

生鲜采购工作总结与计划 电商生鲜采购工作总结优选(模板6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。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

生鲜采购工作总结与计划篇一

2015年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。

对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。

遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形

象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

零售业以人为本，是否合理的开发和运用人力资源，是一个门店经营管理水平的重要体现。为了增加门店的凝聚力和团结协作能力，一方面，我店加强门店主管与员工、员工与员工的沟通交流，另一方面加强对员工职业生涯的引导，每个月组织员工进行团队建设培训，培养员工的集体荣誉感，并多次组织员工参加“团康”集体活动。生鲜部由散称干货五谷、熟食、鲜肉、水产、蔬果五部分组成，是门店比较大的一个部门，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：

一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部

自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周二次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店利客隆生活超市和百佳华百货市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。

对于过去的工作，总的来说，是有进步也有缺憾，有成绩也有瑕疵，对于我们的不足，主要还是存在以下几个方面：

1□dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大，主要表现为青菜水果供应商，经市调青菜水果销价比竞争对对普遍增高；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm□从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

4、店内的特价蔬菜、水果品种少和价格无优势，工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签

价格牌的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

(1) 稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。(2) 宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

(3) 认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业的发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

(4) 对比2015年的鸡蛋销售结合2014年的经营情况想把鸡蛋区多做些精品蛋包装销售，鲜肉类、蔬果类强加精品包装品项销售。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

工联购物中心：林辉云

2015年12月30日

生鲜采购工作总结与计划篇二

随着春节销售旺季的结束，2月份，生鲜组整体销售呈低迷趋势，对此，生鲜组对1——2月份整体工作进行了总结，对以往工作中的失误进行整改，并积极响应集团及门店的工作安排，在3月份开始对整体生鲜组进行响应的整改。

一、1——2月份工作总结：

1、销售方面：生鲜组1——2月份整体销售计划470万，挑战计划595万，1——2月份整体销售万，完成销售计划的，完成挑战计划的。在整体销售中，销售较为稳定的课别分别是熟食，精肉，蔬菜，水果。销售较为低迷的课别分别是生原料，海鲜，面包，散货。从数据上可以明显的看出，进入2月份以后，各课别销售均有所下降，这和一月份销售旺季，节日较多有着很大的关系。

2、人员方面：生鲜组实际在岗人数75人，其中厂家促销员68人，麻花制作员工7人。生鲜供应商为45家，其中超市外围联营厂家4家，租赁厂家5家，超市内联营厂家36家。

3、店堂管理方面：1——2月份，生鲜组店堂扣分项目较多，在集团检查及兄弟店铺互检方面，共处罚金1000元左右，检查出的问题已经在第一时间进行整改。

4、消防安全问题：1——2月份，生鲜组消防考核不合格14人，共计罚金140元，消防宣传册子，消防知识小卡片都已经下发至员工手中。3号消防门，4号消防门内的商品已经全部清理完毕，达到消防部门检查标准。各厂家及课别所有用电设备已经粘贴设备使用负责人标识，安全方面，天元庆面食厂家员工郭艳华在操作过程中左手卷入压面机中，致使受伤。现已在医院进行治疗。

二、3月份工作计划

- 1、人员方面：重点关注生鲜组人员尤其是厂家加工间人员的个人安全，设备使用安全。同时重点关注生鲜组人员的诚实守信方面的培训。全员防损的培训，做到全员知晓。严格遵守。
- 2、销售方面：重点跟住三月份主题活动，315活动日，重点跟踪蔬菜商品进货量。确保商品质量。放心肉推广展，面包节。与营销部门商定活动细节，与厂家谈判，确保商品价格低廉，品质优异。通过对市内较大型超市进行考察，确定生鲜组缺失品项厂家，积极进行招商，现招商工作已经开展。对生鲜卖区整体进行改造调整，改造方案已经上报领导，敬等领导审批。
- 3、店堂管理方面：狠抓员工说唠现象，卖场接打手机现象，聚众聊天现象，通过提示，罚款，通报批评等多种手段，对员工进行教育。避免在生鲜组出现类似状况，其次，在员工仪容仪表上，做到干净整洁，但目前由于生鲜组工作性质，员工易容仪表方面还有待加强。
- 4、消防安全方面：继续排查生鲜卖区隐患部位，同时做到厂家设备登记备案，做好消防安全的培训，已确定每周四下午两点进行整体卖场消防培训。针对以上各种问题，生鲜卖区全体人员将全力以赴的努力工作，为大商集团红岗超市贡献自己的力量。

