# 最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-03-27

*最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)一在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。尤其对于中医来说是一个复杂而且体...*

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)一**

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来8月销售方面有以下几点：

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

9月工作计划

9月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期\_\_老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好9月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们\_\_的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)二**

一、九月工作总结

9月份已经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店9月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。9月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是x元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到x处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

10月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、x月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)三**

8月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从\_\_月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来月销售方面有以下几点：

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

9月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归!

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)四**

年年岁岁，岁岁年年。又一个新年到来了。每当这个时刻，心里总有少许惆怅。转眼间，到桃花源纪工作已有8个年头，在这8年里，我历经着一名置业顾问到销售经理的成长。回顾过去生活、工作中的人和事，要求自己不断总结自身存在的毛病，弃去糙粕，取之精华。也得到了一些宝贵经验，随之也改变了少许个性、价值观。回首望去，在xx年里，所有的得失都尽收眼底。在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了xxx，那就总结好xx的得失，做好备战xx的准备。

xx年接待来访客户1206组。成交总面积：44233.1㎡ 总套数：429套。总金额：168003265元.

普通住宅成交：套数389套，面积40194.73㎡ 金额：137245891元 实现成交均价3414.52元/㎡

高端住宅成交： 套数4套， 面积1224.14㎡ 金额：8331751元 实现成交均价：6806.2元/㎡

商铺成交： 套数36套，面积2814.23㎡ 金额：22425623元 实现成交均价7968.65元/㎡

由统计可见，1至9月份,销售总额与公司年度计划所占比率都保持在较理想的程度上。而由10月份开始,则有一定程度的下滑。下面就正反两方面来对此进行分析： 1、提高销售率的正面因素:

年春节前以万泓里1#楼、11#楼多层小户型开盘营造销售氛围、东润里准现房迎合返乡置业群体的需求，销售情况反应良好。 b.美誉度的宣传配合销售,拿出一系列合理化计划并得以实行。这包含:

\*.万万树活动。

\*．母亲节广场舞比赛活动。

\*.5月廖杰主持“全湖景无遮挡”万泓里12#楼开盘活动。 \*.6月万泓里7#楼开盘，针对各单位进行拓客，附中教师团购。 \*. 暑假聚会，傅中国老师授课。7-8月淡季期间，推出2880元起“20套特价房”及店铺9折清盘等活动。

\*．张戴金老师现场授课活动，8月底万泓里湖景楼王9#楼大户型开盘活动。

2、影响业绩的负面因素:

\*.频繁开盘，在蓄卡和推房之间置业顾问的平衡、掌控能力较差，业务程度有待进步。

\*.国庆期间，中央城、聚贤空间等楼盘的推出，客户资源、市场份额被很大程度分流。这也是造成11、12月市场遇冷，我们销售在全年所占比率下滑的重要原因。

\*.紫沄里开盘，房价高过蓄客客户心理承受范畴。

面对市场白热化的竞争， 11月的立减380元、12月的岁末感恩“买房送店铺”活动，让我们走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。转变销售思路，统一思想，加强团队建设，扎实做好以下基本功才是王道：

1、加强销售队伍的目标管理

\*服务流程标准化 \*日常工作表格化 \*检查工作规律化 \*销售指标细分化 \*晨会、晚会制度化。使销售工作系统化和正规化，做到掌握销售上的一切相关事务。

2、在客户减少的情况下,转变坐销模式,组织部门人员走出售楼部,到各单位及乡镇上门访问客户。广开拓客渠道，做到有效行销。 3、治理实践中,应用建立部门销售明星等手段,不断注入置业顾问的工作危机感和使命感,从而使得销售人员的主动性不断加强。销售如逆水行舟,不进则退,“居安思危”的心理利于工作主动性和工作实效的提升。

