

最新酒类工作总结 酒水年终工作总结 结(优秀10篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来了解一下吧。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇一

20xx年xx月27日——20xx年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□20xx年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。

经过酒水工作总结一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做酒水促销员工作总结的！

我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

2、酒水业务员工作总结、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；

3、酝酿人力资源管理制度；

4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带（费用：上网不限时一年660元含赠送的宽带猫、安博士杀毒软件）。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统酒水销售工作计划统、安酒水行业年终总结装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复英传真、电话、文档输入电脑等）。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕貶笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销酒水年度总结工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明

又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35家、睢宁县41销售个人工作总结家、丰县30家、沛县37家（酒水销售对原来的资料进行补充）。

1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。

2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。

3、对我们的`3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

4、有实力的酒水商（有成熟的营销网络、有资金、有多部车送货）不多，基本上每个市场不到10家。

5、由于靠近年终岁尾，绝大部分在开订货会，积极备战黄金销售季节——春节的来临。

6、酒水商接品牌都很小心谨慎，都想少进货少交履约保证金。有的竟然提出了先少进一批货试销；有酒水销售合同人说可以先在他那里摆一部分货展销；还有人提出在我这设办事处，等市场成熟了我再做。

7、大部分都要求留下招商资料，再考虑考虑。

8、限于时间关系才回访了三个县区：贾汪区、邳州市、睢宁

县，另外的三个县市：新沂市、丰县、沛县还没有来得及回访。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇二

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。

零售商如何向厂商寻求资源?该求资源是：

部分媒体提醒性广告、提供做堆头与货架陈列的物料、现场导购员dm和pop等广告单、宣传册、各种礼品支持、更高的返点奖励、节日赞助费。

作为回报，零售商应对厂家作以下支持：

淡季新品免进场费、提供位置更优越的堆头、增加货架陈列面、卖场的广播提示、更便捷的货款结算、相关费用的减免。

如何寻求、向谁要求？

一般可采取电话交谈、登门造访、契约式谈判进行。此时零售商应显示自己的诚意，放下高贵的头，郑重向厂家、经销商推出自己白酒淡季推广全盘计划、方案，以取得制造商、供货商的配合、支持。

大单采购经理、现场主管、分店头面人物都可成访谈对象。谈约中，零售商应把自己的想法、要求和交易条件开诚布公

和盘托出，不应有所隐藏，不要把淡季的一些东西拖到旺季，混淆起来。最后要达成书面的协约。

淡季合作事宜，零售商应采取“去两头取中间”、“不贪大不求小”的策略：即不宜与高档大牌白酒合作，因为此类酒商实力大眼光高，较不重视淡季推广；小酒品名气小，推动起来所耗气力大，有些得不偿失；与中大型白酒企业共谋较为适宜，因为它们一方面要追赶“茅台、五粮液、剑南春”全国名酒，一方面要防止落伍，所以做淡季营销，他们比较尽心尽力，全力配合，所以零售商有利可图的机会就较多。

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。

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。

但如何巧做堆头？

根据产品的不同生命周期确定“堆头”的促销形式并合理规划。如果厂家产品是新品，处于导入期，所供堆头位置不一定最好，但要拉上厂家做“强势”促销；如果是成长期，则对位置提出了更高的要求，商超要供出最好地段，也即“黄金”堆头，并且也要上促销；成熟期的堆头位置比促销更关键。

保留1/8外箱面的隔箱陈列，头下层围挡的艺术化，头上层放置小型的品牌展示牌或促销传单、品牌传播的宣传页，创意季节销售氛围。

商超营业员应定期清理堆头。

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。

联合促销意义：

使单个商超没有能力开展的促销活动得以进行。

联销商品的品种、规格、式样、花色齐全，增加白酒吸引力。

以较小的促销费用取得较大的促销成果。

联合促销方式：

大瓶装白酒与小瓶装捆绑装销售。

白酒与时俏的啤酒联销。买多少白酒送几瓶啤酒，或买多少啤酒送白酒。形式可硬性规定也可软性指定。

白酒与调味品联销。再往大的联接，则可与时鲜的油、盐、牛奶等居家食品类联销。

白酒与刮刮卡联销。规定凡买多少价值白酒即送刮刮卡多少张。奖品形式、价值不等。

最近福建一家大型白酒厂在淡季期间推出买白酒送美元的活动，在经销商、消费者引起很大轰动，零售商大可“拿来主义”，学以致用。

联销品要求有相似属性又有一定使用价值，能把畅销品与滞

销品同时盘活。

联合促销品，商超即可自己自行组合，也可要求厂商提供配合。

联合促销策略首先要创新，让消费者拥有一种新鲜感，如果内容创新很难，那么形式或概念上就必须创新；其次要让消费者直接看到促销品让其直接获得的利益，只有看得见的利益才最有杀伤力；最后就是简单可行，易于操作，否则消费者会产生不必要的怀疑，降低促销效果，而且会增大操作成本。

