

2023年玩具采购工作总结 玩具店采购计划书(模板5篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。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。

玩具采购工作总结 玩具店采购计划书篇一

随着经济的迅速发展,人们生活水平的不断提高,对精神方面的享受需求也愈来愈多样化,玩具从此刻起已经被众所周知,童颜童语玩具店的采购坚持树立“为公司节省每一分钱”的观念,积极落实采购工作的要点。坚持同等价钱比质量,同等质量比价钱。以最大限度为公司节约成本为工作原则。

中国是玩具的生产大国,全球70%—80%的玩具是由中国生产的。近几年,全球玩具消费平均以每年10%—20%的速度增长着。

还有一个很大的改变,表现在国内家长的玩具消费观念正在进步,以前买玩具是软性消费,主要是用来哄孩子,让他们不要吵,不要闹,不要哭,不要影响大人做事。而现在的家长越来越重视玩具的益智教育功能,意识到玩具对孩子心理发展及生理发展的促进作用,因此,玩具从一个软性的消费上升到一个硬性的消费。

再次,玩具采购行业的迅速发展也为童言童语玩具店的采购带来了商机。童语童语玩具店面对玩具市场的广阔,及时地

制定相关采购计划，确保店面的正常营业和商品销售。

1、采购原则：

(1) 玩具店采购需坚持适量的原则。玩具进货要适销、适量，简称“双适”，是玩具店主必须把握的关键一条原则。但既要适销，又要适量，两者很难掌握“准”。很多初次开店的投资者因为眼光不准，都在第一次进货时吃过大亏，有人甚至笑称：开玩具店的第一批货都会积压。因此，对于玩具店新手来说，进第一批货需掌握好玩具店进货原则之适量的原则。

(2) 玩具店进货需要有自己的主见。玩具店的经营者在进货时会面临各种困惑，诸如是该选自己喜好的玩具，坚持自己的品味，还是听从批发商某个玩具好卖的建议？此时，对于刚刚开业的新手来说，就需要坚持玩具店进货原则，在一定的程度上坚持自己的主见。根据自己的市场调查而得出的自己的结论是非常具有可靠性的。因此，玩具店在进货的时候，要坚持玩具店进货原则，要相信自己的判断，有自己的主见，在选货中练就“快、准、狠”的本事，只有这样，才能挑到合适的货品，并将进货成本降到最低。

(3) 进货要“货比三家”玩具店进货时，尤其是新手进货时，最好坚持玩具店进货原则，进货要“货比三家”。经常去批发市场的人都会发现一个问题，一个市场里20元的商品，在另外一个市场15元就可以拿到，因此必须进行比价，然后，再着手落实进货工作，这样才能保证自己拿到的货品价格最公正、最实惠，进而才能够保证自己的利润最大化。

2、采购品种

3、采购方式

童颜童语玩具店采用电子采购为主，在网上订货由供应商统一发货。一部分特殊产品需自己去市场上挑选，保证店内商

品适销及销量最大。这样，既可增加店内商品采购的灵活性，又可降低采购成本，提高利润。

4、采购渠道

(1) 从国外和一些地区进口，包括从台湾以及香港地区进货。进口的玩具一般材料讲究，做工精细，具有品牌效应，属于高档玩具。一般进口玩具的售价比国内高四五倍，在加上关税和品牌价值等，这样的玩具店有高档商场的气息，如优雅的音乐灯光、时尚的装潢“相得益彰”，一般在这里消费此类商品的人都是少数先富起来的人们，每日营业额不大，但营业额不小。

(2) 采购出口内销的玩具。国外著名的玩具品牌在中国设置生产加工点，生产的玩具除了供应国外的商家以外，还有一小部分供应国内的经销点。这类产品不用支付关税等费用，其售价基本与其在国外售价持平。可以从这类商品中获得很大一部分利润。

(3) 自己研发和设计。在没有雄厚的资金情况下，童颜童语玩具店可以自己构思图纸，找厂家定做。自己设计玩具，这样也可降低生产成本。

5、采购批量

根据每月各类玩具的销售情况进行调整，初步定为每类产品采购100件。

6、采购时间

玩具是孩子们喜爱的，玩具店应能够保证货物及时供应。童颜童语玩具店在每季度的第一月月初及时采购各类玩具保证本季度的货物的供应，在这个季度的最后一个月又开始为下个季度的玩具进行采购，以此类推来保证童颜童语玩具店的

