# 社区团购回暖工作总结(优选46篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2023-12-30

*社区团购回暖工作总结1一元复始，万象更新，20xx年很快过去了，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战。在这辞旧迎新之际，我回顾过去，展望未来，内心很不\*静。过去的一年里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取...*

**社区团购回暖工作总结1**

一元复始，万象更新，20xx年很快过去了，新的一年意味着新的起点，新的机遇和新的挑战。在这辞旧迎新之际，我回顾过去，展望未来，内心很不\*静。过去的一年里，在\*\*和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成绩，但也存在一些不足。为了在20xx年能更好地完成工作，扬长避短，现将工作总结如下：

一、加强思想，遵守\*\*

长期以来，我都遵守纪律，严格按照公司的各项规章\*\*办事，做到职业化人际关系。我是一名\*员，严格按照\*的\*\*管理自己，在工作中严格把好各项关口，杜绝弄虚作假的售卡行为，不做任何违反公司\*\*的事。在以后的工作中我也依然会一如既往，坚持原则，积极上进。

二、坚持不懈，努力拼搏

团购部成立两年来，在公司各级\*\*的\*\*和同事们的共同努力下，蒸蒸日上，形势越来越好。20xx年购物卡全年销售亿元，与去年同期相比增长，内衣销售323套，鹅绒被8床。我们顺利的完成了公司下达的售卡任务，取得了一定的好成绩。我个人也经过努力，在武商联举办的首届职工技能大赛中取得了第一名，在年底的销售任务中成绩突出，这份荣誉是企业培养的，是\*\*对我工作的\*\*、信任和鼓励，我也将继续脚踏实地干好工作，为企业多做贡献。

每一分成绩背后都有一份辛勤的汗水。在这一年里，每当售卡高峰到来，我都会事先安排好每名团购员外出推销的合理时间，大量而有序地去发放宣传单、名片，既开发新的客户资源，也留住了老客户。这为我们进一步的推销和后续工作的顺利进展都打下了良好的基础。同时在工作中我没有忘记不断的提高自身素质，利用业余时间学习制作电子表格、排版打印等电脑知识，不断完善自己的各项业务技能，也确保了团购部各项工作的圆满完成。日常工作非常细致，每月初我都及时做好一卡通的奖励发放工作，确保又快又准无差错。在客户接待工作中，无论是有业务员的还是没有业务员的，我均会热情的去接待他们，耐心细致地讲解，给客户留下良好的口碑。在我的带动下，我们团购部经过积极努力的奋战，顺利完成集团下达的一卡通售卡任务，部门业绩也超同期20%。这些成绩并不\*\*我已满足，也永远不会因之而骄傲，我知道工作中还有很多不足，所以我还必须更加努力，更上一层楼。

三、不断改进，精益求精

团购部作为公司一卡通销售的主要部门，在加强服务、提高工作技能，规范行为、完善企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任。所以始终要秉承着“当好家、理好财，更好地服务企业”的宗旨，严格要求自己，争取把各项工作完成的更好。在这一年的实际工作当中，我也有很多不足需要更好地改进，比如处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强。并且一定要加强日常管理，完善各项工作流程，通过细化管理，理顺流程，高效快捷的做好售卡工作，确保每个月的售卡任务及时完成。

特别要加强专业知识学习，提高业务水\*，进一步做好外出推销一卡通的工作，同时确保全年售卡无差错和重大失误。进一步按时高质量地完成每月的销售任务。还要适时做好一卡通的发放和奖励，提前部署各季度售卡旺季到来的准备工作，合理安排好各项事务。20xx年是全新的一年，也是自我挑战的一年，我将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做好，为公司的发展尽一份力。在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自己，做好上级\*\*给予的每个工作安排，虚心向其他\*\*、同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，争取在各方面取得更大的进步，一定在来年做出更好的成绩。

**社区团购回暖工作总结2**

甲方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_团

\*\*人：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人\*\*：\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲、乙双方友好协商，现就\_\_\_\_\_\_\_\_\_网网友团体团购\_\_\_\_\_\_\_\_\_事项达成如下协议：

一、团购协议乙方义务与责任

(一)价格

(二)购买量变动及售后服务。

1.团购产品所有售后服务均视同零售;

2.甲方购买后如发现质量问题或非人为损坏乙方应给予退货或换货;

3.甲方安装后如有部分多余，在不损坏包装和产品前提下，乙方应给予退货;

4.乙方出具的单据或售后服务保修单中所注明的条款如与本合同不一致，由甲方各购买人选择确定适用条款;

参加团购网友须如实登记网名、姓名、电话、居住小区等相关信息，经登记后方可参加团购，享有合同\*\*，承担相应义务;

二、团购协议甲方义务与责任

甲方所有参加团体采购的成员均负有保守团购价格秘密的义务，不得直接或间接向参加团购成员以外的人员透露团购价格和相关信息，如有违反，乙方有权取消其本次团购资格。性质\*\*者，甲方\*\*者将公布并封闭该网友的网名(id)，谢绝其参加任何\_\_\_\_\_\_\_\_\_网\*\*的团购活动;

无事实依据，甲方不得随意在网上散布损害产品或经销商形象的\*\*。

本合同期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

三、团购协议合同期限和适用对象

适用对象仅限于乙方和\_\_\_\_\_\_\_\_\_网参加团购的全部网友(以登记购买或支付定金的网友名单为准)。

合同未尽事宜\*\*处理。网友如对本协议内容有不同理解可单独与乙方协商，也可通过本合同网友\*\*与乙方协商;产品在使用中如有质量问题或其它纠纷，由各购买者与乙方直接联系解决，必要时可请网友\*\*介入协调。

四、团购协议例外处理

五、团购协议网友\*\*承诺

1.我作为广大参加团购同学(tx)的\*\*，坚决以同学利益为重，努力争取好的折扣和优惠，并提供良好的团购\*\*服务.

2.我决不收受经销商(js)任何形式的回扣，如需参加团购，坚决以团购价格购买。

3.我愿意对同学和经销商负责，参与各种团购纠纷的协调，尽一切努力让双方达成协议。

4.我愿意对经销商负责，带头遵守团购纪律，并在\*\*团购过程中，提醒每个参加团购的同学遵守团购纪律。

5.我愿意接受\_\_\_\_\_\_\_\_\_网、网友(即tx)和经销商三方面的\*\*，如违背上述条款，我愿意承担相应责任。

六、团购协议本合同一式三份，甲方执两份(一份留网站义工\*\*归档)，乙方执一份，经甲方\*\*签字，乙方盖章、负责人签字后生效。

七、团购协议本合同包含附件。

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

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

**社区团购回暖工作总结3**

随着市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为团购部销售，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。着眼公司当前，兼顾未来发展。在总经理的领导下，在销售工作中团购部坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售特色（软装概念以及家具配套团购），强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

xxxx年团购部销售任务一千万，销售目标一千八百万元。

二、计划拟定：详见附表

1、拟定《年度销售总体计划》。

2、拟定《年度销售总结》。

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》。

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》。

三、客户分类：

根据消费额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip客户（工程单客户。急需购买家具的客户）、一级客户（正在装修的客户）、二级客户（准备装修的客户）和其它客户四大类（买房的客户），并对各级客户进行全面分析。

四、实施措施：

1、销售技巧交流：

（1）本年度针对vip客户，团购部、设计部、售后服务部开展一次销售技巧交流研讨会。

（2）参加相关行业展会，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会。

2、客户回访：目前在福州市场上流通的相似品牌之多，与我司品牌相当的有三四家，竞争愈来愈激烈，已构成市场威胁。LocaLHOST为稳固和拓展市场，务必加强与客户的交流，协调与客户、直接用户之间的关系，注重销售特色（软装概念以及家居配套团购）

（1）为与客户加强交流，增近感情，对vip客户每周拜访两次；对一级客户每周拜访一次；对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

（2）适应把握形势，销售工作已不仅仅是销货到我们的客户方即为结束，还要帮助客户确认到货，帮助客户做好售后服务的工作，挖掘其潜在资源，扩大影响。这项工作列入团购部08年工作重点。

3、网络检索：充分发挥我司网站及网络资源，通过信息检索发现掌握销售信息。

4、售后协调：目前情况下，我公司仍然以贸易为主，“卖产品不如卖服务”，在下一步工作中，我们要增强责任感，不断强化优质服务。客户使用我们的产品如同享受我们提供的服务，从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的服务，给公司增加一个制胜的筹码。

团购部将严格遵守公司各项规章制度，加强业务学习，提高业务水平，努力完成销售任务。挑战已经到来，既然选择了远方，何畏风雨兼程，我相信：用心一定能赢得精彩！

团购部销售计划：

1、盯一。“海润滨江，美伦浩阳，江南水都，公园道，中天金海岸，居住主题”不论从户型还是从消费群体，都比较接近我们商场的定位。目前装修业主数量急剧上升，家具需求极具潜力、是团购部首选目标

