

# 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结 (模板10篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇一

每一个专营店的店长在回首过去一段时间的工作时，都会觉得硕果累累，同时也有需要面临和解决的问题。以下是由本站小编为您整理的“橱柜销售店长工作总结”范文，供您参考，更多详细内容请点击[本站查看](#)。

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx橱柜全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

### 一、指导思想

- 一是要有一个专业的管理者；
- 二是要有良好的专业知识做后盾；
- 三是要有一套良好的管理制度。

### 二、本年度总结

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；

最后，要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

三、下年计划

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们门店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，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。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任xxx专柜店长一职。

而面对激烈挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了我们品牌会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

## 一、本年业绩

本年总体任务xxx□实际完成xxx□完成任务的96%。经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月□x月份和x月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在xxxx左右□x月份柜组导购

离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来□xx月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因x月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

## 二、本年促销活动

1. 派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动；
2. 卖场播音不频繁；
3. 赠品供应不及时；
4. 因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客；
5. 连续几天阴雨天气客流较少。

以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

## 三、结账

x月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务(任务完成不超额)来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

## 四、对人员要求

对本年的工作，我知道要做好橱柜产品品导购，要做到以下几点：

1. 始终保持良好的工作心态。

比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没

有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。

## 2. 察颜观色，因人而异。

对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如xx[]我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。

## 3. 当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品。

现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

## 五、问题与解决方案

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多[]x月份因商场过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但xx的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去。

下面几句话，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备：

### 1勤快不懒惰

2找问题不找借口

3积极向上的心态

4遇事不退缩。

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张、忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂、充满希望和激情的xx年。

一转眼，一年马上就过去了，在今年的工作中，付出了很多努力，在自己的工作岗位上也取得过好成绩。像6店的xx销量数一直都是几个店当中最好的□xx店的xx销量数也在不断的上升，对与每个月的断品种更是非常的关注，每个月都能完成任务。对门店面的一日工作流程及公司基本规章制度都在严格的执行中，店面的员工稳定性也比较强，平均都在公司工作了一年以上了，对公司也是比较认可的。

但还是没有用100%的心去工作，所以感到非常惭愧，今年整体来说店面业绩没有完成30%，销售单价虽然比去年是上升了40%，但整体条数只上升了16%。

回顾这一年以来所做的工作，心里颇有几份感触。

在过去的的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养；感谢领导给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多销售和沟通管理技巧，并顺利的为下一步的公司发展迈出了第一步。

其次感谢我的这个团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励 and 配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他/她们身上学到了很多知识，让自己更加的成熟。

通过今年来不断与公司销售管理模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个做销售店长的知识面、社交能力和熟悉产品

知识技巧决定了一个店长及销售人员的销售能力。

1)销售工作最基本的顾客维护量太少。

记载的贵宾顾客有xxx个，其中有xx个老贵宾今年一年没消费过，加上办过贵宾就来消费的大概xx个，从上面的数字上看我们基本的维护工作没有做好。没能及时的了解贵宾不来的原因。导致销售量也不是太理想。

2)沟通不够深入。

员工销售在与顾客沟通的过程中，没能把我们产品的价值十分清晰的介绍给顾客，只是意味的在纠结价位提升，没能说出产品的价值。也没了解顾客的真正想法和购买意图；对顾客提出的疑义没能及时给予完美的解答。

3)工作每天/每月没有一个明确的目标和详细的计划。

没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)对店面要求也不严格。

特别是门岗这块，站岗不及时，在员工面前缺少说服力，没有起到号召力的作用。工作责任心和工作计划性不强，这些问题都是下一步需要尽快改进的。

5)因为个人不够勤快、没有严格要求自己，所以没有好好的关注库存销量。

xx店从开业---x月份橱柜一直占比都比较高73%□xx品牌橱柜只占27%。后来意味的要求提高xx比例，这样想着同样也在提高销量，结果在这后来的几个月xx是提上去了xx却在一直下

降，这是自己不关注库存销售导致的，现在就开始改进这一系列的问题。

以上是自己做的好的及不好的和需要改进的问题，望领导给予监督，帮助和提宝贵意见。

### 1、为全面规范管理，树造良好形象。

xx店全体员工在深刻学习和领会公司各项精神的基础上，积极建立健全各项规章制度，加强员工间的交流与合作，不断规范管理，并从卫生等基础性工作开始抓起，除了每天要打扫店内外的卫生外，每周还要进行一次大扫除，尤其是对产品的货架展示进行了合理调整，使店内整洁、有序，树造了良好的形象。

### 2、积极回笼公司货款，做的日清日结。

为配合公司财务做好专卖店账务工作。我们对每一笔货款做到不截留，不坐支，及时打款。并及时将已开单据呈报回公司财务，确保不存留任何问题。

### 3、严格执行公司政策，确保产品价格的平衡。

为了维护渠道零售商的利益，专卖店严把价格关，在确保店内销售额稳步增加的前提下，维护了渠道中间商的利益，使得市场销售形成了良性循环。

### 4、在确保店内工作的前提下，积极配合业务人员开拓新的市场渠道，使得xx的大部分礼品渠道已步入正轨。

### 5、积极拓展团购渠道，维护老客户，拓展新客户。

但由于初涉团购，经验不足，加之起步太晚，使得团购处于被动局面，今后还将继续努力，将团购工作作为工作重心，



争取今后扭转团购被动局面。

6、积极配合公司领导和部门领导交办的其他工作。

7、本年取得成绩

国庆期间xx专卖店实现销售额xx万余元，其中现金xx万，暂欠款xx元，团购与店内销售参半。较之xxx□销售有所增加。

1.橱柜销售顾问工作总结

2.销售店长月工作总结

3.服装销售店长工作总结

4.珠宝销售店长工作总结

5.服装店长销售工作总结

6.销售店长年终工作总结

7.服装销售店长年终工作总结

8.店长销售工作总结

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇二

乙方（订购方）：\_\_\_\_\_

第一条：甲方设计人员上门测量尺寸前，乙方需付定金元，此款可抵充货款。

第二条：甲方在测量尺寸后\_\_\_\_\_天内提供设计图（如需出

具效果图的，由双方协商）。乙方根据甲方出具的设计图纸完成厨房基础工程（即天花、墙地砖、水电气布置）后，通知甲方复测并修改图纸。经甲乙双方签字确认的图纸为最后的设计图。

