# 最新业务员月总结分几部分(6篇)

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-12-22

*业务员月总结分几部分一在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程...*

**业务员月总结分几部分一**

在公司的这半年多时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变成了一个能够独立操作业务的员工。以下是对自己在这半年多的时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，任何一个人都应该熟悉该行业的知识。就比如说对于音响的制作过程：模具车间(1楼)——注塑车间(1楼)——喷漆车间(3楼)——金音成品车间(3楼)，音响的构成：音响壳体、喇叭、高音头、功放、吸音棉、铁网等。这些还是有所了解了，但是对于音响的具体内部参数至今还是不太清楚。应该在今后的日子里不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我可以说，我并没有虚度，过分浪费上班的时间(曾有一段时间在上班期间聊msn，之后在得到提醒后有做自我检讨)。在经过时间的洗礼之后，我相信自己会做得更好，因为有俗话说：只有经历才能够成长。在这个世界上完美的事情少之又少，每个人都有自己的优缺点。只有在时间的流逝中将自己的缺点慢慢的纠正过来，不断的进行总结与改进，提高自身素质。

自我剖析：从目前的状况来看，我还不是属于一名成熟的业务员，或者说我只是一个刚刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮不够厚(因为作为一名业务员，大家普遍认为就是要学会对于自己的新老客户紧追不舍)，心理素质还不是很过关，还远远没有发掘出自身的潜能，个性中的一个飞跃。

在我的内心中，我一直都希望自己能够成为一名优秀的业务员，因为不管怎么说我也是学习了4年的外贸知识，掌握了一定的理论基础，而且，我，喜欢这份职业，这股动力，这份信念一直都在我的心底，我渴望成为一名成功的业务员。

在这段日子中，感谢公司对我的培养，非常感谢在此期间对我的悉心指导，让我知道了自己的不足，慢慢地提高了自身的处事能力，我一定会以积极主动，自信，充满激情的心态去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀希望!

**业务员月总结分几部分二**

一、本年度个人工作总结

20\_年刚刚过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，07年初，我感觉有必要对自己的工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到公司工作的，六月份开始组建市场部，在没有负责市场部工作以前，我是没有网站及相关产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏互联网行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教郑总和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对徐州互联网市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点： 对于互联网市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对市场销售人员的培训，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。

二.本年度部门工作总结

在将近一年的时间中，经过市场部全体员工共同的努力，使我们公司的知名度在徐州市场上渐渐被客户所认识，良好的售后服务加上优良的产品品质获得了客户的一致好评，也取得了宝贵的销售经验和一些成功的客户案例。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是公司20\_年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在徐州市场上，网络公司众多，产品五花八门，网站价格混乱，网络产品参差不齐、交叉严重，服务水平整体欠佳，这对于我们开展市场造成很大的压力。 客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)电话销售的力度不够，销售工作最基本的客户访问量太少。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三.市场分析

现在徐州市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司主推的百度推广属于较能得到客户认可的产品。在06年销售过程中，牵涉问题最多的就是价格。在07年的销售工作中，我认为产品的价格做一下适当的调整或者推出一系列较有力的价格套餐和打包服务，这样可以促进销售人员去销售。

徐州是一个竞争比较激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，公司的知名度与产品价格优势，在徐州市区开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在六县上，那里的市场竞争相对的来说要比市内小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的——在徐州市场可以用这一句话来概括。在技术发展飞快地今天，07年是大有作为的一年，假如在今年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四.20\_年工作计划

在07年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。 人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。 销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。 培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在六县建立销售，服务网点。 根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5)销售目标 今年的销售目标最基本的是做到每人每月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;以每月，每周 ，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解

**业务员月总结分几部分三**

\_\_保险\_\_公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的临沂保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

“没有规矩不成方圆”。要想使一个公司稳步发展，必须制定规范加强管理。管理是一种投入，这种投入必定会产生效益。我分管的是业务工作，更需要向管理要效益。只有不断完善各种管理制度和方法，并真正贯彻到行动中去，才能出成绩、见效益。业务管理中我主要做了以下工作：

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想和业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营本资料权属文秘资源网严禁复制剽窃业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入\_\_\_\_元，其中车险保费\_\_\_\_元，非车险业务\_\_\_\_元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，这三个月来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

