

最新化妆品年终总结未来规划(大全5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？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。

化妆品年终总结未来规划篇一

在店内从事化妆品销售也已经好几年了，这几年的时间让我感受到了销售所带来的煎熬，也感受到了销售所带来的兴奋。这是一份让我又爱又恨的工作，但更多的是在这份工作寻找自己热爱的那一个点，就是在磨砺中逐渐找到自己所喜欢的事情。几年了，我对这份工作已经非常熟悉了，之所以坚持这么久，不仅是因为自己打心底喜欢这份工作，也是因为它能给我带来成就感，这是一份有成就感的工作，我愿一直追寻下去。

一、明确方向，寻找方法

做任何事情，我们首先就是要有一个明确的方向，有了方向之后，我们才能再找寻自己前进的方法。这是我们成长的一个过程，也是我们处理事情最正确的步骤。所以做销售工作也是一样的，这么多年的积累，让我明白了一个道理。做任何事情，如果不加以规划、计划的话，那么这件事情做起来也会是一团雾水。就算前期顺利，那么后面的生活也极有可能是顺畅的。因此，要知道自己的方向，更要知道自己前进的目标，有了一个个坐标之后，我们才可能用最快的速度进行攻破。这是工作上最实用的办法，我也感觉到了这一点。所以，这个好的方式我会继续保存下去，继续努力创新的！

二、提高能力，增长阅历

能力是一件非常重要的事情，尤其是作为一名销售人员，在卖化妆品的这些日子里，我时常在为自己做总结，做反思。一天下来接触的人群，或者说遇到的一些问题，我都会记录下来，每天分析数据，也每天根据自己的亲身体会作出第二天的计划，这是我认为的，自己最好的一个工作方式。这让我的大脑一直保持着清醒，就算有时候我会有一点点的迷茫，但是当我沉静下来时，我会发现自己在慢慢成长，而我的能力也得到了提升，阅历也慢慢的积累了起来。

三、摆好心态，再接再厉

大家都知道，做销售这个行业，最重要的就是我们的服务态度了，做化妆品销售也是一样的，我们大部分接触的是女性朋友，作为女性的你也应该清楚，其实这个人群中也有部分女性朋友是非常难缠的，一个小问题就可以引发很多的大问题。这个岗位要面对的有太多了，所以只有摆好了自己的心态，才有可能在接下来的工作中尽快的处理好自己的事情。所以未来的日子，我会摆正心态，坚持不懈，走好接下来的路！

化妆品年终总结未来规划篇二

时光转瞬即逝，不知不觉地度过了20xx年。但是我依然清晰的记得，当初__产品刚刚打入__市场，要让__在__扎根落脚，经历了多么艰辛的过程。压力空前的大，要克服很多问题，需要付出比以往更多的劳动。公司安排我在__超市，面对激烈的挑战，我有些彷徨，自己是否有能力挑起这幅重担？看到__产品包装新颖，品种齐全等特点，心想既来之则安之。放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务。就这样拼搏完成了一个月，又接着挑战新的一个月。半年后，看到越来越多的顾客认可了__，使我特别开心。让我看到了__会有很好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

这一年来，经过坚持不懈地努力工作，成绩突出有两个月，在一月和十月份分别完成了一万元销量。除五月份外，其它月份销量均在4500~8500元之间。要做好促销工作，我体会深刻有三点：

比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。

在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和美容知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

20xx年让我有点依依不舍，曾流过辛勤的汗水，也流过激动的泪水，正因为经历了这点点滴滴的酸与甜，才让我不断成长着，进步着。所以，我热爱这份工作，希望自己今后能快

乐着工作，同时也能在工作中找到更多的快乐！

化妆品年终总结未来规划篇三

19年的工作即将成为历史，一年的忙碌就要在此告一段落了。今年的10月份，我走进了 ，截至到在，已经在公司沉淀4个月了，对于 彩妆的专业知识已大部分掌握，化妆技术也得到了很好的提升，回顾这4个月的工作，有太多的感慨、太多的感触在里面。让我颇有心得，做出了如下总结：

工作经历

我进入公司后，在公司内部接受到了 彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是贵州，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

一、年终答谢会

初到贵州，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于19年11月30开展了19年度的年终答谢会。会议邀请了新老客户约60人，会上请到人人换购网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由中国台湾教授讲解了人体排毒，在听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣欣的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌

共签单约200万，由于不是以，碧恩彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

二、市场服务

我在贵州市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，、碧恩彩妆相对来说都是高价位的。我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握、碧恩彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。贵州出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

工作感想

在这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。、碧恩的彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销

