

渠道开发经理工作总结热门44篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/212741.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

渠道开发经理工作总结1

在公司做业务员，也是自己的无奈之举，谁都知道业务员都是跑业务的，风吹日晒，非常的累，可是现实情况又要去你必须要去做好这一工作，因为要生活就必须去努力工作，这样才会有更好的发展。我就是在这样的情况下作业务员的，因为没有更好的工作，因为没有更好的选择，只能靠自己的能力去工作了，我对自己说，要做业务员，也要做最好的业务员！

转眼间又要进入新的20xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

二、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

三、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

2、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的

客户群体。以至于达到万元以上代理费(每月不低于万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，给下半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

以上，是我对20xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望20xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20xx年新的挑战。

这些都是我应该做好的事情，因为自己没有业绩就没有更好的薪水，生活就会陷入困境，我相信我会做好的，为了生活，也为了将来更好的发展，我不得不更多的努力，也许现实情况就是这样的，我会做好自己的，相信自己的能力，我一定会做好的!

渠道开发经理工作总结2

首先，作为渠道管理部的敬礼，我向20xx年度公司又一个精彩的业绩梯度增长年度致敬！波澜不惊却不失惊喜。公司正如同一个人成长沉淀而成的性格，宁静的表象暗藏破发力!伴随《xx公司20__年终聚会暨20xx元旦庆祝会活动》圆满闭幕，我的年度工作内容总结如下：

宏观而论，原本这一年度是行业的晚秋，但我们公司却从秋天过出了夏天火热的味道，能够一步一步克勤克俭执行自己的预定计划感到荣誉。逝去的是20xx年的12个自然月，获取的是良多工作阅历和世面处事智慧，以及取信于公司和客户的信任。看穿纸背“洞察客户心，避实就虚”抓住销量的重点不动摇，精心诚意交朋友踏踏实实做市场。我们的客户是我们的朋友、当洪水猛兽袭来的时候他们也许依然在享受睡梦，客户积极性绝对需要刺激才能提升。没有大的渠道刺激、渠道激励政策措施条件产生，二八定理里面那个八的群体会毫无例外的岿然不动——等待被竞争对手挤压吃掉。作为渠道经理，我的工作职责是用任何手段惊醒他们，告诉他们一定要贯彻执行经销商管理制度政策，积极拓展改变店铺经营方式，最终完成自救的参考法则。

以下是我汇报内容的六个部分：

>一、五金户外推广活动部分

20xx年x月份开始全力配合xx客户举办《中国国际(xx)门业博览会》xx五金参展活动。活动得到了xx经销商和公司的全力配合以及支持。现场布展工作进行顺利，个人能力在活动中小试牛刀，希望以后此类活动能够更加深入的开展执行。活动现场气氛布置妆点热烈，活动主题突出、规模宏大。当天节目谢幕后，宴会厅高朋满座引来了xx地区装饰同仁和xx装饰公司和木工群体的广泛关注。

>二、年度工作目标计划部分

20xx年x月份，制定签署并执行20xx版年度经销协议。在此过程中分销年度增长计划通过和客户双向沟通最终确定，

xx余客户顺利签署了年度合作协议，并表示年内会努力完成目标任务。20xx年整体分销商客户目标完成率相比较20xx年来取得了不错的进步，累计有x个地区顺利完成销售目标，部分客户大量超额完成指标。这些销售数据是让人振奋的，20xx年的征途我们已经在路上，一边期许新年愿望！

>三、市场秩序维护管理部分

20xx年x月开始客户调整市场整治。xx地区客户调整是年内比较顺利和有借鉴意义的一件事情。在这个过程中参与了公司的客户调整计划，个人按照预定计划执行了工作内容，最终在大家全力配合下更换客户的事情尘埃落定。

>四、渠道建设工作部分

20xx年x月开始，随着个人对相关业务基础的掌握以及产品专业知识的经历逐步丰富，新开专卖店工作个人逐步独立参与到过程中。个人已经基本具备专卖店建店流程掌握、建店要领VI标准执行、建店协助指导、现场上样板布置整体店面等基本素质。

>五、五金网络渠道拓展建设

今年x月份开始xx网站建设工作。裤架产品内部系统推荐，取得部分客户的接受认可。产品特点的充分了解，与各大竞争对手的比较确定产品市场定位和竞争优势。裤架产品展示中岛建议提出，最后落实，大大加快了铺货速度，这也为以后终端形象建设铺垫了基础。希望新年能够更加好的利用网络资源做好宣传推广工作。

公司这一年里更多的是在选择融入——改进——释然的过程，我会继续努力！既然有那么多人对生活保持着好奇心，那么激情满满的奉献自己的热诚，我希望个人组织能力再上高阶。20xx年我们已经上路，我也会像其他员工一样像蚂蚁一样穿梭在这个城市的十字路口，让脚步不停下来的轨迹交织成每个人理应获得的那张梦想蓝图。奋斗、勤奋、用心、坚持让朗高的平台给员工创造更多机会。

末了，感谢公司栽培，感谢同事们真诚相待!顺祝：全体同事新年快乐!公司业绩蒸蒸日上!新年新气象！

渠道开发经理工作总结3

回顾xx年工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此xx年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自x总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，xx分公司全体同仁发扬x总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自xx年8月加入xx公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。

我的工作是渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。

渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。

我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有一次，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄

逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在xx年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有xx手机卖场、xx合作厅、xx合作厅、xx专营店。我希望在xx年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的xx年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟_通公司更加兴旺！谢谢！

渠道开发经理工作总结4

从一个公司小小的业务员走到今天公司的项目经理，其中的酸甜苦辣，个中滋味也只有自己能够体会了，不过这些年我一直是通过自己的努力，一步一个脚印慢慢的过来的，这使我慢慢的开始懂得了创业的艰苦，我走到现在这一部，我更加珍惜我的工作，我将会在工作中尽自己最大努力的，公司项目经理工作个人总结。

回顾20xx上半年，在公司各级领导的正确指挥及担保业务部领导的直接带领之下，本人始终按照公司20xx年工作部署，并根据本人工作实际，紧紧握住做业务和抓营销两把钥匙，在项目经理的工作岗位上做到了努力学习，大胆实践，转变观念，很快适应了我公司快速发展的要求，圆满完成了全年工作任务。主要情况汇报如下：

>一、端正工作态度，坚持勤奋敬业、廉洁自律的职业操守

本人热爱自己的本职工作，热心为客户服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位。需要加班完成工作时，就利用晚上和休息天进行调研和评审报告撰写，公司下达的临时工作任务，都能够按做到按时按量完成。在日常工作中严格自律，谢绝客户多次请客送礼，努力维护公司在客户心中的良好的形象，也实际提高了自身的职业修养。

>二、圆满完成了项目经理各项业务指标

在20xx上半年中，本人实际完成担保贷款业务笔数x笔，完成任务量的xx%，完成业务金额为xx万元，完成任务量的xx%。其中作为项目经理a角完成业务x笔，金额xx万元，作为项目经理b角完成业务x笔，金额xx万元，以上本人参与完成的项目共计x笔，业务量总额xx万元。上述成绩的取得得益于公司各级领导的正确领导，同事的鼎力支持，再加上本人坚持不懈的努力和花费了大量的加班时间，可以说每一笔贷款，每一分业务都包含着心血，留下了刻骨铭心的记忆。20xx上半年本人付出了辛勤的汗水，也收获了成长的喜悦。

>三、坚持不懈努力学习，业务理论及实践经验得到快速提升

本人在20xx年坚持理论学习与实践操作相结合，通过公司培训、业余自学多种渠道积累业务知识，并坚持及时总结。本人的论文《中小企业文化建设的难题及x之策》在《xx担保》杂志上发表，受到不少客户的好评；本人半年工作总结也得到了王总的肯定，担保项目“人、事、物”原则的思考逐步深入，从单纯的“人”、“事”和“物”的三方面扩展到“人”与“事”、“人”与“物”、“事”与“物”的对立统一上。对该原则的深入思考，使得本人业务操作的思路愈加清晰，而不断的业务积累又反过来促进了对该原则的深入领会和扩展，感觉受益匪浅。

