

2023年冰淇淋促销工作总结 促销工作总结 (模板9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

冰淇淋促销工作总结篇一

在不知不觉中，我轻装上阵，一心投入工作中，尽自己所能完成公司所交给的任务，就这样拼搏了一个月，看到越来越多的顾客认可了**，使我特别开心。让我看到了**会有很好的发展前景，使我将信心百倍地与**同仁一起并肩奋战。

要做好促销工作，我体会深刻有三点：

第一、始终保持良好的心态。比如说，工作中会碰到顾客流量少或者一连向几个顾客介绍产品均没有成功，我们很容易泄气，情绪不好，老想着今天太倒霉等等。这样注意力会不集中，再看到顾客也会反映慢，信心不足，影响销售。反过来，稍微想一下为什么一连推荐失败，即刻调整心态，如去超市外边呼吸几口新鲜空气等，再继续努力。

第二、察言观色，因人而异，对不同顾客使用不同促销技巧。例如，学生类顾客比较喜欢潮流的广告性强的名牌产品。所以让其很快接受我们所推荐的产品较为困难，我们则需要有耐心。可先简单介绍一下产品，然后可对她讲学生为什么容易长痘痘和黑头，需要注意些什么问题等。讲这些使她觉得你比较专业。再着询问她学什么专业等，可增强她对你的信任度。最后快速针对其推荐产品，如此成功率较高。

第三、抓到顾客后，切记不要一味的说产品。现在品牌多，促销员更多，促销语言大同小异。所以介绍产品时一味说产品如何好，容易让顾客觉得我们就想着单单推销产品出去，使自己不能很快被顾客信任。事实上，顾客只有信任了你，接受了你这个人，才会接受你所介绍的产品。如果简单扼要针对性介绍完产品，在顾客考虑时可将产品话题引入人的话题，比如赞美顾客两句或问问顾客平时是怎样护理的。在工作中我发现自己也有不少缺点，如耐心不够，销售技巧和**知识欠佳等。在以后的工作中，不断学习，取长补短，做出更好的成绩。

促销月度工作总结范文

我本人对工作勤勤恳恳、认认真真，从没有怨言，不管顾客如何刁难，我都会认真解释、笑脸相迎，虽然故意刁难的顾客很难对付，可用这样的方法却给顾客留下了很好的印象。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者

爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天！！

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

促销月度工作总结范文

x月x日，我终于踏出了真正的社会的第一步——**公司的促销员。这次不同于之前的社会实践是在于它是我靠自己的能力争取来的。通过层层面试而脱颖而出的我，更加珍惜这个来之不易的实践机会。现在我就对这一个月的工作做一个工作小结。在公司一个月里，工作的节奏十分紧张，上班时间分为早班，中班和晚班，迟到一分钟要扣掉1元钱作为爱心款。刚去店里报告，就马上开始上班，先从熟悉店内货品开始，经过几天的工作后，我对服装的尺寸、颜色、价格、面料及洗涤方法都十分熟悉。每天高峰期是下午交接班6点和晚上9点的时候。人流量最多，买单都会出现排长队的情况。因此大家积极性都很高。那段日子真是即紧张又充实，虽然很累但也从中总结了不少服装销售的经验，其实销售中最重要的就是揣摩和把握住顾客的心理，我将顾客分为三类：随意闲逛型、品牌信任型、比较购买型。能够从顾客的表情、举止中分辨出其类型，准备有针对性的服务。

不管顾客最终是否购买，都要一丝不苟的向顾客介绍产品的相关信息，这增强了我应对顾客各种疑问和要求的经验。公司是当天的事情当天必须做完，所以经常性的下班都很晚，节假日几乎都是半夜一两点，经常两点多到货，更延误了下班时间。但是每天工作时，我都让自己保持精神饱满地状态