4、制定月可行的销售计划分级管理，每周拟定销售目标,针对目标提出销售措施,由经理、主管组织增加周末活动。通过活动，帮助置业顾问消化每周来访客户，促进成交。

二、按揭回款统计及分析：

xxx年按揭回款金额：69494000元 建行回款：21280000元 农行回款：22565000元 工行回款：18214000元 公积金回款：7435000元

建行、农行在其金融政策及银行内部业务发展转向的影响下，累计约20xx万元贷款未能审批发放。公积金审批缓慢，流程复杂且贷款规模受限，已积压未发放贷款320万。在如此恶劣的金融环境下，总结以往的经验，我们要时刻保持高度警惕，关注各银行动态。提前做好按揭材料的合理分配，避免资金长时间积压。为公司完成全年工程建设计划给予有力的财务支持。

xxx年已经如约而至！所以，不管20xx年做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20xx新的挑战！延续20xx年里优良的东西，摒弃20xx年里不好的东西，尽最大的努力去完成xxx的工作！在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战！come on！

xx年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了！

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)五**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年9月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对我们现在处的市场有了一个大概的认识和了解，现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们dfac销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!8月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，10月份在我们的二级xx公司进行据点销售和市场考察，在xx我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在xx年7月1日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上半年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上半年的车型在下半年消化肯定不是很好，因为上半年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

对xx年工作中存在的问题进行改进的措施，对于车价差万元的情况我们在dfac第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们dfac人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

我在xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)六**

8月份已经结束，回想这一个月的工作有收获也有不足的地方，现将自己的感触作如下总结：

一、工作总结

8月份结束，自己也工作了一个月，本月在部门的帮助下自己完成了两单的成绩，自己感到荣幸的同时也非常感谢部门的同事，也让我意识到团队合作的重要性。通过这一个月的学习，感觉自己能够和客户进行的谈判，所以在下一步的工作中尽量自己去跟客户谈判，尽快成熟起来，当然遇到不懂得地方也会及时向部门同事请教。

通过这一个月的工作，我感觉电话营销的技巧说来似乎比较繁琐，从接通电话的那刻起到挂掉电话，在这整个过程中如何将电话营销的技巧渗透在沟通中，进而成功打开客户的心门，这对电话营销人员来说无疑是个巨大的挑战。心态很重要：总结一下要做到①心态心情要好②不要忽视自己的笑容③声音要求清晰、明朗，语言简洁④遭到拒绝时也要保持笑容并礼貌结束。 打电话时我们要保持良好的心情，这样即使对方看不见你，但是从欢快的语调中也会被你感染，给对方留下极佳的印象，由于面部表情会影响声音的变化，所以即使在电话中，也要抱着“对方看着我”的心态去应对。

打电话前的准备工作① 明确给客户打电话的目的，一定要明确给客户打电话的目的，你的目的是想成功的销售产品还是与客户建立一种长期合作关系?一定要明确目的。② 明确打电话的目标。目的是什么，电话结束后要达到什么效果。目的与目标是有一定关联的，一定要清楚目的与目标这两者是 有这是两个重要目标。③ 为达到目标必须提出的问题。为了达到目的需要那里信息，提出那些问题这些必须要在打电话之前就必须明确。打电话是为了获得更多 的信息与客户的需求。如果不提出问题无法得到客户的信息与需求。所以电话营销提出问题很重要，一定 要把问题写在纸上。④ 设想客户会提出的问题并设计出回答⑤设想电话营销过程中会出现的情况并做好准备。

要结束电话交谈时，一般应当由打电话的一方提出，然后彼此客气地道别，应有明确的结束语，说一声“谢谢”“再见”，再轻轻挂上电话，不可只管自己讲完就挂断电话。

总之，只要事前做好充分的准备，在通话过程中只要控制好自己的心情和语气，以不变应万变，就能取得不俗的效果。

二、工作计划

1、9月份即将开始，自己也对下个月的成绩充满憧憬，自己的任务是希望是至少能够完成2单，更希望自己冲击第三单、第四单。

2、每天保持电话量，及时跟踪库里的意向客户。对于老客户要及时的跟踪。这点很重要。

以上就是这个月的工作总结和下月的工作计划，期望自己在下个月有新的突破!加油!

