

超市工作计划以及工作总结(优质6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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

超市工作计划以及工作总结篇一

作为一名合格的超市部门领班，必先制定一套完善的日常计划和目标，并每天温习和总结自己的工作经验并用学来的专业知识感染身边的每一个员工!以下是日常详细工作计划：

1) 每天带着最饱满的工作热情和自信的态度上班去，并带着微笑去迎接一天中碰到的每一位顾客和每一件事务，并以积极高效的态度去处理好每一件事！

2) 每天早上第一时间带领员工和促销员仔细检查好商品价格标价签，并及时更换好变价标签和保证每物一价，方便顾客选购和避免客诉。

3) 安排好员工与促销员的每天工作任务，并执行任何事情都必须按轻重缓急这一原则进行处理并在下班前进行任务交接和对碰到当前困难进行商榷和沟通。

4) 每天查看和分析营业报表和昨天销售明细清单，并对某一季节性商品和敏感性商品进行一系列的调价让利活动，从而更好地吸引到新一批潜在性客流，并跟踪好每一档dm商品的订货和到货情况，发现问题及时向经理反应情况□dm生效当天安排好人员和时间以最佳的陈列效果和最好的商品陈列在每位顾客眼前，并及时清退过档dm商品数量和滞销冻结商品库存。

5) 每天带领员工和促销员查看卖场和仓库卫生工作，并合理安排卫生区域，轮流安排员工进行检查和跟进。

6) 每个星期固定有一天要分批对员工和促销员进行营运和服务知识的培训，并分享店内最新八卦信息开展大家在日常生活中有什么不顺畅的. 系列问题开展一些必要心理辅导工作从而激发起大家的工作热情和自信。

总而言之，言而总之!做的是细节，要想销售好，必须多动脑，要想轻松点，合理安排好!希望能帮到刚胜任的几位领班。

超市工作计划以及工作总结篇二

一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在青山区域市场的市场地位。经营调整成效凸显。全年引进新渠道104个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增幅，和最低毛坪较去年增长26%和13%。两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域优势。

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问
题：问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明
显。问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间
存在矛盾。问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了
营销工作的发展。问题四：日常性的销售与热点性的销售差
异仍未缩小，反而有扩大的趋势。问题五：全场性应季商品
的. 货源及结构问题没有改变。问题六：供应商渠道的整合
在04年虽有改变，但效果并不明显□20xx年，青山周边区域
的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待
业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点
入手：

一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标以春节营销
工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份
开门红及年度经营目标的顺利实现。

二、准确把握市场定位，实施差异化经营略微调高经营档
次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百
货。特别是在区域市场内实现主流品牌经营的格局。

三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度通过
组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调
整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的
经营格局。

四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源做强
做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内
容作为05年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发
新的经济增长点。

五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应要从招商、装修、
营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功
率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制
约

在渠道整合上选择有实力的品牌和供应商，淘汰或择优选择一些非厂商或一级代理商的供应商，在营销、价格、货源、退换货等方面争取更多的政策。

七、科学分析，力求突破，全面推行亲情化营销xx年的营销工作要突破较为单一的促销模式，加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。

八、实施员工素质工程，实现人才发展战略转型20xx年，我们将加大企业人才的培养和储备力度，实施培训“五个一”工程。同时，加大企业制度的执行力度，进一步规范全场员工的工作行为，形成和谐、规范的良好工作环境。

超市工作计划以及工作总结篇三

- 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

(1)、确定春节销售高峰期员工排班原则，重点关注：收银、

服务台、烟酒柜台；

(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；

(2)、与商品部沟通、确定年货促销员撤场时间（原则上保留至年货撤柜日）；

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；

包括年夜饭的安排、其他公司允许安排的关爱部分，重点岗位关爱部分等；

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。

超市工作计划以及工作总结篇四

1、培育、提高我院大学生的经济意识和自我管理、自我服务能力，为将来顺利就业奠定基础。

2、坚持理论与实践相结合，为我院高职教学实践提供一块实验田。

3、为我院广大师生购物提供一个好去处，方便全院广大师生，更好地为广大师生服务。

1、经营理念。服务教学，突出学生实践锻炼主体，注重学生技能培养，兼顾经济效益。

2、经营目标。“四优一满意”：即优美购物环境、优质商品、优惠价格、优良售货服务，尽心尽力让师生满意。

3、运作模式。完全采取市场化运作方式。在我院领导的大力支持、经济管理系领导和老师的具体指导下，以学生为主体，学以致用，理论与实践相结合，自主经营，自负盈亏，自我管理，自我监督。

