# “校园超市”可行性研究报告[5篇范文]

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-07-25

*第一篇：“校园超市”可行性研究报告“校园超市”可行性研究报告1.引言:1.1 编写目的：本报告是对该项目可行性研究的综合分析报告。1.2 背景我国拥有一支庞大的日常消费队伍，其扮演着无法磨灭的角色。日常消费在人们生活中占据了绝对比例。近年...*

**第一篇：“校园超市”可行性研究报告**

“校园超市”可行性研究报告

1.引言:

1.1 编写目的：

本报告是对该项目可行性研究的综合分析报告。

1.2 背景

我国拥有一支庞大的日常消费队伍，其扮演着无法磨灭的角色。日常消费在人们生活中占据了绝对比例。近年来，随着市场经济的不断发展，超市在市民日常生活中的地位已经越来越重要。其主要经营食品、副食及日用百货，如今的超市为了满足顾客越来越细化的需求，正在不断进行商品扩充及业态调整。其市场领域的巨大潜力也是无与伦比的。大学生作为人力资源、新兴消费市场，越来越获得市场的认可。大学校园超市+大学生这一组合正逐渐成为校园消费领域中的最佳拍档。大学生这一特殊的经济团体和学术团体决定了这一组合的牢固性。购物的便利性和对金钱的弱敏感性使得校园超市的销售额在校园这一个相对比较封闭的环境内表现的相当可观。而且，校园超市间竞争的激烈程度无法与社会上的商业竞争相提并论。而目前现有的超市不仅规模较小，而且商品价格偏高，给学生及当地居民带来一定的不便。

1.3 “校园超市”的设立意义

l 本超市是由在校学生所设立，可以充分锻炼学生的各种能力。l 超市的设立可为大学城内同学及当地居民带来更大的方便和实惠。l 超市的工作人员是从当地下岗职工中选择，这对于当地居民的生活和街道 办事处的工作有一定的意义。

2.市场调查分析及预测

2.1 市场现状调查

2.1.1 对现有超市的情况调查

目前，在临近大学各校园内各有一家校园超市，能够大体上满足学生的需求，但规模较小，由于学生数量较多，因此在购物高峰期，学生往往要排很长时间的队，供给无法完全满足现有的大量需求，同时也极大的浪费了学生们宝贵的学习的时间。之外，由于现有超市在学校内的唯一性，造成了一定程度上的寡头垄断。因此其商品价格的设置较高，对于没有固定收入的在校学生来说较为不利。另外，现有的超市都是设置在各校园内部，对于临近的当地居民来说，购物十分不便。

2.1.2 顾客需求调查

根据调查，在校大学生每月用于购买基本生活用品与学习用品的消费大概是：50元以下占33.3%;50-100元占36.6%;100-200元占21.1%;200元以上占8.8%，平平均消费大约是100元/月·人。在本大学城，在校学生总数约为3万人，那么，每月的基本购物消费大概是300万，这是一个潜在的巨大市场。最需要的商品是学习用品，其次是洗涤用品和饮料食品等。同时，学校附近的居民区所需的日常用品主要为洗涤用品和饮料食品。

2.2 市场预测

我们对农学院公寓超市的营业额进行了调查，其每天的营业额为5000元左右，除去成本后其利润约为1000元。而公寓超市不但地处位置不好，规模较小，而且物价较高。本超市一旦开业，将会占据非常大的优势。非常重要的一点就是，现在很多顾客时间不太方便，不愿花费精力和时间去购买商品，本超市针对这种现象提供的购满200元“送货上门”服务，一定会倍受顾客的青睐。加之以现有超市的商品价位较高，本超市本着“薄利多销”的原则，全心为顾客服务，超市前景良好。考虑到各种情况，估计“校园超市”的日营业额大约为10000元，利润约为2024元。

3.“校园超市”的优劣势分析

3.1 场地及规模优势

l “校园超市”位于津静公路24号，周边有天津农学院、天津城市建设学院、天津商业大学宝德学院等三所大学及部分当地居民，拥有极大数量的消费潜在群体。超市毗邻主干道，交通便利，大学城各大学学生及邻近居民均能方便到达;l 现已有的各校园超市规模均较小，无法完全满足需求。“校园超市”面积约130平方米，商品品类齐全，基础设施完备;

3.2 价格优势

本超市为在校学生所设立，因此愿意以较优惠的价格出售商品，希望可以为同学们及当地居民带来更大的方便和实惠。

3.3 政策优势

“校园超市”店主为农学院在校学生，当地街道办事处为响应国家政策号召，支持大学生自主创业，特给予租金优惠。每年租金为150000元，且考虑到各种情况，约定自合同生效期开始每满一年交付一年租金。

3.4 服务优势

l 据调查，目前顾客购物一般为“上门购买”，我们将打破这种传统的校园超市购物方式，除正常营业以外，我们为顾客提供免费送货上门服务，以此可以更加有效地方便于顾客及提高超市的收益。l 本超市采用“会员制”，会员可享受八点五折优惠。

3.5 雇员优势

超市与街道办事处约定，店内长期工作人员可雇用当地下岗职工，由街道办事处做担保。另超市位于大学城内，可雇用在校学生为临时雇员。

3.6 其他优势

l 开办者为农学院在校学生，更了解学生的需求;l 开办者拥有较好的人脉，以“朋友带动朋友”的模式更能提高收益。

3.7 劣势

l 超市开业初期，消费者对其不是特别了解，可能会出现客源的问题。l 各学校均有相应的学校超市，消费者可能更倾向于较近的本校超市。l 超市创建者为在校学生，不太懂得经营方式。

4.项目实施进度

超市并不需要大量的建设，只要进行少量装修即可。因此资金到位后，项目启动比较快。计划进度如下：l 2024年06月进行主要筹备工作，包括对于经营商品的调查，资金准备等。l 2024年06月底至2024年08月底，定下店面，进行简单粉刷装修并购入货架、冰柜冰箱、空调等物品，开始联系供货商。l 2024年09月初至09月底，开始进货，将超市布置整齐妥当。l 2024年10月1日国庆节，超市开业!

5.费用及收益估算

5.1 租金

超市与街道办事处约定，超市雇用当地下岗职工，街道办事处对超市给予一定的租金优惠，年租金为150000元。

5.2 预计前期费用

前期费用约6.1万元，其中：l 店面装修约2.1万元。包含：门头招牌500元，室内照明设备5000元，普通3p柜式空调一个6000元，普通冰柜、冰箱各一个5000元，货架3000元，其他投入1500元。l 首次进货费用，约4万元。

5.3 费用来源

由于超市创立者为在校学生，无固定资金收入，因此前期费用的解决可同时 实施两种方案：l 家庭资助。本部分约三万元;l 前期部分投资的费用可与债权人商议，先支付一部分费用，待超市步入正轨再另行支付剩余部分。

5.4 日常费用

年日常总费用约1680000元,其中：l 进货费用。每天卖出货物成本约7000元，年费用约1470000元(每年按七个月计，以下不再进行说明)。l 配备工作人员工资。考虑到各种情况，超市的人员配备如下：长期收银员两名，采购员两名，理货员一名，送货员五名，忙时雇用在校学生为临时工。其中长期工作人员基本月工资为2024元，临时工工资为7元/小时。加上员工的各种奖金及福利，每年所需总数约为150000元。l 水电费。每月所需费用约为3000元，年费用约21000元。l 其他费用。年所需约9000元。

