

# 2023年白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结(优秀6篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

## 白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结篇一

1、运用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，并根据销量实行月返，季返制度。

好处：(1)可以随时对客户销售周期，销售星级比例进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户三星以上卖得快，那些客户只要一、二星酒，这样公司在有相应产品活动政?后，可以有秩序的，提高销售活动效果。

(2、)可以提高价格弹性，很好城应对外来冲货，比如cx市场上市时一星78元/件，记卡销售，月返实行十搭一，折价63.6元/件。中秋节期间外地冲货增加，到岸价：55-56元/件，这时，我们利用供货政?害行，五搭一，扔价：58.3元/件，再加上订货会上抽奖政?，大大优惠于外地冲货，客户订货十分踊跃，取得十分满意的效果，有力地打击了窜货，现场订货拾叁万多元多。

有在的问题：在市场切八时，记卡销售兑现月返，季返中，对月返季返额度和兑现时间，宣传不到位，，兑现不及时，也是造成冲货的得要原因。

2、把铺市陈列作为一项长期的基础工作来抓

(1)时间要短，控制在一星期左右，如果不顺利，可以赊货，

但要可控，毕竟我们上市期的铺是为了作品牌宣传和扩大。

(2)宣传要到位，毕竟是新产品，无论是零售客户还是消费者对其都比较陌生，建议铺市配合pop张贴，铺市政?讲解等内容，。

存在的问题：

(2)奖品兑现不及时□cx市场就有在此问题，由于是新市场，零售店主对浏阳河的信誉存在疑问，这就很必要明确奖品兑现时间而引项内容在铺市协议中是没有再加上经销商库存没有金双礼。以改兑现进间拖延，造成负面影响，建议在今后的铺市中，要明确奖品兑现时间销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

1.总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

## 白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结篇二

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

目前市场上有四特酒、酒中xx□xx大曲□xx云边□x凤、xxx干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中xx□竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

- 1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。
- 2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品□xx酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。

一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感；而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒总有一天会在这个市场做老大的。

转眼间又是一年。这一年，我继续负责xx酒xx地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年下来，销售额达八百多万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

## 一、开展市场调研，拓展市场空间。

目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使xxxx地老百姓对xxxx酒类家喻户晓xx□人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

## 二、人性化服务。

自xxxx酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过xxxx酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了xxxx啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助xxxx加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程□xxxx啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xxxx元。

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

一、业务员的管理比较松散，并没有有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

二、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年xx酒的销售中取得更好的成绩。

## 白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结篇三

有意向的客户4家，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。瓮安县市场共得资料100份，发出资料90份有意向客户2家目前正在联系和沟通中。在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共

同交流和探讨。

## 一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

## 二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

## 三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。”在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

### 一、基本情况

xx年办理酒类流通企业备案211家。其中：批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

## 二、主要工作

### 1、领导重视，成立组织

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》(宿政发[]xx[]21号)下达后，区商务局领导高度重视，专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

### 2、制定方案，明确任务

根据《酒类流通管理办法》的要求，制定了《埇桥区酒类流通工作工作方案》，提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面，从全区的实情出发，提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导，分工配合，成员之间明确了具体工作职责，为形成合力促进酒类流通管理工作规范化，净化我区酒类流通市场，营造了氛围，奠定了基础。

### 3、深入基层，开展调研

根据我区实际情况，埇桥区商务局按“先城区、后乡镇，先抓批发、后抓零售”的工作方针，首先从市区批发企业着手，开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季，埇桥区商务局组织精干人员在城区范围内，挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

### 4、广泛宣传，营造氛围

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展，加大《酒类

流通管理办法》的宣传力度，进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识，我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义，让广大人民群众家喻户晓，营造共同遵守《办法》的规定氛围，为有效地开展埇桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

## 5、依法行政，办理登记

一、怀揣感恩的心来工作首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

## 二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认



真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务呼市办事处员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。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，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

### 三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟呼市办事处性情很不够稳重。不管有什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自

