# 灯具销售员年度工作总结

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-11-24

*第一篇：灯具销售员年度工作总结相关总结推荐：《 电力行业个人工作总结 》《 单位文化建设总结 》《 个人测绘工作总结 》《 计算机老师工作总结 》《 销售述职报告范文 》《 个人工作总结 》《 大二学年鉴定表 》《 电力行业个人工作总结 ...*

**第一篇：灯具销售员年度工作总结**

相关总结推荐：《 电力行业个人工作总结 》《 单位文化建设总结 》《 个人测绘工作总结 》《 计算机老师工作总结 》《 销售述职报告范文 》《 个人工作总结 》《 大二学年鉴定表 》《 电力行业个人工作总结 》《 优秀教师工作总结 》

忙碌的2024年，由于工作经验不足等原因，在工作中出现了不少大问题：

１：２月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\*\*客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

对于2024年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

2024年工作计划及个人要求：

1.对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩；

2.在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

3.发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛；

4.加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合；

5.熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；

6.试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

**第二篇：灯具工作总结**

工作总结

8月份即将过去，在这一个月的时间中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的工作做的更好。下面我对8月份的工作进行简要的总结。

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是这个月总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

（1）销售工作最基本的客户访问量太少。

（2）沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些东西不能做出

迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

（3）每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务能力还有待提高。在工作中，应该对工作充满热情，抓住一切机会，即使因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐心、热情以及易于沟通。乐意使前来报价的客户了解他们需要了解的东西。不要把不良情绪也带给客户，觉得不耐烦，不要抱怨。

**第三篇：灯具销售工作总结**

工作总结

8月份即将过去，在这一个月的时间中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的工作做的更好。下面我对8月份的工作进行简要的总结。

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是这个月总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

（1）销售工作最基本的客户访问量太少。

（2）沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些东西不能做出

迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

（3）每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务能力还有待提高。在工作中，应该对工作充满热情，抓住一切机会，即使因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐心、热情以及易于沟通。乐意使前来报价的客户了解他们需要了解的东西。不要把不良情绪也带给客户，觉得不耐烦，不要抱怨。篇二：灯具销售顾问工作总结

灯具销售顾问工作总结

引导语：工作总结栏目为您编辑了灯具销售顾问工作总结，供大家阅读参考。

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人 灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资

讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

编后语：以上就是由为您提供的灯具销售顾问工作总结，希望给您带来帮助!编后语：以上这份“灯具销售顾问工作总结”的工作总结内容就是这样子，希望对您写工作总结有所帮助！篇三：销售年终总结报告

销售年终总结报告

销售>年终总结报告

（一）从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人 灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地>倾听顾客的声音 在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

销售年终总结报告

（二）开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本的销售工作任务，现将本>工作总结如下：

一、20\*\*年销售情况 20\*\*年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\*\*老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务>培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000> 财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\*\*年我学习了iso内部审核培训和>会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌着名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在>市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\*\*年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\*\*的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

销售年终总结报告

（三）寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待 顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一、服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。第三、诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。第四、付出才有>收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。篇四：2024销售年终总结报告

2024销售年终总结报告

销售年终总结报告

（一）从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

销售年终总结报告

（二）开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本的销售工作任务，现将本工作总结如下：

一、20\*\*年销售情况 20\*\*年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20\*\*老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。()我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20\*\*年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌着名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\*\*年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\*\*的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

销售年终总结报告

（三）寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知知甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点： 第一、服务态度至关重要。

做为一个服务行业，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。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。第三、诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。成信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四、付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。篇五：正大灯饰广场 2024营运总结报告及2024营运计划

正大灯饰广场

2024营运总结报告及2024营运计划

商场紧紧围绕公司整体部署及2024年的全年工作计划开展工作，在加强管理、强化意识、开展活动等方面取得了显著成绩，本商场时刻以发展为前提，对商场二、三楼进行了两次大规模的经营布局调整，提升了灯饰品牌结构，全面整合公司各方面资源??，为商场的持续稳定发展做了很大的努力。

回顾2024年的工作，可以概括为以下几大方面：

在多次大型促销活动中，以活动和节日促进销售。在正大家居周年店庆、正大灯饰广场店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和品牌效益，最高日销超50万。活动期间，我们做了大量的准备工作，积极与各品牌结合，增加适销品种，灵活促销，力保双赢。

2、在商场稳定的前提下，每月都给各品牌规定了销售任务，每完不成销售任务的品牌商场会遵循优胜劣汰的原则进行调整，正大灯饰广场2024年计划销售任务800万，根据每月收集各品牌的销售报表来看，实际完成850万元。今年新增收了两块户外广告费、装修管理费等。

3、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌3个，年销售超百万的专柜有4家。确保了我商场经营定位的提升。

升级改造时，商场结合张经理及有关部门反复分析研究、精心策划，商场由原有品牌11家发展至15家，适应商场整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的品牌3个，引进了千普照明、品源照明、华韵照明、西门子电器等国内知名品牌，顺利完成了今年升级改造任务。为计划明年商场品牌的再次升级奠定了良好基础。

4、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

商场在勤俭善持上，人人有责。以节约为前提，减少办公开支，压缩经营成本。商场只聘请1名保洁人员负责商场所有的卫生保洁工作，并实施了各品牌卫生门前三包责任制，坚持每周三卫生大检查制度。因商场大，费用高，我们将可

利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。能自己动手维修的设备和商品就自己动手，想方设法从各方面降低商场管理费用。

5、商场重点对商场的企业文化和企业管理制度进行了建设和管理。商管部充分利用晨会的时间对员工进行企业文化、销售技巧、服务技巧的培训，并在员工的进退场管理、晨会管理、卖场营运管理、卫生评比制度的考核上面做了完善，财务部尽职尽责，对外经营、对内服务中的使用票据的合法性、合理性和规范性的审核、报销，对各项经费的收、付工作及时准确，为商场良好运营提供了保障。