5.5 收益

经市场调查及综合估算，超市日营业额约为10000元，除去商品成本后的利润约为2024元。加上节日及促销等活动的收益，每年营业额约2100000元，利润收益约450000元。再除去包括工作人员的工资等开销，每年的纯利润约为250000元。

6.推销战略、产品方案

6.1 经营定位

根据超市所在位置及潜在消费客户的特殊性，经过特定的综合评估，确定“校园超市”的经营商品以食品、日化用品及小饰品为主，所占比例大致分别为40%、40%、20%。

6.2 推销手段

l 超市开业期间的销售是极其重要的。一般来说，开业期间的营业额为日常营业额的3倍左右。同时，此时也是超市在消费者心中留下深刻印象的重要时机，对于超市日后的营业至关重要。因此，超市开业的前两个周可给予顾客八折的优惠，以此吸引顾客，扩大客源。l 在节日期间，比如圣诞、元旦、春节期间促销人员可分发宣传单、小礼物，以拉近与顾客的距离。而在渠道促销活动中，我们可以写上 “×节促销仅还剩几日”等字样，或加大批量折扣。这往往决定了假日促销成功与否。l 新产品上市时可采取优惠几日的促销手段。

6.3 推销战略

l 充分利用超市与顾客之间，超市与超市之间的特点、环境和规模，同中有异。在促销媒介选择上，必须量化、细化、合理化。譬如，选定赠券这种促销工具时，必须对周围的顾客有一定的估量。除了考虑发放多少之外，还应注意顾客能否有效利用。借助广告促销的手段来实现销售量的增加。还应注意促销演示等，以小成本实现大利润，这些都应量化、细化、合理化。l 促销时机的选择是成功的开始，促销的时候要注意时间的长短。过长或者过短都会制约假日促销的顺利开展。一般以1周为宜，前2天为推动期，中间3天为高潮期，最后2天为调整期，以保障促销的顺利的完成。l 另外值得注意的是，假日促销的对象多种多样，要根据各假日的性质采取相应的方式。因此，正确选择促销对象和方式是开展假日促销首要考虑的因素。我们应多考虑促销方式和效应，以实现销售的利润最大化。

6.4 特色商品的展示

作为一个普通的超市，面临同业的竞争压力，要有一定时期或固定时期的销售新产品。我们可以跨区域购置一些异地的特色产品，这既吸引了消费者的眼球，又为超市销售业绩的增加提供了可能。既迎合了消费者的胃口，又增加了超市的竞争力，是一石二鸟之计。跨区域购置，需要超市有选择的购置。比如，可以购买新疆的特色大枣，桂林的糕点，诸如此类。我们走差别化战略，提供与众不同的产品和服务，满足顾客特殊的需求，形成竞争优势的战略。所谓差别化战略就是使企业在行业中别具一格，具有独特性，并且利用有意识形成的差别化，建立起差别竞争优势，以形成对“入侵者”的行业壁垒，并利用差别化带来的较高的边际利润补偿因追求差别化而增加的成本。企业形成这种战略主要是依靠产品和服务的特色。

6.5 建立良好的反映机制

顾客的意愿是建立良好的反映机制的前提。建立健全的的反映机制，全面、准确、及时地搜集、分析、研究、处理消费者的意见愿望、思想动态、心理情绪以及带倾向性的社会动态具有重要意义。因此，我们要以讲究时效、真实准确、注重质量、关注消费者为原则，以“顾客就是上帝”为经营理念，注重顾客的感受，及时高效的处理消费者的问题，不断推进和谐超市的进程。

7.人力资源及财务管理

7.1 人力资源管理

所谓人力资源就是对人力资源进行有效开发、合理配置、充分利用和科学管理的制度、法令、程序和方法的总和。它贯穿于人力资源的整个运动过程，包括人力资源的预测与规划，工作分析与设计，人力资源的维护与成本核算，人员的甄选录用、合理配置和使用，还包括对人员的智力开发、教育培训、调动人的工作积极性、提高人的科学文化素质和思想道德觉悟，等等。

我超市雇佣两个长期收银员，两个采购员一个理货员以及五个送货员，这些长期员工来自当地下岗员工，我超市为其提供岗位来谋生，使其再就业，有稳定的工作，稳定的收入，充分实现了与当地居民的和谐相处。另外，在忙时雇用在校学生不仅可以为部分学生提供兼职机会，也可以在一定程度上节约成本。

岗位责任制的明确可以使本超市运行高效且有序。我们根据各个工作岗位的工作性质和业务特点，明确规定其职责、权限，并按照规定的标准进行考核及奖惩。实行岗位责任制，有助于工作的科学化。建立和健全岗位责任制，必须明确任务和人员编制，然后才有可能以任务定岗位，以岗位定人员，责任落实到人，各尽其职，达到事事有人负责的目标，改变以往有人没事干，有事又没人干的局面。而实施岗位责任制必须强调以下几个原则：⑴才能与岗位相统一的原则。根据办公室人员的不同才能及特长，分配与之相适应的岗位。⑵职责与权利相统一的原则。职、责、权、利四项是每个工作岗位不可或缺的因素。⑶考核与奖惩相一致的原则。考核必须作为奖惩的基本依据，这样才能使两者相一致，论功行赏，依过处罚，岗位责任制就能起到鼓励先进，激励后进，提高工作效率的作用。这样才能真正发挥作用。

7.2 财务管理

合理的财务管理目标是十分必要的。它有着导向作用、激励作用、凝聚作用和考核作用。本超市规定每天定时清点收入，定期清点货物，由理货人员负责并统计分析。统计为本期和上期相比，同行业相比，供应量与市场需求相比，必需品与特色产品相比，并从类别、品种、数量、价格等多方面相比，从而把握需求与供给的关系，做到数据准确，从而分析预测准确。

8.其他

l 在所有以上的工作进行之前，首先要申请注册商标等一系列的生产经营许可，使我们的“校园情满超市”符合一切国家相关法律的规定;l 本超市的运营不以营利为最终目的;l 实际运营中的资金支出及收益会有一定的误差。

**第二篇：校园超市可行性研究报告**

校园超市可行性研究报告

校园超市可行性研究报告

1.引言:

1.1编写目的：

本报告是对该项目可行性研究的综合分析报告。

1.2背景

我国拥有一支庞大的日常消费队伍，其扮演着无法磨灭的角色。日常消费在人们生活中占据了绝对比例。近年来，随着市场经济的不断发展，超市在市民日常生活中的地位已经越来越重要。其主要经营食品、副食及日用百货，如今的超市为了满足顾客越来越细化的需求，正在不断进行商品扩充及业态调整。其市场领域的巨大潜力也是无与伦比的。大学生作为人力资源、新兴消费市场，越来越获得市场的认可。大学校园超市+大学生这一组合正逐渐成为校园消费领域中的最佳拍档。大学生这一特殊的经济团体和学术团体决定了这一组合的牢固性。购物的便利性和对金钱的弱敏感性使得校园超市的销售额在校园这一个相对比较封闭的环境内表现的相当可观。而且，校园超市间竞争的激烈程度无法与社会上的商业竞争相提并论。而目前现有的超市不仅规模较小，而且商品价格偏高，给学生及当地居民带来一定的不便。

