽略别人的缺点、多一点宽容、少一些责难、多一点帮助、少一些批评、多一点提醒、少一些议论、不自大、不居功、充分调动每一位员工的积极性，创造优质高效的工作氛围，并建立起长久牢固的同事情谊，充分发挥团队协作精神。只有团队的成功才是我们的成功。只有部属的支持才有成功的店长。

4、在培训新员工成长方面：我觉得门店是公司培训与锻炼新员工的基地。作为店长我必须担起重任。我认为一个人的良好心态和修养以及专业水平，不是凭空与生俱来的，而是经过不断学习、磨练、吸取、培养而来的，所以，我平时只要有空在不影响工作的前提下，会不断的与新同事互相交流、密切沟通、互动学习、取长补短将我毕生所学的产品知识，销售技巧、与客户沟通的经验，输入贯通到每个新人身上。

让新员工迅速成长为公司有用的人才。

我认为对于老客户、固定客户，定期保持联系和沟通，加强与客户关系，努力利用各种形式加深感情培养，真正和客户做朋友。在拥有老客户的同时还要不断利用门店优胜、人格魅力、优质服务吸引更多新客户。根据产品优势，充分调动每位员工的销售积极性，做到手勤、腿勤，口勤的同时，开展微笑服务。向上门客户以热情接待、仔细聆听、介绍产品时耐心解答、认真讲解、各种产品的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力。客户所关注的问题。正是我们倾力所解决的。在保证公司利益情况下，尽可能满足客户的需求及欲望。做到有问必答、有求必应、有忙必帮的优质服务。对新到产品的图片、资料，通过短信、电话、网络、邮件等各种方式传达给客户，让客户第一时间了解认识新产品。取得客户的好感、认可、需求、交易，达到与客户长期的双赢目的。

我们拥有高度视野、远大目标、良好心态、宽阔胸怀、崇高理念、以身作则、吃苦耐劳、坚持不懈、敬岗敬业、勤奋学习的好老板，好领导做后盾做支撑。也是我学习的好榜样。就算我这次应聘失败了我不会气馁、消极、失望。

我相信，一分耕耘，十分收获，只要我努力去做了，相信我就一定能成功，谢谢大家！

## 超市开会演讲稿篇五

盛达超市策划书

### 目 录

#### 一、 前景

二、 营销策划的目的

三、 市场环境分析

四、 竞争对手分析

五、 营销策略

六、 费用预算

七、 营销管理方案

八、 效果预测

九、 附录

一、 前景

盛达批零超市简介：

“盛达批零超市”是位于河南省新郑市梨河镇一家小型超市，主要位于梨河镇初级中学西，七里堂小学北侧，经营面积80余平方米，主营学生用品，居民生活日用品等，店内环境整洁，设施齐全，管理到位，很受顾客欢迎。本店拒绝一切非正规厂家的产品，拒绝一切“三无”产品，拒绝一切假冒伪劣产品流入超市。

市场前景

现代社会的发展日益加快，人们的生活水平也不断提高。但是，人们之间的贫富差距也在不断拉大，现在随着物价的上涨以及巨大的就业压力，人们挣钱也越来越不容易，大多数老百姓在日常生活中不得不把节俭放在第一位。因为他们知道，大多数消费者越来越在乎产品是否物有所值，在现今消费水平较高的社会，自己每月的收入并不多，在日常的生活

消费中必须要节俭。而的出现正适应了这种生活消费状况。

盛达批零超市货架上的商品的质量优良，产品种类也很丰富，最重要的是盛达批零超市里的商品很便宜，也很实用，只要花几元钱就能买到适合自己需要的商品，跑到大商场里白白花掉好几倍的钱买同样的产品是多么的不划算。这些盛达批零超市的设立主要是迎合了讲究时尚但口袋又少钱的年轻人、省吃俭用的家庭主妇和日益增加的老年人的需要，因此也越来越受到他们的欢迎。

开这种盛达批零超市并不需要多大的投资，规模不需要太大，只要两万块钱就可以开，本店主要是以薄利多销为经营模式，利润也是积少成多。全部产品都是从正宗的厂家直接进货，质量有保证，价格维持在最低价位。超市在当今有着广阔的市场前景，有着无限的发展潜力。

