# 有关学校超市促销活动方案范文(精)(八篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-02-28

*有关学校超市促销活动方案范文(精)一您好!首先，感谢您对此信的垂阅!我是广西大学行健文理学院专业一名应届毕业生，从学校的就业信息网获悉了贵公司的招聘信息，本人欲申请贵公司财务部会计的职位，特冒昧写信自荐。作为一名专业的学生，我热爱我的专业并...*

**有关学校超市促销活动方案范文(精)一**

您好!首先，感谢您对此信的垂阅!

我是广西大学行健文理学院专业一名应届毕业生，从学校的就业信息网获悉了贵公司的招聘信息，本人欲申请贵公司财务部会计的职位，特冒昧写信自荐。

作为一名专业的学生，我热爱我的专业并投入了巨大的精力和热情。经过四年的刻苦学习，我在会计专业理论知识和操作技能方面都有了长足的进步，并通过选修相关超市管理的课程，对广西区内超市管理行业有一定的了解。在校期间，我取得了会计从业资格证、证。还通过了英语四级考试(480分)，在英语听、说、读、写等方面有一定的水平，可以用英语进行日常交流。此外，我还熟练掌握了办公软件。

此外，在校期间我担任过班长、学生会主席等学生干部职位，这些经历增强了我的组织协调能力。而且，我利用假期到超市兼职做促销员、到会计师事务所实习的经历对我以后的工作有非常好的帮助。虽然我刚刚毕业，但我年轻，有朝气，有能力完成各项工作。尽管我还缺乏一定的经验，但我会用时间和汗水去弥补。

随信附上我的个人简历。如有机会与您面谈，我将十分感谢。 诚祝贵公司能广得贤才，事业红火!

此致

敬礼

求职人：

xx年x月x日

**有关学校超市促销活动方案范文(精)二**

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”。

**有关学校超市促销活动方案范文(精)三**

学院：江西中医学院科技学院

班级：08中西医结合临床（1）班

姓名：陈婷

学号：20xxxxxxxxxx

家庭住址：江西省九江市都昌县蔡岭镇张岭皮防所

社会实践单位：万宜超市

“艰辛如人生，实践长才干”，作为大学生，我们最终要走入社会，融入社会。20xx年7月5日至8月20日是我人生中最难以忘怀的日子，那就是我第一次参加了大学生暑期社会实践活动。第一次参加社会实践，我明白了大学生社会实践是引导我们学生走出校门，走向社会，接触社会，了解社会，投身社会的良好形式。通过参加这次实践活动，有助于我们在校大学生更新观念，吸收新的思想和认识。暑假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个暑假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。刚开始我对自己要做什么还不太懂，不过还好超市里的姐姐，阿姨们都很乐心的帮助我，各类东西都在哪，了解商品的特性，认真和蔼地并且耐心地接待顾客等等。说真的我本来就不擅长交流、言谈。刚开始我都是很陌生，也发生过尴尬。但在她们的帮助下，几天后，我对商品的价格已有所了解，在说话和接待顾客方面有所进步。慢慢地我也变得比较熟练、专业了。

通过实践我总结出几点：第一，服务态度至关重要：做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二，诚信是成功的根本：我注意到超市的对联：您的光临是我最大的荣幸；您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说是生存的根本，就是对人要诚实、真诚、守信用。如果没有诚信，顾客就不会信赖于你，何谈其他。为人稳重，待认真诚，办事周到，那么人缘就好，我认为这是作为销售员成功最重要的一点。

第三，严格遵守超市的规矩：俗话说：国有国法，家有家规。超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上，上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个销售员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是食品这边的，就不能随便跑到百货那边去，百货上的人就不能随便走到我们食品这边。食品这边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。“不可以把手机带在身上”是因为以前超市的同事们上班常聚在一起说话，或是互相发\*息，不认真上班，没人看着货物，招待顾客。所以，后来经理就规定了：上班期间不可以闲谈、不可以把手机带在身上。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。

第四，将商品清好，做到一品一位。

下班后，你要清理好商品，然后就开始将其输入货架标签里，在这里是用rf枪扫描码，在将所有商品条码都输入到货架号后就要把标签打印出来，再对号入座，贴入标签。这样遇到卖场需要补货的时候我们就可以通过条码查出商品的单品号，然后就知道商品所在货架了。“纸上得来终觉浅，投身实践觅真知”。

通过一个多月的实践使我增长了见识，变得更加成熟、更加自信，也懂得了许多做人的道理，追求进步，刻苦求知，勤于实践。也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。实践让我们的生活变的多姿，实践让我们的人生变得多彩。这次的社会实践活动让我深刻的认识到；社会实践是一笔财富。一分耕耘，一分收获，有付出，就一定会有回报。在社会实践中可以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，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

