# 销售经理的职责是什么\_内衣销售经理上半年工作总结

来源：网络 作者：青苔石径 更新时间：2025-05-02

*一个品牌没有清晰市场定位，就等于没有目标，销售经理在于将自己公司的品牌推广出去以获取最大的利润。以下是本站为您准备的“内衣销售经理上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>内衣销售经理上半年工作总结        xxx实...*

       一个品牌没有清晰市场定位，就等于没有目标，销售经理在于将自己公司的品牌推广出去以获取最大的利润。以下是本站为您准备的“内衣销售经理上半年工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>内衣销售经理上半年工作总结

        xxx实业有限公司一直秉承商道酬信、天道酬勤、开拓创新、以人为本的经营理念。旗下的“xxx”内衣品牌营销团队20xx年上半年完成了20xx年全年销售任务，比去年同期销售增加超过了100%，基本达到了品牌效益和市场效益双丰收。现就“xxx”内衣品牌运营体验与内衣界新老朋友一起分享探讨。

　　>一、“xxx”内衣市场核心价值与市场定位：

　　一个品牌没有清晰市场定位，就等于没有目标。“xxx”内衣在确定做品牌的同时，公司董事长、总经理及公司领导就对整个内衣行业进行了系统分析评估，结合企业自身优势定位于做三线内衣品牌市场定位。

　　目前市场上讲的文胸牌子，价格段设定，以文胸单件为例，三线约定价格40-80元/件，这样价格段设定就基本确定市场网络的覆盖面很广，在地县级市场上产品性价比较高，市场网点存活率比较高，从而拉动品牌在以省为区域市场的发展，增加网络覆盖率，拉动三线市场发展及网络覆盖率。

　　A、市场网络定位：

　　省级： 中心城市(Ⅰ级)建议省代设立自营店，以形象展示中心，培养客服专员，专业培训督导实战经理，形象推动三线网络销售。

　　地级： 树立良好品牌形象。完善市场二线网络规划布置，提升品牌知名度。为客户赢得市场利润，培养客户终端零售能力(Ⅱ级网络)。

　　县级市：县城结合当地实际，树立品牌形象，实现网络覆盖率，良好展示和体验品牌个性与一级市场和县级市场形成良好互动。(Ⅲ级网络)。

　　三线内衣品牌市场定位：三线品牌消费能力与客户经济承受能力，完善网络规划要做到终端让客户买得到、买得起、方便买，体现终端专业服务价值。

　　三线文胸品牌的网络定位从价格上来讲消费群体市场覆盖面很广。市场网络到达率高，在县级市场上很容易形成良性补货。40-70元/件，在市场比较容易实现良性动销。

　　B、品牌风格

　　xxx品牌风格：中国情、国际风、以具时尚中国元素的凤尾标识为核心记忆点，即品牌视觉DNA，来区别于其它品牌文胸，凸现品牌个性。

　　目前市场上三线文胸品牌也在形象上加大了投入力度，但是在整体考量，系统分析方面，从形象上可以很清晰地分别于其它品牌的不是很多。“xxx”文胸品牌从VIS系统上以明亮的视觉格调，清晰东方元素、凤尾标识以及系统展示时尚化体现了xxx品牌风格。

　>　二、强大的营销能力与产品开发能力是保证品牌发展的基础：

　　①、20xx年初公司诚意聘请南海知名二线品牌资深设计师加盟xxx内衣事业。

　　②、公司硬件投入：20xx年公司投入巨资引进了ERP数据管理系统。产品从原料检验，进仓，生产计划、排期成品进仓全部实行规范化、数量化管理。为20xx年xxx全面实行市场定货打下坚实的物质基础。

　　>三、系列化、品牌化、时尚化的产品定位是品牌发展的基础：

　　20xx年公司在产品上结构上进行了合理、科学的调整。根据xxx的市场定位风格，提升产品开发能力，优化产品结构。以系列化、主题化、时尚化、风格化的形式满足广大消费者不同季节的市场需求。产品从杯型结构不断丰富，增加了时尚元素。在上身舒适度上不断加强。产品工艺精益求精。公司董事长亲自带领产品开发部经理、营销总监下到市场终端，从黄河内外到大江南北六个省市走访市场。了解市场需求，分析产品结构，以市场需求为导向，不断听取、学习同行先进经验及工艺要求。在文胸花边辅料采购上严格筛选评估供应商，产品大量采用了天海花边、诺阳花边等高档面料辅料。对公司自身，对省级代理商严格要求以保证市场发展。

　　>四、产品上市之前，屡次改良工艺，不断试身，从而保证了供应市场的产品的品质优良，有良好性价比。

　　同时，20xx年公司在终端形象建设上加大了投入市场力度，对一些没有品牌形象的省代、终端专卖店进行了逐步淘汰。公司从20xx年6月份开始每个月对客户的月度销售进行分析、评比，有的客户已经提出限期改正。20xx年上半年公司将坚决导入订货套餐制定，其目的是帮助客户规划货品结构，优化终端网络，加强品牌化管理及执行力度，突出品牌形象和产品风格。因此，20xx年下半年开始。公司将对每个省代要求：要做xxx品牌，必须配备一个品牌小组，其组织架构为业务主管一名，文胸培训督导一名，客服专员一名。没有配备以上人员的省代，公司限期在20xx年10月底以前必须人员到位，否则将取缔其代理xxx品牌资格 。

　　>五、公司发展勇于面对挑战、面对市场、发现市场。

　　20xx年上半年对于xxx来说富有挑战性，我们将继续务实、高效开展各项市场工作。中国情、国际风将贯穿xxx品牌发展主题。xxx公司继续加强与广大客户、朋友的沟通与联络，加强品牌营运机制执行力度，不断学习、不断创新，提高市场占有率，共创品牌价值与市场价值双赢局面。

　　>

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！