# 关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写(9篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-12-28

*关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写一一、合同当事人：特许方：（以下简称甲方）法人代表：地址：联系电话： 传真：受许方： （以下简称乙方）地址：联系方式：二、合同期限：1、 本合同自 年 月 日至 年 月 日止，期限 年。2、 如需续签合同...*

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写一**

一、合同当事人：

特许方：（以下简称甲方）

法人代表：

地址：

联系电话： 传真：

受许方： （以下简称乙方）

地址：

联系方式：

二、合同期限：

1、 本合同自 年 月 日至 年 月 日止，期限 年。

2、 如需续签合同，乙方在合同到期前一个月向甲方提出申请，双方协商续签，乙方享有续签优先权。

三、特许范围：

制品有限责任公司生产的产品销售、商标品牌标志形象使用；旺铺营销法技巧；专柜的各类道具、包装物、各类报表。

四、加盟条件与要求；

1、加盟者必须是具有一定经济实力的合法公民；

2、具有独立承担民事能力的自然人；

3、有足够的加盟资金及前期经营资金；

4、有风险意识；

5、受许方的经营场所必须是大型超市、商场、卖场或专卖店。大型超市、商场、卖场要求日营业额在15万元以上，专柜面积10平方米以上；专卖店要求有5000人/天的人流量，并且能留住顾客；

6、有一定的管理经验；

7、能维护特许方的名誉和形象；

8、有服从和接受特许经营体系管理的意愿和决心；

9、有良好的沟通协调能力；

10、提供5－8℃的低温储存仓库；

11、首次不特许区域代理，只允许受许方经营一个专柜，如有区域代理的意向，经甲方考察三个月后，根据受许方的实际能力决定是否授权区域代理。

五、使用与管理：

1、 乙方在合同期内必须执行甲方规定的四个统一：

（1） 统一市场零售价格；不得私自涨价、降价，如有违反一个品种罚款人民币500元；

（2） 统一营销员培训，服装，调配；

（3） 统一柜台道具（灯箱、招贴画、pop等）；

（4） 统一货源生产调配。不得私自进货，如有违反每一个品种罚款人民币5000元。

2、 特许经营的营销员全国统一工作规范。

3、 特许店面必须每月向市场管理部提供正确各所需报表及资料。

4、 乙方不得在特许经营中搭售以外任何同类产品。

5、 受许方首次需向特许方预交加盟费人民币30000元，合同保证金人民币10000元，每年底按净利润的1/3收取应收加盟费用，多退少补。根据前一年的销售情况确定第二年应预交的加盟费；受许方需甲方派员考察，需交纳市场考察费人民币1000元。

6、 乙方应在合同规定的地点进行特许经营，不得异地经营。乙方如确需扩大特许经营店面，应征得甲方同意，另行签定合同。乙方不得将特许经营权私自转让。

六、双方责任：

1、 甲方向乙方提供所需产品，在保质期内产品变质、变味或有关部门抽检不符合质量标准由甲方包退包换。

2、 乙方保管不善（如爆晒、高温、接触生水、二次污染）而引起的产品质量问题责任自负。

七、利益分配及送货：

1、 甲乙双方按总营销额的50：50分配。体现形式：乙方从甲方进货时，按市场零售价的50%支付现金给甲方。

2、 乙方订货，以现金支付方式给甲方，或乙方有存款在甲方设定的乙方专柜帐号上。甲方在款到后发货，500公里以内5日内到达，500公里以上10日内到达。每延误一天，乙方在甲方分配额中扣除100元。（有不可抗拒的原因除外）甲方按乙方进货款的3%补给乙方，超出部分乙方自理。

