# 刮刮乐销售工作总结(推荐4篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-01-22

*刮刮乐销售工作总结1合作销售电脑福利彩票协议甲方：电话：乙方：电话：为促进福彩事业的发展，经甲、乙双方共同协商，双方本着互惠、互利、利益均沾、风险共担的合作原则，经平等协商，自愿达成如下协议：甲方的责任：1、甲方现有电脑福彩投注站，机号号提...*

**刮刮乐销售工作总结1**

合作销售电脑福利彩票协议

甲方：电话：

乙方：电话：

为促进福彩事业的发展，经甲、乙双方共同协商，双方本着互惠、互利、利益均沾、风险共担的合作原则，经平等协商，自愿达成如下协议：

甲方的责任：

1、甲方现有电脑福彩投注站，机号号提供投注机所需的保证金由甲方出资；

2、双方在履行合作销售协议期间的投注机折旧费、保证金利息由甲方承担；

3、甲方负责销售人员的培训、提供销售彩票所需的热敏纸、投注单、宣传资料，负责投注机的维修。

4、甲方提供电脑一台，桌子一个，沙发一个。

5、甲方已提供销售地点，走势图与门牌制作。

乙方的责任：

1、乙方负责彩票销售，负责房租，负责销售人员的工资、水电费、电脑宽带费。

2、乙方要加强日常的销售管理，保证每天的营业时间，遵纪守法销售彩票，先收款后打票，杜绝违规操作和违规打票，因打错票、打赊账票、找补钱差错、收到假币、销售资金被骗、兑款出错而出现的经济损失，由乙方自己承担。

3、按时存款，先交款后卖票，乙方按该机号预存一定数量的销售款，因不按时存款出现停机等事故，由乙方自行负责。

双方共同利益和责任：

1、按市福彩中心的规定代销费为7%，（包括各种刮刮卡）甲方\_\_\_\_,乙方\_\_\_.每月月末结清。

2、电脑福彩投注机产权属甲方，乙方不得擅自转租转让、出卖和抵押，乙方对甲方提供的投注机、桌子必须妥善保管，爱护使用，上述设备因保管使用不当，出现人为原因损坏或丢失，乙方负责照价赔偿。

3、为了双方共同利益，杜绝销售黑彩带来的不利影响和后果，甲方收取乙方的押金，在双方不再合作时退回乙方。

4、连续两个季度出现销售状况不佳时，甲方通过帮扶，该机销售状况仍无改善，甲方有权提前结算、提前终止合同、收回投注机。

5、本协议履行时间从年月日起至年月日止。

6、未尽事宜，双方本着互谅、互让、平等互利原则，共同协商解决。

7、本协议一式二份，甲、乙双方各存一份，并经双方签字或盖章后生效。

甲方：乙方：

年月日

**刮刮乐销售工作总结2**

县福利彩票发行工作总结

县福利彩票发行工作总结，县福彩发行工作在市局、市中心的关心指导下，认真贯彻落实科学发展观，围绕福彩发行宗旨，加大宣传，加强管理、服务职能，实现了新的跨越，再创历史新水平，首次获得全省先进县一等奖。全年累计销售福利彩票万元,与同比增长万元,增幅为,同比增长，完成年初市局下达任务的。这个成绩必将促进我县民政事业的发展。

一、工作总结

我县全面贯彻落实省、市福彩工作会议精神，根据市中心提出来的工作思路，扎实开展各项工作。

领导重视，发行工作顺利运行

省、市福彩工作会议后，我县局领

导高度重视，及时调研摸清情况，把握市场，并制定切实可行的工作计划。及时将任务数细化到月，分解到站点，每月将有关人员召集一起与去年同期销售数据对比分析，查找问题，分析市场形势，提出改进工作方案，继续推行将全局工作人员包干帮扶站点，年终把工作人员分包站点销售福彩提升作为个人评先评优的作为重要依据，不再吃奖励大锅饭，局主要领导在每次工作例会和学习中都再三强调福彩发行为民政事业发展提供资金支持的重要性，在落实一把手负责制的基础上，全局形成齐抓共管的良好局面，县局在人、财、物方面也给予了大力支持，为福彩发行工作创条件、开绿灯。在原有市场管理员离职后，根据站点不断增多，服务不断细化的现实要求，及时增招了3名管理员，培训后迅速上岗，加强了福彩后勤服务保障。领导的重视和大力支持，为我县福彩的发行打下了良好的基础。