>四、加强贷后管理，努力为公司执行力的提高贡献力量

在20xx年公司布置重点进行的系统流程录入、档案归档及“回头看”工作中，本人严格按照公司要求，认真完成本人项下的任务，努力做到系统流程与项目流程一致；在项目归档工作中，本人也按照公司要求按时按步骤移交了档案资料，同时也通过该项工作，对贷款资料及时查漏补缺，完善了贷后管理；在回头看工作中，本人按照公司整体部署和担保部具体的安排，对本人负责的贷款企业全部走访了一遍，其中对重点企业海南xx有限公司走访了3次，对海南xx有限公司存货质押情况不定期抽查9次，较圆满完成了公司任务，为下一步工作理清了思路。

>五、客户营销工作取得较大进展

缺乏优质的客户资源是新项目经理普遍面临的困难，在20xx年全年的工作中，本人时刻将客户营销工作作为自己的核心任务来抓，全年度推荐企业加入信用协会共计x户，其中已放款的有xxxx包装有限公司一户xx万元，已通过交通银行评审但尚未放款的有海南xx贸易有限公司一户xx万元，其他正在进行担保或委贷业务评审的有两户，该两户计划发放贷款约xx万元。

在客户营销的实践中，本人深刻领会并坚决贯彻落实王总多次提出的“向客户上下游延伸的”思路，在实际着手营销客户过程中受到业务部潘部长的悉心指导，收益匪浅。最值得称道的例子是对海南xx有限公司的项目操作。在项目调查过程中，本人走访了xx公司下游的十余家印刷包装厂，在核实xx公司销售收入的同时，也向这些印刷包装厂宣传担保公司，了解了他们的融资需求，解答他们的具体疑问。通过项目经理的言行使他们深切感觉到担保公司工作人员敬业、诚恳、严谨、务实的工作作风，不少企业申请加入了信用协会，其中海南xx包装有限公司和海南xx包装有限公司还通过我公司担保分别获得了开发银行xx万元和xx万元的贷款支持。今后本人还将会继续贯彻王总“向客户上下游延伸的”的营销思路，继续拓宽客户来源，深入挖掘发展潜在客户，将营销工作向纵深推进。

>六、通过较长期的实践，总结出交行贷款相关流程

通过交行贷款，我公司提供担保并由开发行再担保的渠道是公司20xx年底开通的新的贷款渠道，但是由于其程序较复杂，且涉及从交行各支行到分行零贷部、法务部、主管行长

等多个操作环节，最后还要经过开行审批流程，项目经理操作过程中需要耗费极大的时间和精力。本人在20xx年通过海南xx有限公司和海南xx贸易有限公司两户企业在上述渠道操作的实践，同时在x副总、x副总及x部长的直接领导下，总结出一整套比较成熟和完备的与该渠道相关的资料、文件及操作流程，一方面为今后公司相关业务的顺利开展打下了比较坚实的基础，另一方面使得本人担保理论知识和实务操作水平上了一个新的台阶。本人认为，必须及时总结工作中的经验教训，对指导日后的工作大有裨益，今后本人仍将坚持不懈抓紧。

渠道开发经理工作总结5

20—20xx年度工作总结及项目具体情况分析在过去的20xx年，洞山九龙湾项目组全体员工共同努力，最终完成并超额完成公司下达任务指标，在过去的一年里，项目经历了从无到有，从少到多的客户积累，现将20xx年洞山九龙湾小区销售部年度总结报告及项目截至20xx年1月25日销售具体情况分析如下：

>1.年终总结

1前期完成销售员上岗资格培训

2销售员工作分配及案场制度制定

3客户来电、来访统计分析

4市场调研工作展开。

5协助策划部进行价格制定及销售思路剖析

6顺利完成一二期开盘及房源销售工作

7顺利完成公司下达销售任务及指标。

8项目到目前共签订定单250套，签订合同237套，网上备案196套。

9各个销售员努力工作，积极进取精神值得鼓励，为公司培养后续人才。

>2.项目截至20xx年1月25日销售情况统计及分析

1来电及来访客户分析来访客户分析（区域成交比例分析）

通过前期蓄水，截至20xx-1-25共接待客户2339组，包括前期未到案场前发展商接待客户500组，通过客户总结统计出客户成交的主要来访区域为我们三标开盘前媒体推广打下良好的基础，下表统计分析日期从分析如下：

一客户来访区客户数成交套成交总量的成交域量数比例田田A区130 5 区田B区170 17 田C区637 102 谢家集201 37 八公山349 39 大通区150 9 潘集区652 39 总计2339 248 100备注：

1、通过来访客户成交分析可以看出二期成交客户主要来源于周边铁路职工及潘集矿上职工，其成交比例占近80。

2.通过这几天客户接待及前期成交分析，周边客户已经基本吸收完毕，因此在后期宣传中应主要以矿上职工为主。来电客户分析截至20xx-1-25共接到客户来电1000组左右，其中老客户300组左右，新客户700组左右，客户主要认知途径见下表：

成交来电占总成交套数的比来电途径来电数量量例老客户300 100 介绍30 2 站牌27 3 公交车身33 5 报纸150 15 电台广播30 2 短信200 5 网上5 0 0 SP活动（开盘活动）125 5 DM单页100 10 总计1000 147 100备注：

1、老客户包括已经到访二次电话客户，因此成交率较高。

2、来电分析主要是针对策划部媒体推广。

3、对此可以看出淮南主要的有效媒体推广为：报纸、DM单页及公交广告。

4、明年可以适当的对媒体推广做出调整，针对项目周边资源枯竭，可以适当到各个矿上进行DM单页宣传。

5、开展具有针对性的SP活动。2销售套数统计目录楼一期二期总计栋1 2 11 12 3 10 9可销售套数24 48 48 42 40 44 24 270实际销售套数20 45 48 40 39 38 18 248实际合同签订套237 20 43 46 40 34 37 17数剩余套数4 3 0 2 1 6 6 22备注：从实际销售情况来看，目前销售率为，实际签约率为。针对未销售房源，年前实行优惠政策。从销售统计表可以看出，后排房源剩余量较大，而且价格相对较高，因此可以做适当价格优惠活动。剩余房源集中在9、10及1、2的跃层，因此价格可作适当调整。

>年度洞山九龙湾项目不足与问题分析在过去的一年。

洞山九龙湾小区以极高的消化速度及消化率顺利占领淮南市场，这中间包含上至项目经理下到置业顾问辛苦的劳动，但是在美丽的外表下，也隐藏着一些不足，通过一段时间观察，总结一些不足与问题所在之处：（只针对销售部）置业顾问前期培训不具有针对性。主要是指，销售员在进行统一的房地产专业知识培训后，应该针对每个销售员不足的地方加强培训，这样可以使每个销售员都达到相对较完美的程度，为后期工作顺利开展打下良好的基础，并为公司后续人才培养创造良好条件。案场岗位制度。在前任主管走后，岗位制度一直延续，但是没有重申。所谓新官上任三把火，新主管应该及时了解案场信息并与销售员沟通，重新明确岗位制度做出相应措施。一二期开盘现场相对混乱。其主要责任在于销售部没有完全的安排好销售员的职责，销售主管应明确销售员职责并做出相应奖励及惩罚措施。公司机制。公司在没有明确确定下来时，不要给销售员太多的承诺，如果达到承诺期而没有兑现，会在一定程度上影响销售员的工作积极性。足够的信任。任何一个人，都需要领导给予足够的重视及足够的信任，充分发挥所长，最大发挥每个人的能力。

