

最新白酒团购经理年度工作总结及规划 白酒销售工作计划(大全7篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

白酒团购经理年度工作总结及规划篇一

充分利用现有资源，尽努力、限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大某某某公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告

大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

另外，在某某年年末的时候，我报考了某某某大学的某某某专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对某某年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

白酒团购经理年度工作总结及规划篇二

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节等特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有"五一劳动节"的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的"十一""中秋"双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。

我会适时的根据需要进行调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

另外，在xx年年末的时候，我报考了xxx学校的xxxx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

白酒团购经理年度工作总结及规划篇三

尽管这十几天做了很多的作业，但由于我从事出售作业时间较短，欠缺营销作业的常识、经历和技巧，使得有些方面的作业做的不到位。鉴于此，我预备x份的作业中从以下几个方面下手，赶快进步本身事务才能，做好各项作业，保证20万元出售使命的完结，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面（尤其是白酒营销方面）的常识，学习一些成功营销案例和前沿的营销办法，使自己的营销作业有必定的常识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及商场上其它各行业营销人员讨教、沟通和学习，使自己从事务水平、商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高。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓宽。在团购渠道的拓宽上，十月份主要对体系人数和招待使命比较多的部队、工商和大型国有企业三个体系多做作业，并渐渐向其它企业单位浸透。

对商场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，让一些剖析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经历和感官认识的缺乏。了解和把握公司产品和其他白酒品牌产品的出售状况以及整个白酒商场的走向，以便应对各种商场状况，并及时调整营销策略。

帮忙胡总在稳住现有网络和顾客集体的一起，充分拓宽出售网络和挖掘潜在的顾客集体。一起带动事务员的出售积极性。

(1)、进步公司职工的综合本质，特别是事务技术方面的本质必须较快进步，以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才调的精英加盟公司，主要是出售精英。

(3)、做好安全出售事务商谈，保证职工和企业的合法权益。

(4)、要以"以人为本、效劳企业"为中心，加强企业文化建设，建立企业良好形象，增强企业内涵活力和影响力。

最终希望公司领导在本人今后的作业中给予更多的批判、纠正、辅导和支持。

白酒团购经理年度工作总结及规划篇四

(一)、业绩回顾

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

2、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下[]20xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通转载自本站，请保留此标记通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、**市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护---)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，

以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、**市场市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、xx年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致20xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“发展”为原则，采用一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；3、集中优势资源聚焦样板市场；4、注重品牌形象的塑造。

白酒团购经理年度工作总结及规划篇五

时间依然遵循其亘古不变的.规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xxx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨[]20xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然10年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国

性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤xxx和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；2、成功开发了四个新客户；

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

2、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了；

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场

运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，请保留此标记通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2□xx市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3□xx市场xx的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、xx年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“xxx发展”为原则，采用“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；3、集中优势资源聚焦样板市场；4、注重品牌形象的塑造。

总之xxxx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的xxxx年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

白酒团购经理年度工作总结及规划篇六

经常制订工作计划，可以使人的生活、工作和学习比较有规律性，养成良好的习惯，习惯了制订工作计划，让人变得不拖拉、不懒惰、不推诿、不依赖，养成一种做事成功必须具备的习惯。可以让你脱颖而出。下面是小编给大家整理的白酒业务员工作计划，希望大家喜欢！

为了能够在新的一年中为自己做更好的规划，我便是非常认真的对待自己的工作，以个人的努力来促成我自己的更好的发展，对于我个人来说，我也是非常地期待自己能够有非常大的收获，所以我也下定了决心要为自己的人生做更多的奋斗。

一、提升销售技能

作为销售人员，销售的技能是非常重要的，不管是任何的情况还是问题都是需要能够较好的应对。在公司有任何的销售培训的机会的时候，我都需要积极地参与其中，这样便是能够更加清楚的明白和感受到自己需要去成长和锻炼的方面。在平时自己的闲暇时间也是需要保持着学习的心态，向非常有经验或是销售能力强的同时去学习，这样便是能够更好的明白自己下阶段需要做出的努力与奋斗。当然在自己的销售

中去实践也是相当重要的，不管是任何的事情都是需要自己去感悟，去积累，才会真正的变成自己的东西。

二、学习相关知识

在现在的白酒相关工作上，我不能仅仅的明白自家产品的好坏与优劣，更是要对其他的知名品牌的酒类有一定程度的了解，这样才能够更好的在销售的过程中做好销售的工作。酒类市场是庞大的，要想让别人为自己推销的酒买单，就是必须要更加的明确自己接下来的发展，为自己的未来做更多的努力，为往后的生活做更多的奋斗。学习是一个进步的最重要的方式，所以不管是在任何事情上都是需要端正自己的态度，让自己意识到自己的成长，如此便是能够真正的收获到自己的成长。

