

# 最新卖手表话术 手表销售工作总结(精选6篇)

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 卖手表话术 手表销售工作总结篇一

\_年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

### 一、销售情况总概：

截止\_年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为\_吨，实际完成销量：\_吨，完成目标\_%。全年销售金额：\_元(其中含运费：\_元)，回收资金：\_元，资金回收率达到\_%；降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

## 二、具体履行职责：

### 1、实习考察期：\_年年1-6月

1)管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2)每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3)开展crm系统进行初始化工作。

4)送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单(如双良、科亮)，可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5)合研发部新产品开发寻找市场[]gmt纱、中碱smc纱;对变压器及卫生洁具市场展开调查。

### 2、任务承包期：\_年年7-12月

下半年加入华东片区，正式开展业务工作，对宁波山泉、三方电力、浙江德鑫等大客户占销售总量的70%，为保证做好服务跟踪，在质量纠纷、抱怨、投诉、退货等问题上及时处理，保证客户满意度。在寻找可能的新客户时，形成了自己的套路，主要利用网络工商企业目录、专业杂志广告、贸易展览等途径;在联系之前，应掌握该司的生产经营状况、现进货渠道、用量、结算方式、关键人物等，同时掌握各种能够保证有效推荐的信息;尽可能的接近买主，当面沟通;推荐产品的重要因素可信性，诚信促进成交。

下半年开发华东片新客户累计10余家，其中在短切毡方面成效显著：上海良机冷却设备(7吨)、上海金日冷却设备(累计发货近50吨)开发成功，明年将能保持稳持续定供货。同时关注市场行情，对新产品绝缘子用环氧玻纤，摩擦材料用玻纤短切丝等市场进行深入了解，完成详细的调查报告并将信息反馈研发部，为其提供基本的市场需求信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

### 三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热心关注团委工作，被评为\_年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

### 四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易(本科)专业的学习，但在处理学习和工作的时间和

心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。

以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、\_年年工作规划：

(1)加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2)由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(3)随着明年十万吨无碱池窑的点火出丝，华东地区土工格栅市场，海宁天星、海利得、成如旦将是一个增长点。

(4)浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5)对中碱网格布用纱，\_年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着\_年价格上涨，估计上半年将没有销量。

(6)对于中碱管道市场，神州、华诚、三方电力会随价格的调整，预计降低采购量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析，\_年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

## 卖手表话术 手表销售工作总结篇二

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

### 一、市场调研

\_\_行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过\_\_行业、\_\_相关行业、\_\_口碑等信息中搜集。渠道包括：\_\_机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，

项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资者、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，\_\_市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

## 二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

## 三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：\_\_广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，\_\_宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方

有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

## 卖手表话术 手表销售工作总结篇三

- 1、梦见手表坏了，预示梦者将会有好事降临。
- 2、梦见手表摔坏了，预示梦者不久病情会好转。
- 3、未婚男女梦见手表摔坏了，预示梦者的爱情吉。
- 4、做生意的人梦见手表摔坏了，预示梦者财运不好。
- 5、离异丧偶者梦见手表摔坏了，预示梦者要出远门，吉。
- 6、梦见手表摔坏：谈情说爱的机会到了。发生的地点可能是冷饮店、书店等场所。
- 7、已婚者梦见手表摔坏，要出远门，最好全家人同行。
- 8、老人梦见手表坏了要出远门，有小困难，心静则安。
- 9、单身人士梦见手表坏了解析：您的恋情对方意志不坚，变成没结果。
- 10、未婚者梦见手表坏了，则爱情运势：在恋情上悲观情绪较多，有可能出现藕断丝连的状况。因为一时的孤寂而接受对方也是有可能的。
- 12、求学者梦见手表坏了，说明考试成绩好，切忌骄傲，大意失荆州。

