# 超市连锁项目策划书如何写(9篇)

来源：网络 作者：空谷幽兰 更新时间：2024-06-16

*超市连锁项目策划书如何写一经销商编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_执照号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_??地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_电话：\_\_\_\_\_\_\_\_...*

**超市连锁项目策划书如何写一**

经销商编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方 ：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

执照号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_??

地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

邮编：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

电子邮件地址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方是根据中华人民共和国法律组成并有效存续的中国企业法人，根据乙方的申请，甲方授权乙方为甲方的销售加盟商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，双方达成以下条款，以明确双方权利与义务，并共同遵守履行。

一定义条款

本合同所称甲方之营运细则及规章制度是指甲方公布的《店铺连锁销售政策》(附件一)，及甲方以其他方式公布的，涉及乙方从事\_\_\_\_\_\_\_\_\_所应当遵守之业务准则和纪律规范的总称，以下简称“营运细则及规章制度”。

二保证条款

1.甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织。

2.乙方保证其为任一形式法人，对\_\_\_\_\_\_\_\_\_有良好认识，所提供资料真实可靠。

3.乙方保证其经营活动完全符合中华人民共和国一切法规的规定。

4.乙方保证不从非甲方渠道获得甲方产品，或私自组装、销售甲方产品。

5.如双方已签定《分销商代理协议》或《终端经销协议》，双方明确自本合同签定之日起，上述合同同时失效。

三期限

自本合同签订之日起至第\_\_\_\_\_\_\_\_\_月(以合同签订之日所在月为第一个月)最后一日止。

四乙方受甲方委托的范围

乙方在甲方现有销售的地区从事下列受托事项：

1.致力吸收产品知识与学习销售技巧。

2.根据《店铺连锁销售政策》致力于帮助甲方招商，吸引符合资格的法人加盟。

3.帮助甲方推广产品，为顾客提供售前服务。

4.按甲方产品统一零售价推销产品，在取得顾客订单后，为顾客提供送货上门等售后服务。

五乙方结算价格与其他收益

1.乙方结算价格按《店铺连锁销售政策》所规定的折扣让利与甲方结算。

2.乙方签约后应足额上交\_\_\_\_\_\_\_\_\_元作为服务保证金。

3.乙方其他收益包括开店补贴、安装维护费和年终奖，按《店铺连锁销售政策》所规定的相关条款与甲方结算。

六双方权利与义务

甲方权利与义务：

1.依照本合同规定按时与乙方结算。

2.监督乙方依本合同及甲方的营运细则及制度，充分履行本合同。

3.根据实际需要制定和修订有关的营运细则或规章制度。

4.如乙方违反本合同的约定及甲方的营运细则及规章制度，甲方有权提前终止本合同或根据公司处分等级制度的有关规定进行处理，包括但不限于口头或书面告诫、暂停履行合同、缓发或扣除部分或全部收益，不予续约或立即终止合同等。

乙方权利与义务：

1.法人代表签署本合同并按合同要求，遵守甲方的营运细则及规章制度，充分履行本合同规定的义务，接受甲方监督。

2.依照本合同规定与甲方结算。

3.遵守国家法律、法规，遵守并执行甲方所有运用于乙方的营运细则及规章制度和有关补充修订。

4.乙方应在本合同约定的范围以内为甲方办理受托事务，非经甲方特别授权，乙方无权代表甲方或甲方其他营销商或人员，乙方应对其行为自行承担法律责任，乙方在处理受托事务中受到的损失及对第三方造成的危害，由乙方自行承担法律后果。

5.乙方不得诋毁甲方及其他营销商或人员，不得扰乱甲方及其他营销商或人员的正常经营秩序。

6.乙方应具备营销服务能力，资信良好，如在双方签订本合同之前，已有其他甲方营销商与甲方签约，则乙方不得在以已签约的甲方营销商店铺为中心的\_\_\_\_\_\_\_\_\_米半径范围内开设或发展分店。

七合同的解除或续期

1.合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2.如甲方不能按规定与乙方结算，乙方有权随时单方终止合同并获得合同期内已产生的各项收益，乙方欲提前终止本合同的，甲方应予允许，但乙方仍应与甲方完结因履行本合同而产生的债权债务。

3.乙方不能充分履行本合同义务，包括但不限于违反甲方的运营细则及规章制度的，甲方有权提前终止本合同，并与乙方结清因履行本合同产生的债权债务，因乙方违约给甲方造成损失的，甲方有权追究乙方的违约责任。

4.合同期满，如乙方愿意与甲方续约的，应当按照甲方的有关规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方续约申请保留最终审核权。

5.本合同期满前，乙方如欲续约，应当按照甲方在相关企业资料上公布的要求办理相关手续，否则须自行承担可能不能续约或不能按时续约的后果。

八其他

1.乙方不得以甲方职工、受托人和任何身份代表甲方发表、签署任何文件或承诺承担任何法律责任。

2.乙方签约前，已拥有包括英尼克产品介绍、营运细则及规章制度等资料，签约时乙方已经阅读并完全了解本合同及甲方各项相关企业资料，乙方同意并愿意遵守。

3.甲方应保持政策的稳定性和连续性。但甲方可根据市场突变情况及国家新的政策要求，在事先征询乙方意见基础上，对公司的营运细则及规章制度作出相应的调整，乙方若同意接受则双方续约;否则，乙方有权对甲方的上述调整提出书面异议并要求终止合同和保护其在协议终止前的权益。