1.3“校园超市”的设立意义

l本超市是由在校学生所设立，可以充分锻炼学生的各种能力。l超市的设立可为大学城内同学及当地居民带来更大的方便和实惠。l超市的工作人员是从当地下岗职工中选择，这对于当地居民的生活和街道办事处的工作有一定的意义。

2.市场调查分析及预测

2.1市场现状调查

2.1.1对现有超市的情况调查

目前，在临近大学各校园内各有一家校园超市，能够大体上满足学生的需求，但规模较小，由于学生数量较多，因此在购物高峰期，学生往往要排很长时间的队，供给无法完全满足现有的大量需求，同时也极大的浪费了学生们宝贵的学习的时间。之外，由于现有超市在学校内的唯一性，造成了一定程度上的寡头垄断。因此其商品价格的设置较高，对于没有固定收入的在校学生来说较为不利。另外，现有的超市都是设置在各校园内部，对于临近的当地居民来说，购物十分不便。

2.1.2顾客需求调查

根据调查，在校大学生每月用于购买基本生活用品与学习用品的消费大概是：50元以下占33.3%;50-100元占36.6%;100-200元占21.1%;200元以上占8.8%，平平均消费大约是100元/月·人。在本大学城，在校学生总数约为3万人，那么，每月的基本购物消费大概是300万，这是一个潜在的巨大市场。最需要的商品是学习用品，其次是洗涤用品和饮料食品等。同时，学校附近的居民区所需的日常用品主要为洗涤用品和饮料食品。

2.2市场预测

我们对农学院公寓超市的营业额进行了调查，其每天的营业额为5000元左右，除去成本后其利润约为1000元。而公寓超市不但地处位置不好，规模较小，而且物价较高。本超市一旦开业，将会占据非常大的优势。非常重要的一点就是，现在很多顾客时间不太方便，不愿花费精力和时间去购买商品，本超市针对这种现象提供的购满200元“送货上门”服务，一定会倍受顾客的青睐。加之以现有超市的商品价位较高，本超市本着“薄利多销”的原则，全心为顾客服务，超市前景良好。考虑到各种情况，估计“校园超市”的日营业额大约为10000元，利润约为2024元。

3.“校园超市”的优劣势分析

3.1场地及规模优势

l“校园超市”位于津静公路24号，周边有天津农学院、天津城市建设学院、天津商业大学宝德学院等三所大学及部分当地居民，拥有极大数量的消费潜在群体。超市毗邻主干道，交通便利，大学城各大学学生及邻近居民均能方便到达;l现已有的各校园超市规模均较小，无法完全满足需求。“校园超市”面积约130平方米，商品品类齐全，基础设施完备;

3.2价格优势

本超市为在校学生所设立，因此愿意以较优惠的价格出售商品，希望可以为同学们及当地居民带来更大的方便和实惠。

3.3政策优势

“校园超市”店主为农学院在校学生，当地街道办事处为响应国家政策号召，支持大学生自主创业，特给予租金优惠。每年租金为150000元，且考虑到各种情况，约定自合同生效期开始每满一年交付一年租金。

3.4服务优势

l据调查，目前顾客购物一般为“上门购买”，我们将打破这种传统的校园超市购物方式，除正常营业以外，我们为顾客提供免费送货上门服务，以此可以更加有效地方便于顾客及提高超市的收益。l本超市采用“会员制”，会员可享受八点五折优惠。

3.5雇员优势

超市与街道办事处约定，店内长期工作人员可雇用当地下岗职工，由街道办事处做担保。另超市位于大学城内，可雇用在校学生为临时雇员。

3.6其他优势

l开办者为农学院在校学生，更了解学生的需求;l开办者拥有较好的人脉，以“朋友带动朋友”的模式更能提高收益。

3.7劣势

l超市开业初期，消费者对其不是特别了解，可能会出现客源的问题。l各学校均有相应的学校超市，消费者可能更倾向于较近的本校超市。l超市创建者为在校学生，不太懂得经营方式。

4.项目实施进度

超市并不需要大量的建设，只要进行少量装修即可。因此资金到位后，项目启动比较快。计划进度如下：l2011年06月进行主要筹备工作，包括对于经营商品的调查，资金准备等。l2011年06月底至2024年08月底，定下店面，进行简单粉刷装修并购入货架、冰柜冰箱、空调等物品，开始联系供货商。l2011年09月初至09月底，开始进货，将超市布置整齐妥当。l2011年10月1日国庆节，超市开业!

5.费用及收益估算

5.1租金

超市与街道办事处约定，超市雇用当地下岗职工，街道办事处对超市给予一定的租金优惠，年租金为150000元。

5.2预计前期费用

前期费用约6.1万元，其中：l店面装修约2.1万元。包含：门头招牌500元，室内照明设备5000元，普通3p柜式空调一个6000元，普通冰柜、冰箱各一个5000元，货架3000元，其他投入1500元。l首次进货费用，约4万元。

5.3费用来源

由于超市创立者为在校学生，无固定资金收入，因此前期费用的解决可同时实施两种方案：l家庭资助。本部分约三万元;l前期部分投资的费用可与债权人商议，先支付一部分费用，待超市步入正轨再另行支付剩余部分。

5.4日常费用

年日常总费用约1680000元,其中：l进货费用。每天卖出货物成本约7000元，年费用约1470000元(每年按七个月计，以下不再进行说明)。l配备工作人员工资。考虑到各种情况，超市的人员配备如下：长期收银员两名，采购员两名，理货员一名，送货员五名，忙时雇用在校学生为临时工。其中长期工作人员基本月工资为2024元，临时工工资为7元/小时。加上员工的各种奖金及福利，每年所需总数约为150000元。l水电费。每月所需费用约为3000元，年费用约21000元。l其他费用。年所需约9000元。

5.5收益

经市场调查及综合估算，超市日营业额约为10000元，除去商品成本后的利润约为2024元。加上节日及促销等活动的收益，每年营业额约2100000元，利润收益约450000元。再除去包括工作人员的工资等开销，每年的纯利润约为250000元。

6.推销战略、产品方案

6.1经营定位

根据超市所在位置及潜在消费客户的特殊性，经过特定的综合评估，确定“校园超市”的经营商品以食品、日化用品及小饰品为主，所占比例大致分别为40%、40%、20%。

6.2推销手段

l超市开业期间的销售是极其重要的。一般来说，开业期间的营业额为日常营业额的3倍左右。同时，此时也是超市在消费者心中留下深刻印象的重要时机，对于超市日后的营业至关重要。因此，超市开业的前两个周可给予顾客八折的优惠，以此吸引顾客，扩大客源。l在节日期间，比如圣诞、元旦、春节期间促销人员可分发宣传单、小礼物，以拉近与顾客的距离。而在渠道促销活动中，我们可以写上“×节促销仅还剩几日”等字样，或加大批量折扣。这往往决定了假日促销成功与否。l新产品上市时可采取优惠几日的促销手段。

