

# 最新未出单原因分析 工作总结(模板6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

## 未出单原因分析 工作总结篇一

20xx年度，山左口乡在县委、县政府的正确领导下，在县各有关部门的关心支持下，通过全乡干部群众的共同努力，经济社会继续保持又好又快的发展态势，较好地完成了全年目标任务。

20xx年，我们将紧紧围绕县委提出的“增创跨越新优势，打造核心竞争力”的年度工作主题，进一步提升标杆，创新创优，确保实现财政总收入7517万元，其中一般预算收入4508万元；全社会固定资产投资7.6亿元，其中工业投资7亿元；实际利用外资200万美元；新开工投资过3000万元工业项目6个，其中过亿元项目1个。

为了实现以上目标，我乡将着力做好以下三个方面工作：

工业经济方面：进一步完善工业集中区配套功能，提升大项目承载能力，开工建设规划建筑面积1.2万平方米园区物流项目，配备大中型危化品等专业运输车辆。加快推进江苏天润孙武宴酒业3万吨白酒项目和年产5万吨秸秆燃料炭棒项目建设进程。乡村建设方面：建设人工湖、文化居住小区、清泉河商住小区、古建筑商业区等项目，集聚乡驻地人气。打造东郊公路沿线形象，树好以工业经济为主的团林村和以高效

农业为主的左庄村两个新农村建设典型，放大典型示范效应。高效农业方面：在重点抓好农业龙头企业招引的同时，发展山左口鲜切花基地，重点辐射中寨、鲁庄、山左口等村，全年新增日光温室100栋，基地面积达1000亩。民生工作方面：通过建设乡驻地、石桥河、南北古寨三所幼儿园解决适龄儿童入园难问题。组建大贤庄文化传播有限公司，成立金泰艺术团、金泰礼仪庆典两个分公司解决群众娱乐难问题。

全面深入分析制约发展的“政策、区位、人才、机制、资源”五要素中存在的突出问题。并有针对性地成立四个专项工作组，即通过人力资源管理工作组，打造具有核心竞争力的干部团队和企业家团队；通过机制创新工作组，科学制定考核指标，不断创新工作机制；通过土地运作工作组，破解发展中土地制约因素；通过融资工作组，年内多方争取项目资金、银行资金、社会资金1600万元，解决发展资金不足问题。深入细致地分析利用现有政策、争取新政策，制定符合本地发展的本土政策。

建立科学合理的“幸福山左口”评价指标体系，将“建设幸福山左口”这一中心工作量化成具体指标和具体项目，系统地排出20xx年度重点、亮点项目，采取“一事工作法”推进，“一事工作法”即让班子成员每人负责一项建设工程或项目，责任明确到人，确保全乡各项工作良好开局、完美收尾。同时在机关干部中推行“六有五定三评估”，在村干部中推行“一诺两评三运用”。建立“一份付出一份回报相对等”的工作奖惩机制。用务实高效的工作作风保证工作落实，在落实工作过程中，采取定内容、定标准、定时限、定责任、定奖惩的“五定”工作方法。

我们将以全县综合目标暨招商引资总结表彰大会为起点，迅速进入工作状态，各项工作做到“抓早、抓先、抓前”，确保“首季开门红”，为推动山左口乡科学发展、跨越发展、幸福发展开好头，起好步。

## 未出单原因分析 工作总结篇二

一年来，本人都能认真地对待学院和图书馆组织的每一次政治理论学习，积极参与集体组织的一切有益活动，自觉把关心国家大事，把关注学院和图书馆的发展建设与自己的现实工作紧密相连。时刻牢记图书馆人“以人为本，服务至上，一切为了读者，一切服务读者”的服务理念。坚持学习，做到了思想上，行动上不掉队。为此我从未放松过专业技术的学习，积极利用每一个学习的机会，多渠道的来提高自身的业务素质。定期参加了calis中心举办的网络课堂的学习，本年度共参加calis网络课堂七次；今年八月参加了在北京国家图书馆举办的《中国图书馆分类法》第五版的培训。通过这些学习我既取得了工作上的成绩，又锤炼了自己的业务技能。