第三条：图纸确认后不得随意更改。如有一方需对已确定的设计图进行较大修改，必须征得另一方的同意并经双方签字确认，按实际情况增减费用，安装时间相应顺延。

第四条：付款方式

甲乙双方签字确认后，可选择下列第\_\_\_\_\_种方式付款。

乙方于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日付清全部货款，计人民币\_\_\_\_\_元，最后根据尺寸（见附件：材料结算清单）具实结算。

（3）其他方式：

第五条：交货期限

甲方应于\_\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日前交货，甲方送货安装必须提前\_\_\_\_天通知乙方。

第六条：送货、安装及质量保证

甲方承担\_\_\_\_\_（地区）的运输费用、搬运费用，但乙方所属物业管理部门收费由乙方承担。甲方保证所提供的产品质量1年内包修，终生维护（收取材料费）。

第七条：双方责任

（一）甲方责任

1、乙方支付定金后，甲方没有在约定时间内提供设计图，甲

方应向乙方双倍退还定金。

2、甲方应严格根据双方确定的设计图进行加工制造，如因甲方原因导致成品与合同约定不符的，责任由甲方承担。承担方式：\_\_\_\_\_。

3、甲方延迟交货的，每延期一天，应按货款总值的\_\_\_\_\_ %向乙方支付逾期交货的违约金\_\_\_\_\_元。

## （二）乙方责任

1、乙方应该自行规范完成厨房基础工程（即天花、墙地砖、水电气布置）

2、如甲方提交设计图后，则不予退还定金。

3、乙方付款后，甲方即开始生产，如乙方提出退货要求，则所付款不退，作为原材料的损耗。

4、乙方逾期付款，每延期一天应按货款总额的\_\_\_\_\_ %承担违约金。

第八条：甲、乙双方如确因不可抗力的原因，不能履行或需延期履行本合同的，应及时通知对方，并说明不能履行或需延期履行的原因。

1、提交\_\_\_\_\_仲裁委员会仲裁；

2、依法向人民法院起诉。

第十条：本合同在执行期间，如有未尽事宜，由双方协商，另订附则于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同有同等效力。

第十一条：本合同一式\_\_\_\_\_份，由甲、乙双方各执一份，副

本\_\_\_\_\_份。

甲方：\_\_\_\_\_（签章） 乙方：\_\_\_\_\_  
（签章）

负责人：\_\_\_\_\_（签章） 负责  
人：\_\_\_\_\_（签章）

签定地点：\_\_\_\_\_

签订时间：\_\_\_\_\_

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇三

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念。xxxx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大树青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动结束后，我被安排到电销，电话组的xx天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大树青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上

门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

xxxx接近尾声就意味着xxxx年的开始，无论xxxx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的xxxx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握xxxx[]之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，

每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力。xxxx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以xxxx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

xxxx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇四

做橱柜展厅设计这个业务很久了，也和很多有相关需求的橱柜老板交谈过，大家的想法都不太一样，有人认为要物尽其用，也就是自己有橱柜设计师不用白不用，反正橱柜设计师设计几套橱柜是小意思；但也有老板的想法恰恰相反，他认为术业有专攻，做专业事找专业人。我们有个客户，他曾经在金牌橱柜做了8年，金牌是全国顶级的橱柜品牌，该客户拥

有的精湛的设计水平我们丝毫不用怀疑，可他仍然找到我们，要我们帮他设计店面。也许正是因为因为在橱柜行业久了，他更能了解行业状况，更知道一个好的橱柜展厅形象多重重要。（该客户橱柜展厅装修详细跟踪报道已记录在我博客上）。

可是，不是所有的橱柜老总都分析的这么清楚。

我很能理解作为一个橱柜展厅老板的心态，现在的橱柜竞争如此激烈，利润并不像没入行的人想的那么好，什么暴利行业，什么40%左右的回报啊，那都是不真实的，开一个橱柜店面开销是很大的。所以在老板们准备做装修时他们会考虑很多，该花多少钱装修呢？投入的装修费用什么时候能赚回来呢？装后有没有效果呢？担心的很多，主要是成本问题吧。

有一句俗话说的好：舍不来孩子套不来狼。也许比喻的不是很恰当，但道理是相通的。舍不得花钱搞好橱柜展厅设计，没有良好的店面形象，吸引不了客户，就换不来以后的高销量，高回报。当然这也不是说要牺牲自己的孩子来套一匹狼，在套狼之前我们要做充足的准备工作，以确保孩子的安全。在你需要重新装修橱柜展厅，需要橱柜展厅设计时，要做好事前的调查准备工作，了解橱柜展厅设计单位的实力情况，包括可以从初期的展厅平面布局图就可以看出你所找的人有没有实力，有没有用心帮你做设计。如果担心，那就事先多沟通多了解吧，谁也不会轻易做没有把握的事情。

如果想搞好橱柜展厅的装修，又确定好了设计单位，就不要犹豫了，必要的核实情况是应该的，但前怕狼后怕虎也是做不好事的。

以下是我接下来的工作计划：

## **橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇五**

### **【范文一】**

“诚信赢客户，创新竞未来”这是基鸿给我的第一个理念。20xx年11月19日，我到基鸿总公司办理入职手续，并参加了企业文化的培训，到今天算下来时间不足两个月，大的总结没有很多，只能简单地根据这段时间总结一下。

