# 线上销售工作总结范文大全(实用9篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-01-31

*线上销售工作总结范文大全120xx年即将过去，中鑫公司取得了长足的发展。作为中鑫公司特殊的一部分，在总公司年初制定的指导思想下，网络分公司在某些方面取得一定的进步，并为来年发展打下了一定的基础。但是我们也看到了许多不足，是以后急待和必须解决...*

**线上销售工作总结范文大全1**

20xx年即将过去，中鑫公司取得了长足的发展。作为中鑫公司特殊的一部分，在总公司年初制定的指导思想下，网络分公司在某些方面取得一定的进步，并为来年发展打下了一定的基础。但是我们也看到了许多不足，是以后急待和必须解决的。

内容：工作情况、内部管理

第一部分：工作情况：

网络分公司20xx年总体工作情况可以归结为：以网络集成为主，在新的行业和产品中不断探索与总结，并逐步引入新产品、步入新市场，为20xx年打下坚实的基础。

一、河南省某局60KVAUPS电源系统，此项目为公司(也是厂家在该局)在大机(指20KVA以上的UPS电源)上取得了突破，赢得了厂家的肯定和用户的认可。，该系统设备正常，运行稳定。

二、河南省某食品有限公司的网络扩建和视频会议系统的建设，该在原有网络设备的基础上，软件和硬件做了进一步完善和扩充;在原有网络结构上，进行增值应用，新增了一套视频会议系统，该系统是公司切入视讯产品和建设的第一个工程，为公司在新产品引入、系统集成范围的完善和新工程的施工建设上做了市场和人才方面的准备，为公司带来利润的同时锻炼了队伍的业务能力和技术能力。

三、郑州某房地产公司网络工程以及后续的会议电视系统。该公司的.网络结构比较复杂，由于不是一个运营商单独为其提供专线服务，存在多种专线，而且在外省分公司的专线和组网方式也是多种多样。在这种情况下，公司内部工程师搭建全新的组网方式，并很快地拿出了满足客户要求的拓扑图，并充分利用和运营商关系较好这样一种资源，顺利地完成了该项目。和第二家公司类似，该公司在随后也上了一套视频会议系统，在客户严格的招投标程序以及聚集了国内众多视频会议系统厂家和集成单位参与投标的情况下，分公司通过合理分工，从技术、商务等多个方面出击，最终脱颖而出签下了订单(由于是河南省第一家上视频会议系统的房地产公司项目，众多厂家非常重视，尤其是国内的制造商)。由于客户比较谨慎，该项目的组网方案和投资金额经过多次变更，因此公司从立项到签单整个过程体现了很好的团队合作精神，为以后建立学习型团队做了实践准备。

四、河南某运营商12地市3层交换机组网工程，此工程是在12地市分公司新增客户容量的情况下进行的.，起点高，工期紧，而且是全省统一联调，在人员有限的情况下，经过合理协调、调配以及努力，按时按质地完成了整个项目。

以上几个工程为公司的重点项目，有的还是新市场和新业务区域，完成得都比较好，更重要的是建立了很好的客户基础、团队也得到了锻炼和发展。但是也存在许多不足，比如说在局部组网中对结构分析不全面、对新设备性能没有很好地掌握、团队成员在对同一问题的解释有差异、为了“更好”地为客户服务而主动承诺过多的工作等，这些在以后工作过程中需要更好的改善。

另外，在河南省主要企事业和高等院校单位进行了一定程度的交流，建立了较好的客户关系，为后续合作做了铺垫。

第二部分：内部管理

网络分公司内部管理主要从以下几个方面入手：

1、分公司帐务的核对以及仓库的盘点：由于网络分公司业务对比与其它分公司业务的特殊性，在出、入库，应收帐款等方面存在一定脱节，在加上财务主管的频繁更换，致使这些问题得不到及时妥善的解决。从20xx年开始，分公司根据总公司相关制度制定了一套比较行之有效的办法，并且将以前的老帐进行了全面核对和校正，使帐面和实际的业务发生数量持平。

