

卖茶叶销售总结(优质10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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

卖茶叶销售总结篇一

销售方(乙方)：_____

甲乙双方本着互利共信的原则，经协商一致达成如下协议：

甲方向乙方铺货___万元。铺货金额不计利息。

乙方每年销售甲方的产品不得低于___万元。完成销售任务的，甲方按销售额的___%奖励乙方，未完成任务的当年不予奖励。

- 1、内在质量：茶叶符合四川省茶叶地方标准。
- 2、外观质量：按样本提供的外观包装。不退色、不沾污染物、光泽干净，整洁。

甲方提供的礼品盒装如无质量问题，不得退货。超过保质期的袋装产品可以更换，但全年换货的金额不得超过进货金额的千分之五，超过千分之五的部分甲方按一袋人民币一元的标准向乙方收取包装费用。

：甲方每月按乙方上月报甲方要货计划的数量和品种按时供货给乙方。

：乙方在收到甲方产品时，需按既定的价格、数量验收，结清超过铺货金额的货款。

1、甲方提供给乙方达到质量标准的茶叶。如没有达到质量标准，乙方可提出退或换货；如因甲方没有及时退货或换货，乙方受到执法部门处罚的，甲方应承担乙方由此而产生的损失及费用。

2、乙方按合同规定销售甲方提供的茶叶。如无质量问题不得退货，不得以次品假冒甲方的产品对外销售，损害甲方产品的声誉。否则甲方可依法提出保护。

。本合同双方签字、盖章生效。

卖茶叶销售总结篇二

法人代表：法人代表：

本着友好合作互利互惠的原则，经协商达成如下协议，以资共同信守。

有限期限：本合同有效期于____年__月__日至____年__月__日。

质量标准：_____。包装形式：_____。验收方式：_____。条款：_____。

1、本合同签订之日起生效。

2、未经双方同意，单方终止或废除合同的，承受未执行合同金额的违约金。

3、除人力不可抗拒的原因外，调出(入)方不能按合同规定交货、接货的，承受未执行部分的金额%的违约金。其它违约责任按《经济合同法》规定处理。

4、本合同一式两份，双方各执一份，盖章生效。传真与原件

具有同等法律效力。

5、如有附加条款，可在备注栏中说明，未尽事宜双方协商解决。

6、本合同中条款如有相关特别约定，以特别约定为准。

甲方(公章)：_____乙方(公章)：_____

卖茶叶销售总结篇三

销售方（乙方）：

甲乙双方本着互利共信的原则，经协商一致达成如下协议：

一、销售任务：

甲方向乙方铺货 万元。铺货金额不计利息。

乙方每年销售甲方的产品不得低于 万元。完成销售任务的，甲方按销售额的 %奖励乙方，未完成任务的当年不予奖励。

二、供货价格：附价格表

三、产品质量

1、内在质量：茶叶符合四川省茶叶地方标准。

2、外观质量：按样本提供的外观包装。不退色、不沾污染物、光泽干净，整洁。

四、甲乙双方协商确定：甲方提供的礼品盒装如无质量问题，不得退货。超过保质期的袋装产品可以更换，但全年换货的金额不得超过进货金额的千分之五，超过千分之五的部分甲方按一袋人民币一元的标准向乙方收取包装费用。

五、供货时间：甲方每月按乙方上月报甲方要货计划的数量和品种按时供货给乙方。

六、付款方式：乙方在收到甲方产品时，需按既定的价格、数量验收，结清超过铺货金额的货款。

七、权力义务及违约责任

1、甲方提供给乙方达到质量标准的茶叶。如没有达到质量标准，乙方可提出退或换货；如因甲方没有及时退货或换货，乙方受到执法部门处罚的，甲方应承担乙方由此而产生的损失及费用。

2、乙方按合同规定销售甲方提供的茶叶。如无质量问题不得退货，不得以次品假冒甲方的产品对外销售，损害甲方产品的声誉。否则甲方可依法提出保护。

八、本合同一式二份，甲乙双方各执一份。本合同双方签字、盖章生效。

甲方（公章）：_____

乙方（公章）：_____

_____年___月___日

卖茶叶销售总结篇四

茶叶营销方法是各种各样的，有传统的销售店面模式，也有新型的网上、微营销方式，正所谓八仙过海各显神通。如何让有限的产品得到价值最大化，是每个生产厂商共同研究的话题。茶叶销售在以下几个方面尤其重要。

我们都知道，市面上茶叶的价格都不一样，很多老百姓喝的

是低档茶，价格比较低，送礼的时候才送比较高档的。如今，要做强势的品牌，小编以为就必须以优质产品做后盾，采用中高端产品的价格定位，占据茶叶市场，这样才有利于建立高端形象，扩大企业的市场规模。