作为与现金直接打交道的收银员，我认为必须遵守超市的作业纪律。收银员在营业时身上不可带有现金，以免引起不必要的误解和可能产生的公款私挪的现象。收银员在进行收银作业时，不可擅离收银台，以免造成钱币损失，或引起等候结算的顾客的不满与抱怨。收银员不可为自己的亲朋好友结算收款，以免引起不必要的误会和可能产生的收银员利用收银职务的方便，以低于原价的收款登录至收银机，以企业利益来图利于他人私利，或可能产生的内外勾结的偷盗现象。在收银台上，收银员不可放置任何私人物品。因为收银台上随时都可能有顾客退货的商品，或临时决定不购买的商品，如果有私人物品也放在收银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。收银员不可任意打开收银机抽屉查看数字和清点现金。随意打开抽屉既会引人注目并引发不安全因素，也会使人产生对收银员营私舞弊的怀疑。不启用的收银通道必须用链条拦住，否则会使个别顾客趁机不结账就将商品带出超市。收银员在营业期间不可看报与谈笑，要随时注意收银台前和视线所见的卖场内的情况，以防止和避免不利于企业的异常现象发生。收银员要熟悉卖场上的商品，尤其是特价商品，以及有关的经营状况，以便顾客提问时随时作出正确的解答。

刚学习的时候，只是站在老员工后面，看他们怎样操作，各个步骤都要自己记住，是熟练键盘的过程。刚开始总觉得自己记住了就一定会了，所以申请上机操作，可是当自己站在收银台时就不是那么回事了，心里紧张造成手忙脚乱，明明是背好的步骤，就像电脑死机一样全忘了。第一次上机就这么不顺利，让我不敢再冒进，还是一步一步脚踏实地的学吧。

（一）首先是对收银机的认识和熟练掌握

pos机是专门为收款设计的，在零售业经营中起到至关重要的作用，由主机，专用显示器，小票打印机，专用钱箱，专用客显等还有多种\*设备，如：红外线条码扫描设备，\*器等组成。当顾客到收银线结账时，我们只需把商品逐个在扫描仪上扫描一遍，屏幕上就会出现顾客所买商品及钱数，所有商品扫描完毕时，在键盘上按一下“合计”键，总钱数就出来了，用起来十分简便，而且提高了速度。

接下来就是结账过程。好家乡结算有三种方式，一是现金结账，二是银行卡结账（也包括外币卡，信誉卡），三是好家乡卡结账。首先现金结账比较简单，只要唱收唱付就可以了，在键盘上输入收到的金额，然后按下“现金”键，钱箱会自燃弹开，屏幕上会出现应找顾客的钱数，就可以自行找钱了，不会出错。银行卡结账时，要特别小心，一定要看好钱数，多刷或者少刷都会造成损失，刷完卡后，在键盘上按“\*”键。好家乡卡是好家乡超市的消费卡，在刷完银行卡后，要切换到好家乡卡界面时才能继续刷好家乡卡，同样钱数不能刷错。也有同时用这几种方式结账的顾客，所以要看好是哪种卡再刷，如果刷错，到下机结算时就会导致账不平。

（二）注意事项

作为服务行业，文明用语自然必不可少。收银员在没迎接一个顾客的时候都要说迎宾、送宾语。要询问顾客是否要打包袋，以及消费方式。注意离开收银台时的工作程序，离开收银台要将“暂停服务”牌放在收银台上，并用旗子将收银通道拦住，将现金及收银副本全部带走，若有顾客遗留商品，遗留商品交到服务台，并说明情况。如果收银期间需要离开收银台时，要向收银助理请示，允许后清理好收银台，锁好钱箱，拦挡收银通道，放上暂停牌，检查妥当后方可离开。

除了收银工作以外，收银员还要学会整理退货，查询商品价格，这些都很重要。退货的整理要分为三种，“非食、生鲜、杂货”在收银线上领取的退货都要按照其自身性质进行分类，这也丰富了我对商品的分类知识。其次在查询商品价格的同时也是对员工的考核，员工必须知道所查询商品的原所在位置，知道归属于哪个课，要快速的查出价格，节省顾客等待时间。

实习期间，我严守以上操作规则，希望能给顾客带来的服务，圆满完成我的实习任务。每天站到收银台前时都要做好准备工作，使收银台整洁，复写纸和\*联都要准备好，站好面向顾客。一天的工作中难免会出现各种各样的问题，在收银线外会有收银助理协助解决问题，发生重复扫描或钱箱打不开等问题时都要找到收银助理及时解决。收银员每天的工作流程大致相同，但是每天要面对的顾客形形\*，所以每天都要有热情的为顾客服务。长此以往熟练了我的收银技巧，加快了速度，而且出现的错误越来越少，都说收银是一个熟练性工种，经过实践确实验证了这一点。