6.3推销战略

l充分利用超市与顾客之间，超市与超市之间的特点、环境和规模，同中有异。在促销媒介选择上，必须量化、细化、合理化。譬如，选定赠券这种促销工具时，必须对周围的顾客有一定的估量。除了考虑发放多少之外，还应注意顾客能否有效利用。借助广告促销的手段来实现销售量的增加。还应注意促销演示等，以小成本实现大利润，这些都应量化、细化、合理化。l促销时机的选择是成功的开始，促销的时候要注意时间的长短。过长或者过短都会制约假日促销的顺利开展。一般以1周为宜，前2天为推动期，中间3天为高潮期，最后2天为调整期，以保障促销的顺利的完成。l另外值得注意的是，假日促销的对象多种多样，要根据各假日的性质采取相应的方式。因此，正确选择促销对象和方式是开展假日促销首要考虑的因素。我们应多考虑促销方式和效应，以实现销售的利润最大化。

6.4特色商品的展示

作为一个普通的超市，面临同业的竞争压力，要有一定时期或固定时期的销售新产品。我们可以跨区域购置一些异地的特色产品，这既吸引了消费者的眼球，又为超市销售业绩的增加提供了可能。既迎合了消费者的胃口，又增加了超市的竞争力，是一石二鸟之计。跨区域购置，需要超市有选择的购置。比如，可以购买新疆的特色大枣，桂林的糕点，诸如此类。我们走差别化战略，提供与众不同的产品和服务，满足顾客特殊的需求，形成竞争优势的战略。所谓差别化战略就是使企业在行业中别具一格，具有独特性，并且利用有意识形成的差别化，建立起差别竞争优势，以形成对“入侵者”的行业壁垒，并利用差别化带来的较高的边际利润补偿因追求差别化而增加的成本。企业形成这种战略主要是依靠产品和服务的特色。

6.5建立良好的反映机制

顾客的意愿是建立良好的反映机制的前提。建立健全的的反映机制，全面、准确、及时地搜集、分析、研究、处理消费者的意见愿望、思想动态、心理情绪以及带倾向性的社会动态具有重要意义。因此，我们要以讲究时效、真实准确、注重质量、关注消费者为原则，以“顾客就是上帝”为经营理念，注重顾客的感受，及时高效的处理消费者的问题，不断推进和谐超市的进程。

7.人力资源及财务管理

7.1人力资源管理

所谓人力资源就是对人力资源进行有效开发、合理配置、充分利用和科学管理的制度、法令、程序和方法的总和。它贯穿于人力资源的整个运动过程，包括人力资源的预测与规划，工作分析与设计，人力资源的维护与成本核算，人员的甄选录用、合理配置和使用，还包括对人员的智力开发、教育培训、调动人的工作积极性、提高人的科学文化素质和思想道德觉悟，等等。

我超市雇佣两个长期收银员，两个采购员一个理货员以及五个送货员，这些长期员工来自当地下岗员工，我超市为其提供岗位来谋生，使其再就业，有稳定的工作，稳定的收入，充分实现了与当地居民的和谐相处。另外，在忙时雇用在校学生不仅可以为部分学生提供兼职机会，也可以在一定程度上节约成本。

岗位责任制的明确可以使本超市运行高效且有序。我们根据各个工作岗位的工作性质和业务特点，明确规定其职责、权限，并按照规定的标准进行考核及奖惩。实行岗位责任制，有助于工作的科学化。建立和健全岗位责任制，必须明确任务和人员编制，然后才有可能以任务定岗位，以岗位定人员，责任落实到人，各尽其职，达到事事有人负责的目标，改变以往有人没事干，有事又没人干的局面。而实施岗位责任制必须强调以下几个原则：⑴才能与岗位相统一的原则。根据办公室人员的不同才能及特长，分配与之相适应的岗位。⑵职责与权利相统一的原则。职、责、权、利四项是每个工作岗位不可或缺的因素。⑶考核与奖惩相一致的原则。考核必须作为奖惩的基本依据，这样才能使两者相一致，论功行赏，依过处罚，岗位责任制就能起到鼓励先进，激励后进，提高工作效率的作用。这样才能真正发挥作用。

7.2财务管理

合理的财务管理目标是十分必要的。它有着导向作用、激励作用、凝聚作用和考核作用。本超市规定每天定时清点收入，定期清点货物，由理货人员负责并统计分析。统计为本期和上期相比，同行业相比，供应量与市场需求相比，必需品与特色产品相比，并从类别、品种、数量、价格等多方面相比，从而把握需求与供给的关系，做到数据准确，从而分析预测准确。

8.其他

l在所有以上的工作进行之前，首先要申请注册商标等一系列的生产经营许可，使我们的“校园情满超市”符合一切国家相关法律的规定;l本超市的运营不以营利为最终目的;l实际运营中的资金支出及收益会有一定的误差。

**第三篇：学生开校园超市可行性研究报告**

学生开校园超市可行性研究报告

我国拥有一支庞大的日常消费队伍，其扮演着无法磨灭的角色。日常消费在人们生活中占据了绝对比例。近年来，随着市场经济的不断发展，超市在市民日常生活中的地位已经越来越重要。其主要经营食品、副食及日用百货，如今的超市为了满足顾客越来越细化的需求，正在不断进行商品扩充及业态调整。其市场领域的巨大潜力也是无与伦比的。大学生作为人力资源、新兴消费市场，越来越获得市场的认可。

大学校园超市+大学生这一组合正逐渐成为校园消费领域中的最佳拍档。大学生这一特殊的经济团体和学术团体决定了这一组合的牢固性。购物的便利性和对金钱的弱敏感性使得校园超市的销售额在校园这一个相对比较封闭的环境内表现的相当可观。而且，校园超市间竞争的激烈程度无法与社会上的商业竞争相提并论。而目前现有的超市不仅规模较小，而且商品价格偏高，给学生及当地居民带来一定的不便。

“校园超市”的设立意义。本超市是由在校学生所设立，可以充分锻炼学生的各种能力。超市的设立可为大学城内同学及当地居民带来更大的方便和实惠。超市的工作人员是从当地下岗职工中选择，这对于当地居民的生活和街道办事处的工作有一定的意义。

市场现状调查。对现有超市的情况调查。目前，在临近大学各校园内各有一家校园超市，能够大体上满足学生的需求，但规模较小，由于学生数量较多，因此在购物高峰期，学生往往要排很长时间的队，供给无法完全满足现有的大量需求，同时也极大的浪费了学生们宝贵的学习的时间。之外，由于现有超市在学校内的唯一性，造成了一定程度上的寡头垄断。因此其商品价格的设置较高，对于没有固定收入的在校学生来说较为不利。另外，现有的超市都是设置在各校园内部，对于临近的当地居民来说，购物十分不便。

