

2023年灌装工作总结 销售岗位工作总结 (模板8篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇一

对于led市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

20xx年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。led产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身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。13年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效(潜在)客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

现在led灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据led未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

led未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对led产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

3: 目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。(目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场)

4: 与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5: 不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务;并多结识与led行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇二

1、继续进行量化管理，继续执行《班级公约》，《班级请假制度》，《学生操行量化考核标准》实行奖罚制度。加强纪律约束。为了保持正常的教学秩序，对迟到、旷课的学生，实行严厉的批评教育及按班规考勤制度进行严厉处罚，同时对全勤的同学，学期结束予以奖励，以保证整个高三学习的正常进行。

2、单周召开一次班干、团干会议，双周召开小组长会议，大力开展经验交流和思想教育活动，培养班干部的服务意识、管理意识和奉献精神，激发其工作热情，提高其工作水平，促使其更好的发挥班级工作计划的核心作用，当好班主任的得力助手。保证班级团结和谐的学习氛围，及时了解班级情况，对出现的问题及时处理，尽量把不好的状态扼杀在萌芽状态。

3、保证提供一个清洁整齐的生活环境。由值周班长、劳动委员，带领本组值日生，责任到人进行每天值日工作，保证一个清洁、舒适的学习环境，形成良好的卫生习惯。

4、协助学生改善学习行为习惯，科学调整各科学习时间。改进学习方法，难题怪题少做或不做，要重视基础性知识的理解和应用，及时巩固和多次重复训练重点知识。

1、密切关注学生思想动向。高三后期学习时间紧压力大，容易造成极大的心理问题，所以要密切关注学生思想，对出现消极悲观的思想学生及时做工作，始终保持乐观进取的心态，对班级整体出现思想波动现象，要及时帮助学生进行疏导，做好心理调整工作。

2、做好学生每次月考后的思想工作，防止思想因为分数起伏波动。每次考试的成绩很大程度上决定着学生的学习士气，因此，鼓励学生正确对待成绩和分数，并在每次考试中总结、

进步；做到考好再接再厉，考不好愈挫愈勇。

3、本学期与学生进行一对一对面交流，深入了解他们的学习和心理动态。本学期学生的思想工作必须做到人人见面，突出重点。深入了解学生的内心世界，为他们排除学习紧张带来的不良心理障碍。

4、继续和全班同学一起书写《高三（1）班班级日志》，班级日志作为班级管理的重要渠道，不仅可以为师生搭建一个交流、沟通的平台，融洽师生关系，而且可以充分发挥学生的主体作用，在学生思想政治工作中具有非常重要的作用。在班级日志中，记录同学们的成长历程，。写下每个同学的人生格言、愿望、快乐与忧伤。日志给了他们展示的平台，成了个性化的“大舞台”。通过班级日志建立同学老师交流平台，思想上，精神上有归属感，并指导学生学习方法丰富同学的课余生活，深化学习、明确学习目的，帮助学生找好精神归宿感。

1、做好高考减压工作，激发同学们一边为理想前途而拼搏的热情，一边从高考压力中解放出来，开展主题班会：3月“我努力，我收获”、4月9日举行主题为《跑出健康跑出快精神秀出心情》的10公里慢跑拉练活动、5月7日利用美国电影短片举行《永不放弃》主题班会，5月x日与高三（2）班举行篮球友谊赛等。

2、督促学生做好学期学习计划，小考小结，合理安排学习时间，处理好闲暇时间，并且形成良好的高三学习规律，把握学习节奏，在一张一弛中调整状态，以的身心投入学习生活。

3、做好每次月考成绩分析，针对每一次月考成绩，了解学生的阶段学习情况，对成绩进步、退步以及成绩进步不明显的同学分别做好思想工作。

4、每周星期一早上7：00带领全班同学在足球场跑步，由班

主任与同学们一起享受跑步时光，既保证学生有健康的身体迎战高考，同时也是身心放松，加强班级凝聚力，营造轻松学习气氛。

5、每次月考后，召开任课老师见面会，和任课教师沟通，形成合力。对学生成绩及近期学习进行总结分析。

6、坚持与同学一起学习经典文学作品，用文学作品去感染学生。以强大的精神食粮丰富学生内心世界，提高学生素质和道德品质。好的文学作品是人类的精神食粮，对于心底纯洁、富于幻想的学生来讲，文学作品教育影响作用更大。让学生品味文学作品是培养健康情感、丰富学生精神世界的独特的方法。和学生一起朗读，甚至抄写一些经典的文学作品，使学生心灵受到洗涤，情感得到净化，美好的思想情感，丰富的精神世界在潜移默化中逐步形成。例如：《傅雷家书》、《弟子规》、《富兰克林自传》、《谁动了我的奶酪》、《没有什么借口》。。。。。。一方面，提高学生思想道德素质，培养健全人格和高尚的情操；另一方面，用文学作品无尽的力量感染学生，点燃他们思想的火焰，给予他们启迪和指导，去震撼他们的心灵，让他们学会做一个真正意义上的精神上的强者。

