# 超市的工作计划 超市工作计划与总结(6篇)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-06-27

*时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。超市的工作计划 超市工作计划与总结篇一20xx年是...*

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**超市的工作计划 超市工作计划与总结篇一**

20xx年是“五年发展规划”的收官之年，我们恩施分公司营运部在管理上以培训指导为切入点，紧抓全体员工的相关业务技能，以提升现场管理，强抓流程为主题，通过现场培训、组织互查等方式，推进营运工作。具体总结如下：

1。狠抓基础管理、强化执行与落实：分公司营运部在20xx年通过下发指导性强的管理通知，与门店共同从卖场环境、食品安全、销售环节等方面提升管理水平，并强化检查跟进力度，采取分公司营运部巡查、门店互查、质检员自查以及下发通报等多种形式，及时改进门店管理薄弱点。

针对阶段管理重点进行工作布置要求，从管理流程执行、员工服务标准、现场购物环境、薄弱时段经营等重点管理环节入手，梳理存在的问题，确保门店规范经营。

2。严把收货关，确保进入商场的商品无假冒伪劣产品：为了加强食品的安全监管，分公司营运部要求门店在收货环节的操作严格按规范执行，严格检查商品三期及质量，在源头中控制假冒伪劣及过期商品进入卖场。同时对各门店质检员进行了针对性的培训，并要求质检员加强商品三期的检查力度，保证无过期商品。特别是要求质检员加强蔬菜农药残留检测管理及生鲜熟食设施设备消毒管理，保障食品安全，为消费者提供最优质、最安全的商品。

3。做好库存管理工作，合理控制商品周转：根据总部要求，按流程进行日常重点商品合理要货、突出陈列，对于淘汰、破损、滞销商品及时上报，并采取dm促销、超值换购等方式消化库存，压缩库存，不断加快库存周转，提升门店库存管理效率。

4。调整商品品类：通过详尽市调拟定类别品种、品牌需求，根据市场需求对门店的品种数及类别的丰富性进行跟进，确保了经营品类齐全。

5。强化培训机制，提升专业技能：分公司营运部一方面为提升员工专业技能，提升门店经营形象，通过开展陈列比赛，充分调动员工的创新意识，使门店陈列明显改善；另一方面强化对质检员技能指导。不定期对质检员进行培训，结合门店的质量管理问题对质检员明确工作要求，促进门店质量管理规范化、标准化。

1。执行公司建立的价格监测管理制度，分公司营运部定期收集监测门店反馈的1000个重点销售商品市场调查，汇总并转交相关部门进行合理调整，确保门店重点、敏感商品的价格优势。

2。严格按照商品价格管理的规范流程对商品的进价、售价及促销价进行操作，并根据供应商及采购部的需求，对促销信息进行维护、对联营商品进行短期降抽调整。确保恩施分公司所属门店所有商品的进价，售价及促销价一致。

3。提升公司形象，建立价格监控体系：我们加强了价格诚信建设，在分公司内部建立价格定调价制度，对价格制定、价格标识、价格履行、促销变价等日常工作进行全面监控、检查和跟踪。确保商品明码标价，无价格欺诈行为。

4。。每周上报市物价局《城市居民食品价格监测表》、《城市居民日用工业消费品零售价格检测表》等信息，接受物价局关于对我司物价的检查。

5。保障基础信息维护：11年录入口共处理订单7753份，同比10年2830份，增幅173。96%。去年1—12月份完成售价变价4089笔、促销变价9342余笔、降抽1036笔、进价变价280笔。根据门店经营需要，完成分公司52档单店惊爆单品促销工作。

1。规范服务流程，加强服务技巧培训：分公司营运部以服务规范复训，强化公司顾客投诉接待流程，培训较敏感的价格投诉、质量投诉处理技巧，提升投诉处理效率，提升顾客满意度。与此同时营运部加大了监控一线操作力度：加强礼仪员对便民服务项目的操作能力，要求员工主动帮助、指导顾客完成便民代收工作，使顾客在购物之余，能够便利的完成代收项目的费用缴纳，强化聚客能力。

2。 开展“微笑服务月活动”， 提升门店服务质量。分公司大力推广“微笑服务月”活动，使全体员工深刻领悟微笑服务的文明宗旨，在服务过程中时刻遵守微笑服务的规范要求，积极展现微笑服务的精神风貌，全面营造了讲文明、重礼仪、善微笑的良好服务氛围，员工也在工作中注重服务细节，力求通过规范、周到的服务，赢得顾客的信赖，从而稳定客群。

3。扩充服务范围：我们新增了联通、电信话费代收项目。去年，各项便民服务功能共实现交易金额3。98万元（其中电信业务实现交易额1。23万，联通业务实现交易额2。78万元），公司盈利0。19万元。