6、建立健全商场消防用电、物业安全责任制

加强组织领导，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针，公司建立了消防安全检查制度，每年3、6、9、12月份会进行消防、物业检查，重点对卖场、仓库检查并督促各商户进行自查自纠，并按用电要求全部改造为一户一表，一表一闸，消除安全隐患；清理了仓库通道内废旧杂物，使消防通道顺利畅通，消除安全隐患，每年两次全天员工消防演习。确保了本无消防、用电事故的发生。2024年工作计划 1、2024租金收取及2024合同续签工作。2024年新合同各品牌与2024年底前已经续约完毕，3月份之前收取个别品牌的租金欠款。在收费工作中严格按照商场的缴费制度，思想和有效行动结合，多深入一线，了解商户和市场的动向，做好商户维稳工作的同时积极进行招商，多收集资源和信息，为公司各个项目更好的招商发展做好铺垫和基础。由于商场2、3楼合同9月中旬到期，1楼合同11月底到期。所以2024租赁合同续签工作是下半年的重点工作，届时会积极向公司董事会反馈商户经营、思想动态，严格按照公司的部署执行公司的租金收取制度。2、2024年计划做3次促销活动，4月份、8月份、12月份各一次。将把12月份的店庆作为下半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，商场将提前2个月组织，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录。3、4月份，我商场将全面调整三楼品源灯饰及华灯初上的经营布局及品牌结构。本着以知名品牌为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定将三楼南厅经营面积规划200平方，引进央视上榜品牌“冠华照明”调整3-5个有竞争力、有影响力、有特色的灯饰品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整的同时，不忘兼顾商场整体经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证2024年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法。加大管理力度，向管理要效益。在总结2024年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，2024年能够再上一个新台阶。5、2024年的工作重点是抓销售，提高各品牌利润。将明年的销售计划落实到楼层品牌商户，并由商户落实到各专柜员工，增强全员的紧迫感和责任感。每月按计划任务考核各专柜的销售情况，对销售前五名的专柜和后五名的专柜予以公布，激发员工的竞争意识，鼓励员工提高销售业绩;对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。结合各品牌调整商品结构及货源，凭借多样化，多品种的商品留住各种层次的消费人群。中国灯饰照明行业越来越规模化和正规化，新发的市场定位是品牌灯饰4s店，我们深感自己的责任重大。虽然目前我们商场的各方面硬件措施还不是最理想的，但我们深信正大灯饰广场是濮阳市最有潜力的照明商场，为此正大灯饰广场的全体员工向着这一目标共同努力。相信随着经营和管理的不断深化，在2024年的工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处。

**第四篇：灯具销售工作总结**

灯具销售工作总结

灯具销售工作总结1

一年的努力让从事灯具销售行业的我完成了自身的任务，尽管销售额并不能让人感到特别满意却也算小有收获，只不过与往年相比略有不如让人感到有些遗憾罢了，实际上因为行情的转变导致今年能够获得这样的业绩也是令人觉得不太容易的事情，虽然不知道明年灯具市场是否会有大的变化还是应该先根据今年的销售状况加以总结比较好。

尽管在销售工作中付出了不少艰辛却因为灯具自身的问题难以打开市场，实际上从能够达到业绩要求的同事人数便可得知灯具销售的艰难，由于我们销售的灯具类型过于老式导致很难找到对其有需求的客户，这种单一而不够新潮的类型若非是大型订单的话几乎不会有人进行采购，这也意味着无论我们怎样奔波都会在销售过程中失去中小型灯具的市场，因此针对这项问题早已有销售人员向部门领导进行反馈并希望技术人员能够对灯具进行改善，否则若是灯具本身的问题迟迟得不到解决的话纵使销售人员再怎么努力终究会难以填补相应的空缺。

没能找准客户源也是导致灯具销售的业绩得不到提升的缘故所在，其实我早该明白这种老式的灯具除了部分大型企业或者酒店会选择采购以外很少会有市场需求，然而我在今年的销售工作中却花费了不少精力在无效客户的身上，尽管是抱着尝试的想法应对灯具销售却未免显得有些舍本逐末了，为此我应该学习与灯具相关知识从中找出对本公司产品有需求的主要客户才行，找准方向以后再来与客户进行沟通自然就会减少许多销售过程中不必要的损耗。

能够熟练运用脑海中的销售知识应对客户的疑虑算得上自身的工作优势，经验的积累对于平时的灯具销售工作而言往往能够起到很不错的效果，尽管自己除了工作时间长以外没有太多优势却依旧还是积累了不少销售经验，尽管不能确保自己能够每次都获得高业绩却也在应对不同类型的客户方面颇有心得，而且许多看似对灯具没有需求的客户若是能够打消对方的顾虑往往能够起到不错的效果，因此我在今年的灯具销售工作中几乎没有浪费手中的任何客户线索并在积少成多下完成了业绩指标。

看似不够成功的灯具销售工作却为明年的发展提供了不少的思路，因此我在总结过后可以吸取其中的经验以免在后续的灯具销售工作中犯同样的错误，除此之外我也会的秉承销售工作中做得较好的地方并希望明年公司的产品能够有所改善。

灯具销售工作总结2

回顾这一年的工作历程作为\*\*\*的一名员工我深深感到\*\*蓬勃发展的热气和\*\*人开拓创新的精神。作为公司的一名销售人员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。这就更要提高自身的素质，高标准严要求。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识技能和工作经验。

20xx年工作总结：

从开厂以来截止20xx年1月1日，东南亚区域共有6个国家(\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*、\*\*)共\*\*个客人有合作往来，总销售额约\*\*：

1. \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户x个，之前的老客户20xx年未返单的共x个)，总销售额约\*\*RMB;

2. \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*;

3. \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

4.\*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

5\*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

6 \*\*：客户共\*\*个(20xx年新客户\*\*个，之前的老客户20xx年未返单的共\*\*个)，总销售额约\*\*.00RMB

按以上数据，东南亚区域国家，\*\*市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较校\*\*和\*\*市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20xx年，由于工作经验不足等原因，在工作中出现了不少大问题：

1：2月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的\*\*客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

2：9月份，\*\*客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

1. 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3. 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4. 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5. 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

20xx年公司销售员年终总结20xx年工作计划及个人要求

1. 建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力;

2. 适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

灯具销售工作总结3

一、灯具渠道总体分析

1、灯具市场

许多有实力的、老牌的经销商就散落在灯具市场，这些老行家们大多是把门店当做一个窗口，而将主要的精力都放在接揽工程上，因此，由这些网点而发散出来的分销渠道几乎垄断了上海中低端工程。

2、工程渠道

照明行业从产品上来看即包括快速消费品，也包括工业品，从终端用户上可分为民品和工程品。而快速消费品与工业品的渠道有所不同，因此照明行业的渠道也就较杂且广，有批发渠道、替换渠道、零售渠道、工程渠道、OEM渠道等等.

