

门店销售总结(模板5篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

门店销售总结篇一

对百信超市而言是步入发展快车道的一年吧，在大学城实现扭亏为盈之后，公司基本上实现每店均盈利的目标，而且20xx年公司还计划至少要开发两家能够保证盈利的门店。这是公司短期的计划。

当然，我们也有着长期的计划和打算。对我们超市公司而言，近三年的目标是，在实行独立核算的前提下，在20xx年超市的年净利润要达到500万左右，要将公司建设为温州本土最顶尖的超市公司之一。

能否实现这一目标，是和董事长的大企业家的风范是分不开的，包括董事会给骨干配股，以及对超市公司发展的全力支持和把关，所以说老板的高度决定企业的高度，如果没有董事长的眼光，超市公司可能不会获得如此的发展。

在此，我作为公司总经理，首先也要向董事会表示诚挚的感谢，感谢董事会给了我们超市公司全体人员这样一个发展的机会。所以，在20xx年，公司全体人员还要一如既往地鼓足干劲，力争上游，确保公司整体目标的实现。下面我就xx年的超市公司的工作总结及20xx年超市公司的年度计划与工作重点，作一个简单陈述：

一、xx年年度营运绩效分析：

xx年度是公司比较关键的一年，由于我们前期对大学城的销售分析估计不足，到xx年8月份为止，短短半年多时间，我们的亏损额就接近200万元。但是，在门店员工的共同努力下，从xx年下半年开始，大学城开始扭亏为盈。在这一过程中，我们走得十分艰辛，但门店员工并没有因此而放弃努力，最终，公司仍实现净利润xxx万元。通过对xx年度的销售指标分析在公司三个门店的管理过程中，蟠凤店的.成本控制和指标完成方面是做的比较好的，蟠凤店在这一块值得奖励；大学城的物料费的控制不是很到位，需要改善，但总体管理方面，尤其是在经过调整后，自xx年9月份开始，得到明显改善；梧慈店在指标完成及成本控制方面是做得比较差的，但目前梧慈店已经关店，这里不作过多分析。

二、企业发展方面

xx年年度原计划开发便利店10家，标超2—3家。

在便利店开发过程中，在经过桐社店的操作过程中，发现公司还不具备多渠道扩张的能力。所以最终我们选择了加大力量经营标超这一块，暂时退出便利店的扩张计划。

在xx年年，我们开发了德政店和三溪店两家标超。德政店已于xx年年年底开业，从目前的经营情况来看，会略有赢利，但对公司的影响力还是有一定的效果的。

三溪店预计会在20xx年3月或者4月开业。

虽然xx年年度我们成功拿下两家标超，但相对于梧慈店的规模来看，显然两家的标超目前的规模，还只能达到梧慈店的规模，所以就目前企业扩张方面来看，我们还要加大力度，从各个方面，进一步加速企业的发展。

在这一过程中，我们也认识到根据实力，务实地发展的重要

性，对选址及开发方面进行了慎重的考虑，将稳健、务实、创新、开拓作为公司未来发展的方针，将郊区、开发区的标超或大超纳入公司重点发展的规划，因为实践证明，在温州标超这一块，还是有巨大的潜力可以挖掘的。所以我们的目标很明确，极力发展标超，包括吞并或与人合作经营一些地址较好但对方经营不善的超市，方法有多种，相信20xx年在企业开发方面，会得到一个很好的发展。

三、加强了对营运企划的管理

xx年度，在公司各层管理人员群策群力的努力下，我们对门店的形象、营运流程以及动线设计进行了重新的规范，并加强了门店店长的责任管理范畴，加强了门巡制度的落实。

xx年度对会员管理这一块进行了有效推广，并对公司的营运方针进行了重新定位，将低价、实惠的概念宣导给我们的顾客，在这个过程中，除中百公司的产品，我们没有办法做好价格形象之外，其它商品均已根据市场进行了相应的调整，目前公司的价格形象有所好转，然后结合门店氛围的布置，使公司的销售较去年有了极大的提升（xx年销售xxxx万，较xx年xxxx万的销售提升了42%）。

