# 如何写小家电销售工作总结

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-11-25

*如何写小家电销售工作总结一很多品类的商家都表示出了对今年双十一的\"无感\"，而厨电品牌老板电器却向发商机网表示，今年双11大有可为，公司内部定下了销售额破亿元的目标。\"破亿\"意味着老板电器今年双11销售额要在去年的基础上翻2倍。但对于这一颇高...*

**如何写小家电销售工作总结一**

很多品类的商家都表示出了对今年双十一的\"无感\"，而厨电品牌老板电器却向发商机网表示，今年双11大有可为，公司内部定下了销售额破亿元的目标。\"破亿\"意味着老板电器今年双11销售额要在去年的基础上翻2倍。但对于这一颇高的目标，老板电器却充满信心。

老板电器表示，公司非常看好今年双11活动，从8月份就已开始了备货。在流量导入上，线上方面和天猫合作开展了showcase活动，线下方面也开展了各种事件营销活动，共同为双11造势。

互联网小家电品牌小狗电器表示，今年双十一整体备货约1.5亿，其策略是错峰双11，把一部分销售提前释放，并且在活动中加入独特的售后服务模式--\"嗨修\"。

据悉，小狗电器的双十一大促活动从10月中旬便开始了\"前戏\"。在10月15日至10月31日期间，每天上线三款秒杀产品，11月1日至11月10日则是推出一些列送优惠券、秒杀、抽奖、打折、买赠等活动。

小狗电器方面向发商机网指出，今年双十一大部分火力集中在天猫平台，投入占比60%左右，其次是京东和唯品会。另外，在无线端的投入也占到了总费用的40%左右，在货品规划和营销方案上也会区别于往年。

净水器垂直b2c亿家净水将在唯一网站、京东、天猫三大平台同时铺开双十一大促活动，除了商品价格上的优惠，今年将把重点放在安装服务和后期用户维护上。

今年双十一，这11个天猫店铺将一起参战，同时，其在唯一网站和京东也拉起了双十一大旗，所有线下店也将同步进行促销。在唯一网站、天猫及京东三大平台，其投放比例大概为2:1:1，总体备货规模约3000万至5000万。

海尔电器把\"以旧换新\"活动搬到了互联网上。目前，在海尔唯一旗舰店上，已经可以看到海尔挂出的\"疯狂换新\"入口。

据海尔方面介绍，此次的\"以旧换新\"活动针对海尔洗衣机用户，所谓\"以旧换新\"，实际上是\"发旧照换新机\"。参与活动不需要回收旧机器，用户只需给旧洗衣机拍两张照片，一张正面照一张logo照，发送到活动指定邮箱，便可获得1000-1500额度的换新优惠券。

lg唯一旗舰店此次参与天猫双11将主打白电(替代用户家务劳动的电器产品)，并且力图打造家电一站式购物体验。

lg代运营商新七天介绍，去年双11受制于物流系统，大件白电产品不易配送。今年菜鸟3w系统打通之后，有利于白电产品发挥自身优势。

**如何写小家电销售工作总结二**

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，

结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、全程无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

二、公司现阶段市场环境分析

(一)区域外围环境分析：外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市场。国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造星级服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

(二)区域市场环境分析：

1、荔城片区好万家：取代银精灵后，面对激烈的市场竞争，一开始采取在电视广告、报纸、单张上投入较大的宣传力度，虽对我司造成一定的冲击，抢占了一部分市场份额，但随着市场竞争的白日化，总体情况也不容乐观，知名度、商品结构、同类商品价格、促销策略、地理位置等系列负面原因导致好万家人流量少，销量也不见起色，预计未来阶段很难打开市场与我司抗衡。金天地：重新进行布局和调整商品结构定位后，提升了店面形象、改善了卖场气氛，增强了小家电、影音商品等系列优势，并加大在广告方面的投放及制作，在一定程度上抢占了华农批附近市场及部分农村市场。亚伟华帝专卖店：以专营专业厨卫定位，以较丰富、时尚的厨卫商品和较合理、新颖的布局，借助强势的厨卫品牌和厂家资源，以快捷、完善的售后服务及亚伟燃气的品牌积蓄打开市场，获得了部分消费者的认同，抢占了一部分厨卫商品及其他小家电的占有率。其他：人人乐利用超市的人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源;新泰新空调则在工程机方面继续发挥它的优势。

