

最新啤酒工作总结报告(优质6篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

啤酒工作总结报告篇一

从我个人的角度来说，自己这半年的工作并不全面，也不很尽人意。下半年的工作目标我想是要用行动去实现的，而不是空谈，很难细化，但我还是要借此机会，确立自己的工作目标，给自己一个工作的方向，明确下半年该干什么？也便于对业务过程中出现的问题及时分析与调整，更可以监控工作的进度和成效。对此，我从以下3个方面来说明：

1□

上半年的工作回顾与总结1.1负责区域(农大/桃海商业步行街/师大和平路的夜店)区域内夜店总数为：

115家雪花覆盖： 75家黄河覆盖： 40家青岛覆盖： 1家金威覆盖： 1家燕京覆盖： 1家金威占有□ 35kkl燕京占有：

25kl2.3空白终端虽然经常在回访终端，很多老板也很熟悉了但是一直以来也没有找到很好的突破口是雪花啤酒进入销售。

3. 下半年主要工作目标及改进措施3.1区域市场3.1.1原区域市场的雪花覆盖率提升为：

70%占有率提升至：

60%将通过以下几点达到提升： 3.1.1.1空白终端：

继续加大终端回访次数，做好客情关系，分析利润，争取先以单品进店销售。3.2继续提升精制酒销量及利润3.2.1在部分消费能力较好的主要以雪花冰勇以上产品为销售主打的区域终端通过产品生动化，利润分析等方式将中高档以上产品做好，做强。3.2.2在消费能力一般的主要以雪花沙勇为主要销售的终端一促销刺激消费以及进行啤酒知识宣传使之尽量消费中高档产品，并使中档啤酒做大，持续提升。3.2.3基于精制酒消费意识差，对于精制酒不了解对公司不了解的消费能力差的区域终端，通过业务促销的口口相传逐渐转换为雪花清爽，原汁麦的消费。3.3业务素养的转变3.3.1增强终端销售信心3.3.1.1丰富我们的知识面及啤酒知识，对公司文化及啤酒文化的学习了解再复制到终端，让终端有十足的信心介绍雪花产品给消费者。3.3.2改善执业能力3.3.2.1积极主动的对外渗透复制改善文化，对不利于市场部利于公司的要果敢的处理。3.3.2.2不在终端消费者面前诋毁竞品的公司或者产品3.3.3信守承诺首先对于商户，其次对于终端，再次对于消费者，承诺了的就一定快速的去兑现。别人相信雪花的前提是相信公司的人。至此，对于工作的总结计划也许还不全面，但是在每一天我都会一条条将当日的计划列出，每天的计划我相信是为我总的目标服务的，所以会脚踏实地做好。

附送：

啤酒销售实习总结范文

啤酒销售实习总结范文

啤酒工作总结报告篇二

今年以来，我负责**啤酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作述职如下：

一、开展了“零风险”服务。自**啤酒承诺“零风险”以来，

我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过**啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了**啤酒零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助**加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，**啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了**元。

二、拓宽了市场。在年初以前，**市场上**啤酒占市场达90%以上。而**啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使**地老百姓对**啤酒家喻户晓*，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

三、*****

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年****啤酒的销售中，我们会做得更好。

啤酒工作总结报告篇三

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，

也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到啤酒公司工作的，x月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对xx业务有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

存在的缺点：

对于xx业务了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，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问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个业务员人

员的位置上，对业务业务员人员的培训，指导力度不够，影响业务部的业务员业绩。

啤酒工作总结报告篇四

时间如白驹，眨眼间一个月的时间匆匆过去，从刚来青啤时带着紧张与期盼，到现在工作中带着激情，其中经历了很多挫折，经历了太多的痛苦，但是风雨过后才会有彩虹，经历过一次又一次的挫折后，成功的铺货，成功的推销，成功的进店，才给自己带来了极大的满足感，只有经历过砺练，才会一步步的成长，就像那句话说得：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。

在工作的这段时间，体会最多的就是拜访八步骤，这是我在工作中用的最多的工具，起初只是简单的背过，并没有理解到其中的精髓，但是以前并没有作过任何与销售有关的工作，这八步骤就像是教科书一样，一直教导着我如何进一步进行沟通，对自己以后开展工作有很大的促进作用。就像其中的一条，观察关键人情绪，切入话题，这其中说起来很简单，但是做起来却有很大的难度，像最近与超市老板沟通的时候，缺乏有效的客情便与老板沟通商品进店，这样导致后期工作开展很累，也不利于客户的维护，必须是先与老板有一定的了解的基础上才行，这也是自己的不足之处，也必须在以后的工作中注意。

同事告诫我：干快销品行业一定不能浮躁，得脚踏实地，尤其是自己在遭到挫折后，这两天更是有深刻的体会，还需要调整好自己的心态，激情成就梦想，必须在生活中将激情带入生活中，这样才会有干劲，这样才会有动力。今天的失败是为了明天的成功，路总是一步步走出来的，失败后慢慢反思，总结不足之处，相信自己会做得更好！

啤酒工作总结报告篇五

今年以来，我负责**啤酒销售工作。

一、开展了“零风险”服务。自**啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过**啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了**啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助**加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，**啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。

二、拓宽了市场。在年初以前，**市场上**啤酒占市场达90%以上。而**啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使**地老百姓对**啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。

三、*****

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。

啤酒工作总结报告篇六

xx年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是今年x月份到啤酒公司工作的，x月份开始组建业务部，在没有负责业务部工作以前，我是没有xx业务员经验的，仅凭对业务员工作的热情，而缺乏xx行业业务员经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到啤酒公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索业务，遇到业务员和产品方面的难点和问题，我经常请教xx经理和北京总啤酒公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的'方案和对一些比拟难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累业务经验，现在对xx业务有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对业务的认识也有一个比拟透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对业务的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比拟完整的方案应付一些突发事件。对于一个工程可以全程的操作下来。