

景区小卖部计划书

篇一：景区小型超市策划方案

景区自营超市、小卖部策划方案

为配合武陵山大裂谷景区开园营业及方便游客，响应集团自营号召，公司根据景区规划需要，现拟申请在景区筹办超市及小卖部。特制订方案如下：

一、超市、小卖部的潜力及优势

景区内所有超市、小卖部均由武陵山公司独家经营，具有先天性的优势。景区员工属固定消费人群，游客属流动消费人群，且随着景区的不断发展游客及员工会越来越多。

二、店面选址

固定点：游客中心超市、门景区门楼超市、獐子堡小卖部、云梦溪小木屋小卖部、副游客中心超市

临时点：万卷书海小卖部、电瓶车下车站小卖部

三、店面经营设备配置

电脑——根据店面位置配备收银机，其功能兼具前后台，无需另行配备专门的后台操作系统。

软件——与总部实行连网，各店统一使用软件系统，以方便总部对其进行管理监控，并且总部能根据系统来进行库存管理。

收银台——收银台兼管理人员工作台。

货架——以平方数计，每平方需要一组货架，货架只需使用一般的货架即可。

冰柜——因便利店是方便于就近的居民，故便利店一般都备有2个冰柜，一个是饮料啤酒柜，另一个作为夏季消暑食品专用冰柜。

四、人员配备及职责

店长

收银员

售卖员

五、商品

1、商品结构

便利店主要经营对象为游客和景区员工，商品结构比例拟定：食品，饮料，日用百货，洗涤日用化妆品，其他。

2、商品采购

可联系大型副食品批发商供货上门，可减少物流及转运费用。

3、商品储藏仓库

可将公司平房分隔三分之一作为商品储藏仓库。

六、投资分析

1、经营设备

移动售卖亭.....

烤肠机

电饭锅

单面货架（90*45*180=4层）*20
20*200=4000元 烟柜(有机玻璃展示柜)
*11*400=400元 三开门玻璃立式饮料柜
（美的 LC-1000GWM）*1 1*4500=4500
元 收银台（120*55*80）*1 1*750=750
元 收银设备（POS收款机+激光扫描枪）
*1 1*3500=3500元 软件*11*1500=1500