2、在20xx年基础上，制定出了一套新的行之有效的绩效考核制度，正负激励更趋合理，在人员少的情况下很好地调动了大家的积极性，做到了项目到团队，责任到个人。

3、团队建设方面依据实际情况，按不同的行业和项目组建临时的反应迅速的小团队，直到项目完全结束。团队的培养总体上以全体分公司人员为主，并结合项目的进展交叉建设，既合理地培养了员工的团队合作意识，又很好地解决了因人员不足引起的频繁交叉。

4、日常管理和考核在不违反总公司管理制度的前提下，分公司内部尽量给员工创造一种高效而灵活的工作环境和工作氛围，让大家更好地投入到工作和工程实施中，得到了内部员工的认可。

5、分公司内部建立了帮带的培养办法，老员工和领导不仅在公司更是在实际的操作过程中，以切身体会，把自己的知识和经验手把手地传授给同事，形成了较好的学习环境。

6、很好地坚持了每周的例会制度，及时的发现和解决问题，组织大家对问题进行沟通和探讨，使大家在互相学习的过程中得到了提高。

虽然在员工的稳定性方面做得比较好，但是在新鲜血液的引入方面做的不够，

类似于这种问题是以后值得注意和解决的。

回顾20xx年，展望20xx年，网络分公司全体员工已经做好了准备，在新的一年里有更好的进步和发展，彻底打个翻身仗。

面对困难，我们会积极想办法解决;

面对压力，我们会把它变为动力;

面对挑战，我们会积极应对;

面对机遇，我们会有准备地把握。

**线上销售工作总结范文大全2**

在疫情期间，本着“防控、学习”两不误原则，我市教育局统一组织了线上授课学习，现将本班语文学科情况汇报如下：

一、教学准备及签到情况

在市局组织授课前，首先我通知学生提前预习并朗读《安塞腰鼓》，并强调课堂上一定要认真听讲及记笔记，中途不早退，不恶意刷屏等事项，为学习新课做准备，其次，我会将本课重点再次发起直播强调。为了提醒学生能按时上课，我提前在钉钉群里发授课链接，还在班级微信群里提示开课时间，并让学生在钉钉群报数来查看报道情况，今日准时报道人数30 人，迟到 8人，不到4人，报道情况很不好。

二、教学过程心得

首先，我及时跟进同步听课，卫秀云老师讲的这堂《安塞腰鼓》非常精彩，也是非常实用的一堂课，我从中学到了很多，她能深入挖掘课本，先介绍了安塞腰鼓的起源、风格特色、风格韵律、特征、传承意义，我觉得这个非常关键，有助于学生走进文本，更能深入地理解文章蕴藏的深意，不仅如此，卫老师还通过视频播放、教师范读，让学生朗读，来感受安塞腰鼓的气势磅礴，批注式的教学方法，让我们对字词句以及文章的主旨有了很好的把握，让我们仿佛身临其境，情景再现般，像是观看者，亦或是表演者，真是酣畅淋漓，听完这节课，我觉得上好一堂语文课，不仅跟一个人的文学功底有关，更重要的是要勤于钻研，勤于学习，善于总结教学经验。

其次，在我跟进直播过程中，通过自我摸索以及与老师的交流，渐渐熟悉了钉钉软件的功能以及操作流程，打破了时间、空间、区域的局限性，网络教学已深入生活，我深知，作为教师要与时俱进，不断学习，不断实践，紧跟时代步伐，学生们在这特殊的时期中，没有因疫情而耽误学习。但学生在报道时间、对老师提出问题的反馈上，一屏之隔，致使自觉性强的学生与无自律学生间产生巨大差异。

三、作业检查

每节课完成以后，我都会通过钉钉家校本中布置适当的作业，大部分学生对于抄写、摘抄笔记类型的作业能较快地、及时地提交，但对于背诵默写之类的作业提交的就慢些了，常常需要再三催促，学生提交上来的作业，我会及时进行批阅，跟进辅导。之前在检查过关这一环节中，我通过发起直播，让学生申请连麦，有些学生过于紧张，导致背诵不流畅，还有的胆怯，一直在观望，这样半小时下来，仅能过关五、六人，后来我与台老师交流后通过拍视频方法提交作业，发现个别学生有作弊现象，真是见招拆招啊!