宣传深入，舆论氛围愈加浓厚

一年来，县局全面实施年初制定的宣传方案，通过各种途径宣传让福彩的公益性的现法知识深入千家万户，形成了浓厚的舆论氛围。

1、加强媒体宣传。常年在电视台黄金时段播放双色球新规则出台，加奖派送声像广告；通过新闻播报宣传福彩助学，援建乡镇敬老院等福彩支持民生公益活动情况；通过电视滚动字幕，及时发布有送中奖和派送加奖活动信息。

2、加强户外宣传。我县福彩车常年走乡串镇，通过新贴和录音磁带宣传“双色球新规则”，派送活动和中出亿元特大奖，本县2注二等奖等有关情况。在市中心的帮助下，我县各乡镇沿公路做了总面积3500平方米的墙体、广告，弥补了过去在农村市场的宣传薄弱环节。

3、加强站点宣传。我县要求各福彩投注点多配合宣传活动，悬挂、张贴发放的宣传条幅、宣传画，突出宣传福彩宗旨、玩法介绍、规划调整和中奖信

息，巩固和发展彩民。

我县在宣传中始终把福彩宗旨宣传放在首位，高举公益大旗，塑造福彩品牌形象，扩大福彩影响力，宣传的深入，增加了我县的销量和市场份额。

严管理，重服务，提升核心竞争力促效益

投注站是福彩销售的前沿阵地，是基础，是福彩工作的核心。我县通过对站点的强化管理和优质服务，夯实了基础保发展。

1、我县严格执行上级文件精神，对坚持打击福彩投注站违观私设“\_”的行为，在4—5月份清理了“老牌机”多台，10月份坚决制正了违观销售体彩“11选5”玩法的福体彩双机店，有效地净化了彩票市场，保护了福彩品牌形象。

2、我县充分认识福彩投注站形象的重要性，加强了站点建设，县新增及转、移机站点都完全按照市要求的“六统一”标准进行建设，多数老站点完成改造。

3、完善了管理站的各项规章制度，明确分工，责任到人，管理人员每周至少走访一遍销售网点，掌握市场动态，为局领导决策查好参谋，印制承诺服务卡，主动到站点送即开票、打印纸、宣传资料、兑奖等，及时维修投注机，保障业主利益，在夏季炎热天气为业主送县防暑降温慰问品，春节前发放了慰问金。

4、根据省、市中心要求，我县确定了14个帮扶站点，成立了帮扶小组，与业主全面沟通，从市场调研入手，分析历年销售数据，掌握销量上不去的原因，根据各帮扶站点的实际情况，提出了整改措施。年终这些站点销量都有不同程度的提高。

二、存在问题

1、管理站人员有骄傲情绪，缺少居安思危和进一步培育市场的思想，主观能动性有待进一步提高。

2、年销售量和增幅与其他县区比低，农村市场有待进一步开发，站点销

量不平衡。

3、营销业务知识等培训少，新增及转机业主及部分老业主营销业务知识亟待提高。

4、规章制度尤其是考核制度要进一步完善。

三、工作计划

我县福彩发行工作，将继续在市局、市中心的指导下，做好各项工作，完成销售任务。

1、进一步加强领导，完善考核制度，增强培育市场能力，确保销量、增幅有较大增长。

2、进一步做好宣传工作，在以往宣传的基础上加大对农村市场的宣传。

3、在抓好电脑票销量的基础上，加大即开票的销售范围、销量。

4、继续加强站点建设和管理人员的服务意识。

**刮刮乐销售工作总结3**

20XX年，我区体育彩票工作在市体育局及市体彩中心指导下，以提升销量为核心，建立健全管理体制和运行机制，认真谋划彩票销售工作及履行行政职能，努力做好宣传、协调组织监督工作。顺利完成了我局年初制定的500万销售目标任务，今年我区体彩销售有望突破1000万元大关。今年我局认真落实市体育局及市体彩中心指示精神，履行行政职能，推进销量提升，强化管理对接，注重打好基础，下面就从以下几个方面做一个简要汇报:

>一、认真履行行政职能，不断推进销售提升。

为了更好地支持体彩销售工作，今年以来，一是做好协调工作，为即开票出摊销售提供协助，并在平时的工作接触中，积极与工商、税务等部门沟通，取得他们的支持，营造体育彩票销售氛围。二是做好宣传工作。今年我局专门向区财政报批了彩票宣传经费，用于彩票宣传工作，同时，在政务公开网等主要媒体进行体彩宣传。三是参与营销谋划，狠抓促销活动，先后组织谋划了排列，即开票三种玩法，十几次派送促销活动。大力支持分中心，用好现有经费，努力扩大销量。四是有重点地培育体彩市场，调动各网点销售工作积极性。今年，我们有侧重地鼓励经营业主，积极开拓市场，以增设竞彩店，突出抓即开为突破口。使我区销量得到提升，完成了年度目标任务，取得了较好成绩。

>二、体育市场开发前景广阔

1、抓好电脑体育彩票工作。体育彩票是体育产业的经济支柱。今年，我局把电脑体彩工作当作中心工作来抓，我区今年电脑体育彩票销售工作取得长足的进步，电脑网点22个，今年新增2个网点，超额完成市体彩中心的布点任务。截止到20XX年10月底，我区体育彩票销售额已达904万，超过去年全年475万的销售额。

2、加强体育场馆的管理和运作。我局充分利用庐山区体育中心的设施开展各种体育经营活动。今年与九江市风云羽毛球俱乐部合作，由俱乐部出资承包体育中心，为我区训练羽毛球队员。吸引了很多爱好者前来活动。时常出现爆满的场面。体育中心有偿利用率高于去年，不仅活跃了群众文化生活，而且创造了较好的经济效益。

三、20XX年工作计划

体育产业和场馆建设工作

1、继续抓好我区电脑体育彩票的发行工作，保持彩票市场的平衡与繁荣，适度增加乡镇彩票销售网点，力争20\_年体育彩票销售形势好于20XX年。

2、加强体育场馆的管理和运作，增加积累，开源节流。

3、以体育竞赛为杠杆，大力培育体育市场，引导体育消费，努力形成在市场中求效益，在效益中促发展的良性互动格局。

**刮刮乐销售工作总结4**

篇1：体彩全年总结

xxx xxx体育彩票管理站xxxx年度报告书 xxx年,市体彩管理站在省中心的领导下,在市体育局的指导下，牢牢坚持“保持乐透型、促进即开型、发展竞猜型”的经营方向，按照“稳定、调整、创新、提高”的工作方针，抓住持续和提升两大发展主题，认真学习、贯彻全省体彩年度工作会议精神和省体彩中心的思想作风建设会议，积极落实“四轮驱动”战略和党风廉政建设，贯彻彩票管理条例，保障安全生产。xxx年度，共销售电彩143413632元，与xxx年同比1407626元，其中电脑彩票销售130366014元，即开型彩票销售21520500元，竞彩销售18827118元。

一、xxx年主要工作

（一）持续推进大乐透营销工作深入开展，提高网点基础销售水平。为了持续推进大乐透销量稳步上升，进一步提高网点的基础销售水平，积极参与市场竞争，我们从大乐透营销工作入手，分别开展了“投注大乐透，奖上加奖回馈彩民”的营销活动，活动取得了预期的效果。

（二）深入开展网点推介，确保11选5成功上市。

（三）精心筹备、认真实施新竞彩上市工作“竞彩”是体育彩票独有度报告书的战略产品，xxx取得了快速的发展，将会成为体彩的战略产品和独特增长点，在“竞彩”项目组的领导下，市体彩管理站积极征召、选拔新竞彩业主，帮助业主按时、达标完成“竞彩”网点建设。

（四）坚持规模和质量并重的原则，积极加强渠道建设，促进网点健康发展，网点建设尤其是网点的质量建设是体彩发展，参与市场竞争的基础，xxx年，坚持规模和质量并重的原则，在积极扩大网点规模，占据空白市场的同时，强化网店的建设水平，把网点的质量建设和网点的营销培训、帮扶结合起来，促进网店的硬件设施、软件服务上台阶、上水平。

二、面临的形势和xxx年主要工作 目前市体彩市场形势异常严峻，网络规模、市场份额与竞争对手依然存在着差距，福彩的中福在线和即开型彩票销售增长很快，市场竞争剧烈程度和压力加大。针对这种严峻的形势，xxx年我们计划做好以下几项工作。

