

2023年珠宝工作计划 珠宝销售工作计划(优质6篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

珠宝工作计划篇一

第一步：服务礼仪，销售就是人与人的交流，作为终端销售店面，我们会直接面对客户，不管客户是否购买我们产品，作为终端销售服务人员必须给予可优质、优越的服务质量，让客户成为我们的产品关注人。

第二步：员工销售技巧的服务培训，以及对我们公司产品的特性说辞，产品核心卖点说辞，珠宝专业知识，销售技巧，场景问答范例的培训，员工对于产品的熟练掌握也是对客户的一种尊重。

第三步：顾客分析，顾客类型分析，顾客心理分析，产品对比分析。

(1)、入公司之后，首先要了解公司。我将用两到三天的时间了解和熟悉公司的产品运作方向、经营模式、主打产品和各部的人事情况等。

加以融会贯通，变成自己的东西，进而写出更好的个性说明和文字资料。

(3)、从第六天开始，定时每一个半月针对文明城市的所有珠宝业做一个“市场调查”。“市场调查”的内容是：

- 1、各公司0.1ct以下□0.1~0.2ct□0.2~0.3ct□0.5ct□1ct钻石珠宝的市场零售价。
- 2、各相应重量珠宝的颜色、净度、切工。
- 3、有什么样的打折促销活动。
- 4、各节假日期间，有什么样的独特促销活动。
- 5、了解别的公司有什么新款钻戒出现在市场上，进而掌握钻戒市场的动态走向。
- 6、了解每个商场珠宝专柜有几家柜台，每家柜台展示产品大概有多少款及最新销售价格。

在做好了“市场调查”之后第二天，进一步要做的就是“产品的规划”。以以往我在周六福和i do的工作经历，再加上现有的“市场调查”。对现在市场上我们需要什么样的产品进行一个规划。“产品规划”的内容：

- 1、什么样的款式能让大众型客人和时尚型客人喜爱；
- 2、我们的产品要把价位定在什么位置才有竞争力；
- 3、我们可以做一些什么样的打折促销活动(比如愿意花钱买钻石珠宝的人，什么样的礼物和活动对他们有吸引力。)

- 1、联系各种行业的优秀企业，掌握各行业的高端的消费群体的个人信息，加大客户联系及时推广我们公司最新产品及促销活动。
- 2、增加我们公司的销售宣传渠道。
- 3、更多了解各个消费群体的消费心理。

怎样增加销售业绩是各个行业都在关注的行业，作为珠宝行业目前还处于本市的高端消费市场，应该从客户方面进行提高：

- 1、增加客户数量，作为终端服务店面只有增加进入店面人数，才能增加售卖交易机滤，
- 2、增加客户消费频率。
- 3、增加客户消费的单次消费金额。

珠宝工作计划篇二

店长是一店之长，是店铺最高的领导；店长是公司店铺之间沟通的桥梁，店长必须站在公司的角度，带领店铺团队全力做好销售，将店铺做好做大。

7、懂得聆听，懂得观察：利用耳朵和眼睛去及时发现问题，并及时改善

1、专业能力：

- 1) 产品知识：有丰富的产品知识，并定期更新信息与资料
- 2) 销售技巧：有丰富的销售技巧，不断的提升自身的销售技巧
- 3) 盘存：货品、物料
- 4) 数据分析：分析店铺的各种销售数据，掌握销售动态