7、定期召开班团干会议，调动学生管理学生的积极性，让学生参与班级管理，了解学生情况并及时处理各种问题及潜在的矛盾。积极联系任课教师，并定期和学生家长联系，形成合力，共同促进一个良好的`班集体的形成。

在班级管理方面，我注重人文化，把老师对学生的爱渗透到方方面面，尽量做到师者父母心。

高三学生多数是住宿生，班主任要多到他们寝室真实了解他们生活和学习环境，尤其是家庭困难的学生有无生活困难，适时帮他们解除后顾之忧，全心投入学习。

总结一学期的工作，有收获，有喜悦，也有教训，有不足。的体会是：只要有爱心，多投入、花时间，多学习，多探索，就能在工作中享受到乐趣，享受与学生在一起的过程。所幸的是本届高考，学生考出了可喜成绩，上线率79%。

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇三

本学期我们工作出现了全新的挑战，在这段过去的的时间里，承蒙学校领导及教师的信任，从本学期开始我司继续负责学校食堂餐饮方面的工作，负责对食堂全面工作的开展与落实，本学年我公司膳食部的各项工作继续坚持“服务、规范、高效、一流”的原则，理清工作思路，强化各岗位职责制的落实，加强基础建设，加强岗位培训，提倡创造性开展工作。继续依照校长先进的办学理念，引导食堂人员养成用心工作、勤于思考的良好习惯，调整心态，准确定位，牢固树立“服务、规范、高效、一流”服务意识，尽最大努力解除师生的后顾之忧，高标准完成饮食卫生、饮食质量、饮食安全、为师生健康负责，为教育教学服务，为学校的发展服务。

学校食堂担负着为全校师生带给膳食保障服务的重任。能够说，食堂后勤管理是一个与师生员工的日常生活最密切相关的部门。透过这半个学期的工作，在后勤处李杰主任和张秀华教师的指导下，在全校各部门领导、教师、同事的大力支持与帮忙下我公司密切配合后勤，将食堂的各项工作落实到实处，与食堂的全体员工一道，不断完善自我，不断总结经验，不断提高自身素质，使本学期食堂的全面工作有了实质上的提升，把食堂的全面工作推向了一个新的层次，为学校发展带给了更好的后勤服务保障。

- 1、对原料的采购、验收、入库、出库、保管严格把关；对不贴合要求的原料坚决拒收。
- 2、对卫生严格制度化管理，分工清楚，职责明确；在工作人员减少的状况下，也能保质保量地完成日常卫生工作。

4、开学初由于人员变动，发现有些洗消员工思想有些波动，洗消质量有所下滑，影响到食堂管理其他方面。所以立刻对食堂全体工作人员做了调整，目的是要更加有效地体现增效的效果，虽然，此时食堂连续离职了多位员工，但我们的整体工作没有受到影响，而是全体员工团结协作，忘我工作，食堂工作虽然得到了学校领导以及全校师生的认可，但离我们的目标“创一流的食堂”还有必须的距离，我们全体员工必须会在学校领导的先进理念指导下，在总务处主管领导的带领下，不断完善自我，不断提升自我，尽早尽快实现我们的目标，为学校创一流学校而贡献我们的力量。

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇四

汇报人：###

2013年6月份我进入公司行政部，这半年对我来说收获很大、感受颇多。感谢公司给了我这个工作的机会以及给予工作上的大力支持，和同事们在工作中的相互配合，让我很快的融入了这个团队。半年时间就这样过去了，我简要总结这半年的工作成绩并剖析不足，请领导和各位同事给予指正。

行政人事部是公司管理的核心部门，是企业建设的重要部门，也是承上启下、沟通内外的中心枢纽。

一、13年的主要工作业绩：

1、完成资质申报情况：与主任一起在6月份完成了金属门窗叁级及钢结构叁级资质的材料申报，并在8月份取得该两项资质。在9月份完成了环保工程叁级及城市道路照明叁级资质的材料申报，期间经过申述并在11月份取得了环保工程叁级资质，城市道路照明资质由于市政专业二级建造师注册一直未取得证书，故缺少此硬性条件而申述未成，计划明年上半年继续申报。