>年度工作总结进入大公务实后。

首先我经历了人生中最有意义的七天培训，随后我被派到淮南洞山九龙湾项目组担当置业顾问在这个岗位我学习到很多的知识也做了比较多的工作现分析如下：

1.正常置业顾问客户接待工作及日常维护。

2.客户资料梳理、销售部所有置业顾问来电、来访客户统计工作。

3.日常资料包括案场卫生制度、工作分配表。

4.日清表周报表月报表填写。

5.合同签订前扣图及合同审核。

6.统计定单数量、输入电脑、排查错误、统计数据。

7.签合同后数据统计工作主要包括网上备案.公积金铁路、市直、矿业集团、新集矿、化三建及商贷和一次性付款、统计分类交由其他置业顾问催贷款办理。

8.不定时加班帮助李经理及主管做一些项目组其他工作。

>总结：

通过半年时间历练，我基本掌握了一个项目运营的流程及操作工作，基本熟悉作为一个销售主管的工作职责。因此在后期，我将工作重点转移到管理及后勤，这样我就可以走完整整个销售主管应有的职责，为后期迈向更高的岗位努力！

渠道开发经理工作总结6

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作全面铺开，“xxxxxx”品牌得到了社会的广泛认同,总体上说，成绩喜人。

一、以“xxxxxx”项目建设为中心，打造公司品牌。公司秉承“专业化、规范化、制度化、集成化”的发展理念，创新房地产开发公司运营方式,重点以项目为中心，有效运作资金链，协调理顺各专业公司施工节点，有效提高团队工作效率。在不断完善各项规章制度和 workflows 的过程中，打造一流开发建设团队，用人才培养、完善制度、规范管理支撑公司快速发展。

“xxxxxx”项目是xxx重点工程。区委、区政府对其寄予殷切的期望。项目蕴含着巨大的社会效益和潜在的经济效益。

一年来多次接待区政府和市政府领导的参观检查，以及新闻媒体的采访报道。

(一) 仅用180余天圆满完成“xxxxxx”一期建设任务。

1、项目完成情况：

xxxxxx项目一期工程占地面积为62亩，计划投资约8000万元，建筑面积42061平方米。建筑物为多层住宅、村委会、商业底店。

20xx年5月27日开工，截止12月18日共完成9栋多层住宅31046m²、336户；村委会一座三层1485m²；商业房屋（A、B段）9530m²。宅带店面积11015m²。（一层底店33套、二层底店36户、车库5间）。

完成产值：多层住宅1600元×31046=元；村委会+商店：2200元×11015=元；计元，完成4栋小高层基础，计元，总计元，是计划完成量的，欠计划。

2、房屋预订情况：

公司抓住政府加快村民整体拆迁力度大的有力时机，积极进入市场推介本项目中的商业门店。公司确定在按规定办理各种手续过程中，同步开始房屋预订工作，这一战略思想的实施，为公司发展赢得的时间、赢得了效益，为全年任务的完成奠定了良好的基础。

20xx年公司共完成36户底店预订工作，其中宅带店29户；一托二7户；车库1间。回款元。完成既有底店53%的预订任务。

(二) 如期实现年初确定的任务目标。

1、前期项目洽谈、签约设计阶段。（3月—5月）

春节前后最终确定项目实施，随即进入签约洽谈阶段，并于5月18日正式与xxx政府、马场村等签订三方协议。

“xxxxxx”一期工程至20xx年5月18日举行开工典礼。在时间紧、任务重，客观条件不具备开工的前提下，经总经理的精心策划部署，各部门密切配合，工程部具体落实，在没有水、电、仅有一张开槽白图的情况下，我们边开槽、边等图、边等待地基换填土方、边寻找电源、边寻找水源的条件下，于5月27日全面拉开“xxxxxx一期”工程的帷幕。

2、立项审批、报建工作与施工同步进行。（5月—9月）根据项目可研报告，公司适时开始工程报建报批。一手抓工程建设，一手抓项目报批，跟进图纸设计。5月份开始先后办理了xxx发改局“项目立项”（号文件）；土地局“项目用地审查意见”（号文件）；规划局“建设规划选址意见”（号文件）。同时还进行了“xxxxxx项目环境评估报告”、“xxxxxx项目能耗评估报告”。

亿和置业公司申请的“房地产开发资质证书”也于10月份顺利通过xxx住建厅的审批。

3、严格公司内部治理，规范管理各类协议、合同。

为公司的有效运转和水平的提升，公司成立伊始就逐步建立了“岗位工作标准、合同签订会签制度、大额资金使用会签制度、物品管理采购、印章使用制度、公司行文制度、例会制度、考勤制度以及各类资料的存档管理制度，建立了一整套科学、规范、严密的制度，保证了公司高效、有序的运行机制。

五月份工程进入实施阶段后，公司通过前期调研考察确定与具有实力的设计、施工、监理、地勘、劳务等企业签订施工类合同份、材料类合同份、其他辅助类合同份。

4、高标准严要求、严把工程质量关。

“xxxxxx”项目是xxx重点工程，也是“亿和置业”公司的品牌工程，因而抓好工程质量、赢得社会声誉尤为重要。工程部在配合工程监理公司工作的同时，基本形成公司工程质量监督体系，以监理为主，自我为辅，在例行的工程质量检验中，得到了质检所的充分肯定。

5、规范财务管理、控制成本，预、决算工作同步跟进。

材料采购能够及时系统的掌握市场信息，结合公司实际货比三家，在确保质量的前提下，努力降低材料成本，提高了资金使用率。

计划、财务部严格执行财务制度，建立了规范的收入、支出等相关制度。并采取积极灵活的融资方式，通过让利、抵顶等办法扩大资金流，调动了厂商、社会的融资积极性，拓宽了融资渠道。保证了“xxxxxx”项目建设资金的安全。

6、公司团队和谐，生活、生产共同抓。

公司指派专人抓伙食改进工作，使员工日常伙食多样化，保证了员工的正常餐饮需求和伙食的高品质。

7、安全工作常抓不懈，坚持总经理日常巡查制度，保证了施工期间的安全生产。

在施工的关键节点，公司总经理亲自审核施工方案，反复研究施工方案，坚持每日现场巡查和不定时抽查，发现问题，事不过夜，及时处理。

对施工中发现的安全隐患问题，对责任人和施工部门的处理毫不留情，该清退的清退，该经济处罚的处罚。

（三）客观上由于公司组建时间短，时间紧，施工任务重，人员来自方方面面，故在工作中出现一些问题，主要表现为：

1、施工材料计划提报不及时且不准确，进场后管理不到位。没有按计划用多少提多少，有浪费现象发生。

例如：钢筋提出计划20吨，结果不够用，导致二次进货时产生运输费；水泥进货后由于管理不好，造成数吨水泥的

硬化报废等等。

2、施工用材料计划不到位，后又补充计划，造成材料进货价格谈判的被动，管线用料计划不准确造成管头的浪费。

例如：如窗门，不锈钢管等。

3、专业施工单位间施工不配合、缺乏协调，直接影响到工期和质量。现场所有在建的施工工种缺乏统一协调管理，现场施工组织计划、设计水平有待提高。

渠道开发经理工作总结7

年月大区管理中心渠道经理项目本季度渠道工作总结主要内容

1.渠道目标：本季度共开发专卖店家，季度完成率达%；开发渠道网点家，季度完成率达%；（所有专卖店以及渠道网点按照公司标准录入CRM系统）；

2.渠道推广目标：本季度共开展大篷车推广活动场，小区推广活动场，已建立本季度共收集优秀推广案例个（优秀推广案例按照公司标准录入CRM系统）；

3.培训目标：本季度共培训场（所有培训按照公司标准录入CRM系统）；

4.经销商拜访情况：本季度共拜访家代理商，其中我司经销商家，意向经销商家；

5.渠道新品上市情况；

6.区域标准化工作；

7.区域其他渠道工作；

本季度存在的问题以及应对方案下季度改进计划及渠道工作目标

1.渠道目标：第季度计划开发专卖店家，季度完成率达%；计划开发渠道网点家，季度完成率达%；

2.渠道推广目标：第季度计划开展大篷车推广活动场，小区推广活动场；

3.培训目标：第季度共培训场；

渠道开发经理工作总结8

今天在台上向各位作、年的工作总结和、年的，第一次向各位做，十分激动！

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，、年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。、年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。、年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20、工作的种种经历，让我百感交集。

