# 最新超市财务下半年计划通用(三篇)

来源：网络 作者：落梅无痕 更新时间：2025-04-18

*最新超市财务下半年计划通用一（一）实习时间20xx年x月x日—x月x日（二）实习地点（三）实习岗位超市采购物流方面的实习（四）实习内容和过程首先，是学习阶段。通过这一阶段，主要是学超市的基本情况，重点学习了解超市采购、物流方面的情况。其次，...*

**最新超市财务下半年计划通用一**

（一）实习时间

20xx年x月x日—x月x日

（二）实习地点

（三）实习岗位

超市采购物流方面的实习

（四）实习内容和过程

首先，是学习阶段。通过这一阶段，主要是学超市的基本情况，重点学习了解超市采购、物流方面的情况。其次，实践阶段。通过这一阶段，主要是在超市师傅的帮助指导下，开展销售方面工作的具体实践，参与实际工作，并对超市物流方面的情况进行粗浅研究，查找问题并分析问题。第三，总结阶段。通过这一阶段，一方面，对超市物流方面工作存在的问题，进行改进，完善和提高。另一方面，总结为期一个月的实践情况。

我的工作内容是采购和负责物流方面的工作。首先是采购。具体工作就是按照超市销售需要，坚持货比三家，比价格、看质量、比服务，在保证质量的

前提了，筛选价格相对较低的产品，从而做到了采购的物资质优价廉，为超市节约成本。同时，按照超市生产经营实际情况，突出节约的原则开展招（议）标采购工作，尽限度降低采购价格。

另外，关于物流方面，我的主要工作是进行内部来料检验和外部供应商沟通，以及与超市其他部门的沟通工作。当我们收到进货单时，我们就要对货物进行检查，然后对单检货。第一步要核对好信息，确定来料外包装上的标签信息与我们手上的样品标签信息以及进货单上的信息是否一致，即物料名称、编号是否一致。第二步根据送货单上的明细说明对来料进行最基本的外观检查。第三，根据货物情况，该核对货物信息的的要核对资料，该将货物与其他货物进行组装检查的，应注意该注意的地方。第四，确定后，便要开出收货报告，由部门经理签字。第五，货物存入仓库。第六，仓库按照超市发货要求，组织发货。

（一）成绩与收获

作为一名采购和仓库管理的实习人员，不仅仅要会做事，而且工作本身的工作特性决定了作为仓库管理人员应有的能力：观察能力、逻辑推理能力、沟通能力、处事能力以及灵活应变能力，另外也必须拥有吃苦耐劳、乐观开朗、心胸开阔的心态，否则工作的压力复杂程度会让你喘不过。作为一名采购和仓库管理人员，首先得对整个工作流程熟悉，然后按流程工作。熟悉产品，按标准检验，处理品质异常问题，要跟踪到位，与供应商建立友好的合作关系，与其他部门沟通要有章有序有条可依。这次实习，给了我不少精神上的冲击。在这里，我不仅收获了工作上的成就也收获了许多为人处事的人生哲学。让我得到了很好的成长。

因为我是负责采购和物流上仓库管理那一块的。所以工作给了我不少的难题和压力，虽然有时会寝食难安，有时也要与别人争辩的面红耳赤，有时也会

委屈的无人理解。而这时正是考验我们的时候，这个时候，我既要尽快熟悉本岗位，学会如何采购、如何检货，熟悉并善于与其他部门及供应商沟通。在实习中，这些我都做到了。我想我代表的不仅仅是个人，而是当代大学生，我用实际行动证明了，刚刚出校门的我们也许经验不足，也许思想还不成熟，但我们的综合素质并不差，只要我们坚持下来用心去做，我们一定能行。很高兴，不到一个月的时间，我就完全接手工作了，能独当一面了，并能出色的完成工作任务，期间解决了几个重大历史品质问题。同时得到了上级、同事们的一致认同。

这段实习经历，不仅仅是我人生的一个转折点，也是我重新认识自己的一大转折点。我学会了面对工作，如何去看待它做它做好它做好实质性的工作，学会了如何更好的去与他人沟通建立友好关系，学会了如何更好的随机应变。在这里，实习给了我成长的平台，在这里，我收获的不仅仅是工作上的成就，更是让我的内心世界以及精神追求、心胸态度，人生价值观有了一个全新的定位。

