

最新配送牛奶工作总结 牛奶销售工作总结 (优质9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，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

配送牛奶工作总结篇一

xx月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去到达更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情景来说情景不太乐观，可能是市场出现了萎缩，可是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情景今后我们要从不一样的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们的更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的本事还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自我喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自我喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的

活力投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括xx□xx还有xx这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。经过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有xx和xx和我□xx和xx他们都是异常优秀的业务人员，我们要互相学习，共同提高，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

3. 经过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们应当慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。期望到年底时我们都能满载而归！

配送牛奶工作总结篇二

在年初我们对经销商经过了一轮又一轮的评估、考核，留下来的或新换的经销商都是比较合适我们公司发展的经销商。

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，不仅要在选择阶段把好关，在之后的市场运作上也要给予一定的支持。在这一年里，公司根据各个经销商的实际情况，给予一定的政策倾斜，并针对部分销量不高的经销商，进行了业务跟踪及市场培训，效果比较明显。

在竞品激烈的终端，品相陈列就显得尤为重要，这不仅可以促进消费者的购买欲望，同时也代表了厂家形象。因此，对于如何生动化陈列，做了专门的设计，并随着业务员的下访市场逐渐推广下去，并取得了不错的`效果。

1、内外勤配合不好

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，让人有种使不上力的感觉。

2、广告宣传不到位

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，并不能

很好的加深客户对本品牌的印象。

3、窜货

虽然公司一再禁止窜货行为，但是市面上还是存在这种情况，使得在与客户沟通的时候很被动。

希望在下一年度，公司整体配合上可以更加轻松愉快，同时也相信，明年一定会更好！

配送牛奶工作总结篇三

去年后，市场进入一种疯狂的境况之中，好像一切都可以不按常理出牌。作为负责一个地级市场的基层管理者，我时常承受着工作上的巨大压力。我刚到xx区的心境就是：迷茫——恐慌——不知所措。但同时我也明白一个道理，纷繁复杂的表现下面，规律性的东西一定是以一种很简单的方式存在着。我要想完成公司780万的任务，要想超越市场的强者，要想压制市场的弱者，在思维方式上：我还得跳出我这个层面来思考，甚至跳出销售层面来思考；在行动方式上：按销售规律办事，抓住现阶段主要问题办事。作这个工作总结，为的是完成公司领导布置的任务，同时真希望通过这次工作总结把自己的思路理一理，让自己作一个深刻的反思，也让公司领导给以指教。

- 1、一季度实际汇款124.3万，完成比例112%，
- 2、新建网点24个，3月底网点总数128个；
- 3、一季度对xx和xx市区业务进行了调整；
- 4、开展场外自助活动56场；
- 5、申请广告喷绘19家共308平方米。

2□xx市场网点建设明显迟缓，整个一个地级市网点数量只有34个，很不合理；

4、市场缺少明星店，形象店，没一个网点厂价月销量达到2万以上；

5、销售专员整体素质偏低，缺少真正意义上的优秀销售专员；

6□xx市区乡镇市场调整明显不到位，对整体市场销量造成明显影响；

7、一，二月自助活动安排太少；

8□xx市场业务员迟迟不能到位，严重影响市场维持和开发；

9、公司的促销活动安排缺少针对性，并且力度偏小。

1、市场竞争激励，各个品牌都象疯了一样投入费用和搞买赠活动。公司今年的任务定的很高，那么我作为一个区域负责人，我该怎么做？与竞品去血战？不管公司的任务指标，得过且过地混日子？苦闷还真是我的真实写照。

8、总之问题太多，最根本的问题就是，怎么完成公司下达的全年任务。

作为一个区域负责人，我个人的理解就是：区域负责人就是为了完成公司任务而存在的。对我而言，就是保证xx区780万的任务完成。就象战场一样，职场也没得选择—必须把红旗插在目标阵地上(可能的意外，就是死在进攻的路上)。怎样来完成任务呢？一切还得回归到营销的基本上来。

5、促销：

a□每月区域内小型自助活动不低于30场；

b□保值保量的完成公司统一安排的一切活动，特别是妈妈班和大中型品牌推广性的活动；

d□在城区大卖场，特别是新开的fi卖场，加大免费小听奶粉的派送；

g□严格监控经销商的赠品采购数量和质量，确保公司资源投入的有效性。

3、公司的喷绘流程规范本是好事，但规范过度了就缺少灵活性，显现出来的就是喷绘效率太低，从申请到喷绘发到市场，一般是20天以上，这样就失去了很多市场机会；希望公司在喷绘上能加大当地制作的比例；总之，一季度的工作完成的还是比较理想的，但人无远虑，必有近忧，一季度只是开头，压力都在下半年，市场的关键却在上半年。6月之前，必须把渠道调整好，各种基础工作做扎实，全年的任务才有保障。作为区域负责人，着眼点必须是整个区域，必须是全年任务。着手之处，必须是每一个网点，每一次活动，每一名销售专员。

