

五一销售总结报告(精选5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

五一销售总结报告篇一

二、促销主题：“五一”回报社会大赠送

三、市场效果：据工作人员介绍，效果显着，每天平均三百人次

四、分析本次促销活动

xx超市是xx市的一个大型连锁超市，雷州xx超市是它的一个子超市，拥有员工二百多名，这次“五一”黄金周，超市搞了一个大型的促销活动，把全体员工的三分之一投入这个“五一”活动中，据负责人介绍，超市想利用这次的活动提高在消费群体的口碑，同时想把握这个黄金周的大量销售额，在和xx等超市竞争中取得有利的主动权。本次的促销活动主要分为三大类：

一。现场特价销售：

现场销售品有五大类，其中有化妆品，日常生活用品，电器，饮料，家具

化妆品主要是厂商直接派促销人员和超市员工负责，日常生活用品是明码标价，电视，空调等家电进行降价和赠送副带品，各种饮料都比平时价格要低，家具全部打8折。

二。游动宣传赠货品

超市利用各赞助商的车加上超市名进*派送广告品(化妆品和日常生活用品)和宣传单。

三。现场抽奖活动

抽奖的办法和奖品比较灵活，中奖率100%，利用变形促销各类产品。

我通过一天的观察与了解，觉得这整个活动是比较成功的，但从我个人的角度来看，还是有一些不足的地方。

我就从以下几点说说我的看法

一。广告宣传，

在广告宣传的用词和出发点不是很好，应该改成以消费者的角度出发，广告的衫底音乐也应该适合大部分消费者的心里，经过不同的街口就要放不同的音乐。

二。员工积极性

“五一”黄金周的客量增大，工作时间会加长，就会出现一些员工的消极性。应该安国家规定增加员工三倍的补助金，据员工说，只是按平时的工资加工费，还有就是包吃一餐。所以，员工的积极性直接影响到促销效果。

三。增强竞争力

a建立创新制度，加强自身素质建设，做到硬件过关、软件到位。

b健全管理体制。好的管理体制是超市各种策略、方案顺利实施的保证，也是企业不断成功的保证。力求做到超市分工至细、权职分明、监督有效。

c完善培训制度。现代企业以人为主，优秀的员工是企业得以生存和发展的关键。超市应完善员工的教育培训及福利待遇制度，确立员工入企业先培训制度，和员工进行有效的沟通，做到人无贵贱、事无巨细、教育及时、奖惩分明。

d充分运用营销理念。解除员工思想包袱，把握好顾客投诉的接待与处理，积极开拓市场、巩固市场。

五一销售总结报告篇二

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况进行分析研究，做出带有规律性结论的书面材料，它能使我们及时找出错误并改正，不妨让我们认真地完成总结吧。那么总结要注意有什么内容呢？下面是小编精心整理的五一手机销售总结，希望能够帮助到大家。

时光荏苒，我到xxxx公司西安店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，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。我最初在xxxx店上班，因工作需要公司调我在xxxx附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了了自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流

利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为己用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

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

思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

五一销售总结报告篇三

2) 与特约商户之间的“异业联盟”的合作模式正在逐步走向成熟，众多小活动的开展使得门店聚集了较多的客流，中心店借势开展促销工作，预测客流特点把流行服饰的门槛调整至100元减50元起，名品服饰维持在300减120元起，兼顾了大多数消费群体的需求，实现客流与销售的双丰收。

3) 活动期间白天客流量数量持续高涨，抢购的促销效果明显，门店在营销策划活动中重视抢购活动的效果，为促销活动销售提升起到了积极的作用。

中心店的活动主要以满减活动为主，活动期间参与满减活动的品牌销售：156.48万元，占总销售769.85万元的20.32%，交易笔数2776笔，占总交易笔数17945笔的15.47%，直接创造销售毛利33.84万元。

(1) 特色活动：【首单专享折扣】

各商场组织品牌参与首单专享折扣。活动期间，每天第一笔交易可专享优惠折扣，如：活动期间品牌开展7折，每日第一笔交易可参考执行6折，以此来带动消费的积极性。此活动的开展为开场客流的提升起到了积极的作用。

