# 家具新销售年终总结

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-01-06

*适时做总结才能有进步，年终总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的一年的工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定我们的成绩的书面材料。以下是小编整理的家具新销售年终总结，欢迎大家借鉴与参考!家具新销售年终总结1　　我从...*

　　适时做总结才能有进步，年终总结是指社会团体、企业单位和个人在自身的一年的工作告一段落或者全部完成后进行回顾检查、分析评价，从而肯定我们的成绩的书面材料。以下是小编整理的家具新销售年终总结，欢迎大家借鉴与参考!

**家具新销售年终总结1**

　　我从年月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作\_\_X个月时间了。转眼今年的工作，我收获很大，总结如下：

　　第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

　　这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

　　第二，关注客户，真诚表扬客户。

　　真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

　　第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

　　家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

　　第四，愉快的接待心情。

　　试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的.日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

　　第五，不断更新自己的问候方式。

　　很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

　　以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。

**家具新销售年终总结2**

　　1.跟有钱人谈文化

　　买高端家具的人不缺钱。不缺钱，那么该如何沟通?什么话题能引起客户的兴趣?有钱未必有品，那就跟他们谈文化!

　　男人可以谈财经、投资、高尔夫、汽车、旅游、美酒甚至美女;女人可以谈美容、奢侈品、珠宝、亲子、购物、宠物甚至男人。要求家居顾问要广记博闻有阅历有见识有品位才行!

　　2.跟文化人谈钱

　　高端家具营销，经常要搞很多跨界活动，比如风水的讲座。其他还有红酒品鉴、书画鉴赏、养生美容等，需要请专家名人来演讲出席。

　　请这些“文化人”目的，是为了跟客户“谈文化谈生活”，跟他们则需要认真谈钱，才可以压缩成本。达到四两拔千斤的目的。跨界营销，是高端家具营销的关键。

　　3.跟富人谈什么

　　高端家具营销，不要喋喋不休谈家居，富人不缺钱，何况好家居看得见，忽悠行不通，无须多费口舌。

　　中国的富人只关心三个话题：

　　①如何保持财富持续增长?

　　②如何保持自己和家人身体健康?

　　③如何教育好下一代?

　　营销要对症下药，投其所好。

　　4.家居顾问状态最关键

　　高端家具通过广告竖立形象，圈层跨界活动促来人，但这都不是关键。最关键是家居顾问的能力和状态，尤其是在逆市营销下，对于高价格的信心和说辞。家居顾问自己都没信心，何谈教育客户?临门一脚不行，再花哨的脚法也是白搭!

　　5.渠道管理须精细

　　销售高端家具，大量盲目投广告做活动，无异于大炮打蚊子，必须加强媒体的精细化管理。

　　一定要想清楚：真正的\'客户在哪里?如何精准有效传递信息?如何邀约其到现场?客户成交最大的障碍是什么，价格还是产品?如何拟定针对性的说辞?如何坚定客户购买信心?如何促成交?

　　6.口碑好，才是真的好

　　越高端的高端家具，客户口碑越是关键。99%的业务都可能是老客户介绍过来的。口碑好，才是真的好!

　　因此必须：

　　①做好产品。

　　②做好现场展示和服务。

　　③广告要树立良好形象。

　　④与其花钱做广告，不如花钱维护老客户。用细心耐心真心贴心恒心去感动客户!

　　7.富人的分类

　　富人分三种：

　　①富。看过浑身金光闪闪带金劳金链金戒指的人吗?就是这种，穷得只剩下钱的，多是暴发户。

　　②贵。跟风追名牌但不懂名牌，伪装优雅有品位，但言行内涵不足，虚荣心强却肤浅。

　　③雅。低调含蓄有气质，举手投足优雅，谈吐有礼知识广博，懂名牌而不张扬，真正富人。

　　8.面子很重要

　　为什么本田奔驰进入中国后车标都大了很多?那是为了迎合国人的面子问题!刚富不久的国人，好面子是最大心理特征。“富贵不还乡，如锦衣夜行”。

　　所以高端家具要给足客户面子：

　　①卖场装修一定要好，员工形象要好。

　　②现场服务要尊贵。

　　③要赞美客户的眼光和品位。

　　④告诉他哪些有钱人都卖了我们产品。

　　9.营销的三个高度

　　第一：知名度要高，要引起关注和议论。

　　第二：美誉度要好，产品和服务吸引人，稍微有点钱的人都有冲动渴望拥有。

　　第三：圈层而售，高端家具永远是少数富人拥有的。买不起的人越多，买得起的人越有面子!卖的就是纯粹!

**家具新销售年终总结3**

　　一、认真学习，努力提高

　　因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还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

　　作为一名家具销售员，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，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，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，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

　　销售工作总结注意事项：

　　1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

　　2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

　　3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

　　4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的;有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

**家具新销售年终总结4**

　　转眼即逝，20\_年即将挥手离去了，看看今年的一年，我都不知道自己做了什么，居然今年的营业额没有完成，心里真是不好受，以下是自己今年的汽车销售工作总结。

　　一、业绩没有完成的原因

　　市场力度不够强，以至于现在X大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生！没有达到预期效果！个人做事风格不够勤奋。不能做到坚持到最后，特别是最近拜访量特别不理想！在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

　　二、需要努力的方向

　　工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

　　业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破！对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向合。

　　每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。一周一小，每月一大，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

　　客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的`工作实力，才能更好的完成任务。自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”拥有健康乐观和积极向上的工作态度才能更好的完成任务。和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

　　三、今后的工作目标

　　一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担。工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是X万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车，自己还要有存款！

　　我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗！加油！

**家具新销售年终总结5**

　　根据公司20\_年度\_\_地区总家具销售额1亿元，销量总量5万套，现就取得该成绩做个总结：

　　一、市场分析

　　空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。

　　20\_年度内销总量达到1950万套，较20\_\_年度增长11。4%。20\_\_年度预计可达到2500万―3000万套。根据行业数据显示全球市场容量在5500万套―6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的家具销售目标约占市场份额的13%。

　　目前\_\_在深圳空调市场的占有率约为2。8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20\_\_年度的产品线，公司20\_\_年度家具销售目标完全有可能实现。20\_\_年中国空调品牌约有400个，到20\_\_年下降到140个左右，年均淘汰率32%。

　　到20\_\_年在\_\_等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%。20\_\_年度lg受到美国指责倾销；\_\_遇到财务问题，市场份额急剧下滑。\_\_也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如\_\_等品牌在20\_\_年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而\_\_空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

　　二、工作经验

　　1、根据以上情况在20\_年度计划主抓工作：

　　家具销售业绩：根据公司下达的年销任务，月家具销售任务。根据市场具体情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务。并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。

　　主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案（根据市场情况及各时间段的实际情况进行）此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

　　2、k/a、代理商管理及关系维护

　　针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司20\_\_年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

　　3、品牌及产品推广

　　品牌及产品推广在20\_\_年至20\_\_年度配合及执行公司的.定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“\_\_空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

　　4、终端布置（配合业务条线的渠道拓展）

　　根据公司的20\_年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，（根据公司的展台布置六个氛围的要求进行）。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。（特殊情况再适时调整）

　　5、促销活动的策划与执行

　　促销活动的策划及执行主要在\_\_年8月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

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！