20xx年分公司营运部将继续按照“夯实基础、提档升级”的思路，从强化基础管理，进一步规范及统一分公司营运标准，使分公司营运管理更加规范。营运部将围绕价格、库存、执行力等方面，进一步推动门店快速提升经营业绩，具体如下：

一、加强流程执行，强化现场管理

1。分公司营运部定期巡店跟进、督促门店的各项经营、管理工作的落实情况，真实反映门店营运、管理现状，指导和督促门店将公司的各项管理制度落实到位。

针对量贩工作的重复性和连续性，营运部除例行工作检查外，将每月进行一项重点工作的专项检查。并根据存在问题形成案例，对门店管理人员进行商品陈列、服务管理、流程管理等方面的专业培训。

2。 狠抓基础管理、强化商品安全，强化问责制。目前食品安全、价格欺诈等被上升到前所未有的高度，门店的基础管理的点滴疏忽将对分公司造成巨大的声誉和经济损失，这方面均有着刻骨的教训。

分公司营运部将高度关注质量安全，一方面通过质检员互查、分公司检查的方式强化门店质量安全意识，并在20xx年里建立问责制度，督促各环节对公司营运流程的严格执行。另一方面将加强与职能部门的联系，及时了解及掌握职能部门管理动态，加强控制及管理。

营运部将在各门店分区分片划分责任人，全面清查货架、高架、理货区等区域商品三期、标识。清查生鲜原、辅料的日期及标识。同时，加强对专柜、租赁客户经营面积、经营范围、商品质量及价格的管理，加大对客户的进货渠道、商品标识、证照办理、索证索票等重点环节的监督控制，真正确保为顾客提供安全的商品。

3。每月定期收集与解决门店在经营过程中上报的各类需求，督促并协调分公司各部门落实相关需求的解决方案。

二、规范价格体系，提升毛利空间：

1。为进一步完善公司价格管理体系，提升整体经营毛利水平，对重点、敏感商品的价格进行实时监控，结合门店实际运行反馈情况，组织各种形式的市调工作。针对市场动态提出应变措施，对不同的类别制定不同的价格策略，对敏感商品、民生类商品，进行价格控制，确保低价形象。拟定相应的毛利率，细化各经营类别的加价标准，完善价格体系，提升分公司的经营水平。

2。严格控制商品的变价权限，更好的完善商品的价格管理。对套码、手工收银、前后台价格不一致、售价低于进价的商品及时跟进并处理。指导门店规范使用商品标识，做到一货一签，确保所有标价签、pop张贴正确，书定规范，并对门店价格执行情况进行检查跟进。

3。每日对营业销售情况进行分析比较，并对分公司所属门店前一天销售商品所产生的负毛利进行分析，及时找出原因，进行改进或调整。

三、加强库存管理，提高库存周转

1。加快商品周转，合理掌控库存结构。重点对库存结构进行全面分析，及时调整。淘汰滞消品种，及时办理滞销商品退货。对重点类别、重点供应商，库存金额较大且库存周转慢的问题商品进行监控，提升公司商品周转效率。

2。优化商品组合，分公司将组织下属各门店开展商品品类的商圈调查，重点收集商圈内客群对门店经营品类的意见，提炼有操作性的建议，对急待补充完善的品类反馈至分公司采购部，协同采购部、门店不断优化卖场品类管理，进一步锁定商圈顾客。

3。加强店间调拨管理。根据门店库存情况对经销商品进行调拨调剂，保持各门店库存合理调剂，定期查询各种在途单据，及时发现问题并跟进解决，不允许出现调拨在途超过一天的现象。

四、提高服务意识。拓宽门店服务功能

1。加强员工主动服务意识，抓服务举措，提升顾客忠诚度。优良的服务质量是连锁超市培育忠诚顾客的重要途径，也是企业强有力的竞争方式。营运部将指导门店定期依照《员工行为规范》、《顾客服务手册》内容，规范员工行为、重申岗职流程、强化服务质量考核，提高全员服务意识和责任意识。同时，不断围绕顾客需求，实实在在提供各种便利，力争从店面形象、员工服务等方面有效增进顾客的满意度。

2。推进会员管理，提升顾客忠诚度：营运部将开展送会员卡的服务，主要针对在分公司购买过一卡通和量贩卡的单位进行送会员卡上门的活动。下一步将强化会员卡的功能性，开展会员独享价、会员换购、会员抽奖等多样的会员活动，提升会员卡的

潜在价值，强化对会员顾客的锁定功能。

3。 便民服务是提升门店聚客能力的重要手段，为进一步拓宽便民服务项目经营范围，营运部与电力公司、自来水公司及公交公司已开始洽谈代收电费、水费、公交ic卡充值等便民服务功能的合作。营运部下一步将对比竞争对手，开发具有一定特色、独有的便民功能，与竞争对手形成差异化经营，提升公司聚客能力。