我坚信，只要我们坚持，只要我们执着，市场就无小事，每一张广告画都要一丝不苟地去张贴，每一个玻璃杯都要及时地配送到网点，配送到销售专员手中；市场就无大事，每一次竞品的挑衅，都会有应对之策，每一次山穷水复，都会迎来柳暗花明。

配送牛奶工作总结篇四

千盛超市冷鲜区现在有很多品牌的产品在促销，这次辉山的产品打出了元生牧场的旗号，元乃“初始、第一”之意，生喻意原生态；取名元生，就是指这款牛奶产自产自辉山自营的五星级牧场，天然、不添加任何防腐剂和抗生素。而且有

广告牌宣传现在购买整箱的辉山牛奶还有玻璃杯赠送，原价42元，现价只需38元。

1、折价类促销：现金折扣，辉山元生牧场牛奶在其好品质的基础下展开折扣促销，给予顾客实实在在的优惠，原价42元，现价38元。

2、有奖类促销：附赠销售，每箱牛奶附赠一个玻璃杯，可以用来喝牛奶或它用，让消费者觉得实惠。

XXXXXXXX

辉山元生牧场牛奶的促销活动，主要在卖场摆放促销展台，在相同竞争对手中，价格比较占优势，消费者比较关注。赠送的杯子，印有辉山的标志，很醒目。但是，在牛奶市场中，他的竞争优势还很弱，处于中低档，即使促销力度很大，也很难引起消费购买兴趣□ xxx辉山乳业有限公司是国家、省市农业产业化重点龙头企业，是集乳品加工检测、奶牛繁育饲养、饲草种植加工、物流配送销售于一体的大型合资企业。辉山乳业在股份制改造的基础上20xx年转让52 %股份给美国隆迪公司进行合资合作□20xx年转让28 %股份，隆迪公司追加投资2亿元□20xx年将其余20 %股份全部转让给美国隆迪，变成独资企业，把鲜奶加工能力由每天.....

配送牛奶工作总结篇五

在年初我们对经销商经过了一轮又一轮的评估、考核，留下来的或新换的经销商都是比较合适我们公司发展的经销商，都具有以下几个方面的优点：

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；

- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，不仅要在选择阶段把好关，在之后的市场运作上也要给予一定的支持。在这一年里，公司根据各个经销商的实际情况，给予一定的政策倾斜，并针对部分销量不高的经销商，进行了业务跟踪及市场培训，效果比较明显。

在竞品激烈的终端，品相陈列就显得尤为重要，这不仅可以促进消费者的购买欲望，同时也代表了厂家形象。因此，对于如何生动化陈列，做了专门的设计，并随着业务员的下访市场逐渐推广下去，并取得了不错的效果。

在五一与十一两大节日，公司推出了相对优惠的经销商促销政策，与各大经销商联手上演了促销圣宴，处理了大部分的库存，并使新产品顺利的推到市场。

存在的问题

1、内外勤配合不好

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，让人有种使不上力的感觉。

2、广告宣传不到位

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，并不能很好的加深客户对本品牌的印象。

3、窜货

虽然公司一再禁止窜货行为，但是市面上还是存在这种情况，使得在与客户沟通的时候很被动。

希望在下一年度，公司整体配合上可以更加轻松愉快，同时也相信，明年一定会更好！

配送牛奶工作总结篇六

20xx年结束了，现对本年销售工作总结如下。

年初xx□xx在没有任何促销的情况下，他们的销量却远在我们之上，但从x月份开始我们提出建设通路、树立品牌。无论有多大的困难，在每个城市的重要商超以及重要奶点都要做到与xx□xx有相当的陈列面，以强化终端的铺市与陈列为主。就算一盒都没有卖也要做到有完好的陈列面。就是因为有这样的决心做品牌，经过二、三两个月份的在有陈列但没有销售的情况下，我们对终端的支持依然，树立了终端对公司的信任，在消费者心中也树立了品牌。

