

最新啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结(优秀10篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇一

销售计划的执行过程中会受到国家政策、消费者的意识改变速度、消费行为习惯的改变速度等众多不确定因素的影响。通过以上销售措施的执行，相信今年的市场运作一定会取得较好的成绩，从而实现既定的业绩目标。

补充：

促销方式：

2. 买赠。买一箱赠一件促销品，买一瓶赠一个钥匙环，还可以搞抽奖活动，奖品设5档：1等奖，赠彩电。二等奖赠洗衣机，三等奖赠u盘，四等奖赠一箱酒，五等奖赠一桶酒，所谓还一桶还有一桶，最后有纪念奖，发要是环。

3. 与夜场搞好关系，做好团购工作。扩大特殊通路的销量。对夜场实行奖励原则，每有一个大客户返利多少，或者提供多少支持，如做带有青岛桶装啤酒标志的价签送给夜场，提供青岛桶装啤酒的雨伞，这要讲究学问，注意观察总结，送礼要送到点子上，缺什么就送什么，没有白送的。

4. 可与当地移动、联通公司谈判搞活动，话费积到多少分，送一件酒，或一瓶青岛啤酒，或提供青岛啤酒的包装袋，做好广告宣传。

- 5、中秋节、教师节可以搞些主题活动。
- 6、对产品陈列的排面要注意创新，不断借鉴移用其他行业产品的优秀陈列方法，以达到吸引眼球，提高销量的效果。
- 7、注意观察卖啤酒的客户一般都搭配着还买别的什么产品，可以与相关厂家搞联合促销。
- 8、向需要社会关注的不同的集体人群赠送印有青岛标志的夏日体恤，让他们做自己的活广告，比如：困难家庭、失学儿童、民工群体，分档次的做好赠品，不能搞一刀切，这样满足不同层次人的消费心理需求。

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇二

- 1、别哭别喝酒别一个人在夜晚吹冷风。
- 2、大帮说：我喜欢拍照，还喜欢喝酒。你要是愿意陪我，我会更喜欢。
- 3、他对我说别在喝酒胃会痛，我说放下酒杯心会痛。 .
- 4、不要忘记时常给自己的父母通一下 ** ，也许，你自己正为了美好的未来努力的打拼，但你日渐苍老的父母时刻惦记着你，他们听到你的声音，会很高兴。周末的时候，给那些在学校里一同喝酒或一起逛街，逃课的老友们发个短信，有些人也许很少有机会在一起，但同窗情谊远比你的同事要单纯些。
- 5、寂寞时抽抽烟，孤单时喝喝酒，一个人的世界才精彩。
- 6、同学聚会，玩真话游戏，一人说我没做过xx事，如果其他人做过，就要自觉喝酒。先上场的一女生说我没打过飞机。桌上5个男生立刻默默端起了桌上的酒杯。这太tm狠了。

7、你问我独自喝酒是否畅快淋漓，我告诉你我人生缺太多，唯独不缺你。

8、当一个人沉醉在一个幻想之中，他就会把这幻想成模糊的情味，当作真实的酒。你喝酒为的是求醉；我喝酒为的是要从别种的醉酒中清醒过来。

10、自从人晒黑了，脸色好看了，牙齿变白了，喝酒都不脸红了。

11、越是年长，越难得到朋友。因为你很难再愿意去屈就和妥协别人。所以很多人轻易地热闹群聚着喝酒吃饭，高谈阔论。即使不了了之，彼此心里也没有丝毫留恋。这是社交动物的方式。只要不谈感情，就很干脆。人与人之间的那份郑重而留恋的对待，也许已经是奢侈的事，但值得追寻。

12、当你爱一个人的时候，爱到八分刚刚好。所有的期待和希望都只有七八分，剩下两三分用来爱自己。如果你还继续爱得更多，很可能会给对方沉重的压力，让彼此喘不过气来，完全丧失了爱情的乐趣。所以请记住，喝酒不要超过六分醉吃饭不要超过七分饱，爱一个人不要超过八分。

