

最新超市春节工作计划(优质5篇)

在现代社会中，人们面临着各种各样的任务和目标，如学习、工作、生活等。为了更好地实现这些目标，我们需要制定计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

超市春节工作计划篇一

为大力弘扬社会主义核心价值观，保障人民基本文化权益，丰富群众精神文化生活，营造欢乐祥和的节日氛围，让人民群众共享文化发展成果，现就20xx年元旦春节期间组织开展群众文化活动的有关事项通知如下。

一、指导思想

20xx年元旦、春节文化活动以党的^v^和十七届六中全会精神为指导，深入贯彻落实科学发展观，坚持社会主义先进文化前进方向，以科学发展为主题，以建设社会主义核心价值体系为根本任务，以满足人民精神文化需求为出发点和落脚点，以改革创新为动力，培养高度的文化自觉和文化自信，增强文化软实力，为推动全乡各项经济社会事业全面协调可持续发展营造良好的氛围。

二、加强领导

超市春节工作计划篇二

一是加强公司管理，提升精细化管理水平。为了适应更加严酷的市场挑战，公司的各项管理应该更加精细化，用标准化、流程化的业务模式统一规范采购和经营的各个环节，最大限

度的降低办公成本。为了培养稳定的客户群体，巩固客户的忠诚度，应该加强下游用户的走访，了解用户的个性化需求，针对用户的需求指导采购，保证提供的产品满足用户的个性化需求，建立我们与用户之间稳定牢固的供求关系。

二是加强销售管理，积极开拓市场。通过几个分公司的业务情况可以看出，__、__市场紧靠上游钢铁生产厂，对于原料的组织有很大的便利和潜能，加上____大开发，也将带来巨大的需求；__市场作为连接__的重要枢纽，随着__建设的深入和扩展，国家对西部基本建设的投入不断加大，将来一定会发挥更加重要的集散作用，应在搞好销售的前提下，侧重建筑用钢的销售和努力扩大仓储业务，为将来进一步拓展__业务做好准备；__场紧靠__地区，高新技术企业林立，设备装机水平高，加工精度高，对钢铁产品的质量要求和个性化标准将给业务拓展带来更高的挑战。应锁定高附加值钢铁产品，如汽车、家电用钢，多组织能够满足用户高端需求的钢铁产品。

三是加强采购管理，降低采购成本。个人认为，作为__、__两个市场应该重点以钢铁产品的采购为主，根据市场的形势、国家政策的调整和区域基本建设的投入，有针对性的进行采购管理和采购量的定位，适时有预见性的加强钢铁产品的采购，在保证数量和质量的前提下努力降低采购成本和运输成本，保证公司整体经营达到利益最大化。

二、工作计划

一是搞好资源采购，增加公司利润。对每个市场做相对的资源采购，以利于本地市场的需求。在市场需求方面，大部分工地对螺纹、线材在采购上的要求一方面保证产品是国标，另一方面在市场上销售价格要有优势，要满足这二方面的需求，保持货源稳定，充分发挥各地市场的优势和作用，在带钢、热轧、螺纹等采购上要确保利润。充分利用__、__二处仓储物流基地，缓解公司的销售节奏，市场好转的时候，使仓储

成为公司的蓄水池，市场启动时为公司创造可观的利润。

二是加强市场调研，抓好物流和合同的跟踪。进一步加强对市场的调查研究，既要掌握钢厂资源生产的比例，又要掌握国际市场的瞬息万变，矿石的采购成本以及国际经济危机冲击带来的成本摇动，对公司的每个环节都要作为市场的洞察者，时刻为公司的发展和利润的增长尽一份自己的责任。同时，加强__商务部的管理，抓好物流和合同的跟踪，做好往来合同、钢厂发货、与钢厂结算等各环节的工作。

