

最新手机营销策略开题报告(优秀9篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告帮助人们了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

手机营销策略开题报告篇一

现在又是燃热的暑季，每一年的暑季都是毕业季，想真正拥有一份工作的朋友首先得在实习，只有通过了实习考核才能正式的掌握这份工作。一份好的实习报告，能帮助实习生更加顺利的通过实习考核，比较实习报告是一个实习生走过实习期这段时间的有力见证。下面是小编为大家分享的实习报告范文的相关网址[/shixibaogao/](#)敬请关注!

经过了两轮不算严格的面试，我成了西安新东方学校少儿部的一名助教，对于英语不怎么好并且不怎么喜欢小孩的我来说无疑也算是一个挑战了，那我以我“兵来将挡，水来土掩”的豪情和勇气我也就欣然接受并决定好好干了。

我也知道新人要从基层做起，果然我的第一天工作就是在北大街校区宣传我们的夏令营。

6.27周六

工作内容：宣传夏令营，并且记录有意向的同学或是家长的信息以便于下一步的电话销售。

工作执行：

我简单了解了一下上课的班级和上下课的时间，然后就开始了宣传工作。看到小孩就拦住他们问：“小朋友你们好啊，

我是咱们新东方的助教老师，我问问你们上几年级啊？”小孩子其七嘴八舌：“我三年级”“我四年级”……我说：“我们暑假有一个夏令营你们想不想去啊？”“想啊”“我妈不让去”“我要学奥数”……然后我继续：“没关系，你们给老师留下你们家长的电话，我回头给你们家长说，让你们去参加好不好？”接着，孩子就给我留下了他们的联系方式。我想，这工作也挺简单的。然后这时有一个老师过来问：“你这是干啥呢？”我连忙解释：“我是夏令营助教，帮着张老师做宣传，要记录一下他们的信息。”原来除了我们这个夏令营项目组的张老师知道我们这些人外，其他部门完全不了解我们这群人的存在。最后的结果就是，我在北大街呆的两天感觉很是无聊，除了家长连个说话的人都没有。

思考归思考，工作要继续，拿着传单给等孩子下课的家长们说：“家长你好，我是咱们新东方的主叫老师，请问您的孩子上几年纪啊？”一旦家长是我们的目标，那就直接锁定，接着说：“那您的孩子现在英语怎么样呢？学习兴趣高么？口语好么？平时在家张口说英语么？”当这一连串的问题抛出来后，家长基本就无奈了，然后再说：“我们现在就针对您的孩子的这些问题，推出了这样一个夏令营，”然后就“……”说出我们的优势，动心的家长就会留下电话了。哈哈，工作基本就可以了。

当然，有些家长也直接不用你，会说：“你不用说了，我自己看”“我们不参加”。……等等。当时自己会觉得小尴尬。由此看来，沟通的技巧还是很多的，这个还是要在实践中加强训练。要想对方接受你就要知道对方的需求是什么，然后给与专业的意见。这个“专业”很重要，非常重要，相当重要。专业表现在几个方面：1，业务上的专业。告诉家长孩子英语不好这个问题的原因有哪些，那么如何解决。2，服务上的专业。这个可能就细小到说话的声音、大小、表情动作等等了。

总之今天的工作还算顺利，20条回执信息顺利搞定，也有一

少部分家长很有意向，总之任务完成。但是在等待的过程中着实很无聊。也再次感受到，基层工作也不容易啊。

跟进：提高工作效率，看准目标客户。

个人意见：其实宣传的工作如果让前台和老师来一起协助完成，效果会更好，毕竟助教的执行力还有说服力和老师是没有办法比的。体验课要足够的精彩，直接吸引报名的人。

6.28

今天的学生看上不去不是很小就是很大，因我昨天的经验，3、4年纪的小孩的家长及孩子本人是对这个夏令营最感兴趣的，太小的孩子家长不放心，太大的孩子暑期安排的很紧，什么书法绘画、音乐舞蹈、奥数奥语的……辛苦啊!!所以呢，今天看样子是没有什么成果了。在我经过几次宣传之后看着家长们把传单折成飞机后，我只能哎……了。

