

最新超市月工作计划表 超市工作计划(大全5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

超市月工作计划表 超市工作计划篇一

一是对于一个经济效益好的公司来说，一是要有一个专业的管理者；

二是要有的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

作为公司的一分子，我要做到以下几点：

一。认真贯彻公司的经济方针，同时将公司的经营理念及策略正确并及时的传达给每个店员，做好承上启下的桥梁作用。

二。做好店员的思想工作的同时团结店员，充分调动和发挥店员的工作积极性，了解每位店员的优美所在，并发挥其特长，做到另才适用，增加增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集团。

三。通过各种渠道了解同行信息，了解顾客的消费心里及习惯，做到知己知彼，心中有数，使我们的工作有针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

四。以身作则做店员的表帅，不断地学习提高自己的同时不断地向店员传输企业文化，教育店员要有全局团队认识，凡

事要从公司整体利益出发。

五。以热烈周到及细致的服务去吸引顾客，发挥所有店员的主动性和积极性，为公司创造更多更好的业绩！新的一年即将到来，成绩只能代表过去，我将以更精湛娴熟的业务，同时在公司的领导下来治理好我们枞阳店！力争在20xx年再创佳绩！

超市月工作计划表 超市工作计划篇二

各位同仁：下午好，现在由我就恩施分公司营运部20xx年工作
及20xx年计划向大家做汇报。

1. 狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2. 严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3. 做好库存管理工作，合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、

破损、滞销商品及时上报，并采取dm促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4. 调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5. 强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

1. 执行公司建立的价格监测管理制度，分公司营运部定期收集监测门店反馈的1000个重点销售商品市场调查，汇总并转交相关部门进行合理调整，确保门店重点、敏感商品的价格优势。

2. 严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3. 提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4. 。每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5. 保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173.96%。去年1—12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

1. 规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2. 开展“微笑服务月活动”，提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3. 扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3.98万元（其中电信业务实现交易额1.23万，联通业务实现交易额2.78万元），公司盈利0.19万元。

1. 分公司营运部定期巡店跟进、督促门店的各项经营、管理工作的落实情况，真实反映门店营运、管理现状，指导和督促门店将公司的各项管理制度落实到位。

针对量贩工作的重复性和连续性，营运部除例行工作检查外，将每月进行一项重点工作的专项检查。并根据存在问题形成案例，对门店管理人员进行商品陈列、服务管理、流程管理等方面的专业培训。

2。 狠抓基础管理、强化商品安全，强化问责制。目前食品安全、价格欺诈等被上升到前所未有的高度，门店的基础管理的点滴疏忽将对分公司造成巨大的声誉和经济损失，这方面均有着刻骨的教训。

分公司营运部将高度关注质量安全，一方面通过质检员互查、分公司检查的方式强化门店质量安全意识，并在20xx年里建立问责制度，督促各环节对公司营运流程的严格执行。另一方面将加强与职能部门的联系，及时了解及掌握职能部门管理动态，加强控制及管理。

营运部将在各门店分区分片划分责任人，全面清查货架、高架、理货区等区域商品三期、标识。清查生鲜原、辅料的日期及标识。同时，加强对专柜、租赁客户经营面积、经营范围、商品质量及价格的管理，加大对客户的进货渠道、商品标识、证照办理、索证索票等重点环节的监督控制，真正确保为顾客提供安全的商品。

3。 每月定期收集与解决门店在经营过程中上报的各类需求，督促并协调分公司各部门落实相关需求的解决方案。

1。 为进一步完善公司价格管理体系，提升整体经营毛利水平，对重点、敏感商品的价格进行实时监控，结合门店实际运行反馈情况，组织各种形式的市调工作。针对市场动态提出应变措施，对不同的类别制定不同的价格策略，对敏感商品、民生类商品，进行价格控制，确保低价形象。拟定相应的毛利率，细化各经营类别的加价标准，完善价格体系，提升分公司的经营水平。

2。 严格控制商品的变价权限，更好的完善商品的价格管理。对套码、手工收银、前后台价格不一致、售价低于进价的商品及时跟进并处理。指导门店规范使用商品标识，做到一货一签，确保所有标价签□pop张贴正确，书定规范，并对门店价格执行情况进行检查跟进。

3. 每日对营业销售情况进行分析比较，并对分公司所属门店前一天销售商品所产生的负毛利进行分析，及时找出原因，进行改进或调整。

1. 加快商品周转，合理掌控库存结构。重点对库存结构进行全面分析，及时调整。淘汰滞销品种，及时办理滞销商品退货。对重点类别、重点供应商，库存金额较大且库存周转慢的问题商品进行监控，提升公司商品周转效率。