在促销费用有了一定的提高的情况下，加强了对门店成本的控制，各项成本支出较xx年有了明显的改善，无论是蟠凤店还是大学城店，这也是相同门店经营净绩效较以往有了较大提升的原因之一。

xx年营运企划方面明显不足的地方也很多，将在20xx年的工作计划中，提出改善意见。

四、采购部

采购部在营业外收入方面和毛利率控制方面基本达到公司要求：

20xx年采购毛利率能够提高同时还能保持一定的价格形象，是因为有部分高毛利商品通过与厂家（如塑料制品、日化用品）直接采购，毛利率提高了一到二倍以上。但是采购部在商品结构上仍不是很理想，所以采购部一定要改变思维，主动寻找并优化商品结构，要把采购的力度进一步推进。

采购部在与供应商的合作与沟通过程中，掌握了一定的水准，但有些时候展现灵活度不够，缺乏大企业的气度，相信慢慢也会得到提高。

20xx年度采购部还是公司需要加大力度进行改革和创新的部门，所以在这一块我们还是会继续投入更多的精力进去。

五、行政监察管理部门

xx年六月份，自行政部经营xxx过来之后，行政工作才开始步入正轨，对门巡及监察管理有所加强，包括对行政管理制度进行了相应的规范，员工沟通及员工福利方面也进行了一些调整，行政常规工作基本上比较到位。

但行政创新方面的工作还不够强，一些制度化体系的东西还不能够全面实施，所以在20xx年度，对公司行政工作还是会进一步加强。

六、财务部

财务控制方面基本上还可以，对我这边工作的帮助性很大。

财务部的服务意识较前有所改善，但还需要进一步加强，包括全局观念等。

八、各个门店工作总结

1、学子家园

在学子家园经营策略上，因为xx年的定位较高，使得学子家园有学生的心中成了价格高的代名词，在这种情况下，公司进行了价格调整，并将毛利较高的日化用品、塑料制品从台州直接采购的策略，结果不仅重塑了商场的价格形象，同时也在其它的方面提升了毛利率。更为重要的是，采购部成功地运用到了德政店的开办过程之中。同时因为销售的提升，在费用上面，采购部有了更多的谈判筹码，总的利润反而提升很多。

xx年度，在董事会建议下，公司对大学城的会员发展进行了一定的投入，主要是增加了会员价商品的数量，从xx年的30%提高到xx年的50%以上，在实际操作过程中，茶山店会员销售由xx年的10%提高到了35%，同时由于将会员积分奖励的力度进行了大幅度的缩减，所以xx年会员积分支出反而比xx年降低了很多□□xx年会员积分奖励是4%左右的商品□xx年调整到1%，同时对会员积分奖励改变了会员感兴趣的东西）在学子家园的促销方面，根据大学城的特点，将原先学子家园与工业区采用同一张dm海报的方式进行了改变，对学子家园单独出了几期dm海报，尤其是针对开学期间，连续做了五期海报，对全面提升学子家园的形象及销售，起到了较大的作用。及时调整了学习家园的年度销售计划，销售计划调整后，员工的士气得到加强，同时精减了人员的数量，降低运营成本，目前学子家园人员结构稳定，对后续的发展，是一个好的开始。

2、蟠凤店、梧慈店、德政店

xx年度，将原先的会员卡变更为vip积分奖励卡。但由于这两个店会员价的力度不及大学城，目前销售增长有限，这是20xx年需要着重改进的地方。

对门店的形象进行了更新，倡导为顾客创造舒适购物环境的理念。10月底梧慈店关店，对蟠凤店的形象进行了全面更新，并对招商进行了重新定位，提升了门店形象。

梧慈关店后，及时在德政店开业，德政店从货架进场到开业只用了一周时间，开业当天创造了15万的销售业绩，同时开业之后附近一些便利店纷纷关门，显示了德政店的开业策划尤其是商品组织及价格定位方面，是有一定的效果的。德政店的顺利开业，王店长和总部人员连续加班，这种精神是值得大家肯定并继续发扬的。

