# 春节销售工作总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-12-03

*销售是一个汉语词语，拼音是xiāoshòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。本站今天为大家精心准备了春节销售工作总结，希望对大家有所帮助!　　春节销...*

销售是一个汉语词语，拼音是xiāoshòu，是指以出售、租赁或其他任何方式向第三方提供产品的行为，包括为促进该行为进行的有关辅助活动，例如广告、促销、展览、服务等活动。本站今天为大家精心准备了春节销售工作总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　春节销售工作总结

　　20\_\_年年货市场总体形势呈现外围经济环境转差，原料价格升幅较快，商品价格升幅较高，消费者购买量下降，而且今年春节时令性短以及与多种节日交叠等特点。为此，我部今年争取一切资源以及提前做足准备功夫应对今年的销售挑战，在销售期间，我部在12月初就提前备足年货货源并陈列展销，在广州市属时间最早、品种最齐的年货商场。加上之前与供应商沟通争取到的资源，充足的货源令到今年销售态势不断扩展，销售体现出前松后紧现象。

　　春节是超市一年之中销售最畅旺的季节，而刚结束的龙年春节也正是20\_\_年第一个旺季销售，在公司领导的带领下，部门上下一心，竭尽全力配合各门店做好旺季期间的销售工作，取得了一定成绩，也总结了一些经验，为今后工作的开展和标准化流程的制定提供了参考。

　　总结在新春期间，股份公司属下18家超市年货类商品总销为万元，同比大幅增长了，为20\_\_年的销售打响了头炮。

>　　一、春节年货筹备情况

　　年货筹备工作我部早在202\_年10月底就开始着手，在筹备完花都凤凰店、增城店项目后投入工作。在各门店的超市商场向我部提交了年货陈列图、堆头数量之后，我部伍文驹总助、黄瑜经理和王少玲副经理在此前召开年货工作动员会并多次到市外门店现场了解和沟通年货工作落实的具体情况，并给出了指导性意见，相关的采购员多次与厂家接触，并最终落实各门店经营的品牌、收

　　取的费用、厂家提供的促销人员数量等。虽然今年经济环境不容落观，货源上更是谨慎，为此，我部不断加强与供应商沟通，对支持外区门店的厂家给予优先选择陈列位置的权利，控制退货比例，我司主动进行年货促销等一系列措施;这些措施增强了厂家经营的信心，也为市外门店争取了最大的支持。

>　　二、年货总体销售情况

　　今年春节大年初一在2月11日，较往年提前，按照惯例，年货一般都提前一个月登场，但是今年时间更为紧凑，为此在12月初，就陆续安排在各门店陈列。总结在今年春节期间(12月27日到2月9日)，股份公司属下18家超市年货总销为万元，同比增长。其中，今年新增加湛江、花都凤凰、增城门店，肇庆超市扩场，都取得不俗成绩。各门店具体销售情况见下表：

　　年货的陈列仍然是以堆头为主，再辅以端架促销，另外在广百北京路店、新一城店，还有新大新百货的三个门店均设有户外(超市外)牌楼作为散装贺年糖果的促销，以营造节日气氛，带动场内销售。由于今年额外争取到个别厂家资源，本期各门店共收取陈列费用约60万元。这部分费用将由总部统一收取，并在节后根据各门店的销售比例进行划分。

>　　三、年货销售特点分析

　　由上面的各门店年货销售情况图表可以看出，广百北京路店、天河店，新大新中山五路店、东广店仍为年货销售的主力，四家门店的销售已占全司年货总销的75%，所以下面将重点对四个主力门店的销售特点进行分析。

　　1.年货销售时间段分析

　　今年年货的登场时间比往年要早，12月初市内各门店已有部分年货开始作堆头陈列，直至12月15日所有门店年货商品全部登场完毕。年货商品的提前展示，给消费者带来了消费暗示，由于今年时间紧凑，与圣诞、元旦等交错，因此大部分团购与零售集中在节前两周时间爆发，销售体现前松后紧，令工作量较往年增加，这是今年出现的新特点，今后可重点研究消费习惯。

　　2、年货各品类销售分析

　　在年货的品类方面，上年消费者以糖饼、炒货，米油、腊味、干货海味，还有传统年宵品为主，这些商品是机团单位和零售顾客的首选。但是今年糖饼、炒货，米油、更受到消费者青睐，这与今年经济环境使到购买力疲弱，消费更倾向低价位产品。而烟酒和滋补品、茶叶等高值的商品则没有往年畅旺。

**春节销售工作总结**

>　　一：年货期间业绩完成情况

　　36年货销售总结

　　本期年货期间销售333392.81，同期年货期间销售374765.5，对比同期销售下降11.04%，本期年货期

　　间毛利84652.6，同期年货期间毛利86387.6，对比同期毛利下降5.25%。二：年货重点类别分析：

　　床上用品：本期销售83059，毛利15783，同期135316，毛利24333，对比同期销售下降-38.6%，对比

　　同期毛利下降-35.13%，占部门比24.9%。

　　拖鞋：本期销售35140，毛利9683，同期34962，毛利9457，

　　对比同期销售增长1.29%，对比同期毛利增长2.39%，

　　占部门比10.5%。

　　内衣裤：本期销售105234，毛利26734，同期120363，毛利26557，对比同期销售下降-12.56%，对比同期毛利增长0.06%，

　　三：重点畅销单品分析：(TOP分析)

　　取值TOP排行前50名总销售是123486毛利25238.3占比37%

　　四：现采商品年货期间销售毛利库存情况

　　现采商品的总销售是31267，毛利10053，库存84345五：目前库存情况及清理安排

　　目前的库存462739，大库存商品及时调价和退货处理，对现采商品时尚流行及差异化的建议是：引

　　进新奇特商品，退老品。

　　六：年货期间畅销商品断货时间统计：无

　　七：14年年货得与失：

　　得：拖鞋类销售增长，失：床上用品及内衣裤下降，措施、改进：改进陈列。

**春节销售工作总结**

　　加入\_\_公司也有三个月时间了,回想起来时间过得还挺快的,从鑫帮来到\_\_感觉两个公司的工作模式有蛮大差异.不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别.前一个月都感觉自己没有进入状态,找不到方向,每天都不知道要做些什么事,在\_\_领导的几次会议上,经过相互讨论与发言提建议,针对具体细节问题找出解决方案,.通过公司对专业知识的培训与操作,这才让我找到了方向感,慢慢融入到了这种工作环境与工作模式,后面的工作时间里我每天都过得很充实,从打样与接待客户是陆续不断,虽然附出的劳动没有得到结果,很多次对我的打击也不小,但我相信,付出总会有回报的.努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望.成功是给有准备的人.

　　在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些销售心得与工作情况总结如下：

　　销售心得：

　　1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

　　2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

　　3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

　　4、知已知彼，扬长避短。

　　做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

　　5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

　　6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

　　7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

　　8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

　　9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

　　10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

　　11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

　　12、让客户先“痛”后“痒”。

　　13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

　　14、学会“进退战略”。

　　工作总结：

>　　一、认真学习，努力提高

　　因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

>　　二、脚踏实地，努力工作

　　我深知网络销售是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。作为电子商务员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是电子商务不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

>　　三、存在问题

　　通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

　　总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

　　回首202\_,展望202\_!祝\_\_在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也祝我自己在新的一年里业绩飚升!

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！