身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！心态的耐性还不够。作为旗县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。

2、工作能力的欠缺把握客户心态不够准确。

对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。

## 白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结篇四

酒水食品随着人们生活水平的提高，人们在饮食方面更加注重营养和科学，更加讲究品位和个性。以下是小编整理提供了高端白酒销售技巧，欢迎参考。

### 一、抢占高端白酒终端

高端白酒的终端体现在许多方面，按传统的思路去分析主要有酒店、卖场、酒吧、超市和百货店，如果是拓展思路，实施嫁接营销，其终端可以延伸到婚纱影楼、烟草专卖店、户外等等，营销和抢占终端，一是要对终端细分，分为abc[]进行分类管理；二是需要在策略方面进行促销，如系列化、生动化的产品排列、如针对不同对象的促销、如捆绑销售等等；三是要在终端利用人员进行推销，在户外进行推销，既要吸引

顾客走进来，又要主动走出去。得终端者得的天下。

## 二、终端细化

### （一）酒店终端

一是主流酒店老板。

高端白酒销售，尤其是中高端，其消费主要集中在酒店终端。酒店老板在高端白酒销售环节上充当的角色至关重要。高端白酒要进入酒店，除了给予酒店一笔数额巨大的进场费外，还必须要针对酒店老板开展促销，只有这样，才能一方面通过酒店老板直接向消费者推销高端白酒产品，另一方面能够保证产品在酒店开展的活动能正常进行。在高端白酒终端给予酒店老板直接利益，激发酒店老板积极性推销高端白酒新产品，主要以铺货返利和销售返点两种常用方式，满足酒店老板的心理期望值，如对高端白酒销售达到一定量的酒店，定期组织酒店老板外出旅游，为参加企业准备酒店管理、员工管理等相关培训。

二是酒店促销员

高端白酒销售过程的最后一个环节，就是酒店促销员或服务人员将产品成功推荐给消费者，真正的高端白酒销售主要就是在酒店。这是产品销售尤其是高端白酒产品实现销售工作的最重要的一个环节，也是最后的“临门一脚”。在酒店配备具有良好形象和促销技巧的专职促销员，可以在很大程度上支撑品牌的口碑宣传，提升产品品牌的消费形象度，有效拉近产品和消费者之间的距离。需要招聘仪表端庄、得体、形象佳、语言表达流利的年轻女性专职促销员，并为她们从整体设计简洁不失其秀气的统一服装，风格要与产品品牌风格相一致，让她们熟悉促销产品品质及品牌，尤其是产品包装所的酒文化，让她们在推荐产品的时候传播其内在的文化，同时，可以在酒店由专职促销员组织一些具有娱乐性的节目，

比如在酒店设置卡拉ok卡座，凡是饮用这个品牌的消费者都可以挑选专职促销员唱歌，或为朋友现场点歌之类的，也可以在晚宴上参加幸运抽奖等活动。

三是酒店消费者。

终端销售的最终目的就是让消费者购买产品，在针对消费者的促销过程中，可以采取许多创新的促销策略，如上演玩“币”风暴，瓶内设置外币或人民币；如掀起有奖促销，采用刮刮卡和礼品赠送等形式，设立极具文化与收藏价值的不同奖项礼品，集卡有奖活动等等，如在每瓶酒内放置制作精美的箔金书签，也可以将产品包装设计成精美古典的收藏品，而礼品设置则要注意其文化性、价值性、品位性。这样有助于高端白酒销售。