顾客需求调查。根据调查，在校大学生每月用于购买基本生活用品与学习用品的消费大概是：X元以下占X.X%;X-X元占X.X%;X-X元占X.X%;X元以上占X.X%，平平均消费大约是X元/月·人。在本大学城，在校学生总数约为X万人，那么，每月的基本购物消费大概是X万，这是一个潜在的巨大市场。最需要的商品是学习用品，其次是洗涤用品和饮料食品等。同时，学校附近的居民区所需的日常用品主要为洗涤用品和饮料食品。

市场预测。我们对农学院公寓超市的营业额进行了调查，其每天的营业额为X元左右，除去成本后其利润约为X元。而公寓超市不但地处位置不好，规模较小，而且物价较高。本超市一旦开业，将会占据非常大的优势。非常重要的一点就是，现在很多顾客时间不太方便，不愿花费精力和时间去购买商品，本超市针对这种现象提供的购满

X元“送货上门”服务，一定会倍受顾客的青睐。加之以现有超市的商品价位较高，本超市本着“薄利多销”的原则，全心为顾客服务，超市前景良好。考虑到各种情况，估计“校园超市”的日营业额大约为X元，利润约为X元。

“校园超市”的优劣势分析。场地及规模优势。“校园超市”位于津静公路X号，周边有天津农学院、天津城市建设学院、天津商业大学宝德学院等三所大学及部分当地居民，拥有极大数量的消费潜在群体。超市毗邻主干道，交通便利，大学城各大学学生及邻近居民均能方便到达;现已有的各校园超市规模均较小，无法完全满足需求。“校园超市”面积约X平方米，商品品类齐全，基础设施完备;政策优势“校园超市”店主为农学院在校学生，当地街道办事处为响应国家政策号召，支持大学生自主创业，特给予租金优惠。每年租金为X元，且考虑到各种情况，约定自合同生效期开始每满一年交付一年租金。价格优势。本超市为在校学生所设立，因此愿意以较优惠的价格出售商品，希望可以为同学们及当地居民带来更大的方便和实惠。雇员优势。超市与街道办事处约定，店内长期工作人员可雇用当地下岗职工，由街道办事处做担保。另超市位于大学城内，可雇用在校学生为临时雇员。服务优势。据调查，目前顾客购物一般为“上门购买”，我们将打破这种传统的校园超市购物方式，除正常营业以外，我们为顾客提供免费送货上门服务，以此可以更加有效地方便于顾客及提高超市的收益。本超市采用“会员制”，会员可享受八点五折优惠。

其他优势。开办者为农学院在校学生，更了解学生的需求;开办者拥有较好的人脉，以“朋友带动朋友”的模式更能提高收益。

劣势。超市开业初期，消费者对其不是特别了解，可能会出现客源的问题。各学校均有相应的学校超市，消费者可能更倾向于较近的本校超市。超市创建者为在校学生，不太懂得经营方式。

项目实施进度。超市并不需要大量的建设，只要进行少量装修即可。因此资金到位后，项目启动比较快。计划进度如下：X年X月进行主要筹备工作，包括对于经营商品的调查，资金准备等。X年X月底至X年X月底，定下店面，进行简单粉刷装修并购入货架、冰柜冰箱、空调等物品，开始联系供货商。X年X月初至X月底，开始进货，将超市布置整齐妥当。X年X月X日国庆节，超市开业!

费用及收益估算。预计前期费用。前期费用约X.X万元，其中：店面装修约X.X万元。包含：门头招牌X元，室内照明设备X元，普通Xp柜式空调一个X元，普通冰柜、冰箱各一个X元，货架X元，其他投入X元。首次进货费用，约

X万元。租金。超市与街道办事处约定，超市雇用当地下岗职工，街道办事处对超市给予一定的租金优惠，年租金为X元。日常费用。年日常总费用约X元,其中：进货费用。每天卖出货物成本约X元，年费用约X元(每年按七个月计，以下不再进行说明)。配备工作人员工资。考虑到各种情况，超市的人员配备如下：长期收银员两名，采购员两名，理货员一名，送货员五名，忙时雇用在校学生为临时工。其中长期工作人员基本月工资为X元，临时工工资为X元/小时。加上员工的各种奖金及福利，每年所需总数约为X元。水电费。每月所需费用约为X元，年费用约X元。其他费用。年所需约X元。

费用来源。由于超市创立者为在校学生，无固定资金收入，因此前期费用的解决可同时实施两种方案：家庭资助。本部分约三万元;前期部分投资的费用可与债权人商议，先支付一部分费用，待超市步入正轨再另行支付剩余部分。

收益。经市场调查及综合估算，超市日营业额约为X元，除去商品成本后的利润约为X元。加上节日及促销等活动的收益，每年营业额约X元，利润收益约X元。再除去包括工作人员的工资等开销，每年的纯利润约为X元。

X.推销战略、产品方案。经营定位根据超市所在位置及潜在消费客户的特殊性，经过特定的综合评估，确定“校园超市”的经营商品以食品、日化用品及小饰品为主，所占比例大致分别为

X%、X%、X%。推销战略充分利用超市与顾客之间，超市与超市之间的特点、环境和规模，同中有异。在促销媒介选择上，必须量化、细化、合理化。譬如，选定赠券这种促销工具时，必须对周围的顾客有一定的估量。除了考虑发放多少之外，还应注意顾客能否有效利用。借助广告促销的手段来实现销售量的增加。还应注意促销演示等，以小成本实现大利润，这些都应量化、细化、合理化。促销时机的选择是成功的开始，促销的时候要注意时间的长短。过长或者过短都会制约假日促销的顺利开展。一般以X周为宜，前X天为推动期，中间X天为高潮期，最后X天为调整期，以保障促销的顺利的完成。另外值得注意的是，假日促销的对象多种多样，要根据各假日的性质采取相应的方式。因此，正确选择促销对象和方式是开展假日促销首要考虑的因素。我们应多考虑促销方式和效应，以实现销售的利润最大化。

推销手段超市开业期间的销售是极其重要的。一般来说，开业期间的营业额为日常营业额的X倍左右。同时，此时也是超市在消费者心中留下深刻印象的重要时机，对于超市日后的营业至关重要。因此，超市开业的前两个周可给予顾客八折的优惠，以此吸引顾客，扩大客源。在节日期间，比如圣诞、元旦、春节期间促销人员可分发宣传单、小礼物，以拉近与顾客的距离。而在渠道促销活动中，我们可以写上“×节促销仅还剩几日”等字样，或加大批量折扣。这往往决定了假日促销成功与否。新产品上市时可采取优惠几日的促销手段。

建立良好的反映机制顾客的意愿是建立良好的反映机制的前提。建立健全的的反映机制，全面、准确、及时地搜集、分析、研究、处理消费者的意见愿望、思想动态、心理情绪以及带倾向性的社会动态具有重要意义。因此，我们要以讲究时效、真实准确、注重质量、关注消费者为原则，以“顾客就是上帝”为经营理念，注重顾客的感受，及时高效的处理消费者的问题，不断推进和谐超市的进程。