2、完成员工培训学习工作。新增初级职称2人，岗位证书培训报名2人其中1人通过考试。三类人员报考共9人，其中b证通过1人□c证通过3人。组织4人参加了二级建造师继续教育。安排3人参加经开区组织的《示范合同》培训并取得证书。组织新、老员工继续教育不断培训学习是人力资源需求，也是公司发展的需求。知识就是力量，只有陆续引进人才，加强培训学习才能不断给公司注入新鲜血液，使集体时刻充满活力，蓬勃向上。

3、完成两人二级建造师增项注册1人，完成b证注册1人，完成造价

员转注册1人□c证转注册1人；

4、人事方面的工作：完成了员工信息采集登记及用工备案等，并建立了个人档案。办理了嘉兴市人才市场档案委托管理手续并完成相关员工的档案调入手续。完善了公司项目部的考勤管理。协助行政部长主任进行招聘工作，新增员工6人。

5、建立了工程项目档案，使资料的存档更规范，查找更方便。

6、完成营业执照、税务登记证经营范围的变更，企业ic卡的更新，招投标网上报名系统的开通等。在工作中，我始终坚持勤奋、务实、高效的工作作风，认真做好工作。服从领导分工，不计得失、不挑轻重。对工作上的事，只注轻重大小，不分彼此厚薄，任何工作都力求用最少的的时间，做到最好，自工作以来，个人能力有限，有过工作失误，但我一直在努力去克服不足，改善工作方式以求进步。

二、14年的工作计划：

1、完成城市道路照明叁级资质申报工作。

2、完成三类人员成绩合格者的注册，新增二级建造师的注册，

并更新现有的二级建造师人员。

3、完成14年岗位证书及三类人员的报考，为符合条件的员工申报职称，为公司今后资质的升级作准备。

4、完善公司各类档案的管理工作，为公司今后的发展做好基础工作。

4、加强协调，提高服务质量，更好地服务于公司领导和同事。

在2014年的工作中，我一定会全力以赴大胆投入新工作，配合其他各部门的协助工作，不辜负领导对我的期望。

行政部###

2014年1月3日

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇五

在我开始刚做为一位销售员的时候，我的业绩做得很差劲，我却跟自己解释说：“我不会？，因为xx□我的计划没完成，因为xx□”我总是在找借口，在抱怨。但我从未意识到给自己找借口的同时，我已经变得相当的消极了。其时祸根就是自己了。说起我的转变也很有意思，我无意中听到的一句歌词给了我很大的启发“要让人生更加漂亮，要努力才能有运”。从此“要努力才能有运”深深的刻入我的脑海中。每当我失败低落的时候，我都会暗暗给自己鼓劲，我坚信一点，只要有付出，就一定会有回报的。我开始以很积极的心态来对待客户，肯学着动脑去想方法跟进客人，事实证明一种结果，我比以前成功了许多。

做为一个销售人员，我们的时间有限的，所有来店的客户都是有希望成交的，而在一天的时间里个个不放过，从而浪费了大量的时间在那些因客观原因非要置后合作的客户身上。

首要的事是对客户进行分类，从而在最短时间内找到一些重中之重的客户。

在进行完与客户和第一次亲密接触后，我们一定会碰到许多难缠的客人，误解也会产生诸多问题。当遇到这样的一些障碍时，我们不能先去抱怨客户，他不够理解我们。事实上我们是有可能挽回这些客户的，虽然达不到的成功率，但我们经过一些方式的努力后，事实证明我们将大多数的客户，争取回来了。如何先理解客户呢？那我们必须先要进行区分对待，对于新接触而抗拒的客人来说，关键在于别太在意他说什么，甚至可以认为他们这只是一托辞罢了（别忘了，客户他的思想也会随时在变的，永远没有一成不变的客户）。我们只需记得我们得将我们产品的优点亮点告诉他。你会很惊奇的发现客人的态度慢慢转变，这样，机会来了！

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。我相信一点，一个人的能力总是有限的。我们同事之间互相交流各自所拥有的丰富经验尤为重要。下次我可以用在相类似的客户身上，我们就有更多成功的把握了。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竞争中，让自己处在一个有利的位置。我们要不断的超越自己，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自己精力涣散。与自己比赛吧，你在不断超越自己的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰。

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇六

我在医院试用期来感受到医院向上朝气对未来充满信心愿意为六院一份微薄力量请和同事们监督和支持！

坚持以病人为中心，以质量为核心的护理服务理念，适应新的护理模式，社会发展的新形势，积极参加一切政治活动，以服务病人奉献社会为宗旨，以病人满意为标准，全心全意为病人服务。