4.允许甲方为提升乙方的事业形象或表彰业绩，制作在各类英尼克资料中使用乙方从事为英尼克事业的图文资料，对此双方无需进行协商。

九纠纷的解决和法律适用

因本合同或履行本合同产生的纠纷，双方应友好协商，协商不成，应向甲方所在地仲裁委员会提出仲裁，若有一方不能接受仲裁结果，任一方可向甲方所在地人民法院起诉，本合同适用中华人民共和国法律。

十提示与合同的生效

甲方已提请乙方注意对本合同印制条款作全面、准确的理解，并应乙方要求作了相应的条款说明，签约各方对本合同的含义认识一致，本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

·餐饮业加盟合同书 ·连锁店加盟合同 ·瑜伽加盟合同 ·家具加盟合同

·特许加盟合同 ·商场超市加盟合同 ·加油站加盟合同书 ·酒类专卖店加盟合同

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ? 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日 签订日期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_月\_\_\_日

**超市连锁项目策划书如何写二**

甲 方;

乙 方：

甲、乙双方就乙方经营甲方场地(柜台)事宜，经协商签订本合同，双方共同遵照执行。

一、 双方联营场地在甲方德兴市福泰商业广场好又多连锁超市 层 平方米经营经甲方认可之乙方 品牌 系列商品(具体位置详见附件所示)。按甲、乙双方约定的商品品牌外，如乙方在经营过程中增加新商品品牌，必须征得甲方同意方可经营。

二、 联营期限为 个月，自 年 月 日起至 年 月 日止，联营期满，如乙方欲继续合作，由甲、乙双方另行协商。

三、 甲方按乙方每月销售额的 倒扣结算作为甲方的利润分成，水电费按 元/月上缴甲方(附加用电设备另行计)，乙方于每月5日前缴纳或由甲方从乙方销售款中扣除，不足部分如乙方不按期缴纳，每拖欠一天，则按应缴款项的1%向甲方支付违约金。

四、 甲、乙双方在订立本协议的同时，乙方必须提供以下资信证明材料：

(1) 企业营业执照复印件

(2) 税务登记证复印件

(3) 外资企业的外资注册证

(4) 商标注册证明或授权使用商标证明

(5) 委托代理证明书

(6) 报价单或商品清单(加盖公章)

(7) 进口商品要有海关税收单、进出口商检局检验情况复印件及ccib标志

(8) 产品质量合格证明

五、 零售商品价格以合同签定时为准，并必须报甲方物价部门统一管理，价格调整或打折应事先提前 3 天书面通知甲方，并经甲方主管领导同意后方可执行，且不得高于其在上饶市同等商场的价格，否则，甲方有权按差额的10倍罚款。甲方举行各类促销活动应提前通知乙方，乙方积极参加促销并承担相应的促销费用。乙方在经营中有关促销方式或广告、宣传品的张贴及使用应经甲方营业部经理同意，否则，甲方有权要求整改并进行处罚。

六、 结算时乙方必须按甲方销售额提供真实合法的税率为 %的增值税发票在每月10日—15日期间(过期顺延到下月)扣除应收款及其它费用后与甲方结算上月实际销售商品的货款。

七、 乙方商品的质量必须符合《中华人民共和国产品质量法》，以及国家行业主管部门的有关规定。进入甲方场地(柜台)的商品须完好无损，实行三包(包退、包换、包修)，并按国家有关政策法律规定执行。如属商品本身质量问题，由乙方负责处理，如乙方混入伪劣、假冒、过期的商品，甲方有权予以没收。遇到顾客投诉，必须接受甲方裁决。

八、 乙方人员一律服从甲方的统一管理，定员 人。乙方自派人员应上报甲方认可，并经甲方培训后方可上岗，乙方销售人员的工资、奖金由乙方自行支付。若导购人员由乙方委托甲方派出则按甲方工资标准由甲方代发工资，其它法律规定的费用由乙方支付。每人每月工资总额，共计 元，每月从乙方应结算款中扣除。乙方人员必须服从甲方管理人员的管理，甲方管理人员有权对其违约和违法行为进行处罚或上报公安机关，罚款在结算款中扣除。

九、 如属甲方装修，乙方需支付装修费用 元;如属乙方装修，其装修方案需经甲方批准后方可进行，其装修预算、决算文本必须报甲方审批、备案，装修费用由乙方自行承担。在合同有效期内乙方自行终止合同的，装修物品和费用不予退还并没收保证金，在合同期内甲方要求终止合同的(因乙方违约或违反法律法规之有关规定的除外)。由甲方决定按实际退场时间予以摊销，退还部分装修费或退还部分装修物品及保证金，合同期满后一律不退还装修物品和费用。

十、 甲方应提供 天的装修期给乙方(装修期内不计费用)，自合同签订之日起，乙方 天内提出装修方案，装修期自装修方案经甲方批准之日起计，如乙方超出上述期限，甲方以每日 元/m2收取乙方因装修延误导致营业损失及相关费用，从乙方保证金或应结算款中扣除。

十一、 本合同签定之后，乙方应在三日内向甲方缴纳 元的履约保证金，在乙方按甲方要求准时入场经营后一个月内无息返还，否则甲方有权没收履约保证金并终止合同。

十二、 若乙方违反了本合同及甲方有关管理规定者，甲方有权单方解除合同，并向乙方追偿应上交款项和撤柜而产生的赔偿金，并有权没收其物品、商品，如价值不足以弥补甲方或第三者经济损失的，甲方仍有权要求乙方补足。乙方在经营过程中，无故停止营业，甲方有权要求乙方补偿，每停业一天罚款壹仟元。停业三天，甲方有权单方面终止合同。

