# 如何写超市五一促销活动方案范文(八篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-10-19

*如何写超市五一促销活动方案范文一供方：＿＿＿＿＿＿需方：＿＿＿＿＿＿供需双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。第一条商品名称、种类、规格、单位、数量品名种类规格数量单位备注第二条商品质量标准商品质量标准可选择下列第...*

**如何写超市五一促销活动方案范文一**

供方：＿＿＿＿＿＿

需方：＿＿＿＿＿＿

供需双方本着平等互利、协商一致的原则，签订本合同，以资双方信守执行。

第一条商品名称、种类、规格、单位、数量

品名

种类

规格

数量

单位

备注

第二条商品质量标准

商品质量标准可选择下列第＿＿项作标准：

1.附商品样本，作为合同附件。

2.商品质量，按照＿＿＿＿标准执行。（副品不得超过＿＿％）。

3.商品质量由双方议定。

第三条商品单价及合同总金额

1.商品定价，供需双方同意按＿＿＿＿定价执行。如因原料、材料、生产条件发生变化，需变动价格时，应经供需双方协商。否则，造成损失由违约方承担经济责任。

2.单价和合同总金额：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

第四条包装方式及包装品处理＿＿＿＿＿＿＿。

（按照各种商品的不同，规定各种包装方式、包装材料及规格。包装品以随货出售为原则；凡须退还对方的包装品，应按铁路规定，订明回空方法及时间，或另作规定。）

第五条交货方式

1.交货时间：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

2.交货地点：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

3.运输方式：＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

第六条验收方法＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

（按照交货地点与时间，根据不同商品种类，规定验收的处理方法。）

第七条预付货款

（根据不同商品，决定是否预付货款及金额。）

第八条付款日期及结算方式＿＿＿＿＿＿＿。

第九条运输及保险＿＿＿＿＿＿＿＿＿。

（根据实际情况，需委托对方代办运输手续者，应于合同中订明。为保证货物途中的安全，代办运输单位应根据具体情况代为投保运输险。）

第十条运输费用负担＿＿＿＿＿＿＿＿。

第十一条违约责任

1.需方延付货款或付款后供方无货。使对方造成损失，应偿付对方此批货款总价＿＿％的违约金。

2.供方如提前或延期交货或交货不足数量者，供方应偿付需方此批货款总值＿＿％的违约金。需方如不按交货期限收货或拒收合格商品，亦应按偿付供方此批货款总值＿＿％的违约金。任意一方如提出增减合同数量，变动交货时间，应提前通知对方，征得同意，否则应承担经济责任。

3.供方所发货品有不合规格、质量或霉烂等情况，需方有权拒绝付款（如已付款，应订明退款退货办法），但须先行办理收货手续，并代为保管和立即通知供方，因此所发生的一切费用损失，由供方负责，如经供方要求代为处理，并须负责迅速处理，以免造成更大损失，其处理方法由双方协商决定。

4.约定的违约金，视为违约的损失赔偿。双方没有约定违约金或者预先赔偿额的计算方法的，损失赔偿额应当相当于违约所造成的损失，包括合同履行后可以获得的利益，但不得超过违反合同一方订立合同时应当预见到的因违反合同可能造成的损失。

第十二条当事人一方因不可抗力不能履行合同时，应当及时通知对方，并在合理期限内提供有关机构出具的证明，可以全部或部分免除该方当事人的责任。

**如何写超市五一促销活动方案范文二**

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求,吸引消费者且抓住消费者视线,从而刺激其购买需求,以...