售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。这些都将成为我实现梦想的垫脚石，让我的人生更加丰富。这4个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记。

化妆品年终总结未来规划篇四

一、销售方面的情况

截止到xx年12月31日，店专柜实现销售额，于xx年同期相比，上升(下降)x%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

二、会员拓展

(一)新会员拓展

截止到xx年12月31日，本专柜新发展会员人。与xx年相比，递增了x%□

(二)老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

三、竞品分析

面对欧莱雅、雅诗兰黛、宝洁等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。

如面膜(占有情况), 洗面奶(占有情况), 由于本人不了解具体市场, 自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面, 严格注意公司形象, 热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面, 严格短缺货登记、库存登记, 认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮, 并做好货物的清洁。(可结合公司管理细则添加)。

五、xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

xx年即将过去, 在未来的20xx年工作中, 本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下, 实现新的销售业绩突破。在会员方面, 做到吸引新会员, 然后抓住老会员, 保证市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务, 让消费者加入到我们资生堂的会员队伍中来。

在柜台日常工作方面, 要更加严格的遵守公司的管理细则, 让消费者放心认购我们资生堂的优质产品。在20xx年我们的重心是: 认真做好顾客和产品的纽带工作, 将资生堂的优质产品推向顾客, 把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现资生堂“源于日本、亚洲的全球化企业”的战略目标的目标而努力。

卖化妆品六年多了, 学习别人经验精髓的同时, 自己也在不断总结经验, 改进不足。我觉得只要用心的做好了每天必做的工作, 我们就不愁没生意的。那么每天必须做的工作是什么呢?我大概的总结了以下几点.

一:店面的整体形象就是店铺的“脸面”, 要让它每天给顾客干净整洁得体吸引的感觉, 从它的前面路过就不想错过的感觉;

具体的工作是：开门的第一件事是先站在店铺的外面仔细观察一下整体的感觉和卫生，包括门两侧和门玻璃，自己如果看着舒服了，顾客才会舒服。

二：店铺内部的卫生很重要，展示品和货柜决不能有灰尘，地板要光洁。具体的工作就是每天坚持仔细搞好清洁卫生，让顾客从哪个角度看展示品都有舒心的感觉。擦好地面，给顾客整体的整洁感。

三：产品的摆放要美观，这样会不知觉的提高了产品的档次，还会让顾客一目了然。具体的工作是每天调换产品间的位置和颜色的搭配，品系的搭配。

四：店员的个人形象妆容要得体，因为好的形象妆容销售的过程中更有说服力。尤其是漂亮的彩妆更能助彩妆品的销售。具体的工作是大家精致妆容，相互检查仪表妆容。

五：我们热情的服务加上专业语言都很重要。没有什么人会拒绝你的热情的，即使她们今天不买，因为你很热情，很专业，相信有一天她还再来。具体的工作是微笑服务每一位顾客，用最专业的知识去讲解销售，给顾客宾至如归的感觉。

六：做好每天的顾客档案，坚持每天都办新会员，每天都回店老顾客。具体工作是：每天的新顾客都要仔细记录联系电话，年龄肤质和工作行业以便搞大型活动时准确通知，准确再次销售。每天联系几位老顾客，约她们回店派发新品试用装以便再次销售。

七：虚心听取每个顾客的意见或者建议，那样有助于我们更好的完善店面。具体工作是：每天顾客的意见和建议要分类记录清楚，那是我们最宝贵的改进方案，而且还会给顾客很重视她的感觉。

八：尽量每天多销售些。具体的工作是：向更多的顾客去销

售产品，和向每个顾客销售更多的产品，积少成多。这点是提高销售的两种方法，如果你细心耐心的做了，顾客会感觉得到很细心周到的服务了。

九：每晚工作结束前要补全所缺产品。具体的工作是：清点账目上一天的销售品系，销售区所缺的就能及时补全，以方便第二天的销售工作正常顺利。

暂时就总结这些一天应做的正常工作，觉得还有很多不足，等待学习进步在更进。用心去做每件事，去工作，就会成功的。

回顾20xx年的工作，我们xx品牌在公司领导的正确指引下取得了骄人的销售业绩，逐步确立了xx在“亚洲范围中压倒性的品牌地位”。作为xx的一名员工我感到非常的自豪。在全柜台的员工立足本职工作、恪尽职守、团结奋斗、兢兢业业的努力工作下□20xx年我们店专柜也较20xx年的销售业绩了较大突破。现将我们专柜的情况总结如下：