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)七**

6月初到现在，我已经在公司工作9个月了。作为一个初来公司，刚开始还有些担心不知如何与同事共处、如何做好领导给予的工作。但是这9个月以来，在公司融洽的工作氛围下，经过部门领导和同事的悉心关怀和耐心指导，我很快的完成了对公司产品和业务的认识，在较短的时间内适应了公司的工作环境，也熟悉了部门的工作流程，最重要的是接触和学习了不少的相关业务和客服知识，能顺利地完成了公司交予的任务，做好了自己的本职工作，使我的工作能力和为人处世方面都取得了不小的进步。

这段时间所收获了的一切，现在做一个小小的总结，希望可中发现自己的缺点和不足，在以后的工作中加以改进，以提高自己的工作水平。同时也感谢领导能有时间浏览一下这份用心写但不成熟的总结，感激领导能从总结中指出我不足的地方，帮助我和公司一起成长，谢谢你们。

当时怀揣着对青春的追梦来到联合通信，最先认识的是方总，她为人随和体贴，就像我们工作和生活上的良师益友，在工作中遇到困难时，她总能给你最及时的帮助;接着认识了杨总，他就像在战场上洗礼出的一位很有激-情和活力的军官，无论是他在工作还是谈客户，思路永远都很清晰，语言组织能力很强，他做联展部的主管时，我成为了这个部门的一员，在他的领导下，我会学到很多的实战经验和快速完成公司分配工作的技巧，这些经验在以后的工作和生活中都很受用;9月份的时候，公司又添了一位女主管，主要负责客服，也是现在我的主管，她温柔中充满激-情，成熟中充满自信，博思中充满干练，她能宽容你偶尔做错事，同时也会接纳你对工作的想法，为你排忧解难，为你的前程考虑。能在她的部门工作，我感到很幸运;都说老板就是爱板着面孔的人，可是见到焦总以后，这些说法都不成立了，她很亲切，很有魅力，而且还有一点魔力，感觉她就象挖金人，她总能在任何人身上挖掘到发光点，在她眼里任何人都是包着黄金的石头，而她就是那个剥离石头展现黄金魅力的匠人。她爱她的员工，爱她的工作，她愿意帮她的员工承担压力，同时很多时侯都是最晚离开办公室的人。在漫长的职业生涯中，感谢这些领导的支持和呵护。

六月份、我观念的改变和成长

入司后被分配到徐凌组，参加了公司组织的新员工入职培训。通过这次培训，了解了公司的发展历程、企业文化、产业结构和相关制度，学习如何成为一个优秀的工作人员。通过几天不定时的培训，我感受到公司对我的关怀，感谢公司领导们为帮助我们新员工更快踏上工作岗位所做的努力。

刚入职就很有幸被选中作为郎咸平会议的助教，在这个助教过程中，明白了无论发生什么事情都要用心的坚守自己的岗位，做好自己职责内的事情。短短一天的时间虽然身心疲惫，但学到了很多宝贵的经验，以及更好的与同事相处和客户沟通。同时也看到数字贸易发展的前景，大家对它的认可程度。在这次活动结束后，最感激的人是已经离职的王玉琪，从东莞回来后我还没地方住，她让我去她朋友那里去住，很感谢她给予的帮助。

接下来日子，在徐凌主管的带领下，我学会了更多的销售技巧和团队协作完成任务的方式。在和同事之间相互讲解gid商讯通的ppt文件的过程中，更加巩固了自己对gid商讯通的深刻认识和了解。在一次又一次的会议邀约中，懂得了更多的与客户沟通的技巧。服务会议的过程中，在方总的指导下，明白了会前要和客户做初步沟通，会中最好坐在客户的旁边一起聆听，会后要主动邀约客户去体验区参观和洽谈。在杨总的指导下，学会了团队要分工合作，坚守好自己的岗位，懂得了用最简洁易懂的方式和客户谈产品，以及日后的跟进工作。