2、备二。“钱隆世，好莱坞，大景城，水印长天，融桥d区，兰亭西江月，绿洲家园，香江红海园，”户型可以，有消费潜力，目前装修业主相对少一些。

3、选三。大名城在快安的别墅以及其他楼盘，目前装修业主只有二三十户，尚待开发。

4、所有地区成熟楼盘都有潜在客户，必须发放公司宣传材料，与物业合作，起到宣传作用。

5、所有地区正在开发楼盘必须密切关注，在交房时及时切入，做第一手宣传，发放公司宣传材料，做到软硬装设计同时开始，拿到第一手准客户资料、

6、在所有人气聚集的地方发放公司宣传材料，提升公司的知名度。

7、需求人数十二个，二个协调全局（做好物业关系。做好客户沟通，人员培训。组织客户到卖场参观，成交，以及组织团购部活动并策划）。另八个楼盘信息收集反馈并作好客户沟通，组织客户到卖场参观，成交。再二个文员，做好各片所有文案处理，以及网络宣传，特别是当片业主论坛，组织客户到卖场参观，并成交。

8、在不违反公司制度和公司主体策略的情况下，片区负责人有权决定各项事宜，包括人事调配权，经费决定。

**社区团购回暖工作总结4**

xx年度已经过去一半，在此给自己的工作做一个小结。这期间我走访了淮南市大通区政府、淮南市山南新区国土局、淮南市首创水务公司、中化三建集团、淮南市平圩电厂、淮南市水利局等多家单位。增加了淮南四中，淮南潘集供电公司，电建一公司，潘一煤矿，淮矿物流等多家业务单位。近半年来个人实现销售450万，其中，购物卡销售260万，百货商品团购销售170万，家电商品团购销售20万。为公司完成销售指标贡献我的一份力量。

通过近半年对各个单位的走访和沟通，发现了一些团购工作中的一些问题：

1.拜访客户无计划性、目标性导致效率较低，虽然现在掌握的业务单位面很广，涉及政府机关及各个行业，但针对某个行业的渗透效果不是太好，比如房地产、通信行业、几大电厂、矿务局系统等。

2.过于重视购物卡的销售，忽视了商品团购销售。购物卡销售固然重要，但商品团购销售也不可轻视，对我商场不仅是提高了销售，也是一种无形的宣传。

3.公司员工对团购工作的积极性没有完全调动起来，这是我们公司的一个决策短板，每个员工都会有一定重要的社会关系，如果每个员工能发展一个业务单位，那产生的效益都是非常可观的。

综上所诉的几个问题，在以后的工作中要作为工作重点，我准备按以下办法解决，但也需要公司领导给与支持：

1.有计划性以点带面的拜访单位领导，先是搜集业务单位资料，然后针对性的拜访房地产行业单位、通信行业单位、市区几大矿各采购部门以及几大电厂，中间有需要拜访的单位可抽空顺带拜访。

2.加强老业务单位工会或后勤部门回访及沟通，不能让其流失;对新业务单位加快拜访工会及后勤部门，多沟通多联系，争取更多的采购份额。

3.调动员工积极性，让所有的员工参与进来，目前我们的奖惩政策实施的不是太好，前期我们动员还是有了一定的效果，但由于奖励政策不能及时兑现，员工的积极性快消磨殆尽了。我们要调动员工的积极性，前提条件是奖惩政策要实施到位，不能失信于员工。公司还可以任命一部分对团购感兴趣的导购员为团购专员，利用业余时间做一些有关团购的拜访工作，加快拜访进度与速度，我认为肯定能拓展我们的业务单位，而且产生一定的效益，还有出类拔萃者可以调到团购部来工作，以后团购部的发展肯定需要人才啊。

通过近一年来对团购工作的观察和数据统计，购物卡的销售11年度上半年销售2822万，12年度上半年销售3300万，同比增长，可以看出增长速度较前两个年度明显放缓，下半年的销售压力很大，以后的工作还是坎坷而艰难的，但我会顶住压力尽我所能把团购工作做好，希望领导给予监督指导。

**社区团购回暖工作总结5**

选择一片绿地或郊外别墅花园，或湖边草坪或依山傍水，经过精心装点，在阳光、蓝天、绿树、红花和碧草坪之中与亲朋好友共同投入大自然的环抱，共享别致的婚礼氛围。

典雅、新颖、时尚、\*\*\*户外草坪婚礼早已成为时尚，高尔夫球场的婚礼尤其流行。您可以看到xx就有一个草坪婚礼，从策划到整体的运作都是由xx服务中心来完成的。

婚礼地点和举办时间的选择很重要，在xx市区可供举行这样的婚礼地点不多，而在郊区则比较多。而郊区许多地方度假村，会议中心，休闲娱乐地，价格也是适中，环境幽雅，交通便利的绿地。

婚宴一般是自助方式，采用西式，或中式菜肴，西式自助的方式，如有条件，也可以在户外举办婚礼后，到附近的餐厅内举行婚宴，婚礼不同于市内婚礼，户外婚礼的内容和形式设计都要有户外的特点，新人入场方式，身着新婚礼服走在湿软的草坪上就有失雅观，可采用一对新人同乘经过鲜花装饰的高尔夫球车，远远的向来宾驶来，迎接他们的`有花瓣、掌声和来宾的瞩目，还有神圣的《婚礼进行曲》。

婚礼流程：

场地布置：户外婚礼的场地装饰布置，是婚礼成败的一个关键环节。必要的舞台，背景装饰，增添气氛，烘托效果的场景布置，音响，灯光的安排。结合环境特点，特殊的造型修饰等，共同作成了一个温馨浪漫，清新自然，独具特色的婚礼现场，草坪婚礼的基本格调应该以西式风格为主，在婚礼的设计上要根据实地的条件和新人的特点，来指定方案。

在婚前行动安排，与别的婚礼形式基本一致，但在当日，却有几点注意之处：

1、亲朋好友可同乘大客车一同前往目的地。

2、专业婚庆公司在婚礼开始前两个小时左右布置好场地，亲朋好友到场后，可在此合影留念。

3、新娘的化妆应在现场完成，可根据现场的光线，气氛来自新娘的造型特点。

4、事先准备好所需鲜花，礼仪用品，现场乐队，礼仪\*\*等用品和人员，调试好音响灯光。

5、婚礼可适当的缩短时间，因为来宾均站立于草坪四周，而面临风吹日晒。

6、婚礼，婚宴的时间在2小时左右为宜，席间可安排卡拉OK等助兴活动。

新娘提示：

1、与双方家人一起到现场考察非常有必要，户外婚礼场面开阔，外界干扰较多，因此音响设备，场地周边环境等因素就格外的重要。

2、户外婚礼要注意的是一个重要环节是天气的因素，因为婚礼的策划时间较长，因此很难预测婚礼当日的天气状况，建议选择在5月中下旬或秋天举行婚礼，因为这两个季节东北地区的天气少雨少风，且气候宜人。并且还应做两手准备，一旦下起了大雨怎么办，心中要有数，要设计备用方案。

3、如在户外举行婚宴，要事先选择可以外买的饭店不要忘记考虑餐具，酒杯桌椅，台布，服务人员，冰柜，加热设备及运输条件，还有必要的遮阳伞，消毒水，食品保鲜膜等。

4、环境保护千万不能淡忘，垃圾，废弃物，残余食品等，一定要及时，丢进垃圾袋，举行一个绿色、文明的婚礼。

**社区团购回暖工作总结6**

一、活动背景：

1、周口长达为延续5月全国\*\*团购大促销营销氛围，增大周口区域营销宣传的效果和影响力;为延续这种氛围，促进周口长达业绩再提升。

2、经研究后，选择周口展厅\*\*一次5月百城团购活动，打造年度\*\*合作\*台，通过多种形式的深度合作，及时发布\*\*现代及周口长达4S店活动信息，迅速提升\*\*现代全系车型在周口的知名度和关注度。

二、活动时间：

xx年5月28日(上午)

三、活动规则：

1、宣布参加团购竞价会的车型、配置、价位。

2、在市场指导价的基础上\*\*下落5000-30000元不等，且部分车型增配导航+倒车影像、皮质座椅、侧后膜等汽车装饰综合优惠再次下落增加2000元。团购起步20台开始认购，每多一位购车客户，所有团购车系再次下价500元，下价封顶为3000元。超过30位购车客户的，将由总经理揭开在原来基础上再大让利之价格(竞价车数量有限，即买即得)

3、车型、配置、价位以参购车为准。

4、当即认购者以定金为准，预付定金3000元现场公示。

5、凡进店客户均有进店礼品。

6、参加该次活动客户需事前交一百元押金，交100元抵500元。

7、订车客户与购车客户签字、交相应车费后，可参加公司\*\*\*\*的游戏，获得更多礼品、汽车装饰、赢购车费等等。

8、购车客户在活动结束后进行\*\*的交车仪式。

四、活动的时间安排

1、5月15日到5月25日：

好朋友车音乐电台，每次35秒，10次/日，共计10日的电台宣传。汽车音乐电台，每日35秒，10次/日，共计10日的电台宣传。河南古城广告2期。全市宣传。

2、5月28日工作安排：

(1)悬挂条幅、彩虹门，车辆准备、场地布置、展厅布置

(2)人员工作分配，召开工作会议

(3)活动总负责人：xxx(负责整体活动的方案制定、落实与督导)副负责：xxx

xxx：负责场地、展厅、场景的布置工作协调

xxx：负责\*\*现代销售人员的安排、接待、车辆手续的协调办理。销售人员：负责车型的.讲解

xx：负责车辆的状态维护、试乘试驾活动的安排。

xxx：专职客户的试驾

财务部负责定金车辆手续的办理

xxx：负责照相、礼品的发放登记

售后负责车辆的PDI检测和问题的处理协调

3、5月28日：8:00-9:00展厅、场地、彩虹门、音响以及人员全部到位，车辆就位，做好到店客户的接送工作。

9:30---10:00热场

10:00---10:10主持人宣布“团购竞价”活动的开始

10:10---10:50团购竞价活动

10:50---11:30客户游戏、试驾安排

11:30---12:00购车手续办理、交车仪式、抽奖仪式

12:00---12:30客户就餐、休息及恭送客户

3、工作人员的安排

1、所有销售顾问全部着工服、胸牌正装(黑皮鞋、白衬衫、黑裤子、化淡妆、干净、大方)

2、所有人员必须服从当时的工作安排。

3、所有人员必须注意安全，尤其是车辆、人员的安全

五、活动的物料准备

1、门口横幅：周口长达欢迎\*\*现代购车团客户莅临我店!