十三、乙方在经营中所发生之债权、债务等经济纠纷和诉讼等法律行为，概由乙方负责，一切与甲方无关，乙方不得将经营的设施、场地和商品向任何单位和个人作抵押、担保、转让、转租、转借，否则按违约比照本合同第十二条处理。

十四、 乙方销售款一律由甲方收银员统一收银，若乙方销售人员自行收银，将按其所收金额的10倍以上的罚款，此款从乙方结算款中扣除。情节严重者，甲方有权终止合同。

十五、 乙方必须参加甲方统一购买的相关保险，并申报价值 元的投保额，承担相应的保险费用。

十六、 甲方为促进销售推出的会员卡或其它优惠卡，按甲、乙双方每月实际优惠幅度及卡类实际消费额各承担50%。

十七、 如乙方销售连续二个月累计销售额极差，在同类商品中专柜排名倒数后三位者，甲方有权调整甚至解除合同。

十八、甲方举行各类促销活动应提前通知乙方，乙方必须参加促销活动并承担相应的促销费用。

十九、 本合同一式贰份，甲、乙双方各执壹份，自签字盖章之日起生效。

甲方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(公章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_法定代表人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日

**超市连锁项目策划书如何写三**

在暑假里，我做了一个多月的收银员，虽然是一份很普通的工作，却也有很多需要遵守的规定，我每天认真工作，感觉很充实，也有很多收获。现在针对自己在工作中遇到的问题谈谈自己的心得和体会，同时也算是对自己工作的一个总结。

我们超市制订了很多规则，一开始的时候我还不太习惯，还在想，做收银员不就是收钱吗，后来才明白并不是那么简单，任何一份工作都有其要求，任何一个单位都有其规定，超市作为一个单位，它也有自己的规则；

首先，不可以串岗、不可以闲谈、不可以把手机带在身上等等；其次，收银员在营业时身上不可带有现金；最后，认真工作，耐心服务。我们每个收银员（学员）都有自己的岗位——分属各个货架。我是百货日杂这边的，就不能随便跑到食品那边去，食品上的人也不能随便走到我们百货这边。同时，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。当然最重要的是要有一个认真良好的服务态度，必须有耐心的对待工作，在工作时，不能妨碍到顾客，补货时不可妨碍顾客购物；在给顾客服务时，要按顾客要求为顾客

提供服务，简单介绍商品，协助顾客购物，对本人所辖区域内的商品位置及单价都应对答如流。对顾客热情，做到百问不烦，百拿不厌，并注意体积小、单价高的商品。注意残品及时下架、及时待送地再退换区。

在工作期间，我还曾把自己放到员工，顾客，及超市负责人三个角度来观察超市，发现了超市的几个问题及解决意见；第一，提升员工的责任心。超市货架上的商品常给人一种凌乱的感觉，缺少货物时没有谁能及时地补充而参差不齐；理货员不能及时地解决超市内存在的小问题。要使得员工具有责任心，需要加强改善管理机制。对发现此类问题的员工实行奖金鼓励方法，促进其积极的态度。

第二，超市应完善财务管理工作，实现多种促销手段。具杨主管介绍超市现在的财务制度很机械，财务管理模式单一，不能实现过多的商品促销策略。因为这样需要比较复杂的财务管理程序才能完成。

第三，实现促销手段多样化。在超市很少能见到一些很好的促销活动。一般超市里面悬挂着各式各样的降价打折广告，五彩缤纷特别引人注目。而且大多数商品都是属于冲动性购买，感性大于理性。超市可以利用这一点抓住商机。

这次的工作实践，也给了我很大的感触，我更加透彻的了解了，“服务态度，与客户的关系至关重要”，“ 诚信是成功的

根本”及“ 付出才有收获 ”这几条至理名言。同时，我也更加明白了实践是迈上社会的基础，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，谋略。

付出辛苦的劳动，收获一份珍贵的经历，得到一种在书本上学不到的知识。当理货员真的是辛苦的，每天工作7小时，就中间休息1小时，那往往是我们每天都翘首盼望的1小时。，不过领导的宽容，同学的鼓励都让我信心满满， 我竟然从没有萌生想要放弃的念头， 要是以前那个我， 恐怕早就坚持不下去了， 可是我没有，我想证明给自己看，我能胜任这份工作。我开始更加勤奋，学习别人处事的方法，招待客人的态度。 渐渐的，我犯得错误越来越少了，做事更加的得心应手，虽然每天我都很累，不过那种感觉真的很不错，那是我从来没有体会过的。

1个多月的社会实践，一晃而过，却让我从中领悟到了很多的东西，比如必须在工作中不断学习不断积累，同时搞好和同事之间的关系， 而这些东西将让我终生受用。 而对于大学生而已， 敢于接受挑战是一种最基本的素质。虽然1个多月的实践活动让我觉得很累很辛苦，但我从中锻炼了自己，这些是我在大学课本上不能学来的。它让我明白什么是工作， 让我懂得了要将理论与行动结合在一起， 让我知道了自己是否拥有好的交流技能和理解沟通能力。而交流和理解将会是任何工作的基础，好的沟通将会事半功倍。 \"纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。

