

超市策划书

时光在流逝，从未来停歇，一段时间的工作已经告一段落，我们又将迎来新的希望，新的工作内容和目标，让我们对今后的工作做个策划吧。策划书怎么写才合适呢？下面是小编精心整理的超市策划书，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

超市策划书 1

一、活动目的：

借元旦这一良好商机，通过有计划的促销活动，吸引人流，提高全店的销售额，增强本超市的美誉度，在消费者心目中树立“平价实惠“的形象。

二、时间段：

20xx年01月01日至20xx年01月07日，总计一周时间。

三、促销主题：

“欢天喜地贺元旦，明礼守信待亲友”

四、详细方案：

购物有“礼”

主要内容：凡于01月01日—01月02日在本超市购物，并且购物金额达200元的前10名顾客，凭购物小票至客服总台，免费领取5kg大米一袋。每张小票限领一袋，每日10袋送完即止。

执行要点：

1、不管采取何种宣传方式进行宣传，都须注明“每张小票限领一袋，每日10袋送完即止，”否则极易引起客诉。

2、赠品发放处另设，要注意：耐心和礼貌。

喜从天降

主要内容：凡于1月03日至1月07日，在本超市购物的顾客，都有机会免费获得所购商品。在此五天内，本超市将在每天的早、中、晚，不定时举办两次“喜从天降”活动。在活动开始时，当时每个收银台前的第一位顾客，即为参赛者，只要抽出的乒乓球上显示的是您所在的收银台号，那么您就是当次活动的幸运儿，就会体会到一份“喜从天降”的喜悦。

执行要点：

此活动所需道具为：

1、乒乓球

2、抽奖箱一个（可用商品包装箱，但不要太大，箱子须密封，在箱顶上要开一小洞，大小以能刚刚伸进一只成人手，同时基本无缝隙为宜）

3、电动小喇叭一个

在此活动开始时，有签单权（购物免费）的负责人需在场。

此活动操作过程为：

1、广播通知开始活动

2、所有收银员停止收银动作

3、主持人简单介绍游戏规则

- 4、邀请一名顾客协助抽奖，
- 5、主持人宣布中奖收银台号后，
- 6、主持人宣布中奖者所购商品金额后，
- 7、中奖顾客发言
- 8、宣布活动。

我为特价狂

主要内容：为了回报广大本地人民对我超市一直以来的惠顾，本超市将在20xx年01月01日—20xx年01月07日，推出为期7天的“我为特价狂”这一促销活动。届时将会有众多生鲜、食品、百货类的促销商品供您选购，我们将期待着您的再次光临。详情见传单或超市海报，本次活动为期7日，到期即恢复原价。

执行要点：

此活动是元旦促销计划中最重要的一项活动，这7天的销售目标是否能达到，此活动是关键，因而采购人员应立即与供应商进行谈判，确保挑选出力度最大的促销商品。

梦想成真

主要内容：在这个辞旧迎新的时刻，有很多的梦想都希望能在今年实现，。只要您XX年01月01日至20xx年01月07日在本超市购物，并且购物金额在50元以上，您就有资格参加此项活动。请持收银小票至客服总台换取

抽奖券，并将抽奖券副联投至抽奖箱中。本超市将于20xx年1月09日晚上八点钟在超市门口公开抽奖。（具体详情见超市海报）

执行要点：

提供一份此活动的抽奖方案供参考：

一等奖微波炉一台（两名）

二等奖家用厨具一套（六名）

三等奖手套或者帽子一份（十名）

纪念奖纪念品100份

注：纪念品要求供应商一、圣诞节活动目的

1、紧紧抓住本月销售高峰的来临，通过一系列系统性的卖场内外布置宣传，给顾客耳目一新的感觉，充分营造良好购物环境，提升我司对外整体社会形象。

2、通过一系列企划活动，吸引客流，增加人气，直接提升销售业绩。

二、圣诞节活动时间

12月x日——12月xx日

三、圣诞节活动宣传计划

1、海报：根据公司总体安排；

2、电视：为期一个月，11月xx日—
12月xx日插播xx台、xx台，每晚7：30分播出xx秒广告，共60次，费用共计：
：xxxx元；

3、场内外广告牌宣传：总体要求：活动公布一定要提前、准确无误，排版美观大方，主题突出；

4、卖场气氛布置：总体要求：节日气氛隆重、浓厚、大气。

四、活动组织计划

为使活动具有连续性、衔接性容易记忆将活动按周安排轮番对顾客进行促销持续刺激消费者的购物欲望加深顾客对都聚一得的印象不断实施消费行为。疯狂购物第一波购物积分送燕麦片积多少送多少。