特色商品的展示作为一个普通的超市，面临同业的竞争压力，要有一定时期或固定时期的销售新产品。我们可以跨区域购置一些异地的特色产品，这既吸引了消费者的眼球，又为超市销售业绩的增加提供了可能。既迎合了消费者的胃口，又增加了超市的竞争力，是一石二鸟之计。跨区域购置，需要超市有选择的购置。比如，可以购买新疆的特色大枣，桂林的糕点，诸如此类。我们走差别化战略，提供与众不同的产品和服务，满足顾客特殊的需求，形成竞争优势的战略。所谓差别化战略就是使企业在行业中别具一格，具有独特性，并且利用有意识形成的差别化，建立起差别竞争优势，以形成对“入侵者”的行业壁垒，并利用差别化带来的较高的边际利润补偿因追求差别化而增加的成本。企业形成这种战略主要是依靠产品和服务的特色。

X.人力资源及财务管理。X.X人力资源管理。所谓人力资源就是对人力资源进行有效开发、合理配置、充分利用和科学管理的制度、法令、程序和方法的总和。它贯穿于人力资源的整个运动过程，包括人力资源的预测与规划，工作分析与设计，人力资源的维护与成本核算，人员的甄选录用、合理配置和使用，还包括对人员的智力开发、教育培训、调动人的工作积极性、提高人的科学文化素质和思想道德觉悟，等等。

我超市雇佣两个长期收银员，两个采购员一个理货员以及五个送货员，这些长期员工来自当地下岗员工，我超市为其提供岗位来谋生，使其再就业，有稳定的工作，稳定的收入，充分实现了与当地居民的和谐相处。另外，在忙时雇用在校学生不仅可以为部分学生提供兼职机会，也可以在一定程度上节约成本。

岗位责任制的明确可以使本超市运行高效且有序。我们根据各个工作岗位的工作性质和业务特点，明确规定其职责、权限，并按照规定的标准进行考核及奖惩。实行岗位责任制，有助于工作的科学化。建立和健全岗位责任制，必须明确任务和人员编制，然后才有可能以任务定岗位，以岗位定人员，责任落实到人，各尽其职，达到事事有人负责的目标，改变以往有人没事干，有事又没人干的局面。而实施岗位责任制必须强调以下几个原则：⑴才能与岗位相统一的原则。根据办公室人员的不同才能及特长，分配与之相适应的岗位。⑵职责与权利相统一的原则。职、责、权、利四项是每个工作岗位不可或缺的因素。⑶考核与奖惩相一致的原则。考核必须作为奖惩的基本依据，这样才能使两者相一致，论功行赏，依过处罚，岗位责任制就能起到鼓励先进，激励后进，提高工作效率的作用。这样才能真正发挥作用。

X.X财务管理合理的财务管理目标是十分必要的。它有着导向作用、激励作用、凝聚作用和考核作用。本超市规定每天定时清点收入，定期清点货物，由理货人员负责并统计分析。统计为本期和上期相比，同行业相比，供应量与市场需求相比，必需品与特色产品相比，并从类别、品种、数量、价格等多方面相比，从而把握需求与供给的关系，做到数据准确，从而分析预测准确。

X.其他。在所有以上的工作进行之前，首先要申请注册商标等一系列的生产经营许可，使我们的“校园情满超市”符合一切国家相关法律的规定;本超市的运营不以营利为最终目的;实际运营中的资金支出及收益会有一定的误差。

**第四篇：超市购物管理信息系统可行性研究报告**

超市购物管理信息系统可行性研究报告

1、引言1、1编写的目的该超市购物管理信息系统由西安石油大学计算机学院软件工程专业的八位同学承担开发，本报告是对该系统可行性研究的综合报告。

1、2编写背景

该超市是西安市一中小型超市。随着社会的不断发展，人们的生活水平不断提高，对社会的物质需求越来越高，同时人们的生活节奏不断加快，而在大超市购物一般要花费很长时间才能找到满意的商品，而中小型超市，有着货物集中和基本齐全的特点，因而，更多忙碌的人士宁愿选择在中小型超市购物。正因为如此，中小型超市的日销售额有了一定的突破。

而该中小型超市基本上依旧是手工管理，货物的采购，收货，库存等都是手工管理，唯一可用的自动化管理就是POS机（销售时点信息系统），只负责销售时的资金运算情况，相当于一个计算器，大部分还是手工操作。这样虽然满足了客户的暂时需求，但不利于超市的长远发展。为了彻底的改善超市管理的落后局面，特提出开发此系统。“超市购物管理信息系统”的建设，提高了超市的管理效益，是得超市经营中的物品采购，收货，库存，销售等的管理都能够有迹可循，达到真正提高超市日常经营管理效率的目的。1、3参考资料

（1）超市购物的所有业务和管理资料

（2）可行性研究报告编写规范

（3）信息系统分析与设计

2、现行组织系统概况2、1组织目标和战略

超市以可靠的品质保证，优质的服务和具有竞争力的价格，向顾客提供方便的服务，让顾客得到满意的物品，本着“顾客就是上帝”的原则，使该超市能够长远发展。具体目标为：

①方便顾客购物，让忙碌人士将小中型超市购物作为首选之地；

②充分挖掘顾客需求，及时掌握货物的销售和库存情况；

③充分研究市场情况，让中小型超市作为大超市的浓缩精华；

④货物的采购，收货，入库，盘点，销售等工作效率提高30%；

⑤在两年内使本超市在本市内成为有知名度的中小型超市。

为实现超市发展的目标，超市计划采取的重大战略有：

①超市配有送货员，采取货到付款的方式；

②定期调研市场情况，制定出有竞争力的货物价格；

③节假日促销活动，刺激顾客的消费；

④充分对比供货商，采购物美价廉的货品；

⑤建立超市管理系统，全面提高管理水平和工作效率。

2、2业务概况

该超市为中小型超市，在本市有五家连锁店。超市里设有市场部，库存管理部门，销售部门和服务部门。市场部负责调研市场经营情况，对市场价格做到知己知彼，并制定有竞争力的货品价格。库存管理部门提供实时准确的库存信息，使整个库存水平做到较低的状态，根据销售部的销售情况，随时联系供货商，使库存保持一种动态的平衡状态。销售部门负责货物销售并分析总结货物的销售情况，反应给市场部。服务部门是针对超市的人性化经营所设的，为顾客的满意度负责。

2、3主要存在的问题

从该超市成立到现在，该超市的一切业务基本采用手工管理。货物的采购，库存，盘点，销售和核算手工管理工作量大。服务质量差，工作效率低下，耗费人员多，不能及时获得顾客的反馈意见，总体来说经营获得的利润比较低。

3、拟建的信息系统3、1简要说明

为了提高超市的工作效率何管理水平，超市计划投入一定的资金建立起超市管理信息系统，以全面管理超市业务。超市领导以及工作人员对所建的信息系统有以下基本要求：

① 建立对超市业务提供全面管理的超市购物管理信息系统；

②对所有的货物，消费者，工作人员提供全面的管理；

③对市场，供货商提供全面管理；

④对货物的采购，入库，出库，盘点，报损等业务提供全面的管理；

⑤对货物的销售，结算提供全面的管理；

⑥对顾客的意见和建议提供全面的管理。

3、2初步建设计划

项目计划于2024年9月中旬开工建设。开发期3个月，试运行期1个月。系统计划于2024年3月1日正式投入运行。

3、3对组织的意义和影响

本系统的开发能够提高超市的工作和管理效率，提高了该超市的知名度，增加了超市的收入，及时获取市场信息，减少了错误决策，是库存保持一种动态的平衡状态，并提高了现金流的周转速度。并且该系统能及时的反馈顾客的信息和意见，是超市为顾客提供更高质量的服务，真正满足顾客的需求。