其实在这40多天的实习日子里，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。

总之，这次实习对我以后踏入工作岗位是非常有益的。我学会了责任的重要性，学会了如何更好的与别人沟通，如何更好的陈述自己的观点如何说服别人认同自己的观点，最重要的是我学会了如何为他人更好的服务。相信这些宝贵的经验会成为我今后成功的重要基石。

**超市连锁项目策划书如何写四**

甲方(需方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方(供方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

根据《中华人民共和国民法典》及有关法律、法规的规定，本着平等互利、诚实信用的原则，甲乙双方经友好协商，达成本合同，以资共同遵守。

一、合同货物

甲方向乙方采购超市的粮油、大米、蔬菜、百货等除肉类外的货品。

二、货物交付

1、供货时间：甲乙双方需互加或微信，当甲方需要货品时需甲方至少提前4小时通过电话、微信或通知乙方。

2、供货地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3、乙方保证提供的货品无质量问题、无损坏、包装完好。乙方应将货物交付给甲方的收货负责人，并办理验收、交接手续。乙方将货物交付给任何其他人均视为未交付，损失由乙方承担。

4、运输和装卸：乙方负责货物的运输和装卸并承担费用，确保货物完好无损地按时交付给甲方。本合同签订时，乙方送货人员和运输车辆应当遵守，否则，责任由乙方承担。

5、到货验收：货物运送至甲方处，并在甲方指定地点卸货后，乙方送货人员应当与甲方收货负责人共同办理到货验收。

(1)甲方对货物的品种、规格型号、数量、外面包装当场查验核实。对货物有异议的，甲方有权当场拒收。甲方也可以收到货物后当日内向乙方提出书面异议，经双方核实确属乙方责任的，甲方有权退货。

(2)甲方有权从货物中封存样品并对每批货物进行质量复检。货物质量不符合技术质量标准的，甲方有权退货。

6、交付：乙方送货人员与甲方收货负责人共同签字确认，双方签字确认之日即为该批货物交付之日。

7、当甲方验货发现货品有质量问题，损坏、包装不完好，乙方同意退货。

8、风险转移：双方签字确认前，该批货物的毁损、灭失风险由乙方承担，此后出现货品过期或质量损坏由甲方承担。

三、货款支付

1、双方约定按以下方式付款：

(1)预付货款。

(2)按月付款：当1个月完时，甲方应在本月末的最后三、四天内向乙方付当月提供的商品货款，甲方并通过单位账户转账给乙方的单位帐上。

2、乙方在收取货款时应向甲方提供普通完税发票，乙方不得出具假发票或用其他公司发票加盖乙方公章顶替，否则，甲方有权暂停支付货款直至乙方提供符合要求的发票时止，责任由乙方承担。

四、合同解除和终止

1、经双方协商一致，可解除本合同。

2、依照法律规定或合同约定单方解除本合同的，合同自解除通知送达对方之日解除。

3、如甲方与工程发包方之间的合同提前解除时，乙方应同意甲方将本合同权利义务概括转移给第三方，并给予配合。

如甲方未将本合同权利义务转移，且本合同不能继续履行的，双方均可解除合同。

4、双方合同义务全部履行完毕后，本合同终止。

5、合同试用期为三个月，若在试用期间没有差错则试用期合同转为长期合同。

五、解决争议的方式

因本合同所发生的争议，甲乙双方应友好协商解决，协商不成的，任何一方均可向甲方所在地的人民法院提起诉讼。

六、其他约定事项

1、本合同以及合同履行过程中涉及的补充协议、结算文件、付款计划、欠款说明等一切文件必须由其签字并加盖甲方公章方为有效，合同另有约定除外。

2、合同未尽事宜，由双方签订书面补充协议，补充协议与本合同不一致或相冲突的，以补充协议为准。

3、本合同附件作为合同有效组成部分，与本合同具有同等法律效力。

4、本合同自甲乙双方签字盖章后生效，合同一式贰份，甲方执壹份，乙方执壹份，具有同等法律效力。

5、补充条款：(以下无正文)

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_乙方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_委托代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日

**超市连锁项目策划书如何写五**

——

某某市海富超市

超市收银员

首先，来介绍一下我的工作环境——海富超市它也是一家大型连锁超市，主要服务于周边居民的日常需求，它的主要部门被分为，收银组，散货组，防损组，冷冻组，蔬菜组，日用组，服装组，库存组，后勤等。我的工作日程是这样安排的：每天上午7：50要求到岗，到岗侯整理的妆容，准备开会8：00开始点情的底钱500，把其它的多余的钱全部交给会记并填写单据报出钱数，把所有的零钱留给自己 大钱，整钱上交。交完钱侯整理自己的收银台和柜子的袋子、1毛钱的袋子200个、2毛钱的袋子400个、3毛钱的袋子200个、多交少补，一切准备好侯等待8：15的晨报广播，广播过后再去一次会记那里借1200零钱，放入自己的钱柜后，8:20准时响起音乐“好日子” 我们微笑的迎接每一位顾客，我每一天工作就是这样的开始了！在忙碌的上午即将结束的时候！还要向会记借的1200还回去，要把零钱全部换成整钱上交 忙忙碌碌的一上午就这样完了！下午亦是如此，只有到晚上的时候最忙。 下午的工作时间是2：30——晚上7：00之后我们还要留下来点今天所有的钱！点清之后再次填单并上交。才可以下班！我的工作大概就是这样每天与人与钱打交道，每天看着那么多的钱 挺开心的单据、不是自己的 哈哈···在这份工作看似简单的工作中我懂得了许多，也收了好多委屈。 我懂得了当收银员不仅仅是收银员，在局外人看来 收银员的工作很简单，就是顾客所选的物品的款结清 实际上，虽然为顾客提供结账服务是收银员的基本工作 但是这不是收银员的工作全部，不能简单的把收银员的等同于家长工作，这是因为大多数超市出入口与前台收银作业区设计在一起，顾客踏进超市，看到第一个超市的员工就是收银员。选好商品结账时，收银员是最后一道防损线。不能忽略每一位客人，但他结账你可以微笑和你亲切的话语关心他帮助他装东西，借此机会可以看看他的购物车 购物篮和他自己装子理还有没有未结账的商品！这些都是我所学到的，所以让我知道的当收银员的辛苦，我受了好多委屈，遇到客人的责怪，经理的责骂，那时我好想哭，真正的体会到步如社会好容易，但是在社会上立足真的好难，通过这次打工感觉自己真的长大了，在工作中遇到挫折虽然想逃避但是最后我还是坚持下来了，这应该是我长大的一种表现吧！！！

