# 鞋子销售月总结和下月计划(7篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-09-05

*鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划一首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面几天就常常碰壁。俗话说^v^不当家不知柴米贵^v^，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到...*

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划一**

首先，只有付出才会有回报。由于上学的原因，大部分时间都呆在学校里，没有任何销售经验，在实践的前面几天就常常碰壁。俗话说^v^不当家不知柴米贵^v^，以前听人家说销售怎么怎么难，自己都不以为然。然而等自己站到柜台那与顾客磨嘴皮的时候，才知道销售的难度要远比自己想像的难多了!

做为一个销售行业，我们的目的就是把东西卖出去以换取利润，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。这一点我深有感触，在实践的初期我就就是因为态度不够好，服务不够耐心而错过了很多顾客!在开始上班的时候，由于态度不好和缺少耐心。在上班的第一天，我就遇到了一位顾客，我把店里的所有品牌逐一给他介绍，在介绍的过程中，他一直频频点头，我心里暗自高兴，原来卖东西不过如此!可等介绍完了我才知道自己错了，那顾客只说了一句都不怎么样就扬长而去了!我当时很生气，就冲他瞪了瞪眼，没想到被亲戚看到了，把我狠狠地批了一顿，一再向我强调服务态度的重要性。后来又遇到了几个这样的的顾客，但因为有前车之鉴，我一直努力保持面带微笑，再加上老店员传授的一些经验，到月尾结束的时候，成绩还很不错，亲戚直夸我进步快!

在别人眼里，做销售工作的人都是能说会道，只管把产品卖出去，而不管顾客感受的。但是，那么这样的销售可以说是一次性买卖。我们要的是永久长远的客户关系，我们要的是想方设法接待回头客，这就要靠智商和情商的珠联璧合了。

每次，当顾客进店，我都会上下打量一番，不是看顾客富不富裕，而是仔细观察顾客的衣着风格，以便开展销售工作。当顾客决定买下某款上衣时，先别急着开单，而是接着向顾客推荐其他的，比如与上衣搭配的裤装及鞋子，充分利用自己所学的消费者心理学及各种其他的理论辅助销售工作，这是你会发现意外的收获。

同时我拿出她上次买的那两款衣服样板在手上。她先是一顿诧异，接着说：“我太佩服你的记忆力了，每天到店里买东西的人这么多，多亏你还记得我，今天我想买一条裤子，就找你帮我选了。”虽然这只是我工作中的一个场景，对顾客来说也是最微小不过的事情了，但是我们充分体会到了别人对我工作的肯定，同时自己也收益良多。

在平时工作中，我动作有时会显得比较慌乱。所以有时候开单的时候会出现一些小错误，开始的时候还没有怎么在意，但当亲戚提醒我的时候我才意识到问题的严重性。又一次我大单的时候输错了款号，弄得盘点时候费了很多心思。所以亲戚接下来提醒我以后要小心，后来我想想也是，顾客既然有心来买东西就不在乎一两分钟，我们完全可以有时间审核一遍的，所以在以后的工作过程中我都引以为戒，争取少出意外。其实，即使我现在不在店里工作了，我觉得细心对我来说还是很重要，因为大家都说世界上没有的就是后悔药，但我们犯错误的时候很多事情都是无法弥补的。

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划二**

春节过后进入了淡季，针对这一情况我们应化被动为主动，利用尽可能多的节日来减少淡季期间各门店的业绩下滑幅度。

目的：

“三八·妇女节”是女性的节日，而女性消费又是商场消费的主流。借助本次促销活动拉动年初销量，塑造企业外在形象。

活动主题：健康的女人最美丽

活动时间：3月1日——8日

活动内容：

一、健康女人街——组织商场内与女性健康有关的商品(如：太太口服液、补血口服液等药用饮品，养颜美容茶类，日用保健品，美体塑身内衣，家庭保洁用品……)搭建堆头，形成女人用品一条街并布置好。

二、美丽特惠——女性商品特价优惠(冬季服装出清特价、春季服装折扣酬宾、女鞋、化妆品、珠宝首饰等等)都可在此期间推出优惠活动(参展商品可根据各门店具体情况定)。

三、评选健康好“煮”意——由女性顾客参加，根据商场内所出售的食品或佑料，制定一份有益身体的食谱，要求：新颖、易操作、健康指数高、所有配料均可在商场内购买。本篇文章来自资料管理下载。凡参加者提供详尽的文字内容一份交各门店服务台报名参与，并可领取精美礼品一份。再经美工书写编号刊登在门店外，并接受顾客的评定投票，以半月为限(3月1日——3月15日)得票最多的健康食谱成为健康好“煮”意得主，获奖金200元。

