# 卖家具日工作总结(共29篇)

来源：网友投稿 作者：梦中情人 更新时间：2024-06-15

*卖家具日工作总结1转眼间辉煌的20xx年即将离我们而去，盼望已久的20xx带着神秘的微笑正向我们招手！光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年并不能画上圆满的句号，内心不仅感慨万千，新的一年又开始了，在我...*

**卖家具日工作总结1**

转眼间辉煌的20xx年即将离我们而去，盼望已久的20xx带着神秘的微笑正向我们招手！光阴似箭，岁月匆匆，时间伴随着我们的脚步急驰而去，穆然回首，才发现过去的一年并不能画上圆满的句号，内心不仅感慨万千，新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，以待在新的一年有所改进。

首先感谢公司的各位领导和同事给与我的信任和支持，在公司领导的指引部门领导带领下，在各位同事的大力协助下，工作上取得满意得成果。设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料（包括艺术形式、色彩搭配、各种风格的设计图片等），接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐！充满了快意。

当然，工作中的痛苦与快乐首先要求有坚定的政治信念与立场，遵纪守法，爱岗敬业的强烈责任感和事业心。

因为热爱自己的工作，所以精通本岗位的专业知识和业务技能，熟悉有关行业规范，关注行业的发展趋势。时刻保持强烈的创新意识。

钢铁纪律预示着非凡的成绩，遵守规章制度，坚守工作岗位，以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，加班加点，毫无怨言。很好的理解自己工作和责任，履行了岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。为本部门的工作做出了应有的贡献。

下面是我过去一年来工作回顾：考试大厦、平面方案及立面、修改样板房的平面方案、办公楼、电影院……还有几个小项目任务大小不一，处理时间长短不同但是，我都是认认真真保质保量，按时完成，尽我最大的努力做好每一份工作。过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的一年。展望新的工作年度，希望能够再接再砺，同时也需要再加强锻炼自身的设计水平和业务能力，在以后的工作中与同事多沟通，多探讨。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来，为公司带来更大的效益！

在以后的工作中要保持着良好的心态，不怕苦不怕累，任劳任怨，多付出少抱怨，做好自己的本职工作。在以往的工作当中也存在着不足，争取改正以往的缺点，总结经验吸取精华，分析失败原因和工作当中的不足，为明年的工作做好战前的准备！

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战！我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身设计水平与业务水平，以适应时代和企业的发展，

与各位共同进步，与公司共同成长。争取在20xx再创佳绩，迈上一个新台阶。

**卖家具日工作总结2**

20xx年已经快过完了，在上个月底我们公司也开了年终的销售会议，公司领导在会议上也做了一年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一年来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己一年的工作做个人总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展明年的工作。

现在我对我这一年来的工作心得和总结

>一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

>二、做好客户联系工作

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

>三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

>四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力；再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

>五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

>六、明年的计划

在一年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事xx的数据差距很大，她一年的销售额是xx万多，回款是xx万多，而我只有xx万多的销售额，远远的落后了，所以我要在明年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。我要给自己定一个明确的目标，在明年里争取做到xx万，即每个月要做xx万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我20xx年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在明年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在20xx年对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在明年再创佳绩。

**卖家具日工作总结3**

三个多月以来，在同事们的帮助下，自己在电销方面学到了很多东西，下面将以前的工作总结如下：

还记得当同事已经打了好多通电话之后，我才敢打自己的第一通电话，当时拿电话的手都是颤抖的，心里竟然还在祈祷不要有人接电话。可是并不如我所愿，那边接起了电话，我一时之间竟不知道自己要说什么了：开始想好的那些话语都烟消云散了，后来就把话术都记在本子上慢慢年习惯了也就好了。到现在想想，那时真的是很傻的。

做电话销售也可能是所有销售里最难，有挑战性的了;对于别人的拒绝总是很让我伤自尊。但是自己必须要迈过这个门槛。说实话当时我是把自己看成被“逼”上梁山的好汉，每天都在打电话，打好多的电话让自己遭受拒绝，学会承受。在开始的时候也是在师傅包括一部的同志们帮助以及熏陶下才慢慢的适应，别人可以做到，为什么我就不可以?

作为销售人员我感觉背负着挺大的工作压力。当面对背井离乡孤军奋战时的寂寞时，当面对完不成销售任务的沮丧时，当面对部分蛮不讲理的客户时，一旦丢失了坚强的意志，那么就只能逃离营销这个职业或者浑浑恶恶过日子。尤其是做电话销售，我们每天至少打五十个电话，每个月如果有十六个工作日，那每个月我们就要800个电话。可见我们要经受多少次的拒绝，我们听得最多的声音就是“拒绝”，如果不能激励自己，不能互相激励，那我们可能每天都会愁云罩面，每天都不想打电话，甚至看到电话头就痛，因为没有一个人会喜欢被拒绝的感觉。

在追求成功的时候，必然会碰到各种各样的困难、曲折、打击、不如意。可能这个世界上会有极少数的人，他的一生一路顺风，但是大部分的人，他都曾经遭遇过失败或正在遭遇失败，包括很多成功人士也是一样。除了要对自己当初确立的目标要有坚定的信心外，必须要不时回过头去，检验自己一路走来的足迹有没有偏离了轨道，有没有多走了弯路，如果走偏了就赶紧回来，赶紧修正，不时地总结和回顾，才能保证方向永远是正确的。正如常言道：“一个人不追求进步的同时就是在原地踏步”!

此时回头一想，我本人在工作中还是存在不少的缺点和不足之处，尤其最明显的一点就是马虎大意，在发传真的时候忘记该称呼有几次，甚至有次去开会竟然还把鞋子忘记了带，最后还是满天去借，此等性质的问题细节在生活中也是经常发生;打电话的时候还是不能够独立面对问题，在客户遇到问题的时候自己容易惊慌失措，不能镇定的稳住阵脚，就把电话直接塞给师傅或者其他同事了，这点来说，现在做的非常不好，包括打回访自己都不会去打，现在刚来了不到一个月的新人都可

以自己面对这些问题，我这点就做的不够成功了，以后一定要努力改掉这个习惯，不能什么时候都依靠别人，要靠自己解决!还有一点是平时工作和生活两者不能区分开来，有时工作中的烦恼会带到生活中，而生活中不愉快的心情也有时导致一天的心情，当然这样是肯定不好的，因为一天没有好心情就直接决定能否有回执来报答一天的劳效!所以平时工作以及生活中，在自己给自己调解的同时要坚信：郁闷的人找郁闷的人，会更加郁闷。一定要找比自己成功的人，比自己愉快的人，他的愉快会感染会传染，就会找到力量和信心。

为今后做个打算，不能和以前一样从来不做总结，从来不设定目标，那样就像是一个无头苍蝇乱碰一天天的混日子了，没有目标性，一天不知道要有什么样的结果，在此一定明确了：至少一场会保持两个客户，不然一个月下来就八场会的话，自己来那么几个客户还不能保证是不是质量客户，那样签单的几率就太小了，至少在自己的努力中能够充实自己，给自己的同学一个榜样，给家里一个交待，能让所有关心自己的人放心，会认为我过的很好就ok了!

