

最新卖手机销售月总结 手机销售年度总结 (实用8篇)

学习总结可以帮助我们发现自身的学习优点和不足，为自己的进一步学习提供指导。以下是一些知识点总结的模板，供大家在写作过程中参考借鉴。

卖手机销售月总结篇一

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，为了能与大家一起进步，我把我在销售中的一些做法整理为以下几点：

的管理大师彼得·杜拉克曾经说过“企业成立的目的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，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场白的技巧

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销气氛

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都

有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

心态决定行动

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

运用人性的弱点

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

要学会询问

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

“第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

四、帮助顾客做决定

在最后要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现

成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐心，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。

销售人员需要清晰的知道，无论怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：“是的，只要我跟你说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

综合以上问题，门市人员可以通过观察顾客的谈吐、穿衣打

扮、职业类型来判断顾客的收入水平，判断他所说的是借口还是事实，然后灵活地进行处理。

说得太多了，反而不容易抓住重点，总的来说平时多学习，将理论和实践结合起来就行了。加油吧！

新星营业厅

一年3月27日

卖手机销售月总结篇二

日月如梭，六月转眼就过去了，如今对六月份的工作业绩进行一次小小的总结：

对于六月份的业绩来说，个人觉得总体还可以，可是对于全球通开户和3g开户这一块还是比较欠缺的，没有完成上级下达的任务，这可能是因为在六月份后半段时间经常在卖场做销售而导致忽略了自己工作岗位的一些任务，还有一个问题是店面的总体推动比较差，不管是套卡□3g还是全球通，似乎都只是本人在推销，而店面里基本没什么人怎么去关注这一块。毕竟一个人的能力是有限。

我自己已经很尽力的向店面传达上级的任务，不管有什么新资费还是其他相关的移动业务，但是店面里对中国移动这一块的推销意识并没有得到多大的改观，正是由于整个店面对于中国移动这一块销售意识的薄弱，最终才导致这个月在中国移动这一块的总体业绩不太理想。

反思六月，我自己的工作做的.不怎么，所以在以后，我会把精力放在中国移动业务上，把以前做的不好，不到位的地方加强，认真负责的做好上级下达的任务与要求，力求做到最好。

卖手机销售月总结篇三

甲方：(以下简称甲方)乙方：(以下简称乙方)

为了配合xx品牌手机销售，做好售后服务工作，甲、乙双方本着快速高效节约成本的原则，经友好协商就售后服务事宜达成以下协议：

一、授权维修中心设立条件及管理

(1)省级维修中心权限由甲方授权设立，设立后除以上费用外甲方不再结算任何费用；

(4)由甲方直接授权或是由乙方授权的维修服务网点，配件报价表统一按甲方规定的价格执行，并公布在店铺内供客户参考。

二、关于全国联保

甲方的产品，实行全国联保：即任何地方的客户拿甲方的产品到乙方维修点进行维修，乙方必须按照国家三包规定，给顾客进行维修。

三、甲方的权力与义务

甲方的权力

(1)甲方有权对乙方服务质量及客服情况进行监督；

(2)甲方有权随时向乙方了解甲方产品质量、用户需求或用户建议等方面信息。

(3)甲方有权追究乙方因侵犯甲方知识产权或将甲方的商业秘密泄露给第三方以及用户关系处理不当而给甲方造成的任何

损失。

甲方的义务

(2) 甲方应按授权特约服务站的级别，以光盘或邮件方式提供相应的技术资料(如电原理图)、升级软件。

(3) 甲方应以优惠的价格向乙方出售维修用的维修物料、配件及升级接口等相关物料。

四、乙方的权力与义务

乙方的权力

(1) 按级别向甲方申请相应的培训和技术支持。

(2) 乙方可按维修级别提出电子物料需求计划，向甲方申请以优惠价购买一定量的零配件作为库存。保修期内的零配件，可按自然月向甲方提出更换申请，甲方对保修内物料审核合格后，可进行以旧换新。

乙方的义务

(1) 在授权特约服务站维修级别范围内，提供所有甲方产品相应级别的故障维修及服务。

(2) 乙方有责任为甲方所有用户(不论在何处购买)提供同等的维修服务。在授权特约服务站明显的地方公布维修收费标准，处理保修外的产品以《非保修机维修协议》和收费标准作为依据进行维修服务及收取费用。

(3) 乙方有责任维护甲方产品的品牌形象及信誉，无论在保修期内或保修期外，均以同样维修服务质量标准进行服务。受理甲方产品用户的投诉、咨询和相应的服务要求，特殊及突发事件应第一时间通知甲方有关人员。