2、展厅横幅：朗动0利率零利息;21800瑞纳带牌开回家!

3、门头液晶屏：精彩五月·约“惠”全城!

4、彩页(\*\*现代全系)与名片合订。

5、礼品200份。(洗衣粉、洗衣粉皂与全系车型资料一套)

6、水果(香蕉、瓜子、西瓜、糖)

7、音响、麦克风、主持人

8、桌子、椅子、沙发、茶几、看板、彩虹门

六、游戏环节：

距离20米，将20\_巴西世界杯足球踢入球栏内。

1、踢入一次：1个足球。

2、连续二次：立减100元。

3、连续三次：车衣一套。(领取按本店要求)

4、连续四次：大包围脚垫一套。

5、每组每人一次机会，封顶奖励大包围脚垫一套。切不可以重复享受。

6、最终解释权归\*\*现代周口长达4S店所有。

团购工作总结5篇（扩展8）

——团购婚礼策划方案菁选

团购婚礼策划方案

**社区团购回暖工作总结7**

本次促销活动从20\_年1月1日至20\_年2月29日，共计58天。据了解，商超与去年同期相比有一定的增长，销量重点拉动是以华润万家及人人乐等商超的重点店面为主，活动方案效果表现一般。

据市场了解，今年春节整个商超红酒市场有一定的萎缩，但主要体现在礼盒方面。我公司通过去年的产品结构调整与完善、店面客情关系的维护、促销队伍的建设，配合经销商的活动方案，取得了一定的业绩。

本次的促销活动形式主要分为四大类：

一、现场特价销售：

主要体现华润万家系统共计12个单品，累计单品特价次数18次。此活动形式，迎合了广大普通顾客的心理需求，市场反应比较好，在一定程度上有效的拉动了销量。但同时，也存在一点负面影响，降低消费者的.品牌忠诚；增加消费者对价格的敏感度；影响消费者对商品的品质认可。

二、堆头、端架

堆头与端架不仅仅是体现在销售上，更体现在他的宣传与展示方面，吸引顾客，从而指引顾客到此类商品或者与之相配的产品上。整个春节期间，我公司在超市的堆头与端架未能按照当初方案逐一落实到位，但几个重点店相继有了一定的补充，也起到了一定的宣传与销售促进作用。

三、上刊

一种单品的宣传广告，既有特价又有宣传。我公司产品主要做了94赤霞珠、金装王朝俩个单品。此活动形式，有效地提高了销量，增加了顾客的可信度。据卖场实际情况，94赤霞珠现场顾客有一定的自点量。

四、返现

返现类活动也属于一种间接让利的促销方式，虽然表面价值偏小，但对于消费者来讲是最实惠的促销。整个活动期间，我公司产品主要针对各个单品，单品返现手续比较麻烦，且只能针对有促销员的店，相对受众面比较小。整体限额促销返现相对比较弱。

总之，我们要灵活掌握各个活动形式的优缺点，从顾客的实际需求出发，尽量利用其优点，回避不利方面，从而做出化的方案，实现销量与品牌同步发展的格局。

同时，西安葡萄酒市场竞争异常激烈，尤其是张裕、长城、威龙三大品牌，在西安地区根深蒂固，已经在顾客心中潜意识的形成。在每次的旺季促销活动中，采用高费用投入（各个店做堆头、端架、上刊），重点店面人海战术、次类店人员覆盖，促销方式灵活，主打产品突出、礼盒更新速度较快，切合市场实际，迎合消费者。

我通过这段时间的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方，我就从以下几点说说我的看法：

一、与系统谈判我公司人员信息封闭，未了解到一手信息。导致整个决策过程时间较长，都处于未定状态，所以商超系统以及经销商临时的决定，短时间内难以拿出方案，影响较大。鉴于此，以后再做促销方案时，我们到底应该采用那种模式，显得非常重要。

二、我公司产品价格体系不完整，表现在单品二三十几元的无法做活动，94赤霞珠和金装王朝做活动都成二十几元，三十几元又空白，无法填补。应进一步加大售价在20到60元之间，尤其是30到50元之间的单品，可采用经销商低利润的方式，用出厂价高的单品，这样消费者受到了实惠，单瓶价格也相对提高。礼盒价格在90元左右销量，而我公司礼盒价位很高，再加上品牌宣传的缺乏，走不了量。

三、促销员，尤其是临促，应当加强培训，尤其是葡萄酒知识与个人店里行为方面。临促作为应急人员的补充，应当提前做好准备，建议在旺季来临之前加强产品与销售技巧的培训，尤其是在店里接待顾客与引导顾客，应加强与长促交流，总结，必要时可采用长促带临促的方式，学习一段时间，等到旺季再分配到各个具体店面。

四、除进一步加强重点店面的日常维护外，还应加强次类店的销售，尤其是销售旺季，以拉动整体销量。目前，在整个西安商超中，重点店面的销量占很大比重，但是其他次类店仍然有一定的客流量，尤其是在销售旺季，更是值得注重。据了解，我们的酒在旺季在这些店有一定的自流量。如果对这些店面加大投入，尤其是旺季临促，会大幅拉动该店的销量。

五、针对淡季以维护市场份额做市场为主，加大店内堆头、端架、上刊等广告宣传引导销售，并将旺季的产品功能诉求，逐渐转向侧重于品牌认知，力争淡季的广告投放能够水平地提高公司葡萄酒产品的知名度，迎接销售旺季的到来。只有这样，才能更好的为旺季提高销量奠定基础，也为品牌的长期培育客户基础。

在长城、张裕的阴影下，我们每销售一瓶酒都很困难。因此，我们只有根据市场具体情况，结合自身实际情况，进一步革新营销思路。把工作做透、做细、做精，进一步提高工作效率，在产品陈列、卖场客情、产品结构、促销员管理方面做好我们的工作。

**社区团购回暖工作总结8**

20xx年下半年是我工作开展最为困难的的一年。20xx年7月，团购部重组，又处于整个酒类行业销售的低迷时期，团购部人员思想信心处于动员期，我部门销售额受到严重冲击，工作开展不尽如人意，信心倍受打击，整个阶段的工作陡然严峻。在这样异常困难的情况下，在公司\*\*的关心以及部门贺经理、张经理的坚强\*\*下，又得于各位同事的鼎力协助，我得以坚定信心，迎难而上，顽强拼搏，从容应对各方面的冲击，在工作中率先实现信心回升向好，工作思路建设取得重大突破。截止20xx年12月26日，共帅选出客户79个，其中意向客户累计达30个，重点大客户12个。在此基础上，为明年完成销售任务打下了一个较为坚实的基础。实践证明，任何艰难险阻都挡不住我全力以赴为团队争荣誉、为事业拼搏的脚步。

过去的几个月，极不\*凡，令人振奋。我们在贺经理的坚强\*\*下圆满地完成了任务，我为此由衷地开心。抚今追昔，贺经理顽强拼搏的辉煌精神极大地激发了全体部门人员的自信心和自豪感，极大地增强了广糖团购部的向心力和凝聚力，极大地提升了我们团购部在广糖\*\*地位和影响力，必将激励我在广糖共同发展的光辉道路上奋勇前进！

几个月来，我主要做了一以下工作：

（一）加强和改善自我的职业素养，促进个人业务水\*的\*稳较快发展。我实行积极的工作思路\*\*和适度宽松的吸收他人思想实践经验\*\*，全面实施并不断完善应对“无客户、无资源、无社会关系、无经验”的“四无危机”的一揽子计划。(“一揽子计划”主要包括三个方面：一是全面细致的执行好\*\*的指示，认真落实好每个工作流程。二是积极寻找客户资源，广泛注意结识行业内的同仁以了解更多行业动态。三是结合实际工作情况把学习到的销售理论知识在实践中进行检验。)高出勤率的去扫楼，时刻保持着一颗高昂的斗志，提高吸收他人思想实践经验\*\*的可利用性，扩大个人谈资的范围，高效率地满足客户服务水\*的需求，有效地赢得了客户的第一印象，很快扭转了自我“业务水\*不及同事、专业知识程度是新手、陌拜能力处于一般水\*”的劣势。