（二）问题与不足

通过实习，我认为作为一家超市，他的物流方面还存在许多的问题和不足，制约了超市的发展。比如：

1、超市供应商不稳定，导致采购周期过长

通过实习得知，超市在采购方面，由于价格等方面原因，超市经常频繁更换供应商，而供应商的更换，必然造成原料不能及时到位，从而致使生产周期过长，不利于市场快速反应。超市在实际生产过程中，需要不断地采购和消耗大量的物料，这些物料品种多，数量大，而超市又不进行科学管理，不仅造成大量浪费和损失，还导致生产效率降低，成本抬高。同时，供应商关系管理方面比较薄弱，没有与供应商建立长期合作伙伴关系。

2、超市缺乏专门的物流管理机构和人力资源

超市没有专门负责物流的部门，无法落实责任，降低了物流效率。比如没有人为低效率的配送负责任，也没有人为高额的库存负责任。由于没有专门的机构来协调和处理相关事宜，使问题出了也没有关心和研究，导致不断重复同样的错误。当然，改善和提高就更没有人会问津了。

3、库存管理不到位拉升了物流成本

超市去年成品库存1000万元。其中，滞销品占20%即200万元，滞销品的直接成本约为140万元。滞销品的平均销售价格一般低于成本的30—40%，这样直接带来的成本损失为60万元；销售利润损失为60万元；银行费用12万元。超市每年的滞销品损失所增加的物流成本合计约为15万元。另外，重复建设的库房以及由此带来的维持和管理成本，使超市的销售物流成本一定高于17万元。不合理规划库存也是导致库存成本上升的重要原因之一。同时，制造过程中需要品种多，仓库面积大，范围广，每天需要处理成百上千的库存单位，不合理规划库存导每天处理的收发单据量的加大。

（一）与供应商建立长期合作关系

在新的竞争环境下，超市应该打造与供应商之间的伙伴关系。因为，供应商不是超市的外部资源，而是超市的重要组成部分，是超市的一员。必须建立加强渠道成员之间的共同和交流，为渠道成员不但提供利润化的产品和服务，更要提供持久的盈利能力和竞争优势。在建立与渠道承运的交流方面，超市应从而加强与供应商的交流和沟通，增进了解和供应商间的关系，增强信任度和忠诚度。定期召开供应商联谊会，相互了解，促进友谊，进而形成共同联盟。

（二）成立专门物流机构，配备专业物流人员

建议超市组建物流事业部，以过程管理为线条，以信息化为手段对物料的采购、存储、运输、配送进行精细化管理。同时，在物流事业部中应成立采购管理中心、仓储管理中心、销售配送中心。要处理好各个部门之间的衔接，防止

工作真空和工作重复。仓储中心存在销售物流与采购物流功能交叉，既负责原材料的入库、保管和出库以及相关的信息管理与传递，又负责物流事业部的成品的入库、保管、包装、出库及与各个分超市的周转库房的协调、信息的交流与合作。

（三）实行科学的库存管理，降低存货水平

首先，要建立物流信息体系。这是超市及物流事业部有效控制存货的技术手段，而且有利于各个分超市之间调剂存货。其次，建立存货abc分类模型，将存货中的分类情况同步传递给相关部门、超市，使得产品投放决策的专家和领导重点关心“20%”的重点产品在不同区域的市场反应。第三，通过科学的物流管理使超市的库存水平达到较为理想的状态，可以大幅度降低存货，滞销品损失也将大幅度下降。

当然，实习不仅给了我认识社会的机会，让我深入超市，了解超市发展，观察反思现实中存在问题，而且让我更加认清自己，了解自己，重新定位自己，在理论付诸于实践的同时，也将自己跟社会接轨，经理想跟现实接轨。在工作中提升自己能力的同时，也无形地成长了自己的人生观、价值观，在为人处事的灵活娴熟中成就我多姿多彩的青春与快乐。在这里，teamworkspirit、责任、专心、专注、专业、宽容、乐观等等，这些对我而言将对我一生受益匪浅。

**最新超市财务下半年计划通用二**

社会是个大熔炉，无论你是谁，也不管你来自何方，走进去再走出来 就截然不同。你会更加去考虑别人的想法和感受，你会乐意帮助别人 ，你会学会宽容别人，这不仅仅是为了方便别人，你也是在帮助自己，帮助自己成长，帮助自己进步，如果你为难别人就是再给自己设置障碍，你给予了别人多少不便，你也会得到多少，或许会更多。学会做人，学会爱人和关心人。你或许本来做事不是很认真，但是现实是残酷的，你必须认真，否则你会受到批评，甚至随时都会被解雇；你必须勤奋，因为老板喜欢勤奋的员工；做个有责任心的人，把自己的工作做好；当出现错误的时候，必须主动承担，敢于面对。