三是加强内部管理，提高全员整体素质。注重员工素质培育，加强全员业务素质培训，同时采取以老带新的方式，将岗位培训与实际业务相结合，使员工能够尽快适应岗位的需要。完善人员日常管理方案、绩效考核方案，进一步强化内部管理，提高全员整体素质，努力建设一支能吃苦、能攻坚的职工队伍。

超市春节工作计划篇三

20xx年兴茂国际超市部全年预算8000万，实际完成业绩6725万，达成率84%，较20xx年业绩4546万，成长2179万，成长率为□20xx年全店*均毛利率，毛利万□20xx年全店*均毛利率，毛利万。

1. 超市部全体员工及管理层团结进取，积极向上，吃苦耐劳。打造较为理想的业绩。
2. 货源较12年充足，品种多样化，季节调整及时。让顾客更加体会一站式购物。
3. 促销活动多样化，积累了较多的成功案例，例如;正月十五、六一、七夕、元旦等。积累了更多的经验。
4. 员工防损意识较弱，导致年内发生数起较大的盗窃事件，

损耗较高。5. 员工主动服务顾客的意识较弱，未能让顾客感受到兴茂国际更高一层的服务理念。

6. 毛利的损失：各部门主管变价不及时，订货不合理，导致我们应有的毛利得到了不必要的损失。

7. 每档活动的海报信息宣传不到位，甚至有内部员工不太理解活动内容，导致不能将特价信息及时传达顾客。

8. 员工激励制度不完善，不能更好的提高员工的主动性和积极性。对公司没有亲和力，没有爱企如家的感觉。

20xx年兴茂国际超市部的预算为7728万，目标较20xx年增长15%。

1. 因20xx年受周边环境影响，周围新开设了红城超市、新百盛源商城、分散了部分客流，以及神府经济衰退，外来人口的减少，老百姓收入减少，我们应该做到更好更大范围的宣传，商品的陈列，特价商品的宣传，培养员工更优质的服务，力争百分百完成14年业绩预算。

2. 培养所有员工的防损防盗意识，及时巡查通道，货品，对高端及易损耗商品安装防盗设施，对可疑人员跟踪并报告，减少损耗。

3. 每天开会宣导服务理念，让员工更好的认识服务的重要性，从而提升我们的服务水*，让顾客更加满意，更显兴茂国际出类拔萃。

4. 提升毛利：各部门主管合理订货，必须熟知活动的日期，及时调理价格，以免造成不必要的毛利损耗。

5. 加强宣传：利用短信*台，微信*台，会员信息□led□户外广告，展架，员工口头宣传，以及特价商品的推广，更高效及

时传达顾客特价信息。

6. 要增加员工对企业的亲和力，管理人员对员工应奖罚分明，及时发现有积极性，有上进心，有责任心的员工给予奖励与培养，让员工感受到一种被重视的感觉。

我坚信我们超市部所有员工会突破自我，勤劳实干，团结向上一定会完成公司下达的各项任务与指标。

超市春节工作计划篇四

1、音乐

不管在春节期间进入哪个超市，里面环绕的音乐必然是喜庆的为过年而准备的吉祥歌曲，如：发财发福中国年、新年好、恭喜发财、好运来、财神来到我家门等，通过音乐让顾客一进门就感受到了浓烈的年味儿，使顾客心情愉悦，提高购物欲望。

2、店内装饰

超市内在春节期间挂上喜庆的红灯笼，商品陈列柜也采用红色为主要色彩，有的超市店员的服装也改成了春节特色的福字员工服，购物袋也是xx年新印的大红色福字袋，所有的小细节能够给顾客带来很好的购物体验，不仅增添了春节购物激情，同时还为超市提高了印象分，留住了顾客。