每年长

假大节是商超黄金时期，消费高峰，也是白酒重要消费时节。

但一到5月到9月这段时间，节假日少了也小了，节假日商味淡，客流量明显小，所以白酒销售就更显疲软。但没有传统节假日不等于就没节假日，商家也可自己制造节假日，这对淡季中掀起一阵消费小高潮很重要。比如国外有些商家就大张旗鼓搞店庆日、文化周，并把它们安排淡季里，从而在淡季中掀起一阵营销小高潮。在这段期间，还有诸如传统的母亲节、父亲节、端午节、七夕情人节等中小节日，还有“七一”、“八一”等国家法定节假日。各地市也都有自己的民俗节、商会、赛事等不逊于春节、国庆等重大活动，商家应精明些，积极响应，大胆参与，做好相关应景性配套性的商业推广活动。诸如此类，淡季就不怕没节假日，没有商机，而是月月有，甚者“天天在过节”。但不少商超都把酒类促销排除在节日促销外，实在令人可惜。

那商超如何做节日白酒淡季营销？

产品的卖点节日化

商超零售商应求新求异，根据不同节日情况、节日消费心理

行为、特定时期节日市场的现实需求和每种产品的特色、文化以及现代生活休闲方式，制定出行之有效、颇具时节特色、适应节日营销的产品策略组合，引进推广更有利于适合夏令节日期间消费者休闲应酬、充分展现喜庆福气的产品，便可另辟蹊径抢占先机。

产品节日化的实现，就要借“节”造势，打“节日牌”，赋予白酒更多的季节、节日结合的功能和特征，使白酒更具低度化、保健化、休闲化、主题化，抛弃以往白酒的高、浓、冽、呛等特征，更适合在夏令时节喝饮。当然推出产品主要不是商超的事，而是要求零售商应更具前瞻性、主动性，要求制造商研发、提供更多适合夏季在商超推广的白酒新品，否则进货再多奏效也小。比如五粮液“福禄寿喜”酒、金六福“庆功酒”、今世缘“情酒”以及保健类枸杞酒、纯净酒、冰酒等都有针对性、先进性，商超不妨多引进。如有可能，商超也可推出自己的oem自营白酒品牌。

加强团购渠道开拓

淡季期间还有些节日，加强节日促销就倍显珍贵。商超应主动实行“走出去”策略，内引外联，加强节日公共渠道开拓。

有8月8日是父亲节，也可籍此良机，向孝敬爸爸的子女推售具有保健性的白酒、药酒。

按照国外惯用的做法，超市、大卖场的大型节日营销促销日期以3周为宜，节前7天为推动期，节后为调整期，节中为高潮期，每期持续时间以平均购买周期的长度为宜。小节相应缩减。淡季白酒推广也应遵照此律。

综观商家的促销，雷同居多，单打独斗，效果不佳。因此淡季期间的商超、卖场应充分利用自身活动场所大、环境优良、人气鼎盛的三大优势，做出一番大手笔促销活动。

活动1：来××，买就送。凡在淡季推广活动期间，来本超市购物的顾客，只要购买白酒金额达到100元以上，均有精美礼品相送，买得越多，送得越多。

活动3：“生日感恩”有情相送。每月举行“感恩父母，幸运生日”抽奖回馈活动，凡消费者生日数字与本店抽出的中奖日一致并持有该日在本店消费白酒的购物单，均有爱心生日礼物相送。“生日感恩”活动设有多重奖，最高奖是“本店总部三日旅游”。

活动4：“疯狂30秒随你拿”。每旬凭购物小票或发票(内含购白酒明细)随机抽出2~3名顾客，作为当天的“幸运顾客”。幸运顾客在规定的30秒时间内，可在本超市内任意抓取商品，能拿多少算多少，只要不违反规则，所有拿出的商品全部免费相送。

