

# 2023年手机业务周总结(模板5篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 手机业务周总结篇一

我自\*\*年3月2日入职公司，履行业务员的职责和义务，在你的正确领导下积极开展各项业务工作，至今已有一年。通过一年来的努力，我共完成销售量8846吨，实现平均吨钢利润60元/吨，月平均销售量885吨，利润总额53xxxx60元。除东莞裕丰货款尚有130万元未能收回之外，其他货款均已安全回笼。根据一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，我对个人工作作如下总结：

### 一、两个感谢

首先要感谢的是你对我个人的信任，在工作上给予我最大的支持。在采购、销售、回款过程中，你给予我独自操作的最宽松的环境。使我以前的工作经验和销售方式得以很好的应用，这让我在整个操作过程中深感欣慰、倍受鼓舞。

其次是感谢你把我当成你的朋友，以及在工作和生活上对我的关心照顾。在工作遇到困难而我的思路又不对的时候，你会与我进行良好的沟通，纠正我的思路，使我的业务工作能顺利的进行下去。当我们对某件事情的处理上执不同看法时，你很少以领导者的身份将事情压下，而是通过讲一些道理让我明白，我的决定并不正确，从而使我放弃固执的想法，减少了我许多的工作失误。相反的是，我曾对你心存的诸多误解，如今令我感到万分羞愧。

## 二、几点不足

首先是为人的不足。

1、最应该反省的是我急躁的脾气和固执的性格。这让我在工作中经常冲动、发火，对同事说些不尊重的话和做出一些不尊重之事。与一些同事之间产生很多矛盾和磨擦，给自身的工作带来许多麻烦。学会尊重、宽容别人才能得到别人的尊重和宽容。如今我明白了一个道理，脾气是可以控制的，而性格是可以改变的。在今后的工作和生活中不断提升自身的修养，冷静平和的对待已经发生的事情，尽可能的做到己所不欲勿施于人。

2、心态极不稳定。在工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态出现较大程度的失衡。在\*\*年7、8、9月，由于市场的因素和某些客户的预谋，而让我在工作上暂时取得的一点点业绩，令我沾沾自喜。自以为是的认为，自己做得如何如何优异，产生异常的优越感。到10月份客户开始拖款，而且问题越来越严重时，我的心态同样出现较大程度的失衡。当时满心里想的全是事情的严重性和后果的不确定性。令我思维混乱，不能正常工作和休息，整个人显得十分颓废。患得患失的心态从高到低，令我的承受能力几乎达到极限。不能平心静气的对待问题这是我为人心态的不足。放下得失，平淡的对待事情发展的. 经过，享受成败的人生经历，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这也许是在今后的工作中调整自我心态的一剂良药。

## 手机业务周总结篇二

服装店主对于一个服装店长来说起着领头羊当然作用。

对于一个经济效益好的服装零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。

增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。

不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。

发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。

为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的

态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。

新的一年开始了，成绩只能代表过去。

我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。

要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

### **手机业务周总结篇三**

经过一年对手机市场的动作和了解，对业务工作做如下总结：

- 1、注意观察公司每个业务员的谈话方式、技巧和打电话时的方式、语气和语调。学习每个人的优点，作为新人一定要学习销售经理的经验和技巧。
- 2、平均每隔3-5天给各经销商打一次电话，出差中也要做到

这点。

3、下市场时，了解各店主要店员的人名和电话。通过小恩小惠等，建立和店员之间的关系。及时了解店内销售情况，和经销商对本公司产品的重视度。

4、在与经销商沟通时，要适当增进兄弟感情，建立朋友关系。与其谈话时做到不亢不卑。在压货方面，要说话强硬，不要说行不行之类的话。

5、商务与业务之间要相互配合下货。

6、产品的价格不能随便告诉经销商的店员。因为有的经销商不让店员知道产品的进价。部分顾客是店员的亲属，以保证经销商的利润。

7、督促经销商卖货。分析其卖动和卖不动的原因，如店员销售本品牌手机的奖提和销售其他品牌手机的奖提，是否因为本品牌手机提成少造成的。其他品牌本月是否有销售政策吸引经销商去主推。店内的形象宣传怎样，机器摆放的位置如何，是否有礼品相送，等等。

