# 202\_销售年度个人工作总结

来源：网络 作者：落霞与孤鹜齐 更新时间：2024-01-10

*20\_销售年度个人工作总结五篇时间在慢慢推演，我们是时候开始写年度工作总结了。那么有关20\_销售年度个人工作总结怎么写？下面小编给大家分享20\_销售年度个人工作总结，希望能够帮助大家!120\_销售年度个人工作总结根据营销、物流工作会议精神，...*

20\_销售年度个人工作总结五篇

时间在慢慢推演，我们是时候开始写年度工作总结了。那么有关20\_销售年度个人工作总结怎么写？下面小编给大家分享20\_销售年度个人工作总结，希望能够帮助大家!

**120\_销售年度个人工作总结**

根据营销、物流工作会议精神，为切实做好销售工作稳中有升，\_烟草专卖局(分公司)提出近阶段卷烟销售工作思路。

一、主要工作回顾

20\_\_年以来\_\_分公司紧紧围绕以下几方面开展销售工作：

1、强化客户经理拜访力度，加强客户经营指导。针对节后卷烟销售出现下滑趋势，今年2月\_县强化客户经理的拜访力度，要求客户经理除了日常的总结拜访之外，在2月23日至28日对片区所有客户至少走访一次，进行市场信息收集、卷烟经营指导。

2、查找薄弱环节，加强省外重点品牌的推介。结合\_县市场的实际，以红金龙品牌系列作为省外烟销售提升的突破口，将红金龙品牌系列的销售量纳入客户经理考核中，加强客户经理对该品牌推介引导，以此促进省外烟销售总量的提升。

3、把握销售增长点，做好新品牌上市推介工作。在今年新品牌豪运狼、纯金狼、泰山、庐山、小熊猫上市之际，加强客户经理的走访宣传，以上柜增量为目标，将新品牌的上柜率作为当月客户经理kpi考核的重要指标，提高客户经理新品牌培育的积极性。

4、实时跟踪，保证订货成功率。受季节性因素的影响，当前卷烟周转较慢，客户库存增多，造成客户容易忽视或者忘记订货，对此，\_县分公司除了客户经理拜访提醒订货之外，在下午时间，再次用电话进行友情提示，要求覆盖面达到100%，保证客户的订货成功率。

5、专销结合，加强市场监管。春节过后这段时间是礼品烟回流的高峰期，为了防止乱渠道礼品烟的回流，\_县加强对重点户的销售跟踪，收集卷烟市场信息，及时向市管员提供有价值的信息，以此加强专销两员的沟通，减少乱渠道卷\_对\_县市场的冲击。

二、市场现状分析

1月份\_县共销售卷烟1527.7箱，同比增加236.36箱，增长18.3%;条均价83.1元，同比增加3.8元，增长3.86%;狼系列777.16箱，同比增加152.49箱，增长24.41%;省外烟512.1箱，占总量33.5%，同比增加114.53箱，增长28.81%;低档烟143.94箱，同比下降5.23箱，降幅3.51%。

2月1日-3月22日，\_县共销售卷烟1460.18箱，同比增加43.1箱，增长3.04%;条均价77.2元，同比增加2.65元，增长3.86%;狼系列662.5箱，同比增加29箱，增长4.58%;省外烟458箱，占总量31.3%，同比增加53.6箱，增长13.25%;低档烟208.02箱，同比下降32.64箱，降幅13.56%。从以上数据可以看出，除了低档烟销售下降以外，其它经营指标均比去年有所增长，但是2月份以后销售增长低于\_县今年制定的3.1%增长目标，分析原因主要有以下几方面：

1、受经济因素影响，客户卷烟周转较慢。根了解，\_县兴泰开发区有50%以上的工厂业务量减少，15%的工厂处于半停业状态，一些外来打工者回乡，或者处于半失业状态，消费能力和水平有所下降，零售户卷烟销售出现周转缓慢，库存量增大的现象。据调查，当前有70.7%的客户社会库存量超过周转数1倍以上。可见，消费者的购买力下降，造成零售客户卷烟库存量不断加大，从而影响到卷烟销售总量的提升。

2、部分货源不能满足。一是省产三、四类卷烟无法满足市场需求;二是五类烟吉庆狮被整合，前门只投放农村市场，富健狮限量供应，最高只能订到10条，造成该档次的主销品牌无法满足消费者需求。该价位所腾出的市场空间，其它同档次品牌受口味因素的影响一时无法完全替代，从而给假、乱渠道卷烟带来市场机会，最终影响到卷烟销量。