蟠凤店目前存在问题是员工在销售得到提升后，观念趋于保守，对创新认同感不强，这是蟠凤店20xx年必须取得突破的一项工作内容吧。

虽然梧慈店关店之后，永丰超市及20xx年计划开业的佰胜超市会对蟠凤店的商圈形成一定的影响，但在创新方面如果能够给顾客新的感受，在服务上能够超人一等，预计对20xx年蟠凤店的销售影响不会太大。

一、关于2020xx年度的营运目标

公司2020xx年度总的销售指标是要突破xxxx万元的销售额，在独立核算的前提下实现四店净利润xxx万元（包括三溪店，三溪店20xx年销售指标是xxx万，要求20xx年度能够盈亏持平，如果再有新开门店另外核算）。具体各门店的销售和营运指标已分达各门店，这里不再一一重述。

从一月份实际的销售数据来看，可能只能够完成计划额的90%，所以在以后的月份中，我们还要弥补一月份的销售的不足，因此压力还是存在的。但我们不能够因为有压力就对指标产生怀疑，而且我们不会再更改销售指标，所以大家都要努力。

当然，我们的最终目标是利润指标。如果年终利润指标没有达到，即使销售指标达到，那么我认为我们还是没有完成计划。

我以及在座的各位作为超市公司这个团队的领导，这意味着

我们不仅享有的是一种权力，更是一种责任。所谓领导，就是要勇于承担责任，所以，如果没有完成指标，大家都是要承担责任的，也要有承担责任的心理准备。作为店长，如果该店指标没有完成，除了当月的绩效奖金拿不到之外，更为关键的是，有可能连年终奖也会被扣除（配备股份的管理人员如果绩效达不到甚至会扣除年终分红，当然工资不会有任何的扣除），而其它各部门的管理人员均一样，人人都要为指标承担相应的责任。具体的承担责任的方案，我会和行政部在二月份之前完成并且发放下去。这里也说明一下，如果大家都不愿意承担相关责任，我相信指标的实现，是百分百完不成的。我个人在这里也承诺，如果净利润指标达不到，则达不到净利润指标部分的百分之十五由公司参与经营管理的股东承担，其中我个人承担百分之九，其他人员承担百分之六，该部分承担责任金额在年终奖金及年终分红中扣除。

所以以后我们编列的指标一旦出来之后，希望大家都要极为慎重极为认真地对待，要有坚定的理念的不屈不挠的精神，要有实现指标的坚定的信心和为之奋斗的精神，越战越勇，直至成功为止。

二、向大企业学习，组建公司强有力的团队

一个企业能否获得快速发展，关键取决于其管理团队。xx年1月份开始，我们就强调组建管理团队的重要性，并为此而不懈努力着。在这个过程中，一些不能适应公司管理压力的人员选择了退出，但留下来的人，在压力中都得到了不同程度的成长。现在我们虽然只有三家门店，但在同等档次的超市经营方面，应该都在同行中位居前列吧，甚至在标超这一块，有一些客户及同行的朋友和我说，公司xx店已经成了温州标超的楷模，无论是门店的商品陈列还是门店购物氛围的设计这一块，都得到了顾客及我们合作伙伴的认同，即使是德政这样的不到七百平米的小店，也成了很多超市参观的目标，这说明我们这个团队还是具备一定的战斗力的。各个门店店长的成绩很大。

但是我们不能因此而认为自己做得很好了，的确，我们有进步，但是我们还有很多地方做得不够，包括我们的服务，我们的商品结构，我们的防损等等，我们的很多细节都做得不够好，甚至是我们总部的服务形象，都离大企业的目标很远。所以，我们越是做到更高的层次，越要对自己要有更高的要求，我们要向那些大企业学习，学习接人待物，有理有节。为什么现在我们在一些供应商眼里形象不是很好，我们要改进的地方还很多。

所以，今年，我们的营销部一定要建立起来，我们的培养人才的机制要加强起来，我们的招聘渠道一定要扩大起来。大家一定要记住，一个企业得不到发展，最主要的原因是人才得不到开发和有效利用；而一个人才得不到有效开发和利用的企业，就没有空间，而没有空间的企业，也留不住人才，更加组建不了自己的团队。这就是企业界的恶性循环。