13、对自己好一点，心情不好的时候，什么都别考虑；去吃自己爱吃的吧，但是别喝酒。

14、大帮说：我喜欢拍照，还喜欢喝酒。

15、一美女心情不好，在酒吧喝酒。由于美女一人喝酒太闷，便硬叫来了一个男同事。美女说：能陪我喝点酒吗？我心情很不好。男同事犹豫的说：我真的不会喝酒，实在对不起。美女解释道：其实我也不会喝，而且一喝醉就乱亲人，主要是心情不好才喝的！话音刚落，男同事马上转头对服务员说：来4瓶啤酒。

16、护士节来到，安全护士提醒您，多喝开水少喝酒；卫生护士提醒您，多晒太阳少虫咬；健康护士提醒您，多吃瓜果少见老；心理护士提醒您，多看短信少烦恼。

17、当一个人沉醉在一个幻想之中，他就会把这幻想成模糊的情味，当做真实的酒。你喝酒为的是求醉；我喝酒为的是要从别种的醉酒中清醒过来。

18、我挨骂你顶着，这是义气；我喝酒你陪着，这是豪气；我快乐你笑着，这是和气；我祝福你听着，这是福气。愿讲义气有豪气的你，家中和气，永远有福气。

19、平时我不让老婆多吃冰棍，一天 *** 一根。有一天晚上和朋友喝酒回家晚了。老婆发短信来了，我已经吃了三根冰棍了，你快回来打我pp吧，再不回来，我准备吃第四根了。

20、别一吹风就流泪，一喝酒就醉。

21、吃饭莫太饱，走路莫快跑，说话莫大吵，喝酒要少，睡觉要早，遇事莫恼，经常洗澡，身体更好。愿生活中的你总是顺顺利利，拥有无尽的美好！

22、如果有一天，你看见我穿着十厘米的高跟鞋，化着很浓的妆，会抽烟会喝酒会打架会骂人，开得起玩笑，玩得起感情，而那时，你身边的她素面朝天，要多纯洁有多纯洁，不抽烟不喝酒不打架不骂人，对你温柔贤惠体贴。我一定会站在你的面前，指着她，告诉你：我曾经也是这样的，可是你没有珍惜！

23、再见是你看我抽烟喝酒满口脏话，你笑我放荡，你可还记得当初初识时我连句话也不敢说，我变成这样你功不可没。

25、人在江湖走，谁能不喝酒。人在江湖飘，哪能不喝高。

26、愿意做老友吗？白了头我们也可以一起去喝酒。

27、喝酒的时候，是心在应对，而不是肠胃在应对。如同焚香，要的只是一种香的氛围，而不是把香氛当氧气，这也是酒逢知己饮的本意。

28、南方性开放，北方打麻将，喝酒吹牛逼，全国都一样

29、我喝酒，打架，不吃早餐。天不管多冷都只穿一件衣服，没事没人会心疼。

30、我现在，发型丑，脸色差，长痘痘，还喝酒，疯疯癫癫爆粗口，在浑浑噩噩的活着，如果这个时候有人爱我，那一定是真爱。

伤感喝酒说说心情 喝酒说说伤感句子说说

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇三

亚洲的啤酒产量已经在好几年前超越欧洲，成为全球最大的啤酒生产地。那么你可知道它的广告词有哪些？下面本站小编为大家带来最新的广告词，欢迎大家参考！

1. 激情之饮狂欢之城
2. 激情盛夏，相约青啤！
3. 汇五洲美酒，交四海朋友
4. 啤酒世界，世界啤酒
5. 金星新一代，专为青年新一代
6. 年轻就爱喝金星

7. 喝金星啤酒，为青春喝彩或：金星--为青春喝彩
8. 金星新一代，有限青春无限未来
9. 金星，我的青春我做主
10. 金星啤酒，青年挚爱，火热激情，释放未来
11. 年轻无极限，金星乐开怀
12. 金星，让青年更年轻！
13. 金星啤酒，让青春与激情火热碰撞
14. 喝金星啤酒我做主