其他系列商超现场促销活动还可有由白酒厂家协助支持的文艺表演、饮酒大赛、白酒酒道推广暨知识竞赛等活动，都能进一步使夏季消费白酒意识深入人心。

现场系列活动要一波接一波，要有针对性，趣味性，刺激性，目的是为吸引更多顾客参加，将整个促销活动推向高潮，实现厂家、商家、顾客“多赢”，各有所获。由于奖品、礼品基本上是厂家所赞助，商超只是支付一小部分，还是“羊毛用在羊身上”，厂家也有所斩获，但最大赢家乃是商超。现场连环促销活动与做堆头、联合促销、节日营销等既有联系，又是独立的，应加以区别对待、应用。

为加强淡季白酒促销，商超还可联合厂家，可选择打折卡、赠券、积分累积奖、会员制这些促销工具，进一步拉动白酒淡季促销。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇三

我局结合实际情况，成立了“春节”保电组织机构。确立了以局长为组长，副局长、生技、安监、市营、及各站所长为成员成员的保电领导小组。保电工作领导小组办公室设在生产技术部□xx任办公室主任，全面负责春节保电工作。

一、我局就是全面细致地安排与部署春节期间安全保供电工作，加强与政府、媒体、上级电网的沟通。

向社会公布电力抢修电话，要求96789客服工作人员24小时保证电话的畅通，耐心解答客户的询问。

二、制定了详尽的春节保电预案，并根据今年天气变化对预案进行了及时修订，启动了《“双节”保电预案》，对基层站所的备品备件进行了全面检查与补充，保证了春节期间安全可靠供电。

汽车班节前保养了车辆，购置了防滑链，保证了随叫随走。

三 根据元月份安全生产月排查的.隐患，我局开展了大面积的治理消缺工作，各基层站所对辖区进行了一次全面的夜巡工作，特别对接点放电现象进行了认真的检查，更换丝具有效保证了春节期间电网的稳定可靠。

四、大年三十初一局领导对各基层站所值班同志进行了慰问，要求值班人员认真值班，发生事故时能迅速处理，同时要求全局职工 24小时开机，以防冰雪天气大面积停电时能迅速集结抢修队伍。

五、20xx年2月14日0时40分左右，我局所辖城区公网西关北100kva配变，因低压线路短路，造成户外配电柜及配变烧毁。事故发生后，我局总值班及城区供电所人员立即赶往现场进行抢修，并于12时30分恢复供电。

六、我局较为圆满的完成了春节期间的保电任务

1、全局电网运行安全可靠，电压合格率99.6%，供电可靠性99.9%，无重大事故发生。春节期间最大日负荷出现在2月13日20时18分约为220000kw;最小日负荷出现在2月14日4时16分约为16000kw

2、全局35kv线路及各变电站主设备运行正常，10kv馈路没有发生接地、跳闸与线路事故，各站所保电小组24小时值班待命。

3、春节期间车辆未发生任何事故，值班司机均能坚守值班岗位。

春节期间电网运行正常，保证了广大居民的正常生活用电，使全县人民度过了一个平安祥和欢乐的春节。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇四

以下的这个工作总结是我从网上找到的！希望对你有所帮助！
西西我做了二年的酒水促销员，当然要跟性格和相貌有关了，我的相貌不是很靓女但也不是很丑，我的身材相对来说是比较丰满，但是我的性格是特别特别的开朗，不管和什么样的人我和他/她都可以聊的来，我的一位表姐对我的评价是说我见到石头都要说三句话的那种人，我有时很庆幸自己有这样的性格，有时我自己都觉得我的话是不是太多，正因为我的这种性格，我很快被上司提拔啦，我在一年前也是一名促销主管啦，在这里我要感谢我以前的那位上司红姐和我的一位好朋友李燕，因为是她们引领我走进销售行业的，也对我的工作指导与帮助了不少，再次表示我的感谢依我的经验，有的客人不冲着酒的好坏，而是冲着促销员的脸蛋来点酒的，就像酒店服务员一样，漂亮会说的服务员当然客人就愿意定他的包间了，唉，反正说白了就是靠脸蛋吃饭，不过促销员光有脸蛋还不行，还要会说，讲究促销方式，如果把促销员