（一）网络和规模并重，加强网点建设。xxx年，根据省中心的统一部署，市体彩管理站将继续加强网络建设，通过公开征召，选拔一批有能力的业主充实到体彩队伍中来，扩大网点规模，占据有利市场，推进网点基础建设，争取在年初完成全部网点ipsec线路的改造，提高网点的营销能力和服务水平，为参与市场竞争构建好网络基础。

（二）努力开拓竞彩市场，打造新的增长点。xxx年，我们将把竞彩市场的开发和发展作为分中心的一项重要工作，积极拓展竞彩市场，在市区、县等地积极增设竞彩网点，加强宣传力度，扩大竞彩彩民基

础，提高竞彩销量。

（三）增加网点服务水平，提高即开销量。xxx年，在完成全部ipsec线路的改造后，争取全部网点增设有线ivt，提高网点即开营销的硬件服务能力，准确掌握网点的即开型彩票销量，促进即开营销活动的开展，同时继续抓好即开型彩票的网点展示，推动展示艺术化，提高网点即开型彩票的吸引力。xxx年市体彩管理站将在省中心的领导下，在市体育局的指导下，积极贯彻、落实省中心各项决策、决定，扎实工作，开拓进取，推进各项工作任务目标顺利完成，为我市体育事业发展贡献力量。

篇2：即开型彩票销售计划总结

中国体育彩票

顶呱刮曲周代表 20\_年工作总结及20\_工作安排

县即开网点情况汇报：

一、本县店彩站点共计23家，县城13家，乡镇10家。发展社会网点9家。其中县城2家，乡镇7家。有几个社会网点销量已超过店彩平均销量。发展社会网点时候，对商户承诺散票可退货，经营无风险，卖的多赚得多等情况。

20\_年即开票销售展望一下，不容乐观，11选5网点10家，而这10家站点，也是往年即开票销售的主力军。自11选5上市一个月以来，对即开票销售有着很大影响。这种情况下，20\_年我的工作异常艰巨。明年我打算组建了3人服务团队，配备即开送票专用汽车一辆，电动车两辆。在中心支持下顺利完成即开彩票的配送任务。

20\_年11选5网点及其它店彩网点，需要提高即开票的展示效果，是让彩民看见即开票就有刮奖欲望的一种展示。提高展示柜的档次，亮化展示柜，使每一位彩民走到店内，第一眼就是令郎满目的即开性彩票。

增加销售渠道，彩票发行网点的管理与传统的商业管理方式是相似的，尤其类似于连锁零售业的管理方式，它们都讲究网点的合理分布、资源的合理配置、对消费者心理的研究。在这方面，对国际彩票业发达的国家学习是十分必要的。利用车站、快餐店、超市、便利店、手机店、邮局、报亭、储蓄所等已形成网络和规模的终端发行彩票，尽可能覆盖更多的彩民和潜在彩民，对挖掘农村彩民意义巨大，作用巨大。

我对20\_年即开销售工作，信心满满。

县即开票销售服务代表：

20\_年12月27日 篇3：体彩工作总结

体彩工作总结 20\_年，我区体育彩票工作在市体育局及市体彩中心指导下，以提升销量为核心，建立健全管理体制和运行机制，认真谋划彩票销售工作及履行行政职能，努力做好宣传、协调组织监督工作。顺利完成了我局年初制定的500万销售目标任务，今年我区体彩销售有望突破1000万元大关。今年我局认真落实市体育局及市体彩中心指示精神，履行行政职能，推进销量提升，强化管理对接，注重打好基础，下面就从以下几个方面做一个简要汇报:

一、认真履行行政职能，不断推进销售提升。

为了更好地支持体彩销售工作，今年以来，一是做好协调工作，为即开票出摊销售提供协助，并在平时的工作接触中，积极与工商、税务等部门沟通，取得他们的支持，营造体育彩票销售氛围。二是做好宣传工作。今年我局专门向区财政报批了彩票宣传经费，用于彩票宣传工作，同时，在区政府网站、政务公开网等主要媒体进行体彩宣传。三是参与营销谋划，狠抓促销活动，先后组织谋划了排列

三、大乐透、即开票三种玩法，十几次派送促销活动。大力支持分中心，用好现有经费，努力扩大销量。四是有重点地培育体彩市场，调动各网点销售工作积极性。今年，我们有侧重地鼓励经营