(二) 卖场和超市终端

(三) 婚纱影楼

婚宴市场作为高端白酒主要的市场之一，要想真正拓展婚宴渠道，借助婚纱影楼这个终端是有效的途径，这个群体的目标消费者需要得到包含更多利益承诺(精神与物质两方面)的商品和服务，不仅要卖喜酒，而是要结合婚庆服务做好文章。采用双向合作、联合促销的方式介入，争夺眼球，做到先声夺人，促进间接销售。首先，要博取影楼的好感，在影楼的促销中，主动提出将该品牌的高端白酒作为赠品，送给每对拍照的新人；其次，说服影楼留出专门一角供高端白酒进行陈列布置，发放喜帖及促销信息，努力营造婚庆专用酒的气氛；方法选择上，如可将“南瓜酒+某某婚纱摄影”捆绑促销，并设置较大幅度的让利，同时赠送婚庆配套服务等，给目标消费者实在的利益承诺。可以针对婚庆服务公司开展；可以结合当地著名的喜糖分销点或经营部。如可以在年历，海报，产品展示台，产品宣传单张，圆型与心型气球，喜字贴，来宾签到簿，请柬，座位安排表等工具上都需印制该高端白酒品

牌的“slogan”将喜庆、高雅、醒目有效结合;如购买高端白酒作为婚庆酒提供花车服务;如购买高端白酒赠送相应的红酒、喜糖等等。高端白酒销售点点滴滴做起。

#### (四) 户外

为了快速抢占终端，走出去也是一种有效的策略，在商超这一块，户外活动一般都是配合商超来开展，但对于农村市场的开拓，户外路演是一种非常好的营销策略。在农村市场的开拓过程中，由于品牌还没真正形成，找准农村消费者的口味，培养和引导全体农村消费者一种全新的思维习惯与消费模式是高端白酒品牌培养未来市场(即农村市场)的主要突破口。针对这个终端的促销，户外路演效果比较好，因为当前他们都在为节日准备，在购买年货。如果利用赶集的时间在乡镇、集市举办户外路演，配合相应的促销活动，既能够提升品牌在这个群体中的形象，又能够促进销售。当然，户外路演需要前期宣传造势到位，需要更多人了解、认知，甚至直接产生购买行动，自然要众多的人知道并参与这个活动，才能达到户外路演的宣传和销售目的。

### 三、推动

“渠道为王”、“终端制胜”，要营销终端，需要推动与拉动有效结合，在传播方面整合，针对终端的sp需要有新由头、新卖点、新活动形式，善于借势和造势;需要促销性、公益性、权威性、新闻时事性。如某品牌的高端白酒推出选美活动，但要求是先喝三两该品牌的高端白酒，“醉美人”成为了议论的焦点;如某品牌的高端白酒推出子母酒，赢得了眼球;如推出工业旅游和体验活动;如推出经销商和终端培训计划;如实施分众传播等等。在终端的销售上，加强推的力度，特别是节庆活动、宴请活动、聚会等等，加强团购和进行捆绑销售，深度分销，不断抢占终端市场。

当然，高端白酒的终端还有许多，如社区店、如酒吧等等。

在竞争日趋激烈化的今天，高端白酒销售将会决战终端，这需要高端白酒企业加强对终端的控制与销售，赢取消费者的消费权与偏好，细分终端，针对不同的终端进行促销。创新促销策略，不仅赢得眼球，更要赢得市场；不仅抢占现有终端，而且要精耕细作，赢取更大的市场，高端白酒销售量才能日新月异。

### 第一步：寻求资源支持

每年5~8月，酷暑逼人，是白酒厂商最难熬的日子，此时厂商基本上“马放南山，刀枪入库”，人、财、物按下不动。由于受“终端为王”观念影响，一方面零售商“等靠看”思想浓厚，厂家不主动说要促销，零售商也不动，任凭“淡季”泛滥。但随着淡季营销观念日益深入，许多酒类厂家已把淡季营销列为一年营销计划之中重要推广部分，积极与零售商合作，共同推动白酒淡季在终端的推广。因此零售商大可借机而动，寻求资助。

### 第二步：利用地利巧做堆头

堆头、货架、招牌、标语和广播，其中最有利因素当是堆头。商超堆头形式分为产品外箱盒、大的形象外盒、货架产品堆头和专门设计的形象展示台以及货架端架等，主要堆排在大通道中、门店出入口和收银处等。最常用为货架产品堆头。偌大一个大卖场、超市，增加一两个堆头不大会影响什么。

