

手机行业工作总结(优质6篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

手机行业工作总结篇一

从4月底到现在，我已经在公司工作9个月了。初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是在这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，并且在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，这使我能顺利地完成公司交予的任务，并做好自己的本职工作，更让我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

在这段时间所收获了的一切，我现在做一个小小的总结，希望可以发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。

20xx年的销售工作基本结束了，在整个团队的共同努力奋斗下，公司的飞利浦手机销售比09年的销售有了稳步的提升！这不仅仅是飞利浦手机自身产品性能的提高，我觉得主要还是因为公司内部销售的氛围和公司领导有方的原因。20xx年移动手机行业竞争激烈，但这并不影响我们的销售气势，而且公司领导为我们员工找了很好的飞利浦手机产品资源，这让我们有了更多的产品去维护客户，以达到很好的销售！

在这9个多月的工作中，我也发现了自己的不足之处，这主要体现在我对工作的重点没有分析清楚，导致我有时会因为一

些小事而忙的晕头转向、一塌糊涂。今年是我来公司第一年的喜庆日子，我觉得，过往的成功应是我在公司发展的基石和动力，我一定要有雄心，追求一流的目标，要有做好现有产品的信心和斗志，这样才会更好的完成明年的销售！

最后在这里，我做一个来年的工作目标计划！我要在新的一年里端正自己的工作重点，把握好手里现有能出货的大客户，维护好与客户的关系，做好备货并及时的催促客户回款，同时我也不能放弃小客户，我要合理的安排好自己时间，小客户能赶在一起出货的，尽量把几个客户的工作一起同时完成。我的目标是一定要把自己以后的工作有条理的做完，不要盲目和被动的的工作。

20xx年已经过去了，在新的一年里，我相信通过我们全体员工的努力，公司必将再创辉煌！

手机行业工作总结篇二

转眼间，8月剩余的时间就要见底了，暑假销售的热潮也马上就要结束了。作为xxx专卖店的一名手机销售员，在这个8月里，我和同事们在领导的积极带领下，抓住了开学日前的最后一个月，积极的继续展开了开学季购机活动，并取得了不错的成绩。

回顾这一个月来，我作为一名销售在这样的活动中也对自己有了不少的认识和反省。现对我这一个月来的工作情况总结如下：

在这一月的工作中，我深刻的反省了自己在过去工作中呢不足和问题，并深刻的认识到自身在纪律上的不重视！这对于工作来说是的非常不应该的，尤其是在时间的观念上，我总是的会在这方面出现问题，但我的问题却不仅仅如此。在几个月来也给工作和领导都带来了不少的麻烦。为此，我在8月开始前严格的反省了自己，并让自己在工作中严格的去要求

自己，改善了不少工作方面的问题，也进一步的提升了自己的工作能力。

在这个月的工作中，我们的工作依然忙碌。但我也学会了在这份忙碌中反省自己。通过在工作中的反省和认识的，我开始了解到自己在工作中的问题，并在领导的指点下一点点的开始改进自身的不足，尽管一开始因为忙碌的工作，我在工作中能做出的改动有限，但很快的，我也越发的适应这样的工作节奏中对自身的工作进行改正和提升。并在8月的工作中取得了出色的成绩。

因为这段时间工作的忙碌，我们店内的员工在对于分工协作上也更加的仔细了。在这段时间里，我也在工作上通过严格的管理以及充分的沟通提升了在店内和其他同事们的配合。因为在工作中的互补互助，我们在工作效率上有了很大的提升，也为整个8月带来了更好的成绩。

并且，通过交流的提升，我在工作中也能更好的看到其他同事的优势的，并能认识到自己在工作中的一些细节上的问题。这使我对工作有了更深的了解。

尽管在下个月后来来自开学季的购机热潮即将冷淡下来，但我们工作还是要更进一步的去做好，在平淡的季节里，就更加需要我们销售在工作中的努力来带动产品的销量！为此，我也会继续在下个月的工作中加强自我要求，努力的做好自己的销售工作！

手机销售辞职报告

手机销售计划书

手机销售述职报告范文

手机销售述职报告范文

手机销售的述职报告

手机销售述职报告范文

手机销售优秀述职报告

手机销售求职简历模板

手机销售员简历模板

手机代理销售合同范本

手机行业工作总结篇三

本次活动在时间从xx年x月x日到xx年x月x日，共x天活动时间，总销售额xxx元，环比增长率x%除去节日期间x的自然增长，实际增长率也达到了28，超过了活动前5预计增长目标，手机销售员工作总结。活动时间安排紧紧扣住元旦假期情况，同样在30日至1日之间也出现了连续三日平均营业额xx元，并将这种形式延续到1月2日。本次活动前期宣传费用，12月28日《x刊》封底整版xx元，展板和x展架x元，宣传费销售占比1。