元 其他设备 3000 元

2、人员薪酬

店长

收银员

售卖员

篇二：小卖部工作计划

学校小卖部管理计划书

在我们的学校，有这样每一个角落，它销售着各种各样的食物，给学生们带来了极大的便

利。这就是我们学校的小卖部。可是小卖部里也存在着不少不良现象，为此，我们作出了如

下计划：

一、有些学生怕下课排不上队、买不到想要的东西，就在上课时间里假借上厕所等借口，

去小卖部买食物；或是在离上课仅一两分钟的时候，趁着其他同学纷纷回教室的空档，抓紧

时间去买食物，差点耽误上课。因此，我们计划：上课时间，绝对禁止小

卖部营业；下课铃

声响后，才可以营业；并且上课铃声打响时，暂停营业。

二、由于同学们都想在短短的下课时间里尽可能快地买到想要的东西，于是在没排到队

时总会大声喧哗并拼命地往前挤，导致小卖部前本就不那么宽敞的道路被完全堵塞，外面的

人挤不进去，里面的人也挤不出来，因此更加大声嚷嚷、往前挤，反而使购买的时间更长了。

因此，我们计划：在小卖部墙壁上贴上关于请不大声喧哗和拥挤的告示语。

三、如果同学们对告示语完全不当一回事，依旧我行我素，我们计划：请小卖部的工作

人员配合，及时警告同学们，维持秩序，并在必要的时候采取适当的措施，如记录下违纪的

同学，上报学校等。

希望这些计划能更加有效地管理小卖部，在方便同学们学习生活的时候，提高同学们优

良的纪律、素质，让小卖部更加便利与健康，真正成为学校一道亮丽的风景线。 纪检部篇二：小卖部承包招标方案 XXX 有限公司 XX 厂区

小卖部承包招标方案（草案） XXXX 股份有限公司 XXXX 厂区坐落于 XXXX 街道塔山工业园区，作为公司投巨资兴建的新

厂区，其在硬件设施上与西店厂区相比具有极大的优势，公司的重心将逐渐向 XXXX 厂区转移。

XXXX 厂区目前拥有员工 700 余人，为满足员工日常生活的需要，方便员工，在厂区内设置小卖部意义重大。

一、经营环境分析

1. 周边环境

XXXX 街道塔山工业园区属新建工业园区，目前虽有多家企业入驻其中，但

其配套设施建

设特别是生活设施包括购物场所等在内都相对滞后，目前，整个塔山工业园区内，仅在离我

公司约 250 米处有两家小型超市，员工购物的选择空间小。目前我公司员工一般前往 **XXXX**

街道进行集中购物，给员工生活带来了极大的不便利。

2.消费群体

作为公司内设小卖部，其消费群体仅包括公司全体员工。目前，**XXXX** 厂区拥有员工 700

余人，并且随着公司的发展特别是灯具生产线的迅速上马，其人员数量还将不断增加，预计

将来将超过 1000 人。同时，由于厂区周边购物场所少，再加上有大部分员工为倒班制，工作

时间相对较长，外出购物的时间并不充裕，因而一旦在厂区内设立小卖部，将轻易地拥有该

一消费群体，给小卖部的设立奠定了坚实的基础。

3.群体消费能力

XXXX 股份有限公司作为 XX 县综合实力排名第二的实力型公司，员工的薪资水平特别是

基层员工的薪资水平在整个XX地区来说，处于较高水平，在生产旺季则更为明显。同时，由

于公司为员工提供了较好的福利待遇，譬如免费的工作餐，员工宿舍等，极大地减少了员工的日常开支，可消费的资金额度增加。综上，该

消费群体具有较大的消费能力。

二、经营场地及位置

小卖部设 5 号楼一楼东端，与食堂毗邻，员工出入宿舍或前往食堂就餐都将经过小卖部，

方便了员工购物。整体面积约 65 平方米，可全部作为经营面积或内设一小仓库。

三、小卖部建设及装修为统一小卖

部之形象，确保其建设与装修与食堂及宿舍装修风格整体协调统一，小卖部

的建设与装修由公司负责。包括小卖部经营范围与食堂大堂的隔断墙，小卖部内部货架的采

购制作与摆设，小卖部售货窗口的设置等（具体方案见附件二：小卖部装修方案及造价预算）。

建成之后，将折价抵用与承包方。

四、经营范围

定型包装食品、副食品、冷饮、非酒精类饮料、香烟，日用品、文化用品等。

五、经营方式

在公司行政部监督下，中标者自行组织人员，自主经营，自负盈亏。对外独立承担法律责任。

六、约定事项

①公司小卖部经营场地，负责其装修，并确保小卖部水、电的正常供应，下卖部需按时

向公司交纳水电费，收费标准与员工等同。②公司确保小卖部的安全服务环境，严防一些不法分子干扰和袭击，确保正常经营秩序。③小卖部经营者及其员工视同公司普通员工，必须遵守公司的规章制度。④公司确保该

小卖部在厂区内的唯一性，小卖部经营应以微利为宜，其销售纯利润不得超过30%，不得凭

借垄断优势哄抬物价牟取暴利。⑤小卖部实行卫生包干制度，周边2米内为卫生责任区，小卖部必须做好责任区的卫生

工作，同时应做好引导，不得有因食品包装袋等造成的卫生问题。⑥小卖部经营者对小卖部装修、内部结构、货架等不得擅自更改或破坏，同时要保持小

卖部内部墙壁、屋顶等的整洁。小卖部内部应做好消防防火等工作，并主动接受公司保安人

员的定期检查。

⑦小卖部采购、经营的各种食品及冷饮、饮料，要有出厂合格证、购物发票、进货记录，

严禁采购私人制作的不符合卫生标准的各种食品、冷饮物品，坚决杜绝销售“三无”食品。⑧公司员工若因食用小卖部有质量问题的食品、冷饮、饮料等造成的食物中毒或其他疾

病，小卖部需承担一切经济责任和法律责任。⑨小卖部需向公司交纳一定金额的保证金，如无违规合同到期全额返还。⑩承包期限内，

小卖部经营者单方面终止经营的，其承包金概不退还，且公司有权根据实际情况扣留其保证金。

六、投标方式

1、投标人资格审定

①竞标者必须遵纪守法，无违法乱纪行为，遵守上级法律法规和公司规章制度，诚实守信。

并承担在经营期间的一切安全

责任和法律责任。②竞标者必须身体健康，未成年或女性超过 55 周岁、男性超过 60 周岁的，不能参加竞标。

③拥有一定资金，能确保小卖部的启动的周转运作。

2、投标程序

①有意竞标者到公司行政部报名，报名时间截止至 2009 年 9 月 25 日下午 17:00 报名

时需提供相关身份证件及小卖部启动运转资金证明；②公司行政部将根据竞标者提供之文件对竞标人资质进行审核。③公司将于 10 月 5 日下午 14 时在 XXXX 厂区 7 号楼二楼会议室正式投标。④竞标人需

