

2023年超市春节前期工作安排 春节前超市设备工作计划共(大全5篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市春节前期工作安排篇一

1、进一步加强与相关业务部门的沟通，对商品的进销存的补足，确保重点商品、畅销商品货源的充足。

2、做好重点商品重点标示，把有价格优势的商品扩大陈列，并配合静态标示，实施现场跟进，检查落实的方针。

3、每周组织供应商利用周六、日人流较多，在超市各主通道设立现场试吃，拉动单品销售，活跃卖场气氛。

1、继续组织实施公司的谈心工作，及时了解员工心声，解决员工在工作中，生活中等各种问题。

2、强化接受业务能力差的员工，首先采取利用上班时间特殊培训扶助学习，以及区域辅导员一对一的方法教学，加强员工之间相互的业务技能水平。

1、做好商品排面维护工作、加强商品管理知识、重抓商品质量及商品保质期的监管，商品变价更换标签管理。

2、积极跟进堆头架的销售，以及价格，及时对堆头架未达标的及时进行跟换，及时调整堆头架的价格。

3、组织员工对商品自行检查，确保商品完整和质量合格并周五上交质检报告至质监物价部门跟进处理。

1、重点对销售提升效果最大的是现场形象促销、定点促销、现场气氛促销、限时抢购等活动方式。在每次的活动中，带来了较大的提升。

2、加大对竞争对手(人人乐,广晟)的市调，主要：从价格、促销活动、季节陈列商品、形象陈列等方面。

3、对重要节假日和销售旺季，利用现场的资源与超低特价商品，进行现场动态促销和免费试吃（喝）活动、以及有奖参与趣味性活动。吸引了大批顾客，带动了其它商品的销售，以达到了刺激顾客购买欲、提升营业额的目的。

1、强化服务培训。对服务的认识，何为服务，服务的重要性，服务的对象，服务的范围等方面。最终达到服务的认可。

2、加强人员培训，增强各级人员防盗意识，控制不必要的商品损耗、加强服务意识的培训。

1、采取新老员工的传帮带的方法，让新员工从老员工的手中，得到基础的业务知识与技能。

超市休闲区：唐靖

20xx年6月5日

超市春节前期工作安排篇二

一、做好一个“顾问型”业务，赢得经销商的重视和尊敬，统一思路：

结合市场实际，我认为业务人员大致可以分为以下三大类型：

1、搬运工型业务：这类业务人员属于最低级的业务人员，没有自己的思路，不知道市场怎么做，产品怎么推，经销商怎么管，机械地工作，大多得不到经销商尊敬和重视，往往沦为经销商家的搬运工和公司与经销商间的传话筒，这类业务人员对于公司对于客户都是资源浪费；2、业务型业务：大部分业务人员属于这种类型，有比较丰富的业务经验和社会经验，善于为人处世，客情关系一般维护比较好，能帮客户解决本公司产品的一些实际市场问题，因而能比较得到客户的重视，发挥的作用也就相对比较大；3、顾问型业务：这类业务人员一般知识都比较广博，经验丰富，善于总结，思路清晰；他们对行业有较深的了解，具备深厚的营销知识和管理知识，对市场的运作有较多实操经验。他们不但能协助经销商做好本企业的产品，而且能常常给经销商的生意经营、企业运作提出建设性建议并协助其实施，成为经销商的“智囊”、“顾问”。这类业务人员在经销商眼里才是真正的好业务，不但能得到经销商的重视，而且能赢得他的尊敬。

毋庸置疑，作为一线业务人员，要争做客户的“顾问型”业务，至少也要做业务型业务，赢得客户的信任、重视和尊敬。这样你的客户才能和你统一思路，配合公司打好“春节仗”，赢得市场的丰收（当然要做一个“顾问型”业务，不是短期内就能做到的，必须经过相当一段时间与客户的磨合了解，如果你不是或者现在不是，那也不要紧，重点是要记住用一切可行的办法，让客户信任你，配合你，跟公司的思路和你的思路做市场）。

二、协助经销商制定一个完善的春节销售计划方案：

“凡事预则立，不预则废”，要打好“春节仗”，更要未雨绸缪，提前做好准备。一份完善的春节销售计划方案是必不可少的。有了这份计划，就有了指导思想和行动步骤，春节期间的各项市场工作才会有条不紊，做好有备而战。一份完善的春节销售计划至少应该包括以下内容：

1、制定一个销售目标 简单地说就是这个春节我准备卖多少货？要注意：这个销售目标不是拍脑袋拍出来，而是要在有效数据的基础上，综合各方面因素，科学推算出来的。要使销售目标科学合理，必须考虑如下因素：1) 市场同期销售数据；2) 新市场、新渠道、新产品近期销量数据及潜力预测；3) 近3-5年春节销售增长系数（同比增长率，淡旺季销量比率）；4) 行业销售数据及趋势；5) 宏观经济形势。综合以上因素制定的目标才会有合理性，才有指标作用，目标太高或者太低都不利于销售。