活动时间：12月20日—12月25日

市场分析：目前各大超市、专卖店都积极实施会员制积分卡是我们吸引顾客长期实施消费行为的一项有效促销措施但是目前我店还没有实行会员制为了提高销售留住有效顾客是这些人能成为都聚一得的长期忠实会员我们特推出会员积分制。

活动时间：12月20日—25日每晚7：30开始

活动内容：“顾客是我们的上帝更离不开顾客的支持“为了感谢对都聚一得长期支持而又忠实的顾客圣诞期间特推出超值回报。

凡于此期间当日晚7：30以后在我店开通积分卡一元积一分，并且一次性购物积分满100分送燕麦片xx斤积150分送x斤积200分送x斤积300分送x斤积500分送x斤如此优惠如此心动还不赶快行动。

活动时间：12月23日—24日

活动内容：凡于此期间当日在我店一次性购物满xx元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。

每日限量先到先得：

购物满xx元加1元得圣诞帽一顶，限量100顶；

购物满xx元加1元得禾然有机酱油一瓶，限量30瓶；

购物满xx元加1元得禾然有机豆瓣酱一瓶，限量30瓶；

疯狂购物第三波平安是“福”。

超市策划书 2

一、活动思路

以重阳传统佳节为切入点，大肆宣传“敬老”这一中华传统美德，利用受众感性面，大打感情牌，突出“XX”品牌的经营理念，拉近与消费者之间的距离，树立品牌形象，最终达到拉动销售的目的。

二、活动主题

活动以老年人体验服务为主，同时宣传老年人生活保健常识，宣传关爱老年人的重要性。

三、活动广告语

人间百善孝为先，九九重阳感恩情

关爱老人就是关爱自己

关心我们的父母，关心我们的未来

四、活动时间

10月5日全天

五、活动地址

待定

六、活动具体安排

1、九九重阳节，金菊贺天伦

a、活动时间：10月5日

b、活动表现形式：

c、活动流程

■凡在甘雨亭商场购物的老年顾客，凭电脑小票可在收银台免费领取菊花茶一袋

■收银台工作人员在已领取礼品的小票上做好记号，并登记领取人基本资料

d、准备工作及完成时间

e、注意事项

■小票不拆分，不累计，当日领取，逾期视为无效

■收银台工作人员做好领取登记工作，避免重复领取

f、两点建议

■本活动赠送的菊花茶，可洽谈由供货方赞助，公司方面在DM单（或促销海报）上提出特别鸣谢字样予以回报

■从活动经费成本方面考虑，可采取“30袋菊花茶/店/天”的形式赠送

2、九九敬老日，浓浓感恩情

a、活动时间：10月X日—11月X日

b、活动表现形式：特价

c、活动流程

- 准备与节日相关的促销商品（老年人保健品、生活用品为宜）

- 在活动时间内，以感恩的噱头特价销售

- 促销商品摆放在门店显眼处

- 制作大的特价标识，吸引视线，刺激销售

d、准备工作及完成时间

e、注意事项

- 本活动特价商品要有绝对的针对性和冲击力

f、一点建议

- 活动持续一周时间，可细分为两天或三天为一单元，每单元推出一到两款特价商品，以保持消费者对活动的新鲜感

七、氛围布置

媒体支持

八、活动效果预测

本活动是以促销活动与形象活动相结合的形式进行，带动销售为主，树立品牌形象为辅助，所以，预计本次活动的销售量较

以往会有大幅度提高。而节日主题活动的举行，亦可很好的树立品牌形象，并与本月“甘雨亭著名商标”授牌仪式相呼应，能使品牌美誉度的提升起到拉动作用。

超市策划书 3

一、前景

盛达批零超市简介：

“盛达批零超市”是位于河南省新郑市梨河镇一家小型超市，主要位于梨河镇初级中学西，七里堂小学北侧，经营面积80余平方米，主营学生用品，居民生活日用品等，店内环境整洁，设施齐全，管理到位，很受顾客欢迎。本店拒绝一切非正规厂家的产品，拒绝一切“三无”产品，拒绝一切假冒伪劣产品流入超市。