2. 优化商品组合，分公司将组织下属各门店开展商品品类的商圈调查，重点收集商圈内客群对门店经营品类的意见，提炼有操作性的建议，对急待补充完善的品类反馈至分公司采购部，协同采购部、门店不断优化卖场品类管理，进一步锁定商圈顾客。

3. 加强店间调拨管理。根据门店库存情况对经销商品进行调拨调剂，保持各门店库存合理调剂，定期查询各种在途单据，及时发现问题并跟进解决，不允许出现调拨在途超过一天的现象。

1. 加强员工主动服务意识，抓服务举措，提升顾客忠诚度。优良的服务质量是连锁超市培育忠诚顾客的重要途径，也是企业强有力的竞争方式。营运部将指导门店定期依照《员工行为规范》、《顾客服务手册》内容，规范员工行为、重申岗位职责、强化服务质量考核，提高全员服务意识和责任意识。同时，不断围绕顾客需求，实实在在提供各种便利，力争从店面形象、员工服务等方面有效增进顾客的满意度。

潜在价值，强化对会员顾客的锁定功能。

3. 便民服务是提升门店聚客能力的重要手段，为进一步拓宽便民服务项目经营范围，营运部与电力公司、自来水公司及公交公司已开始洽谈代收电费、水费、公交ic卡充值等便民服务功能的合作。营运部下一步将对竞争对手，开发具

有一定特色、独有的便民功能，与竞争对手形成差异化经营，提升公司聚客能力。

以上四个方面的工作重点将贯穿分公司营运部20xx年全年工作的开展，我们将紧紧围绕公司年度工作目标，以管理为工作重心，提升单店效益，走质量效益型之路。让我们齐心协力、锐意进取、团结奋进，为量贩公司经营能力提升而共同努力。

超市月工作计划表 超市工作计划篇三

- 1、春节销售目标分解
- 2、储值卡销售目标分解
- 3、大宗团购销售目标制定
- 4、销售激励措施

根据实际情况制定，节后一定要及时兑现。

合理的库存是春节销售目标达成的重要保证。

- 1、制定目前高库存商品清理计划
- 2、后仓整理
- 3、外租仓计划
- 4、春节备货计划

(3) 畅销替代商品确定

(4) 供应商休假备货计划

这个主要是考虑春节长假期间的备货了，怎么备货，该备哪些品类我想大家都应该清楚了。

- 1、春节商品落位计划
- 2、年货上柜计划
- 3、按春节时间进度调整陈列计划

按春节进度调整陈列，节前一周、节前三天、节前一天、节等该陈列什么商品，不同的商圈，应该有不同的陈列重点，春节期间应有不断的陈列调整。

2、营销计划的具体实施执行，在卖场如何体现，这是最关键的；

- 1、高峰期人员补充计划制定；
- 2、重点岗位人员：收银、年货促销员等提前安排；
- 3、保洁人员；避免春节期间保洁人员缺岗情况；

- 1、制定门店春节培训锦囊（小册子）
- 2、实施春节前全员培训

- 1、制定门店员工春节排班原则
 - （2）、与人力资源部沟通、确定加班费或补休原则；
 - （3）、确定春节门店员工分批轮休时间；

- 2、制定门店年货促销员排班原则及撤场时间
 - （1）、确定春节各品牌年货促销员排班原则；

3、门店春节排班

- (1)、确定门店除夕结业时间、副总以上人员春节轮休计划；
- (2)、确定门店春节员工轮休计划；
- (3)、确定门店春节高峰期员工、促销员排班；

春节收银零钱、发票等准备

确定竞争对手与市调频率、跟价策略、陈列策略等；

制定巡检标准，如陈列标准、服务标准、促销标准等；

- 1、至少组织一次全员消防安全演练；
- 2、至少组织一次重大投诉事件安全演练；
- 3、至少组织一次突发停电演练；
- 4、其他安全培训与演练；

组织春节动员大会，一是提醒全体员工要将精力投入到春节销售来；二是表明公司对春节销售的重视；当然宣传公司重要春节政策。

超市月工作计划表 超市工作计划篇四

连锁超市经过xx年全年的快速发展，发现有些具体问题原有的业务系统软件已无法解决，如：不同门店不能制定不同的售价、同一商品不能实现不同供应商不同进价等等。

根据实际现状，公司决定对超市软件进行全面升级，春节集训后迅速安排了连锁超市业务与财务以及信息部相关人员到

外地进行了实地考察，对连锁超市经营模式以及超市所使用软件进行了解。在3月初对超市软件升级做了前期大量准备工作后于3月底对业务系统全面切换；切换后运行到现在基本达到了我们的预期要求；原系统无法解决的问题，现已基本解决。如：不同门店可以制定不同的售价、同一商品可以实现不同供应商不同进价等。