1. 激情无处不在——青岛啤酒(啤酒)
2. 嘉士伯，可能是世界上最好的啤酒——嘉士伯啤酒(啤酒)
3. 金川啤酒，天下第一保健啤酒——金川啤酒(啤酒)
5. 力波啤酒，的确与众不同。——力波啤酒(啤酒)
6. 美妙口味不可言传——米勒牌淡啤酒(啤酒)
7. 啤酒中的茅台——茅台啤酒(啤酒)
8. 天长地久——蓝带啤酒(啤酒)
9. 喜立滋啤酒是经过蒸汽消毒的！——喜立滋啤酒(啤酒)
10. 享受激情的释放——雪花啤酒(啤酒)
11. 燕京啤酒，清爽怡人——燕京啤酒(啤酒)

12. 银城王大啤酒，好久的缘分——银城王大啤酒(啤酒)
13. 钟楼入口，好字出口，钟楼啤酒——钟楼啤酒(啤酒)
14. 金星，点亮青春，创造未来
15. 金星新一代，青年生活好滋味/青年生活更精彩/青春生活我最爱
16. 金星，让青春更常青!
17. 想挑战喝金星(啤酒)
 1. 啤酒连真情品味好人生
 2. 豪饮岛城醉看红瓦绿树，香飘五洲情系碧海蓝天
 3. 啤酒的城堡，欢乐的海洋。
 4. 青春无限欢乐岛，激情引爆啤酒城。
 5. 不来不醉，不醉不来，来了必醉，醉了还来
 6. 以酒为媒宾至如归。
 7. 一饮二看三休闲，啤酒城内全包揽
 8. 流金浮雪清爽一夏(前者是啤酒最视觉化的组合后者是啤酒最基本口味的体现)
 9. 上联：宰相腹中可盛船。下联：啤酒肚里办奥帆。横批：都是海量。
 10. 酒节盛会，青岛品味!

11. 啤酒城欢舞迎世界客，浮山湾飞歌扬奥运帆
12. 狂欢啤酒城，畅饮万国酒。
13. 扬帆金海岸，相聚啤酒城。
14. 不搏不精彩——徐根宝为“力波”啤酒代言(啤酒)
15. 喝贝克，听自己的——贝克啤酒(啤酒)
16. 皇者风范——百威啤酒(啤酒)
17. 黄河啤酒，让我们共度好时光——黄河啤酒(啤酒)

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇四

1. 道具生动化;

2. 产品生动化。

1. 吧台陈列：整齐、集中、商标朝外、争取做到占据最优陈列位置或占据全部排面。

2. 展示柜陈列：根据展示柜容量的大小，展示柜可做3—4层陈列，每层陈列24瓶啤酒，每层进行单品种陈列。

无论是经销商还是终端店，库存的量都要合理，否则会直接影响产品的销量，终端的合理库存为终端的日消化量×经销商的配送周期×1.5。

1. 是否有明确的拜访目标。

2. 这个拜访目标的设置是否正确、合理。

3。 围绕这个目标是否与关键人展开有效沟通和互动，是否有为支持这个目标实现所产生的行为及做为。

4。 这个有效的沟通与互动的过程及作为与行为是否记录下来。

5。 这个记录是否支撑拜访这个终端所用的时间

终端的销售等级由低到高依次是：空白店、有效铺货、有效销售、活跃终端、完美终端。

空白店：没有本公司产品的终端店叫空白店，开发空白店以货物送到，实现有效铺货为准。

有效铺货：持续的配送、唯一的配送、正常的生动化展示、合理的库存。

有效销售：不被终端经营者遏制，不被竞争者遏制，有正常的可以沟通的客情，有不低于竞品的生动化布置，特殊情况下可以主动向经销商要货。

活跃终端：能够获得终端经营者的销售支持，能够有效抑制竞品销售，与终端关键人有良好的客情关系，完美的生动化展示，完美的配送。能够获得终端经营者的销售支持：终端乐于销售我方产品，并通过一定的管理措施促使我品在终端的销售。