市场前景：

现代社会的发展日益加快，人们的生活水平也不断提高。但是，人们之间的贫富差距也在不断拉大，现在随着物价的上涨以及巨大的就业压力，人们挣钱也越来越不容易，大多数老百姓在日常生活中不得不把节俭放在第一位。

因为他们知道，大多数消费者越来越在乎产品是否物有所值，在现今消费水平较高的社会，自己每月的收入并不多，在日常的生活消费中必须要节俭。而的出现正适应了这种生活消费状况。

盛达批零超市货架上的商品的质量优良，产品种类也很丰富，最重要的是盛达批零超市里的商品很便宜，也很实用，只要花几元钱就能买到适合自己需要的商品，跑到大商场里白白花掉好几倍的钱买同样的产品是多

么的不划算。这些盛达批零超市的设立主要是迎合了讲究时尚但口袋又少钱的年轻人、省吃俭用的家庭主妇和日益增加的老年人的需要，因此也越来越受到他们的欢迎。

开这种盛达批零超市并不需要多大的投资，规模不需要太大，只要两万块钱就可以开，本店主要是以薄利多销为经营模式，利润也是积少成多。全部产品都是从正宗的厂家直接进货，质量有保证，价格维持在位。超市在当今有着广阔的市场前景，有着无限的发展潜力。

二、营销策划目的

通过市场调查和统计，大家就本店共同关心的问题进行了广泛的交流和探讨，为今后商贸的发展，搭建平台、规模经营、规范管理提出了不少建设性意见，并形成了一定的共识。如何提高和改进这方面的工作，成为后勤服务保障体系和后勤管理创新的一个新课题。我们归纳了以下几点：

1. 扩大经营规模
2. 增加产品种类
3. 提高顾客满意度

三、市场环境分析

(一) Swot分析

1. 优势：“盛达批零超市”竞争优势表现以下几个方面：
 - 1) 地理环境优势，交通便利，邻近几所学校。
 - 2) 顾客人流量固定，多以在校学生为主。

3) 规模较之旁边商店大，品种齐全。

4) 大量购进商品，具有讨价还价能力，成本降低。

5) 竞争能力优势，占据市场份额大。

2. 劣势：“盛达批零超市”竞争劣势表现以下几个方面：

1) 人力资源优势没有充分发挥，缺少内部员工。

2) 无形资产优势缺乏，欠缺良好的品牌形象。

3) 未能及时掌握部分货物的缺货或陈旧情况。

4) 节假日或寒暑假期间流失大量主流顾客。

5) 缺乏适量的宣传推广、获利回赠的促销活动。

3. 机会：“盛达批零超市”市场潜在机会表现以下几个方面：

1) 住宅区住户的引进，市场需求份额增长，超市可快速扩大。

2) 超市可利用牢固的本地经销经验抗击新进竞争者。

3) 住宅区新进住户成为超市扩大发展的客户群体。

4) 住宅区成为超市引进其他货物的销售方向。

5) 超市实施宣传推广、推出获利回赠的促销活动扩大客户群和增加顾客购买量。

6) 可发展超市外顾客关注力度强的货品，提供更多的服务优惠。

4. 威胁：“盛达批零超市”外部威胁表现以下几个方面：

1) 顾客来源单一，商品的品种发展因顾客条件而有所受限。

2)超市与消费者没有建立良好的关系、欠缺商品形象，引来消费者抱怨。

3)顾客群体将有所改变或增加，进驻的的竞争者竞争能力强大。

4)部分替代品冲击造成超市的销售额下降。

5)假期造成出现周期性销售额下降。

超市策划书 4

一、活动目的：

在国庆节期间，我商场的销售思路应在日常消费品上，因此我们在十一期间，可以再次组织，“超低商品、重拳出击”，推出十一超低商品的抢购大潮，再次吸引人气，带动商场的人流及销售高峰。

二、活动主题：

精彩华诞，举国同庆

三、活动时间：

x月xx日—

xx月x日(据报纸消息，可能黄金周放假有所变动，因此，活动时间根据情况可能随时调整)

