# 网络销售月总结报告

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-02-11

*关于网络销售月总结报告5篇要提高工作的主动性；工作要注重结果；今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；把握一切学习的机会，平时要做总结；多看，多学习，多做，以下是小编整理的网络销售月总结报告，欢迎大家借鉴与参考!网络销售月总结报告精选篇1光...*

关于网络销售月总结报告5篇

要提高工作的主动性；工作要注重结果；今年工作要定目标，一切围绕着目标来完成；把握一切学习的机会，平时要做总结；多看，多学习，多做，以下是小编整理的网络销售月总结报告，欢迎大家借鉴与参考!

**网络销售月总结报告精选篇1**

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:\_\_县\_\_镇、\_\_镇、\_\_镇。\_\_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\_\_县\_\_镇和\_\_乡，我负责\_\_县五个乡镇:\_\_镇、\_\_镇、\_\_镇、\_\_镇、\_\_乡今年共销量是3万多箱\_\_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，\_\_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\_\_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:\_\_镇、\_\_镇、\_\_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\_\_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\_\_总下达了任务要我找一个新经销商代替老经销商。初次\_\_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:\_\_月份\_\_啤酒(中国)有限公司\_\_公司划给\_\_公司管理，\_\_公司调来新领导\_\_总，在\_\_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\_\_县城区周边十一个乡镇\_\_啤酒的空白市场，我在\_\_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\_\_城区，\_\_啤酒在客户的口碑中不是很好，知名度不高。六月份之前\_\_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\_\_县城区的11个乡镇中寻找新的经销商合作，\_\_啤酒在\_\_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\_\_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\_\_啤酒的销售团队，对经销商业务员加以培训，为我们\_\_啤酒在\_\_县市场的销售有个长久性和持续性。

2.我作为\_\_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。

**网络销售月总结报告精选篇2**

转眼一年的时间过去了，在公司领导正确的指挥和各部门同志的支持和帮助下，我和全体仓库管理员勤奋踏实尽职尽责地完成了本部门工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，为做好生产部门各项工作打下了良好的基础。我在这一年的工作中不仅学到了与工作相关的知识、技能与方法，还学习到了如何做人、怎样为人处世，这是比任何东西都宝贵的人生财富，并将受益终生。

我们不仅仅要能做到工作时埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，开创新篇章为了更好地做好今后的工作，总结经验、吸取教训，必将有利于自己的前行。

又是年底了，我作为一名仓库管理者对一年来的工作进行一下总结与归纳，如有不妥之处请领导批评指正。

一、减员增效

20\_\_年仓库继续推行集团减员增效的号召减员增效，20\_\_年初仓库部门共计人员14人，截止到20\_\_年年底，共精简人员2人。目前：五金库3人、成品库3人、原材料库1人、罐区3人、磅房1人、卫生1人。目前各仓库人员已经达到最精简人员工作效率达到90%以上。达到了年初制定精简人员的目标。

二、仓库工作效率对标管理，提高仓储工作效率

仓储部门的职能：三个字：收 、管 、发。

1、收：供应商——进料数量验收——进料品质验收——是否合格(不

合格坚决不收货退给供应商)——入库入帐——原始单据的保存。

2、管：(保证账、物、卡一致)仓库物料要物清、帐清、质量清、用途清。

3、发：根据车间生产需要凭车间领料单——仓库准备物料——仓库发放物料——物料交接——帐目记录

4、月底盘点，交月报表

5、做账：按进出仓记录及时做好账目记录..

三、下一步重点加强仓管人员培训

提升仓库人员综合管理素质 在传统观念里，仓库的工作就是简单的收、发、存，其实仓库管理是一门经济管理科学，不仅是简单的收、发、存等重复性的工作。下一步重点要通过培训、学习各项业务知识等途径来全面提升保管员和仓库管理人员的综合素质，了解物料特性、安全知识、环保知识等各项必要知识。

1、我们的工作是服务性工作。正因如此，我们的工作也应该更完善以为生产服务为中心，来为生产提供更快捷、高效、优质的服务。实实在在做人做事,是我们秉承的理念，尽我们的全力去满足每一个生产细节的要求，我们给公司生产一份满意服务！我们会一如既往，无微不至地做好原材料、五金、半成品供应。 如有不足之处就和各部门保持良好的沟通。