跟进：下次的宣传要找一个协助者，两个人的效果会更好。北大街还属于我们目标的集中地。所以要好好加强宣传。

6.29

今天终于见到亲人了，终于不是孤军奋战了。所以虽然还是站在大厅做咨询，但是有个说话的人时间也显得过得快一些了。

今天主要和家长打交道，但是咨询夏令营的很少很少啊。但是我们又不了解其他的课程，所以每当家长咨询时，我们就无言了，这搞得我们很被动，也显得新东方的管理跟不上。没办法，部门不一样啊，没法机动灵活。

不过，今天我可是见识了，新东方的老师们确实年轻啊!看上去和我也差不多。然后就是新东方的学员从三岁到三十岁不

等啊，我也看见我的差距了，想一想自己的英语水平也就是初中以下，我就没法在这个地方有自信了。哎！

临下班我又电话销售，这时候声音的亲合力，语言的流畅就显得很重要了。总之，今天的工作也算顺利，难度没有什么了。接下来的就是坚持。

跟进：我觉得有更好的宣传方式可以让这个招生的工作更有效率。思考中……

手机营销策略开题报告篇二

面我在手机销售的岗位上实习里几个月，也有一点心得，现在跟大家分享一下我的收获吧。

20xx年xx月——20xx年xx月

xx省xx市xx手机卖场

手机销售员

通过培训及亲身实践学习熟悉业务。公司首先对我进行基本的产品销售培训。负责培训的工作人员首先给我讲解产品的功能、成分、使用方法等知识。经过几天跟着师父出去作业的真正实践，中和商贸有限公司做销售工作。熟悉了销售过程。虽然知识并不复杂，但要想很快记住还是有一定难度的整个培训虽然简单，但整个流程下来还是很费心的也深深体会到工作和上学的不同。

正式开始接触销售了通过不断地向顾客介绍推销过程中，培训之后。让我懂得销售员是需要高度的激情和恒心的这些天的销售工作提高我交际能力，能锻炼我口才。这一个多月的实习当中我接待了很多客户，也不断的积累着自己的销售经

验和技巧。从刚开始觉得销售只是运气使然，没什么技术含量，后来真的认识到销售其实真的一门伟大的艺术。也深深体会到销售行业必须遵循的第一原则，那就是顾客就是上帝，无论顾客多么刁钻，要求多高，都要尽量满足顾客。实习的过程中，态度要求也很高，首先就是自己的仪表必须要整洁，给人一种干净的感觉，其次就是要有礼貌，脸上要尽量带着微笑，这样就保证了员工的基本素质，同时也是给顾客留下一个良好的印象。这也让我深刻的解到无论在何处工作，细节都是必须要注意的因为细节决定成败。

会用各种各样的态度来对待你这就要求你有很强的应变能力。实习中不仅要面对顾客，实习过程中我也遇到各种不同的顾客。还要搞好和同事与上级的关系，要自己自动自觉的去做事，才能得到大家的肯定。

公司部门领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，两个多月来。综合看来，觉得自己还有以下的不足之处：

- 1、思想上个人主义较强。随意性较大。
- 2、有时候办事不够干练。
- 3、工作主动性发挥的还是不够。对工作的预见性和创造性不够。
- 4、业务知识方面特别是与客户接触沟通方面没有足够的经验。所掌握的沟通技巧还不够扎实等等。

这段时间的手机销售实习确实让自己成长了许多。实习期间，短短一个多月的实习中。学到许多东西，遇到一些困难，也看到自己本身存在着许多问题。虽然开始认为销售不是一个太难的职业，但是亲临其境才意识到自己能力的欠缺和知识的匮乏。实习期间，拓宽了视野，增长了见识，也体验到社会竞争的残酷。

手机营销策略开题报告篇三

尊敬的领导：

您好！

首先谢谢你，谢谢你几个月前从网上找到我，给我加入____这个大家庭的机会。

几个月过去了，____使我从对手机销售员业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子。____带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的增长和微薄的薪酬。____让我第一次销售冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前____总给我一项任务就是开拓____的市场，现在____销售已经从没有一家实体店到拥有____，____广场，____等多销售员工家自营店，我觉得今年____在____的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我对自已充满信心。希望你理解。