着力扩大客户群体的数量。部门\*\*关于开拓客户的\*\*力度之大、领域之宽、覆盖面之广且新颖独特、行之有效。部门严格的纪律守规全面而具体地指导着我的工作行动，小酒以及一些其他公关物料帮助使我在客户工作的开展上如虎添翼，每日的晨会更是使我遇到的问题得到及时的解决。周团购出货量目标达成率一度达到100%，客户结构逐步优化。各个方面素质的快速加强有效弥补了我经验不足的缺口，加强了薄弱环节，为以后工作的长远可持续发展奠定了坚实的基础。

我重点加快推进遭遇挫折打击后的信心重塑。每个人的思想观念不同，社会实践经验的差异，工作上发生异议是必然的，只要本着“以工作为中心，考虑的问题是否有利于部门工作的开展，是否有利于现实问题的解决，是否有利于客户潜在消费能力的深入挖掘”原则，考虑问题的时候才能求同存异，工作的时候才能实事求是。\*\*的大力\*\*，全体部门同事的无私援助，挫折后自我的心态调整，时常能使遭受重大创伤的我呈现出崭新面貌。一缕缕的信心呼唤而出，一言言的激励使我奋勇直前。这充分体现了同事之间的无疆之爱，有利彰显了广糖\*台的无比优越。

（二）大力优化客户结构，夯实长远发展基础。我至始至终在考虑如何把保证销量增长与调整客户结构紧密结合起来，如何加快解决制约销量增长的客户结构性矛盾。

“四无危机”问题的进一步解决。每月用于客情维护的支出增加200元，对于我目前的情况来说属于大幅度提高客户维护成本。启动实施每月新增不低于5个客户开拓能力的建设规划。继续改善与客户面谈时的氛围，“改造谈话氛围”使我的大部分客户受益，使他们对于我初入行业不专业的`印象得以稍微改造，与客户感情实现了基本稳定。加大自我社会实践力度，谈资方面的制约得到明显改善。个人整体综合能力协调发展迈入新步伐。深入实施综合能力发展总体战略，我自己制定并时刻牢记各条工作规划。

（三）坚持深化思想主观意识，不断完善有利于工作开展的科学方法。我把深化思想主观意识作为应对面临困难挑战的强大动力，努力消除观念障碍，不断提高吸收他人实践经验的能力水\*。

对于他人成功经验，在工作中我主张“择其善者而从之，择其不善者而改之”。往往别人的一句话就能使我茅塞顿开，面对困难的时候也时常能迎刃而解、事半功倍。我个人觉得每周一次的座谈会是对我的帮助起到积极的作用。特别是在各个同事工作有序开展的时期，一个个成功经验被我消化吸收之后，我的工作开展也能稳步进行。

（四）着力改善客服，加快推进建立客服意见档案。在当今社会竞争异常激烈的情况下，我觉得应该注重加强保障和改善客户服务，切实解决客户最关心、最直接、最现实的利益问题。

实施更加积极的客户维护\*\*。自我强化与客户的利益责任。为此，我建议公司能给我一些开放的开拓客户的资源，或者在小件提成上予以我谅解，我需要那些小件提成做维护资金，而不是某些人认为的贪小便宜。

加快完善客户维护\*\*。在小件提成得以谅解，客户维护资金较为得以保证的情况下，普遍建立每个客户感情定期升温接触，出台客户矛盾事件应急处理办法。

在工作形式异常严峻、部门困难重重的背景下，我能在广糖有这样的学习机会，我对广糖表示诚挚的感谢。这是以张总为核心的公司\*\*统揽全局、贺经理坚强\*\*所给予的，是公司全体同仁和衷共济、团结奋斗所感染的。在这里，我向公司\*\*以及关心和\*\*我工作的同事朋友表示真挚地感谢！

**社区团购回暖工作总结9**

一、工作职责

我的主要职责是：负责商场的团体购物销售工作。

二、工作职责执行情况

一年来，本人在各位\*\*的关心爱护、各位同仁的\*\*配合和团购部全体员工的通力协作下，较好地履行了自己的工作职责，圆满完成了\*\*交给的各项工作任务。

1、年初，制定了二OO九年团购部工作计划。同时备用一本工作记录簿、客户资料簿以及记事簿，以便于在工作中做到日清日结，这样一来就无形中提升了自己的工作效率和能力。

2、给自己定了一个目标。希望自己能在团购工作这一块发挥好“传帮带”的作用。20xx年，我在团购操作模式这一块进行了一个改变。如：每次接到团购业务，都要求工作人员建立详细的客户档案，尽可能地满足客户的要求，加强与客户的沟通，从而建立一种良好的客商关系。

3、通过与大型团购客户进行聊天式的沟通与交流，力争在20xx年做一种既有销售又有利润的团购。一年来，我对所有的客户进行了拜访，如发现有人事变动的单位，就迅速通过前任负责人引荐和\*\*\*的负责人进行了一个良好的沟通与交流，从而

达到使对方成为我们一个固定客户目的。同时，在每逢节日的前一天以团购部的名义给所有的客户发短信贺语，反响较好，客户也很高兴，并纷纷回电，而且有些客户每次节日还会主动给我发短信，此时的沟通与交流为全年的团购工作奠定了一个良好的基础。一年来，总团购业绩\*\*\*元。

三、存在的问题

一年多来，尽管我在做好自己的本职工作上付出了努力，但仍存在诸多不足：

一是对理论钻研不够。对我来说，适应环境，熟悉业务还需要过程，工作的深度和广度仍有待进一步拓展。

二是工作开拓创新不够。在工作中还存在一些因循守旧的观念，在今后的工作中应不断创新，积极开拓团购销售的新渠道。

总而言之，我认为做团购用心去做不一定能做出成绩来，但如果不用心去做，那更是做不出成绩，那么也就是说，做团购其实就是做恒心、做毅力、做服务，可以说最起码要具备以上基本要素，才能使团购工作发展得蒸蒸日上，因此，我认为不管市场竞争多么激烈，也不管开展团购工作是多么的艰辛。对于我来说，尽最大努力把工作做得主动一些，热情一些，也就是说尽最大努力把服务做到细微之处，用心去感召客户，我相信，办法总比困难多，当然相形之下，所产生的工作效应绝对要高一些。

在今后的工作中，我将认真地总结经验，发扬成绩，克服不足，以百倍的信心，饱满的工作热情，团结同事，勤奋工作，为\*\*经济发展做出应有的贡献！

**社区团购回暖工作总结10**

选择一片绿地或郊外别墅花园，或湖边草坪或依山傍水，经过精心装点，在阳光、蓝天、绿树、红花和碧草坪之中与亲朋好友共同投入大自然的环抱，共享别致的婚礼氛围。

典雅、新颖、时尚、\*\*\*户外草坪婚礼早已成为时尚，高尔夫球场的婚礼尤其流行。您可以看到xx就有一个草坪婚礼，从策划到整体的运作都是由xx服务中心来完成的。

婚礼地点和举办时间的选择很重要，在xx市区可供举行这样的婚礼地点不多，而在郊区则比较多。而郊区许多地方度假村，会议中心，休闲娱乐地，价格也是适中，环境幽雅，交通便利的绿地。

婚宴一般是自助方式，采用西式，或中式菜肴，西式自助的方式，如有条件，也可以在户外举办婚礼后，到附近的餐厅内举行婚宴，婚礼不同于市内婚礼，户外婚礼的内容和形式设计都要有户外的特点，新人入场方式，身着新婚礼服走在湿软的草坪上就有失雅观，可采用一对新人同乘经过鲜花装饰的高尔夫球车，远远的向来宾驶来，迎接他们的有花瓣、掌声和来宾的瞩目，还有神圣的《婚礼进行曲》。

>婚礼流程：

场地布置：户外婚礼的场地装饰布置，是婚礼成败的一个关键环节。必要的舞台，背景装饰，增添气氛，烘托效果的场景布置，音响，灯光的安排。结合环境特点，特殊的造型修饰等，共同作成了一个温馨浪漫，清新自然，独具特色的婚礼现场，草坪婚礼的基本格调应该以西式风格为主，在婚礼的设计上要根据实地的条件和新人的特点，来指定方案。

在婚前行动安排，与别的婚礼形式基本一致，但在当日，却有几点注意之处：

1、亲朋好友可同乘大客车一同前往目的地。

2、专业婚庆公司在婚礼开始前两个小时左右布置好场地，亲朋好友到场后，可在此合影留念。

3、新娘的化妆应在现场完成，可根据现场的光线，气氛来自新娘的造型特点。

4、事先准备好所需鲜花，礼仪用品，现场乐队，礼仪\*\*等用品和人员，调试好音响灯光。

5、婚礼可适当的缩短时间，因为来宾均站立于草坪四周，而面临风吹日晒。

6、婚礼，婚宴的时间在2小时左右为宜，席间可安排卡拉OK等助兴活动。

>新娘提示：

1、与双方家人一起到现场考察非常有必要，户外婚礼场面开阔，外界干扰较多，因此音响设备，场地周边环境等因素就格外的重要。

2、户外婚礼要注意的是一个重要环节是天气的因素，因为婚礼的策划时间较长，因此很难预测婚礼当日的天气状况，建议选择在5月中下旬或秋天举行婚礼，因为这两个季节东北地区的天气少雨少风，且气候宜人。并且还应做两手准备，一旦下起了大雨怎么办，心中要有数，要设计备用方案。