因此在x月份推出的“买xx牛奶送呱呱卡”的活动，这是在前期做完铺市与陈列之后的一个拉动促销活动。虽然我们有很多的不足这处，比如有奖卡与没奖卡没有放平均等。但这对于我们的销售工作带来的影响并不大，就是因为经过了这一轮的品牌与通路的建设，使业务员、经销商、终端都对对我们xx报着极大的信心。但由于公司奶源压力的问题使我们不得不在原有促销的情况下加大促销力度——“一件送六盒”。而这一波的促销活动应该是把市场推向了高潮，如果这时能够停止不再加大促销力度，而根据市场情况再调整促销力度，那么我们就能实现“今年把xx做到福建第一品牌”的愿望。

“五一”推出的“买二送一”，消化了公司x月份之前所有的库存，但由于市场的原因，积压了公司以后生产的更多的库存，周而复始，不良循环，使公司陷入了更大的困境□x月份

公司改革，执行新的销售政策，极大的打激了业务员及经销商的积极性，使更多的业务员及经销商选择离开了我们。公司有人戏言□x月份的这一波“买一送一”活动是xx公司最后的晚餐。这是我们不愿意看到的结果，希望公司在解决奶源压力的情况下，制定出能从更好的建设xx品牌之路出发的销售政策。

决胜终端，谁拥有终端谁就是最后的胜利者，在我们牛奶行业里，商超与奶店是最有影响力的终端，在x□x月份我们的工作重点就是先攻下商超与奶店，商超除了全品项进货外，还要求生动化的陈列。奶店可根据实际情况进货，但也要求有生动化的陈列。事实证明，公司这步棋走得很好，商超与牛奶专卖店不仅能产量，而且能提升公司的品牌形象。到至今很多的商超我们的陈列面还保持着，无论是促销期还是原价货，这都是我们主要出货量的根据地。下列一份xx县20xx年初拥有终端的数量(附表)略。

在年初我们对经销商经过了一轮又一轮的评估、考核，留下来的或新换的经销商都是比较合适我们公司发展的经销商，都具有以下几个方面的优点：

- 1、是当地实力数一数二的经销商；
- 2、具有管理能力与网络；
- 3、有配送能力；
- 4、容易沟通，有行销能力；
- 5、具有强烈的合作意愿等。

产品在终端上销售如何，与当地的经销商起着至关重要的作用，由于公司改革的原因，有些经销商因为不符合公司的发展，现决定放弃经销权，目前xx□xx与xx的经销尚在确定中，

其余各地经销商的积极性也不高。现xx县的业务员只留下x名(包括xx)积极性也不高。

20xx年由于奶源问题引出的库存压力，导致必须大力度促销，市场价格不稳定，品牌知名度不断的下降，经销商与业务员没有积极性，还有老调重弹的倒货问题。在新的一年里，因为没了奶源压力，希望公司注重品牌建设，还是从终端做起，强化铺市与陈列，让经销商与业务员重新树立信心，事情是人做出来的，希望公司应注重以人为本。

我相信在新的一年里，通过大家的努力，我们会做得更好，希望在新的一年里xx真正能成为xx的第一品牌。

配送牛奶工作总结篇七

一晃而过，弹指之间，依依惜别了任务繁重、硕果累累的20xx年，20xx年在同事们的悉心关怀和自身的不懈努力下，我顺利的完成了各项工作任务，结束了一年工作，现将工作情况汇报如下：

烟草行业的快速发展使得各个岗位的任职要求也在不断发生着变化，虽然自己是一名普通的送货员，但是也已经明显感觉到了压力，感觉到如果不学习就有可能被淘汰。一年来，我始终把坚持学习作为检验个人能力和素质的首要标准，把“学习、学习、再学习”作为自己的座右铭，自觉养成了“勤于学习、勤于思考”的良好习惯。工作中坚持学习政治理论知识，提高自己的思想觉悟，树立正确的“人生观、世界观、价值观”，严格遵守公司的各项工作规章制度，较好地完成了工作任务。坚持一切从我做起，实事求是。以工作力求仔细、岗位坚决坚守为原则，积极主动做好自己本职工作，随时准备接受领导的检验与考核。

任务。

在自身建设方面，“诚实做人、扎实做事”是指导我干工作的宗旨。我一直注重自身业务知识和专业知识的积累与完善，努力以不断更新的知识理论武装自己，以期能不断以新的方式和理念适应工作中遇到的每一个问题，能够真正做到与时俱进。努力提高自身修养、完善自身素质建设。