当然，还有些部门没有大局观念，具有强烈的小团队意识，这也是小企业里的一些通病。很多人只看到自己的成绩，看不到自己的不足，但却盯着别人的不足，看不到别人的成绩，这些，都是我们要克服的，也是我们在进行团队建设过程中，要时时注意的问题。一个团队的成功，是零和游戏，只要一个部门做不好，整个团队都不会成功。当然，人无完人，我们只要本着共同进步的理念，互相勉励，互相进步，互相学习，这样的团队，才会是最优秀的团队。

门店销售总结篇二

1、本年业绩目标20万元。

2、本月总销售金额□xx元；其中《本年销售实收xx元、本月收款实收xx元(电器xx元、厨柜xx元)》。

(1)、门店完成业绩总额xx元，实收xx元；

(2)、完成业绩总额xx元，实收xx元；

(3)、完成业绩总额xx元，实收xx元；

4、销售产品系列种类较均匀，本月海尼斯系列销售的比以往好。

5、通过大家团队合作，共同努力完成了月初制定的业绩目标，在这个过程中，大家的工作能力及服务质量都有所提高。

二、本年的主要工作

1、整理及理顺门店的工作流程；

2、整理客户跟踪情况；

3、与居然之家其他商户勾通及信息共享；

4、处理门店日常事务；

三、下一年的工作计划及目标

1、做好门店各项服务工作，整理好客源及意向客户跟踪情况；

4、七月份预定目标销售总额25万元，实收8万，详细情况请参照后附个人业绩目标.....

5、请公司将门店的样品上齐，能够提供一个完美的展厅。

时间过的真快一转眼来公司三个月了,从一个什么都不懂,什么概念都没有,到现在的店长,这离不开公司对我的培养和同事对我的帮助,我非常感谢,公司各位领导对我信任、培养及支持,也很感谢同事对我的支持与帮助。在以后的路途中

我更需要大家一如既往的支持和帮助，我会尽全力淋漓尽致发挥自己，团结一切可以团结的力量，利用一切可以利用的资源，按计划完成公司的销售目标，做好门店一切日常事务，搞好团队合作力量及精神。我个人工作也存在很多不足与问题，希望公司和同事能够帮我指正，提出合理的处理方法和建议，开心、轻松、愉悦的工作环境需要大家一起齐心协力努力创造的，我在这里再次感谢大家。

希望公司能引起重视，听取公司员工的建议，近快解决。

述职人：

x年xx月xx日

门店销售总结篇三

一般而言，考核门店的员工分为管理团队的考核和普通员工的考核，不同的对象考核内容和方法都有差异性。管理团队采取月度(季度)关键指标kpi考核法和年度能力素质考核法；而员工采取每天个人目标考核法及季度的能力素质考核法。(如下表所示)。

考核要注重过程和结果的结合，要注重长期和短期的频率，同时考核要对应到相应的薪酬待遇，让门店员工作为销售第一线能够及时得到激励和提升才是最重要的。

门店团队主要对象是店长、商品管理人员和客户服务助理人员等。个别简单的门店团队采用的是店长负责制，管理的团队主要在于店长了。根据门店销售完成、利润实现、商品管理、顾客服务、员工培训、企业宣传和信息收集等职能来设计其考核指标(kpi)设计其考核原则是：以门店销售额最化为根本导向，通过绩效管理、商品管理和顾客管理，实现门店利润最化。

月度考核的kpi指标可能包括：日均销售指标和月均毛利率指标，同时也包括“以为了结果而设立的过程控制”考核指标，如商品管理指标和客户服务指标(可以用客户投诉、商品满足率等指标考核)。重加减分项主要是看是否有突出的事迹或者恶劣的行为需要加减分，比如客户投诉、公关危机、客户表扬信等。年度的能力素质考核指标则可以通过360度考核打分的方式来进行，值得注意的是，由于门店平时散落在各地，店长的直接上级无法观测到被考核者的行为，而店长的下级店员往往碍于面子不愿意给出中肯的评价，因此年度的能力素质考核指标只是参考指标，用于评估该人员的未来发展潜力，及时在考核中，也不应占据的权重过高，20%-30%为宜。