3、如在户外举行婚宴，要事先选择可以外买的饭店不要忘记考虑餐具，酒杯桌椅，台布，服务人员，冰柜，加热设备及运输条件，还有必要的遮阳伞，消毒水，食品保鲜膜等。

4、环境保护千万不能淡忘，垃圾，废弃物，残余食品等，一定要及时，丢进垃圾袋，举行一个绿色、文明的婚礼。

团购工作总结5篇（扩展7）

——汽车销售团购活动总结 (荟萃2篇)

**社区团购回暖工作总结11**

>一、活动目的：由xx省婚庆专业委员会主办的首届“缘定省城”大型婚礼团购活动，力主为省会石家庄及周边县市近期结婚的100对儿有情人打造最权威、最专业、最新颖、最经济的主题婚礼。

>二、团购对象：准备在20xx年12月——20xx年12月举办婚礼的新人

>三、活动规模：

（1）司仪阵容空前强大：力邀省会最著名的10大首席金牌司仪、电视台、广播电台主持人担

当团购活动的专家顾问团成员，（如加进去一些金牌司仪的名单）为准备结婚的新人进行专业的婚礼指导和策划，报名婚礼团购的新人有机会邀请首席金牌司仪们担当您的婚礼现场司仪。同时，其他司仪阵容全部出自于20xx年2月份圆满落幕的“五洲国宴杯河北省婚庆司仪大赛”的前十名获奖司仪，这些司仪目前已经成为省会婚庆行业的金牌司仪力量和主力军。

（2）最专业的婚礼策划公司：本次活动的承办单位“xx文化”传媒集团将承办所有参加团购活

动的新人婚礼，xx传媒集团成立于，是一个具有举办各类大型活动的综合类传媒公司，（如列举一些公司举办的大型活动），在策划主办新人婚礼方面拥有极为丰富的经验，主题婚礼如中式婚礼、西式婚礼、冬季婚礼、酒吧婚礼、草坪婚礼、电波婚礼、海滩婚礼、教堂婚礼、童话婚礼等30多套婚礼方案，同时为每对儿新人量身打造属于自己的婚礼方案，公司总经理目前担任策划院院长，策划总监、副总监刚刚被评为20xx年度“优秀婚礼策划人”，并被多家婚庆公司聘请为高级讲师。

（3）强大的设备力量：很多婚礼的成功与失败，其中一个主要决定因素就是设备，本次大型婚

礼团购活动中征集的新人，在举办婚礼时，xx传媒将提供最先进、最稳定的.技术设备，（如把一些专业设备列举进去），保障婚礼顺利、流畅的举行。

>四、活动优惠

（1）买\*时不舍得买的东西———超强一线品牌鼎力\*\*：本次大型婚礼团购活动得到了省会

大型商场、家电卖场、家居卖场、婚纱影楼、钻石珠宝行、大酒店、汽车4S店、糖烟酒

1公司等一线品牌的大力合作\*\*，能为准备结婚的新人省下万元的婚前准备费用，并同时享受到尊贵品牌的优质服务。

附省会一线品牌的参与目录：

东方购物中心：优惠力度北国商城：优惠力度国美电器：优惠力度苏宁电器：优惠力度纽约纽约婚纱摄影：优惠力度ATT婚纱摄影：优惠力度红星美凯龙世博家居广场：优惠力度怀特家居城：优惠力度老凤祥珠宝：优惠力度谢瑞麟珠宝：优惠力度\*\*\*珠宝：优惠力度世纪大饭店：优惠力度西美大酒店：优惠力度五洲国宴大酒店：优惠力度等等......

（各品牌优惠力度要面谈磋商后确定）

（2）把婚礼钱省下来吧———比市场价超低的全程婚礼优惠套餐：报名的新人可以享受到比正

常市场价格更加优惠的婚礼套餐服务，如果您需要\*\*制定婚礼方案，可获得700元现金卡一张（婚礼总价值不得低于4000元，司仪除外），届时直接充当现金使用，比如婚礼总价值4000元，使用现金卡，只需付3300元即可。婚礼总价值超过7000元的新人，可直接享受9折优惠。

另附固定婚礼优惠套系如下：（把张亮总结的优惠套餐粘上）

祝愿：省会有情人圆梦在幸福的婚姻殿堂

**社区团购回暖工作总结12**

马蹄声声渐远去，又是一年岁末到。回顾今年的团购工作，在这里首先要感谢公司各级\*\*以及团购部的伙伴们，在你们的\*\*与鼓励下，我的团购工作取得了一些成绩。其次，要对公司采购.财务，电脑课等协作部门的同仁们表示我衷心的谢意，是你们的\*\*，让我在开发客户的过程中有了坚实的后盾，圆满完成一次次的客户销售工作。

回顾一年来的销售工作，有汗水，也有快乐。万得福是个大家庭，作为其中的一份子，我也努力的发挥着自己的光和热。虽然对公业务大环境随着国家环境在变化，原来各级专业厂的经费预算在不同程度的下调，影响到了一些客户的需求量。但作为一个团购人员应该认清大势，顺势而为，在困境中调整自己的开发策略，从一对一的产品销售调整为站在专业厂的角度为其提供服务。以公司客户东风汽车公司热电厂为例，原来的业务模式是事先落实每一个职工的具体需求，然后再汇总.报批.备货，最后将物资送到其指定仓储地点。虽然完成了销售，但也消耗了超市大量人力物力。为此，针对他们职工的具体需求，经与厂\*\*沟通协商，在公司财务.电脑课等部门同仁的大力\*\*下，建立了东风热电厂与超市终端的金融互联，这样既方便了职工需求，同时也降低了超市的销售费用。

虽然环境在变，但人的衣食住行不会就此改变，这是我们超市的安身之本，也是每一个团购人员的动力之源。为此，针对明年的工作计划，我的信念是适应新环境，开发新策略，用心面对每一位客户的需求，为万得福大家庭做出自己的贡献。具体而言，首先在已有的客户基础上，勤加拜访多做\*\*工作，稳固客户需求；其次针对已有的长期业务关系，适应环境建立与之的金融互联，满足他们的多样性需求；再次积极开发各级事业单位，超市生活范围内的学校等单位。

xx超市有限公司

团购部李xx

**社区团购回暖工作总结13**

一、活动目的：为了满足广大购车朋友的需求，特逢双节来临之际“帝豪汽车、感恩回馈团购竞价活动”以销量、质量证明帝豪轿车市场的口碑。

二、活动时间：xx年9月26日上午

三、活动规则：

1、宣布参加竞价活动的车型、颜色、配置、价位共10余辆。

2、在市场指导价的基础上\*\*下落2000元，开始竞价，每多一位购车客户，所有竞价车下价500元，竞价封顶为3000元。(竞价车数量有限，即买即得)

3、车型、颜色、配置、价位以现购车主为准，仅限竞价车。

4、当即竞价者以定金为准，预付定金2000元现场公示。

5、购车客户在活动结束后进行\*\*的交车仪式。

四、活动的时间安排

1、9月25日下午工作安排

(1)悬挂条幅、彩虹门，车辆准备、场地布置、展厅布置

(2)人员工作分配，召开工作会议

(3)活动总负责人：XXX(负责整体活动的方案制定、落实与督导)副负责：XXX

郭晓峰负责场地、展厅、场景的布置与工作协调

XX负责：帝豪销售人员的安排、接待、车辆手续的协调办理。XX负责车型的讲解

XX、XX、XXX负责车辆的状态维护、试乘试驾活动的安排。

基地销售顾问负责客户招待8辆车的讲解，基地工作的安排，随从客户的试驾。财务部：XX、XX负责定金车辆手续的办理

XXX负责照相、礼品的发放登记售后负责车辆的PDI检测和问题的处理协调

2、9月26日上午8:00-9:00展厅、场地、彩虹门、音响以及人员全部到位9:00---9:10恭迎客户工作安排

9:10---9:30车辆知识的讲解

9:30---9:40主持人宣布“团购竞价”活动的开始

9:40---10:40团购竞价活动

10:40---11:00恭送客户、试驾安排

11:00---购车手续办理、交车仪式

3、工作人员的安排

1、所有销售顾问全部着工服、胸牌正装(黑皮鞋、白衬衫、黑裤子、化淡妆、干净、大方)

2、所有人员必须服从当时的工作安排。

3、所有人员必须注意安全，尤其是车辆、人员的安全

五、活动的物料准备

1、门口横幅：欢迎车行网购车团莅临我店!

2、展厅横幅：我买车、我定价、高兴而来、满载而归!

3、彩虹门字：帝王至尊、豪情相迎、团购竞价、实惠多多!