此次作业布置量很小，30分钟内完成完全没有问题，但截止21:50，提交作业人数为 32人，还缺10 人，很不理想。自晚上18：45直播课以后，让学生休息片刻后，我发起了短暂的17分钟直播，其中还展示了本次的笔记让学生摘抄，之后我就一直查看学生提交的作业，不停地返回又查看，又是通知，又是视频会议，无奈电话通知，有的说忘了，有的不吭声，还有的竟然休息了，学生似乎已经麻木了。学生真的是自觉性太差太差了。

四、存在问题

一部分学生缺乏自觉性，在无家长监管的情况下，不按时上线学习，或者中途离开，还有些学生不服家长管教，任意妄为，我还连线与该生进行了谈话，但似乎并不见效;还有些学生家庭情况比较特殊，无父无母，无人监管，自由散漫，不重视学习;还有些学生家庭中兄妹几个都要线上学习，再加上偶尔父母上班，导致学生不能正常学习，虽有回放，但每节课都安排的扎扎实实，学生也无时间看回放，所以就导致不上线，迟到或不能及时完成作业的现象。

改进措施：

1及时在钉钉群发送直播课程链接，在微信群发信息，提醒学生上线。

2对懒惰者、不守时、不爱学习的学生进行思想教育，让其重视学习。

总之，我会克服困难，竭尽所能做好在线授课工作。

**线上销售工作总结范文大全3**

一、线上教学的压力是更好完成教学任务的动力。

第一次尝试线上教学，对教师来说有了新的压力，包括设备运行、软件使用、操作的熟练度以及新的课程设计和师生互动的多种考验，难免有一些紧张和慌乱。经过一周多的授课实践，基本适应了网络授课，并能更好地利用线上教学平台的特点，保证教学正常进行。

二、开课之后对学生听课状态的担忧一扫而光。

通过课堂上的提问和互动，发现学生都能紧紧跟住老师，及时做出反馈，并能主动与老师互动，完成学习任务。学生们的表现，让我很欣慰，也很感动。

三、我们可以把线上教学做的更好。

(一)由于网络授课难免遇到卡顿、掉线等问题，致使部分学生不能完全掌握所有的知识点，所以教师应该在每节课做好总结，并搜集学生的反馈信息，及时补充知识，保证课程内容的连贯和饱满。比如在下课时发布问卷，及时询问学生在课堂上的学习效果。

(二)适当发挥学生的自主选择性，让学生选择学习或考核的方式，最大限度地调动学生自我约束、自主学习的积极性。比如设定几种考核方式供学生选择。

(三)及时回答学生的疑问，主动帮助学生完成学习任务，不忽视任何一个学生提出的问题和合理要求。

**线上销售工作总结范文大全4**

光阴似箭，转眼间，20xx年即将接近尾声，在这辞旧迎新的一天，先祝大家元旦快乐。总的来说，在这一年里还是学到了很多，进步了很多。因为主要是负责网络发布这一块，今天我对网络发布这一块的情况做如下总结。

从总体网站发布量来看，大概地统计了一下，目前注册的中文网站约110个左右，英文网站90个左右。当然并不是说注册的网站多，我们产品的曝光率就会高，因为搜索引擎都喜欢原创的东西，所以平时在产品简介部分也下了一定的功夫。还有就是每天都会上去更新产品信息，可一键更新的网站，每天会更新一次，对于一些更新比较麻烦的网站，至少3—5天会上去更新一次（这样不会影响搜索引擎的收录）。还有就是鉴于网上视频搜索率也挺高的，同时也注册了5个视频网，将我们相关设备的视频传了上去，希望能吸引一定的浏览量。

对于公司的企业网站，平时也会定期上去完善一些资料，比如上去发布一些行业动态，充实并更新一下我们的产品信息。企业网站主要是用来展示我们公司的一个整体形象及服务，因此也为此统一了一下产品的发布格式及图片，这样看起来更专业点。中文页面的产品信息已经都统一好了，至于英文页面还有部分产品未统一格式，接下来会抽空完善一下的。至于网站的改版问题，如果没必要的话暂时不要改版，因为改版的话会影响到网站被各大搜索引擎收录的情况（一般新网站被收录的时间大概在1个月左右）。

由于我们公司成立不久，所以对于网站上还有一些板块处于空白状态，像企业荣誉、发展历程这几块，希望以后能慢慢完善起来。还有就是之前用现成的一些照片及设备运行视频整了一小段视频出来，放在了企业网站上，用来介绍企业形象，虽然不知道被浏览到的概率是多少，而且看起来也不是很完美，但凑合着先用着吧，以后有机会再重新做一个。

