# 有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-11-30

*有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)一您好！您好!我是到贵超市的新员工，在这三个多月的工作时间中，非常感激公司能够给予我在贵超市工作及学习的机会。但在这里，我将很遗憾的向超市提出辞职申请。我来超市有三个月了，在这短短不到半年的时...*

**有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)一**

您好！

您好!我是到贵超市的新员工，在这三个多月的工作时间中，非常感激公司能够给予我在贵超市工作及学习的机会。但在这里，我将很遗憾的向超市提出辞职申请。

我来超市有三个月了，在这短短不到半年的时间里，我学习到了许多业务知识，也深深的体会到了贵超市拼搏进取的企业精神。

我们的员工都十分敬业，加班工作已经不是新鲜事，甚至有些员工为了及时完成任务努力工作的。主管也非常的认真负责，并不乏对员工的体恤与理解。所以我相信有这样优秀的员工和领导，超市一定能够蓬勃发展。然而，一个好的工作并不一定适合每一个人。我个人的性格是比较内向的。但是我的应变能力并不强，面对该工作很难适应，经过长时间的考虑之后，我得到了一个结论：我不适应该工作。所以，我决定辞职。对于我的行为给公司造成的影响我表示深深的歉意。

最后，在超市工作的剩余日子里，我一定会站好最后一班岗，保证不会在我的岗位上发生重大差错。并做好交接班工作。

祝超市事业蓬勃发展，也祝各位领导身体健康，工作顺利！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年x月x日

**有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)二**

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许像我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化。从而在百尺竿头，与日俱增进一步，达到新境界，创造新篇章！

经过这样紧张有序的锻炼，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底。基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

我是一名大四的学生，我在易初莲花工作中让我懂得了很多，作为一个大学生没有社会经验的人是不完整的，因此我必须紧密地和社会联系在一起，和它成为一个整体。通过工作，我明白了很多，比如我懂得如何去和同伴团结在一起，挖掘每个人的优势，发扬团队精神，高质量地完成任务。要知道一个人的力量是弱小的，集体的力量是强大的。换句话说，积水成河，积沙成丘。同样在工作中我们也必须尽可能的帮助我们团队里的成员，一旦某个成员遇上了困难，我们应该毫不犹豫的去帮助他，使他感到集体的温暖。这时他就会有这样的想法：因为我的团体好温暖，定要好好努力。假如集体中的某一成员在那边努力的工作，那么其他集体的成员也会受到感染。

在团队中我们要绝对服从上级的命令，一个有纪律的团体本身就是一个好的团体，我相信在纪律保证下的团体无论他的质量还是速度，绝对是优秀的。你看在军队里，哪个队没有纪律，no rule,no success.

在学到工作经验的同时，我也懂得了市场的重要性，这也是因为经济体制结构所影响的，社会主义市场经济占主导地位的情况下，经济的发展要密切联系市场这个大的环境，没有它，一切也不用谈，因为没有市场也就没有顾客，那没有顾客我们去赚谁的钱呢？

在我看来，大型超市是将来的社会发展趋势，因为超市有几大优点：一、购物方便；二、物品的种类繁多；三、环境优雅；四、总体服务水平比较完整；五、卫生符合国家标准。

我在易初莲花担任盘点小组长的工作中，明白了作为一个领导要想下属赞同你，你必须及时地发现下属的困难，及时地进行帮助，这是非常重要的。在检查他们工作质量的时候，发现工作中的错误时，我都会及时地纠正，并且教育他们，这是我的职责，也是我必须做的，而在实际工作中我更多的是去谅解他们，这可能与我工作的时间长短有关。

在工作中，我也发现了更多好的建议可以用在易初莲花经营上，一、我个人觉得乐购与易初莲花的价格相比上还是乐购好，原因有很多，首先我觉得乐购的地理位置比较好，我计算过晚上在乐购，每半小时单单进入的顾客平均为600人；其次他们门口时常有大型的活动，通常有舞蹈、音乐，这些极大的吸引了顾客源；其三、会员卡制度，他们实行的会员卡号中这样的，会员价与商品的实际价是一样的，只是看会员卡上的积分，根据积分的多少可以兑换礼品，在过年过节的时候赠送礼品，这对顾客来说是非常温暖的，虽然赠送的商品并不多。这个在商品管理中就是充满了人性化。

我记得余世维的演讲很精彩，在工作中要用我们，而不应该说谁，每个人多是集体的一员，所以我们要用我们，当顾客来投诉的时候，我们应该要说这是我们的错，而不应该推卸责任，因为你也是超市中的一员，你代表整个超市的形象。曾经余世维先生去一家豆腐店买了一盒豆腐，回来发现豆腐有点变味，他第2天无意中路过那里跟那边的服务员聊起这件事的时候，服务员马上叫来店长，店长马上道歉，并且一手拎着一个袋，里面有10盒豆腐，一手拿着一盒豆腐的钱，并且亲自道歉。从此以后只要余世维先生在那个城市，豆腐都在那里买，因为这个店会负责起自己的责任，让人放心。