出现在店堂里，很热心地、快捷准确地为每一位顾客服务，以礼待客。我会先了解顾客对商品的兴趣和爱好，真诚地希望每一位顾客穿上最适合自己最舒适的服装。同时也会认真回答顾客对商品提出的疑问，让顾客购买到最适合自己的服装，当顾客穿着合身满意的衣服，带着赞美的离开店时，是我最大的快乐。暑假实践这段时间里，店堂里每天像个菜市场一样热闹，当我们店这个月15万的业绩达标后，大家很欣慰，因为每天像打仗似的日子，终于有所回报。

一个月没有休息过一天，虽然大家都十分辛苦，但都为自己取得的成绩感到骄傲。在公司我学会了顾客服务、店铺运作、帐目和物品管理。我真正体会到了工作的艰辛，但是这也让自己得到成长。在公司中我的销售业绩算是突出的，半个月卖了两万多，店长表扬了我，真是有种自豪的感觉。因为我觉得自己付出了很多努力，同时得到的回报也很多，每天紧张有序的工作，让我深深的体会到团队协作的重要性，一个人的力量十分有限，就因为凝聚和团结了所有员工的力量，公司才能取得每月业绩第一的辉煌成绩。社会实践的时间虽然并不长，可它让我认识到：人的一生中，校园并不是永远的学校，真正的学校只有一个，那就是社会。

一个月的实践一晃而过，却让我从中悟到了很多我们从课堂学过的一些道理，一些东西，而这些东西也将让我终身受益。社会实践加深了我与社会各阶层人的情感，拉近了我与社会的距离，也让自己在社会实践中开拓了视野，增长了才干，进一步明确了我们青年学生的成材之路与肩负的历史使命。

社会是学习和受教育的大课堂，在那片广阔的天地里，我们的人生价值得到了体现，为将来打下了坚实的基础。此时此刻；即将面临毕业，最深切的感受就是，无论从何处起步，无论具体从事哪种工作，认真细致和踏实的工作态度才是成功的基础。

冰淇淋促销工作总结篇二

酒水部在各部门员工的配合下围绕着今年八个工作要点完成工作，在成本控制方面取得了良好效益，我部门在管理方面也做到了以人为本，严格控制易耗物品，设定物品借出归还登记本，进行跟踪检查，每个茶杯，出品杯都有相应的保管，设定存取酒登记本，严格对存取酒把关，在出品方面也做到了保质保量，确保库存酒水质量，做到先领先用，一些少卖酒水经过各部门员工的大力推广，也如期销售完毕，在此谢谢各位同事大力支持与配合，创新方面也有了良好的效果，首先我们在质量与卫生方面严格把关，具体责任到人，制定水果房工作标准，水果房卫生标准，小吃水果品种每月定期更换，确保每个果盘保质保量，美观得体，在团队建设方面也取得了成就，管理方面做到以人为本，平等互助，对员工方面从衣食住行，喜怒哀乐，八方面了解沟通，每个员工很团结互补积极的完成工作。

20xx年我们面临新的挑战，在新的一年里酒水部作出以下工作计划

一，创新方面；1，精心每样水果小吃品种，以适合客人口味，价格适合为主，每月定期更换种。2，制作果盘方面定期更新，保质保量以美观得体展现每个果盘制作。3，加强员工的专业技能，及雕刻技能，以达到更好的艺术效果。

二，加强团队建设，设定每日工作要点；星期一，利用班前会着重检查员工仪容仪表，礼节礼貌的加强。星期二，漂洗茶杯，配合后勤阿姨完成卫生工作。星期三，漂洗用具，地板，墙壁卫生星期四，组织技能培训，大扫除。星期五，组织文体活动。

三，培训方面，1，员工工作态度培训，员工必须具有的纪律，规章制度，协调能力等。2，开源节流，成本控制讲解。3，定期组织制作技能培训。

冰淇淋促销工作总结篇三

公司的领导同事们：

你们好！

作为百年品牌**的促销员我既感到骄傲和自豪同时又有一定的压力，经历了中秋节的销售旺季，转眼又恢复了平淡，平常每月销量也就在一万五左右，和其他公司比较的话，虽然领先他们，但是和cc比还是有一定的差距□cc现在人多促销做的好，展位也特别多，从超市入口一直到红酒区，并且低价位的也多，因为这儿的消费水平低，所以我们这边cc十多快的红酒和th的甜酒卖的还可以。

