

2023年护肤品报告 护肤品销售述职报告(实用5篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告的格式和要求是什么样的呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

护肤品报告篇一

又到了年底写总结的时候了，沉下心来，想了想刚刚过去的2018年，感觉时间真的像飞驰的动车，太快了，一不小心一年就又交代了！

2018年初的时候，公司决定重新调整市场布局，把原来的华南区和东南区划归到一起，成立为市场二部，由我来担任二部经理，说实话公司的这个决定让我又喜又忧。2018年初，公司决定我离开华南，调往东南区。当时心里不太满意。广东地区，我在那里呆了5年的时间，从零开始起步，当时为了家，为了生活，为了养家糊口，我拼了命的靠在广东。眼里，心里只有市场，客户，销售，回款。做好做不好关系我一家好几口的生活，怎么敢吊以轻心呢。所以辛苦劳累，都是家常便饭，是不值得一提的事情！能有订单，能抢来客户，累也觉得开心。的压力就是碰到大单，和对手焦灼的过程。最伤心的是客户被竞争对手抢去。

好在有公司的兄弟们，给予了我很大的鼓励，再苦，压力再大，也挺过来了。在那艰苦的岁月里，一路走来到现在。上天不负我们，我们也得到了应该有的回报，那就是公司的业绩一步步在增长，公司一步步在壮大。莱恩，这个曾经被别人预测不会撑3年的就玩完的公司，也逐渐成为了国内数一数二的知名光电公司！广东的5年尽管很苦，但是时间长了也就有了感情。如今在再次调往华南，自然心里感到一阵喜悦！但是，冷静下来细想，如今的华南已经变了，客户有了增减，

物是人非，人走茶凉，两年的时间变化是很大的。想想以前自己亲自冲锋陷阵的次数多，现在更多的是指挥人马打仗，能不能组建一班好人马，能不能指挥好，能不能干出成绩，都是不容乐观的事情，所以喜悦过后，留在心里的更多的是担忧！

华南区，一直给人感觉是比较沉着的地方，市场竞争激烈，什么层次的产品都有市场，只在珠三角地区，就有10多种本地光电品牌，质量不好，价格很低，严重扰乱光电市场，要想占到多数的市场份额，很难！有时候对于经销商来说，质量差的产品恰恰赚钱多，这种现象也给我们带来了更大的难度，我们只有投入更多的人力物力，跑得快，才能得到更多的市场份额，其他的事半功倍的办法基本上没有！说到人员，年初华南区走了几人，由上年的7个人，只剩下3个人，这叫什么事情，这说明我们没有重视市场，没有拿它当回事，市场也不会眷顾我们！此时，匆匆的我上阵了，公司信任我，大家好像有些放心了。但是我心里明白，年初的状况，慢说去夺取市场，就是能守住现在的客户不丢，已经谢天谢地了！按照年初的状况，我们只能压住阵脚，守住阵地，确保老客户不丢，否者不仅是经济损失，更会打击到弟兄们的士气动摇军心，所以我把多半精力集中到这方面的工作，强调手下兵将们，先守好，在考虑进攻，相信大家也认为我这样做是对的！半年下来，老客户算是没有什么动荡，基本很稳定，一直悬着的心算也就放下一多半了。

原因还是利益本身，因为个体的利益来源于自己的那一片区域，而不是从公司整体去套取。所以区域间的配合不多，区域调货依然存在，不愉快的事情依然出现不少，整体合理的资源调配就这样被争争吵吵的方式替代了！我们这方面的智慧显得太少了！2018年最后一个上办公会上，今年市场部的有了一个新的做法，公司整体增长额作为奖金的发放依据，这真是太好了，这样做的直接好处就是，都能减少不少的脸红脖子粗的开会过程，争来争去，不争心里难受，争也争不来，自己给自己罪受，好在，这种状况结束即将了，理论上能使

我们增加2年寿命，智慧菩萨显灵啊！写到这里感觉不太像是述职报告，提到公司得事情比较多，又一想，我也是公司一分子，对公司的看法与我个人的做法息息相关，也就算是侧面的述职报告吧，继续！