2、新塘片区国美：十月一日进驻新塘，国美电器开业前期虽投入了大量的电视广告宣传，但最终由于装修进度跟不上，开业伧促，加之期间促销力度又不大，导致国美又于15 日重开，重开业当天在人气方面取得了较大的突破，也得到了不少厂家的支持，但总体销售情况也不高;卖场内商品结构与商品价格与我司基本接近，国内连锁的优势体现得不很突出。开业后期，销售量也是持低，形式也不容乐观。不管在今后面对面的竞争如何进行，也不管国美的商品结构、商品价格、促销手法、服务内容是否与我司相同，但是国内连锁毕竟有强大的厂家资源做后盾，是不容我们忽视的。我们要时时警惕国美，跟进国美，在适当的时候发挥我司本土企业的资源优势打击他。永乐：一方面，做为我司新塘店面对面的竞争对手——永乐电器，今年来在促销方面显得有点有气无力，疲惫不堪。基本上看不到较大的促销动作。连国庆促销黄金期间，也只在场外展示几套家庭影院产品，没有进行文艺表演，场内气氛也与往常没有什么区别;再由于我司超低价热卖、文艺表演及其它促销活动抢了先机，导致永乐人流量极少，爆冷门。另外一方面，永乐虽然是我司面对面的竞争对手，但由于与我司地理位置接近，便形成了新塘家电业最大卖场的所在地，容易聚集目标消费，为打击国美创造了无形优势。其他：传统批发商“荣丰、新智华”则凭借在新塘十多年的经营经验和一定的顾客群及销售网络，也抢占了部分市场份额;新客隆则利用超市人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源。 备注：由于本人没有接触河源市场，暂没有进行调查分析。

三、相关工作开展建议

(一)市场推广

1、宣传推广：如今家电市场竞争越演越烈，我们在宣传推广方面也应当以新、奇、好的画面、声音(电视、报纸、dm单张、广告语、广告画、海报等一系列宣传媒介)来吸引消费者眼球，拉近与消费者距离。对于现阶段我司的宣传方面，我建议如下：

a、电视广告。广告词尽量多加锤炼，以煽情、简洁、明了、顺口为原则，字幕广告以三维动画形式出现，色彩丰富，视觉冲击力大，尽量区别于竞争对手的生硬宣传手法，形成一种家家乐特有的宣传方式，生动、形象的传达我司的形象及促销内容，引起消费者关注及共鸣。

b、平面广告。平面类如舞台背景画、车身广告、报纸、海报、dm单张、横幅等宣传物资的设计及取材，我们应增加了新的元素和创意，使画面更加美观、吸人眼球;而dm单张、报纸、现金券等在此基础上设计相关卖点使消费有保留价值，这样不但更好形象化了我司活动内容，更而美化我司形象，提升企业的知名度。

c、形象片及专题片。加快我司企业专题片和30秒形象片的拍摄制作工作，尽快在区域内各电视台投放我司的形象广告，宣传我司的经营理念和优质服务等内容，强化我司的大众认知度、服务形象及美誉度，抢在各大家电卖场前，提前造势、提前以服务理念奠定客户的忠诚度。在卖场及其他公众场播放我司的企业专题片，让消费者零距离的了解家家乐的创业史、公司实力、企业文化、运营模式、厂家资源等信息，进而关注本土企业的家家乐的成长和发展。

d、公交广告。针对公交车媒体广告有针对性强、流动性强、视觉冲击力大、到达率高、覆盖面广、直观性及可信度高等诸多优势，建议开展公交车媒体投放，进一步更好、有效、低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力。