四、活动内容：

1、国庆节里乐无边，精彩大戏随您看

9.31.1-

7日活动期间，在惠万家西门口，惠万家为您在南阳邀请来了精彩的文艺演出，高雅的演出风格，多种多样的文艺形式，让您在国庆节里大饱眼福！

2、我是中国人，国旗大派送：

国庆节当天，凡在我超市二楼一次性购物满38元，即可凭小票到一楼服务台领取小国旗一面。（限500面，送完为止）

3、秋装上市，名品服饰展示会

10月1日起，惠万家三楼时尚服饰馆，名品秋装隆重上市，休闲装、商务装、职业套装等新款名装靓丽登场，上百款服饰总有一款适合您的品位，敬请光临锦上花200*秋装展示会。

4、名品夏装、换季打折，超低特价、最后清仓

活动时间：xx月x日——x日(7天)

10月1日起，在xxx广场举办三楼名品男女夏装，换季打折活动，超低的价位，让您心动到家，带上您的家人，到xx西门名品服饰特卖场来xx吧！

由百货部安排三四楼各专柜，有出外卖的，统一安排处理。

5、国庆七天乐 欢乐实惠颂：

国庆7天假，每天推出一款超惊爆价。让顾客能感到实实在在的实惠。除了菜价外，出惊爆价的部门依次为：二楼食品、酒饮、洗化、百货、针织、食品，酒饮。选择商品时，根据惠万家的近期活动，要有针对性的选

择商品，原则上为平毛利。情况特殊可作负毛利。一定要在活动期间作出清早买菜老太太满场飞奔的情况

6、购物有奖刮刮乐，惊喜大奖乐翻天：

在10.1-

5日，凡在我商场二楼次性购物满38元，或是在一三四楼一次性购物满58元，即可凭购物小票参加国庆刮刮乐活动，获得刮奖卡一张，刮开涂层，便可获得对应奖品：

一等奖：29英寸康佳纯平彩电一台；

二等奖：澳柯玛洗衣机一台！

三等奖：电饭锅一台；

参与奖：洗衣粉一袋或是醋一瓶。

100%中奖！

国庆节，逛商场，顺便还能拿大奖！

7、黄金周，结婚季、浪漫而甜蜜！

曾经，因为那次的怦然心动，如今，我要对你实现我的承诺，那就是，给我一个机会，让我一生一世对你好！亲爱的，我们结婚吧！让锦上花和紫梦为我们共同见证，天长地久，此情不渝！

凡是在黄金周期间结婚的新人，且在我商场一次性购物满500元以上，即可获赠x县xx婚纱摄影名店提供的20寸免费艺术照一张。

8、您来购物我送礼：

凡在10.6-

7日在我商场二楼一次性购物满48元，或是在一三四楼一次性购物满88元的

顾客朋友，凭小票即可到服务台领取洗洁精一瓶。（小票不拆分不累计，每张小票限领一个单品）

五、广告宣传：

- 1、电台广告、xx广告电视台媒体播放时间：x月xx日至xx月x日。
- 2、xx广告电视台媒体播放时间：x月xx日至xx月x日。
- 3、xx(5万份)活动内容大度16开8张16页码。
- 4、宣传贴10000张张贴卖场各厅精彩华诞 举国同庆。
- 5、喷绘中厅及店外活动信息。
- 6、喷绘5米*12米晚会演出背景。
- 7、播音服务台全楼播音内容为：促销信息。
- 8、卖场看板全楼主要通道活动看板、吊挂等。
- 9、地贴全楼卖场主要通道。
- 10、门外看板东门、圆门、南门大看板写真看板。
- 11、吊挂装饰卖场通道喷绘。

超市策划书 5

美国的一位风险投资家曾说：“风险企业邀人投资或加盟，就象向离过婚的女人求婚，而不像和女孩子初恋。双方各有打算，仅靠空口许诺是无济于事的”。对于正在寻求资金的风险企业来说，商业计划书就是企业的电话通话卡片。商业计划书是包括企业筹资、中小企业融资等活动

在内的，企业战略谋划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，是行动纲领和执行方案；也是企业管理团队和企业本身给风险投资方的第一印象，是评估的第一关。

商业计划是企业为完成某种经营目的而拟订的计划，事实上，这个计划不同于汉语中的计划的含义，也不完全同于管理职能中的计划职能的意义。

国内以前也常用可行性报告或项目论证书来替代商业计划。在实际操作中，其主要意图是递交给投资人，以便于他们能对企业或项目做出评判，从而使企业获得中小企业融资。但是商业计划发挥的作用却是方方面面的。可以毫不夸张地说，商业计划对于企业特别是风险企业的成败有着极其重要的意义。

