

# 发展业务文案工作总结 银行业务发展部 助理工作总结(实用5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 发展业务文案工作总结 银行业务发展部助理工作总结篇一

在工作中，少不了助理一职的帮助，许多事情一个人无法完成的，交由给助理们来负责，提高工作效率。下面是小编为大家整理的业务助理工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。  
业务助理工作总结（一）

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像刚发生在一样的；不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的xx员工，对工作也由陌生变成了熟悉。

下面是我这一年来的主要工作内容：

3、函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函150份，整改通知单115份；温馨提示55份；部门会议纪要23份，大件物品放行条1387余份。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少。

3、工作学习中拓展了我的才能；当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时，换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自己做

的第一个方案，当方案通过主管的认可后，心中充满成功的喜悦与对工作的激情；至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和春节园区内的布置方案，我都会认真负责的去对待，尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

4、多与各位领导、同事们沟通学习，取长补短，提升自己各方面能力，跟上公司前进的步伐。

很幸运刚从学校毕业就可以加入绿城青竹园这个可爱而优秀的团队，绿城的文化理念，管家部的工作氛围已不自觉地感染着我、推动着我；让我可以在工作中学习，在学习中成长；也确定了自己努力的方向。此时此刻，我的最大目标就是力争在新一年工作中挑战自我、超越自我，取得更大的进步！

## 业务助理工作总结（二）

我是20xx年2月份到公司的□20xx年x月份，我调到了国内部当销售助理，在没有负责市场部工作以前，我是没有销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到国内部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边尽我本职，担任期间，我学到了许多产品知识，从接单到发完货，认真监督检验货物。确保货物数量正确，不受损！但我也有做得不好的地方，比如在与客户的沟通中，我不能很快的回复客户的问题，不过请教了经理跟同事后，后来慢慢的我可以清楚、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力都比以前有了一个较大幅度的提高！

财务方面，我天天都做好日记账，将天天的每一笔进出帐具体做好记录！上交总公司，应收账款，我把好关，督促销售员及时收回账款！财务方面，因为之前没接触过，还是有很多地方不懂。但是我会虚心讨教，把工作做得更出色！

至于仓库的治理，天天认真登记出库情况，铺货登记！库存方面一般都是最低库存订货，但有时因为疏忽，零库存订货，造成断货的现象，这点我会细心避免再有零库存订货的发生！

帮销售员分担一些销售上的问题，销售员不在的时候，跟客户洽谈，接下订单！（当然，价格方面是咨询过销售员的！）这方面主要表现在电话，还有qq上！因为之前在国内担任助理时，与客户的沟通得到了锻炼。现在跟客户交流已经不成问题了！不过前几天因为我粗心，客户要货，我忘记跟销售员说。导致送货不及时，客户不满足！接下来的日子。我会尽量避免此类事情的发生。

认真负责自己的本职工作，协助上司交代完成的工作！总公司仓库希望能把严点，自办事处开办以来，那边发货频频出现差错。已经提议多次了。后来稍微有了好转。但是这几次又出现了以前同样的错误，产品经常发错型号！

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少□xx办事处是今年x月份开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有105个，加上没有记录的概括为20个，6个月的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量20个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

### 业务助理工作总结（三）

做了这么久的业务助理，也从中学到了不少，也了解了很多，在不断的累积经验中，也从中悟出了一些做事的心得。

#### 一、万事开头难

每种行业对业务助理的要求和工作性质是一样的。所以当接触到新工作的时候，一切都要重新来过。从熟悉环境到熟悉产品，工作程序都需要有个过程，不过这个过程不会给你太

多的时间，这都要靠自己本身的努力了。

## 二、沟通很重要

这几天的工作让我觉得跟领导，同事，各个部门之间的沟通是必不可少的。沟通好了，会让大家的工作很顺利的进行，减少摩擦的发生。

## 三、做事的条理性

助理工作其实需要做很多繁琐的事，而且会遇到突发的事情，这就需要对所做的每件事作出合理安排。轻重缓急要分清，不能将重要的事情遗忘和耽误。我现在已经养成了一种习惯，每天睡觉前都要将今天或明天所要做的事都在脑子里过滤一遍。

## 四、时间观念要强

当领导和同事需要在规定的时间让你把事情做完的时候，一定要遵守这个时间概念，提前做好是最好的，如不能按时做好，一定要跟别人沟通。

## 五、超前意识

就是要把有些事想到前面去做好，就比如当你决定明天要喝茶时，今天就提前把茶叶买好，这样做不会手忙脚乱。

## 六、与客户打交道

做销售助理有时是需要跟客户打交道的，这时候不能因为你的服务，使客户对公司的产品和形象不满意，让销售员的前期工作白做了，所以，对于处理与客户之间的关系是非常重要的。