2、销售目标量化分解

总目标确定后还需要逐级分解到二批、终端及各个品项，要确定要在那些渠道卖？卖什么单品？卖多少？这需要两个表格文件支持——《产品销售计划表》和《渠道销售计划表》。这样才使目标的达成有了更好的保障和基础，也为后期及时诊断目标达成差异，制定改善措施提供依据。

3、制定详细的市场运作计划：

光有了目标和目标分解表，还是远远不够的。目标只有落实到行动上才有现实意义。所以，接下来我们要做的事情就是把市场工作计划好，安排好，确保目标的达成。

1) 产品计划：具体计划是主销品怎么运作？次主销品怎么运作？新品怎么推广？

2) 渠道计划：流通渠道工作重点是什么？具体怎么做？超市渠道采用什么策略？具体要做哪些工作？列出具体工作事项、责任人及执行进度表。

3) 促销计划：卖场方面，要在哪些卖场做哪些产品的推广？需要上多少人员？需要上多少堆头？流通方面，怎么抢客户的“库存”、“资金”，做好节前压仓；怎么开二批订货会，

压二批库存；终端促销怎么做？（以上为简要描述，具体细节在此不做详述）

4、费用支持计划：根据上述目标及市场运作计划，制定出《费用投入计划表》，计算投入产出情况，为公司整体的费用计划做参考。

5、其他附属计划：如备货计划，人员招聘培训计划，品牌宣传推广计划等等。

当然，以上所有的计划，是在配合公司总体政策和计划的框架内拟定的，不能各自为伍。

三、协助、监督经销商严格执行春节销售计划方案，及时纠正偏差，确保圆满完成目标任务：

通过以上两个步骤，我们与经销商有了统一的市场思路，有了明确的目标任务，有了详细的销售计划、责任人和时间表。剩下了需要做的就剩下一件事情了，执行！这是最后一件事，也是最重要的一件事。没有执行，任何完美的计划方案都只是纸上谈兵，没有现实意义。在执行过程中，有三点需要把握：

1、计划执行要坚决，不可一遇到困难或者挫折就放弃计划或者随意修改计划；不可随意改动执行时间表，无故拖延计划执行进度。

2、计划执行要结合实际市场情况灵活掌握，不能呆板执行。市场环境变了，计划也要相应地调整，要不计划就会偏离正轨。

超市春节前期工作安排篇三

一、_年春节活动背景：

_年即将过去，在新的一年里，你是否已经准备好了新的目标向前冲刺，回顾_年，我们___有限公司已成立有_年的历史了，在这段时间我们成功的开出了5家分店，并通过特价让利促销、抽奖、赠品赠送活动、及其他促销活动和公益性的活动，不断的建立忠实顾客和开发新顾客、提高公司的销售业绩、树立__超市的品牌形象。届时!新的一年里，我们将会以大型的促销活动来回报顾客，使顾客朋友走进人本就有新的感觉，新的实惠、新的收获!

二、_年春节活动主题：1)春节贺岁 礼送新春

2)元宵节情缘元宵节

3)情人节感受温馨浪漫

三、_年春节活动时间：_年_月_日—_年_月_日

四、_年春节活动布置策划：(时间要求请见附表)

卖场内外已暖色调为主(大红、橙色、黄色)活动策划

1. 场外布置：

1) 10家门店共制作10条大型巨幅放于入口处(主题宣传和活动宣传)。

2) 外包柱按门店的实际情况统一进行包装。

3) 门口处上方各挂大型灯笼(50cm)□要求美观。

4) 10家门店各制作竖副8条，内容为七彩(各门店进行费用联系)。

5) 各门店门口处统一放置红地毯一条(6m_2m)□

6) 地贴春节专用地帖张贴在出入口，内容可以为拜年图案或春节活动主题(由营销科统一制作)。

2. 场内布置：

1) 门店pop标识用春节专用标识，海报及广告牌，货价帖字。

2) 门店统一悬挂春节吊旗，灯笼及帖字样，气球、彩幅，以及堆装统一贴满春节广告布。

3) 卖场内统一播放春节碟片，特价信息，活动内容等。

4) 一条街制作喷绘一张(材料为kt板)(由营销科统一制作)。

5) 制作吉祥门，按商场的春节陈列方向进行设计(详情见附图)。

通道：

1) 挂春节专用吊旗(由营销部统一设计制作)。

2) 根据卖场实际的空间大小，进行在灯管的空隙间灯笼的悬挂。

年货陈列专区：

1) 区上方用彩灯、气球、枫叶、小灯笼、彩旗、黄色锡纸等装饰品装饰，把整个专区的轮廓框出来。

2) 货陈列进行食品、用品各进行专区的陈列，并在上方悬挂“年货街”字样的pop□统一使用kt板进行制作到位。

3) 专区的陈列主要以地堆的形式为主，地堆必需以pop标注，商品建议全部用枪纸标价。若专区在主通道或入口处，在专

区的正前方用彩灯制作一个拱门，彩灯以闪烁为主要表现形式。

楼道口：

1) 可用kt板制春节喜庆拱门或用汽球绑扎成拱形门。

2) 楼道墙壁上可喷绘海报张贴(活动内容及喜庆图案)，或用张贴春节喜庆剪花，布置时尽量偏高，以免顾客摘取。

3) 有电梯的营销店进行电梯口气氛的布置，可以在电梯口悬挂红灯笼、彩条、气球、中国结、彩灯等物资进行装扮。

3. 员工布置及服务用语

1) 营销科统一制作春节员工帽子，商场每位员工必须佩带。

2) 春节期间员工服务用语：你好！新年快乐！欢迎光临！

超市春节前期工作安排篇四

2005年是我国加入wto后零售业全面开放的第一年，中国零售企业和外资零售企业在市场上将展开多角度多领域角逐，这一年是分公司成立后迎来的第一个商家必争的黄金季节，是实现集团未来发展非常关键的一年，同时又是对我们全体员工业务素质、服务技能的一次大考核，也是对我们改革成果的一次大检阅，俗话说“兵马未动，粮草先行”。提早准备，周密部署，不打无准备之仗。我们要从以下几个方面为两节销售工作做好充分准备。

一、要充分认识到搞好“两节”供应的重要意义元旦、春节是我国的传统佳节，特别是春节，是老百姓最重视的节日，合家团圆，举国同庆，为来年祈福，成为百姓生活中不可少的重要内容，逛商场、买年货、吃团圆饭、集中消费也已经成

为老百姓节日期间的传统习俗。因此各门店要抓住元旦、春节市场“峰期”黄金时段，以新的思想观念、新的经营理念、新的营销方式，以及舒适的购物环境，便民的服务措施，优良的服务质量，认真做好两大节日市场供应的各项工作，积极开展各种形式的劳动竞赛活动，起好步开好局。

二、认清形势，做好“两节”动员根据04年两节经营业绩客观地确定了05年销售目标。指标任务分配下去后，门店要层层召开动员会，将两节销售指标分解下达，把指标具体落实到每个班组、每个员工身上，要求天天盯着计划走，细节不落空。要在全体员工中开展“优胜杯”活动，在服务、销售、奉献、安全等方面开展劳动竞赛。强调：“两节”销售任务在全年销售工作中所占有的极其重要的地位，大家要拓展经营思路，增强风险意识、竞争意识。各支部要召开全体党员会，开展“一个支部，一座堡垒；一名党员，一面旗帜”

“党员、团员、积极份子班后奉献1小时”等多种形式活动，充分发挥党组织的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用。发扬“敢于吃苦、乐于奉献”的精神，力争打好节供这一仗，为全年销售创开门红。

三、要千方百计组织好货源，确保商品丰富，货源充足。这就要求各门店在组织货源上要有工作计划，配合采购中心制定备货计划。要充分发挥各自优势，广开渠道，增加货源，加大储备，特别是要组织好节令、时令商品，以及与老百姓生活密切相关的粮、油、肉、禽、蛋、水产品、豆制品、蔬菜、水果等生活必需品，做到商品丰富，货源充足，各种商品不断档、不脱销。同时，要关注市场消费结构的变化，不断开辟新的消费热点，满足不同层次的消费需求。

四、大造促销声势，整合营销阵容。各门店要充分把握商机，开展各类有声势、有特色的促销活动，在“送qq车”大型营销活动基础上，元旦春节再次策划力推“大手笔”的营销活动，为节日市场营销注入催化剂，制造“火爆”，吸纳客流、提升人气、促进销售。1-2月份必保销售实现 万元，力争突

破元大关，既向集团呈交一份收获硕果的答卷，又为全年的经营工作奠定坚实的基础。（促销活动方案尚在制定中，将尽快印发至各个门店）

五、要不断改进服务，提高服务质量市场竞争日益激烈的今天，提高服务质量，搞好优质服务是商业竞争的主要手段，只有做好这项工作，企业才能有旺盛的生命力。各门店要将“诚信服务”作为一项重要工作来抓，要进一步提高服务质量，改进服务措施，要规范经营环境，对卖场的堆头端价的规范、通道的清理、包装箱的收敛、环境卫生的保持、运输车辆的调配、顾客购物工具的添置、停车场泊车位的增加等等事宜，要分别提出具体的要求。其次，合理调配人员，后勤人员要有计划、有重点地支援一线。另外合理安排使用促销员。两节也是各生产厂家必争的黄金季节，各厂家除给予必要的活动促销支持外，纷纷派驻促销员，一旦服务出现问题，势必会出现不良效果，所以我们要对促销员给予更多的培训，充分发挥促销员的作用。

七、要加强领导，强化工作责任，搞好工作的督促检查要切实加强领导，做好两大节日的供应工作，对市场的供需情况要加强调研，出现重大情况及时上报，要加强元旦、春节期间的领导值班制，落实相关责任。集中精力，全力以赴，深入对节日安全、供应等工作进行综合检查。让我们团结协作，共同做好各项工作。总之大家要全力以赴，做到商品质量让顾客放心，商品价格让顾客动心，促销活动让顾客开心，售后服务让顾客顺心。誓夺05年开门红。

超市春节前期工作安排篇五

伴随着已经远去的15年，面对20xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想。在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周

转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布路的工作。

4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

9、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

15、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

12、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布路良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法；已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。