一份精彩的商业计划需要企业投入一定的人力、物力和时间。在允许的情况下，企业也可以选择一些顾问或咨询公司这样的中介服务公司来帮助或代理编制商业计划，他们的专业经验对于企业无疑是极其重要的。对企业来说，一方面存在着如何把真实想法和实际情况传递给代理人的问题，另一方面则是寻求代理人的成本问题。

编制商业计划的时间应因企业不同而各异，对于规模较小的企业，安排5—10天的计划较为适宜。

在开始正式编制商业计划前，企业应做好资料搜集工作。

企业在商业计划的编制过程中，将要用到许多相关的资料和数据，这些资料不仅有企业自身的，也有不少是关于企业外部，诸如市场的状况等。在正式编制前，应尽力做好这些资料的搜集工作。从另一个角度来说，

对各种相关信息的收集、汇总和整理应该是企业管理和运作中必不可少的重要工作，而且对一个现代企业来说，这是必不可少的基础性工作。管理信息系统(MIS)、决策支持系统(DSS)、乃至企业信息主管(CIO)、ERP(企业资源计划)等等这些名词已成为今天企业里常见的词汇。对于一个创立不久的中小企业来说，加强在内外信息的搜集整理工作决不仅是为了中小企业融资编制商业计划的需要，更是企业发展所必须要进行的工作。文件和资料：

(1) 企业现状(含资金状况、人员状况、甚至企业已拥有的和将要拥有的资源状况)

(2) 市场状况和简单的行业分析

(3) 竞争对手状况

商业计划的具体要素

根据企业的情况，企业可以在具体内容上加以选择，但一般说来，以下几项内容是必不可少的：

(1) 实施提要

一份商业计划的实施提要未能吸引住投资者，那么这份商业计划也将很难成功。实施提要的内容事实上也就是这份商业计划的浓缩精华。说它浓缩，这是因为依据经验，一份实施提要不应超过两页，要在两页里将整个商业计划加以提炼。说它精华，这又是因为实施提要不能简单地将商业计划压缩，还必须抓住整份商业计划最关键、最精彩的部分，因为只有它才能吸引住投资者的兴趣。

至于实施提要在商业计划编制过程中何时完成，有建议在整个商业计划前，也有说在商业计划具体内容完成之后。这一点并不重要，而重要的还是实施提要其能否发挥其首要效能——吸引投资者继续关注的兴趣。

(2) 企业使命

向投资者展示出企业的精髓是必要的。

主要内容有：企业的经营宗旨、经营理念、经营方针、企业的经营方向和实现目标的手段、企业的发展战略等。

(3) 公司介绍

简要介绍企业的一般情况。

其内容有：企业的组织结构、法律形式、背景、主要社会关系、目前所处的阶段、企业的历史与经验等。

(4) 产品或服务

向投资者展示企业的产品或向社会提供的服务。企业应根据企业自身产品或服务的独特性质来展开介绍，其中应有一些相应的认证证书的说明和简单的技术内涵的解释。

(5) 市场

对企业的产品和服务所处的行业环境和市场特征进行分析和预测，其中对企业的产品在市场上的地位等也应进行分析。

(6) 营销计划

根据上一部分对市场的分析和预测系统地提出企业的营销战略和策略

。

(7) 生产计划

介绍企业的生产准备和安排情况，包括供应商的渠道和产品的生产规划。

(8) 竞争

详细分析市场上已有的竞争力量和各种潜在的竞争势力。并讨论企业应有的竞争策略。

(9) 机会和风险

紧接上面的市场分析和竞争分析，讨论企业的优势、劣势，探讨企业所面临的机会和威胁(SWOT分析法)，指出企业抓住机会、规避风险的措施

。

(10) 管理团队

向投资者详述企业的管理班子(含董事会和监事会)关键成员的背景、经验。

(11) 资金需求计划

提出企业的资金需求数额，经预测和计算后的收益率，资金的退出方案设计。

(12) 财务计划

根据以上的分析和预测，推断出企业的财务预测，并依此编制出企业在未来数年内的各张财务报表，并做说明。

(13) 其它要说明的部分和附件

此处是对正文中尚需补充说明的部分进行详细阐述，并列在正文中提及的需要参考的资料详细说明和出处。

正确使用商业计划的格式是一份格式清晰、明了、严谨的商业计划也正是一个有前途企业及企业家的写照。

商业计划的格式我们可以散见于各种相关资料，格式的选择同样也与企业的项目情况和对中小企业融资对象的选择有关。在此我们推荐使用以下的格式：

封面：封面应用大写字体指出是XX公司商业计划，并注明公司地址、通讯方式。特别要注意的是要指出公司的指定联系人的姓名和电话。此外，应注明相应的完成日期。封面应该简洁明快，纸质坚硬耐磨，可依公司风格选择彩色或素色的纸张，也可采用透明胶片。