工程渠道走量大，利润较高。但是工程渠道对灯具中间商的实力要求也很高，其中最主要的一条要求就是其资本实力，由于大多数灯具生产商要求现款现货，而工程上却要压款，这就需要中间商垫款，且工程上的回款十分艰难，因此一般的能够做起工程的中间商也就较少;其次是对中间商人脉攻关实力的要求，由于工程渠道环节繁多，除了厂家和经销商以外，还有甲方、建筑设计院、房地产开发商、招投标公司、建筑公司、监理公司、装饰装修公司……，环节的繁多，意味着人脉投入及维护成本的增加。

飞利浦、欧斯朗、索恩等国际一线品牌，由于其知名度、认识度较高，是约定俗成的甲方指定产品和乙方推荐产品，因此这些一线品牌就可以登堂入室，直接攻关甲方或乙方，由上而下的切入;而二、三线品牌攻关的切入点就较灵活多变，一般要综合涉及灯具的合同方式、标的的大小、甲乙双方的谈判能力、中间商实力等等而定，由于影响决策的因素多，无形中就增加了中低档灯具中间商的投入。

3、批零渠道

民品批零渠道一般都是以门店、连锁专柜经营为主，而格栅灯等工品的批零商则主要聚集在专业的灯具市场，只有松下格栅灯在大型的家居装潢市场如百安居、欧尚等也设有专柜。

批零商大多为私营老板，尤以夫妻店为甚，大多是“女主内，男主外”——老板娘坐在店里照看门店零售生意，老板则外出招揽工程或批发生意。由于私营企业最大的特点就是唯利是图，所以灯具市场中的批零商的品牌的忠诚度不高，大多数都是经营着多个品牌，更有甚者是那个赚钱、那个好卖就卖那个，且在灯具市场中调货也非常方便。

4、替换渠道

民品走替换渠道较多一些，如光源等，工品灯具的替换主要是来自于大型的物业，如剧院、学校、体育场馆、市政照明等，大型的物业对替换的品牌要求也较高，对一些没有实力进行招投标来竞争的某某品牌的中间商，替换是切入大型工程的有效途径。

二、渠道销售策略

照明灯具行业在房地产下滑和金融风暴中，正受到莫大的影响。这个时候的渠道销售需要的是“两手都要硬”的策略：

1、产品出手质量硬

研发差异化产品，顺应国家对节能灯具的政策，积极开发严控生产，这样，产品在激烈的市场竞争中才能有立足之本，方可立足于市场并具备竞争力。

2、渠道建立手段要硬

连锁加盟。这个渠道建立团队必须由市场研究，营销经理等骨干组合。一边在各地进行选址的同时了解终端消费习惯和趋势及需求规模，及时调整生产进度。

政策过硬。该支持的广告必须达到预期广告效果，该支持的企业和产品的形象也必须要一致。

服务过硬。当今的营销市场，服务不再是在销售之后，要在竞争中脱颖而出，服务必须是在销售之前。

素质要硬。业务素质的问题，我想不用我在这里说了吧。如果这个问题都要我说那就难堪咯。

3、隐形渠道

隐形渠道的建立，三个必须：

(1)必须提供优质的产品。

(2)必须提供良好的信用。

(3)必须提供快捷、专业、全免的服务。

隐形渠道建立的对象

(1)建筑工程公司

(2)园林规划建筑公司

(3)市政建设公司

(4) 建筑工程行业协会等等。

渠道建立策略：以战略联盟为高度。参与解决工程中照明方案的制定与实施。提供科学合理的照明布局、实施效果、预警机制等方案。并根据本企业的承受能力，有偿+无偿提供类别服务。

合作必须是轻松、愉快的。只要能在实质上解决合作对象的问题，就是长期捆绑合作的先决优势。

三、终端(分销商)建设

终端必须要健康，所以终端建设就是渠道畅通的前提条件。二级市场要设专门店;三级市场要设专卖区。

1、二级市场专门店的建设

统一专门店装修形象和政策。以市为单位，每个市内建设10家专门店。以县为单位，每个县城建设3家专卖区，部分发展到乡镇，启动千店工程。

2、零售终端门头广告的制作

所有的零售终端都做好门头广告，门头广告制作及安装当地化，取消原来的厂家统一喷绘，再发到当地安装的模式。

3、分销商及终端促销

(1) 促销方案突出分销商和终端的促销。

(2)分销商的销量增长自认就促进了代理商的销量增长。厂方不但解决了淡季库存等问题，而且网络在淡季得到了纵深发展。

4、终端建设人员职责重点

代理商沟通与拓展

(1)原有大客户的理念沟通后，合乎条件的配备商务代表协助其开展工作。

(2)重点放在空白市场的开拓：

A、可先由公司走货适当时期转给大客户处走货，大客户低利润调货，为成立物流中心做前期的准备。

B、适当降低合作条件。

(3)建设一到两个样板终端。

(4)日常工作：

分销商拜访：不少于(\_—\_万元/月)1次拜访/月加1次电话拜访/月;

分销商拜访：不少于(\_—\_万元/月)2次电话拜访/月加1次拜访/季度;

5、 终端形式与支持标准

A类终端(品牌店)

1、适合对象：适用于1，2，3级市场

2、产品配置：以灯饰为主，综合销售光源电器，工程灯具，电工浴霸，户外产品。

3、店面装修：专销、独立门面、形象墙、天花

4、补贴标准：150平米—300平米，按50元每平米补贴，最高补贴1万元;店面展示面积大于300平米，按每平米70元补贴，最好3万元。

B类终端(商照专门店)

1、 适合对象：适用于1，2，3级市场的一级经销商和核心分销商

2、 产品配置：以灯具产品、光源电器流通类为主，综合销售灯具产品、户外产品等。

3、 店面装修：专销、独立门面、形象墙、天花、店招

4、 补贴标准：店面展示面积小于40平米，按150元每平米补贴，最高5千元;店面展示面积大于40平米小于80平米，按160元每平米补贴，最高1万元;店面展示面积大于80平米，按170元每平米补贴，最高1.5万元

5、 店面改造需要提前申请并经批准。

C类终端(纯零售店)

1、 适合对象：适用于1，2，3级市场同城分销和2，3级经销商和核心分销商。

2、 产品配置：以家居流通类和光源电器流通类产品为主，综合销售灯具产品，电工浴霸，部分户外零售产品

3、 店面装修：店内专销、独立区域、形象墙、天花

四、经销商利润以及员工薪金模式

1、经销商利润

省代理提供面价，经销商打折出售，利润由经销商自行控制。省代理每年制定一定金额的任务，完成任务以及超额任务给与0.8%—1%的返利奖励。

2、渠道经理薪金

要求：连续三个月完成规定任务才能拿到全薪，奖金为超出任务销售金%额的0.2。每个月的任务为年任务的12分之一。第一次未完成任务扣100，第二次扣200，第三次扣300，第四次扣除全年奖金。