品牌卖的一半是产品，一半是文化。茶企可以结合自己产品天然的地域文化以及产品文化，在文化背景的基础上提炼出产品最耀眼的卖点，比如茶品的历史典故、优美的传说故事、名人与茶等等，让自己的茶品牌与中国几千年来传承的茶文化相结合，让自己的品牌深入人心。

我们说茶产品卖的无论是中高档茶叶，还是低价普通茶叶，也不管是礼品消费，还是百姓自己饮用，茶叶包装都显得十分重要。比如有的企业设计了年轻人喜欢的情侣茶，有的茶品打上孝心的标志，还有的茶品突出养生的功效，这些好的包装设计，都体现相关的品牌意识以及独特的创意设计，让消费者看到包装就会爱不释手。

现在茶的市场品牌多，品种多，往往让消费者、尤其是初入茶行的消费者难以抉择，那么不同容量的包装就会满足不同人群的需求。

卖茶叶销售总结篇五

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，积极展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

一、市场调研

__行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过__行业、__相关行业、__口碑等信息中搜集。渠道包括：__机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，__市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改进措施：部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是特别好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改进措施：开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

三、中心推广

1、软文：软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的内容以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。不过由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选择上尽量减少大城市或快节奏生活城市选择该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区可以采用这种方式。

2、滚动字幕：__广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，__宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为通过各地方有线电视台播放，所以在当地具有一定收视的强制性，取得一定的效果。不过由于将来越来越严格的管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

卖茶叶销售总结篇六

产值达到3500——3600元，比绿色食品茶园增加750——800元。所以，创建标准化茶园是增加农民收入，提高公司效益，农民真正有实惠的富民兴企的好项目。

严格按照项目的标准和要求实施项目。根据县有关部门的工作方案，结合公司项目实施的具体办法，合理安排项目实施进度计划，召开了本公司员工及专业合作社茶农实施项目动员大会，明确目标任务和具体要求。本次实施项目总投入为xxx万元，其中：农业部门补助xx万元，公司自筹xxx万元，补助资金主要用于加工厂工艺与设备改造升级，茶园生产技术集成示范与技术培训补助，绿色植保物化技术，购置频振式太阳能杀虫灯、色板等。

(2) 加强领导和管理，精心组织项目实施。

1、公司按项目实施安排进度，组织本公司管理干部和技术骨干按照实施技术标准和要求，落实分片管理责任制，深入茶园指导茶农实施标准化生产。

2、邀请县农业局，县茶叶中心专业技术人员到实施项目现场指导，保证项目实施的质量。

3、组织茶农按项目实施技术标准开展工作，加强督促和检查，确保项目实施质量。

建有机茶园的重要性认识，使茶农基本掌握了创建有机茶园的标准和要求，促进了茶园管护质量的提高。

（4）落实专业合作社茶农承包责任制，充分调动茶农的管护积极性，公司在项目实施过程中，结合项目实施的特点，为了充分调动茶农的管护积极性，公司与茶农签订“茶园承包合同”，明确了双方的权利，义务。茶园管护标准和茶叶鲜叶的保护价收购的等级价格，通过协议的约束，保证了茶农管护收益，就调动了茶农的管护积极性。

（5）精心组织开展基地创建的各项工，一是认真把好基地实施各种情况资料数据统计和各种数据的记录及归档工作，二是认真组织做好创园验收的各种申报材料的准备工作，给今后验收打好基础。

1、是创建标准园是新型技术，而且技术要求高，专业技术人员较为缺乏。

2、是标准园前期投入大，对前期收益造成一定的影响。

3、是一些茶农认识还不到位，跟不上创建标准示范园的标准要求。

1、是依靠科技进步，提高科技含量，有效利用先进生产技术，提高茶叶的产量和质量。

2、是加大对茶农技术培训，进一步提高茶园的管理质量。

3、是探索利用茶叶标准化生产技术，达到既可降低生产成本，提高功效，又可缓解劳动力不足，加大对创建有标准园的资金投入，提高茶叶产量和质量，增加茶农的经济收入。

总之，通过茶叶标准园建设项目的设施，对凌云白毫茶品质的提升，茶叶产业的发展壮大，茶农的脱贫致富都起到了关键性的推动作用，是一个有效益，有潜力，很成功的项目。我们将依托该项目的设施，提升茶叶的品质和经济附加值，带动茶农脱贫致富。