主要表现形势为：库存资源最大限度的满足我品存放，加大我品的一次性进货数量，按周期按时给经销商结款，不接受竞品的促销活动，要求服务人员主动积极推销我品并主动在终端进行我品的生动化展示。

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇五

一、学习提升

我在做保险销售的工作当中，明白想要做好工作是必须了解我们的产品，明确我们的目标人群，以及一些销售的技巧的，我做保险业务的时间不长，到现在为止也就是半年多一些的时间，可以说我上半年刚开始工作的时候是还有特别多不懂的地方的，虽然经过了一次培训，但是其实要学的方面还有很多，对于保险种类的学习也是我做销售必须要学的，不然也无法很好的去给客户做好介绍。

上半年公司也是开设了一些新的保险业务，对于我来说，这些是基本的学习，不然就无法和客户沟通了，在了解了保险之后，我也是多去了解销售的一些技巧，我明白我对这个行业，这个保险业务不是那么的熟悉，那么我就必须要多学，同时要用一些销售的技巧来补足，不然也是无法做好保险业务的。

二、工作收获

提升个人能力的同时，我也是努力的去工作，积极的完成我的销售任务，做保险的销售，有些时候会被人误认为是骗子，觉得我们是骗人的，其实这些也是由于很多人对于保险的不了解导致的，但真正懂得保险的，却是非常乐意我们的推荐，他们也是能从各种保险中找到合适自己的，然后购买，工作中很辛苦，但是每次我卖出一个保单，给客户带去安全感，我都觉得是值得的，再苦再累，但我做的是正确的事情，同时也是完成了销售的任务，我觉得特别的开心，同时在销售的过程中，我也是结识了各行各业不同的人，让我的见识更加宽广，也让我和客户的沟通能找到更多话题，和客户做朋友，也更好的促进了我的销售工作。

三、工作不足

上半年的工作下来，我进步很大，但同时我也有一些不足还需要在下半年继续改进，有时候我业绩不好，我会比较急躁，或者和客户的成交如果迟迟不能下定，我也是感觉焦急，这些也是要慢慢的工作去改变的，不能急躁，作为销售，同样也是要有耐心，把业务给去做好，我也期盼着下半年的业务能做得更加的好。

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇六

一、开展了“零风险”服务。自__酒类承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过__酒类零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶酒类，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了__啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助__加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，__啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了__元。

二、拓宽了市场。在年初以前，__市场上__酒类占市场达90%以上。而__酒类较我们的酒类落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使__地老百姓对__酒类家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销酒类。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年____酒类的销售中，我们会做得更好。

述职人：

20__年__月__日

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇七

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇八

今年上半年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这半年充满着挑战，机遇与压力并存，在这半年里我学到了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就我个人在上半年中的收获进行总结。

一、做好前期调查，做到有备无患

通过在公司工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调__公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前__地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

二、开展工作，认真完成各项工作任务

工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目__个，编写项目报告__篇、项目建议书__篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

三、加强学习，注重提升个人素质

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。通过工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

从一个初出茅庐的懵懂少年，逐渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在下半年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现__燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身！

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇九

从影响啤酒销售的因素入手，分析啤酒销量的月季分布特点及气象因子与啤酒销量的关系，进而建立适合本地区的啤酒销售特种气象服务指数，今天本站小编给大家整理了啤酒销售部工作总结，谢谢大家对小编的支持。

今年，对于酒业来说，是一个特别的年度。在全国经济全面回升的影响下，我国的酒类市场也渐趋兴旺。酒业在产量增长的同时，经济效益均有较大幅度的下滑。酒类市场得到进一步的调整和优化，产品品质也在不断提高。面临这么严峻的挑战，市场供大于求将使竞争更加严酷。品牌效应、规模经济、资本运作都会有新的表现形态。青岛桶装啤酒只有在竞争中运用新的营销理念和技巧，才能在激烈的啤酒行业竞争中取得一席之地。