3、客户订货率有待进一步提高。2月1日至3月22日，\_县应订客户6941户次，实订客户6809户次，因库存与资金因素，订货成功率98.1%。虽然完成省、市公司下达97%的目标，但如果订货成功率100%算，每户次按一次25条订货计算，132户次就可以多订66件，这样销售总量就可以达到7165件，同比销售目标可以增长3.1%;可见，订货成功率在一定程度上影响到\_县的销售提升。

4、礼品烟、乱渠道卷烟增多，侵占市场空间。春节过后，一些礼品烟如中华、软灰狼开始回流市场，从而占领了部分高档卷烟市场。另外，乱渠道卷烟如阿诗玛、小熊猫也在一定程度上冲击着\_县卷烟市场。

分析\_县今年销售总量不足的同时，我们从销售数据中也发现其他经营指标的差距，如条均价增长3.86%，与全市的5%有一定差距;省内一类烟同比下降2.74%，省外二类烟下降11.36%，在一定程度上影响着\_县卷烟销售结构的提升。

三、下阶段卷烟销售思路

1、统一思想，明确目标于3月23日下午3点，召开“三员”信息交流会，传达上星期四、星期五漳州市公司召开的《营销、物流工作例会》精神，分析当前卷烟市场情况，明确今后一阶段\_分公司卷烟销售目标“一个确保，二个增长”即确保卷烟销售总量稳中有升，提高省内一类烟、二类烟销量，以统一“三员”的思想，做到力往一处使。

2、修订、完善现有考核办法，转变客户经理工作重点，提高客户经理工作积极性从四月份开始，在原有《客户经理考核方案》的基础上，结合当前卷烟销售工作情况，修整部分考核内容，以转变客户经理工作重点，提高客户经理工作积极性。

一是改变销售指标考核内容。由原来的总量、低档烟、条均价改为总量、省内一类烟、二类烟，确保与近段的工作目标相一致。

二是提高卷烟销售任务指标项目分值的比重，由原来的24分，提高到60分，提高36个百分点，以提高考核权重引起客户经理对销售工作的高度重视，同时降低其它各项目的分值。

3、科学合理设定考核指标，提高客户经理工作热情

为确保所设定的考核指标科学合理，客户服务中心在制定指标时，根据历史销售数据和销售趋势预测等，确定总体目标(总量、狼系列一类烟、狼系列二类烟)，再根据各片区的实际情况(所占比重)，合理划分各片区每月的销售指标，并于每月最后一天下午召开部门会议，向各客户经理通报下个月所核定的指标值及该值是如何计算(客户经理可以提出意见)，经客户经理确认后，与客户经理签订销售责任状，通过此项措施，增强考核指标的透明度，提高客户经理工作热情，确保客户经理全身心的投入到工作中去，完成销售指标。在确定销售指标后，客户经理应将任务指标合理划分到每个订货日，并做好销售跟踪，同时建立逐层销售情况反馈机制，每个订货日由客户经理反馈给服务部负责人，服务部负责人反馈给客户服务中心，以便客户服务中心及时掌握市场动态。

4、加强专销结合，实现信息共享

一是强化专销联席会议例会制度。为进一步加强专销结合，更好服务零售户和消费者，及时反馈、解决辖区市场存在的异常情况和问题，净化卷烟市场，维护卷烟经营秩序，经研究决定，制定专销联席会议例会制度，将每月第四周星期三下午15：30定为会议时间，会上与会人员必须根据各自岗位情况汇报一个月来的工作情况、收集的信息及存在问题进行交流与探讨，从而为卷烟经营和专卖管理提供有力的信息支撑和解决平台。

二是建立专销人员定期市场反馈机制。为便于专销人员间的信息交流与沟通，经研究决定，建立专销人员定期市场反馈机制，将每星期五下午定为专销人员交流沟通日。会上专销人员必须就一周以来市场走访情况、卷烟销售情况及收集到的各类信息、存在问题等进行交流，以实现信息资源共享，从而为专销人员更好地做好下周工作提供保证。

三是联合走访，提高解决问题效率。为更快更好地解决专销人员工作中碰到的问题，客户经理与市管员每周至少联合拜访客户一次，收集市场信息，对存在的问题能当场解决的当场解决，以切实提高工作效率。