## 七、尽量把事情做得详细一些

对后续的工作也能起到一定的帮助。助理的工作其实不是一成不变的，有时能遇到一些突发的事情，这就需要有应对能力和经验了。

#### 业务助理工作总结（四）

金猪辞岁，锦鼠迎春。在已经到来的20xx年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了跟进时代进步的步伐，我也制定了相应工作计划并提出一些自己小小的建议。

### 1. 新客户的开发

21世纪是个信息发达的世纪，在开发新客户中，我们可以通过网络、报刊、杂志等途径来寻找新客户。另外，让客户了解到公司也很重要，在此我有点建议，如果有时间的话，大家可以多发些信息，以便更多的人了解到公司，了解到咱公司的产品，为公司争取到更多的客户资源。在客户跟进方面，我主要负责寄样品和画册，后继跟进由销售人员负责，当然我也要了解客户处于哪个进度，在销售人员外出的情状下，我也可以跟进。每个新开发的客户，我都将制表统计，在开发客户的得失之处我们可以做分析。建议每半个月可以开一次例会来分析近来客户的状况，对于未成交的客户我们可以做一个总结，以便更好地跟进，对于成交的客户我们也可以拿出来分享以供大家学习。

### 2. 老客户的维护

#### a. 回复交期

每个订单下单后我将及时回复的交期，如果交期有问题就和客户沟通，如果客户不能接受延期，我将和生产部门协调好，尽量满足客户的要求。

#### b. 货物的跟进

产品生产过程可能会有这样或者那样的状况出现，以致延误了出货，此时和生产部门的沟通显得尤为重要。在和生产部门的沟通时，我会尽量协调好各方便的关系，心平气好的把事情处理好以保证出货的及时。出货后把货运或者快递公司电话、发货日期、单号等信息反馈给客户，以便客转白：户查询和签收。

### c.产品的改进

公司的产品有改进是公司的一种进步，我们在启用新品时，首先要给客户送样，得到他们的承认后方可使用，若他们不接受，我们将作相应的改进满足他们的需求。

### d.回访和沟通

对于老客户的回访，我们是不定期的。在节假日里我们是一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话qqeami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽最大努力把客群关系搞好。

### 3. 建议

对于公司的职员来说，熟悉公司的产品是很必要的。为了发展，公司可能会有产品改进或者新品的推出，建议公司经常作一些产品的培训，让我们对咱公司的产品更加了解。此外，工作中学习也是很重要的，如果有时间的话，建议公司开展一些工作技能的培训，让大家成长得更快。还有，工作之余我们可以开展一些活动，比方爬山，游泳、乒乓球赛、羽毛球赛等等丰富我们的业余生活。公司可以有自己的企业文化，

创办自己的月刊。

以上是我的计划和建议，有什么不当的地方还请领导指正。在新的一年里，我将会尽最大的努力协助销售员共同完成销售目标。我们大家一起努力，将工作做到更好！在不久的将来，我相信公司一定会发展得更好、更快！

## 发展业务文案工作总结 银行业务发展部助理工作总结篇二

97%;

3.5亿元;

25%以上;

二、增强服务管理，优化存款结构，巩固和提升组织资金竞争力（一）增设营销部门，实现体制转变。积极适应新形势，实现联社由管理型向经营型转变，在联社逐步设立客户拓展服务部、企业客户服务部、大客户公关部等营销服务部门，建立专业的营销队伍，适应现代金融竞争和县域经济发展。

（二）积极拓宽组织资金渠道。加强与财政部门合作，紧盯财政拨付资金，把各项代付资金引入存款；要依托政府审批中心，拓展公存市场，提升市场份额。小企业理财服务中心要做好中小企业的账户引导工作，以贷引存，促存款增长，力争将信贷支持的中小企业销售资金全额吸纳归社，提高对公存款吸收率。联社将对各社对公存款增长纳入考核，对公存款组织好的信用社联社将给予一定的奖励。