三、改掉自己的缺点

在我的身上有非常多的不好的方面，而我更是需要在自己的工作上做更多的付出，对于我个人而言，我也相信我的生活将会变得更加的优秀，更加的美好。在工作中我需要对自己有更多的反思，对自己的各方面都做更多的付出与指导，我相信我的未来一定是能够有更好的成绩出现。在工作的时候我的形象就是代表着企业的形象，我需要让自己在工作上认真负责，将每一项工作都做到完好，这样便是能够给顾客更好的印象，也是能够促成我更好的发展。

全新一年的工作，我将会以非常认真的态度来展开，所以我更是会努力地做好所有的工作，以个人的努力来促成我更好的发展。当然在思想上也是需要在这份工作有更好的认识，明确自己接下来需要作出的努力，往后应该要达到的成绩，便是能够对我未来生活上的发展有更多促进作用。

新的一岁，新的面貌，新的工作态度。这一年已经到来，我作为一名奋战在前线的业务员，更应该提前为自己做一次计

划了，在这岗位上，一定要清楚“未雨绸缪”的重要性，因为无论怎样，我们都是战斗在第一阵线的，所以我们的开场对于这新的一年来说，是非常重要的，所以接下里的一年我会好好的做一次规划。以下是我暂时对接下俩一年的计划，如若今后有变动，我会及时调整。

一、改变思维，快速推广品牌

我是公司的一名白酒销售业务员，对于我们公司这个品牌来说，我们做业务员的理当是有非常足的底气的。所以在做业务的时候，我们一定不要忘记对我们品牌的一个推广。我们平时在做业务的过程中，只记得怎么将产品推出去，却没有想过推出去之后是否还有第二次推出去的可能，是否还可以将这一份努力产生两份成果等等。这些我们平时工作的时候可能都会忘记，也可能被我忽略掉。所以以后做业务的时候我会及时的调整方针，也会在这份激情之上安放一份沉稳，好好的工作，努力的工作。

二、提高专注度，提升工作效率

对于任何一份工作而言，专注度是最要命的一件事情，也是对我们工作而言非常重要且有决定性因素的一件事情。在我的这份事业中，是需要很多精力的，我常常会思考如何将自己的产品快速推出去，也时常遇到一些问题，从而不停的思考解决方案。这份工组是需要思考的，而思考就会占据我们绝大部分的精力，所以这也是我对工作的专注。只有专注度提升上来了，我们的工作效率就会提升上来，工作的成果自然而然也会优先成见了。

三、注重日常反思，改正不足

在我们工作当中，绝大部分的时间是很顺利的。但是做业务的，难免会遇到一些问题，有时候我们确实自己无法解决，有时候也会很矛盾。所以常常在事后反思，从而进行改正和

归纳是非常重要的一个步骤，无论是我们平时的一个学习状况还是工作情况，我们都是需要去常常总结、归纳、计划、改正的。所以未来的时间里，我相信自己还有很多的东西要去学习，我也还有很多领域未曾踏入过，将来一年，我会继续努力，接着拼搏下去，给自己长期的坚持一个答案，也给一直信任我支持我的领导和公司一次答复！

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一) 业绩回顾

- 1、年度总现金回款__万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；
- 3、奠定了公司在鲁西南，以__为中心的重点区域市场的运作的基础工作；

(二) 业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有：

a□上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于__，但由于__市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了__市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了“__副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

c□公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心；

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在__已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于__年11月份决定以金乡为核心运作__市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，__我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、__市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市

场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、__市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且__酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、__市场

__的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个__年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、__年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，

以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、__：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、__：同__

4、__：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

五、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件：

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等；

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

六、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

1、努力学习，提高业务水平

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、交流和学习，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。

2、进一步拓展销售渠道

__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。下半年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。

3、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。

4、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。

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予的批评指正、指导和支持。

一是要进一步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模；

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作；

四是要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英；

五是要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益；

六是要以“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。

一、市场方面：

1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。

- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。
- 4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。
- 5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

二、管理方面：

- 1、五月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。
- 2、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。
- 3、细化出货流程，确保商品的出货质量。
- 4、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

三、销售回款方面

本月回款比前期有不良现象出现，如：金鸿商行和宏州酒业，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于五万元。

