

无人超市创业计划书(精选5篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

无人超市创业计划书篇一

项目名称：半边天社区电子收费超市

经营范围：提供水、电、气缴费等；代理销售飞机票、火车票、汽车票、体育彩票、福利彩票等各项业务；在政府相关部门的授权下，可发布政府的政策通告、便民措施、法律法规、办事指南、公交线路等多项信息，供社区群众查询。

项目投资：80000万

项目概况：先建一个电子收费超市样板店，在试营成功的基础上，创办一个以社区为依托、下岗女工创业为目的的电子收费超市连锁店。采用“1+1”的开店模式。

创办宗旨：解决大多数人就近缴费的问题，实现市政府倡导的：“便民、利民、零距离服务群众”的理念。超市主要利用数字化城市社区服务平台的软件各相配套的设备。如：电脑pos机、触摸式收费系统等。

二、市场分析

（一）市场需求解析

概括来说，社区超市旨在利用现代化信息技术改造提升传统服务观念，并在企业与用户间营造新的消费模式，促进服务业结构调整，为自身发展赢得一席之地。同时，通过吸引更

多的企业加载到综合平台上，建立多个赢利点，形成多种利润模式的营销方式。以便民利民为切入点。一般营业点晚上6点就下班，我们的营业时间可延长至晚上10点，方便居民在下班后缴费。原来人们需要分别跑移动、电信、自来水公司、订票点等几个地方才能完成的一些支付行为，现在只需要在半边天社区超市一家就可以完成，大大节约了人们的时间成本。市场应需求而产生。

（二）目标群体解析

以附近的社区居民为服务对象，让老百姓在家门口就可享受便捷的服务。现代人的生活压力大，忙碌的生活节奏令年轻人应接不暇，诸如缴纳水、电、气、电话费等小事自然落到了老年人身上。事情虽小，却愁坏了老头老太太们：经常是要跑到不同的部门缴费，累得够呛；现在银行代扣吧，又无法清晰地了解每笔费用出处，放心不下。老百姓的事就是最大的事，建成服务公用事业的“一站式”缴费形式，服务大众的同时又能赚取不菲的收入。

（三）竞争对手解析

目前泰州市社区超市寥寥无几，这是一个新兴的行业，超市通过取得多爱运营商的特约许可，将多家运营商的服务全集中在自己身上，达到一站式服务的目的。我有一种先入为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

三. 成本预算

启动资金约80000元左右。具体安排如下：

1. 店铺（40平方米）租金15000元。
2. 装修费10000元。

3. 设备总计：65000元。

4. 目前自有资金50000元，资金缺口30000元。

四. 盈利状况

代收费用的提成。

五. 市场风险预测。

1. 老百姓的不信任。

因为是新兴的行业，比起移动公司、电信公司、银行等营业网点，半边天社区超市在起步时引起老百姓的质疑是必然的。我想经过一定时间的考察，老百姓会慢慢接受并喜欢这种一站式缴费方式。

2. 单一的营业方式难以支付相关费用，造成营业成本的提高。纯利润偏低会导致超市的生存危机。鉴于这种情况，我计划采用“1+1”的开店模式降低运营成本，更好的为老百姓服务。在经营超市的同时经营服装洗涤业务，此行业的利润都在100%以上。

六. 自身优势

1. 本人的工作经验

本人有三年的开业经验及十年的服务业从业经验，深知顾客就是上帝的重要性，并能在行动中体现出来。

2. 本人教育背景

本人是在专毕业，学的是计算机信息与管理专业，现还在学习网页制作。对数字化社区建设非常感兴趣。

七. 环境及地理优势

鹏欣尚城、易初莲花处于大学城和生活区的核心位置。人流量大，交通方便，信息灵通。

八. 项目可行性解析

1. 超市的一站式缴费会带给人们方便快捷的服务，人们节约下来的时间可以更好的提高自己的生活质量，这对促进超市行业的发展很有利。
2. 小规模超市，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。
3. 行业发展解析趋势，随着城市社区数字化的发展，必给泰州市民带来一定的影响。社区超市的诞生迎合了泰州市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机会，就可能成功。

结语：每一份计划书的背后都是经过了精心的准备和汗水。以上就是小编整理收集的超市创业计划书范本的全部内容，希望对大家有所帮助，谢谢阅读！

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

无人超市创业计划书篇二

1、选址方面□xx三餐楼下，远离了各个超市的竞争，面对xx学生，食堂有是学生流量较多的地方。避免了同行业竞争又有一定的人员流量。

2、行业类型：零售。

3、校园市场环境：校园经济市场有很广的发展空间，消费者相对于外部市场竞争小，个体经营单纯，投资小资金流动快，服务广大教师和在校生，更多地吸引学生眼球，营销途径多样化。

