

# 2023年天猫店铺工作总结(优质6篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 天猫店铺工作总结篇一

根据以往我单位销售工作中存在的优点，在新的销售工作计划书中将继续发扬，不足的部分将加大工作力度，争取在最短的时间将其克服。以下是新的'销售工作计划书范文。

根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等。所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅行社做大做强。

一、在\*\*\*旅行社目前规模较小，且经营能力有限。所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。争取在明年承办10个以上的会议团，可采取以下营销工作计划：

1. 在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为（让我代理你的移动）比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数20xx人次的预期目标。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易地多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们

最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

## 天猫店铺工作总结篇二

光想是没有用的，唯有马上行动才是根本 为了进一步提高自己的'工作效率及工作能力，特制定九月工作计划：

1、 制定工作日程表；

4、 每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户；

7、 提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、 通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

1、 江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、 山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、 浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建德县公路段的相关负责人；

4、 山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、 河南市政管理处的姚科长；

以上是我九月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作；敬请魏总对此计划不全的一面加以指点，谢谢！

## 天猫店铺工作总结篇三

作为一名销售人员，需要不断提高自己的综合能力及对产品的了解，下面是我个人2020年工作计划：

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面尤其是白酒营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和學習，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

### 1、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

### 2、与经销商密切配合，做好销售工作

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，

就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

3、提高个人的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

4、以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

## 天猫店铺工作总结篇四

注重市场调研并在销售工作中加强宣传力度，为了给手机店的发展开发更多新客户自然要认真做好宣传工作才行，因此在12月份应该要做好市场调研并了解到顾客购买手机需要看重哪些因素，针对这方面来运用销售技巧自然能够取得不错的效果，另外也能够通过发传单以及拉横幅的方式来推出手机店的新活动，再加上12月份有着国庆中秋假期的缘故可以好好利用一番，利用假期折扣的噱头来展开促销活动无疑能够为店面的经营带来更多的效益，但我也明白宣传过程中的实际意义十分重要自然要积极做好才行。

强化对手机性能的了解并积极参与到进货流程之中，为了增加销售过程中的谈资以便于提升自身的专业度，深入了解不同手机的性能并展开与顾客之间的交流是很重要的，至少能够让顾客明白自己对销售的手机十分了解才行，若是对销售的手机不了解的话则会让顾客觉得自己很不专业，再加上强化对手机性能的了解程度也能够让自己在交流过程中更好地分析手机的优点，这对销售技巧的运用以及客户的开发来说往往能起到不错的效果。至于进货工作的参与则是为了加深对手机进价的了解，从中了解每部手机可以产生的效益并努力提升手机店的整体效益。

重视对销售技巧的学习并在运用过程中积累更多的经验，想要在手机销售过程中有所作为自然要强化自身的工作能力才行，虽然没有捷径可走却也能够随着时间的流逝来积累相应的经验，所以我得保持沉稳的心态对待12月份的销售工作并争取获得更多的绩效，这需要我强化对工作技巧的运用从而在销售过程中占据主导地位，但我在展开话题的过程中也要将选择权交给客户从而让对方感受到尊重，尽管只是手机销售的些许技巧却往往能够取得不错的效果。

能够通过计划的制定使得12月份的绩效有所提升自然是再好不过的事情，所以我得严格执行这份计划并在手机销售工作中不断总结经验，通过对自身工作表现的分析来改进现有的工作方式并争取做得更好，至少我会不断总结手机销售工作中的经验并为了手机店效益的提升而努力。

## 天猫店铺工作总结篇五

发卖部利润次要根源有：较量争论机发卖；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；较量争论机网校等以及较量争论机财产相干的营业。往年次要目的：家庭用户市场的开辟、办公耗材市场的抢占。针对于家庭用户加年夜宣扬力度，办公耗材市场用价钱往合作、薄利多销。树立美满的发卖档案，活期停止售后跟踪，抢占办公耗材市场，夺取取得更年夜的利润。这里也需求咱们做少量的任务，送货必定实时、售后效劳必定要好，让客户信赖咱们、让客户真逼真切的享用到天主般的报酬。

可以实现的利润目标□xx万元，纯利润xx万元。此中：打字复印xx万元，网校xx万元，较量争论机xx万元，电脑耗材及配件xx万元，其余□xx万元，职员人为xx万元。

客服部利润次要根源：七喜电脑培修站；打印机培修；较量争论机培修；电脑会员制□xx年咱们被受权为七喜电脑受权培修

站;实创润邦打印机连锁培修站，以是说往年次要目的是客户效劳部的一致化、标准化、规范化，完成自力更生，为来年效劳市场打下坚固的根底。

可以实现的利润目标，利润xx万元。

工程部利润次要根源：较量争论机收集工程;无线收集工程。因为当地收集施行根本建成，无线收集一旦推行开来能够带来的利润点，便于较量争论机收集工程的顺遂展开，还能为其余部分发明出一个切进点，便于展开响应的营业任务。往年次要目的也是利润的增加点-----无线网，以及一局部的上彀费估计利润正在xx万元;单机多用户零碎、团体德律风、售饭零碎这局部的利润xx万元;多功用电子课堂、多媒领会议室xx万元;其他收集工程局部xx万元;新营业局部xx万元;电脑局部xx万元，职员人为xx—xx万元，可以实现的利润目标，利润xx万元。