项目内容负责部门时间备注

1、方案送审企划部

效果预测：

通过营造商场的节日气氛、制造参与性的活动，来吸引消费者(特别是女性消费者)频繁光顾产生消费行为，从而进一步凸现香江的个性化经营。

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划三**

一、建立一支团结、上进、稳定而又训练有素的销售队伍。公司的发展成长首先是要用销售业绩来说话的，而要实现更高的销售目标，销售人才是关键。也许有人认为，现在汽车行业很火暴，经销商普遍加价销售，顾客主动找上门来，所以销售人员也只是走过场，因此对销售人员的素质没有太多要求。我要说这其实是个错误而危险的观点，我们应该站在高处看问题。现在市场竞争其实日益激烈，消费者的购买行为渐趋理智，只有一流的销售人员才能准确有效将品牌价值、先进技术、品质服务甚至厂商的增值行为等传递给消费者，雪佛兰做为一个百年的世界品牌，市场覆盖到70多个国家，创造了当今世界无人超越的每秒就销出一辆新车的纪录，它成熟的科技、高标准的品质、可靠的服务……，这其中的东西绝不是一个普通人能表达出去的。所以我工作中的第一重点就是要建立一支既有凝聚力，又有杀伤力的销售团队。

1、人员的挑眩我相信雪佛兰公司不乏一流的销售人才。但是优胜劣汰，好的人才有更高的标准来衡量。我认为专业销售人才必备的五个基本素质缺一不可，那就是：正确的态度、专业的知识、销售技巧、自我约束、履行职务。

2、人员的培训。在这个信息社会，只有不断地用知识武装自己，才能在社会上立于不败之地。我们的销售人员就要不断地吸取新的知识，掌握更多的信息。我们要制订好计划，定期进行专业培训。销售礼仪、产品知识、销售技巧、标准销售流程都是销售人员的必修课。在培训的方法上主要注意培训内容的系统性与连贯性。

3、建立激励机制，增加销售人员的动力。具体操作例如将底薪+提成分解为底薪+提成+奖金。这样做能促进员工积极性，提高工作效率，实现公司与员工的双赢。

1、店面宣传。包括店面里醒目的平面宣传、销售人员与顾客面对面的口头宣传、印发广告资料、雪佛兰标志的小礼品等等。

2、户外广告宣传。建议在高速公路连接段或娄涟公路等最佳位置至少有一个大型的、有震憾效果的雪佛兰广告。

3、汽车展销。包括每年娄底的重点车展，以及各县城巡展。雪佛兰一直是一个面向普通消费人群，定位于大众化的品牌，我们要让它更加深入人心。

三、市场调查、分析与预测

1、知己知彼，百战不贻。我们应对市场上我们每个车型的主要竞品做调查与分析。具体包括品牌、参数、价格、特点等，掌握这些对于我们有很大的帮助。

2、本公司产品的卖点，消费群体及精准的市场定位。

3、对周边城市特别是长沙同行4s店的价格、政策也应及时了解。

四、完成销售目标。根据公司下达的销售任务，要做一个具体的布置。在时间与人员的安排都要落到实处。

阿基米德说过：“假如给我一个支点，我将撬起整个地球。”但他没有找到支点，所以他终究也没能撬起地球。而今天，假如给我一个平台，我相信一切皆有可能，因为，未来为我而来。

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划四**

 丹阳蓝精灵鞋业有限公司潘先生 先生(市场部经理)电话： 86-移动电话： \*\*\*传真： 86-地址： 中国 江苏 常州市 丹阳市豆庄镇（工厂）

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划五**

随着去年9月以来受国际金融影响，形势的不断恶化，国内市场竞争的日益激烈，零售百货业也得到波及。我们商场近三个月来商场客流量与去年同比下降了14%。通过对近几年本商场及其它商场五一与百货店庆期间活动的分析，要不断提升百货在常州零售业中形象和品位。故本次店庆活动推出店庆月促销，如何将活动形势和活动内容同商场的高端定位及高端消费人群的消费形态相契合，成为本次活动的关键。因此我们应该着重考虑将促销活动和树立商场高端形象有机结合;活动主题尽可能艺术化，淡化促销的商业目的，使活动更接近于目标消费者，更能打动目标消费者，大力培育消费热点。力争做到促销活动循次渐进，每周有亮点，刺激消费激情，从而来提升商场业绩。

