# 白酒销售半年工作总结个人 白酒行业上半年工作总结(三篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-07-31

*总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望...*

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它能够使头脑更加清醒，目标更加明确，让我们一起来学习写总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**白酒销售半年工作总结个人 白酒行业上半年工作总结篇一**

第一， 在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

第二，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第三，熟悉服装。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合人群做充分了解。

第四，养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

第五，根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的万的营业额任务，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周 ，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**白酒销售半年工作总结个人 白酒行业上半年工作总结篇二**

金融危机已经影响到了所有的实体经济，尤其是在欧美国家继续向纵深发展，目前还看不到底限，欧美市场呈现出前所未有的萧条，加上各国贸易保护政策，令我们的市场受到了极大的冲激。同时国内厂家的无序竞争，价格混乱，令我们失去了部分客户。在这种情况下，我们只有寻找新的出路，才能创出我们自己的发展道路。

一、自去年以来，集团公司就针对金融危机采取了一系列措施，今年在稳固原有措施的基础上，注重练好内功，积极自救。白酒销售半年工作总结。努力提升guǎnlǐ模式，开源节流、增收减支降低成本;重新审视并合理调整费用预算，削减不必要开支，维持充足的现金，确保资金周转顺畅;在企业创新guǎnlǐ上，学习感恩，进行组织流程再造，调整组织机构;不断完善规章制度，加大考核力度，使之更贴近生产与市场实际;积极采取合理的激励机制，重新筛选客户，维护好老客户，拓展新客户，利用这次金融危机积累优质客户。同时，我们的广大干部职工团结一致，立足本职，不断创新，齐心协力与企业共渡难关。避免了集团公司经济的大起大落，保障了企业经济的正常运行，极大降低了经济危机的影响。

白酒方面，今年公司加大了对业务员的监督考核力度，优胜劣汰，逐步培养起了业务人员沟通、协调、团结、奋进的良好工作习惯，促使业务人员的集体观念、团队意识、爱岗敬业等整体素质得到了不断提高，对外不断缔造厂商合作新模式，调整产品结构，打造强势品牌，巩固核心市场，拓展新市常紧跟市场消费需求的脚步，围绕市场求发展。在危机影响逐步显现时，我们紧紧把握市场需求的脉搏，主动抢占市场优势，积极开发适销对路、价格适中的新产品，迎合广大消费者的消费需求。

生化产品销售方面，两酸产品受金融危机影响比较大，特别是葡萄糖酸钠，今年的竞争异常激烈，越来越多的生产企业来抢夺这块市场，令市场价格处于混乱无序的杂乱状态，无疑为我们的销售工作雪上加霜。白酒销售半年工作总结。我们提前主动与客户沟通协商，一方面提高产品销售价格，依靠集团公司的良好信誉、一流的产品质量、稳定的供货能力，与几个大的国际客户建立了长期稳定的合作关系，签订了长期合作协议;另一方面，我们加大了新客户、新领域的开发力度，主动出击，联系一切可以利用的力量，完善市场销售渠道，争取更大的市场份额，将对衣康酸和葡萄糖酸钠的销售影响降到了最低。上半年实现了公司新产品汽车尾汽净化液的出口，保障了利润空间。

产品质量永远是我们琅琊台品牌最有力的营销武器。无论是白酒，还是生化产品以及其他产品，我们始终把产品质量摆在工作的首要位置，坚实琅琊台品牌的发展基矗

人品决定酒品，酒品代表人品。白酒方面，我们从提高大曲质量、加强窖池保养、改善酒的口感与风味、改进包装质量等多个方面，不断提高琅琊台酒的质量，努力做到风格突出、质量上乘、样式新颖，从产品质量上提高琅琊台品牌的市场竞争力。同时，我们结合市场变化加强新产品的开发力度，开发价格适中、适合不同消费群体、不同消费需求的新产品，满足广大消费者的需求。另外，上半年各级质监部门、卫生部门多次对公司产品进行抽检，合格率保持100%，产品出厂后没有发生大的质量问题和较严重的客户投诉，这对我们的产品质量也是一种肯定。

面对严峻的经济形势，生化产品更要树立牢固的产品质量观。科一、科二公司通过改进优化两酸的生产工艺、筛选优良菌株、提高产酸率与提纯率，降低生产成本，提高产品质量。用过硬的产品质量来赢得客户的信赖，用诚信来稳固与客户的合作关系、开拓新市常瑞民公司上半年已经逐步展开肥料产品的推广以及后续新产品的开发工作，今后瑞民公司要使生物肥料系列化、细致化，产量不断扩大，力争把全部有机酸下脚料处理掉，加大销售力度，使生物肥成为集团经济发展的一个新增长点。

**白酒销售半年工作总结个人 白酒行业上半年工作总结篇三**

依然如过去的诸多年一样，已成为历史的xx年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。 xx年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然xx年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，其中的喜悦和忧伤、激情和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨-----

(一)、业绩回顾

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务;

2、成功开发了四个新客户;

3、奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;

(二)、业绩分析

1、虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。主要原因有

a 、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了!

b、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小);

c、公司服务滞后，特别是发货，这样不但影响了市场，同时也影响了经销商的销售信心;

2、新客户开放面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到“重点抓、抓重点”，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于xx年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

在公司领导和各位同事关心和支持下，xx年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;

2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;

3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

4、对整体市场认识的高度有待提升;

5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护----)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖;

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;

4、整个xx年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源!

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致xx年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“和谐发展”为原则，采取“一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

1、滕州：虽然公司有费用但必须再回款，以多发部分比例的货的形式解决的，双方都能接受和理解;

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售;

3、泗水：同滕州

4、峄城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。四、“办事处加经销商”运作模式运作区域市场

根据公司实际情况和近年来的市场状况，我们一直都在摸索着一条运作市场的捷径，真正体现“办事处加经销商”运作的功效，但必须符合以下条件

1、市场环境要好，即使不是太好但也不能太差，比如地方保护过于严重、地方就太强等;

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等;

办事处运作的具体事宜

1、管理办事处化，人员本土化;

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群;

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户;

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用;

五、对公司的几点建议

1、加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉;

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3、集中优势资源聚焦样板市场;

4、注重品牌形象的塑造。

总之xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的xx年，站在xx年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累!

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