**卖家具日工作总结4**

20xx年11月21日区政府召开家具企业用地情况调查摸底工作后，我镇于11月22日召开会议，决定由综治办主任任组长、各驻村干部、村书记主任、国土所人员成立工作小组，对全镇范围的家具企业用地情况进行调查摸底，经工作组人员精诚团结、扎实工作，取得了较好的成绩，现就有关事项总结如下：

>一、加强组织调度

对此次区政府布置的家具企业用地情况调查摸底工作我镇高度重视，工作开展以来、党政主要领导多次对工作的开展情况进行调度，对工作中所遇到困难及时解决，使得本次工作快速有序的开展。

>二、加强宣传动员

工作开展以来，我镇组织驻村干部和各村全体村干部对家具企业进行宣传动员，让各家具业主明白此次调查摸底工作的目的，在工作中做到从不愿登记变成我要登记，让工作更好的推进发挥了重要作用。

>三、分工明确、有分有合

在工作中我镇对工作明确分工；各村驻村干部及村干部原则上负责本村家具企业用地情况摸底调查，发挥对本村所在地家具企业主更好沟通的优势得到业主更好的配合，对工作的快速有序的推进提供了便利；工作开展以来，根据镇领导指示，国土所人员多次下村对各村的摸底工作进行业务指导，对工作中发现的问题现场指出及时改正，力争一次成功避免重复；最后，国土所组织专人对各村上交的调查数据进行审核汇总并及时上报。

家具企业调查摸底工作开展以来，我镇虽然取得了一些成绩，但是还存在一些不足，主要存在少部分家具业主不理解不配合的情况，造成工作难度加大进度滞后。对此，我镇将对不断创新工作思路和方法，把工作做得更好。

**卖家具日工作总结5**

在当今严峻的房地产调控下，穿梭于复杂的高端家居市场，挑战和探索是我工作的主题，在领导的支持帮忙下，我不断加强自我的学习，认真地对待自我的工作，工作本事和方法取得了必须的提高，为今后打下了良好的基础。现总结如下：

一、专业知识方面：

1)产品知识：加强熟悉后现代家具的生产工艺、和部分材料特点、生产周期。了解产品的使用方法、保养及维修知识;初步了解本行业竞争产品的有关情景;

2)客户需求：了解家具购买者(包括潜在客户)的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流。

二、自身修养方面：

1)工作中的感言。在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我必须用行动来作为感激。领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2)职业心态调整。每一天，我都会从欢快激进的闹铃声中醒来，以精神充沛、欢乐的心态去迎接工作。

三、本月份的具体工作计划

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。

3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心梦想法，和经销商的背景需求情景。

4、出租车车体广告的落实，价格谈判等。

5、地区电影 院设立模特展示位的谈判

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体。

8、IPAD券抵活动方案的落实和推进。

9、慈善义卖活动的研究。

10、外商客户地坚持跟进和联系。

11、进取去家居卖场熏陶自我的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话--在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。构成初步加盟办法，和内部管理控制系统。自我在第一个月的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察本事和业务谈判技巧有待突破。期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的工作夯实基础，提高自我的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并进取学习。

**卖家具日工作总结6**

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们XXX全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理。

对于一个经济效益好的零售店来说：

一是要有一个专业的管理者；

二是要有良好的专业知识做后盾；

三是要有一套良好的管理制度。

用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

>具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们xx店。

>面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

**卖家具日工作总结7**

转眼间，20\_年已将过去，我现在已是某某酒业的正式员工。回首近一年来的工作，我已逐渐融入到这个大集体之中。自20\_年月份开始在办事处实习，月份在总厂培训，至月份分配到某某县部工作，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，并分配到某某县部担任驻某某业务员，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。

再次是感谢某某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，由于某某气候较冷风又大，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。我作为某某县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为某某酒业以及呼市办事处在某某的窗口，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，通过某某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

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

三、自身能力的欠缺，日后仍需努力

1、自身心态的不成熟

性情很不够稳重。不管有点什么小事情、小状况，都把当时的反应都表现在脸上，当工作比较顺利、达到个人短时间内的预期目标的时候，我的心态就会有点跳，不够稳重，有点忘乎所以。也许是刚毕业自身阅历的欠缺，做起事情来总是有点慌张，不够稳，但刚毕业绝对不是理由，在日后的工作中我会努力克服自己的弱点，让自己更适合干这份工作!

心态的耐性还不够。作为某某县业务员相对而言比较孤单，环境、工作流程都显的有点单调和循规蹈矩，有些时候就“座”不住了，总想回呼市转转，整个人也显得有点颓废，不够精神，然而经过一段时间的磨练和调整，我现完全可以应对现有的工作任务和工作环境。将自己的年少轻狂抛掉，平淡的对待事情的发展，将眼光放得更长远一些，将目标定得更高一些，这样才能在工作中给自己带来更大的挑战，才能在工作中给自己到来更大的工作刺激，只有这样才能在工作中给自己带来更大的工作兴趣。

2、工作能力的欠缺

把握客户心态不够准确。对已经合作一段时间的经销商和客户，我往往会轻信他们。从经销商和客户反馈得到的市场信息，大多数情况下我是听之信之，极少持怀疑态度，没有作进一步的分析和判断。这样做的后果会由于信息的不准确导致办事处针对市场的判断可能出现偏差，在操作中可能导致工作失误。

在工作中我很少动脑筋思考问题，即使思考了也不够细致，思维方式比较单一。很多时候我都是按规定程序做事，根据领导的交待办事，极少动脑琢磨客户，琢磨市场，琢磨导致问题发生的根本原因。思维方式因为没有经常对事情周密、细致的思考和全面的分析，从而做起事来习惯性变得变的单一。作为业务员，必须考虑很多东西，以清晰的思路，思考事情的每一个细节，才能正确判断客户的真实情况。

四、20\_年驻某某工作计划

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，20\_年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在某某寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的某某等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对某某销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当的地处理好业务关系，来羸得更多更好的客户。

5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望20\_年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

**卖家具日工作总结8**

弹指之间，20xx年已接近尾声，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点.新的机遇.新的挑战、^v^决心再接再厉，更上一层楼^v^，一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作。

机遇和挑战是我们家居人20xx年工作的主题，也是家居行业在严峻房产调控下的主题。在蓝天木业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，为今后的工作打下了良好的基础。

>一、首先在蓝天木业车间学习家具知识：

1)产品知识方面：加强熟悉实木家具产品的生产工艺、和材料特点、规格型号(包括原材料料和产品等)、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)公司知识方面：深入了解本公司背景、产品生产能力、生产技术水平、设备情况及服务方式、发展前景等。

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

4)市场知识方面：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)专业知识方面：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，以便更好的合作。

>二、自身销售修养方面：

1)在蓝天木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，蓝天木业领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2)职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3)签单技巧的培养。^v^拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护^v^等这一系列的流程。

4)自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20xx年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，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，完成了自己岗位的各项工作。20xx年是质量超越年，我将迎接挑战；众人划桨开大船，万众一心成大业!