认真学习《护士法》及其法律法规，让我意识到，法律制度的日益完善，法制观念的不断增强，依法办事、依法维护自身的合法权益已成为人们的共识。现代护理质量观念是全方位、全过程的让病人满意，这是人们对医疗护理服务提出更高、更新的需求，这就要求我丰富法律知识，增强安全保护意识，使护理人员懂法、用法，依法减少的发生。

在工作中，严格遵守医院和科室的各项规章制度，严格执行查对制度及护理操作规程，落实制度，减少差错事故的发生，严格执行无菌操作，保证孕产妇以及新生儿的安全。贯彻“以病人为中心，以质量为核心”的服务理念，文明礼貌服务，坚持文明用语，落实到工作中的每个岗位，工作时间仪表端庄、着装整洁、礼貌待患、态度和蔼、语言规范。

对年轻护士认真传、帮、带，做好护师职责，努力提高护理病历书写质量及护理表格合格率；对出现的缺点、差错，认真总结、分析、查找工作隐患，防患于未然。

在工作过程中，我深深感到自身不足，对于各种传染病知识了解很少，明显感到加强自身学习、提高自身素质的紧迫性。一是向书本学习，坚持每天挤出一定的时间不断充实自己，广泛汲取各种“营养”；二是向周围的同事学习，始终保持谦虚谨慎、虚心求教的态度，主动向同事请教，参加医院和科室组织的各种传染病知识学习班；思想汇报专题三是在实践中学习，把所学的知识运用于实际工作中，在实践中检验所学知识，查找不足，提高自己，防止和克服浅尝辄止、一知半解的倾向。

我时刻提醒自己，要不断加强自身思想道德的修养和人格品

质的锻炼，增强奉献意识，把无私忘我作为人格修养的重点。不受社会上一些不良风气的影响，从一点一滴的小事做起；工作中严以律己，忠于职守，防微杜渐，牢固树立全心全意为病人服务的宗旨。

以上是我在医院工作一个月的总结，这些天来深刻感受到医院的积极向上的朝气，对未来充满信心，愿意为六院贡献自己一份微薄的力量，请领导和同事们给予监督和支持！

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇七

一、保持心态、摆正位置、遵章守纪、努力提高自身各方面能力。

保持良好的心态、摆正学习者的位置，严格遵守企业各项规章制度，是年轻人干好工作的重要前提条件。作为一名初入社会的大学生，一名初进企业的新员工，我时刻提醒自己要保持积极向上、爱岗敬业的良好心态，摆正一个学习者的位置，遵章守纪，努力工作，努力学习，不断提高自身各方面能力。我清楚的明白，虽然作为一名大学生，但是现在的我自身各方面都还有很大的不足，现在只是我努力付出，努力学习的阶段。“三人行，必有我师”，企业中的每一位同事都是我的老师，他们的丰富经验就是一笔宝贵的财富，就是我学习的源泉；“事无巨细，必尽全力”，不论大事小事，每多做一件事情必然会多学到一些知识，必然会积累经验。保持良好的心态，摆正学习者的位置，在见习期的工作中，一方面我严格遵守企业的各项规章制度，不迟到，不早退，严于律己，自觉的遵守各项工作纪律；另一方面，我不怕苦、不怕累，积极主动，努力工作，在完成领导交办工作的同时，积极主动的协助其他同事开展工作，并在工作过程中虚心学习，在实际工作中努力提高自身各方面的能力。在这一年中，除办理办公室行政事务，协助完成安全、劳工等部门事务外，我还编制了分公司《事故应急救援预案》、《防雷电应急救援预案》、《加油站各工种操作规程》，其中《事故紧急救

援预案》被商委等政府部门作为范本推广；在阻力重重的情况下，我完成了对加油站化危证、成品油零售经营批准证书、营业执照的内容变更及年审工作；在xx物资配送中心项目中，我顺利的完成了接水、接道、占绿等建设手续申报工作，并联系xx公司协调解决了光缆井占道一事，同时还完成了市场调研、业务设计、招商、软件调研、设计等一系列工作。在完成工作的同时，我虚心学习，反复思考，找出不足，争取每做一件事情都能得到一点提高。“积小流成江河”，通过一年的工作学习，我各方面能力都得到了不小的提高。

二、加强思想政治学习，以“三个代表”重要思想武装头脑。

做为一名共产党员，我深刻的认识到思想政治学习的重要性。在平时的工作生活中，我认真的加强思想政治学习，不断提高自己的政治理论水平，积极参加党组织生活和各类学习，并以“三个代表”重要思想武装头脑，指导自己的思想和工作。通过不断的学习提高，在日常工作生活中勇于奉献，努力去实践“三个代表”、“与时俱进”精神，切实做到爱党、爱国、爱企业、爱工作，切实保持共产党员的先进性。