这段时间主要参加了两个活动，“1215建材狂欢节”和“大榭青岛”。我深知无论我在之前的公司有多辉煌，到新的地方一切都是零，我希望在基鸿的每一步都是脚踏实地的。“1215”开始前我简单的了解了一下产品知识，起初是想我并不是一个没有经验的设计，橱柜行业各个品牌大同小异，设计百变不离其宗，注意一下设计尺寸的基本规格就可以做自己的本职工作，但是一个新的员工被接纳和被信任并不是很简单的事情。我没有在短期内参与公司的设计。活动开始后，我被安排到电销，电话组的20天是最难熬的日子，每天做着自己不喜欢的工作，而且没有办法创造业绩，我接受这种安排，并当做这是对我的考验，没有成果不代表我没有努力，联盟的时候我们是一家人，我为联盟服务，我的职位同样重要。

“大榭青岛”的活动，从前期电话邀约，中间小区活动、上门服务，最后现场布置，每个环节我都参加了，最后活动结果，所有人都不满意，尽管不理想，但是这是我们大家的第一次合作，磨合期总不会非常完美，在失败中吸取教训，为了下一次更好的合作。

短短的几十天，不能代表我一年的总结，我对基鸿有了初步的感受，这是一个凝聚力比较强的团体，尽管员工与领导之间有着隔阂，但员工们确实在互相帮助，为了一个共同的目标，没个人分工合作，无论哪个岗位需求，无论本职工作是什么，都可以接受新的工作安排。我喜欢这个团队，我选择基鸿，就会在这稳步发展。

20xx接近尾声就意味着20xx年的开始，无论20xx年是收获还是失去，也不计公司是亏损还是盈利，对所有人来讲都已经



过去了，我们只有总结失误，在新的一年里保证不犯同样的错误。基鸿的20xx年，我满怀信心，对自己也有准确的定位。

1、熟练掌握2020，之前公司没有接触过这个软件，这是我应该学习的新东西，也是基鸿设计必备的软件。第一步先把硬件设施掌握熟练，有了一个强大的后盾，才能保证自己不犯低级错误，提升cad制图速度和准确性，尽量缩短完成方案的时间，尽早呈给客户，这体现的是一种态度，在方案上不让客户挑出问题，体现的是专业，用我们的技术来体现我们的档次。

2、提高自己的沟通能力，公司重新调整，对员工要求更加严格，设计师不再是单纯的设计，兼顾着接单、测量、设计、报价、签单、下单各个环节的任务，既然公司再向国际大品牌发展，我自身的素质也要提高，努力让自己成为一个全方位的橱柜行业的人才。学习一下销售技巧，理解客户的主要想法，根据他们的消费特点、心里，进行介绍，争取不放走任何一个过手的客户，保证业绩。

3、了解产品的基本知识、板材结构、价格体系、生产工艺，每一种板材的参数，包括台面等分类，做到客户问的都以能对答如流，没问到的准备到，针对每个活动时间的套餐，了解清楚，积极配合每次活动安排，不脱离岗位，完成计划。

4、每个季度合理安排工作任务，定期给自己做一下工作总结，在失误中提取可取点，既然公司要培养多方面人才，那么基鸿就给了我更大的吸引力。20xx年我会各方面攻破，扩大自己的活动范围，走出店面，扩宽客户源，参与到每一期的活动策划，将自己的的一些想法付诸行动，只要公司给我机会，我就会实践。现在橱柜行业竞争非常激烈，店面周围各大品牌如此集中，基鸿不是什么大品牌，走出青岛几乎无人知晓，我们拿什么和全国性品牌竞争。所以20xx年，不只是小区业务要走出店面，设计师也应该走进小区，和客户交流，通过惠民活动带动客户消费。

5、服务打动客户，各个品牌质量与设计大同小异，我们有的别人也有，甚至我们没有的别人也会有，我们比的就是服务，所以我会总结一套属于自己的服务体系，用行动和语言去告诉客户，我们的品牌值得信赖，克服自己的缺点。

20xx年就在眼前，我的职位虽小，但同样能发挥着很重要的作用，我会做好本职工作。我到基鸿时间不久，但我选择了这里，就是这里的一份子，我会一步一个脚印，脚踏实地，稳步向前，听从领导安排，配合同事的工作，争取新的一年创造新的突破。

## 【范文二】

### 一、对集团多个品牌的掌握，提升综合设计能力

#### 1. 掌握多个品牌形象规范，拓宽设计知识面。

通过工程部组织对各品牌形象知识培训，结合实际经验，对品牌的道具结构、施工工艺、品牌形象有了深入了解，这能拓展专业视野，为将来应对复杂的品牌环境提供有利条件。

掌握了xxx的品牌规范，共完成103家铺设计，30家设计图纸审核，20家\*橱窗设计，保证集团品牌开店需求。

#### 2. 掌握综合店设计技巧，提升综合设计能力与创新能力。

参与集团总部与全国各地关于综合店发展研讨会，对综合店发展的必要性、可行性有了深刻认识，关于综合店发展历程与发展方向有了全面了解，认真学习了20xx年综合店发展战略和 workflows。通过会后对各区综合店现有状况及原因进行了分析，为综合店工作的开展指明了方式方法。