5、加强市场清理力度，为卷烟销售保驾护航

当前制约一、二类狼的主要因素之一是倒流烟的影响，从有关信息表明，目前除古田狼外，其它狼系列都有不同程度的倒挂价，幅度在1-5元不等，因此在今后一阶段时间内将加强市场清理力度，为卷烟销售保驾护航。

一是下大力气狠抓市场管理，最大限度治理假冒卷烟和市外乱渠道卷烟对市场的冲击。根据总结安排，3月-6月采取的主要措施有：要求专销人员每月根据片区销售情况撰写市场分析报告，及时掌握市场动态;开始百日集中整治行动，以15件以上零售户、违规转化户、特殊场所、食杂批发户为重点开展一次综合治理活动，严厉打击无证经营和非法经营行为，以防再次违法经营，为09年上半年特别是梅雨销售淡季的销售创造较大的市场增长空间;适时开展专项整治活动，于“3.15”、“五一”等期间分阶段、分步骤开展专项整治行动，将采取日常突击检查、夜间巡查、清晨巡查、布控巡查、联合公安工商检查等方式，工作重点有三：车站、辖区毗邻地带的非法渠道卷烟、农村市场的假冒卷烟以及个别云霄、龙海人流动兜售假冒卷烟的整治。截止3月23日共查获案件10起，涉案卷烟133.7条，厅装双喜56厅，其中一般案件6起，无证经营案件3起，涉案卷烟22条(当场移交工商部门)，平和人到\_县兜售假冒卷烟1起，涉案卷烟12条，已移交公安部门调查处理(拘留1天罚款17000元)。

二是严防死守，让制假售假无处藏身。首先是加大对原有制假窝点的回查力度，坚决杜绝原有窝点死灰复燃;其次是对新增窝点，采取抬头就打的高压态势，从“精、细、实、准”四字标准上下功夫，提高稽查打击的精确性，着重解决打击窝点工作重心不突出的问题;在打网工作方面，加强做好信息收集、反馈等工作，进一步健全信息网络，及时分析总结去年2月份打网工作的经验和不足，发挥卷烟网络效应，精确地掌握辖区市场动态，培养网络案件经营意识，进一步净化卷烟市场，争取今年打网工作有新突破，主要从以下几个方面着手：一进货异常户，二违规嫌疑户，三经营工作困难户，四是其他三员(送货员、客户经理、电访员)信息反馈户。

6、利用换证契机，努力形成许可证的合理有效，增加农村市场有效办证率，以证促销保增长

一是严格按照省市局要求稳步开展换发许可证，搞好换证与零售户合理布局、优化市场资源配置相结合，以此契机提高许可证对销售的促进作用。

二是加大农村市场的办证力度，拓宽卷烟销售渠道。根据市场调查，目前在辖区内还存在无证户，那些无证户的存在为假乱渠道卷烟提供销售渠道，尤其是农村市场，为此，我们要充分挖掘农村市场的卷烟销售潜力，对符合办证条件的无证户给予办证，将其纳入卷烟销售网络中，并对其服务与管理，减少假乱渠道烟的销售源头。截止23日，全县新办证17户，其中，农村客户10户。

三是加大县际接壤处的办证力度，并纳入重点监控范围，最大限度制止外地卷烟倒流辖区带来市场冲击。

四是在办证领域开展各种形式多样、内容丰富的活动，努力做到许可证的办理在不违反专卖法律法规的前提下的市场效益最大化，最大限度保证企业的经营效益，压缩企业的经营成本。

此外，在日常工作中还应做好客户订货情况跟踪，及时提醒未订货客户，以提高客户订货成功率，避免客户因忘记订货而产生卷烟货源断档，同时与市管员充分沟通，对符合条件提高月供应量的客户及时审报，以满足客户的订货需求。

以上是\_分公司20\_\_年近阶段卷烟销售的一些思路，届时，如与市公司有冲突，将严格按照市公司要求开展卷烟销售各项工作，确保今年圆满完成各项销售指标。

**220\_销售年度个人工作总结**

一销售节奏

(一)销售节奏的制定原则：

推广销售期指从市场导入开始至产品开盘销售，较大规模的项目一般持续3—4个月的时间，因为—项目一期体量较小，建议以2个月左右为好，再结合以实际客户储备情况最终确定;另外，由于销售节点比工程节点易于调整，一般情况下为项目部先出具基本的工程节点，据此营销策划部制定销售总结。制定本总结的重要节点时间时，未与工程部跟进。故本销售总结相关节点只是初稿。待工程节点确定后，再最终定稿。

