# 餐饮销售工作总结范文|餐饮销售工作总结

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2024-08-10

*民以食为天，中国餐饮业的发展非常迅速，据统计，其增长率要比他行业搞出十个百分点，现在我国的餐饮业正是迎来一个发展的高峰期，市场潜力很大，前景很是广阔。以下是本站为您准备的“餐饮销售工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。>餐饮销售...*

      民以食为天，中国餐饮业的发展非常迅速，据统计，其增长率要比他行业搞出十个百分点，现在我国的餐饮业正是迎来一个发展的高峰期，市场潜力很大，前景很是广阔。以下是本站为您准备的“餐饮销售工作总结”，供您参考，希望对您有帮助。

>餐饮销售工作总结

       市场分析：民以食为天，中国餐饮业的发展非常迅速，据统计，其增长率要比他行业搞出十个百分点，现在我国的餐饮业正是迎来一个发展的高峰期，市场潜力很大，前景很是广阔。很多人也看中了这块蛋糕，纷纷挤进了这个行业。263好吃网在XX年以自己的资金优势很快了占领了部分市场，他们主要是依靠订餐来获取利润，但中间环节有很多弊病不好控制;西安美食网一直做的很是低调，目前的盈利主要是依靠和古城热线的合作;XX年餐饮网媒的老大很有可能是即将启动的吃家网，这个网站筹备了近一年时间，目标是半年内超越263好吃网，这个网站的老板是餐饮行业的资深策划人士，掌握了大部分大中型餐饮企业资源，另外他们的资金来源是西旅集团。在平媒方面，《西部美食娱乐》在XX年提高了整体的广告价格，运营模式保持不变;《三秦美食娱乐》依托省餐饮烹饪协会，但经营状况一直不是很好，发行量也很少;《吃喝玩乐》是西旅集团自己的一份媒体，但给与的资金支持是一年，从5月份开始要进入自负盈亏状态，虽然他们有西旅集团的资源支持，但编辑部的人员都是从大众休闲媒体去的，缺乏行业专业人才和运营人才;《吃在陕西》出了几期之后，经营比较困难，主要原因是他们的团队缺乏专业，主编在行业的名声也不太好;《食品界》一直以来做的比较低调，在经营上主要依靠西饮集团的支持，也算是西饮的一个内刊。

　　我们的网站首先在域名上占了很大的优势，对于我们以后的长远发展很有帮助，现在主要是我们没有专人去管理经营这块;杂志虽然是个新平台，新的挑战才更有意义，目前我们手头也掌握了一部分意向客户资源，并确定了几个合作伙伴。根据以上情况，XX年计划主抓以下三项工作：

　　一、销售业绩

　　年计划销售金额80万元。

　　根据年销任务，分解到每个季度，每个月。再根据市场情况制定完整可行的销售计划。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及个人，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，根据行业客户需求制定各种专题销售活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对大中型企业实施力度较大的针对性活动，强势推进大客户广告投放。

　　dm刊物销售目标60万。网站20万。

　　dm刊物广告销售30万，是按照每月3万元的销售金额计算的，需要完成一个封面(10000元)10个彩版内页(XX0元);其他30万元主要来源与理事单位的理事支持和其他版面销售。理事单位会费计划收取目标为20万，其他版面合作销售为10万元，目标客户为旅行社、彩铃装饰等版面认购。

　　第一季度：理事单位10万。dm广告收入5万,网站广告收入2万。

　　第二极度：dm广告收入8万。四五月广告主要来源于餐饮、酒店、旅游;六月主要来源于休闲、旅游;组织特色餐饮旅游活动。网站广告收入4万。

　　>

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