大商集团红岗超市生鲜组

2014年3月2日

生鲜采购工作总结与计划篇三

生鲜主管2015年工作总结

2015年即将结束，我和工联购物中心的每位同事一道，满怀希望的迎接着新年的到来。过去的一年，我们生鲜部在总部领导和店长的正确领导下，经过各部门经理的互相协调、帮助，加之营运和采购的大力支持、监管，使得生鲜部在稳步中求得了发展，在逆境中取得了成绩，生鲜部自经理到员工，形成了“拼搏、务实、协力、共进”的团队精神。在这新旧交替的时候，我将过去的工作作以总结。对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，利客隆生活超市竞争对手的频频出击及医大科学学生放假，客流量有所下降，以致至7月、8月份销售有大幅度的下降。遵循公司的服务理念“专注邻里好生活”制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、水果、散装食品、学生用品等选择商品。在9月学生开学学讯超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后；同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。狠抓业务流程，落实服务标准的执行。我们的业务流程，可以说就是一个完善的服务标准。因此严格遵守业务流程，就会使服务有明显的提升。我店对电子秤称重人进行了定人定岗，对各通道的导购人员进行定员定岗，以此确保能及时为顾客提供方便快捷的服务。并要求每位员、促销员严格遵守“计量五步起、六大文明礼貌用语、八个必须、微笑服务”服务顾客提供打包、送货服务，以此让顾客真正高兴而来，满意而归。倡导精神文明，彰显人性化服务。帮扶弱小、拾金不昧、拾物归。

零售业以人为本，是否合理的开发和运用人力资源，是一个门店经营管理水平的重要体现。为了增加门店的凝聚力和团结协作能力，一方面，我店加强门店主管与员工、员工与员工的沟通交流，另一方面加强对员工职业生涯的引导，每个

月组织员工进行团队建设培训，培养员工的集体荣誉感，并多次组织员工参加“团康”集体活动。生鲜部由散称干货五谷、熟食、鲜肉、水产、蔬果五部分组成，是门店比较大的一个部门，而且它承担了整个超市最重要的职责拉动全店来客，增加全店销售。加之生鲜部是人们日常生活的必需品，因此，这里是全店人气最旺和管理最为集中的一个区域。在最大限度满足消费者的需求，保证食品安全的基础上，我们要做好每日商品的上货工作，做好商品的整齐陈列，保证商品的新鲜、健康。我主要从以下几个方面着手：一、严把商品质量关。降低商品质量客诉。必须从源头来抓，我们每天会根据天气、周末、节假日等外部环境因素的影响，根据客流情况每天晨会时提醒各个专柜做出尽量合理的上货，备货。部分商品在收货的时候，严卡保质期，逐箱查看确保商品质量和数量的正确。

二、做好人员的有效管理，协调好员工与员工，员工与上级之间的关系。对于我们生鲜部来说，这一年来的确是付出了很大的辛劳，但是仍旧存在着许许多多的问题。我们生鲜部自营员工只有四名，其余的均为厂家导购和专柜联营人员。在思想行为上很难做到统一，存在很多的分歧和想法。针对这种现象，在原有的分配基础上，通过灵活的调整，进行一岗一员责任制和协同工作制，既要求责任到人，不互相依赖，又不自私自利，各扫门前雪，形成员工和导购员之间的互相协作，互相帮助。大大提高了工作的效率和成效。

