# 寒冬手套推销报告

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-08-24

*1.环境分析冬天有一次降临，每年的冬天都很冷，但是今年显得更加的冷。当冬季悄悄来临的时候，几阵冬雨又添寒意。刚入冬的早晨甚至罕见的雷电也出现了，今年很特别，老早，同学就把毛衣穿上了，几场雨夹雪过后，棉袄也比往年更早派上用处，可是手依然冰凉。...*

1.环境分析

冬天有一次降临，每年的冬天都很冷，但是今年显得更加的冷。当冬季悄悄来临的时候，几阵冬雨又添寒意。刚入冬的早晨甚至罕见的雷电也出现了，今年很特别，老早，同学就把毛衣穿上了，几场雨夹雪过后，棉袄也比往年更早派上用处，可是手依然冰凉。

新校区的教室和宿舍都那么的冷，又加之学校还没有通暖气，在学校就更添了几分寒意，刚在教室里做会儿，双手就开始冰冷，只得不停的搓手，就连老师也找出压箱底的棉衣。一日宿舍的女孩说，她的手一直都没冻过，今年终于破例纪录。因此，我们买手套的决心就更加坚定了。

但是，学校里的商店买的手套不仅款式不够新颖，而且保暖效果也并不好，还有就是价格也相当的贵，因此并没有满意的手套。

本来想去火车站或是二七广场附近买的，可是每次从学校出去都要挤公交车，而且天也愈来愈冷了就更不想去了。最后，跟宿舍的另一个同学商量就准备去批发手套，然后到学校卖。

2.寒冬手套市场调查问卷

寒冷的冬天，您完成一份答卷为我们提供一些宝贵意见，为自己选择一双满意的手套。

1.您的性别（ ）

A男

B女

2.您每月的生活费（ ）

A500元以下

B500-800

C800-1000

D1000以上

3.您觉得冬天冷吗（ ）

A非常冷

B冷

C一般

D不冷

4.您冬天上课会戴手套吗( )

A经常戴

B偶尔

C不戴

5.您带手套的原因（ ）

A美观

B保暖

C其他

6.您冬天会戴哪种类型的手套( )

A全指

B半指

C无指

D其他

7.您觉得冬天戴手套对学习有影响吗( )

A影响很大

B影响大

C影响一般

D无影响

8.您会买那个价位的手套( )

A20元以下

B20-40元

C40-100元

D100元以上

9.你对学校所售手套满意吗( )

A很满意

B满意

C一般

D不满意

10.(多选)您买手套最关注哪些方面( )

A颜色

B款式

C图案

D价格

E面料,手感

F其他

11.(多选)您最喜欢哪种颜色( )

A粉红色

B天蓝色

C淡绿色

D咖啡色

E紫色

F黑色

G其他

3.数据分析及总结

我采用的是问卷调查与个人访谈相结合的方式进行调查的。根据学校的具体情况，在选择问卷调查人时，根据男女生的比例得到数据分析可得如下：

1.在对男生的调查中，男生的生活费每月大部分为500元到800元，有较强的购买力，但是男生戴手套的人居少数，购买欲望较弱，并且大多数的男同学对款式，颜色等方面要求不多，款式只要求简单，全指，易于清洗，颜色也主要集中在黑色和咖啡色上。另外，男生对美观方面要求并不明显，更关注保暖。

2.在对女生的调查中，女生的每月生活费大多数为500元以下，部分女同学的生活费为500远道800元，且价格对其购买影响比较大。大部分女生认为冬天非常冷，并且经常戴手套，不戴手套的女生较少。

女生在选择手套时，求美心理和求廉心理比较强，对颜色、款式、图案、价格、面料手感等方面均要求较高。对于颜色，女生更喜欢粉红和紫色，其次是天蓝色和咖啡色，在款式、图案上，要求美观、时尚、个性。手感上，女生喜欢质软，不起球的，并且希望两只手套间有线能把两只手套连在一起，便于携带。还有，女生要求手套保暖效果好的同时兼具时尚，价格主要在20元左右全指。并且大多数女生对学校商店的手套满意度不高，觉得学校的不够好。

3.男生与女生间的对比。女生虽然购买力不如男生，但是女生的购买欲望比较强，且女生总人数居多，市场总需求较大，又考虑实际情况，决定选择女款的手套批发销售。

凡事预则立，不预则废。因此我们根据我们的调查结果、产品特性、及学校的具体情况制订了一套的准备计划。

1.宣传准备

制作宣传单，然后分别贴在餐厅门口，宿舍水房以及打开水等地方，希望同学看到我们的宣传，并且需要的告诉我们。

2.推销计划的内容

1）拜访路线

采用固定地点与上门推销相互结合的方式

固定地点选择人流量比较大的餐厅与宿舍交接处，易于与同学接触，便于被同学发现，并询问，利于推销。

上门推销主要通过各宿舍卷地毯式访问，对各宿舍楼各层分别推销，重复拜访有意愿的同学。

对个别通过宣传单知道并询问的同学直接到其宿舍为其服务。

2）日程安排

固定地点选择在同学集中出现的时间段，每周二下午大部分班级没有课，有顾及到我下午后两节有课，因而定在12：00—15：00。以及每周六周日的9：00—17：00.

