

最新月饼售卖总结报告大全

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

最新月饼售卖总结报告大全篇一

：今年的内包装虽然做了专门设计，比去年前进了一步，但与顾客的要求仍有差距，消费者反映我们的内包装透明度与亮度不够，他们的对比对象是尚康与佳嘉友。还有饼块，虽然我们的单块重量多于竞品，但在感观上却小于竞品，原因是竞品的饼薄而大，咱们的是厚而小。明年我们应改换模具，做出合适的饼块来，以有利于市场竞争。今年，客户普遍反映我们的外包装产品单调，不成系列，缺少卖相，零售在100元左右的礼品盒缺少，影响了在商超的销售。中国红与喜悦秋色两款，虽有南街村商标，但市场上相似包装礼盒比比皆是，与竞品不能形成差异。明年，我们要提前着手设计南街村专版，把南街村的企业文化与鲜明特色附着在产品包装上，与竞品形成鲜明对比，争取上市后让顾客感觉耳目一新、物有所值。

目前，我们的口味偏少，品种单一，明年，我们应按市场需求，在水果、杂粮、无糖等口味上下功夫创制新品，使之形成系列，以满足顾客的需要。还有保质期，现在的消费者越来越注重生产日期和保质期，我们希望在生产和技术部门的配合下，把我们的保质期增加到100天左右。因为今年的生产比较集中，9月中旬，我们销售的散饼还基本上是8月份的生产日期，对此，消费者提了不少意见，希望明年能够改变这一现象。

，根据市场反馈的情况，现在大众消费的散饼多在2至4元之

间，我们也应据此制定出相应的价格体系，以迎合大众的消费心理。目前，以我们现有的包装，经销商那儿的利润偏少，这与其它品牌的经销商所得利润形成了巨大反差，如果不依赖客户对我们的忠诚与让他们感觉满意的售后服务，他们极易动摇。所以，我们应着眼将来，制定出合理的利润分配点，争取让他们每年都有钱可赚，提增信心，忠于品牌。

，南街村月饼虽然在市场上销售了两年，但我们应该对自己在河南省所处的位置有个清醒的认识，除在漯河、南阳的月饼市场上属于领导型品牌外，我们在其它市场上的表现还远远不够，在家门口的许昌市，虽然经过了连续两年的市场运作，但我们现在却属于挑战型品牌，在驻马店、周口、信阳等地市场我们连追随型品牌都算不上，只能沦为补缺型品牌，在省会郑州，虽然今年尝式着进入了流通领域，但表现平平，无所建树。所以，我们的任务非常艰巨，可以说任重而道远。

，明年，我们应该借鉴竞品的市场操作经验，印制带有自己商标的背靠背手提袋，不求华丽，但求实用，因为每年都需要，可大批量印刷，以降低成本。也应考虑印制彩色吊旗、桌围、一拉宝展示架，以在商超悬挂、外卖展示，增加消费者对南街村月饼的认知度，还应考虑在局部市场做广告宣传，以提升品牌形象，增加产品的知名度。南街村商标在河南省拥有广泛的知名度，但具体到月饼，有的市场还鲜有人知，我们应该找到一个合理的切入点，制造点噱头出来，然后广泛宣传，达到在河南人所共知南街村月饼的目的。

，现在，各个月饼生产厂家都在细分市场上做文章，因为我们进入市场较晚，只能边干边学，今年通过伟毫的努力，走了几单团购，算是在这方面做了些许尝试，明年，我们要在这方面提前准备，利用各个方面的人脉资源，重点攻关，力争在团购中有所成绩。

，明年要扩大市场，以现有的业务队伍，个别人在综合素质、个人能力上还有所欠缺，但在一个团队中，个人能力最低的

那块短板往往决定着这个团队的综合实力。所以，提高个人能力和素质成了今后主要考虑的事情，从现在开始，我们就要着手业务队伍的建设工作，有能力的继续提高，无能力的加紧学习充电，实在不适合月饼销售工作的人员，要坚决调整工作岗位。

场做细，让南街村月饼在以上市场有所作为。除此之外，我们还将合理制定规划，开发新的市场，寻找合适的合作伙伴，今年，我们在周口市场获得了教训，原想跟着大客户当个学生，学点市场销售经验，现在看来，还得培养自己的客户，像漯河李喜刚，许昌杨超英，邓州段昭兵，能够充分理解我们的意图，积极配合我们的行动，厂商一家，合力行动，实现共赢。只有拥有了这样一支忠实的客户队伍，我们才算建立了自己稳定的月饼销售网络。

成绩属于过去，明年的工作光荣而艰巨，我们相信，在公司领导的正确领导下，在大家的共同努力下，我们有信心，有能力让南街村月饼在河南市场全面开花，全线飘红。为共产主义小社区建设继续做出我们应有的贡献。请公司领导看我们的行动吧！