四、五月份的工作重点：

- 1、市场开发：(1)展示与我公司合作的优势。(2)阐述公司的经营理念。(3)解读公司的发展战略。

2、维护客户：(1)对于老客户和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。(2)在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。

(1)要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把做业务与交流技能相结合。

4、红酒略。

五、五月份对自己有以下要求

1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一至的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、以公司为家，惜公司名爱公司物是我们的责任一荣共荣。

11、工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

12、开发客户：以a类客户主(当月提货不低三万元)其他为辅助客户，

13、自有产品(红酒)的业务招聘，培训和市场开发。

六、为充分发挥大家的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成，故立此责任状。

白酒团购经理年度工作总结及规划篇七

寒假期间，本人在__超市__店开始为期十四天的白金酒促销工作。现将工作报告展示如下。

一、见习所得

白金酒属于__集团旗下的产品，产品种类繁多。

在他人介绍和自己熟悉的过程中，本人了解到白金酒属于白酒，兼有保健功能。所以小到__集团的黄金酒、劲酒(保健酒)，大到整个白酒销售中同价位的酒，都是竞争对手。白酒的牌子如此之多，各种促销手段繁多(如降价，买一赠一赠同

品，送赠品，送超市购物卡等)，让人眼花缭乱。总之每逢过节都是酒水促销的绝好时机，各个厂家都抓住时机，迎接销售高峰。

从__月__日到__月__日，腊月二十六是酒销售量的高峰。本人认为，出现这种平时销售量平平，唯独腊月二十五、腊月二十六攀升达到高峰的情况，与消费者的购买心理和天气状况等有关。白金酒这种价位，消费者购买主要是送给老人(经本人调研，但凡是送长辈的，以女方长辈偏多)、领导、好朋友等，而用于自己品尝的很少。有这种消费心理的人群，他们在购买之前会进行各种比较，并在送礼的前两天才选择购买，所以会出现年前的销售高峰。

其次是天气原因。今年天气状况有些恶劣，雾霾和大雪交替出现，顾客数量减少。所以有的同行说，这种天气把买酒的人都关在家里了。而本人却不这么认为。有需要才有购买，那些所谓的被关在家里的消费者，换句话说就是购买欲望不强烈，可有可无的购买心理，属于易冲动消费型。

而白金酒这种价位不适合普通顾客易冲动购买的价格范围内，所以这种不好的天气对白金酒的销售影响不大。反而是这种天气阻挡了那些只会看而不会购买的顾客，省去了促销员不必要的盲目介绍，进而集中精力对在这种天气下依然选择出门看酒水的消费者进行重点介绍。事实证明，只要对白金酒有购买意向的，最后都直接或间接的购买了。

二、所代售产品的优势：

第一，是保健型白酒，市面上这种酒的种类不多，竞争相对少，有自己广泛的市场。第二，礼盒的品种多，价位多，可以满足各种购买需求的消费者。

第三，包装简约不浮华，使消费者更注重产品本身的价值，符合时代潮流。

三、见习心得和建议

第一，礼盒的销售情况好于单支，而在礼盒销售中，白金一品酒礼盒销售的，其次是__酒牌礼盒和珍品酒礼盒。这说明，大众消费多数以价格实惠而且品质高的产品为首选。

是一组数字，没有刚开始价格的观念了。价格这种东西，在销售者的嘴里，很轻飘的就能说出来，可是在购买者的心里，却是一再斟酌。所以销售者在推销该产品时，一定要站在购买者的角度，换位思考，尽管销售者已经对自己所销售的产品价格麻木，但还是要尽量克服。建议：

在产品方面：

第一，加大宣传力度，提高品牌形象。很多人说黄金酒的知名度高，原因之一就是广告做的多，不能不说广告的巨大影响力。像当年的脑白金广告，尽管消费者不认同，可是该产品却深入人心，当人们有此类产品的购买欲望时，最先想到的就是它。

还有现在的加多宝广告，又多又密集，试图洗去人们长时间对王老吉的印象，的确起到了一定效果。由此可见媒体的影响力。通过借助普通消费者接触最多的平台，使消费者对该产品产生兴趣，有兴趣才有购买愿望，这样才会有更大的市场潜力和销售潜力。

第二，推出一款新的礼盒。这款礼盒要比黄金酒礼盒的价位低一点，因为当顾客有此类产品的购买愿望时，价格对比肯定是少不了的。这款产品的出现就是为了占领那些犹豫不决，想买又嫌贵的顾客的市场份额。

第三，加强该产品的密封。如部分顾客在购买酒水时，会有意无意的拿出礼盒里的酒水观赏，而该产品密封简易，易漏，影响销售。