**有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)三**

一 在心连心公司物流配送中心实习时，我发现了一个有趣的现象；配送中心专门有一个仓库存放宝洁公司的产品，因为心连心公司是宝洁在湘潭的总代理，湘潭本地的一些批发站都要到这里来进货。

二 家住福州的刘女士。每个月都会放弃自家附近的几家超市，坐二十几分钟的公车去好又多联信量贩去购物，问她这样做的理由，回答是因为好又多超市里的\"好又多\"卷纸。

零售企业采用自有品牌的主要优势有：

1．自有品牌的价格通常要比制造商的价格低。

2．采用自有商品牌将更有利于消费者的沟通。

3．采用自有品牌具有信誉优势。

4．采用自有品牌也有利于加强零售商企业的内部管理。

5．零售企业采用中间商自有品牌能够增强自己的自主控制力度。

6．采取自有品牌更有利于增加零售企业的特色，进行差异化经营。

7．大零售商把自己的品牌陈列在商店醒目的地方，而且妥善储备，吸引消费者

更多的注意，这样自有品牌的商品便享有了制造商商品所没有的柜台优势，获得更高的销售额。

三 但是采用自有品牌也并不适用于所有企业，它对企业本身也有一定的要求：

1．零售企业必须具有雄厚的资金实力。

2．采用自有品牌的零售商必须有较强的管理能力。

3．零售企业要有较好的风险承受能力。

4．采用自有品牌要求零售企业必须具备一定的规模。

四 心连心超市中也有一些属于自有品牌的商品，包括心连心牌卷纸，心连

心系列小吃，以及最近并购的乡里腊味系列品牌，还有即将推出的黄酒产品等。

湖南心连心实业有限公司是一家大型的连锁超市企业。发展至今，在省内外已拥有门店二十余家，食品加工厂数家，年销售额五亿余元。虽然其规模和销售额排在步步高超市之后，但据业内人士评价，心连心公司就超市业态而言已经超过了步步高超市。具体反映为：心连心公司拥有更灵活的经营理念，更积极的促销手段，更严格的管理制度。目前，心连心公司为了谋求进一步的发展，一方面增加门店的数量；一方面并购了数家食品加工厂，积极打造完善的产销链条，实施自有品牌策略，进一步增强在行业中的竞争力。

在心连心公司物流配送中心实习时，我发现了一个有趣的现象；配送中心专门

有一个仓库存放宝洁公司的产品，因为心连心公司是宝洁在湘潭的`总代理，湘潭本地的一些批发站都要到这里来进货。那么同在湘潭的步步高是否也要到这里来进货呢？这样一来，宝洁产品在步步高的售价肯定会比心连心高。而仓库管理员却告诉我，两家的售价其实差不多，因为步步高是宝洁在株州的总代理，两家超市地位差不多，进货的价格也差不多。

**有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)四**

一、实习目的

1实习目的和好处

透过本次在北京华联生活超市实习，了解并熟悉了超市经营管理理念、仓储、营销以及管理等相关知识。在实习中检验，提高自己专业潜力和技巧。实习时间、实习单位及本人实习具体岗位与负责事务

实习时间：20xx年x月x日至20xx年x月x日

实习单位：北京华联综合超市股份有限公司日照分公司

实习岗位与负责事务：卖场营业员主要是负责向顾客推销并介绍此类商品，需用诚恳热情地态度，销售小票的保存，以及日常卫生，执行公司收退货，保证周转仓内商品码有序的放置，商品管理盘点等等。

每一天整理好自己的着装，淡妆并穿工装上班，两班倒

2实习单位的发展前景

华联最需要士气高昂的员工。华联为每位员工的发展带给了晋升的平台，只要具有商业意识，有潜力完成到达目标，并能不断地自我调整和创新，都能成为公司管理干部的机会，同时将在日照市开立许多分店，只要肯努力每个职位上都有晋升的可能。

华联成立于1996年，集团现拥有大型综合超市、百货店和购物中心等多种零售业态，建立了覆盖全国的连锁零售网络，拥有店铺数家，是国家重点培育的流通领域大型企业集团，“北京华联”已成为中国零售业的知名品牌超市内部包含了百货部、食品部、生鲜部、收货部，防损部，客服部，人事部，财务部等等部门，部门健全，制度完善。