1、图书采购方面□20xx年我们加强了和各院、系的工作联系，在了解教师对文献资源的需求的基础上下功夫，满足教师读者对图书的要求。今年重点填补了心理学、管理学及大学生就业指导这三类图书的空白，加大了英语四、六级、考研英语、雅思英语、计算机等级考试用书的采购力度；充实了人民卫生、人民军医、北大医学、科学出版社近三年出版的高品质医学图书。在各位老师的帮助下，全年发出采购订单4万余册，几次远赴外地现场采购。本年度采编部共验收图书18批次30544册图；回塑建库600余册，修改、补充不完备的书目数据2700多条，并随时打印补缺因时间久而脱落的图书条码。

2、配合学院资产装备处，完成全院各系、部、处、室现购图书281册次的编目、验收工作。接待了全院20余人、光盘60多张的验收工作。并及时做好了每批图书的报账、汇款与各类统计工作。

3、协助完成了20xx年图书馆使用的各类数据库的续订工作。

4□20xx年全年共完成各类汇款171万余元，本人都能够做到每比汇款账目清清楚楚。

5、及时完成图书馆领导交办的各项临时性的工作任务。

总之，这一年来，我在思想上、工作上取得了一点点成绩，但仍存在着不少问题，问题还有待于我在今后的工作中去不断努力，加以克服、解决。新年新气象，新的一年我会向其它同事们学习，取长补短，相互交流好的工作经验，共同学习、共同进步，争取更好的成绩。

## 未出单原因分析 工作总结篇三

把防止发生重、特大事故作为安全生产工作的重中之重，集中力量抓实、抓好。

一是完善监控体系。\*\*\*\*沿岸乡镇更是配备了专职的监管人员。

二是实行重点监控。把非煤矿山、危险化学品、烟花爆竹、公众聚集场所、道路交通、民用爆破器材生产使用、人员密集场所及建筑施工等行业作为重点来监管。

三是认真开展安全生产专项整治活动。以申办安全生产许可证为重点开展非煤矿山安全专项整治工作，检查非煤矿山企业3次，下发整改指令书18份；经过大量、耐心、细致的工作14户非煤矿山企业申办安全许可证，石河制砖厂在市局领导到现场，讲解法规、讲明无证生产的严重后果之后也已申办许可证，截止到目前我县15户非煤矿山企业全部申办安全生产许可证，已经完成安全评价和补充开采设计。1户拒不申办安全生产许可证非煤矿山企业已被依法关闭。以打击非法经营为目标开展危险化学品专项整治工作，依据《危险化学品安全管理条例》的规定，对全县近200家危化品从业单位，

进行2次全面检查，对检查出的问题下达整改指令书100余份，处罚单位30户；对24户新开业未办经营许可证的农药经营单位进行了安全评价，申办许可证材料已送市政府行政服务中心；会同工商局严把经营单位登记、审核关，严格市场准入制度，取缔2个未经许可农药经营户，并给予了相应处罚。以规范市场秩序，严格管理制度为重点开展民用爆炸物品和烟花爆竹专项整治，严格实行了统一购销、统一管理、统一配送；对烟花爆竹经营单位进行全面整顿，许可68个符合条件的单位经营烟花爆竹，对2户非法经营烟花爆竹业户进行了严厉打击，保证了市场的规范、有序。以整治公路行车秩序和事故多发点段为重点，以遏制超员、超载、超速行驶和整治违章行为为突破口，开展道路交通安全专项整治，加大对各类违章车辆的整治力度。水上安全组织检查组5个，参加人员56人次，检查船舶60多艘次，发现隐患9件，整改隐患9件。在消防安全专项整治中，认真按照省、市提出的要求，对全县文化娱乐场所、商场、粮食、物资储存场所、学校、医院、幼儿园、宾馆、饭店、洗浴、网吧等人员密集场所，组织3次安全专项检查，杜绝了重特大火灾事故。