一、促销企划

生鲜促销企划的意义在于对现有和潜在顾客，通过促销达到与消费者的信息沟通，再运用各种积极的方式、各种促销手段，以增加商品价值或提供便利性服务为主要诉求,吸引消费者且抓住消费者视线,从而刺激其购买需求,以增进生鲜各类商品的销售,从而达到提高销售额、增加盈利的目的。

1.生鲜促销目的

在一定的期间内，提高营业额并提升毛利额。

稳定现有顾客并吸引新顾客，以提高来客数。

及时清理店内存货，加速资金运行回转。

提升生鲜形象，提高门店的知名度。

与竞争对手抗衡，降低其各项活动开展后对本超市经营的影响。

2.生鲜促销活动的种类

有分长期性促销活动与短期性促销活动两种，长期性促销活动：是进行期间多在dm期间或一个月左右。其主要目的是希望塑造本店的差异优势，增加顾客对本店的向心力，以确保顾客长期来店购物。短期性促销活动：如店内促销、公司周促销，主要目的是希望在有限的期间内，借助具有特定主题的促销活动，以提高来客数，达到预期的营业指标。

例如：庆祝元旦、十一国庆、中秋节、清明节、开幕促销、周年庆、五一节、春节等。

3.生鲜促销活动的方式

折价促销：利用商品降价以吸引消费者增加购买。

限时抢购：推出特定时段提供优惠商品刺激消费者购买的活动。

有奖促销：购物满一定金额即可获得奖券进行立即兑奖。

免费试吃、试饮：对于季节性商品、新商品、高利益商品的推广，现场提供免费样品供消费者使用。如：现场制作、现场演说，使顾客有安全感，让顾客有满足感，拉近顾客与卖场的距离。

面对面销售叫卖：叫卖是面对面最好的一种方式，也是卖场内拉近顾客最好的手段，最能满足顾客的购物欲望。叫卖的重点商品为特价商品、价格低商品、新商品与制造卖场活跃气氛为目的的方式。

赠品促销：消费者免费或某些代价即可获得特定物品的活动。

折扣券促销：顾客凭超市发行的优惠券购物，可享受一定的折让金额的活动，其目的是为了吸引顾客再次上门购物。

竞争促销：提供奖品鼓励顾客参加特定的比赛以吸引购买人群的活动。

4.生鲜促销活动的营运

在生鲜人员方面，生鲜人员必须都了解促销活动的起始时间、促销商品及其他活动内容，以备顾客询问。生鲜部门主管必须配合促销活动，安排适当的出勤人数、班次、休假及用餐时间，以免影响高峰时段对顾客的服务。生鲜人员必须保持良好的服务态度，并随时保持服装仪容的整洁，留给顾客良好的印象。

其次是促销商品必须齐全，以免缺货造成顾客抱怨及丧失销售机会。促销商品标价必须正确，以免使消费者产生质疑被骗的感觉及影响收银作业的正确性。商品的陈列位置必须正确且能吸引顾客，畅销品应以端架陈列来吸引消费者注意或大量陈列来表现丰富感。对上市新品促销应搭配试吃的方式，以吸引顾客消费，以免顾客缺乏信心不敢购买。促销商品应搭配关联性商品陈列，以引起顾客对相关产品的购买。

再次生鲜广告宣传方面必须确认广告宣传单已发放完毕，以免闲置逾期作废。广告海报、红布条等媒体应张贴于明显处，如入口处或布告栏上，以吸引顾客入内购买，要特别注意特价品pop广告应悬于正确位置，价格标示应醒目，以吸引顾客购买。卖场不定时广播促销活动，以刺激顾客购买。

最后生鲜气氛方面可利用海报、旗帜等用品来标示商品特性，以增加顾客购物的气氛。也可利用灯具、电视播放、隔物板、模型等用品，以刺激顾客购买的欲望。

方法虽多且各有其效果，但若要使促销活动成功，最重要的还是要靠人员、商品、广告宣传、气氛布置等各方面的配合，才能使生鲜促销活动火爆有效、红红火火，以达到促销目标。

二、生鲜pop的布置

生鲜pop的作用主要在于简单的介绍商品的特点：告知消费者商品的位置、新商品、推荐商品、特价品等，并通过pop将整个生鲜卖场的气氛烘托出来，让消费者有一个良好的购物气氛，从而促使顾客消费购买。