2、促销推广：

a、促销策略。因为家电业促销策略基本上都是限量销售、争相抢购; 限时购买、创造高潮; 赠送牵制、销量倍增; 广告前置、提前造势;歌舞互动、拉动高潮等方式，而消费者对此都熟耳能背，产生不了太大的吸引力。我们不如在此前提下，尝试性开展出位创意、烘托节日氛围;文化营销、传达品牌;互动营销、增强品牌亲和力;差异促销、激发售卖潜力等方法以一种另类或比较新鲜的手法来赢取消费者的关注。

b、卖场内外气氛的营造。搞促销先要聚人气才会有商机，首先我们要根据活动规模的大小搞好拱门、汽球、舞台、彩旗、赠品堆头、特价堆头等场外气氛营造，以最抢眼位置、最抢眼的布局来吸起过路人的逗留。卖场内气氛要靠特价机、热卖机与赠品等优势商品的合理展示体现出来，吸引他们的注意力，再以超值、附加值的手法打动消费者的心;场内装饰也要根据季节或节日的不同有所调整，让顾客一入店就有节日喜庆的感觉，很快激发他们假日消费欲望、促成消费;卖场人员形象也有待提高，可以加强礼仪及导购能力的培训力度，提高整体素质。

c、加强执行力。各分店对方案的执行不够到位，有待加强各分店人员对总部促销方案的理解能力及自身的促销策略的技能。最好的方案，假如执行不到位，那促销的力度就大打折扣，效果也很难发挥出来。

d、异业联盟。根据不同的节日，可以联盟区域内电信、汽车、家居、报社、电视台等行业伙伴进行整合促销，借助各行业积累的固有客户群体和宣传、场地、企业形象等其他资源开展一系列互动促销活动，让利消费者，引起大众关注。

3、人力资源：加强营销管理部市场推广人员技能的提高，有必要招聘一个市场促销人员下驻新塘，及时了解行业动态，配合新塘店促销活动的开展;平面设计水平也有待提高，情况允许下，也可以招聘一名有专业水平的设计师，重新对我司平面类广告进行梳理，制定一套家家乐符合自身需求的设计风格。

(二)服务方面当今家电业的市场竞争中，商品种类、质量、价格雷同，透明度也越来越大，价格优势、规模优势、商品结构优势也很难体现出来，而服务就是今后竞争中可塑性较强的一把利剑，服务的优劣，最终决定消费者的购买动机。优质的服务和灵活的销售技巧在一定程度上，还可以弥补商品的不足。而优质服务不止是一个员工，一个分店、一个售后网点可以体现出来的，而是靠企业不断提高全员素质，不断的植入服务理念，以优质的售前、售中、售后服务来体现出来，提升企业整体素质，打造团队的竞争力及美誉度。商品结构、财务管理、人事管理、售后服务等其他方面由于本涉足较浅，暂保留看法。以上拙见是本人的工作的一点感想，由于所站的位置、角度不同，难免有些出入，请领导给批示和指导。

**如何写小家电销售工作总结三**

一、促销时间

20\_\_年12月25日—20\_\_年1月10日

二、促销背景

春节前后是小家电特别是电热水壶、豆浆机等可以做为礼品的产品的消费旺季，为抢夺市场，各品牌都纷纷有所行动;同时豆浆机、榨汁机等产品高昂的价格及消费者不熟悉如何使用等因素，一直使一些潜在消费者犹豫徘徊。为了抓住这一销售旺季和处在犹豫徘徊的消费者，我司特策划了本次活动。

三、促销目的

1、利用“春节”黄金周的机会，提升我司终端零售量，加大分销力度;

2、通过终端现场演示，提升我司产品知名度、激发犹豫徘徊消费者的购买欲望;

3、有效的打击竞争对手，为实现明年我司的销售任务打好第一仗;

4、通过促销机型，带动其他产品的销售;

5、增强经销商操作我司产品的信心，振作导购员的士气。

四、促销对象与范围

1、促销对象：终端消费者

2、范围：广州、深圳可控终端(是指有导购员的卖场)

五、促销主题

促销主题：yl小家电迎新贺礼大酬宾

宣传口号：299，yl豆浆机抱回家;366，yl多功能炖盅提回家;

129，yl榨汁机带回家;99，yl电水壶“捡”回家

yl电水壶老顾客不买也有礼送

过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧

(横幅标语为上面宣传口号或促销主题)

六、促销方式

现场演示配大酬宾活动，大酬宾内容有促销机型、8.8折优惠和赠品

1、促销机型

电水壶：8901、8902，促销价99元;