从礼品发放情况来看，单比消费额有所提升，但消费额集中。礼品发放数量比实际估计数量减少30。在9日活动内销售联促销活动是在时间的迫使下组织实施的，虽然具备了一定市场基础，在单个活动或企业总体发展方向及年度规划上存在较大偏差。通手机体验卡41张。与联通公司合作活动看，这种新型营销模式给消费者带来一些新意，尤其是联通公司在各主管营业厅悬挂“中国联通红楼百货强强联合购物送手机体验卡”和印刷的500份宣传单页，“缤纷节日红楼百货中国联通强强联合购物得联通体验卡”不但给我们的活动进行了宣传，同时“强强联合”也让消费者感受到了实惠。

从以上情况来看：

1、媒体选择：本次活动在媒体平台选择上存在不足，28日广告宣传打出，29日(周六)销售比上个周六却下降17.6，在元旦前夕营业额应呈增长趋势，尤其是在促销活动的带动下，营业额增长应较明显，工作总结《手机销售员工作总结》从数据上看，我们在媒体选择上存在宣传范围狭隘性和目标群体偏离性。

我们主打的是时尚休闲口号，目标定位在时尚女性和年轻群体，在媒体选择上同样应该选择在媒体中具有较高知名度的平台。符合商场和目标群体共性。

2、缺乏计划性：单次活动对企业品牌积累上轻则无力可施，重则影响到品牌积累步伐。如本次活动在奖品制定上是参考了畅销品牌的销售记录，然而在本次活动中几家畅销品牌却没有参加，不但影响到活动力度，还影响到了商场凝聚力。

3、营利部门与非营利部门工作协调性差：各楼层专厅促销活动，不能定期反馈给把这些信息宣传到外部去的企划部，专厅促销信息成了内销文件，不能起到增加品牌顾客的作用，薄利多销的目的也成了一相情愿。企划部失去了这些信息的支撑，在活动计划拟订上，不能将商场活动与专厅活动结合，不但存在独立性，更甚使活动被孤立，营业部与代理商或厂家洽谈活动承担比例时，失去立场。

4、活动执行力差：一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

5、前瞻性和时尚性表现不够：企划部成员应常走出去，了解

最新市场信息，做好信息归整，并多了解时尚前沿时尚资讯。

手机行业工作总结篇四

接下来的日子，就是我每天面对着前来咨询手机的顾客，然后拿出自己最好的态度，向他们介绍各种手机的性能，以期能够把手机推销出去。

可是，来看手机的人多，买的少，这很打击我的积极性，因为毕竟卖出手机才能拿到工资。但是我还得坚持着，依旧每天从事着这样的事情。

我的感受与建议

一、大学生不能只囿于校园，必须接触社会，了解社会，然而又得提防沾染社会的不良风气，防止走入打工误区。

二、打工不能放弃学业。

三、打工应擦亮你的眼睛，提高自身素质。

四、打工要为能动而不为利动。挣钱确实也是打工的一个目的，但这不应该只是唯一目的，要找到专业对口的工作。

五、学会等待和养成踏实认真的习惯是干好一件事所必不可少的

结束语：

大学生需要端正心态，正确衡量自己，充分发挥所长，以便为将来积累经验。同时也要解决在打工中所遇到的问题。

手机行业工作总结篇五

企业口号：您的需要就是我们的动力

公司类型：实体店

公司性质：民营/私企

注册资金：1万

一，开手机美容店的商业理念

1. 商业理念

现在这个时代，几乎人人都有手机，有手机的地方就会有手机维修，刷机，手机贴膜，手机配件等等的需求，现如今没有多少人是向着这方面有发展的，这方面的空档可以好好利用，但本店也需要有独特创新之处，从而引起消费者的注意从同行中脱颖而出。

企业通过手机维修，刷机，创意diy自己来设计想要的手机配件，来吸引消费者的眼球，从而满足消费者的各种需求，使消费者聊得开心，用的放心。

2 质量管理

为保证消费者的利益，每个电子用品都必须保证原装正版，从正规商家那购买，拒绝买卖劣质产品，为此专门成立质检部门来检测配件的真伪。

二，市场机会

所有用手机的人都是我们的客户，现如今手机已经和我们的生活融为一体，不管是男女老少，人手一部手机，有了手机

就需要手机贴膜、配件等等的需求，像普通的高清膜基本上1个月是得换一次的，至于手机配件，如今的电子产品都容易坏，消费者也是需要的，从这方面讲我们的市场前还是不错的。

