# 2023年眼镜行业销售工作总结

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2023-11-06

*20\_年眼镜行业销售工作总结\_眼镜销售工作总结20\_年过去了，眼镜销售有着重要的地位，越来越多人近视，眼镜销售得到一定的发展，今天多多范文网小编为大家精心挑选了关于眼镜行业销售工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。关于销售年终个人总结...*

20\_年眼镜行业销售工作总结\_眼镜销售工作总结

20\_年过去了，眼镜销售有着重要的地位，越来越多人近视，眼镜销售得到一定的发展，今天多多范文网小编为大家精心挑选了关于眼镜行业销售工作总结的文章，希望能够很好的帮助到大家。

关于销售年终个人总结范文

销售员个人工作总结范文

销售个人年终工作总结5篇

销售年终工作总结及工作计划5篇

销售业务员年末工作总结范文

**眼镜行业销售工作总结(1)**

转眼间20\_年就快要过去了，在\_\_眼镜店的六个月时间里，感悟到了太多，也学到了太多。从开始的销售员到现在的店长，其中也经历了各种各样的事情，有欢声笑语，也有彷徨迷茫。我们怀疑过，畏缩过，但庆幸的是现在的我们坚持了下来。在此我就这段时间的工作心得和发现的一些问题进行一下总结。

一个店就如同是一个家，而店长就是这个家的一家之长。家长要管理和解决这个家的所有问题，人员、货品、卫生、陈列、设备、安全……各个方面都要照顾周到，任何一个小的细节考虑不周全，就有可能给工作带来不良影响。店长也是一个店的领导者，是企业文化信息传递的纽带，是公司政策的执行者和具体操作者;是企业产品的代言人，是店铺的核心。

因此，店长需要站在经营者的立场上，综合的、科学的分析店铺运营情况，全力贯彻执行公司做为一名店长不只是需要理解上级下达任务和目标。还要为了达到这一目标需要做什么，怎么做才能达到最佳的效果。每一位顾客的资料都不应该一成不变，而是要不断丰富，要注意对每一个顾客细节资料点点滴滴地积累，这样，在与顾客沟通中才能让顾客真正感受到关怀。此外，通过对同一名顾客消费资料的连续分析，将为对该顾客制订有针对性的服务与销售策略提供最直接的依据。外出派单是获得新顾客资料的最直接有效的手段，特别是应该在客流不够充足时，将此作为一项日常工作，一方面可以将人力资源利用得更加充分，同时也可以通过这一工作更加的了解客户。电话跟进客户则是向外延伸服务的有效手段，对服务情况进行售后追踪，将大大有利于新顾客和有流失迹象的顾客关系的巩固。总之，要做一名合格的店长，必须要做到顾全大局，里外兼顾，宣传是带动店面发展的命脉，只有有了足够的新客户店面才能活起来。同时，服务质量和对客户的了解也是不容忽视的，否则之前的一切将会白费，将是毫无意义的。

另外，店面的经营管理也要常抓不放，这是店面运营的基础。

第一要建立逐级管理制度，岗位职责分工细化，自上而下。使工作事事有人管，件件能落实，防止死角现象的出现。

第二要注重店内人员的培训工作，培养员工、销售人员的集体荣誉感和主人翁意识，以店为荣，让每位员工、销售人员充分发挥各自的潜能，使之具有爱岗敬业、服务热情周到、懂业务、会管理的高素质人才。

第三要建立分明的奖惩制度，以激励和约束员工、销售人员的工作，使全店成为一支团结协作的集体，在竞争中立于不败之地。

第四要创造良好的外围环境，协调好与政府部门的合作关系，以减少不必要的麻烦。

一句话，市场是良好的，形势是严峻的。假如在短期内没有把市场做好，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。

我会认真执行公司的品牌策略，全力发挥店长的职能。 在以后的工作中要努力改进，在新的一年里我会更好的做好自己的本职工作，用责任心做事，用感恩的心做人，让盛世的生意做的更大。

**眼镜行业销售工作总结(2)**

又是一年过去了，飞扬迎来了第三个年头，\_\_年创店并实现年终盈利，\_\_年创办淘宝店，并引进天乐全套车边设备。如果说前两年都充斥着或多或少的好运气，或者说凭借着徐医生给遗留下来的好口碑，受益匪浅，那么\_\_年呢?\_\_年更多的是面临一系列的挑战和处理一系列的从未有过的难题。是的，飞扬挺过来了!

