

最新伊利营销工作总结 伊利厂工作总结 热门(优质5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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

伊利营销工作总结篇一

- 1、好牛，好奶！好伊利！
- 2、伊奶浓香，利国利民；好牛好草，奶源天成
- 3、新口味、新感觉、全新的服务打造您健康的明天！喝伊利更健康！
- 4、伊利牛奶，大家的选择！
- 5、伊利！伊利 喝了吉利
- 6、伊利牛奶，最好的选择
- 7、选择了伊利，就等于把握了明天
- 8、伊利纯牛奶，纯粹好牛奶。
- 9、稠稠如琼浆，伊利人奉献。
- 10、伊利，品牌牛奶最好喝
- 11、蓄精益力，源自伊利
- 12、伊利！我们的健康品牌！

13、天然天地，共享伊利

14、伊利营养舒化奶，舒化营养好吸收

15、天天喝牛奶，健康住我家。

16、营养好吸收，健康添活力。

伊利营销工作总结篇二

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的^{^v^}买长富牛奶送呱呱卡^{^v^}的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度-----^{^v^}一件送六盒^{^v^}而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现^{^v^}今年把长富做到福建第一品牌^{^v^}的愿望。

^{^v^}五一^{^v^}推出的^{^v^}买二送一^{^v^}消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的

更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波^v买一送一^v活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还得要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的百分之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县xx年初拥有终端的数量(附表)略。

在年初我们对经销商经过了一轮又一轮的评估、考核，留下来的或新换的经销商都是比较合适我们公司发展的经销商，都具有以下几个方面的优点：

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作

用，由于公司改革的原因，有些经销商因为不符合公司的发展，现决定放弃经销权，目前连江、与闽候的经销尚在确定中，其余各地经销商的积极性也不高。现福州八县的业务员只留下五名(包括莆田)，积极也不高。

xx年由于奶源问题引出的库存压力，导致必须大力度促销，市场价格不稳定，品牌知名度不断的下降，经销商与业务员没有积极性，还有老调重弹的倒货问题。在新的一年里，因为没了奶源压力，希望公司注重品牌建设，还是从终端做起，强化铺市与陈列，让经销商与业务员重新树立信心，事情是人做出来的，希望公司应注重以人为本。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好，希望在新的一年里长富真正成为福建的第一品牌。

伊利行销工作总结篇三

牛奶销售工作总结(1)

一、促销过程

千盛超市冷鲜区现在有很多品牌的产品在促销，这次辉山的产品打出了元生牧场的旗号，元乃“初始、第一”之意，生喻意原生态；取名元生，就是指这款牛奶产自辉山自营的五星级牧场，天然、不添加任何防腐剂和抗生素。而且有广告牌宣传现在购买整箱的辉山牛奶还有玻璃杯赠送，原价42元，现价只需38元。

二、促销策略

1、折价类促销：现金折扣，辉山元生牧场牛奶在其好品质的基础下展开折扣促销，给予顾客实实在在的优惠，原价42元，现价38元。

2、有奖类促销：附赠销售，每箱牛奶附赠一个玻璃杯，可以用来喝牛奶或它用，让消费者觉得实惠。

三、促销媒介

四、促销评价

辉山元生牧场牛奶的促销活动，主要在卖场摆放促销展台，在相同竞争对手中，价格比较占优势，消费者比较关注。赠送的杯子，印有辉山的标志，很醒目。但是，在牛奶市场中，他的竞争优势还很弱，处于中低档，即使促销力度很大，也很难引起消费购买兴趣。*辉山乳业有限公司是国家、省市农业产业化重点龙头企业，是集乳品加工检测、奶牛繁育饲养、饲草种植加工、物流配送销售于一体的大型合资企业。辉山乳业在股份制改造的基础上 20xx 年转让 52 %股份给美国隆迪公司进行合资合作□20xx 年转让 28 %股份，隆迪公司追加投资 2 亿元□20xx 年将其余 20 %股份全部转让给美国隆迪，变成独资企业，把鲜奶加工能力由每天...牛奶销售工作总结（2）

一、××年长富乳品市场的背景

年初伊利、蒙牛在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在四月份推出的“买长富牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足此处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但

这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对我们长富报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度——“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能够实现“今年把长富做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司五月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境。十月份公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言，十一月份的这一波“买一送一”活动是长富公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设长富品牌之路出发的销售政策。

二、××年度福州八县完成情况(附表)略

三、××年度福州八县终端铺市与陈列情况

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在二、三月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还得要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量(占总量的找总结之六十)，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份福州八县××年初拥有终端的数量(附表)略。

四、××年度福州八县经销商与业务员的情况

在年初我们对经销商经过了一轮又一轮的评估、考核，留下来的或新换的经销商都是比较合适我们公司发展的经销商，都具有以下几个方面的优点：

1、是当地实力数一数二的经销商；

伊利营销工作总结篇四

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到某某县部担任驻某某业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢某某县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于某某气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事

业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为某某县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为某某酒业以及呼市办事处在某某的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过某某客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也

积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作！

心态的耐性还不够。作为某某县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习[]20xx年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在某某寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的某某等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对某某销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20xx年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

伊利行销工作总结篇五

牛奶贩卖工作总结(1)

一、匆匆销历程

千盛超市冷鲜区现在有许多品牌的产品在匆匆销，这次辉山的产品打出了元生牧场的旗号，元乃“初始、第一”之意，生喻意原生态；取名元生，便是指这款牛奶产自辉山自营的五星级牧场，天然、不添加任何防腐剂和抗生素。而且有广告牌鼓吹现在购买整箱的辉山牛奶还有玻璃杯馈赠，原价 42 元，现价只需 38 元。

二、匆匆销策略

1、折价类匆匆销：现金扣头，辉山元生牧场牛奶在其好品质的根基下展开扣头匆匆销，给予顾客实实在在的优惠，原价 42 元，现价 38 元。

2、有奖类匆匆销：附赠贩卖，每箱牛奶附赠一个玻璃杯，可以用来喝牛奶或它用，让花费者感觉实惠。

三、匆匆销媒介

四、匆匆销评价

辉山元生牧场牛奶的匆匆销运动，主要在卖场摆放匆匆销展台，在雷同竞争对手中，价格对照占优势，花费者对照关注。馈赠的杯子，印有辉山的标志，很夺目。然则，在牛奶市场中，他的竞争优势还很弱，处于中低档，即使匆匆销力度很大，也很难引起花费购买兴趣。

一、××年长富乳品市场的配景

年初伊利、蒙牛在没有任何匆匆销的环境下，他们的销量却远在我们之上，但从二月份开始我们提出扶植通路、建立品牌。无论有多大的艰苦，在每个城市的紧张商超以及紧张奶点都要做到与伊利、蒙牛有相当的陈设面，以强化终端的铺市与陈设为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈设面。便是因为有这样的决心做品牌，颠末二、三两个月份的在有陈设但没有贩卖的环境下，我们对终端的支持依然，建立了终端对公司的信任，在花费者心中也建立了品牌。