(4) 乙方有责任把超出自己维修权限的甲方产品不良品送至甲方指定的授权特约服务站。

(5) 乙方应建立完整的维修用户档案，每月向甲方提供维修报表。

(6) 乙方有责任协助甲方共同开展服务促销活动，定期向甲方反馈各种产品质量信息，市场信息，用户对服务工作的意见等信息。

(7) 乙方严格保守甲方产品的技术资料，维修记录档案和用户资料等商业机密，未经甲方同意不得透露给第三方。

(8) 乙方自愿接受甲方的监督检查，严格遵守甲方服务标准和服务规范，保证服务质量，热情接待甲方产品用户，并向用户提供满意的服务。

(9) 乙方在处理保修范围内的故障手机时，不得以任何理由向客户收取配件费和人工费。如属人为损坏等非保修范围，需用户支付相应的配件费和维修费时，乙方须先报价，报价不得超出甲方提供的『零配件价格表』内『用户指导价』)，征得用户同意后方可维修。

(10) 乙方应详细登记手机的返修情况，包括客户资料、手机的s/n号，imei号和故障情况等，并及时反馈给甲方。

(11) 乙方须在授权维修范围内处理售后维修业务，授权范围以外的维修故障，乙方必须送回甲方维修，不得越权处理(甲方特别授权除外)。

(12) 乙方有权对甲方工作人员进行监督。有权抵制甲方工作人员的违规、侵权行为，并向甲方管理部门投诉。

(13) 乙方的地址、联系电话更改时，必须第一时间以书面形

式通知甲方。

五、协议的'变更终止

(1)在甲方修改服务政策、服务规范和技术标准时，有权以书面形式通知乙方变更本协议相关条款。自甲方发出通知之日起30天后变更本协议，甲方不需承担任何违约责任，也不需承担乙方的任何损失(该损失包括但不限于乙方设立维修点的房屋租金、员工工资等)。

(2)在协议有效期内，甲方有权要求对乙方的违约行为进行调查并限期整改，如在限期内仍达不到甲方要求的，甲方有权终止本协议。

(3)因乙方的违约行为，甲方终止本协议，甲方不需承担任何违约责任，也不需承担乙方的任何损失(该损失包括但不限于乙方设立维修点的房屋租金、员工工资等)。

(4)本协议有效期内，任何一方提出终止，应提前一个月以书面形式通知另一方，并说明终止理由，经双方协商一致后终止本协议。

(5)协议期满或终止后的即日起，乙方不得再以甲方的名义，从事售后服务业务。

(6)乙方承诺，在本协议期满或终止之后，永远不将其所知的甲方信息(包括质量信息、技术资料、备件清单、价目表及甲方产品的优缺点、用户的评论与申诉等)泄露给第三方，并且不将这些信息用于与本协议无关的目的。