“钱难整，屎难吃”这句话还真的一点都不假。在这次打工中我还有好多的心得没有说，但我总结一句话，父母真的停步偶那个一的，每天看以简单的工作，但是不知道在工作中的受气，忍受多少人的白眼儿，他们搜所受的苦，也只能自己心里清楚，我们还可以回家抱怨，但是他们能吗？他们真的不能就算是受苦受累回到家后还要安慰受了小气的我们！我们真是被一群宠坏的孩子！ 通过这次寒假社会实践让我明白了怎样去疼爱、我们的父母，也让我学会了一些技能。虽然有写委屈但是我觉得值得了，当上收银员的烦恼不仅如此而已，只有靠自己慢慢体会了！

疼爱父母，体谅父母是我在打工中最大的心得体会！

**超市连锁项目策划书如何写六**

甲方：

乙方：

根据国内贸易部《连锁店经营管理规范意见》，经友好协商，甲方同意乙成为甲方的加盟连锁店。现就加盟具体事宜，协商如下：

一、特许权使用：

1、甲方授权乙方座落于 市(县) 区(乡、镇) 路(街) 号的门店以“h超市”为悬挂招牌，并将以甲的指导与提供事项，经营该超市加盟连锁店。

门店号： 号

2、甲方对于凡使用“h超市”名字的门店拥有对其处理：门店位置、商标制作法、销售技术、门店管理、专职培训、经营决策等事项。乙广的发展计划必须经甲方书面同意后方可实施，其目的是为了保证乙能取得正常的发展。

3、乙方店铺的内外装饰及门店招牌须与甲方统一。乙使用的各种设备与甲方统一，如有更改须征得甲方同意。

4、乙每季度初当月5日必须向甲方支付季度含税销售额的2%为特许权使用费。逾期须按每日万分之一支付滞纳金。逾期三个月甲方有权解除合同。

5、乙方门店装修、设备、商品流动资金及其辅助材料费用由乙承担。

二、人员培训：

1、甲方将负责对乙方下属门店理货员、收银员进行基础培训，对管理人员进行择优录用(淘汰制)培训。培训人员必须具备当地执法部门认可的有效健康证，乙方需自行解决住宿、就餐、往返车费、体检等费用。

2、乙每家门店人员定编数必须报甲方备案同意。

三、广告及促销：

为有效扩展销售，乙方对甲方统一办理的门店促销活动应完全了解其重要性，并竭力配合。如甲方为扩展销售所指定的信用卡、赠券、会员优惠卡等，乙方应与甲方直营门店同等使用，无条件接受，并就折扣差额由乙方自行负担，如乙方需自知自行刊登广告，应预先将拟定刊登的广告媒体文案送甲方核准，经甲方同意后方可实施刊登。

四、商品的提供及结算：

1、甲方提供商品，乙方必须每批结算，并承担商品发货地至加盟店的运费和力支费。乙方自行采购的商品，需到甲方业务部门办理报验手续，经批准后方可销售。

2、甲方提供的商品，乙方必须参照甲提供的零售价格执行。

五、乙方的权利：

乙方享有与甲方直营连锁店相同的商品供应价格和促销活动的权利。

六、乙方的义务：

1、甲方提供各种企业标准、超市操作规范、超市工作规范、超市管理技术规范和其它规章制度，乙方须无条件地执行。

2、乙方的营业时间必须与甲方相一致，如有特殊情况要理发须征得甲方同意。

甲方：

乙方：

年月日

**超市连锁项目策划书如何写七**

1、企业名：百货超市

2、行业类型：零售

3、组织形式：个体工商户

主要经营范围：自己家乡的镇中心，这里是人流的中心集合处

4、经营地点：广西省南宁市大沙田广场

面积：占地大概150平方米。

选择该地点的理由：因为中心处没有一间较大的超市，该地点是人流车流的集中地带，交通方便，市场前景非常广阔。

5、创业者个人情况：张×源，男，十九岁，大专。

相关工作经历：曾经在商店里卖过东西，懂得一点怎样经营，但在日后的日子里本人会增加社会实践的，学习与这方面的知识的。

我是一名大学生，专业是计算机专业，从小对经营方面感兴趣。现在将要大学毕业了，凭着自己对经营的爱好和向往，一直希望在自己的乡镇开一间超市，用此来发展自己乡镇的经济，是广州市的许多超市吸引了我，我去超市购物时的启迪，使我对此产生极大的兴趣。根据本人的经验，资金情况及对当今社会的了解，决定要谨慎从事，三思而行，因为这有非常大的风险的，加上自己的经验不足。