1.生鲜pop的设置

生鲜的pop广告要达到理想的宣传效果，不能仅靠pop广告物品自身成功的设计，还必须要有合理的设置。

在设置pop应考虑以下几点：

从天花板往下挂pop广告物时，轻一点的东西可以用鱼线来吊挂，这样看起来比较美观，但要注意吊挂pop广告不要和该商品离得太远，以免顾客不知是哪个商品的pop广告。

要把pop广告物放在陈列架上时，要注意广告物绝对不能遮挡商品。

在设置pop广告物时，不能贴于商品上，也不能将商品打开小口插入，更不可直接在商品上描绘广告图案。

2.生鲜pop色标示

要根据物价局指定的标示，包括有明确标示品名、规格、产地、单位、销售价外，在做促销时还须标明原价、特价提供给消费者，在做促销时可以作为比较，更可刺激消费者，提高购买力度。

三、生鲜的现场展示形式与气氛渲染

生鲜的现场展示与气氛的制造，目的就是“活跃卖场、生鲜鲜活化”。让顾客来到能从耳中、眼中、嘴中体会到为顾客准备的生鲜商品，完全感受到“一切为顾客精打细算、样样新鲜天天平价”，也就是所谓的“要顾客购买”，就要让顾客知道“好”在哪里。

1.生鲜现场展示有以下几种可供参考

“现烤”、“现炸”、“现包”…各种现场示范、各种现场制作。提供多种口味的选择，介绍各种食用料理，辅助有关食谱的赠送，让卖场活性化无时无刻的进行着。

叫卖，面对面贩卖最直接的方式，也就是拉近顾客的最好的方法，如何制造活跃气氛就从叫卖开始。

叫卖商品时的重点：

a.特价或季节性商品

b.每日一鲜或特别低价商品商品

c.新上市或季节开始商品

试吃、试饮、试用

超市陈列商品大部分均非计划性购买，如何能将商品陈列展示于顾客面前，甚至于让顾客亲自品尝，让顾客感受满足感，拉近顾客于商品的距离，必须配合促销试吃、试饮、试用，使顾客对商品有商品有认同感，进而产生购买意愿;现烤出炉的面包、熟食、比萨饼透过试吃，其销售数量均可增加数倍。

现场销售创意

1.蔬果

a.可将西瓜大堆陈列，将西瓜剖开，让顾客了解西瓜质量及熟度

b.开榴莲的方法，将其切割图用pop显示给顾客

c.强调商品是由生产基地直送、绿色食品、净菜…

d.摆放榨汁机，现场操作榨汁，果汁百分百原汁，顾客可将新鲜带回家…

2.鲜肉

a.透过将“放心肉”的证明挂牌吊挂于销售区，强调质量保证，绝不缺斤少量，绝无注水肉出售等

b.现场处理、分割、烹调…

3.水产

a.活鱼的展示，强调鱼保鲜方法

b.提供杀鱼、清洁服务

c.提供各种烹调食谱与烹调方法

d.举办现场试吃…

4.熟食、面包

a.标示每日现烤、每日出炉时间

b.现场举办试吃、并且外带服务

c.为员工穿上大厨师的服装，塑造专业形象

d.可借由推出熟食餐、便当或各种便利简单

2.现场气氛的制造与渲染

卖场气氛的塑造可以体现顾客对卖场的看法：“这家超市感觉很有气氛、清洁、很适时、服务很好。”“这家超市的鱼很新鲜、干净。”“这家超市的肉吃起来很放心。”“这家超市卖的蔬果很新鲜、质量很好。”……这些除了利用现场展示形式之外，还必须利用“促销手段”来达到现场气氛制造及宣传的目的。

配合季节与月份来营造生鲜

春季：举行“新春见面礼，来就送”活动，“春之颂”

夏季：“清凉一夏”、“夏的美食”，将关联性商品结合在一起办活动，例：饮料、冻品、西瓜等

秋季：“贺中秋、庆团圆”活动，将中秋礼盒与中秋月饼连在一起，发挥“花好月圆、送礼的好季节”;

冬季：“冬冷进补”、“火锅、烧烤”，将火锅、烧烤料与补品大量促销;