货物供应的稳定。

7、付款方式

童颜童语玩具店在采购时，先付货物的50%，采用现金支付。货物全部到后，把剩下的50%的货款采用打卡支付的方式付给供应商。

（一）童颜童语玩具店的设备

我们的童颜童语玩具店虽不是很大，却也是五脏俱全，首先在开店前需要办好的就是去采购起到辅助功能的物料，有了这些物料，这店开起来才会游刃有余。

1、工作服

我们的童颜童语玩具店，有1个导购和4个老板，我们和导购穿统一的工作 t 恤，能给客人的感觉就非常专业，而且有助于提高店铺的品牌感和成交率。

2、价格打码器

童颜童语玩具店的价格打码器包括打码机、打码纸和配套墨盒。

3、购物袋

我们的童颜童语玩具店出售和租赁的玩具有小件的，也有大件的，所以我们准备的购物袋有两种大小，小的装小件玩具，大的装大件玩具，还有，本店的购物袋上印有本店店铺名称和联系方式、地址等信息，这样可以起到一个宣传的作用。

4、玩具店专用维修工具箱

现在的玩具包装得都很高档，我们会准备有些玩具在拆包装给客人试用的时候，就要用到美工刀和螺丝刀等装备。

5、童颜童语玩具店设有几种会员卡：租赁卡、会员卡、贵宾卡等。

6、名片

本店的名片是印在几种会员卡上的，客人需要的时候将给客人免费办理，第一次若丢失，需要补办的还需缴纳一定的费用。名片上有本店的地址、电话□qq等基本信息，方便客人有问题时随时能打电话到店里咨询。

7、电池

本店备有5 号和 7 号的电池，9号的特殊电池也准备了一些。

（二）童颜童语玩具店设施布置

童颜童语玩具店中的设施占有十分重要的位置，是购物环境的主要组成部分，也是顾客在玩具店中能够看得见摸得着的东西。同时起着发挥童颜童语玩具店的整体风格的作用，为顾客打造温馨、舒适的购物环境。

1、门头字体、颜色要和门面结合

门面是顾客接触玩具店的第一个地方，重要程度可见一斑。童颜童语玩具店门头字的字体和颜色和门面外观的颜色要搭配好，使顾客第一眼接触本玩具店就感觉赏心悦目，增添对玩具店的好印象。

2、收银台的颜色及具体位置

童颜童语玩具店的收银台的颜色和店面墙壁以及门头的颜色

有结合和呼应，收银台的位置，放在店最里面比较不占陈列面积的地方。

3、休息处的设置

童颜童语玩具店的休息处是很大气的几个沙发，为顾客提供了休息的地方。而且休息处还放一个饮水机和一些玩具店的画册和近期的宣传品等等。

4、店铺灯光的安排

童颜童语玩具店采用的是白日光，白色光起到简单的照明作用；还使用到了装饰色光，但只在要突出来的玩具产品上打出一些装饰色光线，对玩具产品起到强调和烘托的作用。

5、店铺货柜货架外观颜色和店内墙面颜色

童颜童语玩具店的店铺货柜货架、墙面颜色选择了绿色、蓝色、橙色等一些比较活泼和时尚气息比较浓的颜色为主，营造整体氛围。

(1) 儿童玩具：拼图拼板玩具、游戏玩具、数字算盘文字类玩具、工具类玩具、益智组合类玩具、积木类玩具、交通玩具、卡通玩偶等玩具类型。

(2) 青年玩具：各类大小型布绒玩具、孔明锁、九连环、魔方、单身贵族棋等。

玩具采购工作总结 玩具店采购计划书篇二

xx年度是超市比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，

从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，超市仍实现净利润xxx万元。

通过对xx年度的销售指标分析在超市三个门店的管理过程中，蟠凤店的成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发超市10家，标超2—3家。

在超市开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现超市还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出超市的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对超市的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、

创新、开拓作为超市未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入超市重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在超市各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对超市的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百超市的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前超市的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使超市的销售较去年有了极大的提升（xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%）。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到超市要求：

xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品

结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

玩具采购工作总结 玩具店采购计划书篇三

一、超市采购工作总结加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、超市采购工作总结严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、超市采购工作总结处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，

而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2—3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，维护了我场的利益。

3、超市采购工作总结充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1—5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨），无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