至于其它问题都是老话长谈，在此也就不多说了。不过有一点还是值得高兴的，自从楼下车间实行承包制后，效率提高了很多，希望他们能再接再厉，当然也希望销售部的人员也能加把劲，多接点单子，免得设备在车间排排站被冷落了。都说一根火柴再亮，也只有豆大的光。但倘若用一根火柴去点燃一堆火柴，则会熊熊燃烧。希望将来公司能有这么一根火柴，带动大家的积极性，以百分百的热情投入到工作中。

都说人和产品一样都犯有一个毛病：认为自己能为所有的人干所有的事。其实不管是人还是产品的能力都是有限的，一个人不可能样样都行，一台设备不可能做出所有产品。所以不管是人还是产品都应该有一个定位，一定要清楚自己能做什么，应该做什么。最后希望在新的一年里，不管是公司还是个人都能以全新的面貌来迎接新的挑战，更上一层楼。希望公司所有的员工都能齐心协力，努力让我们公司走得更好，走得更远，共同努力营造一个和谐的工作环境。

**线上销售工作总结范文大全5**

>一、销售计划目前基本运行方式：

1、月度销售计划：办事处每月将每个客户做一个计划，结合办事处的库存，销售目标做成办事处销售计划，我汇总办事处的销售计划，再结合营销中心销售目标，上月销量和去年同月销量，对品种进行调整，形成营销中心的计划。

2、临时生产计划：主要是第一次生产的新产品，新配方或产品质量、包装等有特殊要求的品种。一般是第一次运行这种计划，产品成熟后就不再用该计划，生产直接见需求生产。

3、滚动库存计划：主要是产品有一定的量，单次要货量比较大，而产品受到质量、保质期等限制，不宜大批量备货，而单位时间内产能又有限的品种。如5G、10G等。一般是根据产品需要，临时性给予一个滚动库存计划的要求。

4、最低库存计划：主要是供工业用户的产品、规格比较大或规格比较特殊的产品、新上市的产品，市场量不稳定或市场量不可预估，而这类产品要货都比较急或市场销售机遇性强。为了保证供货及时，一般在供货紧张的情况下，对生产做一个最低库存计划的要求。

5、最低库存计划：主要全国范围内销售的大宗产品，销量较大的品种，主要是为了满足市场集中要货避免断货，同时也是为了生产能力的释放避免库存过高积压。一般是国内、出口需求都较大的情况下，或者产能大于销售需要加大库存时，临时性给予一个最低库存计划。

>二、销售计划存在的问题

1、月度销售计划准确率不高，准确率不高主要是拔高了大宗产品的计划量，大宗产品计划完成的非常差，其次是销量比较小的小品种，销量只要是比计划大一吨半吨，计划就超的离谱。

2、销售计划不等于要货计划，对生产的参考性和指导性还是不很强：如有些产品办事处造的月度计划是100吨，由于办事处有库存，所以可能不会向工厂要货；还有些品种，办事处月度计划只有50吨，办事处为了销售50吨计划，同时为了储备一定的库存，办事处向工厂要货可能会要100吨的货；所以销售计划不等于生产计划，只能参考，在参考过程中难免会有生产多了或供货紧张的时候，

3、汇总的月度计划与计划目标有差距，为了确保高目标要求，对计划进行拔高。由于月度计划拔高，而实际完成非常差，就更显得计划准确率非常差。

4、滚动库存计划、最低库存计划、最低库存计划运行还不是很成熟规范：由于销售、生产没有达成一个约定俗成运行规范，运行体系，所以在计划的下达上，计划的执行上都不到位。

5、大规模促销以及一些非常规性的促销都是临时形成决定，促销信息提前通知生产部门做的不够，信息通报也不够充分全面。

6、营销中心阶段性、年度性的考核方案，很多都涉及到产品量的考核，考虑大部分产品都是大宗常规产品，方案的能否完成不确定，所以这些信息对生产部门通报的比较少。

7、销售计划的`品种范围还不够全面：馅旺味膏、鲜味汁、鸡精、烘焙原料、食用油都还没有运行月度计划，主要这些产品是新产品，销量不稳定，加上大部分产品都是见单生产，所以计划没有怎么做。