业主，积极开拓市场，以增设竞彩店，突出抓即开为突破口。使我区销量得到提升，完成了年度目标任务，取得了较好成绩。

二、体育市场开发前景广阔

1、抓好电脑体育彩票工作。体育彩票是体育产业的经济支柱。今年，我局把电脑体彩工作当作中心工作来抓，我区今年电脑体育彩票销售工作取得长足的进步，电脑网点22个，今年新增2个网点，超额完成市体彩中心的布点任务。截止到20\_年10月底，我区体育彩票销售额已达904万，超过去年全年475万的销售额。

2、加强体育场馆的管理和运作。我局充分利用庐山区体育中心的设施开展各种体育经营活动。今年与九江市风云羽毛球俱乐部合作，由俱乐部出资承包体育中心，为我区训练羽毛球队员。吸引了很多爱好者前来活动。时常出现爆满的场面。体育中心有偿利用率高于去年，不仅活跃了群众文化生活，而且创造了较好的经济效益。

20\_年工作计划

体育产业和场馆建设工作

1、继续抓好我区电脑体育彩票的发行工作，保持彩票

市场的平衡与繁荣，适度增加乡镇彩票销售网点，力争20\_年体育彩票销售形势好于20\_年。

2、加强体育场馆的管理和运作，增加积累，开源节流。

3、以体育竞赛为杠杆，大力培育体育市场，引导体育消费，努力形成在市场中求效益，在效益中促发展的良性互动格局。

篇4：20\_年彩票年终总结表彰大会的发言

?在年度体育彩票工作总结表彰大会

上的发言? 尊敬的各位领导，各位彩票业同仁： 在咸阳市体育彩票管理站各位领导的正确指导下，在彩票销售业各位同仁的鼎力支持下，经过我区域各销售网点业主及销售员的不懈努力，我区域年中国体育彩票顶呱刮的销售金额突破了万元，比年同期提高了，顺利的完成了咸阳市体彩管理站下达的即开型体育彩票销售任务，同时也完成了???万元的目标任务。之所以能取得这样的好成绩，离不开各级领导和有关部门的亲切关怀和大力支持，也离不开全市广大业主和彩民朋友的积极支持和无私奉献，我在这里向长期关心和支持体育彩票的各位领导，各位朋友表示衷心的感谢和诚挚的敬意。?回顾这一年来的销售，我们主要做了以下工作???

一、深挖电彩店销售潜力? ??加强电彩店销售管理及宣传工作，经常拜访电彩店了解最新情况，及时送票,兑奖，保证销售的连续，稳定。?

二、拓展渠道、增设网点? ?在拓展渠道，发展专营网点、户外网点上，我们今年下足了功夫。在广场及人流量大的场所增设了多个户外销售网点，保证了体彩顶呱刮销量的稳步上升。?

三、宣传到位、妇孺皆知?

四、定期培训、服务到位? 定期做好销售员的培训和服务工作。对新网点的销售员，我们组织他们认真学习《彩票管理条例》中的各项规定，让他们熟悉即开型彩票的发行与销售管理暂行办法，了解各种彩票产品的具体玩法规则，并对销售员进行宣传、售票、兑奖等多方面的技能培训，让销售员把彩民当做自己的亲人、朋友来对待，做到有问必答，着力壮大每个网点的彩民队伍。在服务方面，我们为区域内的所有网点创造各种便利条件，保证送票电话畅通，做到了送票、兑奖随叫随到。我们还积极帮助各网点克服经营中的各种困难，热心解决销售工作中的实际问题。在市体彩管理站和我们的共同努力下?我们通过给户外销售网点配备御寒衣物，消暑用品及户外照明设施等措施来鼓励销售员。无论是酷暑还是严寒，无论是白天还是黑夜，他们始终坚持在彩票销售工作的第一线。在资金方面，我们不断加大投入，由于资金的充足，保证了票种齐全，满足了彩民的多种需求，大大提高了各网点业主及销售员的积极性，为顶呱刮销售量的稳步增长起到了积极作用。?年我区域准备做好以下几个方面的工作：???、继续加大电彩店的各项管理及宣传工作，使电彩店的销量最大化。?、继续开展渠道拓展工作，在各大超市商业区及人口密集的居住区多下功夫，提高户外销售网点的数量和质量，保证设一个网点就存活一个网点?。并在实施中及时发现新问题，并解决问题，打造出一个强有力的销售团队和一个完善的销售网络。? ?、加大宣传力度，争取在户外吸引路人的关注，在门前抓住路人的好奇心，在店内刺激消费者的购买欲望。? ?、做好销售代表与各网点的协调工作，经常拜访网点，互相沟通，互相信任、最终达成联盟。? ?、对各网点继续加强管理，保证安全销售并做好服务工作。?? 在新的一年里，我区域依旧会紧跟市体彩管理站的步伐，以体彩大局为重，立足实际，多动脑筋，准确把握营销策略，携手彩票业广大同仁，带领团队更上一层楼，为中国体育彩票事业作出贡献。? ???最后，衷心祝愿大家在新的一年里，身体健康！万事如意！财运亨通！? ?谢谢大家！? ??? ?区域：???总结人：? 篇5：中福在线青销售厅20\_年彩票工作总结

