

2023年连队年度工作总结报告 本月工作总结 总结(实用9篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇一

回顾本月工作，我紧紧地把握“理论联系实际”这一主线，努力把知识运用到工作实践当中，使自己尽快地适应工作。

在上月底的工作小结会议中，黄主任依旧提到了工作纪律问题，严格遵守各项制度，谨记领导的指示和批评并付诸于实际，不迟到，不早退，不旷工；严肃办公室纪律，工作不懈怠，做事要谨慎认真，向领导汇报的材料要仔细检查，日常工作要记录并及时上报。我能做到以严格标准要求自己，努力使自己从学生向工作者转变，也积极学习领导为人处事的方法。

小结会上，黄主任把九月份起的大事记工作任务交由我搜集、整理。这是一个实践的学习机会，我能够按时完成每天的大事记工作，强化了理论知识，而且养成每天看报读报的好习惯，除了可以增进语文能力之外，让我更了解社会，更了解佛山。我国古代思想家、教育家荀子在《劝学》中说道：“不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。”诠释了做事要从一点一滴中做起，才可能有所成就，读书看报是一个积累知识的过程，佛山的经济、政治、文化各方面的知识都需要我学习，要求有一定的认识，通过多看、多问、多练来不断提高自己的能力，为更好完成本职工作打下坚实的基础。

《佛山陶瓷纵览》的初稿出炉了，校对工作相对于文笔逊色

的我，还是有相当的难度，突出体现在较难发现文章语法修辞上遗留的差错和毛病，只能通过反复阅读语句的方法学习修改，力求精益求精。对于消灭错字，补齐遗漏，纠正版式错误这方面的修改我还是做得相对较好，抱着认真细致，树立严谨周密，一丝不苟的作风来对待校对工作。

对于工作存在的问题，我还未能很好地把握某些事件应否归划为大事记，通过不断的实践总结，会不断强化熟练。由此可见，我和同事们的能力相比较，工作经验尚浅，还有不少差距。今后工作，必须重视每一项工作任务，通过实践使自己取得跨越式的进步！

行政部作为公司主要的后勤工作地点，它的性质也就决定了办公室工作的繁杂性质。但是，行政部的人也相对的比较少，我作为一个新人，能够主动的去帮忙，遇到不懂的就去请教，积极的配合各位前辈，快速高效的完成各项工作。

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为自己还是新人，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向同事学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自己的业务素质。我时刻会提醒自己，要诚恳待人，态度端正，积极想办法，无论大事小事，我都要尽最大能力去做到完美。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、从注意清洁卫生等小事做起，严格要求自己。以不求有功、但求无过信念，来对待所有事情。

在中联，企业文化相当的特别，除去第一条的诚实，我最欣赏的就是：终身学习。而这一点正是我想要积极做到的。也因为这样，我不断的通过网络、书籍等学习人力资源相关的案例分析，利用下班时间学习语言知识，不断提高自己的业务水平和个人能力。工作中，虽然没有有什么特别大的贡献，但是能够配合同事完成各项指标，从中学习，以便以后自己能够更好的独立完成工作。

另外，我也特别注重从工作中吸取教训，不断的总结，认真的学习写作、人事相关的政策、档案管理等相关的知识。也虚心向前辈请教，取长补短，增强自己的服务意识。希望能够尽快的融入到xx这个大家庭中去。

1、出勤方面：每天都能提前至少三十分钟到达办公室，做好上班前的相关工作准备，并能及时检查各个办公区域的清洁、设备的完好等，并更新好sps方便蒋花查询。

2、纸张文档、电子文档的归档整理方面：在工作中，我注意对纸张资料的整理和保存，将有用的及时保存、归档，对于没用的及时销毁。因为很多文字性工作都是电脑作业，所以我也在个人电脑中建立了工作资料档案库。并于每周星期五把工作过的资料集中整理，分类保存，以便今后查找。

1、在本职工作中我还不够认真负责，岗位意识还有待进一步的提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的情况。由于办公室的工作繁杂，处理事情必须快、精、准。在业务能力方面，我还有很多不足，比如在整理会议纪要时，没有抓住重点，记录不全，不能突出主要内容，给领导的会后工作也带来了不便。

2、对工作程序掌握不充分，对公司业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。致使对自己有了些许的怀疑和不确定性，对未来也有了些许的灰暗情绪。

3、偶有缺少细心，办事不够谨慎，显得有些许毛躁。工作是相对简单但又繁、杂、多，这就要求我必须细心、有良好的专业素质、思路缜密。在这方面，我还不够细心，时有粗心大意、做事草率的情况，有时也会比较毛躁忘记一些事情等等。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与