以上四个方面的工作重点将贯穿分公司营运部20xx年全年工作的开展，我们将紧紧围绕公司年度工作目标，以管理为工作重心，提升单店效益，走质量效益型之路。让我们齐心协力、锐意进取、团结奋进，为量贩公司经营能力提升而共同努力。

**超市的工作计划 超市工作计划与总结篇二**

防损员，顾名思义，貌似就是个打杂的，超市防损员工作计划。超市卖场中哪哪都是他们。你逛超市时，监督大家自觉自尊自爱的是他们。大部分超市里装货卸货的也是他们。商品坏了，找他们;商品丢了，找他们;跟顾客起纷争了，找他们;电、水、火起故障了还是他们的事。你说他们不是打杂的是什么呢?

从防损员的招聘要求中就能看出，防损员在超市这个大结构的“地位”。一般超市、卖尝商场招聘防损员要求很简单，男性(也有招女性的，比较少)，年龄不超过35岁(估计会比较费体力)，身高1.70以上(也有比较小的卖场不要求身高的)，高中文化(条件优秀者初中亦可)曾任过保安，退伍军人最佳。一个要求越低的岗位，说明这个岗位的事情可能会偏向体力，或者枯燥的方向比较大。这个岗位有什么前途吗?好像看不到阳光。

是不是就因为看不到自己职业的前景，所以很多发生了很多起超市内防损员监守自盗以及很多防损员，保安等强行搜顾客身，打顾客，甚至有个别案例是殴打顾客流产，殴打顾客致死的事件呢？他们是不是因为看不自己的职业前景而暴躁，而不珍惜自己的岗位。是不是因为这个岗位要求很低，所以他们可以很懒散的工作，大不了在这个超市干不下去了，我换个超市干。

防损员这个职位真的是没发展前景吗?他真的就只能是个打杂的吗?但是据我调查，了解，查阅资料，不是这样。广大的顾客朋友，请你们下次再见到防损员的时候不要在小瞧他们。而所有的防损员朋友们，也希望你们能做好自己的工作，其实你们的职业前景是很大的。

要说一个职业的前景，我们必须先了解这个岗位的职责。

何谓防损员吗?防损员是指超场或超市的内保，主要职责：

一、保证安全，排出一切安全隐患!

二、控制一切损耗！尤其要防止小偷、控制生鲜、食品、非食品等物品被窃。

防损员的职位要求他们要如何呢?

顾客进入超市的第一眼看到的就是门口的防损员，防损员的仪表和行为代表着超市的经营形象，有可能成为顾客再次光顾超市的动力，也可能使顾客产生负面印象，影响着顾客的再次购买情绪。因此，防损员要富有朝气，充满活力;站姿要端正，昂首挺胸;仪容、仪表要整洁大方;思想要集中，注意力不分散，既有亲和力又不乏威慑力，这是做一名合格防损员的重要前提。

防损员需要保证本岗位范围内推车、提篮、存包柜、安全服务设施等方面保持整齐清洁。每天营业前后适当摆放门店的商品广告牌以及开关店堂内的照明系统;还需要保证顾客购物、付款时通道的畅通;随时捡起收银台及出入口附近地面的纸屑，如有水渍和污垢应及时通知保洁员清洁;定期对消防和安全防盗器材进行保养、清扫;适时安排、整理顾客车辆停放。

这是防损员的工作重点，也是超市经营管理的难点，主要包括消防安全和防盗防损安全。

一、熟悉门店内火灾消防设备的配置和检查;

二、做好火灾预防措施的宣传和观念普及;

三、参与救灾工作的演习和演练;

四、坚决贯彻消防安全制度的实施;

五、对门店内的电器、电路、煤气管道、机械设备定期检查，预防隐患。

一、禁止顾客携带大型背包和提袋进入卖场，应规劝他们将其放在存包处;

二、顾客携带小型背包和提袋进入卖场时要留意其行为;

三、检查商品上的条形码，防止其脱落;

四、协助理货员将一些贵重商品陈列整齐;

五、如顾客在卖场内边浏览边吃食品，应婉言规劝，并请他们到收银台付款结算;

六、人多时，应提醒顾客勿将付过款的商品再拎入卖场内;

七、要警惕各种混乱情形。职业偷窃者常结伙行动，借一人制造混乱之机，其他人则带着商品偷偷溜走;

八、有条件的门店，防损员可选择性地对商品出门进行验票。

实践证明，验票能起到一举三得的作用，既可防止收银员错收、漏收，又可防止不法分子将未付款的商品趁机带出，并且能够对某些促销商品的赠品发放起到宣传作用;九、应意识到偷窃者可能来自内部。