随着居民生活水平的不断提高，追求环保，健康的消费已成为一种生活时尚，所以我打算要销售一些绿色的产品，以保证人民的身心健康，顾客至上，这是我们的宗旨。

商圈范围：徒步商圈(二百米～五百米半径范围内);

潜在的消费群体：居民区;

消费能力：消费能力高;

竞争情况：附近只有一间不算很大的超市;

市场潜力：人们生活水平提高，需要的物质有所增加，生活方式改变，大多数消费观念增强，消费结构合理;

商圈范围：居民住宅

潜在的消费群体：消费能力中等

消费能力：附近有一间中学

竞争情况：邻近有几个村子(五百米～一千米半径范围内)

市场潜力：消费观念增强，消费水平提高，有较多的商店，但销售的东西比较少

1、店铺硬件调查。主要包括：竞争店的选址、店铺外观形象、建筑物构造、停车场的设计、经营设施配置等方面的调查。

2、店堂陈列布局调查。主要包括：竞争店的楼面构成、平面布局、面积分割、商品陈列及店堂气氛营造等方面的调查。

3、商品能力调查。对竞争商店商品品种齐全的程度、商品的价格带、商品的品质、货源供应等情况进行调查分析。

4、顾客层次的调查。主要从年龄层次和收入层次进行调查。

5、店铺运营管理调查。对促销、补货、陈列及环境卫生等方面的调查。

需求与供给的关系有以下几种类型：①需求旺盛，供给偏低型;②需求旺盛，供给旺盛型;③需求不旺，供给也不旺型;④需求不旺，供给旺盛型。从仓储式超市选址看，其立地商圈内需求与供给关系呈现出第一种类型最佳，第二种次之，第三、第四种类型要尽力回避。对需求和供给的调查，要注意对潜在需求和供应的调查，要特别留意可能会引起供需变化的一些因素的发展趋势。

6、仓储式超市的调查：

在仓储式超市选址时，除了对以上大的项目调查外，具体地点选址还必须对以下几个虽属细节问题但又颇为重要的几个因素进行调查。

可见度。可见度是商店被往来行人或乘车者所能看到的程度。场所可见度越高，商店越容易引起客流的重视，他们来店购物的可能性越大。因此仓储式超市选址时要选择可见度高的地点，如两面临街的十字路口或三岔路口。

适用性。如果要征用土地建房子要考虑土地面积形状与商店的类型是否相符，如果租用现成的房子则要考虑建筑的构造、材料、立面造型及其可塑性，仓储式超市货架比一般商场的高，相应地要求建筑物的层高也比较高。同时还要了解有关城市建设发展规划要求，详细了解该地点的交通、市政、绿化、公共设施、住宅建设或改造项目的近期、远期规划。

交通便利性。主要了解两方面的情况：

**超市连锁项目策划书如何写八**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_

本着平等互利、诚信合作、共谋发展的合作原则，经甲、乙双方共同友好协商，共同达成以下合同条款：

一、供货产品：甲方向乙方提供其总经销的商品供乙方超市销售，详细供货商品名称由乙方参见甲方所提供的商品目录。

二、供货价格：具体价格参见甲方提供的价格表，同时鉴于食用油市场行情变化，甲乙双方可随行就市。

三、产品质量：甲方向乙方提供的产品必须附合国家行业规定的相关标准，且是在保质期内的商品，若甲方提供的商品本身出现质量问题，甲方应无条件包退包换货。

四、送货及验收

双方合作期间，甲方对乙方 处的 超市直接送货到其指定收货处，由乙方收货人员验收签字确认。甲方应保证送货的及时性，如有缺断货和其他原因延迟送货，需提前知会到乙方。

五、付款方式：甲方产品配送至乙方指定收货点，乙方验收无误，必须货到付款，否则甲方随时有权利停止交易。甲方不给予乙方账期和赊欠货款;

六、市场维护：为了维护整体市场及双方共同利益，经甲、乙双方共同协商一致，乙方产品的正常零售价应严格按照甲方提供的统一商超零售价格进行管理，以免因销价低而影响整体市场或因价格过高而导致商品滞销。如发现乙方在销售甲方产品过程中零售价格有偏差，乙方必须配合甲方要求进行价格体系规范化及时调整，否则甲方有权单方停止供货。

七、退换货规定

1.仅限于甲方供应乙方商品在正常陈列和销售中超过2/3货龄的滞销产品，甲方给予乙方同品类、规格新货调换，不允许该商品无故下架撤货，因甲方供应工厂停止生产的品类，甲方需告知乙方。乙方自行采购商品和非甲方供应商品，甲方不负责调换和退货。

2.因乙方超市自身管理不慎和过失导致的产品外包装损坏、渗漏、霉变、破袋、过期、丢失等情况，甲方不给予赔付，由乙方自行承担损失。乙方不得无故将甲方产品下架和要求甲方退货、补差。