4、彩页(小康、帝豪)名片共同装订

5、礼品200份

6、水果(香蕉、瓜子、花生、糖)

7、音响、麦克风、主持人

8、桌子、椅子、沙发、茶几、看板、彩虹门

**社区团购回暖工作总结14**

合同编号:

签订地点:

甲方:(以下简称甲方)

乙方:(以下简称乙方)

甲乙双方本着自愿友好合作、互利互惠的原则，就乙方到甲方团体购物事宜，达成如下协议:

一、乙方所有成员因家装事宜组团成立本次团购活动。

二、团购约定时间:

1.从双方签合同之日起至止，共天为该团的有效期。

2.在约定有效期内，必须送清货付清款，才能列 入团购购买金额。

三、乙方所有成员都必须遵循以下约定:

1.团购团成员自愿推荐作为该团的团长，一切团购事宜由他作为全权\*\*。

2.有关于团购优惠条件，必须严格保守甲方的商业秘密，并严格地价格等\*\*问题进行保密。

3.团购成员报备的明细表必须明确具体。见《团购成员明细表》的规定填写。

4.所有团购成员\*\*时间由\*\*代签合同，合同签订后，乙方不得再加入成员参加该团购。

5.参加团购成员超过规定团购有效期后，送货或者购物，不能享受团购优惠\*\*(按正常价格进行)。

6.乙方收货时，原则上亲自验货，验收合格后必须付清货款。

四、甲方的承诺:

1.甲方提供的产品不得以次充好。产品交货品质必须符合国家或该企业质量技术参数标准。必要时并向乙方出具产品质量合格认证书为依据。

2.甲方提供的产品必须符合国家检验合格的健康、安全、对人体无害的环保产品。

3.甲方对销售事项推出相关服务范围，保证承诺乙方与所有顾客一样服务待遇。

4.甲方保证不泄露乙方成员的地址/姓名/电话给任何相关行业。

五、乙方在甲方团购购物的具体优惠条件，以下表为标准:

六、团购团成员所享受团购优惠条件,不能同时享受甲方的其它优惠\*\*,特价和促销的产品不在团购优惠\*\*范围内.

七、乙方在甲方处购物只有达到甲方的团购最低标准万元，且乙方人数在人以上,才能享受到团购优惠\*\*，否则按正常价格成交。

八、本团购协议给出的价格是不含税金，如需开具\*\*，需缴纳税金或者当面协商。

九、乙方所有成员的签名及详细资料见：附表（一）共户参加。

十、有关于退货事宜，具体按双方订货约定条件执行。

十一、其它未尽事宜，由双方\*\*协商解决，解决未果的，任何一方均有权向当地人民\*\*提\*\*讼。

十二、其它事项的约定：

十三、本协议一式贰份，双方\*\*签字盖章后即生效，并具法律效力。

（备注：附《团购成员明细表》）

甲方：乙方：团购团长

甲方\*\*（签名）：乙方\*\*（签名）：

地址：地址：

**社区团购回暖工作总结15**

20xx年已经过去三个月了，20xx年第一季度我走访了淮南市中燃公司，淮南市国土局，淮南市供电公司，淮南市消防支队等27家单位，其中增加了淮南民政局，淮南供电公司\*\*，电建二公司等7家业务单位。20xx年第一季度团购部购物卡实现销售2330万，同期对比上涨了80%，实现了20xx年的开门红。我个人实现销售268万元，其中购物卡销售228万元，商品团购销售40万元（百货商品销售13万元，家电商品销售22万，超市商品销售5万）。

通过过年期间对各个单位的走访接触以及团购部售卡的工作，发现了一些问题需要解决：

1、年前拜访原有或重点业务单位缺少有意义有吸引力有价值的小礼品，致使拜访工作有点尴尬和开展团购工作有点被动。

2、团购部人员配置与淡旺季工作强度效率相矛盾，团购部就我一人，淡季还能应付的过来，但是随着业务单位的增多以及业务量的加大，主要精力还是放在了接待工作\*\*，想在去发很多精力去拓展业务单位有点力不从心。

3、购物卡销售过程中有一些细节问题导致售卡效率较低，比如\*\*打欠条，累计登记等。细节决定效率，一笔购物卡销售的过程从登记卡号，然后找累计开户名，办理累计登记，然后开\*\*或者打\*\*欠条，再加上都是手写，没有固定的格式表格参照，一套过程下来估计得十分钟，效率很低。

综上所诉的几个问题，我提出我的想法，但也需要公司\*\*给与解决或\*\*：

1、我们的礼品虽然有，但没有独特的有意义的礼品，考虑到费用问题，我想，象暖脚宝，煮蛋器，电饭盒，按摩器之类的小家电都可以啊，包括电影票也可以，精神上的享受啊，单个成本在四五十元左右。

2、售卡处扩大后，售卡人员是否可以定岗由专人销售，人员归团购部，这样财务，团购和售卡能减少一些沟通环节，也可以\*\*提高售卡效率。

3、一些细节工作如果有一定表格进行登记，减少人工书写，可以节省一些时间，比如购物卡登记，\*\*欠条，顾客累计登记一式两份，这样可以减少售卡人员的书写时间以及累计开户名查询时间，还可以减少返利累计与顾客扯皮的可能性，还提高了售卡效率，可以说是一举几得啊。

通过年关的工作，可以看出购物卡的销售是突飞猛进的，购物卡销售从10年第一季度的1292万到11年第一季度的2330万，增长了80%，实现了11年度的开门红，但购物卡的销售还是潜力巨大的，我会顶住压力尽我所能把团购工作做好，希望\*\*给予\*\*指导。

**社区团购回暖工作总结16**

甲方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_团

\*\*人:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

乙方:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

法人\*\*:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

经甲、乙双方友好协商，现就\_\_\_\_\_\_\_\_\_网网友团体团购\_\_\_\_\_\_\_\_\_事项达成如下协议:

一、团购协议乙方义务与责任

(一)价格

(二)购买量变动及售后服务。

1.团购产品所有售后服务均视同零售;

2.甲方购买后如发现质量问题或非人为损坏乙方应给予退货或换货;

3.甲方安装后如有部分多余，在不损坏包装和产品前提下，乙方应给予退货;

4.乙方出具的单据或售后服务保修单中所注明的条款如与本合同不一致，由甲方各购买人选择确定适用条款;

参加团购网友须如实登记网名、姓名、电话、居住小区等相关信息，经登记后方可参加团购，享有合同\*\*，承担相应义务;

二、团购协议甲方义务与责任

甲方所有参加团体采购的成员均负有保守团购价格秘密的义务，不得直接或间接向参加团购成员以外的人员透露团购价格和相关信息，如有违反，乙方有权取消其本次团购资格。性质\*\*者，甲方\*\*者将公布并封闭该网友的网名(id)，谢绝其参加任何\_\_\_\_\_\_\_\_\_网\*\*的团购活动;

无事实依据，甲方不得随意在网上散布损害产品或经销商形象的\*\*。

本合同期为\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_\_\_\_日。

三、团购协议合同期限和适用对象

适用对象仅限于乙方和\_\_\_\_\_\_\_\_\_网参加团购的全部网友(以登记购买或支付定金的网友名单为准)。

合同未尽事宜\*\*处理。网友如对本协议内容有不同理解可单独与乙方协商，也可通过本合同网友\*\*与乙方协商;产品在使用中如有质量问题或其它纠纷，由各购买者与乙方直接联系解决，必要时可请网友\*\*介入协调。

四、团购协议例外处理

五、团购协议网友\*\*承诺

1.我作为广大参加团购同学(tx)的\*\*，坚决以同学利益为重，努力争取好的折扣和优惠，并提供良好的团购\*\*服务.

2.我决不收受经销商(js)任何形式的回扣，如需参加团购，坚决以团购价格购买。

3.我愿意对同学和经销商负责，参与各种团购纠纷的协调，尽一切努力让双方达成协议。

4.我愿意对经销商负责，带头遵守团购纪律，并在\*\*团购过程中，提醒每个参加团购的同学遵守团购纪律。

5.我愿意接受\_\_\_\_\_\_\_\_\_网、网友(即tx)和经销商三方面的\*\*，如违背上述条款，我愿意承担相应责任。

六、团购协议本合同一式三份，甲方执两份(一份留网站义工\*\*归档)，乙方执一份，经甲方\*\*签字，乙方盖章、负责人签字后生效。

七、团购协议本合同包含附件。

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

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

**社区团购回暖工作总结17**

甲方：\_\_\_\_

乙方：\_\_\_\_

经甲、乙双方友好协商，现就团购事宜达成如下协议：

>一、价格：

1、团购商品信息及价格如下：

商品名称： \_\_\_\_\_\_\_， 原价：￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;团购价格：\*\*\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

商品名称： \_\_\_\_\_\_\_， 原价：￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;团购价格：\*\*\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

商品名称： \_\_\_\_\_\_\_， 原价：￥\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_;团购价格：\*\*\*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_元

2、在本合同确定的团购期间内如该产品下调售价，则乙方以下调后的价格为基准给甲发货，如该产品提高零售价则仍以签订本合同时确定的价格为准。

>二、责任及义务：

1、乙方保证本次团购享受和零售产品同样的质量保证和售后服务。

2、乙方保证本次团购价格低于同期卖给其他普通客户价格(含促销价) ，如甲方发现卖给其他普通客户的价格(以下称为价格一)低于本次团购价，差价部分乙方应双倍返还给各甲方 (差价计算方式：本次团购价减去价格一) 。

3、乙方为本次团购所提供的商品品质及服务品质负全责， 不得对甲方进行恶意推销、设定最低消费、\*\*消费等不符合消费者权益的行为。若乙方由于商品及服务质量或自身行为与与甲方产生纠纷，乙方必须给予退货或换货，退货或换货由甲乙双方协商解决。