电磁炉：3018fb，促销价199元

豆浆机：2000b，促销价299元;

炖盅：9121，促销价366元;

榨汁机：5002b，促销价129元;

其它机型8.8折优惠

2、赠品形式

所有购买yl产品的顾客除随机赠品外，还赠送精美新年台历一本(价值25元)，电水壶顾客还赠送价值5元的除垢剂2包，电水壶老顾客凭有效购机证明免费赠送价值5元的除垢剂1包。(以上赠品特价除外)

3、现场演示

演示机型：炖盅9121，豆浆机2000b，榨汁机5002b、5000d;(这四款为必须演示的机型，其它机型商家可根据销售情况增加)

演示地点：商场入口处或楼梯入口处或商场门口

演示要求：炖盅要求炖骨头或鸡肉(禽流感期间可用其它代替)，蒸格内放玉米、馒头、鸡蛋、红薯等并热气腾腾;豆浆机要求不间断打豆浆(豆浆加糖)并让所有前来演示台的顾客品尝;渣汁机要求现场演示榨汁过程并现场演示清洗过程，突出易清洗，5002b演示榨奶汁过程时，原料为香蕉、纯牛奶、冰糖等或青瓜、红萝卜等，演示完演示员工先尝喝表示干净再给顾客尝喝。以上所有演示给顾客尝试的东西必须要求卫生、干净(不仅演示中卫生而且后台操作也要卫生，以防品尝的顾客喝了生病闹肚子而投诉)。

演示员工要求：演示员工一定要声音洪亮、吐字清晰，条件允许尽可能带耳麦，动作自然，说话有亲和力而且幽默风趣，吸引顾客前来观看、咨询。同时，演示员工还要突出演示5002b易清洗的过程，现场准备水桶一蘸即干净的效果;演示过程注意顾客的疑问并边演示边解答。

演示台要求：至少3张以上演示台并齐摆放演示。

现场演示布置要求：一个\_展架、二张以上海报、一条以上横幅、产品与赠品分开堆码并在赠品上贴上醒目的“赠品”或“赠品区”字样;通过一些气球、鲜花、彩带、以及导购员自做的蝴蝶结等美化现场，哄动现场促销气氛。

七、促销配合

1、产品

业务经理/区域经理提前督促经销商提货(特别是促销机型要备足库存)、网点提货。

2、促销物料准备

市场部在20日前发放演示台、\_展架、赠品给经销商;经销商在25日前自行印刷促销信息的黑白单页和促销主题、宣传口号的横幅及小赠品等物料。

3、员工分工与责任

活动总指挥——张总

活动负责人——李部

方案的撰写、下发、检核——市场部

物料发放——客服部

4、导购培训

各经销商导购管理员工、业务经理/区域经理要对促销活动的内容、终端演示技能等做活动前的培训。本次促销活动除了给顾客介绍我司产品的卖点外，还要从以下方面引导顾客购买本次我司主推的机型：

豆浆机：用yl全自动豆浆机只需十几分钟就可以做出新鲜浓香的熟豆浆，成本不到三毛钱;一天三毛钱，全家喝上新鲜豆浆，不算不知道，一算还真划算。更为关键的是，放心豆浆自己做，卫生新鲜自己把握;黑心豆浆喝不得，要喝上卫生新鲜的香浓豆浆，最好还是自己做，选豆和用水自己把握，卫生绝对有保障;随时做，随时喝，新鲜没得说。(可以和外面买一杯豆浆一元相比给顾客解说)

榨汁机：家里的胡萝卜、青瓜等那样放着谁想吃它，但如果把它变个做法榨成汁，那就不一样呢;特别是家里来了亲戚朋友的小孩，那感觉就更不一样。

炖盅：隔水蒸炖的最大好处是：一密封性能好，能保住炖品特别是是补品的原气不被挥发;二是热力均匀平衡，能使炖品的营养结构不被破坏;三是炖出的食品不但质地烂酥，原汁原味，而且汤色澄清、鲜味浓郁，别具美食风味。

