

2023年手机销售年终总结报告(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

手机销售年终总结报告篇一

时光匆匆，转眼间已经离开**市场10天有余了。回首**市场，有太多的辛酸苦辣甜。我可以对**市场说：“谢谢你让我更快地成长！”**市场的三个月是我学习东西最多的。三个月。我有时感觉我就是一棵小树，每天都有枝条被修理，虽疼无怨。客观地讲，在工作及生存方面我都受益匪浅。

工作方面：

我对终端造势有了更加深层次的了解。我们以前作快速消费品只讲究陈列。所以我在终端布置维护上面非常重视，做得也比较到位。但是在人气提升方面不足。以前听其他区域经理讲“搅和市场”，我不明白其中的真谛。通过5.1和5.17我可明白了“搅和”的妙处。5.1那天办事处经理领着咱们的10个漂亮临促到**商场去了，其中有4个临促拿着已经录好口号的扩音器，有举牌的，还有发dm的。商场的那些经理也都高兴得手舞足蹈的。其实所谓“搅和市场”一是给顾客看的，二就是给经销商看的。那天我品牌在该商场的销量真是疯了一样。平时办事处经理总是告诉促销员对外宣传我品牌的销量如何如何好！卖两个说四个！不少商家和店员都非常高看我品牌。办事处经理在与经销商谈话是总说谁谁做托普赔了多少，谁谁做**赔了多少，**听说也不景气，我品牌有多么稳定等等，某某商家如何支持我，赔钱卖机器来支持我们我品

牌。效果真的很好!真是假作真时真亦假，无为有处有还无!这都是终端造势吧?!

通过对市内的观察和思考，我渐渐明白了外县工作的突破口。决胜在终端，终端看零售。一台手机的成功销售需要两个力，一个是拉力，一个是推力。拉力就是广告效应。我们能做的就是终端形象的建设。所以我每到一個外县经销商那里的第一件事就是和负责人一起拿尺到处量，做一切有效的形象。终端最有效的维护者是谁?促销员!没有促销员的上促销员，有促销员的加强其终端形象维护意识。

在促销员招聘方面我也是长了见识的。**商场的零售量的迅速飙升得益于一个促销员。她与商场的关系非同一般，她不像有的促销员那样沦为“店员”，而是她周围的人都帮助她销售我品牌。她的销量直线上升。看来找个能让经销商支持的促销员实在是上上策。

办事处经理在处理乱价方面也是高手。一方面大张旗鼓地制定各个直供机型的最低零售价，说谁也不可以乱价，否则以差价为额度进行罚款。另一方面实施的过程中乱价依旧。不过除了自家促销员由于客源被抢而抱怨外，商家基本没有意见。为什么?因为每个商家都有2-3款包销机型，有钱赚的。

在资源分配方面办事处经理对我说，新机型上市之前拿着机模都各家去转，只谈机器功能价位，不谈进货。看商家的反映。根据公司的相关政策指导从中选出一家作为1-2个月的包销商。事先讲好，若销量不好或者公司强烈要求，则一个月后直供。

在拱门帐篷等终端物料的分配上，办事处经理始终坚持一个原则：谁支持我，我支持谁。**是压货大户，每次他门前的我品牌物料最多。当有的经销商要的时候，办事处经理就说，谁谁早已经找我定完了，下次。

办事处经理始终给经销商一个感觉：你家并非不可或缺。压货的时候，办事处经理到经销商那里说，你家什么什么没有了，进多少多少台。经销商很少有直接回绝的。于是办事处经理撤退，告诉我去盯款。他说这样有两个好处，一告诉经销商我办事处经理不指你出菜，如果办事处经理亲自去盯款就跌份了；二，建立我和经销商沟通的平台。办事处经理同时嘱咐我，经销商的钱是有数的，谁抢到就是谁的。另外，未防止夜长梦多，市内所有的经销商打款我要跟着一起去。打款、定单、记录一定要干净利索。有的时候压货需要促销员在商家耳边先吹两天风，然后我们再去谈货。

外县我跑地很勤，部分商家当时都同意进货，但就是迟迟未动。后来在我几番催促下打款了，但是进货量未达到预期效果。有一次，办事处经理对我说：“你信不信，你跑一趟，不如我的一个电话。你今天去拜访一个外县的经销商，他晚上会给我来电话说你来了，并问政策，问可行否。”是呀！我深知在**市场工作两年的办事处经理的一句话胜过刚到两个月的我的一天劳作。运筹帷幄之中，决胜千里之外。

在治理经销商方面，办事处经理也是手法犀利。**商场4、5月份的进货和零售都十分可怜，态度不积极。我请示办事处经理。办事处经理说开新户。新户开了，该商家炸了！当时就差骂人了。我当着办事处经理的面按事先想好的话说：你连续两个月进货太少，我月月开基本工资，办事处经理天天训我，这是无奈之举。办事处经理这时出来圆场，说两句我不易，然后给商家吃定心丸。两天后，商家主动给我打电话说要进货。办事处经理说了一个字“贱”！哈哈！太有意思了！这就是配合的乐趣！