我在假期社会实践做的工作是收银员，在超市做 第一次走进超市，对于一切都很新奇。因为每次逛超市都是从正门入口进去，而这次是以员工身份，从旁边的员工通道进去。进去后是个通向地下的楼道，微弱的阳光飘浮在半空，让人产生许多奇妙的幻觉……第一次走还真不习惯，我像个没头的苍蝇到处乱撞。后来才知道所有员工吃饭、休息或者办公都是在地下，这才使得超市卖场显得井井有条。在人事部正式的报到后，我就真正成为员工了。前一个星期是让我学习的阶段，每天跟着不同的师傅。我的第一个师傅性格活泼，我在她旁边看了一会儿就跃跃欲试了。于是她让我试试。我小心翼翼接过顾客拿来的商品，对着机器扫过条码。一声“嘟”的长音，商品的价格、名称、编号等都显示在显示器上了。我看看师傅，她对我笑了笑，大概是觉得我当时激动的表情很幼稚吧……

在接下来的几天中，我又跟不同的师傅学习了不同的款方式，增长了好多应变的经验。有的时候条形码扫不上，可以用键盘敲编码，或者没有条形码时要根据不同的分类给不同的科打电话询问。还有的时候出现一些超过我的权限范围，需要请示的问题，可以打给总台去广播……总之，面对千变万化的麻烦中，经验不是学得来的，而是慢慢积累来的，重要的是应变。一星期后，我不能再在师傅的庇护下生存了。我开始自己找钱，自己装兜，自己负责所要面对的一切一切……幸好大家对于我这个新手还比较照顾，常常询问有没有遇到困难，顾客看见也问我是不是新来的……但是好景不长，没有几天我就麻烦不断了。主管规定我们给顾客装兜时要节约用兜，但顾客常常抢走好多兜回家装垃圾。什么还装别的东西啦，没有车筐啦，走着回家怕兜不结实啦，楼层高啦，回民啦……

总之就是有好多各种各样的理由要兜。我真佩服他们怎么会想出这么多理由，而且每个理由还似乎都应该是理直气壮的！如果他们买完东西要去美国我是不是还要为他们准备机票？好像他们来买东西就应该满足他们一切合理或不合理的要求，不行使一下自己“上帝”的主权就吃了大亏！不能像首长一般趾高气扬的指指点点一下就不能满足自己购物的欲望我在开始做这份工作的时候， 认识到自身的素质和业务水平离工作的实际 要求还有一定的差距，但我能够克服困难，努力学习，端正工作态度，积极的向 其他同志请教和学习，能踏实、认真地做好本职工作，为超市的发展作出了自己应有的贡献。现针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，也算是对自己工作的一个总结吧。作为与现金直接打交道的员工，我认为必须遵守超市的作业纪律，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。我在进行上班时，不可擅离，以免造成钱币损失，或引起 等候结算的顾客的不满与抱怨。不可为自己的亲朋好友结算，以免引 起不必要的误会和可能产生的利用职务的方便， 以低于原价的，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。员工在工作时不可放置任何私人物品。因为随时都可能有顾 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银台上，容易与这些商品混淆，引起误会。

员工不可任意打开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，也会使人产生对银员营 私舞弊的怀疑。 不启用的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。员工在营业期间不可看报与谈笑,要随时注意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。员工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。做事情首先要考虑的是把事情做好，而不是谁会从其中得到多少的利益，或者是名利，如果你只是想着得到些什么，而不是把事情做好，你会什么也得不到，认真做好商品装袋工作。将结算好的商品替顾客装入袋中是工作的一个环节，不要以为该顶工作是最容易不过的，往往由于该项工作做得不好，而使 顾客扫兴而归。装袋作业的控制程序是：硬与重的商品垫底装袋；正方形或长方 形的商品装入包装袋的两例，作为支架；瓶装或罐装的商品放在中间，以免受外 来压力而破损；易碎品或轻泡的商品放置在袋中的上方；冷冻品、豆制品等容易 出水的商品和肉、菜等易流出汁液的商品，先应用包装袋装好后再放入大的购物 袋中，或经顾客同意不放入大购物袋中装入袋中的商品不能高过袋口，以避免顾 客提拿时不方便，一个袋中装不下的商品应装入另一个袋中；超市在促销活动中 所发的广告页或赠品要确认已放入包装袋中.装袋时要绝对避免不是一个顾客的 商品放入同一个袋中的现象；对包装袋装不下的体积过大的商品,要用绳子捆好， 以方便顾客提拿；提醒顾客带走所有包装入袋的商品，防止其遗忘商品在银台 上的情况发生。