扉页：虽然名为扉页，但却是十分重要和据有实质意义的一页，这一页应向意向投资人出具关于本商业计划的保密须知或守密协议，其目的在于保证商业计划中的内容不致外传和泄露。企业为了顺利地获得中小企业融资，不得不在商业计划中披露一些对企业来说十分机密的内容，如企业的技术、未来的竞争策略、营销计划以及财务状况等等。这些秘密一旦泄露，将会对企业的未来发展造成不可估量的损失，因此，在正式交付商业计划前，应与投资方约定好保守商业机密的协议，在对方许可之后，方可转交，并且在商业计划中附上此协议。

超市策划书 6

一、活动目的

逢4月清明时节将至，公司团委将组织部分团员青年以“节能减排和低碳环保”的形式步行到烈士陵园进行扫墓活动，缅怀革命先烈，弘扬民族精神，学习革命先烈的事迹，继承和发扬党的光荣传统和优良作，感受浓浓的爱国情怀。

二、活动主题

节能减排、低碳出行。寻访红色足迹、瞻仰革命遗迹社会实践活动——红色精神代代传。

三、活动地点

x市烈士陵园。

四、活动时间

20xx年x月x日9点。

五、活动参加人员

公司青年。

六、活动安排

- 1、倡导节能减排和低碳环保实践，全体成员步行到烈士陵园。
- 2、全体瞻仰纪念碑、祭扫陵园，参观烈士纪念馆，敬献小白花。缅怀革命烈士的丰功伟绩。

3、带队回单位，保证人员安全。

4、注意事项：烈士陵园庄严肃穆神圣，是革命英雄长眠的地方。革命烈士为了我们的今天所付出的巨大牺牲，我们到烈士陵园举行祭扫活动，首先穿着整洁；活动中态度要庄严肃穆，不能在烈士陵园中嘻嘻哈哈，打打闹闹；要怀着崇敬的心情参加活动，认真观看了解烈士事迹；注意卫生不能在陵园内乱吃零食，乱丢垃圾；行走要按顺序，不破坏青草绿地。

七、组织机构

x公司团委。

组长：xxx。

副组长：xxx、xxx、xxx、xxx。

八、活动准备

横幅、鲜花、团旗。

超市策划书 7

元旦、春节将至，为了进一步净化我乡清真食品市场，保障全乡广大穆斯林群众吃到放心的清真食品，为全乡营造风清气正社会环境，使广大群众度过一个安宁祥和的“双节”，按照乡政府元月6日会议精神要求，决定在全乡“双节”期间开展清真食品专项检查。现就全乡“双节”期间清真食品专项检查工作通知如下：

一、检查工作目标

严格按照《甘肃省清真食品监督管理条例》规定，集中查处清真餐饮、生产加工、流通行业假冒“清真”等违法行为，进一步规范清真食品生产、经营活动，努力消除因清真食品不“清真”引发的不稳定、不和谐因素。

二、工作安排

此次专项整治工作分为三个阶段：

（一）部署动员阶段（12月25日至12月31日）：由明花市场监督管理所牵头，乡食品安全领导小组成员单位加强配合，按照工作方案进行动员部署，为整治工作开展提供保障。要明确整治重点、步骤、要求、措施和处置预案，确保责任到位、措施到位、整治到位。在整治工作开展过程中，要对参与此项工作人员进行《食品安全法》、《甘肃省清真食品管理条例》等政策法规培训，确保整治工作扎实开展。

（二）集中整治阶段（201×年1月1至201×年2月27

日）：明花市场监督管理所要严格按照目标任务和整治重点内容开展工作，及时发现和查处清真食品领域的不法行为，针对发现的问题和隐患，督促经营单位（门店）限期整改。

（三）工作总结阶段（201×年2月28日至3月5日）：专项整治工作结束后，明花市场监督管理所办公室要对专项整治工作情况进行认真总结，并于3月6日前将专项整治工作总结以书面材料形式分别报送城乡民族宗教事务局和肃南县市场监督管理局。