话说多了就会囉唆，但当我走出飞马离开____的时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在____的日子，回想____。

谢谢____小姐对我的信任，也谢谢____总你对我的严格要求。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望____健康成长，请批准我的辞职申请。

辞职人：____

20__年__月__日

手机营销策略开题报告篇四

尊敬的各位领导、同事：

大家好！

我叫冯孝香，在九洲通讯的工作时间大约有两年多了，目前担任本店的销售人员及其主管，现在我对20xx年的工作做个简单的汇报。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为己用。经过长时间的工作，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进

行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

自身的不足

心态不好，有时候人少或者接待不是很顺利的时候，很容易产生懈怠、消极的情绪，记得某人说过“没有淡季的市场，只有淡季的思想。”我们受市场因素的影响，比如店内客流量不大，或是单天总量少，就自我放弃，埋怨市场太淡，没法卖机，一旦有了这种思想往往销售就很困难，也会为自己成交不了找了许多理由、市场的好坏我们无法左右，人流量的稀疏我们更无法改变，我们能做的就是学会自我心态的调整。每天尽可能抓住进店的每一位顾客，这样不管市场多淡，你的成交率也不会太低。

作为店内主管我觉得必须要具备以下几个条件：

- 1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，
- 2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。我们应该倡导团队要具有：“民工心态”和天道酬勤”的精神。
- 3、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，发现问题、改进缺点。

在经过 20xx年的转折后□20xx年大家激情飞扬，奋斗有无，在追求卓越、一流化的道路上，前进！前进！前进！

手机营销策略开题报告篇五

尊敬的各位领导、同事：

大家好!我叫***。时光如梭，到了**通讯已经两年了，回顾这两年的工作，在各位领导和同事的支持和帮助下，学到了很多手机方面的知识和销售技巧，认真做好自己的本职工作，严于律己，互敬互爱，爱岗敬业，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，每天都有不同的进步。

要做好这份工作，不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识，流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心，爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处，身处何职，都要对他们的要求做到尽职尽责，为他们做出最大贡献，顾客少时耐心的讲解，根据不同的顾客选择他们所要的手机，让他们满意，顾客多时，做好兼顾工作，对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈，让顾客等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次回了新的机型，我都会利用其它的业余时间尽快了解摸索这些新手机的功能与参数，这样面对顾客时也能了如指掌给他们讲解手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

有效的团队工作也可以提高工作效率，和同事相处融洽，互相学习，借鉴对方的长处，学为己用。自我学习，自我完善，由于社会的发展进步，行业竞争激烈，我们不得不总在学习，向书本学习，向同事学习。让自己有一定的进步，积极提高自身素质，争取工作的积极主动性。

世界级的管理大师彼得·杜拉克曾经说过“企业成立的目标是要创造顾客和保留顾客，什么东西能创造顾客，就是销售”。保留顾客的秘诀就是服务。好的开始就是成功的一半。销售，首先是从顾客的接触开始，顾客大多是因为广告宣传进入市场，很多销售人员并没有尽到本职，只起到了了解说的义务，但优秀的销售人员善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁，营造热销气氛，学会询问客户，常见的客户提出的异议是太贵了，用不起。比预算高，针对这些价格异议，销售人员要真正了

解顾客的原因，不应该对顾客说：“这还嫌贵，我们是最低的价格，多少钱你才肯买。”这样的方式很容易让顾客产生没有保证的想法，应该和顾客说明原因，其实我们贵是有价值的，再就是对这个价格跟哪个档次的市场比，然后再包装产品，服务，提升自己卖场的价值。