那三个外县办事处经理从不直接插手，他说，他插手我就不好开展工作了！

整个**市场地区，从盯款、打款、核库、报表、申请、终端、活动到接发货全有我来执行，虽然一天很累，虽然并未十全

十美，但我充实，我为分公司卖命。现在这些我都拿得起也放得下。

手机销售年终总结报告篇二

实习期间我到新疆石河子市一家手机卖场打工，在那里度过了我短暂的实习阶段。作为一名手机销售员，在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，但是仍然需要我们去用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。

下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

学会了与人沟通和处理事情的应变能力：

说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹太不老实了。（电子商务等领域，是国内规模最大的手机连锁企业之一。中域电讯一直以来专注于营销和管理模式的创新，勇于尝试新业务，不断探索出前沿的经营理念；在连锁扩张业态上率先突破行业固有的模式“瓶颈”，利用对加盟商进行分级管理的方式，创造出独具特色的连锁经营模式，从而奠定了中域电讯在手机行业的领导地位□xx年中域电讯以“攻城掠寨”的速度，走出广东，迈向全国，拉开了中国手机连锁扩张的盛大序幕□20xx年中域电讯携手家乐福，强强联合打造独树一帜的“店中店”模式，这标志着中域电讯连锁扩张步入一个全新阶段，到20xx年，中域将合作伙伴扩大到易初莲花、

好又多、百佳、乐购、大福源、沃尔玛等国际知名零售巨头，“店中店”模式迅速得到“复制”，并在全国范围进行推广。

我在店里是销售手机的，向顾客推销手机，我们一天的工作流程：

1开业前

- (1) 当班人员必须提前半个小时入店，并进行签到。
- (2) 自我检查仪容仪表：工作服的整齐着装、胸牌的正确佩带。
- (3) 根据店长安排进行地方的打扫及货贺的整理。
- (4) 开早会a认真听取店长所讲的晨会内容，明确今日由店长分配的各项工**作**□b学习公司下发的文件，促销活动操作方法□c对自己不足的地**方**向店长请教，并认真学习下来□d练习练习营业规范用语：欢迎光临中域电讯、欢迎下次光临（要脸带微笑，有亲切感）。

2营业期间

- (1) 及时发现空缺商品，及时补货。
- (2) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。
- (3) 对进出顾客使用对应的礼貌用语。我们要介绍商品特性工艺规格，推荐合适商品给顾，运用所学的销售技巧，增加顾客的消费心理，与顾客交谈中，收集相关的反馈信息，并记录在“顾客反馈信息表”中。
- (4) 促销活动的实施，我们要及时向顾客做好介绍与宣传，促销商品的摆放醒目，促销价格标牌的摆放醒目，促销商品

及时补货上架。

(5) 处理营业中顾客投诉要端正自己的心态，认真听取投诉情况，不与顾客抵触，始终保持微笑，并认真讲解，不要轻意向顾客做出承诺。

3营业高峰期

(1) 明确现有销售情况，再接再厉配全店长完成营业目标。

(2) 为高峰期做准备

a空缺商品再次检查并补货 b零钱的及时兑换 c促销活动资料的分发，活动情况的宣传 d对进出顾客使用对应的礼貌用语 e对顾客进行耐心的商品介绍与推荐工作 f提高自身警惕性，防止商品损失。

4营业结束

(1) 根据店长安排做好各区域的卫生打扫，货架整理。

(2) 对数。

(3) 开会（当日的营业额等）。

(4) 关闭灯光。

(5) 店员下班签字。

(6) 如为盘点当日，做好盘点工作（手机电池没电要拿去充电、不见的数据线、手机串码与盒子串码不相同的，要报告给核算员）（7）如第二天休息，应做好相应的交接工作。

(8) 关闭所有电器包括：音响空调日光灯电脑。5用餐期间：

安照店长分配，轮流外出进餐，交流工作中的经验，以及工作中的问题相互沟通，在店长外出情况下，认真完成店长交给自己的代管职责。

在做我们这行，我们一定要学会与人沟通和处理事情的应变能力，要细心，要以诚待人，要有毅心有恒心，遇到事情不要慌张。而我们的产品是手机，我们公司是直接向厂家拿货的，所以我们的价格比别人低，也是正宗行货，也是全国最大的一家手机专业连锁店，这就是我们公司的优势。如果你想要知道手机的质量，首先按*#06#然后在你的手机上会出现一个序号给你，找到第七个和第八数字，那么你的手机质量的好坏就明确了。如果是00，是质量最好的手机（原产公司生产的，原装手机），如果是13，那么是质量最差的。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