1推广销售期安排3—4个大的推广节点，节点的作用在于不断强化市场关注度，并使销售保持持续、连贯。

2鉴于年底临近过年的情况，开盘销售强销期应避开春节假期。

3开盘销售前应确保样板区、样板房景观、工程施工达到开放效果。

(二)—销售节奏安排：

1、20\_\_年10月底—20\_\_年12月，借大的推广活动推出—项目

2、20\_\_年12月底—20\_\_年1月初，召开产品发布会，正式启动某项目，同时策划师对市场进行第一次摸底。

3、20\_\_年1月中旬，开放样板房，同时策划师对市场进行第二次摸底。

4、20\_\_年1月下旬，春节之前，开盘销售强销。

二销售准备

(20\_\_年1月15日前准备完毕)

1户型统计：

由工程部设计负责人、营销部—共同负责，于20\_\_年12月31日前完成

鉴于—项目户型繁多，因此户型统计应包含对每一套房型的统计，包括户型、套内面积、户型编号、所在位置。

2销讲资料编写：

由营销部—、策划师负责，于20\_\_年12月31日前完成

—项目销将资料包括以下几个部分：

购买—的理由：产品稀缺性销讲

基本数据：—的主要经济指标、户型面积统计、配套情况、建筑风格、景观设计、交通情况、交房时间、主要交房配置、物管收费;涉及到设计单位的，由其出具销讲材料。20\_\_年12月31日前，由—整理后，统一作为产品和项目优势说辞。

建筑工艺及材料：需要在20\_\_年12月15日前由工程部出具项目采用的新工艺材料，新技术等基本基本资料。20\_\_年12月31日前，由—整理后，作为材料工艺说辞。

客户问题集：以答客问形式书写，针对英郦庄园的优劣势，做出销讲解决办法。

样板区销讲：

不利因素公示

3置业顾问培训：

由营销部—负责，培训时间从20\_\_年11月底—20\_\_年1月

培训内容包括：

销讲资料培训，时间：20\_\_年11月底—20\_\_年12月初

建筑、景观规划设计培训，时间：20\_\_年12月初

工程工艺培训，时间：20\_\_年12月初

样板区、样板房培训，时间：20\_\_年1月9日

销售培训，时间：20\_\_年12月—20\_\_年1月出

2预售证

由销售部负责，于20\_\_年1月10号前完成

3面积测算

由销售部负责，于20\_\_年1月10号前完成

4户型公示

由于—项目户型种类繁多，户户均不同，所以在销售前应准备户型的公示，方便客户选房，避免置业顾问出错。

由策划师负责，于20\_\_年1月10号前完成

5交房配置

由工程设计线蒋总负责，于20\_\_年1月10号前完成

6一公里外不利因素

由策划师负责，具体调研后，与销售经理—会商后，于20\_\_年1月10号前完成，分析总结后，作为销售时重点关注的抗性，专门进行培训。

三样板区及样板房

(一)样板区

1样板区范围：

考虑到—项目销售必须突出良好居住环境的气氛，因此我们将—售楼中心至1#样板房区域所包含的整个大区都打造成为样板区。物管，保洁等须按照样板房的管理规定进行管理。其中有两套样板房、售楼部到样板间的步行情趣长廊、叠水喷泉、及10#的临时景观区域。(注：从售楼部至样板房之间的参观浏览线路，以下暂定为Y区)

2样板区作用：

最大限度的展现温江宜居，城在林中氛围、家居水畔的氛围，体现国色天香大社区远见、高档、生态、宜居、增值的社区概念，体现独具特色的建筑风格。

3样板区展示安排：

确定对Y区沿线情调、步行道的包装方式和具体要求;

确定Y区道路沿线灯光布

布置方案，灯具选型要求和效果交底;

明确样板区工程施工、营销包装整体和分步实施节点、任务分解;

具体见附后(参观园线说明)