八、促销：

乙方如遇促销活动，应提前向甲方申请，乙方完全执行甲方的所有促销方案，经甲方同意后方可实施。（促销方案另行协商，费用自理）每年促销时间不低于120天。

九、营销员：

1、 特许经营店面营销员必须取得甲方认可的岗前专业培训结业证后分配上岗。培训费自理。

2、 乙方为营销员提供良好的住宿环境（住宿费100元/月、超出部分由乙方支付），费用营销员自理。（甲方派营销员时才执行）

3、 营销员工资统一执行甲方营销员工资标准（甲方考核、乙方协助），款项在乙方帐款中扣除，甲方负责发放。（甲方派营销员时才执行）乙方自行招聘的营销员工资由乙方自定。商场、超市收取专柜上发生的一切相关费用，均由乙方承担。

4、 为确保乙方的正常营业，乙方不得无故更换、辞退甲方派出的工作人员，如甲方工作人员违反规章制度，乙方可书面可其它形式反应给甲方，并签名，以示负责。甲方经查实后，由甲方给予调换或处理。（对甲方所派营销员，乙方有监督权、协助权，无直接管理权，甲方派营销员时才执行。）

十、财务制度：

乙方应按照甲方规定，统一方式记帐，填写报表，定期报告经营状况和财务状况。定期盘点，并将盘点表在盘点后立即寄往甲方。甲方向乙方提供所供货款的增值税发票。

十一、合同终止违约：

1、 双方中任何一方遇不可抗拒的原因需终止合同时可终止合同。

2、 乙方开业经营两个月内严重亏损，难以继续经营，经甲方考察后，为考虑乙方利益，可将加盟费及合同保证金全额退回。

3、 乙方出现下列情况之一者，甲方有权终止合同：（甲方不须赔偿，并根据情节处于罚金，罚金在保证金中扣除。）

（1） 乙方违反合同约定的条款。

（2） 乙方未经甲方书面同意关闭店面或在同一场地经营同类产品（无论何种品牌）。

（3） 乙方人员阻止甲方管理人员介入加盟店经营管理的。

（4） 乙方未经甲方书面同意利用甲方的品牌生产，分销货品的。

（5） 乙方严重破坏了甲方的商业信誉及形象的。

（6） 乙方从事超出甲方特许合同限定范围的。

（7） 乙方超越甲方的准许范围私自进行批发业务的。

（8） 乙方违反中华人民共和国法律或地方法规的。

4、 如甲方因乙方的经营活动造成第三者索赔时，乙方应承但相应责任，此项延伸至合同终止后六个月。

十二、合同违约处理：如有违约，双方按民法典处理，对情节严重的由我方所在地的国家相关部门仲裁。

十三、本合同未尽事宜，双方协商解决。该协议一式三份，甲方持两份，乙方持一份。双方签字后生效。

甲方： 乙方；

开户行：开户行：

帐号： 帐号：

税号： 税号：

签约人： 签约人：

邮编：邮编：

年 月 日 年 月 日

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写二**

青岛科技大学

专业：化学工程与工艺

年级：1162

姓名：某某

学号：1xx7\*\*\*\*\*

实践单位：佳和

实践时间：20xx年01月09日20xx年02月09日 共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细 的清理，否则就会有失误， 清理失误是件很麻烦的事。 货物 有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。 来说，上午是 清闲的（体力上）。 下午就不同了，下午的繁忙是 够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时 的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味 的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。 只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到 是真真正正的长大了。看着 用百分 百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但 欢乐的汗水浇 的 之花却是无比的娇艳！ 尝试和努力付出的人是体会 滋味的。 天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流 必不可少的经验，这 贸易太 了。 你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！ 的 。好像可以看见 的成长呢，从心底里高兴为 高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货....... 我相信 我 的最大努力 错 可以改掉并且 的。在未来的学习中相信我 能够学到更多的知识，努力 的理论知识面和 动手能力。让二者有机的 起来，锻炼 的 能力，相信我会 优秀并且对社会和 有 的人！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在这一个月的社会实中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，努力去学习更多，体验更多……

