# 2024年安踏销售年终总结

来源：网络 作者：蓝色心情 更新时间：2024-07-30

*2024年安踏销售年终总结怎么写?下面小编整理了2024年安踏销售年终总结范文，欢迎阅读参考!　　2024年安踏销售年终总结一　　安踏的成功源于两个战略，一是经营战略，二是品牌战略，使安踏从一个普通的中型制造企业成为国产运动鞋品牌的领跑...*

　　2024年安踏销售年终总结怎么写?下面小编整理了2024年安踏销售年终总结范文，欢迎阅读参考!

　　2024年安踏销售年终总结一

　　安踏的成功源于两个战略，一是经营战略，二是品牌战略，使安踏从一个普通的中型制造企业成为国产运动鞋品牌的领跑者。

　　首先，安踏的品牌战略是其成功的关键因素。其一，安踏采用品牌使用策略，属于制造商自有品牌。因为当时生产运动鞋的企业很多，作为同质化程度较高的产品，声誉良好的品牌能提升消费者对产品的认知价值，有利于提高产品的竞争力和溢价能力;其二，安踏采用名牌战略，定位安踏为中国驰名商标。安踏在国内率先聘请体育明星作代言人，并在奥运会期间与其他国际名牌同时在央视投放广告，让安踏出名。这是基于当时国外已有知名运动品牌，而国内企业尚无;同时，安踏在市场调研的基础上预测到今后国内市场需求会逐渐扩大，这是一个好的机会。其三，安踏采用的是统一品牌策略，首先是企业名称和产品品牌统一，这样的优点在于，一方面显示了企业实力，提高企业威望，树立企业形象;其次是所有产品品牌统一，即从运动鞋的成功后，扩大产品组合，增加运动服、运动配件、件器材等一系列运用产品，采对统一价值和风格的产品跨度延伸品牌的策略，统一使用安踏品牌，这样可利用原有品牌良好的形象和知名度，带动新产品的顺利上市，可节省广告费，宣传效果好。延伸品牌的前提是运动鞋、运动服和运动用品等产品的使用者和销售渠道相同，因此延伸品牌容易成功。但统一品牌也存在弊端和风险，就是它只适合价格、品质、目标市场大致相似的市场，而且一个产品的品质形象的好坏会影响到整个品牌的形象，一荣俱荣、一损俱损，需要严格管理，维护好所有产品的品质和服务。其四，公司非常重视品牌的打造和经营，专门成立品牌经营公司。专门扩大品牌知名度，进行一系列品牌管理工作。

　　其次，安踏的成功源于在品牌战略基础上的营销模式，即4P组合：产品、价格、地点、促销。一是在产品策略方面，安踏定位为生产运动系列产品，专门成立体育用品公司，加大产品组合的宽度，即从原来单一的运动鞋横向扩张到运动服及运动配件器材等其他运动产品，同时加大产品的长度，不断丰富各产品的类型，形成安踏运动系列产品。安踏生产经销全系列运动产品，仅符合国际知名运动鞋品牌的专卖店经营模式，又发挥了品牌优势，由一个产品的出名带动新产品的顺利上市，同时扩大了企业的经营领域，分散了企业的投资风险，而且对相关联度较高的产品统一品牌销售，有利于宣传。二是在价格策略方面，采用中等价格高品质，与国产同类产品相比价格偏高，与国际名牌产品相比价格偏低。

　　因安踏的品牌价值较高，品牌溢价能力较强，提升了产品的价值，其定价策略与安踏的国产运动第一品牌地位相适应。安踏为了与国际知名品牌竞争，把握好自身的优势，大部分产品采取自有工厂制造来控制质量、减低成本和获取利润，以便在价格上具备一定优势。三是在地点方面，即分销和渠道的选择上，安踏是以市场需求为导向，首先拓展销售网络，安踏采用品牌专营店经销全系列运动产品，将批发转向由经销商专门代理模式。安踏对销售渠道进行整合和升级，从层层批发到零售升级为品牌专卖，采取经销商自营、直营和加盟方式组建销售公司，对经销商统一标准、严格管理和考核，有效地控制了销售渠道的质量和效率。在给经销商订货上按需定产，以期货方式由经销商根据市场需求来订货、生产，有效控制了市场风险。

　　另外，安踏采用品牌专卖店来销售仅方便消费者购买，又有利于品牌形象的终端展示和管理，维护了品牌形象。四是在促销策略方面，首先在广告宣传上，安踏抢占先机，力求创新，在行业内率先聘请品牌形象代言人，并率先在奥运会期间选择央视体育频道进行广告宣传，抢占市场先机，使安踏拥有先进入者优势，抢先占领了国内市场，获得国内市场销量第一的领跑者地位。为了让安踏的品牌出名，运用形象代言人、适合的媒体和焦点时机进行宣传。