一、销售方面的情况

截止到20xx年xx月31日，店专柜实现销售额，于20xx年同期相比，上升（下降□x%□本柜台共计促销次，完成促销任务达%。

二、会员拓展

（一）新会员拓展

截止到20xx年xx月31日，本专柜新发展会员人。与20xx年相比，递增了x%□

（二）老会员和散客的维护

本专柜严格执行公司会员制度，耐心、细心、热诚的和会员交流，更加增强了老会员对品牌的忠实度和的情感。老会员的返店率达到%。在散客方面，本柜台柜员同样是本着热忱服务、顾客至上的宗旨，以可能提高回头率。

三、竞品分析

面对xx等对手，本柜台在注重本产品的优雅、高贵、经典的品牌形象的基础上，突出个性化、优质服务优势。使我们品牌在市场的竞争占有率大幅度提高。如面膜（占有情况），洗面奶（占有情况），由于本人不了解具体市场，自己稍加分析即可。大概对比下咱们产品的优势和不足。

四、柜台日常工作情况

本专柜严格遵守公司柜台管理细则。在人员管理方面，严格注意公司形象，热诚、耐心的为顾客服务。在库存管理方面，严格短缺货登记、库存登记，认真做好盘点工作。货品的管理、注意干燥清洁、防火防潮，并做好货物的清洁。（可结合公司管理细则添加）。

五、20xx年工作的展望和20xx年工作如何开展

20xx年即将过去，在未来的20xx年工作中，本柜台力争在保证20xx年的销售计划前提下，实现新的销售业绩突破。在会员方面，做到吸引新会员，然后抓住老会员，保正市场持续发展。在散客的方面一如既往的保持我们的优质服务，让更多消费者加入到我们xx的会员队伍中来。在柜台日常工作方面，要更加严格的遵守公司的管理细则，让消费者放心认购我们xx的优质产品。在20xx年我们的重心是：认真做好顾客和产品的纽带工作，将xx的优质产品推向顾客，把顾客对产品的热爱之情带回企业。为实现xx的战略目标的目标而努力。

化妆品年终总结未来规划篇五

我从事服装销售工作已经3年有余。在这一领域也有些自我的心得，下方我对七月份服装销售生涯做一份服装销售人员工作鉴定。

先说销售：由于我服务的品牌的市场占有率不是强者姿态，所以，在销售过程中，要极力争抢同一层次的竞争品牌的市场份额，要竭尽全力的苛刻。我在配货的时候，就要充分的加以搭配如：户外鞋牛仔裤休闲户外上衣组合。我以我西单__店的户外100店铺为分析对象，整个商场是以户外鞋为销售主体，并且整个商场的客流以户外年轻人为主，随着奥运会__年的北京召开，以及非典、禽流感对人们的警惕重用，人们对户外类的消费势必会大力发展。在竞争过程中，在能够理解的利润范围内竭尽全力克制竞争品牌的发展。主要运用的是概念战和价格战，可是，要灵活运用战术，不可鸡蛋碰石头。

可是，在色系的搭配过程中，必须要注意整体的布局，以及最小陈列单元格的陈列，再到整场组合的布局。在陈列的时候，必须要充分利用绿叶红花的组合。在店铺海报方面，必须要突现品牌的主题文化，设计来自于生活，反馈于生活，在概念营销方面，要告诉顾客我们的衣服是在什么样的场合穿的，以寻找与顾客生活态度上的共鸣。

代理商方面：

要尽量的教导和辅助，换位思考，多为代理商思考一点。在专业知识上方要尽量的与代理商共享。在数据分析方面要尽量完善的带给给代理商。要让代理商构成长远的目光。和让代理商看得到盈利的期望。在服装品质方面：要尽量的精益求精，最大程度的开发回头客。在团队合作方面要尽量的谦虚，对于下属要毫无保留的指导。

买货方面：

- 1、了解货品的销售周期，所有的销售就应是一个抛物线的形式，尽量提升抛物线峰值的高度和横向座标的长度。
- 2、对于货品尺码比例、颜色比例的确定要根据抛物线最峰值的上下一段周期内推算。而不就应是整季销售的比例。可是，又要注意完整性。
- 3、要纵观潮流的趋向性，比如现行的超女浪潮和奥运会的浪潮。
- 4、上一季的优点必须要遗传下来，在微量的融合一些潮流变化的元素，以不变应万变。
- 5、对于新产品的投放，要试验性的投放，不能对新产品进行大规模的生产。只能对优秀的产品进行大规模的生产。
- 6、以细节反推大围，再以大围推敲细节。
- 7、保证货品的完整性，但要尽量避免重复性。正因重复就会在自我的场子里面构成竞争。

以上是我作为一名服装销售人员的工作鉴定，期望能给有需要的人一点点经验。