3）洽谈要点

先通过热情的谈话吸引同学的注意，使得销售的开场不要太冷淡，然后，再利用手套的颜色齐全和时尚的图案吸引同学的注意。展示并拿给同学试戴，认真倾听同学对手套的评价，找到同学最关注的方面，对其最关注的方面进行重点推销，达到同学的满意。

其次，与同学谈论学校交通不便，出去挤公交的各种麻烦，以及学校商店的手套价位不够合理且不够时尚。积极鼓励同宿舍的同学一起购买，并适当的给于折扣，也建议同学向其他同学推荐我们的手套。并在离开时，给有意向但没购买的同学留下宣传单。

4）人员分工

由于只有我和石汇敏、亚鹏，因此我们相互协助，推销财务分管:汇敏主管资金安全和运用,我跟亚鹏主管手套流动.

推销记录

我们刚刚把手套拿到学校，面对这些令人喜欢的手套既兴奋又激动。当然，回到宿舍的第一件事当然是问候宿舍的姐妹了，我们把手套全部拿出来让后让宿舍的姐妹挑选自己喜欢的样式、颜色价格当然也相对的低很多。宿舍的每个人都很感兴趣，极喜欢这种颜色，有喜欢另一种样式，几双手套被她们拿起又放下，放下又拿起，，最终在几番“折腾”之后，她们终于找到了自己喜欢的手套。戴在手上，依然相互评价哪个更漂亮，以及那个图案更可爱。

我和汇敏，亚鹏当晚就去班里的其他宿舍去推销，她们看到我们拿的手套都很开心，还很热情的赞扬，觉得我们选的手套很不错，她们有需要的也选出自己最满意的。经过在我们宿舍和班里其他宿舍的肯定，我们信心十足，因为许多同学都很喜欢我们的手套。

当然，她们也给我们提出各种意见与建议。告诫我们，在推销的时候一定要主动跟人沟通，千万不要害怕别人不理，而且，最好不要选择别人休息的时候去，这样很容易引起别人的反感。

在之后的推销中，我们却遇到了许多的不顺利。有些宿舍的门口写着“推销勿进”；有的进去后，我们还未说出我们推销的产品，就有同学说，我们不需要；有的呢，任凭你怎么说，别人就是不理睬，最后我们也只得说声谢谢离开。

当然，我们也会遇到一些非常热情的同学，他们会很认真的听你介绍的，并且问你一些问题，谈话也会进行得很愉快。不管遇到的或好或坏，我们都会相互加油，相互鼓励继续加油。又是宿舍的姐妹有时间，也会陪我们一起去推销。有着她们的支持，我们就更加有信心了，做事也更有劲了。

再一次的推销中，我们敲门听到“请进”后进去。我们说各位同学，大家好，我们这有一些手套，大家看看吧。然后我们就把手套分给各位同学，他们也挺热情的接过看看。当递给一位同学时，她笑了笑，呵呵，原来是我们一起在餐厅打工的丽阁，“来，多给我两双。我得好好比较比较，每天出去都快冻死了。”我就赶紧又多拿了几双，说:“你看这个，这个挺漂亮的，我们宿舍就有个女孩要这个，而且，这个图案也挺精致的。”“恩，还不错，这个洗过会起球吗？”“不会，如果起球你可以跟我退的。”回答说，“你看这有线，可以挂在脖子里，这样不会担心没地方放，而且，这个确实挺保暖的。”“确实是，多少钱啊？”我笑着回答：“26，几个人一起买便宜一点。”丽阁说道：“你们谁还买啊？”“我！我也要买。便宜多少啊？”一个女孩回答道。跟我一起的汇敏笑着说：“两个人便宜一块，你们一人便宜一块吧。”我也笑笑。

“再便宜一点吧。”那个女孩还想再便宜一点。汇敏再次说道；“我们进的就挺贵的，想多买点，就没要太高的价，不能再低了。你看这图案多可爱啊，而且戴着多暖和啊！”“再便宜点吧，就一点。”“要不你看看这个18的吧”我说道。“不要，我就喜欢这个。”那个女生看着手套，又戴着试了试，我笑笑没说话，她说：“算了，我去拿钱。”我接过钱，说声“谢谢”然后跟她们告别离开了。