据专家长期研究发现，一个即使不起眼的物品，经过十次以上的目视率，也会感染目击者，容易产生消费欲望；一百个人同样一个地点目击同一个物品，至少也有3人/次会产生消费欲望和行为。一个大卖场一个关键地段的堆头就是起到这样作用：销售推拉、品牌展示。

### 第三步：捆绑销售拉动淡季

大型商超一般经营利润微薄，主要靠收取各种进场费来维持生计。特别是在淡季做白酒推广，是件吃力不讨好的事。如果是单凭商超自身推广，那更是无利可图。因此商超做淡季白酒终端促销，一个根本想法就是能做“无本生意”，不花钱照样促销。这就要求商超即做主导者更要做中间人，起到“拉郎配”作用，善用捆绑销售、联合促销达到目的。

## 白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结篇五

### 一、20xx年销售情况

酒20xx年实现销售收入924.79万元，较去年同期下降9.95%。其中酒六年完成销售额120.91万元，占总销售额的14.56%，福酒完成销售额374.65万元，占总销售额的45.39%，完成销售额11.97万元，占总销售额的1.45%，完成销售额103.23万元，占总销售额的12.50%，完成销售额159.39万元，占总销售额的19.30%，完成销售额34.96万元，占总销售额的6.90%。

从以上指标可以看出来，低挡酒的销售比例占多半，中档酒的销售比例太小，销售层次、比例不协调，地区发展不均衡。

### 二、20xx年的工作情况

1、在20xx年的销售工作中，对内加大了对业务人员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调能力，对外不断寻求厂商合作新模式，调整产品结构，巩固核心市场，拓展新市场，紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场需求发展。在白酒销售势态不明朗的情况下，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

2、白酒的销售方面，工作方法灵活机动，一个市场一个策略，甚至一店一策，将成熟市场做精做细，在差异化、具体化上做足功夫。上半年的销售工作不拘一格，就个别市场进行了会议营销，取得了不错的销量，同时在配备新颖独特的箱外

礼品基础上进行了大面积的铺市、压货，提高了市场占有率，稳定了市场。

3、销售工作走精耕路线，重点做好核心市场，以xx地区为骨干龙头，兼顾其他二三级市场。具体操作中將经销商、业务人员、市场任务结合起来形成利益共同体，与客户真诚沟通、紧密联系、同呼吸共命运，打造一批畅销市场、基础市场。同时致力发展外围市场逐步恢复产品的区域布局，使销售区域达到平衡。

4、经过半年多的努力，酒现已经成功上市，目前还处于招商阶段。

### 三、销售工作中的不足之处

20xx年的工作中也存在不足的地方，外围的二三线市场比较低迷，开发力度不够，销售人员的基础工作不是很扎实，对核心分销客户的掌控明显不力，核心市场还有待于进一步的深挖。

### 四、20xx年工作计划

1、低档酒的零售会受到一定的影响，我们的工作重心应放在核心分销客户上，一定要做好城区、乡镇的卖酒大户的客情工作，同时要广泛联系落实学宴用酒，在一定程度上销量的提升取决于宴会用酒的多少，在这一点上一定要做好。

2、加强白酒的招商工作，招商成功后，公司给予重奖，提成按直提计算。

3、目前是新品入市的最佳时期，也是御赐佳酿招商的最佳时机，因此，要全面进行招商工作，对于招商成功的市场业务员、区域经理进行重奖。奖励标准：首单提货500件的市场，业务员(区域经理)奖励500元，首单提货1000件的市场，业务员



(区域经理)奖励1000元。另外，提成按直提计算，不计销量，业务员每件提1.5元，区域经理每件1元。

最后预祝大家在20xx的销售工作中再接再厉，取得更好的成绩。

## 白酒工作总结及工作计划 白酒销售工作总结篇六

自x酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过x酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了x啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助x加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程□x啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了x元。

在年初以前□x市场上x酒类占市场达90%以上。而x酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使x地老百姓对x酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不

足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年x酒类的销售中，我们会做得更好。