8、销售计划的来源点太多，品种太多，每个人的计划水平不一，重视程度不一，计划的准确性就没有保障。

9、对总销售计划负责审核的人太少或者审核不认真，对销售计划承担责任的人太少。

10、由于业务人员、客户不愿或不重视提前报计划，办事处制单人员缺乏需提前做单产品数据，或者考虑配车发运方便、运费等问题，办事处习惯集中做单配车，加上缺乏提前制单的监控，所以提前报订单和要货计划还做的很不好。

**线上销售工作总结范文大全6**

光阴似箭，时间如梭。转眼间在公司已经一年多了，回首过去的一年，内心有无限的感慨，虽然没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的磨练。从一开始的一点都不懂，茫然到现在的轻车熟路，其中经历了很多。

我非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中不断的学习到很多东西，慢慢的提升了自身素质和谈判技能，回顾过去的一年，现将工作总结如下：

在一年来的工作中，遇到了很多问题，但是就是这种不断的发现问题，解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

开始的时候，自己不知道怎么去和客户去交流，也对客户说话的隐含意思和谈话的节奏把握不好，但是，我们作为网络销售人员，我们的首要目标就是成单，为公司创造效益，为自己创造业绩。在这个方向的指导下，怎么样用销售技巧，和语言来打动顾客的心，激发起购买的XX，就显得尤为重要。在一年的磨练中，我现在已经知道怎么样的来用自身产品的优势来吸引客户，但这种技巧在不断的理论和实践当中还是需要不断的加强，只有这样才能不断的提升自己。

在工作实践中，我很感谢经理和技术对我的帮助，我的成长离不开经理和同事们的帮助，通过和同事的相处和互相的请教和学习，我一步一步的成长起来，很多工作是需要大家相互衔接完成的，在这个过程中，大家不断的加深交流，提高了工作效率，所有的`工作当中，其实沟通是最重要的，一定要把信息沟通处理的及时、有效和清晰。

工作的要保持一个良好的心态，力求把握每一个客户，对每一个客户都要以的热情来对待，在这种心态的指导下，我在平时工作中取得了令较为不错的成绩。能够积极自信的向客户进行介绍。为客户着想。开始的时候，我还能保持这种心态但是在做到一定的成绩之后，就很容易产生惰性，对有的单子，不看好，或者是单子小，没有太大的热情，其实这都是不对的。因为你的这种热情，客户有可能就会被你感染，但是因为热情不够，也会丧失一些客户，在这方面，作为一个销售人员，要加强培养这种对客户的热情度，我自己也应该在以后注意这个问题。

善于分析并总结经验，在每遇到一个客户，进行分析和总结，才能发现自己的不足，每过一段时间，我会翻出来以前的聊天记录出来看，看看自己谈过的那些成功的案例和失败的案例，分析成功在哪里，闪光点在哪里。和失败的原因，及问题，以后怎么样改进并注意到这些问题。通过经理的提点，我也建立了一个自己的记事本，把经常遇到的一些问题摘抄下来，也把同事的谈的好的回答整理下来，在与客户的谈话的过程中我也能从容的应对，不至于手忙脚乱，同时也提高了效率。

认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。在这一年的工作当中，因为不细心，之前没有和客户说清楚，没有了解客户的情况，是不是有攻击的情况，或者是没有看清楚网站上面的价格和计算方法，造成了偏差，还使客户以为我们是骗子，最后和客户交涉了半天，才没有使单子流失，但是却使公司受到了损失，也浪费了大量的精力。回过头来想想，如果这些错误能在和客户聊天的过程中就能发现，并和客户及时讲清楚的话，就不会造成这样的后果。可想而知。我觉得作为我们销售人员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要你认真工作，多用心，就能减少错误的发生。

总结一年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，这有待于在今后的工作中加以改进。

**线上销售工作总结范文大全7**

20xx年9月xx日，我有幸进入了xxx有限公司这个大家庭，到现在已有三个多月了，时间虽然不是特别长，作为公司的一名员工，我深深的体会到公司的蓬勃发展和全体同仁热气、拼搏、向上的精神。为做好工作，在公司领导和同事的支持帮助下，不断的提高和锻炼自己，熟悉了自己区域的工作，回顾过去历程感慨颇多。