在这一个月的时间里最感谢最多的是徐凌和团队的同事们，徐凌主管使我明白许多的面对面销售技巧和电话营销技巧，这些经验在以后工作的日子里都受益匪浅。在一次的夕会中明白了做事先做人的道理。人做好了，做事的时候就会多助，多一些人的帮助做事成功的机率就会更大。而在平时的管理中，焦总总能够站在更高的角度发现每个部门或我们中存在的一些问题，并总能够快速、准确的找到方法对症下药，把一些不良问题扼杀在萌芽状态中。她小心的把石头一下一下慢慢的剥离，把我们调-教得象金子一样展现出了自己的魅力，活出了那份属于自己的精彩。我对她充满了敬佩和感激。

**最新9月销售工作总结及10月销售工作计划(推荐)八**

活动主题：秋节燃情

一、花好、月圆、人长寿——礼品展卖!

自8月28日起，各种精品月饼、烟酒、保健品等送礼佳品将在一楼大厅举行展卖活动，优惠的价格，精美的礼品，表达您一份浓浓的情谊!

二、促销活动

活动一、海底捞月大行动

活动时间：9月6日至9月8日

活动办法：9月6日—8日，凡在当日一般商品单张收银单满300元以上、特殊商品单张收银单满3000元以上，即可凭购物单到商场负一楼超市入口处参加游戏。

摸奖设置：设置一个透明玻璃摸奖箱，箱内装100个玻璃球。顾客单手手背向上，一次性摸出多少玻璃球即赠送相应金额的购物券。

摸奖方法：顾客凭购物单到海底捞月处摸取玻璃球，当日购物一般商品单张收银单满300元、特殊商品单张收银单满3000元，均可按摸球规则摸一次(每人仅可摸一次)，奖金以顾客抓出玻璃球的数量确定，每个球1元，抓多少，送多少。

奖券发放：每组设置3人，一人登记发票，确认抓球次数;一人组织活动的开展;一人发奖券。

预计奖金：预计三日销售1188186.86元，每笔300元，最多有3961人摸奖。按每人平均20元计算，合计约79212.46元(实际约为一半，费用约为实际销售的6.6%。

要求

1、质管部作好促销活动的店内广播。

2、综合办负责活动的宣传和组织和摸球道具的准备，以及对摸球工作人员的培训。

3、保卫部负责活动现场的秩序维护。

4、业务部负责购物券的准备。

5、摸球人员要求认真负责，要耐心对顾客讲解

活动二、购物抽奖送月饼

1、凡在20xx年9月6日-9月8日在本商场当日购物一般商品单张收银单满100元、特殊商品单张收银单满1000元即可参加抽奖一次。

2、抽奖凭有效购物单，最多限抽一次。

3、抽奖方式在一抽奖箱放置60乒乓球，其中奖球为6个(一等奖一个，二等奖2个，三等奖3个)，空球为54个，一次抽一个球，以抽出的球决定中奖与否(每次只能抽一个球，多抽作废)。

4、若抽中奖球，则当场兑奖。奖品设置为：

一等奖：奖价值50元的月饼购物券一张

二等奖：奖价值30元的月饼购物券一张

三等奖：奖价值15元的月饼购物券一张

5、购物券仅限在指定时间内在本商场购买月饼，如不要视为自动放弃，恕不兑现金。

费用预算：

预计三日销售1188186.86元，每笔100元，最多有11882人次摸奖，设若一、二、三等奖命中率分别为1.67%(1/60)、3.33%(2/60)、5%(3/60)，相应奖金为198\*50=9920元、396\*30=11882元、594\*15=8911元，共计30695元，占销售额的2.6%。

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！