3、工程业务员薪金

要求：每位工程业务员下辖三个市，完成既定任务可拿全薪，奖金为超出任务销售金额的0.2%.每个月的任务为年任务的12分之一。第一次未完成任务扣100，第二次扣200，第三次扣300，第四次扣除全年奖金。

五、广告策略及预算

1、 广告投放方式

(1)专业媒体

(2)家居类杂志

(3)地产类杂志

(4)财经媒体

(5)知名网站

(6)电视

(7)户外广告

(8)专业市场

2、预算

其中1-6项多由总公司统一安排，7-8项由代理商申请，经总公司批复后发放。全年省代理宣传预算大概是前年1.5%左右的回款金额作为本的宣传预算。

灯具销售工作总结4

8月份即将过去，在这一个月的时间中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的工作做的更好。下面我对8月份的工作进行简要的总结。

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是这个月总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

（1） 销售工作最基本的客户访问量太少。

（2） 沟通不够深入。在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰

的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些东西不能做出

迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的

什么程度。

（3） 每个区域的开拓不够，有的地区都没有接到单子，业务能力还有待提高。 在工作中，应该对工作充满热情，抓住一切机会，即使因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但是与顾客进行接触时，都应表现出耐心、热情以及易于沟通。乐意使前来报价的客户了解他们需要了解的东西。不要把不良情绪也带给客户，觉得不耐烦，不要抱怨。

灯具销售工作总结5

工作总结：

20xx年即将过去，在这短短两个月的工作中，在公司领导的关照与同事们的帮助下，也有了一点收获；20xx是我职场人生的一个转折点，临近年终，有必要对自己的工作做一下总结。吸取经验、提高自己，有信心也有决心把明年的工作做的更好。 我于XX年10月20日进入天一公司这个大家庭，在没有加入天一公司工作前，我是没有LED产品销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏LED行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售与产品方面的难点和问题，便请教蒋总和张经理以及其他经验丰富的同事，以期快速掌握产品及销售方面的知识与技巧。通过不断的学习产品知识，吸收学习行业的信息和市场经验，逐渐对LED市场有了一个初步的认识和了解。

自身还存在的缺点：对于LED市场了解的还是不够深入，对产品的各项参数掌握的还没能烂熟于心，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，专业知识十分匮乏，不能及时地给客户专业指导与帮助。这些大大影响了销售工作的质量与效率。

20xx年这两个月的销售工作总体上是不满意的，可以说是销售工作做的十分自我失望。LED产品价格混乱，这对于开展市场造成很大的压力。客观上的一些因素虽然存在，但工作中自身其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在销售工作最基本的客户访问量太少。XX年11月初开始进行市场销售走访工作，两个月的时间，总计出差约20多天，走访3个区域市场，拜访约80个客户数，但有效（潜在）客户只有10个左右。从上面的数字上看，无论从出差天数还是基本的访问客户工作都没有做的很好。 另外，在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某些建议和疑问不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不能很清楚地知道客户对我们的产品有多少了解和接受的程度。在今后的工作中一定加强学习并多请教领导和同事。

市场分析：

现在LED灯具市场品牌很多，市场混乱且杂，根据LED未来发展趋势并结合公司目前发展现状，市场的开拓主要还是要依靠经销商的推广与项目工程商的使用。现在我们公司的产品从产品质量定位上属于中上等的产品。在价格上也是卖得偏高的价位，在销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。目前就有几个因为价格而犹豫不决的潜在客户。面对市政工程的客户，价格也许不是特别重要的问题，但面对采购数量比较多但又零散时，客户对产品的价位还是非常敏感的。在灯具零售及批发市场，我们公司进入的比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，开拓市场压力很大，所以期待公司尽快定位产品、市场，以明确的方向开拓销售渠道。

LED未来市场是良好的，但目前形势是严峻的。在技术发展飞快地今天以及国家对LED产业未来发展的规划，现阶段是关键时刻，假如不能在最短时间内把市场做好，没有抓住这个机遇，很可能失去一些机会，再次进入市场将会是艰难的。 以上是我的`一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

工作计划：

20xx年的工作规划（重点销售工作规化）

1：适时制定出月计划和周计划，并定期向公司领导汇报与沟通，确保工作实施与落实；

2：目标客户定位，划分大客户与一般客户、经销商与项目工程商，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用最短的时间赢取最大的市场份额；

3：目标区域市场定位与规划，及时掌握区域市场内的行业状况、产品架构等，反馈信息给公司领导做决策，正确布局区域内产品销售市场。（目前定位合肥、徐州、连云港三点主要目标市场，而后以点扩面，带动并辐射周边区域市场）

4：与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户做成自己的挚友，加深思想和情感上的交流。不能有恶意隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

5：不断学习并加强行业知识，为客户带来实用的资讯，以便更好地为客户服务；并多结识与LED行业相关的各行业的优秀产品提供商，以备工程商及经销商需要时能及时作好项目配合与帮助，培养及增强客户忠诚度与依赖度。

有压力才有动力，有目标才有方向。作为销售人员要有长远的目标，清晰的思路，明确的方向，在未来的工作中，不管遇到任何挫折与阻碍，都要以乐观、积极地心态去面对和解决。

在今后的销售工作中，将以专业的思想意识、专业的态度、专业的技能、专业的行为习惯，将自己的工作能力和公司的实际环境相互融合，扎实进取，努力工作，为公司和自己都取得好的成绩，实现双赢。

灯具销售工作总结6

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行这样的话，门市人员就能够对疑问和\_\_\_做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

灯具销售工作总结7

led灯销售思路

目前led室内照明在国内来说还是一个新兴的行业。是一个朝阳产业，在国内对led行业了解的人并不多，对led灯了解的人就更少。市场前景虽然广阔，但是目前推广起来存在不少困难。

主要现状表现在：一是行业不成熟。还不能达到家喻户晓的地步，市场还属于普及培育发展阶段；二是目前用于照明led灯开发成本比较高，主要是流明/瓦开发成本高。市民对价格非常敏感。基于对比普通传统光源的成本来说，觉得led的价格偏高。三是目前国内led灯技术不够成熟，产品参差不齐，所使用的芯片各异。导致价格没有统一的标准，国外的芯片技术普遍要高于国内的技术。

