# 2024年超市采购部工作计划(7篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-25

*超市采购部工作计划一公司采购员的职责是尽可能选择和保持丰富的商品品种，为公司的顾客提供商品的价值。2、基本规定事项1）作为采购部的员工必须对公司绝对忠诚。不接受厂商的回扣、旅游招待、赠品、宴会，违者将按公司有关规定处理。2）采购人员必须了解...*

**超市采购部工作计划一**

公司采购员的职责是尽可能选择和保持丰富的商品品种，为公司的顾客提供商品的价值。

2、基本规定事项

1）作为采购部的员工必须对公司绝对忠诚。不接受厂商的回扣、旅游招待、赠品、宴会，违者将按公司有关规定处理。

2）采购人员必须了解本部门的专业知识，避免采购假冒伪劣商品及被厂商蒙骗。

3）采购人员必须具备丰富的商品知识，慎重选择商品，建立商品组织，控制商品结构，清除滞销商品，经常引进新商品，维持商品的快速周转及新鲜度。

4）控制毛利，尽量达到目标毛利；创造销售业绩，完成目标值。

5）采购人员必须考虑新商品的陈列问题，对正常陈列的商品要画出商品陈列图（moduler），促销商品应注明其陈列方式。

6）采购人员应密切注意市场行情的变化，掌握市场信息，

7）采购人员应随时关注天气的变化，及时调节受影响的商品的库存。

8）采购人员应经常深入卖场，了解商情、客情，以期创造的销售业绩。

9）采购人员应建立稳定的采购渠道，寻找充足的货源，避免脱销。

10）采购人员必须适时开发新商品。

11）采购人员应经常做市场调查，掌握竞争对手的商品构成、价格策略、促销手段等。并采取相应对策。

12）采购人员应定期收集销售数据，分析销售状况，并及时做出整改措施。

13）采购人员应定期拟定促销计划，并策划实施。

14）采购应了解商品特性，并突显其特性。

3、专业知识

作为一个合格的采购员，除应具备丰富的商品知识外，还应了解与采购有关的法律、法规等相关的专业知识。具体如下：

国家规定的商品检验标准；

商品安全期限；

商品品质的辨别方；

商标知识；

销售技巧；

商品功能；

商品的制作技术；

商品制造成本的构成；

商品价值的显现方法；

供应商的优缺点；

商品的季节变化规律；

供应商谈判技巧。

**超市采购部工作计划二**

\_\_年以匆匆过去了，回想走过的这一年里，有过欢笑，有过苦水，有小小的成功，也有淡淡的失落。\_\_年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，积极落实采供工作。坚持同等质量比价格，同等价格比质量，限度为公司节约成本的工作原则出发。

首先我要感谢公司能给我一个这么好的平台，让我参与到采购的环节中。以往都是我和周总一起出差的。在周总的直接指导支持和公司其他同仁的配合下，\_\_年的自采年货供应上明显体现出来了。完成超市属需要商品工作，销售情况良好，完成了所承担的任务。

在新的一年里公司也确定要有新的调整，把我还是放在关键位置上采购员。我身知这个岗位的重要性。在新的一年里我会以身作则加强对采购工作的细节，在采购中做出以下几个环节。

第（1）在采购前、采购中、采购后的各个环节。积极和其他部门相互沟通并且关注销售的环节。

第（2）在采购的工作中做到采购的商品质量是没有任何问题，采购的生鲜商品是绝对新鲜，采购的商品大部分是消费者受欢迎的。

第（3）在采购的过程中积极寻找，新的产品新的商品。调查掌握供应渠，同时也保证商品质量。

第（4）负责采购的物流。资金流信息流跟踪到货是否及时是否准确的相关工作。

第（5）以往我们去福州采购生鲜商品的费用一般是1200到1400元左右一年到头来也是不少的费用啊今后我会大力加大和庆元的一些大厂里联系，帮他们担运货物，并取得一些运费，为公司减轻采购费用。

另外在连锁店的项目上。在我们去年100多家连锁店的基础上。今年我会再接再厉，在增加50家完成公司今年的计划。

在\_\_年我希望公司各个部门各个员工、都对我的工作提出好的意见和建议出来为公司在新的一年里更上一层楼，贡献出自己的一份力量。

**超市采购部工作计划三**

一、概述

随着冬天的到来，冬季保暖设备、食材等东西逐渐在各大商场上架。由于地理差异，南北在文化、民俗、习惯上存在差异。由于发展水平的加快，很多南方人北上发展自己在北方的生意，大量南方人要求南方的食品。

二、市场调研

(1)市场分析：由于南北地理位置的不同，两地人民文化、民俗习惯的差异导致生活方式的不同，对日用品等商品的需求也不同。但以北京一线城市为例，外国人多，其中南方人居多，北方南方商品空缺较大，缺乏正规专业的购买平台。