目前，中国啤酒行业的整体格局是：整体滑坡的同时，名优

酒份额继续扩大，啤酒行业处于内部调整和升级阶段；地区性品牌与全国性品牌抗衡，割据一方；大型啤酒集团从产品经营走向品牌和资本经营，努力寻找新的经济增长点。

西安市啤酒市场的现状为：消费者比较认可哪种品牌，多大包装，什么包装的就卖的好。

二、“桶装”酒营销策划方案主旨

1、提升品牌形象，增强产品美誉度。

在消费者心中形成好感，留下深刻印象，从而达到长期占领市场的目的。

2、提高市场占有率。

通过本营销方案的具体贯彻施行，争取利用自身优势在西安及周边获得可观的市场占有率。

三、市场分析

总体来说，现代人对酒的消费及观念较为明智和成熟。目前大众对啤酒的消费正朝着优质、口感、营养的方向转变发展。在当代城市中传统豪饮者的基础上，享受者也日渐增多。“喝酒”与“休闲”共享，成为现代人消费新观念。

1、消费者购买酒类的地点，正从以往的食品店、杂货店、小货摊转向超市、平价店和专卖店。但不同城市因经济水平的差异，购买地也有所差别。

2、“桶装”啤酒产品分析。

市场优势：巨大的空白市场广阔的利润空间

外观形象：（现有产品简介）

品牌定位：中高档市场，面向大众消费群体

3、竞争对手分析

“桶装”啤酒在西安的主要竞争对手是百威啤酒、燕京啤酒等系列品牌。从市场分析来看，这些品牌已经得到消费者的认可，知名度较高，因而取得了很好的市场份额。

4、消费心理研究。

根据消费心理学的研究，顾客的购买行为可以分为“注意、兴趣、欲望、购买动机、购买行为、消费行为、满足评价”七个阶段。大规模的广告宣传能够短时间引起顾客的注意，引起顾客的兴趣、购买欲望，激发起购买动机。

(1)、消费者购买动机

a□经常饮用，自己品尝(生活习惯)

b□会客、待客饮用

c□送礼

d□喜庆事饮用需要

e□节假日购买饮用。

f□开心时、烦恼时饮用

(2)、消费者性格分析

a□炫耀心：地位、财富、名誉、爱情方面，都希望胜人一筹。

b□平常心：认定的一种品牌一般不会改变。

c□比较理性，注重营养和健康而有所选择。

(3)、消费习惯

a□生活习惯(比较固定)

b□广告影响

c□听说

(4)、消费者分类

a□大众温饱型，是低价位产品的消费群。

b□中档价位流行型

c□礼仪型，与价位没有绝对关系，这部分消费者不太固定。

消费者选择啤酒普遍受品牌、价格、广告、口味等因素影响较大，酒类广告宣传效果比较明显，是影响人们选购啤酒的重要因素。

5、当前市场上主要品牌产品的心理定位：

雪花——新潮冰爽、夏日冬凉

燕京——千年古都厚重历史

青岛——浪漫的海滨气息

四、销售工作计划

1、目标的确定

主要目标就是在今年迅速提高知名度及引起购买兴趣

制订销售目标主要依据三个要素：

首先，企业目前和以往的销售资料。目前的销售量、上升或下降幅度(据此确定企业市场存量的自然增长量)。

其次，对市场走势的预测(据此确定市场总存量的自然增长量，并根据企业的市场占有率确定企业可能取得的份额)。

最后，企业业借助专业营销公司新开发的市场，市场有多大，覆盖范围，预计的销售量。

a□我们销售要完成目标

a□基础目标：10万元(今年度销售总额)

b□增长目标：销售额目标：20万元人民币(明年增加10%)

b□销售通路：

a□夜场15万元

b□团购(可借力超市渠道)5万元

2：如何完成我们所设的目标。

基本方针：负责辖区内经销商、分销商的开发和管理；

1、做好现有客户的维护、进一步搞好关系、在超市中为公司产品争取好的排面和陈列位置，争取加上堆头促销。。

2、做好负责辖区内的市场调查与督导工作，每周或隔周做一次访问，借访问的机会督导、奖励销售，进行调查、服务及

销售指导、技术指导等，借此促进销售。

3、上促销员，或夜场为我促销员，每月加发200元底薪，并根据销量及其效果奖励。

4、奖金激励对策：夜场贵族负责人每进货本公司商品达到桶时，即赠奖金给本人以激励其销售意识。

5、完善我公司与客户合作约定，保证回款，最大程度降低经营风险，彼此遵守责任与义务。

6、改善处理手续(步骤)，设法增强与销售店之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表(传单、日报)来提高效率。