我们利用软件的先进功能，对进销存各个环节提高了分析能力和加大了管理手段。如：通过价格带分析确定每一个价格带在销售中所占比重，这样能确定每个门店周边消费水平，为门店组织商品价格定位提供了比较有效的参考数据。两天即抢购一空。

通过大半年的正常运行，连锁超市软件升级工作已在全体连锁超市同仁的共同努力下，取得了圆满成功。

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

- 1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：1) 商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；2) 规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；3) 所有堆码端头按地理位置排

列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限时限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自己无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大

等现象;针对此状况今年上半年对所有从外地采购都从个人采购借款中分户,分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便,使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理;超市物料包装使用是超市一大头开销,如何管理好物料包装,就是如何节约了公司的费用,今年8月份在刘总的指导下,对超市物料包装使用微机管理,视同商品按进销存进行控制,门店领用必须有领用人签字后报财务审核,供应商领用直接记入供应商费用扣收。

6、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同,无合同严禁上柜销售,每月付款扣收费用都严格按合同执行,严格做到不漏扣、少扣每一分钱,确保企业利润最大化。

7、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的'计划,在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作,使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训,让新员工对超市财务有一定了解,使员工能更好的工作。

今年公司推出“阳光服务”工程,掀起了全员学习服务意识,做到了一条龙服务”即科室为一线服务,一线为顾客服务,全员为厂商服务”。就我们而言要服务好一线和为厂商提供好服务。

1、服务好一线员工。在平时工作中,注重细节为一线员工搞好服务。

2、服务好厂商。每月对帐付款时为厂商提供便利、快捷、准确的服务,对于在付款过程中厂商对扣收费用明细有疑问都作详细解释,确确实实为厂商做好服务工作。

为业务部门服好务、把家。主要从以下几个方面开展工作

- 1、深层次的挖掘软件功能;虽说用新系统后,我们能够让业务运行基本正常,但还是有些方面存大不足;如进货渠道的理顺、生鲜商品及加工商品管理等等。
- 2、强化预警机制;强化对业务部门经营过程中进行监控,对经营过程中的不良状况及时反映业务部门并检查落实情况。
- 3、加强全员效益观念,增加门店节约意识□xx年年争取将门店直观费用比同期下降15%-20%。
- 4、理顺新合作财务管理。新合作超市都是在乡镇遍布广,距离市内有一定的路程,如何进行远程对门店进行管理将是我们工作的重点。
- 5、大力加强对员工财务知识培训,定期不定期组织柜长及员工进行财务知识培训,全面提高连锁超市员工的财务水平。
- 6、加强对便民店优扣管理。优扣的产生就是企业利润的流失,管理好优扣就是保证了企业的利润。

挖掘财务活动的潜在价值。虽然,精细化财务管理是件极为复杂的事情,其实正所谓“天下难事始于易,天下大事始于细”。

超市月工作计划表 超市工作计划篇五

20xx年的工作即将结束,转眼又迎来新一年的开始。总结过去一年的工作,对于我来说感触很多。

20xx年9月公司调任我为人民商场惠农分店超市店长。这个职位是我工作上的一个转折点。同时也知道将面临许多困难和挑战。更深刻感受到自己的责任。

在这期间,我依照公司的各项制度及服务理念管理卖场和要

求员工。严格遵循公司的各项货品准入制度，保证所售货品的质量，定期组织员工进行市场调查，及时调整敏感货品价格。组织员工学习货品知识和服务技巧，使员工素质和服务水平得到提高。

坚持品牌货品，扩大品牌货品的影响力。努力做到以高质量的货品、实惠的价格和优质的服务来抢占市场。

在开业高峰期过后，销售一度出现不稳定和下滑现象，及时与总店超市部门沟通后，相应对货品结构进行了调整。在总店超市领导的协助下，通过引进新供应商和总店调配的方式，新增了散称食品、蛋糕面包、休闲食品等货品。百货和洗化区还增添了部分适季货品，增加了货品种类和品牌数量，扩大了顾客的选购范围，提高了销售量。使销售额得到回升并趋于平稳。

在十月至十一月期间超市和家电联合推出了两期促销活动，组织了一批特价货品和买赠活动，以集市定点和入村入户的方式，发放宣传海报，从而扩大了宣传的力度和广度，达到增加客流量的目的。

明年的工作计划

一：收集顾客反馈信息，根据当地市场和顾客需求，及时调整货品结构。

二：按月推出促销宣传活动，及时配合总店同步宣传“人民商场”的品牌形象。

三：加大员工培训力度，组织员工参加多种货品的销售技巧培训，丰富员工货品知识，提高员工的整体素质和服务水平。

四：根据当地顾客消费规律，组织定期参加当地及周边集市活动。