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写三**

非常荣幸的我有机会在朱老师的带领下，来到欧亚超市临河街店进行了两周的实习，通过实习我熟悉了超市日常管理与运营流程，接触到了课堂以外的实践知识，怎长了实践经验。

（一）实习时间

20xx年8月29日20xx年9月9日

（二）实习地点

欧亚超市临河街店

（三）企业介绍

长春欧亚集团股份有限公司是国内大型商业企业，行业知名企业。公司始建于1953年，1992年以定向募集方式成立股份有限公司，现在的欧亚集团已形成了以现代时尚百货、现代摩尔生活馆、综合超市连锁为三大主力业态的经营格局。欧亚集团的第一家连锁超市是于20xx年欧亚万千缘连锁超市开业为标志，其后相继开了车百本店，临河街店等一批连锁超市。

（四）实习目的

这次的两周的企业认识实习，旨在了解超市的日常管理与运营流程，通过理论学习与实践的结合，来验证所学的专业知识，加深对相关知识的理解，加深社会对本专业的需要，培养独立思考和解决问题的能力。

第一、对我感受很深的是作为零售企业，营业人员接触消费者的机会非常多，每个消费者的个性都不尽相同，因此营业人员需要更多的耐心来对待顾客，尽量做到白问不厌，这样消费者在下次才会光顾。

第二、其实在这两周的实习日子里，在我脑海中始终盘旋着“责任”两个字。企业要为顾客负责任，我们也承担着对自己的责任。这次实习是一次难得的检验我们理论基础知识是否扎实的大好机会。实践是检验真理的唯一标准。我们这次的实习也是一次实践。所以我们应该尽可能地抓住这样的实习机会，主要为的是对自己负责任，让自己不至于在以后的实践中慌了手脚。

第三、市场营销是一门沟通的艺术，在工作中也要处理好和同事的关系，我在实习中就发生了因为不尊重同事、领导而导致的争吵事件，这样即影响顾客的购物热情，也会降低公众眼中的形象。

第四、微笑很重要，在超市购物消费真的随机性需求比较大，很容易被外界打扰，有时一个微笑就会拉起他的购买欲望。

在这段时间的实习中，我学到了很多书本上没有的知识，比如整理商品货架、接触了形形色色的人等等，是理论专业知识和实践做到了很好地结合。更为中要的是，锻炼了我的动手能力和自己做事上的耐心和细心。

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写四**

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。

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写五**

大型超市(卖场)同样存在食品安全隐患，只是在隐患的部位、种类上与小型食杂店有所不同一般来说，大型超市(卖场)管理理念较新，商业经验丰富，较受消费者欢迎，但因此而忽略细节管理的现象也比较普遍。据统计，近年来工商机关和消费者保护组织接到的大型超市(卖场)类申(投)诉数量有所增加，申(投)诉内容主要集中在食品变质，新鲜果蔬农药残留量超标，销售过期食品(包括赠品过期)，食品添加剂超标，食品的生产日期、保质期标注及qs标志等不全，进口食品无中文标志等。从食品类别看，问题最多的是鲜肉及肉制品，问题较多的是休闲食品。出现上述问题的主要原因是大型超市(卖场)在食品采购时验收不认真，把关不严格，虽有相关制度，但执行不力，形同虚设。

在进货环节，一些地理位置好、知名度高、客流量大的大型超市(卖场)由于竞争优势相对较大，容易利用这种竞争优势，对供货商实施压价，以降低自身经营成本。另有一些大型超市(卖场)则是过分信任供货商，尤其是对那些合作多年的供货商，在进货时忽视食品质量查验，推卸自身应依法承担的食品检验检测责任，而将食品安全的把关责任完全交给供货商，导致农药残留量超标、食品添加剂超标的农副产品和生鲜食品流入大型超市(卖场)。