(2) 礼品方面：

1) 会员中心加强进一步丰富了会员礼品，让顾客有更多的选择空间，通过丰富多样的会员礼品兑换活动，充实了活动内容。

2) 商场品牌的满额赠礼情况有了明显的改观，尤其是皮鞋、男装、女装类的满额赠礼的礼品数量在逐步增多，在门店举行大额满减的情况下，增加满赠的形式，为销售的提升起到了积极的作用。

(3) 促销氛围营造方面：

3) 通过商场与厂家的沟通，加大新上品牌及调整品牌的宣传力度，利用品牌自身优势，积极烘托节日氛围，降低了门店宣传氛围的同时创造了良好的店内氛围。

营销亮点：

3) xx地区在五一前期增开新浪微博，活动期间共更新新上品牌及调整品牌宣传100余条，新增粉丝1000余名，同时在五一期间首次大力度尝试微博联动促销，进一步丰富了微博形式。

4) 门店品牌升级及运动休闲商场楼顶装修期间正逢五一小长假，为扩大销售业绩，积极组织各以运动休闲商场为主的各品牌开展外围促销活动，借用外围客流的同时，使门店的销售业绩有了稳定的增长。

5) 本次调整为门店注入了大量新元素，为销售增长注入了新活力。

6) 门店同时采用了电视、广播、报纸和店内海报的宣传模式，提升了促销活动宣传面，积极提升了门店的销售及客流。

营销不足：

1) 门店品牌的调整为销售注入了新的活力的同时，消费者对品牌的认知要有一定的过程，再加上部分品牌的货源未及时到位，对销售的提升造成了一定的影响。

2) 营销模式及促销力度及门槛的设定还要进一步探索，促销方案的制定及执行还有待进一步的加强。

五一销售总结报告篇四

“争创新业绩，建功195”。中心店抢抓“五一”小长假销售契机，积极组织xx区域百货各门店营销活动，于4月25日至5月3日推出了“爱劳动 爱购物”为主题的促销活动。五一活动档期中心店销售：769.85万元，去年同期(4.28-5.3)销售：556.84万元，同比增长38.25%，实现毛利：125.22万元，同比去年法定节假日三天同比增长28.85%，2015年五一档期客单价为：463.71元，同比上涨：32.59%，毛利率为：16.27%，同比下降2.28%，交易笔数为：17945件，同比上涨9.12%。(以上数据均不含家电销售)

一、今年五一期间消费市场特点：

2) 与特约商户之间的“异业联盟”的合作模式正在逐步走向成熟，众多小活动的开展使得门店聚集了较多的客流，中心店借势开展促销工作，预测客流特点把流行服饰的门槛调整至100元减50元起，名品服饰维持在300减120元起，兼顾了大多数消费群体的需求，实现客流与销售额的双丰收。

3) 活动期间白天客流量数量持续高涨，限时抢购的促销效果明显，门店在营销策划活动中重视限时抢购活动的效果，为促销活动销售提升起到了积极的作用。

二、5.1号消费的高峰期出现的时间点：

三、活动促销效果说明：

中心店的活动主要以满减活动为主，活动期间参与满减活动的品牌销售：156.48万元，占总销售769.85万元的20.32%，交易笔数2776笔，占总交易笔数17945笔的15.47%，直接创造

销售毛利33.84万元。

四、促销活动期间营销亮点分析包括特色活动、礼品、促销氛围营造等。

(1)特色活动： **【首单专享折扣】**

各商场组织品牌参与首单专享折扣。活动期间，每天第一笔交易可专享优惠折扣，如：活动期间品牌开展7折，每日第一笔交易可参考执行6折，以此来带动消费的积极性。此活动的开展为开场客流的提升起到了积极的作用。

(2)礼品方面：

1)会员中心加强进一步丰富了会员礼品，让顾客有更多的选择空间，通过丰富多样的会员礼品兑换活动，充实了活动内容。

2)商场品牌的满额赠礼情况有了明显的改观，尤其是皮鞋、男装、女装类的满额赠礼的礼品数量在逐步增多，在门店举行大额满减的情况下，增加满赠的形式，为销售的提升起到了积极的作用。