服务习惯。通过开展服务大练兵、技能大比武、行风评议、满意站所评比等活动的开展，提升服务质量，提高信用社形象，留住老客户，吸引新客户，实行组织资金新突破。加大

营业部改造力度，营业部要配备导购人员，增设vip专柜，对大额存款客户提供优质服务，细分客户群体，实行差异化服务。

目前\*\*县域经济初步形成了不同层次，不同类别的产业基地和龙头企业群体，拉长了产业链条，提高了产品附加值。全县农信社要加大信贷结构调整力度。以支持现代农业和农业产业化项目；支持县域中小企业；支持规模种养殖、专业村、专业协会、专业合作社；支持有利于农民分工分业、增加收入的仓储、物流、餐饮、旅游、服务等项目为重点。以选好项目为抓手，积极主动的调整优化信贷结构，促进全县现代农业发展和农信社健康持续发展。

（一）支持农业产业化龙头企业发展。集中支持一批优质龙头企业，使更多的县级重点龙头企业进入省级重点龙头企业行列，区域性重点龙头企业进入县级重点龙头企业行列，培育发展潜在龙头企业，发掘一批初具规模的农产品、畜产品、种植业、养殖业以及加工业，加强引导和扶持，培育其发展成为农业产业化龙头企业；要发挥农业产业化经营的链条效应，鼓励支持一批龙头企业采取联合、合作制、股份制等多种方式，建立“公司+农户”、“公司+农户+基地”等经营模式并向龙头企业下游和相关领域延伸。

（二）加大对畜牧业的支持力度。围绕生猪、奶业、肉牛、家禽、肉羊等五大优势产业集聚区，加大信贷支持力度。重点支持\*\*县果园乡润北养牛小区，\*\*县城关镇班村养殖小区、仰韶乡天坛养猪小区等养殖小区建设，培育50个大型标准化规模养殖企业、20个畜产品加工龙头企业；结合畜牧业产业链条延伸的需求，加大对饲料、畜牧养殖、制药、畜产品加工、销售、农村路网、农业综合开发等上下游产业和配套产业的信贷支持；支持公司、基地、养殖场户、专业合作社、行业协会、小市场体系等多方联动、合作共赢模式的畜牧业项目，推进畜牧业产业化进程。

（三）支持农村现代流通体系建设。加大对农产品运销、储藏、保鲜、流通环节的支持力度，支持发展农产品、农业生产资料和生活消费品连锁经营；支持一批集收购、销售、流通为一体的农副产品批发市场，使农副产品更多的进入超市，提高农产品商品率和市场竞争力。

（四）支持农村专业合作社（协会）发展。积极支持农业生产、畜牧养殖、农业机械、物流运输等各种农村专业合作社（协会）发展，借助专业合作社（协会）的力量，设立专业担保基金，形成行业集群担保体制，农信社向各类业主发放担保贷款，使其加快集约化、市场化步伐。

（五）支持社会主义新农村示范村建设。在确保信贷资金安全的前提下，要积极支持需求旺盛的经济适用房、廉租房等保障性住房建设，支持有市场的城镇商业设施开发；支持示范村开展以绿化、美化、亮化为主要内容的环境建设，积极推进农村垃圾、污水处理，鼓励引导农户使用沼气、太阳能等清洁能源；支持乡村卫生和医疗服务体系建设，支持配合实施农村最低生活保障制度，促进农村社会保障体系的建设；积极支持便民超市（便民店）进农家，支持示范村文化场所建设，满足农民对物质文化生活的需要，促进农村商业流通发展。

（六）支持全民创业致富。在促进农村劳务输出的同时，对农村创业的农民，做好跟踪服务，对守信用、具有偿债能力的农户可按照小额农贷管理办法提供创业贷款；对外出打工多年，具有一定资本积累的农民，为其返乡创业提供信贷支持和服务；对返乡大中专毕业生和退伍军人，视经营项目、个人信用和偿债能力等情况给予信贷支持；对有自有资金、守信用和有还款来源的村干部、致富能手等发放“带头创业、带头致富”贷款，助推更多农民自强致富；与各级共青团、青联和科技部门等合作，建立协作机制，对符合条件，有一技之长、立足农村创业的青年开办创业贷款。

（一）提高客户经理素质，强化执行力。一是每月召开一次信贷分析例会，学习信贷操作规程，展评各社信贷档案资料，排查管理漏洞和制度缺陷，业务发展部对现有的制度流程进行全面梳理，查漏补缺，对不适应业务发展需要的进行修订、完善和废止，建立科学、严谨、有效的制度流程体系，提高信贷档案管理水平，规避信贷操作风险；二是每季度举办一期信贷员培训班，坚持“理论与实务相结合”的原则，组织学习信贷系统管理、客户维护、国家产业等相关知识，增强工作的指导性、针对性和实用性，进一步提高贷款风险识别和信贷决策能力。