所以目前投资于led照明需要用长远的眼光对待，不能急功近利，需要有足够的信心和耐心。笃志于共同的事业，锲而不舍，持之以恒，才能稳步发展。

目前很多投资于led产业的人来说，尤其是投资于led照明行业的人来说，对led照明未来的发展前景都是非常看好的，无论从产品的环保价值、节能价值、使用寿命价值都非常看好。但是产品虽好，但目前是推广销售起来却四处碰壁，找不到方向，很茫然。从开始投资时的信心满满，到经过市场实际推广后的问题种种产生进退两难的抉择。所有这一些，其实都是属于正常的情况。led灯取代传统的灯不是一朝一夕就能完成的，是一个从了解认识到逐步推广再到普遍接受这样一个过程也就是以点带面的过程。所以很多投资者没有一个客观的认识。对整个行业的现状了解的很少。在实际的市场运作中没有建立起良好的销售推广思路。基于这种情况特提出几点意见参考！

第一：具备专业的产品知识

万丈高楼平地起，没有扎实的功底，再优秀的销售人员都只能雾里看花，水中望月。在消费者还需要引导的led行业，如果作为销售人员的我们都不够专业的话，那可真的有点说不过去了。因为在大多数消费者还不懂得如何来选灯，怎么才能制造最佳照明效果的时候而且更加节能，销售员的引导作用就显得至关重要。在市场上，我还听到有人跟顾客这样介绍产品，“我们的灯够亮”“我们的产品质量最好”“我们的售后服务最好”“我们的价格最低”，听到这些话的时候，我很气愤。毕竟灯的核心价值在于高节能，使用寿命长及环保，而不是简单的物理性能的对比。

当自己的产品价格比人高很多的时候，如何说服客户？

一分钱一分货，不要去说别人产品的不好，要公正去对待产品的差异，正面积极的去和客户沟通，新产品的优势，以及可以给客户带来哪些好的东西．

第二：市场定位要准确。

led照明灯目前不是一个人人都了解的产品，很多人对led半导体是什么都不清楚，对产品的性能持观望态度。led灯相对传统光源来说价格高是目前的缺点所在。所以我们要找到适合自己发展的空间。什么是我们的目标群体。当然最好先找用电大户，照明时间长的地方入手或者需要led灯起到很好效果地方入手，先价值后价格的方式介绍产品，往往他们对价格来说相对来说敏感度会降低。他们或者更在意长期的节能效果，在意灯给他们带来不一样的效果。这样更有利于产品推广和销售。

第三：充分合理利用各种资源。

自己的手头关系，国家的优惠政策，采用灵活的合作模式。直接销售、试用后再销售，租用。分配节省电费灯方式。

第四：在照明行业，你如果仅仅知道产品是由什么材质构成的，有哪些优点和利益点显然是不够的。

你还得知道如何给顾客进行灯光设计，怎么达到最理想的照明效果，从而制造一个和谐舒适

的光环境。卖服装的常常会告诉顾客服装要怎样搭配才更有品位，开餐馆的也经常会提醒食客要怎么荤素搭配才能吃得更开心，所以，引导顾客消费，成交的可能性要远远大于简单的产品介绍。要把照明设计融入实际销售中，提升产品的附加价值客户才会觉得物有所值。可以起到客服产品价格高的略势。

第五、用心打动顾客

做销售更多地是靠你的专业精神还是你与顾客的深入沟通，这可是一个值得探讨的大问题。我想说的是，想把你所知道的产品知识一股脑地灌输给顾客并让他接受，很难。想想一下，那些专业的名词术语对于一个对光对照明一无所知的人来说是多么晦涩，举个例子，节能灯分有桥和无桥的吧，外行的人谁知道无桥是什么意思呢。显然，他也不需要知道，他只要知道照明效果就行了，就象我们买了台电视是为了观看而不需要研究电视是怎么构成的。 要提高成交效率，最直接的办法就是用心打动顾客，而不是靠嘴巴说服顾客。打动一个人容易说服一个人难。那个笑话是怎么说来着？ “钱袋离心近，离脑袋远”，所以打动顾客的心也就打开了客户的钱袋。

led在室内照明工程中的应用

1、中高档专专卖店、商场等室内商业气氛照明

led光源节能环保、无紫外线，迎合了某些商家展示个性化光环境的心理，成了一些商家针对某些特殊产品展示的首选光源；它全光谱的色彩范围很适合烘托专卖店和商场的气氛，led光源在局部照明、重点照明和区域照明方面的优势，能营造出其他传统照明电光源所无法比拟的高质量光环境，非常适合商业照明领域。这时候，价格成了次要考虑的因素。

2、娱乐场所、美容院照明

led集成光源全彩易控，可以创造静态和动态的照明效果，从白光到全光谱的任意颜色，渲染出一种强烈的娱乐气氛来，led的出现给这类空间环境的装潢设计开启了新的思路。

3、酒吧、咖啡厅等休闲场所的气氛照明

led光源体积小，固态发光，给了灯具生产商无限的发挥空间，可以专业制作各式不同风格的led灯具，而led全光谱的任意颜色和动静态的照明效果让它的装饰性和制造情调的功能在这一类场所表现得淋漓尽致。

4、博物馆、美术陈列馆等专业场所的照明

博物馆、美术陈列馆等场所属于对照明环境要求较高的特殊场合，其展示物品的特殊性要求照明光源不含紫外线，没有热辐射。led是冷光源，光线中不含紫外线，完全可以满足博物馆、美术陈列馆对照明的特殊要求。

6、酒店、宾馆照明

酒店、宾馆的照明运用led产品，或是在大堂，或是在客房，给顾客带来一种不一样的感受，除了节约能源之外，还能尽显豪华和温馨，对业主而言，led营造的个性化的光环境可以充分的彰显企业的实力 。

7、会议室、多功能厅照明

智能化控制的led灰度可调，可以依据会议内容的不同调整会议室或多功能厅的照明环境，严肃或是活泼可以自由设定，led智能化照明可以满足不同会议主题对光环境的需求。

9、起居室和家庭影院照明

利用led的灯光色彩来烘托一种温暖、和谐、浪温的情调，体现舒适、休闲的氛围。加上现在照明不仅仅是满足简单的照明需求，更多的是追求一种效果，单室多灯的趋势越来越大。led的应用为家居照明诠释了另一种意义。篇二：led灯饰市场调查报告

led灯饰市场调查报告

一、销售市场

通过近期对10家综合超市、1家建材超市、1家电器超市、和10家灯饰专营店的走访，目前

led灯饰销售市场有以下几个特点：

1. led灯饰产品目前终端销售市场上仅局限于有限的品种：手电筒、台灯、小夜灯、头灯、露营灯。其中，除led手电筒在多数超市的货架上都有供应外，其它品种仅于部份超市和专营店有售。而led台灯，由多颗普通高亮led组成，其亮度有限，基本上不能用作阅读照明。