13、中年人梦见手表坏了，说明这段时间您的运气：运气摇摆不定，万事不如意。小心出外旅行，或有发生火灾的现象。

14、寻找工作者梦见手表坏了，预示找工作，求职运气一般，有可能利用亲戚关系得到机会，同时家人的意见也会影响到你的表现和决定，自己的意愿反而被放低。

## 卖手表话术 手表销售工作总结篇四

我有一只手表，我整天都戴着，因为它让我看时间很方便，也让我知道如何珍惜每一分钟，利用时间做有用的事情，并抓住时间学习知识。

这只手表是电子表。这只手表是由我最喜欢的颜色组成的一一橙色、红色和黑色。手表两侧有四个键：s1 shift键、s2 调节键、s3模式键和s4灯键。手表的手镯是黑色的。虽然它只有两种颜色，但我非常喜欢它。

我喜欢它的原因是它有许多功能。晚上，我的手表放在床头柜上。我想知道什么时候按下灯的按钮。蓝色和绿色的灯交叉在一起，看起来非常漂亮。让我知道时间的关键是手表代码告诉我的。按模式键，然后按调节键打开代码。过了一会儿，手表上有一个手表字符，上面的数字不停地跑和跳。我立即明白了时间的重要性。这只普通的电子表就是这样告诉我我要抓紧时间学习的。

这只手表也是防水手表。有一次，为了看看它是否防水，我把它放在一个盆子里。半小时后，我发现它仍然安全。我很惊讶。

这只手表的价格是20元。虽然它只是一块小手表，但它给了我很多灵感。因此，我非常喜欢这只电子表！



# 卖手表话术 手表销售工作总结篇五

## (一) 前言

1. 创立于1984年7月的珠海格力罗西尼表业有限公司是国内钟表行业成立最早的中外合资企业，至今已过百年历史。罗西尼公司一直以稳定、可靠、精确的内在品质和简洁、典雅、流畅的外在形象令世人瞩目。该公司设计制造的一系列经典腕表演绎着“简洁、高贵、典雅、流畅”的罗西尼风格，在国内外市场赢得了众多的荣誉！

2. 本次策划将会以罗西尼“百年老店”作为宣传主题，充分突出罗西尼手表百年工艺，恒久保证的要点。以“十年树木，百年树人”的意境为烘托元素，强调罗西尼手表经得起时间的考验！本案力求塑造罗西尼手表经典的韵味，不仅给人以高雅的感受，且赋与其历经苍桑的质感，从而引申到一个人的成功来之不易，需要持久的毅力和不断的进步。

## (二) 市场分析

1. 优势：罗西尼公司不仅在国内销售量屡创佳绩，形成了相当规模的销售网络和售后服务网络，同时，罗西尼还组建了海外市场部，罗西尼表远销美国、德国、日本、西班牙、荷兰等几十个国家和地区，市场拓展的潜力相当大。经评估罗西尼公司的资产规模已达3000万美元，是年产百万只手表的大型钟表合资企业，公司实力雄厚，为产品退换和产品保修提供保障，从而使消费者更放心购买；公司总部座落在浪漫之城珠海，从而很好的配合了罗西尼手表简洁、高贵、典雅、流畅之风，让人想起了珠海之美，就不难忘记罗西尼之丽，无形中为罗西尼增加了一个代言城市；罗西尼已经在国内外树立了良好的形象，而品牌观念在人们心中的份量逐渐加大，这就为消费者添加了一个信誉保证。

劣势：目前国内三大钟表巨头天王、飞亚达和依波与罗西尼

的竞争日益激烈，钟表市场步入微利营销时期，面对挑战，罗西尼手表若非相当的优势难以在钟表市场立足，这使公司面临巨大压力；随着中国入世，众多国外品牌纷纷逐鹿中国市场，而国外经营的新理念，新技术往往更出奇制胜，所以这无形中也为罗西尼手表添加了外来压力；该手表知名度相对较低，产品仅局限于在大中城市推广，没有深入大众市场。北京盛世三人行广告有限公司。