大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

5、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇二

时光飞逝，转眼间又一个学期。这个学期我担任高一级4个班艺术欣赏教学工作。同时，还担任高考班美术生以及学校美术兴趣小组的课程。各方面工作都认真负责地圆满完成。现将本学期的教育、教学工作情况作一个简单的总结。

我热爱教育事业，坚持正确的教育思想。在学生当中树立优秀形象，做受学生欢迎的教师。在这学期，我严格遵守职业道德，服从学校安排，及时出色的完成各项任务。

我认真钻研教育、教材，探索新教法，反复的琢磨，力争每节课风趣、幽默的语言氛围中带给学生一份快乐。成为各学科的紧张学习的一个更好调节。美术课也成为学生的最爱。一学期下来，学生的字体有更大的改观，进步明显。除了上好高一的课外，还抓好美术生及兴趣小组的课程。为他们打下坚实的基础。调动他们学习的积极性，渗透良好的思想教育。做到坚持辅导，方法指导到位，学生收到了良好的效果。

做好备课、听课、学生辅导工作，学生参加市教育系统艺术节，成绩优秀。此外，还加强自身素质的学习及提高，探索教学教法，坚持理论与创作相结合。

坚持理论与创作相结合，提高自己的学术修养，今年我创作的书法篆刻作品在自治区获奖两次，对我来讲也是个丰收年。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇三

岁月如梭，金秋十月已经过去。明天的你将会以什么心态来挑战接下来的宣传工作，宣传是学院对外交流的一个重要窗口；是学院发扬特色文化的战略点。

每周一召开副部例会，周二召开部门例会，做好上传下达的工作和任务安排，将工作细节、具体化。定期开展宣传交流会议，增进了各组织之间的学习与交流，配合学校以及各组织完成宣传工作。

1、经过为期十天的删选，校团委学生会宣传部总共招新人数102人，经过面试，复试，笔试以及阳光晨练，最终确定人数为35人。

3、为表达对16届学生干部的感激，每晚于三栋下资料室集合准备大三欢送会话剧节目的排练，便为学生组织的“十周年”庆典拉取累积一万元的赞助经费，并联系往届宣传学生干部预计12、17日回校参加十周年晚会。

4、部门内部开展新闻稿写作、公众号运营培训课程，让干事初步认识新闻稿了解新闻稿的写作方法以及注意事项。随后每次活动会议开始让干事着手书写新闻稿，负责人一对一进行提点以及修改，效果显著。

5、开展部门内部团建活动。组织部门成员参加各类娱乐活动，互相磨合，加强交流。

针对校团委学生会各项活动会议工作进行合理宣传，做好每一张海报，每一次宣传，把每项工作都做到井井有条。在保证保量完成工作的同时，多样化学习新媒体并培养兄弟部门写稿本事等多种方式培训宣传工作技巧，推陈出新，革故鼎新，使每一次的活动都得到很好的宣传效果。

在坐的同仁们分属各个院系，各个单位，都在为着宣传工作而努力，但我们都是服务于学校，百花齐放，百家争鸣，但我们也应当统一思想统一行动，共同为着学校的宣传工作而前进。愿各组织能在做好本本职工作的同时能与其他组织加强交流，促进合作。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇四

1、经常和员工沟通，对员工的工作进行必要的指导，促使员工按公司的要求进行规范化的作业。

2、配合商管做好退货、收货工作。对要货、退货、商品不定期进行抽查，以杜绝过期商品、质量差的商品在店内发生。

3、指导员做好卖场商品的陈列与卫生。

4、店长不在时代店长处理卖场内的各项事务。

还有许多不足之处，在以后的工作中努力改进，在新的一年里我会更加做发自己的本职工作，用爱心做事，用感恩的心

做人，让超市的生意更加火红。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇五

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了xxx的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操□xxx□在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工□xxx□在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工□xx□在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导□x主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工□xxx□他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了x主任的表扬，为班组争得了荣誉。

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工xxx在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇六

时间转眼即逝，20_年即将就挥手离去了，迎来了第二年的钟声，回首，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，心里真是不好受，我打算对身为销售经理的自己做个工作总结。

市场力度不够强，以至于现在某某大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近今年第二季度，拜访量特别不理想！在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

2、每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。对客户不能有

隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

3、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

4、自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

一个好的销售经理应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担，工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过这么多年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是_万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车，自己还要有_万元存款！

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇七

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同奋斗，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，

