超市计划方案(优秀6篇)

当面临一个复杂的问题时，我们需要制定一个详细的方案来分析问题的根源，并提出解决方案。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市计划方案篇一

将被动采购改成主动采购；一公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督□xx年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

xx年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后□xx年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d□每平方价格为3。45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3。15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

xx年采供部继续围绕"控制成本、采购性价比的产品"的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的`基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在xx电器□xx电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了"采购部的两级价格复核机制"，然后再传送财务部。力求限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

xx年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体制程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析，合格者才能进入

合格供方名录、才具有报价资格。

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，甚至拿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。在xx年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在xx30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供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政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

超市计划方案篇二

生鲜作为超市里最为吸引人气的品类，从而带动客流量和客单价，而且通过各种促销活动来达到低价，新鲜的目的，然后树立起商场的低价高品质以及高享受低消费形象。生鲜经营是现代超市不可或缺的经营品类，那么怎么通过此次生鲜节来真正树立起超市的低价高品质以及高享受低消费形象，拉动客流量，提高客单价，现建议如下方案给决策层以及生鲜部相关人员：

根据顾客的特点和本地化需求，不同的季节有不同的生鲜组合，一般来说，春节和春节前后品种最齐全，在销售旺季(1月份和11月份)注重品种的组合。应季商品很多,特别是与季节相对应的菜肴大量上市。宜推荐对预防感冒等相应的适合病人的特殊食谱,推荐对于常外出的人方便又省事、省时的食谱，推荐多种花样的火锅，推荐便于保存的部分应季食品原料。

生活特性：让家人感到家庭的温暖，食谱宜以炖菜、红焖火锅为主。11月份人们户外活动减少，呆在家里的时间增多，开始准备年底的各项活动，做收支计划如寄贺年片、制订采购计划等。

1.主要商品

海产品：螃蟹、草鱼、鲤鱼、带鱼。

蔬菜类：大白菜、蘑菇、山野菜、南瓜、丝瓜、土豆、生菜、冬瓜、青笋等。

水果类：苹果、梨、香蕉、柑桔、柿子、栗子、哈密瓜等。

2.商品配置

果蔬类：以火锅炖菜谱为主，包括蘑菇和应季山野菜。蔬菜柜台以蘑菇作为火锅的主要原料来吸引顾客，让人们充分感到秋天的味道;重点陈列草菇、香菇，一般蘑菇也不可少。果蔬柜台上摆放生菜、姜、青笋、大白菜、辣椒等;代表秋天的柿子，可作为果品类推出，包装形式待定。

鱼类：用各种各样的鱼火锅螃蟹火锅来吸引顾客，同时陈列8种至10种螃蟹火锅和鱼火锅配料。螃蟹火锅可推荐相干蟹，有生的和熟的，有1只包装，也有切块包装，还可作成蟹肉包装。鱼火锅可用草鱼等高脂鱼作为原料。其他鱼可分成鲜的、咸的两种，咸的又可分成整条包装和切开包装，各摆出2行，鲜的包装突出鱼脊背、眼睛、让人看起来很新鲜。

肉类：本月以鸡肉作为重点推荐，如清炖鸡肉、鸡腿和鸡胸肉拚盘，可分包成带骨和去骨2种。鸡肉有滋补身体之功用，用此题目来吸引顾客，将鸡翅、鸡腿、鸡块等作为清炖的原料推出，可做成10种不同形式包装，鸡脯可用于清炖，也可作鸡排、干炸等用，注意同时配上生姜和调味汁。

对于一些特殊的食谱，制作的方法以及功效。可以采用与一贯制作方法不同的制作方法制作配菜，让顾客去自己制作。

1.生鲜试吃流程

适用范围：用于生鲜商品质量的检查。

试吃情况：管理层试吃生鲜商品：生鲜部门的主管、楼面经理、店经理、值班经理等可以试吃商品。

检查商品的质量和口味，并作出书面的试吃意见。

试吃范围：只能取少量的商品进行试吃;只能在操作间的后区范围内进行试吃。

收货人员试吃生鲜商品：收货的质量检查人员可以试吃商品。

试吃目的：收货时为检查商品质量而进行试吃。

试吃范围：只能在收货现场检验商品时，在收货的区域内试吃;只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分;试吃的商品不能计人收货的重量内。