、年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于、年来说是非常关键的一年，是考验10年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

(一)、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

- 1、天津、-视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。、年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台。
- 2、天津市、商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，、年用明基，巴可，科视较多，、年初定销售量为，工程机n台。
- 3、天津市、系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。、年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。
- 4、天津市、奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。
- 5、天津、高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，、年初定销售量，教育机+工程机n台。
- 6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，、年初定销售量，教育机+工程机n台。
- 7、天津市、商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业单位客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，、年初定销售量为，教育机n台。
- 8、天津市、智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，、年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。
- 9、天津市、网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，、年初定销售量为，教育机n台。
- 10、天津、安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，、年初定销售量为，教育机n台。
- 11、天津市、投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的片子很容易进入，、年初定的销售量为n台。
- 12、其他渠道商暂定销售量为n台。

(二)、主导销售主要是通过先掌握的中高职院校来实现。主要分析如下：

- 1、天津、大学、学院：、年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，、年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去做，暂定的需求量为n台左右。
- 2、天津、职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的-88，并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。(商务经理招聘)
- 3、天津市、管理职业技术学院：在西青校区的话，年初会采购-台投影机，在西青校区、年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。
- 4、天津、成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和西青政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，西青的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下文章，其暂定的需求量为n台。
- 5、天津、未来教学部：其在、年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用-500做一下试试，暂定的需求量为n台左右。

6、天津市、职业技术学院，有四五个校区，在北辰的主校区现在正在建楼，大概在、年、月份会建好，他们哪里爱普生做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、天津市、学院，天津、集团投资建设的，、年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的张伟来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和、关系很好。

8、主要和、积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，、年天津公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多，愿、年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

渠道开发经理工作总结9

20xx年度，我在工作中取得了一定的成绩，这不但得益于各位同事的支持与默契配合，更得益于陇南移动优良的团队氛围和企业文化对我的熏陶。在这里，我对各位领导的栽培和厚爱，对各位同事对我工作的支持表示深深地感谢！下面将一年来的工作情况作一总结，为xxxx年的工作确立新的目标。

我的述职报告分为以下三大部分：

>一、20xx年我所做的工作

1、渠道建设工作：20xx年4月公司开展了渠道片区网格化管理工作，配合省公司完成渠道系统网格化基础数据层级搭建工作，同时对原系统近8000个渠道按新化分片区归属进行迁移。截止11月全年共新增自营厅（5家）、指定专营店共（85家），代办户（1486户）

2、社会渠道酬金核算及报账工作。每月准时完成社会渠道酬金核算工作，截止11月全年共发放酬金1936万元。

3、做好渠道基础整治工作，提高渠道效能1、做好优质渠道管控自20_年起，分公司对社会渠道指定专营店进行酬金池管理，截止11月底，纳入酬金池管理渠道共计（579家）酬金池共计，（235.8万元）通过酬金池管理，指定专营店可增加包含长效激励在内的多项收入；公司可提升渠道忠诚度，达到互惠互利、合作共赢的目的。

4、做好渠道基础整治工作，提高渠道效能我深知“渠道是根，经营是本”，渠道对中国移动的重要性，只有把渠道基础资料做实了，才能对公司的业务发展、经营分析提供正确的信息。因此在20xx年9月我着手对整个渠道信息包括自办厅及社会渠道信息重新整理核查，删除县公司新增渠道权限，专人管理，对自营厅、指定专营店、特约代理点按类制订渠道新增基础资料上报内容，同时分类制订整改计划，在一个月时间将55个自办厅厅内信息全部更新，对系统内近5000户社会渠道代理点逐个核查，清理无代办渠道1711户。之前公司要了解各县自营厅信息都要让县公司自己上报，但经过整理后，分公司只需要通过渠道系统可以对一个营业厅类房屋租赁、地理位置、办公设备配置、厅内面积、营业员配备等信息一目了然。

5、提升渠道酬金满意度20xx年10月，我分公司渠道非酬金满意度排名全省末位，它为渠道维系及服务工作拉响了警钟，为提高渠道积极性，分公司对渠道酬金满意度展开了专项整治工作，内容包括对各县区渠道管理员、片区经理进行酬金核算政策的相关培训、对社会渠道开展全面普查及意见处理等诸多方面，对影响酬金满意度的酬金核算透明、酬金额度无明细、宣传品、礼品提供不充足、号源分配紧缺且4、7号较多等问题进行重点治理，通过连续努力，渠道满意度得到有效提升，为后期专项工作有效展开奠定坚实基础。

为有效提升社会渠道酬金满意度，月完成酬金明细通知单打印11程序，从12月起片区经理可通过该程序打印所辖区内代办户酬金明细。

>二、工作需要改进的地方

1、由于日常工作比较繁琐，同一个错误社会网点会多次发生，作为业务支撑的我往往态度不太好，不耐烦和急躁的情绪常有发生。

2、工作做的还不够细，由于渠道基础资还不够100%准确，每月下发的酬金明细短信通知，有个别社会代理点仍收

不到明细清单。

3、工作没有抓落实，对发现的问题没有及时更进甚至解决，最后不了了之。

4、加快电子派单或电话故障返单时间。因为电话那边等待的是后台同仁的有力支撑，对于后台支撑人员而言只是一个小小鼠标的点动就能让问题化解，让等待、疑惑的客户满意而归。

>三、xxxx年工作计划

1、督促社会渠道参加岁末年初刮刮卡活动，力保此项活动排名全省前三。

2、配合省公司启用酬金系统与报账平台的对接工作。

3、继续做好酬金满意度提升，不限于形式的对社会渠道做好相关解释工作，做到每个渠道都知道每项酬金如何计算。以便于分公司开项的活动，能更快的落实到各渠道及未梢渠道。

4、对发现的问题及时更进，直至解决。

5、提高自身综合素质，对代理商反映的问题全力帮助解决，加强与社会渠道情感维系。

以上是我的述职报告，不足的地方请领导给予指正，最后，我祝愿在座的各位工作顺利，身体健康，谢谢！

渠道开发经理工作总结10

在不知不觉中，20xx年已经过去，在这一年里，根据公司安排我经历了三个项目的销售管理，这对我个人来讲是一种成长，一份磨练、一种自我完善，同时也是一份沉甸甸的责任。在这一年当中经历了太多的物是人非，经历了每个项目具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。现就我20xx年的工作做如下总结，回顾20xx，展望20xx。

>一、任务完成情况

（一）xx项目销售回款情况如下：

小结：xx项目自20xx年12月10日进场，截止20xx年7月16日结案，共计销售住宅36套，销售额万元，回款额万元，剩余款项均交接与开发单位办理后续手续，佣金结算正常。

（二）xx项目销售回款情况如下：

小结：xx项目截止20xx年x月x日进场，截止20xx年x月x日结案，共计销售住宅x套，销售额x万元，回款额x万元，佣金目前为止尚未结算。

（三）x项目销售回款情况如下：

小结：xx项目截止20xx年x月下旬进场，截止20xx年x月x日共计销售住宅22套，销售额x万元，回款额x万元，佣金结算正常。

总结：三个项目截止20xx年x月x日合计销售住宅x套，签约x套，实现总销售额x万元，实现总回款额x万元。与年初指定的销售任务相差较大，目标任务未完成。

>二、团队管理方面

1、团队招聘工作

本年度因公司服务项目较多，销售人员需求量大，但目前因房地产市场大环境影响，导致很多房地产销售从业人员都已经放弃从事本行业而转型，其他想从事销售的人员对房地产销售前景又不太看好，导致合适的销售人员非常难招。所以销售人员招聘工作一直是一件让人头疼，但又不得不面对的事情。在招聘途径上，我们在大学校园、市中