(2)供应商分析：拥有优质商品和品牌，能够根据自身销售情况快速响应。同时在南方市场占据主导地位。

(3)需求商品分析：需求商品是南方商品，可以有自己的品牌和良好的口碑。其他大部分商品都是用新产品进口，以满足南方人对北方南方商品的需求。

(4)商品需求分析：本店面积11000平方米。可以覆盖大兴区57.6万人的购买需求。但是南方人的数量不到十分之一，所以对南方商品的需求只能占商品购买的20%。

(5)商品需求日期：冬季。

三、swot分析：

优点：全国连锁超市各地都有自己的忠实客户，可以直接接触消费者，及时反馈消费需求的变化。

缺点：由于南北文化、民俗习惯的差异，很难确立消费者的需求。同时拥有一些强大的本土竞争对手京客隆，以及全球连锁巨头沃尔玛等一系列国外连锁超市。他们拥有先进的管理技术、成熟的管理经验、庞大的分销体系和先进的信息系统。优点：有自己的供应商和生产基地，国家采购可以降低采购成本。有国家平台，可以和很多优秀企业合作。有自己的配送体系，成熟的经营管理体系。

缺点：本地竞争对手更熟悉本地消费者。同时，强大的国外竞争对手有这个强大的信息系统。能够及时做出消费方式，有先进的物流系统。

四、制定采购计划：

(1)需求商品结构：目前永辉超市生鲜和加工商品占比达到51%，比同行高出20%-30%，有效吸引旅客。新鲜食物是居民的日常必需品。永辉超市打造了以生鲜食品为主的商业模式，吸引了大众的眼球，增强了竞争力。所以要采购一些南方常见的生鲜加工品。同时，因为冬天要来了，我们应该买一些被子和其他暖和的东西。

(2)商品采购

超市购买部分商品：每天购买蔬菜水果。

(3)供应商分析：

1.生鲜供应商质量强、品种全、价格低、供应商集中、运输方便。

2.电器供应商信誉很高。大多是有实力、品牌形象好的知名企业，有自己的配送和物流中心。

3.食品供应商太多，管理不便，但商品价格低，运输方便。

(4)需求商品需求日期：12月、3月

(5)采购方式：按环节：直接采购除以时间：非固体采购(按需采购)，固定采购，

紧急采购(库存不足时直接采购)

(6)进度计划：首先选择合适的供应商，然后通过多种渠道进行询价、比价、议价。然后选货协商合同。最终交货结算。

(7)运输方式的选择：永辉超市配送中心拥有先进的物流配送模式，将零散、重复的交易集中在一个部门，使得各分店众多供应商的复杂关系成为配送中心供应商的关系；分公司之间的外部关系也变成了连锁企业之间的业务关系。这样，永辉超市大大提高了每次交易的效率，降低了治理结构成本和市场易成本；并通过纵向整合将交易活动内部化，从而降低超市的交易成本，增强规模经济。永辉的超市每天都向配送中心收集商品计划，配送中心向供应商采购商品，将传统的制造商、经销商和零售商的长渠道改变为制造商和永辉消费者的短渠道，挤出了传统批发商或经销商的水分，降低了流通成本。

(8)交割结算：

康货时间：

生鲜商品必须每天18：00-21：00到达；食品必须在每次购买的第二天到达；其他种类的货物必须在购买后三天内到达。结算方式：

1.货到付款：每次采购一批货物时与供应商结算。

2.每月结算：固定供应商每月月底结算。

3.零采购结算：对小供应商的付款达到一定金额进行结算。

五、供应商选择

(1)供应商调查

1.初步调查：主要调查供应商的名称、地址、产品、产能、产品价格、产品质量、市场份额、交货情况等。对供应商的能力进行预测，为理解和掌握整个资源市场奠定一定的基础。可以采用问卷调查、访谈、实地考察等方式对供应商进行考察。

2.深入调查：深入供应商企业的生产线、各种生产工艺、质检环节乃至管理部门，对现有的设备工艺、生产技术和管理技术进行检查，看采购的产品是否能满足企业应有的生产工艺条件、质量保证体系和管理规模的要求。

(2)供应商发展评价内容

产品评估、供应商资质准备、供应商质量管理状况评估、供应商资质评估、样品认证评估、供应商信用政策评估、供应商风险评估、供应商财务状况分析。

(3)供应商评估

1.供应商是否遵守连锁经营企业制定的供应商行为准则。

2.供应商是否运营良好。越来越多的连锁企业已经意识到与供应商发展长期稳定的战略合作有利于自身的发展。

3.供应商是否有发展潜力。随着市场竞争的加剧，企业的技术创新和商品创新层出不穷，产品更新换代的速度也在加快。连锁企业要想在竞争中保持优势，就必须不断发展和创新，企业的创新离不开供应商的支持。