生产岗位人员试吃生鲜商品：本岗位的生产人员可以试吃本岗位自制的商品。

试吃目的：检查自制生产商品的质量时，可以试吃。

试吃范围：只能在操作现场的区域内试吃;只能试吃本岗位生产的自制商品：只能取少量的食品试吃或只能试吃其中的一部分。

2.顾客试吃

可专门用小盘放置需要让顾客进行试吃的食品，包括现场展

示和加工。但必须能通过工作人员的解释，不能一吃到底。

一般来说，顾客对生鲜食品最为关心的是新鲜度和价格两个因素。建议超市的生鲜政策是：保证商品新鲜、价格优惠，并注重对顾客的服务。对于价格，要保证全县第一低价。为了证明这里的价格是最便宜的，专门用统一大小的pop进行标识，明确标上全县最低价的字样，并用醒目的颜色来区别。要十分自信地告诉顾客：这里的商品是最低的，是经得起比较的。

1.低价形象的树立

可以选择一些顾客相当敏感的而且经常购买的商品，例如新鲜鸡蛋，一元一斤：购物满xx元，可以凭收银条购买鸡蛋，每人限购三斤，这个可以适当的拉动客单价，但是一般情况下也许效果不会很好，但是可以通过以下方法解决：

(3)员工的宣传以及相关海报的宣传力度要大，要让每个员工都知道买多少钱东西可以花一元钱买一斤鸡蛋，而且限购三斤，这样让顾客感觉比买什么送什么东西要实惠的多。因为赠品有限，那么后来的顾客就觉得超市在欺骗他们，而且送的东西根本有的对他们没有吸引力，所以通过这样的活动，他们也觉得实惠。具体的商品需要生鲜部的建议后具体实施方案。

2.新鲜度与损耗的控制

因预估的订货与实际销售有较大出入时，要第一时间处理尾货，因为生鲜食品的保质期非常短，并且销售旺季过后通常是销售淡季。生鲜商品在销售的当天晚上，即可通过降价等手段来处理余货，这样既可以减少损耗，又可以引起一个销售高潮。但是通过降价的方式很多种，如果只是通过单纯的降价，让顾客感觉到东西不行了，宁愿不买。我建议可以用这个方法实施降价，达到同样的目的：