三、以企业为荣，以企业为家，为实现“富民强司”而奋斗。

也许在一年前进入企业时还不甚了解，而如今，随着时间的推移，随着对企业方方面面的熟悉，我深深的感到，当初的选择是明智而又如此幸运，现在的我，以企业为荣。在领导们的大智慧下，我们的企业正逐步做大做强，不管是集团公司还是分公司，都可以预见一个辉煌的明天。对企业认同，就要有主人翁的责任感，就要以企业为家，像爱家一样爱企业，不断努力工作，为企业贡献自己的力量。同时，“富民强司”不只是一句口号，是由多少艰辛与汗水凝聚而成，这是一个艰苦而漫长的过程，不仅需要老一辈人的努力，更需要我们新员工的奋斗，我们渴望着，“富民强司”能在我们手中实现。另一方面，作为新员工的我更清楚的看到了自身的发展空间，做为一个初入企业的新鲜人，现在的我需要做

的就是不断学习，不断提高，不要去作无谓的比较，不要去无聊的斤斤计较，现在仅仅是我奉献的时刻，我深深的相信，有为才有位，发展的空间摆在眼前，关键是你如何去把握抓牢，当你的的确确的提高了，成长了，有能力有作为了，套句老话，面包会有的。

四、找出不足，认真工作，努力实现“质”的飞跃。

，仅供学习，转载请注明出处。

灌装工作总结 销售岗位工作总结篇八

__酒行是一家名酒代理公司，代理酒类产品是__和__。公司自__年成立以来，本着“诚实、守信、服务到家”的理念，努力为广大消费者服务。公司主要客户有__商场、__超市、__超市、__大酒店、__大酒店等__多家，还为政府、企业和社会团体提供优质、优价的酒类产品!在总结了__白酒的发展态势及__和__发展现状后，公司老板果断要求华商酒行全体营销人员与合作伙伴全面实行“直分销模式”，并把“直分销”上升到金裕皖酒业的发展战略高度，保证了华商酒行下半年的全面发展。“直分销模式”作为__年华商酒行的战略思想，对于业务人员及经销商的团队都提出了更高的要求，不断学习，不断提升自己，是__总对自己及每一个业务人员的要求。

一、实习期间的行业总结

酒类行业的终端渠道主要有四种：零售店、超市、商场和酒店(即提供酒类商品消费的各种餐饮店)，它们分别在酒类商品终端销售中起着不同的作用。而酒店处于首要位置即领导渠道。

1、零售店：出售的商品多为中低档次。到零售店购酒者多是购买那些正在流行且价位适中(大众价)的酒类商品。他们不是消费潮流的，而是跟进者，或者是与价格因素有关的随意

购买者，因而应列到主导消费群之外。

2、超市与商场：超市购酒者大都不是直接消费者。家政管理者是超市的主要客户群，此类购买者往往受家庭直接消费者的影响，指明购买某品牌。所以终端渠道不属于商场超市。

3、酒店：在酒店中点酒，常常会相互影响，酒店之间也相互影响。当酒店里的某个酒类品牌占有一定份额时，这个品牌就形成了在区隔市场和终端领导渠道作用。新品牌要想尽快且全面启动区隔市场，必须在酒店上下功夫。

二、酒店经营现状

餐饮渠道是白酒的主流销售渠道，但是白酒在餐饮渠道的竞争混乱无序：

1、酒店大多都要求赊销供货，而且多数店信誉不佳，风险较大。

2、酒店销售恶性竞争：进店费、专销费、开瓶费、促销费、公关费等层层加价，造成产品销售价远远高于本身价值。

3、利润低。

4、销售费用高。

三、产品定位划定目标酒店范围

1、依据企业的综合情况，找出自己的特色，相对自己的特色假设(虚拟)，将推向市场的主导产品定位，诸如包装、设计、名字、价位等。

2、对目标市场进行全方位粗线条排查，以价位为支点，找出酒店有类似价位商品的畅销品牌，设定为竞争对手(不超过两个，是两个)。

3、对其市场及产品进行细致调查，并将其产品与自己的产品进行细分对比，找出其优势与劣势，同时分析自己虚拟产品的优势与劣势，机会点就会很自然地呈现在面前。

4、在此基础上对自己假设的主导产品进行准定位，然后对目标市场的酒店范围进行绝对值的界定。所谓酒店范围绝对值就是能售自己主导产品的酒店的档次与最低档次之间的范围。然后在绝对值范围内再度调查和筛选，才是有效酒店营销不可分割的有机组成部分。