　　成功“借势”：借助名人的优势，聘请符合安踏品牌定位的孔令辉为品牌形象代言人，发挥了体育明星的名人公众效应，提升了品牌的价值;同时，借助奥运会的优势，利用这一焦点时机作为突破点进行宣传，在此期间集中频繁投放广告，同时选择了适合运动产品特点的媒体央视体育频道，与其他国际知名名牌广告同时出现，借以体现安踏的实力，提升了安踏的品牌地位，充分发挥了广告的作用和价值。安踏在品牌出名后，转向打造品牌文化，为塑造安踏专业体育用品这一品牌文化，策划参加多项中国专业体育联赛赞助，借此对目标消费群有针对性地宣传;其次，是采用营业推广的方式，对促销人员进行规范地培训，有利于维护终端的品牌形象，提升销量。

　　安踏选择4P营销模式是基于其品牌战略的基础上，由原来的生产导向型企业向品牌导向型企业转变是其成功的关键，定位为品牌经营公司的安踏，其4P的营销模式组合都是紧紧维绕品牌战略展开的，比如地点和促销方式的选择是为了塑造、维护和丰富品牌形象;产品的延升扩展是为了提升品牌竞争力，同时发挥了品牌的联带优势;价格最终体现了品牌的价值，即品牌的溢价能力，定价的高低是和品牌价值紧密相关的，保证让企业有较好的利润空间。总而言之，安踏成功的品牌战略仅促进了产品销售，又树立了企业的良好形象。

　　2024年安踏销售年终总结二

　　我现在已经大三，社会实践对我们来说非常重要。因为社会实践是为我们进入社会做准备，是为了让我们毕业后能更好的去适应社会和工作岗位。现在正在进行的这段实践时间可以说是我大学两年来最辛苦也是最充实的一段时间。辛苦是因为再一次踏上工作岗位，有很多方面不能很快适应;而充实则是在这段时间里，我再次学到在校园无法学到的知识和技能，更提高了自己各方面的素质。同时实践也再次给了我一定的工作经验。为将来谋求一份好职业打下了基础。现在我真正明白了实践是检验真理的唯一标准，理论的知识来源于现实生活，学习了理论后没有应用于实际中，那就等于没有学，再好的理论知识没有应用于实际，只能是纸上谈兵，所以要付诸实践来检验所学，再辛苦也是值得的。现在我为期两个月的社会实践结束了,我在这两个月的实习中学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,受益非浅，我在江苏中和苏州中一昆山区域做了两个月导购。那现在我将就对这两个月的社会实践做一个工作小结，希望这篇安踏销售实习总结可以供大家作为参考。

　　一、实习目的

　　通过实习我深刻地体会到了社会与校园的区别。在走出学校课本知识的局限的基础上，学会在工作中运用课本知识，体验做一个社会人的责任和义务。在顶岗实习中不断充实自己，锻炼自身各方面能力，进而逐步融入社会，开始从校园生活进入社会生活，更好更快地适应岗位要求，做好从学生族到上班族的过渡，为彻底成为一名社会人打好基础。争取做好社会的一份子，为建设社会尽一份力量。

　　二、公司简介

　　安踏(中国)有限公司是一家中外合资并且是国内最大的集生产制造与营销导向于一体的综合性体育用品企业，由安踏(福建)鞋业有限公司、北京安踏东方体育用品有限公司、安踏(香港)国际投资公司和安踏鞋业总厂等组成。 集团公司的前身安踏(福建)鞋业有限公司创建于1991年，地处中国三大鞋都之首——福建晋江市。

　　十多年来，安踏集团已从一个地区性的运动鞋生产型企业，发展成为全国性的营销导向型的综合体育用品企业集团。目前安踏集团拥有员工5000多人，厂房建筑面积达12多万平方米，全部实行电脑化管理的六条现代化流水线，年生产各类休闲运动鞋达500多万双(套)。一个占地面积达100余亩、具备10条现代化生产线的花园式工业园坐落在美丽的侨乡晋江市。这10条全部实行电脑化管理的生产线，从2024年1月开始全面投入使用以来，使安踏高端产品的研发、生产、配送得到了突飞猛进的提高。

　　从2024年开始 ，安踏迈出了决定性的一步，即产品的多元化和品牌的国际化。开始跨向运动服、配件等服饰系列产品领域，这意味着安踏已经从单一的运动鞋向综合体育用品品牌过渡。

　　同时，中国商业联合会、中华全国商业信息中心的统计数据表明：安踏运动鞋1999年至2024年连续三年市场综合占有率位居全国同类产品第一位，已成为众多消费者，尤其是广大青少年喜爱和追逐的时尚运动品牌。2024年荣获中国体育用品界运动鞋类民营企业第一个“中国驰名商标”。