第四、文明服务。这是做一名合格防损员的有力保证。防损员必须具备一定的素质修养，有一定的商品知识，熟悉门店内陈列商品的具体位置，掌握一定的沟通技巧，才能很好地为顾客服务。当顾客进入卖场时，防损员为其准备一枚一元硬币或其他开启存包箱的工具，可以帮助他方便、快捷地存包;说上一句礼貌的嘘寒问暖话，使顾客感到亲切;面对老人、孩子和残疾人时，一句“小心地滑”的提示语，使他们感到备受关心和尊重。当顾客询问时，防损员必须精力集中，面带笑容，目光正视对方，使顾客充分意识到你在认真地倾听他的问题。当顾客走出门店时，防损员主动说上一句“欢迎你再次光临”、“请慢走”等用语时，都会使顾客对门店留下很深的印象。这一系列的服务能够对顾客再次光临超市起到事半功倍的效果。

如果一个防损员能做好以上自己职位要求的事，那么可以说他的发展前景是很大的。上文提到的良好的精神面貌跟举止文明是每个成功人士的奋斗生涯中最最基本的，也是最重要的要求。

我看过很多应聘心得、面试宝典之类的文章。几乎所有的文章都强烈建议面试的时候一定要有很好的精神面貌，举止要文明。不可过于谄媚，也不过太过老实。而防损员所处的位置就要求他要有对任何人时不会畏惧，也不欺侮的心态。永远保持真诚的笑容。这对于防损员以后的个人职业发展是很好的。一个人一辈子不会只做一种工作，而一旦换工作必然要有面试。人的第一印象是很重要的，面试官对你第一印象很好，你几乎就成功一半了。这种每天面对形形色色的人的工作不多，而工作特性培养了他们跟这些各式各样的人都保持友好，热情的态度，这对于以后他们进一步的发展打下了坚实的人格魅力基矗

做好这一部分只是他们成功道路上的“做人”这一关做好了。而做事呢?如果他们能很好的完成自己该做的事，如上文提到的二、三两点的话，他们的职业就可以开始新的规划了，他们的人生也进入一个新的阶段了，新的奋斗时期。

防损员最基本的发展就是做好自己该做的事，荣升防损部主管。预期需要两年时间，因为一个优秀的防损主管需要不仅仅是了解商场的某一个区域的防损工作，它需要你了解整个商场的防损工作，所以要做到防损主管，一个上进的防损员至少要两年时间去学习。

这个发展方向是每个人都能联想到的。不过在大型零售企业有个资产保护部门，防损部是应该是隶属于这个部分的。防损员初期是做整个商场最基础的保护，保护实物--每一件商品，设备之类的。如果能做好防损部主管，可能就能接下来继续荣升到资产保护部门了。不仅仅是保护小型实物了，可能会接触到大型实物以及钱财等方面。

从防损部主管荣升到资产保护部主管或者经理又需要一到两年的时间，不过这个阶段可能会上手比较快点，毕竟做到防损部主管应该是对商场的各处的防损都很熟悉了。但是这个职位职责和要求就比较高了，要求承担的风险也是很大的了。

**超市的工作计划 超市工作计划与总结篇三**

1.人口基数、经济指数：

青墩镇人口数在5.8万，中老幼指数居中，俱在潜在的消费力。青墩店所能辐射的人口数在2.8万人，而平均消费能力在580元/人/月，而能辐射的人口消费指数偏老龄化，消费具有保守性，目的直接性，冲动性消费占比8%。而青墩镇是一个本地居民为主的聚集地，工业经济较少，工薪层工作点多半在市区，以交通工具来回奔走，在本地工作的工薪层占比75%，具潜在消费能力，

2.竞争力：

新优购青墩店所竞争的范围有：青墩农工商，青墩街道零散批发部及小便利店，青墩附近交通便利的超市、菜场，乘17路公交车到市区的大零售团体、ka卖场、购物中心等优越的购物点。但是，青墩现有的竞争业态并不完整，而有的零售店在商品结构、陈列、广告、管理上并不与我们匹比，无法形成一个正面的竞争力。乘公交到市区消费大多为大宗家电、服饰等种类，日用消费品还是会定居在青墩，而且乘车不方便等等。

3.联合营销的目的性：

现新优购青墩店为二次开业，原有新时代消费的谷歌对新时代认知上有一定的局限性，而本次开业给顾客面目一新的感觉尤为重要，现我店除了拥众多的品牌专营和全新的店面形象外，还得加大整体促销活动的投入，力争达到：更有效的打击对手，稳定和扩大市场份额，全新和全面地拉动消费力，引导性消费，抢市造势，促进商品销售，营造购物热氛围等。而本次除本身超市区外，参与联合促销的有：(药房、面包房、熟食店、饰品店、婴童专卖区、电器专卖区、黄金玉器专柜、化妆品专柜、手机专柜、大众服饰、蔬菜区、水果区、生鲜区、水产区、肉类区、厂家内外厂促销等)。