注意离开银台时的工作程序。离开银台时，要将“暂停款”牌放在银台上；用链条将银通道拦住;将现金全部锁入银机的抽屉里，钥匙必须随 身带走或交值班长保管；将离开银台的原因和回来的时间告知银员；离开银机前，如还有顾客等侯结算，不可立即离开，应以礼貌的态度请后采的 顾客到其他的银台结账；并为等侯的顾客结账后方可离开。 以上是我认为在超市工作过程中应该注意的问题。 要注意工作时候那些小小 的细节，以为顾客服务为宗旨，为顾客提供精良的服务，树立良好的工作形象， 同时也为超市建立了良好的形象。 随着超市日益走进了寻常百姓的生活，与传统的百货商店售货员不同，超市 员工一般并不直接或主动与顾客打交道。顾客在店内通过比较，选购自己喜欢的 商品之后， 自行到超市出口处结账。 这时候， 超市银员的重要性就显现出来了。 我先前以为，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，虽然为顾客提供结账服务是银员的基本工作，但这不是银工作的全部， 不能简单地把银工作等同于结账工作。这是因为，大多数超市的出入口都与前台作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到的第一个超市员工就是银员， 选好商品结账时，直接接触的还是银员银员的一举一动、言谈举止都代表 了超市的形象。因此，超市银员的工作职责还包括为顾客提供良好礼仪服务的 重要内容。另外，超市作为一个经营实体，其经营特点决定了超市银工作必须 配合整个超市的经营工作，以达到超市利润最大化。所以，超市银员的工作职 责还包括现金管理、推广促销以及防损等工作。 一、为顾客提供结账服务，此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。 二、为顾客提供咨询服务银员不仅要熟练掌握银工作技能，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。到最后。学会和别人合作。

我在超市收过钱，也就是做过收银员，看着是个很简单的工作，你只要记着那几个键就好了，挺简单的，其实不然，我考虑到把事情做的极致，必须考虑到很多问题。最基本的问题，你得会识别钱，即使你识别了钱，你还得会以更快的速度识别，因为超市他有高峰期，如果你的速度比较慢，就会有好多人排队，在你收钱之前，你要提醒顾客出示自己的会员卡，之后你要提醒他们查看自己的找零是否正确。认真敲击每一个键，确保正确，如果对不上账单的话，你是要负责的，少的话，你是要补上来的。

在做这些细节工作的时候，必须认真，也得讲效率，也就是速度。如果你老出错，即使你补上来了，你也会被解雇的，如果你工作效率不是很高，或许也被解雇，因为没有一个老板会想用没有责任心的员工，在同等条件下，他们会喜欢高效率的员工。你是一个收银员，你是店里的一员，你不能只是考虑自己的那块天地，你还要熟悉其他的工作流程，你得熟知商品的价格，在操作的过程中，如果觉得有什么不对劲，随时把情况反映出来，这样随时纠正，在问题出现之前，就把麻烦解决掉。比如一种商品的进货价已经改变了，系统上仍然是以往的价格，如果不改正过来，会影响店里的效益或者消费者的利益。另一种情况，因为每个超市里都有散装的商品，这样你更得注意了，因为搭称的那边可能会出错，你得会把关，看他的单价对否，还有就是数量和标签上的是否符合。还有一种就是一些人的不好的习惯，他们会把东西装在衣袋里，你得了解他们的手段。比如一些小孩他们手里会拿个棒棒糖，如果你忘了收钱，他们知道也会不提醒你，尤其是在小城镇。这是主要的问题，当然还会有其他的细节问题，。。。。如果你想把自己的工作做的好做的高效率，你必须有认真负责的态度，工作流程要熟练，还有就是一颗热情，乐于助人的心。有团队精神，学会和别人合作。