例如蔬果有损耗，可以在闭店前做个买一斤，送二斤活动，总之要想办法在这个时候拉动客量，先拉动客量，再发扬特色提高客单价。

文档为doc格式

超市计划方案篇三

一、 岗位描述：

职务名称：采购部总监

直接上级：超市事业部总经理/副总经理

直接下级：采购经理

本职工作：全权负责所有采购工作

相关部门：开店部 营运部 财务部 行政人事部 各门店

二、 主要权利

1. 采购经理 采购主管及一般员工奖惩考核

2. 采购费用审批

3. 供应商合同审批

4. 自采预算申请审批

5. 各种单据的审核签字权

三、 工作职责

1. 负责制定整体招商工作计划

2. 负责制定新店开业大进货计划

3. 负责制定整体营销计划，对超市的毛利，销售额指标全面负责

4. 负责监管所有商品的采购决策

5. 负责供应商合同的审核工作

6. 负责指导各采购部门开展工作，并完成任务指标

7. 负责自采商品计划的制定并监督落实

8. 负责门店促销计划的制定并监督落实

9. 负责制定合同模板

10. 负责制定各项费用标准

11. 负责制定商品组织表

12. 负责企划工作

13. 负责采购部全体人员的管理和考评工作

14. 负责与其他部门沟通协作工作

15. 负责定期巡店，与店铺及时沟通，解决销售中出现的问题

16. 负责供应商的谈判工作

17. 负责租赁部的管理工作

18. 负责定期召开部门会议

19. 负责制定采购部市调工作

20. 负责各采购组的布局规划

21. 遵守采购职业道德，严厉打击各种违规行为

22. 负责采购部营业外收入

采购经理岗位职责

一、 岗位描述：

职务名称：采购经理

直属上级：采购总监

直接下级：采购主管

本职工作：全权负责本部门所有采购工作

相关部门：生鲜采购部 食品采购部 非食采购部 租赁部 企划部

二、主要权利：

1. 采购主管及一般员工奖惩考核

2.本部门采购费用审批

3.供应商合同审批

4.自采预算申请审批

5.各种单据的审核签字权

三、工作职责：

1.服从采购部的工作安排

2.负责本部门供应商的谈判工作

3.负责供应商进退场的管理监督审核工作

4.负责本部门商品引进审核工作

5.负责本部门供应商合同签订审核工作

6.负责本部门商品组合，定价省和工作

7.负责本部门商品订货，退货审核工作

8.负责督促落实每期销售计划，审核促销商品项和价格

9.负责指导采购主管工作，并完成每年的毛利率，销售额和库存控制指标

10.负责制定新品引进计划和滞销品淘汰计划并监督落实

11.负责研究并分析本部门销售毛利变化，跟进调整采购工作

12.负责组织对本部门品类研究和推广工作

13. .负责组织对本部门商品市场动态进行调研工作

14.负责定期巡店，与店铺及时沟通，解决销售中出现的问题

15.负责部门业绩分解工作

16.负责采购部营业外收入工作

17.遵守采购部职业道德，严厉打击各种违规行为

18.负责本部门人员的管理和考评工作

19.负责定期召开部门会议

20.协助财务部结算工作

21.负责协助商品录入工作

采购主管岗位职责

一、 岗位描述：

职务名称：采购主管

直接上级：采购经理

直接下级：采购职员

本职工作：全权负责本组的所有采购工作

相关部门：蔬果组 熟食组 日配租 休闲组 酒饮组等

二、 主要权利

1. 本组职员奖惩考核

2. 采购费用申报权

3. 供应商合同签订申报权

4. 自采预算申请权

5. 各种单据的确认签字权

三、 工作职责

1. 服从本部门工作安排

2. 负责完成公司制定的本组毛利，销售额和库存控制指标

3. 负责本组供应商进店谈判工作

4. 负责本组供应商合同的签订工作

5. 负责本组商品引进工作

6. 负责供应商特殊陈列费用的收取，广告位使用等创收项目的谈判工作

7. 负责本组商品组合，定价工作

8. 负责本组商品订货，退货和送货跟踪工作

9. 负责本组促销计划的具体落实工作

10. 负责落实本组新品引进和滞销品淘汰计划

11. 负责供应商进退场管理

12. 负责市场调研，保证本组商品的市场竞争力

13. 协助财务部结算工作

14. 负责协助商品录入工作

15. 负责定期巡店，与店铺及时沟通，解决销售中出现的问题

16. 遵守公司规章制度，遵守采购职业道德

采购职员岗位职责

一、岗位描述：

职务名称：采购职员

直接上级：采购主管

直接下属：无

本职工作：负责上级领导交办的各项工作

二、工作职责

1. 服从本组主管的工作安排

2. 负责供应商资料收集整理工作

3. 负责供应商来访来电接待工作

4. 协助采购主管的各项工作

采购部文员岗位职责

一、岗位描述：

职务名称：采购文员

直接上级:采购部负责人

直接下属：无

本职工作：负责上级领导交办的各项工作

相关部门：无

二、工作职责

1. 负责采购部资料整理，档案管理，合同保管工作：

2. 负责供应商来访来电接待工作

3. 负责采购部报表汇总、打印、传递工作;

4. 负责采购部文书工作

5. 负责采购内部之间的各项沟通工作

企划部经理岗位职责

一、岗位描述：

职务名称：企划部经理

直接上级：采购部总监

直接下属：企划职员

本职工作：负责所有企划部工作

相关部门：开店部、营运部、财务部、行政人事部、各门店、各采购部门

二、主要权力：

1. 企划部一般员工奖惩考核权。

2. 企划费用审核签字权

3. 相关单据的审核签字权

三、工作职责：

1. 负责执行超市vi的导入工作;

2. 负责制定年度广告投放计划及费用预算;

3. 负责外部媒体的业务维系工作;

4. 负责市内外环境布置，依据不同季节及个主题活动营造出美观、轻松的购物环境;

5. 负责pop书写，爆炸签、活动道具等物品管理工作;