(7)在本协议期满，双方如再续签，应提前一个月以书面形式通知对方。否则，本协议自动失效。

六、责任与处罚

(1) 严格遵守维修操作规范，在维修过程中如乙方技术维修人员不当操作所发生的产品损坏、乙方技术维修人员的主观原因而造成的损失，应由乙方负责承担全部的赔偿责任。

(2) 甲乙双方在收到配件两天内需确认配件品质及数量，如有不良件应及时上报对方，并取得对方已被告知的书面证明；如在两天内无异议则视同对方默认新件质量及数量完好。

(3) 乙方对甲方在履行本协议过程中提供的各类技术等，仅有以维修为目的的一般使用权，未经甲方书面授权不得向第三方透露。

(4) 乙方在履行职责和义务的过程中，不得散布有损甲方形象的消息，不得做出有损甲方形象的行为，否则甲方有权终止本协议。

(5) 乙方因违反本协议而产生的纠纷等，由乙方承担责任。

(6) 甲乙双方在签订本协议过程中从对方获取的商业秘密负保密责任。

七、法律责任

(1) 如甲乙任何一方由于不可抗拒的原因而无法继续履行协议时，应及时向对方书面说明合理的理由，经双方书面同意后方可终止本协议。

(2) 任何一方不得擅自终止本合同或违反本合同约定的条款。

(3) 本协议如有未尽事宜，双方经过协商，可以另增加补充协议明确。

(4) 协议终止后，不影响已履行但尚未到期的条款的执行及售后服务担保。

(5) 未经甲方书面同意，乙方不得把售后服务工作转让给第三方。

(6) 本协议未尽事宜经双方友好协商解决，若协商未果，则双方均有权向深圳市福田区人民法院提起诉讼。

八、本协议一式两份，甲乙双方各持壹份，均有同等的法律效力。

甲方(公章)： 乙方(公章)：

法人代表、董事长： 法人代表、董事长：

总经理： 总经理：

签约代表： 签约代表：

地址： 深圳市福田区车公庙泰然九路喜年大厦a座908地址：

签约地点： 签约地点：

电话： 电话：

传真： 传真：

签约日期： 签约日期：

卖手机销售月总结篇四

部门： 售后呼叫中心

姓名： ***

职位： 呼叫中心坐席

入职日期□20xx年6月25日

工作责任内容：受理电话和回访以及参加定期培训

日常接听话量明细：

呼入：6498呼出：343短信发送：3066

自6月份入职至现在，接触售后服务将近半年了，对公司和自己的这一行都有了更深的了解，以前真的感觉客服的工作很简单，接打电话而已。在刚开始的那段时间，感觉还是不太适应，觉得售后服务的确是个挺受气的职业，但在以后的时间通过领导帮助，同事的关心和照顾，这种感觉在心理上逐渐消失了，慢慢发现这还是一个很锻炼人的职业。

在工作方面，好的服务可以提升公司品质形象，提升消费者的信赖。售后服务影响着消费者选择产品的可能性。所以，对于服务的要求就比较重要，服务的态度，语气，礼貌等都是需要学习的地方。希望可以认真对待每一位来电客户，他们肯定也是遇到了问题才会拨打客服热线，也是怀着急切与希望的，在对待他们的时候态度应该要更低一些，语气应该要和蔼一些，这些一直是我希望做到的，应该努力做到不让客户的语气影响到自己的服务态度，学会控制自己的情绪。职场当中，的确是需要考核的，这样可以看到员工的状态。公司的kpi考核制度一直就是提醒大家的一个响钟，提醒大家继续努力，还有需要提高的地方，自己很多地方的不足。惩处或者奖励这两项应该处在一个平衡的状态，应该在于情于理结合的情况当中来抉择。工作中客服的态度大部分也是心情所致，所以应该保持客服代表的明朗心态。在日常遇到手机问题的时候可以得到明确的答案以便及时回复给客户。

每月培训上也会记录下来老师讲的内容，日常晨会不敢主动回答问题，面对众人就会后退，还需要提高一些主观能动性来克服这个问题，但每次都会记录同事回答当中自己没有

记住的，以提高自己的业务不足之处。

在这一段时间的工作当中，自己也有很多的不足之处，例如：

- 1、耐心不足在用户有事询问时不能耐心的给其解释，其实用户并没有说出为难的话，不自觉的会有一些不耐烦。
- 2、语气不够柔软表达出来的话语也许是解释的很合理，但语气强硬，用户听起来就会觉得不舒服，从而可能会影响对天语的态度。
- 3、手机专业知识的欠缺有一些手机的基础功能不是很明白，所以和用户讲解的时候不能够第一时间告知客户，从而延误用户的时间。以上几点是工作当中发现的自身不足，在新的一年里会据此改进自己的不足之处，培养好耐心，克服语气强硬的态度，给用户留下一个好印象，提供专业知识，以便更好地帮用户解决问题。

20xx年收入期望

实习了半年，有够久的。我的实习工资是20xx元。现在也快转正了，对于薪资的调整我觉得应该实行工资+奖金按发放这种，因为觉得每月发到的工资真的很少，只够基本生活。对于新一年的薪资我期望可以是月薪三四千元，虽然说一直作为新人，可能很多方面存在不足之处，但是还是期望领导可以考虑到我们在外的生活。

20xx年展望

新的一年希望可以提升自己的不足之处，积极完成工作任务，提高工作质量，加强与领导和同事之间的沟通，更好地融入到工作和生活当中。了解**精神的所在，在这半年的时间里学到了很多书本上没有的，无论是在工作中的手机知识还是生活上的处事方式。当然这些都还是需要提高的。希望

在以后的工作中可以全方面的提升自己，弘扬**文明，与公司共同进步，荣辱与共！

卖手机销售月总结篇五

进入公司已经快2年了，不仅学习到了很多手机方面的知识和销售技巧，而且还积累了一些销售经验，这次商场举行手机促销活动圆满结束，我把我在销售中的一些做法总结一下：

世界级的管理大师彼得·杜拉克曾经说过“企业成立的目的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，顾客大多是因广告宣传进入卖场，很多门市销售人员并没有尽到销售的本职，只起到了解说的义务，但优秀的销售人员应该善于用微笑建立与顾客沟通的桥梁。

开场的第一个技巧是销售“新”的产品或特色，对于新产品顾客会产生好奇心，会有较强倾听的愿望，销售人员要不断将卖场的产品表达出“新”来，将所有表达的东西呈现出来，和顾客一起欣赏，促使顾客对新产品的认知。销售人员可为顾客设想，帮助顾客去想象自己所需的外观和内在功能。这点对于开单帮助很大。