正在寻求利润实现的同时必需包管工程品质，树立美满的工程验收轨制，由客户效劳部监视、验收，如许能够鼓励工程部进步工程品质，从而更好的建立公司抽象。

对于那些没有恪守公司规章轨制、懒惰的员工决没有手软，破坏公司抽象的必定严峻处置。

一、从计划的计划、施工、验收、到工程的培训这一流程必需严厉、果断地贯彻履行，客户效劳部要保持没有验收及格没有停止培修的准绳。

二、只管即便发明出一些牢固支出群体，如较量争论机培修会员制、以及比拟齐备的设置装备摆设培修免费轨制，把一些比拟有气力、有经济根底的企奇迹单元、委办\*酿成咱们临时客户。

三、对于年夜型客户要停止活期回访，停止收费技能撑持，

树立一个比拟敌对的客户干系。要应用各类手腕、媒体，如应用咱们本人的主页把公司的免费规范发布进来、从指导到每一位员工要贯彻履行。

四、效劳、培修也能发明利润。近多少年工程愈来愈少、电脑利润越做越薄、合作愈来愈剧烈，咱们能够从效劳、培修发明利润，比拟看好的有保修期之外的较量争论机培修市场、打印机培修市场等。

## 天猫店铺工作总结篇六

新年的工作当中我打算把重点放在抓典型上，建立我自己心目中的“会员”店。通过客勤而不是公司的费用将一部分有一定经营实力且影响面较大的零点网罗起来，通过感情联络，巩固市场，这样在新品推广以及二批商库存有压力时我都能有我自己的“卸货”的地方。

近期的工作计划：

在近期的销售工作中，重点肯定是新春定货会的开展了。新春定货会一直都是我们公司一年的重中之重。本次新春定货会我管辖内有两个批发部：康百汇以及鑫络。其中康百汇年任务100w本次定货会任务按年任务/10\*3\*1.17的任务标准来计算即任务为35□1w元。鑫络年任务50w□定货会任务17.55w元。

虽然本次定货会任务比较有挑战，但是据公司透漏本次活动的力度价位上都是近年来最强的。而我们也已经着手准备近半个月了在公司创造出有利条件的配合下相信我们能够面对并战胜本次挑战。为了定货会的成功我认为我们应该做到以下几点。

首先是前期的铺垫问题。在新春即将到来之际囤积货物以备过年是年货的采购销售是每个店家都会做的事情。能够成功



压货是一件好事，但是我们还需要注意的是不要过量。我们要保证零点在初十定货会的时候除开1□51大快线之外其他货物基本空仓的局面。在一个需要补货的时候有，又刚刚经历过一个年前备年货的疯狂采购的销售刺激。这时有了我们这么一个底价位可以囤货的时机从客户的心理上来说都不会拒绝我们都能够给我们产生一笔销量。

然后就是我们日常的积累了。首先我们对终端店家要拥有一份稳定的客勤。让底下终端能够认同我们。然后在定货会时机能够请人去到现场因为只要他人到了现场在我们现场的气氛营造下或多或少都会开点货的。而就算当天有事的终端不能过去我们也可以先收取他们的资金开货避免我们的销量流失。而且甚至可以把大部分的零点货款都收上来，以避免到会会场时候的拥挤场面以及一些不必要的麻烦。并且对每个客户能够定款的数字作出一个客观的分析来以便自己的大局上的把握。而且切记每家店家都通知到位。

然后就是到初十那一天我们一定要尽早连同二批商一起将终端零点请到定货会现场去。然后由二批的人负责接待好。以保证会场上有序的进行着。

再来到了定货会之后我们照惯例还将会会有1-2天时间来把一些“漏网之鱼”继续捕捞进网的机会。到了这个时候我们要做的就是将其全部捕捞上网。将销量任务尽量做到完美。

然后其中我们还是要业务员之间互相配合。一起统一好区域中特别是二批的放价问题。制定出一个合适的双赢的价位并且维持好这个游戏规则。让这次定货会所有的二批都有利润可言，而不是让大家再次感觉娃哈哈的定货会就是一个放量放价的大会。二批忙完了一算发现并没有赚到几个钱来。而且我们目前的二批大多都是我们新开的。由于上一次答谢会的不甚理想。导致了大多二批对定货会的兴致不高。所以我们一定要在这一次让其赚到钱。而且在零点压好货让他们感觉到那些压到货了的零点终端都彻底的成为了他网络的一

部分。以调动其积极性。

为了本次定货会的成功公司以及我们都做了长时间的准备。所以在挑战的到来时我们有信心来面对它，也有实力将其变成我们即将拥有的机遇。