加上春节、五一节等长休假期，必须安排大型促销来营造卖场销售气氛。

配合商品组合来营造：

特产展——例;大连水产品特产展、山东苹果展、北京水蜜桃大特卖、海南西瓜“夏一跳”。

商品展——例：新西兰的西兰果展、泰国榴莲山竹展、美国牛肉展。

促销手段来营造：

大赠买活动——来店有奖活动，购买满\_\_元抽电视机活动。

大赠送活动——购买满\_\_元送\_\_元活动，买甲鱼送鸡骨架活动等。

现场竞赛活动——包饺子活动、喝啤酒比赛、吃西瓜比赛等。

限时抢购活动等

pop的利用

气氛布置：季节性(换季)或国庆(周年庆)的pop要有活性化。

装饰物：用生鲜鱼、肉、蔬菜的道具或精美图片来介绍生鲜商品的特性。

**如何写超市五一促销活动方案范文三**

欢度五一感恩回报千万家。

xx年xx月xx日-xx日（周xx—周xx）。

1、惊喜换购仅需xx元。

超市一次购满xx元，凭发票到服务台加xx元换购商品（价值xx元左右）。

注：服务台人员做好台帐登记工作、现金的正确收取、小票的正确收集，以免出现误差。每天将收取金额上交财务，活动结束后，按照上交的现金核查换购商品。

2、献惊喜礼金送给您。

超市一次购物满xx元，收款时凭超市海报单页xx元抵金券剪角，冲减xx元现金（海报剪角有效期为xx年xx月xx日——xx年xx月xx日）；

注：团购及场外个别专柜不参加；购物金额xx元以上不累计计算；每次只能使用一次；

3、买xx元送xx元现金券。

活动内容：超市一次购物满xx元送价值xx元的（超市专柜/联谊商业单位）xx现金券一张，买xx元送xx张，多买多送。

注意事项：

1、现金券只能在指定专柜使用；

2、现金券在xx月xx日至xx月xx日期间消费有效；

3、现金券不找零，不兑换现金；

4、购买xx专柜满xx元时使用一张，满xx元时使用xx张，依次类推；

5、现金券盖有本公司公章均为生效；

6、本次活动的最终解释权归xx购物中心。

此活动所有费用由所参加专柜自行承担。

**如何写超市五一促销活动方案范文四**

为扩大市场占有份额，满足广大消费者，本着双赢双胜的原则，明确双方在经营中的权利和义务，特制定以下合同:

一、合同当事人：

特许方：（以下简称甲方）

法人代表：

地址：

联系电话： 传真：

受许方： （以下简称乙方）

地址：

联系方式：

二、合同期限：

1、 本合同自 年 月 日至 年 月 日止，期限 年。

2、 如需续签合同，乙方在合同到期前一个月向甲方提出申请，双方协商续签，乙方享有续签优先权。

三、特许范围：

制品有限责任公司生产的产品销售、商标品牌标志形象使用；旺铺营销法技巧；专柜的各类道具、包装物、各类报表。

四、加盟条件与要求；

1、加盟者必须是具有一定经济实力的合法公民；

2、具有独立承担民事能力的自然人；

3、有足够的加盟资金及前期经营资金；

4、有风险意识；

5、受许方的经营场所必须是大型超市、商场、卖场或专卖店。大型超市、商场、卖场要求日营业额在15万元以上，专柜面积10平方米以上；专卖店要求有5000人/天的人流量，并且能留住顾客；

