# 最新超市采购工作计划(实用12篇)

来源：网络 作者：落花无言 更新时间：2024-06-20

*当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。超市采购工作计划篇一公司...*

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

**超市采购工作计划篇一**

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。

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。

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。

**超市采购工作计划篇二**

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。

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。

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。

**超市采购工作计划篇三**

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。 20xx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：

20xx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，xx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。

20xx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xx电器、xx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。

20xx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20xx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。

**超市采购工作计划篇四**

工作计划是行政活动中使用范围很广的重要公文,也是应用写作的一个重头戏。机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。下面是小编收集整理的超市采购

工作计划范文

，欢迎借鉴参考。

一、摘要

随着冬季的到来，冬季保暖设备、食材、等东西也逐渐在各大商场上架，由于地理位置的差异，导致南北两地的文化、民俗、习惯等差异。由于发展水平的加快，许多南方人北上，在北方发展自己的事业，一大批的南方人对南方食品的商品的需求。

二、市场调查

(一)市场分析：

由于南北两地的地理位置不同，导致两地的人们文化、民俗、习惯等差异导致人民的生活方式的不同，对生活日用品等商品的需求不同。但如北京全国一线城市，拥有许多外来人，其中南方人为主导，南方商品在北方有一个大空缺，缺乏一个正规、专业的购买平台。

(二)供应商分析：拥有优质的商品和品牌，能够及时根据自己的商品销售状况做出快速反应。同时在南方市场的市场占有主导地位。

(三)需求商品分析：需求的商品为南方商品，能够拥有自己的品牌和良好的口碑。其他大部分商品为新品引进，从而满足南方人在北方对南方商品的需求。

(四)商品需求量分析:此店的面积为1.1万平方米。能覆盖大兴区57.6万人对商品的购买需求。但南方人却只不到有十分之一，因此对于南方商品的需求量只能占商品采购的20%。

(五)需求商品的需要日期：冬季。

三、swot分析：

优势：全国连锁超市，在全够各地都有自己的忠诚顾客，可以直接与消费者接触，及时反馈消费的需求变化。

劣势：由于南北两地的文化、民俗、习惯等差异，难以建立期消费者的需求。同时拥有一些强大本地的竞争对手京客隆，同时还有全球连锁巨头沃尔玛等一系列的国外连锁超市，他们拥有先进的管理技术，成熟的管理经验，和庞大的配送系统，先进的信息系统。长处：拥有自己的供应商和生产基地，全国性的采购可以降低采购成本。拥有全国的一个平台，可以与许多优秀的企业合作。拥有自己的配送系统，一个成熟的运营和管理系统。

短处：本地的竞争对手对于本地消费者更会熟悉。同时国外的强大竞争对手，拥有这强大的信息系统。能够对消费的情况做出及时的方式，同时拥有先进的物流系统。

四、制定采购计划：

(一)需求商品结构：目前永辉超市中生鲜及加工类商品占比达到51%，高于同业20%-30%水平，有效吸引客流。生鲜类是居民每天都离不开的必需品，永辉超市开创以生鲜为主的经营模式，更加吸引广大市民的眼球，同时提升竞争力。因此，我们应采购一些南方常见的生鲜及加工类商品。同时，因为冬天即将到来，我们应采购一些棉被等御寒物。

(二)商品采购

超市部分商品采购:蔬菜与瓜果为每天采购。

(三)供应商分析：

1、生鲜类的供应商提供商品能力强，且商品种类齐全，价格低廉，供应商集中，运输方便。

2、电器类的供应商信誉度高，多为有实力、品牌形象好的知名企业，有自己的配送物流中心。

3、食品类的供应商过多，不方便管理，但商品价格低，运输方便。

紧急采购(库存不足时直接采购)

(六)日程计划：先选择合适的供应商，然后多渠道询价、比价、议价。再然后选定商品，议定

合同

。最后交货结算。

(七)运输方式选择：永辉超市的配送中心，拥有着先进的物流配送方式，其将分散的重复交易集中于一个部门完成，使各分店诸多供应商的复杂关系，变为配送中心供应商的关系;各分店间的外部关系也变为连锁企业内部之间的业务关系。通过这样的方式永辉超市大大提高了每次交易的效率，减少治理结构的成本和市场交易成本;并通过纵向一体化把交易活动内化，以降低超市交易费用，提升规模经济效应。永辉的超市每天都会将要货计划向配送中心汇总，由配送中心向供应商进货，变传统的厂家经销商零售商消费者的长渠道为厂家永辉消费者这样的短渠道，挤掉了传统批发商或经销商的水分，降低了流通成本。