我的专业是xxx，刚毕业我就来到xxx，也许是机缘巧合，也许是命中注定就走向了销售这条道路上。在这条道路上，我感觉能够学会很多，也很磨练人。我以前是个不怎么爱说话的人，为了更好的锻炼自己口才方面的能力，销售行业可以说是一个正确的选择。还有一个方面销售在如今的市场上可以说是最有潜力的一个行业，如果对于那些只看重眼前利益的人来说，这个行业不大适合。

我对销售行业产生了很大的兴趣，一直认为人生就是要有所挑战，销售工作就是一个很好的挑战。看到别人都能吃苦耐劳，我相信我也一定能行，给自己一个明确的定位去做销售。

销售这个行业的挑战就是心态，心态是第一关，心态不好很容易被淘汰出做销售这一职业，销售工作磨练了我的毅力和耐性是我这几个月以来的收获。

我作为销售部门的一名普通员工，在公司经理和同事的关心和帮助下走过了一季度，在这3个月中各方面没有很好地完成公司给我的目标，主要表现在如下几个方面没有做好：

1、我作为销售部门的一员，深深地感到肩负重任，作为公司的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象，所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。

2、在工作中，屡次失败，面对多次的教训，首先查找自身的原因，找出自己各方面的不足之处，在今后的工作中要不断加强业务学习，提高自身能力，在今后的工作中取得成绩。

3、在公司提供客户需求信息资源这一块中，也屡次没有取得好成绩，错过了很多客户资源，因各方面因素导致大部分客户购买了其它同行的产品。

4、在今后的工作中，要抓住这方面的客户，争取把握分析、处理好各项工作，加强同客户的交流、沟通。了解他们的需求，能够准确地处理好，来赢得客户的信任，能够使他们产生二次购买。

新的一年即将开始，紧张而又忙碌的工作将要开始启程，明确公司的目标、计划。计划好自己的工作和个人目标。

在平时的各项工作中要细心，跟好新老客户。及时掌握客户的需求，做出相应的计划和工作。吸取以往的教训，摸清同行竞争对手的各方面因素，找出他们的劣势、突出我们的优势；比如质量、服务、配件资源方面，来赢得客户支持，同事也要做好客户关系，加强自己的服务意识，做到让客户买的放心、用的省心。建立长远的合作关系。要想尽办法了解清楚客户的所需、所想，尽量满足客户的需求，多做些这方面的工作，不要轻易放过每个客户的信息，做到有客户就有接触、有了解，做好准备工作，以及对品质的宣传，公司的推广，来争取成绩。

面对日益激烈的市场竞争和信息时代的来临，我将在这个神通广大的互联网市场多做企业关键词推广，比如说“xxx”、“xx”、“xx”平台上多发布一些我们公司的产品，让客户随时、随地、多方面、多渠道可以搜索到我们公司，提高公司的知名度和信誉度。

20xx年即将过去，展望20xx年，本人将更认真工作，刻苦学习业务知识，提高自身的能力来努力完成销售任务和目标，同时希望公司和个人再上一个新的台阶。

**线上销售工作总结范文大全8**

光阴似箭，不知不觉中又迎来新的一年!作为公司销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心帮助下又走过了一年，通过一年的工作，我区域的各项任务结果，我作了一个回顾总结:

>一、目标达成情况:

我主负责的区域:xx县xx镇、xx镇、xx镇。xx县有分3个区域分别为3个经销商与我们公司合作，我县销量同比去年下降了20%，但我负责区域今年同比去年销量增长了15%因今年我多协管了一个区域xx县xx镇和xx乡，我负责xx县五个乡镇:xx镇、xx镇、xx镇、xx镇、xx乡今年共销量是3万多箱xx啤酒。

>二、取得成绩原因:

1.通过我专业化的服务，每周定线、定时、定点拜访终端客户。检查终端产品库存，产品生命周期及时补货，调整产品日期从商品陈列到货柜展示再到处不在的pop招贴提示，使得每个终端成为完善终端，个个终端店作成为样板工程，xx啤酒卖的不仅是商品，更重要是有我们专业化的服务。一年当中以当地节日风俗开展了各种组织活动和促销活动，拉动xx啤酒在当地的影响力和市场覆盖销量的回转，同时带给我们渠道商丰厚的利益。