负责辖区内产品质量投诉及相关部门的公关协调。发货要准确、及时、安全。

7、联络客户要主动，解决问题要耐心。

8、每月做好通路建设计划、终端建设计划、促销计划、销售费用计划市场气氛营造计划，并协助执行管理执行、严格管理、协助执行。

9、做好公司相关政策的上传下达，抓好落实

(1)、本公司实行发货动态监控制度，从源头减少货流风险。

(2)、对有恶意冲货行为的客户采取取消年底奖励的政策。

(3)、加强对各区域销售店市场行为(投入、渠道等)的监督检查，并建立相应的约束机制。

10、购货量要求，同等条件下，网络能力强、首批购货量多的有优先权。公司对所有经销夜场执行款到发货方式。入市

三个月后，考核经销店的信誉和资金运作能力，可适当给予信用额度、信用期限支持。

11、做好本区域销售费用的使用和控制。

(1) 进货数量；

(2) 交货日期及交货数量；

(3) 交货迟缓程度及数量。

13、为使进货业务能合理运作，本公司每月召集由各进货店商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议。

3确实的广告计划：

1、广告渠道：

(1) 在新销售方式体制确立之前，暂时先以人员的访问活动为主，把广告宣传活动作为未来所进行的活动。

(2) 针对广告媒体，再次进行检查，务必使广告计划达到以最小的费用创造出最大的成果的目标。

(3) 为达成前述两项目标，应针对广告、宣传技术作充分的研究。

2、广告及促销支持

a□厂方公司应负责市台和县台电视广告投放

b□厂方公司负责市报的广告投放

c□厂方公司提供pop宣传用品

d□公司提供终端、条幅等宣传用品

e□公司负责指导当地促销活动的展开宣传

f□公司提供经销商年底返扣

g□公司提供专业化销售队员、营销专家帮助经销店更好地控制市场，开发新的销售渠道。

4、促销

a□依据市场调查分析特别是消费心理分析，大规模的促销活动能够引起消费者的兴趣，并促使其参与进来，引发销售热潮。

a□推出一系列文化趣味有奖问答，体现“青岛啤”酒对文化的重视。

b□设立惊喜大奖，凡经常关注“青岛啤酒节”的消费者都有可能获奖。引导消费者了解“青岛啤”酒，强化品牌形象，深化企业文化内涵。

c□礼品包装强调文化品位，通过活动，给消费者留下“青岛啤”酒是礼品的最佳选择，档次高，文化品位高，从深层次上让消费者认同企业产品。

5、售后服务

a□公司建立无风险经销制，即在公司规定时间内100%退换。

b□公司提供有关产品的一切合法文件。

c□因公司产品质量造成退货，公司应负全部责任。

d□公司定期对经销店人员进行培训。

e□公司提供双方认可的可行的sp活动。

f□凡恶意流货或执乱价格者，将取消其销售资格。

注：规范招商能够有利于限制销售商追求高额利润从而致使操作空间小的弊端，有利于我公司销售业务的长远发展。

五、总结

销售计划的执行过程中会受到国家政策、消费者的意识改变速度、消费行为习惯的改变速度等众多不确定因素的影响。通过以上销售措施的执行，相信今年的市场运作一定会取得较好的成绩，从而实现既定的业绩目标。

补充：

促销方式：

2、买赠。买一箱赠一件促销品，买一瓶赠一个钥匙环，还可以搞抽奖活动，奖品设5档：1等奖，赠彩电。二等奖赠洗衣机，三等奖赠u盘，四等奖赠一箱酒，五等奖赠一桶酒，所谓还一桶还有一桶，最后有纪念奖，发要是环。

