

# 最新白酒检查市场总结报告 白酒销售工作总结(优质5篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 白酒检查市场总结报告 白酒销售工作总结篇一

销售实习

将所学专业知识运用于实践，并学习新的知识与技巧，磨练吃苦耐劳，迎难而上的精神。为以后工作打好基础。

20xx年xx月xx日—20xx年xx月xx日

合肥

合肥云天贸易公司

合肥云天贸易公司是一家专营名酒的商贸公司，代理酒类产品是：金裕皖酒。公司自一九九九年成立以来，本着“诚实、守信、服务到家”的理念，努力为广大消费者服务。公司主要客户有：合肥新世纪超市连锁、合肥永辉超市连锁、金源大饭店、金科大酒店、五州大酒店、劲力酒店等200多家，还为政府、企业和社会团体提供优质、优价的酒类产品。20xx年春节刚过，金裕皖二期工程曲酒生产项目开工建设，掀开了金裕皖酒业20xx年发展的新篇章；董事长段兆法再次提出“双品牌战略”，在不断提升金裕皖品牌的同时，成立安徽陋室铭酒业有限公司，全力运作“陋室铭”这一高端品牌；在20xx年安徽市场实现“无缝隙覆盖”以后，董事长段兆法根据安徽白酒的发展现状，把江苏、河南市场建成安徽根据

地市场以外的二个亿元根据地市场，打造金裕皖酒业新的增长点；在全国春季糖酒会之后举行的《糖烟酒周刊》经销商论坛（江苏）上，董事长段兆法要求全体员工加快市场创新和技术创新，努力克服金融形势的影响，走出一条“双轮驱动”的创新之路；在总结了安徽白酒的发展态势及金裕皖酒业发展现状后，董事长段兆法果断要求金裕皖酒业全体营销人员与合作伙伴全面实行“直分销模式”，并把“直分销”上升到金裕皖酒业的发展战略高度，保证了金裕皖酒业上半年的全面发展。“直分销模式”作为20xx年金裕皖酒业的战略思想，对于业务人员及经销商的团队都提出了更高的要求，不断学习，不断提升自己，是段总对自己及每一个业务人员的要求。此次营销工作会议的培训不仅能让全体营销人员进一步统一思想，更加明确了“直分销模式”运作过程中的细节与技巧，为20xx下半年的发展提供了智力保障。

## 两翼并举，开拓发展

“走出安徽天地宽”□20xx年底，段总就明确了开发省外市场的宏伟计划，江苏与河南恰如安徽市场的两翼，同时又是徽酒销售与消费的大省□20xx年春节以后，董事长段兆法就安排副总经理左庆喜、省区经理吕小明分别负责河南、江苏市场的全面开发，并于4月底参加了《糖烟酒周刊》杂志社举办的经销商论坛（江苏），5月份参加了第五届河南食品交易会，招商效果显著，受到了两地经销商的极大关注，加快了河南、江苏市场的开发步伐。截止到7月底，河南、江苏均完成了各自的市场布局，制定了适合当地市场发展的产品组合和市场推广计划，组建了有力的营销团队，完成预期目标。与此同时，金裕皖酒顺利进入海南市场，并在当地市场取得了较快的发展，为金裕皖酒业的全国化发展再传佳音。

## 白酒检查市场总结报告 白酒销售工作总结篇二

### 、业绩回顾

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

### 、业绩分析

a □上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

b□新客户拓展速度太慢，且客户质量差；

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在xx已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于\*\*年11月份决定以金乡为核心运作xx市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，\*\*年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；

- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

## 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

## 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

## 3、xx市场

4、整个\*\*年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不

同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

# 白酒检查市场总结报告 白酒销售工作总结篇三

1、运用《客户销售登记卡》，对客户销售状况进行监控，并根据销量实行月返，季返制度。

好处：(1)可以随时对客户销售周期，销售星级比例进行统计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户三星以上卖得快，那些客户只要一、二星酒，这样公司在有相应产品活动后，可以有秩序的，提高销售活动效果。

(2、)可以提高价格弹性，很好城应对外来冲货，比如cx市场上市时一星78元/件，记卡销售，月返实行十搭一，折价63.6元/件。中秋节期间外地冲货增加，到岸价：55-56元/件，这时，我们利用供货政?害行，五搭一，扔价：58.3元/件，再加上订货会上抽奖政?，大大优惠于外地冲货，客户订货十分踊跃，取得十分满意的效果，有力地打击了窜货，现场订货拾叁万多元多。

有在的问题：在市场切八时，记卡销售兑现月返，季返中，对月返季返额度和兑现时间，宣传不到位，，兑现不及时，也是造成冲货的得要原因。

2、把铺市陈列作为一项长期的基础工作来抓

cx市场20xx年2月份正式启动市场，主攻零售店的铺市陈列，以2月20号到2月25号，对城区进行地毯式密集铺市，并抢占显眼货架，进行店外陈列，起到轰动效果，陈列一个月后，兑现金世纪双礼盒壹盒[]20xx年端午期间和中秋节之后，又分别进行两次集中补货铺市。