（三）实习中的体会和提高

经过这一段时间的锻炼，使我感受颇深。同时我对收银员也有了更深的认识。

1、为顾客提供结账服务。我先前以为，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上为顾客提供结账服务是收银员的基本工作，但不是收银工作的全部，因此不能简单地把收银工作等同于结账工作。结账时必须要高度的准确，杜绝任何错误的发生，以防止任何损害顾客或者企业利益的事情发生。

2、为顾客提供咨询服务。收银员不仅要熟练掌握收银工作技能，还要全面了解整个商场商品的布局。在顾客询问时，要能够准确回答顾客的问题，热情礼貌待客，做好导向服务。收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象。

3、现金管理、推广促销以及防损等工作。超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市收银工作必须配合整个超市的经营工作，以达到超市利润化。所以，超市收银员的工作职责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。

一回到县城就积极在一家超市找了一份暑假临时工，做促销员。

挂着实习生的牌子站在柜台旁，一脸幼稚、迷茫地站在那，不断地提醒自己要大胆地接近顾客，拉拢顾客，可好长一段时间站在那一声不吭的。一个大姐在顾客少的时候教我如何推销产品。我也慢慢地放开胆去尝试，其实这种交流比想象的容易多了。就好象上台前紧张兮兮，但在台上只顾着自己的表演而忘了紧张。害怕就是这样被克服的。关键在于大胆地迈出第一步。在超市做促销员不能坐着，也不能在超市随便逛来荡去，得时刻注意服务顾客。虽然每天只有上午或下午班，但一段时间下来，还是腰酸脚痛。或许也正如孟子所说\"天将降大任于斯人也，必先劳其胫骨，饿其体夫，空乏其身。\"

在学校，每天有作息时间表约束你。课程表会告诉你，今天该干什么，明天又有什么事情要做。而在这里，你可以无所事事地像木瓜呆在那儿，然后老板不满意你的表现扣你工资或者将你开除。积极的就是主动接近顾客，拉近与顾客的距离，然后耐心的推销产品。这也实在锻炼了我们的胆量、语言交流能力和心理洞察能力。我们胆大了才能冷静，冷静了才能很好地通过顾客的言语与表情察觉顾客的想法，然后再作出适当的回应，不至于慌张得不知所措。我们必须主动努力才可能继续干下去。在学校，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力，虽然这也存在的竞争，可校园里总少不了那份纯真，那份真诚，一般不会招来嫉恨与报复。可是在社会中，优胜劣汰，你的成功就是别人的失败，工作直接影响了他人的经济利益。在社会中接触各种各样的顾客、同事、上司等等，关系复杂，这一切都需要我们有经验去处理。尽管存在竞争，我们还得不断学习别人优秀的地方，这需要我们有经验去调整自己的心态。而这些经验需要日积夜累，而不是在毕业后读本速成书便可成的。这些事情很多同学沉浸于学习与消遣还未来得及思考，便忽略了社会实践的重要性。

有个事实众所周知，学生的实际操作能力与在校理论学习有一定的差距。在这次实践中，这一点我感受很深。在学校，学习的理论知识很多很多，几乎是面面俱到；而在实际工作中，很可能是书本上的知识一点都用不上。或许工作中运用到的只是很简单的问题，只要套公式似的就能完成一项任务。有时候我会想，实际操作这么简单，但为什么我们要学习那么深奥的知识呢？现在的教育真的存在很大的弊端，严重的脱离了社会实际应用吗？其实不然，在学习这些吃力的知识的同时，我们的学习能力提高了，理解力和逻辑思维能力也增强了。更在许多书本中教我们如何去做好自己，教我们树立自己远大的理想，这将更好的为我们社会实践打基础。作为大学生，我们的年龄也不小了，离走向社会工作也不远了，我们应该懂得与社会上各方面的人交往，处理社会上发生的各方面的事情，这就意味着我们必须得重视社会实践。毕竟毕业以后我们不能再带着幼稚、茫然的眼神走进社会，就像我们当初走进大学一样。我们要带着实实在在的能力走进社会，为社会服务。