积极参与综合店项目工作，协助完成了10家综合店项目，通过实际工作，掌握了综合店的设计规范、设计理论。这个过

程是艰辛的，对于一个新型理念的接收完全是从零开始，只有通过自身在实际工作中不断的与理念磨合才能了解其中的奥义，同时对自身能力有了较清晰的认识。

二、“优四跟五”，协助处理好\*新旧形象各阶段工作任务

1. “新环境，新要求。”树立全局意识。

小组在分析了新工作流程与形式后，结合相关工作经验，整理出一套适合事业部开展工作的方法。首先整理各区相关工程跟进人员、品牌负责人、各道具供应商通讯录，建立专业通讯通道。其次根据市场反馈对\*各工程资料实行规范管理，包括道具规格标准化、货架陈列空间优化、增加道具元素满足市场需求、加强供应商管理力度、改良道具工艺结构、规范制图要求提高图纸质量，保证工作优质高效。最后将相关内容整理为“关于进一步规范和优化\*四代形象推广工作的通知”发送相关领导、地区、供应商及工程部门，同步各方资讯。通过参与这些工作，了解工作方式方法的重要性，对全局观与统筹性有了进一步认识。

2. 参与新形象设计过程，掌握项目开展流程。

第二、协助上级完成“\*五代新形象市场调研分析表”，配合设计调研；

第三、参与跟进设计进度工作，协助相关交流会议的召开；

第四、协助设计方完成设计提案，提供相关资料；

第五、配合深化设计方案，制定“设计系统si设计明细表”，明确设计项目内容。通过对项目全程跟进，了解市场调研的重要性，脱离了市场的设计方案是没用的方案，需以终为始，结合“五位一体”全面考虑。与设计方交流沟通，拓宽专业知识面，提升对项目分析能力。

### 三、组织相关工程会议，协调系统内部资源

为更好开展\*事业部工作，按照上级领导指示与要求，组织召开：

1. 男鞋形象推广工作会议：加强各合作部门工作交流，落实\*男鞋推广流程。会议达成完善si形象规范、明确工作职责、优化管理流程，实现高效优质的工作共识。
2. 与虎门道具部工作交流会议：第一，对\*事业部与虎门道具部现阶段工作合作进行了分析总结。也是各区意见在四代形象优化得到解决的见证；第二，对20xx年以往投诉分析表明道具部在管理和监督上有了新的提升；第三，双方就工作存在的细节问题进行了交流。第四，对\*五代新形象推广工作合作意见初步沟通。

### 四、换位思考，当好引路人

如何带好新员工是组织交给的责任与信任，也是一种考验。作为一个在本岗有着丰富经验的设计师来说这是一次很好提升个人能力的机会。

1. 制定新员工入司指引工作计划表，有计划、有目标完成工作安排；

根据实际情况分月制定计划表，按照岗位具体需求引导新人，提供相关专业资料与介绍提升新人专业素养。

2. 树立新员工企业认同感，尊重企业文化，融入团队生活；

新员工对企业文化、品牌文化的认可是工作开展的前提，通过组织新员工培训与团队文化生活增加认同感与归宿感。

3. 针对新员工本岗技能的不足，有方向的提供指导，完善专

业技能；

根据试用期间对新员工专业技能与业务能力的深入了解，结合实际工作需求，制定分阶段有目标性的任务安排，达到在工作中提升目的。

4. 发扬“比、学、赶、帮、超”的优良传统，认真对待，虚心接受。

引导人只是某些方面超前，充分认识到这点才能不断进步，发扬“学、帮、带”的同时也要能虚心接受新人意见，这是成为一名合格引导人的素养。

工作上的不足

回想20xx年经历的大小事，现在太多的是对过往不足的认识。第一性格上不温不火，遇事没有时间概念，多次会议的召开将这一陋习暴露无疑。正所谓态度决定结果，今后的工作中树立正确的责任感与时间观是要努力的方向；第二工作方法上缺乏全局观念，计划性不强，做事之前欠缺思考，错误容易出现反复，导致效率无法提升。应加强计划与统筹能力的锻炼，培养遇事冷静思考和解决突发问题的能力，培养系统思考问题和逻辑分析能力。掌握审时度势，培养判断力与决策力；第三创新思维不足，知识陈旧单一，应增加相关专业知识学习积累。

2019年工作计划

14年是一个沉甸甸的年份，太多的希望与愿景将在这年实现。为更好开展工作，顺应集团、部门、个人发展，不断加强学习，拓宽眼界，提高职业道德修养和专业技术技能，做到完善、更新自身知识结构。找出自身不足，提升自身高度。

一、理清思路，加强自身能力锻炼

思想水平是一个人综合素质和能力的集中体现，在一个人的成长进步中具有根本性、长远性的作用。

### 1. 工作态度决定高度。

端正工作态度，遵守公司、部门各项规章制度与纪律，贯彻“服务中服务部门”、“责任赢得信赖”的指导思想，坚持“事无大小，认真完成。”的积极工作态度。保持一颗空杯心，善于学习与总结。

### 2. 合作赢得辉煌。

严格遵守工作流程，注意工作时效性，确保高质优效完成本职工作。“众人拾材火焰高”，大力协助同事工作，提供有价值的帮助，促进团队发展。加强与地区沟通协调，强化自身责任，提高工作质量，保证地区有效业绩。贯彻上级领导思想，加强设计制作、道具安装、物流运输、造价核算、营销策划间的合作沟通，实现五位一体高效运作体系。

### 3. 审时度势，善于解决问题。

不管是生活还是工作中，经常遇到“是什么”“为什么”“怎么办”。通过表面现象看到内部原因，从了解原因到解决问题再到找到规律，这是一个我们要学习的过程。这个过程要求保持冷静的头脑和清晰的思路，找出问题的特征，抓大放小，先解决急需要解决的问题保证结果良好性，再解决难度较小的问题达到结果最佳性，最终对相似问题能找到规律加以解决。审时度势，培养善于解决问题的方法与能力。

二、敢于提升“领导意识”，承上启下只有明白领导战略意图办事才能得心应手，换位思考决定要做好上级交代的工作就必须“思领导之所思”。

### 3. 端正心态，统筹安排相关工作项目及监督工作完成情况。

修身养性，厚德载物。提升职业修养同时，也注重品德修养。

### 三、\*五代形象道具打样跟进与推广工作

1. 落实\*五代新形象系统设计明细；
2. 跟进实体店铺新形象道具生产安装进度，把控好开店时间；
3. 与各供应商沟通工作流程开展情况及相关管理机制；4. 与各地区就新形象推广知识交流学习，同步资讯。