二、超市采购工作总结加强自身修养，保持良好的工作作风

超市采购工作总结供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，个人不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，每笔业务都要本着对盐场负责，对领导和职工负责的原则，通过我们的辛勤劳动来节省资金，降低成本。在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应厂家使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，个人坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。我常对供应商讲，你们只要做到了三点（一是要提供优质的产品；二是要给我优惠的价格；三是要保证周到的售后服务），我们供需双方就会长期合作。长期以来，个人在工作中代表单位和客户联系业务时，唯一坚持的标准就是这三点，而不是别的。

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的机会，更感谢公司长久以来对我的信任和栽培！

众所周知采购部是公司业务的后勤保障，是关系到公司整个销售利益的最重要环节，所以我很感谢公司和领导对我的信任，将我放在如此重要的岗位上。在董事长的直接关注和公司各位领导的关心支持下，通过一年的采购工作，使我懂得了许多道理，也积累了一些过去从来没有的经验。了解到一个采购所具备的最基本素质就是要在具备良好的职业道德基础上，要保持对企业的忠诚；不带个人偏见，在考虑全部因素的基础上，从提供最佳价值的供应商处采购；坚持以诚信作为工作和行为的基础；规避一切可能危害商业交易的供应商，以及其他与自己有生意来往的对象；不断努力提高自己在采购工作的作业流程上的知识；在交易中采用和坚持良好的商业准则等。

在这里我想说作为一个采购，并不像常规所想的那样仅仅是打个电话，签个合同，发个货那样简单，这只是其中之一，也是最基本的。在领导的提醒下，2008我及时调整好心态和

观念，凡是有关销售的一切事物，我们采购部都积极配合！一切以销售为主，我们辅助。采购与销售是密不可分的！因为我们是一个整体，唱得是同一首歌，走得是同一条路，奔得是同一个目标！

在采购过程中我不仅要考虑到价格因素，更要最大限度的节约成本，做到货比三家；还要了解供应链各个环节的操作，明确采购在各个环节中的不同特点、作用及意义。只要能降低成本，不管是哪个环节，我们都会认真研究，商讨办法。真得很感谢总经理，在采购方法方面为我们出谋划策。是他的严格要求，让我们不得不千方百计去降低成本，也是在他的英明领导下，我发货时遵循少量多次的原则，当然还要在不影响销售的前提下，尽可能充分利用供应商的信贷期，保证公司资金周转。在发货方式上面，尽量以送货上门的方式从而降低公司的额外提货费用。在付款方面，间接性地降低成本。在这里我还要对公司所有人员说声：“谢谢”！感谢他们及时将市场价格信息传递给我，让我与供应商谈判时做到了心中有数，从而成功降低了库存成本。另外，每月月底，因为销项税远远大于进项税，为了降低公司不必要的税收，我都积极主动向客户催要增值税票。

2008年是个进步的一年，在公司各个部门的配合和采购部的多方努力下，我公司与供应商建立了非常良好的合作关系，有的已经直接向我公司发货，开始友好商业往来！在引进新品种方面，我们从多个方面不断搜集信息，及时和其他部沟通，并快速备货。对于新进品种，采购部都会向业务人员提供新进品种目录表，以供他们参考学习。

几年来，我更加明白了总成本优先原则，和灵活运用各种采购技巧的重要性。对与价格影响因素要有敏锐的感觉，并且能够及时的做好预警及防范措施，切忌“从一而终”。一个优秀的采购比须拥有较强的沟通协调能力和采购经验，我知道自己距离一个优秀的采购还有很远的差距，因为采购经验是靠长期不断积累经验和自我启发，达到熟练程度后才能掌

握的一种技术，要做到这一点是非常困难的，不过，我会更加努力学习，不断地积累丰富采购经验，跟上公司的发展的脚步！

当前社会各行业各企业的竞争力、和之间的较量其根源可归纳为决策层的经营理念经营思路的较量，不断创新的思维才能使企业永远保持活力。根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至比他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。因此供方管理部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能规范他们的内部管理，甚至帮助他们规范而不是一味的追究这样那样的问题而造成的一些小损失。那怕是真的需要追究的损失或大的损失，最佳的处理结果应该通过双方友好协商让供应商心甘情愿、心服口服接受我方提出的补偿要求。

对于目前正在为我司做出贡献的合格供应商需多加鼓励，因此在上半年的工作中我部门将更好的为公司所有供应商提供良好合作环境，使供应商能真正全心全意的为明景服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。同时我们希望公司各个部门出新、出奇的想出不断下降成本和提高效率的方法，并不断的大胆尝试，取其精华、修改弊端。将不可能、有缺陷的好方案，变为可操作、无缺陷的好方案。