三、参加单位及人员

明花市场监督管理所、明花农技服务站、明花派出所和食品安全领导小组相关成员单位及清真食品义务监督员，共计12人。

四、检查范围和内容

检查范围：重点检查农贸市场、餐饮服务及食品流通具有清真食品标志牌的生产经营企业。

检查内容：一是从业单位办理的工商营业执照、餐饮服务许可证、税务登记证、清真食品标志牌是否齐全；二是从业单位负责人是否具有清真饮食习惯的少数民族身份；生产经营清真食品的企业，其从业人员中具有清真饮食习惯的少数民族公民是否占适当比例；三是对在经营场所内擅打清真标识的违法行为进行查处；四是专用计量器具及运输储存等方面，是否符合《条例》规定，有无清真食品与非清真食品混放，销售假冒伪劣清真食品的违法行为；五是对使用的清

真原料、配料等产品的合法手续和代理清真食品准入手续进行检查。摸清清真牛羊肉的来源，外地货源要索证拿票追溯到清真屠宰厂家，本地货源要追溯到具有屠宰资格的屠宰户家中，并出具屠宰资格证明。六是乡动物检疫部门到具有屠宰资格的屠宰户家中上门检测、检疫、检验；七是对清真食品的市场准入进行严格把关，确保票证齐全、质量合格。

五、检查方法

1、定点检查。重点检查农贸市场、餐饮服务及食品流通具有清真食品标志牌的生产经营企业。

2、宣传培训。对清真餐厅员工、农贸市场、商场超市清真食品生产经营专乡（柜）经营人员进行《甘肃省清真食品监督管理条例》及相关法规和清真餐饮知识的宣传培训，印发宣传资料。

3、综合整治。对全乡清真餐厅在检查中存在问题依法进行处理，对擅打“清真”和不符合《条例》规定的取消“清真”餐饮经营资格。

4、及时巡查。元旦和春节期间，对经营清真食品的各类场所进行巡查。

5、加强督查。乡食品安全领导小组、明花市场监督管理所组成督查组，定期和不定期进行督查。

六、检查工作要求

1、切实加强领导，积极协调配合。充分认识做好元旦和春节期间清真食品专项整治工作的重要意义，切实加强组织领导，明确工作进度，落实工作责任，确保检查工作规范有序开展，取得实效。

2、突出重点，依法检查。各部门要结合在清真食品生产经营中存在的突出问题，结合实际，抓住工作重点，找准难点，依法开展工作。检查中要确保清真牛羊肉屠宰符合民族风俗习惯，动检部门要跟踪到屠宰户进行定期检验，要严把清真牛羊肉市场准入关，严厉打击各种生产经营假冒伪劣清真食品的违法行为，规范清真食品生产经营秩序，确保元旦、春节期间清真食品的生产供应和食品安全。

3、加强宣传教育，增强法制观念。在集中检查中，充分利用新闻媒体等形式，广泛开展《条例》、清真食品生产经营常识、食品安全常识和民族政策的宣传教育工作，使检查工作和宣传工作有机结合起来。

