

箱包销售年终总结个人总结(汇总6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

箱包销售年终总结个人总结篇一

光阴飞逝，牛年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋

友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。

抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行梳理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

箱包销售年终总结个人总结篇二

从事市场部开发的工作对一个刚刚毕业的大学生是一个巨大挑战，作为一个工程开发人员首先要具有优秀的气质，灵活的思维，良好的沟通与社交能力。你代表的不仅仅是你个人的形象而是一个企业的形象，我们的背后肩负着企业的使命，你代表的是一个六十年风雨兼程，六十载岁月如歌的二化建，你要具备良好的综合素质：

第二、你要对工作的各个环节有严谨负责的态度，一个工程项目投资大到几十亿，小到几千万，丢掉一个项目对我们也是巨大的损失，我们必须把工作做到位，落实到各个环节，及时搜集各区域项目的信息并且筛选整理，做好项目招投标管理模块的备案工作，计划定期拜访客户，这是工作当中最重要的环节。

首先拜访业主前对企业要有一个初步的了解，企业的主要涉足的领域，企业的性质，企业的经营状况以及规模，对跟踪项目内容规模以及工艺，做好相关项目业绩资料；尽量按时完成计划，详细记录项目进展情况，项目的进展有四个阶段：立项规划选址、建设用地审批、项目规划设计、监理施工招标阶段。其中立项规划选址阶段就包括很多手续包括：建设项目选址意见、项目申请报告、可行性研究报告、环保部门环评报告、水利地震部门等支持性文件，一般大型的化工项目需要很长的审批时间，流程相对复杂，这对业主也是一个大的考验，对我们市场部人员来说也是一个很漫长的过程，所以我们需要有耐心。

其次搞清楚项目的招标流程是公开招标还是邀请招标，根据不同的流程安排后面的工作思路；摸清企业领导层结构，具体到项目负责人，包括：招投标管理人员，土建安装分管领导，项目总负责人，决策层重要领导等，做好相关领导的协调工作；更深入了解项目的资金状况，付款比例，工程预付款，质保金等相关信息，对项目的可行性进行初步判断，及

时向领导汇报项目情况，为下一步工作做好准备。最关键的投标工作一个错误不能有，投标文件的编制要响应招标文件的格式要求，按照规定封装投标文件，做好投标所需资料的准备，按时把标书送到现场，现场开标，答疑以及最后的中标确认。

第三、要严格要求自己不断提高自身综合能力。工作的性质决定了我们要面对各种各样的客户，面对不同层次不同专业的领导，你要熟悉公司的工程项目业绩，施工的优势，各种专业资质，工艺技术，了解施工的具体流程：前期的岩土勘察、地基处理、土建，设备安装、电器仪表、检验试验、防腐保温等专业知识，也要对经营造价有所了解，对合同的形式要熟悉是固定单价合同还是固定总价合同、是报费率还是清单计价的模式、含不含主材、标段的划分等等相关专业问题。从实践中发现问题认识到自己的短处，不断从书本学习专业知识完善自我，学海无涯苦作舟，如果一个人停止了学习他就会被社会淘汰。不要好高骛远，做好资格预审申请文件，商务标工作，有些事情看似简单做起来难，只有做好身边的工作才能不断积累提高自己的能力，不积跬步，无以至千里，不积小流，无以成江海。

第四、办事思维要清晰头脑要灵活。拜访的客户的目的的是什么？客户的需求是什么？如何和客户交流？如何展示我企业的优势？做到以上几点需要我们从不断的从实践总结，要从不同的角度分析问题，考虑双方利益，通过各种渠道了解信息不仅仅是通过网络新闻，拓展人脉增加信息来源途径，这样会事半功倍。沟通的技巧：根据不同客户的类型调整沟通的方式，要在对的时间对的场合问对的问题，察言观色，结合根据对方的情绪调整自己的说话思路，提出有效的问题。工作要有层次，多次拜访，找对人，落实项目信息的真实性，加深企业对我们的认识，展示我公司的实力，建立良好的企业形象。不要胆怯见大领导，要敢作敢为，企业给我这样的平台我为何不珍惜，这是锻炼自己的机会，抓住主要领导负责人；定期回访加深认识，人都是有感情的如果你第一次被拒