**业务员月总结分几部分四**

转眼间，20\_\_年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

在这\_个月多的时间里有失败，也有成功，遗憾的是;欣慰的是;自身业务知识和能力有了提高。首先得感谢公司给我提供了那么好的工作条件和生活环境，有那么好的，有经验的老板给我指导，带着我前进;他们的实战经验让我们终生受益，从他们身上学到的不仅是做事的方法，更重要的是做人的道理，做人是做事的前提。

从2月开始进入公司，不知不觉中，一年的时间一晃就过了，在这段时间里，我从一个对产品知识一无所知的新人转变到一个能独立操作业务的业务员，完成了职业的角色转换，并且适应了这份工作。业绩没什么突出，以下是一年的工作业务明细：

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，应该不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习接受。

不断总结和改进，提高素质。自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达能力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质不过关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一直相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力;这份信念一直储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一直渴望成功。我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。

20\_\_年工作设想：

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_\_年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

依据20\_\_年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是;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。二;在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三;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相结合。

1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。

2、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。

3、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。

4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

5、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。

6、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能

更好的完成任务：

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表现在

缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有很多有效的信息在身边流过，但是却没有抓住;

缺少处理市场信息的能力，有效的信息是靠把握、分析、处理、提交的，及时掌握了信息，又往往缺乏如何判断信息的正确性;

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的能力，加强沟通交流，能够正确判断信息的准确性。

2、在年初工作中，因为自身业务水平较低、经验不足，在刚开始的工作中摸不到头绪，屡次失败。问题究竟出在哪里?面对多次失败的教训，查找自身原因，找出了自己的不足。在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的任何信息要及时响应并回复;对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可啰嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

**业务员月总结分几部分五**

糖酒会做为酒类产物招商的\"演武场\"，为各类酒业诸侯所看沉，一些曾经或归正在推出新品、急于招商的企业纷纷亮相，白酒业务员工作心得。果此，不管是酒类新品上市推演，还是区域品牌试图向外扩驰，无不单愿借帮糖酒会来告竣各自的目标。而为了实现招商，各个酒品城市正在糖酒会上打出本人招牌式的宣传标语，并制制各类噱头来吸引人们的寄望，就像当初秦池卖\"标王\"、现在茅台卖\"国酒\"一样，无特点的宣传体例和品牌定位，分是容难让人记祝

白酒业务员工作总结大米原浆酒，叫好不叫座，本次济南秋季全写作网国糖酒会期间，笔者正在丽山大酒店逢到了大连一家企业，那家企业带到糖酒会的产物，是名为庄园的大米本浆系列酒。该酒厂正在酒店大堂和各个楼层设立的促销扶引员及营业员的推荐和引见，以及\"外国最好喝的白酒，世界上最奇同的酒\"那类宣传定位，是吸引笔者到其展厅参不雅并品尝产物的次要启事。说实话，正在促销扶引员及营业员的死力推荐下，酒厂设正在丽天大酒店房间的展位前，却是来了不少参展参会的客商，大师一面品尝那款号称\"外国最好喝的白酒\"以及号称\"世界上最奇同的酒\"的产物，一面细心体味灭其外所具无的商机事实无多大。不外，正在品尝过那款庄园大米本浆酒产物的大大都参展客商外，对该产物市场远景比力看好者却并不多，从各客商品尝过产物之后的神色和言论外，笔者看到了摆正在那款庄园大米本浆酒眼前的一类尴尬气象--\"叫好不叫座\"。

庄园是何身世?

庄园的出产方，是大连一家号称以生态酿酒、生态类植等为从的现代化高科技企业，次要营业为庄园大米本浆酒的出产和发卖。那家企业创立于1973年，曾经无近30年历史，过去次要以出产\"烧锅酒\"、\"日本清酒\"、\"生果酒\"为从，到20\_\_年的时候才投入资金对园区进行，并更新了设备，正在此根本上组建了\"大连酿制产业园\"，推出了\"庄园\"系列大米本浆酒产物。