4、加强信息交流，及时通报检查情况。各部门要相互交流检查信息，总结检查经验，及时发现并解决检查中出现的问题。

201×年1月8日

超市策划书 8

活动地点：xxxx店xx超市xx商场

活动主题：新年大酬宾，购物送大礼

- 1、购物送礼
- 2、百年好和迎新春
- 3、新年抽大奖

活动一：购物送礼

活动时间：12月30日---1月7日

礼品发放地点：三楼收银台

活动内容：

凡在+++++++店购物并在收银台交全款的顾客，均可参与本活动。

购物1000元以上(含1000元)，赠送蓝月亮洗手液一瓶；

购物3000元以上(含3000元)，赠送时尚抱枕一个；

购物6000元以上(含6000元)，赠送电饭煲一个；

购物9000元以上(含9000元)，赠送床上用品一套。

活动细则：

1、活动期间，顾客购物满1000元，并在++家居各银台交全款即可参与本活动；

2、本活动凭“品位空间”购物凭证单票消费，金额不累计；

3、活动期间交订金未交全款的顾客不参与此次活动；

4、活动前交订金，活动期间交全款参与此次活动；

5、若发生退货须同时退回获赠礼品，并保持赠品包装完整，并按本商场退换货规定处理。

6、样品，特价商品不参与购物送礼活动。

活动现场礼品发放程序：

1、顾客持消费兰票到三楼收银台；

2、在礼品登记处接受登记并签名确认；

3、礼品发放处发放礼品。回收消费白票，在兰票上盖章。

退、换货程序：

1、若发生退货须同时退回获赠奖品，并保持赠品的包装完整；

2、若退回奖品影响二次赠送，则顾客须按照礼品实际价值，退回相应金额的现金；

3、一单商品发生部分退换货，造成成交金额增加，不予补发礼品；造成成交金额减少，将按照金额减少比例退回获赠礼品，具体方法如下：退

奖顺序为本购物单所产生的最高奖→最低奖;最高奖→最低奖……(以此类推);

4、若发生全单退货,则须退回所有礼品;

5、其他事项按本商场退换货规定处理。

活动一、百年好和迎新春

活动时间:12月30日---1月7日

礼品发放地点:三楼收银台

持XX年结婚证的消费者(全年有效,限一证一个),在++家居++店消费满1000元(含1000元),除参加商城同期现场促销外,还可再获得时尚抱枕一个。

活动二、新年抽大奖

活动时间:12月30日---1月7日

奖票发放地点:++商场各收银台

奖票投放地点:三楼收银台

开奖时间:XX年1月7日下午15:30时

活动细则:

1、购物每满1000元(含1000元),凭++家居的销售兰票即可在各银台领取抽奖券一张并加盖章在兰票上;

2、可多单、多柜组累计;

3、未交全款的顾客不参加本活动；

4、抽中特等奖和一等奖的顾客应交纳20%个人所得税；

5、顾客若发生全单退货，除退回所有促销奖品外，若在抽奖环节抽得奖品，经确认后一并退回。

奖项设置：

特等奖1名，奖价值3000元的

一等奖1名，奖价值XX元的；

二等奖3名，奖价值800元的；

三等奖4名，奖价值300元的

奖票的填制及开奖办法：

1、顾客在银台交全款后，每满1000元即可领取抽奖券一张，并可多单多柜组累计，上不封顶；

2、顾客必须将奖票上要求的相关信息填写清楚；

3、奖票箱设置于三楼收银台；

4、XX年1月7日下午15：30由现场顾客抽取大奖；

5、幸运中奖者将由公司在24小时之内通知领奖；

6、中奖者在活动结束后7日内领取奖品有效。

超市策划书 9

前言：

超市行业通过10多年的市场积累，市场经营也越来越成熟，使得更多的投资商转向超市零售领域进行投资。但是要如何经营好超市呢？首先就要了解超市的经营特点，进行缜密的分析，确定发展方向，经营目标，制定行之有效的经营方案。才能使超市的经营者在今后的经营中立于不败之地，并能在竞争激励的市场中长期持续的发展下去。

对于现在零售市场的大环境，公司领导提出在京成立清真连锁超市的决定是非常具有前瞻性的。对于在北京成立清真超市来说，市场基本上是一个空白。而在欧洲零售市场家乐福、乐购已逐步在引进并成立清真商品专区，由此可见清真商品要拥有独立的销售渠道势在必行。目前为止，北京的清真超市只有牛街清真超市一家，它是由政府扶持，北京二商组织开办的服务于牛街穆斯林朋友的清真超市，自20xx年开业至今已有7年的经营历史，但是通过市调了解到，超市经营面积约有3000m²，外租区与超市经营区的比例1：1。超市商品sku数：在7000品左右，生鲜、食品类占75%，百货只占25%，其中清真食品约有800品左右，清真用品服饰约有150品。在清真商品陈列展示上商品陈列不突出，生鲜食品没有做出特色。由此看出，牛街清真超市没有彰显出民族特色，只是在地域上占领了先机。

要如何最好清真超市呢？首先要确定超市的定位，超市的经营目标，制定行之有效的经营方案，利用科学的系统管理，严谨的预算方案，才能使我们的清真超市立于不败之地，并保持可持续发展。

20xx年人口普查数据显示，居住在北京的回族朋友达23.6万人，如果按照每三人为一户计算，就是78666户。每户每月日常生活品消费500元计算，每月的消费额达到3900万，全年4.7亿消费额。面对如此大的市场空间

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：[https://d.book118.com/278043132043007
010](https://d.book118.com/278043132043007010)