3.乙方所产生的一切退货必须有甲方人员签字确认的退货单方可生效，否则甲方不予确认其退货，乙方无权凭单方面出具的退货单要求甲方退货。

八、价格调整：在合作期内，若市场因素或厂家供价调整，则无论调高调低，甲方均应提前7天通知乙方，乙方也应在此期限内全力配合甲方调整供价及零售价格。

九、关于订货：乙方每次补货时，应提前三天通知甲方业务人员或传真书面订单，以避免送货不及时而导致缺断货现象。

十、乙方配合：在双方合作期内，乙方应重视所供货商品，给甲方系列商品提供粮油区最好的第一陈列位置，陈列品类、陈列顺序以甲方要求为准，以达到最佳销售效果。

十一、促销支持：在合作期内，甲方将根据乙方所销售的商品数量及厂家政策支持等情况，合理给予乙方促销政策支持。

十二、款项保证：乙方承诺，对甲方的货款，严格按照双方约定的货到付款方式支付货款，若乙方无故拖延甲方货款或未按合同付款，甲方有权停止供货，并对此产生的一切后果不承担责任。

十三、因市场行情导致产生的任何商品价差，甲方不给予乙方赔付价差和退货，由乙方自行承担。

十四、乙方需按照甲方供货公司 要求，保证本超市甲方(小包装油、大米、面粉、调味品、挂面、日化)商品进场销售符合公司要求的销售标准。甲方保障最低供价，乙方保障甲方建议零售价，价差高额利润由乙方所有。

十四、合同执行

1.双方应严格遵守以上合同条款，如合作中遇未尽事宜，须经双方友好协商达成一致，并以书面形式经双方签字作为本合同附件，该附件与合同具有同等法律效应。

2.甲乙双方不得私自更改和取消本合同，若双方在合作期内有分歧，经双方协商无法解决，可通过法律途径进行处理。

3.本合同有效期：\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日止。

4.本合同一式两份，双方各执一份，经双方签字盖章后即生效执行。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签约代表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_日

**超市连锁项目策划书如何写九**

甲方：

乙方：

甲乙双方本着平等互利的原则，根据《中华人民共和国合同法》及中华人民共和国国内贸易部颁布的《商业特许经营管理办法(试行)》等有关法律、法规、规章的规定，为促进双方共同发展，甲乙双方经认真协商，现就甲方“嘉乐汉堡连锁餐厅”特许经营权授权乙方一事达成如下一致协议，以供双方共同遵守。

第一条：本合同文本名词释义

1知识产权：特指“嘉乐汉堡”品牌、商标、标志、商号及“嘉乐汉堡”全套vi视觉系统、“嘉乐汉堡” 经 营 管理模式、方案等。上述知识产权乙方在签订合同且经许可有权全部使用;

2同所涉及的所有商标、服务标志及其相关权利的所有权均归属于甲方;

3嘉乐汉堡餐厅产品：含甲方自行设计、开发、生产的“嘉乐汉堡”系列产品及甲方取得全国连锁销售代理 的其它相关产品。

第二条：连锁专卖特许授权

2.1、甲方特许乙方在省市 (县)区，开设“嘉乐汉堡” 连锁餐厅。

2.2、在合同执行期间，连锁加盟店经许可后可使用甲方商标、服务标志及表达这些标志、记号、样式的标签和招牌，乙方须按本合同的规定，遵循甲方统一的营销模式，服从甲方统一的规范管理。

2.3、乙方未经甲方许可，不得擅自将甲方授予的连锁特许权以任何形式转让给第三方。

2.4、本合同双方之间不存在任何共同投资、雇佣、承包关系;加盟店员工由乙方自行招聘，甲方对其劳动关系，及员工行为不承提任何民事法律责任。

第三条：连锁专卖经营方式

3.1、乙方必须在本合同签订之日起30个工作日内，在当地工商、税务部门办理合法的登记手续，开办独立的专卖店，或在商场、超市中以店中的形式经营。乙方自筹资金，自负盈亏，自主经营，承担一切经营债务。

3.2、连锁店应配备有相应的通讯联络设施，如电话、传真或计算机，以便快捷收发相应的商务文件资料。

3.3、乙方连锁店在未经甲方同意的情况下，不得擅自销售非甲方的产品和更改甲方制定的全国统一零售价格。销售过程中，部分产品零售价根据当地市场状况需要下调的，可报甲方总部，批准后方可执行。

第四条：甲方的权利和义务

4.1、甲方权利

①、甲方有权根据全国各地市场发展变化情况对乙方的货物品种配备方案提供建设性、参考性意见;

②、甲方有权对乙方的经营状况、货品销售、库存、执行价格等情况随时进行检查核对;

③、乙方如果违反合同规定的自身权利与义务，造成甲方企业形象严重受损，甲方有权单方面提前终止合同，并有权要求乙方赔偿相关经济及名誉损失;

④、乙方不交纳后期服务、宣传、咨询等费用的，甲方有权从乙方保证金中扣除;且乙方需在30日内补交完毕，否则视同违约，甲方有权单方面提前终止合同;并取消乙方在本合同规定区域内的特许专卖权。

4.2、甲方的义务

①、严格执行“区域限制发展加盟店”的总原则。乙方加盟所在一定区域范围内，(2公里范围内，校区范围除外)，未经乙方同意甲方不得再授权于第二者同样的经营权;甲方必须保证货源充足，提供乙方办店所需相应的文件、资料等;

②、负责随时提供系列产品供给乙方，并不断设计开发系列新产品;

③、全程向乙方提供定期或不定期的专业培训，包括加盟店实施标准化管理;

④、甲方负责向乙方提供统一的加盟店装修方案(以电子光盘和彩稿)形式，并在乙方加盟店开业前提统一宣传用品;