保持对工作负责的工作态度, 谦逊学习, 积极进取, 不断提高自己的技术水平, 力争把领导分配的每一项任务做的最好。

在气象局集成项目安装实战的工作中, 通过对设备各线路、机架和设备安装, 加深了我对设备安装和调测的理解。也培养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题, 但均能独立解决。

在工作之余, 我还积极学习团队协作知识, 以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料, 并积极将执行力落到实处, 把每一件事情都会落实到位, 当然了, 这里我也有自己的诀窍, 就是手机上装了个idodo待办的软件, 可以督促自己完成每一项工作, 这个经验我也和其他同事做了分享, 毕竟, 我们这一行的工作非常琐碎, 全记下不容易。工具不是重点, 重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。
将现

xx月份市场部工作分成以下几类:

一、店头活动的策划及执行; 两场点头活动[]xx月xx号的“蛋蛋有现金、锤锤中大奖”[]xx月19日的“永天杯成麻争霸赛”, 两场活动总结及改进办法已交至领导。

二、各种物料的设计、制作; 本月各部门物料制作需求多, 厂方mot物料、店头活动物料、售后物料的制作基本满足各部门所需, 只有售后的物料因排版、制作(与店头活动物料制作时间冲突)及广告公司选择上出现了拖延。改进办法: 各部门交物料制作申请单, 必须与市场部确认制作完成时间, 避免因市场部手头工作繁多导致物料制作拖延。

三、网络后台、微博发帖及信息推送; 本月两场活动, 市场

部暂时管理了网络后台，在发帖及推送上大幅度提升，以永天成麻争霸赛为例，太平洋、易车网、大渝网均在活动前3天内饱和推送（如太平洋20次推送），最大保证了活动的曝光率。

四、市场部工作的点检及总结；9月份制定了市场部工作职责□
xx月份正好进行了第一步的试岗工作，如活动流程、月度核销、库房盘点、物料制作等均按照工作职责及时间规定按期完成。所有工作职责将在以后的时间里得以强化执行。

本月工作，我继续努力达成工作流程的通畅，保持与销售部、售后部的沟通协调，共同营造良好的工作氛围。并在带领员工陈晨工作上，取得较大的进步，陈晨在工作中能够自发自动，按期完成既有工作，并在物料设计、活动流程设置中提出自己的想法。达成了本人希望的工作第一，兼顾和谐，我也希望与大家共同创造良好的工作氛围。

一、工作认真，所有工作能够上传下达，并能很好的把控工作完成时间及进度。

二、工作以结果导向，以促成销售为市场活动目的。对于现有的店头活动，因为销售后的收尾活动，在时间安排上，本人持保留意见。

三、沟通不足。进入市场部1个多月来，与各位同事处于磨合期，沟通不到位。尤其是与本部门领导及王总沟通不多，还不能更好的适应。改进方法：以完成工作为第一目标，加强工作中的沟通，多了解各位领导的工作方式，并尽力协调市场部与各部门及领导的工作对接。

四、思路僵化。在以前的4s店工作中，店头活动以节省成本为主，只有国际车展和大型外展才有发挥的机会，导致店头活动成效不大，且重复繁多。改进方法：多接收新的想法、思路，多与大家沟通，参考《市场营销》等营销类杂志。

以上为本人进入永天以来的个人总结，在工作中还有许多问题未能严查到位，请领导多指正。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇八

时光流逝，转眼间我在成长中又渡过了半学期。回首这走过的这半学期，很荣幸能与师兄师姐和各位干事共同进步，我也在大家的身上学到不少的知识。半学期以来我心中最大的感受便是要做一名合格的团委干事和学生。我认为：一名好的干事不仅要为人谦和正直，对工作认真兢兢业业。而且在思想政治上、道德修养上更要注意，就像王动动老师说的以德为先。我，还是个孩子需要学习的东西还很多很多。

作为一名团委实践部干事，要想完成工作的责任，首先必须以”服务同学，锻炼自我”为宗旨，在这个月中我认真参加各种活动。有句成语是：只要功夫深，铁杵磨成针。我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真反思。

在生活中，做一个文明有礼貌的孩子，学会主动与人沟通，碰见师兄师姐主动向他们打招呼，乐观积极向上！

这个月，我们部门的主要工作是：

对挑战杯创业设计大赛进行摆点，海报，横幅，喷绘等形式进行前期宣传，其次就是大学生招聘会进行前期现场布置，后期整理工作，还讨论了关于举办挑战杯活动方案中要注意的细节。

通过这个月的工作，我很幸运学到了不少东西，业但这还远远不够，尤其在为人处事方面上还显得稚嫩。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作的更好。

