# 最新白酒销售年终总结(4篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-06-09

*最新白酒销售年终总结一一、开展了“零风险”服务自\_\_酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近...*

**最新白酒销售年终总结一**

一、开展了“零风险”服务

自\_\_酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\_\_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

二、拓宽了市场

在年初以前，\_\_市场上\_\_酒类占市场达90%以上。而\_\_酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\_\_地老百姓对\_\_酒类家喻户，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑 克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑 克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、总结

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\_\_酒类的销售中，我们会做得更好。

<

**最新白酒销售年终总结二**

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感;而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

**最新白酒销售年终总结三**

写好工作总结很重要，可以起到承上启下的作用。既能帮助我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，又能帮助我们在总结过程中稳定知识点和技术难点，为后续工作做好准备。下面小编给大家分享一些关于白酒销售年终总结，供大家参考。

转眼间又是一年。这一年，我继续负责\_\_酒\_\_地区市场的拓展，从默默无闻，到家喻户晓，我跟我的销售团队历经辛苦。这一年来，销售额达\_\_万元，得到公司的称赞，合作伙伴关系也进一步巩固。

一、本年度的工作情况

1、开展市场调研，拓展市场空间。目前，酒类市场竞争激烈，我们代理的品牌在当地名不见经传。如何开拓市场，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使当地老百姓对各酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑 克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑 克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

2、人性化服务。自\_\_酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

二、存在的问题

虽然在这一年，我们取得了比较不错的成绩，但仍然存在一些问题，如果不加以纠正改善，将会影响产品的销售。包括业务员的管理，后勤的配合。

1、业务员的管理比较松散，并没有效的形成一个营销系统，有时甚至是各自为战。在以后的销售管理过程中，要根据实际情况建立有效的管理制度，带动业务员的积极性，提高工作效率。

2、后勤配合有些迟缓，往往出现单已开，货迟迟发不了去的情况，使客户信任度降低。

在即将来临的一年，要注意上一年度出现的问题，并继续发扬我们的优势，争取在明年\_\_酒的销售中取得更好的成绩。

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作：

一、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额\_\_万元，完成年计划\_\_万元的\_\_%，比去年同期增长\_\_%，回款率为\_\_%;低档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期降低\_\_个百分点;中档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_\_个百分点;高档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_\_个百分点。

二、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

三、市场开发情况

上半年开发商超\_\_家，酒店\_\_家，终端\_\_家。新开发的\_\_家商超是成县规模的\_\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;\_\_家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_\_家，乡镇\_\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

四、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_\_个，其中烟酒门市部及餐馆门头\_\_个，其它形式的广告牌\_\_个。

五、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

今年以来，我负责白酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作小结如下：

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，白酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

二、拓宽了市场在年初以前，市场上白酒占市场达\_\_%以上。而竞品白酒较我们的白酒先进许多，对于竞争对手，我们采取了提高服务质量和大做销售广告的.办法，比如在盱眙龙虾节期间，开展我公司白酒节活动，收到了明显的效果，结果使当地的老百姓对我公司的白酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销白酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力，消费时认准了这一品牌;

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑 克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑 克，应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

四、今后的工作思路和目标。继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢?关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

总之，这一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼!

作为一个销售人员，工作业绩是最重要的。另外销售队伍的团结合作、互相帮助、共同进退、群策群力的合作精神也很重要。

我作为一个销售人员，不仅是要销售产品，而更是要维护和开拓潜在客户。对公司、团队和产品充满信心和忠诚，并且将此信心和忠诚感染和灌输给每一位同事，强化自身的工作纪律和风气，时刻将公司的利益放在首位，努力建立优质品牌的良好口碑，全力配合公司的政策方针与制度。

一、竞品的信息收集和分析

目前市场上有四特酒、酒中酒霸、枝江大曲、白云边、丹凤、衡水老白干等白酒。其中四特酒在整个市场销售量排名第一，其次是酒中酒霸。

竞品现在极力在推荐谢师宴的套餐以及散客消费的活动。

1、谢师宴套餐：白酒按商场零售价格另加送红酒、雪碧、鲜橙多各一瓶。

2、散客消费：喝指定的白酒赠送相应的礼品。

四特酒的酒席套餐给与酒店少部分的利润，而酒中酒霸暂时却没有这样的方案。

二、市场销售情况

目前我们的产品刚进入市场，相对于竞品，我们的产品是出于消极状态。但消费者对我们古井贡酒的认知度和信任度还是蛮高的。有一部分消费者会尝试我们的古井贡酒，也有某些单位领导是我们古井贡酒的忠实消费者。

三、问题与建议

我们古井贡酒虽然是老八大名酒，但江西市场上还是算新品。一个新的品牌进入市场，想让消费者接受，这需要一个过程。在这过程中，不仅是需要产品的质量，口感;而更是需要更多的促销力度，宣传广告和不断改变的营销模式和销售技巧。

20\_\_年以来，我作为酒厂业务部经理，负责\_\_地区各种酒类的销售工作。在这一年中，我珍惜这份工作，在工作中认真负责，在竞争中成才，不折不扣做好销售工作，在金融危机酒类销售不畅的情况下，咬紧牙关，坚定信心、追求卓越、赶超一流，解放思想，竞争进取，立足更高的起点，坚持更高标准，实现更快的发展，再创酒类销售新辉煌。取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作总结如下：

一、开展了“零风险”服务

自\_\_酒类“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过\_\_酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了\_\_啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助\_\_加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，\_\_啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了\_\_元。

二、拓宽了市场

在年初以前，\_\_市场上\_\_酒类占市场达90%以上。而\_\_酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使\_\_地老百姓对\_\_酒类家喻户，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌;针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑 克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑 克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、总结

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，隋着销售业绩的大好，在明年\_\_酒类的销售中，我们会做得更好。

<

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 辅警个人月度总结范文5篇</span

★ 20\_辅警个人月度总结5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 20\_疫情期间销售员工作总结个人大全5篇</span

★ 辅警个人月度总结范文5篇</span

★ 20\_辅警个人月度总结5篇</span[\_TAG\_h2]最新白酒销售年终总结四

转眼20\_\_年上半年已经结束，为了更好的开展下半年的工作，我就上半年的工作做一个全面而详实的总结，目的在于吸取教训、提高自己，以至于把下半年的工作做的更好，完成公司下达的销售任务和各项工作：

一、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额\_\_万元，完成年计划\_\_万元的\_\_%，比去年同期增长\_\_%，回款率为\_\_%;低档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期降低\_\_个百分点;中档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_\_个百分点;高档酒占总销售额的\_\_%，比去年同期增加\_\_个百分点。

二、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

三、市场开发情况

上半年开发商超\_\_家，酒店\_\_家，终端\_\_家。新开发的\_\_家商超是成县规模的\_\_购物广场，所上产品为52°系列的全部产品;\_\_家酒店是分别是\_\_大酒店和\_\_大酒店，其中\_\_大酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，\_\_大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区\_\_家，乡镇\_\_家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

四、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“\_\_酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌\_\_个，其中烟酒门市部及餐馆门头\_\_个，其它形式的广告牌\_\_个。

五、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对\_\_年的销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

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！