而现今一个事实却被许多人误读了，大学生越来越不值钱了。甚至某些人开始看不起大学生，认为读大学没什么用了，一些没读书的人在社会上混得更好。现在的大学生已经不包分工了，也确实许多大学生找不到好工作。这正说明了现在社会对大学生素质、能力要求越来越高了；当然也说明了某些大学生的确不过关。大学生不是全值钱，但社会上值钱的还是大学生。这就为什么还是有许多人打工之后还想读书，甚至有部分人也确实再次进入校园学习。我们在校园里学习到的先进的科学知识能为社会作出更大的贡献，也能为自己带来更多的收益。而要成为值钱的大学生正要求了我们扎实掌握专业知识还有社会实践能力与经验。

在社会上要善于与别人沟通是需要长期的练习。以前没有工作的机会，使我与别人对话时不会应变，会使谈话时有冷场，这是很尴尬的。人在社会中都会融入社会这个团体中，人与人之间合力去做事，使其做事的过程中更加融洽，事半功倍。别人给你的意见，你要听取、耐心、虚心地接受。

在工作上还要有自信。自信不是麻木的自夸，而是对自己的能力做出肯定。社会经验缺乏，学历不足等种种原因会使自己缺乏自信。其实有谁一生下来句什么都会的，只要有自信，就能克服心理障碍，那一切就变得容易解决了。

知识的积累也是非常重要的。知识犹如人的血液。人缺少了血液，身体就会衰弱，人缺少了知识，头脑就要枯竭。这次接触的酿造业，对我来说很陌生，要想把工作做好，就必须了解这方面的知识，对其各方面都有深入的了解，才能更好地应用于工作中。

这次亲身体验让我有了深刻感触，这不仅是一次实践，还是一次人生经历，是一生宝贵的财富。在今后我要参加更多的社会实践，磨练自己的同时让自己认识的更多，使自己未踏入社会就已体会社会更多方面。

经过这次工作我从中学习到了人际交往和待人处事的技巧。在人与人的交往中，我能看到自身的价值。人往往是很执着的。可是如果你只问耕耘不问收获，那么你一定不会交到很多朋友。对待朋，是不可能斤斤计较，不可以强求对方付出与你对等的真情，要知道给予比获得更另人开心。不论做什么事情都必须有主动性和积极性，对成功要有信心，要学会和周围的.人沟通思想，关心别人，支持别人。

在这次暑假的工作中，虽然只是在店做些琐事也让我懂得了理论与实践相结合的重要性，获益良多，这对我今后的生活和学习都有很大的帮助，从中让我有很大的启发：不管做什事都要坚持，也锻炼了我的坚持力！让我在以后的人生路上更加坚强！通过这段时期的工作学让我更深刻的体会到付出和收获的关系，也让我知道金钱赚取的不容易！在以后的大学生涯里我要很努力的学习，遇到困难我会更加坚强！

在超市里，别人一眼就能把我人出是一名正在读书的学生，我问他们为什么，他们总说从我的脸上就能看出来，呵呵，也许没有经历过社会的人都有我这种不知名遭遇吧！我并没有因为我在他们面前没有经验而退后，我相信我也能做的像他们一样好。我的工作是在那做销售员，每天9点钟—下午2点再从下午的4点—晚上9点钟分段时间上班，虽然时间长了点，但热情而年轻的我并没有丝毫的感到过累，我觉得这是一种激励，明白了人生，感悟了生活，接触了社会，了解了未来。在食品店里虽然我是以销售为主，但我不时还要做一些工作以外的事情，有时要做一些清洁的工作，在学校里也许有老师分配说今天做些什么，明天做些什么，但在这里，不一定有人会告诉你这些，你必须自觉地去做，而且要尽自已的努力做到最好，一件工作的效率就会得到别人不同的评价。

**有关学校超市促销活动方案范文(精)四**

一 前言

当今社会，失业率居高不下，就业问题愈发突出。为了更好地适应未来的发展，我们当代大学生更应该未雨绸缪规划自己的未来。而时下在校大学生自主创业不仅已成为大学生自我发展，积累经验的一种趋势，更成为展现大学生自力更生，自强不息精神的标志。众所周知，自主创业不仅可以锻炼自我，磨练意志，而且还能通过自己的努力为父母减轻些负担。因此，我们应顺着这种趋势不断探求摸索，在总结他人优秀经验的基础上以更好更多的实战经验去迎接未来的挑战。因此，我们打算创办一家校园自助超市，既服务他人又方便自己，与时代同行丰富我们的大学生活。同时，这也是我们政府所倡导的。

二 创业背景

随着我国经济的快速发展以及大学的日益普及，在校大学生数量日益增加。大学校园是潜力较大的消费市场，因为这里有一群会消费的大学生群体。显然，大学校园消费已成为推动经济增长的重要推动力。