XXXXX

20xx年x月x日

卖茶叶销售总结篇七

去冬今春，气温回升快茶芽萌发早，今年春茶开园比往年提早了15天左右，但雨水相对较少，茶芽萌发参差不齐，针对此，我区加强了茶叶生产的适时指导，结合茶叶市场行情及时反馈信息，及时调整茶叶结构，加强新建茶园的护苗管理，指导茶农对幼龄茶园的管护，确保茶苗的成活，取得了很好的效果，目前□20xx年春、秋季新植的无性系良种茶园茶苗成活率高，长势良好。

我区经过三年的努力，在天绿园、乾丰茶业、香炉园建成了三条名优茶清洁化生产线。今年，我区加强了清洁化生产线的适时督促，对生产线的运行情况 and 茶产品成品品质进行了抽样品评，请市内茶叶专家对机器运行中存在的问题进行了分析。

针对我区茶叶的生产情况，进一步规范茶叶的产、供、销，制订了《南川茶叶生产技术规程》、《南川大树茶生产技术规程》等地方标准，对《金佛玉翠名绿茶》进行了修订，正拟请重庆市卫生局归口发布为重庆市地方标准。促成了全国

农产品质量安全工作会议3月28日在我区艾伦茶业有限责任公司举行。

在重庆市农委特色处的介绍和指导下，我区加大了招商引资力度，引导成市资本投资我区茶叶产业，引进重庆巨宇实业集团注册成立了重庆谷运冠美农业开发公司，高标准打造里隐现代生态农业园区，其中包括里隐茶叶基地建设和里隐云雾茶叶品牌建设；引进重庆主城区地产商注册成立了重庆市绿航母现代农业开发公司□20xx年拟新建xx亩茶叶基地，盘活原红山厂废弃厂房、办公楼、居住楼等资产，包装一批项目，做大做亮茶叶品牌。

一是在渝湘高速路香炉寺段筹建了一块大型茶叶广告t牌，呈显了“中国名茶之乡”、“全国茶叶优势区域县（区）”等内容。

二是组织区内茶叶企业参加第xx届“中茶杯”名优茶评比、重庆市第3届“三峡杯”名优茶评比中，我区选送“金佛玉翠”参加此两项名优茶评比。在5月26日重庆市第三届“十大名茶”评选会上，金佛玉翠再次重庆市“十大”名茶称号，自xx年举办首届连续三届获评重庆市“十大”名茶。

一是认真完成茶树病虫南川测报点每月茶树病虫观察和数据上报工作；

二是结合相关培训工作开展茶叶产业技术培训。

三是认真完成春茶产、销情况调查和茶样抽检工作。

2、及早落实20xx年全区无性系良种茶园的新植、茶园的更新扶壮工作。

3、做好招商引资项目落地生根服务工作。

4、做好各茶园节水灌溉工程。

卖茶叶销售总结篇八

我于__进入市场部，并于__x被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。20__年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

20__年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。

在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自己的能力、素质、业绩的过程中。

以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”因此，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自己，及时正确的找到自己的角色和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今天，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

卖茶叶销售总结篇九

乙方：

1、甲方交乙方销售的茶叶其相关标准符合国家相关要求。如不符合，由甲方承担全部责任。

2、甲方以铺底的方式请乙方代为销售，并为乙方客房提供专用功夫茶具，在合同期满后，乙方将茶具归还甲方。

1、乙方尽可能多向客人介绍和推荐甲方产品的作用和功效，并且应将茶叶和茶具摆放在客房的茶几上，在双方合作期间乙方不再客房经营同类品种。

2、乙方在销售过程中如确系客人原因损坏茶具可按本价格索赔，明细为：茶盘为20元/个，艺术壶15元/个，茶海10元/个，功夫杯2元/个，赔偿款归乙方所有；如因客人或服务人员不慎损坏茶具，可免于赔偿，甲方有义务为乙方免费进行更换。

1、茶叶建议销售价格为

2、甲方向乙方的供货价为每罐人民币 元，超出供货价部分利润归甲方所有。

3、甲方根据乙方的实际情况铺底茶叶套，如在合同期内销售不出去，乙方无偿将茶叶及茶具归还甲方。

按每月实际销售结算。（甲方按乙方的实际销量出具发票并补充茶叶，乙方须在一星期之内出具转账支票或电汇凭证）。

单位：

开户行：

账号：

除不可抗力或国家政策规定外，无论哪一方违约，都应由违约方赔偿因此给对方造成的经济损失。

1、乙方在销售过程中若遇客人将包装拆封但内包装完好，甲方给予调换。

2、甲方在茶叶保质期满之前三个月提前更换。

甲方： 乙方：

地址： 地址：

电话： 电话：

代表： 代表：

日期： 年月 日 日期： 年月日

卖茶叶销售总结篇十

甲方：河南嵩山生物科技有限公司

乙方：

一、合作具体如下：

1. 乙方公司人员进行有效的销售推广，每次采购以

2. 采购形式：

1) 乙方直接采购，以现金或银行转账形式结算。

2) 乙方也可带客户来公司取货，通过发票签字第二联为准，购买多少为乙方自己承担；每月最后一天通过发票联实际金额，甲方进行返还给乙方，甲方只承认乙方指派专人进行签字及结算事务。