(二)样板房

1样板房选择：

样板楼选定为1#楼，1#楼一方面靠近售楼部，由于样板间前10#修建时间较晚，样板间会有较好的景观视线，另外1#楼位于英郦庄园主入口不远，不会影响后期其他楼幢施工，同时也不产生其他楼幢施工影响客户参观的情况。选定1#楼平层、底跃各一套。

2样板房作用：

考虑到—项目户型面积偏大，通过样板房精装修设计可以引导客户更好的理解户型设计，同时也是对推广所倡导的享乐主义生活的一种实体诠释。

3样板房展示安排：

前期设计，包装由项目部同事负责，—跟进协调。样板房应于20\_\_年12月底前完成，以便于先期推广时，到访客户时参观。样板房的日常管理工作由营销部—负责。

四展示道具

包括沙盘模型、户型模型、户型图的`制作：

1沙盘模型：—和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

2户型模型：—和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

3户型图：—和策划师协商后，由策划师联系相关单位制作

五价格策略

均价确定：包括销售均价及赠送面积等由策划师和销售部职业顾问踩盘整理数据，策划员协同—写出定价报告，报领导审批后执行。价格按建筑面积计算，不包括赠送面积。价格策略包括：销售均价，销售起价，销售实得单价，套内单价。价格走势分析，节点价格初步预计，职业顾问优惠权限，销售主管优惠权限，销售经理优惠权限，内部员工推荐优惠权限，公司领导优惠权限，一旦确定优惠权限，坚决执行，防止权限不明，私放优惠，扰乱现场销售。

时间安排：营销策划部于20\_\_年1月10日提出销售价格表和销售政策。

六推广

20\_\_年10月底前确定广告推广公司，20\_\_年11月低前出具具体的推广方案。

**320\_销售年度个人工作总结**

面对20\_\_这新的一年，在自己的心中早已制定了全年的工作和生活总结。虽然工作不是生活的全部，但也占据了大部分时间。为将我的销售工作有一个良好的开端，拟定出三方面的20\_\_年销售人员个人工作总结：

一、公司人力资源部年度工作总结

1、根据公司现在的人力资源管理情况，参考先进人力资源管理经验，推陈出新，建立健全公司新的更加适合于公司业务发展的人力资源管理体系。

2、做好公司20\_\_年人力资源部工作总结规划，协助各部门做好部门人力资源规划。

3、注重工作分析，强化对工作分析成果在实际工作当中的运用，适时作出工作设计，客观科学的设计出公司职位说明书。

4、规范公司员工招聘与录用程序，多种途径进行员工招聘;强调实用性，引入多种科学合理且易操作的员工筛选方法。

5、把绩效管理作为公司人力资源管理的重心，对绩效工作总结、绩效监控与辅导、绩效考核(目标管理法、平衡计分卡法、标杆超越法、KPI关键绩效指标法)、绩效反馈面谈、绩效改进进行全过程关注与跟踪。

6、努力打造有竞争力的薪酬福利，根据本地社会发展、人才市场及同行业薪酬福利行情，结合公司具体情况，及时调整薪酬成本预算及控制。做好薪酬福利发放工作，及时为符合条件员工办理社会保险。

7、将人力资源培训与开发提至公司的战略高度，高度重视培训与开发的决策分析，注重培训内容的实用化、本公司化，落实培训与开发的组织管理。

8、努力经营和谐的员工关系，善待员工，规划好员工在本企业的职业生涯发展。

9、公司兼职人员也要纳入公司的整体人力资源管理体系。

二、办公室及后勤保障方面

1、准备到铁通公司市北分局开通免费电话，年前已经交过订金300元(商客部\_\_代收)。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询物业管理事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，注意日常操作。

5、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好各类后勤保障。

6、与王经理分工协作，打招商电话。

三、实际招商开发操作方面

1、学习招商资料，对3+2+3组合式营销模式领会透彻;抓好例会学习，取长补短，向出业绩的先进员工讨教，及时领会掌握运用别人的先进经验。

2、做好每天的工作日记，详细记录每天上市场情况

4、继续回访徐州六县区酒水商，把年前限于时间关系没有回访的三个县区：新沂市、丰县、沛县，回访完毕。在回访的同时，补充完善新的酒水商资料。

5、回访完毕电话跟踪，继续上门洽谈，做好成单、跟单工作。

**420\_销售年度个人工作总结**

\_\_年已经即将结束，回顾这一年里，诺贝尔磁砖在银川市场，稳健的走完了一年。当然这其中少不了的是领导的路线明确，和店面销售人员的辛苦努力，才是今年的任务能顺利完成。面对\_\_年，我倍感动力，我深深感受到诺贝尔磁砖蓬勃发展的热气，和公司领导的先进的思路，所以对\_\_年我是充满信心的。