4、经济可行性分析4、1支出

1）系统开发费用

（1）人员费用。本系统开发期12个周，试运行期4个周，开发期需要开发人员8人，试运行期需要开发人员2人。开发需要104周，折合3、5人/年，每人每年按8万元计算，人员费用为28万元。

（2）硬件设备费用。本系统所需的硬件设备费用为8.2万元，其中：

服务器一台30000元

微机5台20000元

打印机5台10000元

条形码扫描仪5台9000元

网络设备和布线10000元

不间断电源一台3000元

（3）软件费用。系统所需软件费用为0元，其中：

WindowXP，SQL Sever2000，Java环境，Rose建模工具都是免费的。

（4）调研和资料费。本系统调研和写报告费用估计1000元。

（5）不可预见费用。按开发费用的10%计算。

系统开发总费用为39万元。

2）系统运行费用

假定本系统运行期为6年，每年的运行费用为：

（1）系统维护费用。一年需要0.5人/年进行系统维护，维护费用0.5\*8=4.0万元

（2）设备维护费用。设备更新期为3年，且3年后设备价格不变，则设备更新费用为8.2万元。日常维护费用为每年0.5万元，则平均每年设备维护费用为8.2/5+0.5=1.5万元。

则系统每年运行费用为5.5万元，6年累计系统运行费用为33万元。

综上，系统开发和运行总费用为72万。

4、2收益

超市购物管理信息系统获得的直接收益可以从一下几个方面计算：

（1）提高工作效率，减少工作人员

该系统的投入现有15%的工作人员，超市现有人员30人，则可减少4.5人，每人每月平均工资2024元，则节约人员工资0.2\*12\*4.5=10.8万元/年

（2）扩大服务范围，增加超市收入

提高工作效率后，在原有基础上可以增加10%的销售量，超市每年总利润按500万元计算，则可以增加收入50万元。

（3）及时获得市场和顾客的信息，减少决策的失误，每年可以增收15万元以上。

（4）减少库存积压，加速资金流的周转，减少库存积压浪费20万元以上。

综上，该系统运行每年可获得直接收益为95.8万元，累计6年获经济效益574.8万元。

建设超市购物管理信息系统还可以获得多方面的社会效益，主要有：

（1）提高了工作效率，减少了顾客消费花费的时间；

（2）减少了超市工作人员的劳动量；

（3）提高了工作质量和服务质量，增加了该超市在顾客当中的亲和力。

4、3支出/收益分析

在6年期内，系统总投入72万元，而6年系统的总效益为574.8万元，从经济考虑本系统完全有必要开发。

5、技术可行性分析

本系统开发涉及到得技术因素有：

（1）管理信息系统的开发方法。使用开发人员熟悉的面向对象方法开发软件系统。

（2）数据库技术。开发小组中有应用数据库开发经验。

（3）Java开发技术。开发小组中有系统培训过Java编程并熟练使用的组员。

综上所述，该系统的开发在技术上是可行的。

6、社会可行性分析

目前超市购物管理信息系统已广泛应用于各大，中，小型超市，超市管理需要现代化和信息化，只有合理地运用信息化的管理，才能在市场上立于不败之地。另外，超市购物管理信息系统不仅提高了经营的回报，而且能够随时掌握市场动向，为管理者作出正确的决策奠定的基础，也为提高顾客的满意程度作出了不可磨灭的贡献。因此，该系统的开发具有可行性。

7、可行性研究结论

通过经济可行性，技术可行性和社会可行性等方面的分析，可以确定本系统的开发式必要的，而且是可行的，可以立项开发。

**第五篇：超市改造可行性研究报告**

信阳国源实业有限公司

国源购物中心技改项目

可 行 性 报 告

编制：河南海泰建筑工程设计有限公司

二零一五年十一月

目 录

第一章

项目总论

一、项目名称

二、项目地点

三、项目承办单位概况

第二章

项目背景及必要性

一、项目背景

二、项目必要性

三、项目的有利条件

第三章 项目建设内容

第四章 项目建设技术方案及安排

一、主体结构加固

二、地基基础加固

三、增加三层建筑的实施

四、其他专业配套及服务设施提升

五、建设安排

第五章 项目经济分析

第六章 结论与建议

第一章 项目总论

一、项目名称：国源购物中心技改项目

二、项目地点：河南省信阳市固始县城关红苏路与中山大街交叉口

三、项目承办单位概况

固始国源商贸有限责任公司于2024年成立，2024年斥资5000万建成固始国源购物中心，2024年进行资产重组，成立信阳国源实业有限公司，并成立了城市便利连锁店营销模式的河南购客商贸有限公司，同时转向新的领域，先后投资成立了固始县国源物流有限公司、固始县国源置业有限公司、北京漫之源餐饮管理有限公司等，国源置业公司与天福集团成功合作并顺利启动“天福公园首府-国源新天地”项目，漫之源餐饮管理公司的盈利，标志着国源公司成功开启了多元化经营的大门。截至目前，国源旗下共有5家公司，商业营业面积2万多平方米，总资产逾2亿元，员工1030名。国源公司正向着规模化、品牌化、集团化方向跨越式发展，为服务城乡居民，促进县域经济发展做出了突出贡献。集团下设办公室、企划公关部、计划财务部、材料供应部、招商部。公司以商品零售为主业，拥有一大批经验丰富的零售业管理方面的人才，高素质的员工队伍，使固始国源公司蕴藏着巨大的发展潜力。集团以热情诚实的态度、科学规范的管理、高效优质的服务取信于社会。13年来，国源公司从小到大逐步做强，获得社会的认可。多次受到省、市、县党委和政府以及有关部门的表彰和嘉奖，先后获得河南省“诚信民营企业”、“卫生先进单位”；信阳市“文明诚信企业”、“质量管理先进企业”、“重合同守信用单位”、“食品安全放心示范店”；固始县“消费者信得过单位”、“放心购物超市”、“价格诚信单位”、“光彩事业捐资助学贡献奖”、“诚信维权单位”，2024年起蝉联五届“十佳模范纳税大户”等荣誉称号20余项。公司董事长汪新平女士现任省人大代表（两届连任），市工商联执委，县人大常委，县工商联副会长，被中国关心下一代工作委员会教育发展中心评为“热心助学先进个人”，3

被市县授予“信阳市优秀女经理”、“信阳市劳动模范”、“信阳市第四届十大女杰”、“信阳市首届慈善新闻人物”、“固始县第二届特别贡献奖”、“固始县第一届妇女创业奉献奖”等诸多殊荣。2024年10月，公司总经理汪新武被评为信阳市首届十大道德模范之诚信道德模范，这既是对其本人和公司的嘉奖和赞誉，也为固始县增光添彩。