在今后的工作中，我们将不断完善自身的不足，积极进取，虚心学习，为自己制定目标，为公司创造佳绩。

手机营销策略开题报告篇六

尊敬的领导：

您好！

我是xxx很遗憾这次来辞职的，自我到xx这里半年的时间了，在这里工作的每一天我都有着不同的感想，或是进步，又或者是觉得自己做的不好，但是还好这里的同事们，多比较热情，我很喜欢的工作状态，由于一些原因我还是来辞职了，我不觉得这有什么不好说的，这是我的个人的能力问题，其实我是想了很久，毕竟这么工作下去是不行的’，工作是要结合自己的能力，能不能做就是看能力如何，我不仅自己没有体一个好的工作的状态，现在的我很明确我不适合做手机销售。

来到xx这里的时候，我是想着自己给自己一个机会，我没有接触过这个职业，我只觉得这是我应该去尝试的，我一直把工作看成是自己这些东西当作工作中的一些必要因素，特别是做销售的天赋，我一开始自认为自己是这个天赋的，我觉得没有什么工作是不能尝试的，我没有给自己规划好，就在这个时候是最容易出事情的，半年的时间就看出来了，我确实是不适合做这一个行业，我还是觉得自己在工作中放不开。

说到这一点就是跟我的能力相关了，做销售必须要会跟别人打交道，我的性格方面知识弱点，在一开始的时候我不是没有意识到，可是当时的我的就是想着在工作中我应该能够慢慢的改变，这么一来我就在接触学习自己口才，工作毕竟是工作没有那多时间给我，慢慢的是我就意识到了自己这么做肯定是不行的，我实在是惭愧，这本来在一开始就应该知道的事情，可是现在的我才绝得自己不适合，这也是对工作的不负责吧，记得刚刚字做手机销售的时候还是很积极的，不管不是行为，还是心态都是积极的。

时间过得很快现在的我才知道这是需要要天赋的，我意识到自己能力的不行之后，也觉得天赋的重要性，做这个工作我在一开始就误判的，把工作想的很简单，我就一直觉得自己能够慢慢的适应，在工作当中这话也是一定能够适应的，可是我没有发觉一点就是我的学习天赋，做这一个是需要时间天赋的，我还是觉得自己少了这一点，越来越我绝得压力很大，工作起来也特别的吃力，这不是我最初的想法，还是觉得自己应该对工作负责，也对的期这半年工作，我真的努力，平平的业绩让你失望了，当然这把半年的工作时间确实让我学习了，也沉淀了很多耐心，请领导批准我的辞职。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

手机营销策略开题报告篇七

尊敬的领导：

您好！

很遗憾我是向您来辞职的，今天我十分的难受，在xx手机店这里其实我是转变很大的，我非常希望能够保持，这是xx手机店给我带来的成长，很多时候那种进步是看不见的，在xx这里总之我是感到非常的开心，来辞职主要还是因为我有很大压力，虽然我也知道没有压力就没有动力这个道理，可是我不想让自己每天都是处在这么紧张的状态下，辞职我是感觉到自己需要换一个环境，作为销售的我是深深的知道业绩的重要，每天让自己高度的紧张，感受到很多压力，这样子很不好，现在我也是这么觉得的，当然我也在想着怎么去做好这些，但是还是我不是很舒适，这辞职下了决心，反而也是轻松了很多。

我感激xx手机店，因为能够在这里工作是我的幸运，无论是在什么时候我都希望能够保持一个开心舒适，我也想过很多是不是自己能够在xx这里一直坚持下去，现在回想起来还是欠缺了很多，也无法做到这一点，销售工作就是这般，需要付出很多的努力，业绩是每天都要去思考的，现在行业的竞争我也是深深的感受到了，毕竟在xx这里做了这么久这一点觉悟我还是有的，我也一直在思考这些，我觉得让自己长期的`处在这么一个高度工作状态下非常难受，刚开始时候我很有动力，对于这份工作的看法我是觉得自己能够得到很大锻炼的，当然在xx这里我是得到了很大的锻炼的。

一年的时间我对这份工作也是有了很大转变，每当我想起这些时候我会很自责，毕竟自己从对工作的积极自信，到现在没有动力还有压力，这个过程好像是在让工作退步一样，我吸取了很多经验，在这份工作当中我也懂得了珍惜时间，还有努力做过一件事情才知道自己能不能行，这个道理，做手机销售这一年来，我非常的努力，我对自己是非常自信的，很多时候我也在告诫自己的怎么去去完善好这些，虽然是很努力，但是业绩这个东西还是需要运气，在这一年的时间当中我成长进步了很多。