做好了，嘴皮子算是练出来了餐厅服务中常用的推销技巧推销是我们餐饮服务工作中重要的一环，能熟练掌握并运用推销技巧，对于餐饮销售可收到积极的效果。

一、在餐厅工作中我们可以把用餐者的身份及用餐性质，进行有重点的推销。列：一般来说，家庭宴席讲究实惠的同时也要吃些特色，这时，我们就应把经济实惠的大众菜和富有本店特色的菜介绍给客人。

客人既能吃饱、吃好，又能品尝独特风味，达到了客人来在酒店就餐既排场又实惠的目的。列：而对于谈生意的客人，我们则要掌握客人摆阔气，讲排场的心理，无论推销酒水、饮料、食品都要讲究高档，这样既显示了就餐者的身份又显示了其经济实力。

同时，我们还要为其提供热情周到的服务，使客人感到自己受到重视，在这里吃的很有面子。

二、选准推销目标。

在为客人服务时要留意客人的言行举止。例：一般外向型的客人是我们推销产品的目标，外向型的客人话多，人也爱动，喜欢问这个菜味道怎么样，那道菜别的客人点的多不多，对于这样的客人我们就可以对客人说这菜味道不错，别的客人反应不错，您看点个试试好吗？例：要是接待有老者参加的宴席，则应考虑到老人一般很节俭，不喜欢铺张而不宜直接向老人进行推销，要选择健谈的客人为推销对象，并且以能够让老者听得到的声音来推销，这么一来，无论是老人还是其他客人都容易接受我们的推销建议，有利于推销成功。

三、运用语言技巧，达到推销目的。语言是一种艺术，不同的语气，不同的表达方式会收到不同的效果。

例：当我们向客人推销饮料时，有三种不同的询问方式；

一是：“先生，您来点酒水饮料吗？”

二是：先生，您用什么酒水饮料？

三是：先生，您用白酒啤酒，还是红酒饮料？可以看出第三种问法为客人提供了几种不同的选择，客人很容易在我们的诱导下选择其中一种。因此，第三种推销语言更利于成功推销。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇五

一、课程管理，在规范中促优化

1、完善保教工作常规管理手册，优化管理机制

为了加强幼儿园保教常规工作管理，使之进一步制度化、规范化、科学化，从而确保园内保教工作正常、高效运行，本学期我们进一步完善《幼儿园园务管理手册》，修订了《--幼儿园保教人员操作细则》、制定了《--幼儿园0-5年新教师一日活动带班操作手册》等，使教师如何有效开展保教工作有了文本参考，实践有了依据，从而全面提高幼儿园保教质量。

2、完善课程实施方案，规范课程实施

课程实施方案是幼儿园课程实施的行动纲领。结合上学期研训部有关课程实施方案制定的培训，本学期初，我们重新修改课程实施方案，由课程实施领导小组牵头，就课程实施方案的框架、课程背景分析、课程实施的内容、课程评价等方面做了优化，使方案更具导向性与操作性。

3、完善课程环境，凸显游戏理念

为了凸显“快乐启蒙，和谐发展”的办园理念，本学期我们

对课程环境进行了微调，保证班班有小舞台及建构区，确保幼儿本体性游戏；对中班个别化室进行了完善，凸显本学期主题；添加了丰富的建构材料，满足幼儿建构需求；创设了低结构的材料，满足大班幼儿角色游戏的拓展。

4、细化各类评价指标，优化保教实施

结合本次分等定级验收，我们细化了“幼儿发展评价指标”、“课程实施评价细则”，本着肩负增效理念，将评价纳入到日常工作中，有每月幼儿主题实施发展测试、一日活动中幼儿的评估观察、教师、家长的评价等，使评价的方法也更加多元。

5、注重教研组室管理，提升师资水平

本学期从组长抓起，通过组长例会、不定期碰头会等，和组长共同研讨组室管理中的问题，力促组长思在前、行在前。

二、课程实施，在实践中优化

1、优化运动活动的组织

针对我园运动组织形式不完善，教师高控等现象，本学期，我们重点开展了区域运动环境材料的创设。通过理论先行、借鉴区姐妹园优质经验，使教师明晰区域运动如何开展。

2、规范半日活动的组织

本学期，以《36指南》的学习与培训为契机，和教师共同梳理指南的理念及各领域相关的目标，使教师了解到学习其实渗透在一日活动各个环节。

3、提升保教配合的有效性

我们通过学习《保教人员操作细则》、《保教配合操作实施

意见》，使教师明细了每个环节教师的工作职责及保育员工作的操作，在保教配合上达成了一致。我们利用随堂听课及保育员半日活动的考核等，走进班级，了解各班级保教配合情况，并通过教研活动，解决共性问题，从而提升保教配合的有效性。