有理想的人总是走在前边，有责任的公司总是引领行业。在这个品牌一流、质量一流的公司，我不是最优秀的，但我永远是最努力的。

我本人对工作勤勤恳恳认认真真，从没有怨言，有一次我感冒发烧，主管让我早点回家，因为是周六，我怕影响销量，就带病坚持下来了。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的酒，首先让顾客感受产品品质的信心。其次让顾客感受到销售的火爆，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

转眼春节要到了，我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，都知道**公司就是

一个有实力的大公司，让他们痛哭流涕吧！并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说宗教的力量是神秘的，那么产品知识的力量是无穷的。所以我希望公司以后多做一些产品知识和竞品的培训。平常在销售中，也不能一点赠品也没有，尤其是酒起子。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下□xx公司促销员将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，推动xx事业的健康发展，并且**促销员一定能做出更好的业绩来迎接**更加辉煌灿烂的明天！！

冰淇淋促销工作总结篇四

5月13日圆满完成了“砸金蛋 中金条”五一促销抽奖活动。活动通过公司 领导的支持，以及同仁们的齐心协力。取得较好的效果。对本次促销活动作个总结，具体情况如下：

20××-4-21~20××-5-13

“砸金蛋 中金条”

全市市民

降价 打折 买赠

卖场装饰以紫色、金色为主题，凸显九开家居的高贵。在卖场内发气球，以及商产品信息，各展位摆放赠品，装饰展位，衬托出浓烈的节日气氛。奖品提前购置摆放大厅，正面的位置摆上大大的“奖”字，给顾客进门第一印象就是“划算！有东西送！”

此次活动取得全公司各部门的积极配合。物管部同事负责活动现场的音箱调试、活动道具搭建及安保工作，在规定时间内完成，给抽奖活动提供了有效地硬件保障；综合办在活动期间负责将商场装饰一新，提升了商场的活动氛围，提前将奖品购置摆放到位，有效地刺激了顾客的购买欲。

a.业绩统计上看，本次促销没有达到预期效果，预计活动期间营业额100万，实际售卖63万，达成率仅63%。客流统计，较为理想的是4月29日、4月30日和5月1日劳动节放假3天，客流分别为：213人、248人、340人，活动其他期间客流较为平稳，平均120人次/天。原因在于：

3. 宣传时间没有充分利用网络平台的优势，造成宣传有死角；

4. 商品摆放不够突出特点，营业员的服务意识不高，产品专业度不够，不能再短时间内让顾客对商品产生兴趣。营业员不会占有主动权，大多数是在跟随顾客的思路。虽然，在活动之前举行过统一的营业员培训的，但是效果不佳，在整个活动期间，我们的营业员大部分没有提高服务意识，服务质量未有提升。除了服务员自身素质不够高以外，商场的培训不到位，培训除了正式的讲课以外还可以通过日常的沟通灌输，营业员的服务质量不是一朝一夕的时间能够到位的，要通过我们平常的不懈努力，通过我们内部培训，定期组织专业知识学习，提升自身水平，从产品分类，材料特性，如何辨别真伪，区分产地，如何做到展位的合理布局，培训营业员建议性销售，能做到给商户和营业员合理有效的指导，及制定合理培训计划。

b.活动期间各商户销售状况，有高有低，总销售额为654888元（其中尾款为73400元）：售卖较好的梦丽莎：128900元；瑞尔中式：146200元；南方家私：49200元；帝标：37100元；大堂红木：2500元；百强圣：17800元；另有部分展位没有销售额产生，二层家饰居多，原因在于商场标示不明，没有对顾客做好引导（正在改进中）。

c.活动成本，此次活动奖项，根据销售额设置如下：金条□5g□3个，电视2台（1599），冰箱2台（1299），山地车4辆（460），自行车5辆（260），电饭煲、电饼铛、电压力锅、挂烫机、电饭煲各5台（299），蚕丝被10床（126），电热水壶10个（85），电吹风18个（56），合计：27764元；提点：15000元。

d□ 此次活动的策划，开始的时候通过征求商户意见和后来公司专会研究，所有人员献策献力，使活动方案较为完整并得以实施。但是，从细节来看还是不够严谨，就活动现场的节目表演而言，没有做好时间的规划，以致抽奖时间比预计的推迟半小时，活动的时间节点没有掌握好，活动用得架子规定上午就要准备好，但是一直到两点才到位。

另，活动期间要求导购人员沟通上做到三大主动：

1. 主动介绍, 宣传公司的促销活动情况及优惠活动；
2. 主动解答顾客的疑问；
3. 主动加强与顾客的沟通。

通过顾客对商场的认知度调查来看，各种宣传的途径都带来一些顾客群，但主要有：通过报纸，小区广告及周边居民了解到的居多。被朋友介绍过来的顾客也占有一定比例，所以建立顾客档案和建立推荐机制是必须的。建立顾客档案，是想通过对老顾客的维护让其为商场带来新的顾客；建立推荐机制是为了刺激让更多的人将意向顾客带到商场，拉动销售。

从活动现场来看，今年的家具行业形势确实受到一定的影响，销售平稳，没有高潮，调查过几家较大的家居商场，情形也是如此。但是潜在的刚需顾客还是有的，就看我们怎么去发觉和如何去培养顾客。当前应提升商场商品的档次和规范提升营业员行为和素质。根据节日时间，提前将策划方案做出。

大的节日策划在提前两个月的时间完成，小的节日在提前一个月完成，预留充分的时间便于将方案更细致化。定时到其他商场了解情况，购买相应的书籍丰富自己的专业知识，通过询问征求更多的建议。

6·1国际儿童节 九开家居 sos儿童村关爱行动：5.24日以商场为单位，组织商户参与购买礼品，到烟台市儿童福利院进行慰问。

7·1建党日：结合6月23日端午节以商场为单位，组织商户编排文艺节目，至社区慰问老的素质培养当下工作重中之重。

8·1建军节：以商场为单位组织商户编排文艺节目，至部队慰问活动。

冰淇淋促销工作总结篇五

2. 年龄越大，早已越害怕吃凉了，但是今年夏天，非常喜爱吃冰淇淋。

3. 炎热的夏天和冰激凌最配了，认真吃冰淇淋解暑的人好可爱。

4. 又到了吃雪糕的季节，自制牛油果雪糕vs火龙果雪糕，味道一点不比外面买的差还健康无添加，最最重要是便宜。

5. 我的夏天有冰淇淋有电脑有wlan没有停电就完美了， 养生女孩是有年没有吃雪糕了。

6. 夏天吃冰激凌的最佳方式：先吃一半，剩下化的部分放回冰箱里冻好再吃。

7. 开心的时候听的是歌，难过的时候听的是歌词。

8. 我没有吃雪糕，被子也是盖好的，但是感冒了。
9. 所有的好东西都一样，夏天的冰淇淋，冬天的大衣，夜晚的星星和这世界上的人
10. 我拿出冰淇淋，隐隐约约的看见淡黄的雪梨果肉和黑乎乎的巧克力豆。啊，口水流了！我拿起汤勺开始细细品尝。嗯，牛奶的香醇中又夹杂着雪梨的清甜和巧克力的浓香，味道好极了，简直就比商店里卖的还好吃。
11. 一边喝着治咳嗽的药一边吃冰淇淋是否能够当作我还年轻的情况。
12. 夏天这么长，一定要找个会买冰淇淋的人在一起。
13. 我太喜爱吃冰淇淋了，我认为我前世便是个冰棍儿。
14. 冰淇淋穿了一件棕色的衣服，里面棕色的，下面也是棕色的，我用鼻子闻了闻，好香的问道呀！于是，我用手摸了摸，又软又冰啊！
15. 回老家时，发现小店里有卖奶油雪糕的，透明油纸裹着，素面长方体，中间插着根棍儿，经典的雪糕模样。拿起一根咬一口，松软香浓，是正宗的奶油雪糕，久违的奶油雪糕。

冰淇淋促销工作总结篇六

20xx年已经过去，新的一年又在展开，作为一名服装导购员，文章对一年的工作进行了两方面总结，现将自己的工作总结及心得总结如下，详细内容请看下文促销员年度工作总结。

导购员在服装销售过程中有着不可替代的作用，它不但代表着商家的外在形象，也加速了销售的进程，而导购员要做好导购工作，除了对商品非常熟悉外，还要具有足够的耐心，

并掌握一些服装销售技巧。一般来说，导购员只有对商品有了很好的了解，才能去介绍给顾客，而导购员在给顾客介绍产品时，一定要耐心解说，因为顾客也希望买到最称心的东西，同时，导购员还需要掌握以下技巧。

导购员除了能将服装展示给顾客，并加以说明外，还要能向顾客推荐服装，以引起顾客购买的兴趣，在推荐服装时，我们可以运用以下几点：

- 1、推荐时要有信心。向顾客推荐服装时，导购员本身要有信心，才能让顾客对服装有信任感。
- 2、适合于顾客推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件推荐适合的服装。
- 3、配合手势向顾客推荐。
- 4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐时，要着重强调服装的不同特征。
- 5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。
- 6、准确地说出各类服装的优点，对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

在工作能力上，我没有太多的特殊，虽然品牌是很主要的，但是促销员的促销技巧也是不可缺少的。在促销中怎样说服顾客买你的护肤用品，首先是要让顾客感受到产品品质的信心，其次让顾客感受到销售的火爆，这个时候购买物超所值，增加购买信心。这点在过节人多时特别管用。

我计划着多收集一些竞品信息和资料及时汇报公司，做出相应策略，观察其他促销员的情况学习他们的长处，弥补自己的不足，认真分析消费者的心理，从谈话中发现顾客的意向，有针对性地运用宣传重点展开推销，并且争取在今年的春节中，一定争取上大班，精神头足一点儿，从气势上打败他们，让他们都心服口服，并尽我最大努力取得好的销售成绩。

回想初进公司的我多么肤浅，如果说品牌的号召力是不可动摇的，那么促销员的能力更是重要的。所以我希望公司以后多对我们进行一些消费心理方面的知识培训。平常在销售中，除了能用赠品吸引消费者外，尤其是要能让我们抓住消费者爱贪小便宜的心理最大程度的发挥出赠送赠品的影响力。然后做好产品展位陈列，促销力度做到位。

展望未来，在各位英明领导的带领下，我将以更加积极的姿态投身于一线的销售工作中，并且我一定能做出更好的业绩来迎接我们整个商场更加辉煌灿烂的明天！

冰淇淋促销工作总结篇七

转眼间，八月份从日程中远去，九月份的到来告诉我们化妆品的热销季节也随之而来，再上个月的会议上，公司领导也作出了总结，也明确了工作计划。

现在我对我的工作总结如下。

对于开发新客户在了解产品知识后应认真分析市场信息，根据客户的需求并适时制定出应对方案，及时跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己要经常同其他业务员勤沟通、交流、探讨市场信息，这样才能找到自己存在的问题及应对方案，以求提高销售。

根据公司下达的任务，分解到每位客户身上，这样才能明确自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访质量。

拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，每天应主动积极拜访客户，主动协助客户做工作，比如找资料，做方案等等，这些都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是我们出货的好机会，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后，才有机会出更多的货给他们。

做好售后服务，不管是大品牌还是小品牌，就算是在好的品牌都会有各种不同的问题出现，由此售后就显得尤其重要，做好售后就是维护客情的重要手段，是形成出货的关键，当一个客户反应一个问题到我们这里的时候，我们要向客户了解，找出问题，分析问题并解决问题，找不到原因也不要着急，先稳定客户情绪，安慰客户，再跟客户说一定会及时帮他解决，让客户放心。再把问题拿出来一起讨论并解决，而不应自己一个人想办法，因为只有团队合作才是解决问题的途径。