最新月饼售卖总结报告大全篇二

1、前期工作及销售背景：今年社会经济并不景气，而月饼市场的竞争又日趋激烈，在这样的背景下，公司的月饼产品资料及销售政策却都确定的相对较晚，从而业务员前期的准备工作就有缺口，没有充足的资料去发展客户，而一些有特殊采购要求的大客户一般会提前两个月左右就开始咨询相关的事项，这样的情况下，政策信息确定较晚往往会造成一部分客户的流失。对业务员而言，前期准备工作的不足，往往会影响到中后期工作的进展，给业务员的销售业绩造成了一定的影响。

2、公司营销政策定位及市场实际需求：因原材料和人工等

方面的原因，今年月饼价格普遍上涨，我们公司价格也相应的做出了调整，对此情况，大部分的客户都认为涨价的金额是合理的。但是在销售折扣相对于去年来说，普遍都反映出折扣过高，甚至许多客户明确表示折扣高出了公司的采购预算。同时，随着月饼市场的不断发展和日渐成熟，客户的品牌意识也在提高，许多客户不会再单一的接受销售方的报价，而会主动的询问和比较多家品牌的价格与折扣，同时，大品牌的竞争优势也很明显，在深圳，月饼的品牌多多少少有近百个，很多关外的客户并不了解我们公司，在这种对我们品牌不够了解的前提下，对公司的折扣就表示了质疑，普遍认为价格过高。现在购买200-500盒的一些企业都会觉得他们是很大的团购客户，会选定几家的产品做比较试吃。

在试吃方面我们传统的月饼都很有优势，但在价格上面的话劣势就很明显。按公司的前期折扣政策只能给到7.5折左右，这样的高折扣让很多客户往往都更愿意选择安琪，富锦这些传统的品牌。在品牌上我们没有优势但是在价格和折扣上又没有很大的吸引力。这样流失了很多中上的企业客户。

3、产品的创新及包装的改革：虽然传统口味的月饼依然占据着市场的主导地位，但为了迎合个性市场的需求，适应不同的人群，各商家纷纷推出了反传统的新式月饼。而我们公司今年并未开发出新的产品，在购买了我们公司几年月饼的客户群里，有许多客户认为我们公司的月饼没有新意，同时口味也没有改良。比如我们的桃山礼盒，许多客户都觉得月饼外型很好看，但是口感过甜，认为不是很喜欢吃。（迈瑞）在包装上，比起去年的包装有了一定的改变，可是许多客户也表示我们的包装少了一些创新。作为公司的销售人员，我认为公司月饼的包装应该更多的体现出月饼所承载的中华文化以及公司的文化底蕴，把中秋团圆文化和富有特色的地域文化更多的融入到包装设计中来。

4、其他销售渠道的影响：随着网络销售方式的普及，许多小卖家通过不同的渠道销售我们的产品。一些客户在询价的

过程中，看到了我们公司产品在网络上的零售价格明显低于公司批量销售价格，因此许多客户会认为我们公司应该给出更低的销售价格和折扣来，这样销售价格的不统一，冲击了我们传统的销售市场，给销售工作带来了更大的难度。

5、销售政策及公司奖惩制度：在公司制定的销售政策里，真正有利于做大单的政策很少，许多大客户认为我们的销售政策没有让他们感觉到身为大客户的优惠。同时，公司的奖惩制度力度不大，没有调动业务员的销售积极性，希望公司也能加大此方面的力度，多制定一些奖励激进的措施，让我们销售人员能积极响应，实现销售业绩的直线上升。

通过今年的月饼销售工作，我也深刻感到了自身工作的不足，为了在20xx年能创造好的业绩，我将不断完善自身的工作，一方面加强与新客户的联系，另一方面进一步稳定老客户群体，加大推销的力度，最大可能的实现公司利益与自身利益双赢的局面。

最新月饼售卖总结报告大全篇三

八月十五的前一天的早晨，我还在睡觉。突然，一只母老虎似的声音叫道：“茵茵，茵茵。”我在床上扭了几下，没答应。

她奸笑着，双手一握紧，咯吱咯吱地响，让我心里发毛。我连忙洗脸刷牙，葱葱地拿起了月饼盒。哇噻，这竟是一盒透明的月饼，太香了，形状也很特别。看着月饼，我的馋虫给勾上来了。在妈妈的催促下，我只好饿着肚子拎起月饼向姥姥家走去。

虽然去姥姥家只有一里路，而我看来却是很远很远。“月饼真是太香了，吃上一口该多好呀！”唉，还是走慢些吧，这样就可以多闻闻了。就在此时，我听到旁边的人说：“我的妈呀，这孩子有病吧（我知道指的是我），那口水流的满地