一、超市采购工作总结加大工作力度，顺利完成各项工作任务

1、超市采购工作总结严格招标比价程序，保证采购过程公开透明。招标是加强供应管理，降低采购成本的有效措施。我们严格落实《集团公司招标工作管理办法》，严格招标程序，有效降低了费用支出。在比价采购过程中，盐机设备是根据

集团公司关联交易的有关规定，全部与瑞源公司签订合同，由瑞源公司加工制作，价格双方议标，现已全部交付使用。盐田专用材料大都延续了去年招标或比价的价格采购的，个别材料由于原材料涨价的原因略有调整。通用材料由各分场到物流超市领取、批量大数量多的是在物流超市招标的基础上又二次招标或比价再从超市转账的方式采购的。招标比价公开、公正、透明，集团公司分管部门的领导、盐场企管处、财务处、供应处、设备科等部门都派员参加，相互监督，共同策划，对招标材料共同做好分析和预测，把握好市场价格，真正达到了通过招标降低采购价格、减少工程投资的目的。今年共招标采购材料2次，招标采购额77万元；比价采购16次，比价采购额279.5万元，形成比价效益35万元，占采购额的10%左右。

2、超市采购工作总结处处精打细算，千方百计节约采购资金。近几年，随着市场形式的变化，多种材料出现了供应紧张的局面。特别是近几年单位和个人扩建或新建盐场的很多，导致建滩用的材料都非常紧张，难以采购，而且价格一涨再涨。对我场来说，表现尤为突出的是济宁的盐膜和红砖。在这种不利的情况下，我们不畏难，不发愁，天天靠在生产厂家做工作，保证了工程建设供应。例如济宁塑料厂的盐膜出厂价12800元/吨还买不上，该厂收的预付款多时达2600万元，而我场采购的济宁盐膜为12000元/吨，今年进了1710多吨，欠该厂货款460多万元。按平均比市场价低500元/吨计算的话，节省采购资金85万元。今年红砖价格比去年高近一倍，且成了抢购局面，先付款还运不来砖，能赊出砖来的，我们是唯一的一家，最多时欠砖款近300万元，到5月底还欠近200万元，且采购价格始终比市场低2—3分/块，2100万块就节省50多万元。之所以能取得这么好的成绩，主要是因为我们海化盐场是大企业，多年的信誉以及与客户的合作关系都比较好，除此以外，我们供应人员所付出的艰苦劳动也是一个很重要的方面。在合作过程中，我们不仅考虑自己，而且注意多从对方的角度考虑问题。我们从不摆架子，不管对方规模多小，提供的数量多么少，都真诚合作，在做到双方受益的同时，

维护了我场的利益。

3、超市采购工作总结充分发挥职能作用，努力提高为基层服务的水平。半年来，个人和供应处的其他同志，不断在工作实践中提高工作能力和水平，为基层服务的意识也明显增强。在生活管理上，场领导多次要求我们，职工劳动负荷不断增大，一定要把职工生活搞好。对此，我们狠下功夫，对采购的各类食品，首要的一条就是要保证新鲜、质量好，而且都要到卫生防疫达标的单位去采购。在此基础上，再考虑价格便宜，份量足。1-5月份全场的生活用品用具及炊事设备等采购额已过100万元，大宗食品都是定点采购（如青菜到稻田市场采购，面粉到寿光二面和恒台面粉厂采购，猪肉到瑞源屠宰厂采购，豆油到寿光和博兴植物油厂采购，鸡蛋到瑞源养鸡厂采购），满足了职工饮食需要。原盐放销管理，在保证有序、合理放销的基础上，重点抓了放销现场的管理。前5个月共放销原盐72万吨（其中碱厂59万吨，碘盐厂10万吨，氯碱厂1.7万吨，运储公司2.1万吨），无论在哪个分场、哪个工区放销，每个盐坨都放得干干净净，基本杜绝了运输途中的撒盐现象，减少了盐的损耗，减轻了基层职工的劳动负荷。

二、超市采购工作总结加强自身修养，保持良好的工作作风

玩具采购工作总结 玩具店采购计划书篇四

一、采购中心主要的采购工作

采购中心在根据各院校和相关各部门的发展为前提，合理计划，合理安排了全年的采购工作。

1、采购中心在这一年里采购了教学硬件及软件实验设备、教材图书、行政办公、后期物资等的各院系发展所需的各项物资。

2、食品供应商严格审核；对于供应商的经营、规模，有效证

件，食品生产和检测的抽检等全方面进行审核，并且，随时对于供应商提供的食品进行随时的、不定期抽检，以保障食品供应的安全。在食品采购的价格和品种上，以市场的现况和季节进行购进。食品在购进后，更要严把入库环节，要对入库的所有食品进行逐一的检验核实，以保障食品供应环节中的任何一个环节都是安全的。杜绝“病从口入”。