目前有一摆地摊的方式来贴膜的，还有就是手机专卖店，地摊贴膜占的消费者居多，他们以活动方便，价格实惠出名，不少消费这都愿意去那里帖，但是他那的质量不算太好，并且只能贴膜不销售其他的手机用品，至于专卖店通常以贵出名，而我这家店，综合了他们两者的优点，第一有店面，第二价格实惠、薄利多销为主，并且销售手机配件，从事手机维修，手机清理，比较符合现代人的口味。

现在手机行业的崛起已经吸引了不少人的眼球，处处有商机，要想在他们之间脱颖而出就必须有改变，要有新意，比如手机diy把自己想要的图案刻入自己的手机壳上，手机美容等等，这些都是本公司的创意之处。

三. 实施方案

选址：我们初七的创业地址选在常州技师学院服务街二楼。那边是全校人流量最大的区域。

市场优势：(1)竞争对手较少，并且对手的价格偏高。

(2)人流量多

(3)有相关部门的支持

(4)产业比较广

四。手机美容店宗旨

本店切实的从消费者方考虑，以消费者为核心来发展，要让

每个人消费者买的安心，用的放心，坚决抵制次品流入市场，认定原装正品。

五. 项目创意

我们通过diy程序、系统、手机壳，来满足消费者各种需求，采用一对一服务方式，让消费者充分体会到我们的创意和用心，每位消费者可以选定喜欢的系统来进行刷机、修改，寻找自己喜欢的游戏或者软件进行安装试用，有些消费者不满目前市场上的手机壳，还可以来本店进行创意diy手机壳，在手机壳上印上自己喜欢的图案，或者镶上各种图形的玻璃钻，从而完成自己喜欢的手机壳，（这一部分都是消费者自己手动操作的，具有一定的乐趣，可以吊起消费的积极性）

通过这种方式来吸引消费者的光顾，再加上我们的服务会让消费者产生前所未有的感受，令消费者感到舒心和满意。

其主要优点表现为：增添了趣味diy项目，提升人性化服务。

六. 投资预算

开手机美容店的投入资金主要集中在，店面装修、设施购置、人工开支、租房租金、货物添置等一些地方。

店面装修和添置必要的设施：10万左右

员工工资：2人，共计4000元左右

房租：5000/月

进货流动资金：0元左右。

总投资：10万元

每月固定支出5000元左右。

七. 效益估算

按毛利率30%来计算月销售额应在15000元左右，假如每日销售额为500元，月营业额约为15000元左右，除去固定支出5000元左右，月盈利在10000元左右。

八. 风险

对于新开的手机美容店，刚开始没有人脉是最令人头疼的，必须得加强宣传，降低价格来拉拢消费者的光顾，从而带动店的正常运转，所以说万事开头难。

九. 企业管理

- 1、分工明确，制度严格。明确手机美容店的各项制度，各尽其职，工作时间安排倒班。由手机店的管理人员安排好上班的班次，及负责的区域。
2. 销售业绩考核，调查顾客对销售人员的满意程度并进行评价，每月都有固定的业绩任务，超出固定业绩有相应的补贴，谁的业绩最多，月底有相应的奖励，用这种方式来鼓励他们。
3. 财务由财务主管负责，财务人员既要做好收银的工作，又要做好与厂家的结款，及员工的工资管理。
4. 采购要做好进货渠道正规，配件质量正规，做好监测与监督的工作。做好进货数量与日期的统计，保证日常正常需要。
5. 在手机美容店内的各个位置都安装好摄像头：确保安全，又方便管理。

手机行业工作总结篇六

- 1、工作总结不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。
- 2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。
- 3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。
- 4、知己知彼，扬长避短。
- 5、做为一名合格的销售人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势；才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。
- 6、勤奋与自信；与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。
- 7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。
- 8、关心客户，学会感情投资、应变能力要强。

9、反映要敏捷，为了兴趣做事、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。会进退战略

（一）认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

（二）脚踏实地，努力工作

我深知销售是一个工作非常繁杂、人务比较重的工作。作为一名推销员，不论在工作安排还是在处理问题时都得慎重考虑，做到能独挡一面。要做一名合格的推销员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

（三）存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的

工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。