4、甲方必须严格按照双方约定\*\*团购活动， 全力负责协调甲方团购成员及乙方之间沟通事宜。

5、团购结束后，甲方必须及时提供团购券号给乙方，便于乙方核实及提供商品。

>三、付款方式及流程：

1、\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_\*\*次团购正式开始后，每位下单成员付款到甲方，甲方和乙方进行最后结算

2、\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日团购结束后，甲方成员持团购券去乙方消费，乙方确认团购券并提供商品。

3、团购卷有效期截止\_\_\_\_年\_\_\_\_月\_\_\_\_日\_\_\_\_时 0 分 0 秒。

>四、本合同所确定的价格、供货时限、乙方所做承诺适用甲方参加本次团体采购的全部成员。

>五、 合同如有未尽事宜， 经双方共同协商， 做出补充协议。

补充协议与本合同具有同等效力。 若有纠纷，双方协商解决。协商未成的，可申请仲裁，也可向\*\*\*\*。

>六、其他约定：\_\_\_\_

1、最低团购人数为\_\_\_\_位，若没有达到次数则本次团购失败，本合同失效;最高限定团购 人数为\_\_\_\_\_\_\_\_位(0 \*\*无上限) 。具体人数以甲方提供的成功参加团购的团购券为准。

>七、本合同一式二份，双方各执一份。双方盖章、负责人签字后生效。

>八、本合同有效期：

\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日至\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_日。

甲方：(盖章) 乙方：(盖章)

代 表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 代 表：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日\_\_\_\_日 期：\_\_\_\_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_月\_\_\_\_\_\_日

**社区团购回暖工作总结18**

随着市场团购竞争日益激烈，机遇与考验并存。作为团购部销售专员，我深感责任重大，在总经理的\*\*下，我们鉴定路线：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，强化优质服务，圆满完成了销售任务。现在针对我们上个季度的团购工作做一份工作总结：

一、客户分类：

根据消费额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip客户、一级客户、二级客户和其它客户四大类，并对各级客户进行全面分析。

二、实施措施：

1、技巧交流：

针对vip客户，开展一次销售技巧交流研讨会;并且参加相关行业展会。

2、客户把控：

销售工作不仅是销货到我们的客户方即止，还需帮助客户做好售后服务的工作，挖掘其潜在资源。同事加强与客户的沟通，对vip客户每周拜访两次;对一级客户每周拜访一）次;对于二级客户根据实际情况另行安排拜访时间。

3、网络广告：

充分发挥网络技术，查询即将到来的相关热潮关键词，提前做好铺垫，以更全面、更丰富的内容展现给广大消费者。

4、售后服务：

公司要保持一个永久的良好形象，就要不断强化优质服务。从稳固市场、长远合作的角度，我们务必强化为客户负责的意识，把握每一次与用户接触的机会，提供热情详细周到的服务。

以上工作总结中主要大体描述了我们的工作流程，我们将严格遵守公司各项规章\*\*，提高业务水\*，努力完成销售任务。对于不断接踵而来的挑战，我们自信满满，团购部将会用实际行动来见证下一个的赢家还是我们。

拓展阅读

寻找团购客户的方法

1、大单团购、\*内部通讯录每个地方的\*都有自己的内部通讯录，上面记载了各个部门的负责人姓名、职务、单位、电话(甚至有住宅电话)。一般来说，这样的通讯录，\*部门是一到两年更新一次，我们要找到最新的版本，才能准确地找到目标。

2、资料查寻、收集的重点对象业务员通过查阅各种资料寻找新客户，包括工商企业名录、电话簿、工商企业地图册、统计资料、专业书报、杂志、各种社团\*\*名册等。一家企业要求销售人员把经常在当地报纸、电视、广播及街头广告载体上露面的企业，作为收集信息的重点对象。不过，在使用资料查寻时需要注意以下问题：一是对资料的来源与资料的提供者进行分析，以确认资料与信息的可靠性;二是注意资料可能因为时间关系而出现的错漏等问题。

3、商会云集、同乡会上得生意城市里面的居民来自四面八方，有时为了生存的需要，来自同一个地方的人都喜欢\*\*自己的同乡会、同学会、战友会;而做生意的不同行业或不同区域也有自己的商会(如温州商会、台商协会、江西同乡会等)，找到会长并结识他自然就能拿到名单;

4、进展览会、样品资料赶聚会业务员在各种展览会、信息交流会、信息发布会、订货会、技术交流会等会议上，能开发出许多新客户。方法原则基本同人才市场差不多，只不过展会的信息要经常问国际展心、展览馆、农展馆等大展览馆，主动经常联系、搜集展会的信息，或者登陆\*会议网，参考的展会信息。一定不要满足于发发资料名片，要尽可能的深入的了解情况，实践证明展会上85%的资料都进了垃圾桶。某业务员只要听说哪里召开会议，就带着样品和宣传资料赶去参加，有一次在会上结识了某地区工商\*\*，有空时就经常主动联系，最后拿到一个几十万元的订单。

5、培训学习、课程结识潜客户优秀的业务员不仅善于利用现有关系，更善于建立新关系。某单位有位经销商经常加入企业家协会，到\*\*培训中心拜访学员，参加高层次的培训课程等，结识了一个又一个潜在客户。

6、亲戚朋友、生意场上好扶手\*\*企业界流传一句销售格言：“亲戚朋友是生意的扶手棍。”查阅电话号码和利用私人关系，是业务员开发新客户的基本方法。成功的业务人员是爱动脑筋、富有创意的人，他们善于用独到的方法开发新客户。因为我们的业务人员每天在外面跑，随着结识的人增加，很多情况下，都会有人主动介绍另外一些人来跟我们认识，这也是机会;

**社区团购回暖工作总结19**

甲方：乙方：

地址：地址：

联系人：联系人：

电话：电话：

传真：传真/Email：XXXXX

经甲乙双方友好协商，现就甲方委托乙方进行营销推广事宜，达成如下条款，双方共同遵守：

(一) 合同名词定义：

1. 本合同中所有“优惠券”指条款（二）中规定的优惠券。

2. 乙方在推广甲方项目结束时，乙方用户购买优惠券的总数量定义为优惠券成交数。

3. 合同到期时，前来消费的用户总共使用的优惠券的数量定义为优惠券使用数。

4. 乙方用户每使用一张优惠券，乙方应向甲方支付的费用定义为优惠券单价。

5. 乙方应向甲方支付的总费用定义为优惠券总价。

6. 乙方应向甲方支付的最低总费用定义为最低优惠券总价。

7. 乙方承诺销售优惠券的最少数量定义为最低优惠券销售数。

(二) 优惠券销售规则：

甲乙双方同意，乙方网站在推广日发布关于甲方的营销推广项目，向乙方网站用户销售本合同中指定的优惠券。双方按照如下条款制定优惠券销售规则：

1. 乙方用户凭在乙方网站上购买的优惠券可以在甲方抵用元，且限制在以下服务项目：

2. 乙方承诺销售优惠券的数量大于或者等于最低优惠券销售数。

3. 优惠券单价按照如下规则确定：

1) 如果优惠券销售数大于最低优惠券销售数，则优惠券单价为\_\_\_\_\_\_\_元

4. 优惠券总价按照如下规则确定：

1) 如果优惠券使用数>=优惠券最低销售数，则优惠券总价为：

优惠券使用数\*优惠券使用数对应的优惠券单价。

2) 如果优惠券使用数低于最低优惠券销售数，则优惠券总价为：

最低优惠券销售数\*最低优惠券销售数对应的优惠券单价

5. 推广日暂定于\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_至\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_，优惠券有效期为自推广日起\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_个月。（至少为3个月）

6. 其他限制条款：

每张优惠券限\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_人使用；

每桌限用优惠券\_\_\_\_\_\_\_\_张；

每次消费限用优惠券\_\_\_\_\_\_\_张；

乙方用户\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(可以/不可以)同时享受店内的其他优惠；

优惠券仅一次消费有效，未使用完的余额不可再次使用；

其它：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

甲方同意，合同签订日起三日内向乙方免费提供广告文案所需的图片和文字介绍材料。乙方免费撰写广告文案并对图片进行加工。

(三) 合同生效：

1. 如果在推广日结束后，乙方实际销售的优惠券数量>=最低优惠券销售数，则本合同生效至优惠券失效期为止。

2. 如果在推广日结束后，乙方实际销售的优惠券数量

(四) 优惠券验真：

乙方用户持优惠券前来消费，甲方有义务检验优惠券的真假。检验方法同\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

A：登陆乙方提供的商家\*\*输入用户美团券右下角/或用户短信内容中的密码，验证并标记消费。（地址：用户名\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_；初始密码\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_）

B：按照用户美团券右上角/或用户短信内容中的序列号，对照用户美团券右下角/或用户短信内容中的密码，验证并请用户签字记录消费。如果因甲方未能尽职检验优惠券真假带来的经济损失，由甲方承担。

(五) 付款：

1. 付款总金额：一旦合同生效，到优惠券有效期截止日后7个工作日内，乙方向甲方支付金额为优惠券总价。

2. 付款周期：\_\_\_\_\_\_月/半年/年

3. 付款日：在一个付款周期开始日起的第七个工作日以内的任何一个工作日。

4. 付款周期内的应付金额：在一个付款周期内，乙方向甲方支付的金额为该付款周期内实际使用的优惠券数量\*优惠券单价。

5. 付款方式：一旦合同生效，乙方每个付款周期通过\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_（现金支票/转账支票/银行转账）方式按照该付款周期内的应付金额向甲方付款，在付款日完成付款。 开户行：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