(新优购青墩店20xx年01期)(开业专刊)

1.活动主题：盛装开幕，或隆重开业

2.活动时间：20xx年6月6日——20xx年6月10日

3.活动地点：新优购购物中心青墩店

4.活动内容：

活动主题：火爆开业三重礼

准备部门：营运部、企划部、业务部

活动细则：凡开业当天(或前三天)，来本店消费满38元的前166名顾客均可免费抽取红包，吗、一个面值10元、8元、6元、5元、4元、3元、2元、1元的现金，当天(或每天)送出3500元现金，人人能抽中，免费领取现金。

活动细则：活动期间凡一次性购物满38元即可抽奖一次，以此类推，单张小票最多可抽奖五次，

备注事项：此项活动专柜、专卖区、特价商品、粮油、名烟名酒不参加活动。

活动细则：凡活动期间，所有顾客凭dm海报剪角处撕下牙刷标志的页脚到超市指定活动处免费领取三笑牙刷一支。

a4铜版纸2p(105g) 8000份营运部、业务部、企划部单页为肯德基式手撕券，单页的正面有手撕纹或剪纹，正面图案加文字，单页背面为秒杀抢购满陈列，所备库存请根据dm分数和地区消费而设定。

dm海报：a3铜版纸(合订本) 8p(105g) 15000份营运部、企划部、业务部

dm海报(预计特价商品数)

的捆绑式，如：买a送a、买a送b、加1元商品、一至五至十商品等。以上dm单品种类数不可变动太大，详细落实请以实际情况而协定，上dm商品一小部分可做店内特价(货架形象陈列)，上地堆陈列的一定要求丰满，陈列地堆的商品库存数量为所陈列地堆商品数量的

1倍至2倍(详情根据商品的特性而定)。低价商品要突出主题元素，且有相应限购量。打折、买a送a、买a送b等等。专柜区活动必须上dm海报，而且要突出品牌主题元素，所做活动幅度要大，够吸引力才能拉动整盘联合促销的效果，从而达到最终目的。

1.过街横幅：悬挂于交通要道和社区要点。(尺寸待定)

2.外墙条幅：悬挂于本店主外墙面。(尺寸待定)

3.贺幅、巨幅：悬挂于主出入口外墙面正上方。(尺寸待定)

4.气拱门：安放于主出入口的外立地面。

5.红地毯：从公路边沿着两个主出入口到收银处。(尺寸待定)

6.活动抽奖舞台：供活动抽奖，摆放奖品而用。(尺寸待定)

7.庆典剪彩舞台：供开业礼仪剪彩，文艺表演而用。(尺寸待定)

8.宣传车两辆：向周边社区场所宣传我店开业(前三天)

9.外场四小棚：厂商在外面广场做开业外场促销。(尺寸待定)

10.店内吊旗：主题宣传我店隆重开业。(尺寸待定)

11.通道主题吊旗：行人主通道、地堆促销通道上方以造氛围。(尺寸待定)

12.店内彩气球：摆放、安放于地堆上、墙面、柱头等地方以造氛围。

13.入口彩气球拱门：主入口处扎气球拱门以造氛围。

14.主题pop书写：kt板开业企划美工书写开业主题。(尺寸待定)

15.收银员胸巾：收银员胸前斜胸巾(新优购欢迎您的光临)。

16.专柜拉杆广告：专柜区活动主题展示。

17.透明抽奖箱：雅克利透明材(25x25x25)。(标语待定)

1.收银员：8名

职权范围要求：对收银系统很熟悉，对收银操作流程很熟练，接受过相关部门培训和考核，具有心理素质抗压能力，对人民币的识别熟悉度较强等，活动期间由收银主管支配管理，发生问题报知主管解决，不准与顾客发生冲突。

2.收银助手：8名

职权范围要求：协助收银员完成收银工作，主要分为：取袋装商品，处理顾客丢弃的商品移交相关部门，和收银员一起清理收银区卫生工作等，活动期间由收银主管支配管理，发现问题时报知收银主管处理。

3.收银处治安员：2-4名

职权范围要求：管理收银处顾客顺利买单收银，处理收银处收银员与顾客之间的纠纷问题，处理解决突发事件，协调收银部与其他相关部门的连接问题，主理治安、协调。活动期间直接由活动经理统管，遇到解决不了的问题报知活动经理处理。(防范偷盗、跑单等人群)