交纳保证金壹万元，方可取得竞标资格，招标以公开竞标方式，最高标价为中标者，未中标

者保证金当场退还。中标者在 5 天内签订协议，一次性缴纳第一年的上缴款。否则作自动放

弃论处，不退保证金。⑤宣布中标人；

⑥缴纳上缴款，签订协议。

七、附件

附件一：小卖部位置、面积示意图

附件二：小卖部装修方案及造价预算

附件三：小卖部承包合同xxx股份有限公司
行政部二 九年八月二十一日

附件一：小卖部位置、面积示意图； 篇

三：小卖部外包方案小卖部外包方案

一、目的

1. 由于我司厂区周边购物场所较少，再加上有大部分员工两班倒，工作时间相对较长。

为了给员

工相对方便的购物环境，满足员工日常购物需求，在厂区内设立小卖部意义重大。

2. 现有小卖部管理人员将于 12 月底离职，人力空缺。

3. 节省成本，减少管理费用。。

二、 招标方案

在公司内公开招标，按职位、年资
优先顺序中标。

三、 经营范围

定型包装食品、副食品、冷饮、非
酒精类饮料、香烟，日用品等

四、 经营方式

在公司行政监督下，中标人员自行
组织人员，自主经营，自负盈亏，对外
独立承担法律
责任。

五、 承包金

由经营者代为管理娱乐室卫生及设
施，用此抵扣承包金。

六、 约定事项

1.小卖部需按月向公司交纳电费，收
费标准与员工宿舍等同。

2.小卖部经营者及其员工视同公司
普通员工，必须遵守公司的规章制度。

3.公司确保该小卖部在厂区内的唯
一性，小卖部经营应以微利为宜，其销
售纯利润不得

超过 15% ，不得凭借垄断优势哄抬

物价牟取暴利。

4.小卖部负责管理娱乐室二楼卫生及各项娱乐设施。

5.小卖部经营者对小卖部装修、内部结构、货架等不得擅自更改或破坏，同时要保持小

卖部内部墙壁、屋顶等的整洁。

6.小卖部采购、经营的各种食品及冷饮、饮料，要有出厂合格证、购物发票、进货记录，

严禁采购私人制作的不符合卫生标准的各种食品、冷饮物品，坚决杜绝销售“三无”食品。

7.公司员工若因食用小卖部有质量问题的食品、冷饮、饮料等造成的食物中毒或其他疾

病，小卖部需承担一切经济责任和法律责任。

8.小卖部需向公司交纳4000元的保证金，如无违规合同到期全额返还。如在承包期内，

小卖部单方面终止经营的，保证金

恕不退还。

9.承包期限：两年。

10.若经营者需要在公司食宿，则每月向公司支付伙食费 300 元/月，住宿费 150 元/月（单间）。

11.小卖部仅对本厂员工开放经营。

篇四：学校小卖部管理制度弥勒卓越中等职业技术学校学校小卖部食品安全管理制度为加强学校小卖部的管理，进一步落实工作人员的职责，有效杜绝食物中毒事故的大声，

特是定以下管理制度：

一． 小卖部必须办理“卫生许可证”后方可营业。

二． 小卖部从业人员必须持有有效的“健康证”上岗，着装整洁，服务态度端正，服从学

校的管理，严格按照规定的价格出售食品，不得擅自更改价格。

三． 小卖部是以学生为服务对象，必须以“服务学生为主，让利给学生”为

原则，经营

的各类商品价格不得高于市场价格。

四. 恪守经营羡慕范围，销售商品要合适学生情况，不得自行加工出售食品（如炸洋芋，

豆腐，泡咸菜，凉米线等），不得销售能造成严重校园卫生问题的食品。不得经

营与学生学习，生活无关的烟酒，弹弓，烟火等国家命令禁止的商品。

五. 进货：必须到持有营业执照，卫生许可证的厂家或销售商处进货，所进货食品必须

有安全标识“qs”且未过期的。严禁进购“三无”食品，假冒伪劣食品和过期食品。一经发

现将追究采购人员的责任。

七. 做好食品进货入库验收记录，对库房的食品要随时清理，对过期食品要马上销毁，

做到先进先售。进货不能太多，做

到及时进货，及时售完。不积压食品。
食品仓库必须有通

风，防潮，防鼠设施设备。食品存放应有货垫。做到隔墙离地。

八. 小卖部中的食品和非食品要分架摆放。严禁混放。

九. 经营场所保持良好的卫生状况，经常清理打扫，做到店内无苍蝇，蛛丝，鼠迹，蟑

螂粪类，无卫生死角。商品必须有防蝇，防尘保洁设备。

十. 小卖部不得接收学生进行赊账。十一. 无条件配合学校迎接上级的一系列安全及食品卫生检查，随时接受学校及上级有关部门进行的食品卫生安全检查。对所指出的问题及时整改。十二. 出售时发现食品有问题应及时向有关人员反映并做出相应的处理，对学生反应的