则”，要求银行直接将贷款资金划入最终收款人账户，严格治理信贷资金违规挪用。业务发展部将按照科学性、可操作性和前瞻性原则，尽快形成与之相适应的信贷业务流程。

### （三）加大责任追究力度，增强信贷风险防范能力

严格落实省联社资金信贷业务“十不准”和贷款管理制度。根据《农村信用社贷款管理责任追究办法》，明确信贷岗位职责，对发放贷款形成损失的，实行终身责任追究制，切实从源头控制贷款风险；二是对新增贷款全程监控，确保按期收回。对形成逾期的新增贷款，逐笔落实责任人，及时采取措施进行催收；对新增逾期贷款笔数多、额度大的信用社及相关责任人，加大责任追究力度，坚决杜绝前清后增现象发生；三是联社每季度对各社信贷资产质量进行全面检查，凡涉及违规放贷的，按照相关制度，对相关责任人严格进行责任追究和包赔。

## 发展业务文案工作总结 银行业务发展部助理工作总结篇三

转眼间□xxxx年已成为历史，但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒，但大街上四处飘飘的招聘条幅足以让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场，竞争将更加

白热化。市场总监、销售经理、区域经理，大大小小上百家企业都在抢人才，抢市场，大家已经真的地感受到市场的残酷，坐以待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

今年实际完成销售量为5000万，其中一车间球阀xxxx万，蝶阀1200万,其他1800万，基本完成年初既定目标。

球阀常规产品比去年有所下降，偏心半球增长较快，锻钢球阀相比去年有少量增长；但蝶阀销售不够理想(计划是在1500万左右)，大口径蝶阀(dn1000以上)销售量很少，软密封蝶阀有少量增幅。

总的说来是销售量正常，oem增长较快，但公司自身产品增长不够理想，“双达”品牌增长也不理想。

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

1、质量状况：质量不稳定，退、换货情况较多。如x客户的球阀，x客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。

2、细节注意不够：如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。

3、交货不及时：生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。

4、运费问题：关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如x，x，x等人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。

5、技术支持问题：客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□x□x等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。

6、报价问题：因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

经过近两年的磨合，销售部已经融合成一支精干、团结、上进的队伍。团队有分工，有合作，人员之间沟通顺利，相处融洽；销售人员已掌握了一定的销售技巧，并增强了为客户服务的思想；业务比较熟练，都能独当一面，而且工作中的问题善于总结、归纳，找到合理的解决方法□x在这方面做得尤其突出。各相关部门的配合也日趋顺利，能相互理解和支持。好的方面需要再接再厉，发扬光大，但问题方面也不少。

1、人员工作热情不高，自主性不强。上班聊天、看电影，打游戏等现象时有发生。究其原因，一是制度监管不力，二则销售人员待遇较低，感觉事情做得不少，但和其他部门相比工资却偏低，导致心理不平衡。

2、组织纪律意识淡薄，上班迟到、早退现象时有发生。这种情况存在公司各个部门，公司应该有适当的考勤制度，有不良现象发生时不应该仅有部门领导管理，而且公司领导要出面制止。

3、发货人员的观念问题：发货人员仅仅把发货当做一件单纯任务，以为货物出厂就行，少了为客户服务的理念。其实细节上的用心更能让客户感觉到公司的服务和真诚，比如货物的包装、清晰的标记，及时告知客户货物的重量，到货时间，为客户尽量把运输费用降低等等。

4、统计工作不到位，没有成品或半成品统计报表，每一次销售部都需要向车间询问货物库存状况，这样一来可能造成销售机会丢失，造成劳动浪费，而且客户也怀疑公司的办事效

率。成品仓库和半成品仓库应定时提供报表，告知库存状况以便及时准备货品和告知客户具体生产周期。

5、销售、生产、采购等流程衔接不顺，常有造成交期延误事件且推脱责任，互相指责。

6、技术支持不顺，标书图纸、销售用图纸短缺。

7、部门责任不清，本末倒置，导致销售部人员没有时间主动争取客户。

以上问题只是诸多问题中的一小部分，也是销售过程中时有发生的问题，虽不致于影响公司的根本，但不加以重视，最终可能给公司的未来发展带来重大的损失。

我们双达公司经过这两年的发展，已拥有先进的硬件设施，完善的组织结构，生产管理也进步明显，在温州乃至阀门行业都小有名气。应该说，只要我们战略得当，战术得当，用人得当，前景将是非常美好的。

“管理出效益”，这个准则大家都知道，但要管理好企业却不是件容易的事。我感觉公司比较注重感情管理，制度化管理不够。严格说来公司应该以制度化管理为基础，兼顾情感管理，这样才能取得管理成果的最大化。