工作中我们会和人交往，在那交往的对象就是顾客，同事还有老板，一切事情的前因后果都是有人来操作的，事情结果的好坏，和人有直接的关系，处理和和人的关系，会让你减少不少麻烦，会让你更高效的做事。顾客是上帝，我们就先从顾客说起吧。如果站在我当时的立场上，现在我的想法是这个样子的。当他们走到我那的时候，我提醒他们出示会员卡，之后提醒他们看下自己的找零是否正确，然后帮他们把东西装好，如果比较忙的话，我会给他们一个袋子，让他们自己装，这其中要用自己的微笑和热情和他们交流，当他们有什么要求的时候，要帮助他们，当发现他们有什么需要帮助的时候，主动去帮助他们，如果他们有什么问题，要和解，而不是用讨论和争吵来解决。你乐意去帮助他们，让他们满意，他们以后会更加支持你们的工作，他们高兴字你这消费，你们的营业额会增加，效益会提高，这不正是你店里想看到的状况吗？

相反，我观察了另一种现象，收银员和顾客发生冲突，因为一个很小的问题。比如当顾客索要塑料袋的时候，他会以很轻硬的语气说，不可以，这是要收钱的，这样会弄得顾客很不高兴，当他们有什么不明白的去咨询的时候，有的人会以一种不耐烦的语气回他，这样也会给他们一种不好的印象，没有了顾客，你的上帝都走了，你会待的更好更长久吗？答案是否定的。 因此，为了他们，更为了我们，我们要把他们服务好，这样我们才会成长的更好，发展的更好。还有就是处理好和同事的关系，和同事搞好关系，你会把工作做的更加的好。试想一下这种情况，今天一种商品的价格要改了，你的那个同事刚好知道，如果你和他还比较不错，他会即使的提醒你，你这边的工作会比较容易做，省去了一些不必要的麻烦。和他们的关系搞好了，你平时工作中有什么难题他们都很很乐意帮助你。怎么和同事处理好关系呢你平时乐意帮助他们，和他们分享自己的快乐，把他们当朋友，他们也会对你好的，至少不会对你坏的！你做的好，老板对你满意，你的工作会比较顺利，得到的回报更更多的。

做一个好员工，首先，要做好自己的本职工作。其次，在工作中发现了问题，要帮助老板即使的去解决，因为问题解决了，店才会有更好的发展，最后，是态度问题，当老板帮你指出自己的错误的时候，一定要干预承担，并且要感谢他，还要即使的去改正。生活就是这样，像五味瓶，有苦也有乐，是那么的难，但是如果你有信心去做好他，也就不觉得苦了，因为你看到了希望，希望在向你不停的招手，太阳在向你微笑，你会发现，活着真好。工作中合作精神非常重要， 如果我们不愿意和对方合作，自己去做的话，结果还会用更多的时间去做。 团队精神，从现在开始要培养，熟话说得好，三个臭皮匠，顶个诸葛亮，宗仁的智慧是无穷大的。所以一定要想办法充分利用那份资源。学会高校的工作，有团队精神，恐怕找不到工作很难！把小事情做好，你有吗，这是一种心态，一种境界，好多人都做不到。印象，让客户满意，各方面都需要到位。很多重要的时刻都需要领导去拍板。对于我自己而言，不管在哪里心态很重要，以前一直担任的是学生的角色，而这次是工作人员的角色。需要和同事去相处，并且要完成领导安排的任务。

通过这次假期实践我发现思考很重要，不管做什么都要清楚这件事的目的是什么，怎么做才能做到最好，把事情要考虑的很周到。刚开始的时候我只是把报纸送到办公室，后来同事告诉我要学会察言观色，每天在领导来办公室之前应该把水倒好，同时收拾好办公室，在公司里主动做事，没有什么坏处。后来我这么做了，受到了领导的表扬。这也给我以后出身社会提了醒，做自己该做的，同时做自己力所能及的。这次的实践很成功，我相信在自己以后的学习生活中，我会做的更好。

**最新超市财务下半年计划通用三**

一、采购的水果品种及其功效

采购的水果品种有：杨桃、猕猴桃、杏、梨、苹果、香蕉、火龙果、柚子、葡萄、菠萝、龙眼、甘蔗、番茄、李子、西瓜、哈密瓜、芒果、橘子等。下面主要介绍其中10种水果的功效。

1、杨桃

又称作五棱子、五敛子、羊桃等。

功效：杨桃能减少机体对脂肪的吸收，有降低血脂、胆固醇的作用，对高血压、动脉硬化等心血管疾病有预防作用。同时还可保护肝脏，降低血糖。杨桃中糖类、维生素c及有机酸含量丰富，且果汁充沛，能迅速补充人体的水分，生津止渴，并使体内的热或酒毒随小便排出体外，消除疲劳感。杨桃果汁中含有大量草酸、柠檬酸、苹果酸等，能提高胃液的酸度，促进食物的消化。杨桃含有大量的挥发性成分、胡萝卜素类化合物、糖类、有机酸及维生素b、c等，可消除咽喉炎症及口腔溃疡，防治风火牙痛。