活动时间：(为期31天)

活动主题：百货15周年时尚潮拜

第一篇章：买就送20店庆抵用券

第两篇章：名品超低价

名品单件商品具体如下：

女鞋一口价、女包名品1-3折、牛仔酷区99、139、飞利浦特卖

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划六**

20\_年度的工作结束了。在这辞旧迎新的日子，认真回顾和总结已经过去的一年的工作，总结经验和成绩，寻找差距和不足，为下一年度的工作计划提供参考，很有必要。

1.协调发展，理顺会员单位之间的关系。由于整个行业发展快，一度了劳动力紧张现象，协会及时召开理事会，采取有效措施，加强各会员单位的沟通、协调，统一劳动工资标准，稳定了各会员单位的职工队伍，使整个行业得到有序、健康的发展。

市著名商标8只、桐乡市著名商标12只）。协会申报的“众石护门”集体商标已获受理。

3.加强党建工作，充分发挥\_员的先锋模范作用。20\_年12月成立党委以来，协会的党建工作得到了加强。在原有6个支部的基础上，经镇党委批准，今年又增设了流动党员支部；发展\_员工作进展顺利，圣丹丽支部有7名同志申请入党。在镇党委的正确领导下，协会党委、纪委班子在全体\_员中深入开展思想道德教育。

（1）.号召全体党员和会员单位，坚持以“与党同心、守法经营、科学发展”为目标，做好“五个带头”，推进区域经济的发展。

（2）.号召全体党员在“创先争优”中建功立业。以“当石湾先锋，促科学发展”为主题，以“一号六岗”为载体，掀起创先争优活动热潮。

（3）.号召全体党员开展党员服务承诺，定诺、亮诺、践诺、评诺，接受群众监督；在会员企业中设立\_员先锋岗，充分发挥\_员的先锋模范作用。

（4）.号召全体党员和会员单位积极参与社会公益活动，资助社会公益事业和新农村建设、帮贫救灾、爱心助学。

4.强调行业自律，在全体会员单位中开展“三守”建设工作。根据镇党委部署，在全体会员单位中开展全员“守法、守纪、守信”（简称三守）建设工作，要求各会员单位以“为党旗添光彩、为政府分责任、为社会作贡献、为企业增效益”为宗旨，推动行业发展、凝聚行业人心、促进行业和谐发展。并由各有关部门按规定对会员单位进行考评，通过综合考评，评定为优秀（a）企业10家、良好（b）企业92家、一般（c）企业49家、失信（d）企业1家。对于评定为b级以上的企业，镇党委将会同相关职能部门给予政策上的优惠和扶持。

对于评定为c级以下的企业，将实行企业“三守”预警监测，引导转化，促其尽快进入“三守”企业行列。

1.进一步加强党建工作。我们要以三个代表重要思想和科学发展观去不断更新我们的理念，以创先争优活动为动力，充分调动全体党员的积极性和创新精神推动整个行业健康发展。

2.进一步做好稳定员工队伍的工作，关心员工的生产生活状况，搞好企业文化建设，开展丰富多样的业余文化活动；特别是外来员工，要为他们提供安定舒适的生活环境，让他们能安心工作。在待遇上，要严格执行协会统一的劳动定额，按时足额发放工资。

3.进一步抓好省级鞋业专业商标品牌基地建设。落实具体措施，加强宣传引导，通过新闻媒体加大宣传力度，营造良好的创牌氛围。要大力推进自主商标品牌注册工作，争创著名商标和中国驰名商标。要积极组织会员单位参加国内外大型博览会、展示会，扩大宣传和影响，提升品牌基地乃至整个行业的整体形象和实力。

4.组织会员单位外出参观学习，拓宽视野，增长见识，提高市场竞争力和应变能力。

20\_年是十二五规划的第一年，有很多新的机遇，也将遇到新的挑战。面对机遇和挑战，我们坚信，有上级党委的正确领导和各有关部门的大力支持，有全体会员的共同努力，我们一定能把握机遇，迎接挑战，不断取得新的胜利。

桐乡市石门鞋业协会

20\_年1月15日

**鞋子销售下月工作计划鞋子销售计划七**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护;在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。

现将十一月份个人工作总结报告如下：

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

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