心街道发过招聘单子，在项目周边贴过招聘广告，网站发布、同行熟人介绍、员工推荐等渠道招聘。在招聘要求上，有无工作经验均可，但要求人品一定要好，要有目标，要对自己有要求。根据公司用人标准，本年度大致陆续招聘销售人员20多名，服务于各个项目。

2、团队培训工作

销售人员的培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对

不能马虎，所以公司每个项目从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的置业顾问。但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化。培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

3、监督、督促执行工作

很多时候执行力好不好，完全取决于后期的监督与督促。很多时候都是事情安排下去了，由于各种原因，没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情没有达到预期的效果。所以在20xx年一定要改正，做到，有计划，有安排，有监督，有回馈，形成一个封闭的环节，增强团队执行力。

4、及时总结与学习工作

作为一线的管理人员一定要具有很强的解决复杂问题的能力，随

机应变的能力，超强的总结问题的能力，这样才能避免重复犯错。同时将总结的经验传授给大家，制造浓厚的学习氛围，帮助大家每天进步，当遇到问题客户的时候，不但要想尽一切办法给予解决，同时要找到问题的根源在哪，将问题在前期就解决掉，避免重复问题一再的产生。

>三、案场管理方面

1、案场谈客监督及方向把控

因为项目大多为新人，所以要求上岗后实行一带一搭档制接待客户，同时销售主管与销售经理在案场随时观察，监督置业顾问严格按照公司接待流程接待客户，同时在案场巡视，当问题客户出现的时候，想办法及时给予解决，帮谈或配合逼定，避免意向客户的流失。尤其对个别接受程度较慢的置业顾问，在接待完客户后，给予指导，帮助其尽快成长，从而提高了置业顾问的成交率。并安排新人在老人谈客户时，进行旁听，来尽快的提高新人的谈客水平。

2、案场氛围的制造

在案场及时的给予置业顾问的谈客进行指导，或帮助必定。同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，例如安排喊假控，打假电话等。

3、案场客户问题处理

当出现问题客户的时候很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对项目的认同感及多公司的信任感。

4、案场行为纪律，卫生、服务

每个项目都制定了相应的规章制度，对违纪行为给予一定数量的处罚制度，保证团队有章可循。服务方面，要求热情，大方，做到零投诉。卫生方面实行区域负责制，并安排特定大扫除日，所有销售人员全部参加打扫卫生，让每

个人养成保持卫生整洁的好习惯。

>四、与开发商的配合方面

在与开发商的配合上，深知自己的一言一行都代表了公司的形象和利益，所以甲方意识一定要强，所以与开发商多沟通，多汇报，互相尊重，互相理解，绝不乱花甲方一分钱。用甲方意识处理一切事宜，也得到了各项目开发单位的认可。

渠道开发经理工作总结11

回顾这一年里的工作，我在各位领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司上级下达的要求和任务，积极地完成了自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的突破，技术和经验得到进一步提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。具体有以下给几点：

>一、具有良好的工作业绩

在这一年里本人开通xx大小基站传输设备1XX端，优化网络环路XX个，大小网络割接XX多次，全年工作安全无事故发生，而且多次得到监理公司和xx公司的好评和表扬，今年还被xx公司评为优秀先进个人。

>二、具有正确的工作态度

在思想上，我坚持自我的反省且努力地完善自己的人格，无论什么情况下，我都以品德至上要求自己，而遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实地遵守它。另外，爱岗敬业是能做好工作的关键，岗敬业就是要做好本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间抓牢，不积跬步，无以至千里，不善小事，何以成大器，从我做起，从小事做起，从现在做起。

>三、具有良好地工作作风及娴熟的技术技能

在工作和学习上，我作风扎实，关心下属，团结同志，注重细节，追求完善，不找任何借口，认真履行岗位职责。作为一名专业的通信技术人员除了要有专业的知识和技能外，细心和细节的注重都是非常重要的，细节差之毫厘，结果谬之千里，无论是做事还是做人，都要明白细节决定成败，精益求精才能争创佳绩。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，我能够从容处理日常工作中出现的各工作的正常进行，我能够以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

>四、具有良好的团队合作精神

有效的团队工作可以提高工作效率。为此,在工作中我不光自己努力工作,同时也和同事之间处理的非常好。在工作中除了互相学习外,生活中我也经常和同事谈心,了解各自内心的想法,相互出主意、想办法。有一些同事,因为工作技术经验不足,不但影响了他本身的工作效率,同时也影响了整个部门的工作效率。然而我主动教导他们,和他们讲解工作中的各方面技术知识,让他们对日常的工作有新的认识和理解,能够很好地独立完成各个工作任务,不断提高工作效率。

20xx已成为过去，在20xx这新的一年，我决心百尺竿头，更进一步，立足本职，以严格要求为准则，锐意进取，为公司作出更大的贡献。

渠道开发经理工作总结12

在不知不觉中，20xx年已经过去，在这一年里，根据公司安排我经历了三个项目的销售管理，这对我个人来讲是一种成长，一份磨练、一种自我完善，同时也是一份沉甸甸的责任。在这一年当中经历了太多的物是人非，经历了每个项目具有的困难与挑战，收获颇多，感触颇多。现就我20xx年的工作做如下总结，回顾20xx，展望20xx。

>一、任务完成情况

(一)**项目销售回款情况如下：

小结：**项目自20xx年12月10日进场，截止20xx年7月16日结案，共计销售住宅36套，销售额万元，回款额万元，剩余款项均交接与开发单位办理后续手续，佣金结算正常。

(二)**项目销售回款情况如下：

小结：**项目截止20xx年*月*日进场，截止20xx年*月*日结案，共计销售住宅*套，销售额*万元，回款额*万元，佣金目前为止尚未结算。

(三)*项目销售回款情况如下：

小结：**项目截止20xx年*月下旬进场，截止20xx年*月*日共计销售住宅22套，销售额*万元，回款额*万元，佣金结算正常。

总结：三个项目截止20xx年*月*日合计销售住宅*套，签约*套，实现总销售额*万元，实现总回款额*万元。与年初指定的销售任务相差较大，目标任务未完成。

>二、团队管理方面

1、团队招聘工作

本年度因公司服务项目较多，销售人员需求量大，但目前因房地产市场大环境影响，导致很多房地产销售从业人员都已经放弃从事本行业而转型，其他想从事销售的人员对房地产销售前景又不太看好，导致合适的销售人员非常难招。所以销售人员招聘工作一直是一件让人头疼，但又不得不面对的事情。在招聘途径上，我们在大学校园、市中心街道发过招聘单子，在项目周边贴过招聘广告，网站发布、同行熟人介绍、员工推荐等渠道招聘。在招聘要求上，有无工作经验均可，但要求人品一定要好，要有目标，要对自己有要求。根据公司用人标准，本年度大致陆续招聘销售人员20多名，服务于各个项目。

2、团队培训工作

销售人员的培训一直是每个项目工作当中非常重要的一环，绝对不能马虎，所以公司每个项目从进场熟悉项目开始，我们就根据人员结构情况，和项目情况，按照计划统一安排了一系列房地产渠道经理年度工作总结和工作计划的培训内容，明确培训目的，监督检查培训结果，目的是在最短的时间内，培训出能够尽快符合上岗条件的置业顾问。但在培训当中也出现了一些问题，因为公司本年度招聘的人员，大多都是没有任何工作经验的'新人，每个人的性格及接受能力都不一样，培训起来比较吃力，培训周期也被拉长，同时由于销售人员流动性太大，导致用在培训上的精力太多，培训在日常销售工作中占得比重过大，从而影响其他工作的正常进行。所以后期各项目在招聘时除了应将新人和老人比例控制好以外，还要重点加强公司员工的归属感，树立公司企业文化。培训工作让老员工也参与进来，让老员工积极的去带新员工成长。同时对培训要有一个长期统筹的安排和布置，针对不同的销售人员要进行区别培训，增加机会试培训，让他们感觉每天都能学到东西，让公司和员工共同成长。

