

# 2023年手机销售月总结(通用5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 手机销售月总结篇一

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解手机市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

## 手机销售月总结篇二

在推销手机的同时自己也需要不断的学习，因为手机这个东西，更新的太快，要走在行业的前面，才能够在工作的时候更加自信，这是一个老手机销售告诉我的，我一直在不断的学习，我经常去会去注定的了解这种手机的对比，分析彼此的优劣之处，不是说一点用没有，在推销手机的时候，自己能够讲出各种手机的好坏，这才是权威，消费者一般是愿意跟这样的手机销售打交道的。

半年来自己进步了很多，感受到了，但是不容骄傲，一名优秀的手机销售要做的很多，接下来更加需要努力。

# 手机销售月总结篇三

导购员向顾客推销产品有三大关键：一是如何介绍产品；二是如何有效化解顾客异议；三是诱导顾客成交。

## （一）产品介绍的方法

### 1、语言介绍。

#### （1）讲故事。

#### （2）引用例证。

用事实证实一个道理比用道理去论述一件事情更能吸引人，生动的例证更易说服顾客。可引为证据的有荣誉证书、质量认证证书、数据统计资料、专家评论、广告宣传情况、报刊报道、顾客来信等。

#### （3）用数字说话。

应具体地计算出产品带给顾客的利益是多大、有多少。

#### （4）比喻。

用顾客熟悉的东西与你销售的产品进行类比，来说明产品的优点。

#### （5）富兰克林说服法。

即把顾客购买产品后所能得到的好处和不购买产品的不利之处一一列出，用列举事实的方法增强说服力。

#### （6）形象描绘产品利益。

要把产品带来给顾客的利益，通过有声有色的描述，使顾客

在脑海中想象自己享用产品的情景。

□7□abcd介绍法。

a□authority□权威性），利用权威机构对企业和产品的评价；

b□better□更好的质量），展示更好的质量；

c□convenience□便利性），使消费者认识到购买、使用和服务的便利性；

d□difference□差异性），大力宣传自身的特色优势。

## 2、演示示范

导购员只用语言的方法介绍产品，面临两个问题：一是产品的许多特点无法用语言介绍清楚；二是顾客对导购员的介绍半信半疑。这时，导购员进行演示示范和使用推销工具就很重要。

所谓示范，就是通过某种方式将产品的性能、优点、特色展示出来，使顾客对产品有一个直观了解和切身感受。导购员可以结合产品情况，通过刺激顾客的触觉、听觉、视觉、嗅觉、味觉来进行示范。一个设计巧妙的示范方法，能够创造出销售奇迹。

## 3、销售工具

销售工具是指各种有助于介绍产品的资料、用具、器具，如顾客来信、图片、像册、产品宣传资料、说明书□pop□数据统计资料、市场调查报告、专家内行证词、权威机构评价、生产许可证、获奖证书、经营部门的专营证书、鉴定书、报纸剪贴等。导购员可以根据自己的情况来设计和制作销售工具。一个准备好了销售工具的导购员，一定能对顾客提出的

各种问题给予满意的回答，顾客也会因此而信任并放心购买。

方太公司的促销员用台历或产品手册上的效果图展示，体现出产品与橱柜完美的结合，让顾客产生购买欲望；以打击虚假广告为背景，利用产品和宣传单页上标注的二星级标志，说明公司产品是真正的二星级产品。在介绍产品时，促销员都手持宣传单页，边介绍边指明所介绍内容在宣传单页上的位置，最后很郑重地把宣传单页作为礼物送给顾客。这样促销员在讲解时有理有据，有条不紊，可以让顾客很清晰地知道公司产品的几大优点。

## （二）消除顾客的异议

异议并不表明顾客不会购买，导购员如果能正确处理顾客异议，消除顾客疑虑，就会促其下定购买决心。

### 1、事前认真准备。

企业要对导购员所遇到的顾客异议进行收集整理，制定统一的应对答案；导购员要熟练掌握，在遇到顾客拒绝时可以按标准答案回答。

### 2、“对，但是”处理法。

如果顾客的意见是错误的，导购员要首先承认顾客的意见是有道理的，在给顾客留面子后，再提出与顾客不同的意见。这种方法是间接地否定顾客的意见，有利于保持良好的推销气氛，导购员的意见也容易为顾客接受。

### 3、同意和补偿处理法。

如果顾客意见是正确的，导购员首先要承认顾客意见，肯定产品的缺点，然后利用产品的优点来补偿和抵消这些缺点。

#### 4、利用处理法。

将顾客的异议变成顾客购买的理由，如一位暖风机导购员面对顾客提出的“产品太小，使用效果不好”的问题，可以回答：“小巧玲珑是我们产品的一大优点，非常适合您孩子做作业时取暖用”。

#### 5、询问处理法。

用对顾客的异议进行反问或质问的方法答复顾客异议。如顾客说：“你的东西很好，不过我现在买现在买的真正原因，有助于说服顾客。

### 手机销售月总结篇四

xx月xx日，摩托罗拉高调推出迄今为止摩托罗拉家族最薄的折叠手机v3其厚度仅为xx毫米，凝聚了摩托罗拉的设计哲学、美学及艺术造诣，以数个设计与科技首创打破业内多项记录，堪称“渊”自丰富科技，“薄”于尖峰设计的极品之作。

在随后对v3进行铺天盖地的宣传推广时，摩托罗拉以v3超薄为卖点，宣传口号是“方寸之间大成之作”，意在宣传v3虽薄却功能强大的尊者地位，以彰显摩托罗拉品牌在全球移动通讯领域的雄厚实力，并加强了摩托罗拉在手机造型设计和技术研发方面再次引领未来通讯行业潮流趋势的领导地位。

### 手机销售月总结篇五

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售，手机销售也不例外。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。