\_\_年春节过后，突如其来的“谈话”，飞扬无条件失去飞行员配镜这一块业务，在过去的两年里，这占据着相当一部分的比例。面对这一突发风波，飞扬只有选择无奈的接受。秀才遇到兵，有理说不清，自古以来，当商遇到官，从来都是吃亏的份儿。值得庆幸的是，飞扬拥有年轻的资本，年轻可以接受任何形式任何程度的失败，年轻可以在任何时候都百折不挠，年轻可以做到在哪里摔倒就在哪里爬起来的气度和魄力。飞扬没有去患得患失，相反，我把它当做是一种不可多得的历练和考验——只要度过难关，定能更上一层楼!从内部失去的，得从外面找回来，否则，拿什么去“可持续发展”呢?当时正值涛哥的深入贯彻落实“科学发展观”，虽然飞扬没有与党结缘，但很多道理是共通的，是值得大家共勉的。

近几年来，电子商务愈演愈烈，很多80后有志之士，不甘平庸，不畏艰难，敢于挑战“自主创业”一族，他们骨子里有着一种“不抛弃、不放弃、我不认输”的精神。我有幸置身于他们的行列，有着同样的梦想，敢为天下先。“世上无难事，只怕有心人!”通过近两年来初入商道的积累，或多或少有一些切身体会，也有一些关于营销的灵感，这些创意也许不是十分优秀，不是十分前卫，但我坚持去实践了，这很重要。我不是一个伟大的空想家，而是时刻把自己的灵感和想法付诸实践的“冲动派”，是的，我感动于自己的灵感给我带来的财富，哪怕是一丁点儿，也会给我莫大的鼓舞和勉励!

二楼经营，地势偏僻，地域限制了我的横向发展，我唯有另辟捷径，纵向拓展思维。淘宝网是我的一个平台，个人网站是不错的互补，它是一种媒介，宣扬飞扬，展示飞扬，也推动飞扬向电子商务纵深领域试探性前进，虽然谈不上成绩喜人，但只要有一例成功的，那也是值得尝试和付出的，毕竟网络营销的成本付出的几乎只是时间和精力，这一点儿是我工作的优势。淘宝网上配镜，对方只需要提供眼镜处方，选好镜架和镜片，就成了，技术上没有难题，难点又落在了营销上，如何树立信誉，如何打开市场，如何更加专业、规范?回答这些问题还真不容易，所以，我非常佩服营销，它可以让很多人在有限的时间和空间认知你的品牌，利用恰当的手段推销你的产品，从而完成销售。钱包在别人兜里，如何做到让顾客心甘情愿的买单，这可是一门高深莫测的学问。

总结一下，从以下几点来把握\_\_年所取得的成绩：

1、淘宝网上配镜：\_\_年度推出网络配镜以来，成绩还算可以，看到一例例素未谋面的淘宝配镜，我能感受得到成绩带过我的巨大回馈，让我以更加饱满的热情投入到广告的制作和投放中去。

2、供货多元化：之前比较局限的供货商供货，经常出现断货、缺货现象，错失一些交易。经过多方打探，沟通，建立多个供货商渠道，在有顾客需求的情况下，成功交易率就大大提高了。

3、分渠道销售：实体店和淘宝网销售渠道必须有效分开，熟人打折程度要规范合理。如果完全按照淘宝价格销售，那营业额依然会大打折扣，毕竟实体店要承受高昂的租金压力，这一点在\_\_年做得不够，经常出现稍微熟一点儿的顾客就按照淘宝价格销售了，虽然赢得了赞誉，但付出的代价也是可想而知的。20\_\_年必须理清关系，建立一套比较完善的销售渠道。

4、积极发展分销商：\_\_年最后 一季度推出“飞扬眼镜兼职销售员”以来，成绩还算可以，究其原因，是因为策略比较符合当代学生的想法——自由，零风险，高回报。不足之处是奖励机制步态完善，如何挖掘销售员的潜力，大力提高其主观能动性，尚缺乏具体的激励机制。

5、营业额统计管理：以前是账本记录，很容易漏，自己都不了解经营现状。很简单的一个问题，别人问你一个月营业额有多少，说实话我真的不知道，感觉生意还行，但现金就是没有，自己都不知道钱去哪里了，糊里糊涂的，只知道赚的钱都用于淘宝拿货去了。所以淘宝盈利多少，实体店盈利多少，不得而知，非常笼统。\_\_年最后一季度，设计了一个ACCESS统计软件，可以大致记录进销存，但查询报表仍需努力完善。