在运输环节，一些大型超市(卖场)的运输设备、临时储存设施不过关，不能满足生鲜食品储存、消毒的基本要求，导致食品变质或过期。

在销售环节，一些大型超市(卖场)的设备不能完全满足食品安全需求。当有些食品保鲜期因设备原因缩短时，有的大型超市(卖场)人为涂改生产日期，欺瞒消费者。

在存储环节，一些大型超市(卖场)对相关设施投入不足。商务部《超市食品安全操作规范(试行)》规定：“销售需冷藏的定型包装食品……冷藏柜温度应当在零下2摄氏度至零下5摄氏度，冷藏柜应配有温度指示装置……销售需冷冻的定型包装食品……冷冻柜温度应低于零下18摄氏度，冷冻柜应配有温度指示装置。”一些大型超市(卖场)不及时更换已经超期使用而老化的冷藏(冻)柜，冷藏(冻)柜达不到保质温度;将必须在冷冻区存储的食品存于冷藏区并与其他食品混放，使交叉污染的可能性大大增加;在冷藏柜内，人为地增加分层，将标准的2层分隔成3层，导致最上层温度无法达到保质温度。

大型超市(卖场)销售的食品一直以新鲜、即时为特色，国家对食品保质期也有严格规定。但在日常经营中，有一些食品无法在保质期内顺利售出，是大型超市(卖场)经常遇到的问题。为了降低经营成本，个别不法商家采用了种种手段。

一是在包装上不标注熟食、蛋糕等食品的生产日期，或者故意使标注模糊不清。以改刀熟食卤味食品为例，按照规定，该类食品保质期仅为一天，销售时限应为改刀后的4小时之内，并准确标注改刀时间;对于当天营业结束后尚未售出的改刀熟食卤味食品，必须销毁，并建立相应的进销货台账。但是，有的大型超市(卖场)经常不在改刀熟食卤味食品包装上标注生产日期，或者只在包装改刀时间打印为“5：30”，使执法人员无法确定为上午“5：30”还是下午“5：30”。个别大型超市(卖场)借秋冬季节天气逐渐转凉、消费者容易疏忽食品保质期之机，将隔夜熟食与当日新鲜熟食混搭销售。

二是将生产日期向后推延，甚至出现生产日期标注为第二天(以执法检查时间为准来推算，下同。——编者注)或第三天的食品在当天上架销售的现象。

另外，不少大型超市(卖场)都向消费者销售超市(卖场)自行包装的食品。这本来是超市(卖场)为保证食品质量、增加食品种类而采取的便民措施，但有的经营者借机在自行包装的食品上打歪主意，出现缺斤短两现象。比如在生鲜果蔬及小食品上，大型超市(卖场)销货小票上标的所谓净重其实是商品加上包装的重量。

大型超市(卖场)的营业面积大，客流量大，食品的环境卫生很重要，如果处理不当，极易成为食品污染源，严重影响食品安全。

比如，有的大型超市(卖场)设有面食点心现制现卖区或者小食品现制现卖区，但环境脏乱，甚至经常有异味四散;对于现制现卖的蛋糕，不采取任何防尘防蝇措施。

很多大型超市(卖场)忽略了对购物篮、购物车的清洗消毒，使大量消费者频繁使用的购物篮、购物车成为细菌源。特别是在病菌活跃期或疾病流行季节，这一问题是很大的食品安全隐患，使消费者因食品污染而发病的概率明显增大。

在大型超市(卖场)，消费者先选择购买后来又放弃购买的现象经常发生，而且在放弃已经选购的商品时，人往往已经到了大型超市(卖场)的收银台附近。这样，在大型超市(卖场)收银台附近，就会经常出现消费者放弃选购的各种商品，而其中的牛奶、冷冻食品等又对储存环境有特殊要求。有些大型超市(卖场)不督促员工严格遵守规定，致使上述食品无法从常温区及时归放冷藏区。

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写六**

尊敬的xxx领导：

您好！很遗憾在这个时候向公司正式提出辞职。

xxx是我正式踏入社会工作的第一站，近两个月时间的学习和锻炼，让我认识到了自身的不足，了解从一个学生到全职工作者转变的过程。对一个尚未出校的学生，有幸得到了xxx公司领导及同事们的倾心指导及热情帮助，使我获得了很多学习的机会，也学到了很多知识，积累了一定的经验，在各方面的能力都有所提高，对此我深表感激。

离开xxx纯属家里原因，这里我也不想多说。我想说的是，在公司的这段经历对我而言非常珍贵。将来无论什么时候，我都会为自己曾经是公司的一员而感到荣幸。我确信在公司的这段工作经历将是我整个职业生涯发展中相当重要的一部分。离开xxx，离开近两个月的同事，确实很舍不得，舍不得同事之间的那片真诚和友善。

最后，衷心的祝愿xxx超市业绩蒸蒸日上，与日长虹。所有在公司辛勤工作的朋友们工作顺利，事业有成，身体健康！

此致

敬礼！

辞职人：xxx

20xx年xx月xx日

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写七**

超市销售实习报告

xxxx学院

市场营销（电子商务）市场营销（电子商务）

xxx

实习的目的并不在于说一定要赚到很多的钱，实习的目的在于积累社会经验以及工作经验。每一个从学校毕业的学生都要面临实习的过程，实习是从学校到社会的一个缓冲过程，是从脱离学生身份的一种适应通过实习，我们可以更广泛的直接接触社会，了解社会需要，加深对社会的认识，增强对社会的适应性，将自己融合到社会中去，培养自己的实践能力，缩短我们从一名大学生到一名工作人员之间的思想与业务距离，为我们毕业后社会角色的转变打下基础。实习是每一个毕业生所要经历的艰难的角色转换过程，通过实习，我们已经不是学生，而是一个社会工作者，对于读了十多年书的我会有些茫然，不知所措，实习的目的就是要帮助我调整心态，找到作为一名工作者的感觉。

另外，通过实习，我还能够较为全面地了解所在企业的经营环境，经营特点，锻炼自己的动手实践能力和加深对社会的认识。同时这次实习让我认识到学校里所学习的理论与现实中的实践还是会有一定的差距，理论与实践的结合至关重要。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日。

xx市xx镇xx路xx。

xx市大新商贸有限公司成立于19xx年7月16日，是一家以（自选）商业广场为载体，规模宏大、知名度与美誉度极高的零售企业，商场遍布xxxx、石碣、寮步、清溪、塘厦、大朗及深圳龙华、西乡、坑梓等地，总店数逾十家，总营业面积近二十万平方米，员工四千三百余人，兼营房地产、服装业、酒店业，营业额雄居xx零售业前列。大新商贸有限公司以现代企业目标确立公司整体战略，运用独特的企业理念将服务熔铸于品牌之中，追求高档次营销境界，建立厚重的企业文化，不断完善企业管理，以不懈的努力解码商业，打造经典。大新在多个行业领域发展势头良好，扩张迅速，并设定20xx年迈进中国零售业50强行列的企业目标，是南中国综合实力强劲，备受关注的知名企业。公司实行董事会领导下的总经理负责制，通过总部电脑部、人事部、财务部、策划部、保安部及商品配送中心协调指导全公司各项工作。各分公司实行店长负责制，下设人事、保安、收货、前台、柜台、超市、散装干货、生鲜、电器等区域管理部门。公司目前主要经营日用百货、生鲜、食品、厨具皮具、服装鞋类、通讯器材、摄影器材、五金电器、图书文具、珠宝玉器、金银首饰等项目。大新20xx年被xx市评为\"商贸龙头企业\"。

服装销售部售货员。

在我实习的期间先后干过三份为时不长的临时工作，我觉得在超市做售货员的这份工作比较符合我的专业，也能够学到一点东西。xx大新百货是一间比较大型的超市，我是销售部服装区的销售员。工作的第一阶段：介绍公司的规章制度，例如不能迟到早退，要穿商场的工作服佩戴工作卡等等，还有熟悉超市的运作流程，熟悉货物，以及知道要怎么开单，到哪里付款等，还有就是学习怎么察言观色，推销商品，这些都是由超市的老员工为我们介绍。