这年来，有成功也有失败，有经验也有教训，不管遇到的工作多么困难，仍然努力做到最好。这年是成长的一年，过去是今后的基石，在以后工作中以最有价值的表现做最有价值的事。真诚希望领导和同事们能多给予我帮助，多方督促，使我取得更大进步。冬去春来[]20xx的过去就让它过去，翘首以盼20xx的辉煌。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇六

20\_\_年对于我来讲是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年、是感恩的一年。感谢接纳我工作的公司，感谢敦敦教诲的领导，感谢团结上进的同事帮助鼓励，感谢在我沮丧时鼓励我给我打气相信我的朋友，感谢那些给我微笑，接纳我的人，因为他们的帮助、认可、信任、鼓励才能使我更加乐于我的工作，更加热爱我的工作。

销售是一个竞争非常大的行业，也是最能锻炼人的行业。刚开始工作的前一个月真的很没有信心，业绩没有上升，我除了天天的拜访和宣传，我不知道我还能从哪方面进行努力，两个月过去的时候，我已经不能说是一名新员工，市场我已经慢慢熟悉了，跟大部分的客户应该也算是熟悉了，可是月底销售总结的时候，我傻眼了。那个时候的夜晚总是让人难以入眠，躺在床上，关着灯，眼睛睁开着，看着由外渗入的

一点微弱的光，怎么也没有睡意，脑子里都在想，明天该做什么，要见什么人，跟他们聊什么，希望得到什么样的结果，每晚都在想的问题，天天都照着做。可我心里是没底的，不知道这样下去成绩是否能上升。假如三个月试用期后我达不到公司的要求，我将如何？面对眼前的市场，我也没有信心了。但我还是希望在我的努力下，希望能有稍好的成绩，能让我继续这份工作。

就这样生活还在一如既往的发生变故，而唯一不能变的就是自己对工作的态度，不管怎么样，每个工作日都容不得半点偷懒半点松懈，因为竞争无处不在，竞争者只要看见有一个空子，就一定会手插进来扰乱你的平衡，当然没有竞争就没有动力，就没有市场。

不管明天迎接的是什麼，统统接招，积极应战。

本人20\_\_年的计划如下：

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。

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直的。



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，但不能太低三下气。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。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇七

- 1、细节决定成败，在设计过程中一个数字就可能成为你设计中的败笔，所以在设计过程中一定要细心。
- 2、手绘功底差，因为在学校对手绘这方面接触的不是很多，因此在很多时候我想的到都用手绘表现不出来，在这个缺点上我会多看一些手绘画册，平常多实际操作练习。
- 3、构思感不够强，因为经验不够丰富，阅历不够深切，导致了现在的局部思想。在今后的设计过程中我会多看一些室内设计方面的书籍和看一些大师的作品，来提高自己的审美能力。从前辈那里学习、研究，敢去挑战别人不敢做的事，有对比才有创新嘛！
- 4、了解色彩搭配，在色彩搭配上，我觉得这是我的一个死角，所以今后多看作品和这方面的书籍，看别人是怎么搭配的，相信只要用心，肯定能做好的。
- 5、多实践，首先我先把操作软件操作熟练。利用下班时间和平常的休息时间抽出几个小时来练习我的操作能力，因为我的操作速度还不是那么的理想。
- 6、多观察，平常多观察生活中的任何事物，设计来源于生活嘛！
- 7、心态要放好，我觉得前面的几点都是衬托，最重要的就是

心态，如果心态没有放好即使再有才华，也不见的能成功。所以心态决定一切。

自从加入到我们的队伍，确实让我学到很多东西，我会好好珍惜现在的学习机会的。我对公司不定时的培训非常满意。总之，我会用心的做好我的工作，把以前的不足慢慢提高，好的继续发扬，坏的让它退场。相信只要我们心往一处使，劲往一处宁，阳光总会常亮的。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇八

在20xx年到来之际，在我们展望明年的同时，我们有必要回顾一下这个平凡又不平凡的20xx年。回顾起来这近一年的工作中了解到了很多东西，也学了不少知识；虽说还不是十分熟悉，但至少很多新的东西是从不懂到基本了解，慢慢的也积累了很多。通过工作中处理各种各样的事情，让自己也有了更深的认识，同时也发现了很多的不足之处。回顾过去一年，在领导的带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得了些满意的成果。

一、设计方面的主要工作有：

- 1、完成灯光照明设计方案7套；
- 2、完成灯光效果图□flash动画共16个ae动画1个；
- 3、投标标书制作3套；
- 4、闲暇时间市场开阔；

二、日常配合的工作有：

- 1、打印出图，寻找制作单位、审核图纸；

- 2、必要的时候与客户沟通，到实地查看项目状况；
- 3、安全员培训考试；
- 4、工程灯具现场安装技术学习1次；
- 5、工程灯具厂家查询；
- 6、其它资料配合准备；

### 三、工作上的不足和要改进的方面：

首先感谢在这段时间里公司各位领导和同事给予我足够的宽容、支持和帮助。在领导和同事们的悉心关照和指导下，当然自身也在不段努力，使我有有了很大的进步[]20xx年里，我对公司的工作流程、方法等有了较深的认识，对行业内设计也有了一定的了解；但是还需要不断的学习和实践。一年来，我参与了公司的多项方案的设计，紧密配合个部门的工作，并虚心向同事请教，圆满完成了各项工作任务。日后还须不断提升自身能力。