而门店员工的考核主要依靠目标考核加上工作态度考核，目标考核可以采用日均销售任务指标作为考核依据，日均销售指标：是指以自然月份为考核周期，将每月的总销售分解到每天日均销售的目标考核法。工作态度考核则需要店长每个月针对不同店员进行工作态度评分，由于服装行业的店员流动性较，因此比较客观的快频率的工作态度考核可以助企业快速的甄选和了解个人的努力程度。

门店考核中主要的量化指标在于店长和店员的销售任务考核上，因此确定销售考核的标准是不容置疑的。目前，在业内有两个关于销售的现象：一是部分门店日均销售普遍下降；二是有较多门店考核时用的是月度总任务，而非日均销售任务。月总任务对店长来说是个抽象模糊概念，而日均销售任务才是具体的最小值量化概念，方便店长每日对销售任务进行关注和调整销售策略。具体的量化指标的标准值需要根据不同企业的销售任务进行一一分解来实施。

需要特别指出的是，在确认销售任务时要根据不同门店的具体情况来确定具体的额度，千万不能一刀切，搞平均主义，因为门店开业的时间、门店的地理环境以及门店的级别都会客观影响客流，从而影响销售任务的完成。举个例子，在北京一线城市的核心商圈内的专卖店的销售额要远远高于二线

城市的某个门店销售额，因此企业要根据不同情况对门店进行分级管理、分级定目标值。

除此之外，月均毛利率指标：是指以自然月份为考核周期，要求门店按月完成的实际销售毛利率，考核结果是月度实际毛利额。那么，毛利率考核究竟应该怎样“理性”考核才是科学合理的？一是需要评估目前行业毛利率水平和企业毛利率的差异。企业毛利率水平和行业毛利率水平比较的目的，在于方便经营者对毛利率指标考核方法和力度的决策。如果企业毛利率低于行业平均水平，在一段时间内就可采取“鼓励升不允许降”的硬性考核方法。二是为了达到一个合理的利润率，在门店考核时以鼓励为主，对超额利润重奖，对未完成该项指标轻罚的方式进行激励。三是对门店毛利的考核要遵循“全员人人有责，管理人员重点考核”的原则。

在商品管理上，一般通过设置相应指标来保障。商品管理有成熟的管控体系，可以找出管控体系的关键点或者暂时经营不善的踩作为考核重点，在考核一段时间后若没有重问题可以持续换为其他踩进行考核。针对商品管理的考核指标有：1. 商品满足率：指当月有销售且每天都有库存的品种数除以当月有销售的品种数，也称“动销商品满足率”。2、商品损耗率：指在总部控制门店盘点标准化作业流程下的门店商品正常损耗控制范围。根据不同业态标准为销售总额1~3%。3、商品返仓率：按库存总额控制在1%左右。4、三个月不动销商品占比：指三个月不动销商品金额除商品库存总金额。此项指标的考核依据是当月同类门店的平均值等等。而客户管理上则是通过客户满意度(公司组织第三方进行调查)、客户投诉、老客户占比等指标进行衡量。

考核仅仅是一种手段，激励手段的一种，而并非全部。在日常的管理行为中，除了在周期内的考核外，如何辅导门店、强化培训、完善管理制度都可以助门店员工提升业绩，而不仅仅是让员工感觉到公司是为了考核他们，为了达成销售任务而雇佣他们。因此，需要在考核之外找出能够激励员工业

绩提升的方式。

强化企业的管理政策，保证门店管理的合理性，及时动态调整不合理的管理政策，使得企业管理在门店始终具有生命力。

门店销售总结篇四

每个单位每个人的工作，都有其不同于其他单位或个人的地方，人云亦云是工作总结写作的一大忌讳，这种想法是非常片面的，怎样写销售工作总结?下面小编给大家带来,销售工作总结,仅供参考,希望大家喜欢!