\_\_年，银川的房产市场是低迷的，年初整个银川市场，交房的房产不多，购买我们产品的客户大多都是几年前购买的房子，年初刚来银川时，倍感压力的重大。伴随着领导的指引，银川的分销工作慢慢展开。

1， 塞尚印象店面装修

随着塞尚印象产品的丰富，和公司陆续不断的推出新产品，塞尚印象的店面也比原来的店面扩大了一倍，店面装修和饰品都以公司的标准而靠近，为塞尚在银川打下坚固的基础。

2， 店面的整改

根据去年和年初产品销售的比率，和店面销售人员的沟通，更换样间，和新推出产品的上样。

3， 宁夏吴忠市诺贝尔磁砖店开业

随着银川店面的装修整改完毕，紧接是宁夏二级市场的开发，店面的装修，开业活动，组织营业员对小区和设计师铺贴瓦工的跟踪工作的学习，积极配合销售工作步入正轨。

4， 与城市人家装饰公司合作，根据银川整个装饰材料市场与装饰公司合作的方式，7月份在城市人家以店中店的模式，顺利展开，

5， 促销活动的开展。

对节日促销，店面广告宣传和氛围的布置，对市场竞品的分析，积极与领导协商沟通活动方案和促销产品的选定。

6， 店面日常销售

对店面日常销售事宜，跟踪，对平时销售工作中所遇到的问题积极与经销商领导和仓库主管沟通，及时解决。对大单客户做售前和售后服务，及时的处理客户投诉的问题，和经销商的帐务及时核对与确认。

7， 二级市场的调研

对宁夏二级市场，大武口，中卫，固原等地，建材市场的了解，以及当地消费群体的分析，为开拓市场做开铺垫。

\_\_年的工作即将结束，对\_\_年的工作中我自己也有深深的体会，虽然通过领导的指引，我自己也在逐渐的成熟，但是工作中也存在很多的问题，首先：是工作中认真仔细，特别是在装修这一块，还要多多努力学习，对一些装修细节的注意，对装修施工队应认真仔细的检查和核对。其次，今年的工作对小区拓展这块，投入的太少，年初刚来到银川，通过对银川市场的了解，这边小区装修时间段不集中，可能一些客户是投资房，装修客户太零散，加上今年好点的交房小区不多，对小区这一块有遗漏。在以后我的工作中，会多沟通，多思考，多反省，努力把工作做的更好!

对于\_\_年的工作，我是充满信心的，\_\_年银川待交房楼盘较多，这是对我们明年的销量有很大的期望，加上二级市场的开发，逐渐扩展我们的销售渠道，中卫，大武口，固原等地，

\_\_年的工作总结：

1， 确保银川终端店面销售顺畅，积极处理日常销售面临的事宜，对店面里大单客户的跟踪和服务，多与经销商和领导沟通做好终端店面的管理和销售工作，以及对节日促销宣传和活动方案的实施。

2， 及时跟换店面不畅销的产品，关注竞品的销售动机，进行合理调配。

3， 对小区宣传活动的实施，先期仔细调研，在与领导很好沟通后，针对高端小区实施合理的活动策略。

4， 二级市场的开发与跟踪，明年的零售销量很大的增长点，是二级市场的开发，目前中卫店即将开始装修，明年的下一个目标就是大武口和固原。

5， 明年二级市场是重点，首先把终端店面带入正常销售轨道，对二级市场的工程与经销商合作，跟踪。

努力执行领导安排的各项任务，尽力做到细中求精，及时和领导沟通日常工作中所遇到的问题，做到发现问题及时解决，做好领导的帮手，从而完善自己，使得自己在新的一年里有更大的进步，超额完成任务。

**520\_销售年度个人工作总结**

一、项目介绍

由于资金有限只有5万元，所以我想来想去没有什么更好的项目，时间紧张也没有更好的灵感所以暂就来个传统行业，服装行业，工作总结销售服装。

我的项目是做服装行业，开个女式服装店。

在选定行业之前，我先衡量自己的创业资金有多少，5万元。因为，各行业的总投资有高有低，每一种行业都不一样，所以，先衡量自己所拥有的资金能够做那些行业，再来做进一步的规划。