销售部：xxx

20xx 01 16

**卖家具日工作总结9**

不知不觉，在家具商场工作也已经一个多月了。从刚开始的生疏到后来慢慢的熟练，也经历了一番磨练，这期间感触颇多，我不仅学会了很多专业知识，而且也学会了人与人之间的交往，特别是怎样与顾客沟通。这对我来说是莫大的财富，因为曾经我是一个多么不善于与人沟通的孩子。

在局外人看来，收银是件很容易的事，收银员只负责收银，其他方面不用多考虑。刚开始我也是这么认为的，不过后来等我成为一名家具商场员工的时候我才发现并不是想象中的那么简单。我们不只是收银，每天早上我们来到店里首先要开会，然后才开始一天的工作。上岗时我们要做好上岗5部曲，工作时我们也不仅仅只是简单的收银，在面对顾客时要真心的为顾客服务，特别是在顾客到收银台的那一刻我们自始至终都要把最美的微笑最好的心情带给顾客，在与顾客交流的过程中礼貌用语更不可少。如：“您好，欢迎光临“请稍等，请拿好”“请慢走，欢迎下次光临”。

在短短的一个多月收银过程中，虽然有时会有些失落，不过，也有过很多的欢喜，特别是每次听到顾客说这小女孩的态度真好，我心里就特开心。还有，每次有不懂的问题时，老员工都会积极的告诉我应该怎么做这都使我特别感动。其实做什么工作都会遇到困难，难免有些失落，不过只要我们能积极的去问努力的去学习，我相信没有什么做不好的。

在工作的这段期间中，我觉得对顾客的服务态度是极为重要的。作为服务行业中的一员，让顾客满意而归是我们对自身的要求。这就需要我们时刻保持好良好的情绪，做到热情耐心的对待每一位顾客，在工作中不要将自己的小情绪带进来，特别是当顾客对你发火时，我们一定要面带微笑真诚的向顾客解释。结账过程中，当商品标价与电脑不符时，我们要及时通知课组人员并进行核实，然后要积极向顾客解释并请顾客耐心等待。还有，就是一定要运用微笑服务，微笑是最为迷人的表情，一个微笑不费分文却给予甚多，懂得对生活微笑的人，将会拥有美丽的人生。

在收银的过程中难免我们会遇到一些刁蛮的顾客，记得有一次周末，家具商场人特别的多，当时我就遇到了这么一位刁蛮的顾客，由于她得态度极其的恶劣，还用脏话骂了我，当时我很气愤也很激动，所以并我没有及时通知主管过来解决问题，而是很无所谓的说了一句“如果你对我有什么不满可以到服务台去投诉我”。就因为这么句话那天我就被顾客投诉了。不过后来在主管的细心指导下我吸取了教训，这不仅让我明白了如果以后遇到这种事就不应该正面和她们发生冲突，而应该找主管及时解决。更懂得了“顾客永远是对的”道理。因为我们每天都会遇到不同的客人，不同的客人有不同的脾气，针对不同的顾客我们应提供不同的服务，因为这一行业不变的宗旨是：“顾客至上”。面对顾客，脸上始终要面带微笑，提供礼貌的服务，要让顾客体会到亲切感，即使在服务工作中遇到一些不愉快的事情，如果我们仍然以笑脸相迎，那么再无理的客人也没有理由发脾气，所谓“相逢一笑，百事消”，这样一来顾客开心自己也舒心。

虽然这只是简简单单的一个收银员，在别人看来是那么微不足道，但在我眼里，它无处不显示着独有的魅力。因为从中教会人很多道理，提高我们自身的素质。不断地学习，不断地提高自己的道德修养，不断提高自己的服务技巧。只有不断学习才能磨砺一个人的品行，提高道德修养，提高服务技巧。无论是多么渺小的工作岗位，都会有它自己的领域，散发出属于它的光芒。在茫茫社会中，寻找属于自身的价值，创造美好的未来！

**卖家具日工作总结10**

我从20XX年XX月进入商场从事家具导购员工作，转眼间已经在商场工作XXX个月时间了。转眼今年的工作，我收获很大，总结如下：

第一，将所有进店客户作为我们的亲人和朋友招待。

这是我家具导购员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

第二，关注客户，真诚表扬客户。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

第三，报价过程当中的计算器使用技巧。

家具导购员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的导购员。

第四，愉快的接待心情。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

第五，不断更新自己的问候方式。

很多时候，导购员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。

以上就是我近一年来的总结，在以后的工作中我一定会不断加强自身专业知识和导购技巧的学习，成为一名优秀的导购人员。

**卖家具日工作总结11**

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一年，回顾20xx年的工作，在公司领导的正确指导和同事的大力配合下，我的各项工作都能够按部就班的正常开展，现就20xx年的工作情景总结如下：

一、用心锻炼自我的销售基本功

人生何处不行销，我觉得任何工作都与销售有关，就连美国竞选总统，总统们都要四处演讲，销售自我。优秀的导购不但要拥有良好销售及服务的心理素质，更是一位优秀的销售心理学家，在日常工作中我学会了经过顾客每一个细小动作，每个细微的面部表情，分析出顾客的心理变化及需求。

二、在工作中培养自我的心理素质

在工作中每一天都与行行色色的人打交道，他们来自不一样的行业、不一样的层次，他们有不一样的需求、不一样的心态，如果我们想把每一位顾客服务好，无论买不买东西，都能让顾客满意而归，那就需要当我们应对失败、应对别人说“NO”时表现一流的心理素质。所以我要感激工作，让我在工作中学会了察颜观色、眼观六路、耳听八方的本领，让我的心理素质在工作中得到了良好的锻炼。

三、口才方面有了大幅提升。

要做一个优秀的导购就必须要要拥有一流的口才，经过语言才能表达出自我的思想，在日常的工作中，我每一天都要与不一样的顾客沟通、交流、介绍产品、久而久之，口才及沟通技巧都有了大幅的提升。

四、在20xx年的工作中努力拓展自我知识面

作为一名导购除了学习专业的商品知识外，还要学习一系列与商品相关的外围知识，这样才能让我表现得更自信，更有专家水准，成交率更高。于是，我利用业余时间，很多参与公司其它部门的工作，向同事学习。就这样一个不经意的行为让我的业务越做越顺，让我成为公司销售业绩的导购之一。做得比别人多一点，学得比别人多一点，于是经验就会比别人多一点，这样我的成长速度也就会比别人快一点，收入就会比别人多一点。学习是为自我、为财富、为成功、为欢乐、所以作为一名优秀的导购不可是某些产品的专家，他的知识也应是全方位的。

五、培养人脉，增加顾客回头率

在销售过程中我们每一天都在与人打交道，所以是学习如何与人沟通、如何建立信赖、如何赢得他人认同的机会。而我，充分把握住了这个机会，经过优质的服务把一个陌生的顾客变成一个知心的朋友，让各种各样的顾客都能喜欢我，为未来的成功做好的充分的准备。而之前我从来都没有意识到这些，工作只是为了工作，从没有想到我还能为未来做些什么准备。

当然，我在工作中还存在许多不足和困难，所以在这些收获面前我不会骄傲，我将不断提高业务素质，加强业务训练和学习，不断改善工作中的不足，以更加热情，优质的工作服务于公司，服务好顾客。我们一天的大部分时间都是在工作岗位上度过的，仅有使工作真正的欢乐起来，我们的生活才能真正的欢乐。很庆幸我找到了一份能使我欢乐和充实的工作，我十分热爱自我的工作。新的一年里，我会以更加饱满的热情投入到工作当中，为公司贡献出我的光和热!

**卖家具日工作总结12**

销售是一个过程，得到一个客户联系方式，意味着客户愿意把你纳入到他的选择计划之中，这样就增加了成功销售的可能。卖场是收集客户信息最重要的单位，要加强卖场信息的收集工作。现总结：

一、在家具专业知识方面：

1）产品知识方面：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景；

2）公司知识方面：深入了解本公司和其他家具生产厂家的合作背景、产品生产本事、生产技术水平、设备情景及服务方式、发展前景等。

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

4）市场知识方面：了解家具市场的动向和变化、顾客购买力情景，进行不一样区域市场分析。

5）专业知识方面：进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不一样的客户达成共识和业务范畴的交流，了解不一样装饰设计公司在新的一年里的设计思维的转变，以便更好的合作。

6）服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

二、自身销售修养方面：

1）工作中的心里感言。在庞总和耿乐二位领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的销售中认清和应对不一样客户的不一样谈判技巧的培养做了个更全面的准备。在我拿高薪的时候我肯定会想到你们，我必须会用行动感激你们。

都是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判本事的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，二位领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感激你们在工作中的帮忙。这些都是我知识财富的积累。

2）职业心态的调整。销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3）重点客户的开展。我在那里想说一下：我把客户都已分类；有ab等客户，我要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）签单技巧的培养。“怎样拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程，虽然来了公司三个月了，但很遗憾的没有签过一单。对这样的一个流程需要加强认知。

5）自我工作中的不足。业务经验不够丰富，业务员的韧性本事和业务技巧有待突破，期望能够尽快的提高自我的不足，发挥自我的优势，能更好的为自我以后的销售业务和开展打好基础，提高自我的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并进取学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自我的销售技能。

**卖家具日工作总结13**

紧张而忙碌的家具展览会即将结束，由于第一次参加展销会，内心颇有感触、看着周围的领导和同事个个都瘦了一圈，虽然没人叫嚷但我知道大家共同的感觉都是“累”，因为我也深有同感、每个人在尽力做好本职工作的同时，都在积极配合团队的工作，虽然不够尽善尽美，依旧展现出一个富有凝聚力且高效能的团队、作为其中的一员，我感觉很开心、功夫不负有心人，相信一直以来大家的努力一定会有丰硕的成果、

在此期间，我主要作为一名后勤保障人员，负责客户酒店入住及接待工作、看似容易，实则繁琐、在最大限度满足客户需求的同时，又要坚守节约原则不浪费酒店资源、16号东莞家具展正式开始，在此之前一两天已又零散的客户来厂参观考察，刚开始两天有点丈二和尚摸不着头脑、我就提前拜访木兰酒店何经理询问一些细节，以便更合理的安排客户酒店入住问题、最初感觉整天紧张兮兮的就怕出错，渐渐的熟悉整个流程后才感觉轻松许多、但让我清楚的明白“台上一分钟，台下十年功”的道理、不管多么简单的工作，做到极致就是不简单、在自己努力付出完成工作的同时，也让我更加懂得团队协作的重要性，更好的理解尊重与支持同事的劳动成果、我认为这些是我工作过程最大的收获，并将受益终生、

20xx年3月16号对我们来说是个不平凡的日子，一批精明能干的业务冲锋前线，我们在后方积极配合，结果晚上聚集五十多位新老经销商、公司董事工作人员及客户聚集一堂，大家开心的吃着聊着，希望今后可以合作愉快，每个人脸上洋溢着灿烂的微笑、我们展现在客户面前的是一支精良有素且得到充分认可的团队，虽然最终结果还不能预测，我们问心无愧，因为我们做到了最好的自己、

现在还清楚的记得，在家具展的前一天晚上，林总召集大家开了一个很严肃的紧急会议、实际上有点类似动员大会，只不过气氛有点压抑，因为他是老大远比我们承载更大的压力、紧张的接待工作过后，即将可以看到丰收的喜悦、希望大家都可以休息几天，好好放松一下身心、

**卖家具日工作总结14**

一、指导思想

坚持以人为本，大力促进社会主义和谐社会建设，完善住房保障体系，切实解决城镇低收入家庭住房困难问题。通过科学制定销售工作流程，合理控制销售节奏，全程接受社会监督，使申购、审核、排序、选房等各个环节公开、公平、公正和有序进行，确保符合条件、急需购买经济适用住房的城镇低收入家庭买得起、买得到基本住房。

二、销售原则

在坚持公开、公平、公正的前提下，遵循“个人如实申请、社区群众评议、房管部门管理、三级审核公示、政府核准审批、分类摇号排序、社会公开监督、违规操作必究”的原则，限定购买对象，限定销售价格，限定户型房号，确保经济适用住房销售工作顺利开展。

三、申购销售时间

在建经济适用住房取得县房管局核发的预(销）售许可证后，开发建设单位即县城镇建设房地产开发公司可向经县政府审批的购买对象销售经济适用住房。

四、销售房源

县城北经济适用住房房源情况：

(一)位置：县城北农贸市场；

(二)楼层情况：七层住宅楼；

(三)户型情况：

住房共有三室二厅、二室一厅两类户型180套（含预留居委会办公用房2套）。其中：二室一厅36套，每套面积约78㎡、三室二厅144套，每套面积约95㎡。

五、销售价格

根据测算，房屋拟按平均价格1380元/㎡销售。其中：一、六层为1360/㎡，二、五层为1380元/㎡，三、四层为1400元/㎡。

六、申请购买范围及条件

(一)申购范围：户籍在梅林镇城区(五个居委会)范围内的城镇家庭，均可对照规定的申请购买条件和程序进行申请购买。

(二)申请购买条件

l、申请经济适用住房的家庭，应同时具备以下条件：

(1)申请家庭成员中至少有1人取得梅林镇城区(五个居委会)范围内城镇常住户口1年以上；

(2)申请家庭人均年收入符合县政府确定的城镇低收入家庭人均年收入9225元标准线以下。

(3)申请家庭为无房户或现有人均住房建筑面积未达到县政府规定的住房困难家庭。20\_年为人均住房建筑面积l5平方米以下。

计算人均住房建筑面积的家庭成员必须在城区工作和生活，相互之间有法定的赡养、抚养和扶养关系。

符合上述条件的无房户、危房户以及烈军属、县级以上劳动模范可优先申请购买。

2、凡具有下列情形之一的，不能申请购买经济适用住房：

(1)已参加集资建房的；

(2)已购买过经济适用住房(含安居工程住房)的；

(3)已参加过房改购房(含在外地已参加房改购房)的；

(4)单位奖励赠送住房的。

(三)提交相关材料

申请购买经济适用住房的家庭，应向居住所在地居委会提出书面申请，并提交以下申报材料：

1、申请家庭成员所在单位或者居住地居委会出具的收入证明；

2、申请家庭成员所在单位或者居住地居委会出具的现住房情况证明，提供房屋所有权证、租住公房或者私房的租赁合同，无房户应当特别注明；

3、申请人家庭户口簿及与申请人同住的家庭成员的身份证原件和复印件(核实后原件退回)；

4、其他必要的有关资科。

七、申请购买程序

(一)申请受理。经济适用住房销售公告后，申请人可到户籍所在地居委会领取并如实填写《省县城区居民购买经济适用住房评议申请表》，并向居委会提交申请表及相关的材料．居委会收到申请材料后，应当对申请人提交的申请材料及时进行审查，并及时组织本居委会居民、申请人所在单位领导、同事进行评议，将评议结果进行公示。

申请材料不全需要补齐、补正或者不符合申请条件的，应及时告知申请人。申请材料齐全且经公示结果无异议或异议不成立的，居委会应将申请受理的材料、公示结果及时移交梅林镇政府。

(二)初审。梅林镇人民政府收到居委会移交的申请材料后，组织申请人填写《省县城区居民购买经济适用住房申请表》，并及时组织人员对申请人申报的家庭人口、收入及居住状况等情况进行调查核实和初审，并对初审结果进行公示。对公示有异议的，由梅林镇政府组织人员调查核实，异议成立的取消其申请资格。

(三)复审。梅林镇政府对初审公示结果无异议或异议不成立的，上报县房管局，由县房管局会同县监察、公安、民政、梅林镇政府、各居委会等部门组成联合审查小组，对初审结果进行复核审查，并将复核审查的结果在其居住地或相关媒体进行公示。对公示有异议的，由联合审查小组组织人员调查核实，异议成立的取消其申请资格。

联合审查小组将联合复审结果无异议或异议不成立的申购家庭逐一进行登记汇总，并报县政府审批后，向申请家庭核发《省县城区居民经济适用住房摇号通知单》，申请家庭即取得本次经济适用住房申请购买摇号资格。

上述负责审查的单位(部门)可以通过邻里访问、入户调查、查档取证以及信函索证等方式对申请购买经济适用住房家庭的人口、收入和住房状况以及实际生活水平进行调查。调查人应当对其调查的真实性负责。提供有关证明、审核结论性材料的单位(部门)应对其出具材料的真实性负责。

八、销售办法

(一)县房管局下设“两房”办负责经济适用住房的营销及申购家庭的资格审查、已购家庭的信息台帐建档等工作。

(二)由县房管局根据房源总量和申请登记的类别比例进行分类。一般情况下，申请家庭申购户型原则上为：

l、家庭人口1-3人的，可申请二室一厅。

2、家庭人口3人(含)以上的，可申请三室二厅。

(三)根据类别分类，通过公开摇号中签、公证机构全程公证、^v^门现场监督的方式，按申购的户型摇号确定经济适用住房的购买资格。对摇号结果有异议的，由县房管局会同县监察局进行调查核实，异议成立的取消其申请购买资格。

(四)当取得申请购买资格的家庭户数少于或等于经济适用住房可售套数时，申请家庭即为经济适用住房购买人，取得经济适用住房购买权，并按公开摇号确定的房号购买。当取得申购资格的家庭户数超过经济适用住房可售套数时，取得申购资格的无房户、危房户、烈军属以及县以上劳动模范家庭有优先购买权，取得申购资格的其他家庭通过公开摇号方式确定购买权。

（五）取得经济适用住房购买权的申购家庭，由县房管局向其核发《省县城区居民经济适用住房购买通知单》，凭《省县城区居民经济适用住房购买通知单》办理购房相关手续。

（六）取得资格的申购家庭不按规定的时间缴交首期购房款的，视为自动放弃购买权，放弃购买权的家庭，两年内取消其经济适用住房申请购买资格。

**卖家具日工作总结15**

为了创造一支以公司利益至高无上准则,建立高素质、高水平的团队,更好地服务于每一 位客户,公司制定了以下严格的管理规章制度,望各位员工配合遵守！

首先，我们要遵循三个核心：即沟通、团结、礼貌！把三个核心运用起来，我们的团队 就是一支优秀的团队！

一、 上班时间整理着装,必须做到整洁干净；女员工需画淡妆,精力充沛着；不能披头散发，头发最好统一盘在脑后，刘海不能遮眼。

二、 遵守公司的上下班时间，不得迟到、早退；违者十分钟以内按十元处理，旷工者一天按三天处理。

三、 不得在上班时间高声喧哗、嬉戏打闹、睡觉、赌博喝酒等影响公司形象，违者一次按二十元处理。

四、 不得在商场和仓库内吸烟，违者一次按五十元处理。

五、 上班时间手机一律静音或震动，跟单期间不得接听私人电话，违者一次十元。

六、 工作期间面带微笑，不可因个人情绪影响工作。

七、 上班时间未经允许不得擅自离开岗位。

八、 区域商品完整度检查，破损或缺少配件的及时上报处理。

九、 上班时间不做与工作无关的事情。

十、 责任到人，区域划分，管理好自己区域商品的卫生，开单工具放在抽屉，保持店内商品的整洁。

以上制度为暂时实施制度，希望各位能够鼎立配合，如有不足之处请各位同事谅解和指点。

**卖家具日工作总结16**

\_年的\_\_月份，通过自己的不断学习、及同事的真诚帮助下已经渐渐融入菲星数码这个大家庭。过去\_\_月份本人逐渐在工作中摸索并树立了销售信心。这一个月时间，公司教会了我很多东西，在同事的相处中也学会了不同的做事的方式。通过这段时间的工作实践，现将\_\_月份个人工作总结报告如下：

\_\_月信息情况如下：

2.销量个人零售：10个

这个月的业绩算平稳，开始前三周都以hdv1000的出货为主。在第四周以hdv990为推荐给客人的首要产品，主要的原因有于库存机子断货，推荐产品转移型号让客户理性消费。其次在潜在客户方面主要是24~29有年轻消费人群，偏向于1000以上~3000以内的型号产品。目前客人的档案资料，本人采取是记录在笔记本上以及工作qq20\_版聊天软件中的备注功能上。以往qq上的客人比较多，日子长了，自然记性也不大好，很容易搞乱，聊天记录也会容易发生丢失。基于这种恶性的数据丢失造成工作上的不便，本人每天谈过的客人也在统一的笔记本做纪录。这一小小的操作，也方便在家加班的时候可以及时跟进。另外，在系统上，提前操作客户基本资料填进系统，注册会员等。做好这几步，把客户建立档案并统一起来管理，省时且方便。及时跟踪是每天很重要的一步，不管是如何销售，及时跟踪，并把客人的基本情况了解清楚，这是首要。成功销售只是业务员的第二个核心。

这于客户，本人是非常重视。包括他们对我个人的评价，购买后的机子的使用情况。售前售后作了相应电话的回复，其中是有一些问题我是不会回答的。对于产品的(售后问题)，本人比较欠缺的.由于平时不着重了解产品的专业知识，以致客人打进电话来，经常不能独立工作，麻烦很多的同事。分析一下我销售的情况，就客户源来讲，占90%是个人零售的，是本人平时上班，晚上加班的努力的成果。但我并不满足，我知道会做得更好的。每一次客人询问的时候都要珍惜，不得浪费一个机会。成功了一个机会就有戴来其他的小机会。如果把握不住这一个机会，就会失去了很多的小机会。这也是本人不愿意看到的。我希望在客服上的客人都能成为我的客人。沟通从心开始，我是采取朋友之心，以取他们的信任。我给他们承诺的，我都不会忘记，服务得对现承诺。成功的机会已接近一大步。

\_\_月的任务量为10个正产品，基本达标，但是还做得不够。目标量提高的同时也需要对售出产品金额进行控制，有针对性的销售。提高自己的能力与不间断地学习知识。今后需把工作做到位，做好个人工作计划，把握好时间，掌握好每一个潜在的客人，并不断地发展下线代理等。争取在下一个月达到15个目标量。

**卖家具日工作总结17**

1、^v^精通^v^产品卖点：

这是作为一名导购员的基本技能，首先必须要精通掌握产品的卖点，挖掘所卖产品的与众不一样之处(只要用心去找总能找到)，然后^v^以长比短^v^(就是^v^以己之长，比人之短^v^，这是个不能回避的现实，只是要充分掌握技巧，不能恶意攻击竞争品牌)，仅有这样，才能在林立的品牌中脱颖而出，创造良好的销售业绩，我们很难想象，自身对产品都不熟悉的导购员怎样去说服顾客购买

2、抓住现场^v^机会^v^：

作为一名导购员，每一天面临的竞争是很激烈的，在一些品牌众多的大卖场更是如此。所以，如何在过客匆匆的卖场中^v^慧眼识真金^v^--迅速识别哪些人今日必须要买，哪些是潜在顾客，哪些只是随便看看，哪些是其他厂家或经销商的^v^卧底线人^v^，都需要导购员日积月累，练就一身好功夫，然后果断地抓住机会，雷霆出击，针对不一样的^v^顾客^v^(广义的，来的都是客)采取不一样的应对措施，最终实现^v^既卖了货，又做了宣传，还打发了#39;卧底#39;^v^的有效销售。

3、找准顾客^v^需求^v^：

抓住了恰当的机会之后，接下来就是，针对真正的顾客，如何尽快地摸清他们的需求。同样是一种商品，就拿电饭煲来说吧，有人喜欢方便、图省事，就可能要电脑模糊控制的;有人喜欢实惠耐用、操作简单的，可能就要普通机械型的;还有人干脆就觉得大一点好，蒸馒头方便，于是就选择直筒锅;更有人追求时尚、享受生活，则选用液晶显示的。所以，电饭煲尚且有这么多种选择，事实上不论任何商品，只要导购员用心挖掘都能把它分出个ABC，这样，在找准了顾客的真正需求之后，就能够做到^v^看菜吃饭，量体裁衣^v^，保证每位顾客都能满意而归。

4、触动心灵^v^情感^v^：

找准了顾客的真正需求之后，下一步要对顾客^v^动之以情，晓之以理^v^。一般来讲，除非是某个品牌的^v^拥戴者^v^或^v^回头客^v^，普通的顾客在刚刚接触一个品牌的时候往往会不自觉地带着一种^v^批判性的怀疑^v^，这时候如果导购员^v^不识时宜^v^或^v^不知趣^v^地走到跟前^v^胡吹海喝^v^，极有可能会遭遇顾客立马表示^v^没什么，我只是随便看看^v^的搪塞，这恐怕是我们每个人都不期望出现的结局。所以，我们不妨先从简单的问候入手，逐步深入，循序渐进，用最为有效的方式首先博得顾客的认同。只要他认可你了，下头就好办了，这时候你如果再把他逐步引导到产品上来，他就会不知不觉地上了你善意的^v^圈套^v^，顺从地跟着你的描述进入那美妙的产品世界。^v^柳暗花明之际，正是水到渠成之时^v^，这时候他要是再不买，他就会总感觉对不住你，你说，他能不买吗

5、将心比心，想想^v^自我^v^：

常言道：^v^要想公道，打个颠倒^v^，兵法有云：^v^知己知彼，百战不殆^v^。当今社会物质的极大丰富使我们今日是一种产品的导购员而明天或许就是另一种产品的顾客。鉴于此类现象的广泛性，我们导购员在商品导购的过程中，将心比心，在内心中设想自我就是顾客，自我如果来买，会有什么样的问题，会关心哪些方面，会在乎哪些服务，真正做到这样的话，那么导购技巧必然会在潜移默化中提升，对顾客的亲和力会在不知不觉中增强，服务意识会漂亮地再上一个水准，销售业绩便耀眼地迈上新的台阶。

另外，也能够很自私^v^自私^v^认为^v^一切为了自我^v^，事实上也的确如此，导购技巧提高了，服务意识也增强了，从而销售业绩也提升了，收入也就自然增多了，像这种^v^利人利己^v^的美事，又何乐而不为呢。

>更多关于家具导购工作总结范文的内容推荐

**卖家具日工作总结18**

除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

>一、名品家具折扣卖

为庆祝家具城二期开业，家具城从中国最大的家具生产基地——东莞引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3-5折，套房家具2518元起!名牌，真的就这样便宜!

>二、欢乐购物中大奖( 4月20日--5月10日)

活动期间,凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封项。

派驻促销员的铺货型的卖场:赠品必须由促销员控制,赠品的发放数量必须和活动开始之日到结束之日的实销量一一对应.

>奖项设置(100%中奖)：

一等奖： 2名 各奖名牌冰箱一台

二等奖： 5名 各奖名牌电动车一辆

三等奖： 30名 各奖名牌自行车一辆

综合管理部是今年刚组建的部门，是管理服务并重的职能部门，他们在强化内部管理，健全有关规章制度的`同时，做好经营的后勤服务工作。

四等奖： 50名 各奖精美电热水壶一只

门店在七周年活动中，人气有了，销售上去了，但卫生工作没有及时跟进，致使各门店门口及卖场的卫生不尽如意，象个垃圾场。

感谢奖： 若干 各奖水杯或靓盆一只

>三、超值服务旧换新

建议招商部参与本次活动，5月29、30日，活动当天由企划部邀请一支专业儿童文艺表演队，参与本次活动，由儿童模特队为商场内各种儿童服装品牌及儿童用品(书包、童鞋、童帽)作新款舞台展示(所用物品由招商部负责与联营商联系)，活动中将有精彩的儿童歌舞及器乐表演，吸引顾客的观看，提高宣传儿童各种用品的知名度，促进销售。

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务;旧家具最高折价500元。

此次活动中，有不少专卖店尽管受到来自公司、市场、自身等因素的制约，仍然取得了不错的成绩，这得益于专卖店的客户维护工作。正阳专卖店良好的售后服务为其在当地赢得了良好的口碑和信誉，与同类品牌相比，无形中提升了不少竞争力。

>四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

>五、家具价格有奖猜(5月1日)

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。演出时间：活动当天上午10：00开始。

本次促销活动的成功是对整个项目最好的，也是最有利的宣传，同时也借此机会改善了外界对本项目前期不良传闻造成的影响。

母亲节前夕，与报社联系关于“为母亲祈福，送安康‘祥鹤’!”的新闻报道，是之成为我市商业同行的又一促销亮点。

一项活动，无论大小，“策占三划占七”，可见活动实施重要性，即使再好的策略，没有人去实施，他还是等与零。员工对活动的促销知识了解不够，缺少服务热情，对促销活动促进上缺乏技巧和活力，在员工心目中没有“活动是在大量资金与人力投入下，营业额大幅度拔高的概念”。另外，活动在销售过程中也没有一个激进方案，销售任务没有进行细分，“笼统管理，大概销售”，也限制了销售额的增长。

**卖家具日工作总结19**

现代企业的店长是开拓市场的先锋力量，是企业形象的重要代表，必须具备良好的素质。家具店长应具备的素质概括起来包括以下四个方面：

>1、精神

一个优秀的店长必须具备强烈的敬业精神，热爱本职工作、精力充沛、勇于开拓。

>2、知识

这方面的条件决定了店长的销售能力，是做好销售工作的基础。包括以下几个方面：

1）商品知识 要熟悉商场所有商品的生产工艺、质量特点（包括面料、材料、油漆等）功能（适合在何种环境和条件下使用）、规格型号（包括面料和产品等）、生产周期、付货时间、库存情况：了解商品的使用方法、保养及维修知识；了解本行业竞争产品的有关情况；

3）用户知识 了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对其家居环境布置的基本要求。

4）市场知识 了解家具市场的环境变化、顾客购买力情况，根据销售过程中所搜集的信息及顾客反馈信息进行市场分析。

5）专业知识 了解与家具有关的工艺技术知识；懂得家居文化、家具流行趋势，以根据与顾客交流中获得的信息了解其文化修养和审美情趣，有针对性介绍商品。

6）服务知识 了解接待的基本礼节（注意国外客人的忌讳和有关民族、宗教等社会知识）细心、认真、迅速地处理单据；有效运用身体语言（包括姿态、语言、动作等）传递信息是获得信任的有效方式。

>3、修养

由于店长直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以店长必须具备良好的修养：仪表大方、衣着得体、举止端庄、态度谦恭、谈吐有理、不卑不亢、使顾客乐于与之交流。

>4、技巧

店长要根据本商场家具的特点，熟练运用各种技巧。要熟知顾客的购买动机，善于掌握展示与介绍产品的时机以接近和说服顾客，创造成交机会，甚至与客户成为朋友，促进潜在客户的形成。

>店长对销售手段的运用和技巧的把握，是提高成交率、树立公司良好形象的关键。销售技巧包括以下几个方面：

>1、引发兴趣

向预计购买者说明本商场商品能够满足他们的需要以及满足的程度使唤起注意。引发兴趣的主要方法；对商场的货品经常性地作一些调整并不断的补充的货品，使顾客每次进店都有鲜感；营造颖、有品味的小环境吸引顾客；当店内顾客较多时，选择其中的一位作为重点工作对象，并对其提问进行耐心、细致地解说，以引发店内其他客户的兴趣。

>2、获取信任

对企业的产品和信任可进一步导致购买者作出购买的决策，店长为限得顾客的信任，应从以下几方面入手：

1）尊重顾客；把握其消费心理，运用良好的服务知识和专业使顾客在尽短的时间内获得作为消费者的心理满足。

2）如实提供顾客所需了解的相关产品知识。

3）在与顾客交流时，有效运用身体语言（如眼神、表情等）传递你的诚意。 4）介绍商品时，以攻击其他同类产品的方式获取顾客对我们商品的信任，其结果只会适得其反，甚至使顾客产生反感的情绪。

5）谈问题时，尽量站在其他人的角度设身处地考虑具有很强的说服力。

>3、了解顾客

店长在与顾客交谈时，可以其购买动机、房屋居住面积、家庭装修风格、个人颜色喜好、大概经济情况等方面着手了解客人的选择意向，从而有针对性的介绍商品。

>4、抓住时机

根据顾客不同的来意，采取不同的接待方式，对于目的性极强的顾客，接待要主动、迅速，利用对方的提问，不失时机地动手认真演示商品；对于踌躇不定、正在“货比三家”的顾客，店长要耐心地为他们讲解本商品的特点，不要急于求成，容顾客比较、考虑再作决定；对于已成为商品购买者的顾客，要继续与客人保持交往，可以重点介绍公司的服务和其他配套商品，以不致其产生被冷落的感觉。

>5、引导消费

在顾客已对其较喜欢的产品有所了解，但尚在考虑时，店长可根据了解的家居装饰知识帮助客人进行选择，告知此商品可以达到怎样的效果，还可以无意的谈起此类商品的消费群体的层次都比较高，以有效促成最终的成交。引导消费最重要的一点是店长以较深的专业知识对产品进行介绍，给顾客消费提供专业水平的建议。

>6、处理意见

在销售工作中，经常会听到顾客的意见，一个优秀的店长是不应被顾客的不同意见所干扰的，店长首先要尽力为购买者提供他们中意的商品，避免反对意见的出现或反对意见降低至最小程度，对于已出现的反对意见，店长应耐心地倾听，如顾客所提出的意见不正确，应有礼貌的解释；反之，应有诚恳的态度表示感谢。

>7、抓好售后

售后服务是一个比售货还重要环节，是企业与顾客处理好买家关系的很重要一环，他能建立消费者对企业的信任感，不但可以加强商家与已购买物品的顾客间的联系，促使他们成为“回头客”，同时老顾客也能影响到顾客，开拓更广市场，抓好售后服务可从以下几方面着手；

1）联系客户、保证服务。产品售出后，并不意味着买卖关系的中断，店长应继续定期与顾客接触，保持联系并为其服务。如果顾客对产品表示满意，店长还要充分履行组装、维修和服务等方面的保证，对于顾客的意见，店长应表示愉快接受，并及时采取改进措施。

2）记录、保存信息资料。企业销售部门通过建立客户档案，做工作记录来了解产品销售市场的变化，为分析和开拓市场提供有益的借鉴和参考，为完善售后服务提供宝贵的资料。店长应保存、记录的信息包括：客户的姓名、住址、联系方式、所购买的产品的名称、型号、规格、购买量、成交金额及顾客交谈的过程中其他有价值的信息（竞争对手投放市场的产品及其市场营销特点等），销售过程中顾客购买和不购买和原因，对企业的产品提出了何种意见。

3）分析、管理关键客户。关键客户是所有顾客的核心部分，是那些在商场全部销售利润中占较大比例，在一定社会层面中具有代表性和影响力，在家居选择方面具有品味、崇尚潮流的客户，这些客户可从工作记录和客户档案中选出，店长在售后工作中将这类客户作为重点公共关系对象，是一种重要的营销手段；根据经验，有些在将来某一时间可能成为的客户，且具有关键客户的特征，可认为是潜在关键客户，这类客户也必须引起店长注意。

4）产品售后问题的处理。企业应尽量保证产品质量，避免发生售后的质量问题，但如有此类问题出现，店长接到投诉后，首先应诚恳的向顾客表示歉意，在最短的时间内至顾客家中了解情况后，及时与有关部门联系协商解决问题，并征求客户意见，直至客户满意，最后应对客户的投诉表示感谢。处理这类问题也应做详细的工作记录，以作为改善产品、提高质量的重要资料；同时妥善处理售后问题也是开拓市场、开发群体客户、树立企业良好形象的难得机会。

**卖家具日工作总结20**

各位领导，同事们：

大家好！

20xx年，极不平凡、十八大胜利召开，国民生产总值持续增收，我厂在此大好形势下也取得了长足的发展、在总厂的正确领导下，我们齐心协力谋发展，勤勤恳恳攀高峰，可喜的是一座分厂正式运营，更可喜的是就在我厂附近、此时此刻，我们会记起过去的点点滴滴，是感动，或者是兴奋、以下，是我对本年度工作情况的工作总结、

1、严抓质量关、质量是企业生存之本，作为管理团队的带动者，我严格跟进产品质量监督，仔细地检查产品各个环节的质量，发现问题，及时处理，对相关责任人给予处罚，让员工真正认识到质量的重要性、

2、xx年是我厂的第二个工作年，质量有所增长、我们吸取前年缺少经验的教训，定时请总厂质量部门的相关人员来交流学习，提高我们质量监督和检测方面的能力，使部门各人员都掌握多种质检技能，从而使我们在质检工作中，能及时、有效的进行判断，弥补了工作量大人力不足的缺陷，保证了部门工作的正常运转、

3、工作更加细致化、在每周的工作例会中，我都会积极的提出自己在工作中发现的问题和对质量要求的意见，并且在产品的每一个环节，我都力求做到了然于胸、平时，也会向其他同行和同事虚心的学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方式，增强自己的责任意识，从而更好的提高自己完成工作的质量和标准、

4、在生产流程的控制方面，我严格地控制原材料、半成品、成品的检测标准，注重过程体系的监控，在产品检验工作的具体过程中，对流程的控制，主要采取全面的质量管理方式，包括工作质量，以及全面的过程管理和全员参与的方式、由于我们产品比较特殊，一旦做成成品之后才发现有质量问题，会给公司带来很大的损失，为避免此类情况的发生，在每天下午，我积极召集后工段和前工段的组长主管，一起看试装产品，共同研讨产品生产过程中可能存在的问题、

5、发扬民主，公开，公平的决策，及时和一线员工进行沟通，了解他们的困难，尽可能地予以解决、在例会中，都会给他们安排一定的发言时间，共同分析问题，解决问题，这有利于公司各部门的通力合作、效果很显著，员工流失现象也得到有效控制、

展望xx年，我们会继续发扬民主、公开、公平的管理经验、同时还会致力于做好以下几点：

1、继续维持生产队伍的稳定、因为员工队伍的稳定是企业开展正常生产经营活动的关键因素、

2、重视安全生产、增强员工安全生产意识，加强员工消防知识的培训工作、

3、进一步加大和总部的交流力度，实现高效、有序的发展、

最后，谢谢董事长，总监，和在座的各位领导，同事，一年来的鼎力支持、在崭新的一年里，预祝xx厂在各位的坚强带领下，会更快、更高、更强，实现新的跨越！

**卖家具日工作总结21**

1）在蓝天木业领导的带领下，进行加强自我认识，自我分析、客户分析、签单技巧等的一系列基本素质培养，和后背支持，为我在以后的`销售中认清和面对不同客户的不同谈判技巧的培养做了个更全面的准备。是你们给了我机遇，给了我一个发展的平台，正因为在你们身上学了不少的销售技巧和谈判能力的提高，有了前期这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。在工作过程中，蓝天木业领导的悉心培养和言传身教让我成长了很多，感谢你们在工作中的帮助。这些都是我知识财富的积累。

2）职业心态的调整。每天早上我都会以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。

3）签单技巧的培养。“拿到客户→跟踪客户→业务谈判→方案设计→成功签单→售后安装→售后维护→人际维护”等这一系列的流程。

4）自己工作中的不足。业务经验不够丰富，业务技巧有待突破，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。我想在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习、尽快提高自己的销售技能。

20\*\*年时间转瞬已经过去了，在公司的领导和同事们的支持和帮助下，我坚持不断地学习家具知识、总结工作经验，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，完成了自己岗位的各项工作。20\*\*年是质量超越年，我将迎接挑战；众人划桨开大船，万众一心成大业！

**卖家具日工作总结22**

一、市场层面

建材超市作为电器销售的新兴渠道，市场规模和潜力巨大；从建材渠道来说就分：百安居，乐华美兰，东方家园，好美家，天津家居等子系统，从经营方式来说属于超市类型；而目前还有商铺租赁+部分超市如居然之家，红星美凯龙，武汉康家等。而我们目前所面对的主要是以百安居和东方家园为代表的建材超市。从渠道管理上，建材超市相对国美，苏宁，大中，永乐等电器连锁，扣点较低，开单手续规范，超市相关商品关联性强，家居购物一体化；购物环境好等便利；同时销售容易受季节性影响，消费者认知度（门店数量较少）和接受度相对电器连锁来说不高，尚处于消费者市场成长期。据调查目前消费者在连锁渠道和在建材超市购买电器的比例为8：2，是机会！挑战！

从当前国家宏观经济发展，尤其是以房地产行业为上游产业发展来说建材渠道将会充满机会和挑战。以北京市场百安居XX年“五一期间七天满买厨卫电器XX送XX”活动案例来看，就具有相当的代表性。

分析如下：

具体活动内容是，在百安居购买任何品牌的烟机、灶具、消毒柜，满两千元即可参加返两千元橱柜券的活动。此次的活动百安居自己独自承担，表面上看白安居，我个人对此次活动有几点认识，认为百安居在这次活动中实际上并无严重亏损，首先我们来看一下，此次的返券的几点要求：

1、此券仅限于在百安居内购买任何品牌橱柜和橱柜的配件，且不可兑换现金。

2、此券在使用时必须在购买橱柜每满六千元仅能使用两千元抵用券。（不足六千元，此券无效）

3、此券有效期从5月1日—5月15日。

从券的这几点要求来看我认为，首先百安居抓住了大多数的顾客在选购烟机的同时需要订做橱柜，但由于百安居内部的几个品牌的橱柜一般比市面上的橱柜档次要高一点，价格也要高一点，平时有很多顾客是在百安居购买烟机但不在百安居订购橱柜，（因为，购买烟机的顾客远远多于订购橱柜的顾客）所以百安居流失了大量的橱柜顾客。此次的返券活动将烟机于橱柜互动起来，用烟机的销售带动橱柜，形成联动式销售，提高了烟机于橱柜的销售。

其次，关于返券的费用，百安居利用它作为建材超市的整体资源优势，用其他商品的利润来弥补电器返券所流失的利润。对于百安居的利润来源，我有这么几点认识。第一，提高销售自然可以弥补部

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