4.管换零钱人手：1名

职权范围要求：准备开业活动期间所需用的零币、零钞，提供每天每位收银员所用的零币、零钞，登记记录每天说出、收现金量，活动期间由活动经理管理，遇到解决不了的问题报知活动经理协调解决。(尽可能用信赖的人)

5.营业员(理货员)：18名

职权范围要求：整理所管区域的正常日销商品，加补货源，整理所管地堆的加补货，记录日销售情况报知采购部，处理所管区域商品、地面卫生，服务顾客，处理突发事件，防范偷盗、损坏等人群。活动期间由活动主管管理，遇到无法处理的时候报知活动主管或活动经理解决。

6.营业员助手：4-6名

职权范围要求：任命于活动主管、经理之下，协助内场营业区，主要帮助区域板块进行特殊事件处理，如：帮助营业员理货，加补堆头商品，应急处理顾客损坏商品，应急处理卫生等，此项人员流动性较强，为临时支配人员，遇到解决不了的问题报知活动主管或活动经理协调处理。

7.内保治安：6名，外保治安：6名

职权范围要求：内外保治安员主要操控，协调整个活动期间的安全、防盗，维持正常顺序活动，应急处理等事项，协调各个部门顺利地进行开业整盘促销活动，活动期间由活动经理统一支配，遇到无法解决的问题时，报知活动经理共同调解。

8.收货、货运员：2名

职权范围要求：活动期间主理收发货源，听命于采购、营运部，已收取好的商品第一时间运输至相关地点陈列，运送商品时安全第一，活动期间由活动主管统一管理，遇到解决不了的问题时，报知活动主管共同调解。

9.仓管员：2名

职权范围要求：活动期间主要受理于卖场与仓库之间，整理仓库已有的商品，协调卖场日所需商品的出入，收取并安放新入商品量，第一时间送出卖场营业人员所需的商品，保证活动期间卖场商品陈列量，活动期间由活动主管统一管理，遇到解决不了的问题时，报知活动主管共同调解。

10.活动主管：2名

职权范围要求：任命于活动经理之下，安排并解决经理所下命令，协调各部门人员在活动期间顺畅开展工作，处理突发事件，解决基层人员所提出的问题，发生问题时与经理第一时间协商解决，有效完成职权工作。

11.活动经理：1名

职权范围要求：分工安排整盘活动人员、物力、财力、设施等道具，统一指挥活动期间的各个事项顺利发展，处理并解决突发事件，保证活动顺利进行。当遇到无法解决的事件请与本店高层管理协商调理，任命于本店活动的操盘手。

12.办公室管理员：1-2名

职权范围要求：负责办公室的所有事项处理，如：卖场播音、卫生、文件整理、协调其他部门等，任命于活动经理、主管之下。

**超市的工作计划 超市工作计划与总结篇四**

安全检查的形式和方法有各种各样。从检查的时间上分，有节、假日检查，季节性检查和定期检查。从检验范围上分，有自我检查、联合检查、互相检查和不定期的抽查等。

开展安全检查的程序，有四个阶段。

1、准备阶段，组织检查力量，制定检查计划、目的、要求、检查方法。

2、检查阶段，按照检查的目的要求，深入被检单位，以看、听、问的方法进行认真细致的检查。

3、整改阶段，对发现的隐患、漏洞和不安全因素，研究整改措施，及时解决。

4、总结阶段，写出检查报告，报告上级领导，备案存查，对检查中发现的重大问题及时解决。

1、搞好宣传教育。要利用各种机会，采取各种形式，向超市店员进行教育，提高超市店员维护和遵守规章制度的自觉性，保证安全。

2、领导和超市店员认真落实安全责任制，做好安全防范工作，切实防止治安灾害事故的发生。

3、坚持安全检查，堵塞漏洞。要定期或不定期的对管区公共场所易燃、易爆、危险物品和“五防”安全防范工作进行安全检查，发现不安全的问题，应及时协同有关部门加以解决。

4、及时总结超市各部门的预防治安灾害事故的经验，对好的部门和个人给予表扬和奖励。对已经发生的治安灾害事故，要认真查清事故的原因，判明事故性质，对制造破坏事故的犯罪分子要严厉打击，对玩忽职守的直接肇事者要报告上级，分清情况给予处理。

成帮结伙聚众斗殴，对超市危害很大，一旦发现和发生这类事件，就要采取果断措施处理解决。其办法是：

1、抓住苗头，及早发现，解决在萌芽阶段。凡是成帮结伙聚众斗殴的，总是事前互相串联，纠集人马，准备工具或约定斗殴时间、地点，这些前兆只要我们在日常工作中注意收集、观察，把耳目搞灵，事先是可以发现的。发现有聚众斗殴的迹象，就要迅速组织力量，加强防范，掌握动向，及时做好充分瓦解和疏散工作，把事件消灭在萌芽之中。