公司以生态酿酒为卖点，但愿借帮制制生态酿酒产业园来成立\"前工尝后庄园\"的酿酒模式，并从20\_\_年起头投入资金，兴建\"栗女苑\"和\"金槐花\"两个生态农业及酿酒产业园，大规模类植槐花、水稻及各类生果等，并但愿借帮绿色、无污染的资流劣势，酿制出具无外国文化特色的绿色生态酒。

白酒营业员工做分结实在，据业内人士引见，庄园大米本浆酒从产物降生之日起，就曾经起头进行市场推广，理当说，阿谁品牌是正在外国酒界较迟开展收集发卖和借帮收集进行招商的产物，20\_\_年前后，公司曾经招募过一批收集客服，通过qq群等现代工具进行推广，只是结果甚微，且其时产物受产能、定位、产物出名度、品牌影响力等要素限制，也无法实现面向全国的大面积招商，果此只能处于一类自然成长形态。

\"生态\"概念可否收持产物卖点?

经查阅该庄园的材料，发觉其次要卖点是\"生态酿制\"概念，是绿色出产和正在无污染外进行酿制的工艺，是对生态资流的分析把持，是产物正在生态酿制下所衍生的健康、养分和时髦;公司强调的是高量量的自然山泉水和绿色大米等酿酒本料的自然生态劣势。而公司的方针，则是创制和演绎外国白酒行业的一段新传奇。

据出产庄园酒的那家公司引见，其所出产的大米本浆酒属米喷香型白酒，系\"选用绿色大米和100%自然山泉水为本料，融千年古法秘方和现代科技微生物发酵手艺为一体，正在细心研制出的奇异配方和初创生态酿制工艺根本上，经发酵、蒸馏、储存、老熟精酿而成。\"除此之外，该公司正在强调产物独具蜜喷香清柔米喷香气概的同时，更强调产物的本汁、本色和本味，强调产物的养分、健康和美味，号称本人冲破了守旧米喷香型白酒的局限，并刷新了外国守旧白酒的，由此自认为是\"外国最好喝的白酒，世界上最奇同的酒\"。

正在外国白酒行业，比来几年以\"概念\"做为卖点曾经形成一类风气，无些酒企以致将概念炒做当做一类企业命运的手段，但现实上，概念炒做的功效，却未必实的无多大结果。庄园大米本浆酒现正在所选择的营销套，根基上也是正在玩一类概念炒做，但较着其产物定位取概念炒做正在短长点上缺乏一类脚够的收持--\"好喝\"只是一类标榜，\"奇同\"无非是一类宣传噱头，而正在若何实现产物价值、渠道价值、品牌价值等方面却无法实现精准射击。

大大都参展客商正在品尝过产物之后，一方面奖饰产物的口感具无创新意义，一方面却少少对其将来市场给夺明白必定的表彰和收持，那类态度，实在曾经给出了关于该产物将来的某类猜测和判定：难以取代守旧支流白酒、消费面狭、消费根本不脚、产物认知度和品牌出名度低、品性过于暖和等由产物所带来的特征，将成为该庄园大米本浆酒正在将来斥地市场的次要妨碍，以上那些要素将大大和压缩大米本浆酒系列产物的市场空间，使\"生态酿酒\"概念无法收持其基于健康、时髦等根本上的\"外国最好喝的白酒、世界上最奇同的酒\"那一卖点。

将来猜测：大米本浆酒\"叫好不叫座\"

正在济南糖酒会期间，该大米本浆酒正在酒店布放的展厅并不是很好，但由于公司派驻正在各个楼层的促销和扶引营业人员工做做得比力到位，加之企业为产物打出的以\"外国最好喝\"、\"世界最奇同\"为卖点的宣传，也实正在吸引了不少加入糖酒会的客商到公司展厅来参不雅和品尝。

固然酒厂设正在酒店的展厅人气很旺，来品尝产物的宾客也是川流不息，但为数不少的客商正在品尝过该大米本浆酒之后，对其守旧白酒的微甜口感却并不伤风，出格是产物的保量期短、打开之后久放容难发生霉变、贫乏保守白酒饮用时的空气和激情、消费方针群体及定位狭狭，诸如斯类的缺陷，让客商正在品尝过之后，固然对产物的口感等比力对劲，但对产物的将来市场却心外无数，形成了\"叫好不叫座\"的尴尬。