3、监督、督促执行工作

很多时候执行力好不好，完全取决于后期的监督与督促。很多时候都是事情安排下去了，由于各种原因，没有给予及时的督促和监督，导致安排下去的事情没有达到预期的效果。所以在20xx年一定要改正，做到，有计划，有安排，有监督，有回馈，形成一个封闭的环节，增强团队执行力。

4、及时总结与学习工作

作为一线的管理人员一定要具有很强的解决复杂问题的能力，随机应变的能力，超强的总结问题的能力，这样才能避免重复犯错。同时将总结的经验传授给大家，制造浓厚的学习氛围，帮助大家每天进步，当遇到问题客户的时候，不但要想尽一切办法给予解决，同时要找到问题的根源在哪，将问题在前期就解决掉，避免重复问题一再的产生。

>三、案场管理方面

1、案场谈客监督及方向把控

因为项目大多为新人，所以要求上岗后实行一带一搭档制接待客户，同时销售主管与销售经理在案场随时观察，监督置业顾问严格按照公司接待流程接待客户，同时在案场巡视，当问题客户出现的时候，想办法及时给予解决，帮谈或配合逼定，避免意向客户的流失。尤其对个别接受程度较慢的置业顾问，在接待完客户后，第一时间给予指导，帮助其尽快成长，从而提高了置业顾问的成交率。并安排新人在老人谈客户时，进行旁听，来尽快的提高新人的谈客水平。

2、案场氛围的制造

在案场及时的给予置业顾问的谈客进行指导，或帮助必定。同时提示或组织其它置业顾问给予适当的造势来创造氛围，例如安排喊假控，打假电话等。

3、案场客户问题处理

当出现问题客户的时候很有耐心的给予解释和解决，减少了异议客户，增加了客户对项目的认同感及多公司的信任感。

4、案场行为纪律，卫生、服务

每个项目都制定了相应的规章制度，对违纪行为给予一定数量的处罚制度，保证团队有章可循。服务方面，要求热情，大方，做到零投诉。卫生方面实行区域负责制，并安排特定大扫除日，所有销售人员全部参加打扫卫生，让每个人养成保持卫生整洁的好习惯。

>四、与开发商的配合方面

在与开发商的配合上，深知自己的一言一行都代表了公司的形象和利益，所以甲方意识一定要强，所以与开发商多沟通，多汇报，互相尊重，互相理解，绝不乱花甲方一分钱。用甲方意识处理一切事宜，也得到了各项目开发单位的认可。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里要给自己进行重新定位，振奋信心、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

1、房地产市场目前处在比较艰难的关口，咸阳市场供应区域饱和，项目操作困难较多，销售压力巨大。但作为一名房地产销售管理人员，首先应调整好自己的心态，把压力转化为为动力，全力以赴，用自己良好的心态去影响身边的人和自己的团队。

2、在培训工作方面，制定出详细的培训计划，并根据每个人实际情况，给予特定的培训指导，旨在将团队每一个成员都打造成可以独当一面的销售精英。并严格按照公司管理制度，管理好自己的团队，本着严格负责的态度，对待每一个进入公司的员工，给公司培养出更

渠道开发经理工作总结13

熟悉银行大堂经理的工作流程以后让我逐渐适应了在这个岗位带来的压力，虽然在领导的信任下让自己担任这个职位却从未在工作中有任何松懈，毕竟因为偶尔的松懈导致领导失望的话无疑是对不起这份工作所代表的意义，因此我在平时的银行工作中恪守职责并希望通过自身的努力获得相应的成就，即便到了年终之际也让我对今年完成的银行大堂经理工作进行了总结。

学习了银行主流业务的办理流程并通过自己的方式为客户进行讲解，由于银行大堂经理主要是为客户进行引导的缘故需要对业务十分熟悉才行，因此自己经常利用工作之余的时间学习银行业务的相关知识，无论是主流业务还是新型业务都应该为客户进行详细的讲解以便于对方有着清晰的认识，也得益于于此让我能够尽快熟悉银行大堂经理的工作流程并通过时间的积累获得了成长，毕竟严格意义上来说从年初到现在为止自己担任银行大堂经理不过一年的时间罢了，可即便如此自己也能够通过以往的积累尽快掌握业务的相关知识并因此获得客户的良好评价。

办理好客户所需的银行业务并根据对方的要求展开相应的部署，由于今年自己接触较多的是储蓄卡与借记卡的办理导致过程十分顺利，无论是初次开卡还是挂失都是自己比较熟悉的领域导致这方面的工作能够得到较好的处理，因此自己在为客户讲解储蓄卡的办理流程的情况下确保对方了解到其中的注意事项。相对于前者的繁琐而言后者则主要是与各大高校合作进行集中办理，实际上借记卡的办理也让我安排了专门的时间以防出现任何的差错。

开展了银行业务的宣传活动并以此来吸引更多的客户进行办理，由于银行宣传活动往往是全员参与的状况导致自己对这方面的工作格外上心，尤其是小礼品的设置要合乎客户的心理需求才能够让对方感受到银行的诚意，所以在今年的宣传活动中自己所准备的都是客户所需的物品并以此吸引了他们的目光，再加上宣传渠道的先进性导致今年的活动开展状况还是十分不错的，因此在今后的银行活动中可以吸取这方面的经验以求开展得更好一些。

今年银行大堂经理工作中的积累让我意识到自身还存在着许多不足，因此我会想办法提升管理方面的水平并争取获得更多银行同事的认可，即便以后难以在银行大堂经理工作中取得成就也要确保不出现任何的差错才行。

渠道开发经理工作总结14

自担任渠道经理以来，主要开展了三方面的工作：

一是多措并举，抓好代理商培训。先后通过专业知识讲座、定期走访、发放宣传资料等形式，培训代理商xx人次，进一步提高了代理商经营管理理论及实务水平，激发代理商合作热情，使我公司与代理商形成强大的合作联盟。

二是严谨细致，认真搞好资料录入。对代理商的相关情况、有关数据、经营各类等资料，及时、准确地登记在案，并认真录入电脑，实现了“零失误”、“零差错”。

三是严格程序，规范搞好协议签署。严格按照公司的制度规定、营销计划，做到准确无误、高效快捷，确保了公司利益不受损失。四是高标准完成了营业员、营销经理、综合秘书、VIP客户经理等岗位的任务目标

渠道经理作为公司巩固市场的先锋，是公司形象的重要代表。在工作中积累了一定的经验。

首先，必须具有宽阔的知识面。培训代理商，除了必要的基础知识外，还熟悉掌握了市场营销学知、通信产品基础、管理基础、移动产品销售流程、客户服务等知识。

其次，必须具有良好的服务态度。渠道经理不仅是公司的代表，也是代理商的顾问。工作中，我树立了“待人如己”的思想，想代理商之所想，急代理商之所急，立足“沟通从心开始”手牵手为代理商搞好服务。

第三，必须最大程度的了解代理商的需求。

第四，必须当好代理商的“智囊团”。

>一、工作表现

自20xx年x月到公司工作以来，坚持以公司发展为己任，服从组织，服从领导，服从大局，模范遵守公司的各项规章制度，工作态度端正，有很强的责任心和工作能力;工作中勤于思考，好钻研、虚心向领导和同事请教，善于发现问题、分析问题、解决问题;始终严格要求自己，勤奋好学，刻苦钻研业务;能够吃苦耐劳，爱岗敬业，团结同事，视工作如生命，视代理商为上帝，受到领导和同事的一致好评

>二、工作能力

经过20xx年的工作，我具备了以下七个方面的能力：

1.具有较强的沟通和培训能力。经过我培训的代理商在销售公司产品上表现出较强的营销能力。签署的各个协调没有出现任务的失误，没有损害公司的形象，更没使公司利益受到损失。

2.具有熟悉各项移动业务的能力。几年的工作经历，使我对移动的业务知识，特别是营销、培训方面的业务知识有了比较全面的了解。

- 3.具有较强的处理问题能力和沟通能力。
- 4.具有较强的业务发展能力和对市场敏锐的洞察力。
- 5.具有较强的亲和力。
- 6.具有较强的责任感、进取心和丰富的工作经验，并能够承受较强的工作压力
- 7.具有较强服从意识、应变能力、团队精神和协作能力。