5、活动执行人

经销商市场负责人、经销商导购管理人、业务经理/区域经理、朱波等。

八、活动要求

严格按“yl终端促销活动指引”的要求执行。

本次促销活动如有任何疑问请致电市场部联系。

九、促销点评

1、促销时间：今年的春节离传统春节相距较近，春节前后恰是一些打工族回家的高峰期(广州、深圳外来打工员工特别多，这些员工为了跺开春运高峰，往往提前回家)，打工族一年打工出头，总想带些东西回家，随着人们生活质量的提高，小巧便于携带的榨汁机、豆浆机成了他们的首选;还有年由于煤气上涨，使得电磁炉也成为他们更青睐的首选。我们在现场促销时，发现确实不少顾客都是带回家用的，也有一些是做为礼品送给亲戚、朋友的。本次促销活动正是基于这一背景而策划的，实际效果不错，目标消费者抓的很准。

2、促销机型：考虑到这次促销主要针对要回家的打工一族，所以我们选用了体积小、功能简单的机型做为特价机出现。如129元的榨汁机只有单一的榨汁功能，而且体积也很小;199元的电磁炉体积也很小。促销机型的恰当选择对本次促销活动的销量有很大的作用。

3、宣传口号：采用“抱回家、带回家、提回家、捡回家”等富有煽情味道的宣传语，不仅让打工族有马上回家的情绪，而且还要一定带个什么回家的感觉。“抱”、“带”、“提”、“捡”等字语不仅暗含产品体积小易于携带而且暗含价格极其优惠。“过年了，给远方的父母带个豆浆机回家吧”更是让人产生购买的欲望，不管怎么样，这是给父母的。有意无意中，把公司的产品跟家联系起来，产生了亲切感、认同感。

3、现场演示：豆浆机、榨汁机等产品，消费者想买但又怕买回去不会操作或操作复杂而犹豫，通过终端活生生的演示，就能打消消费者的这些念头，产生立即购买的欲望。有些消费者说自己随便看看还没打算购买豆浆机，但你给她演示一遍并给她一杯香喷喷的新鲜豆浆，她就马上都开单了。因此，消费者说随便看看，肯定是有原因的，无事不登三宝殿，我们要找到化解她犹豫的原因，现场演示是最好的方式。本次促销活动的现场演示准备特别充分，就连演示物料、演示员工语言都提前写好，一边演示一边诉求豆浆自做的好处、榨汁机的好处等，这样消费者更易接受。

**如何写小家电销售工作总结四**

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

二、公司现阶段市场环境分析

(一)区域外围环境分析：外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市常国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

(二)区域市场环境分析：

1、荔城片区好万家：取代银精灵后，面对激烈的市场竞争，一开始采取在电视广告、报纸、单张上投入较大的宣传力度，虽对我司造成一定的冲击，抢占了一部分市场份额，但随着市场竞争的白日化，总体情况也不容乐观，知名度、商品结构、同类商品价格、促销策略、地理位置等系列负面原因导致好万家人流量少，销量也不见起色，预计未来阶段很难打开市场与我司抗衡。金天地：重新进行布局和调整商品结构定位后，提升了店面形象、改善了卖场气氛，增强了小家电、影音商品等系列优势，并加大在广告方面的投放及制作，在一定程度上抢占了华农批附近市场及部分农村市常亚伟华帝专卖店：以专营专业厨卫定位，以较丰富、时尚的厨卫商品和较合理、新颖的布局，借助强势的厨卫品牌和厂家资源，以快捷、完善的售后服务及亚伟燃气的品牌积蓄打开市场，获得了部分消费者的认同，抢占了一部分厨卫商品及其他小家电的占有率。其他：人人乐利用超市的人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源;新泰新空调则在工程机方面继续发挥它的优势。

**如何写小家电销售工作总结五**

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

一、工作回顾

1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

5、在促销活动期间字幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

二、公司现阶段市场环境分析

(一)区域外围环境分析：外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市常国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。