3、教学设备等购进后的售后服务和维护工作

4、辆调配及管理

采购中心在负责采购的同时也负责着对学校车队的管理。为了在车辆的行驶性能良好的情况下合理调配车辆，不仅要加强车队人员安全行驶的意识，对车辆的日常维修保养、车队人员的管理也在逐步完善。根据学校的用车情况和车辆、车队人员的现状，采购中心完善了《采购中心车辆的管理制度》，并且制定了对车队的人员考核制度。确保了学校人员的车辆使用，排除了车辆的安全隐患，加强了车辆的行驶安全，使车队的整体服务水平得到了极大的提高。

1、物资采购成本的控制：

采购工作不仅要保证采购物资的质量，还要在有同等质量的前期下尽量降低采购的成本。在大型专项设备的采购上，以公开竞标的形式，吸引多家供应商，在熟悉的设备专业人员的帮助下，以公平，公正，公开的原则，采取合理竞争的机制，在设备的质量、服务、价格上择优中标，以降低成本价格。

在零星采购中，根据所需采购的物资，详细了解市场行情，多家打听、对比，以最低的价格购买质量良好的物资。在物资的购买时，要灵活机智，对于价低质优的物资，签订合同后，可以适当的延长售后的优惠条件，限度的从多方面多角度降低购进物资的成本，节约学校的每一分钱。

2、采购业务的检查及落实：

学校下设了很多的院系，人员众多，各部门所需各不相同，这样采购中心所需采购的物资也不尽相同，种类繁多。采购中心接到的需要采购物资的订单不下千张，而每张订单中涉及到的品种也有数十数百，为了将各部门所需的物资及时准确的购进，采购中心对订单进行了编号登记、电子录入、责任到人、合理安排，每日检查，确保无失漏。为了确保物资购进的及时性准确性，对于常规订单要在x日内完成。每周进行例会，总结上周工作的情况，安排下周的工作重点。确保以最快的速度，质的服务为学校发展提供有力的后期保障。

3、供应链管理及档案管理：

采购中心需要采购的物资品种多，数量大，确要花费降低的资金，为了及时准确的采购所需物资，对于已合作的供应商的管理和新的优秀的供应商的发展迫在眉睫。根据供应商要定期进行审核，对于供应商的生产能力、供货的稳定性、货品的质量等进行调查，择优而用。为此采购中心完善了《供应商的管理制度》，根据以合作的供应商的资料和合作过程中的，制定了《合格供应商名册》。在名册中对于供应商的包含：供应商的代码、注册名称、经营性质、企业法人代表、联系方式等做详细的调查、了解、审核。

玩具采购工作总结 玩具店采购计划书篇五

供方：（以下简称甲方）

需方：（以下简称乙方）

一、根据中华人民共和国民法典的规定，经双方共同协商签订本合同，以兹共同信守。

二、交货时间：由于交货时间原因产生港杂费等费用由供方

承担。

三、质量要求、技术标准、供方对质量负责的条件和期限：
按国际标准，如因质量等问题引起的外商索赔由供方负责及
承担全部损失，以外商出具的索赔书为准。

四、包装要求：内外包装必须适合陆运和海运，如因包装引
起的'货物破损致使外商索赔，供方赔偿需方全部实际损失。

五、运输方式及费用负担：由供方运送至需方指定港口，费
用由供方承担。

六、验收标准、方法：按国际标准，由需方抽验货。

七、付款方式：合同签订当天，卖方需支付卖方伍万元的定
金，剩余货款由买方直接转账到卖方指定账户内。款到发货。

八、违约责任：按民法典处理。

九、如需提供担保，另立合同担保书，作为本合同附件：无。

十、解决合同纠纷的方式：本合同如有异议，由双方共同
协商解决，协商不成，向签订地法院提出上诉。

十

一、其他约定事项：本合同依法签订，双方必须全面履行，
任何一方都不得私自变更或解除，因故需要变更或解除时，
应双方协商一致，依法另立协议。以上条款未尽事宜，双方
协商解决。

十

二、本合同一式两份，供需双方各执一份。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____