6、有一定的管理经验；

7、能维护特许方的名誉和形象；

8、有服从和接受特许经营体系管理的意愿和决心；

9、有良好的沟通协调能力；

10、提供5－8℃的低温储存仓库；

11、首次不特许区域代理，只允许受许方经营一个专柜，如有区域代理的意向，经甲方考察三个月后，根据受许方的实际能力决定是否授权区域代理。

五、使用与管理：

1、 乙方在合同期内必须执行甲方规定的四个统一：

（1） 统一市场零售价格；不得私自涨价、降价，如有违反一个品种罚款人民币500元；

（2） 统一营销员培训，服装，调配；

（3） 统一柜台道具（灯箱、招贴画、pop等）；

（4） 统一货源生产调配。不得私自进货，如有违反每一个品种罚款人民币5000元。

2、 特许经营的营销员全国统一工作规范。

3、 特许店面必须每月向市场管理部提供正确各所需报表及资料。

4、 乙方不得在特许经营中搭售以外任何同类产品。

5、 受许方首次需向特许方预交加盟费人民币30000元，合同保证金人民币10000元，每年底按净利润的1/3收取应收加盟费用，多退少补。根据前一年的销售情况确定第二年应预交的加盟费；受许方需甲方派员考察，需交纳市场考察费人民币1000元。

6、 乙方应在合同规定的地点进行特许经营，不得异地经营。乙方如确需扩大特许经营店面，应征得甲方同意，另行签定合同。乙方不得将特许经营权私自转让。

六、双方责任：

1、 甲方向乙方提供所需产品，在保质期内产品变质、变味或有关部门抽检不符合质量标准由甲方包退包换。

2、 乙方保管不善（如爆晒、高温、接触生水、二次污染）而引起的产品质量问题责任自负。

七、利益分配及送货：

1、 甲乙双方按总营销额的50：50分配。体现形式：乙方从甲方进货时，按市场零售价的50%支付现金给甲方。

2、 乙方订货，以现金支付方式给甲方，或乙方有存款在甲方设定的乙方专柜帐号上。甲方在款到后发货，500公里以内5日内到达，500公里以上10日内到达。每延误一天，乙方在甲方分配额中扣除100元。（有不可抗拒的原因除外）甲方按乙方进货款的3%补给乙方，超出部分乙方自理。

八、促销：

乙方如遇促销活动，应提前向甲方申请，乙方完全执行甲方的所有促销方案，经甲方同意后方可实施。（促销方案另行协商，费用自理）每年促销时间不低于120天。

九、营销员：

1、 特许经营店面营销员必须取得甲方认可的岗前专业培训结业证后分配上岗。培训费自理。

2、 乙方为营销员提供良好的住宿环境（住宿费100元/月、超出部分由乙方支付），费用营销员自理。（甲方派营销员时才执行）

3、 营销员工资统一执行甲方营销员工资标准（甲方考核、乙方协助），款项在乙方帐款中扣除，甲方负责发放。（甲方派营销员时才执行）乙方自行招聘的营销员工资由乙方自定。商场、超市收取专柜上发生的一切相关费用，均由乙方承担。

『本文由合同范本频道整理。』

4、 为确保乙方的正常营业，乙方不得无故更换、辞退甲方派出的工作人员，如甲方工作人员违反规章制度，乙方可书面可其它形式反应给甲方，并签名，以示负责。甲方经查实后，由甲方给予调换或处理。（对甲方所派营销员，乙方有监督权、协助权，无直接管理权，甲方派营销员时才执行。）

十、财务制度：

乙方应按照甲方规定，统一方式记帐，填写报表，定期报告经营状况和财务状况。定期盘点，并将盘点表在盘点后立即寄往甲方。甲方向乙方提供所供货款的增值税发票。

·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

十一、合同终止违约：

1、 双方中任何一方遇不可抗拒的原因需终止合同时可终止合同。

2、 乙方开业经营两个月内严重亏损，难以继续经营，经甲方考察后，为考虑乙方利益，可将加盟费及合同保证金全额退回。

3、 乙方出现下列情况之一者，甲方有权终止合同：（甲方不须赔偿，并根据情节处于罚金，罚金在保证金中扣除。）

（1） 乙方违反合同约定的条款。

（2） 乙方未经甲方书面同意关闭店面或在同一场地经营同类产品（无论何种品牌）。

（3） 乙方人员阻止甲方管理人员介入加盟店经营管理的。

（4） 乙方未经甲方书面同意利用甲方的品牌生产，分销货品的。

（5） 乙方严重破坏了甲方的商业信誉及形象的。

（6） 乙方从事超出甲方特许合同限定范围的。

（7） 乙方超越甲方的准许范围私自进行批发业务的。

（8） 乙方违反中华人民共和国法律或地方法规的。

4、 如甲方因乙方的经营活动造成第三者索赔时，乙方应承但相应责任，此项延伸至合同终止后六个月。

**如何写超市五一促销活动方案范文五**

在西区超市实习了将近一个月，现在回想起来，有最开始的新奇早变成了习惯，还夹杂着一丝的依恋。回想着一个多月的点点滴滴，感觉自己学到了很多，也改变了很多。以下是我的所得和感悟。