2018年是不平凡的一年，这样说倒不是因为销售增长了60%，据了解锻压机床行业，整体增长也有70%多。2018年的不平凡是因为我们公司很多工作做的有声有色。开会，不再扯淡，不再抱怨，不再指责，开的实实在在，过程开心，结果满意，问题也得到解决，从今后不在谈开会而色变！会议中，谈到市场的部分，我们分析每个区的主机配套状况，还有多少潜能和潜在客户，如何快马加鞭。技术部分我们明确了新产品的重要性，以及开发新产品迫切心情，大家一起出谋划策，为了新产品的出炉我们允许调动一切部门和人员。生产，紧张有序进行，没有耽搁市场的要货。新厂房的建设过程，我们也是克服种种困难，争取早一天投入建设，新人如何增加，车辆如何管理，培训，从高层到底层，我们都有了可行的计划！想想这一年，我们真的没扯淡！

2018年，我带领的销售区，也是这样。销售会议，办事流程，新员工的带领，能做到不玩虚的，实实在在。

销售会议是很重要的，每次开会，先解决上月遇到的问题，哪个人哪方面做得不对，我平时看到或发现后，除了当时批评指出改正外，我还把他记在电脑上，到开会当着大家的面再说一下，为的是这样的错误事情，让其他人也能注意。上半年会议的内容多半是强调老客户的走访，稳定老客户。下半年的会议内容多半强调如何按计划做事，如何制定合理的销售计划，计划是做任何事情的都必须的第一步骤，不光制定计划，计划还要合理，怎样都完不成的计划，不要制定，如果每个月，计划完成都不到50%，说明没有慎重去制定计划，不轻易放弃每一个计划的工作项目，如果长期完不成自己的计划，会对自己的信心带来打击，轻易放弃自己的计划，会使自己工作的韧劲损耗殆尽！我要求我的员工，尊重自己的计

划!

计划有了，过程也是很重要的，我制定了个《工作记录表》，其中涉及到的就是工作过程的记录，内容包括：1、销售计划与行动2、来电信息跟踪3、清欠计划与推进4、售后服务流水账5、销售回款流水账。每个人每月都要把工作记录表发给我看，我看这个表的目的是有3个：第一监督，如果没有工作，这张表就会一片空白。从表中我能看你哪天在干什么。第二是指导，客户的跟踪是有过程的，在看他们的过程时，我会根据情况，对他们指导，哪个阶段，该怎样做，该找谁，该给点什么建议，等等，毕竟我这几年的经验，还是有值得他们学的地方。第三个目的就是，为了公司客户的安全，换句话说，不论谁的客户，换人之后，我能立马接上，因为整个过程都在我的记录当中，公司大了，业务员的风险以后是必须要考虑的事情！《工作记录表》记录简单，使用方便，对业务员来讲，帮助的意义更大，他们可以连贯的做好不同客户的跟踪工作，避免忘了，错过机会的等现象，避免工作杂乱无章，没计划，没头绪，等不该有的种种状态！

计划和过程决定了工作的全部，做好做差，与这个过程执行的好与差息息相关！然而还有一个方面事情重要性不次于它。那就是士气，带兵打仗要有士气，胜不骄败不馁。单子被人争去了，不要灰心，市场大得很，不在乎一城一池，我是过来人，知道这种滋味，我们的员工同样会遇到这样的事情，要鼓励他们，给他们信心，多大的单子拿下，高兴，拿不下，总结教训，下次再来！开会时经常这样鼓励他们，经常这样，碰到类似的事情员工们心里也有底了，所以这方面也是销售会议的重要内容！

流程其实就是管理，好的流程可以提高工作效率制定。我其实很崇尚高效简单的工作流程。人不是电脑，我认为流程的逻辑性并不比流程的模糊可行性重要，有的管理办法有时候会把我们框死，因为这些管理办法说白了就是一个数学公式，公式中的abcd各种因素都涉及到了，看似合理，但是得出的

结论却是错的，最后一句话错的也要执行!我希望做事能事半功倍，最起码不要事倍功半，这也许是我懒的毛病引起的，但是我懒在当面，不装勤，对大家没有欺骗性。该做的该考虑的，甚至得到的结果，我没有少!碌碌无为，不知所云，不是莱恩所有员工该做的事，更好的流程是做好这些的保障，我在探索，同时也在找机会学学别人，谁的好就拿来为我所用。培训自己，培训员工!