都是，这下可好了，洒水车不用洒水了。我没有理会他们，继续走着。

没过五分钟，肚子开始严重抗议，我何尝不想把这些月饼一举拿下呀，可是条件不允许呀，这样老妈就会不让我穿裤子的，我好悲惨哦。这时我饿得都像猴子了，看见什么咬什么，这不，刚才看见一块月饼在地上放着，我二话没说，一下就拿了起来，使劲一咬，完了，我的门牙就这样完了。我现在已经发狂，饿到了极限。我的“良心”正在和“邪恶”打架，终于“良心”被打了个遍体鳞伤，估计半年都好不了了，我也就彻底被“邪恶”击垮了。我打开月饼盒，看着月饼，它好像在向我招手，我二话没说，把月饼拿起来就吃，两口一个。突然，我感到嘴里一阵的咸，这是怎么了？啊，原来我咬破了我的舌头了，但是我没有多管。吃完了整整四块大月饼，可解了我的馋瘾。

吃完月饼之后，我才想起我怎么向姥姥向妈妈交待呢？我的脑袋一下就蒙住了。突然，灵光一闪，我有了办法。这时我也已到了姥姥家门口，我怀着侥幸心理，按下了门铃，在按门铃的一刹那间，我感觉手像灌了铅一般。姥姥开了门，把我请了进去。我对姥姥说：“姥姥，妈妈让我给您送月饼来，可是来到家门口，我打开月饼盒，发现里面是空的，肯定是妈妈拿错了盒，要不然，我明天再给您送来，好不好？”姥姥胡乱地答应了，我内心暗暗高兴。

从姥姥家出来后。我又开始盘算起来如何对付老妈。

谁让我聪明呀，没几分钟就想出了对策，保证老妈想不到，可是可怕的事情还在后头。回到家，我就对老妈说：“姥姥说还要一盒。”妈妈脸上露出了怀疑的目光，但是却没有问我别的。我突然心虚了，想起妈妈会不会打电话向姥姥询问呀？赶紧拔掉了电话线，可我竟忘了妈妈还有手机呀。啊，果然，妈妈正在卧室里拿着手机给姥姥通电话。只见老妈的目光逐渐凶狠，肌肉逐渐膨胀，看来我露馅了。果真，妈妈

拿起了的一把笤帚，向我扑来……又来一盘炒肉丝了。

朋友们，拜拜，我先去避避难。

最新月饼售卖总结报告大全篇四

- 1、了解月饼是中秋节最主要的食品，知道月饼的特征
- 2、会对月饼进行分类数数，提高幼儿的观察能力
- 3、了解节日的来历，知道节日的日子及习俗，乐于参与节日的活动。
- 4、愿意积极参加活动，感受节日的快乐。

：各种月饼实物、图片

(1)分组放月饼，我是按什么规律来放月饼的

(2)我可以和哪个组一起放月饼，是怎么放的

(3)自由组合放月饼

活动的开展，不仅让幼儿了解了中国传统节日的许多习俗，更让幼儿学会了分享，提高了对我国民族传统文化的兴趣，加深了对祖国的热爱之情。

最新月饼售卖总结报告大全篇五

- 1、发展平衡能力和上下肢动作的协调性。
- 2、能持物走高30厘米、宽20厘米的平衡木。

布置场地，场地两端画起跑线，相距20米，中间摆放平衡木。

小型月饼盒两个。

1、准备教学：练习徒手操，走步、跑步。

2、平衡练习。教师示范、讲解走平衡木的动作要求。幼儿依次练习，教师指导。根据幼儿走平衡木的情况，教师有针对性地进行讲解、示范，幼儿再次练习。

3、游戏：过小桥，送月饼。

（1）教师启发：“中秋节到了，小朋友们要去慰问解放军叔叔，大家要走过小桥，到解放军叔叔的驻地送月饼。”然后介绍游戏名称、玩法、规则，以引起幼儿的兴趣。

（2）游戏玩法：幼儿分为人数相等的两队，每队分成两组，分别站在场地两端起跑线上，游戏开始，两队第一组的排头手提月饼盒，跑到小桥（平衡木）前，走过小桥，跑到本队另一方，将月饼盒交给第二组的排头，站到队尾。第二组排头按上述方法过小桥送月饼，依次进行。先完成任务的队为胜。