然而，当前各大高校内超市及卖场的商品价格却普遍高于正常市场价格数倍，这让大部分并不富足的大学生们很是苦恼。同时，大部分校内超市及卖场的营业时间都有限制，这给我们的生活带来了很大的不便，给我们的生活平添了不少烦恼。

三 创业目的

1 大学不仅是我们接受知识，提升自我的地方，更是我们与社会接触的平台，进入大学的目的就是为了以后能更好地融入社会，而自主创业就是我们为实现此目地而能进行的有益尝试。

2 上大学需要大量的花费，这对于大部分家长来说都有一定的压力，而风华正茂的我们也都想通过自己的努力来减轻些家人的负担来证明自己。这对我们来说也是一个绝好的机会。

3 目前各大高校内的超市和卖场的商品价格，特别是我们学校的，都让我们感到失望。为了让同学们能花更少的钱享受到更好的服务，同时也能让同学们全天随时购物，我们决定来创办这样一家店。

四 经营项目及内容

1 经营内容

以经营学生所需的各种商品为主，从小饰品到食品文具，凡是学生所需的吃的用的一应俱全而且所有商品均以成本价出售，另外代卖如德克士、华莱士等快餐食品。

2 主要项目

（1） 该校园自助超市超市全天不间断营业。

（2） 该校园自助超市的售货方式有别于传统的超市：白天及晚上正常上课时间侧重于出售中型商品（需要人工指导的）而且设有人工和无人自动窗口，夜间（其他店铺休业期间）全部为无人自动售货。

（3） 顾客支付方式：人工窗口可以以现金和校园卡及银行卡支付，无人自动窗口仅以校园卡支付。

（4） 创新方式：本店免费为每位顾客发放会员卡，享受各种超值优惠。

（5） 售后服务：本店为每位顾客做好消费记录以方便售后服务。

（6） 更多服务：本店免费为所需顾客发放循环购物袋（用后需还，有会员卡记录），本店长期在店内设有应急物品（雨具等）使用处等等

五 经营原则

1 诚信原则：坚持诚信第一，绝不欺骗顾客，绝对保证商品质量，绝对与市场价格同步，甚至低于市价。

2 互利共赢原则：在真诚的基础上，定期将部分利润以多种方式返还给顾客，让他们感受到切实的实惠，做到主顾互利共赢。

3 自省及包容原则：定期向顾客征集意见并及时吸收利用，对于建议提供者给予一定的奖励。

六 服务群体

所有在校大学生及校内人员

七 市场分析

当前在各大高校内，特别是我们学校内，还没有类似的中型店铺，因此在市场竞争上我们有较大的优势。但当前各大高校内超市林立，店铺满地，这无疑给我们这种经营及销售方式增加了一些挑战。但我们学生往往对于新事物有强烈的好奇心及探索情结，这又是我们的优势。

八 经营策略

1 人力上：吸纳有一定管理经验及负责任的人员加入并采取高效的管理模式。

2 宣传上：开业期间在资金允许的基础上，

（1）在学校申请公开场所举行各种商品展销会

（2）通过学校宣传媒介如校网站、宣传栏、社团联合会及社团等等

（3）通过即时通讯工具如qq、人人网、微博等等

3 经营上：根据销售业绩及盈亏状况来调整

4 策略上：

（1）开业期间开展各种商品秒杀活动，甚至免费部分商品

（2）以后定期开展各种类型的优惠活动

5 店铺布置上：店铺设计及内部布置上要尽可能的符合学生的审美需求，要讲求新颖、个性并且凸显青春气息。

6 设备上：收款机，无人自动售货终端，电脑及各种设备（设备可以是二手的）

九 经费来源及分配

1 来源：采取入股制，寻找零售业务赞助商来投资赞助，以后再适时调整

2 分配

（1）采用绩效与基本保障工资复合分配标准：每月月底将收益按照相应比例结合销售业绩发放薪酬以提高员工积极性。

（2）同时采用年终业绩综合评估法来评估员工的全年表现，再根据评估结果相应追加薪酬

十 预想风险问题分析及解决方案

在销售及服务过程中，可能会出现涉及商品质量或售后服务缺失问题。为此，我们将坚持诚信原则给予顾客以最满意的处理方案。

**有关学校超市促销活动方案范文(精)五**

在期盼中，xx年的暑假又到了，想想自己将如何面对漫长暑假，一时茫然。

毕竟身在学校，接触社会的机会很少，所以要让自己面对的各种各样的人，增加自己的阅历，因为在以后的学习工作中，需要有的体验，的经历。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的双手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。

不久，我 在一家超市找到一份导购的工作，因为我的想法是先从小的事做起，第一天领导给我安排的工作是熟悉自己所在的货品专柜的货物的种类，价格，和以后工作中应该做的工作，货物的摆放报单等问题。2.严格遵守商场的规矩。俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了.3.做事勤快，不能偷懒，不仅要做

。好本职工作，还要保持超市的卫生，4. 对待客人要面带笑容,耐心服务。5. 要与同事和睦相处.