第二阶段：上岗。这里的工作是比较清闲的，超市的服装都是明码标价，省去很多的口舌之争，但还是有许多值得注意的地方，例如对各类服装要有一定的了解，知道一些流行的搭配等等。工作的第一天，以为是很简单的工作，一位客人问我有没有以纯的蓝色衬衣卖，我顿时语塞，因为我对商场里所售卖的商品品牌还不太熟悉，我不知道有没有这个品牌的，更不知道有没有这个品牌的蓝色衬衣，还有一个客人看中了一条牛仔裤，但是尺码不太合适，要我找一条合适的，但是我找来找去就是找不到客人想要的尺码，最后才知道每款衣服都有个编号，根据相应的编号就可以在相应的货价上查找合适的尺码，这些都是因为我还不太熟悉工作换件的缘故，经过这些我明白到即使是一项看上去很简单的工作，但做起来还是会有许多困难。

在实习的过程中我明白到一个出色的售货员应该能够清楚明白顾客现在所需要的，以及顾客潜在所需要的商品。有的时候口舌如簧会使顾客产生不信任感，你所需要说的只是相对客观的介绍产品，不太明显的夸耀推销商品，让顾客在不知不觉中认同你的看法，接受你的建议。在工作的过程中我还发现超市里许多亟待改善的问题：

1、安全保安问题。超市衣服时有出现被盗的情况，虽然每件衣服上面都有都有一个防盗标记物，在过安全懒得时候如果不把这个标记物卸下就会发出报警声音，但由于这个标记物明显，有心的贼人很容易在试衣间穿上衣服，把这个标记卸下，大摇大摆的出去，建议加强保安力量，设置明暗两种防盗标记物。

2、员工的纪律问题。虽然超市有许多条文上的规章制度，但是执行起来有许多不到位的地方。例如服装销售区的员工可以随意地到食品区和其他工作人员闲聊，，有的没有半个多钟回不来，应该加强一下对员工的监管，同时完善员工福利，完善奖惩制度。

3、建立电脑试衣系统。由于商场的试衣间少，一到节假日就会出现拥堵的情况，而且费时费力，建议设立电脑试衣系统，就是一种虚拟的穿着效果图，寻找服饰方便，省时省力，多一些新款衣服选择，符合年轻人追逐潮流的心里。

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写八**

人生是一个不断尝试，不断总结，不断创新的过程。经过在学校启航超市为期三周的实训之后，明白原来许多表面看起来很简单的事情，实际上却跟我们的想象有着一大段的距离。一个小小超市的经营，其中包含的经营策略，经营方向，经营目标，经营宗旨，等等，都值得我们探讨学习。

一、实习目的

因为自己的专业---经济信息管理的专业要求，同时，毕竟因为身在学校，接触社会的机会还很少，学校为了增加我们的阅历以及学识还有经验，于是在学生超市让我们开展实习工作。

二、实习人

三、实习时间

xx年12月12号—xx年1月4日

四、实习地点

启航超市

五、实习单位和部门

营运部、采购部、仓储部、网络信息分析与发布

六、实习心得

1、做事绝对要干净利落，同时认真仔细谨慎

在营运部时我的职位是收银员。当收银员的第一晚，在人少的时候我总是悄悄地拿前一天做的收银员的小抄在看，明明看到很熟的了，在真正收银的时候却还是紧张到不能自已总是出错。学生们下课了，一窝蜂涌进超市里来，很快收银台前就排起了长长的队。我的动作真的很慢，又害怕紧张，害怕找错钱，害怕收银操作过多的失误，害怕要顾客等太久，所以第一天晚上，我的头就没敢抬起来，怕看到一排瞪我的目光。。