6、大客户管理几乎是空白：前几天，陆总体检中心宴请大客户，这一点提醒了我，对于我们的VIP消费者，飞扬将如何回馈他们，并保持长期的合作关系呢?请吃饭?赠送礼品?节假日电话、短信问好?还是更科学的做法，尚待研究。

7、规模扩建、股份合作：这更是一片空白了。我深知一个人的力量永远都是及其有限的，也想寻求合作，扩大规模，比如分店，或者扩大店面。其实，\_\_年有几次机会的，一是楼下那间小店面，20\_块一个月，与人分摊，我是喜欢实践的，即便亏了，也没关系，及时放弃不就得了，但后来终归没有拿下;二是在楼下指甲店展示太阳镜，就卖出去一副，800元买的展柜看来是打水漂了。教训：激励机制不行，因为没有利益的推荐是没有说服力的。

这是\_\_年的基本状况，只是通过即兴回忆来书写。很多错漏和不当。这也暴露了平时不及时记录总结的弊端。但说实话，\_\_年确实没有什么值得引以自豪的成绩。唯一感到骄傲的是，在被穿小鞋的情况下，保持住了镇定，积极应对，也许这是\_\_年可以圈点的收益吧!

20\_\_年，值得憧憬，因为有好多的思路要在这一年实践。

1、寻求合作，深入发展客户，不惜一切代价多渠道、多形式的提高市场渗透率;

2、挖掘网络资源，开放更广阔的网络营销平台;

3、打破凡事儿凡事儿亲力亲为的局面，开拓更深层次的发展空间;

4、开发更细致、更专业的售前售后服务;

5、塑造大局与细节合适的阶梯式模式。

总之，20\_\_年，飞扬的第四个年头，吾将以更饱满的激情、更睿智的眼光，更雄壮的胆略，更理智的思考，更科学的智慧去奋斗、拼搏、实践。

为了完成学校有关社会实习活动的要求，提高自己的实习能了，积累一些基本的销售知识，以便于以后更好的学习市场营销等专业课程，我利用寒假时间到亨达利眼镜专卖店

进行了为期二十天的眼镜销售实习活动。现将此实习活动的有关情况总结如下： 在这二十天下，我主要进行的是眼镜销售工作。从活动结束后单位领导的评语中可以看出，这次实习活动我总体表现尚可，基本能达到实习的预计目的。但由于以前缺少工作经验，实习机会少，在实习的过程中仍有很多细节问题需要改进提高。

在这短短的二十天里，虽然我对眼镜的知识的了解很少很少，销售成绩也不是很好，但却也收获颇丰，感确良好。

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，我大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实习的前面两天就常常碰壁，俗语说\"不当家不知柴米贵\"，以前听人家说销售，怎么怎么难，自己都不以为然，然而等自己站到柜台，那与顾客抹嘴皮子的时候，才知道销售的难度要远比自己想象的难多了!因为不理解眼镜的专业知识，在介 绍的一些性能时搞得到后来自己都不懂的说了些什么天书，而且往往事倍功半，磨破了嘴还是无功而返，为了搞好销售我除了白天主动跟一些老的店员了解各种眼镜的价格，性能与及一些销售的基本常识之外，晚上还猛啃眼镜方面的书籍、杂志，到一两点钟，这样几天下来尽管很累，但总算摸到了一些门道。在接下来的日子里工作就好做多了。有时我的的销售量甚至比老员工还好!

其次，对销售有了一定的理解，掌握了一些基本的销售技巧：

良好的服务态度是销售成功进行的前提。

作为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝，良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求，这一点我深有感触，在实习初期我就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不够好和缺少耐心，动不动就发脾气，常常一天下来一副眼镜都卖不出去。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍。在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西!我当时很生气，就冲她瞪了瞪眼，没想到被老板看到了，把

我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的顾客，但因为有这前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老电员传授的一些经验，我终于成功了的卖出了第一副眼镜!这样到时间结束的时候，成绩还很不错，老板直夸我进步快!

沟通技术的应用，通过顾客需要调查，融及顾客的购买问题，顾客的问题才是顾客的需求之母，需求是顾客自己对问题的解决需求，很多问题是需要营业员发掘出来展示给顾客的。

看到别人如此上进，我确实觉得自己好差劲，这个社会有许多我们在课本里学不到的知识，要大胆去尝试，但不要盲目的去模仿别人走过的路!要走出一条属于你自己风采的路来，那样大家才会对你刮目相看!放手去做吧，你不再是父母怀里的小baby了，你会发现生活是如此美好的!

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