为了适应新形势的要求，把建立预防性监督长效机制，作为加强安全生产工作的头等大事。

一是加大现场监督力度。年初以来，全县安监、消防、交通、交警、等部门，围绕人员密集场所消防安全、非煤矿山安全、危化品安全、春冬防安全、道路交通、节日安全等为重点，共组织现场安全监察110多人（次），发现各种事故隐患100多处，下达整改指令书120余份，隐患整改率达到95%以上，有效预防了各类事故的发生。

二是加大隐患整改力度。对检查出的每个隐患都要明确整改时间、整改标准，确定整改责任人。对\*\*\*\*市场的安全隐患，县政府多次协调研究解决办法，下发整改文件，安监局进行专项督察，在各部门的共同努力下，投资20余万元整改了兴兰市场安全隐患。

近年发生的一些重大事故表明，从业人员缺乏最基本的识灾、防灾能力差，是导致事故发生和扩大的一个重要原因，也是当前安全生产领域最大的隐患。为了提升全社会的安全意识，县政府在营造“关爱生命、关注安全”的舆论氛围上做了大量工作。

一是加大宣传力度。在每年“5.6”、“4.17火灾反思日”、“全国安全生产月”、“119”消防宣传日等大型活动中，都抢前抓早，周密部署，广泛开展宣传活动。

二是加大教育力度。组织开展了知识竞赛、安全常识讲座等各种丰富多彩的教育活动，开展“安全知识四进”活动，组织消防、交通、建筑施工、等各安全监管部门，编印安全生产知识宣传单、宣传手册，向居民群众发放，同时在全县中小学校普遍开设安全课，把安全生产法律法规和安全常识普及覆盖到千家万户。三是加大培训力度，严格持证上岗制度。近三年来，我县共举办企业负责人、危险化学品、从业人员等各类安全培训班14期，有近万人（次）接受了相应的安全专业知识培训，500多安全管理人员和特种作业人员持证上岗，进一步提高了广大从业人员的安全素质，保证了企业的安全生产和社会公共安全。

一是进一步完善安全工作目标责任体系建设。认真总结经验教训，健全安全目标责任体系，强化考核措施，认真兑现奖惩，形成有效的安全工作责任督办落实和激励机制。

二是进一步强化安全基础建设，构建县、乡、村三级监管工作网络。进一步深化和拓展工作面，提升安全管理水平。

三是进一步深化安全生产专项整治。加大现场监管力度，强化隐患排查和整改措施，切实消除各类隐患，完善重特大事故应急救援预案。

四是大力普及安全文化。以宣传贯彻《安全生产法》等法律

法规，进一步加大安全法律法规的宣传培训和教育力度，在全县营造良好的安全舆论氛围，为打造平安\*\*\*作出应有贡献。

## 未出单原因分析 工作总结篇四

### （一）强化管理基础建设，强化队伍建设。

为更加深入确保安全生产管理工作的组织和落实，调整了安委会成员，由安委会负责企业（公司）安全生产管理工作的组织落实，并设立安委会办公室，负责处理日常工作。所有部门均明确了兼职安全员，并制订了《xxxxx工作职责》，安全职责得到落实。

### （二）安全生产月活动开展状况

依照总体安排和要求，突出重点着力实效，制订了活动开展方案，明确各部门活动开展职责人，以多样交流平台开展广泛宣传，做到全员知晓，营造良好的活动开展气氛。邀请了专业人员进行消防安全知识培训，透过培训更加深入普及了员工消防安全知识，有效地提升员工安全意识，对企业（公司）安全生产工作起到了用心作用；依照治隐患、防事故活动目标，仔细组织开展安全事故隐患排查，就办公区域进行全面排查，日常安全检查工作得到较好落实。

### （三）安全生产大检查开展状况

依照有关文件要求，制订了安全生产大检查实施方案，并集合开展了两级安全生产大检查，检查单位覆盖了企业（公司）所有部门，下发了《安全隐患排查表》和《安全工工作自查状况表》，针对安全隐患类别逐一进行排查，梳理分析隐患可能存在原因并制订防范措施，各部门均按期上报检查状况，确保安全生产大检查每一个材料得到落实。