3) 甲方代发货：以五折成本价和产生实际运费的金额为最后基准。

二、甲乙双方应尽的义务和权限：

1. 乙方作为甲方战略联盟伙伴有义务维护甲方的品牌，并对甲方品牌进行有利的宣传和推广。

2. 甲方应不断深化品牌优势和保持产品质量，必须维护乙方的市场开发权益。

3. 甲方全国代理加盟商产品价格保护全国统一零售价，经销代理商可

在一定价格范围内进行促销营销推广，不得大幅度扰乱市场零售价格，如有发现，我公司将以进货总价进行10倍的罚款或取缔代理加盟商资格，来保证所有代理商的权益。

4. 甲乙双方须遵守协议书，严守商业机密，做到内外有别，不得泄露。从 年 月 日至 年 月 日止本协议签字后即生效，一式两份，各持一份，具有同等法律效应。

甲方：河南嵩山生物科技有限公司 签字（章）：

年 月 日

甲方：

乙方：

甲方是依法组成并有效存续的. 企业法人。根据乙方的申请，甲方授权其为甲方的代理商，按甲方委托范围帮助甲方推销产品，为顾客提供服务。经协商一致，达成以下协议，以明确双方权利义务。

一、销售规章制度：

本合同所称甲方的销售规章制度是指甲方公布及不定期修订的涉及乙方从事茶叶销售业务所有遵守的业务准则和纪律规范的总称。

二、保证条款：

1. 甲方保证其为依法存续，有权签订本合同的法人组织
2. 乙方保证其对武当道茶有良好认识，并年满24周岁的守法公民，或合法销售法人。乙方保证所提供的资料真实。
3. 乙方保证在其所在的区或县行政区域内销售。

三、期限：

自本合同签订之日起至次年的对应日止。

四、乙方受托范围：

经甲方核准后，乙方可成为甲方代理商。

乙方从事下列受托事宜：

1. 努力学习产品知识及销售技巧，避免给不适合饮用的客户使用。
2. 为客户提供售前服务，只能将产品直接推销给用户

3. 按甲方规定的零售价推销产品。

五、乙方计酬方法：

1. 乙方收益按其直接推销的产品金额计算。

2. 乙方可以每月的销售总额为基数，按甲方规定的比率计酬。

六、乙方收益的支付方法和税务责任：

1. 收益按月以人民币结算，每月5日左右，拨入乙方指定的银行

帐户内，乙方对其指定帐号的行为承担法律责任。

2. 乙方收益的税赋全部由甲方代扣代缴。

七、双方权利与义务：

甲方权利与义务：

1. 依合同规定向乙方发放收益。

2. 监督乙方依本合同及甲方的销售规章制度，充分履行本合同

3. 根据实际需要制定和修改有关的销售规章制度。

4. 如乙方违反本合同的约定及甲方的销售规章制度，甲方有权提前终止本合同。

乙方权利与义务：

1. 依本合同规定按时获得报酬。

2. 亲自订立本合同并依本合同充分履行本合同规定的义务，并接受甲方的监督。

3. 遵守国家法律、法规，并组手甲方所有适用于乙方的销售规章制度和有关的补充修订。

4. 乙方不得诋毁甲方及其他代理商，不得扰乱甲方及其他代理商的正常经营秩序。

八、合同的解除或续期：

1. 合同期限届满，双方不再续约的，本合同自然终止。

2. 如甲方不能按时支付收益的，乙方有权随时同甲方终止合同并结清已产生的收益。乙方欲提前终止本合同的，甲方应予以允许，但乙方仍有与甲方清洁因履行本合同而产生的债权债务。

3. 乙方不能履行本合同义务，或违反销售规章制度的，甲方有权提前终止其合同，并与乙方结清因履行本合同而产生的债权债务。因乙方违约给甲方造成损失的。甲方有权追究乙方的法律责任。

4. 合同期满，乙方应按甲方规定办理续约申请，甲方对是否接受乙方申请保留最终审核权。

九、纠纷的解决和法律适用：

十、提示：本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

甲方： 乙方： （签章） （签章）

签订日期： 年 月

日