1、人员制度

1) 店长，负责综合协调支配各个员工工作，督促员工工作，接受配合学校卫生等检查。

2) 服务员，要有灵活的头脑，牢记超市内各个商品的价格、位置，服从店长的指挥，并配合店长的工作。

3) 保洁员，清理超市和门口的卫生，随时接受检查，做到处处一尘不染，没有灰尘，地面没有污迹水渍泥渍，给客人留下好的印象，并帮助服务员留心超市货架内食品的保质期，超过保质期的及时处理，即将到保质期的及时提醒服务员。

4) 进货员，老实诚实，要求会开车，了解店内商品的流量，配合服务员做到店内商品充足，无断货、缺货现象，对保质期短的食品，如水果、面包等，做到每日进货，确保食品的新鲜。

2、管理团队

1) 尊重服务业人员的人格

2) 互相监督，管理者监督员工的工作，员工也可以向上级提出意见，共同改进

3) 营造和谐的团队，既要让员工感受到团队合作的精神，也要有严明的纪律约束员工行为。

4) 公平对待，一视同仁，各司其职，发挥才干。

决不能忽视学生群体的情报，一定要掌握第一手资料，虽然学生群体的消费能力普遍不是太高，但是人数上占有一定优势，产生的利益也是很大的，而且要不断推出新产品吸引消费群体，及时促销赢得消费者好感，提高服务质量，让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证学生的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

1、品牌策略

" 校园百货超市 " 点名好记，点出了服务的群体，面对的是校园的老师和同学们；也点出了商品的属性，是属于百货类的；招牌的字体美观大方简洁，容易吸引人眼球。

2、价格粗略

同学们普遍反映学校超市内的商品价格较高，大部分同学选择去山下的超市选购商品，虽然麻烦，但是可以省下大笔钱，所以我们的超市要走的路线是薄利多销的原则，价格不宜过高，否则会失去一部分消费者，当然也不能过低，否则扣除

各项费用利润较低。价格比山下的微高即可。

根据消费心理，把同类商品有意识的放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格中选择自己习惯的消费水平，还要把一些新的商品放在与眼光水平的货架上，易于被消费者发现。

3、促销策略

每日推出一款促销产品，既能吸引更多的消费者还能在消费群体中产生好的反响，等同于做了一些免费广告。

对于一些在保质期内，即将超期的产品，及时促销，促销不成及时处理，确保食品的卫生安全，要做好质量保证。

以顾客为中心，以顾客满意为目的，通过是顾客满意，最终达到本超市的经营理念的推广。

开店前，一定要做好宣传工作，发放问卷，根据消费者需求，完善产品种。

推出会员卡，吸引顾客，多买多送。

实行严格的财务管理

严格核对经营产品价格，进货价，收货价，人员工资，经营项目费，水电费，员工福利等

每日收入严格清点，每日核对入账。

店内的所有物品及固定资产，不得随意破坏或带走。

每月结算后，一部分作为将近发放员工，一边提高员工工作积极性。

对于账目，要做到事无巨细一律入账，这样店内盈亏一目了然。

1、内部管理风险

超市是一个服务类行业，严格的质量把关才能赢得消费者的信赖，超市的管理层基本由店主一人构成，公司内部人员结构简单，管理比较松懈，健全管理体制与模式，是十分必要的。

2、原料资金风险

虽然每日的食品流量较大，但是还存在一部分商品滞销的问题，这样就产生了资金流动不好，滞销问题严重的超出保质期又会是一个不小的损失，所以要认清市场对各个商品的需求量，这样有利于超市的长期发展。而且，在食品的选择上要有一定专业的眼光，这样才能采购到新鲜，无污染的绿色食品。

无人超市创业计划书篇三

第1条：项目名称：

名字□XXXXXXXX

部门类别□XXXXXXXX

学生编号□XXXXXXXX

邮箱□XXXXXXXX

电力□xx

商业计划

1、选址：师院楼下有三餐，离超市竞争比较远。面对师范学院的学生，食堂有一个学生流量大的地方。避免同行业竞争，有一定的人员流动。

2、行业类型：零售。

3、校园市场环境：校园经济市场发展空间广阔，消费者与外部市场相比竞争小，个体户经营简单，小投资资金流动快，服务师生，吸引更多学生关注，营销渠道多样化。

1、人事制度

1) 店长负责全面协调和控制每位员工的工作，督促员工工作，接受和配合学校健康检查。

2) 服务员要头脑灵活，牢记超市各种商品的价格和位置，服从店长的指挥，配合店长的工作。

3) 保洁人员，打扫超市和门口，随时接受检查，做到一尘不染，无灰尘，地面无污渍、水渍、泥渍，给客人留下好印象，帮助服务员注意超市货架上的食品保质期，超过保质期及时处理，临近保质期及时提醒服务员。