- 1、从设计上，自己从以往偏爱的风格到现在多元化风格（融合主义），将多种设计元素结合大众喜好做出方案。
- 2、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于实践！
- 3、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断熟悉业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能，提高方案汇报的演讲能力。
- 4、不断锻炼自己的胆识和毅力，工作上、做人做事上都要非常细心，提高自己业务能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，不能鲁莽行事，积极、热情、细致地的对待每一项工

作。

过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再厉，同时也加强自身的业务能力，工作中与同事多沟通，多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇九

### 橱柜设计师工作总结(三)

本人入行整体厨房设计已有8年多，目前供职于凯诚橱柜，已设计橱柜过千套。在日常工作中会经常出现有些问题，想与各位新房业主探讨一下，业内同仁如有不同看法欢迎批评指正。

1、订单：您通过店面考察或亲朋好友介绍，或从媒体资料、网上查询，经过对品牌、材质和配件的性能价格对比，选中了厂家，在展厅与销售人员签一份意向订购单。上面注明你选择的款式，门板、台面材质、品牌，五金配件及报价。在您最后到建材城签定正式合同时你如果变更款式(主要是门板的变化)，可以根据不同的搭配从新确定每延米的价格。订金一般200元，签合同同时归入货款，如果设计师上门测量出图了就不退啦，因为他已经付出了脑力和体力劳动。

这里单独说说报价，当前好多橱柜厂家是按平均每延米来报价(有的台面单独报价)，但是到最后设计师给您报价时是按您家的具体情况来计算，地柜、吊柜、台面和包管柜是拆开了分别单算的，应为上下一边齐的厨柜很少。比如您用的是欧式油烟机或台面上有窗户，那上边的吊柜就不计价，如果您主下水管要包上就单独计价，展厅里的样柜都是少有包管柜

的。如果厚度与吊柜相同就按吊柜计算，如果厚度与地柜相同就按地柜计算。如果不要活门用死板包上就按平米计算，包括顶封板和外露装饰面板。

2、初测：上门最好在装修工长和业主都在场，因为您有什么想法，设计有什么建议，装修队根据场地条件好不好施工，三方在一起便于沟通，最晚在贴墙砖之前初测。初测主要是根据厨房布局和您的要求，确定好水路、气路、电器插座、煤气表和烟口的预留位置。装修队自主留的位置不一定合适，贴完瓷砖后就不好改拉，本人就遇到过这种情况，到时我们不便多说，只能顺其自然啦，当然会影响到使用。初测时您要说明要安装什么电器，油烟机是中式还是欧式的，这牵扯到插座和烟口的预留位置。初测后次日设计师应当把图纸传给你(邮箱或传真)，您有什么意见应尽快与设计师联系并将图纸打印交给工长。此间如变更方案要与设计师沟通，以免造成遗憾。

3、复尺：在铺完地面、贴完墙砖后按说就可以二次上门复合尺寸啦。这里有个问题，如果在地柜和吊柜之间没有活门包管柜的话，就不影响复尺。设计可以根据现场情况估计房子的吊顶高度，再留出适量的顶封板高度，中间包管板就下料长点现场适当锯短。但是如果中间是活门包管柜的话就最好吊完顶子再去复尺，因为现场不太好改装。复尺时您应当提供油烟机、消毒柜等电器的尺寸及水盆和燃气灶的开孔尺寸。

4、签单：复完尺后设计会根据您最后确定的方案调整图纸，并给出报价。签合同一般要到展厅来签，因为最后落实的板材、颜色、配件和有些细节问题都要当面说清楚，最好用文字落实在设计说明上，这样出现问题后便于查清责任。

5、安装：厂家会提前通知您安装日期的，如果您是自购的油烟机、消毒柜、小厨宝等电器，那就通知他们在安装当天下午到现场，以便配合安装。安装完后再在做保洁，现场台面是要粘接打磨会有粉末的。安装完毕后在厂家的验收表上添

上您的意见和对遗留问题的认可。收好包修卡，以便将来联系。

有关部门确定了整体厨房的概念是：一种融橱柜、厨房电器以及相关用品为一体的组合和使用方式。整体橱柜进入我国市场十几年来方兴未艾，一些五金电器也层出不穷，但它毕竟属于家具类的一部分，我们不妨借助家具设计中的思路来探讨一下整体厨房。

1，实用(功能)性：应当放在首位。大家知道我们最少花几千块钱做橱柜就是为了减轻体力劳动，操作顺手，便于清洁。

目前有些厨房的布局设计很不合理，有的还会发生位置冲突。造成这种矛盾是建设部门各管各的，或为了给开发商省钱，也为了他们自己好干活，省工省料，没有融入人性化设计。主体结构和管道我们改变不了。这种情况下设计师的任务就是根据他的经验和您协商怎样把不利因素降到最低点，因地制宜地充分利用您每平方米花几千元买的厨房空间，达到您的满意。

2，艺术性：随着人们欣赏水平的提高，人们也注意到厨房的观赏性啦，有些业主也许不经常在家做饭但有时会邀请朋友们来家做客，愿意把厨房当作一个沟通的场合，调剂一下心情。有的爱和邻居朋友家对比，满足一下虚荣心，这无可非议。当然，商家展厅里的样柜很好看但不一定适合于您家，这就要求设计师根据您的职业爱好、年龄和现场环境选择适合的色彩搭配和款式。

3，经济性：大部分业主贷款买完房子再装修，到订做橱柜时已经囊中羞涩啦，但厨房在生活中的重要地位又不能低估，这使得他们不得不考虑一下自己的承受能力。现在大部分通过网上销售订橱柜的年轻人也都是这种心态，既要材料环保，款式前卫又不能太贵。

4, 工艺性: 指的是您在某部位有一些特殊要求, 但是根据现场条件或工厂设备达不到您的要求, 或者按您的要求去做会影响到橱柜的使用安全及寿命。再者就是会造成材料成本加大, 增加您的开支。这时设计师就要把问题说透, 讲清厉害关系, 跟您协商、否则就属于失职。