西区超市占地面积200平方米左右，介于西区小食堂和大食堂之间。超市正门面向小食堂，侧门面向大食堂。小食堂营业时间为早上6:00至晚9:30，大食堂营业时间则为早6:30-9:30，中11:00--13:00，晚5:00-7:00,西区超市营业时间为7:00--22:30。西区教学楼和学生公寓则位于超市西北部。

超市共有工作人员7名，其中主管1名，员工6名。7名工作人员中有收银员5名，理货员2名，平常每班次3人，每天两个班次轮流值班，早班7:00--14:00，中班14:00--22:30。每班次安排收银员一名，理货员两名。工作时间收银员不得离开收银台，理货员不得离开卖场。每班次安排值班店长一名，负责处理突发事件，如回复业务员订单，收货等。超市所有收银员单独管理财务，定期向后勤财务处核对账目。

超市共有冰柜9个，提供冰柜的厂商分别是汇源，光明，蒙牛，百事，惠尔康，康师傅，统一，可口可乐和脉动（乐百氏公司）。其中双门冰柜2个，单门冰柜7个。除此之外，另有冰箱4个，两个用来冷藏雪糕，两个在天热的时候用来冰水。冰柜和冰箱均由厂家免费提供，且每个厂家的冰柜和冰箱只能冷藏自己公司的产品。

超市经营的商品主要分为副食，休闲食品，文具，烟酒，饮料，饼干糕点，速食食品，熟食，冷饮，调料，米油，百货，日化，卫生纸品，生活用品，塑料制品，文化用品，体育用品，五金，小电器，小五金和其他类别，超市铺货总额100万元左右，除少量商品如文具类，文化用品，体育用品，五金，小电器，小五金等系超市自采商品外，其他均有代理商供应，代理商的商品进入超市有等同的入场费，是否另外缴纳上架费由供货商自己选择，上架费的多少直接影响代理商产品的陈列位置和排面大小。后勤财务处每月月底以实际销量给代理商代理的产品结账，学期末所有代理商代理的产品均经超市盘点后退还商家。

超市商品的销量受天气情况影响较大，一般而言，在天气晴朗，温度比较高的情况下水，饮料，冷饮等销量较大，在温度较低时，饼干，面包等副食销量较大。此外，超市日常销售时，客流量受学生课时影响较大，在下课、上课前后十分钟顾客较多。

此外，对于促销。在学期初和学期末时超市都曾做过除烟酒外全场打折的活动，这些活动则是由后勤总部统一规划。二日常超市运营过程中的其他促销活动则是由商家业务员组织。而每次促销的原因大多都是因为商品即将过期。除此之外，厂家可借超市的名义，安排人员在校园内摆摊位做促销。

在超市实习以来，商家在超市做的促销活动主要有：

方便面类：统一，康师傅零售价为2元每袋的方便面每五包一装，并附一饭盒。此类活动超市经常做，旨在推广产品。

此外，500ml的冰露纯净水。由于销量不好，导致产品积压。库存产品的生产日期都是20xx年9月。为了尽快销出去，业务员将它与绿茶钱夹纸绑定销售，然而却发生了一个奇怪的现象：相对于绑定纸巾的纯净水，顾客更乐于接受没有绑定的。同样作为一个消费者，我的看法则是：首先，冰露销的不好，主要是因为品牌影响力不够，尽管是可口可乐公司的产品，但却鲜为人知。此外，把纸巾绑在水的包装上，而纸巾质量并不好，不能吸引顾客，顾客喝完了水，撕下纸巾也不方便，所以顾客并不看好。