选择开服装店的优势是服装行业较为成熟，项目需要的成本较低，容易进入也容易启动。

二、店面的选址

地点的选择对日后店面的营运有很大的影响，所以一定要找个商圈位置好的店面。经过调查我发现在闵行莘庄这快商圈不错，闵行区作为上海发展的主要居民居住区之一，莘庄又是闵行的中心，这里交通发达，人口密集，市场是没问题。而且这里以后还要建一个大型的亚洲商品交易中心，前景广阔。最后我把店面选在了莘庄的水清路上，仅挨店面就有一个公交车站，前面是个大马路，平时无论白天晚上人来人往。而且一百米开外就是地铁站，人流量是可想而知的。周围又都是老居民区，固定人口多，地块成熟，消费力旺盛。另外我发现这条街上还有几家为数不多的衣服店，但大都定位居高，价格昂贵，款式单调稀少。平时也很少有人光顾。因为这里虽然居民多但大都是普通老百姓，富人很少，不适合销售高档消费品。这里虽然人流量大但大都为上班一族，消费能力为中低档。我的定位就是中低挡符合市场需求。同时和其他几家店没有冲突，差异性存在。

店面的租金也不高5000元/月，付三压一，(上海都这样)。找好店面之后，接下来就是要与房东签约。而且，这个动作不能太早，必须待前面几项步骤都完成后才能进行。因为，一旦与房东签约之后，就开始支付房租，自然就会有时间压力。所以，我在与房东签约之前，一切能做的筹备工作与书面数据(包括营业证照的办理等，这里我就不在熬述了)，都先准备好了。在与房东签约时，租期最好不要太短，如果只签一年，可能一年后才要开始回收，结果店面却被房东收回去，租期以三至四年为较理想的签约期限。我签的合同是三年，即使将来经营出了问题我也可以转租出去(这里的房租一直在涨)。店面承租下来，需要一段装潢期，所以我向房东情商，租金起算的日期让他扣掉装潢期，以降低租金支出。呵呵，能少烧钱就少烧点，谁让咱只有5万元起步金呢。

三、店面的装潢

租好了店面，下面要装修了。店面装潢关系到一家店的经营风格，及外观的第一印象，因此，装潢厂商的选择十分重要，所找的装潢厂商必须要有相关店面的装潢经验。譬如，开咖啡店就一定要找有咖啡店装潢经验的厂商，开儿童美语就必须找有儿童文教装潢经验的厂商。因为，装潢厂商如果没有同类型店面的装潢经验，到时候所装潢出来的店面，在实务操作上，就未必能完全符合需求。届时，如果再打掉重做，当然就费钱费时。

所以，我在装潢前请装潢公司先画图，包括平面图、立面图、侧面图、所要用的材质、颜色、尺寸大小等，都要事先注明清楚。为便于沟通清楚自己所想要装潢的模样，最好先带装潢厂商到同类型的店去实地观摩，说清楚自己想要装潢的感觉，这样装潢出来的店面，才会比较贴近自己的想法。

我要求的装潢效果如下：

1、门口醒目的广告明确，让路过的人一目了然店内是卖什么东西!重要的一点，相同的衣服挂在不同档次的的店铺会用不同的效果，不要因自己店内整体的形象影响到自己的衣服的档次，影响到顾客的购买欲!当然本店刚开张简装为宜。

2、灯光等硬件配备也非常重要的，如果店铺不够亮膛，给人感觉就是象快倒闭的!晚上门头的灯一定要亮，一下子能吸引路过的顾客的眼球!灯光也能让衣服更动人，但是不同的灯光会有不同的效果，冷暖结合是服装店最适合的，如果全部是冷光(也就是平时所看见的白色灯光)店铺虽然亮堂，但是给人的感觉惨白不够温馨，衣服会显得不够柔和!加上暖光灯(平时看见的射灯之类的黄色光)能中和惨白感觉，照射出的衣服也更动人!空调在夏天必需要俱备，不然店里很难留住顾客有耐心挑选衣服的，身上粘滋滋的，试衣服也不会有心情的!