2、严格执行公司仓库保管制度，防止收发材料差错出现。入库及时登帐，手续检验不合要求不准入库;出库时手续不全不发货，特殊情况须经有关领导签批。做到以公司利益为重，爱护公司财产，不监守自盗。 不足之处：对供应商物料进仓数量严格把关了，对生产部门领料把好关;及时登帐入ERP系统，保证不出现亏盈状态。

3、合理安排材料在仓库内的存放次序。按产品种类、规格、等级分区存放，不得混和乱堆，保持库区的整洁。能真正掌握材料的进、出、存的工作流程，同时也真正做到了物尽其用，人尽其才的作用。

4、积极配合财务部和采购部。负责定期对仓库产品盘点清仓，做到帐、物、卡三者相符。积极配合财务部门做好仓库库存的盘点、盘亏的处理及调帐工作，保证库存报表的上交时间和数据的准确性,真实性。

每天的工作中都有很多问题发生，我们有必要做到要善于发现问题，把握问题，并在第一时间去解决问题，来提升自身的业务能力和仓库整体水平。 总之，仓库能在现实情况中不断的改善是离不开各位领导的悉心关怀和指导及各位同事的大力支持和配合，在挥手昨天的时刻，我们将迎来新的一年，对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好，我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式,而是靠不断的努力。

为了公司发展得更加壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天！

20\_\_年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做的更细、更好，为公司的发展前景尽一份力。

**网络销售月总结报告精选篇3**

20\_\_年x月本部全体业务人员在公司的领导下围绕当月的目标任务展开一切工作具体总结如下一、总体目标完成情况3月x日—3月x日销售总额3442868.3元销售重量796527.8斤398.26吨跟去年同期相比较分别增长58.7和36.9。20\_\_年x月销售总额为2168774销售重量581646.1斤资金回笼3290736元资金回笼率为95.3。

一、在销售方面主要受以下几方面因素影响

1、节后公司整体销售额相比较2月份有一定程度下滑。春节过后令人担忧的消费力乏后劲不足的问题现已经以公司销售额的下滑体现了。再加上天气的逐渐回暖因打火锅烧烤而购买中高档鱼丸制品的客户份额逐渐减少而工厂、学校等低端产品消费大户的节后复工、复课直接拉动我公司的低端产品销量还有就是经销商的部分产品进货量相比二月份也明显减少对我们公司销售额的降低有一定影响所以就出现了公司的3月份的销量略高于2月份但销售额却比2月份少将近20万。

2、高技津津等竞争对手加大节后市场促销力度部分产品以十送一二十送一抢占市场虽然公司在得悉竞争对手市场营销策略后做出调整我部分产品如香葱鱼丸五彩鱼丸在3月x日起以二十送一的促销手段推出市场但在促销力度上的不足保证客户利润上的不足也使我流失部分客户。

3、受产量及交货达成的影响。部分产品的产量未能提升客户落单时无法及时交付使客户对我们的信心产生了动摇影响了部分的销售。二在资金回笼方面主要是纵海、顺记、阳西吴金等部分客户的资金未能及时回笼我部业务员也加大了对客户催款力度部分客户已经进入欠款大户黑名单对进入此名单的客户我销售部在发货前会加强与客户的沟通尽量在客户汇款后或承诺付款后再发货。另外受社会及市场环境的影响部分客户支付延期造成我们的回笼计划不准时影响了公司的整体运作。

二、主要做了以下几方面工作

1、重点抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务司机组织纪律性差及工作效率低等不良现象一方面采取个别谈心另一方面我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度使业务司机的精神面貌有了明显改善工作效率提高了。同时我们及时地利用一些典型事例去教育和警醒我部人员养成良好的职业道德和素养并加大促进和监控力度防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

2、提高接单员及业务司机的服务质量和业务能力使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在平时的日常工作中我们要求接单员及司机必须做到以下几点1加强与客户的\'沟通联系多想办法建立起良好的合作关系2工作要到位服务要跟上及时了解客户的销售运作情况和竞争对手的情况发现问题及时处理不能处理的要及时汇报