同冰露纯净水一样，午后茶系列也因滞销导致产品积压严重，厂家业务员将零售价为3.5元的午后茶系列每两瓶绑在一起做特价3.5元。在我们实习的四个星期里一共销出去了30组。同样，还有王老吉，每购买八盒王老吉可获赠磨砂玻璃杯一个。结果也一样，并不受欢迎。

与这些形成鲜明对比的则是汇源的350ml柠檬me。在短短的四周里竞销出去了将近40件！而这些产品也都将是在四月底过期。能够销的如此之快的原因则是价格--0.5元/瓶。

**如何写超市五一促销活动方案范文六**

青岛科技大学

专业：化学工程与工艺

年级：1162

姓名：某某

学号：1xx7\*\*\*\*\*

实践单位：佳和

实践时间：20xx年01月09日20xx年02月09日 共32天

出于对“实践出真知”，“适应社会需要”理念的认知，我在家乡的佳和超市二楼商场部做了一个小小的销售员。虽是一次短短的寒假社会实践，却让我收获良多！！

1月08日上午我到人力资源部报名，1月09日上午我到人力资源部领取了工卡，第二天我们所有的实习生接受了一个简短的培训，大致内容就是有关我们的管理制度和服务态度问题，因为我们都知道佳和超市是非常注重服务的。至此我正式开始了我一个月的工作生涯。

虽然以前经历过类似的销售，有些工作经验，但是面对一个新的工作岗位，我的内心还是有点忐忑。而且刚开始时发生的调岗事件，更让我对自己失去信心。由于岗位的需求我由女装部调到男装部。不过我还是很快的接受并且让自己适应了这个岗位。接下来的工作中，我不断的观察、学习，并且积极向老员工们请教。对于每一细小的工作内容都努力去弄清楚其工作流程、工作标准，并抓住机会询问一些其他部门乃至其它店的运营状况，以了解更多知识。就这样，我一步步努力着，一步步进步着，向着做一名合格的乃至卓越的员工而努力。

在服装部每天都要清理许许多多的货物，都需要仔细 的清理，否则就会有失误， 清理失误是件很麻烦的事。 货物 有时候看的眼花缭乱的，而数字和价格确实非常能够锻炼我的能力的。当然耐心、细心是不可或缺的条件。 来说，上午是 清闲的（体力上）。 下午就不同了，下午的繁忙是 够想象的！这里的工作到了晚上九点就结束了。

不过临近过年时 的工作真是让人吃不消啊，为了能够让百姓有足够的购物时间，我们几乎是所有的员工加入了全天班的队伍之中，当然我也是和老员工们在一起为百姓热情的服务。在上的上班时间是八点半，下班时间为晚上九点半。更为忙碌的时候我们的午饭几乎是和晚饭一起吃。这种状态一直持续到大年二十九。每次结束一天工作后，回家后洗漱完就躺在床上舒舒服服的休息回味 的所有事并在心里小小总结一下。当然过完年之后就相对比较清闲一点，每天八个小时的工作时间我很快就适应了。 只是短短的一个月，但却让我过得无比的充实。累和苦并存着。但苦中的乐却无比的甘甜，让我甘之如饴。这短短的一个月，让我感觉到 是真真正正的长大了。看着 用百分 百二十的努力换来的订单真的很快乐！艰辛的路是漫长的但 欢乐的汗水浇 的 之花却是无比的娇艳！ 尝试和努力付出的人是体会 滋味的。 天我学会的还真不少呢，比如说与客商的换位思考、耐心、细心、和诚心。换位思考，懂得怎么样才能使客户满意，想客户之所想、忧客户之忧。当然交流 必不可少的经验，这 贸易太 了。 你不会与人交流那生意自然是做不了的，交流这门艺术我可是好要好好学习！ 的 。好像可以看见 的成长呢，从心底里高兴为 高兴呢！