4) 采购人员要诚实，会开车，知道店里的商品流向，配合服务员保证店里有足够的商品，没有断货、断货现象，每天采购水果、面包等保质期短的食品，保证食品的新鲜度。

2. 管理团队

1) 尊重服务人员的个性

2) 相互监督，管理者监督员工的工作，员工也可以向上级提出意见，共同改进

3) 要构建和谐团队，就要让员工感受到团队合作的精神，

并有严格的纪律来约束自己的行为。

4) 公平对待，一视同仁，各司其职，发挥所长。

我们不能忽视学生群体的智力，我们必须掌握第一手信息。虽然学生群体的消费能力普遍不太高，但学生人数有一定优势，效益很大。而且要不断推出新产品吸引消费者，及时促销赢得消费者青睐，提高服务质量，让学生买的开心放心。

随着生活水平的不断提高，追求环保和健康消费已经成为一种时尚，所以我计划销售一些绿色产品，以确保学生的身心健康和顾客至上，这是我们的宗旨。

1、品牌战略

“校园百货”好记，指出服务群体，面向校园师生；还指出了商品的属性，属于百货商店；招牌的字体美观大方简洁，容易引起人们的注意。

2、价格很粗糙

学生普遍反映学校超市的商品价格较高，大部分学生选择去山下超市进货。虽然麻烦，但是可以省很多钱。所以我们超市要遵循薄利多销的原则，价格不能太高，否则会损失一部分消费者，当然也不能太低，否则扣除各种费用后利润更低。价格比山下略高。

根据消费心理，我们应该有意识地把同类商品放在一起，但要排出价格档次，让消费者在比较价格时选择自己习惯的消费水平，把一些新的商品放在视觉水平相同的货架上，这样容易让消费者发现。

3、促销策略

每天推出一款促销产品，可以吸引更多的消费者，在消费者中产生良好的反响，相当于做了一些免费的广告。

对于质量保证期即将到期的部分产品，不能及时办理及时推广，以保证食品的卫生安全。

以顾客为中心，以顾客满意为宗旨，顾客满意，最终实现超市经营理念的推广。

开店前一定要做好宣传，发放问卷，根据消费者的需求改进产品。

介绍会员卡吸引客户，多买多送。

实行严格的财务管理

严格检查产品价格、采购价格、收货价格、员工工资、工程费用、水电费用、员工福利等。

每天的收入都是经过严格的统计和核对，每天都有记录。

商店内的所有物品和固定资产不得随意销毁或拿走。

每月结算后，其中一部分将分配给员工，同时提高他们的工作积极性。

至于账目，要把所有细节都记录下来，这样店里的盈亏一目了然。

1、内部管理风险

超市是服务业，严格的质量控制才能赢得消费者的信任。超市的管理层基本都是一个业主组成的。公司内部人员结构简单，管理不严，需要完善管理制度和模式。

2、原材料资金风险

虽然每天的食物流量很大，但还是有一些滞销的商品，导致资金流动不畅。如果滞销问题超过保质期，那就是很大的损失。所以要认清市场对各种商品的需求，有利于超市的长远发展。而且在食物的选择上要有一定的专业眼光，才能购买到新鲜无污染的绿色食品。

无人超市创业计划书篇四

项目名称：半边天社区电子收费超市

经营范围：提供水、电、气缴费等；代理销售飞机票、火车票、汽车票、体育彩票、福利彩票等各项业务；在政府相关部门的授权下，可发布政府的政策通告、便民措施、法律法规、办事指南、公交线路等多项信息，供社区群众查询。

项目投资：80000万

项目概况：先建一个电子收费超市样板店，在试营成功的基础上，创办一个以社区为依托、下岗女工创业为目的的电子收费超市连锁店。采用“1+1”的开店模式。

创办宗旨：解决大多数人就近缴费的问题，实现市政府倡导的：“便民、利民、零距离服务群众”的理念。电超市主要利用数字化城市社区服务平台的软件各相配套的设备。如；电脑、pos机、触摸式收费系统等。

（一）市场需求分析

概括来说，社区电超市旨在利用现代化信息技术改造提升传统服务观念，并在企业与用户间营造新的消费模式，促进服务业结构调整，为自身发展赢得一席之地。同时，通过吸引的企业加载到综合平台上，建立多个赢利点，形成多种利润