绝很正常，第二次也许结果就会不同，坚持到最后就是胜利，对了解到的信息进行整理，筛选出重点项目，为下一步的工作做好准备，项目的跟踪要有连续性。

工作一年当中先后参与了中安联合煤业化工煤化一体化项目一期煤制170万吨/年甲醇项目的投保工作并最后成功中标：协调完成了四川永祥四氯化硅冷氢化节能降耗技改项目的投标工作和前期沟通准备工作最后顺利中标，尽最大努力去完成了领导给我的每一个任务，项目的中标是对我最大的鼓励，也是我以后努力奋斗的动力，也给我很大的成就感，我能为企业的发展做出贡献我感到自豪与骄傲。

面对今年全国经济发展速度放缓，化工行业产能过剩，市场货币紧缩，这样的形式对我们施工企业是一个巨大的挑战，市场部开发的工作困难重重，但是我们有信心也有能力做好市场拓展的工作，抓住重点项目，拓展新的市场领域，不放弃任何一个机会，最后我要感谢企业给我这份工作，这个发展的平台，同时感谢领导对我的关心、帮助和信任，我会一如既往的努力工作，争取为企业的发展尽自己的微薄之力。

20xx年上半年□xx区市场开发服务中心在区委、区政府的正确领导下，按年初制定的工作计划扎实推进中心各项工作，现将工作情况汇报如下：

（一）收费指标完成情况

积极采取有效措施，各市场管理所紧扣年初制定的收费任务，科学谋划积极采取有效措施，狠抓店面和固定摊位收费管理，加大欠费追收力度，力争做到应收尽收□20xx年，我中心市场设施租赁费收费任务为827万元，截止5月底，共收取市场设施租赁费为x万元，完成全年收费任务的x%□预计6月底能实现收费任务“双过半”目标。

（二）市场秩序管理工作情况

1. 以巩固为契机，进一步强化市场综合整治。一是规范市场管理，加大整治力度，尤其是迎接复审期间，各市场成立整治小组深入市场，全天对市场进行巡查、监管，重点整治市场内及周边环境卫生、占道经营、车辆乱停放、流动摊点等经营秩序，同时，督促市场经营户履行好“门前三包”责任制及遵守市场各项规章制度，加强日常督查、管理，禁止市场内占道经营，乱堆乱放乱扔垃圾、乱张贴小广告等现象出现。二是加大保洁力度，各市场专职卫生保洁员和管理人员岗位职责明确，责任落实到位，确保市场环境清洁卫生。三是规范市场巩固宣传载体，做好巩固宣传，制作《健康教育宣传栏》、《公民健康素养教育宣传栏》等宣传板报进行宣传，同时，利用市场led显示屏、电视和广播滚动播出巩固知识、意义、要求，进一步扩大群众知晓率，广泛动员社会积极参与，营造浓厚社会氛围。四是开展市场“四害”消杀工作，清除下水道，排除污水、积水，清理隐蔽阴暗场所，铲除蚊虫孳生环境，请消杀公司对市场进行“四害”消杀，确保“四害”密度控制在爱卫会规定的标准以内，从源头上切断传染病传播途径。

2. 强化市场食品安全管理，建立长效监管机制。一是按照食品准入管理要求市场经营户有工商营业执照、卫生许可证、从业人员健康证方可入市经营，对重点食品（蔬菜、鲜肉、活禽）经营户进行索证备案管理，建立食品安全长效监管机制，确保人民群众消费安全。二是严格要求蔬菜农残检测，人民、向阳市场每天按时对入市的蔬菜进行检测，对不合格的摊主进行规劝，坚决不允许不符合农残标准的蔬菜进入市场，检测后及时在公示栏更新检验结果，让市民买上放心蔬菜。三是做好市场“三防”设施管理及确保灭蝇灯正常使用，要求熟食行经营户统一着装、佩戴帽子、口罩经营，保证食品卫生、安全。

3. 切实抓好畜禽疫病的防控工作。强化对重大动物疫病及h7n9等疫病的源头控制，要求管理的各市场严格落实一日一清洗、一周一消毒、一月一休市、过夜零存栏等制度，进一

步规范活禽交易屠宰工作，切实加强监督管理，实行活禽摆放、宰杀和销售“三分离”，按时按要求对禽类存放、宰杀、销售摊位等场所和笼具、宰杀用具等进行消毒，每日及时清理摊位垃圾，保持活禽交易场所的日常清洁卫生，同时配合相关部门做好h7n9防控工作。

4. 强化市场安全管理，消除事故隐患。切实抓好安全生产各项工作措施的落实，按照“党政同责、一岗双责、失职追究”的要求，中心主要领导与各市场负责人签订《安全生产责任状》，确保市场平安，维护社会稳定。今年上半年共组织安全大检查6次，日常定期或不定期开展安全生产检查，对各市场使用的电气线路、安全疏散通道、安全疏散指示标志、相关消防设备进行检查，及时排查安全隐患，做好检查台账，严防安全事故发生；利用各市场led显示屏滚动播放安全宣传广告、标语，普及安全知识。20xx年上半年，我中心管理的市场安全运营，未发生一起安全事故。

（三）市场设施建设情况

不断完善市场基础设施建设，提升市场功能。20xx年上半年，共投入7.6万元对管理的各市场进行维修、改造：对各市场熟食行“三防”设施进行维修，确保市场“三防”正常使用，保证食品卫生安全；常对人民、阳圩、四塘下水沟进行疏通、清理防止堵塞及抑制“四害”滋生；维修向阳市场铁棚支柱、更换阳圩市场电扇等。

（四）积极开展联系村帮扶及其他活动

一是开展“迎新春·送温暖”活动。中心领导班子、中心选派的第一书记和乡村指导员分别到龙景街道凡平村、百法村及泮水平泮村开展慰问活动，为凡平村村委送去慰问金x元，给3户贫困户分别送去价值200元的慰问品；为百法村村委送去x元慰问金；为平泮村村委送去慰问金x元；领导班子走访

同时与贫困户进行交谈，了解帮扶需求，使扶贫工作更贴近实际，力助贫困户早日脱贫。二是开展20xx年春节期间走访农村返乡人员助推脱贫攻坚和“美丽广西”乡村建设活动，区市场中心驻村第一书记和工作队员联合村“两委”成员，深入龙景街道凡平村、百法村开展走访农村返乡人员活动，对返乡人员的动向、数量进行调查摸底并进行动态监测，同时，邀请返乡人员到村部召开返乡人才座谈会，及时掌握返乡人员的动态情况，特别是技能、就业方面的需求，有针对性地为他们开展就业服务。在调查摸底的同时，建立了返乡人员通讯录，利用微信群等方式创建返乡人员沟通联系平台，为返乡人才留乡创业就业提供政策咨询、项目申报、融资贷款、产业发展等方面的服务。三是协助百法村民委举办“三八”游园及晚会，为村妇女们送去节日的慰问。

（一）部分市场年久失修，设施破旧，市场硬件设施亟待改造和提升。

（二）经营阵地继续萎缩，加之新兴的业主市场和大型超市冲击传统国有市场，市场份额持续下降，市场收费难度加大。

（一）做好下半年收费工作，争取完成收费任务。

（二）做好巩固工作，加大对市场及保洁责任区的整治，确保我市国家卫生城市顺利通过国家级复审。

（三）积极争取有关专项资金和财政等多方面支持改造发展市场，对农贸市场进行升级改造，解决遗留问题，改善经营环境，不断满足广大市民的消费需求。

（四）积极开展联系村清洁乡村、帮扶、支持“第一书记”等工作。

（五）做好百林市场回建地招商引资工作，建设新市场，增加收入。

(六) 全力做好东风市场改造项目的启动工作。

(七) 完成上级交办的其他工作。

xx市xx区市场开发服务中心

20xx年6月14日

箱包销售年终总结个人总结篇三

光阴如梭，时间飞逝，记得还正在写半年总结，想不到一晃□20xx年的工作即将成为历史。回望走过的每一秒每一分、每一天、每一个星期、每一个月，太多的感慨、太多的感触在里面。我是20xx年3月份正式加入公司(以前的名称是“赛博尔网络”)到今天整整十个月时间。说长也不长，说短也不短，在这十个月时间里，有太多的事情让我不能忘记，有太多的感动让我铭记在心。。。。。

这份工作不是我踏入社会大学的第一份工作，我是一个天生不安分的人，从北到南走过了好多城市，也走过了好几家公司，换了好几份工作。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，让我最终选择来这个刚刚起步及久的公司。第一次走进公司(公司是5月份搬到软件园来的，以前在soho大厦)，给我的感觉是公司好小，感觉有点拥挤。在和肖总的几次沟通中，感觉很受益。和这个公司的领导人沟通一直很愉快，也是他自身的感召力让我对公司充满信心，最终选择加入公司。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。这里的氛围我喜欢!

箱包销售年终总结个人总结篇四

不知不觉我做这份市场研究工作，三四个月过去了，但是我
觉得这三四个月过的很迷茫，很堕落！

我为什么这么说相信了解我的人肯定都知道里面的事情！

这段时间自己真的很没有意义，白白浪费了我大好青春的三
四个月，人的一辈子有几年是大好青春，而在这几年里又有几
个这么三四个月，现在回想起来真是让我后悔，让我后怕！

好了，说说计划吧！首先我要尽快回到市场上去，好好研究自
己的工作，听听别人的见解，俗话说听人劝吃饱饭！再次我要
马上弄好自己的思路，市场该怎么去开发，一心一意用到工
作中去！最后当然是要把自己的收入提上一个新的水平！

今年已经过去，我对自己的评价是上半年还算满意，下半年
不满意！不过让我活下来了，明年我会活的更好！

箱包销售年终总结个人总结篇五

一. 对市场工作，提前思考，对任何工作做到要有。

1. 本职业务，及早思考，早作打算。
2. 分析预测在前。对一些常规性的工作，要分析与以往不同的特点，预测会带来什么问题，从而及早提出解决的办法。
3. 计划准备在前。早作计划，确定基本方案，要有两三个路子，以便在讨论研究中予以取舍，如果“临时抱佛脚”，不仅难有，处于消极应付局面，而且会影响的贯彻落实。

二. 和市场全体人员一道，分工明确，责任清晰，精诚团结，
密切配合，将各项工作落实到位。具体措施是：

1. 规范市场管理、加强设施及其消防通道管理，由于市场经

常出现乱堆乱放、出摊占道、严重堵塞了消防通道并影响了正常的经营活动，我已很抓了这项工作。保证消防通道随时畅通。及时杜绝消防隐患以免造成生命财产损失。

2. 督促市场经营户按时缴纳摊位费，不能拖欠。现已基本没有拖欠现象发生，如在市场管理中与经营户发生争执，必须顾全大局以整体利益出发，避免工作态度的解单粗暴，要进行说服作好思想工作并妥善解决问题。

3. 倡导经营户合法经营。对及个别经营户打扑克、下象棋的现象给予制止，禁止小商小贩进入市场，以免影响正常的经营秩序，必须严格遵守作息时间，工作期间不能串岗聊天以及从事与工作无关的事，认真负责的搞好市场管理工作。

三. 认真负责的完成了上半年上级领导下达的各项管理任务。

以上是我在上半年的工作情况，在工作中还有许多不足之处，敬请领导提出宝贵的意见。我会在以后的工作中再接再厉更上一层楼。争取在下半年给上级领导交一份满意的工作业绩。

箱包销售年终总结个人总结篇六

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从20xx年年初至今工作进展情况，所存在问题，及下一步工作开展向公司做以汇报：

20xx年初至今，在公司效益经营方针指导下，我部根据片区网点实际经营情况，对片区亏损网点进行调整，撤场等大力度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐

步改善和提高。

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

1、仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、品牌梳理

经过调整 and 消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

1、大客户大包袱□20xx年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面：

a□金融危机有一点点

b□禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑

c□迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进

d□品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有。

2、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

远航公司作为盈众集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

远航是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

三、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

存在的不足；

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能；

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。