（3）游戏规则：一是在小桥上只能走，不许跑。如果人和月饼盒从平衡木上掉下来，要从掉下之处重走，（教师注意保护）。二是等待跑的幼儿不能跑出起跑线接月饼盒。

（4）游戏进行2-3次，注意帮助走平衡木有困难的幼儿进行练习。

4、教师组织幼儿做各种放松动作。

5、室内教学：丰富幼儿关于桥的知识经验，请幼儿自己做做试试画画桥。

最新月饼售卖总结报告大全篇六

从小就不喜欢吃月饼。那时候的月饼可没现在花样多。记忆里，中秋节没买过月饼，因为爸妈的单位都当福利发，还发得挺多，一人四、五封，一封两块。用一张薄薄的纸包着，纸上印着月亮、宝塔什么的，好象每年都一样，红色的是甜的，偶有深蓝色的是椒盐味儿的。外观看起来黑乎乎的，硬得象石头，吃到嘴里净是渣子，还甜得发腻。我跟哥哥都不爱吃，老妈没辙，就干脆扣了我俩的馒头，早上，一人一碗稀饭，一块月饼，不吃就饿着。就这样，我也不吃，光喝稀饭。老妈急了，干脆直接把月饼掰碎泡稀饭碗里，旁边还有老爸坐镇，不吃完不许上学，这才逼着我吃下去，可心里那个委屈，就更是憎恨吃月饼了。

上中学时，家里经济条件改善了许多。有一年爸出差，带回来不少核桃、花生，妈决定自己做回月饼。核桃仁、花生仁、芝麻炒熟碾碎，加少量猪油、面粉做陷，面粉加鸡蛋、糖、水和好了，揪成一团一团的，把陷包进去，再用擀面棍擀成一个个的小薄饼子，平底锅抹油，小火慢慢地焙，那一回一共做了5个“月饼”，有点硬，但挺香，至少比发的月饼好吃多了。

上大学时，离家千里，学校挺体贴学子思家之情，过节时每人发两块月饼，几个苹果、橘子什么的。那时候我开始喜欢吃月饼了。可能是因为那时吃长饭，胃口好，而且长沙的月饼是广式风格的，很松软，里头的叉烧、火腿、咸蛋黄很对我的胃口。到中秋节当天下午，几个人一起跑到东塘百货大楼去买处理月饼。最喜欢那种小月饼，比壹元的硬币大不了多少，品种有十多个，每种抓两个，也一两斤了，买回寝室当点心吃。有一年中秋，姐的同事到武汉出差，受姐之托专门绕道长沙给我带了盒月饼。打开盒才发现，盒里满满的，塞着各式各样的月饼，云腿的、广式的、川味椒盐的、北方枣泥的……姐在信里说，月饼是老妈亲自挑的，每一样都给

我选了一块。老妈叮嘱我中秋一定要吃，吃了月饼就不想家了……没心没肺的我当时眼泪就下来了。

最新月饼售卖总结报告大全篇七

1. 需要快递的月饼数量太多，接听月饼专线人员太少。导致月饼专线一直是占线中。
2. 没有专门的电脑系统，全部资料都是手写的。资料容易丢失，客人需要查询订单时需要很长的时间。
4. 月饼卷上只有“可送货”字样，在没有其它的说明。很多客人都理解成当日打电话当日就能送到。
5. 有的客人拿着“可送货”的饼卷亲自取饼，造成档口的卷号和专线小组卷号总是对不上。以上5点就是今年接到投诉最多的。所以根据这5点我提出几点意见，1. 我们可以在明年的月饼档时建立一个专门的月饼专线小组可以叫做“月饼售后服务部”这样就可以解决以上1、2、3的问题，另外公司还可以为“售后服务部”专门配备一名司机，以备不时之需，还可以把“可送货”的月饼数量全部统计出来，放到售后部里，有他们自己分配货物，这样就解决了上面5的问题，最后我们还要拟定一个“可送货”的说明与可送货的月饼卷一起发给客人，就可以避免客人的盲目投诉了。

谢谢！

最新月饼售卖总结报告大全篇八

1. 需要快递的月饼数量太多，接听月饼专线人员太少。导致月饼专线一直是占线中。
2. 没有专门的电脑系统，全部资料都是手写的。资料容易丢

失，客人需要查询订单时需要很长的时间。

3. 没有专门负责的领导人。需要解决客人投诉电话或需要申请什么事情时抓不到人。

4. 月饼卷上只有“可送货”字样，在没有其它的说明。很多客人都理解成当日打电话当日就能送到。

5. 有的客人拿着“可送货”的饼卷亲自取饼，造成档口的卷号和专线小组卷号总是对不上。以上5点就是今年接到投诉最多的。所以根据这5点我提出几点意见，1. 我们可以在明年的月饼档时建立一个专门的月饼专线小组可以叫做“月饼售后服务部”这样就可以解决以上1、2、3的问题，另外公司还可以为“售后服务部”专门配备一名司机，以备不时之需，还可以把“可送货”的月饼数量全部统计出来，放到售后部里，有他们自己分配货物，这样就解决了上面5的问题，最后我们还要拟定一个“可送货”的说明与可送货的月饼卷一起发给客人，就可以避免客人的盲目投诉了。

这些就是本人总结的问题和意见，希望各位领导采纳