2、猕猴桃

又名奇异果、毛桃、藤梨。

功效：常吃烧烤食物能使癌症的发病率升高，因为烧烤食物下肚后会在体内进行硝化反应，产生出致癌物。猕猴桃中富含的维生素c作为一种抗氧化剂，能够有效抑制这种硝化反应，防止癌症发生。所以如果你禁不住美食所惑，或者因为应酬不得不“烤”一顿，那么建议你饭后吃上一颗猕猴桃。最新的医学研究表明，成人忧郁症有生理学基础，它跟一种大脑神经递质缺乏有关。猕猴桃中含有的血清促进素具有稳定情绪、镇静心情的作用，另外它所含的天然肌醇，有助于脑部活动，因此能帮助忧郁之人走出情绪低谷。猕猴桃中有良好的膳食纤维，它不仅能降低胆固醇，促进心脏健康，而且可以帮助消化，防止便秘，快速清除并预防体内堆积的有害代谢物。祖国医学认为，猕猴桃甘酸性寒，能够解热除烦，止渴利尿。

3、杏

又名甜梅、叭达杏。

功效：杏是维生素b1，含量最为丰富的果品，而维生素b1，又是极有效的抗癌物质，并且只对癌细胞有杀灭作用，对正常健康的细胞无任何毒害。苦杏仁能止咳平喘，润肠通便，可治疗肺病、咳嗽等疾病。甜杏仁和日常吃的干果大杏仁偏于滋润，有一定的补肺作用。杏仁还含有丰富的黄酮类和多酚类成分，这种成分不但能够降低人体内胆固醇的含量，还能显著降低心脏病和很多慢性病的发病危险。杏仁还有美容功效，能促进皮肤微循环，使皮肤红润光泽。

4、苹果

古称柰，又叫滔婆，酸甜可口，营养丰富，是老幼皆宜的水果之一。功效：苹果是心血管的保护神、心脏病患者的健康水果，因为它不含饱和脂肪、胆固醇和钠。苹果中的胶质能保持血糖的稳定，所以苹果不但是糖尿病患者的健康小吃，而且是一切想要控制血糖水平的人必不可少的水果。并且它还能有效地降低胆固醇。苹果汁有强大的杀灭传染性病毒的作用。吃较多苹果的人远比不吃或少吃苹果的人得感冒机会要低。所以，有的科学家和医师把苹果称为“全方位的健康水果”，或称为“全科医生”。现在空气污染比较严重，多吃苹果可改善呼吸系统和肺功能，保护肺部免受污染和烟尘的影响。苹果还能防癌，预防铅中毒。祖国医学认为，苹果甘凉，具有生津止渴、润肺除烦、健脾益胃、养心益气、润肠、止泻、解暑、醒酒等功效。苹果有着天然的怡人香气，具有明显的消除压抑感作用。

5、柚子

又名文旦、香抛、是产于福建、广东等南方地区的水果，以广东沙田柚为上品。

功效：高血压患者常利用药物来排除体内多余的钠，柚子正好含有这些患者必需的天然矿物质——钾，却几乎不含钠，因此是患有心脑血管病及肾脏病患者最佳的食疗水果。柚子含有一种天然果胶，能降低血液中的胆固醇，是现代人追求健康的理想食物。美国研究发现，每天饮用柚汁的人较少出现呼吸器官系统毛病，尤其是感冒、咽喉疼痛时，吃一瓣新鲜袖子能令您舒适自然。柚所含的天然维生素p能强化皮肤毛细孔功能，加速复原受伤的皮肤组织功能。女性常吃柚子最能符合“自然美”的原则。柚子还有增强体质的功效。它能使身体更容易吸收钙及铁质;同时，所含的天然叶酸，对于服用避孕药或怀孕中的妇女们，有预防贫血症状发生和促进胎儿发育的新鲜的柚子肉中还含有类似胰岛素的成分，能降低血糖。

6、葡萄

原产西亚，据说是汉朝张骞出使西域时由中亚经丝绸之路带入我国的，历史已有两千年之久。

功效：葡萄中的糖易被人体吸收。葡萄中的糖主要是葡萄糖，能很快被人体吸收。法国科学家研究发现，葡萄能比阿斯匹林更好地阻止血栓形成，并且能降低人体血清胆固醇水平，降低血小板的凝聚力，对预防心脑血管病有一定作用。葡萄中含的类黄酮是一种强力抗氧化剂，可抗衰老，并可清除体内自由基。