就这样我开始了工作，由于自己平时也总是买东西，对这类工作一有一定的了解，所以工作还是很顺利的，虽然有些客人很叫真,很难缠,只要耐心解答就会解决问题；同事还是很友好的,也许是由于我的工作时间短,对他们没有竞争吧!

万事开头难，什么事都要有尝试，不然永远都不知道自己的不足在哪里，自己也不会很快成长起来。在经历了这次的工作之后，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的差距的”。一个小小的商场的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

如果你真的想要成长，那就要把自己投入到社会的大熔炉中去，只有不断的磨练才能让自己变成一把好“剑”，锋利无比，成长是要一个过程的，学校教会了我们知识和做人的道理，而社会就是一个考场，考考你学的怎么样，在社会的大环境中所学到的东西可以让我终身受用。我会不断实践，在实践中锻炼，在实践中得真知。在今后的学习生活中会更加努力，端正思想，明确方向，在不断完善中求发展。

社会实践，让我们更多去关注社会，了解形势与政策的动态，认识自身，认识社会，是一个提升自我，锻炼自我的宝贵平台。在这个过程中，我们离开了学校这个象牙塔，来到了现实的社会中体验社会，体验生活，体验人生;社会实践，让我们更多贴近社会，去感受最真实的社会生活，体味最真实的人生。

通过这次社会实践经历,使我学到和懂得了许多,我懂得赚钱的艰辛,我想我以后花钱肯定会很俭省的;我在工作的过程中,我学会了很多，我想这对于我未来很有帮助。很多人的成功或许就是在这不经意的小细节上，因为有句话叫“细节决定成败”。我相信今天的经历就是明天不可多得的经验。

**有关学校超市促销活动方案范文(精)六**

院系：历史文化与旅游管理学院

专业：历史学

班级：20xx级1班

实践单位：佳实惠超市

实践时间：暑假期间7月7日至年8月5日近一个月

作为一名大学生，要想让自己面对更多社会各种各样的人物，想增加自己的更多阅历，就应该在假期更多闲暇的时间去找份适合自己的临时工作来给自己一个很好的实践机会。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等于零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，我们学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。一切认识都来源于实践。实践是认识的来源说明了亲身实践的必要性和重要性，但是并不排斥学习间接经验的必要性。实践的发展不断促进人类认识能力的发展。实践的不断发展，不断提出新的问题，促使人们去解决这些问题。而随着这些问题的不断解决，与此同步，人的认识能力也就不断地改善和提高!马克思主义哲学强调实践对认识的决定作用，认识对实践具有巨大的反作用。认识对实践的反作用主要表现在认识和理论对实践具有指导作用。认识在实践的基础上产生，但是认识一经产生就具有相对独立性，可以对实践进行指导。实践，就是把我们在学校所学的理论知识，运用到客观实际中去，使自己所学的理论知识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为以后找工作打基础。通过这段时间的实习，学到一些在学校里学不到的东西。因为环境的不同，接触的人与事不同，从中所学的东西自然就不一样了。要学会从实践中学习，从学习中实践。我们不只要学好学校里所学到的知识，还要不断从生活中，实践中学其他知识，不断地从各方面武装自已，才能在竞争中突出自已，表现自已。

其实，社会实践乃身外之物，也是大学生课外教育的一个重要方面，更是大学生自我能力培养的一个重要方式，！因此对于我们在校大学生来说，接触社会的时间还不是很多，能在寒假有充足的时间进行实践活动，因此最好趁着暑假这一段时间有更多的机会

去找一份临时的工作来实践一下自己，也能给了自己一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。更应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这个寒假我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份超市的工作，虽然仅有一个月左右的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐。社会实践是大学生课外教育的一个重要方面，也是大学生自我能力培养的一个重要方式，因此对于我们在校大学生来说，能在寒假有充足的时间进行实践活动，给了我们一个认识社会、了解社会，提高自我能力的重要的机会。作为大二的学生，社会实践也不能停留在大一时期的那种毫无目的的迷茫状态，社会实践应结合我们实际情况，能真正从中得到收益，而不是为了实践而实践，为了完成任务而实践。我觉得我们在进行社会实践之前应该有一个明确的目标，为自己制定一个切实可行的计划。应注重实践的过程，从过程中锻炼自己、提高能力。