4、提高案头资料的有效性

本着减负增效的精神，本学期案头资料的管理呈现逐级管理的机制。通过组长例会，使组长对不同资料撰写的要求、格式等有了进一步的了解，也通过解读，使组长们知道了案头资料看什么、怎么看、如何修改，有利于组长对组员案头资料的指导及监督。

三、课程研究，在实践中收获

1、指南引领，抓目标导向

本学期，在课题研究中我们始终以《指南》为导向，通过学习《36指南》中的社会领域目标，使教师们了解到在人际交往及社会适应领域中，各个目标及年龄段表现在角色游戏中的运用。在课程小组研讨中，重点对照相关领域及各教研组研究现状进行分析，总结各教研组研究中的亮点，并对薄弱项进行分析，从而达成共识，使大班聚焦混班打包游戏，中班聚焦情节拓展，小班聚焦情景化。

2、聚焦课堂，显教科研融合

(1)大组引领，小组跟进

在课题研究中，我们注重立足园本、聚焦课堂的有效教研模式，采用大组先行，在理论上对角色游戏教师的观察、指导、分析进行学习；各教研组跟进，针对本组的研究重点，采用实践观摩、案例研讨等，使教师在真问题情境中有所思、有所

悟，从而提升教师角色游戏指导的有效性。

(2) 经验梳理，过程积累

在研究中，我们还注意各类资料的收集与整理，如在案头资料中，注重角色游戏环境、材料的整理，每个班级根据每月角色游戏调整材料进行完善，每学期教研组会进行汇总，将各班较优质的角色游戏内容及材料进行整理，充实资源库。

四、师资培训，梯队基本形成。

1、深化园本培训，注重教师专业水准的整体提升和个性化发展

为了满足我园不同教师队伍的需求，本学期继续开展形式多样的园本培训以满足不同层次教师专业发展的需要。

2、搭建多元展示平台，关注教师日常教学行为落实

本学期我园开展了各项评比活动：如幼儿绘画评比、幼儿早操评比、班级环境评比、教师教学评优、小青蛙故事大赛、建构创意大赛等，通过活动不仅激发了教师工作的主动性、收获了成功的喜悦，还使教师教学技能、组织能力等有了一定程度的提高。

五、下阶段工作思路：

进一步扎实基础课程。加强课程的实施，进一步规范一日活动的组织，以《36指南》为指引，转变教师观念，凸显孩子的学的主动性，减少教师主导的现象。

进一步凸现课题研究。继续开展角色游戏的实践研究，对上阶段研究的策略进行验证，并以教师指导为切入点，关注日常，使研究更日常化、规范化、特色化。

进一步完善队伍建设。以发展规划为抓手，清晰发展目标，细化培养任务，建立评价体系，注重培养结果检测和运用，积累过程资料，有效推进不同层面教师发展。

进一步汇总创优成果。及时梳理汇总过程性实践研究的成果。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇六

通过“xx红酒-神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，来拉动处于淡季的红酒销量，提高品牌知名度。

9月初至9月27号

各大商超卖场以及娱乐夜场

买任意一款xx红酒产品，即可参加“xx红酒-神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，一等奖为免费获得全免“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；二等奖为享受三折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡一张；三等奖为享受五折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；四等奖为享受七折“xx红酒-神秘之旅”（双人游）优惠卡；五等奖为享受九折“xx红酒-神秘之旅”（多人游）优惠卡。采取分批抽奖的方式，五天抽取一次。

中秋节期间，七天长假正是旅游消费的黄金时节。对于处于淡季中的红酒销售来说，这可能是一个销售的高潮。为此，我们把市场推广活动同黄金周旅游结合在一起，推出“xx红酒-神秘之旅”迎中秋大型抽奖酬宾活动，来刺激消费者购买xx红酒。此方法还可以用于四月份对k/a终端服务员的`销售促进奖励。

实际上“xx红酒-神秘之旅”活动，由我们自己来组团，利用公司总部在云南的优势，这样一来，成本费用便大大降低，

可以让更多的人参加进来，扩大活动轰动效果。旅游路线为长沙-----xx红酒酒庄. 弥勒县(参观xx红酒种植园及生产线)---昆明---长沙，共计三天两晚。通过与某旅行社挂靠(名义上是该旅行社和我们联合促销，)开辟这条旅游线路，然后从某大学招聘两名旅游专业的学生做我们的兼职导游即可。