面对正确批评要能够坦然接受，知错能改既是尊重别人更是尊重自己。我愿意继续接受所有人的监督和批评。对于心清如水的人，批评比表扬更珍贵，我努力做到心如明镜。遇到高人要能够虚心学习，别人优点都值得去学的。2018年我也在向周围的老师们偷偷学习了很多东西。也赞美过别人，我喜欢与人友善，喜欢和素质高的人打交道，喜欢虚怀若谷的人，近朱者赤近墨者黑，我这几年自认为有所提高，这与我们8个兄弟多年在一起做事是分不开的!如果我有好的一面，我会用来影响我的部门的人，做好事，做好人!

护肤品销售述职报告1000字篇3

护肤品报告篇二

尊敬的销售团队经理:

您好!

时光荏苒，不知不觉我来公司已经很长时间了。起初还梦想着成为一个成功的销售员，现在成为了幻影，确实让人沮丧。

本来我对销售充满了信心，但从三个月的不断学习和探索中我发现不论是我的性格、毅力、学识都达不到一个业务员的

要求。三个月，没卖出去一台设备，这样的销售业绩着实令我无地自容。销售是以成败论英雄的，我们不愿面对努力付诸东流，可现实就是这样斩钉截铁。

现在我的工作兴趣锐减、工作态度消极。站在一个员工必须爱岗敬业的最基本的职业操守的立场上，我已经不能胜任这份工作。与其不负责任的尸位素餐，不如退位让贤。无论对公司还是我，我认为这都势在必行。

这三个月，我也有很大的收获，也许再踏出光越的大门以后，我的这些电话联系客户的经历、学习关于设备知识的过程都没有了用武之地。但是我认为它们教会我的是交流的艺术和提高自己、竖立自信的重要手段，这些都将让我一生受用。

在这么长的时间里，没有给给公司带来任何利润，您也没有过于责备。这让我更加的惭愧。今天做出这样的.决定，我觉得对您是一种深深的辜负。谢谢您在这段时间的提携和照顾。

在此也衷心的祝愿光越的发展势头能够如日中天、您能成为炙手可热的成功企业家。

望领导批准我的申请，并能协助我完成离职的相关手续。

此致

敬礼

尊敬的领导：

这个决定并不好作出，因为这么长时间以来，从上到下多多少少是有交情在的！这也正是我没有直接当面提出离开，而是悄悄把这封没有标题的信放在二位领导桌子上的原因吧！当然，当看到信后再找我面谈，话则会更易说开！最后我还是要在向二位领导说声感谢，“感谢你们许多年来的信任和帮助，我

很留恋曾经的日子!”

护肤品报告篇三

转眼之间一年又将要过去，回顾起来这一年来的工作，在领导和同事们的无私的帮助和悉心的指导下，经过这段时间的学习和实际的操作较好地完成了各项的工作的任务。以下是本人在20____年度个人工作总结报告：

一、工作回顾

(一)不畏艰辛、克服困难，全力做好本职工作

我是20____年____月____日进入公司，这也是我踏入社会工作的第一天。面对这陌生的环境，陌生的工作，当时是觉得无从下手，不知道应该是要从哪里做起，眼里和心里都充满了迷茫，对业务操作是一窍不通，连一些最简单的工作术语都不懂。在公司领导合理安排岗位和同事的帮助下，很快便对工作业务有了一定掌握，较好地熟悉了入库操作、在库管理、出库操作等。

现任马士基系统操作组长和参与三运仓库管理，至今顺利完成马士基仓库100票入仓的系统操作；完成马士基仓库出入库流程图绘制；组织员工进行马士基系统培训；完成核查、修改马士基系统历史遗留尺寸差异；绘制三运仓库平面草图；参与新秀丽审计盘点等。能准确、及时地与客户协调处理异常情况，能较好地处理各种工作细节和服从上级、公司的工作安排和管理制度。