⑤、提供乙方《加盟培训手册》并指导协助乙方全方位开发和占领当地市场。

⑥、甲方负责向乙方提供新品促销海报、灯箱片。

⑦、甲方免费提供宣传单的制作和设计，印刷费用由乙方自行承担。

第五条：乙方的权利和义务

5.1、乙方的权利

①、有权依合同之规定经营专卖甲方嘉乐汉堡系列产品，并在合同约定之地开展系列经营业务;

②、有权拥有加盟店对外经营过程中所产生的一切合法权益;

③、负责加盟店的人员招聘、业务管理及对外销售、促销等;

④、有权享有参加甲方举办的全国性或区域性的培训、交流等活动，其车旅，住宿、就餐等费用由乙方自行承担;

⑤、有权依合同之规定维护自己的合法权益。

5.2、乙方的义务

①、遵循甲方制定的全国统一营运操作规程，努力做好加盟店销售与服务工作。

②、为维护加盟店售出商品质量和服务的均一性，提高公司形象，加盟店的营业方法必须遵守甲方提供的培训手册及培训规定的要求和标准;

③、按时向甲方提供营业报告书及财务、货品库存报表等，与甲方保持经常性的商务沟通联系;否则视为乙方自动放弃权益。

④、乙方按“嘉乐汉堡餐厅”的统一形象要求，按甲方提供的统一装修设计方案施工，自行承担装修费用。

⑤、乙方自行办理相关经营手续，合法经营，自主承担期间的一切民事法律责任;

⑥、乙方对顾客的投诉应当正确和勤勉对待，对于全国连锁店所售出的商品，如有质量问题，但并非在乙方店内购买，乙方有义务做好解释及协调上报工作;

⑦、积极参与甲方安排的全国统一促销及其他活动。

⑧、为保证产品质量，乙方必须在公司统一采购原材料，甲方有权定期检查;对损害品牌形象、违反进货规定的行为，将扣除乙方合同保证金。

第六条：连锁加盟合作方式

6.1、甲方实行低门槛加盟政策，加盟费 整 (￥ 元)，及支付后期服务咨询与宣传费用每年(￥ 元)，后期服务咨询与宣传费用每年需提前1个月交纳，如15天内未提前交纳后期服务咨询 与宣传费用，甲方有权对乙方的“区域限制发展加盟店”的原则取消区域保护。

6.2、乙方在本合同签订时，一次性向甲方支付合同权益保证金(￥ 元)。此保证金主要是为了保护总部的知识产权不被滥用，同时避免加盟店之间产生恶性竞争，以规范完善整个连锁体系，达成全国所有加盟店共同发展之目的。保证金在乙方合同期满无息退还。

6.3、零风险退出机制：甲方全程指导服务乙方的经营活动，对于确实难于改善经营的加盟店有确保加盟商切身利益的前提下，甲方总部可根据乙方申请，制定完善的退出方案。或关闭或转让。其库存货品在不影响第二次销售的前提下，可全部退还甲方货品在验收后7个工作日内将全部货款退还给乙方。

第七条：供货、换货、退货

7.1、甲方保证提供货物的品质全部为合格品，甲方应收到乙方的1-2个工作日内负责将货发出。

7.2、乙方每次进货必须以汇款形式汇入甲方财务部指定的帐户或以现金支付给甲方财务，款到甲方发货，运费乙方承付。

7.3、为保证货物品种全面性，首批货物品种配备方案由甲乙双方共同协定，后期购货由乙方自主选择。

7.4、乙方经营期间在货品不影响第二次销售的前提下，随时可等值调换其他品种，换货运输费由乙方自付;产品如因质量问题退换，其发生的费用全总由甲方承担。

第八条：合同违约责任

8.1、为维护“嘉乐汉堡”的全国统一形象，保证售出商品质量，乙方不得擅自销售其它产品;合同签订日起，乙方必须到甲方处进货(注：部分冷冻货除外)，否则视为违约，甲方有权单方面提前终止合同，并取消乙方许专卖权。解约后，甲方可在该区域重新设立加盟店。

8.2、乙方店址及代表人变更须书面通知甲方，获准甲方同意;如私自出让经营权则视为乙方违约。

8.3、合同执行期间，甲方须严格按合同条款履行义务;否则视为违约，乙方有权要求赔偿相应经济损失。

8.4、甲乙双方任何一方因不可抗拒的非人为因素影响合同的执行，须在12小时内通知对方，并在事件发生的3日内，向另一方提交合同无法履行的书面报告。此情形不视为违约，相关事宜双方可协商解决。

第九条：合同期限、终止、争议解决

9.1、本合同期限为年，从年月日起至年月日止;合同期满，乙方在该区域拥有优先续签权。

9.2、合同期满，如乙方不再继续经营，则应全部归还甲方各种操作手册及所有商务机密文件等资料，并负责销毁、归还所有带有甲方商标、标识等商业标志的招牌和材料。

9.3、本合同双方代表签字即可生效，如有争议可协商解决，无法协商解决的情况下，任何一方可向甲方所在地法院提起诉讼。

9.4、本合同一式两份，双方各执一份。此合同的附件与合同具有同等法律效力。

第十条：补充协议

1、

2、

甲 方：嘉乐时代餐饮文化发展有限公司 乙 方：

签约代表： 签约代表：

联系电话： 联系电话：

公司地址： 身份证号：

年 月 日 年 月 日

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