4、资金筹集。采取集资入股方式，利益共享，风险同担。

5、市场定位。满足师生需求，突出校园特色，大学生特色，本院特色。

1、积极筹备，成立以经济管理系领导、老师为主体的超市筹

建领导小组。

2、在超市筹建领导小组的指导、协调下，成立以学生为主体的发起小组，具体负责以下工作：股份认购为主的资金筹集工作；超市经营管理人才的招聘选拔工作，主要从经济管理系的市场营销（超市经营与管理方向）、物流管理、人力资源管理等专业在校大学生中选聘；制定校园超市章程。

3、由发起小组组织召开股东会，选举董事、董事长，组成以学生为主体的董事会；负责制定超市的经营方针和投资计划等事宜。

4、董事会对股东会负责，行使下列职能：聘任超市经理（可由董事长兼任），根据经理的提名，聘任超市副经理、财务负责人等；制定超市的基本管理制度；决定超市内部管理机构设置；由经理负责超市的日常经营管理。

5、在系领导老师的指导下，聘请信誉好的大型超市管理人员对经理、副经理、理货员、收银员等进行短期的业务培训，并组织以上人员到大型超市进行现场观摩、学习，为正式上岗打好基础。

6、搞好超市卖场的规划设计与美化装潢工作。

7. 本着物美价廉、货物及时的原则考察选择好货源正宗、信誉度高的供货商。

8. 搞好开业前的其他各项准备工作。

超市工作计划以及工作总结篇五

重点工作：

- 1、本月进行四次以上业务综合能力的培训。实施理论学习和现场实操来提升全员业务技能。
- 2、加大超市人才的培养和储备力度，为公司超市发展储备好可持续战略。
- 3、服务体系不断完善，在一线员工中全面推行
- 4、科学分析，力求突破，全面推行加强情感式营销。通过宣传、陈列、服务整体造势，包装更生活化、时尚化，达到吸引客源，促进销售的目的。
- 5、注重安全（食品、消防、人员），做到安全零事故。
- 6、配合公司政策做好各项工作。

超市工作计划以及工作总结篇六

提高超市店面形象的方法有很多，掌握提高超市店面形象的方法技巧，就可以指导操作提高超市店面形象。

有了计划，工作就有了明确的目标和具体的步骤，就可以协调大家的行动，增强工作的主动性，减少盲目性。使工作有条不紊的进行。同时计划的本身也是对工作进度和质量的考核标准，对大家有较强的督促和约束作用。

加强自身工作技能；加强同事之间的团结合作；加强自身整体综合素质；加强日常学习主动性；提高工作积极性；增强灵活性，积极性，竭尽全力改变自身不良的工作习惯，多思考，勤动手，杜绝一切懒得思想！

认真务必完成以下日常工作：

- 1、每天早上7：30——9：00书写卖场申请的pop

- 2、日常形象装饰设计、维护。
- 3、到卖场进行形象检查，及时发现旧形象，破损形象
- 4、促销活动dm商品拍照活动中商品陈列及促销场面摄影拍照。
- 5、每个促销活动档期开始前一天中百集团外网上传dm促销信息。
- 6、每月预算整理25日前提报佳乐家企划处形象主管
- 7、每个档期都要把保存本档期的dm
- 8、做好预算的资金明细
- 9、做到在每个档期活动开始前两天将装饰布置到位
- 10、每周一进行形象大检查，有不妥当的地方，在第一时间进行处理
- 11、全力配合其促销活动工作，做好形象装饰
- 12、活动前期，提前准备好装饰物。
- 13、每周日将下周会员商品保质保量的完成书写工作
- 14、每周二下午将周三大集商品的pop内容书写完毕

经观察，前期整改的破损pop仍存在不少，思考后，觉得确实是自己的标准太低，有些事没彻底的解决好，有些时候就得过且过，差不多，我觉得这些思想对我产生了很不好的负面影响，做事应付，拖泥带水，经过前期的学习和反思，对自身一些缺点的更正，以更好地心态做好工作！

1、配合店庆第二波、第三波、元旦这几期营销活动，营造卖场氛围，丰富卖场的色彩感和层次感，促进商品促销统一门店的装饰形象！卖场气氛本着氛围热烈、节俭易行、统分结合的原则进行装饰。

2、统计一下卖场那些长期使用，固定的（现在用第2/3页pop书写的、陈旧的、卷边的）一律改为广告牌。

3、卖场（2楼）调整，将不符的形象更换完毕。

1、领导安排的工作，要尽可能的在第一时间完成，不能拖，

2、要有时间观念，

3、调整好心态，努力工作，

4、做好工作记录，养成做笔记的好习惯，

5、不断学习ps等相关设计软件，提升自己的工作技能，重点学习商超设计的理论知识，在用色、字体、画面协调性以及重点性上做得更好。

6、提高自己的服务质量，不能动不动就发脾气，永远记住我是为他们服务的，凡事心平气和。

在自己的'职责范围之内，积极思考，不断提升自己的工作技能，提高自己的综合能力！