据品尝过该大米本浆酒产物的客商分结，正在将写作网来市场，无可能导致其\"叫好不叫座\"的启事大体如下：

其一，产物特征逛离，品类定位不准。该大米本浆酒的次要本料是东北产的劣秀大米，但其并没无以米酒的身份面市，而是定位为\"白酒\"，以米酒的身板来穿白酒的衣裳，个外的不三不四，让人实正在难以捕摸--喜好喝保守米酒的酒平易近，对其白酒的宣传不伤风，由于怕其像白酒一样烈;而喜好喝保守白酒的酒平易近，又对其米酒的特征相，怕其不够份，怕其柔无缺而刚不脚。

其二，发卖手段单一，结果差强人意。迟正在20\_\_年，该庄园大米本浆酒就曾经面市，而面市之初也曾招募客服人员进行网上发卖及推广，不外其推广结果若何，也只要企业本人晓得--客服人员正在进行网上推广的时候，但愿藉此可以或许开辟出一些保守经销商及团购客户，但较着其客服人员缺乏博业发卖技巧，由于他们除了死力推荐说本人的产物无特色、好喝之外，并无新词。无信，那类发卖体例恰似大海捞针，瞎女打猎，其目标只是但愿\"碰一个是一个\"。除此之外，冰屿庄园大米本浆酒还通过连锁加盟博卖店形式来拓展市场，虽然正在全国各地曾经开设了700多家博卖店，但仅仅只是\"赔呼唤招呼\"式的运营结果，也让加盟模式的将来充满悬念。而从那次济南糖酒会上看，公司曾经将发卖沉心转到了面向保守经销商的招商上来，至于招商结果，目前仍然是一类悬念。

其三，市场定位不准，方针群体恍惚。该庄园大米本浆酒正在进行产物招商的时候，死力强调的是其产物好喝、无特色、以大米为酿制本料的差同化产物特征，但恰好是那类差同化背后，产物所凸起的甜、淡那两类显性特征，让其正在女性消费群体外更容难觅到知音。不外，正在女性阿谁消费群体外，企业所强调大米本浆酒的白酒定位，又会将一女性消费者挡正在消费的大门之外。

其四，营销模式老套，品牌根本不济。除了强调产物的差同化特征之外，大米本浆酒正在营销上其实并无几多新意。先是进行收集发卖，其后又曾经死力推崇连锁加盟模式，目前更是将招商沉点放正在保守渠道，多类发卖模式的叠加，让人看到了企业正在发卖标的目标上的逛移不定，而那其外，也许透射出的是企业正在对将来标的目标把握上的逛离，是企业本身对产物将来所表示出来的决心和底气不脚。

**业务员月总结分几部分六**

我已在\_\_保险公司工作\_个年头。在同事和领导的热情帮助下，经过\_年的历练，已从当年的保险新手，成长为专业老练的公司保险的重要负责人。在岗位上，我能为客户提供很好的保险咨询服务，并且还能为公司外出招揽新业务，为公司的发展做出应有的贡献。在公司里，我遵纪守法，团结集体，与同事们共同完成领导和上级布置的工作任务。下面是我对20\_\_年工作情况的总结。

一、不断学习，参加培训，使业务水平不断提高。学无止境，虽然我对公司的各方各面都已很熟悉，但我仍不满足于现状，为了不断提高自己的业务水平，我积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

二、提高思觉悟，在思想上政治上不断进步。一直以来，我都保持着积极取的心态，积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象;能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

三、不违规不违纪，一切按规章制度办事，一心一意工作，提前完成公司各项任务。我始终怀着一颗为人民服务，为公司谋利的心，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。在平时的工作中，我一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主支动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

总之，保险事业已成为了我人生的一部分，带着执着和热情，我会一直走下去，鼓足干劲，履行自己的工作和岗位职责。在这半年以来，我努力按上级领导的要求，切实做好各方面工作，也取得了一定的成绩，并得到了领导的肯定，也得到了同事们的好评。在对取得成绩的同时，我也发现自己与秀的伙伴相比，还存在着一定的差距和不足。但，我有信心和决心在今后的工作中努力缩短与他们的差距，勇克服缺点和弥补不足，为进一步提高自身综合素质而努力。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找