3、与夜场搞好关系，做好团购工作。扩大特殊通路的销量。对夜场实行奖励原则，每有一个大客户返利多少，或者提供多少支持，如做带有青岛桶装啤酒标志的价签送给夜场，提供青岛桶装啤酒的雨伞，这要讲究学问，注意观察总结，送礼要送到点子上，缺什么就送什么，没有白送的。

4、可与当地移动、联通公司谈判搞活动，话费积到多少分，送一件酒，或一瓶青岛啤酒，或提供青岛啤酒的包装袋，做好广告宣传。

5、中秋节、教师节可以搞些主题活动。

6、对产品陈列的排面要注意创新，不断借鉴移用其他行业产品的优秀陈列方法，以达到吸引眼球，提高销量的效果。

7、注意观察卖啤酒的客户一般都搭配着还买别的什么产品，可以与相关厂家搞联合促销。

8、向需要社会关注的不同的集体人群赠送印有青岛标志的夏日体恤，让他们做自己的活广告，比如：困难家庭、失学儿童、民工群体，分档次的做好赠品，不能搞一刀切，这样满足不同层次人的消费心理需求。

**年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年*月份到啤酒公司工作的，*月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对业务有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有

一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于业务了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个业务员人员的位置上，对业务业务员人员的培训，指导力度不够，影响业务部的业务员业绩。

公司提出的“干、记、查、罚”制度，该部分区域的同事基本都在认真贯彻执行，各部门的执行能力较以前都有显著的提高，业务人员拜访终端的频率也有明显的提高。

在该部分区域内，公司所规划的市场政策，基本都在认真执行，95%的终端店都在做销量累计，大部分终端店所签活动的陈列赠酒基本都按照协议的要求兑现，有一小部分特别是处于特殊地带的终端店政策使用比较灵活，并不是完全按照所签协议的要求执行的。因为今年的市场政策提高了合作经销商以及终端店的利润空间，现在经销商以及好多终端店都在卖力的推销嘉禾啤酒。好多竞品专营店也都开始纷纷倒戈卖嘉禾啤酒。这一些区域里边，嘉禾啤酒市场形成了热烈的销售氛围，并流行这么一句话：“今年卖嘉禾比卖崂山赚钱。”嘉禾9°销售势头以及前景一片大好，消费者也开始逐渐接受嘉禾9°我们嘉禾的市场占有率也明显有所提高。

管辖该部分区域的经销商们，物流能力相当可以，有一部分经销商由于自身某些方面的条件限制，物流能力相对来说比

较薄弱。在价格体系控制方面，个别经销商价格控制做得不是很到位，个别区域出现有低于出厂价格发货的，尤其是在外环城乡结合部的这种特殊地带，由于受到郊县地区的价格冲击，这种现象比较明显。

该部分区域内，竞品崂山相对来说，还是处于强势地位，雪花、燕京也在抢占一部分市场，但目前并没有太大的动作幅度。在个别崂山与嘉禾竞争比较厉害的区域，都有燕京与雪花的身影。甚至有些终端店还做到了燕京或雪花的专营，燕京给店里的陈列力度相当可以，比如月摆放20包返酒20包等，雪花也在暗中使劲儿，600包的包量就可以赠单门展柜，包量每包返利2元等诸多优惠政策。这两大巨头大有蚌鹤相争，渔翁得利之势。这种现象，尤其在学生消费群体比较集中的区域最为常见。由于我刚进入啤酒行业，能力有限，浅谈一下我个人对啤酒市场的见解，可能有些片面，望见谅。

首先，市场做得不理想，我们的业务应该多从主观上寻找原因，不能以目前竞品的种种优势来作为自己工作成绩不突出的借口，再强大得对手也会有致命的弱点，我们应该去学会寻找对手的弱点，并无限次的痛击对手的弱点，才能给对手以致命的打击。还有产品的品质一定要有保障，要稳定，在市场反馈回来的信息中，有不少都是反映我们嘉禾每批产品次品酒出现的频率要略高于竞品。工欲善其事，必先利其器，只有提高产品品质，培养业务人员过硬的业务素质，我们才能去构建稳固的品牌市场大厦。