连队年度工作总结报告 本月工作总结篇九

一，了解各分公司及代理目前的经营状况并结合自我音箱品牌特性进行经营性的指导提议。

二，帮忙各分公司及代理针对各自区域市场的状况进行针对性的市场调整部署提议。

三，了解目前各分公司及代理针对多彩音箱反馈问题的收集，便于后期产品及渠道等进行调整规划。

四，排解对多彩音箱前期存在的问题意见，以及多彩音箱后期的产品规划沟通，渠道建设沟通，以此加强相互了解，信任，提高对多彩音箱产品的销售信心。

1，代理商的经营状况整体良性，但存在团队管理意识缺乏，基本没有产品培训，没有推广意识，没有严格的会议制度等是经销商普遍存在的问题。

2，代理商没有严谨的工作部署，日工作资料，周工作资料，月工作资料，年度目标等意识，只是为了做生意而生意，本着生意不好，可能就是卖场人气问题，或者产品问题，没有从营销的角度去寻找原因。

3，代理缺乏完善的人才培养梯队，人才十分缺乏，很难培养人，留人。

4，多彩音箱适合做什么样的渠道?多彩音箱目前的产品定位?怎样样去开展多彩音箱的市场推广?怎样样与厂家结合有部署的开展经营拓展计划?代理及分公司基本没有。

5, 分公司目前对多彩音箱的重视程度因产品线太宽及因资金短缺时造成的音箱严重缺货存在很大的矛盾点。

6, 目前的产品存在必须的问题, 主要是: 1, 前面收到涨价后缺货的影响。2, 产品屡次发生的外观磨花及本身产品的质量问題, 应用分公司经理的对话(港湾14: 20: 49: 那个2100音箱最近咋那多坏的港湾: 14: 21: 04副机喇叭不响港湾14: 21: 12: 2105也有海底沙漠14: 21: 23: 投诉港湾: 14: 21: 27还有副机少脚座的港湾14: 21: 31: 投诉不管用港湾14: 21: 34: 不投港湾14: 21: 41说说而已)。其中港湾为一分公司经理。3, 促销活动存在必须的问题, 缺货后又开展, 加上活动缺乏人员跟进, 奖品的规划比例上不合理, 导致为销售创造的拉力不大。

7, 大区人员该怎样样去开展自我的工作?代理及分公司应关注音箱市场的什么?此也缺乏必须的意识。

1, 提议各代理, 异常是在与哈尔滨世学牟总交流的过程中, 异常强调开展周会, 周会议资料形式(销售kpi)周培训会议制度等管理机制。

2, 提倡计划年度销售目标, 年度利润目标, 月销售目标, 利润考核目标以及绩效考核制度。以此来加强大家对企业发展构成共同的目标。

3, 代理的发展空间有限, 没有完善的考核制度, 培训制度等, 这样就很难去培养人, 当一个优秀的人才到必须时候, 没有太大的发展空间, 必将选择离去, 所以提议采取两种方式, 一是股份制方式, 针对优秀店长对店面入股(能够占干股), 并针对每上一年送予配比必须的股份;针对公司管理副手也按股份制。二是采取鼓励创业, 给予必须的市场空间, 给予产品代理, 让其成为自我的客户。以此来留住优秀的人才, 避免让其出去后成为竞争对手。

4, 多彩音箱目前的销售均价在75元左右, 在此价格线基本说是没有竞争对手, 因为音箱行业前5大品牌的销售均价均在100元左右, 当然我们的目标是要提高均价, 寻找竞争对手。但结合目前的产品状况, 多彩音箱在专卖店与机箱等同时摆在一齐(目前所有的音箱品牌基本都有单独的音箱专卖店), 很难构成专一形象, 同时公司一向的路线是走批发为主, 主要是结合机电, 键鼠渠道, 在零售方面十分薄弱, 所以此价格, 此形象, 缺乏零售, 必然很难构成音箱品牌影响力, 但本身具有多彩品牌拉力, 所以我们的主要渠道应当是批发, 主要对象就是diy装机商及笔记本销售店。主要的产品定位目前来说是中低端, 通路型产品定位。

明白了多彩音箱产品定位, 渠道对象, 那么就应当有部署的去开展音箱的推广工作, 重点在于四个方面: 一, 加强a类产品(重点主推产品, 2105, 2165, 2155, 2100)的样品摆设。二, 加强a类客户(前5——10名核心客户)的专柜, 展架摆设。三, 加强针对摆样产品的维护, 主要是标贴(怎样样让音箱摆在装机店能让客户看到装机店的时候第一个看到的产品就是多彩音箱)。四, 加强_展架及条幅横幅在卖场内像狗皮膏药一样大面积张贴。