2、发生这类事件，要立即报告，迅速组织人员赶赴现场，及时制止。对未斗殴起来的要驱散，对正在斗殴撕打的要责令或强制他们放下械具，停止武斗，发现伤者，要及时送往医院抢救治疗。

3、聚众斗殴事件平息后，应留住双方事主，并组织人员对参加斗殴的逐个登记，逐个进行调查核实，查清斗殴原因，进行调解，或送交公安机关处理。

盗窃现场的保护方法，除在外围现场设岗，不准无关人员进入外，重点是保护好犯罪分子经过的通道、爬越的窗户、打开的箱柜、抽屉等，现场保护人员不准从犯罪分子进出通道通行。对被打开或破坏的锁头，爬越的院墙和窗户，盗取财物的箱柜、抽屉都要妥善保持原状，以免留下新的痕迹，对撒落在地上的衣物、文件、纸张和作案工具等物品，一律不准接触和移动。还要注意现场周围有无犯罪分子徘徊逗留、坐卧的地方以及车辆或其他运输工具等痕迹，如有也要加以保护。

1、掌握活动于超市商场范围的客人动态，维护超市商场区域的秩序，注意发现可疑情况，并及时报告。

2、重点保护珠宝柜、银行、古董柜等。

3、提高警惕，防止以购物为由进行扒窃、盗窃或诈骗财物。

4、收银员应认真验证钞票、信用卡，防止使用假货币、假信用卡套购、诈骗。

5、营业柜内商品(包括展示陈列商品)由本柜营业员负责保护，原则上“谁主管，谁负责”。

6、保安员无特殊情况不得进入营业柜内。发生案件，营业员应立即上报部门主管和保安部，同时保护好现场。

7、劝告消费者不要在超市商场区域内闲谈聊天。

8、对租赁超市商场从事经营活动的厂家或个人在进出货物时，原则上在晚间10：00以后进行。否则，保安人员有权给予阻拦。

1、超市的停车场的交通、治安、收费均为保安部负责，任何车辆的司机都应服从超市商场工作人员的管理。

2、超市停车场是收费公共停车场，只提供泊车方便，不负责保管，凡占泊位停车的车辆(排队候客的出租车除外)均应照章交费，乱停乱放的车辆均酌情给予处理。

3、保安部派岗，只有经考核结业并持有“调度证”的人员才有权对大堂前客人用车进行调度。

4、“的士”车辆应按指定位置排队候客，不得乱停乱放或抢客拉客。

5、严禁“的士”司机使用超市商场内部电话或设施，超市商场工作人员有责任进行劝阻，劝阻不听者可通知保安部处理。

6、调度员、门童、行李员等不得与“的士”司机攀拉关系、收受贿赂、提供方便，一经发现从严处理。

7、凡违反超市商场规定的“的士”司机，保安部将给予批评教育或处罚，直至宣布为“不受欢迎的人”。

8、保安员应维护好停车场的秩序，看护好停放的车辆，以防止损失。

9、遇有重大活动时，停车场中的任何车辆都应避让重大活动的车辆，确保活动的安全。

10、车辆(除面包车)原则上均应办理地下停车证件，租用车位泊车;凡在地面上停车，照章收费或请其办理“临时停车证”。

11、制定停车场管理办法、收费标准及范围。

1、保安部对火灾等突发事件制定“应急处理方案”，在发生突发事件时员工必须无条件地听从总经理或有关领导的指挥调动。

2、员工一旦发现可疑情况及各类违法犯罪分子的活动，有责任立即报告保安部。

3、超市商场如发生偷窃、抢劫、凶杀或其他突发性事件，在报告保安部和公安机关的同时，及时保护好现场。除紧急抢救伤员外，不得进入现场。

4、当公安、保安人员进行安全检查和处理案件时，有关人员应积极配合，如实提供情况。

**超市的工作计划 超市工作计划与总结篇五**

总结20xx年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但本身还是有诸多的不足，整体上的操作不够自如，商品损耗的控管力度不到位。面对20xx年的机遇和挑战，在日常的工作中，潜下心来，从头干起，卫生、陈列、仓库、销售，从每一个细节开始严格要求，在此基础之上，和员工更多的思想沟通与技能培训，改善员工的精神面貌，让其工作的积极主动性得到更大的发挥。

全年重点工作：

1、强化自己理论知识，业务技能，实体操作，现场管理，矫正心态，提高责任心。

2、本年进行售货员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。

3、加大佰乐百品牌宣传力度，为公司超市发展奠定坚实的基础。

4、规范店面标准，统一商品陈列，塑造品牌，提升影响力。

5、服务体系不断完善，在一线员工中全面推行进店有问候，售中有服务，走时有送声。顾客是上帝即使个别顾客极其挑剔，无理取闹，死搅蛮缠，我们一定要心平气和，有礼貌化解矛盾。