一、7月份基本情况

7月份，各单位、各部门按照集团公司和公司年中工作会议的部署和安排，积极应对煤炭市场需求下滑等不利因素的影响和制约，各项工作平稳推进。

一是召开通过本部干部大会、转发文件、召开公司年中工作会议等方式，认真落实集团公司年中工作会议精神，确定下半年重点工作。

二是公司及集团煤炭产业安全形势总体平稳。在扎煤公司成功组织召开了集团公司煤矿“六大系统建设”现场会。

三是组织召开了集团公司二季度煤炭产业视频会议，安排了三季度煤炭产业重点工作，传达了全国煤矿安全生产现场会议精神，学习神华集团“五个一”经验开始启动。

四是按照集团公司煤电产业协同座谈会和煤电企业考核机制专题会议要求，积极应对当前煤炭市场形势，努力协调争取集团有关部门落实产业协同政策，加强了内部协同的组织和协调，基本保证了公司系统各煤矿正常生产运营。

存在的主要问题：

从公司7月份生产经营情况看，存在以下主要问题：

一是公司当月由赢转亏，经营形势非常严峻。受煤炭市场需求不足影响，公司7月份效益情况很不理想。7月份公司亏损4822万元，环比减少利润5274万元，同比减利11056万元。其中：直管企业亏损2649万元，扎煤公司亏损2187万元。

受煤炭市场下滑影响，吨煤成本特别是固定成本上升。公司管理口径环比增加24.1元/吨，其中：直管企业环比增加70.29元/吨；托管企业环比增加25元/吨。

二是煤炭销售量、价持续下滑。虽然公司上下积极采取对策应对煤炭市场形势，但是煤炭销售疲软状况没有得到扭转。煤炭销量完成152万吨，环比下降28万吨。

二、有关要求

从目前的形势来看，煤炭市场需求持续趋缓，系统内电厂由于发电量下滑煤炭库存居高不下，煤炭市场在短期内不会出现根本性好转。各单位务必引起高度重视，密切关注煤炭市场变化情况，以安全生产为基础，以均衡生产、提高煤质、稳住煤价、控制成本为重点，抓好各项工作。

(一) 积极落实产业协同政策

1、集团公司煤电产业协同座谈会下发了专题纪要，总的原则是：保证今年合同内量、价，合同外的量、价与市场接轨。

2、针对煤电企业考核机制，集团预算部最近下发了《关于集团公司内部煤炭交易有关考核补偿问题的通知》核心是落实集团内部协同、煤电互保要求，解决当前内部煤炭企业库存较高、内部煤炭供应合同价格与市场煤价倒挂等问题。

各单位要全力落实集团公司产业协同、煤电互保、抱团取暖的指示精神，按照集团公司煤电产业协同座谈会和煤电企业考核机制专题会议精神和确定的原则，积极主动做好与系统内电力企业的对接，主动取得支持，努力增加销量，保份额，保运营，保效益。

(二) 全力抓好煤炭销售

对于煤款回收工作，要高度重视，积极协调呼伦贝尔公司，按照正常渠道诉求企业当前的困难。需要煤业公司帮助协调解决的要及时反映汇报。做好与各大用户的工作对接和沟通，为明年销售工作做好基础性准备。

1、销售的核心问题是落实目标市场，建立长期稳固的供需关系。对于目前洗选和零散销售要抓好落实。

2、加强与系统内周边电厂的协调，签订供需协议和内部供应合同，尽快建立中期和年度供需关系，为实现铁路运输做好基础性工作。

3、重点抓好铁路专用线工程建设，尽快具备铁路外运条

件。此项工作是从根本上解决大同焦煤矿销售和集团内部供应的关键环节，大同焦煤矿要进一步确定时间节点，全力以赴推进工程早入投运。公司工程部要加强跟踪督办和指导协调，财务部要做好配合，保证资金。

总之，各单位要按照集团产业协同、煤电互保、抱团取暖的战略部署，切实树立紧迫意识和危机意识，举全力强化销售工作，确保煤炭销售不因外部市场形势变化受到严重的影响。

(三) 抓好安全工作

在当前煤炭市场形势下，各单位务必要抓好安全工作，特别

是要抓好弹性生产条件下的安全管理。有计划安排停产、有计划安排检修、有计划安排复工，生产、安监、机电等部门要协调配合，指导各煤矿做好停开工管理。

春去冬来，转瞬之间，历史即将掀开新的一页。在过去的一年里，厅的全体工作人员在的领导下，公司各部门的大力支持下，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了下达的销售任务。在新春即将来临之际将__年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