营造热销的气氛是因为人都有趋向热闹的特点，对于热销都有充分的好奇心，这就是良好的销售时机，因此销售人员需要适当营造热销气氛。如何营造热销气氛？除了接待的顾客以外，销售还应利用好正在拍照、摄像、开单的顾客来制造话题，通过你的语言表达来实现热闹气氛。例如：这个价格是全县最低的价格的，质量很稳定，每天都有多少人来订够，并且反映都很好，有很多人购买之后还带朋友来买，等等。要通过语言设计开场白，突出卖点，好的开始是成功的一半，精心准备的开场语言可以成功地促成更多销售。

优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计：每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。

绝大部分人希望多赚，少花钱，还有一些人喜欢与众不同等等。聪明的销售人员要学会运用人性的弱点促成销售。多嫌的心态表现为希望花相同的钱赚取更多的利益。这样的顾客，在销售工作中随处可见，赠品可以很好地满足这种顾客多赚的心态。但在赠送之前，一些定要清楚顾客喜欢何种赠品，不然顾客往往会要求很多。销售人员要把握住一个尺度。尽管赠品的价格不一定很高，但是顾客并不愿意另外花钱购买。这就是赠品的‘魅力，人的弱点会认为获得的赠品是“不要白不要”，获得赠品就是多赚了。同时要尽量体现出赠品的价值感。

少花与多赠的心态是相互对应的，少花也是人性的弱点，利用促销、打折、免费都可以使顾客少花钱，从而极大地刺激顾客的消费欲望。

尽量先询问容易的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运

用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心。

在最后一要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐心，帮助客户做决定是很好的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2。

数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，紧迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时就是最好的机会。

卖手机销售月总结篇六

春节的旺季快到了，很多的手机门店是不是都准备好了，春节期间每一天都是旺季，需要怎么做，这里就给大家分享一

个手机促销方案！

店名□xx通讯

活动主题（建议挑选1个做就可以）

大主题：迎新春，手机放大价！手机8元带回家

副主题□xx通讯年货节，十万红包免费送

副标题：以旧换新，万元爆款1元秒杀

副标题：新春送“福”，1元可换500元

活动内容简述

- 1：指定机型，手机可以免费8元获得，在10点，11点，下午2点，3点，4点准点的`零售2台，只享受8元优惠购机（低端智能机）；门口游戏人员也可以获得8元购机的机会；免费抽奖，抽奖人员可以获得；免费红包里面有8元购机的优惠券。
- 2：指定机型折扣销售，最低可以享受到4.5折扣。
- 3：进店客户，可以获得门店赠送的“福”字。
- 4：顾客交付1元以后，可以获得500元手机优惠券（10张，每张50元，使用机器购买只可以用两张）顾客交付1元，购机可以赠送500元大礼包，顾客交付1元手机直降500元（主推机或者高毛利机）。
- 5：旧手机换新手机，可折扣100—1000元根据手机毛利确定
- 6：手机秒杀，苹果7plus可以享受1元秒杀！

活动时间：

20**年1月20号—20**年1月26号

每个阶段保底目标：销量250台，毛利7.5万

挑战目标：销量350台，毛利10万

（任务分配给员工为个人目标，按照柜台前后）。

激发现场pk□让营业员主动挑战店长和公司任务，激发团队狼性，打造团队势气。

前期宣传方案

20号完善期：突发事件预案、物料检核，活动现场安排分工，礼品陈列

春节以此类推！

礼品选择

重点礼品：净水器100个

催单礼品：电磁炉锅300个、汤锅100个

活动小礼品：红包100个、纸巾100盒

外场势的打造

内场势打造

促销期间快速成交方法

其他

1、管理人员达标奖励：店面达到保底目标/挑战目标分别奖励管理人员xx元。

2、员工达标奖励：员工个人达到保底目标/挑战目标分别奖励xx/xx元/人。

3、活动过程中管理人员要对每个环节进行不断地跟进、检查。

4、制定突发情况备用计划（如下雨、城管等）。

人员分工表

主持、外场宣传、互动、拦截：7人（主持1名、宣传互动3人、拦截拉客3人，可由厂家临促达成）

模特：2人（外聘）

内场销售：10人（含品牌促销员，管理人员）

内场销售、售后、流动：3人（管理人员）

总结：元旦春节的活动方案是一个最基础的前期准备，祝小伙伴们在旺季的这段时间里能够实现业绩倍增！

卖手机销售月总结篇七

时光荏苒，我到三星公司西安店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在钟楼店上班，因工作需要公司调我在小寨附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

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，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了本职工作，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，从现在做起，才能每天都不同的进步。

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,学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习,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,因为工作中,总会接触到新东西,总结也很重要,下班时间,也会不断充电思考与总结,才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

卖手机销售月总结篇八

我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工,在这里度过我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员,在店

内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。

所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。

你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。

她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候

候了。

我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。您太显年轻漂亮了。

这时我注意到她表情明显的`变化，我知道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。

阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。