2.一级渠道的改造:xx镇、xx镇、xx镇原经销商与我们合作多年后，因素质低不配合做市场。例如:x总下来查看原经销商库存，缺了两种xx啤酒品项产品为零库存不提货，终端市场旧日期产品不调动等等，后来五月份xx总下达了任务要我找一个新经销商代替老经销商。初次xx总推物色一些客户合作都没协商成功，决心要找个各种实力比原经销商强的，以我多年的市场经验，口碑，过去给客户创造价值、利益等，得到了现有经销商的认可在六月份开始合作，六至八月份是我一年当中任务较为艰巨的\'一个时期，六月份要做经销商之间的交接工作，给新经销商传授市场销售的各种策略方案。

3.一级渠道的建设:xx月份xx啤酒(中国)有限公司xx公司划给xx公司管理，xx公司调来新领导xx总，在xx总的指导下给我们新任务新思路，我在工作之余时间中，走访了解xx县城区周边十一个乡镇xx啤酒的空白市场，我在xx城区市场拜访渠道客户，很多客户反馈了意见:没有业务员来维护，没货进，奖盖，空瓶，堆头费，年终返利等遗留问题都没人来处理，在xx城区，xx啤酒在客户的口碑中不是很好，知名度不高。六月份之前xx总和区域业务员很长时间都招不到新的经销商，于是公司领导把这个任务交给了我，要我在xx县城区的11个乡镇中寻找新的经销商合作，xx啤酒在xx县城区多年打不开市场，经常换经销商，加上现在市场遗留问题多，在没有客户敢接手的情况下，我物色了一个在今年八月之前经销全县范围的哇哈哈系列产品，资金雄厚、有实力的客户。我用了一个小时讲述xx啤酒的企业文化，营销理念和我自己对未来市场的分析，得到了客户的信任、认可，决定与我公司合作。

>三、存在的不足与改进

1.经销商存在问题:啤酒分销渠道从单一的经销制到现在的多种渠道并存，啤酒经销商并没有改变坐店经营的传统模式，这种营销网络难以适应日益残酷的竞争，经销商是多品牌，多品种经营，经销商整日忙得不可开交就难以去做网络建设，终端维护。所以我区域要改进经销商的素质，建设经销商自己的xx啤酒的销售团队，对经销商业务员加以培训，为我们xx啤酒在xx县市场的销售有个长久性和持续性。

2.我作为xx啤酒有限公司销售部门的员工，我深深地感受到自己肩负着重任。作为公司的窗口，自己的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身素质加强自己的专业知识和技能，高标准地要求自己。

**线上销售工作总结范文大全9**

网销部：

1、网上宣传的力度还不是很大，网销部现在存在的问题：

各大网站和新疆网站的宣传力度不大，也需要和新疆的网络媒体的合作!1月份网销部签单为0，2月份网销部签单15万，3月份网销部签单13万，目前有效定金是3个!第一季度总业绩是29万。

2、在装修帮上传设计师的案例。

3、第一季度主要工作是收定金，落单。

电话营销组工作总结：电话营销组的组员现在慢慢开始进入工作状态，约的客户量不多，第一是组员刚开始打电话，对于客户的心里需求还不是很了解，第二是电话邀约的方式还是没找对方法!电话营销组在第一季度签单2万，目前累计的定金5个，目前累计的客户13个。

第二季度工作计划：

网销部工作计划：

1、加大网上的宣传力度。

2、电话邀约客户要总结经验，得了解客户的需求，这样客户的数量会有所增加!

3、第二季度的第一个月的业绩能突破15万，保15冲20!本月收取定金保4个冲5个。

电话营销和网销组工作计划：

1、张瑞：争取多约客户，争取收定金和签单。

2、郭静：本月抓紧时间打电话约客户，对之前有意向的客户继续跟进，积累客户，在工作中找出自己要更改的地方，加强专业知识，争取在本月取得更好的成绩。

3、杨燕：本月计划收2个定金，签单保7万冲10万。

4、雷静：本月抓紧时间打电话约客户，对房子即将交钥匙或有意向提前了解房子的业主要一直维护、跟进，争取本月做出业绩，超过计划目标。

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