云南引人入胜的风土人情对旅游者来说有着相当大的吸引力，我们的前期宣传工作中，故意不告之具体的出行线路。调足消费者的胃口(神秘之旅之神秘所在)。宣传中特别强调此次活动中奖面大，甚至优惠卡不限本人使用，凡中奖者可以免费获得九折优惠的增补名额，极大的刺激消费者的心理。

媒体投放□tv□fm□报纸、卖场pop等。

有效控制中奖面，确定旅游团的大约人数。

获得总公司/弥勒县旅游局的支持，(新兴的农业生态旅游和红酒文化旅游有可能成为弥勒县新的经济增长点)

预定招待所/酒店及火车票。

一路上举行相应的小型活动，让团员们心情愉悦。如果他们旅游愉快满意，那么他们将是xx红酒重要的口碑传播者。(因为他们是xx红酒酒庄的. 亲历者)

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇七

1. 配合店长完成公司下达的各项销售指标。
2. 定期的拜访零店，维护好客情关系，及时合理订货，以做好产品的生动陈列。
3. 开发空白市场，提高市场的占有率。

4. 积极推广新品，提高市场铺货率。

5. 积极收集竞品信息并及时整理上报

在做好订货和排面的同时，我同时也是公司的终端导购员，尽我自己的所能向消费者介绍我公司产品，使他们成为我们伊利特公司的忠实消费者，在促销方面，执行公司的各项促销计划。

1、按时整理柜子，和库房，每天早上一上班进行卫生清洁，保证货架干净明亮。

2、按时检查维修安保、消防、防水、防火设施。

3、能及时配合公司的盘点工作。

4、应收款的收缴能按时完成。

5、财务对接账实相符。

1. 进一步加强开发空白市场，提高新品的铺货率。

2. 及时与客户沟通，进一步增加客情。

3. 加强学习，运用到实际工作中。

4. 自己的不足就是工作起来不是很认真，希望领导及时批评与指正，以得在以后工作中加以改正。

最后我们将坚定不移地延续品牌道路，及时了解市场，加强与市场互动合理发展，我相信在我的共同努力下，我们必将度过各种难关，取得市场战役的更大胜利。

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇八

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，

但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在在新的一年里业绩飚升!

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇九

从事酒水销售已经三年了，这一年是我跑业务跑得最多的一年。作为一个女孩子，在这一条路上如果真的不够坚强和坚定的话，是极其容易被击垮的。曾经我也经历过那样的打击，但是我还是扛过来了。扛过来之后我发现自己便进步了，自己的能力也提升了上去。今年跑业务的时候也总是受到打击，但是我从来没有被击倒过，谈成了不骄傲，没谈成继续跟进，同时好好反省自己。慢慢的，我的能力就得到了很大的提升了，成交率也变得更高了。

一个人的思想是很重要的，尤其是对于一名销售员工来说，更要懂得去提升自己的思想高度。在这一年里，我不断的创新，不管是在工作技巧上还是在平时的生活里，我都勤于去学习，因为我认识到，懂得创新才是这条路上最为稳妥的一个前进方式。思想上的提升也给我带来了很多的便利，比如说工作更加顺利了，平时和客户之间的交流也更加的自然了，很多方面都在改变着，也在不断的进步着。

这一年我的工作还是存在着一些不足的地方的，比如说我上半年在处理一件事情的时候，因为粗心差点就把事情弄得更糟糕了，那的确是我一次非常大的失误。工作几年了，我从来没有犯过这样粗心的问题。

自从那次之后，我对这一方面就更加的严格了，后来半年我也在没有发生过那样的事情了，我不断的改善着，争取走向一个更好的方向，做一名更加合格的员工。

今年一年虽然已经向我们挥手说再见了，但是它也是告诉着我们，新的一年即将到来，我们要做好准备全新出发了。对于来年，我想我一定可以保持自己最好的一个心态去奋斗，我会朝着自己的目标和愿望前进！

酒类工作总结 酒水年终工作总结篇十

同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；3、酝酿人力资源管理制度；4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

1、根据公司领导指示，经过仔细比较、反复权衡，安装铁通电话一部与宽带。交300元订金预订800（400）7100009免费电话（准备元旦后开通）。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

6、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。