店面装潢一共花了5000元，这还是省着点花的，包括我自己做小工，就5万省着点吧，销售工作总结《工作总结销售服装》。

四、选货及进货的渠道

1、进货。因为是新店开张所以款式一定要多，给顾客的选择余地大。

进货最好安排在每周的星期三或四，这样每个星期六店内肯定是有新品到货的，但只上部份新货，一部份留着星期天上!如果进入销售旺季，三四天就补一次货!

象“三八”“五一”“国庆”等几个销售\_\_\_\_\_\_，不要等到差不多时间时再准备货品，提前半个月就可以先开始准备了!要给自己有足够的安排时间才行!

2、进货渠道：

上海七蒲服装批发市场或杭州四季青服装批发市常新店开张暂时只在七蒲服装批发市场进货。同一城市就近方便，等日后销量上去，在去杭州四季青服装批发市常

五、人力规划

我总结雇佣三个人，两个小姑娘最好是漂亮MM(不要骂我色，爱美之心人皆有之，漂亮MM容易招揽顾客奥)，主要负责接待顾客，两人轮班倒。另外招一个年龄大点的阿姨和我自己轮班倒收银，我基本上一直要在店里看着的(除了进货或者重要的事，自己创业累点是应该的)。两个小姑娘的工资，800/月+提成，提成为月营业额的1%，提高她们的积极性。大一点的阿姨也一样，800/月+提成1%，不收银出了问题它要负责。

六、投资金额分析，每月费用分析

1，房租：5000/月，付三压一，20\_0元

2，装修费5000

3，第一次衣服货款20\_0元

4，其他费用1000元

5，员工工资可以在第一月底结，不用算在初期5万内

6，余下4000做流动资金使用

七、营销策略

一、开幕促销

当一切都就绪之后，就准备择期正式开幕。开幕当天为招徕顾客，办一些促销活动势不可免，促销活动不外乎打折、赠品及抽奖等三大类型。同时在周围小区散发些传单。

二、衣服的陈列

做女装产品关键要品种多，给客户有足够的挑选余地，这与其它品牌专卖店不同，不是依靠主要几个款的来销售!产品陈列上要突出自己服装的特点，把上衣，裙子，裤子，套装等分开陈列，除了店铺看上去整齐外也给有目的性购买的客户挑选提供方便，如果只想买裙子的，他只需在裙子类挑选，如果买了裙子又想配上衣，直接可以到上衣类去搭配!量多的款可以用模特出样，往往出样的衣服是卖得最快的!橱窗里的出样要经常更换，这不能偷懒!

三，长期发展营销策略

1、原则：每周都要有新货上架，以中档为主，高低档为辅(高档点缀低档适量)

2、方针：尽量把其中的每个环节作成标准化，以备日后发展连锁，即模式复制

3、服务：训练营业员的基本利益，对顾客的服务态度及服务宗旨。无论顾客是否买衣服或者买所少钱的衣服都要微笑送客让其满意离开，常此以往才可能有口碑相传的美益度，也才会有回头客。顾客的要求在可能实现的前提下尽可能的满足。

4、方法：

(1)初次来店的惊喜

①免费赠送小饰物，小挂件，让其填一份长期顾客表(做客户数据库)

(2)增加其下次来店的可能性

①传达每周都有新货上架的信息

②利用顾客数据库，以某种借口施以小恩惠，使其来店领取或告知打折消息，或者免费送过季衣服(要定量)或送生日礼物等

③购适量女士手袋告知顾客一次购物满400元送一只女士手袋(女士手袋要在店内陈列出来，进货以38元标价300+的那种为宜，给顾客物超所值的感觉)或者累积消费600元及以上。(获得奖励之后在从新累积)

(3)满意购物并使其尽可能介绍其他买家来店购买

①告知顾客量大或团购可优惠，如：一次购满500元及以上打8折等，或者个人累积消费1000元既获得一张8折的金卡

②介绍新顾客，如：每介绍一位新顾客并购满200元及以上送推荐人50元购物卷等。

(4)不定期打折

①人一定程度上都喜欢贪小便宜，女人就更是如此了。\"店铺开张大赚送\"、\"本店商品八折优惠\"，也可以采用买一送一的策略(送的货以滞销货为主，过季货为辅)

这些招牌通常能抓住女人的心。

(5)一年中做几次短期促销，售价定为10-30元，非常聚人气!再把店内滞销款低价一起处理!如五一，十一，三八等最佳时间。

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！