但是，要考虑拥有一份符合自己的工作也要排除一些问题，比如地点、待遇（当然，工资待遇倒是其次）、住宿问题等等。本来我在绵阳找到了一份超市收银员的工作的，但考虑到学校住宿问题和回家过年的问题，我最终放弃了寒假留在绵阳打工的决定。

回到家后，我依然不想就这样在家呆着不出外走动，也不出去工作的无聊颓靡的生活，最后还是决定去找份工作来做。

因此，为了更好的了解社会，锻炼自己，感受社会就业的现状，体验一下工作的乐趣，这学期的假期我根据时间及自己的实际情况在假期期间找了一份促销的工作，虽然仅有一月左右的时间，但我觉得受益匪浅，基本上达到了自己的目的。短短的工作让我体会到了就业的压力、自己能力的欠缺及社会的艰辛，同时让我感到工作的无比快乐，一种在学校自由天地无法体会到的残酷竞争的“愉悦”。

先来介绍一下我的工作环境——超市。它是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常生活需求，它的营销部门被分为好几个部分：副食食品科、饮料酒水科、生鲜食品科、服饰杂货科、日常百货科、家用电器科等等。我的工作日程是这样安排的：每天上午8：00上班——晚上9：30下班，在岗时期要参与超

**有关学校超市促销活动方案范文(精)七**

前言 万事开头难，什么事都要有尝试，都要有开始，都要有经过，都要有失败。在经历了在超市的工作之后，明白了很多事情开起来简单，但实际上与我们的想象是有很大的差距的。一个小小的超市的经营也不容忽视，不但要有细心，还要有策略，谋划。总之，任何事情都要考虑周全。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，因本人是文科生，需要有更多的体验，更多的经历。毕竟身在学校，接触社会的机会很少，趁着寒假有这样一个节日，好好大干一场。

二、实习时间

三、实习地点 亿鑫超市

四、实习单位和部门 私人 永和饭店

五、实习内容

炎炎烈日当头，正是因为有这样的环境，正激起了我要在暑假参加社会实践的决心。我要看看我能否在恶劣的环境中有能力依靠自己的又手和大脑维持自己的生存，同时，也想通过亲身体验社会实践让自己更进一步了解社会，在实践中增长见识，锻炼自己的才干，培养自己的韧性，更为重要的是检验一下自己所学的东西能否被社会所用，自己的能力能否被社会所承认。想通过社会实践，找出自己的不足和差距所在。 由于家庭经济的原因，我不能像大多数同学一样，暑假可以好好在家玩玩、休息休息。我必须为我下学期的生活费考虑。我从高中毕业那年的暑假开始就在超市里打工了。由于我的表现还不错，老板比较喜欢我，所以这个暑假答应我在他的超市打工是理所当然的了。还没有放假，我就打电话到超市了，问老板是否愿意让我在他们超市工作，老板满口答应，非常希望我来工作。我当然非常高兴啦！ 闲话少叙，言归正传。那年我还没有到超市上班之前，我有一个长辈就跟我说：上班要多做事，少说话！话虽简单，但真正做起来就不简单了。

俗话说：做坏人简单，做好人难啊！只要做一件坏事，在别人的眼里，这个人就是坏人！要想在别人眼里改变形象的话，就要做无数的好事，但还不一定能改变。 要在众多同事、干部眼里一开始就流下一个好的映像可不是一件简单的事情啊！于是，我制定了以下几大要点：

一。我决不破坏超市的规矩。

俗话说：国有国法，家有家规。自然，作为一个单位也有相应的规定了。我们超市制定了很多的规定，比如：不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等。所谓不可以串岗，就是不可以擅自离开自己的岗位。我们每个理货员都有自己的岗位——分属各个货架。比如，我是百货这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人就不能随便走到我们百货这边。食品那边比较大，还分三个部分：饮料和冷柜、饼干类、休闲食品。为什么不可以随便串岗呢？其实是这样的：我们乡下，顾客不像大城市的市民素质高，经常会有顾客偷东西的。如果我们随便离开自己的岗位，那么这边的货架就没有人看着，东西就很容易少掉！同样，“不可以闲谈”也类似这个原因，如国际歌理货员没事做的时候都在一起闲谈，那么就没人看着货物了，东西少了又是损失！还有，“不可以把手机带在身上”，这个规定看似严格，其实是有其中的原因的。以前超市的同事们上班互相发短信息，不认真上班，没人看着货物。所以，后来经理就规定了：不可以把手机带在身上！可以把手机带来上班，但要放在办公室。对于这个规定，大家还是很理解的，毕竟上班要有上班的样子的，超市的营收和自己的收入有很大的联系的。当然，还有很多的规定，比如：上班不可以抽烟、不可以坐下来等等。所有的规定我基本上都能自觉地遵守的。我认为，这些是最基本的，当然要遵守了。