2、管理能力：

销售目标：

a□销售目标的制定与分解：制定全年销售目标（包括销售额与销售的件数）-----

b□销售目标的跟进：每天定期跟进同事销售任务的完成情况；是否有完成营业额

及件数；完成的同事给予鼓励，要求该位同事再接再厉；如未完成，给该位同事一些销售策略、方法，或直接给同事做示范，鼓励同事努力不放弃。

2) 现场管理能力：

a销售“淡”场时的人手调配：

b□安排人员到店门口派发宣传单张或小礼品等，吸引顾客入店选购

c□对导购人员进行销售技巧演练，提升销售技巧

d□安排人手整理库存货品、证书、物料，调整陈列，打扫卫生，清洁货品等工作b正常销售情况下的人手调配。

珠宝工作计划篇三

当柜台销售员面对一位有潜力的购买顾客时，每一位营业员都应该做到以下几点：

1. 面带微笑。
2. 仪表整洁。
3. 注意倾听对方的话。
4. 推荐商品的附加值。

5. 需求消费者最时尚最关心的话题拉拢消费者。

1. 顾客购买的主要障碍

(1) 对珠宝首饰缺乏信心，

(2) 对珠宝商缺乏信心。

2. 顾客的类型：了解顾客是什么类型的人，是与顾客做成生意的基础。要了解顾客可以从这几方面着手：

(1) 认真观察；

(2) 交谈与聆听

3. 顾客的购买动机

4. 顾客的购买过程：

(1) 产生欲望

(2) 收集信息

(3) 选择货品

(4) 购买决策

(5) 购后评价

1. 作为珠宝行的员工，使用专业规范的销售常用语，不但可以树立品牌形象，也能建立顾客的购买信心。因此，要求每一位营业员使用一下常用语：

顾客进店时的招呼用语：您好！您早欢迎光临您想要些什么？我能为您做什么？请随便看看请您稍后对不起，让您久等了欢

欢迎您下次光临，再见！

2. 展示货品时的专业用语

介绍珠宝的专业用语□abc货等等谁才增值

3. 柜台礼貌用语

(1) 这是一件精美的礼品，我给你包装一下。

(2) 这是您的发票，您收好。

(3) 收您多少元，找您多少元，谢谢。

4. 顾客走时的礼貌用语

(1) 真遗憾，这次没有您满意的货品，欢迎下次再来。

(2) 新货到了(指圈改好后)，我们会马上给您电话。

(3) 这里是一份介绍珠宝知识和珠宝保养得小册子，送给您

1. 顾客进店：不管手头有任何工作，都应该放下手中的工作。面带微笑，亲切的问候：您好(早上好，中午好，下午好，晚上好)您选点什么，请随便挑选，有喜欢的可以试戴一下。

2. 当顾客显示兴趣时，要做到对货品的熟悉能马上拿出顾客所感兴趣的货品。

3. 展示推荐

(1) 轻拿轻放：可显示出的贵重与导购的素质，也可以让顾客试戴时小心注意

(2) 观察顾客：脸型手型皮肤的颜色着装习惯，有助于向顾客

介绍款式并可以显示出导购的专业。

(3) 推荐时要以顾客喜欢的款式为主，不能强行改变顾客的意愿这样很容易导致交易的失败，可以在销售过程中适当提出一些自己的意见和见解。

珠宝工作计划篇四

一、作为一名优秀的珠宝导购员，要了解市场上众多的珠宝品牌，做到眼尖嘴甜，人的弱点就是喜欢听好听的，所以你要主动发现顾客的优点，及时的赞美顾客及陪同者。

二、要了解自己所销售的是奢侈品，而不是一般的损耗品，所以要有很强的观察能力，和很好的沟通能力，能在适当的时机去夸奖顾客，主动找话题来建立与顾客沟通的桥梁。

三、销售员最忌讳的就是把话说得很坚定，要始终给自己留条后路，如顾客在挑选饰品时，让你做参考，就要详细的将两件饰品的优点都说出来，引导顾客自己选择。

四、要开阔自己的视野，要了解目前市场上所销售的首饰价格、产地、特点、种类等，如：佛家七宝：砗磲、玛瑙、珊瑚、琥珀、水晶、珍珠、麝香；水晶的种类：白晶、粉晶、黄晶、茶晶、紫晶、紫黄晶，各色幽灵等等；只有知道了这些，遇到佩戴这类饰品的顾客，你就可以给顾客互动。

五、在遇到大单顾客时，导购员会发自内心的高兴，因为有不少提成，甚至有导购员会在偷偷算一下自己能拿多少钱，这就有可能会跑单。(实例：有位顾客来到一家眼镜店，与销售员沟通的很好，购买了一款15000的太阳镜，当顾客走出门后，回头看了一眼，发现销售人员在指着他笑，结果可想而知，眼镜退了。)接待大单时，两人接待就好，有些员工会好奇的看一眼，或者去说上几句话再走，这都是要避免的。