## **发展业务文案工作总结 银行业务发展部助理工作总结篇四**

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大！每人背一个书包在市场发cd[]要让国际商贸城的每一个人都知道efutian[]对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间

过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由！

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长！在工作中我们业务员必备的能力！

## 一. 业务能力

1. 对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问\_\_不知。怎么去推销我们efutian□其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。
2. 对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上唯一不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。
3. 业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

## 二. 个人素质能力

1. 诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。
2. 热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。
3. 耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再厉，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。
4. 自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还有个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的！不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

## 三、培训内容：

- 1、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。
- 2、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。
- 3、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求

的，一步步实现预期的目标。

## 发展业务文案工作总结 银行业务发展部助理工作总结篇五

工作总结是整个工作中很重要的一部分内容，各位，下面是，欢迎阅读。

### 一对市场进行调查摸底

由于本人刚调到泰州，对市场的情况不太熟悉，用20天时间对市场情况进行一些初步调查。调查了是60家零售店、10家c类餐饮店、3个连锁超市、3个卖场、2个代理商、10个二批商、2个批发市场。分金亭表现为：三个零售店有50度特酿，其中有两家是假酒，另一家的生产日期是xx年4月份；八个零售店和一个餐饮店及一个连锁店有45度四星，十二个零售店有塑包优曲，其中三个店同时有两款产品。二批商积极性普遍不太高，批发市场有几家有样品，两个代理商都比较热情，通过交流也增强了信心，反映问题是没有统一的明确的价格体系，姜堰窜货砸价现象严重，降低了他们对终端的信誉度。竞品表现为：5元价位的沱牌酒、3元价位的当地古粮酒、5元价位的洋河普曲、7元价位的洋河优曲零售店90%都有，占酒类销售主流；c类餐饮以稻花香系列、今世缘系列、福星系列为主流；卖场以二锅头、洋河、迎驾、泸州酒为主。做车身广告的有洋河、稻花香、百年迎驾；做电视广告的有古顺河；做墙体广告的有梅兰春、枝江大曲；做店招广告的有六福人家、福星、小角楼、洋河敦煌等；做路牌广告的有双沟。

### 二对市场现状进行分析

通过走访并吸收经销商意见，本人分析泰州市场有几点没有做到位：1、缺少对消费者的情感维护，问几个爱喝酒的人都说以前喝分金亭，现在不喝了，再问为什么，他们也说不出来，要么说现在都喝洋河了。不难看出，洋河以“精

神”、“文化”及铺天盖地的广告吸引消费者，沱牌以“川酒”概念生存，而梅兰春因“地产酒”、“枯陈酒”得以支撑。我们以前靠降价、回空瓶方式回馈消费者，后来出现涨价、空瓶降价的情况，使对购买者的亲和力打了折扣。2、产品的换代定位工作没有跟上，我们扬州市场、南通市场前期都进行了大量的铺市造势工作，“得渠道者得天下”，通过经销商及零售店的口碑和做为，实现产品的覆盖、推销，泰州市场虽然也做过工作，但力度不大，没有延续性。

3、过分依赖经销商，缺少对经销商的督促、指导及必要协助，与经销商签好合同后如果认为万事大吉了，肯定是错误的，除非经销商确实是理念第一、实力第一。泰州的代理商缺少积极主动性，缺少做市场的方法，由于二批商的不配合等原因，不能够实现产品的广泛的全面的覆盖。

### 三拿出启动市场的方案

以“要做为、要覆盖、要动销”为启动泰州市场的思路。以“集中有限资源做有效的事”，为启动泰州市场的原则。利用边际效应，把海陵区和高港区(口岸镇)作为点，寺巷镇、刁铺镇、永安洲镇为作线，然后带动泰东镇、九龙镇、白马镇、徐镇。又可以分为三个阶段，第一阶段为动销阶段，具体表现是吸引消费者提高覆盖率，这一阶段经销商应让利给业务人员；第二阶段为增量阶段，具体表现为加大促销、增加新产品，这一阶段经销商应让利给二批及零售店，设计10箱、100箱等不同的组别；第三阶段为调价阶段，适当调价可以增加市场活力，提高可信度，减少恶性竞争，同时使经销商获得丰厚回报。四征求领导及经销商意见，拿出铺市方案，做好个人工作总结报告。

经过领导同意并与经销商达成一致意见，在十一月和十二月进行泰州市场的首期铺市活动。从而提高了经销商的信心。