20__年销售891台，各车型销量分别为富康331台；161台；3台；2台；394台。其中销售351台。销量497台较__年增长45(20__年私家车销售342台)。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引到展厅来，搜集更多的销售线索。__年本部门举行大小规模车展和试乘试驾活动1__，刊登报纸硬广告34篇、软文4篇、报花5__、电台广播140__次并组织销售人员对已经购车用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。公司并在__年9月正式提升任命同志为厅营销经理。工作期间同志每日按时报送营销表格，尽职尽责，为公司的营销工作做出贡献。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到公司日后对本公司的审计和的验收，为能很好的完成此项工作，__年5月任命同志为信息报表员，进行对公司的报表工作，在工作期间同志任劳任怨按时准确的完成了公司交付的各项报

表，每日核对库存情况，对车辆销售工作作出了贡献。

四、档案管理

__年为完善档案管理工作，特安排同志为档案管理员，主要工作有收集购车用户档案、车辆进销登记、合格证的收发以及用户档案汇总上报公司等，工作期间同志按照公司规定，圆满完成了公司交代的工作任务。

以上是对__年各项工作做了简要总结。

最近一段时间公司安排下我在齐鲁阳光进行了长时间的咨询学习工作，俗话说的好三人行必有我师，在学习后本人结合以往工作经验，取长补短，现对于__年的工作计划做如下安排：

- 1、详细了解学x公司的商务政策，并合理运用，为车辆的销售在价格方面创造有利条件。
- 2、协调与公司各部门的工作，争取优惠政策。加强我们的市场竞争力。
- 3、每日召开晨会，了解车辆销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学习。
- 4、销售人员的培训，每月定期__课时的培训学习，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。
- 5、增设和发展二级销售网点，制定完整的二级网点销售政策，并派驻本公司销售人员，实现行销工作的突破发展，使我们的销售工作更上一层楼。

最后，在新春到来之际，请允许我代表专卖店全体销售人员，感谢公司领导和全体同事，在__年一年的工作中对我们工作

的大力支持与帮助。在此表示深深的谢意。在__年新的一年里我们将继续努力学习，虚心学习。以更好的成绩来感谢领导和各位的支持。再次谢谢大家，祝大家新年愉快，合家幸福。

卖化妆品x年多了，学习别人经验精髓的同时，自己也在不断总结经验，改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作，我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢?我大概的总结了以下几点：

一、店面的整体形象就是店铺的“脸面”，要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉，从它的前面路过就不想错过的感觉；具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二、店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三、产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四、店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五、我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六、做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七、虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八、尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九、每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

20__年，是房地产“政策年”，房地产市场一度泛起持币观望状态，成交量逐步放缓。然而随着房地产宏观调控的不断深入，别墅市场的投资价值凸显优势。在新政刺激下，别墅产品一方面存在后续土地供应停滞的利好；另一方面作为高档住宅，在后市的竞争中，可能出现大房型、高档住宅减少的局面，而这正是别墅产品在调控的风口浪尖仍能保持较高供应的原因所在。我们项目有五期别墅，具有花园占地大，环境幽雅历史形成(处于高尔夫球场内)，建筑精美独一无二的特色，这些正迎合了购房者的心理需求。

今年上半年我们成功销售第三期尾盘五套，到了下半年已经达到没房卖的态势，由于四五期还未推出，因此本年度大部时间侧重加强自身学习和做好蓄客准备。为提高我们的管理水平，部门经理带领我们参与了对新人的培训课程。我深知，作为企业的门面、企业的窗口——销售部的一员，自己的一言一行也同时代表了企业的形象，要不断地提高自身的素质，高标准的要求自己，在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿，为此我参加了福建省“房地产经纪人协理”考试。针对四五期尚未推出，为下一个销售节点做足准备则是下半年最重要的工作，工作重心不再是追求销售量，而是积聚人气，做好蓄客工作，我本人认真对到访客户进行来客登记，并进行排号，详细注明客户的购房要求，另外配合公司开展一系列蓄客活动，如向买房顾客销售会员卡，可充值用于抵消或支付商家购物、水电、物管费等，从大大小小的楼盘活动来看，形式各异，能够留住客户才是最终目的。