经验;(1)时间要短，控制在一星期左右，如果不顺利，可以赊货，但要可控，毕竟我们上市期的铺是为了作品牌宣传和扩大。

(2)宣传要到位，毕竟是新产品，无论是零售客户还是消费者对其都比较陌生，建议铺市配合pop张贴，铺市政?讲解等内容，。

(2)奖吕兑现不及时□cx市场就有在此问题，由于是新市场，零售店主对浏阳河的信誉存在疑问，这就很必要明确奖品兑现时间而引项内容在铺市协议中是没有再加上经销商库存没有金双礼。以改兑现进间拖延，造成负面影响，建议在今后的铺市中，要明确奖品兑现时间销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

## 销售月工作总结内容

- 1、工作状况概述
- 2、工作中的成绩和缺点
- 3、工作中的经验和教训
- 4、下步工作计划

## 销售月工作总结注意事项

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。
4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

## 白酒检查市场总结报告 白酒销售工作总结篇四

为了贯彻落实市委、市政府关于开展非法集资风险检查的有关文件精神，我局高度重视和部署，并制定了市商务局《关于开展非法集资风险排查工作的安排意见》，组织区商务局、市稽查支队及相关专业人员，负责全市拍卖、典当、融资租赁企业进行排查任务，将排查具体工作落实、确认，确保风险排查工作不走过场。

目前，经省级商务部门审核批复了拍卖企业6家、典当企业7家，分别是：

- 1、拍卖行业：陕西圣融拍卖有限责任公司、陕西文道拍卖有限公司、陕西兴龙拍卖有限公司、陕西延安拍卖有限公司、陕西金太阳拍卖有限公司、延安九鼎拍卖有限公司。
- 2、典当行业：陕西延安金福来典当有限公司、延安银泰典当有限公司、延安鼎城典当有限公司、延安柏盛大业典当有限公司、延安众恒典当有限公司，延安金淮典当有限公司、延安盛世圆典当有限公司、延安金淮典当有限公司、延安盛世圆典当有限公司。

今年来，我局风险排查工作组分别深入6家拍卖企业和7家典当行进行现场检查，对各拍卖、典当企业的注册资本、财务状况、拍卖、当票使用、业务结构、当金发放、息费收取、规范经营等情况进行了抽查，分析拍卖、典当企业经营情况和资产支出情况。检查拍卖企业成交额、典当企业业务合同，

对每一份业务合同，按照《拍卖法》和《典当管理办法》有关规定进行检查，并约谈拍卖、典当企业股东、财务人员和其他员工。目前全市有典当经营企业7家，注册资金1.4亿□20xx年6月底共典当39单，放款总额4415万元，比上年同期增加115%□20xx年3月份，按照省商务厅要求，我局邀请审计中介机构对7家典当经营企业，进行年度财务、账务等全面审计。从检查的6家拍卖企业和7家典当企业来看，未发现非法集资、吸收或变相吸收公众存款等违规行为。拍卖企业、典当企业业务均按规定开具了由商务厅兼制的全国统一拍卖合同、当票，没有以合同代替当票或自行印制当票行为，公司开具的当票、续当凭证与真实的质、抵押典当业务相互对应，公司已开始使用机打当票，将票面的数据信息提交到监管信息系统中，机打票上线率与其经营业务实际情况相符。

1、行业竞争加剧，外部环境十分严峻。各种投资公司、担保公司、小额贷款公司直接或间接从事贷款业务，争抢了部分典当市场份额，民间非法融资也很活跃，挤占了典当融资渠道，商业银行也在积极调整经营思路，采取多种经营策略，比如实行透支信用卡制度，可有效解决小额短期融资困难，一定程度上争夺了典当行业有限的客户资源，这给典当业的发展带来极大挑战。

2、制度管理尚待完善，专业化水平有待提高。近年来，拍卖、典当行业快速发展，业务范围日益扩大，也对拍卖、典当人员的专业水平提出了更高的要求。传统典当业务中，钟表、珠宝等居民质押业务居多，但目前汽车、房产、股票等各种动产、不动产和财产权利均被《典当管理办法》纳入了经营范围，随着经济社会的发展，这些新业务在典当总量中已占很大比重，多数典当行缺乏专业鉴定人员，业务工作面有待全面提升，给典当发展和服务水平提升带来了新的难题。

1、我局继续按照省市有关精神，依据国家《拍卖法》和《典当管理办法》有关规定，加强对全市6家拍卖企业、7家典当企业日常监管，切实守住不发生非法集资和系统性、区域性

风险。

2、积极配合市处置非法集资联席会议办公室、市金融办，切实做好防范和化解典当行业非法集资行为，加强信息沟通和市场监测。

## 白酒检查市场总结报告 白酒销售工作总结篇五

大家好□20xx年马上就要过去了，回顾一年来的工作，有辛苦也有成绩，为了更好的开展明年的工作，特对20xx年工作做出总结，总结经验，和不足，争取明年在发扬20xx年的优点的同时，改正不足，在新的一年里取得更大的成绩。

1、建立完善的销售档

2、定期进行售后跟踪，抢占高中低档白酒市场，争取获得更大的利润3、这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。完成了20xx年销售计划完成□□20xx年同20xx年销售有所增长的情况我依然出色地完成了计划。

给公司提供的建议

1、坚持不收不合格的包装，来影响我们的形象

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名优秀业务员

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，共同把皖蜀春打造权威性的白酒企业而努力。以上是我的工作总结，我会努力完成公司给我的任务，请各位领导和同事进行监督！