# 【电力营销工作总结】营销4月份工作总结

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2025-04-13

*过去的一个月，市场销售情况怎么样呢?赶紧来写一份总结吧。下面是本站小编为大家整理的“营销4月份工作总结”，欢迎参阅，内容仅供参考。　　>营销4月份工作总结　　>一、销售整体情况　　1.总销售金额149341元，总订货数量47台，已安装数...*

　　过去的一个月，市场销售情况怎么样呢?赶紧来写一份总结吧。下面是本站小编为大家整理的“营销4月份工作总结”，欢迎参阅，内容仅供参考。

　　>营销4月份工作总结

　　>一、销售整体情况

　　1.总销售金额149341元，总订货数量47台，已安装数量23台，已安装回款金额73522，其中全款4台8863元。相比比去年同期增长289%

　　2.主要原因分析

　　1)往年年底在建楼盘普遍交工较多，且春季适宜装修为装修热季;业主配合选购。

　　2)前期市场控价完善，衔接3月份末及4月份初全市各大商场活动较多，专卖店相应扩大力度，有力的推动销售;4月份后半段为五一活动前站，活动力度相应持续，保证销售过度。

　>　二、销售完成过程中的经验总结

　　4月份后半段，应有望持续前期销售频率，因销售力度是有增无减，总结原因有以下方面;

　　自身原因，前期宣传这块;太多顾客被商场拉走，虽商场持固有宣传优势，但专卖店进店顾客少，不能构成过多销售;

　　再有类似黄金周活动时段，专卖店应提前采取措施;例如利用公司的业主资料群发短信，告知渗透，业主顾客，虽商场有活动，但专卖店力度更大赠品更多，买的多增得多;

　　发挥手里掌握的流动客户，例如有些客户，及回头客由于某些原因在观望，常到专卖店咨询，我们也留下了相应的信息，承诺力度大的活动时会通知;这时我们就该主动出击，打电话通知这些顾客渗透活动，并且承诺组团更便宜;

　　加强设计室的走访，和培养感情;设计师可以让销售事半功倍;逢此黄金周应把活动力度暂时扩大给设计师;更多的向装饰公司方交代

　　并且建议领导把返点有所松动，直返5-7个点给设计师，专卖店这块相应增进沟通销售方式;顾客要力度就和设计师25分点;设计师打透顾客就给他7个点

　　>

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！