(八)交货结算：

交货时间：

生鲜商品必须在每天18:0021:00之间到货;食品类商品必须在每次采购的第二天到货;其余种类商品在采购的三天内必须到货。结算方式：

1、货到付款：每采购一批商品就与供应商结算。

2、月结：固定供应商每个月月末结算。

3、零购整结：小型供应商货款到达一定金额结算。

五、供应商选择

(一)供应商调查

1、初步调查：主要是对供应商的名称、地址、生产的产品、生产能力、产品价格、产品质量、市场份额、运送情况等调查。对供应商的能力做出一种预测及了解、掌握整个资源市场的情况打下一定的基础。可采用调查问卷法、访问调查法及实地考察供应商来对供应商来进行考察。

2、深入调查：深入到供应商企业的生产线、各个生产工艺、质量检验环节甚至管理部门，对现有的设备工艺、生产技术、管理技术等进行考察，看看所采购的产品能不能满足本企业所应具备的生产工艺条件、质量保证体系和管理规模要求。

(二)供应商开发评估内容

产品的评估、供应商资格认证准备、供应商质量管理状况的评估、供应商资格认证、样品认证评价、供应商的信用政策评估、供应商的风险评估、供应商的财务状况分析。

(三)供应商考核

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、供应商是否运作良好。越来越多的连锁经营企业已经意思到，同供应商发展长期、稳定的战略合作关系有利于自身的发展。

3、供应商是否具有发展潜力。随着市场竞争的加剧，企业的技术创新、商品创新层出不穷，产品更新换代的速度不断加快。连锁经营企业想要在竞争中保持，必须保持不断地开拓创新，而企业的创新又离不开供应商的支持。

4、供应商考核体系：价格、产品品质、产品交付、货款结算及配合程度。

(四)供应商选择

1、证章齐全：所有与我合作的厂商，应持有工商执照、税务登记，以及相关许可证书等各类有效证章，具有合法的经营资质。

2、经营守法：与我合作的厂商，应有良好的自律意识，能自觉在国家法律限定许可的范围内\*守法，无违法经营的不良记录。

3、信誉良好：各合作(厂)商应具有良好的企业形象，能够信守承诺，讲求声誉，愿意与我共建互信、互让、互尊、互谅的合作基础。

4、产品适销：各厂商提供的商品应适销对路，具有较强的市场竞争力，不仅符合国家质检标准，而且能够为合作双方增效创利。

5、前景看好：不论厂家、还是商家，凡有意合作者，应拥有强烈的社会责任感与使命感，创新意识强，发展潜力大，合作双赢的前景良好。

6、合理的产品价格：大规模购买时，一般的供应商都会提供一定的数量折扣，并且在不同的付款方式下，也可能出现不同的折扣。

7、准确的交货期：超市缺货会使顾客流失，超市应合理计算交货期限，更重要的是督促供应商在规定的交货期间内交货。

8、稳定的供应能力：选择综合素质较好的供应商作为合作伙伴，并不断加强两者之间的关系，以便长期合作。

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。

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。 20xx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：

20xx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，xx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

20xx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xx电器、xx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

20xx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20xx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。

一、采购原则与方法

1)采购原则：

适价：多渠道询价，三桥，市西路，中曹司;比价;议价。

适时：充分掌握进货时间，保证店里缺货商品的销售降低库存。

适量：根据上个月(星期)的销售量进行预算，从而决定采购数量。

2)采购方法?按环节分：直接采购?按时间分：

非固采购(不随时间变化，需要时就采购)

固定采购(采购时间基本保持不变)

紧急采购(急需货物时，毫无计划紧急做出采购行为)

二、采购目的：

1.进行常规性的补货，保证商品的销售和流通，保证一定的库存量;

2.根据消费者的需求进行采购新商品(根据一定的数量);

3.增加商品多样性、提高营业收入和圈内竞争。

三、销售情况分析：

由于贵州民族学院人文科技学院坐落在贵州民族大学与贵阳民族中学之间，故此鹏程超市选择坐落在\*宿舍下面，后方就是学生食堂，并且设置分店，就坐落在男生寝室楼下，方便学生消费需求。这样就为大量顾客提供了购物的方便，因此，学生成了鹏程超市的主要购物群体，零食和一般的生活用品也成了它们主要选择的对象。其中康师傅方便面犹为\*的青睐。而我们实训期间是在三月份还有点偏冷，学生还都是吃的热食，因此，康师傅方便面的销量很大，大约在20xx份左右。

同时，鹏程超市离操场、篮球场、食堂比较近，这也同时吸引了一些来运动的单身男生，他们平时都喜欢在运动后来购买饮料解渴，而农夫山泉在消费者眼中是属于既经济又实惠的饮料，从我们上了一个月的实训后才发现饮料是每天都会上一次架的，可见饮料的销售量是很大的，而农夫山泉的销量大约在1500瓶左右。

对于笔芯的购买，基本上都是快考试的时候卖得比较好，一个月大概能卖100支左右。

四、采购成本预算与控制

消费数量预算：按自然月进行预测相应的单价，供应能力以及速度。

常规性补货预算：生活用品(毛巾、袜子、温水瓶等等)，零食类(饮料、小吃、等等)