1、摆放位置

春节期间顾客进商场购物都是为了置办年货，所以超市管理人员选择一些符合顾客需求的商品放到显眼位置，有助于商品销售。

2、选择重点

春节期间，超市选择的主要重点是：食品(糖果、饮品、烟酒、坚果、散装熟食类)、春联、果盘、水果、玩具等，选择这些重点的目的是促进销售，让顾客看到这些便觉得自己是需要的，加上打折力度，容易让顾客产生打折消费心理，比如有的商品是打折的，有的商品还维持原价，但顾客看到的时候一个是觉得方便就一起购买，另一个认为这一定是促销价格便选择购买，无形中销量大增。

3、节日打折宣传单

过节期间，超市印发的降价宣传单能够让顾客直接看到商品与价格，促销的降价幅度越大，越能够吸引顾客，也有助于吸引客源，扩大销量。

1、买一送一

很多食用类商品采用买一送一促销法，比如饼干、酸奶等。

2、特惠包装

洗衣液、洗发水、牙膏等生活物品通常采用特惠包装，凸显价格优势。

3、送赠品

方便面、饮料、酸奶、咖啡粉等商品都选择送赠品来吸引顾客，有送水杯、塑料盒、碗等。

4、印花折扣券

就可低于2、5折换购thomas不锈钢刀具系列。

5、现金折扣券

也是来自于x超市□x在规定日期，单张发票满488元发50元折扣券，满888元发100元折扣券。

6、试吃

很多火腿、香肠等食品，商家会提供试吃服务，将食品炸熟，供顾客试吃，能够让顾客直接感受商品，提高顾客购买欲望。

7、会员兑奖

很多超市提供办理会员卡积分，当积分到了一定额度，就可以兑换礼品，这样能够让顾客固定在一个超市消费。

大数据时代，科技日新月异，人们的生活越来越简便化、电子化，一味的靠老式推销手法是不会取得大的效果的，对待人们已经熟知的推销场所，我们可以保留其原本的推销手法，在其基础上创新，一些更加现代化的商店，我们就必须采用贴近现代化的推销手法，利用人们常用的社交软件、利用互联网来进行推销，甚至可以推广电子平台，经营微商城。

超市春节工作计划篇五

8月8日和8月9日我被安排到公司四楼派发“爸爸节”的赠品，我想送客户赠品，应该很简单、很轻松才对，可是事实和我想象的相差甚远，从中我感受到了公司在活动策划以及信息传达上的一些问题。

“你们送赠品怎么不放在一楼，放在一楼会死呀”，有一位客户指着鼻子对我大吼道。我还真没法回答，因为参加活动的楼层是一楼和四楼，很多一楼的客户要跑到四楼来兑换赠品，他们不满意也是正常的。不知道公司是基于什么的考虑，决定把赠品发放的地点选在四楼，但我认为一楼要比四楼好，一方面放在一楼门口可以加大活动的宣传以及活动的效果，每个进门的客户都会看到，对活动有了了解，就会根据活动

的设定去选购商品;另一方面减少客户的怨言，也减轻了工作人员的压力，很多客户无缘无故跑上来就很不爽了，你再和他解释获得赠品有那些要求、那些规则，他才懒得管，当然把矛头转到工作人员身上，现场就有一些客户摔票而去。

“运动鞋不属于男鞋吗?”，“上面写的可以累计，我累计1千多块，为什么不可以同时拿一个指甲套装和一个吹风机?”这些问题客户都是指着dm问我们的。我们以我们的思维做的dm客户不一定能够看懂或者是接受，我们每一次做dm都应该从一个客户角度看有没有疑问或者模糊的地方，或者干脆在下面写一个“华地公司具有本次活动的最终解释权”，就可以避免公司在被质问的时候处于被动，也减少了一些冲突。

溧阳华地虽然现在可以说没有竞争对手，但是当“平民广场”和“阳光城市”建立后会迎来强有力的对手，我们要抓住市场，掌握主动，一定要注重细节管理。像发放赠品这样的活动是可以提高客户忠诚度的，但是却反过来得到一些抱怨和指责，是不应该的，也是很值得我们反思的!