(3)促销氛围营造方面：

3)通过商场与厂家的沟通，加大新上品牌及调整品牌的宣传力度，利用品牌自身优势，积极烘托节日氛围，降低了门店宣传氛围的同时创造了良好的店内氛围。

五、促销活动期间门店百货类营销亮点及不足总结。

3)xx地区在五一前期增开新浪微博，活动期间共更新新上品牌及调整品牌宣传100余条，新增粉丝1000余名，同时在五一期间首次大力度尝试微博联动促销，进一步丰富了微博形式。

4) 门店品牌升级及运动休闲商场楼顶装修期间正逢五一小长假，为扩大销售业绩，积极组织各以运动休闲商场为主的各品牌开展外围促销活动，借用外围客流的同时，使门店的销售业绩有了稳定的增长。

5) 本次调整为门店注入了大量新元素，为销售增长注入了新活力。

6) 门店同时采用了电视、广播、报纸和店内海报的宣传模式，提升了促销活动宣传面，积极提升了门店的销售及客流。

营销不足：

1) 门店品牌的调整为销售注入了新的活力的同时，消费者对品牌的认知要有一定的过程，再加上部分品牌的货源未及时到位，对销售的提升造成了一定的影响。

2) 营销模式及促销力度及门槛的设定还要进一步探索，促销方案的制定及执行还有待进一步的加强。

五一销售总结报告篇五

“五·一”时期是本项目销售“中坚”阶段，为做好开盘前热场工作，为以后销售打下良好基础，销售部计划“五·一”前后推出现场抽奖的营销活动。

活动的目的是刺激客户购买欲望、活跃现场人气、提升项目口碑、知名度。活动时间从xxxx年4月24日到xxxx年5月13日。其中xxxx年5月3日举行一次抽奖仪式□xxxx年5月13日举行第二次抽奖仪式。两次抽奖分别抽取豪华云南双飞六日游和购房代金券若干。

此次促销活动，由销售总监xx主持全局工作，销售经理xx制定活动计划章程，销售部人员共同参与，经公司高层领导授

权后开始实施。

本次活动是面向整个县城，凡在规定时间内来售楼处填写抽奖活动信息的顾客均参加后期抽奖活动。本着公平、公正、公开、透明抽奖仪式的原则。

本次活动采取dm单页、短信、报纸等媒介宣传。穿插销售人员去县城内家乐家、大型商场外广场内发放本项目宣传单页，辅助宣传本次活动。

截止到xxxx年5月4日止，在活动期间共销售商品房11套，填写抽奖资料填写单321位，接听电话四十余通，接待客户人流量八百余人次。在5月3日抽奖当天截止上午11时抽奖开始前，当日上午资料填写量达到百余位，抽奖现场观众人数也达到八九十人。

抽奖现场嘉宾由衡总担任，分别抽取十名豪华云南双飞六日游。整个抽奖活动现场公平、公正、公开原则准时封闭投奖箱，奖项抽取时现场打开抽奖箱，抽取奖项后当场宣读中奖人员。抽奖现场反映良好，整个过程的透明性、公开性、公平性对咱们项目的口碑、公信力、知名度等方面都起到了充分的提升作用。活动期间商品房的成交数目充分显示着本次活动的成功。

本次促销活动的成功是对整个项目最好的，也是最有利的宣传，同时也借此机会改善了外界对本项目前期不良传闻造成的影响。

在活动期间施行全员在岗制度，取消活动期间休假，为本次活动准备好最佳的销售状态。活动期间销售队伍得到了充分锻炼，也是对整个队伍组建半年来最好的检验，同时也发现了许多以前未曾暴露的问题。等待活动结束后整理在此次活动中发现的问题并逐个解决。活动后重新调整队伍，加大对员工整体素质以及执行力方面的培养，以达到优秀销售团队

的目的。

此次促销活动前期预计经费43000元，截止xxxx年5月4日各项费用共计花销xx元。