#### （四）安全生产宣传教育培训状况

围绕主题，充分使用会议、培训和办公系统等多样渠道，广泛宣传安全生产工作要求，组织开展各类培训。先后组织进行xx次隐患排查，组织xx次全员消防安全知识培训，增加了员工安全意识和安全防护知识。针对新入职员工做安全生产管理要求和保密管理规定的岗前培训；在会议上进行了安全生产宣贯培训和工作安排。

（一）逐渐完善安全生产工作机制，完善安全生产管理体系，仔细落实安全生产目标责任制及安全生产责任书签订，要求各部门仔细履行安全生产职责，落实安全生产目标责任制。

（二）加强安全宣传教育力度，以提升员工安全生产意识为目标，抓住重点，突出工作现场安全事故预防、避险、应急处置和自助求救等安全常识培训。

（三）强化车辆安全管理职责及交通安全教育培训，严格依照管理制度要求对企业（公司）驾乘人员进行有关交通安全教育培训，定期组织车辆的日常维护保养工作，督促车辆驾驶人员做好《车辆管理记录本》的填写，强化企业（公司）驾乘人员的安全意识。

（四）更加深入做好保密宣传教育工作，定期组织员工进行保密有关法律、规范的学习，做好新员工岗前保密培训，提升员工保密意识，严防失泄密事件发生。

（五）更加深入强化安全生产检查力度，做好重点部位的安全监管，做细隐患排查工作，对排查出的隐患适时制订整改措施，确定整改时间，确保整改到位。

（六）更加深入强化和规范安全生产基础管理工作，继续做好日常安全督促、检查，完善安全生产台帐、报表管理，确保安全生产制度规范、执行有效、数据准确、痕迹清晰。



（七）全面落实企业（公司）20xx年安全生产工作目标，确保企业（公司）每一个工作任务的顺利完成。

## 未出单原因分析 工作总结篇五

转眼间20xx年就要挥手向我们告别了，在这寒冷的冬天，回想自己接近一年来所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，多了一份镇定，从容的心态，以及应对能力。

在这段的时间里，有失败，也有成功，遗憾的是：稳定的客户还不多，稳定的客户也不多；欣慰的是：客户资源开始积累，处理订单的效率得到了提高，自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我们提供了那么好的工作条件和生活环境，有经验的上级给我们指导，带着我们前进；他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提和基础。在工作上，同事之间互相交流，汇聚每个人的智慧，把事情做到极致，把客户订单处理到位。

进入一个行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，我学到了如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，懂得不同市场的不同需求，这样才知道主要产品主攻哪些国家，同事遇到不同地区和国家的客户，也知道推荐其所需，更好的把自己和产品推销出去。当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进，了解行业动态，价格浮动。关键之处是对公司和产品熟悉，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。

不仅是要对目标市场的了解，也对竞争对手的了解。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。知道竞争对手的产品以及价格信息，才能知道自己产品的优势。除了自己多观察了解意外，还需要和客户建立好良好的关系。因为同一个客户，可能会接到很多公司的报价，如果关系不错，客人会主动将竞争对手的报价信息，以及产品特点主动告诉。在这个过程中，要充分利用自己的产品优势，材料特点，分析对方报价，并强调我们产品的优势，更有利喜迎客户。

谈到业务技巧，首先想到的是如何取得订单。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，而在我自己这一年的外贸经验中，我所学会的是做客户的顾问，站在客户的角度，设身处地为客户着想，一切从客户的需求出发，在电话，在电邮，或客人来访中，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，例如，如果客户是想买高质量的产品，你便可以挑一种好质量的产品给他，价格贵一点也没关系，相反，如果客户只想买便宜的产品，在报价时就不要太高，否则就会吓跑客户。做业务，我们要学会“了解或激发需求，然后去满足要求”。

其次是，处理订单，处理订单的过程，说简单也简单，说难也难。简单就是，按照客户要求的产品，写到生产单上，下到生产部就完工。而难的地方在于，作为客户的顾问，我们有必要时时刻刻关心，产品的进展，生产过程中产品是否有问题。货物生产好，要检查各个部分，是否存在外观上明显缺陷，或者一些影响到功能的产品问题。如果有问题，要及时更正。要记住：产品在工厂，我们可以挽救一切；产品一出去，一起都来不及了。到时候，只能听候客户发落。到交货期之前，要不断的提醒，不断催促生产部，确保能按时交货。