总之, 整体厨房设计是一个既有技术性又有艺术性的`工作, 您找一个既有经验又有责任心的设计师很重要。

## 1、洗涤柜

大家知道, 洗涤柜是洗涤水果蔬菜的地方, 除放水盆外还可以安放水表、小厨宝、小型净水器、碎渣机等, 是厨房的主要功能区。它连接着上下水, 最容易返潮造成柜体变形开裂或孳生细菌。如果说放东西的话, 只能放塑料油桶等。正因为这一点, 好的厂家都在底板上铺一层铝铂纸, 柜上边前装防撞铝横梁。水盆柜一般是不放背板的, 应为有上下水管不便安装, 即便安上受到侵蚀也用不了多长时间, 讲究一点的柜门可设计成透气的。

如果安放水表, 高度应在距地面300mm左右, 便于读表插卡和维修。冷热水端口在柜中间距地面400mm左右, 最好接两个八字阀门。如安装小厨宝、碎渣机, 为了安全电源插座要高出出水端口并错开100mm左右。碎渣机插座由一个开关控制, 安装在水盆上方右侧距地面1200左右墙上, 开启方便。有的客户喜欢在柜门上安装垃圾桶, 充分利用空间, 就是夏天爱返味。

厨房中最不好改造的是下水管, 如果您想改变洗涤区域的位置, 上水好改, 下水远离主下水管道或地漏, 过长或有拐角, 都会影响水路通畅, 管内如堵塞也不便疏通。下水管从其他柜体后边走, 也会影响到该柜体的近深, 不好安装抽屉或拉篮。从踢脚板下边走(10公分高)水的落差小会长期存水。

双盆柜体一般900宽，单盆大于600宽。不光水盆能放进去，在水盆柜紧靠旁边包管柜或墙体时，水盆开孔侧边与外边沿尺寸应大于80，否则台面过窄容易断裂。安装完洗涤柜后各上下水管件的连接禁锢应由有专业技术的水工来完成，安装不好同样会出问题。

## 2、灶柜

也是厨房的主要功能区。一般用欧式油烟机时地柜900宽，上边用中式油烟机地柜800宽，这样上下对称比例协调。灶柜中一层隔板主要放些大的锅和盆用。有的客户喜欢把柜门做成抽拉式的，像展厅里的样柜一样显得美观大气，除安装抽屉外还可安多功能拉篮。在使用中取物方便，少哈腰。但是，当家中有小孩时要注意，有可能会把下边的抽屉拉出当台阶爬上去，此时如果燃气灶正开着就有危险啦。灶台下如放嵌入式消毒柜时，在后面500高留插座，如果是烤箱就在旁边的柜子后面留插座，应为烤箱很厚，后边没空间。燃气灶和水盆之间距离应大于200以上，应为台面两边挖去一大块又都承重，台面承受不了。况且中间作为料理区域也应该尽量大些。

## 3、抽屉

如果厨房空间大应尽量多用抽屉，它可使餐具分装，便于清洁干燥，拿取方便。抽屉的样式多样，门板高度有2个或3个同大。可以两小一大或两大一小，其中下边的大抽屉可以放电饭煲等小电器，和办公室放文件要有所区别，看您的喜好。抽屉的宽窄有时是由地柜最后剩下的空间来决定的，因为现在的厨房都不大。抽屉的宽度500-600比较适合放刀叉盘等便于凉干。抽屉侧板材料最普通的是木帮，一般是的铁(钢)帮喷塑，好的用金属铝的较多，高度也有高低之分。抽屉滑轨品牌很重要，有半抽或全抽、半包或全包、带阻尼或带回弹等，有兴趣可参考有关资料。抽屉滑轨的近深是按50递增的，范围在250-500之间。



#### 4、拉篮柜

拉篮的材质常见的有镀铬、不锈钢和铝板，下边有塑料接水盘及滑轨。

调料拉篮柜体宽度一般在150-450之间，安装在灶柜一侧。看现场情况和您的习惯，主要放4个瓶子、调料盒和小餐具。还有一种放在灶柜里的拉篮，其中平底的放锅盆，多功能的放盘子碗，一般是两层上边放多功能篮下边放平底篮。使用方式两种：一种是柜门对开，开门后将灶篮拉出，一种是两层门板像抽屉直接拉出。还有一种碗盆架放在吊柜里，餐具之间有缝隙便于凉干。

如果橱柜做成L形，拐角没有管道并有一定的空间可以充分利用起来，安装转篮或小怪物。小怪物篮是先拉出一个转90度后带出里边的另一个。

#### 5、角柜

当橱柜做成富有人性化的L形时，拐角处一般是根据现场情况取一侧做一柜体，靠里侧(另一边柜体压挡的部分)做成死门，外则做成活门同时注意避让里边的管子，使用时手伸进去向旁边掏物。再一种才是真正的角柜，就像我们在展厅看到的台面拐角处斜边，下面是斜柜门(460宽)里面空间大，两边必须有900的可用空间，墙角不能有烟道或下水管道。

#### 6、煤气(天然气)表柜

按照过去的建筑施工规范，煤气表都装在距地1.4米左右，伸手就能关抬眼就看到，现在已经不适合客户的要求啦，有的直接设计在灶台下。如果您的厨房大最好改在旁边一个单独的柜子里，不影响灶柜的使用。如果煤气表高度在墙中间建议您改到上边吊柜里，因为吊柜近深浅放不了大东西，将表底改到距地1.6米。如果主煤气管道立在厨房中间，煤气表应

尽量靠近煤气管。思路就是把不可用的东西集中在一起，扩展可利用空间。

煤气表、煤气管(包括燃气热水器的硬管)改装，都必须要有资质证明的专业人员施工，装修人员不能动。建议煤气改造在贴墙砖前完成，因为固定煤气管的卡子长会影响到地柜背板的近深。