经过这段时间的学习和蓄客，我对即将开盘的南四五期销售有极大的信心。我在公司已经五年了，在销售队伍中，也算是元老级别，我一向保持着认真的工作态度和积极向上的进取心，无论做任何细小的事情都努力做到最好，推销自己的产品首先必须要先充分的熟悉自己的产品，喜爱自己的产品，保持热情，热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。伴随着公司的成长，我的客户也不断增长，平时我十分注重维护好所积累的老客户的关系，他们都对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼，在当地也得到了很好的口碑，这些都是我在销售工作中获得的最大的收获和财富，也是我最值得骄傲的地方。

回顾20__年，对公司来说也是意义非凡的一年，但其中仍有些许不足，例如公司在宣传上一直采取低调神秘的姿态，用业主形象提升产品形象，但高规格的活动策划较少。展

望20__年，希望公司在产品上及宣传上能在四五期做的更好。

20__年对我来说是有意义、有价值、充满收获的一年，我将在公司的带领下在新的一年里勇创新的突破，争取更加辉煌的业绩。

12年对于市场来说是有史以来最不景气的一年；对我来说也是最可悲的一年，市场由于经济停待，市场萧条使得个人及中小企单位的经济下滑，更使我们做电脑的，在零售市场上所占有的百分比走了下坡路，电脑市场也变得如此疲倦。因此电脑市场上的竞争力度也不断增加，依然我们做售后的服务质量自然上档，对于一个销售公司或一个企业来说售后系统掌控着它不断快速发展的命脉，一个销售单位即使自己的品牌、价位、占有着据高的优势而售后服务不协调跟不上步伐，一样会影响到与客户的长期发展。之所以售后服务质量在整个系统中充当着重要的角色，自然对于我们做售后的技术人员来说也要不断的学习，跟随高新技术不断的茁壮成长。这样才不会让it行业给淘汰。

我踏上复杂的社会路途已经算是很长的时间了，没想到在12这个世界末日年度里，在我手里发生了不可想象的问题，从前听别人说过别的地方有这种事情发生，没想到今天轮到我的头上了，可悲呀，由于我的管理失职，没做到位，亏了一家店，也许他们很得意吧，这次对我来说是个天大的奇文呀，诶失败，我之后才明白长辈说过的话“人心换人心，八两并不一定换的半斤呀”真正含义，我想这些事会让我牢记一辈子的，得教训，就算长见识了吧。说到管理其实根本不懂，不懂管理这个字的真正含义，后来才通过同场商家教导，和各途径的学习，才了解点东西，这方面还是欠缺的，以后要不断的学习、这才对得起身后默默注视自己的人们。

电脑对我来说并不陌生，目前看来我们所做的一切服务可以说是合格的服务了，现在每天都是为了达到同一个目的而努力着，我最近在网上也学到了一些电脑技术的精华，也曾亲

自感受过别家优秀公司优秀技术员的高超技术，现场与客户的交谈。才让我不感到欠缺与不足，所以在13年里我也不得不改变学习的方法，要快速的更新自己以便在以后的新科技发展中不被自然脱轨。人生的路上难免会有磕磕碰碰，但是我不会放弃，摔倒了再爬起来，同时思考为什么会摔倒，怎么爬起来，以后如何避免摔倒，从而领悟人生的真谛。

门店销售总结篇五

业绩回顾

- 1、整年度总现金回款1__多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a []上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又无奈放弃。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b[]新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

c[]公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在__已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于____年11月份决定以金乡为核心运作__市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，____年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场

运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市場证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市場消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市場

虽然经销商的人品有问题，但市場环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市場上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市場，并且市場反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、__市場

滕州的市場基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市場严重下滑。这个市場我的失误有几点：

没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市場，对厂家过于依赖；

没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个__年我走访的新客户中，有__多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、__年以前的部分老市場的工作开展和问题处理

由于以前我们对市場的把握和费用的管控不力，导致__年以

前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场。