>三、工作计划

按照公司工作规划，结合本职岗位，制定了今后的工作计划：目前，文山移动随着市场的逐步发展，已经从以前的产品从导入阶段逐步进入了成熟、发展、提高阶段，而要完成这个阶段的任务，首先应该从提高代理商营销能力和本领入手，从而使公司不断增加效益、做大做强。

- 1.制定短期、中期培训规划，明确培训年度目标、任务和措施，并细化到季度和月份。
- 2.创新培训工作机制。主要包括：
 - 针对不同的代理商，制定不同的培训措施，增加针对性;
 - 培训重心下移，深入到乡镇开展现场培训;
 - 应急培训，根据公司新推业务，随时抓好代理商的培训，确保新业务、新产品能及时传递到基层;
 - 常态培训，确保代理商能够始终保持较强的营销能力。
- 3.加强与营销、前台等各个部门的联系合作，及时掌握了解市场动态，捕捉各方面信息，为培训工作奠定基础。
- 4.拓宽培训内容、领域。主要是突出公司形象、公司文化、公司发展战略及公司经典的营销案例、代理商的素质等几个方面，从而使公司与代理商建立起信任，树立起信心，形成水乳交融、鱼水般的合作关系。
- 5.认真搞好资料录入，建好“代理商档案”。
- 6.严格按照程序，规范、高效、准确地抓好协议签署，为公司业务壮大、效益提升夯实基础。

渠道开发经理工作总结15

从一个公司小小的业务员走到今天公司的项目经理，其中的酸甜苦辣，个中滋味也只有自己能够体会了，不过这些年我一直是通过自己的努力，一步一个脚印慢慢的过来的，这使我慢慢的开始懂得了创业的艰苦，我走到现在这一部，我更加珍惜我的工作，我将会在工作中尽自己最大努力的，公司项目经理工作个人总结。

回顾20__上半年，在公司各级领导的正确指挥及担保业务部领导的直接带领之下，本人始终按照公司20__年工作部署，并根据本人工作实际，紧紧握住做业务和抓营销两把钥匙，在项目经理的工作岗位上做到了努力学习，大胆实践，转变观念，很快适应了我公司快速发展的要求，圆满完成了全年工作任务。主要情况汇报如下：

一、端正工作态度，坚持勤奋敬业、廉洁自律的职业操守

本人热爱自己的本职工作，热心为客户服务，认真遵守劳动纪律，有效利用工作时间，坚守岗位。需要加班完成工作时，就利用晚上和休息天进行调研和评审报告撰写，公司下达的临时工作任务，都能够按做到按时按量完成。在日常工作中严格自律，谢绝客户多次请客送礼，努力维护公司在客户心中的良好的形象，也实际提高了自身的职业素养。

二、圆满完成了项目经理各项业务指标

在20__上半年中，本人实际完成担保贷款业务笔数__笔，完成任务量的__%，完成业务金额为__万元，完成任务量的__%。其中作为项目经理a角完成业务__笔，金额__万元，作为项目经理b角完成业务__笔，金额__万元，以上本人参与完成的项目共计__笔，业务量总额__万元。上述成绩的取得得益于公司各级领导的正确领导，同事的鼎力支持，再加上本人坚持不懈的努力和花费了大量的加班时间，可以说每一笔贷款，每一分业务都包含着心血，留下了刻骨铭心的记忆。20__上半年本人付出了辛勤的汗水，也收获了成长的喜悦。

三、坚持不懈努力学习，业务理论及实践经验得到快速提升

本人在20__年坚持理论学习与实践操作相结合，通过公司培训、业余自学多种渠道积累业务知识，并坚持及时总结。本人的论文《中小企业文化建设的难题及__之策》在《__担保》杂志上发表，受到不少客户的好评；本人半年工作总结也得到了王总的肯定，担保项目“人、事、物”原则的思考逐步深入，从单纯的“人”、“事”和“物”的三方面扩展到“人”与“事”、“人”与“物”、“事”与“物”的对立统一上，个人总结《公司项目经理工作个人总结》。对该原则的深入思考，使得本人业务操作的思路愈加清晰，而不断的业务积累又反过来促进了对该原则的深入领会和扩展，感觉受益匪浅。

四、加强贷后管理，努力为公司执行力的提高贡献力量

在20__年公司布置重点进行的系统流程录入、档案归档及“回头看”工作中，本人严格按照公司要求，认真完成本人项下的任务，努力做到系统流程与项目流程一致；在项目归档工作中，本人也按照公司要求按时按步骤移交了档案资料，同时也通过该项工作，对贷款资料及时查漏补缺，完善了贷后管理；在回头看工作中，本人按照公司整体部署和担保部具体的安排，对本人负责的贷款企业全部走访了一遍，其中对重点企业海南__有限公司走访了3次，对海南__有限公司存货质押情况不定期抽查9次，较圆满完成了公司任务，为下一步工作理清了思路。

五、客户营销工作取得较大进展

缺乏优质的客户资源是新项目经理普遍面临的困难，在20__年全年的工作中，本人时刻将客户营销工作作为自己的核心任务来抓，全年度推荐企业加入信用协会共计__户，其中已放款的有__包装有限公司一户__万元，已通过交通银行评审但尚未放款的有海南__贸易有限公司一户__万元，其他正在进行担保或委贷业务评审的有两户，该两户计划发放贷款约__万元。

在客户营销的实践中，本人深刻领会并坚决贯彻落实王总多次提出的“向客户上下游延伸的”思路，在实际着手营销客户过程中受到业务部潘部长的悉心指导，受益匪浅。最值得称道的例子是对海南__有限公司的项目操作。在项目调查过程中，本人走访了__公司下游的十余家印刷包装厂，在核实__公司销售收入的同时，也向这些印刷包装厂宣介担保公司，了解了他们的融资需求，解答他们的具体疑问。通过项目经理的言行使他们深切感觉到担保公司工作人员敬业、诚恳、严谨、务实的工作作风，不少企业申请加入了信用协会，其中海南__包装有限公司和海南__包装有限公司还通过我公司担保分别获得了开发银行__万元和__万元的贷款支持。今后本人还将会继续贯彻王总“向客户上下游延伸的”的营销思路，继续拓宽客户来源，深入挖掘发展潜在客户，将营销工作向纵深推进。

六、通过较长期的实践，总结出交行贷款相关流程

通过交行贷款，我公司提供担保并由开发行再担保的渠道是公司20__年底开通的新的贷款渠道，但是由于其程序较复杂，且涉及从交行各支行到分行零贷部、法务部、主管行长

等多个操作环节，最后还要经过开行审批流程，项目经理操作过程中需要耗费极大的时间和精力。本人在20__年通过海南__有限公司和海南__贸易有限公司两户企业在上述渠道操作的实践，同时在__副总、__副总及__部长的直接领导下，总结出一整套比较成熟和完备的与该渠道相关的资料、文件及操作流程，一方面为今后公司相关业务的顺利开展打下了比较坚实的基础，另一方面使得本人担保理论知识和实务操作水平上了一个新的台阶。本人认为，必须及时总结工作中的经验教训，对指导日后的工作大有裨益，今后本人仍将坚持不懈抓紧。

渠道开发经理工作总结16

>背景分析:

移动在渠道发展方面经营多年，一直是一家独大、竞争对手非常弱小的局面，可谓具备独天得厚的优势。但是从20x__年开始，3G时代，电信、联通对于渠道建设日益重视，积极投入大量人力物力资源进行渠道维护与拓展建设，加

之移动在三家运营商中的网络和终端优势不在的形势环境、竞争白热化的趋势环境，都给中国移动带来了全新的挑战。因此，重新定义渠道管理经理的岗位胜任力模型，提升渠道管理人员的职业素质、管理能力、营销能力，成为移动渠道建设发展环节的重中之重。