## 7、消毒柜

这里指的是放在地柜里的嵌入式消毒柜，柜体宽600左右，机器放入后上下会有几公分的空档。有两种安装方法：一种是在下部安装一块固定托板，使机器门上边与左右柜门平齐，下边露出部分安一块横板(门板色)，与柜体底边平齐。另一种方法是将机器落在柜体底板上，上边露出部分加一横板，与左右柜门平齐。

前一种方法美观，后一种方法在机器和燃气灶之间有几公分的空间，易于散热。消毒柜没有门板(0.36m<sup>2</sup>)应减少相应的费用。

壁挂式消毒柜可在墙上留出高度400的空间，上边可做一低吊柜，宽度与消毒柜一样，插座放在上边吊柜内。

## 8、普通吊柜

对(平开)开门，内置一层活隔板，三个高度可调，方便实用。上翻门吊柜比较时尚美观，打开门后不会碰头，如果不安装气压支撑(靠铰链连接)，只能一手开门一手取物不太方便。也可以下边安支撑，把不常用的餐具放下边。玻璃门如果是木边基本不会增加多少成本，要换成铝框的就要增加一定的费用。在厨房如果巧妙地设计一个开放格柜或装饰隔板也可以赏心悦目，但不宜过多。因为中国厨房的油烟大、灰尘多，不好搞卫生。

## 9、微波炉柜

微波炉柜占用空间在600x400左右。专用吊柜下部分没门，底板向前探出几公分，两角圆弧，上部分门板上翻，插座安在上边柜内。这种方法如果与旁边吊柜一边高时，会感觉不太方便，可以将该柜下延200左右，上边长高，就方便啦。

如果放在地柜里，上部分空出600宽没门，下部分可安一抽屉或下翻门。如果厨房台面比较长，可将微波炉直接放在台面上，也可以买专用金属架放在墙上，不占地方。

## 10、燃气热水器柜

为了美观，有的客户想把燃气热水器放在吊柜里，那就近早把尺寸确定下来。该柜无顶无底无背板，上下四秤，门板要内置铝框散热。在它的偏上方距地2.2米留一插座打火用。

## 11、包管柜

在厨房现场的一则都会有上下水主管道，有的好几根很不美观，如果追求视觉效果，可以做通体柜包上。最外侧管子近深浅就在台面上做，厚度最好与旁边吊柜平齐。最外侧管子近深厚就直接做成与地柜厚度一样，管子小靠里墙，放上隔板还能放东西。

如果管子很多放不了隔板，里面不可利用，建议您让装修队用瓷砖包上，留出检修口，下边露出上下水口将他们引导到旁边的洗涤柜中。这样施工在水盆旁边是瓷砖要比是柜体板的耐水性强多啦，而且费用也低。

## 橱柜销售工作内容 橱柜销售店长工作总结篇十

又到年底，写年终工作总结的时候，橱柜导购员也不例外，

下面是出国为大家的：年橱柜导购员工作总结，欢迎大家参阅，更多资讯尽在工作总结栏目！进入\*\*橱柜从事导购工作已经有一年多了，在这一年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。现在就我自身的销售经验及销售心得与大家做个分享。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是\*\*橱柜品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把“好房子，要配好橱柜”的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解\*\*橱柜品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。当我每卖出一件\*\*橱柜的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使\*\*橱柜\*\*橱柜年的销售业绩得到更好的提升，并做到“以此为乐，以此为业，以此为生”！愿与\*\*橱柜同成长！以上是我年的工作总结。

## 一、引起顾客注意，吸引顾客到店里

抓住顾客的第一步就是要留住顾客，顾客在店里停留的时间越长，对产品、企业、产品优势、给他带来的利益点了解的就会越多，选择的可能性就越大，经过实践总结，通常有以下方法引起顾客注意并留住顾客：1、真诚的微笑，热情的态度，礼貌的接待用语，让顾客心情一下子舒畅起来。有到家的感觉；2、尤其是对于带小孩的顾客，需要准备一些小礼品、小玩具、气球等，让他们尽可能长的时间呆在店内；3、先不要着急谈销售的问题。比如：我遇到一位导购员，她的销售业绩非常好。她在店里养了几条鱼，当顾客来到店里后首先会被这些鱼所吸引，然后导购员就先从养鱼开始找到与顾客的共同话题，先解除顾客的戒备心理，与他在一种轻松的氛围下进行交流。4、温馨提示话语：可以根据时令季节张贴一些温馨的话语，如：“××整体橱柜提醒您：天冷了，请预防感冒！”等字样，体现出店内的温馨感。

5、店内若有空间，可以设计的具有文化气息，如：整体橱柜的保养使用小常识，企业的一些文化理念等。

8、店内的精心设计，布局安排能够吸引顾客。

我们都需用心接待每一位顾客，即使他们不买整体橱柜我们也会热情对待，让顾客有一种宾至如归的感觉，一杯水、一声问候，就是我们最基本、最真挚的服务。1、微笑：真诚、热情微笑的周到服务，拉近与顾客之间的距离，不要冷冰冰的一副脸面，拒人千里之外，让人感觉好像欠你似的；2、赞美：学会赞美顾客，善于发现顾客身上的闪光点，实时进行赞扬，满足顾客的虚荣心，尤其是对女性顾客，例如服饰、皮肤、气质等；3、迅速找到与顾客共同感兴趣的话题，与顾客攀谈，由此也可以判断顾客所能承受的产品价位；销售的成功是一个客户积累的过程，只有平时多积累顾客，多在顾客的心中打下一份信任，才能最终有所收获；只要有顾客进门，我们就要有一颗感恩的心，感谢顾客的到来，用我们的热心、

诚心、耐心去对对待顾客，在顾客心中打下一份信任，一份美好，一份记忆。