　　三、实习内容

　　暑假给我们很多的发展空间，一份实践的经验对我们的学业有很大的促进作用。特别对将升上大三的我，实践的经验将对即将毕业的我很有帮助。为了拓展自身的知识面，扩大与社会的接触面，提高自己的交际水平，增加个人在社会竞争中的经验和实力，锻炼和提高自己的能力，以便在大学毕业后能够真正融入社会，走向社会，能够很好的适应国内外的经济形势的快速变化，并且能够在日常生活和工作中处理好各方面的问题，经过再三考虑之后，我选择了零售终端(专卖店)作为实习的地方。这在我看来这是一个对于目前状态下很适合我的地方，无论是从现在的能力的角度来看，还是适应以及目的的角度来看。因为这份工作能见识到各种各样不同的人，能极大程度地锻炼自己的口才。上班的第一天我几乎是在一直不停的走动中度过的，感觉都没有真正的休息过，身上都被汗水浸透，很累，快让我虚脱了。晚上我才蓬头垢面的回家，然后就倒在床上，在也不想起来了，工作的劳累让我似乎感到这个身体都已经不是我自己的了，感到自己都已经垮了。这种劳累是我近二十年以来，第三次经历。以前在家里的时候都是养尊处优的，被父母宠着，没受过这种样的苦。那天晚上我都开始后悔了，都在责骂自己是在自找苦吃，为什么当初不找一个轻松的工作呢，可抱怨是无济于事的，明天太阳还是会照常升起，工作还是得要干的，毕竟是自己所选择的道路，只能强迫自己走下去了，该坚持的还是得要必须坚持的。何况我这都已经是所谓的技术工作了，起码算是脑力劳动了，比起那些做体力工作的工人们来说，我想我自己算是很幸运的了，想想他们所经受的是何等的辛苦，对于这些，我都不敢想象，那些辛苦是我们这些从小在蜜罐子里泡大的人所不能承受的。

　　如果光学习不实践，那么所学的知识就等于零。因为它没有通过实践而产生价值，只是书本上的理论罢了。邓小平说过：“理论应该与实践相结合。”另一面，实践也可以为我们以后找工作打下良好的基础，增强我们在社会中的竞争力和实力，提高我们的自信心，也让我们变得更成熟稳重。通过这段时间的社会实践，我学到一些在学校里学不到的知识。因为所处的环境的不同，接触到的人与事也就不同，从中所学到的东西自然也就不一样了。我们要学会从实践中学习，从学习中实践，把实践和理论知识有机的结合起来。在中国的经济飞速迅猛发展，国内外经济日趋变化的形式下，每天都会不断有新的东西涌现出来，在拥有越来越多的机会的同时，也拥有了更多的艰巨的挑战，前天才刚学到的知识可能在今天就已经落伍被淘汰掉了，如今，中国的经济已经与外面接轨，对于人才的要求也越来越高，因此我们要有一定的紧迫感，要清楚的认识到自己的不足，不仅要学好学校里所学到的理论知识，还要不断从生活中，实践中学习其他知识来提高自己，不断地从各方面武装自已，充实自己，这样才能在这激烈的竞争环境中脱颖而出中，从而充分展现出自己的能力和才华，让自己的人生得到升华。

　　在实践的这段短暂的时间里，我感受着工作的气氛，体验着工作给我带来的辛苦与快乐。这些都是在学校里无法体验到的，并且在很多的时候，我还要做一些工作以外的事情，比如说有时候要做一些清洁的工作或修电器、收银等等，在这里，没有人会告诉你必须做什么，可是你必须自觉地去做，要尽自已的努力把它做到最好，而且你工作的效率的高低会得到别人不同的评价。在学校里，只有学习的氛围，毕竟学校是学习知识的场所，每一个学生都在为取得更高的成绩而努力学习。然而这里是工作的场所，每个人都是为了获得更多的报酬而努力，但是在我看来，无论是学习还是工作，都存在着竞争，这是不可避免的，在竞争中就要不断学习别人先进的地方，改进自己不足的地方，也要不断学习别人怎样和其他人相处，以提高自已的人际交往的能力!

　　在学校，学到的任何一种知识都是一种有用的贮备，虽然在平时看来学的很多东西总感觉与自己的想象相差甚远，但说不定就在某一刻显现出来。这也许就是有些师哥师姐说的：在工作过程中总觉那些东西在学校见过，但却在记忆中消失，擦肩而过。想起这，真的要感谢在校期间学的那些本专业以外的知识。

　　现在很多还在读书的学生都说宁愿出去工作，也不愿在校读书;可是那些在社会工作的人却都宁愿回校读书，也不愿去工作。我们现在上学是为了学习先进的科学知识，为的是将来走进社会后，能贡献出自己的一份力量，所以我们应该在今天努力学习，掌握好专业知识，这样才能在明天更好地为社会服务。

　　通过这次58天的社会实践，让我懂得了要团结周围的群众，全心全力搞好工作，同时我也意识到自己也有很多不足，通过这次实践活动，我知道要虚心向别人学习。感谢学校为我们提供了这次宝贵机会。在实践中可以学到与书本截然不同的知识，是让你开阔眼界、了解社会、增长的见识的宝贵知识。

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