针对XX移动公司渠道经理能力现状，结合移动渠道发展深耕细作、精细化营销的理念和战略，本课程旨在对渠道管理人员清醒意识到渠道建设的重要职能及战略意义，清晰渠道运营管理的基本理念及思路，明确三大类型渠道的定位和建设方法，提升渠道开拓与管理评估能力、区域选址与规划能力、促销策划与活动指导能力、培育和管控渠道商的能力、帮助渠道商们提升销售业绩能力等方面做具体培训和训练。我们引用案例分析：

背景：福州移动鼓楼区管辖市场内的大型连锁店杨老板经营移动业务多年，已经成功开办了3家企业。郑瑾秋老师在和杨老板的调研中发现杨老板放号的量很大，业绩一直领先。

阶段一：郑老师和杨老板一同分析了未来3G如何捆绑客户的思路(只用了10分钟时间)，让杨老板认识到未来要对客户进行多条线的捆绑，所以销售数据业务是未来的发展方向。

阶段二：1个月后福州移动反馈的信息是：杨老板数信(增值)业务翻了100多倍，而且经常主动打电话给渠道经理要指标。

分析：这个案例说明 渠道经理没有对3G业务有透彻的理解，不能让客户顺应我们的思路做生意， 渠道经理的专业形象没有在客户面前树立起来，无法给予客户一些指导甚至管控。

>二、解决思路:

解决移动渠道经理的核心困难才是解决社会渠道发展的根本问题!

详细内容略

>二、项目目标和构成:

解决：渠道经理迅速选点并成功谈判的能力

解决：渠道经理终端销售的营销策划和督导能力

解决：渠道经理对代理商管理帮扶能力

解决渠道经理核心问题，分成三个阶段：

详细内容略

项目构成：

项目内容

时间占比

3-4天

调研重在找到问题核心，并提出解决方案

30%

增加学员对课程内容的理解，便于练习和记忆准备

视频、语音分析

10%

摘取移动本地(竞争对手)视频、照片，现场分析并呈现改善方案

案例分析

15%

摘取移动本地渠道案例，现场分析并点评

角色扮演

30%

增加学员参与乐趣，模拟实际案例进行角色扮演，并点评分析。

课堂能力呈现

15%

听一万遍不如自己讲一遍，渠道经理的培育渠道能力在课堂上得以锻炼

模拟训练

3-6小时

留作业

作业点评(评比)

>三、课程特色

郑老师拥有多年来多针对通讯运营商的渠道线条的深入培训及辅导经验、渠道升级的咨询辅导项目经验，对于目前运营商社会渠道现状与发展趋势、渠道经理状况有深入的了解和透彻的分析,尤其多年对移动渠道销售的情况非常了解。并在福建移动、广东移动、广西移动、四川移动等市场有多年的轮训和项目经验。例如渠道经销商们最希望渠道管理者能帮助他们：

给予有意义、有水平的沟通——沟通做生意之道，如何能够多赚钱;

给予提升业绩的指导能力——对营业员销售技巧的培训和指导训练、定期对代理点出具有效的促销策划方案，帮经销商提升业绩;

给予店面的指导——对经销商店面的设计提出专业的指导，能够帮助经销商打出品牌，扩大经营，做移动的一级经销商;

给予管理的支持——经销商的管理水平有限，人员流动率比较高，希望渠道管理员能够提出一些建议帮助老板留住员工、管好员工。

郑老师对移动20xx年移动渠道发展的战略目标有着充分的理解和分析，并将其融入贯穿到培训课程里面，课程中充分运用大量的本地代理点的视频、图片进行沙盘模拟实战教学，结合现场辅导、组织策划行动等一并实施：

例如XX移动将提升存量份额和新增量份额及数据业务，如以MM等互联网应用、TD手机、G3客户数等作为20xx年主要战略任务目标，郑老师的课程按照项目形式，授课+通关考试+实战辅导结合，培训展开就将此任务目标和渠道管理人员的能力提升培养全面结合起来，在课程中组织学员根据老师提供的几个重点内容制定策划案、行动计划。留作业进行观察和跟进，后进行辅导点评、改进，引进教练技术到课程中。让学员上课后就可以直接用在工作中，

并出业绩。

>四、授课对象

渠道经理/渠道管理员

>五、培训用时

2-3天(每天授课不超过6小时)

渠道开发经理工作总结17

从九月份到现在，我调动到北京营销工作已近3个月多月了，在这不算很长的时间里作为个人来说我是十分充实和宝贵的一段经历，加上我在我武汉的实习工作和在总部的培训加入st集团已经有一年多的工作时间了。如果把我的工作认识分成三个阶段，我现在已处第三个阶段。同时我也是按照公司对我们的要求和个人制定的学习计划循序渐进开展工作和锻炼自己。

以下我将从市场层面，渠道层面，和操作层面的门店管理以及财务核对谈谈我个人对我们帅康产品在渠道市场和销售的想法。

>一、市场层面

建材超市作为电器销售的新兴渠道，市场规模和潜力巨大；从建材渠道来说就分：百安居，乐华美兰，东方家园，好美家，天津家居等子系统，从经营方式来说属于超市类型；而目前还有商铺租赁+部分超市如居然之家，红星美凯龙，武汉康家等。而我们目前所面对的主要是以百安居和东方家园为代表的建材超市。从渠道管理上，建材超市相对国美，苏宁，大中，永乐等电器连锁，扣点较低，开单手续规范，超市相关商品关联性强，家居购物一体化；购物环境好等便利；同时销售容易受季节性影响，消费者认知度和接受度相对电器连锁来说不高，尚处于消费者市场成长期。据调查目前消费者在连锁渠道和在建材超市购买电器的比例为8：2，是机会！挑战！

从当前国家宏观经济发展，尤其是以房地产行业为上游产业发展来说建材渠道将会充满机会和挑战。以XX市场百安居xx年“五一期间七天满买厨卫电器xx送xx”活动案例来看，就具有相当的代表性。

分析如下：

具体活动内容是，在百安居购买任何品牌的烟机、灶具、消毒柜，满两千元即可参加返两千元橱柜券的活动。此次的活动百安居自己独自承担，表面上看白安居，我个人对此次活动有几点认识，认为百安居在这次活动中实际上并无严重亏损，首先我们来看一下，此次的返券的几点要求：

- 1、此券仅限于在百安居内购买任何品牌橱柜和橱柜的配件，且不可兑换现金。
- 2、此券在使用时必须在购买橱柜每满六千元仅能使用两千元抵用券。
- 3、此券有效期从5月1日—5月15日。

从券的这几点要求来看我认为，首先百安居抓住了大多数的顾客在选购烟机的同时需要订做橱柜，但由于百安居内部的几个品牌的橱柜一般比市面上的橱柜档次要高一点，价格也要高一点，平时有很多顾客是在百安居购买烟机但在百安居订购橱柜，所以百安居流失了大量的橱柜顾客。此次的返券活动将烟机于橱柜互动起来，用烟机的销售带动橱柜，形成联动式销售，提高了烟机于橱柜的销售。

其次，关于返券的费用，百安居利用它作为建材超市的整体资源优势，用其他商品的利润来弥补电器返券所流失的利润。对于百安居的利润来源，我有这么几点认识。第一，提高销售自然可以弥补部分的利润，第二，由于橱柜的返点高于电器的返点，平均点位在25个点以上，水槽、拉篮等用券可以购买的商品的点位更高，水槽能达到33个点以上。第三，也是最重要一点，一般顾客在购买橱柜的消费层次在4000元左右，高档的顾客消费也不过在7500左右，达不到用券的要求，因此如果顾客想用券就必须提高橱柜的消费层次，选择价格更好的水槽或者提高橱柜单位延米的价格，进而加大了百安居的整体利润空间。

按某顾客在百安居购买一套烟机灶具，平均最低消费在xx以上，订做刚好6000元的橱柜，百安居整体利润为：

$xx*20\%+4000*25\%+xx*35\%=$

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发