4.供应商评价体系：价格、产品质量、产品交付、付款结算、合作程度。

(4)供应商的选择

1.证章齐全：所有与我合作的厂家，都要持有营业执照、税务登记证、相关证照等各种有效证章，并具有合法的经营资格。

2.守法经营：与我合作的厂家要有良好的自律意识，能在国家法律允许的范围内自觉守法，没有违规经营的不良记录。

3.良好的信誉：所有合作者(工厂)都应该有良好的企业形象，能够信守承诺，讲求信誉，愿意与我建立互信、互让、互相尊重、互相理解的合作基础。

4.产品的适销性：各厂家提供的产品要适销对路，有较强的市场竞争力，既符合国家质检标准，又能增加效率，为双方创造利润。

5.前景好：无论是厂商还是商家，有意合作的人都要有强烈的社会责任感和使命感，强烈的创新意识，巨大的发展潜力和良好的合作共赢前景。

6.合理的产品价格：大规模采购时，一般供应商都会提供一定的数量折扣，不同的支付方式下可能会出现不同的折扣。

7.准确的交货期：超市缺货会导致客户流失。超市要合理计算交货期，更重要的是督促供应商在规定的交货期内交货。

8.稳定的供货能力：选择综合素质较好的供应商作为合作伙伴，不断加强双方关系，进行长期合作。

**超市采购部工作计划四**

以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了寿光广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

⒈上半年\_\_\_\_除根据\_\_总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合寿光当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售;

⒉在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。

⒊完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障，\_\_一直坚持经营与管理两手抓的工作思路。

⒈经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

⒉完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

⒊月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在\_\_年下半年当中，\_\_\_\_将继续按照、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

⒈在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

⒉继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

⒊通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才，发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

⒋做好公司的安全工作。

**超市采购部工作计划五**

一、工作说明

公司采购员的职责是尽可能选择和保持丰富的商品品种，为公司的顾客提供商品的价值。

二、基本规定事项

1、作为采购部的员工必须对公司绝对忠诚。不接受厂商的回扣、旅游招待、赠品、宴会，违者将按公司有关规定处理。

2、采购人员必须了解本部门的专业知识，避免采购假冒伪劣商品及被厂商蒙骗。

3、采购人员必须具备丰富的商品知识，慎重选择商品，建立商品组织，控制商品结构，清除滞销商品，经常引进新商品，维持商品的快速周转及新鲜度。

4、控制毛利，尽量达到目标毛利；创造销售业绩，完成目标值。

5、采购人员必须考虑新商品的陈列问题，对正常陈列的商品要画出商品陈列图（moduler），促销商品应注明其陈列方式。

6、采购人员应密切注意市场行情的变化，掌握市场信息，

7、采购人员应随时关注天气的变化，及时调节受影响的商品的库存。

8、采购人员应经常深入卖场，了解商情、客情，以期创造的销售业绩。

9、采购人员应建立稳定的采购渠道，寻找充足的货源，避免脱销。

10、采购人员必须适时开发新商品。

11、采购人员应经常做市场调查，掌握竞争对手的商品构成、价格策略、促销手段等。并采取相应对策。

12、采购人员应定期收集销售数据，分析销售状况，并及时做出整改措施。

13、采购人员应定期拟定促销计划，并策划实施。

14、采购应了解商品特性，并突显其特性。

三、专业知识

作为一个合格的采购员，除应具备丰富的商品知识外，还应了解与采购有关的法律、法规等相关的专业知识。具体如下：

1、国家规定的商品检验标准；

2、商品安全期限；

3、商品品质的辨别方；

4、商标知识；

5、销售技巧；

6、商品功能；

7、商品的制作技术；

8、商品制造成本的构成；

9、商品价值的显现方法；

10、供应商的优缺点；

11、商品的季节变化规律；

12、供应商谈判技巧。

**超市采购部工作计划六**

首先，我要感谢韩总和王经理对我的认可，给我这个机会做我喜欢的工作，很荣幸成为科鲁格公司的一名员工，接下来我会尽快适应，认真工作，不会让领导失望。

坦白说，专业知识方面我还比较欠缺，所以，首先我要做的就是认真学习公司产品方面的相关知识，了解原材料市场行情，对将要进行的采购工作打好基础。以下是我对关于即将展开的工作产生的一些想法。

1.在采购过程中，要坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度的为公司节约成本”的原则，认真执行公司采购相关规定，严格按照采购计划，做到及时、适用，合理降低采购成本，对所采购物品做到票证齐全，票物相符，报账及时。