新增商品预算：为适应季节变化的需要以及顾客的特殊要求，应适量采购冬季产品。

其他费用：车费，饮食费

五、预算依据：

1.采购商品预计，根据上个月(星期)的销售数量，在此基础上多加7

2.新商品预算：根据市场需求调查，顾客所问进行新增商品，并控制数量;

3.财务预算：在上个月(星期)的基础乘以120%;成本控制：多渠道询价，议价。

六、供应商的选择：

供应商分析：

1.三桥：供应商较多，货物种类齐全，货物价格一般，但能精确到个数量，路途较远产生不便和物流成本较高。

2.市西路：供应商数量中，货物种类一般、价格较低，必须以件为单位，路途较远产生不便和物流成本较高。

3.中曹司：供应商少，货物种类少，价格较高、路途近，物流成本低。

七、采购部根据货物分析表计算出货物需求量，并向经理申请采购费用，采购费用单一定要写上部长的名字。

七、质量技术要求及验收方法

1.乙方提供《产品合格证》、《质量

保证书

》、《质量检验报告》及经设计师确认的材料封样样板。

2.特殊材料还要提供当地政府部门允许使用该项材料的文件。

3.验收标准及验收方法。按产品质量标准或封样样板验收。

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。20xx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：

20xx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，xx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、采购性价比的产品等方面开展工作

20xx年采供部继续围绕\"控制成本、采购性价比的产品\"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xx电器、xx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

20xx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20xx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。

**超市采购工作计划篇五**

伴随着已经远去的xx年，面对20xx年的工作，新的`各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想，在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布臵的工作。

4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

9、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

12、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布臵良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法。已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

不积跬步，无以致千里。点点滴滴，造就不凡，过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的，在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立起良好形象。人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**超市采购工作计划篇六**

1、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。

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。

**超市采购工作计划篇七**

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，以期创造最佳的销售业绩。

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。

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。

**超市采购工作计划篇八**

年，面对20xx年的工作，新的各项工作给我带来的是迷雾和无限遐想，在这里，我从个人的角度谈谈自己20xx年要为工作所做的努力：

1、加强商品进、销、存的管理，掌握规律，提高商品库存周转率，不积压商品，不断货，使库房商品管理趋于科学化、合理化。

2、明确全店销售目标，将销售任务细化、量化，落实到每名员工并进行相关的数据分析。

3、在节假日上做文章，积极参与公司的各项促销活动，及店内的各项活动，充分做好宣传及布臵的工作。

4、做好大宗、集团购买的接待工作，做到一人接待，全面协调，让顾客感到方便、快捷的服务。

5、知己知彼，通过市场调研，分析总结存在的差距，及时调整，以顺应市场的发展变化，提高市场占有率。

6、可能的降低成本，开源节流，以减少开支。

7、日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

8、加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质。

9、对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

10、增加各部门、各兄弟店面的团结协作，创造最良好的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

11、店内人员的培训工作，培养员工的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到的高素质人才。

12、分明的奖惩制度，以激励和约束员工的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

13、各种合理的、能够利用的条件，创造、布臵良好的店面环境，树立良好的商业形象，尽最大努力使顾客在布局合理、宽松、优美、整洁的环境中享受购物的乐趣。

14、创造良好的外围环境，协调好与邻里、安防人员、政府部门的关系，减少不必要的麻烦。

15、经常总结，总结过往经验将没有做好的事情分析并且吸取教训找出原因及解决的办法。已经成功的事情寻找实施时的不足把这些经验投入到未来的工作中去，更好的运用到实际当中为将来做铺垫。

16、经常与我店周边地区政府及相关部门沟通“如：城管、派出所及我店所在的水电部门”，为今后我店在店外搞各种促销活动需要帮助时创造良好的条件。

不积跬步，无以致千里。点点滴滴，造就不凡，过去的一年中，由于工作经验的欠缺，我在实践中暴露出了一些问题，虽然因此碰了不少壁，但相应地，也得到了不少的磨砺机会，这些机会对我来说都是实际而有效的，在今后的工作中，我将不断加强个人修养，努力学习，努力提高工作能力，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作，克难攻坚，力求把工作做得更好，树立起良好形象。人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。

**超市采购工作计划篇九**

1、工作说明：

公司采购员的最高职责是尽最大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最大价值，超市采购员工作计划。

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，工作计划《超市采购员工作计划》。

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，以期创造最佳的销售业绩。

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。

**超市采购工作计划篇十**

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。

（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。

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。

（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。

（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。

**超市采购工作计划篇十一**

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。 2024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：

2024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，xx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。

2024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xx电器、xx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

2024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2024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。

**超市采购工作计划篇十二**

xx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。xx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，xx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xx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。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn