# 市场卖酒工作总结(热门12篇)

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-07-28

*市场卖酒工作总结1一年来我县酒管工作在县委、县政府的正确领导下，在市商务部门和局党组的精心指导下，紧紧围绕全年的工作目标和任务，切实加强法律法规的宣传，严格审核经营权限，严厉打击制售假冒伪劣酒品行为，有效地规范了酒类市场经营秩序，确保酒类消...*

**市场卖酒工作总结1**

一年来我县酒管工作在县委、县政府的正确领导下，在市商务部门和局党组的精心指导下，紧紧围绕全年的工作目标和任务，切实加强法律法规的宣传，严格审核经营权限，严厉打击制售假冒伪劣酒品行为，有效地规范了酒类市场经营秩序，确保酒类消费安全。

一、领导重视，建立制度，确保了酒类监督管理工

作制度化。为使酒类流通管理工作落到实处，局领导十分重视，分管领导认真负责，股室工作人员扎实工作，积极主动解决和协调酒类管理工作中的实际问题，使酒类管理工作和执法得以顺利开展。

二、抓？湖南省酒类管理条例？和商务部？酒类流通管理办法？的宣传，提升社会各界的酒管方面的法律意识。使《条例》和《办法》真正得到规范的执行和有效的落实。一是举办二期酒类培训班，参加培训对象主要是全县酒类批发商、宾馆、酒店、商场和超市的法人代表100多人。特别是对新办酒类批发证的批发商，进行面对面的交流和辅导。切实增强了批发商的经营意识和法制观念。二是大力宣传“酒法”，确定3月份为“酒法”宣传活动月。悬挂40幅宣传横幅；出动了宣传车，在县城和各乡镇巡回宣传；散发了1000多份宣传资料；“”开展了假冒伪劣酒品的展示和酒类常识咨询活动，销毁了价值2万多元的假冒伪劣酒品。

三、完善酒类经营备案登记，规范酒类经营。一是做好酒类批发企业的办证换证工作。今年自7月份以来，我们对全县所有酒类批发企业进行换证办证。根据市酒管科的工作安排，结合我县的实际，我们对全县所有申办酒类批发证的企业进行了实地查看，对其经营资质、经营场地、经营设备和专业技术人员进行严格审查，对符合办理批发证的，给予办理。对条件不成熟的，责令整改，符合条件后再给予办理。二是完善酒类零售经营者的备案登记制度。对已登记的酒类经营户进行全面清理、核查，建立管理台帐制度，做到有据可查；对新增酒类零售经营户及时备案登记。

四、严格执行《随附单》制度，对《随附单》使用和管理进行规范，把好流通渠道。今年出台了《关于认真执行酒类流通随附单制度的通知》和《关于在全县开展啤酒市场专项整治活动的通知》两个文件。建立和完善酒类流通溯源制度，严格《酒类流通随附单》的填制、使用行为，建立健全的酒类流通台帐管理制度，确保酒品单货相符，单货同行，真实地反映酒类购销动态。把《随附单》的使用作为一项硬性指标和我们开展监管工作的第一手段，并规定凡是上架销售的酒品必须有《随附单》。确保市场上酒类商品经营的合法和来源的真实，力争从源头上杜绝假冒伪劣酒类流入市场。

五、严厉打击制售假冒伪劣酒类行为，净化酒类经营市场。全年以市场检查为主，坚持日常监管和专项行动相结合。一是严把酒类准入关。始终坚持“门打开、关把严”，凡是进入我县销售的酒类酒品，严格审查其生产厂家的相关资料，证件齐全的备案后，方可进入我县酒类市场销售。对没有准入的酒类商品，一经查处，责令立即下停止销售；对“三无”产品禁止上市场销售。二是严查市场流通。严厉打击掺杂使假、以次充好、以假充真等行为，禁止销售超过保质期、未经qs认证等达不到国家标准的酒类商品。对查出贷源不清、渠道不明、手续不齐的酒品一律下柜停止销售。全年开展了“元旦、春节”“五一、端午”“国庆中秋”和“啤酒市场”专项整治行动，。每次执法检查，制定好执法行动方案，有计划、有步骤地进行。工作有条不絮，方法恰当，效果好。共查处了假冒伪劣酒xx件，下发了整改通知书xx份。三是严厉整治散装酒类市场，开展了散装酒的专项整治行动，对散装酒市场清查，规定在固定的地点贴标销售，禁止流通销售散装酒。对“三无”产品一律就地查封，抽检合格后，方可上市销售。

六、内强素质、外树形象，确保酒类监督管理工作形象化。一是加强酒管工作人员专业知识及职业道德的培训，增强酒管人员业务和职业道德素质。采取多种形式的学习，努力培养自身素质。通过参加省市举办的酒类管理人员业务培训班学习，实现了酒管工作人员素质提升，有效地提高了酒管工作的质量及形象。二是加强酒类经营人员的业务及诚信培训，提高酒类经营人员的业务素质和诚信形象。

存在的问题：

1、部分酒类经营者法制观念淡薄，认为经营酒类不用办证。

2、散装酒，加工配制酒难以监管。

3、部分农村酒类经营户对《随附单》的制度的执行较差，未主动能向供货方索取盖有印章的《随附单》，没有实行台帐登记。

4、酒类市场流通领域仍存在假冒伪劣产品销售现象。

**市场卖酒工作总结2**

阴似箭，转眼已经过去了\_\_月，回顾这\_\_月来的工作，心里颇有几分感触，首先感谢x给了我机遇和发展的平台，让我的销售技巧和谈判能力的有了提高，感谢我们销售部精英团队的相互鼓励和默契配合，这些都是我知识、财富的积累。现将试用期的工作总结如下：

一、销售任务完成情况

1、在市场经济的大环境下，各家家居品牌的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售上的一个大关口。同行的其他企业的产品价格压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比这种悬殊的价格之差，同样造成了创利方面的压力。

2、个人还存在很多不足，要不断学习，提高销售业绩，加强服务意识，要有急迫感和危机感。

二、抓住重点，促成订单

1、售前准备工作

除常规工作外，熟识所售商品名称、型号规格、价格、功能、质量、用材、保养、展示位置、目标顾客及与其它同类的差异、卖点清晰，商品设计特点及组合、搭配原则，体会顾客购物心理，提高自身综合素质，为成功导购打好基础。

2、售中工作

顾客购物有8个心理阶段：引起注意、产生兴趣、联想、产生购买欲望、比较、信任、决定、购买行动。相应的总结了销售对策8个阶段：等待顾客、走近顾客、招呼顾客、向顾客推介产品、确定顾客决定购买、开订单、把收据交给顾客并送客。

3、售后服务工作

①及进送货：落实订单货源，抽出到期送货单据，落实送货时间，根据有关规定开出送货单。

②品质保证：送货前检查产品(如包装有损坏需开包检查)，如存在质量问题不得送出。

③受理售后投诉处理：与跟单人员保持日常沟涌、协调、衔接，并了解有关生产厂家的情况;热情对待，耐心倾听顾客意见，按规定售后服务流程式操作。

三、下阶段工作计划

(一)工作目标

1、尽全力超额完成销售指标;

2、做好订单的售前、售中工作，并跟踪售后服务;

3、无论多么忙碌顾客第一，没有任何工作比接待顾客更重要。

(二)提高专业知识

1、产品知识：加强熟悉办公家具产品的生产工艺和材料特点、规格型号(包括面料和产品等)、生产周期、付货时间。了解产品的使用方法、保养及维修知识;了解本行业竞争产品的有关情况;

2、公司知识：认真贯彻执行、遵守公司的各项规章制度。

3、客户需要：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及产品的基本要求。

4、市场知识：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情况，进行不同区域市场分析

5、专业知识：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

6、服务知识：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理单据;有效运用身体语言传递信息是获得信任的有效方式。

(三)提高自身销售修养

1、职业心态的调整，以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。不仅要单子多，服务也要做到面面周到。

2、加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养;韧性能力和业务技巧还有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好提高销售业绩。

新的一年快来到，意味着新的起点、新的机遇、新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。加强自身思想修养，努力提高综合素质，严格遵守各项规章制度，积极和增强做好本职工作的经验与能力，以强烈的事业心，饱满的热情，高度的责任感努力工作。

**市场卖酒工作总结3**

光阴似箭，不知不觉中又迎来新的一年！作为公司销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的关心帮助下又走过了一年，通过一年的工作，我区域的各项任务结果，我作了一个回顾总结：

>一、目标达成情况

我主负责的区域：xx县xx镇、xx镇、xx镇。xx县有分3个区域分别为3个经销商与我们公司合作，我县销量同比去年下降了20%，但我负责区域今年同比去年销量增长了15%因今年我多协管了一个区域xx县xx镇和xx乡，我负责xx县五个乡镇：xx镇、xx镇、xx镇、xx镇、xx乡今年共销量是3万多箱xx啤酒。

>二、取得成绩原因

1。通过我专业化的服务，每周定线、定时、定点拜访终端客户。检查终端产品库存，产品生命周期及时补货，调整产品日期从商品陈列到货柜展示再到处不在的pop招贴提示，使得每个终端成为完善终端，个个终端店作成为样板工程，xx啤酒卖的不仅是商品，更重要是有我们专业化的服务。一年当中以当地节日风俗开展了各种组织活动和促销活动，拉动xx啤酒在当地的影响力和市场覆盖销量的回转，同时带给我们渠道商丰厚的利益。

2。一级渠道的改造：xx镇、xx镇、xx镇原经销商与我们合作多年后，因素质低不配合做市场。例如：x总下来查看原经销商库存，缺了两种xx啤酒品项产品为零库存不提货，终端市场旧日期产品不调动等等，后来五月份xx总下达了任务要我找一个新经销商代替老经销商。初次xx总推物色一些客户合作都没协商成功，决心要找个各种实力比原经销商强的，以我多年的市场经验，口碑，过去给客户创造价值、利益等，得到了现有经销商的认可在六月份开始合作，六至八月份是我一年当中任务较为艰巨的一个时期，六月份要做经销商之间的交接工作，给新经销商传授市场销售的各种策略方案。

3。一级渠道的建设：xx月份xx啤酒（中国）有限公司xx公司划给xx公司管理，xx公司调来新领导xx总，在xx总的指导下给我们新任务新思路，我在工作之余时间中，走访了解xx县城区周边十一个乡镇xx啤酒的空白市场，我在xx城区市场拜访渠道客户，很多客户反馈了意见：没有业务员来维护，没货进，奖盖，空瓶，堆头费，年终返利等遗留问题都没人来处理，在xx城区，xx啤酒在客户的口碑中不是很好，知名度不高。六月份之前xx总和区域业务员很长时间都招不到新的经销商，于是公司领导把这个任务交给了我，要我在xx县城区的11个乡镇中寻找新的经销商合作，xx啤酒在xx县城区多年打不开市场，经常换经销商，加上现在市场遗留问题多，在没有客户敢接手的情况下，我物色了一个在今年八月之前经销全县范围的哇哈哈系列产品，资金雄厚、有实力的客户。我用了一个小时讲述xx啤酒的企业文化，营销理念和我自己对未来市场的分析，得到了客户的信任、认可，决定与我公司合作。

>三、存在的不足与改进

1。经销商存在问题：啤酒分销渠道从单一的经销制到现在的多种渠道并存，啤酒经销商并没有改变坐店经营的传统模式，这种营销网络难以适应日益残酷的竞争，经销商是多品牌，多品种经营，经销商整日忙得不可开交就难以去做网络建设，终端维护。所以我区域要改进经销商的素质，建设经销商自己的xx啤酒的销售团队，对经销商业务员加以培训，为我们xx啤酒在xx县市场的销售有个长久性和持续性。

2。我作为xx啤酒有限公司销售部门的员工，我深深地感受到自己肩负着重任。作为公司的窗口，自己的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身素质加强自己的专业知识和技能，高标准地要求自己。

**市场卖酒工作总结4**

进入酒业公司以来，从培训到市场上岗，做好每一项具体的工作，严格按照公司的有关指示和文件精神做好自己的本职工作，对工作认真负责。下面是本人对近期的工作做一下总结：

工作上，本人主要市场工作是县。进入市场以后，先是对地区的市场情况作了一个详细的了解和调查，针对具体的情况做了具体的分析，把招商宣传资料发到当地一些资金实力比较雄厚的店面，例如各个品牌的经销商，大型商超，名言名酒店，副食品批发店，酒店宾馆和一些当地比较有实力的商家，以及对当地一些机关工作人员，其中市场 共得资料150份 ，发出资料138份。

有意向的客户4家 ，经过交流好额联系选出一家比较适合代理我们产品的经销商，目前正在谈判中。XX县市场共得资料100份 ，发出资料90份 有意向客户2家目前正在联系和沟通中。 在这里工作的这段时间里让我学到了很多，接下来我将从三个方面向大家介绍一下我感悟到的一些观点，与大家共同交流和探讨。

>一、端正态度

在工作期间我看到了很多问题、矛盾与困难，当然这些都是不可避免的，但是我觉得导致这些问题和困难不能解决的主要原因还是态度问题，态度决定一切。经常有人会这样说——“如果当初我怎样怎样，那么现在我肯定会……”，人们常常只停留在这样的说上，而不真正付诸行动，怎么会有好结果？白酒的竞争日趋激烈，不断会有新的挑战摆在你面前，你以一种什么样的态度去对待它，你就会得到一种什么样的结果。所以怨天尤人是没有意义的，积极地工作才是我们最应该做的。

>二、明确目标

首先，任何公司都有公司发展的目标，每一个员工也都有自己的个人发展目标，在这个问题上，我认为作为公司的一名员工就应将个人目标与公司目标统一起来。每个人都会有压力，但是在实现公司发展目标的同时，也是在实现自己的个人目标。

其次就是我刚才提到的实现目标要有正确的态度与方法，并将目标切实分解落实。只有可分解的、能实现的目标，才是可行的目标。

>三、学习

关于学习，有一位经济学家讲过这样一句话“不学习是一种罪恶，学习是有经济性的，用经济的方法去学习，用学习来创造经济。” 在工作中也是一样，我们需要不断地学习、充实，争取做到学以致用，相得益彰。

作为一名刚毕业的大学生，虽然没有工作经验 ，我们有这无比的事业心和上进心，有着远大的理想和抱负，因为我们年轻 ，所以我们有资本 ，有信念 ，有毅力去开创一个属于自己的地方。

**市场卖酒工作总结5**

高端白酒与低端白酒之所以差价巨大，除了在卫生、口感、醉酒度等物质价值方面确实存在差异之外，最大的差异就在于两者的精神价值的不同。

高端白酒应摒弃中低档白酒那样主要宣传物质价值上的差异、有意拿竞争对手的产品缺陷做对比等排他性质的促销方式，而转向把更多的精力拿去树立品牌形象、拔高产品的精神价值、增加产品与目标消费者之间的展示、沟通和互动。 一、市场竞争现状：

1、一线白酒品牌：茅台、五粮液、剑南春、国窖1573、水井坊，以及洋河及郎酒的部分高端产品，占据约15%的白酒整体市场份额；

二线白酒品牌：酒鬼酒、汾酒、郎酒、西凤、古井贡、四特等，由于国家颁布“禁酒令”，加上高端白酒持续的涨价热潮，使得更多的消费者转向二线品牌，一线品牌的市场份额收到较大影响；

三线白酒品牌：一般是以各省地市的自主酒水为主（100元左右），市场占有率在50%以上。

2、茅台酒XX内部竞争品牌：五粮液、剑南春、国窖1573、郎酒。 茅台酒XX外部竞争品牌：水井坊。

3、茅台酒的优势：完美的品质和尊贵、源远流长的“国酒“品牌文化。 4、白酒市场存在的问题--白酒市场充斥着过度的生产、推广和竞争： （1）传统广告投放模式的效果越来越差，投入产出比在不断下滑；

（2）白酒厂商的区域营销成本不断增加，终端费用、促销费、公关广告费和人员费用等各项费用居高不下，对市场潜力的挖掘却远远不够，盈利能力逐渐下降，利润呈下滑趋势；

（3）市场上高端白酒同质化产品不断增加，价格、卖点、促销手段、价值主张及广告诉求等跟风现象严重。

二、20xx年推广策略：

1、推广总思路：通过媒体和零售终端展现茅台差异化“国酒”品牌形象、加强零售终端（特别是商超）产品与目标消费者之间的展示、沟通和互动。 2、推广策略：

宣传策略：

（1）宣传内容：茅台酒产品线从几千元延伸到几十元，针对高中低不同层次的消费群体，但宣传时不宜采用多个主题、传递多种信息，应该结合茅台工厂的指引，宣传茅台\*\*有的“国酒”品质形象。

（2）宣传时机：寻找宣传机会点，选择淡季竞争对手宣传的空闲时期进行大众宣传，旺季则通过细分媒体对重度消费者进行针对性宣传，同时配合大量的事件、活动、终端体验等形式，让产品在消费者心目中形成初步的灌输效应；这期间的宣传力求少而精，具有明确的传达性和表现力。

（3）宣传密度：间隔、延续，在淡、旺两个大时期内，均采取不同强度的“密-一般延续-密”的宣传密度。 营销策略：

避免与竞争品牌的直接冲突，寻求市场空隙和机会点，切入竞争品牌的弱势市场，通过宣传和体验，巩固和占领新的有效市场。 促销策略：

以品牌文化专题促销为主，与价格促销、礼品促销、服务促销等进行有机地整合，点面覆涵、充分、完全地发挥多种促销形式的优势效应，强势互补，全面促销。形式多样化，不间断，大小穿插，活动之间有关联性。

除了品牌形象宣传之外，主要结合以下形式促销：

（1）针对目标消费者，利用“拉”式策略，激励消费者购买茅台酒。所采取的活动包括：品牌专用赠品、会员积分送礼或折让、翠屏旗下各品牌整合买赠促销（送高档打火机、买酒送烟、送移动充值卡等）、抽奖等。

（2）针对中间商和终端利用分销商竞赛、价格折让、POP、销售培训、合作性促销广告等来激励经销商和终端作出加倍努力，适时让利给分销商（重点是营业员和商超导购员），使其主动把产品推向消费者。 公关策略：

（1）借助专卖店、旗舰店新店开业时机，利用电视媒体，以广西电视台地面频道为主，作为茅台酒形象广告宣传的载体，用最少的投资换得最大效果。 （2）制造事件，通过各式公关活动引起各大媒体记者对茅台酒的注意力，并进一步配合其他策略来大面积炒作茅台酒，造势加深群众对茅台酒的印象和认知

（3）通过类似于名人俱乐部的机构举办各类酒会等活动，对成功商业人士的关系进行开拓和收集。

（4）通过邀请相关政府机关领导参加新品品鉴会等活动加强茅台酒的品牌声音，争取旺季走量。 通路策略：

茅台酒通路主要抓好四大板块：团购、商超、高档酒店、名烟名酒店（含自建专卖店）。 （1）团购：

核心-通过诸多手段，潜移默化影响、培育、维护服务于茅台酒的目标消费群体。

通过品鉴会、赠酒、茅台之旅、义卖捐赠、会议赞助、事件行销、大型文体活动赞助等形式的营销活动影响、培育目标消费群体，通过会员营销、顾问营销等形式维护和服务核心领袖消费群体，从而带动高端消费群体消费茅台酒和引领消费茅台酒的潮流，在区域市场形成良好的茅台酒消费氛围，进而拉动整个市场动销。同时产生大量的团购销量。

（2）商超：商超费用高、利润薄的现状在短期内会延续，但是商超绝不仅仅是一个“豪华展示柜”的作用。可以通过一些列的活动在淡季及旺季与消费者进行互动，带动零售及团购的增量。

① 可以在淡季用不同档次产品捆绑不同档次的其它行业产品进行联合促销； ② 可以利用淡季的节日做好节日事件营销，可向相关政府机关推荐节日慰问福利酒；

③ 可联合商超现场促销活动，开展宣传茅台酒的文艺活动或者竞赛，推广茅台国酒品牌和品质。

（3）高档酒店：为了顺利达到铺货效果，可采取细分终端的策略，将终端分为赢利终端、非赢利终端、广告终端和竞争终端。结合现有的资源，按照每个终端的不同作用，在关键店重点铺货，一定程度上巧妙避开其它强势品牌影响。在市场开拓期对终端商进行“月销售奖励”的措施，以带动终端商开展工作，促使销售快速增长。可根据竞争对手情况针对终端商开展“品牌专营奖励”、“品牌联谊

会”等活动，从利益、感情两个方面给竞争对手设置壁垒。

在充分发挥经销商原有网络及良好客情关系的情况下，要注意尽量减少进店费用。在这方面，可以开支一定的公关费，例如，A级店公关费5000元/店、B级店800元/店等。

对一些生意火爆，能形成我们产品销售领导效应的形象店，可以考虑买断其专场促销权或者包间专场服务权。

产品进店后要做好陈列工作。例如，在吧台员头顶上正中间位置摆放产品，在吧台前或者出入口地方摆放易拉宝；设置产品展示台，并让促销小姐在展台旁进行介绍、推荐；店内张贴POP海报，让目标顾客在购买之前感触到产品及其品牌宣传，增加顾客消费和购买几率。有条件的可以考虑装潢包间，在包间内发放印刷精美的产品宣传册等等。 （4）名烟名酒店：

①组织结构保障：按区域或街道划分业务人员配置，一般一个业务员管理150家为宜，并对业务员进行产品知识、价格管理、促销推广、客情维护等相关知识的岗前培训；

②确定产品组合，将名烟名酒店分三级：

第一层级门店：80元以上产品，重点抓100、200、400元卡位产品出样，中高档为主，尽量拉长产品线； 第二层级门店：50-120元为主流；

第三层级门店：30-80元为主，100元以上为辅，对中高档需求量不大。 ③筛选核心网点：一般重点街区和毗邻标杆酒店的门店，其次是拥有团购客户的门店，也可通过一两个月的促销覆盖试验来评选核心门店；将核心门店建成有专柜和店内形象装饰、有品尝酒等支持的门店；

④签订销售协议：让名烟酒店感受到我们对他的重视，可收取一定的保证金，把双方利益绑成一个整体，从价格、陈列、销量上实现把控；

⑤专柜陈列：尽可能使用茅台标准形象专柜，设在门店的核心位置，以压倒性优势占据名烟酒店的优势资源；

⑥形象包装：选择生意稳定、路段和位置较好的核心门店进行茅台形象门头和店内装饰（灯箱片、包柱、写真等）；

⑦重点关注标杆酒店旁的名烟酒店：已进场的酒店，要控制协调以避免名烟酒店价格与酒店内价格差价过大，未进场的酒店，要在旁边的名烟酒店宣传造势，争取顾客在酒店内点名消费；要开展顾客积分换酒和酒店服务员茅台包装盒兑换礼品活动以刺激销售；

⑧潜在团购客户的客情维护：设法协助店老板维护其社会关系，减轻其客情费用压力，同时可对其社会关系潜在团购客户实现管控；

⑨搭建宴席桥梁，拦截消费终端：名烟酒店只负责宴席推介，我们负责销售，并按照宴席价格的15%付给名烟酒店推荐服务费。 ⑩定期联谊和奖励发放，尝试建立会员店： 广告媒体策略：

淡季宣传可选择地方电视台、报纸等大众媒体，旺季针对目标群体的地理分布特点，可选择高速路高架广告牌、机场、楼宇液晶电视、广播电台私家车频道、重度消费者密集区广告牌等分众媒体投放茅台品牌形象广告。 三、淡、旺季重点工作计划：

淡季：3—8月，旺季9—2月，淡季做市场，旺季做销量。

**市场卖酒工作总结6**

所属行业：酒店

主功能：会员卡

配合功能：微助手、大转盘、小伙伴推荐、优惠劵、短信、微博、积分商城、二维码

应用情景案例

运营目标

1、以微信会员卡为中心，整合媒介资源，实施全方位精准营销，实现O2O商业模式。

2、通过小伙伴推荐活动，利用老客户推荐功能，积累平台粉丝量，引导客户到实体店消费，提高人流量。

3、通过优惠劵方式，引导粉丝到线下实体店消费，提高营业额。

4、通过微信会员卡，展现品牌内涵，增强粉丝于品牌粘性，提高客户对品牌的认可度。

5、通过微信会员卡、积分商城兑换、优惠劵等活动把粉丝转化为客户。

6、通过积分商城奖品，刺激微信会员二次消费，转介绍新客户，积极参加活动。

具体方案

**市场卖酒工作总结7**

为改变目前销售现状，稳定已有客户，拓展新客户，加大全员销售意识，特拟定——期间的会员卡销售方案。

一、销售目标任务：

职 务 销售任务 运营总监、店总 50000元 销 售 经 理 50000元 大堂经理、楼面经理 20000元 楼面主管、门迎主管

10000元 吧 台 主 管

20000元

二、会员卡充值：

1、会员卡充值以5000元起充，不设上限。

2、充值≥5000元，≤50000元的，给当事会员返充值额的10℅，并可直接体现在会员卡里面。

3、充值≥50000元的，给当事会员返充值额的额度可在10℅以上适当上浮，上浮比例须请示店总。

三、会员卡销售管理办法：

1、所有会员卡统一由酒店人员进行销售，财务部（收银）管理。

2、销售人员先到财务部（收银）交款，收银负责充值和制卡后，然后把会员卡交给顾客。

3、顾客资料由销售人员提供，并由收银做全面的登记。

四、会员卡销售奖励政策：

1、销售人员每售出一张会员卡，提会员卡值的1℅。

2、会员卡里的金额用完续充值的，同样算上一次销售人员的业绩。

3、本次售出的第一张会员卡，在现有提成的基础上，另奖励100元。

4、本次售卡的第一名，另奖励200元。 五、会员卡销售考核办法：

1、楼面经理、主管考核办法：以前的考核换成会员卡考核，以完成销售任务的百分比乘以500元，最终计算出考核所得。

2、其他岗位：其他岗位的考核为在原来工资里面，单独拿500元来做考核，办法同上。

六、会员卡使用细则：

1、顾客购会员卡后，如需发票，直接一次性付给顾客与充值额等值的发票。

2、顾客消费时使用会员卡，不再开具发票，也不再享受任何折扣。

3、顾客当日购会员卡当日消费的，必须为当日消费额小于当日购会员卡值的50℅。

4、顾客每次消费，由顾客出示会员卡，并由收银台打印相关的消费账单由顾客签字确认。

5、本会员卡只限本酒店使用，不挂失，不兑换现金。

**市场卖酒工作总结8**

加入\_\_公司也有一年时间了，回想起来时间过得还挺快的，在\_\_各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

一、营销心得

不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。实事求是。针对不同的客户才能实事求是。知已知彼，扬长避短。

做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

二、认真学习，努力提高

因为所学专业与工作不对口，工作初期遇到一些困难，但这不是理由，我必须要大量学习行业的相关知识，及营销人员的相关知识，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，唯一的方式就是加强学习。

三、脚踏实地，努力工作

我深知网络营销是一个工作非常繁杂、任务比较重的工作。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，所有这些都是不可推卸的职责。要做一名合格的网络营销员，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。

四、存在问题

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。由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习营销员的规范。

总之，在工作中，我通过努力学习和不断摸索，收获非常大，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

**市场卖酒工作总结9**

转眼间，20xx年已将过去，我现在已是河套酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自xx年4月份开始在办事处实习，7月份在总厂培训，至8月份分配到呼办旗县部工作，这段时间内我一直履行业务职责和义务，并在办事处领导带领下积极开展各项业务工作，现根椐近一年来的工作实践、经验和教训，秉承实事求是的原则，回顾这段时间的工作历程：

一、怀揣感恩的心来工作

首先要感谢办事处领导对我个人工作能力的信任，在总厂分配销售人员去往各大办事处时将我留在呼办继续担任业务工作，并分配到旗县部担任驻武川业务员，这使我对在呼办实习期间的工作表现给予充分的肯定，让我在日后的整个工作过程中深感欣慰、倍受鼓舞，更让我充满更多的工作热情和工作动力。我将铭记这份知遇之情，并将融入我的工作历程之中，我更会努力奋斗以更好的业务成绩来回报办事处领导的信任。

再次是感谢旗县部经理在工作上对我的教导，以及在生活上的照顾。在工作上遇到困难的时候，经理会主动与我进行良好恰当的沟通，纠正我的工作思路和工作想法，以使我的业务工作能更顺利的开展。当我们针对某些事情的处理想法上执不同看法时，他也很少以领导者身份自居将事情直接强制执行，而是通过讲道理并联系工作实际案例让我从中明白原由，从而使我放弃固执的想法，让我减少了许多的工作弯路和工作细节失误。在生活上，部门经理主动帮我联系住房，联系取暖用的火炉子，由于武川气候较冷风又大，高经理也经常打电话叮嘱我注意生火安全，这些都对我今后的工作和生活给予很大的帮助。

二、不断提高的工作状况和工作心态

1、工作敬业表现、素质修养逐渐提高

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为旗县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为河套酒业以及呼市办事处在武川的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的!所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年4月份来到办事处实习，系分到餐饮部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在8月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项工作，并在余限的时间里，通过武川客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧!这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼!

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

**市场卖酒工作总结10**

开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作任务，现将本年度工作总结如下：

1、20\_\_年销售情况

20\_\_年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的杨迈牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\_\_年度老板给销售部定下6000万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额5900万元，产销率95%，货款回收率98%。

2、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在北京市营销通科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\_\_年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

3、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以廊坊本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

4、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

5、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

神龙迎春，祝我们\_\_\_公司在20\_\_年的销售业绩更上一层楼，走在电子行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**市场卖酒工作总结11**

20\_年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

一、全年销售完成情况

二、具体工作开展情况

(一)强化，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自我的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自我的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自我的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自我的知识储备，提升了自我的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

三、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自我掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20\_年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自我更大的力量。

20\_年即将过去，我来到\_水泥已经有九个多月的时间。感谢\_水泥各位领导对我的关心和信任，感谢\_水泥为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢\_运营管理区的各位领导，感谢\_中联、\_中联的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**市场卖酒工作总结12**

格雷曼(上海)酒业销售有限公司，专注于智利进口葡萄酒的品牌运营和市场推广，是智利格雷曼品牌葡萄酒在国内市场的产品代理、市场维护和品牌推广的服务机构。

公司以智利名酒--格雷曼品牌和其它智利家族式酒庄的品牌产品代理为核心，宣传正确的葡萄酒知识和积极的葡萄酒消费文化，倡导一种“健康、时尚、快乐、博爱”的生活方式，创造高品质的生活。

公司将帮助代理商产品销售和市场开发为己任，提供各类终端销售方案、葡萄酒专业知识和销售技能的培训。公司提供代理产品的dm、品牌手册、易拉宝、海报、礼盒、电子类宣传图片和文案的设计方案。公司协助代理商开办招商会、品鉴会、酒庄主题旅游等市场活动。目前公司拥有一支经验丰富的管理团队、完整的上游供应链系统、专业的物流配送体系，已成为代理商背后稳固的销售和服务的支撑平台。

公司为每位员工提供优越的生活保障，为每位追求卓越的员工提供了广阔的发展空间，为每位有梦想的员工提供完善的创业孵化平台。

热诚欢迎有志之士加盟，共创格雷曼酒业的美好明天!

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找