开户名：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

6. 优惠券销售数与使用数差异导致的实付款与应付款差额：

如果到优惠券有效期截止日结束，由于乙方部分用户未能前来使用优惠券，导致优惠券使用数与销售数不一致，则在最后一个付款周期，乙方向甲方支付实付款和应付款之间的全部差额，保证甲方从乙方得到的付款总额与优惠券总价一致。

(六) 甲乙双方的\*\*和义务：

1. 甲方需向乙方提供由甲方盖章的单位资质证明复印件；

2. 甲方自本合同签订之日起三日内向乙方提供网络广告的成品文件：包括文字、色彩、版式等；

3. 甲方提供的广告内容必须符合《\*\*\*\*\*\*\*广告法》及其他相关法律、法规、规章的规定，否则，造成的后果由甲方负责；

4. 甲方不得对持乙方优惠券前来消费的用户在接待、服务方面进行歧视，需与其他来源的客人同等接待和服务。

(七) 责任\*\*：

1. 因战争、自然灾害等导致乙方服务器不能正常运行；

2. 因\*行政行为导致乙方不能开放服务器；

3. 因互联网灾难，\*、\*\*等互联网通讯提供商原因导致乙方服务器不能正常接入；

4. 因乙方操作\*台及应用软件原因导致乙方服务器临时性不能正常运行；

5. 因乙方网站遭遇不法攻击导致服务器临时性不能正常运行；

6. 因甲方责任造成广告制作流程中断或延误。

7. 基于以上原因，导致乙方网站不能正常运行，乙方不承担任何法律上和其它方式的责任。

(八) 本合同一式两份，自甲、乙双方签字盖章之日起生效，合同文本及合同传真件具有同等的法律效力。

(九) 本合同的效力、解释、履行和争议的解决均适用\*\*\*\*\*\*\*法律、法规和计算机、互联网行业的规范。合同条款如与相关法律、法规内容抵触，该条款无效，但不影响其他条款的法律效力。

(十) 本合同未尽事宜，双方友好协商解决，必要时经双方协商一致后另行签订合同补充规定。

(十一) 如果甲方要求限定乙方给用户的价格，则该价格必须是甲方所有渠道卖给最终用户的最低价。如果出现其他渠道卖给最终用户的价格低于乙方网站的价格，则乙方有权立即降价至与该低于美团网的价格相同的价格，且乙方保留采取进一步降价行动的\*\*。

甲方：乙方：XXX科技有限公司

授权\*\*签字（盖章）：授权\*\*签字（盖章）：

年月日年月日

**社区团购回暖工作总结20**

甲方：

乙方： ；身份证： ；

甲方、乙方本着\*等、自愿的原则，经双方共同友好协商后，签订本确认协议。具体约定内容如下：

一、乙方声明：乙方作为 员工或亲友，由该司引荐，自愿参加该司与甲方共同举行的整层团购活动，甲方不承担由此产生的一切法律后果。

二、乙方经慎重考虑，对甲方开发建设的XXX项目物业具体情况及相关协议、合同的内容条款已全面知晓，确定购买该套房屋。

三、乙方确定购买的天仙湖物业编号及相关信息如下：

棕榈长滩 栋 层 号，建筑面积 \*方米；

建面单价 元/㎡，总价 元整，大写（ 元整）；

四、乙方可享受以下整层团购优惠： ；

五、乙方交纳\*\*\* 元整，大写（ 元整）作为团购确认金。本人已清楚该套房屋一切相关要素并自愿承诺于甲方电话通知之日起五日内完善相关购房协议、合同及缴清应付款项，否则，视作乙方放弃本承诺书所约定的相应优惠。若乙方逾期十五日还未完善相关购房协议、合同及缴清应付款项，甲方有权将该套房屋收回并另行出售，并不赔偿乙方任何损失。

六、甲方现将乙方确定购买的房屋，承诺给予预留。

七、乙方未经甲方书面同意不得转让本协议所确定的一切相关\*\*。

八、最终签约面积以权威测绘机构出具的.测绘面积为准。

九、乙方应具有完全民事行为能力，并确保提供的资料完全真实有效。

十、乙方若自动放弃该套房屋的优惠及预留，甲方有权将该套房屋收回并另行出售，并不赔偿乙方任何损失，乙方可在甲方对外正式开盘后十五个工作日之后到甲方销售中心无息退还乙方所交纳的确认金。

十一、若出现任何形式的法律纠纷，乙方可在甲方对外正式开盘后十五个工作日之后到甲方销售中心无息退还乙方所交纳的确认金。

十二、本协议一式两份，甲、乙双方各执壹份，均具有同等法律效力，经双方签字或盖章后生效。

甲方： 乙 方：

置业顾问：

销售主管：

销售经理：

**社区团购回暖工作总结21**

年度已经过去一半，在此给自己的工作做一个小结。这期间我走访了淮南市大通区\*、淮南市山南新区国土局、淮南市首创水务公司、中化三建集团、淮南市\*圩电厂、淮南市水利局等多家单位。增加了淮南四中，淮南潘集供电公司，电建一公司，潘一煤矿，淮矿物流等多家业务单位。近半年来个人实现销售450万，其中，购物卡销售260万，百货商品团购销售170万，家电商品团购销售20万。为公司完成销售指标贡献我的一份力量。

通过近半年对各个单位的走访和沟通，发现了一些团购工作中的一些问题：

1。 拜访客户无计划性、目标性导致效率较低，虽然现在掌握的业务单位面很广，涉及\*机关及各个行业，但针对某个行业的渗透效果不是太好，比如房地产、通信行业、几大电厂、矿务局系统等。

2。 过于重视购物卡的销售，忽视了商品团购销售。购物卡销售固然重要，但商品团购销售也不可轻视，对我商场不仅是提高了销售，也是一种无形的宣传。

3。 公司员工对团购工作的积极性没有完全调动起来，这是我们公司的一个决策短板，每个员工都会有一定重要的社会关系，如果每个员工能发展一个业务单位，那产生的效益都是非常可观的。

综上所诉的几个问题，在以后的工作中要作为工作重点，我准备按以下办法解决，但也需要公司\*\*给与\*\*：

1、有计划性以点带面的拜访单位\*\*，先是搜集业务单位资料，然后针对性的拜访房地产行业单位、通信行业单位、市区几大矿各采购部门以及几大电厂，中间有需要拜访的单位可抽空顺带拜访。

2。加强老业务单位\*\*或后勤部门回访及沟通，不能让其流失;对新业务单位加快拜访\*\*及后勤部门，多沟通多联系，争取更多的采购份额 。

3、调动员工积极性，让所有的员工参与进来，目前我们的奖惩\*\*实施的不是太好，前期我们动员还是有了一定的效果，但由于奖励\*\*不能及时兑现，员工的积极性快消磨殆尽了。我们要调动员工的积极性，前提条件是奖惩\*\*要实施到位，不能失信于员工。公司还可以任命一部分对团购感兴趣的导购员为团购专员，利用业余时间做一些有关团购的拜访工作，加快拜访进度与速度，我认为肯定能拓展我们的业务单位，而且产生一定的效益，还有出类拔萃者可以调到团购部来工作，以后团购部的发展肯定需要人才啊。

通过近半年来对团购工作的观察和数据统计，购物卡的销售11年度上半年销售2822万，年度上半年销售3300万，同比增长16。97%，可以看出增长速度较前两个年度明显放缓，下半年的销售压力很大，以后的工作还是坎坷而艰难的，但我会顶住压力尽我所能把团购工作做好，希望\*\*给予\*\*指导。

团购部：王体瑞

**社区团购回暖工作总结22**

超市团购工作总结 随着市场逐渐发展成熟，竞争日益激烈，机遇与考验并存。销售工作仍将是我们公司的工作重点，面对先期投入，正视现有市场，作为团购部销售，我创业激情高涨，信心百倍，又深感责任重大。着眼公司当前，兼顾未来发展。在总经理的\*\*下，在销售工作中团购部坚持做到：突出重点维护现有市场，把握时机开发潜在客户，注重销售特色（软装概念以及家具配套团购），强化优质服务，稳固和提高市场占有率，积极争取圆满完成销售任务。

一、销量指标：

xxxx年团购部销售任务一千万，销售目标一千八百万元。

二、计划拟定： 详见附表

1、拟定《年度销售总体计划》；

2、拟定《年度销售总结》；

3、月初拟定《月销售计划表》和《月访客户计划表》；

4、月末拟定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

三、客户分类：

根据消费额度，对市场进行细分化，将现有客户分为vip客户（工程单客户.急需购买家具的客户）、一级客户（正在装修的客户）、二级客户（准备装修的客户）和其它客户四大类（买房的客户），并对各级客户进行全面分析。

四、实施措施：

1、销售技巧交流：

（1）本年度针对vip客户，团购部、设计部、售后服务部开展一次销售技巧交流研讨会；

（2）参加相关行业展会，其中展会期间安排一场大型联谊座谈会；

<p

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