对于这几个月新客户加盟，有好几个是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，无论产品知识，销售技巧都比较弱，对这类客户我们要重点扶持，加强培训，如果能维护好这部分客户，往后他们的量也会是比较可观的。

对于市场的信息，我们应及时的去了解，了解我们的竞争对手，了解市场上做的比较好的品牌，了解行业里的相关政策，这都是作为一个销售人员时时刻刻要关心的问题，只有了解了外面的世界，自己才不会成为井底的青蛙，对手中掌握的信息做出判断，与客户销售沟通时才能随机应变。

在后期工作中，希望领导和同事对我能多多支持，多提要求，多提建议，使我在易美达这个大家庭能更好的完善自己，这样才能更好的服务每一个客户，最后希望和大家一起努力，让我们共创佳绩。

冰淇淋促销工作总结篇八

针对本次元旦新年促销活动，我厅前期进行了充分的准备活动并制定了详尽的计划：

2、宣传方面，元旦前期我厅采取以石桥铺为中心向周边辐射的原则，厅内提前陈列、口述宣传；厅外针对周边人流量较大区域，利用周末地推及学生代表发放dm单进行宣传预热；活动期间，石桥铺周边商圈均在开展促销活动，人流量较大，为有效的将该区域的人流引导到厅，我厅组织数10名手机临时促销人员在周边多处人流聚集处派发本次活动dm单，并让其引导至我厅参与促销活动，有效的分享了该区域的人流，达到很好的宣传效果。

3、地推现场，此次营销活动，地推现场采用的是“展间”的形式，背景宣传画面统一布置，均以“td手机重磅出击”活动为主，这样整体的宣传使其能达到很好的宣传效果，突出了活动的主题。其中自有业务促销区域由自办厅人员总体负责，主要负责过年卡、td座机、中高端、两城一家等业务的推广及销售；一元购机专区以自办厅人员为主，带领手机厂家促销人员以一元购td机为重点进行针对性较强的推广；其余的两个展间由莱斯莉公司人员和手机厂家销售人员负责，主要推针对“常态化心机”进行演示推广及销售。展间旁，我们还开展了针对我厅的元旦促销活动，进一步吸引了用户的眼球。另外，我们有效的结合1号酷派厂家和2号lg厂家进行的路演活动，较好的吸引了周边的人流，起到了很好的宣传效果，较前期销量均有成倍的提升。

本次营销活动卡号销售226张；终端销售326台，其中常态心机销售163台，捆绑心机16台、td终端123台，共销售移动心机302台，占终端总量的92.6%；中高端办理112户；全球通家庭计划办理55户；长话风暴净价版32户；两城一家18户，以实际成果为本次营销活动划上了完美的句号。

最后，我们始终相信只要大家团结一致，敢想、敢拼、敢争先，我们就一定能取得更大的胜利！

冰淇淋促销工作总结篇九

我从20xx年x月进入商场从事家具促销员工作，转眼间已经在商场工作1年6个月时间了。

这是我家具促销员关于心态的工作技巧。试想一下，当自己的亲戚朋友或是朋友进来购买自己的家具，我们将如何接受他们。以这样一份亲昵的态度面对顾客，顾客也会犹然感到亲切。

真诚表扬客户也是重要的导购工作技巧，真诚表扬客户也能够使得销售有所增加，不仅能够提升销量，也能够使得导购、商场在客户中形成良好印象。

家具促销员的报价过程需要通过反复、精确计算。在接待客户之前，要配备计算器，钢笔，纸张进行记录、计算。这些都可以证明你是一个专业的促销员。

试图让自己成为一个热情开朗的人。在接待顾客过程当中，想一些快乐的日子，让自己的开朗心情感染给顾客，使销售达到良好效果。

很多时候，促销员一个礼貌精致的问候就有可能吸引顾客进入商店选购。最常见的问候方式是“欢迎光临，请进”，也可以适当有所改变，如“请进我们店里挑选挑选吧”，“欢迎光临，请问您有什么需要”等。