辞职对我来讲或许也是也选择，不管这个选择是好是坏，我认为还是遵从本心的比较好，我也下定了决心辞职，在xx手机店这里的一切让我感到很美好，尽管是在销售这一块我业绩不好，但是我还依然感激这段经历，请您批准我的辞职。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

手机营销策略开题报告篇八

尊敬的领导：

您好！

我是xxx□是个手机销售员，可能要跟您说声抱歉了，我将向您提辞职，我觉得自己不适合销售的工作。虽然我已经工作有一段时间了而且也是通过了试用期的，但是这段时间做下来，我才发现自己可能是真的不太适合销售员工作的，因此深感抱歉，望您谅解并批准。

进入我们门店销售手机，我其实也有学到一些东西的，虽然不深，比较浅显，但是对我个人来说，多少还是算积累了一点东西的。我原先也觉得自己可以在这个岗位上做下去的，可是在经过转正后这段时间的工作，我就渐渐发现自己工作是比较吃力的。我想我之前之所以能够通过试用期，可能是因为自己还没有真正的去进行销售，当时只是作为学习的人，作为一个助手，没有接触真正的销售，因此就没有什么难的，相反工作还稍微轻松些。近段时间我接手一些工作后，就发现了自己的问题了，我在与顾客进行沟通的时候有些障碍，

我不能将顾客想要的.手机产品描述清楚，而且对很多种类的手机我也不太了解，当然并不是我没有去对店里面的各种手机进行了解，而是我大致的去了解，但是后面我就又会忘记，根本记不住，进行一场完整的交流，我都是磕磕绊绊的，这给我工作带去了很多的不便和麻烦。

在这期间，您和同事也有鼓励我，一直就在包容我，尽心的帮助我，我心中其实是觉得亏欠的，但是当时我又无法去报答什么，因而对工作也是十分上心的，可长久下来，我发现自己竟然还没有卖出去一部手机，没有谈成功一笔订单，我觉得特别挫败。真的就打击到我了，加上我自己回想这些日子里我在店里的所做和所为，我才发现我原来根本就没有帮上大家什么忙，我能够不添麻烦就算不错了。我对此就做了很深入的思考，我考虑了很多，把来到店里之后所有的事情全部都回顾了一遍，我知道自己是没有成绩的，并且销售口才也确实不好，即使是经过大家的培训，我也还是不能达到领导您想要的效果。所以经过自己各方面的一个考虑，我决定向领导辞掉这里的销售工作，我不能成为好的销售员，很抱歉，还希望您能够对我这次辞职予以您的体谅。

此致

敬礼！

辞职人□xx

20xx年xx月xx日

手机营销策略开题报告篇九

尊敬的领导：

您好！

首先谢谢你，谢谢你几个月前从网上找到我，给我加入x这个大家庭的机会。

几个月过去了□x使我从对手机销售员业一无所知，到目前自认也是行业中的一份子□x带给了我很多愉快的记忆，也带给我人生经验的成长和微薄的薪酬□x让我第一次销售冠上了经理名称。让我顺利地开展了工作。几个月前x总给我一项任务就是开拓x的市场，现在x销售已经从没有一家实体店到拥有x□x广场□x等多销售员工家自营店，我觉得今年x在x的布局已经完成。我也可以放心地向你辞职了。

也许你会猜测我的.去向。但我自认没有能力去耕一块新田，我还是会去找一棵可以遮挡风雨的树，在树下我希望可以愉快地生活。哪怕一时间没有满意的我也不介意，因为我对自已充满信心。希望你理解。

话说多了就会囉唆，但当我走出飞马离开x的时候，我想我还是会回过头看一看。以后无论在那里，静心的时候我还是会回想起我在x的日子，回想x□

谢谢x小姐对我的信任，也谢谢x总你对我的严格要求。祝愿你们的事业蒸蒸日上，也希望x健康成长，请批准我的辞职申请。

辞职人□xx

x月x日