国源公司常怀感恩之心，感恩消费者，感恩合作伙伴，感恩党和政府以及社会各界对国源的关心和支持，积极回报社会，捐资助学，扶贫济困。2024年1月，国源公司向红十字协会捐赠人民币10万元；2024年5月6日，全国助残日，国源公司向信阳市特殊教育学校捐赠6万元；2024年年初，在董事长汪新平的要求下，公司制定了《信阳国源实业有限公司关于员工子女实行奖学金和助学金的规定》；2024年1月7日，公司又开展系列春节送温暖活动，向段集镇，蓼城办事处二社区，国源公司特困人员捐款捐物共计四万多元。为了响应团县委开展“温暖冬天”的活动，公司积极向贫困留守儿童献爱心，1月9日捐献冬衣500多件，受到团县委的高度评价。善行社会，扶贫济弱，是国源公司的光荣传统，13年来，公司共向社会捐款捐物200多万元，始终践行着一个诚信商家的责任与承诺。

第二章

项目背景及必要性

一、项目背景

固始，位于河南省东南端，豫皖两省交界处，南依大别山，北临淮河，属华东与中原交融地带，中国南北地理分界线（秦岭-淮河分界线）穿境而过，素有“北国江南，江南北国”之称。固始是河南省第一人口大县。固始是河南省规划建设的五个重点培育的区域性中心城市之一，被确定为豫皖交界区域性中心城市，是河南面向华东的窗口城市，中原经济区重要节点城市。固始中心城区远期规划面积约200平方公里，涵盖蓼城全部以及番城、秀水、沙河铺、柳树店部分区域。兴4

建高标准的大型超市，必将对该地区的经济发展起到巨大的促进作用，使固始成为一个能够参与国际竞争的经济文化中心。

本项目的建设符合固始市城市建设发展方向，对于推动固始城市发展战略的实施，具有重要的促进作用。本项目的实施将使固始城区居民得到专业化、人性化、品质优良的服务。本项目建设实施方案实用性和操作性较强，技术先进可靠，组织管理措施得当，示范带动作用大，服务范围广阔，市场前景看好，具有较强的盈利能力和抗风险能力，可以实现良好的生态、社会、经济效益说明该项目是可行的。

二、项目必要性

随着经济的发展，商品类型的增多，以及经营方式的多样化，国源购物中心原有建设面积已不能满足市场的需求，不能满足消费者的需求。为了提供良好的服务环境，增加商品多样化，为消费者提供更加丰富的商品，为企业创造更大效益，为奉献社会，扩大建设面积是最为合理的解决方案。

三、项目的有利条件

国源购物中心位于固始县城关红苏路与中山大街交叉口，是固始县城区的“黄金地带”，在有限的土地上，尽可能的创造更大的社会价值。国源购物中心是固始第一家超市，具有良好的口碑，沉积了优质的客户群，项目技改后，为客户提供更多便利，创造优美的购物环境。国源购物中心原建筑采用新型建筑结构体系——钢结构，原建筑基础施工质量过硬，为改项目的实施提供了良好的基础条件。

第三章 项目建设内容

国源购物中心技改项目建设内容：

一、整体增加一层建筑面积：3560平方米，总建筑面积达13100平方米。

二、原有建筑基础、地基加固工程。

三、原有建筑主体结构局部加固工程。

四、设备专业及消防专业完善。

五、装饰装修专业完善。

第四章 项目建设技术方案及安排

一、主体结构加固

主体结构为钢框架结构，依据原有图纸及现场情况重新进行计算。计算依据为原有设计图纸，并依据最新的荷载规范、钢结构设计规范、抗震规范等国家及其他相关行业规范。计算满足要求后，重新设计图纸，依据图纸对原有结构进行加固。

根据现有计算情况，钢柱采用修正构件截面的方案，即在原有H型钢基础上，增加开口部位的腹板，采用焊接方式连接。加固后，使原有的H型钢柱变为矩形钢柱，大大提高钢柱的稳定性及承载能力，满足现有规范的需要。在加固施工过程中，需对在加固柱周围进行临时支撑，减少加固钢柱的受力。加固过程中，焊接腹板时，采用焊接热变形较小的焊接措施和设备，使热变形控制在合理的范围内，焊接完成，待焊缝冷却后，拆除临时支撑。对局部框架梁截面不满足的构件，采用加大截面的方案进行加固，保证结构的加固构件具有合理的力学传递途径，使新增加固件与原有构件共同工作的相互连接方式，考虑钢材具有良好的可焊性，选择采取在钢梁的下翼缘部位增加截面进行焊接补强，焊接时应注意合理的焊接施焊顺序，以确保降低焊接产生的变形和焊接产生的有害应力。当结构在附加荷载作用下进行焊接作业时，应该尽量采用较小的焊接尺寸，并且应首先加固对原有构件影响比较小、构件截面形式比较薄弱或者能够立即起到加固作用的部位。

二、地基基础加固

根据现场具体情况和场地地质条件，通过方案比选、工期论证和经济分析，决定对原有地基采用压力注浆方案进行加固。本次注浆加固目的旨在通过浆体的渗压改善软土地基的承载力和压缩（变形）模量，起到增加地基承载力，提供基础6

承载力，从而使基础满足上部荷载的要求，保证项目技改满足使用和规范的要求。注浆加固流程：定孔位——钻机、注浆设备到位——钻孔——压水试验——套管埋置——浆液配置——下注浆管——注浆——封口。

注浆前，依据原有图纸、地质报告及现场情况，确定注浆方案，并考虑沉降问题。加固后，需对地基承载力进行验算和试验，看是否满足规范及图纸的要求，满足要求后，可继续下部工序施工。

三、增加一层建筑的实施方案

为满足要求，在原有建筑上整体增加一层，层高4.5米，使用功能为商超。根据现场情况及计算结果，对原有第二层的钢柱进行加固，新建第二层楼面框架梁重新制作、安装。原有二层屋面构件拆除后安装至新建第三层屋面，新建三层钢柱重新制作安装。

鉴于现场情况，建筑周边已不具备汽车吊的施工条件，建议采用塔吊的施工方案。

四、其他专业配套及服务设施提升

国源购物中心项目经过技改后，建筑面积增加，建筑功能将更加完备。根据重新设计的图纸，完善给排水专业、电气专业及暖通专业，为客人提供宽敞、舒适的购物环境。

依据新的防火规范，按照重新设计的图纸，完善防火设施，为客人提供安全的购物场所，并给购物中心和客人的安全做好防范保障。

国源购物中心项目经过技改后，将增添新的服务设备，如收银设备，空调通风设备等，为客人提供快捷、流畅、温馨服务。

五、项目建设安排

国源购物中心项目经过技改项目经过考虑，初步安排2024年春节后开始施工，计划2024年五月一日前完成施工。

第五章 项目经济分析

国源购物中心项目经过技改完成后，经营面积达到13110平方米。按照现有两层超市的销售量，项目技改完成后，增加商品种类，提供多种经营，销售额将增加60%左右。以上效益为保守计算，如果经营得当，则效益更为可观。

第六章 结论与建议

综上所述，该项目经济效益较好；同时，对提高居民生活质量，改善环境，拉动城市发展空间都具有重要意义。经综合评价，该项目是可行的。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找