2.熟悉和掌握市场行情，按“质优价廉”原则货比三家，择优采购，注重收集市场信息，在充分掌握市场信息的基础上进行询价，比价，议价，对供应商注重沟通技巧和谈判策略。

3.严把采购质量关，积极协助有关部门妥善解决使用过程中出现的问题。

4.加强对所采购材料价格信息的管理，每一次所采购材料的询价、比价都进行存档，保持信息资料的完整，同时输入电脑保存，建立采购材料信息库，以备随时查阅、对比。

5.制定供应商名录，确保供应商资料不会流失，选择供应商时，应遵循高质量、低价格、重合同、守信用的原则，确保供应商提供产品的质量及服务符合我公司要求。

6.合理安排采购顺序，对紧缺物资和需要长途采购的材料应提前安排采购计划，及时跟进。

7. “阳光采购策略”公开透明的按照采购程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受领导及其他部门监督，采购工作要透明，并做到公平、公正。

最后，我还是要不断地提高自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少采购成本，提高采购效率，提高公司利润。

**超市采购部工作计划七**

一、组织实施

将被动采购改成主动采购;—公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务及其他部门监督。 20\_\_年我们进一步强调采购工作透明，在采购工作中做到公开、公平、公正。不论是大宗材料、设备还是零星采购，都尽量货比三家。即使在时间紧，任务重的时候，也始终坚持这个原则，采购部相关人员一起询比议价，采购前、采购中、采购后的各个环节中主动接受财务监督。即确保工作的透明，同时保证了工作进度。

1、完善制度，职责明确，按章办事：

20\_\_年重新制定《采购管理程序书》和通过组织学习公司iso9000质量管理体系文件，通过换版之机完善了更具操作性的《采购控制流程》、《供应商管理程序书》等采购管理制度。制度清楚，操作有据可查，为日后的采购工作奠定了理论基础。

2、公开公正透明，实现公开寻价：

采购部按生产计划部下单，询比议价都在三家以上，真正做到降低成本、保护公司利益。

3、采购效益：

实施公开透明的采购策略后，\_\_年现有纸张原材料一直在上涨，我部门提议将现有常规产品纸箱不再用d555d，每平方价格为3。45元，只要能达到出口标准即可，现提议使用d=h材质，每平方价格为3。15元，公司可节约9%的成本；为了节约成本，彩盒也在材质方面做一点变动，将克数减少，现正在打样确认，于3/1前完成。

4、评估价格及品质要求：

做好价格和品质和职能定位工作，价格必须经总经理以上审批，品质必须经工程部和工艺部确认。建立材料价格信息库和材料价格监管机制，提高采购人员的自身素质和业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

二、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面开展工作

20\_\_年采供部继续围绕\"控制成本、采购性价比最优的产品\"的工作目标，要求采购人员在充分了解市场信息的基础上进行询比价，注重沟通技巧和谈判策略。要求各长期合作供应商在\_\_电器、\_\_电机、超力微等的原价位的基础上下浮3-5个百分点(当然针对部分价格较高而又不降价的供货商我们也做了局部调整，寻找新的供应商)。同时调整了部份工作程序，增加了采购复核环节，采取由采供部副经理在采购人员对材料、设备询比价的基础上进行复核，再由总经理以上进一步复核，实行了\"采购部的两级价格复核机制\"，然后再传送财务部。力求最大限度的控制成本，为公司节约每一分钱。采购人员也在每一项具体工作和每一个工作细节中得到煅练。

三、进一步加强对供应商的管理协调

20\_\_年采购部进一步加强了对供应商管理，本着对每一位来访的供应商负责的态度，制定了《供应商管理体制程序书》，对每一位来访的供应商进行分类登记，确保了每一个供应商资料不会流失。同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大了市场信息空间。建立了合格供方名录，在进行报价之前，对商家进行评估、评价和分析，合格者才能进入合格供方名录、才具有报价资格。

根据公司管理层的最新思维，公司新一代的供应商也应建立在真正的战略伙伴关系上来，甚至拿他们当自己公司的部门来看待。因为公司的成本核心竞争力的体现最主要的来自于公司所有供应商的支持力度，供应商对每家客户不同的政策特别给予我司的竞争对手的政策的好坏将直接影响到我司的成本核心竞争力的高低。在20\_\_年人民币贬值加上国内政府对玩具行业要求的检测的项目也越来越严格，加上纸张原材料及辅料锡涨幅也在20--30%左右，今年的玩具行业如果没有价格优势根本无法生存。因此采供部必须考虑怎样既能使供应商始终至终、一如既往的给予我们最优政策，又能更好的为公司营造良好的外部合作环境，使供应商能真正全心全意的为奔田服务，抛弃双方的短期利益，谋求共同长期的健康发展。从而抢占市场、节约成本、降低价格的制高点，为公司的持续健康发展奠定基础。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找