3及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门并加强与横向部门的沟通协作使我们的产品质量和服务能满足客户的需要4集中精力理顺与客户间的各方面关系做好售前、售中、售后服务把业务巩固下来且越做越大5加大资金回笼的力度回避企业风险。在货款回笼方面整个部门都形成共识将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来本部两位接单员分工协作亲自督促和协助业务司机按计划去追收货款从没有松懈过到目前为止绝大多数的客户回笼是比较正常的个别客户由于某些原因回笼速度较慢。如纵海、顺记、阳西吴金等3、加强专卖店管理工作落实专卖店管理制度将专卖店工作逐步导向正轨。由于之前专卖店属于店长管理制销售部不直接过问管理者经验的缺乏制度落实的不严格致使专卖店存在许多管理上的漏洞1店员工作积极性不高缺乏品牌形象及服务意识2缺乏有效地管理制度和力度3产品缺乏推广品种过于单一产品更新速度慢针对以上存在问题我部人员在其他部门同事协助下重新制定《平海专卖店管理制度》一方面加强管理力度另一方面将店长、领班、店员等职责细化出现问题可追究到个人再有就是重新调整薪资架构将每个店员的个人薪资与店面销量挂钩以调动员工积极性我部还安排人员不定时到各专卖店进行暗访以观察存在问题及此次整改效果。

三、存在及需解决问题

1、部门的日常管理工作需要进一步加强

2、整体的资金回笼不理想未达到预期要求

3、个别司机的工作责任心和工作计划性不强业务能力还有待提高

4、由于回款数额的差异导致销售部内部的猜忌及不信任5

、与其他部门的相互沟通不够导致部分工作的滞留

6、公司业务的市场开拓不够业务增长率局限在一帮老客户身上

7、由于接单员李眉提出辞职申请4月x日前离职望人事部同事能尽快招收人员填补空缺。

四、下月计划

1、销售部下月目标为340吨350吨与去年同期比要增加25以上销量。20\_\_年x月销量为296吨。

2、锦湖专卖店下月将开展烧烤外卖业务也准备增加副食品种类以增加客户购买欲以期提高整个店面销售额。

3、东源及银湾专卖店要开展让利促销销售额要同比增长810.

4、开拓阳江酒店业市场带动专卖店高端产品消费。

**网络销售月总结报告精选篇4**

一：20\_\_年主要工作内容

1：6月份在荀总的指导下，对账户关键词进行筛选，剔除掉了方案，标志，等展现量高，转化率低的关键词，并将匹配模式从广泛改成精准，提高关键词排名。

2：10月份，路灯类关键词停止竞价，账户预算增加，在荀总指导下，百度推广后台设置蹊径，凤巢图文，动态创意，及分批配模式出价，账户从十一月份开始

3：11月中，在荀总指导下，天拓关键词调词软件，自动排名倾向，关键词调词4：词共：1016个。账户恶意，无效点击降低。

5：b2b信息发布，20个b2b平台注册，每天5条左右信息，共900条左右，长沙划线类长尾词排名首页位置。

6

二：总结

在过去的工作中有很多不足和需要改正的地方

竞价方面：对账户结构基础调整，计划单元细分不到位，创意不够完善，竞价预算，推广时间及关键词排名出价没有分配好。

B2B方面：信息发布量少，长尾关键词排名低。

三：20\_\_年推广规划

任务规划：

鼎远企业网站完善、划线工程及交通设施产品推广覆盖

1：网站完善：手机网站和企业网站。

手机网站已经出来了，后台完善整理一下就可以了，pc网站改版一个月左右。

2：竞价：

1）百度账户整理完善，关键词细分，创意优化，单元图文整理

2）建议开启360、搜狗付费推广，以工程类，批发，厂家类关键词为主，账户搭建用时一个月左右，费用预算不超过2万（不含技术服务费及认证费用）（市场份额占据底，但相对应点击价格也底）

3：SEO：从百度统计中得出的用户搜索词进行百度SEO优化，让其能够在百度等搜索第一页展现出来，更加方便用户的访问及查找。

同时会利用百度知道、文库、新闻源等手段进行覆盖。

3：微信平台推广

开启微信公众平台，方便老客户联系和新产品推广。

4：淘宝优化

主要是淘宝页面美工，产品完善。针对零售客户，适当优化。

来鼎远7个月的工作中受益良多，总结和规划有不完善的地方请荀总指导。

**网络销售月总结报告精选篇5**

20\_\_年9月\_\_日，我有幸进入了\_\_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\_\_，刚毕业我就来到\_\_，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“\_\_”、“\_\_”、“\_\_”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。

20\_\_年即将过去，展望20\_\_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。

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