六、遇到不懂的问题要去问同事，如果找不到答案，的办法就是去问竞争对手。而且要多问几家，综合后分享给家人。

珠宝工作计划篇五

店长日常工作职责：

- 1、负责店铺货品的进、销、调（表格）存，避免出错。
- 2、时刻监督店面货品摆放，不得出现道具空缺、货品摆放不正、摆放位置混乱、污损。
- 3、组织员工熟悉货品，详细了解每件货品情况。包括种水、工艺、题材含义，找出每件货品的销售亮点。
- 4、根据季节性、流行性，每月由店长在月末最后一周，作出下个月的主攻方向，并安排货品组织、货品摆放、重点介绍等。报请营销策划部门作出合适的dm单，协助拍摄图片，设计文案。组织员工对客户进行发送。（达到多少发送量、客户是否产生抗拒心理、进一步了解人数）
- 5、管理销售小票。
 - 1、主持早会，10分钟左右。提升员工一天工作情绪，总结上季工作，提出表扬和批评。
 - 2、管理员工考勤，除特殊情况报上级审批同意外，不允许调班。表格
 - 3、留意同事关系，及时寻找根据并作出相应调解。
 - 4、安排员工轮岗负责销售展区，接待客户，在无法留住客户或者无法促使成交的时候由店长或者店长安排资深员工予以协助。

5、留意员工工作进度及表现。

6、在闲时组织员工游戏，可包含歌曲、微型演讲、销售演练、分享销售等。

7、闲时组织员工互相交流电商部分成果，包括每日加进新好友，重复率不允许超过10%，如果出现重复，由店长协调客户管理人员。督促是否对好友发送货品信息、企业文化、玉器知识等。汇总每日意向新客户老客户专攻，邀约进店。

8、员工仪容仪表，互相督促，不允许衣服污损、服装穿着不整齐、穿着拖鞋上岗。

9、监督每个员工妆容简洁大方，不允许出现花妆。

10、每日进店率总结。客户信息表格

1、早会后带领员工打扫卫生，以值日形式安排好具体事项。

2、以从上到下，由外到内顺序进行打扫。

3、制定轮班制到后勤领取洗涤用品，并对品牌型号提出建议。

4、地面不允许有黑色印记。柜台必须清洁、明亮。

5、日常工具，包括线、剪刀、钳子、选货盘、笔、单据，需要各归各位，禁止胡乱摆放在柜台上。

6、客人触目之处，不允许有无关销售的任何物品。

7、以两天为一单位，检查灯盏是否损坏，如有损坏，10小时内报后勤部门维修。

珠宝工作计划篇六

光阴似箭日如梭，屈指算来，我已在金伯利度过了四个春秋□20xx年2月6日伴同着新店开业，来到了金伯利西店，在这一年里也让我体会多多，收益多多，感谢各位领导与同事的支持与关心，让我更好的成长。现我将20xx年工作情况汇报如下：

1. 生日电话坚持每天11点之前拨打完毕，把金伯利的神奇祝愿准时送给顾客；
3. 每天晚上收集当天购买顾客的档案，细心登记顾客生日，以防漏登漏记。

1、接待过程中，充分展示珠宝货品

由于多数顾客对于珠宝学问缺乏了解，因此营业员对珠宝首饰的展示格外重要，主动引导顾客试戴首饰，当我拿出钻石首饰时，给顾客描述时，例：描述钻石的切工，并且用手轻轻转动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完，再递给顾客，这样顾客会仿照我的动作去观看钻石，并且会问：什么是比利时切工？我便可进行讲解，这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧。在顾客选择款式出现挑花眼的状况时，我准时推举两件款式反差比较大，且顾客选择观看时间较长的饰品，描述两者款式所代表的不同风格，这样简洁锁定与缩小顾客选择的风格与范围。在选择价位时，遵循猛上慢下的原则选择。

2、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓住机会介绍珠宝学问

顾客所了解的珠宝学问越多，其实后期感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是期望引起同事们的留意，当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石学问滔滔不绝的讲一遍，充分得到拥有一颗钻石

的精神享受，同时也在为我们作广告。常言道满足的顾客是最好的广告影响力最强的广告是其四周的人因此，在销售过程中抓住机会，当顾客提出质疑时，奇妙讲解珠宝学问。

3、引导消费者走出购买误区，扬长避短奇妙的说明钻石品质

由于有些营销单位的误导，使很多消费者购买钻石时要求产地是南非的。当顾客问有无南非钻石时，我先确定的说有，告知顾客事实上钻石的好坏是以4c标准来衡量的，南非产量大，并非全部钻石都好，金伯利接受的全部都是南非高品质优质钻石。在给顾客拿证书时，掌握主动权，在递给顾客前先看一下，并依据品级扬长避短先对钻石作以确定。结合钻石分级原则与条件以及价格比劝说顾客。