往后几天的收银工作已经渐渐熟手，所以已经不会再像第一天晚上那样手忙脚乱。但是这一周的营业部收银员的工作里，让我收获最大：一来，收银员的工作并不是我们平常所看到的那样简单，万事开头都是难的，关键是要熟能生巧;二来，做事真的要干净利落，手脚要快，同时脑子也要转得快，并且还要保持对顾客的礼貌，态度要亲切，才能满足顾客的服务质量需求;最后，收银时要认真仔细谨慎，因为涉及钱财，所以心思要比平常更加细腻，收银操作一定不能出错，要注意收回来的金额和找出去的零钱是否对应得上，防止找错钱或者收错钱的失误发生。

2、如果没有货要上的话要找点事情做

因为超市里营运部是实行早晚班制，所以我在上早班当收银员之余，下班了没事做也会回到超市里当营业员或理货员，借此学习营运部的其他操作运行要求。我觉得，营运部的成员都要懂得上货。不管你是什么职位。上货是营运部最基本的操作实务之一。所谓“上货”，是我们常说的话，说通俗点，就是“补货”。货架上的货物被顾客买走了，货架就空了，我们得从仓库把同样的产品拿来补到原来的位子上去。如果超市的顾客很多的话，不能只顾着补货，要看着点的。当然，不是每时每刻都有货上的。当货架上的货物都补齐了，如果也没有什么顾客，假设在过道里走来走去，被经理看到是不怎么好的，感觉上我没事做，在混时间。虽然我们只是实习，但一切都是按照正规的上班制度来进行的，所以我们在超市的身份就是员工，老师就是经理和主管。所以，当货物补齐了，顾客又不多的时候，我们应该找些事情做一下：抹货架。货架一段时间不抹后，就会有一些灰尘，顾客看到有灰尘的产品，感觉上就像这件产品时间长了、旧的，自然就不会买了。这样不但给顾客流下了个坏印象，而且货物就卖不出去了。谁也不希望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：可以坐下来!这个很好，在超市营业员一般是不可以坐下的，谁能连续站那么长时间啊?所以，在没有什么顾客而且没有货补时，可以抹货架。

3、学会采购，学会如何花费更少的钱买到更多的商品

营运部的实习工作结束之后，我们就来到了采购部。采购部要学习的就是整个采购的流程，主要包括以下步骤：第一，拟定采购计划，第二，和供应商谈判，第三，将谈判结果交给领导审批，第四，审批通过后就签署合同，将相关资料建档保存，第五，协助门店下订单，第六，跟踪商品的销售情况。在实习岗位上，我耳濡目染较多的是与供应商的沟通和将沟通结果交给主管审批这两个方面。采购过程中“质优价廉”是采购工作的精髓。我们通过与供应商的谈判与协商，尽量为超市购进更多的低价格高质量的商品，从而更好地为学生们服务，这个过程的操作与实践需要平时细心积累经验，改进工作方法，提高工作技能才能更深入地做到质优 价廉从而减低我们的采购成本。

4、仓储管理条理要明确，入库工作要做好

仓储部是我感觉任务最繁琐的一个部门。仓储的工作很多，我们学习的内容主要包括收货，给商品建档入库，给商品定价，注意库存商品的存放分类，等等。

在收货这一环节里，供应商运送货品进入超市，我们要学着如何查单，看我们的采购单是否与所收商品相一致;我们学着点数，学着查看保质期和生产日期，对于生产日期已经过了保质期的四分之一的商品，我们重新考虑是否继续接收这一商品，或者直接拒收。这是本着我们的经营利益着想和食物的安全着想的。

给所收商品建档入库，是一项既简单又复杂的工作。我们要从收货的所有商品中抽样出来建档入库，从中检查我们所采购的商品的价格是否上涨或者下降，然后据此给进货价改变的商品根据毛利率来更改我们的售价，另外，我们也需要保存商品新的进货数量，还要对检验物资进行验证，最后才使商品入库。