意见要及时整改。

十三. 经营时间：按学校规定时间经营。晚上 22:00 停止营业，节假日期

间停止营业。十四. 安全责任：小卖部必须严格按照国家卫生部门和卫生防疫部门的饮食卫生标准，

接收卫生防疫部门和学校的卫生监管。小卖部如果不按照规定，因出售的食品，危险物品所

引发的学生食物中毒或者其他安全事故，由从业人员全部承担相应的经济，法律责任。学校

概不负责。弥勒卓越中等职业技术学校

2011年9月1日篇五：小卖部员工工作及奖惩制度 小卖部工作流程

1. 上班不迟到、不早退。准时上下班奖励车费 10 元/天，（凡迟到、早退或缺勤没有车

费奖励）迟到早退 5 分钟以内扣 10 元。迟到 5 分钟以上至 30 分钟内扣 50 元。迟到 30 分钟

以上扣当天全额工资（当日基本工资加奖金）。上下班不打指模做旷工处理。

2. 病假需提供病历或病假单，病假没有当天全额工资；事假须提前一天向店长申请，获

经理批示后才能休假，没有获批视为旷工处理，事假扣当天全额工资以外扣当月销售奖金50%。

事假当月超3天扣除当月绩效奖及销售奖。旷工一天扣三天工资，三天以上做除名处理。

3. 当天销售收入交班后立即上交财务，收入现金与账面不符的，超出3元以上部分由店

员自己承担，在当月工资中扣回返还公司。多于账面金额不可用作抵消钱箱底款由财务或店

长每周不定期检查两次并做好检查登记。经理每月在检查表格中签字监督。

（出检查表格）

4. 负责二饭收款员工不得查看收银卡余额，上交实际收款金额，发现私自查看余额的出

警告信（出警告信模式，警告信增

加临时扣绩效备注，不属于每周规定检查项目) 并发当

月销售奖金 50%/次。

5. 每人负责自己岗位和小组的商品：包括商品陈列齐全、卫生、物价牌整齐、摆放正确

(即商品与物价牌对齐、货品正面向顾客，不反放、不倒放)。自己岗位的货物在仓库的摆放

做到先进先出，并做好随时接受检查的准备。以上日常工作由经理和店长、组长组成检查小

组逢一、三、五进行检查，发现不合格的每项扣绩效奖金 10 元。(制绩效奖金检查表格：卫

生、陈列、效期摆放包括创库、物价牌)

6. 检查自己岗位商品的有效期，做到及时上报近期催销商品。两年期商品须提前半年、

一年期商品提前 4 个月、九个月商品提前 3 个月上报。超出上报日期上报

造成商品过期的由

岗位店员按成本价承担损失（超出上报日期上报但商品未过期的经促销后仍有剩余，剩余部分由岗位店员承担损失）；过期商品上交办公室由经理监督销毁。准时上报近期催销商品的经促销后仍有剩余的与店员无关。（制作效期催销表）

7. 岗位每半年调换一次，调换店员需检查新负责岗位的商品效期，熟悉商品仓库摆放位

置。接收后岗位商品由该员工全权负责。新岗位调换后由店长上交新岗位负责表。

8. 收货、退货店员经手人和厂家人员需签名确认，遇到货品不齐全划掉的需厂家人员在

对应的商品旁签名确认。发现近期货品应拒收，没有拒收近期货而造成过期损失的由收货人

员负担经济损失。收货后抽样由组长（或组长授权）过机，写好条码连同

样品放到办公室由

文员入单。新品应及时做好电脑资料，上架销售。

9. 商品在办公室仓库中应注意灯位上由于温度过热，不宜放易熔的糖果和巧克力类。过

失造成的损失由该岗位店员负责承担。

10. 在销售笔类产品时应按照先付款后试笔、灯具和雨伞类是先试后付款。证实质量过

关的产品不可以退还。

11. 做好每天盘点自己岗位 10 样商品交财务核对账面数，关注容易丢失和金额大的商品，

发现失窃及时上报。下班前对所负责的组的商品进行补货后才可下班，经常不补货下班的发

现 3 次以上经提醒仍然不改正的警告信。注意公共地方的卫生清洁，遇到负责岗位人员不

当班，做到谁看见谁清洁。

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/727031065010006053>