三、准确掌握市场信息，灵活调节商品结构。对于生鲜部来说，市场的动态千变万化，能否准确的掌握市场的价格尤其蔬果的价格，以及畅销品对于我们来说是最为关键的，目前，我们采用的是每周二次市调，蔬果区，鲜肉区对竞争门店利客隆生活超市和百佳华百货市调，合理调整我们的蔬果价格。争取做到我们的商品物美价廉。对于抢购的商品除了快讯上规定之外，我们还会根据顾客的需求，根据市场的变化，和供应商沟通，及时调整。争取把抢购商品做到价格惊爆，品项合理。

4、店内的特价蔬菜、水果品种少和价格无优势，工作的细节性还是不到位，在大的方面我们做了几次的整改和努力，取得了一定的成绩，但是对于卖场的细节注意还是有欠缺，这包括我们的卖场卫生、商品的陈列、仪容仪表的规范、价签价格牌的对应，商品的保质期、员工和促销员的管控、和采购及供应商之间的沟通、收验货的把关、损耗的管控都存在着细节性的问题，这都是在以后工作中要注意的方面。在此，我就新年的计划做一个简单的展望和计划：新的一年，对于生鲜部来说，从外部环境来看，是机遇与挑战并存，开放与紧缩同在。对于明年的计划，我想应该有以下几点：

（1）稳定是前提，创新是路子。对于超市来说，保持原有的发展是最根本的前提，下一年，我们还将沿着去年的模式来走，保证生鲜部的销售额在稳步中提升。但是从上面的分析可以看出，下一年，必须有所创新。明年我们会加大对能够给超市创造利润的工薪白领阶层又由于工作忙而没有时间购买这一群体的服务，我们生鲜部对于这些人群的流逝是最大的，我们将加大精品果蔬的推广力度和便利商品的数量。

（2）宣传、服务体系的创新。我们充分利用好生鲜区的电子屏幕宣传好生鲜的特价和温馨提示。

（3）认同是关键，创建员工认同的企业文化和和谐的工作环境。一个企业的发展成败，主要取决与员工、促销员以及各层管理者对这个企业的认同感、归属感。这在前面已经提到。企业文化必须和企业的发展相契合，必须和人们心理实际相契合。只有员工、各层管理者认可了这个企业文化，认可了这个集体，并且这种文化具有积极向上的引导力，员工才会踏踏实实的在这里干工作，才会竭尽全力的服务于这个行业。

（4）对比2015年的鸡蛋销售结合2014年的经营情况想把鸡蛋区多做些精品蛋包装销售，鲜肉类、蔬果类强加精品包装品项销售。

总体来说，我希望在新的一年里，我和我的同事一道，再创佳绩，在完成公司规定的总销售之外，创出新高。同时还希望，我的同事，生活今年过的比去年好，希望他们工作顺利，家庭和睦。

超市生鲜工作总结

（一）超市生鲜工作总结计划与预算职责

3、负责实现公司制定的生鲜品类的生产效率，包括：坪效、人效（人均销售、主要岗位的人均工作量）

超市生鲜工作总结专业能力

1、具有制定预算的能力，理解生鲜毛利表的组成部分及其含义，并根据生鲜品类预算表来监管可利用资源。 2、熟悉生鲜各部门商品在不同季节的销售特点和品质管理的特性，能对不合理库存采取相应的措施，以确保满足商品的销售和周转。