在仓储部的库存管理里，根据不同物品的属性，物品的存放是不同的，不同种类的商品有不同的摆放方式和摆放位置，同时，也根据了仓库的地理条件来摆放不同的商品，使商品整齐有序，容易被找到，而且也有利于商品出库的时候更为方便。

5、市场调查要细致，数据分析要实际

最后就是我们的市场调查和数据分析了。在安排下来的市场调查工作里，我们有两个调查，分别是商品品种调整调查和商业情报调查。

在商品品种调整调查里，我们设计调查问卷，通过对学校南海校区大一大二总共一万多人进行的抽样调查，来调查出我们学校学生对启航超市的商品需求，商品价格，服务态度的满意程度，还有超市商品种类摆放等等各方面的\'意见以及建议，然后通过把收集来的调查进行数据分析，撰写分析报告，从而为超市进行商品调整提供一个有力的数据，借此改进超市不合理的地方。

而在商业情报调查里，我们到别的超市去看价格，借此回来和我们超市商品的价格来做个比较，找出我们超市商品定价存在的问题。超市是一个经营的场地，是与我们利益相关的地方，价格战在不同的地方不同的经营实体之间都存在着，这的确是无可厚非。

对于去别的超市看价格，我们戏称自己为“间谍”。对于做“间谍”，我总结了一个经验：要装作是买东西的顾客，而且一定要像!一般超市是不会对真正的顾客有疑心的。最重要的是：不能用笔抄价格。用笔抄价格，不仅会引起这家超市里工作人员(例如门店经理、营业员、理货员)的注意和怀疑，另外，超市里一般都装有监控摄像头，被拍到从而被抓到，到时候真的是百口莫辩。假设我们的手机有录音功能，我们可以偷偷地把商品名称和价格给录下来，回去之后继续进行我们的调查时把录音放出来，听一遍，就可以知道对方超市的商品定价了。这种方法在进行调查是快捷方便又可以有效地以防被抓到，虽然在回来进行调查报告时重新听一遍是会花费些许时间，但总体来讲，这的确是一个不错的方法。 通过商业情报调查报告，我们把收集到的数据进行分析对比和总结，找出我们启航超市的不足之处，对某些商品重新调整我们的售价，借此使启航超市的经营工作更为完善，更为学生所能接受，更好为我们学生服务。

七、实习建议

为期三周的实习真的过的很快。实习过后，我对启航超市没有了原来不好的看法，但是，我对启航超市的经营还是有着建议。

1、我觉得，启航超市应该考虑把经营地迁到原玖隆超市。或者，在原玖隆超市的地方开一间分超市。一来，我觉得启航超市现在的地理位置存在着不利于某些宿舍楼层的学生购买商品，而且，现启航超市的入口和出口的确是不太利于学生的购物。存包的手续因为出入口的问题而变得繁琐，超市出入口的限制真的引来学生的很多不满与抱怨，甚至因为这样子赶客使学生不来超市购物，而宁愿舍近求远去别的地方购物。要解决这些问题，启航超市的确该重新考虑其自身的地理位置的不方便之处，并且考虑解决方法。

2、启航超市的确应该建立一套更好的商品存放制度。超市的商品摆放，的确还存在着不合理的地方，例如很多同学都不知道电池的摆放在哪，或者，早餐面包的购买离出口那么近，学生却偏偏要被迫拐个弯兜个圈从入口进，存包，买早餐，出口，再拐个弯回到入口去拿自己的包包，花费了更多的时间，所以我觉得，商品的摆放和存放，的确需要重新认真的考虑。

八、实习心情

通过在启航超市的实习，我明白了很多事情都有背后的无可奈何和困难，不当家真的不知道柴米贵，我们真的要从不同的地方考虑不同的问题，学会换位思考，想出不同的方法解决不同的问题。

**关于超市的重阳节促销策划书模板怎么写九**

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”。

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！