最后，要长期维护客户，我们要做好的是售后服务。经过几

单处理之后，我明白：出现问题是很正常的事情，对于这方面一定要摆放好心态。由于产品本身的特点，很可能货到之后出现破损现象，安装或者实际操作，可能会出现一些问题，需要我们去解决。我经常倍感头痛，常常不知道怎么办，甚至抱怨。但是，问题出现了，总有解决的办法方法，各领导帮助，各部门配合，问题总会得到解决。

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。在与人交流的过程中，要体现自己的诚意。在客户交流的过程中，只有诚实，才能取得信任。

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，外贸更加是如此，因为外贸是一个很长的过程。

外贸行业中，开发一个新客户的周期一般在半年到一年之间，或者更长，所以，在这个漫长的过程中，在自己没有订单而同事有订单的时候，一定有耐心，暴风雨后便是彩虹。从我自身经历来说，接到第一单，只是一个几百美金的样品，确实60个日日夜夜，当然不排除其中的运气成分。我现在和这个客人聊天的时候还说“you are important to me” your sample order gave me self—confidence and perseverance in my international trade career”

这一点最重要，在工作中，不管是自己在网上搜索开发的客户，还是从公司平台上接到的询盘客户，算起来估计有几百个，但真正下订单的，可能就那么几个。所以，业务员可能很多时间都是在做“无用功”。但是一定要有自信心，有很多潜在的客户，都是要在很长的时间里才转变为真正的客户，所以必须持有坚定的自信，才会把业务做得更出色。只要有音讯的客户，就要厚着脸皮把他抓住不放，总有一天会有意想不到的收获。对于下过单的客户，不用说肯定是重中之重，需要时不时的问候一下有没有需要帮助的，到了一定的时候要主动询问next order的时间。

在工作中，我可以这样说，我没有虚度，浪费上班时间，对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我们会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急躁，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，却忽视了团队的作用，所以要改正这种心态，相信别人，相信团队的力量，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受能力较好。不断总结和改进，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。

挥别旧岁，迎接新春，我们信心百倍，满怀希望！

## 未出单原因分析 工作总结篇六

来安营销部十一月份计划销量1050箱，在上级部门领导的要求下，客户需求预测销售量为1159.4箱，实际销售卷烟1147.304箱，需求预测准确率为98.96%，完成计划任务的109.27%，销量同比增加5.6箱，增幅为0.5%；销售收入2338.01万元，同比增加266.55万元，增幅为12.87%；销售毛利525.03万元，同比增加64.28万元，增幅为13.95%；单箱毛利4576.19元，同比增幅为13.39%；单条均价81.51元，同比增加8.94元/条，增幅为12.32%。其中省外烟销售237.964箱，完成计划任务320箱的85.61%，比重占本月销售量的23.88%，销售量同比减少40.31箱，降幅为12.83%，销售比例同比下降3.65个百分点；低档烟计划任务170箱，实

际销售了149.776箱，完成低档烟计划任务的88.1%，销量同比下降32.37%。黄山品牌三类烟以上卷烟实际销售424.76箱，完成任务305箱的139.27%，销量同比增加126.328箱，增幅为42.33%，占销售总量比重为37.02%。“双低”品牌本月销售69.444箱，完成促销任务70箱的99.21%，占本月销售总量比重为6.05%。

销售主要特点：

1、卷烟销售总量任务超额完成，销量同比有所上升。主要是本月由于市场卷烟需求量有所增加，社会办事用烟量明显提高，同时营销中心要求本月不予客户增量，大部分客户在市场卷烟需求量有所增加的情况下，将自己的协议量基本订购完，加大了卷烟购进和库存，所以本月总量任务完成率较好，同比也略有增长。

2、低档烟销售任务没有完成，销量同比下降幅度很大。低档烟市场需求随着人们的生活水平的不断提高，需求量正在逐步减少，并且幅度很大。部分客户有意减少了低档烟的购进和库存，同时在低档烟销售利润低的情况下，客户没有选择替代品牌进行购进，所以低档烟销量同比下降幅度很大。