中福在线青铜峡销售厅20\_年彩票工作

青铜峡销售厅认真落实《彩票管理条例》和《彩票管理实施细则》，按照“安全运行、健康发展”的工作方针，保证了销售厅的正常运行，截止20\_年11月底青铜峡中福在线销售万元，比上年同期增加万元，离宁彩中心900万元的目标还差200万元，现将20\_年彩票工作总结如下：

一、主要工作

（一）加强法律法规和业务知识的学习

青铜峡销售厅现有员工6人，实行两班组上班，每班组3人，月平均工资为1800元左右，低于其他销售厅工资水平。在《彩票管理条例实施细则》颁布后，组织员工认真学习领会，并编制了《中福在线销售厅工作人员岗位业务知识》进行岗前业务培训，每周星期天集中学习，记录了业务学习笔记，不断提高员工业务和服务水平。

（二）修改销售厅效益工资考核办法

将去年的销售厅效益工资考核办法进行修改，把销售量与员工工作对应起来，设立销售量和业务数据进行量性考核，每月考核，能有效地调动员工的积极性和主动性，改进和提高服务水平。

（三）对中福在线游戏进行宣传

20\_年青铜峡销售厅共中出两个25万元大奖，在中奖当天鸣放鞭炮、挂横幅进行宣传，同时在5月份印制宣传单202\_份、制作展版1块在古峡广场组织了宣传。

（四）加强销售厅的安全管理

为保证销售厅正常运行，销售厅备有安全预案，对其安全每月检查一次,重点查看监控、网络运行、蓄电箱、门窗等部位，发现问题及时解决与处理。

（五）制定中福在线销售厅经营管理办法初稿

为使销售厅经营规范、管理科学，起草了中福在线青铜峡销售厅经营管理办法，现已完成初稿，将继续修改，计划于20\_年1月印发实施。

二、存在的不足

青铜峡销售厅月平均销量为万，比20\_年月平均只增长了万元，比20\_年月平均下降了万元，销量落在全区的后面，主要原因是：

1、因租赁个人的房屋，没有装修，环境较差。

2、一些老彩民退出，而新彩民发展又较慢。

3、原有设施已老化，而新设施又增添不上。

三、下年工作

为做好20\_年中福在线即开型福利彩票销售工作，进一步加强管理，增强服务，努力提高销量，20\_年主要工作计划如下：

1、合理确定效益工资

为了做好销售厅的销售工作，激励员工的热情，20\_年月销售额任务确定30万元，按超额的2%计算效益工资（如月销售60万元，计算效益工资6000元，平均每人1000元，最高工资为2330元，最低工资2100元）。

2、配备工作服

因销售厅要进行规范化建设，必须配备统一的工作服

（上衣，裤子，女士西装为好，样式、颜色与宁彩中心沟通后确定），每套价格暂确定为600元，个人承担200元，单位共承担2400元。

3、新购房屋的装修

4、在新址安装电子显示屏，随时进行宣传。

5、更换椅子，增加2台电脑及1台打印机，并开通网络，方便彩民查阅彩票投注技巧及彩票知识等。

6、搬迁后，在6月、10月组织两次而采取多种形式宣传中福在线游戏，在培育发展新彩民上下功夫，在销售厅科学管理上下功夫，在员工培训、优质服务、微笑服务上下功夫，保证在20\_年销售量有较大的提高，争取超过平罗（857万元），赶上固原（1170万元）。

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！