(二)区域市场环境分析：

1、荔城片区好万家：取代银精灵后，面对激烈的市场竞争，一开始采取在电视广告、报纸、单张上投入较大的宣传力度，虽对我司造成一定的冲击，抢占了一部分市场份额，但随着市场竞争的白日化，总体情况也不容乐观，知名度、商品结构、同类商品价格、促销策略、地理位置等系列负面原因导致好万家人流量少，销量也不见起色，预计未来阶段很难打开市场与我司抗衡。金天地：重新进行布局和调整商品结构定位后，提升了店面形象、改善了卖场气氛，增强了小家电、影音商品等系列优势，并加大在广告方面的投放及制作，在一定程度上抢占了华农批附近市场及部分农村市常亚伟华帝专卖店：以专营专业厨卫定位，以较丰富、时尚的厨卫商品和较合理、新颖的布局，借助强势的厨卫品牌和厂家资源，以快捷、完善的售后服务及亚伟燃气的品牌积蓄打开市场，获得了部分消费者的认同，抢占了一部分厨卫商品及其他小家电的占有率。其他：人人乐利用超市的人流量及舒适的购物环境抢走了部分客源;新泰新空调则在工程机方面继续发挥它的优势。

**如何写小家电销售工作总结六**

合同编号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法定代表人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 身份证号码：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲乙双方本着互惠互利,共同受益的原则,经过友好协商，根据法律的有关规定，就家电维修事宜，在互惠互利的基础上达成以下合同，并承诺共同遵守。

第一条 合同标的

乙方受甲方委托，为其提供电视机显示器等小家电的有偿的维修服务。

维修范围：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

第二条 维保期限：

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日，合同到期自行解除。如果甲方续签合同，则另签合同。

第三条 付款方式：

合同签订之日甲方每月的\_\_\_\_\_日—\_\_\_\_日之间清算上一个月的维修服务费用，如甲方不按时结清维修费用，乙方有权以书面形式通知甲方终止合同，甲方并付清所欠款。

第四条 维保价格：

1.普通维修

\_\_\_\_\_寸以下的维修\_\_\_\_元(含税)

\_\_\_\_-\_\_\_寸的维修\_\_\_\_元(含税)

\_\_\_\_\_\_寸以上的维修\_\_\_\_\_元(含税)

2.换大件的维修如(高压包、高频头、电脑块cpu、小信号处理块、电源模块)时，具体价格乙方和甲方协商解决。

3.修雷击的电器时，要在普通的维修价格上加收\_\_\_\_\_元的维修费。

第五条 甲方责任：

1.为乙方出入维修工作提供方便。

2.对有客人的房间维修电器时服务员要陪同维修，确保客人财务的安全，如甲方不陪同，造成的的损失乙方概不负责。

3.对于比较难修的机子，可以允许乙方把电器带回维修店维修。

4.对于比较早的旧电器或无原配件的，乙方可以不修理但必须和甲方说明原因。

第六条 乙方责任

1.严格按维修电器标准向甲方提供家电维保服务。

2.接受甲方监督，确保服务到位。

3.在接到甲方报修通知后\_\_\_\_\_小时内赶到现场。

4.给甲方修理的电器，自维修单据日期\_\_\_个月内是免费维修的。

第七条 合同终止：

1.在以下情况之一甲方有权以书面形式通知乙方终止合同：

(1)甲方提供有关产权变更证明。

(2)维修项目没有按期、按质全面履行超过一季，并经权威鉴定确实存在问题。

(3)甲方由于不可抗力的原因无法履行合同。

2.在以下情况之一乙方有权以书面形式通知甲方终止合同：

(1)业权变更。

(2)乙方由于不可抗力原因无法履行合同。

(3)如甲方陷破产、清盘(合并或重组除外)或未能偿还应付的债务。

第八条 违约责任：

1.若甲方违约：应向乙方支付\_\_\_\_\_\_\_\_违约金。并付清所欠款项，乙方有权要求甲方继续履行合同。

2.若乙方违约：应向甲方支付\_\_\_\_\_\_\_\_违约金。甲方有权要求乙方继续履行合同。

第九条 保密

一方对因家电维修而获知的另一方的商业机密负有保密义务，不得向有关第三方泄露，但中国现行法律、法规另有规定的或经另一方书面同意的除外。

第十条 补充与变更

本合同可根据各方意见进行书面修改或补充，由此形成的补充合同，与合同具有相同法律效力。

第十一条 不可抗力

任何一方因有不可抗力致使全部或部分不能履行本合同或迟延履行本合同，应自不可抗力事件发生之日起三日内，将事件情况以书面形式通知另一方，并自事件发生之日起三十日内，向另一方提交导致其全部或部分不能履行或迟延履行的证明。