其次，虽然石家庄市流动人口比重很大，但还是有相当大一部分是老石家庄人或是长期呆在石家庄的人口，这部分人都对我们嘉禾品牌的忠诚度不是特别高，更不要说外来人口了，甚至有个别消费者对我们嘉禾品牌没有任何认知概念，有些老石家庄人也都开始有倒向竞品的倾向。

我认为，在现今市场经济的大背景下，主导市场的群体越来越倾向于买方市场。一切以市场为中心，一切以消费者需求

为中心，已经成为了许多优秀企业的经营宗旨。我们应把消费者的利益放在首要地位，加强对外公关及品牌宣传，只有尊重消费者的利益，才能赢得消费者对我们企业的尊重，从而我们便赢得越来越多的忠实的消费者群体，实现我们的营销目标，为企业谋求更大的利润。

再次，我认为盲目的不加选择的做市场是不可取的。在做市场之前，营销调研，市场细分，选择目标市场，市场定位这四项工作是必不可少的。不同的消费群体对产品具有不同的喜爱与偏好。比如说，高档次消费人群不会去消费低于10元的啤酒，年轻人消费群体偏好酒精度低，口味发甜得低度啤酒，中老年人喜欢喝酒精度高的啤酒等，这些都是需要我們进行市场细分的，然后根据不同的消费群体制定不同的产品策略，选择好目标市场，为不同的产品品项做好市场定位。这样才能更好的去实现我们的营销工作目标。

啤酒类工作总结报告 啤酒促销员工作总结篇十

2020年x月，我加入到了__x保险公司，从事我不曾熟悉的__保险工作。一年来，在公司领导的亲切关怀和其它主管的热情帮助下，自己从一个保险门外汉到能够很好的为客户提供保险咨询服务，在自己的业务岗位上，做到了无违规行为，和全司伙伴一起共同努力，较好地完成了领导和上级布置的各项工作任务。以下是本人一年来的工作情况汇报。

一、努力提高政治素养和思想道德水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种政治学习、主题教育、职业教育活动以及各项组织活动和文娱活动，没有无故缺席现象；能够坚持正确的政治方向，从各方面主动努力提高自身政治素养和思想道德水平，在思想上政治上都有所进步。

二、努力提高业务素质和服务水平

积极参加上级公司和支公司、本部门组织的各种业务学习培训和考试考核，勤于学习，善于创造，不断加强自身业务素质的训练，不断提高业务操作技能和为客户服务的基本功，掌握了应有的专业业务技能和服务技巧，能够熟练办理各种业务，知晓本公司经营的各项业务产品并能有针对性地开展宣传和促销。

三、严格执行各项规章制度

一年来，无论在办理业务还是其它的工作中，都能严格执行上级公司和支公司的各项规章制度、内控规定和服务规定，坚持使用文明用语，不越权办事，不以权谋私，没有出现被客户投诉的行为以及其它违规违章行为。业余生活检点，不参与赌博、购买非法彩等不良行为。

四、较好地完成支公司和本部门下达的各项工作任务

一年来，能一直做到兢兢业业、勤勤恳恳地努力工作，上班早来晚走，立足岗位，默默奉献，积极完成支公司和本部门下达的各项工作任务。能够积极主动关心本部门的各项营销工作和任务，积极营销电子银行业务和各种银行卡等及其它中介业务等。

一年多来，本人凭着对保险事业的热爱，竭尽全力来履行自己的工作和岗位职责，努力按上级领导的要求做好各方面工作，取得了一定的成绩，也取得领导和同志们的好评。回首一年过来，在对取得成绩欣慰的同时，也发现自己与秀的伙伴比还存在一定的差距和不足。但我有信心和决心在今后的的工作中努力查找差距，勇敢地克服缺点和不足，进一步提高自身综合素质，把该做的工作做实、做好。