葡萄中含大量酒石酸，有帮助消化的作用，适当多吃些葡萄能健脾胃，对人体裨益甚大。葡萄是消化能力较弱者的理想果品。葡萄中含有一种有益的抗癌物质，可以防止健康细胞癌变，并能防止癌细胞扩散。而且葡萄汁可以帮助器官移植手术患者减少排异反应，促进早日康复。中医认为。葡萄性平味甘，能滋肝肾、生津液、强筋骨，有补益气血、通利小便的作用，可用于脾虚气弱、气短乏力、水肿、小便不利等病症的辅助治疗。

7、香蕉

是人们喜爱的水果之一，盛产于热带、亚热带地区，欧洲人因它能解除忧郁而称它为“快乐水果”，而且香蕉还是女孩子们钟爱的减肥佳果。功效：荷兰科学家研究认为：最合营养标准又能为人睑上增添笑容的水果是香蕉。它含有一种特殊的氨基酸，这种氨基酸能帮助人体制造“开心激素”，减轻心理压力，解除忧郁，令人快乐开心。睡前吃香蕉，还有镇静的作用。香蕉“一身都是宝”，它可以预防中风和高血压，起到降血压、保护血管的作用。美国科学家研究证实：连续一周每天吃两根香蕉，可使血压降低10%。如果每天吃5根香蕉，其降压效果相当于降压药日服用量产生效果的50%香蕉皮也含有某些杀菌成分，如果你的皮肤因为真菌或细菌感染而发炎，不妨把香蕉皮敷在上面，肯定会有意想不到的好效果。香蕉对手足皮肤皲裂十分有效，而且还能令皮肤光润细滑。在繁忙的生活中，利用健康食品或补充剂来补充饮食不均衡的人越来越多了。香蕉几乎含有所有的维生素和矿物质，食物纤维含量丰富，而热量却很低。因此，香蕉就成了减肥的最佳食品，是女士们的最爱水果。香蕉还有润肠通便、润肺止咳、清热解毒、助消化和滋补的作用。常吃香蕉还能楗脑。8、火龙果

火龙果为仙人掌科三角柱属植物，原产于中美洲热带沙漠地区，属典型的热带植物。

功效：火龙果中的白蛋白是具黏性、胶质性的物质，对重金属中毒有解毒的功效。它对胃壁还有保护作用。火龙果含有维生素e和一种更为特殊的成分——花青素。花青素在葡萄皮、红甜菜等果蔬中都含有，但以火龙果果实中的花青素含量最高。它们都具有抗氧化、抗自由基、抗衰老的作用，还能提高对脑细胞变性的预防，抑制痴呆症的作用。同时，火龙果还含有美白皮肤的维生素c及丰富的具有减肥、降低血糖、润肠、预防大肠癌的水溶性膳食纤维。

9、梨

又称快果、玉乳等。

功效：梨性味甘寒，具有清心润肺的作用，对肺结核、气管炎和上呼吸道感染的患者所出现的咽干、痒痛、音哑、痰稠等症皆有益。具有降低血压、养阴清热的功效。患高血压、心脏病、肝炎、肝硬化的病人，经常吃些梨大有益处。能促进食欲，帮助消化，并有利尿通便和解热作用，可用于高热时补充水分和营养。煮熟的梨有助于肾脏排泄尿酸和预防痛风、风湿病和关节炎。梨具有润燥消风、醒酒解毒等功效。在秋季气候干燥时，人们常感到皮肤搔痒、口鼻干燥，有时干咳少痰，每天吃一两个梨可缓解秋燥，有益健康。梨可清喉降火，播音、演唱人员经常食用煮好的熟梨，能增加口中的津液，起到保养嗓子的作用。

10、菠萝

又叫凤梨，是热带和亚热带地区的著名水果。

功效：菠萝含有一种叫“菠萝朊酶”的物质，它能分解蛋白质。在食肉类或油腻食物后，吃些菠萝对身体大有好处。因此，菠萝咕老肉、菠萝牛肉还是可以放心吃的菜肴。“菠萝朊酶”还有溶解阻塞于组织中的纤维蛋白质和血凝块的作用，能改善局部的血液循环，消除炎症和水肿。如果你炎症、水肿或血栓，不妨在积极治疗的同时，适当多吃一些菠萝，相信会起到一定的辅助作用。菠萝中所含糖、盐类和酶有利尿作用，适当食用对肾炎、高血压病患者有益。中医认为，菠萝性味甘平，具有健胃消食、补脾止泻、清胃解渴等功用。