第十二条 争议的解决

法律适用与纠纷解决方式

1.本合同适用中华人民共和国有关法律，受中华人民共和国法律管辖。

2.本合同执行期间，如遇不可抗力致使合同无法履行的，双方应按有关法律法规规定及时协商处理。

3.本合同各方当事人对本合同有关条款的解释或履行发生争议时，应通过友好协商的方式予以解决。双方约定，凡因本合同发生的一切争议，当和解或调解不成时，选择下列第\_\_\_\_种方式解决：

(1)将争议提交\_\_\_\_仲裁委员会仲裁;

(2)依法向\_\_\_\_人民法院提起诉讼。

第十三条 生效条件

本合同自双方的法定代表人或其授权代理人在本合同上签字盖章之日起生效。

本合同—式\_\_\_份，各方当事人各执\_\_\_份，具有相同法律效力。

甲方(盖章)：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 乙方(盖章)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

授权代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_ 授权代理人(签字)：\_\_\_\_\_\_\_\_

住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 住址：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 联系电话：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 开户银行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 账号：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_日

签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 签订地点：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**如何写小家电销售工作总结七**

一、因为安全，所以安心诚就电器精彩，信立（立信）方特未来。

二、安全品质为先，节能环保为念。

三、致力明天美好生活电器绽放魅力，方特多情演艺。

四、安全方显品质，节能彰显独特。

五、我们看得到，方特一直如此出色。

六、称雄电器市场，彰显方特辉煌。

七、便捷安全又科技，环保节能好伴侣。

八、电器绽放魅力，方特倾心演绎。

九、安全节能，方显本能科技领先方安全，环保节能特省钱。

十、一切从方便开始，从节能走向世界。

十一、方特电器安心畅游电子世界方特·特享天下，电器·器质不凡。

十二、方特·特享万家，电器·器质非凡。

十三、电器彰显魅力，方特多情演绎。

十四、宁波方特，以诚为本，安全低碳。

十五、科技彰显大方之气，绿色别具独特韵律。

十六、方特电气：方便你我，特惠价格。

十七、电器绽放魅力，方特多情演绎。

十八、方便百姓生活，特别呵护全家。

十九、电器绽放魅力，方特多元演艺。

二十、安全科技托付我，环保节能利大家。

二十一、方特科技，给您一个温馨﹑绿色的家。

二十二、生活细节的品味让方特为您打造。

二十三、电器绽放魅力，方特倾情演艺。

二十四、选择你所选择的，成就另一个传奇。

二十五、安全环保无处不在电器彰显魅力，方特多彩演绎。

二十六、电器绽放魅力，方特用心演绎。

二十七、只有科技，方能成就我们的特别。

二十八、安全环保，科技节能，尽在方特电器。

二十九、成就智慧的小家电安全方寸间，科技特无限（边）。

三十、方便，放心，特安全开启一束柔光，方知特别温暖已满窗。

三十一、方特电器，让您享受现代美好生活。

三十二、方特·特享品质，电器·器质不凡。

三十三、方特电器点亮生活，照亮人间方特电器，开启你靓丽的绿色生活。

三十四、方特·特享生活，电器·器质非凡。

三十五、方特·特享天下，电器·器质非凡。

三十六、宁波方特电器：安全节能，臻熟巨献。

三十七、把握方寸品质，提供特优服务。

三十八、方特电器就是好，节能安全又环保。

三十九、方特电器，安全可靠，全家满意。

四十、安全源于科技，节能始于环保。

四十一、天蓝水绿是自然，方便特别是方特。

四十二、小家电，大安全；体积虽小，节能高效。

四十三、方特电器：方便大家，特别节能。

四十四、方特，打造中国小家电第一品牌。

四十五、于细微处感受关怀，在方寸间彰显品质。

四十六、崇尚环保生活，家居方特电器。

四十七、以科技满足日常，以安全铸造辉煌。

四十八、电器绽放魅力，方特多彩演艺。

四十九、方特电器：方寸之间，尽显独特。

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