(二)对本职工作的认识

1、对仓库的认识：熟悉马士基、三运仓库基本情况，包括库房区、货架、货品摆放等；

4、对职责的认识：明白了团队的重要性；工作合理安排、保障效率的重要性；较好地协调本组人员的工作和保障准确性；对工作能够负责和能够按时顺利完成。

二、几点粗浅体会

(一) 高效服务，全力做好客户服务工作

我们的工作本职是服务，服务客户是我们赖以生存的主旋律，只有做好了客户服务，得到了客户的认可。客户才会真正地认同我们。能做到高效服务，对于客户的电话咨询，我都耐心解释并给予解决，客户提到的问题和需要，都能及时解答和解决。

(二) 专业学习是做好工作的动力源泉

我们的工作价值是什么？是在工作中，得到不断地提升，不断地去学习得到进步。假如我们甘于落后，那么我们的价值将会一降再降，直到自己都不能认可自己。专业的学习，使自己的实际操作得到理论的支持，理论知识得到实际操作的验证，不断地提升不断地进步，才真正是我们的工作价值。点的精通，线的发展，交织成面的扩张，使自己能够覆盖更大的领域，才能在各方面不断地提升自己。

(三) 因势而变，顺势而为，全力做好自己

在各种突发情况和紧急中，我迅速转变思路，找准自己的工作定位，积极和同事讨论改进方法。讨论在工作过程中的问题，有一些专业上不懂的地方我虚心向其他有经验的同事请教，根本点还是做好自己的本职工作。“天下难事，必始于易；天下大事，必先于细”，从简单的事做起从细节入手。在精细化管理时代已经悄然而至的今天，成大业若烹小鲜，做大事必重细节。只有从基层做起，筑稳根部，不眼高手低，不心浮气躁，只有当浮躁被扎实所代替，冲动被理智所折服，

成功才可能和我们不期而遇。

(四) 认真负责是做好工作的有力保障

你手上的每一份工作，都是为自己而做，在服务别人的时候，你所得到的并不仅仅是工作的报酬，还有技术的锻炼，品质的提升与名誉的提高。生活总是会给每个人回报的，无论是荣誉还是财富，条件是你必须转变自己的思想和认识，努力培养自己尽职尽责的工作精神。自己地不负责任往往导致他人的损失和不满，我们要明白到每月手上所拿到的工资，其实不是公司给的，也不是客户给的，而是我们身边每一位尽心尽责的同事在为你创造的财富。

(五) 心态决定一切

对环境和自我的判断决定我们的行为。我认为所有的工作改变首先来自于思想上的转变。怀疑、抱怨、无所谓、思想上的懒惰这些态度对工作都是致命的。认识到工作是自己的事便不会有懒惰的思想。

三、存在问题及个人工作计划

在过去的工作中，在公司领导和同事的帮助下，经过自己的努力，较快熟悉和顺利完成岗位规定的工作，也使客户对自己有了较高地评价。但仅仅限制于目前工作岗位，对公司其他业务和流程几乎一片空白，公司lms系统也没有较深入地了解和认识，对物流专业知识也有很大的不足。

为了适应新形势、谋划新发展，我决心在今后的工作中，发扬成绩、克服不足、加强学习、努力工作，为新的一年做好营销工作。决心做好以下几方面：

(一) 虚心学习，力争在提高自身专业素质上取得新突破；

通过制定学习计划，做到与时俱进，每天晨会认真学习、总结。当然不仅要学习书上的东西，而且且要学习做人的道理，处世的方法，不断增强服务客户的能力，增强与客户沟通的能力，增强解决客户问题的能力，使自己成为一个综合素质比较好的员工。加强思想认识，做到学以致用。

(二)加强物流管理、供应链管理知识方面的学习，并在工作中不断应用这些知识，做到理论实际相结合，不断发现工作的问题，使自己和公司能够共同进步。

(三)确立目标，不折扣行动；

(四)大胆思考，小心求证，力求做得更好；

在____年，我会努力改进，做好____年个人工作计划，争取做出更好成绩。为了进一步做好工作，为我们向行业先进水平迈进打好基础，积极参加部门培训，从目前情况看培训取得了比较良好的效果。这些培训在提高技能的同时，也促进了大家学习的热情。而把培训的技能应用到工作中去时，工作变得不再枯燥。