多彩音箱目前的渠道体系, 主要在专卖店的陈列位置, 很难有单一的音箱品牌形象, 销售不好零售就很难提高产品销售均价, 产品销售均价提不上去, 高端产品出来后就很难销售, 没有高端产品就很难提高产品品牌形象。而目前先将产品线完善了再根据销量去开单独的音箱专卖店?还是先开音箱专卖店再完善产品线?此成为矛盾点。经过与天津代理及其他代理的沟通, 目前天津开设的专卖店整体来说是不错的, 所以提议各代理: 一, 在适宜的位置拿专柜, 单独的壁柜, 并派一个销售人员在此, 按电脑城均价, 一个3米的专柜价格基本在2k左右, 一个销售人员的基本工资在1k左右, 专柜基本没有其它费用, 每一天100元左右的费用每一天基本是2对零售音箱就能回收成本, 一个人在一个位置, 专门的工作卖零售,

我想只要不是太笨一天2对应当是问题不大，但同时对我们的品牌影响力，对卖场的批发工作，方便装机商带客户看音箱将是一个很好的推动作用。二，提议个别代理，同时代理耳机或者笔记本配件的代理单独开设音箱专卖店，当然前期能够鼓励和允许同时代理其它品牌音箱，构成第二个公司，或者将此机会供给给那些有想法的优秀人员。

笔记本市场是我们产品的一个重点，笔记本音箱的配送经过了解基本是价格不超过100元的产品，最好的产品是一对音箱加上鼠标价格不超过100元，这是目前笔记本商家的需求心理，此价位段产品刚好是我们音箱产品强势的一方，如果单独卖一般笔记本客户会摆高端产品，来衬托笔记本的形象，天津，长春代理在这方面就做的相当不错，在一个区域针对hp联想，华硕ibm四个笔记本专卖店摆4款不一样的产品，在一个电脑城此四家每月就能够为其创造几百台的销售业绩，天津代理能联合三星促销，买三星笔记本送多彩音箱，一次性定单就有400台，笔记本客户还具有以下几个好处：一，选择一家产品，很少更换，因为一个在一楼，对在diy区域内他们关注很少，也就是对品牌忠诚度较高。二，销售稳定，并且根据笔记本大环境的增长呈上升趋势。三，利润较高，笔记本客户一般为开票，对单独采购的产品均价能了解，但对于其它产品因熟悉程度固了解较少，所以能提高利润。

5，分公司及全线产品代理对音箱产品的重视程度从天津代理(单独做音箱)就能看出构成很大的区别，一个长春(单独做音箱)，天津这种小城市的销量居然是重庆，西安，南昌等个别中型的一倍。当然这和我们产品线太长，专一度不够有很大原因。同时在今年分公司及代理缺少资金的情景下，音箱目前还是在吃多彩的品牌拉力，还在跟随机电及键鼠的销售渠道，无法为多彩品牌创造单独的品牌影响力。所以，在资金缺少的时候很大程度上音箱的货源就会存在严重问题，此次出差，分公司的音箱货源基本无，在这样的情景下更谈不上去进行市场推广，所以针对此问题需向领导当面请示改善

提议。

6, 目前音箱每月都在做产品意见改善(要求一线反馈, 总部汇总, 改善后再发向一线反馈决议), 但一些问题还是改善不了, 主要是细节性的问题, 最近杭州分公司, 武汉分公司连续投诉产品质量问题及发货少脚架等细节性问题, 对一线销售人员的信心将有很大影响, 所以此次回来后将请示吴总, 针对此类问题进行彻底改善。

一, 一进卖场首先看看外场的广告, 什么品牌的广告做的最好, 有无学习的地方?能了解在这个市场什么品牌占有率有可能相对较高。

三, 上电梯看看diy的广告及自我音箱的暴光度, 标贴在上电梯的过程中是否有无随处可见?四, 围绕卖场转三遍, 一遍看看卖场的人气, 整体装机量怎样样?哪些音箱批发走的好?自我的音箱卖了多少台?占有率大概多少?二遍看看哪些音箱品牌的样品暴光度较高, 自我的音箱样品占多少?还有哪些需要加强并且能够把样品摆进去的?三遍看看卖场的_展架及标贴还有哪些不在的?哪些没有贴好的?哪些需要加强的?哪里的音箱有灰尘?哪家的音箱样品或者标贴摆歪了等?要想把音箱卖好, 主要还是不断去检讨自我, 每去一次卖场都能改正一些东西, 主要看样品, 标贴, 条幅, _展架这些哪里做的如何就能够看出这个店面的工作开展情景。最终才是到自我店面及同行店面去了解。