6. 负责协助完成促销活动方案的制定工作;

7. 负责快讯促销商品拍照、海报设计、印刷、发放工作;

8. 负责促销活动广告宣传、道具制作、卖场布展工作;

9. 负责卖场内外广告位的管理工作;

10. 负责与其他部门的工作沟通协作工作;

租赁部经理岗位职责

一、岗位描述：

职务名称：租赁部经理

直接上级：采购部总监

直接下属:租赁职员

本职工作:负责所有租赁部工作

相关部门：生鲜采购部、食品采购部、非食采购部、企划部

二、主要权力：

1. 租赁部一般员工奖惩考核

2. 本部门招商费用审批

3. 租赁合同审批

4. 各种单据的审核签字权

三、工作职责：

1. 服从采购部的工作安排

2. 负责本部门供应商谈判工作

3. 负责供应商进退场管理监督审核工作

4. 负责供应商进场装修监督审核工作

5. 负责本部门租赁合同签订审核工作

6. 负责本部门业态组合审核工作

7. 负责督促落实每期促销计划，审核促销品项和价格

8. 负责指导下属工作，并完成每年的租金指标

9. 负责租户引进和淘汰工作

10. 负责研究并分析本部门各租户的销售和利润变化，跟进调整招商工作

11. 负责对本部门租户的现场管理工作

12. 负责组织对本部门租户市场动态进行调研工作

13. 负责定期巡店，与店铺及时沟通，解决销售中出现的问题

14. 遵守采购职业道德，严厉打击各种违规行为

15. 负责本部门人员的管理和考评工作

16. 负责定期召开部门会议

17. 协助财务部结算工作

租赁部主管岗位职责

一、岗位描述：

职务名称：租赁部主管

直接上级：采购部经理

直接下属：租赁职员

本职工作：负责本组租赁部工作

相关部门：各组租赁

二、主要权力：

1. 租赁部一般员工奖惩考核

2. 本组招商费用审批

3. 租赁合同审批

4. 本组各种单据的审核签字权

三、工作职责：

1. 服从本组的工作安排

2. 负责本组供应商谈判工作

3. 负责供应商进退场管理工作

4. 负责供应商进厂装修工作

5. 负责本组租赁合同签订工作

6. 负责本组供应商资源市调工作

7. 负责洽谈每期促销计划、促销品项价格

8. 负责完成每年的租金指标

9. 负责租户引进和淘汰工作

10. 负责研究并分析本组各租户的销售和利润变化，跟进调整招商工作

11. 负责对本组租户的现场滚利工作

12. 负责主治对本组租户市场动态进行调研工作

13. 负责定期巡店，与店铺及时沟通，解决销售中出现的问题

14. 遵守租赁职业道德，严厉打击各种违规行为

15. 负责本组人员的管理和考评工作

16. 负责定期召开本组会议

17. 协助财务部结算工作

租赁部职员岗位职责

一、岗位描述：

职务名称：租赁部职员

直接上级：采购部主管

直接下属：

本职工作：

相关部门：

二、工作职责：

1. 服从本岗位的工作安排

2. 负责供应商谈判工作

3. 负责供应商资源市调

4. 协助主管日常工作

5. 负责本组供应商租赁合同档案工作

6. 负责本组供应商电话沟通

7. 负责落实每期促销计划、审核促销品项和价格

8. 负责租户引进和淘汰工作

9. 负责维护本组各租户的销售和利润变化统计

10. 负责对本组租户的现场管理工作

11. 负责定期巡店，与店铺及时沟通，解决销售中出现的问题

12. 遵守租赁职业道德，严厉打击各种违规行为

超市计划方案篇四

(一)总发展规划：由校园便利店起步，逐渐转向超大型综合超市，数立连锁超市品牌

(二)超市选址：百好超市主要销售零食、学习用品和一些益智类游戏玩具，主营对象以学生为主，因此选址时应该首选学校附近或者直接在校园内开设，百好超市经营管理计划书（前期）。“广积粮，缓称王”策略，积累了一定实力和影响力之后，走学校到学校、学校到社区的发展道路，把以后的每一个店都当成一个领养的孩子那样去培养，步步为赢。后期发展到最后形成具有品牌影响力的综合性连锁超市集团。

(三)开店流程：超市经济规模分析；资金需求评估；投资明细报告及损益分析。

1.手续办理：先是办理卫生许可证。然后才办理营业执照。最后办理税务登记证。如果经营烟酒还要办理烟草和酒类专卖许可证。。大体费用就是税收，卫生费，房租，基本就没的了。一般都是1周的试营业期。试营业期要交税收。

1)注册需提供资料：

1、个人资料（身份证、法人户口本复印件或户籍证明、居住地址、联系电话）

2、拟注册店名若干

3、经营范围

4、注册地址产证、租赁合同

2)办理流程：

1、名称核准

2、办理营业执照

3、办理组织机构代码证

4、办理税务登记证

5、买发票

2.组织架构及人员配备（早期）

一个店总（店秘一名）

客服、收银、维修、收货、企划、团购六个服务部门（分别有经理一名）

财务部3人

人力资源部3人

防损部2-4人

3.设施配备

大件设施包括收款台、寄存处、通风及温控设施、消防设施等

收款台的配置与设计

收款台的数量应以满足顾客在购物高峰时能够迅速付款结算为出发点，工作计划《百好超市经营管理计划书（前期）》。大量调查表明，顾客等待付款结算的时间不能超过8分钟，否则就会产生烦躁的情绪。在购物高峰时期，由于顾客流量的增大，超市卖场内人头攒动，无形中就加大了顾客的心理压力。此时，顾客等待付款结算的时间更要短些，使顾客快速付款，走出店外，缓解压力。

目前，在收款台处，都配有电子扫描器和电子计算机联网系统。顾客自选商品到收款台付款时，服务人员只要将扫描器对准商品的条形码照射，计算机就能够显示出商品的数量和金额，使顾客快速通过收款处。顾客在付款时，服务人员要将购物的小票，即结算凭证交给顾客，便于顾客核对。购物小票也是顾客保护自己合法利益的凭据，一旦发现商品质量、规格不符合自身的要求时，就可以凭此要求退换。

存包处的设计

存包处一般设置在人口处，配备2-3名工作人员。顾客进入超市时，首先存包领牌；完成购物以后再凭牌取包。日本的有些大型超市中，配有顾客自助式的存包处，顾客在超市内领取存柜钥匙，自己存包，自己取包，减少了等待时间。不论采用何种形式的存包方式，都应该是免费的，否则就会引起顾客的反感，直接影响到超市的销售业绩。

超市的通风设施配置

超市内顾客流量大，空气极易污浊，为了保证店内空气清新通畅，冷暖适宜，应采用空气净化措施，加强通风系统的建

设。通风来源可以分自然通风和机械通风。采用自然通风可以节约能源，保证超市内部适宜的空气，一般小型超市多采用这种通风方式。而有条件的现代化大中型超市，在建造之初就普遍采取紫外线灯光杀菌设施和空气调节设备，用来改善超市内部的环境质量，为顾客提供舒适、清洁的购物环境.

超市的空调应遵循舒适性原则，冬季应达到温暖而不燥热，夏季应达到凉爽而不骤冷。否则，会对顾客和职员产生不利的影响。如冬季暖气开得很足，顾客从外面进超市都穿着厚厚的棉毛衣，在店内呆不了几分钟都会感到燥热无比，来不及仔细浏览就匆匆离开超市，这无疑会影响超市销售。夏季冷气习习，顾客从炎热的外部世界进入超市，会有乍暖还寒的不适应感，抵抗力弱的顾客难免出现伤风感冒的症状，因此在使用空调时，维持舒适的温度和湿度是至关重要的。

超市计划方案篇五

面包是一种老少皆宜的食品，既可以作为饭后甜点也可以作为下午茶，虽然现在市面上已经有各个口味的面包，但是还是存在着不少缺陷，因此，如果能迎合大众开一间面包店必然能收到顾客的欢迎和喜欢。

目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，

最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。

2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。

3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。

4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市

场

6、缺乏特色产品。

我们的优势

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

4、促销策略：节假日店庆等开展促销活动，提高店铺的知名度和美誉。

5、外卖策略：3公里内免费送货，同时与单位或组织合作，发展代销商。

6、会员策略：开启会员卡制度，会员有折扣，给会员一点小优惠会让顾客感觉尝到甜头，增加购买率，增加品牌知名度。

资金需求：资金以单店计算

1、店面租金：3万/年(30平米)

2、装修：1万

3、设备：2万

4、证件执照□20xx左右

5、工资：1名店长3万每年;3名店员共6万每年，总计9万/年。

装修和设备等是一次性投入，因此不计入年成本之内，粗略估计年固定成本在12万左右。

收入分析：根据旗舰店目前的销量，每日平均销售额1000左右，月销售额3万，年销售额36万。

效益分析：36万收入减去固定成本12万，年纯入24万，由于面包行业利润率相对较高，扣除面包的原材料成本，单店年利润基本能超过10万。

八、面包店风险与防范措施

风险：

1、竞争对手开业多年，有一定的固定消费群。

2、蛋糕等产品属于高热量，女当今减肥当道的女性审美观念

相冲突。

3、经济的发展虽然使人们对面包需求更大，但其他食品也在不断发展，热门的选择余地更多了。

4、新店刚开业，品牌知名度不高。

防范措施：

1、针对竞争对手的问题，相信本店凭借合理的价格和更优质的服务，一定能够赢得消费者的青睐，再加上我们活动的支持，足以赢得更多顾客的光顾。

2、针对女性爱美人士，我们研发推出了低脂面包等产品;对于要健康的客户，我们研发推出了营养面包;对于老年人，我们研发推出了低糖面包。针对不同客户群体，我们研发推出了不少单品，尽量满足不同消费者的需求。

3、虽然人们购买食品的选择越来越多，但面包的重要性依旧不减，并且我们开发研制了功能性食品比如早餐面包和下午茶餐点，尽可能多地让我们的面包和甜点进入人们的日常生活，变成人们不可或缺的一部分。

4、新店开业我们准备了不少的活动：例如diy蛋糕大赛;diy巧克力拼图;新店开业促销活动等，相信随着活动力度的加大和其他分店的开张，我们的品牌影响力将会不断增强。

超市计划方案篇六

我要清楚的明白自己的定位，身为值班经理，我的职责就是辅佐协助超市主管的工作，我在超市的工作定位就是主管的参谋以及助手，我要学会分析超市每天的工作情况，然后再向主管提出建设性的意见，但是这个建议的方向必须是要跟超市的工作方向是一职的，这样我的建议才能具有采纳性。

我也是观察了一段时间超市员工们的工作态度和工作方式，我认为提升的空间十分的大，特别的员工们的礼仪、服务方面，我觉得完全没有一个大型超市员工的样子，为此我将每个月都对员工们进行一次针对性的培训，服务方面有所欠缺的就加强服务，礼仪方面不行的就加强礼仪，我相信在多次培训之下，他们的工作能力一定会有质的提升。

在超市这么庞大的工作体系之下，员工与员工之间的纠纷，员工与顾客之间的矛盾问题都是常有的事，作为超市的值班经理，我在今后的工作中一定要提高自己处理问题的速度，要在第一时间赶到现场，并且尽可能的阻止事情的恶性发展，积极的调动协调超市有关部门进行处理。

安全工作是我非常需要重视的一点，每天在下班之前，我一定要严格的把超市的各个入出口，检查好，保证都锁好了，并且也要保证超市每个角落的摄像头能够正常的运转。之前就有过一起，偷盗事件，但是那个角落的监控因为年久失修已经坏掉了，导致我们就找不到嫌疑人，我也算是我的工作失职，这件事我一定都铭记在心，超市的安全措施我是一定要检查好的，这样才能最大程度的保证超市的安全。

在我看在员工们工作积极性没有我想象的那么好，没有人进行监督是不行的，保证他们的日常工作都在有序顺利的进行，监督他们看是否存在偷懒的现象，为的就是不影响到顾客的消费体验，一经发现我绝不姑息，严肃处理，这种事情发生的也不是一次两次了，导购员聚众聊天，导致区域内的顾客没人导购，保安因为玩手机，导致超市很多地方的购物推车到处都是，十分影响顾客的消费体验，都是因为我以往的监督力度不强导致的。