随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

以上是我的年度个人工作总结，请领导监督和指正！

护肤品销售述职报告1000字篇2

护肤品报告篇四

化妆品背景行业：

中国化妆品市场是一个充满活力的市场，跨国企业的大举进入，本土企业的崛起，使这个行业不断地变化发展。产品丰富多彩多样，市场更加细分，营销也各有高招。在中国宏观经济快速发展的环境下，化妆品及美容行业在中国得到迅速发展，近年来一直保持着快速增长，化妆品市场备受青睐。

社会文化因素：每个消费者都是来自不同的地区，有各自不同的风俗习惯、宗教信仰、语言文字和受教育水平的不同。在购买化妆品时受风俗习惯、语言文字的影响，比如东西方文化和南北方的差异，对化妆品需求品牌、价格、产品功效的不同，决定着消费者购买化妆品行为。

经济因素：消费者的个人收入水平的高低，沿海城市和内陆城市总体经济发展水平状况的不同。为消费者提供不同层次的化妆品需求。比如沿海城市经济水平高，对化妆品的品牌、知名度、价格、使用效果要求较高，为沿海地区的消费者提供品牌知名高、价位高、使用效果明显的化妆品，内陆城市没有沿海城市经济水平高，可以为内陆城市提供中低档化妆品。从而使化妆品销售在全国个各地区，提高化妆品的销售量。

技术因素：化妆品需要不断的开发新产品、技术创新，为消费者提供适合自己皮肤的产品。只有不断的技术创新，才能赢得消费者市场。

泊美的消费者分析

“享受生活，追求时尚”成为现代女性日常消费的明显特点。在校大学生（18——25周岁）这个年龄段的女性，都是时尚、青春而爱美的潮流一族：有着爱美的资本，也愿意花钱去爱

美，衣服永远少一件，化妆品永远很稀缺；而很多女性面临的皮肤的'最大问题还是缺水特别是我们在校大学生，因为在我们这个特殊的消费群体中很多人都是没有用过或者刚刚开始用护肤品的阶段。而且我们现在还年轻不会长皱纹或是黄褐斑及其他一些问题即我们的皮肤现在不需要做过多的保养。所以，泊美正好针对这一点，有效地解决了我们这个年龄段的难题，因此备受我们这个特殊消费群体喜爱。

竞争者分析

swot分析

劣势：成本控制不妥，在产品创新方面资金投入大大高于行业均水平，以至于成本高，价格也较高。

威胁：国际知名品牌纷纷进入中国市场，受到大学生青睐，竞争激烈，产品生存周期短，需要更新速度快才能使他们成为我们产品的忠诚客户，中低端市场发展给竞争对手带来发展空间。

（一）调查背景

随着社会经济的不断进步和物质生活的极大丰富，人们生活水平要求不断提

高，注重外表形象也成为我们日常生活的话题，特别在皮肤保养化妆方面，当今化妆品消费市场关注程度不断深入，大学生是所受教育的经历和所处的特殊的校园环境使得他们成为社会上一个比较特殊的消费群体。

（二）调查目的

1、了解大学生对化妆品的购买力、对化妆品的兴趣和对产品品牌的选择，从而对大学生化妆品使用情况得到了解。

2、可以培养我们查阅资料、调查采访、信息处理等能力。

3、分析顾客使用化妆品的销售良机与潜在性

(三) 调查内容：问卷调查

(四) 调查范围：湖南工院调查对象：湖南工院在校学生

(五) 调查方式：实地调查法

(六) 问卷发放数量：10份

(七) 资料整理与分析方法

对合格的问卷进行登记、计算，得出可供分析使用的初步计算结果，趋势分析与相关分析并用、采用excel[word等分析工具软件进行分析、汇总。进而对调查结果作出准确描述及初步分析，为进一步的分析提供依据。