### (三)广告策略与战略

#### 1. 广告表现策略：

(2) 报纸广告：画面以手表的特写为主，用摄影效果将手表样子突出，表盘倾躺，熠熠生辉，广告人物相对缩小，在左侧表带，表盘，右侧表带上呈行走状，并且人物是分别代表20岁时代，30岁时代，40岁时代，象征着不断奋发图强的精神，也引申着罗西尼手表百年工艺，时刻陪伴您左右的理念。具体如下，标题：百年工艺，值得信赖！

正文：不论多远，罗西尼愿意陪您一起走，不论何时，罗西尼都为您传达最精确的时间，十年树木，百年树人，罗西尼经久品质，陪您走出经典人生！

广告口号：罗西尼手表，陪您品味经典人生！

随文：各地订购电话及销售地址。

#### 2. 广告媒体战略：

(1) 电视广告：选择电视媒介能够将讯息有效传至目标市场，从而达到迅速扩大受众覆盖面，电视媒介在视觉和听觉等方面具有良好的传播效果，能够直观快速清晰的将宣传的主要理念以最直接的方式传达给目标受众，可以让消费者切实体会到罗西尼手表的价值。

播出时段：一般在晚间的黄金时间播出，因为此时电视剧的观看者会增多，可以选择在电视剧的开始前和中间的广告时间插播，这样可以提升广告的注目率，另外可以在中午12点到2点期间着重播出，因为此时是学校或单位里的休息时间，大家多会选择看电视来消遣，这样也会增强广告播出效果。

(2) 报纸杂志宣传：能够较好的彰显罗西尼手表的个性，让人可以细细体味手表的美感，从而加深消费者对罗西尼手表的认识和熟悉度。再者，报刊杂志是一些文雅人士和学者们经常涉及的领域，更有利于加深目标消费者对罗西尼的认识。

(3) 网络广告：网络传播速度快，范围广，消息及时，没有时间性，地域性的束缚。随着信息时代的到来，网络的利用率越来越高，电脑普及也近在咫尺，所以使用网络广告不但效果好，而且成本低。

#### (四) 广告受众

本款手表适用于25—40岁的大部分受众人群，由于品质优和品牌大，再加上手表所体现出的风格，该手表价格方面不会太低，所以购买者一般是收入水平处于中上阶层的人群，一般想购买该手表的人士是那种懂得品味人生而且注重情感与礼仪的，所以我们的销售对象应该对准这一部份人群。

#### (五) 广告地区

根据罗西尼手表简洁、高贵、典雅、流畅的风格而论，该产品适宜推销的地区是在大中城市和中小文明城市，具体而言应该从北京、上海、大连、天津、珠海、深圳、广州等地开始宣传，既而辐射到全国，让影响力大的城市带动中小城市。

#### (六) 广告预算与支配

在各大电视台播广告的费用，如在珠海电台1月份播出10次，

每次十五秒，每秒\*\*元。其次是各地销售宣传费用，如室外广告牌的制作，广告条幅和广告器具的购买，广告设计与制作的费用，登报纸作广告的费用也是一笔不小的开支。

### (七)相应的俏销战略

促销是一种短期内有计划的提高销售额的策略,它增加了产品或服务的价值,利用促销计划形成顾客对服务的新概念,它也可以改变人们的购买习惯,使轻度忠诚购买者找到理由购买更多的产品。

由于新产品投入市场必然要经历生长周期,所以在产品进入市场的不同时期要有不同的销售手段。

1. 在导入期内,应当尽量建立品牌知名度,让消费者对该产品产生认知反应,可以在各地的各大卖场设置醒目的条幅或牌子,提高注目率,也可以设置展台,请模特们当场示范,近距离接触该款手表,揭开手表朦胧的面纱。

2. 在成长期内,首要目标是巩固已有市场,并不断开发新的市场,所以诉求重点应在消费者对企业的偏爱和信任上,建议在适当的时候赠送一些特殊的礼品,并要及时收集顾客建议,以便改良产品,提高品质,
3. 在成熟期内,最重要的是要在激烈的竞争中加强和巩固自己的利益,这时竞争压力很大,所以一定要彰显产品个性,留住顾客,建议这个日期应参加一些令人瞩目的公益活动,既体现了罗西尼特有的高洁风格,又让人对罗西尼企业的形象刮目相看。