在工作中，我也犯了许多错。比如算错帐、说错话、拿错货....... 我相信 我 的最大努力 错 可以改掉并且 的。在未来的学习中相信我 能够学到更多的知识，努力 的理论知识面和 动手能力。让二者有机的 起来，锻炼 的 能力，相信我会 优秀并且对社会和 有 的人！

一个月的时光一晃而逝。转眼间到了离职的时候了。我真的从内心不想离开，因为我还想留在这里学习更多、体验更多；而我也急切盼望着离开，因为我急于将我的所学所得用到今后的生活学习中去。

假期实践不仅使我体验了生活，更使我学会了生活，理解了生活。在这一个月的社会实中我受益匪浅。如果还有这样的机会我还会积极参加，努力去学习更多，体验更多……

**如何写超市五一促销活动方案范文七**

甲方：

乙方：

经双方平等协商，共同签定以下合约。

一.租赁区域位置

甲方同意以租赁方式将鑫牛连锁超市 店营业面积 平方米柜台作为乙方产品专销柜。

二.租赁期限

1.本合同自 年 月 日至 年 月 日止(以下简称合约期)。乙方不得将全部或部分专营场地转租、分租或出借他人使用，否则按违约处理。

2.合约期满如双方未同意续约，本合同期满的第二天起失效，如需续约，应另行续约。

3.本事约期间，乙方如需中止合约，应提前xx年， 交一次。

2.乙方的水费、电费由 承担。

3.乙方销售所用保鲜膜，保鲜盒由乙方自行解决。

4.销售款由甲方收取。

四.营业时间 早8：00——晚7：30

五.促销

1.甲方举办的各促销活动或发行的各类优惠卡、会员卡、优惠券，经乙方同意，按甲方的规定给予折扣优惠。

2.乙方如果决定向顾客赠送纪念品或优惠卡，应事先通知并经得甲方同意。

六.商品管理

1.乙方陈列、销售的商品，应自行负责整理、进货，并严禁冒用甲方名义对内进货。

2.乙方应遵守甲方的商品作业流程规定，乙方商品搬入甲方商场后，如需退换带出超市时，应经甲方商场的店长同意并开具证明，由现场人员查验后方可带出。

3.乙方不得陈列销售违禁品、违反商标专利及其他违法或过期商品，如有以上情形发生，其一切法律责任均由乙方自行承担。

4.乙方对于商品的陈列、销售及经营，应无条件接受甲方的指导，并遵照甲方的意见办理。

5.乙方所销售的商品因有瑕疵致使顾客遭受损害，乙方应自行承担赔偿责任。

甲 方： 乙 方：

负责人： 负责人：

签约日期： 签约日期：

**如何写超市五一促销活动方案范文八**

转让方(甲方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

受让方(乙方)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲、乙双方经友好协商，就店铺转让事宜达成以下协议：

甲乙双方经过友好协商，就甲方持有的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市股权转让给乙方持有的相关事宜，达成如下协议，以资信守：

1、转让方(甲方)转让给受让方(乙方)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_超市的\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%股权，受让方同意接受。

2、由甲方在本协议签署前办理或提供本次股权转让所有股东同意并且在协议中签字确认。

3、股权转让价格及支付方式、支付期限：按照总股份的三分之一计算，即股份为\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_%，乙方以现金方式支付甲方：人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元整。乙方在协议签订日起一次性向甲方支付转让费首期共计人民币\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元，(大写：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_)。余下款项在月内付清。

4、本协议生效且乙方按照本协议约定支付股权转让对价后即可获得股东身份。

5、股权转让前及转让后公司的债权债务由公司依法承担，如果依法追及到股东承担赔偿责任或连带责任的，由新股东承担相应责任。转让方的个人债权债务的仍由其享有或承担。

6、股权转让后，受让方按其在公司股权比例享受股东权益并承担股东义务;转让方的股东身份及股东权益丧失。

7、本协议正本一式四份，立约人各执一份，股东存档一份，报工商机关备案登记一份。

8、本协议自将以双方签字之日起生效。

9、违反本协议甲乙双方有权向\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_法院起诉。

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(出让人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(受让人)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_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