2. 以上在市场有售的品种的价格与传统的灯具相比，差异并不明显。所以才得以快速进入终端销售市场。

3. 销售人员对led灯饰产品并不十分了解。多数普通消费者对led更是一无所知。不同市场内所销售的产品其本上都是来于相同的一两个品牌。可见，是少数的制造商努力的结果，而消费者只是非常被动接受有限的信息。

4. 当提到高功率led射灯和其它照明类灯饰时，多数国内销售人员并没表现出特别的兴趣，对其价格反应强烈，认为不可以接受。

二、供应市场

通过对10多家led生产厂家的明查暗访，对led灯饰的供应市场分析，有以下几个特点：

1. 目前几乎所有的led生产厂家都以外销为主导，内销几乎为零。 其中外销部份，又以美国市场为主导，其次是欧洲市场。几它市场份额非常少。

2. led生产厂家的led灯饰产品的种类主要有：高功率led射灯，高功率par系列射灯， 普通高亮led球泡灯，led光条和模组，led彩虹灯，普通高亮led台灯，其中高功率led射灯最为热门，几乎所有led灯饰厂家都生产。有1x1w，3x1w, 1x3w. 价格平均约在单颗1w或3w usd 9.0-12.00, 三颗1w usd 13.0-15.0. 各个厂家的产品外形差异很小，但品质差异很大。

3. 国内厂家所选用的芯片主要有：seoul(korea), edison(taiwan), cree(usa), luxeon(usa), prolight(taiwan), handson (china)

4. 虽然这两年，出口销售额逐年上升，但是，基本上订单量都不是很大。还未进入到大规模生产的状态。

5. 国内厂家数量近两年急速上升。竞争的日益加剧，同时由于产品缺乏差异化，使整个行业提前进入到价格竞争的阶段。

三、消费者

但是，部份新建的广场、小区、公共活动场所，可以看到led埋地灯和led投影灯。但是，led埋地灯经常可见到因防水性能不够而产生水汽凝结于玻璃罩上，部份甚至不能正常点亮。而led投影灯因led亮度不够，所产生的投影效果非常有限。寿命问题和亮度问题是困扰消费者的两大问题。

而建筑物的外墙装饰灯、轮廓灯和桥梁装饰灯，对led的使用非常广泛。几乎所有新建的景观装饰工程都是以led为主体，色彩绚丽，变化多样，有非常好的效果。

四、市场机会分析

结合供应市场与销售市场的特点，对目前的国内市场的整体状况分析如下：

虽然在led装饰领域，led所具有的特点是其它材料无法替代的，已经基本上得到认可. 但在led普通照明领域，目前虽然业内人士对其充满的期待，但最终消费市场仍处理于一个启蒙的阶段，特别是对普通消费人群来讲，要想让led灯走进千家万户还需要一个较长的过程。价格因素将成为国内消费的一个首要瓶颈，目前就mr16射灯来说, 按目前的成本计算，最终到消费者手中的价格将在rmb 100以上，而一个普通的mr16卤素灯价格不过rmb的8元左右.若不能将其价格降至传统灯饰2-3倍以内，这种替代恐怕将很难实现。必竟中国仍处于粗放经济时代，节能与环保的意识还很薄弱。

然而，要想在成本上有大幅度的下降，首先要求在技术上有大的突破。1）进一步提高高功率led的发光效率，减少发光源的数量以降低成本。2）寻找新的散热方式。目前多采用铝合金

散热，成本非常高。且将来发光效率越高，散热部件的成本会随之增长。 3）led光学透镜由于行业技术保密，仅少数厂家生产，使得价格也居高不下。

所以，led灯饰制造商的命运可以说是把握在其上游材料供应商的手里。虽然有人预期2年-3年-5年，可见机会是有的。但是我们需要思考的是：何时才是进入国内市场的最佳时机？如何使我们从多如牛毛的厂家中脱颖而出？如何让我们的产品差异化避开单纯的价格竞争？把我们的技术实力体现在外形设计还是电子设计？怎样找到又省钱又美观的散热解决方案?

灯具销售工作总结8

回顾这一年的工作历程作为xxx的一名员工我深深感到xx蓬勃发展的热气和xx人开拓创新的精神。作为公司的一名销售人员，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。这就更要提高自身的素质，高标准严要求。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识技能和工作经验。

20xx年工作总结：

从开厂以来截止20xx年1月1日，东南亚区域共有6个国家(xx、xx、xx、xx、xx、xx)共xx个客人有合作往来，总销售额约xx：

1、 xx：客户共xx个(20xx年新客户x个，之前的老客户20xx年未返单的共x个)，总销售额约xxRMB;

2、 xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx;

3、 xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

4、xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

5、xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

6、xx：客户共xx个(20xx年新客户xx个，之前的老客户20xx年未返单的共xx个)，总销售额约xx、00RMB

按以上数据，东南亚区域国家，xx市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较校xx和xx市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。

忙碌的20xx年，由于工作经验不足等原因，在工作中出现了不少大问题：

1：2月份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生;10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的xx客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

2：9月份，xx客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。

对于20xx年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习,以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

20xx年工作计划及个人要求：

1、 对于老客户、固定客户和潜在客户，定期保持联系和沟通，稳定与客户关系，以取得更好的销售成绩;

2、 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户;

3、 发掘东南亚区域目前还没有合作关系往来的国家的新客户，使我们的产品销售得更为广泛;

4、 加强多方面知识学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，以提高业务水平，把销售工作与交流技能结合;

5、 熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍;

6、 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

20xx年公司销售员年终总结20xx年工作计划及个人要求

1、 建议公司生产的所有产品能拟定产品详细资料，一方面可对灯具的所有详细资料进行记载，以完善资料，另一方面可方便销售人员在向客人介绍产品时更清楚和肯定地向客人介绍产品的各种的性能、材质、优势等，使得客人更加相信我们的专业水平和实力;

2、 适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间;

随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

灯具销售工作总结9

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资

讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再来买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