## 二、营销策划目的

1. 扩大经营规模
2. 增加产品种类
3. 提高顾客满意度

## 三、市场环境分析

### (一)swot分析

1. 优势：“盛达批零超市”竞争优势表现以下几个方面：
  - 1) 地理环境优势，交通便利，邻近几所学校。
  - 2) 顾客人流量固定，多以在校学生为主。

3) 规模较之旁边商店大，品种齐全。

4) 大量购进商品，具有讨价还价能力，成本降低。

5) 竞争能力优势，占据市场份额大。

2. 劣势：“盛达批零超市”竞争劣势表现以下几个方面：

1) 人力资源优势没有充分发挥，缺少内部员工。

2) 无形资产优势缺乏，欠缺良好的品牌形象。

3) 未能及时掌握部分货物的缺货或陈旧情况。

4) 节假日或寒暑假期间流失大量主流顾客。

5) 缺乏适量的宣传推广、获利回赠的促销活动。

3. 机会：“盛达批零超市”市场潜在机会表现以下几个方面：

1) 住宅区住户的引进，市场需求份额增长，超市可快速扩大。

2) 超市可利用牢固的本地经销经验抗击新进竞争者。

3) 住宅区新进住户成为超市扩大发展的客户群体。

4) 住宅区成为超市引进其他货物的销售方向。

5) 超市实施宣传推广、推出获利回赠的促销活动扩大客户群和增加顾客购买量。

6) 可发展超市外顾客关注力度强的货品，提供更多的服务优惠。

4. 威胁：“盛达批零超市”外部威胁表现以下几个方面：

- 1) 顾客来源单一，商品的品种发展因顾客条件而有所受限。
- 2) 超市与消费者没有建立良好的关系、欠缺商品形象，引来消费者抱怨。
- 3) 顾客群体将有所改变或增加，进驻的的竞争者竞争能力强大。
- 4 部分替代品冲击造成超市的销售额下降。
- 5) 假期造成出现周期性销售额下降。

## 超市开会演讲稿篇六

很高兴今天能站在这个演讲台上，让大家分享我进入xx的故事

我加入xx的时间是xx年4月份，被分配到百货大楼超市食超组，就从那时候起我才知道，看似简单的事情原来也吧是那么简单，就拿每天的工作来说吧，每天重复着同样的事情，琐碎而单调，但面对顾客，却由不得我有半点马虎，来有应声，走由送语。微笑服务，双手拿递日常的行为规范也不能含糊，因为所有的一切都代表着公司的形象。

xx年11月份，我被破格提拔为柜组主任，跟随着新的经理，新的员工们我坐上了去东祥的车，那一年，那一月，那一夜，我见证了“海市蜃楼”见证了“一夜成名”的神话，凭借着敢打敢拼的奋斗精神，我在xx东祥商厦冷饮组干了两年，在东祥两年的时间里，是我成长最快的两年，在实践中磨练自己，提升自我，不断的学习财务知识和其它学习能力。

感谢xx给我一个养家的场所，感谢岗位的历练，感谢同事的帮助，感谢领导的培养，我是xx人，我幸福，我自豪！

xx年4月份我从副食部调入超市食超一组，对于超市自己并不陌生，因为刚上班的时候就是在超市，从这里我找到了以后的路，又找到了奋斗的目标，领导的信任，让我下定决心一定要干出个样来！

我喜欢xx的工作环境，被xx的企业文化吸引着，被xx的经营宗旨，服务理念感染着，被领导的关怀感染着，被同事们的团结协作，默默帮助感动着。我为自己是这个光荣集体的一员而自豪！

上班八年了，我的故事也接近尾声，我想对同仁们说的是，不要因为结婚或者是怀孕还有孩子而轻易放弃你的工作，因为女人也应该经济独立，也应该像男人一样拥有自己的一份事业，这样才会让男人对你尊重，为你折服，所以，在工作中我一定要努力奋斗，既然同样是干工作，为什么我们吧好好干呢？同样也是站一天，有的工资高而有的就工资低呢？为什么我们吧向高工资看齐呢？不为别的，同仁们！就为了最实际的问题，提高生活的幸福指数，我们也应该努力工作！

谢谢大家，我的演讲完毕！

## 超市开会演讲稿篇七

大家早上好！

我是生鲜处的一名促销员我叫xx[]很高兴我被评为三月份的优秀员工，当然这不是我的最终目标，今年我的目标是成为20xx年年度的优秀员工，经历了无数的风风雨雨，终于我们迎来了东兴的第19个生日，我们开心我们激动，我们热血沸腾！可惜的是我没有去晚会的现场，不过我在心底悄悄地告诉自己，那已经成为过去，重要的是现在，努力成为今年的优秀员工就能参加东兴20岁的生日，我相信我一定能做到！

相信好多人和我一样，以前也有过替他的工作，而最后放弃

的原因一定是不适合，来到东兴这个大家庭已经一年多了，在这一年里我深深的体会到了东兴的企业文化，也被他的使命感动了第一次看到一个企业的使命竟然是先为员工创造美好生活，再为社会奉献丰盛价值，这是我之前没有想到的，以前也没有接触过什么叫团队，根本不了解团队的真正意义，经过上次集体的旅游事件，我相信我的伙伴们已经知道了团队的重要性，现在我的团队每天组织了晨练，这样既锻炼了身体，有促进了我们之间的友谊，更有益于团队的协作！

此时我深刻的体会到了，一个人的力量是有限的，但是一群人的力量是无限的，当五个手指伸出来的时候，它就是五个指头，但是当你把五个指头握起来的时候，他就是一个拳头，这就是团队！

我深信在杨主管的带领下，我们生鲜处一定是最棒的！以前我们为成为东兴人而骄傲，今后我们会让东兴为我们而自豪！

谢谢大家！