3、了解各商品大类、坪效和人效的概念和行业标杆，熟悉影响门店生产效率的因素，并采取相应的措施。

（二）超市生鲜工作总结业务（商品）职责

3、负责采购及促销部安排的促销计划的实施，制定生鲜促销计划

6、负责生鲜商品的质量管理工作，确保生鲜商品符合安全、卫生标准，满足顾客的需求

生鲜采购工作总结与计划篇四

甲方：（以下简称甲方）

乙方：（以下简称乙方）

共同约定甲、乙双方以平等、自愿、公平、诚信、守法为原则，经友好协商，就____生鲜商品采购事项订立本合同。双方均已仔细阅读本合同之所有条款，均已充分注意并详细了解双方对各方根据本合同享有的权利和义务，充分理解并自愿接受该等条款。

本合同自双方签字盖章后生效。若双方对合同条款无异议，则本合同可自动延长至新合同生效或双方办理完毕清场手续为止，任何一方要终止合同或合同到期后不再续约应提前30天以书面形式通知对方。

乙方应按甲方要求规格供货，提供数量完整、质量合格的商品。

规格标准由双方共同确定，乙方提供商品样本，经甲方同意后，拍照存档。乙方在其供应期内不得更换等级，品牌，如需更换，需提前通知甲方，并提供新的样品，经甲方同意后可更改。甲方质检人员负责查货验收。重大质量问题由国家相关检疫、质检部门认定。

每月____日至____日，由甲乙双方协商订价，并签署《广州一指通信息科技有限公司生鲜商品月度订价表》。

根据甲方补单的内容，乙方应在当日16：30以前供货。临时补货应在两小时内供货。乙方如不能按时供货，应在下单当日通知甲方。

（二）送货地点及方式：乙方负责运输到甲方指定地点。

（三）甲方验收物品合格后，应在乙方供货单上签字。供货单一式两份，甲乙双方各留一份。

(一) 每月____日至____日，乙按甲方财务结算流程对账，将上月甲方应付乙方的供货款核对无误。

(二) 甲方每月日以现金或支票形式结清上月应付乙方的供货款。乙方在收款时应签收，并按甲方结算要求提交税务发票或规范的财务收据。

(三) 其他约定

(四) 若乙方不在规定时间内对帐和结帐，则当月应结算的货款延期到次月核算。

(一) 乙方应按要求提供加盖公章的营业执照、卫生许可证、检疫证、商品质量检验报告、授权书等一切商品经营所需证件的复印件。

(二) 乙方应在本合同签订之日起____日内，向甲方缴纳质量保证金元，作为对其供应合格质量物品的担保。

(三) 乙方应在本合同签订之日起____日内，向甲方缴纳履约保证金金____元，作为其按时足额供应物品的担保。

(四) 乙方缴纳的保证金不计付利息。

如乙方欲终止合同需提前一个月通知甲方，征得甲方同意后结清账目，签定合同解除书，并扣除违约金总额的。甲方并非基于乙方的原因而解除合同时，需提前一个月通知乙方，并全额返还质量保证金和履约保证金。

乙方认为甲方收货人员无故刁难的，可直接向甲方公司投诉，甲方将全面调查。

（一）乙方违反第二条规定，与甲方工作人员串通，克扣斤两或自己弄虚作假，一经甲方质检组查出的，甲方扣除履约金总额的；第二次被查出的，则扣除履约金全额，并解除合同。乙方提供变质、过期、注水、未经检验检疫等的商品，或以假充真、以次充好的，甲方第一次查出扣除质保金总额的；第二次查出以上问题扣除质保金总额的；第三次查出以上问题则扣除全额质保金和履约金，并解除合同。

如遇重大质量问题，给甲方造成重大影响的，甲方有权扣除乙方全额质保金并解除合同。

（二）乙方违反第三条规定，未按约定的规格提供商品的，甲方有权拒绝接收；第二次仍不能按甲方要求的规格供货的，甲方扣除履约金总额的，并要求乙方换货；第三次不能按甲方要求的规格供货的，甲方扣除履约金总额的，并要求乙方换货，如乙方无法换货，则所送商品不作计价；第四次仍不能按甲方要求的规格供货的，则甲方扣除乙方全部履约金，并解除合同。