**第五篇：灯具**

大功率率LED天花灯系列

1、大功灯具采用优质的铝合金外壳，表面氧化处理

2、高亮度的大功率光源，优质的光学级透镜确保高透光率

3、灯体设计散热处理，高效散热，提高光效，减少光衰，确保产品长使用寿命

大功率LED灯杯

1、灯具外壳采用优质铝材压铸或高压成型加精车而成，散热性能优良，仅适用与室内照明。

2、灯具光源采用进口超高大功率LED芯片，内置恒流驱动电源，确保灯具性能稳定。

3、灯具采用PMMA光学级透镜，可选用5-120度等角度实现所需要的透光效果。

4、灯具工作电压均可依据实际情况选定为：12V、110V、220V、灯具常规为单色常亮效果

5、可选颜色有红、黄、蓝、绿、白、暖白。

大功率LED球泡灯

1、灯具外壳采用优质铝材压铸或高压成型加精车而成，散热性能优良，仅适用于室内照明。

2、灯具光源采用进口超高亮大功率LED芯片，内置恒流驱动电源，确保灯具性能稳定。

3、灯具采用PMMA光学透镜，可选用5度-120度等角实现所需要的投光灯效果。

4、灯具工作电压均可根据实际情况选定为:12V、110V、220V灯具常规为单色常亮效果。

5、可选颜色有红、黄、蓝、绿、白、暖白。

大功率LED壁灯

1、产品小巧精致，铝材制作，散热性优良，适用性强。

2、产品采用进口光源，确保高亮度，外置恒流驱动电源，性能稳定。

3、该系列产品推存使用单色常亮效果，使用寿命达5万小时。

4、适应于展厅、博物馆、办公室、酒店、公园、桥梁、景观等局部照明亮化。同时适用于室内珠宝、服装、橱柜产品的照明。

大功率LED射灯

1、产品小巧精致，铝材制作，散热性能优良，适应性强。

2、产品采用进口光源，确保高亮度，外置恒流驱动电源，性能稳定。

3、该系列产品推存使用单色常亮效果，使用寿命达5万小时。

4、适用于展厅、博物馆、办公室、酒店、公园、桥梁、景观等局部亮化照明，同时适应于室内珠宝、服装、橱柜产品的照明。

LED软灯条

1、本产品采用超高亮度芯片，SMD3528、SMD5050、SMD3014为光源组成部分，颜色可分：红、黄、蓝、绿、白、暖白、七彩，光衰小，免维护，防潮，防水，节能环保，正常使用寿命可达8-10万小时。

2、线路板主材质为：优质压延铜(FPC),具有良好柔软性、导电性、散热性、便于安装，可任意弯曲。

3、工作电压为DC12V、24V,每3灯、6灯为一组可任意剪切，可生产滴胶防水、套管防水，套管灌胶防水，裸板等类型。

4、可遥控控制，多种变化程序，效果丰富美观。

5、适合用于酒店、KTV、酒吧、车内装饰，城市亮化工程，娱乐休闲场所等。

3528系列

1、产品体积小、轻、薄、柔性高。

2、灯带裸板，滴胶系列背面贴进口3M双面胶。

3、采用超高亮度的三合一SMD LED,环保水晶滴胶封装，每三个LED一回路，可进行剪切。

4、DC12V供电更安全稳定，节能环保，寿命长，正常使用可达到8-10万小时，超强环境适应能力，IP44防护等级，室内外在-20—-60度均匀可正常安全运行。

5、安装简便，更适应于路径、轮廓标志、广告招牌等精品装饰领域。

LED硬灯条系列

1、LED贴片硬灯条，以SMD3528、SMD5050为主要组成部分，颜色可分：红、黄、蓝、绿、白，RGB其寿命长，发光指数85%以上，光衰小，亮度高，一至性好。

2、外壳材质，采用优质氧化铝材和铝基板，铝槽款式有平底铝槽、可滴胶防水和斜底铝槽，其散热性好，外表光泽大方。

3、均可可遥控控制，多种变换程序，效果清晰。

4、工作电压：DC12V-24V.5、适合用于广告装饰、城市亮化工程、汽车、灯箱、室内装饰、珠宝行等，长度可按照要求定做。

LED日光灯

1、小巧精致，氧化工艺处理，简洁大方，安装方便。

2、性能稳定，内置恒流驱动电源，无噪音，无频闪，光色一致性强。

3、供电电压为：AC85V-260V,全世界通用，使用更方便。

4、高效节能，实验证明与市场上同类支架相比发光效率更高，比普通T8支架节能75%以上。

5、颜色有白、蓝、黄、红可供选择。

6、面罩材质有条纹、透明、磨砂。

7、使用范围：写字楼、工厂、商场、学校、家具等室内照明。

大功率LED豆胆灯系列

1、内胆采用优质的铝合金外壳，表面氧化处理，外壳为冲压铁皮或高压挤压成型外壳，表面喷涂氧化处理。

2、高亮度的大功率光源，优质的光学级透镜确保高透光率。

3、灯体设计散热处理，高效散热，提高光效，减少光衰，确保产品长使用寿命。

4、更耐用，更节能，更环保。

LED工矿灯

1、采用大功率LED作为光源。这种光源运用多颗芯片集成式单模组设计，选用进口高亮度半导体芯片，具有导热率高，光衰小，光色纯，无重影等特点。

2、独特的散热与灯壳一体化设计，有效将热量传导扩散，从而降低灯体内的温度，保障了LED光源50000小时的使用寿命。按照每天点亮11-12小时计算，LED工矿灯在12年内无需更换。

3、节能效果明显，采用大功率LED光源配备进口高效率电源，与钠灯相比可节能60%以上。

4、绿色环保无污染，不含铅、汞等污染元素，对环境没有任何污染。

5、显色性好，对实物颜色的呈现更真切。各种光色可选，能满足不同环境的需求，消除了

传统灯具色温偏高或偏低引起的压抑情绪，使视觉倍感舒适，提高工人工作效率。

6、采用恒流恒压控制，适用电压宽（AC85V-265V），克服了因镇流器产生的电网噪音污染和引起的灯光不稳定，避免了工作中给人眼部带来刺激，疲劳。

7、装饰效果极佳，采用特殊的表面处理工艺，外光可选择多种颜色，安装简单，拆御方便，使用范围广。适用于：车间、厂房、库房、公路收费站、加油站、大型超市、展览馆、体育馆及其它需要工矿照明场所。

LED餐吊灯

1、LEDC餐吊灯独特的外观设计，产品耗电量低，而且环保；亮度高、色彩鲜艳、无辐射；

2、采用KED专用恒流器，使用寿命长，可长时间工作。

3、应用范围：别墅、宾馆、酒店、会议室、展厅、家具等餐厅气氛装饰照明。

LED轨道灯

1、一体化散热结构设计。比一般机构设计增加散热面积80%，保证了LED发光率及使用寿命。外形新颖现代，整体美观大方；旋转设计360度调节。车铝灯体，表面氧化沙银。

2、LED驱动方式：内置220V驱动电源。

3、安装：轨道系列设计，直接把灯装入轨道里，安装方面。

LED面板灯

1、LED面板灯是一款高档的室内照明灯具，光源为LED，光源发光经过高透光的导光板后形成一种均匀的平面发光效果，它即外形美观光洁，材料环保，功率小，发光效率高，又安装方便。整个灯具设计典雅尊贵，大气豪华，既有良好的照明效果，又能给人带来美的感受。