我们的许多同行心存感激，对他们的服务向他们表示小小的谢意，送瓶水、饮料什么的，都被他们微笑着婉言谢绝了，“这是我们的职责，您不用太客气，您的满意就是我们的追求。”他们说在他们的心中，在所有烟草人的心中，“两个至上”是他们的信念，“两个维护”是他们的誓言，选择了誓言，他们就选择了奉献，再苦再累，他们都无怨无悔。

送货员处于卷烟营销的前沿阵地，与市场、与客户紧密相联，因此我们必须具备较强的业务意识。简单一点的，就是熟练掌握各种卷烟的品牌、产地、特点，对各客户的经营地点、规模等了如指掌，对各条线路的里程、路况熟记于心。深层次一点的，就是要培养送货员对市场的分析力量、观察能力和综合能力，把有效的信息及时准确地进行上传下达，以达到协助客户经理控制市场的能力。

在以后的工作中，我将一如概往地坚持上述工作原则。

努力把本职岗位工作做“实”，做“细”，为烟草建行业的发展做出自己应有的贡献。

配送牛奶工作总结篇八

甲乙双方就_____订购业务达成以下协议：

一、产品名称、价格、数量：

各款园服尺寸请严格按合同附件《_____红缨夏季各款园服尺

寸对照填写表》中的量体要求进行测量，合同正式下单生产后，不得再作更换。

三、质量条款：

- (1) 产品款式、面料、工艺：完全按照国家服装行业的标准。
- (2) 产品包装：每套产品单独用塑料袋包装，外包装为纸箱。
- (3) 产品标签：每套园服产品配制合格证、水洗标、尺码标、领标。

四、交货方式及费用：

乙方可委托甲方代办托运，运费由乙方承担。或采用运费到付的方式。

甲方负责把产品运输到乙方指定的地点。

配送牛奶工作总结篇九

20xx年在忙碌中悄然不知的过去了。在配送中心同仁们的共同努力下顺利完成了公司全年产品的配送工作，保证了市场需求。

回想20xx年这一年里，作为一名xx配送专员，我的工作主要是根据每天销售订单完成药品的理配发送工作，和发货后的查询任务。看到订单有特殊备注的首先要和商代联系进行协调，经过商代同意的才可发货。从接到公司下达规定之日起，尽量做到接到订单起，到配货发货在3个工作日内完成的原则，做好药品铁路运输的发送工作。经统计08年累计发送药品1xxx件。全年通过铁路运输的药品约占发货总数的三分之一。

1、每天接到发货单后，首先写好配送单给仓库库工进行配货，然后找出质检报告，把发票、发货单的随货同行联、质检报告相对应之后放入要发的药品中，通知铁路运输单位过来签单提货。保证市场到货及时、安全、准确到位。

2、药品发出后，第二天接到包裹票要及时传到商业单位，方便他们及时去取货，做好跟踪查询工作与市场销售人员主动联系、沟通，加强了市场服务的各项工作。

3、市场人员打电话来查询的问题，能够及时给予合理的解决方法，并反馈到市场。市场人员需要的质检报告以及相关资料都能够及时传过去。

4、在运输过程中有时会出现破损、短少现象。如果出现破损商业单位可以当场拒收，通知铁路直接退回始发站，换好包装再和商代联系看需不需要更换地址或用其它的物流方式发送，不需要更换地址或方式的可以直接发送。有短少的问题需要铁路的客运证明原件，电报编号，铁路工作人员和铁路行李房主任签字，手续齐全铁路很快就会赔偿到位。如果手续没有，或是不齐全铁路就很难给予赔偿。

5、在发送过程中铁路运输单位有时会错发（发错到货地点、商业单位等），商代要和我们及时的配合，尽快解决，尽量把损失减少到最低程度。如果是由于运输单位的过失，一切损失由他们承担。

6、根据招商部订单要求，把随货同行不需要放在货里的，连同同批号质检报告，带回招商部交给业务人员并做好签收工作。

1、认真做好每天的订单分配和台帐的登记工作。

2、以热情饱满的态度耐心去解决市场上的查询问题，并给予及时的解答。

3、在货物发送过程中，运输单位存在着发错、缓发、货物途中破损的问题出现，不过我们已加强与运输单位的交流，发货准确性和及时性也在逐渐提高。

4、以上是我20xx年工作总结和20xx年的工作计划。在新的一年里要工作更细，对每笔货物都具体化，以便增加查货的容易度，争取提高市场对我们服务的满意度。当然我们还要继续加强与运输单位的沟通，使货物更加快捷、安全、准时到达客户手中，积极做好一线的后勤服务工作。为康缘的明天尽一份微薄之力。