二。不管是谁，随喊随到。

在超市做理货员，有时还是很忙的。特别是星期一、星期二、星期三，这三天是结帐的日子，很多的供货商都在这几天送货，然后顺便结帐。有时候，一连几家供货商送货来，这时候就忙了，有很多货物卸在收货处。仅有几个人在收货处是忙不过来的。既要验货又要把货装走。于是，他们就需要人来帮忙了。我是刚来的，当然不能呆在一边看了，为了表现好一点，我都是很主动地跑过去，把各个柜台的货物分开，并分别送到各个货架附近，再卸下来。如果是一般的货物倒是没什么，但有时候有的商家送的是饮料、酱油、食用油之类的货物就很重了。一箱都是好几瓶！很重的！我们超市进货都是几百箱饮料、几十箱油的，每卸一次都特别累！有时，睡觉到了早上，手膀都疼，还全身没劲！没办法，谁让我是新来的呢？所以，不管有多累的活，我都会很积极很主动地去帮忙。于是乎，我在同事眼里我是个积极的，在干部面前我也给他们留下了好的映像！

三。如果没有货要上的话要找点事情做。

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，货架不就空了吗？还卖不卖东西了？这不行，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。有时，货架上的货物都补齐了，不就是没有事做了吗？就站在一个地方看着货架发呆，还是来回来回闲逛？当然不是了！如果没有什么顾客，也没有货要补，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！毕竟是私企老板，不会养一些闲人的。老板雇佣你，是要你为他创造财富的，不是养你的。所以，我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映像，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。 正是有了以上几点要领，我在超市表现还是相当好的。 在超市里打工我还学到了很多的东西。现在，我们镇上的超市越开越多，大家为了吸引更多的顾客，自然价格战就打起来了。有时候，还能看到有别的超市的员工到我们这里来看价格。我们有时候也被经理安排到别的超市去看价格。对于做“间谍”，我还总结了一个经验：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！有的超市的员工就在我们这里用笔抄价格！自然，被我们经理请到办公室喝茶是少不了的。 话说回来，商家的恶性竞争对消费者来说是绝对有好处的，但是作为经营者，我们是不愿意看到的！价格低了，利润自然就少了，我们的工资、奖金可都是与这个利润有着直接联系的啊！

**有关学校超市促销活动方案范文(精)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，明白原先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。

因为自我的专业---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。

xxx

xx年12月12号—xx年1月4日

启航超市

营运部、采购部、仓储部、网络信息分析与发布

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。可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，并且还要坚持对顾客的礼貌，态度要亲切，才能满足顾客的服务质量需求;最终，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，收银操作必须不能出错，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先的位子上去。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，被经理看到是不怎样好的，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，教师就是经理和主管。所以，当货物补齐了，顾客又不多的时候，我们应当找些事情做一下：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，并且货物就卖不出去了。谁也不期望我们的东西卖不出去的。其实，抹货架还有个好处：能够坐下来!这个很好，在超市营业员一般是不能够坐下的，谁能连续站那么长

时间啊所以，在没有什么顾客并且没有货补时，能够抹货架。

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，审批经过后就签署合同，将相关资料建档保存，第五，协助门店下订单，第六，跟踪商品的销售情景。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。我们经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，改善工作方法，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，我们学习的资料主要包括收货，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，我们重新研究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，最终才使商品入库。

在仓储部的库存管理里，根据不一样物品的属性，物品的存放是不一样的，不一样种类的商品有不一样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一样的商品，使商品整齐有序，容易被找到，并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

最终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，经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提议，然后经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供给一个有力的数据，借此改善超市不合理的地方。

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，价格战在不一样的地方不一样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，我们戏称自我为“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，并且必须要像!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，我们能够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，就能够明白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能够有效地以防被抓到，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。经过商业情报调查报告，我们把收集到的数据进行分析比较和总结，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，更为学生所能理解，更好为我们学生服务。

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先不好的看法，可是，我对启航超市的经营还是有着提议。

1、我觉得，启航超市应当研究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，我觉得启航超市此刻的地理位置存在着不利于某些宿舍楼层的学生购买商品，并且，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，甚至因为这样貌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研究其自身的地理位置的不方便之处，并且研究解决方法。

2、启航超市的确应当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，例如很多同学都不明白电池的摆放在哪，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我的包包，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研究。

经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，不当家真的不明白柴米贵，我们真的要从不一样的地方研究不一样的问题，学会换位思考，想出不一样的方法解决不一样的问题。

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！