模式的营销方式。以便民利民为切入点。一般营业点晚上6点就下班，我们的营业时间可延长至晚上10点，方便居民在下班后缴费。原来人们需要分别跑移动、电信、自来水公司、订票点等几个地方才能完成的一些支付行为，现在只需要在半边天社区电超市一家就可以完成，大大节约了人们的时间成本。市场应需求而产生。

(二) 目标群体分析

以附近的社区居民为服务对象，让老百姓在家门口就可享受便捷的服务。现代人的生活压力大，忙碌的生活节奏令年轻人应接不暇，诸如缴纳水、电、气、电话费等小事自然落到了老年人身上。事情虽小，却愁坏了老头老太太们：经常是要跑到不同的部门缴费，累得够呛；现在银行代扣吧，又无法清晰地了解每笔费用出处，放心不下。老百姓的事就是最大的事，建成服务公用事业的“一站式”缴费形式，服务大众的同时又能赚取不菲的收入。

(三) 竞争对手分析

目前泰州市社区电超市寥寥无几，这是一个新兴的行业，电超市通过取得多爱运营商的特许许可，将多家运营商的服务全集中在自己身上，达到一站式服务的目的。我有一种先入为主的优势，特别对发展连锁加盟店尤其有利。

启动资金约80000元左右。具体安排

1. 店铺(40平方米)租金15000元。
2. 装修费10000元。
3. 设备总计：65000元。
4. 目前自有资金50000元，资金缺口30000元。

代收费用的提成。

1. 老百姓的不信任。

因为是新兴的行业，比起移动公司、电信公司、银行等营业网点，半边天社区电超市在起步时引起老百姓的质疑是必然的。我想经过一定时间的考察，老百姓会慢慢接受并喜欢这种一站式缴费方式。

2. 单一的营业方式难以支付相关费用，造成营业成本的提高。纯利润偏低会导致电超市的生存危机。鉴于这种情况，我计划采用“1+1”的开店模式降低运营成本，更好的为老百姓服务。在经营电超市的同时经营服装洗涤业务，此行业的利润都在100%以上。

1. 本人的工作经验

本人有三年的开业经验及十年的服务业从业经验，深知顾客就是上帝的重要性，并能在行动中体现出来。

2. 本人教育背景

本人是在专毕业，学的是计算机信息与管理专业，现还在页制作。对数字化社区建设非常感兴趣。

鹏欣尚城、易初莲花处于大学城和生活区的核心位置。人流量大，交通方便，信息灵通。

1. 电超市的一站式缴费会带给人们方便快捷的服务，人们节约下来的时间可以更好的提高自己的生活质量，这对促进电超市行业的发展很有利。

2. 小规模的电超市，投资不大，风险较小，以样板店先行的策略更为稳妥。

3. 行业发展分析趋势，随着城市社区数字化的发展，必给泰州市民带来一定的影响。社区电超市的诞生迎合了泰州市民的消费理念，行业发展趋势看好，只要抓住了机会，就可能成功。

无人超市创业计划书篇五

创业计划书因创业项目的不同其内容也不同，但不同的创业项目它们的计划书还是万变不离其宗，还是有规律可循，以下这篇创蔬菜水果超市创业计划书就是创业计划书的典范：

一、项目介绍

项目名称：绿色基地

项目规模：50平米超市

项目基础设施：蔬菜货柜7个、电子称2台、精美蔬菜彩页5张、广告语条幅8个、柜员2名、采购员2名、空调2个、电脑1台。音响设备1套、摄像头6个、收银设施2套、照明设施1套、包装袋若干、清洁器具1套、每季度宣传页若干等。

项目产品简介：

蔬菜类：

1) 根菜类：包括萝卜、胡萝卜、芜菁等。

2) 白菜类：包括大白菜、青菜。

3) 茄果类：包括番茄、茄子、辣椒。

4) 瓜类：包括黄瓜、冬瓜、南瓜、苦瓜、西葫芦等。

- 5) 豆类：包括菜豆、豇豆、豌豆、扁豆等。
- 6) 绿叶菜类：包括菠菜、芹菜、莴苣、茴香等。
- 7) 薯芋类：包括马铃薯、山药、姜等。
- 8) 葱蒜类：包括葱、蒜、洋葱、韭菜等。
- 9) 水生蔬菜类：包括茭白、慈姑、藕、水芹等。
- 10) 多年生蔬菜类：包括竹笋、金针菜、芦笋、百合等。
- 11) 食用菌类：包括蘑菇、草菇、香菇、木耳等。