### (八)广告效果预测

此策划如成功落实,相信罗西尼百年老店,恒久品质的招牌会打响,消费者可以了解到罗西尼手表的风格,人们会记得罗西尼手表独特的魅力,也让罗西尼公司的工作理念得到消费者的认可,近而销售量会随之增加,消费者满意程度高,

企业获利情况良好。

以上是对手表广告策划文案的详细介绍，希望能够帮助您完成手表广告策划文案的策划。想了解更多的广告策划信息，请上广告策划专题。

以上来自广告买卖网<http:///>

## 卖手表话术 手表销售工作总结篇六

一、时尚与实惠的邂逅，成就了时光一百。

二、转动人生e族时尚，戴言精彩时间导航。

三、惊鸿一瞥的美，刹那的转动持续百年。

四、时光一百品质无限，生活一品精彩有约。

五、任何时间，都不能浪费，珍惜每一秒。

六、“淘”回平价奢华，“表”出百色人生。

七、时易世变，光辉永存；一时千载，百川朝海。

八、玩转时尚，追求百变，尽在时光一百表。

九、戴出腕上高时尚，畅销网上靠质量。

十、时光一百新“时”尚，天下一品新生活。

十一、一挑，二选三比较，手表还是时光一百好。

十二、时光在变，不变的是我们最初的梦。

十三、超越天长地久的存在实力一百，时尚一百，实惠一百，

时光一百。

十四、表里如一的尊贵，美分美秒的时尚。

十五、时光一百，时光长河里的百变人生。

十六、时光腕间，分秒声中，一百步，一百年。

十七、时光转，一表非凡；转时光，非凡一表。

十八、时光一百，让个性与时尚在每一秒永恒。

十九、用时间点缀（诠释）生活（的）色彩。

二十、时光一百：记住时光珍贵，时刻与你相随。

二十一、时光一百新生活，天下一品新“时”尚。

二十二、时光一百魅力无限，生活一品你我有约。

二十三、时光一百，生活一品低调的奢华，时尚却百变，时光一百表。

二十四、带我，陪你度过每一刻分秒间彰显时尚，百变中引领潮流。

二十五、时光一百时光一百，带领你去追寻时光的脚步。

二十六、每时每刻表现不同精彩多彩时光，一表非凡（俗），任我百变。

二十七、时光一百精彩无限，生活一品你我有约。

二十八、百变时尚我们从“时光一百”开始计时。

二十九、网络直销新“饰”尚，时光一百更辉煌。

三十、时光一百，随君所需，“时刻”在你身边。

三十一、戴言腕上的时尚，畅销网上的荣耀。

三十二、时光一百精彩无限，生活一品时尚有约。

三十三、因为有你，时刻有你，时光一百，心随你动。

三十四、一挑，二选三比较，还是时光一百手表好。

三十五、时光一百，每天都有好心情（时光）。

三十六、心品质，馨生活，新时尚佩戴时光一百，分秒把握真实的时代。

三十七、雷人腕上带，蚁族偷偷爱，时光一百嗨。

三十八、戴出腕上高时尚，畅销网上高质量。

三十九、名表品质享奢华，网购低价快时尚。

四十、时光一百，永恒经典，永恒时尚先锋。

四十一、时光一百奢华表，低廉时尚网络卖。

四十二、时光一百，见证你生命的分分秒秒。

四十三、时光一百魅力无限，生活一品时尚有约。

四十四、百年时光，始终如一时光一百品质无限，生活一品时尚有约。

四十五、时光一百，给你每一秒六十分的精彩。

四十六、佩戴时光一百，轻松把握你的时代。

四十七、分分秒秒的感动，今生今世的约定。

四十八、时光一百分秒过，生活百变精彩多。

四十九、时光一百，适合每一个年轻人的手表。

五十、时光一百，精彩时分秒。