

2023年月饼销售总结 月饼销售工作总结 汇总

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

2023年月饼销售总结 月饼销售工作总结汇总篇一

__月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年__月一号来到__男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题

不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们__男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

2023年月饼销售总结 月饼销售工作总结汇总篇二

一年一度的中秋节结束了，我们a里以“中秋情浓意更浓为主，突出中秋节的“团结、和谐”的节日特征，使我们更进一步了解传统节日，了解传承民族文化，弘扬民族精神，激发爱国热情。

中秋销售工作在8月中旬进入了紧张的状态，在30天的销售工作中我们了解工作流程，月饼种类、价钱、克数、知识。在今年这个大气候中，企业单位订购到量很少，但是我们依旧给自己信心，本着完成任务。我们团结齐心、力足，我们制定了机制，每天由两人到周边各个企业、科技街、雁滩附近的各企业单位，宣传我们的月饼，并且送货上门。在忙碌的一个月中酸、甜、苦、辣都有。更多团结感动，圆满完成了任务。

散月饼销售比较好，今年散月饼新增几种品种、碳烧、蛋黄、法式它的得到了顾客的肯定，最后三天无货了，希望公司在明年订货量酌情再多点。

盒月499单盒和团购销售很好，中等价格，199和189销售的快到最后几天里199无货了。

渭源路店全体员工，整体态度端正积极，团结我们店虽然只有4个人，但是我们配合很默契，大家都尽自己的职责，合理分工，大家在一起有喜悦、感动、在此我感谢我的团队，真的很努力，没半途而弃。

希望我们再接再厉，在以后的工作中一样努力，一样精神饱满，为我们公司做更好销益。

2023年月饼销售总结 月饼销售工作总结汇总篇三

中秋节我最爱的是什么呢?就是那圆圆的大月饼了，好吃的不得了，馋死人的大月饼是我的最爱，每到中秋我总是会将它吃腻，然后来年中秋再吃腻，无限循环。

一年一度的中秋节到了，我们兴高采烈地来和舅舅一家聚餐，共度佳节。

虽然桌上有许多菜肴，但是最吸引我的眼球的是月饼，月饼有圆形的有方形的，特别耀眼的是“向阳坊”的包装精美的月饼，我马上就打开盒子一眼就看到金黄的，油亮亮的月饼，我迫不及待撕开真空包装袋，在里面憋了几天的香味一拥而出，“香，的确香，很有香气!”我自言自语地惊叹道!

这么香的月饼是什么馅的呢?我充满了好奇心，再也忍不住了，我拿一块香辣牛肉味的，拿起一个毫不犹豫地塞进嘴里，觉得有些辣，又吃了几口吃到硬硬的东西，一看原来是牛肉，这月饼怪不得叫香辣牛肉味。我又吃了一块叫相思绿茶的月饼，吃地嘴里是甜甜的，但是不觉得腻，而且蛋黄也很好吃，还有一股淡淡的茶香，真好吃!哎呀，老人难怪总是说现代的月饼真是多彩多样的。

虽然，今天因为“森拉克”而没办法赏月，但是我能吃到各种各样的口味的月饼感到很开心!

篇二：中秋品月饼

“玉颗珊珊下月轮，殿前抬得露华新。”唐代大诗人皮日休曾经写过这样的诗句。的确，中秋节的月亮格外的大，格外的圆，格外的亮，格外的美。

抬头望向浩瀚的夜空，空中的明月仿佛是一颗钻石镶在一块巨大的蓝宝石上，煞是美丽。在这样的夜空下品尝月饼真是一件快乐的事情啊!我打开一个枣泥馅的月饼，啊!只见月饼的外皮金灿灿的，上面刻着美丽的圆形图案，整个轮廓是一

个花的形状，四周刻着美丽的花边。在灯光的照耀下，月饼表面的油一闪一闪的，仿佛整个月饼就是一块金灿灿的黄金饼。

我用食指和拇指将月饼轻轻拿起，慢慢地咬了一小口。顿时一股浓浓的枣味儿弥漫在我的嘴里，枣泥馅是那么柔，那么软，那么滑！那种甜丝丝的感觉只沁入我的心底。

我又打开一袋黑芝麻馅的月饼，这个月饼上得花纹是花形的，看着就让人垂涎三尺。我迫不及待地咬了一口，芝麻的浓香蔓延开来，简直甜得醉人，香得迷人。

正当沉浸在这份香甜中时，桌上另外的那些琳琅满目的月饼跃入我的眼帘：有精致的红豆沙蓉月饼，有别具一格的蛋黄月饼，有酸酸甜甜的水晶脐橙月饼，还有高档名贵的牛肉月饼，真是数不胜数。

2023年月饼销售总结 月饼销售工作总结汇总篇四

1、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，因为每年都得需要，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。

除了继续对漯河、南阳市场进行巩固以外，明年，我们还将继续对驻马店、许昌等现有市场进行深入开发。在地深耕，永续经营。把市场做细，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。

请公司领导看我们的行动吧！

2023年月饼销售总结 月饼销售工作总结汇总篇五

今年中秋节，我觉得是我过得最有意思的中秋节，因为我吃到了自己做的月饼。

早上，妈妈说要给我一个惊喜，我随妈妈来到她同事开的月饼店，才知道原来是和我一起做月饼。一听要“diy”月饼，我一下子来了兴趣。

我们穿上围裙，戴上工作帽，进入了工作间。房子中间是一张很大的桌子，我们围在桌子周围。桌上有一个圆球形的月饼馅，一盆专门做月饼的饼面粉和带有生肖图的木头模子。店主告诉我，那面皮可是要耗费很多材料和很多时间才做出来的，而且烤月饼时的温度也要适中，保持在79度左右。

我们把做好的月饼放进了一个大烤箱里。过了半个多小时，香喷喷的味道迎面扑来。打开炉门我拿起自己做的月饼打量一番，确定是自己做的，然后咬了一口，啊，甜而不腻、又香又软，让人吃了一个还想再来一个。