手机销售年终总结报告篇三

从事手机销售工作已经两年了，进入我们xx专卖店也已经一年了。在这一年当中，我认识到销售工作是一件需要决心和毅力的工作，尤其是在当今社会进行手机销售工作，更是一

件考验我们的事情。现在互联网的发展，让很多人都开始进行网购了，不管是日用品还是手机电器等等，大家都更加喜欢网购了。所以这对于我们实体销售来说是一个巨大的挑战。在这一年当中，我跟着我们xx专卖店一起奋斗，一起朝目标前进，虽然时间已经到了一个节点，但是我认为自己还是进步了良多的。在此也为自己进行了一些总结和整理。

手机销售前几年的时候还比较好做一些，现在做起来确实算是比较吃力了。现在很多年轻人都比较喜欢网购，所以对于我们实体店的销售来说，更是一个难以翻越的难关。在我平常的销售当中，我们店来的最多的人群就是中年人，他们比较讲究实际操作，所以我经常接待的客户也就是我们的中年人一类了。当然也会有一些青年人过来看手机，但绝大部分都只看不买，所以这一点还是比较让人难受的。

今年一年，我们店做了几个展厅活动，主要的产品也是今年一些非常火爆的机型，活动进行的还是非常顺利的，吸引的人群也比较多，这时候不管男女老少，都有进来看手机的。但是购买率还是不大，但比平时还是要好很多。我也在这个过程中努力了一把，把自己的业绩提升了不少。

线下实体店的销售的确是一件很磨练人的工作，于此之外，我们店也会有线上的一些销售，而我也主要负责了一个版块。的确在这一方面，我发现线上的销售可能还是要比线下的销售更加容易一些。因为很多人都是图一个便捷，除非他真的不放心这款产品，才会选择去线下进行一个摸底。但是我所负责的线上版块的销售是做得很成功的，业绩几乎是我线下的两倍。所以今年，虽然自己没有达到自己的期望值，但是整体情况其实也还是不错的。

在这一年的工作中，其实有很多需要感谢的地方，不仅仅是对我的客户表示感谢，也要对我上级领导表示感激。因为在销售工作中，自己一个人往往是不足够的，有了领导的包容和支持，我们才能更好的进行下去。所以很感激我的领导，

也很感激那些帮助过我的同事。来年我会继续努力，继续保持一个好的状态往前走的。

手机销售年终总结报告篇四

从事手机销售工作已经两年了，进入我们xx专卖店也已经一年了。在这一年当中，我认识到销售工作是一件需要决心和毅力的工作，尤其是在当今社会进行手机销售工作，更是一件考验我们的事情。现在互联网的发展，让很多人都开始进行网购了，不管是日用品还是手机电器等等，大家都更加喜欢网购了。所以这对于我们实体销售来说是一个巨大的挑战。在这一年当中，我跟着我们xx专卖店一起奋斗，一起朝目标前进，虽然时间已经到了一个节点，但是我认为自己还是进步了良多的。在此也为自己进行了一些总结和整理。

手机销售前几年的时候还比较好做一些，现在做起来确实算是比较吃力了。现在很多年轻人都比较喜欢网购，所以对于我们实体店的销售来说，更是一个难以翻越的难关。在我平常的销售当中，我们店来的最多的人群就是中年人，他们比较讲究实际操作，所以我经常接待的客户也就是我们的中年人一类了。当然也会有一些青年人过来看手机，但绝大部分都只看不买，所以这一点还是比较让人难受的。

今年一年，我们店做了几个展厅活动，主要的产品也是今年一些非常火爆的机型，活动进行的还是非常顺利的，吸引的人群也比较多，这时候不管男女老少，都有进来看手机的。但是购买率还是不大，但比平时还是要好很多。我也在这个过程中努力了一把，把自己的业绩提升了不少。

线下实体店的销售的确是一件很磨练人的工作，于此之外，我们店也会有线上的一些销售，而我也主要负责了一个版块。的确在这一方面，我发现线上的销售可能还是要比线下的销售更加容易一些。因为很多人都是图一个便捷，除非他真的不放心这款产品，才会选择去线下进行一个摸底。但是我所

负责的线上版块的销售是做得很成功的，业绩几乎是我线下的两倍。所以今年，虽然自己没有达到自己的期望值，但是整体情况其实也还是不错的。

在这一年的工作中，其实有很多需要感谢的地方，不仅是对我的客户表示感谢，也要对我上级领导表示感激。因为在销售工作中，自己一个人往往是不足够的，有了领导的包容和支持，我们才能更好的进行下去。所以很感激我的领导，也很感激那些帮助过我的同事。来年我会继续努力，继续保持一个好的状态往前走的。

手机销售年终总结报告篇五

因为我毕业就是在手机行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解手机的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还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，的方式就是加强学习。

作为一名手机销售员，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，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，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。

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：

- 1、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。

2、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，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，但是也有一点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

祝公司在新的一年里生意兴隆，财源滚滚！也祝我自己在新的
一年里业绩飚升！