水果类：

- 1) 浆果：草莓、猕猴桃、越桔、柿子、香蕉、龙眼、荔枝
- 2) 梨果：苹果、梨、山楂
- 3) 核果：桃、杏、李、枣、樱桃、橄榄、梅子

二、项目分析

1、城乡居民生活水平不断提高，消费观念和方式发生深刻变化，人们对食品安全的要求越来越严格，愿意购买质量较好或价格相对高的产品或服务。

生活中食品安全问题的频繁出现，政府加强了对市场的监督管理，以保证人们有一个健康的消费环境，从而也有利于创造一个好的市场环境，绿色营销可以迎头而上，这表明，绿色产品的市场潜力非常巨大，市场需求非常广泛。

现在人们受教育程度相对较高，消费能力较强，对生活方式有了一定的品味和档次要求，有着超前的消费理念，对消费

的产品或服务有一定的档次要求，愿意接受好的消费环境和产品。

由于技术的进步，人们通过大棚技术生产反季节蔬菜，再加上运输过程中保鲜冷藏技术的进步，保证了人们一年四季都能吃到各种各样新鲜营养的果蔬。

2、从需求角度分析蔬菜消费行为，蔬菜研究表明：蔬菜鲜销仍然是主体，未来中国城乡居民对于新鲜蔬菜消费人均消费水平是维持在相对稳定的水平，蔬菜需求总量随人口的增长呈上升趋势，对蔬菜质量安全重视程度增加，未来的'蔬菜消费结构需调整，蔬菜加工品的消费需求量将会增加。

消费者市场购买行为的主要特点：

(1)消费者市场的购买具有多样性，不同的人有不同的爱好，而且不同的蔬菜具有不同的营养价值再加上人们饮食习惯每次要吃几种不同的菜，所以人们在挑选蔬菜时的选择具有多样性，一次会买不同的蔬菜。

(2)从交易规模和方式看，消费市场的购买人数多，市场分散，交易次数频繁，但每次交易数量不大。所以菜市场交易要求高的蔬菜周转率，而且蔬菜易腐烂，必须做好保鲜工作。

(3)蔬菜作为日常必需品，消费者需求弹性小，同时蔬菜供过于求、买方市场的格局将长期存在，消费者的购买具有较大程度的可诱导性，对一些促销手段会有较好的反应。

3、果蔬运输过程中产生的破损的蔬菜或水果，根据破损程度采用不同的处理方法，轻度破损的进行打折促销，低价处理，破损严重的直接处理掉。在营业过程中，理货员每天对店内果蔬进行分类处理，对储存时间较长仍未售出的果蔬进行打折促销，对腐烂变质的果蔬直接处理。及时对蔬菜水果进行检查，看其是否在保质期以内，或看其是否已经处于变质的

前期，及时挑选出颜色味道明显改变的食品。在蔬菜价格不稳定的情况下，提前告知消费者将要提价或者降价的产品，方便消费者选择。并且尽量鼓励消费者选择价格稍低的商品，防止高物价商品的堆压导致超市本身的利润损失。

4、在开业前期主要采用低价渗透，让消费者知道我们的果蔬店，为吸引广大消费者持续购买，我们采用了各种各样的促销方式：

(1)发放宣传页：制订精美的宣传页，上面明确注明店内的促销活动，在小区内发放，吸引消费者前来购买。

(2)限时抢购：选择几种消费者最经常购买的果蔬偶尔进行限时抢购，招徕顾客，为小店增加人气，同时带动其他果蔬的销量。

在以后正常的营业运转中，为了保证顾客流量，同时也为了吸引更多的顾客，绿色基地可以以下不同的促销手段：

(1)今日特价：每天都推出一种特价蔬菜或者是水果，吸引消费者前来购买。

(2)节日促销：在一些重要的节假日中，店内部分蔬菜水果进行打折促销或者发放优惠券(优惠券只能按上面的面额抵现金使用，但不能兑换现金)。

(3)会员积分：凡在本店内一次性购买金额达到30元(包含30元)以上，即可获得店内免费赠送的精美会员卡一张，该会员卡可以累积积分，一元可积一分，积分达到200元以上者即可兑换一些精美的礼品或者是价值不等的优惠券，积分越高，面额越大。

三、基础建设资金

果蔬货架：每个150元，共7个，总计1050元

电子秤：每个120元，共2个，总计240元

空调：每个3000元，共2个，总计6000元

电脑：每个3000元，共1台，总计3000元

收银设施：每个2000元，共2个，总计4000元

房租：4000元*12个月=48000元

装修：墙面翻新，照明设施，监控设施，总计5000元之内

办理工商执照以及税务等手续约需2000元

以上总计：69300元。