未征得甲方同意，乙方擅自更改所供产品的品牌、类别，甲方有权拒付更换产品的货款，并扣除履约金总额的。

（三）在月订价格执行中，因市场物品涨价，乙方借故不供货，甲方如在市场上购得同样商品，扣除履约金的，第二次出现同类问题，甲方将视乙方无履约能力并扣除全额履约金，解除合同。

（四）乙方违反第五条（一）的规定，第二次仍未按时供货，甲方将扣乙方履约金总额的；第三次不能按时供货，甲方将扣除履约金总额的；第四次不能按时供货，甲方将扣履约金总额的，并解除合同。

因不可抗力因素造成延期供货的情形除外。

（五）乙方违反第九条规定，在未经甲方同意的情况下，单方解除合同，甲方有权不退还乙方履约金、质保金，并保留向乙方追述其它索赔的权利。

（六）甲方按照本合同的约定扣收保证金后，如不解除合同，乙方则应在接到甲方通知后3日内按照甲方扣收的金额补足保证金。

（一）市场宣传支持：

（二）本合同一式三份，双方签字或盖章后生效。乙方一份，甲方两份具有同等法律效力。

（三）本合同未尽事宜由甲乙双方协商解决；

《生鲜商品月度订价表》作为本合同附件，是合同内容必不可少的组成部分。

甲乙双方因合同的解释或履行发生争议时，首先应争取通过友好协商解决，该协商应在十天内解决。如协商不能解决，甲乙任何一方可将争议提交广州市仲裁委员会仲裁，仲裁裁决是终局的，对双方均具约束力。仲裁期间，除争议事项外，甲乙双方应继续履行各自本合同中规定的义务和行使权利。

甲方：

乙方：

代表人：

代表人：

签订日期：____年____月____日

签订日期：____年____月____日

生鲜采购工作总结与计划篇五

职责：

- 2、店铺日常运营进行维护和中心管理；
- 3、对竞争对手的品牌、价位、活动进行研究，提出应对措施；
- 4、制定营运活动的推广计划、推广目标、实施评估与监控；
- 8、定期对项目进行数据分析与汇报，跟进竞争品牌，监测各项数据和运营行为，做出可行性分析报告，及时调整运营策略。

任职要求：

- 1、全日制大专以上学历，对天猫/淘宝等电商*台熟悉，2年以上运营团队管理经验
- 3、有较好的大局观以及生意经营逻辑，具备良好的团队领导能力及组织协调能力、擅于激励与引导团队成员，丰富的电商专业知识和战略前瞻性。

生鲜采购工作总结与计划篇六

近期，生鲜电商赛道频频传来坏消息。

无独有偶，另一家生鲜电商玩家叮咚买菜也被传大规模裁员。据新浪科技消息，有员工称相比巅峰时期，公司少了上万人。不过，叮咚买菜回应称消息不实、没有事实依据和严谨数据来源，公司个别岗位变动属正常组织资源调整。

然而，纵观生鲜电商过去一年，“烧钱”、“融资”甚

至“破产”成了扯不掉的标签。美股上市的每日优鲜，2021年前三季度净亏损额亿，叮咚买菜同期净亏损额也达到亿元。已上市的前置仓双雄亏惨，剩下没有巨头扶持的腰尾部玩家易果生鲜、同程生活和呆萝卜等补血无门后，宣告破产退出竞争。

有分析认为，生鲜电商市场面临的主要难点在于盈利困难，一方面是客单价提升达到瓶颈，另一方面是现有的供应链模式在进一步降低成本上遇到了困难。就目前而言，生鲜电商赛道还没跑出真正的赢家。

去年下半年就开始遇冷的生鲜电商行业，不时传出裁员消息，这次是美菜和叮咚买菜。

所涉及人员中不仅包含新入职员工，也包含着二级部门负责人及以上的中高层，“有的部门只留了领导一个人”。