(二)实习资料

(1)实习对我的影响

社会是迈上社会的基础，社会实践让我们经验丰富。生活中的大小事情每时每刻都在锤炼着我们。在经历了超市的工作之后，我明白了很多事情看起来简单，但实际上与我们的想象是有很大差距的。即使一个小小超市的经营也不容忽视，不但要细心、周全，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要全面地思考，认真地对待。

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜。开始工作之前，我承诺：我会尽我最大的潜力来为我人生中第一份工作留下一个完美的开始。一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态。从迈进北京华联超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们超市的形象。全心全意为人们服务，百分之百让顾客满意宗旨和礼貌经商，热情服务;提高素质，争创一流准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意。

(2)实习单位的管理规定

管理规定首先一个企业要有必须的准则、规定和宗旨。我们要按照超市的规定围绕必须的宗旨履行必须的准则来完成必须的任务。我们超市规章条例有很多，在我们开始工作的第一周要全部学会，以后工作过程中不能出现违反规章条例的错误，一旦出现就要受到相应的处罚。

1、门面形象：门头及门面明亮整齐清洁卫生;

2、服务验证及培训工作及是否按工作流程工作验收：进店后的人员的欢迎词要清晰温和，人员的着装整洁干净，人员的工作态度热情;

3、商品齐全：商品分类要正确，分类连接要适合，货架及商品要清洁，务必要做到一物一签，即使排查货物的销售状况并及时写好要货申请单及退货通知书，不能出现货架空缺和某些商品断货的现象。如果有缺断货现象，要对缺断商品评断订货原因并对相应职责人教育及处罚，促销商品处理要明确，促销标价签要放在醒目显眼的地方;

4、商品质量检查：个性是生鲜质量，要求相应职责人明确整改时间，质量较差商品及过期要求店长买走作为处罚;

7、每一天检查工作及资料：主要是检查商品的质量，店内清洁，商品保质期，以加强商品的竞争力及减少商品的损失;

8、每两个月进行一次清资，即统计超市现有货物，与超市微机中的货物信息进行核对，对存货量差距太大的商品再次清查。若核查不出差数所在原因，货区负责人员要对其损失负责;

9、每周四进行一次市场调查，去最有竞争力的超市学习竞争超市的服务质量和货物摆放状况并进行各区负责货物的价格调查，并提出推荐价格，以及时更改货区商品价格，减少利润损失;

要使超市有较高的收益单靠做好这两方面是不够的，还要有经营技巧。对此我们超市也采取了比较好的策略。

1、加强陈列效果，使陈列具有艺术性，规划传播策略，提升品牌形象，增加产品附加值，使消费者觉得物有所值。例如，我们超市将牙膏排列成锯齿形，将矿泉水排列成同心圆形，每一个货架上的商品要垂直排列等等;

2、尽可能大、尽可能多、尽可能美观而且风格一致做堆头、端架、货架陈列。

4、消费者在该超市购物满′′元送本公司礼品一份或必须金额的购物劵等;

5、超市庆典(如店庆)带给特价、免费产品等;

8、尽供应商本分，做好售后服务。

本次实践是我人生中第一份正式的工作，工作之初有点累但之后慢慢适应了。本次实践让我明白任何意见看似简单的事情都不是容易的，只有经历后才明白你所做事情的价值。不论任何事情都需要同样认真的心态，只有先把小事做好才能成就大事。我会珍惜此次工作给我带来的价值和经验，用最认真的心态对待生活中的每一件事。第一个阶段，每一天都处于学习阶段，这一阶段，一边参加培训学习，一边工作。把学习到的知识立刻应用于工作，在工作中检验，熟悉，改善，使我提升很快。并熟悉各个商品的用途以及介绍，交如何打印价签以及查找商品的售出量。这一阶段主要是透过重复工作进一步熟悉公司相关流程和工作技巧，工作效率实习过程，再者，我便开始模仿同事的表情、语气以及应对问题敏锐的

反应和解决问题的有序与从容，这是事故可信赖我们的前提，饱满的热情、满腹的自信、还有一份坚定的勇敢都是成功的诸多法宝。人与人的相互适应、相互包容、相互理解促成我们良好的人际关系，使我们处在一个和谐的工作环境之中，工作质量自然就稳步上升。如此，不仅仅利于自己的工作利于他人的工作，更重要的是也有利于店主和顾客，营业额升高，顾客满意度上升。和谐的工作环境要靠我们自己去营造，此刻到处充满着竞争，似乎身边少了许多人情味，功利之心人人皆有，但我觉得二者并不完全矛盾，我们应当权衡利弊适度改变一下心态，从而从容的应对当今的就业、从业形势。