二、水果采购的原则

(1)以需定进： 以需定进是指根据目标市场的商品需求状况来决定商品的购进。对零售企业来说，买与卖的关系绝不是买进什么商品就可以卖出什么商品;而是市场需求什么商品，什么商品容易卖出去，才买进何种商品。所以以需定进的原则又称之为“以销定进”，也即卖什么就进什么，卖多少就进多少， 完全由销售情况来决定。以需定进原则可以解决进货与销售两个环节之间的关系，又能促进生产厂家按需生产，避免了 盲目性。坚持以需定进原则时，还要对不同商品采取不同采购策略，如：①对销售量一直比较稳定，受 外界环境因素干扰较小的日用品，可以以销定进，销多少买多少，销什么买什么。②对季节性商品要先进行预测，再决定采购数额，以防止过期造成积压滞销。 ③对新上市商品需要进行市场需求调查，然后决定进货量。

(2)勤进快销 勤进快销是指零售企业进货时坚持小批量、多品种、短周期的原则，这是由零售企业的性质和经济效益决定的。因为零售企业规模有一定限制，周转资金也有限，且商品储存条件较差，为了扩大经营品种，就要压缩每种商品的进货量，尽量增加品种数，以勤进促快销，以快销促勤进。勤进快销的原则还可以使零售企业的周转资金加快流转，加强了资金的利用率，因此这一原则 又是提高企业经济效益的有效手段之一。

(3)以进促销 以进促销是指零售企业采购商品时，广开进货门路，扩大进货渠道，购进新商品、新品种，以 商品来促进、拉动顾客消费。以进促销原则要求零售企业必须事先做好市场需求调查工作， 在此基础上决定进货品种和数量。一般来说，对那些处于新开发的，还只是处于试销阶段的商品，要少进试销，只有证明被顾客 认可和接受以后，才批量进货。

(4)储存保销 储存保销是指零售企业要保持一定的商品库存量，以保证商品的及时供给，防止脱销而影响正 常经营。储存保销要求零售企业随时调查商品经营和库存比例，通过销售量来决定相应合理的库存量， 充分发挥库存保销的作用。

(5)文明经商 零售企业面对的是顾客，以向顾客销售商品来获取利润，因此必须坚持文明经商、诚信待客的原则。这一原则与商品采购相联系，便是进货时要。

三、采购的方式

我们的水果超市采用现代的jit采购技术，做到在需要的时候订购所需要的产品。品种配置上，保证品种的有效性，例如夏季的西瓜等，在适当的季节提供适当的水果品种;数量配置上，保证数量的有效性，拒绝多余的数量，降低成本，避免水果库存造成的损失;时间配置上，保证所需的时间，拒绝不按时供应;质量配置上，保证产品的质量，拒绝接受烂水果或催熟的水果。

水果是不易库存的产品，对保鲜技术要求高，消费者在消费时也十分注重水果的新鲜程度，几乎是每天都有订货，且是小批量订货，采用jit的采购方式，保证水果的新鲜度，以适时、适量、适质、适地的条件来满足消费者的需求。且jit的采购方式与传统的采购方式相比，能与供应商之间建立长期良好的合作伙伴关系，价格合理，质量有保障，零库存最大程度上节约成本。

四、采购渠道

水果需求量比较大，进货渠道应采用通过从批发商进货，而批发商大概有两大类四小种：

(1)本地批发商，都有自己固定的场地，他们又分两种：一批人到外地收货，自己再批发;另一批人从外地中间商处接货。

(2)外地批发商，他们一般没有固定场所，又分两种：一种批发商在本地收大量的果子，运到批发市场直接批发给零售商;大种植户直接把自己家中的果子运到市场批发给零售商。

这四种批发商，给出的价格和销售的品种都不一样，需要多观察了解才能区分，确定长期合作的批发商。

五、采购批量

六、采购时间

因为消费者对水果的要求比较高，所以水果的新鲜程度是消费者比较关注的

则水果的新鲜水果应当日进货当日消耗，大约每天早4:00送到，每次热销的水果产品进100斤，而一些价格比较高的水果则进50斤左右。

七、付款方式

校园水果店可采用预付付款方式，买家先支付相当于买卖合同总金额一定比例的订金等买家验货后再付剩余款项，这样可以缓解买卖双方资金的周转。

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！