# 【销售月工作总结及提升报告】销售月工作总结及计划

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2025-03-06

*4月份销售工作总结：一一嘉兴区：（1）嘉兴区分销客户：嘉兴客户名称?区域?类型开盛市场23-0号（日用品批发）?市区?批发开盛新市场皮箱批发部?市区?批发海宁小罗日用品批发?海宁?批发嘉善乐乐（凯利）箱包?嘉善?批发嘉兴小东方大厦4-12号...*

4月份销售工作总结：

一一嘉兴区：（1）嘉兴区分销客户：

嘉兴

客户名称?区域?类型

开盛市场23-0号（日用品批发）?市区?批发

开盛新市场皮箱批发部?市区?批发

海宁小罗日用品批发?海宁?批发

嘉善乐乐（凯利）箱包?嘉善?批发

嘉兴小东方大厦4-12号小礼品店?市区?零售

海宁小商品市场芙蓉衣服店?海宁?零售

乍浦易买盛超市?平湖?零售

乍浦小博士文体店?平湖?零售

平湖农贸市场128号?平湖?零售

嘉兴金龙文体店?市区?零售

桐乡小商品市场东区45号?桐乡?零售

海宁企事通办公用品?海宁?零售

下面是一些相关的图片：（这是嘉兴的朋友临时拍了几张）

?

?

?

（2）嘉兴市场及数据分析：

因为嘉兴那边的关系是以步步高电教这块渠道为主的，之前去的话我们主要是想跟他们以合作的关系来开发嘉兴市场的，所以现在嘉兴那边的业务主要是下放给了步步高公司，以下内容是嘉兴那边对于我们产品的一些建议，我原封不动的放进来了。

嘉兴市场描述:

1.嘉兴市场特殊，每个区域批发商相对集中，有利于我们的客户回访.

2.批发客户相对都说价格太高，量提升不上去。（相比其他品牌)

3.目前都是以代销的模式操作，销售情况不太理想。（回款不及时)

4.因为公司的渠道较广，嘉兴有4家中大型店面从(杭州，义乌）

? 进的货，他们能拿到的价格，低过公司给的指导批发价

5.望贵公司能考虑下代理价，适当的优惠点，让我们更好的做好市场

6.祝贵公司蓬勃发展

????????????????????????????????????????????

跟着那边的兄弟走了一圈，嘉兴，海宁，嘉善，桐乡，以下是我个人对于嘉兴市场的不成熟的一些想法:

（1）现有的文体渠道是行不通的，那边的文体主要是办公耗材为主，步步高入驻的也大多是大中型的文体店，这样对于我们产品就不是很乐观。

（2）步步高对于地面的熟悉程度和交通的便捷（有车）是最大的优势，这样对于我们而言，只要维护好他们就可以了。

（3）我大至了解了一下，嘉兴市面上跟我们公司产品相类似的很多，包括材质，做工及花色，前期大多都是以批量上门铺货为主，销售状况目前来说不是很理想，大多反应是淡季，旺季的时候走量是没问题的，只要前期给嘉兴那边一个合适的价格，再定时定量给步步高公司及经销商做下去的话，后期市场就会很明朗。

（4）嘉兴市场可以参考上海那边，只是档口换成步步高公司而已，成本还可以更节省。

?????

一一杭州区：

?? 一、杭州区市场分析：

??????????????????????????? 陈国军，吴建飞，等等一些批发商

??? 1、拿货渠道：义乌--????? 胡剑伟（游击队）

?

???????????????????????????????????? 一些做饰品及小商品的散户

我们国际商贸城出去的货，我不知道是什么价格，但一定不会高于我们对外所报的价格，也不清楚对于具体客户有什么具体报价方式，因为两天走下来，报价都是蛮低的，不管是散户还是一些街边零售店，走访了很多我们自己以前现有的客户，多多少少都在报怨各种问题，现在把他们所反应的问题呈现如下：

???? （1）陈国军和吴建飞现在销量明显有下滑，都在说公司现在产品做工，包装，图案没有竟争对手（伟林）的好，还有最大的一个原因就是两家都在抱怨不是给他们独家做，放得太开了，价格乱了，以前都可以有5-6毛的利润，现在只有2-3毛。

???? （2）胡剑伟的话价格放的更理谱了，经大家反应他都是以1-2毛的利润出货的，而且放的点也很多，大大小小不管批发和街边店都有看到吉荣袋子的身影。。。????????????????????????????????????

?????? （3）还有就是因为要常去义乌进货的一些散户也在国际商贸城拿货，随便带着去的，有些也做了4-5年的老客户了，他们大多都是以零售为主，辅助性的卖卖我们公司的产品。。。

?????? （4）相对来说杭州市场有点乱，因为批发市场与批发市场之间间隔不是很远，价格方面让各位经销商都很为难，因为大多都是一手货源，但因为各自经营成本的不同，放的价格也就五花八门，

??? 以上说的可能有点乱，但整体来说就是一个价格没控好，以及公司产品现在呈现的一个劣势（不平整，花色不出众，做工粗糙）等。。。

二、杭州市场解析：

?? （1）做一家总代，全力支持总代，这样我们后期维护也方便，市场也看得更明朗及全面，前期给他们任务，进行考核，做得好给总代，这样在自身就进行竟争，激励性的给他们压力，多拿货就会多出货～

?? （2）后期的话给总代一个业务员进行二代以及渠道连锁性的开发，这样对于在外的业务有个保障，也大大的节省人力物力方面的成本，对于经销商来说也比较省心，让他们更有信心做我们的产品。

（3）剔除一些对于公司及批发商都不是很有优势的客户，引进一些更好更有优势的客户来整合市场让市场规整化，因为之前在杭州走访的话，其实发现我们很多没做的客户是相当有潜力的，包括量上面都走很好，底下客户量也是很庞大的。

（4）可以考虑开个招商会，把杭州那些没做我们产品但有潜力有能力的商家都请过来，以订货会的型式让各位竟标总代

以上有优势也有劣势：

???? （1）优势：利用好了市场会呈现井让有序的商业气份，在良性的竟争下他们会更好的出货，后期维护很方便，

???? （2）劣势：因为杭州是省府，距离义乌也近，所以来义乌拿货的散客也多，档口在这方面如果没弄好的话，

?

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！