(三)实习结果

我还是觉得这次实习时间有限，对于工作还存在很多疑问，例如：顾客的消费心理。我觉得这是很深奥的东西，不是简单的课本知识能够解释的。这务必是我们不断实习不断摸索的，透过丰富的经验，不断总结的。也应给算是一种学问了。从这次实习结束我就要开始计划以后的实习规划，进而更好的丰富自我。挺高自身素质，做社会需要的有用之人的阶梯。

作为培养和提高学生实践，社会实践活动是学校教育向课堂外的一种延伸，也是推进素质教育进程的重要手段。它有助于当代大学生接触社会，了解社会。同时，实践也是大学生学习知识、锻炼才干的有效途径，更是大学生服务社会、回报社会的一种良好形式。多年来，社会实践活动已在我校蔚然成风。这个假期我没有选取自己所学的专业去实践，而是在一个亲戚开的电脑配件柜台帮忙卖货，过的十分充实。在此次实践过程中我学到在书本中学不到的知识，它让你开阔视野、了解社会、深入生活、回味无穷。也对自己一向十分想了解的电脑知识有了更进一步的深入。社会实践作为广大青年学生接触社会、了解国情、服务大众的重要形式，对于青年学生的成长、成才有着极为重要的作用。这次假期实践我以“善用知识，增加社会经验，提高实践潜力，丰富假期生活”为宗旨，利用假期参加有好处的社会实践活动，接触社会，了解社会，从社会实践中检验自我。

(四)实习体会

大学是一个小社会，步入大学就等于步入半个社会。我们不再是象牙塔里不能受风吹雨打的花朵，透过社会实践的磨练，我深深地认识到社会实践是一笔财富。社会是一所更能锻炼人的综合性大学，只有正确的引导我们深入社会，了解社会，服务于社会，投身到社会实践中

去，才能使我们发现自身的不足，为今后走出校门，踏进社会创造良好的条件;才能使我们学有所用，在实践中成才，在服务中成长，并有效的为社会服务，体现大学生的自身价值。今后的工作中，是在过去社会实践活动经验的基础上，不断拓展社会实践活动范围，挖掘实践活动培养人才的潜力。

透过开展丰富多彩的社会实践活动，使我逐步了解了社会，开阔了视野，增长了才干，并在社会实践活动中认清了自己的位置，发现了自己的不足，对自身价值能够进行客观评价。这在无形中使我对自己有一个正确的定位，增强了我努力学习的信心和毅力。我是一名大三学生，即将走上社会，更就应提早走进社会、认识社会、适应社会。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。

**有关超市光棍节活动策划范文光棍节活动策划书(精)五**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录。

二、供货价格：具体价格参见甲方提供的价格表，同时鉴于食用油市场行情变化，甲乙双方可随行就市。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须附合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货。

四、送货及验收

双方合作期间，甲方对乙方 处的 超市直接送货到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认。甲方应保证送货的及时性，如有缺断货和其他原因延迟送货，需提前知会到乙方。

五、付款方式：甲方产品配送至乙方指定收货点，乙方验收无误，必须货到付款，否则甲方随时有权利停止交易。甲方不给予乙方账期和赊欠货款;

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方产品的正常零售价应严格按照甲方提供的统一商超零售价格进行管理，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。如发现乙方在销售甲方产品过程中零售价格有偏差，乙方必须配合甲方要求进行价格体系规范化及时调整，否则甲方有权单方停止供货。

七、退换货规定

1.仅限于甲方供应乙方商品在正常陈列和销售中超过2/3货龄的滞销产品，甲方给予乙方同品类、规格新货调换，不允许该商品无故下架撤货，因甲方供应工厂停止生产的品类，甲方需告知乙方。乙方自行采购商品和非甲方供应商品，甲方不负责调换和退货。

2.因乙方超市自身管理不慎和过失导致的产品外包装损坏、渗漏、霉变、破袋、过期、丢失等情况，甲方不给予赔付，由乙方自行承担损失。乙方不得无故将甲方产品下架和要求甲方退货、补差。

3.乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单要求甲方退货。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前7天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前三天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供粮油区最好的第一陈列位置，陈列品类、陈列顺序以甲方要求为准，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的货到付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、因市场行情导致产生的任何商品价差，甲方不给予乙方赔付价差和退货，由乙方自行承担。

十四、乙方需按照甲方供货公司 要求，保证本超市甲方(小包装油、大米、面粉、调味品、挂面、日化)商品进场销售符合公司要求的销售标准。甲方保障最低供价，乙方保障甲方建议零售价，价差高额利润由乙方所有。

十五、合同执行

1.双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2.甲乙双方不得私自更改和取消本合同，若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决，可通过法律途径进行处理。

3.本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章后即生效执行。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！