8、要充分利用公司给的条件去吸引经销商，但不要夸大其词，在有销量的基础上，公司才能给予相应的支持力度。

9、不要过多的提售后问题和产品是如何的好，产品的不足之处，一定要清描淡写而过。

10、善于作个倾听者，不要和经销商说个没完，要听经销商说什么，有什么要求，一一做答。

11、每个点位都要培养多家客户，经常联系，扩大人脉，以便为将来切换渠道做准备。

12、开发新客户时，要尽量带些资料下去，如没有，自己必须在下市场时，熟记其内容。

13、重大节日前一定要提前压货，因为节日期间物流和银行有休息的。

14、新产品到货时，如果不是品牌包销，有其他客户想要，不要轻易拒绝。让他等等，等老渠道给答复后再回复新客户。提前确认新客户能进多少台，因为老客户对压货数量上不认可时，数量少于新客户，可以考虑给新客户。

15、针对本片区的大小，如果太大，要分侧重点，不要盲目的去跑，对小点位要经常电话联系，可能电话解决的就不要去了，节省时间放在市县级市场上，和大点位的促销员处好关系，让他们更好的了解本公司产品。把自己的片区划分出不同级别的经销商，夫妻店要加强与做主的沟通，大店要加强与促销员的沟通。

16、对重点经销商的库存要及时了解，对老机型难卖的，如果可通过调换颜色解决的，一定要尽快解决。如返回来的机器没有人为损坏，尽量与公司协调换新，维护好大的渠道。

17、卖的好的经销商能不花钱的售后尽量协调解决，争取不花，能少花的就少花。但前期一定要与售后人员处好关系。在不损失公司的利益下，通过个人关系解决最好。以维护渠道的忠诚度。

18、待续。。。。。

## 黑龙江省品牌手机下货工作总结

黑龙江省手机市场目前主要以直供为主，省代业务员直接下到市县乡镇等，经销商直接打款发货形式，通过一年对手机市场的了解，对品牌下货进行如下总结：1. 首先了解各个地域的市

场情况,可直接下市场扫街,或通过其他公司业务员了解.如果是前期本品牌在市场上销售后,先了解本品牌在本地的销售情况。2.按销量和店面大小划分等级,了解其经营手机品牌有多少,及其月销量,通过其经营的品牌分析经销商的做货能力。3.了解店员每月是否有主推机型,店员的奖提问题,如果有有奖提,注意产品价格一定要适当加价。经销商对品牌产品的关注度,是否有做品牌产品的意识。4.从中选取合作积极的经销商,并不是非要找最大的.关键是能主推本品牌手机的经销商,并有一定的销售能力.因为大的经销商要求比较多。5.选择可以掌的经销商做机器,对自己的品牌要有相信,有良好的售后保障.好的产品会让经销商赚更多的钱。6.在洽谈过程中,首先谈品牌、公司的实力及公司的运作模式,产品做好后,公司的后期支持力度有多大。让经销商认可你,在经销商头脑中树立品牌意识,做品牌手机能带给他多大的好处.最后当经销商让可后,再给他看产品,介绍产品的功能等。

7.当经销商对产品有兴趣,并有意向做时,根据公司给的压力适当压货。如压力大,一定要做到强势压货,要求首单提货量,让经销商感觉你的产品就是好。大的点位,一台两台的,宁可空着,也要树立品牌形象。

8.根据型号多少,为经销商制定月任务量。为以后工作打好基础。

总之,就是当地市场情况、详细介绍本公司及产品、店员奖提、首单量、月任务量。

## 手机业务周总结篇四

经过一年对手机市场的动作和了解,对业务工作做如下总结:

1、注意观察公司每个业务员的谈话方式、技巧和打电话时的方式、语气和语调。学习每个人的优点,作为新人必须要学习销售经理的经验和技巧。

2、平均每隔3-5天给各经销商打一次电话，出差中也要做到这点。

3、下市场时，了解各店主要店员的人名和电话。透过小恩小惠等，建立和店员之间的关系。及时了解店内销售状况，和经销商对本公司产品的重视度。

4、在与经销商沟通时，要适当增进兄弟感情，建立朋友关系。与其谈话时做到不亢不卑。在压货方面，要说话强硬，不要说行不行之类的话。

5、商务与业务之间要相互配合下货。

6、产品的价格不能随便告诉经销商的店员。因为有的经销商不让店员明白产品的进价。部分顾客是店员的亲属，以保证经销商的利润。

7、督促经销商卖货。分析其卖动和卖不动的原因，如店员销售本品牌手机的奖提和销售其他品牌手机的奖提，是否因为本品牌手机提成少造成的。其他品牌本月是否有销售政策吸引经销商去主推。店内的形象宣传怎样，机器摆放的位置如何，是否有礼品相送，等等。

8、要充分利用公司给的条件去吸引经销商，但不要夸大其词，在有销量的基础上，公司才能给予相应的支持力度。

9、不要过多的提售后问题和产品是如何的好，产品的不足之处，必须要清描淡写而过。

10、善于作个倾听者，不要和经销商说个没完，要听经销商说什么，有什么要求，一一做答。



## 手机业务周总结篇五

年8月，我有幸来到海信通信公司实习，入职以来已三个多月，在这过程中，通过培训学习和日常工作积累使我对海信通信行业有了一定的了解，回顾这段的工作，也在各级领导的教导和培养下，在同事们的关心和帮助下，自己在工作、学习等各方面都取得了一定的成绩，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。

在实习期的工作中，我严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退、严于律己，自觉的遵守各项工作制度；在刚接触通讯行业时，跟随领导及老业务员拜访客户，学习他们的谈话方式技巧，着重的问题，作为新人，要学习前辈的销售经验和技巧，对原有客户进行最少每周一次的拜访量，维护好自己原有客户的同时不断开拓新的渠道，在拜访陌生客户过程中，首先了解各店主要店员的名字和电话，建立和店员之间的关系，及时了解店内的销售情况和经销商对海信手机的重视程度，充分利用公司给的条件去吸引经销商，每天督促促销员卖货，分析销量和卖不动的原因，帮助店内终端物料的摆放，要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、更需要一份良好的心态，要有耐心、细心，认真对待每一位客户。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的压力很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，不断的完善自己，我也明白自己尚有许多缺点需要改正。作为市场部的一员，必须要能准确把握整个行业的动向，洞察消费者的需求，几次例会中我深深的感到自己对同行业竞品了解的肤浅和在实际运用中知识的匮乏。在上级领导的指点下，我开始经常关注通信行业其它公司如小米、oppo、三星等的官网、微博、微信及新闻，不断到手机卖场了解竞品的价位、配置、特点优势等，渐渐的对这个行业有了一定的认识，短短时间我在工作模式上有了新的方法，工作技巧和经验也

得到了提升，而且在工作成果上也有了较大的改变。

“温良是一种力量”是海信的价值观，我也深深的体会到了海信人身上的务实、向上的精神。海信手机现在虽然在市场上所占份额并不是很高，但是依托海信集团强大的实力，在自主研发的基础上，市场推进部及各部门同事大力推广下，海信手机在不久的将来必会成为让国人骄傲的品牌。

在海信的实习已经结束，很感谢海信能给我这次实习机会，同时感谢领导和同事给予我的帮助。让我能了解海信，了解通信行业，让我学到了专业知识，同时也让我对未来有了更清晰的规划。在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使自己的工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。