(八) 调查时间[20xx年9月20日

附：大学生日常护肤品调查问卷

工院在校女生，共发放问卷10份，回收10份，其中有效问卷10份。回收率100%。

调查结果分析

(一) 消费者结构

1、化妆品对消费者来说是物质消费，使用它们能使人精神愉悦并充满自信。

2、不同的消费者对化妆品的消费能力是不同的，所购买的产品也不同。

3、不同的消费习惯决定她的购买行为，而消费习惯包含多种因素。

（二）消费者分析

1、市场需要什么(what)——化妆品。

2、为何购买(why)——朋友介绍或者看广告觉得还不错；以前的用完了，需要买了；不同季节用不同产品；通过了解确实不错就买了；同行的朋友买了，也跟着买了；图新潮。

3、购买者是谁(who)——一个人或者给家人朋友买。

4、如何购买(how)——看着很喜欢，买；现场打折，买。

5、何时购买(when)——换季了。

6、何处购买(where)——一般是专卖店或者大型超市。

（三）影响决策因素

1、经济能力

2、自身需求

3、相关群体的影响

4、季节调查结果及分析

1. 使用化妆品的频率

在我们所调查的女大学生使用化妆品的比例中，经常使用的占40%，每天使用的占40%，偶尔占10%，从不用占10%。所以，可以看出大学生使用化妆品概率高。

2. 皮肤类型比例
3. 能接受护肤品的价位
5. 购买化妆品所占的因素
6. 化妆品品牌影响程度比例

护肤品报告篇五

(1) 国内市场容量和消费增长潜力巨大

我国经济持续稳定发展是我国化妆品行业快速增长的有力保证。化妆品消费与居民收入水平直接相关，国民经济的持续健康发展将带来居民收入水平的显著提升，加之国家鼓励消费、拉动内需的经济政策，以及城市化进程加快等因素，均为化妆品行业的快速发展提供了良好的环境和巨大的市场空间。与此同时，随着国民素质的提高和消费理念的转变，社会消费结构逐渐向发展型、享受型升级。消费者对商品和品牌附加价值的认知程度逐渐提高，消费心理和需求逐渐呈现出多样化和个性化的特点，从而为化妆品向细分领域发展和差异化定位提供了进一步空间。

(2) 监管不断规范化

从国家监控力度看，我国政府对化妆品行业的监管力度随着行业的发展不断加强并走向规范化，对化妆品生产企业的准入门槛也不断提高。监管日趋严格所导致的成本增加使得部分生产条件差、无品牌优势的小型化妆品企业被逐渐淘汰，而具备品牌优势和质量管理优势的大中型化妆品企业则获得了提高市场份额和整合市场的机会。

(3) 税收支持政策出台

消费税的调整为化妆品大众品牌的发展提供契机。2006年国家税务总局颁布了新的消费税调节政策，取消了具有大众消费特征的中低档护肤品8%的消费税，对香水、口红、指甲油、胭脂、眉笔、唇笔、睫毛膏等美容、修饰类化妆品以及高档护肤类化妆品和成套化妆品的消费税税率则提高到按30%征收，该政策为本土大众化妆品品牌带来了良好的发展机遇。

（4）下游零售行业的迅速发展为化妆品行业的发展提供了渠道支撑

目前，我国零售行业呈现出高速发展的态势。沃尔玛、家乐福等国际大卖场纷纷进入中国市场，为中国零售业带来了先进的经营模式、管理理念和实现跨越式发展的机遇。此外，传统的百货商场等零售企业也在探索新的发展方向。零售业的多元发展路径有效地促进了快速消费品市场的发展，满足了新的消费需求，为包括化妆品行业在内的快速消费品行业的发展提供了渠道支撑。

（1）行业竞争不规范

规范行为在加剧行业竞争的同时，影响了行业整体发展水平的提高。

（2）技术创新能力与核心竞争力不高

与欧美等发达国家化妆品企业相比，我国化妆品企业在产品与技术创新能力方面明显不足，研发投入相对较少，核心竞争力尚难提高，国际竞争力整体不强，在高档化妆品领域尚无法和外资品牌抗衡。