其实在销售中，我们真的遇见了形形色色的人，或是热情，或是冷漠，但是无论如何，她们都给我们的销售增添了希望，我学会面对他们热情友好，即使遇到冷漠也学着站在她们的角度去考虑。我觉得自己收获了更多理解和宽容，还有微笑。

或许有时候我还没有达到个推销员应有的耐心、勇气、还有智慧，但是，几个人共同的努力成一种宝贵的财富，那种团结与合作也不时的安慰我们被屡次拒绝的心。或许我们不是最好的，但是我们却走在加油的路上，希望虽在远方，但我们却时时见到曙光。

推销总结报告

1.背景分析

在这个寒冷的冬天，寒风凌厉，几场冬雨洗刷过的冬日没有了暖意，只有更多的阴冷。地上的小草也畏惧地枯萎了，而寒风却在肆虐，厚厚的棉衣也挡不住他的侵袭。同学们走在新校区里都缩着头，把手放在口袋里，或是，再嘴边不停的哈气，希望能够暖和点。但是不行，有一双温暖时尚的手套便成了大家心里的渴望。

因为学校附近没有超市，而学校里商店的手套价格太高，且样式不好看，所以同学们就不怎么喜欢。而我们每出去一次有特别麻烦不仅天气寒冷，而且公交特别挤，因此，就想去批发手套销售。

2．过程分析

再整个销售过程中，根据计划，每天晚上去宿舍推销，在中间遇到了许多各样的同学。有挑剔的，也有直率的，不同的同学在挑选时最关注的点都不太一样。

刚开始在宿舍卖，可能太紧张，就经常出现冷场的状况。别人的问题，回答的也有点犹豫不确定，使得同学都不怎么喜欢我们我们的产品。

再后来，经历的多了，我们就开始熟练了。我们也开始主动的跟同学们交流，找各种理由与大家联络感情。这样做，我们的推销才渐渐有了起色，访问中的冷场也越来越少了，我们的信心也越来越足，所以卖的产品也多了起来。

3经验分析

再推销过程中，我觉得自己的热情是非常重要的。如果到一个宿舍时，我显得很冷淡，那同学的反映也会很冷。但是，如果我进去时，很热情的介绍，那冷场的可能就会降低很多的，场面也会越来越热闹。

还有就是要注意听顾客最关注的点，抓住他们的兴趣，进行重点推销，这样要比盲目的说好许多，交易也更容易成功。

我觉得再推销时要表现出自信。如果在推销过程中说话底气不足，或是回答问题反应慢，就会影响到我们的自信，使推销过程很吃力。所以，一定自信点，那别人才会更相信你。因而这份自信很重要。

4．问题分析

有时推销时可能会把注意力全放在某个人身上，而忘记其他的顾客。虽然跟某个顾客谈的很投缘，全场却很冷清，这样会让其他顾客产生不快，从而流失一部分潜在的顾客。

有时，再推销中会显得很羞涩，不好意思说话，就像我们刚开始时，总是控制不了现场，冷场也不断。不仅自己不好意思，还会影响同伴的情绪。同时顾客会觉得是产品不够好，才显得不够自信。可能还会影响到自己和同伴的形象。

有时还会因为比较冷，就不想在继续做下去，或许，还是不够成熟吧。

5．对策分析

现在推销已不仅仅是靠自己的语言，更多的是靠自己的头脑，在推销时把自己的头脑思绪整理清楚，会让我们在推销时事半功倍。

在推销之前做好充分的准备，充分了解自己的产品，并对顾客可能提到的问题提前列举出来，并且给出最令人满意的答案。在遇到没有列出的答案，现场回答的不够好的，在事后重新再思考一下，整理整理自己的思绪，然后找出满意的答案。以便下次从容面对。

推销时要时刻保持微笑，尤其遇到一些同学的质疑与不解时，保持一种微笑的态度会让推销的气氛缓和许多，也利于继续推销。

推销是要有耐心。在面对一些同学对某方面不止的询问，自己又一时找不到回答时，要不自觉地把顾客吸引到自己很了解的产品优点上。实在无法转移话题的可以避重就轻，尽量使顾客满意。

在推销时不仅要照顾好表现出兴趣的顾客身上，还要顾及到其他的顾客，向他们微笑的投向自己的目光，告诉他们我也在告诉你们，希望得到你们的会应。

在推销时表现出自信，自信会让人推销时显得更有积极，并且也可以带动顾客的积极，融洽现场的气氛。

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