# 市场局年报总结三篇

来源：网友投稿 作者：海棠云影 更新时间：2024-07-04

*总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。本站今天为大家精心准备了市场局年报总结三篇，希望对大家有所帮助!　　 市场局年报总结一篇　通过市场的巡查与监督/维护，更为了提升单店的销售业绩，使品牌在市场上得到更好的发展与推扩，现将市...*

总结，汉语词语，读音为zǒngjié，意思是总地归结。本站今天为大家精心准备了市场局年报总结三篇，希望对大家有所帮助!

**市场局年报总结一篇**

　通过市场的巡查与监督/维护，更为了提升单店的销售业绩，使品牌在市场上得到更好的发展与推扩，现将市场部督导对于一个月内的工作总结归于如下：

　　>一、货品陈列

　　由于各店的导购都是新近员工并且都是第一次接触家居服与保暖内衣对产品陈列都是很迷茫不知如何放手去做，很多同事都是在等待公司人员下去再做调整，没有学习度。更没有责任感。

　　解决方案：

　　深入各店加大对同事的沟通，加强对货品陈列的培训，更大的让同事了解恒源祥，，学习恒源祥。懂恒源祥。

　　>二、店面货品信息

　　各店货品信息过于混乱，库存与销售没有明细记录，没有专门人员负责店面日常工作的汇报与总结。

　　解决方案：

　　先对各店进行货品盘点，并做好详细的账本记录，进行人员培训如何做好店面的货品信息，并暂订人员负责账户的记录。暂定储备店长负责店面的日常工作与汇总。

　　>三、店面货品跟进信息

　　各店货品并不齐全，新款式跟进没有及时，店面补货不够迅速。补货时仓库没有及时发货，调货，仓库与店面之间也没有很好的去沟通。

　　>解决方案：

　　多跟进仓库了解更多货品信息，多与仓库交流，跟据各店陈列要求再进行货品补充。拉近店面与仓库之间的距离，及时的将各店面货品补充到位与饱满。。。

　　>总结：

　　为了更好的提升店面的销售业绩，更好的展现出品牌形象，督导将每日将加大驻店时间，结合实际的给导购培训好相关的店面制度与相关的销售环节，陈列要点，规范日常工作的行为规范，让员工了解企业文化，有品牌意识．了解产品知识，多了解产品的优点﹑价格﹑款式。加快账目的详细工作，对重点员工的培训，让新员工能迅速适应新环境。督导好仓库管理人员，让货品正常的流入到店面，做好仓库与店面的账目来往。

**市场局年报总结二篇**

　　通过近期对我所负责卖场的了解，发现多数区域人员对于销售工作仅仅停留在单一的送货——售后——回款的工作方面。工作非常被动，不能主动的找出问题、优化环节，缺少了最重要的客户掌控、渠道掌控和终端拉动。部分销售人员对于自己的工作职责含糊不清，只做了最表面的基本工作。根据一些实际情况，我冒昧阐述一下市场督导岗位的工作职能。督导工作不能仅仅局限于促销员管理方面，一方面督导要提高自身的素养，包括对于销售技巧和手段的认识，处理促销员在销售工作中出现的难题；另一方面提升自身的管理能力与协调能力，善于处理促销员与门店负责人、促销员与其他公司促销员、促销员与店员之间的种种或大或小的矛盾。

　　我作为一个市场督导人员，下面谈一谈本人的工作体会及经验总结：

　　>（1）帮助销售

　　市场督导应该连同培训师一起，对于无促销员渠道的店面，进行简单有效的销售技能培训。要让经销商和终端门店负责人认识到，我们不仅仅是机器上了柜，同样我们一直关注、关心他们的整体销售。对于销售技能方面，我们给他们进行帮助培训，让他们对我们公司的形象、人员素质留下好印象，并让其感受到我们是实事求是地在帮助他们。同样，他们的感激心理能帮助整体的销量提高。对于合作方面，这些都是保持良性发展的必要条件。

　　>（2）惯性推销

　　在帮助销售的同时，认真教会门店店员关于金立机型的独特卖点和销售技巧。通过这样的培训，店员如果能够按照教授的方法卖出机器，肯定在内心有一定的成就感和满足感。这样，在再一次向客人推荐金立的机型时，在信心上都会有一定的提高。通过多次的成功，很容易就会形成：某些店员专会推荐金立的机型，而且成功率非常高；以后有客人上门，都会主动的推荐金立的机型。这就是成功的惯性推销，这对于我们金立手机在终端门店冲量是很有效果的。

　　>（3）灵活促销

　　促销，无论在哪一行，都是一个客观存在、无法回避的常见主题。受天时、地利及人脉的限制和影响，其资源和方法往往有很多种，这就需要我们头脑机敏地巧用资源、广开思路、目标专一、灵活促销。也就是根据不同情况，在不同场合，用不同方法对待不同的顾客，达成销售。

　　从分析顾客心理的角度，往往能挖出更多顾客的消费潜能。顾客能走进卖场，不外乎两种情况：

　　第一，确实是来买手机的`。这个时候，往往要采取先势夺人，以最直接和最有效的方式来吸引顾客的注意，从而达成向他推荐手机的目的。

　　这里的“灵活促销”，体现在促销员及督导员如何通过对顾客的第一眼观察并迅速准确地对观察信息作出相对准确的判断，或者根据顾客的信息反馈迅速通过口头语言消除他的一些，清除他的一些心理干扰，拉近顾客与手机柜台的距离，进一步打开顾客信与不信的心扉。综上简述，就是“巧观顾客，当机立断”。

　　第二，可能是来买手机的。这里，又可分为两种，一种是想买，但没带钱的；另一种是带了钱，但不一定当下就买的。这里的“灵活促销”，体现在与顾客良好的互动过程中。构建与顾客和谐无障碍的沟通聊天平台，打开顾客情感的心扉，通过情感互动的方式，了解顾客的真实需求以及客观困难，促进这位顾客这一次或者下一次前来消费。简述之，即“情感互动，和谐营销”。

**市场局年报总结三篇**

　　进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的五个月作以下总结。

　　1、2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作心态。

　　2、3、4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

　　3、5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

　　4、6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

　　对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

　　>下半年工作计划

　　下半年的工作继续围绕着提升专业知识开展，同时加强对整个行业的了解。现将下半年工作做以下计划：

　　1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。

　　2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价位以及销售情况。

　　3、争取下半年能够出差不同区域，了解全国市场情况。

　　4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

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