

营销工作月度汇报 月度销售工作总结及下月工作计划(实用5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

营销工作月度汇报篇一

工作总结是对以往工作的评价，必须坚持实事求是的原则。下面小编为大家精心整理的2019年月度销售工作总结及下月工作计划，希望对大家有帮助！

- 1、 9月份北大销售部共实现销售4台，其中解放卡车2台。江淮和悦1台、江淮悦悦1台。远远没有完成公司制定的销售任务。
- 2、 进行了多次市场走访工作，尤其针对延吉市内进行了不间断的市场走访工作，收到的效果良好。经过不间断的走访成交了江淮和悦1台。
- 3、 本月实施了多次延吉市内的小型车展活动，在金达莱广场、彩虹桥广场、阿里郎美食广场等多个地点进行了小型车展活动。特别是在阿里郎的美食节车展上成交了江淮悦悦1台。取得了明显的效果。
- 4、 本月由于汽博会的举行，公司的客户进店数量又出现了下降，导致江淮汽车的销量不断下滑。不过由于延吉高速铁路开工建设，本月的卡车咨询数量明显提高，但是长春等地的一级经销商互相争抢客户，价格都让到最低价，基本没有什么利润可言，使公司的解放销量也遇到明显阻力。

5、 分析销量低迷的主要原因，我认为还是出在北大店面的形象问题上。很多客户还是不知道我公司经营江淮汽车品牌，我们已经上报的公司外部形象的设计样稿，希望公司领导如果觉得可行，请尽快批复。如此进行下去，时间不等人，我们会损失很多客户的。

6、 本月公司商品车资源(江淮悦悦、瑞鹰、和悦)等资源严重不足，始终没有到货，尤其是悦悦车型，时间跨度太长。迟迟不到车，会严重影响销量。另外公司的调车流程混乱，库存控制力下降也影响着销量。

7、 公司目前的活动太少，屈指算来，跟去年同期相比，公司本年度的车展活动、巡展活动、市内展示等等活动基本没有，客户来电数量又不断下降，分解的销售部缺乏团结和向心力，这些都是目前急需解决的问题。长此以往，势必使公司受到损失。

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，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以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月一号来到专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习xx品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习xx品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。 同时也存在不少的缺

点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，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方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度□

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

xx月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

xx月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

营销工作月度汇报篇二

来到xx公司从事xx采购工作已有一个月时间，在此期间，感触良多，想法也多，现在对七月份的工作感悟如下：

5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自己的原则，树立正面威严的形象；

- 6、要有可以刁难供应商的习惯，让他们知道自己该怎么做
- 7、别做老好人。

营销工作月度汇报篇三

(1)切实落实岗位职责，认真履行本职工作。

作为一名销售管理员，自己的岗位职责是：1、千方百计带领销售顾问完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执上级交给的任务；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感。

(2)明确任务，主动积极，力求保质保量按时完成。

为什么要这样定任务？

- 1、10进店量是9月份的2倍，很多买车的都是先看在买
- 2、虽然进店量接代印象型的客户有89组，但是还不只这么多。
- 3、2月回访和追踪74组，我们需要加强3月回访和追踪。
- 4、本月战败4组，但是也成功把1组战败的变成成交的客户，这点是张洪的功劳
- 5、我们的1037已经到贺，在考察看来，市场还需要大量的1037这类似的车型。

(3)对销售管理办法的几点建议

1□xx年销售管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的任务、考核、奖励，年底对业务员考核后按办法如数兑现。

20xx年应在公司、业务员共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的销售管理办法，使其适应范围公司且因地制宜，每年根据市场变化只需调整出销量计划。

(4) 总结

每个员工要把公司当成自己的第二个家，不是有一句话“今天不努力工作，明天就得努力找工作”

2月虽然销量很不错，但是相比xx年来说还有很大的差距，但是我们共同的努力，在谢经理的指导下，把销售提高一倍是完全有可能的。

2月有很多不足之处，

- 1、追踪不是很到位，
- 2、回访也不是很到位
- 3、接待客户的时候也不是很有激情(我的失职)
- 4、没带人去发传单
- 5、我们没有外拓都是0

以上几点是我们最简单的工作职责都没做好，在3月份，一定带领销售顾问出去跑市场，不要守株待兔。

3月份的工作

- 1、上面不足之处全部抓紧
- 2、星期6~7两人去发传单，
- 3、找几组外拓人员。

把销量提高20%

营销工作月度汇报篇四

八月份眨眼间就已经过去，经过这一个月辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

1. 超市合同到期撤场商铺较多；2. 进店客流较少；3. 连单率降低；4. 畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2. 跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低（主要部分顾客觉的价格还是高）。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3. 对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4. 针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作

中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

九月份工作计划

__月份我们即将迎来一个新的促销高峰，由于上个月底公司的清仓活动铺垫的好再加上我们的努力才能勉强完成了指标，所以这次我们区域希望同时也有信心在销售业绩上再上一个新的台阶，为此我们区域每个人也都努力做好了准备来迎接挑战。为了更好的能够开展工作，对于这个月我希望自己在工作中需要提高的地方主要有以下几点：

1. 加强抽查各店铺各项例检(库存，记录本，电脑账目，卫生□vip卡消费，货品折扣，欢送语)，严格督促各店长工作。
2. 及时跟进公司下发的各项活动，积极做好促销推选。做好新顾客vip的开发，虽然不一定能够促成每一个进店人员的销售，但起码应该慢慢进行培养，使她们成为我们的潜在顾客，至少在别人问到的时候能够对我们的品牌进行一定的褒扬，这样也算是一种成功，毕竟一个品牌的口碑很重要。
3. 关注江三店铺周边5家品牌撤柜后店铺情况，积极树立店员销售信心，提高销售热情，从服务质量上抓起，努力提升本店成交率。
4. 跟进扬州三店时代广场，与商场领导保持联系，关注我们需求的商铺。同时跟进撤柜后剩余8000元帐款的结清。
5. 及时跟进公司下发邮件(调拨和退仓)，随时抽查店铺执行情况，完成对各店畅滞销货品补足和调拨，特价货品积极要货。
6. 抽查各店vip卡消费和办理情况，监察新办vip卡未送出的进行回收以及消费规范操作。

7. 合理安排好__年休年假人员时间，对有双休两天要求的尽量调开。跟进休年假人员的店铺销售，货品，店铺事宜。

9. 及时完成公司下达突发事件。

营销工作月度汇报篇五

三季度药剂部门紧紧围绕医院的工作重点和要求，求真务实的精神状态，顺利而圆满完成了院里交给药品采购供应工作任务，总结如下：

各药房是药剂科直接面对病人的重要窗口，树立医院的良好形象是重中之重，如何方便病人、如何提高工作效率，是药房工作的重点。保证住院病人及急诊病人24小时的药品供应，保障医院救死扶伤工作流程的正常运行。通过完善工作流程，合理设置窗口、机动配备人员等，充分调动全体人员的积极性，齐心协力，克服困难，提高工作效率，为病人提供方便。

加强药品储备管理，成立了药品质量监控小组，质控小组成员定期对科内工作流程及各岗位的工作质量进行检查，并督促科室工作人员认真执行各项管理制度，加强药品质量管理，在购进验收、入库养护等环节的质量管理，每季度进行药品储备质量、效期等盘点，将检查结果汇总，发现问题及时妥善处理，保障患者用药安全。