LED筒灯

1、LED筒灯是一种嵌入天花板内光线下射式的照明灯具。

2、LED筒灯是属于定向式照明灯具，中有它的对立面能受光，光束角属于聚光，光线较集中，明暗对比剧烈。愈加突出被照物体，更衬托出安静的环境气氛。

3、LED筒灯特性：坚持建筑装饰色温整体统一与圆满，不破换灯具的设置，光源躲藏建筑装饰内部，光源不外露，无眩光，人的视觉效果温和、均匀。

4、节能性：同等量度耗电为普通节能灯的1/4.环保性：不含汞灯有害物质，对环境无污染。

5、经济性:因省电可减少电费开支，一年半可收回灯具本钱，一个家庭一个月可节约电费几十元。

6、低碳性：省电相当于减少碳排量。

大功率LED路灯系列

1、独特自主产权设计，多项选进技术无一体的LED路灯产品。

2、灯具主要结构部件采用高压组成，具有抗冲，耐腐蚀的优点。

3、散热器采用特殊加工工艺，经特殊表面处理与设计，确保优越的散热性能。

4、高效的配光技术，配光器均匀性高，光利用率高达95%以上。

5、严格的灯具测试流程，确保每个灯的品质。

6、主要用于城市主干道，快速道。

LED隧道灯

1、大功率LED隧道灯耗能少，光效大，无汞，无辐射污染，材料可再生利用。

2、使用寿命50000小时以上，而不受开光次数的影响。

3、光源、散热整体化设计和二次化学处理。确保使用寿命和提高有效光效。

4、色纯、显色性高、光指向好，影响时间为纳秒级。

5、宽电压工作，不受电网波动的影响。

6、使用场所：室外照明，主要用于隧道、地铁、高速公路、桥洞、开发区、收费站、岛屿灯亮化照明。使用广告、道路照明。

大功率LED投光灯系列

1、灯具外壳均采用优质铝材压铸而成，表面氧化或喷漆处理;灯体美观精致，散热性能优良。

2、灯体采用钢化玻璃及硅胶密封，内部硅胶灌封，确保灯具的防水性能。

3、灯具光源均采用进口超高大功率LED芯片；内置恒流驱动电源，确保灯具性能稳定。

4、灯具采用PMMA光学级透镜，可选用5°—120°等角度实现所需要的投光效果。

5、灯具工作电压均可依据实际情况定为：85V—265V。

6、灯具控制方式:单色常亮效果（红、黄、绿、白、暖白）；内控同步RGB七彩变化。外控同步RGB七彩变化：国际标准DM512协议控制系统。

大功率LED洗墙灯

1、灯具外壳采用优质铝型材，表面氧化处理。灯体精致美观，散热性能优良。

2、灯体采用钢化玻璃和防水硅胶密封，并内部硅胶灌封，因此灯具具有双重防水功能，防水功能优越。

3、灯具光源均采用进口超高大功率LED芯片，内置恒流电源，确保了灯具的稳定性能。

4、灯具采用PMMA学光透镜，可选用5—120度等角实现所需要的透光效果。

5、灯具工作电压均可依据实际情况选定为：24V、85V-265V。

6、灯具控制方式：单色常亮效果（红、黄、蓝、白、暖白），内控同步七彩变化，外控七彩，流水追逐同步渐变跳变。

大功率LED地埋灯系列

1、采用精密的铸铝灯体、不锈钢版面、优质防水接头、硅胶橡胶密封圈，刚强度钢化玻璃，防水、防尘、防漏电、耐腐蚀。

2、内装LED光源，有红、黄、白、双色、三色渐变或跳变等多种色彩组合选择。

3、产品规格：地埋灯输入电压为AC24V，防护等级为IP67。绝缘等级为1级看。使用寿命为50000小时。适应温度为-40度至+80度。每一种规格的地埋灯都有红色、黄色、蓝色、绿色、白色和七彩色。

4、应用范围：地埋灯广泛应用与商场、商业步行街、剧院、停车场地、专卖店、绿化带、公园、旅游景点、雕塑等，即可美化环境又可亮化环境，为生活增添美景。

大功率LED水底灯

1、灯具外壳采用优质不锈钢，防腐防锈。

2、采用高强度钢化玻璃，抗压耐用。

3、硅橡胶密封，防水性能较好。

4、铜质镀镍防水电缆锁，不锈钢紧固螺丝件

5、硅胶灌封防水。

大功率LED射灯

1、产品小巧精致，铝材制作。散热性能优越，适应性强，2、产品采用进口光源，确保高亮度。外置恒流驱动电源，性能稳定。

3、该系列产品推存使用单色常亮效果，使用寿命5万小时。

4、使用于展厅、博物馆、办公室、酒店、公园、桥梁、景观灯局部分化照明。用时用于室内珠宝、服装、橱柜产品照明。

大功率LED星光灯

1、产品采用压铸铝材制作，硅橡胶密封。

2、产品采用进口光源，确保高亮度，选用单色或全彩效果。

3、330MA恒流驱动电源，使用寿命5万小时。

4、适用于建筑外墙，桥梁景观的装饰照明，也适应于室内的酒吧娱乐场所、过道、包间等位置的梦幻装饰照明。

LED护栏管

1、外管材质：选用进口PC料，耐寒（-40°C-120°C），耐压、防潮、防尘等

2、接线材质：选用进口PVC料。防寒线（-40°C-80°C），防紫外线，防水等优良特性。

3、防水性能：选用超声波防水技术，可达IP65，并顺利通过产品检测机认证。

4、灯珠：选用台湾进口芯片，灯珠寿命长达5000—10000小时。

5、可用于户外工程亮化，楼体轮廓，桥梁景观，娱乐场所及广告显示屏等用途。

6、LED同步七彩渐变、同步七彩跳变，六段七彩等，采用超高亮度的RGB三色LED

7、通过专用的控制器可实现多种颜色的渐变闪烁、追逐、扫描效果，可广泛应用大于大楼轮廓、桥梁、楼房的背景灯光，展会照明，边缘和聚光照明，俱乐部游乐园等装饰照明。

LED电光源

1、产品采用进口PC料、防潮、防水、环保等性能。

2、LED光源选用进口芯片，可产生：红、黄、绿、白、暖、七彩等效果，灯珠寿命可达5万小时。

3、适于建筑外墙，桥梁景观的装饰照明，也适应于室内酒吧娱乐场所、过道、包间等位置的梦幻装饰照明，对楼体亮化可起到很好的点缀效果，在显示效果方面，可出各种Fash动画效果。种类：方盒、

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！