6、组织员对超市相关制度流程的学习及工作中的应用。

7、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。

8、巩固好现有tg市场稳步发展，开发好新市场，抓机遇、找资源。

9、注重安全(商品、消防、人员)，做到安全零事故。

10、配合公司政策做好各项工作。

3月份：

1、对开学之际各超市店人员到岗的关注。

2、开学初期各店商品货源的关注，确保充足货源。

3、做好元宵节的促销工作。

4、三八妇女节活动促销活动的安排。

5、超市店季度考核。

4月份：

1、做好清明节前促销。

2、针对当地市场调研分析，员工分批进行调研活动，总结竞争市场发展动态。

3、对外地区供应商的调研。

4、5.1前期店面需做好促销计划和备货工作。

5、超市店季度考核。

5月份：

1、店面做好5.1黄金周的促销工作。

2、季节性商品货源的跟进。

3、超市运营部开展季节性商品特陈主题。各店面需提前计划做好商品筛选、陈列方式、陈列位置、促销方法等。

4、超市店季度考核。

6月份：

1、需做好6月1日儿童节期间文具、玩具等促销工作。

2、根据实际经营情况需做好6月20日端午节活动的准备。

3、针对季节性商品加大力度促销。

4、超市开展全员培训工作。

5、超市店季度考核。

7月份：

1、暑期季节性商品的主题陈列及促销。

2、市场开发及筹备工作计划。

3、组织召开百货上半年销售分析会议。

4、超市店季度考核。

8月份：

1、公司成立三周年，各店感恩回馈促销活动。

2、对暑期筹备组工作的跟进。

3、9.1开学前期各项工作准备。

4、超市店季度考核。

9月份：

1、9月1日开学之际各店人员到岗情况关注。

2、对9月1日开学初各店货源跟定，确保货源

3、9月10日教师节超市活动的安排。

4、9月27日中秋节促销安排。

5、超市店季度考核。

10月份：

1、做好10月1日前黄金周期间销售促销活动。

2、做好季节性商品筛选。

3、对营运工作的完善。

11月份：

1、过季商品的清退。

2、开展超市知识、陈列竞赛活动。

3、开展主题为关注消防，珍爱生命，共享平安的119消防宣传日活动

12月份：

1、准备年终总结工作。

2、安排超市百货员工年度总结工作。

3、对店面系统检修，维护，确保全年系统安全。

4、做好24号平安夜和25号圣诞节的促销工作。

5、做好年底人员安排及安全工作。

6、超市店季度考核。

1月份：

1、召开一次超市百货工作总结会议。

2、做好元旦期间销售促销活动

3、对各超市店商品库存的关注，确保节假期间安全库存，需做好春节前备货工作。

2月份：

1、做好春节期间销售促销活动。

2、对超市供应商节前放假和节后收假能送货日的确定。

3、须做好商品库存管理及清退工作。

4、做好在春节长假前各项工作安排。

**超市的工作计划 超市工作计划与总结篇六**

回首20xx年的工作历程，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅，作为一名店长我深感到责任的重大，为做好15年超市工作，更好地服务好顾客，现结合14年工作经验，特制定如下工作计划：

不断学习和总结，严格要求自己，做到正人先正己，提高自己的工作效率，以强化服务质量、提升总体业绩为己任，以树立良好形象为牵引，在坚持行为影响、示范引路的前提下激发全体员工工作热情，加强对值班长、管理员制度的落实与执行，强化现场管理力度，处理好顾客的投诉与抱怨，把握好顾客的退换货制度，尽量让顾客高兴而来、满意而归。

坚持对商品缺断货的追踪，努力提升商品陈列艺术，做到主力商品的位置，体现较强的季节性陈列、关联性陈列等。认真分析商品结构及市场需求，及时调整商品结构并合理控制库存，避免积压资金。同时做好竞争分析，与竞争对手形成差异优势，对商品提出了“重宽度、轻深度，重连锁、轻汰换”的竞争原则，使商品在完善消费市场的同时，进一步形成了xxx超市连锁优势。

大力规范防损员运作流程及制度，加强全员防损理念。

努力提升全体员工士气，用多种方式激励员工。强化领导班子对优秀员工的培养和指导、考核，以及对专管员干部的考核力度，配合采购部对商品的各项管理及断缺货的追踪。认真落实卖场环境、卫生，让员工养成良好的习惯，积极配合公司开展各项现场管理节日促销活动，提升商场业绩。

加强员工服务意识培训，把服务看成企业文化的外在表现和综合竞争力的体现。我和我的同事们将不断努力，向着这个目标一步步迈进，完善服务体系、全程跟踪服务，全面进行客户渗透。

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