3、省外烟销售任务本月没有完成，且销售量和销售比重同比都有较大幅度的下降。主要原因是本月省外烟货源紧张，如软玉溪仅供应七天，对省外卷烟销售任务的完成造成严重的影响。

1、卷烟销售任务完成较好，同比略有增长。卷烟营销中心要求我们在本月卷烟销售量与十月份一样，同比必须保持一定的增长，所以营销要求客户加大了需求预测总量，比原定计划量1050箱多预测了近110箱。同时营销部要求客户经理加强宣传和指导，引导客户加大卷烟的购进、库存量。在公司省外紧俏卷烟货源紧张的情况下，客户经理加强宣传省内同价位品牌，弥补市场的需求。在客户经理的努力下，使得我部

本月卷烟销售量同比得到增长，很好的完成了上级领导交办的任务。

2、为进一步推进优秀营销部创建工作，来安营销部加强优秀县级营销部创建资料的整理工作。在市局公司的指导下，我们进一步对ppt汇报材料进行完善和整改。同时对创建工作需要资料汇编开始着手整理。在上级领导的关心和指导下，县局、营销部领导的亲自过问中，我部继续开展创建的各项准备工作，确保在今后一段时期内，将创建开展的有声有色，并达到省、市局公司的验收标准，确保通过。

3、本月，营销部按照上半年科技创新工作，选择的“提高网上订货率”为课题的qc小组，开始进行成果汇总，准备在今年底进行成果发布。按照平时qc小组工作的开展，我部积极对各项工作痕迹化进行梳理、总结、汇编，并制作了成果发布ppt汇报材料，现已准备就绪，只等全市科技创新工作总结时，进行成果发布，力争使成功发布成功。

4、按照“全市卷烟零售终端形象集中整治活动的实施方案”的要求，我部本月继续组织实施提升客户终端展示形象集中整治效果评比工作。我部在10月份和11月份分两次对来安营销部八名客户经理，开展了零售终端形象集中整治活动效果评比活动。主要针对客户卷烟陈列展示进行评比，制定了卷烟展示竞赛活动评比表，在每位客户经理上报的20名需要整治客户名单中，随机抽取5户，以每户满分20分，合计100分为标准，由市场经理和信息管理员对所抽取客户的卷烟陈列等活动开展效果，进行拍照存档，最终由营销部经理、市场经理、客户经理对照照片共同打分，整个评比过程严肃、活泼、热烈。通过评比，客户经理蒋友恒、张如安、毛友福三人名列前三名。前三名的同志，在评比后，与其他客户经理交流了自己的工作方法和经验，使客户经理找出了相互间的差距，使好的工作方法得到推广，为今后工作质量的提升起到促进作用。

5、来安营销部始终将卷烟零售终端建设的发放方面，真正的做了细致入微，派专人监督发放，大幅度的提高了传单的效果。

## 6、店庆文化活动丰富多彩

本次店庆的文化活动在宣传炒作方面发挥了巨大的作用，在国庆60周年到来之际，我店借势造势，以势炒店，组织了《迎国庆大家都来唱》的文化活动，全面提升宣传的高度。

### 1、营业员对于活动内容掌握不够准确

我店开展抽奖活动的准入门槛是单票满200元，在实施的过程中有个别营业员自己购买的商品，单票不满200元却到信息录入处录入个人信息。次情况反映个别营业员对活动信息掌握不准。

### 2、对于销售预期不足

今年的十一正好是国庆60周年8天长假期，在加上八月十五佳节，外地返乡的顾客人数相当大，我店销售额一度攀高。营销部对此情况估计不足，致使代金券一度紧张，后紧急加印两次，问题得以解决。

### 3、抽奖活动如能出新会更上一层楼

每天的抽奖活动热闹非凡，但如10月8号开完最后一个大奖后，将全部大奖的中奖者齐聚一堂，举办一个小型的受奖仪式将会将整个抽奖活动推向一个更高的高潮，并加以大力度的宣传，其大活动后的延续宣传会更好。

至此十一活动已经告一段落，我们将吸取本此活动的经验，落实到以后的营销活动中。