

第一次当店长发言 店长工作总结(模板8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

第一次当店长发言 店长工作总结篇一

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。
- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到

知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；

3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。

4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

第一次当店长发言 店长工作总结篇二

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原本的观念，必须要经太长时间的思想斗争。我当初既然有勇气选择了离开三尺讲台，就要改变在学校时的一些观念，由原来的被动学习转变成现在的主动学习等很多观念。

一个人要做好自己的本质工作，就必须全面的熟悉自己，了解自己的职责是甚么。我对自己的工作职责作了几方面的熟悉。

1 了解工作流程

初次面对这项工作，感觉非常复杂，我以为学习任何一样东西都似乎在浏览一篇文章一样，先要了解其大概，然后理清其层次，再是深进到字词句的研究。因此，我对我所做的这项具体工作作了一个简单的概括，我所面对的客体是甚么，和谁有工作上的联系，联系的内容是甚么，面对这一连串的疑问，我就把自己的工作流程用列表的方式把它罗列出来。

2 重视细节

经过一段时间的工作后，基本流程已熟习，但是随之而来的小题目也就多了，比如说在核对定单时，有的经销商不传汇款底单，即便有的传了也不写明公司名称，由于其中有很多汇款金额和定单不一致，很难辨别出是谁家公司的款，碰到题目就要学会用自己的思惟往解决题目，对此，我首先想到的是把此类题目出现的情况了解清楚，再是根据题目往找一个好的解决方法。因而，我就在qq群里连续发了几天的通知。(连续几天发的缘由是斟酌到不是每一个经销商都每天上网)。

通知的内容是根据数学选择题的格式来书写的，我以为这能有益于经销商更能清楚，明了，简单，易懂的看清楚我所要到达的目的。后来又斟酌到不是所有的经销商都上网，因而在出现同类题目时我都要特别的提示他们要留意哪些题目。

任何东西的改进都是在原有基础上进行的，在开始的时候，我依照她们的记录方式来进行记录天天的订单情况，可后来发现有很多不便的地方，我根据自己对工作的了解，做了一些改变，这样就减轻自己在工作中没必要要的麻烦。

每当订单太多时，我必须要保持苏醒的头脑，由于之前有由于订单太多而出现过一次当天没有及时签单的情况，这应当要引发我的留意，就是要重视细节，找出缘由，进行改正。

在这项工作中，有很多东西需要自己往发现，往不断的发现与改变。

沟通是一门技能，善于沟通是一门艺术，从心理学的角度来说，站在对方的角度往思考题目，可能会收到意想不到的效果，但在与客户沟通时，我忽视了自己的动身点，没有留意到张弛有度，还有在开始时我没有留意到说话时内容上要讲求言简意赅。经过一段时间我发现了自己这方面的不足，既然发现了自己不足，就要找到方法进行纠正。

语气，在沟通时是一个很重要的环节。面带着微笑往和他人沟通，他人也会感遭到你的微笑与阳光。

学会聆听是一个人所必须具有的素质，在生活工作中，我们常常忽视了这个环节。但后来经过提示与反思，我留意到了这些方面的不足。在魅族工作的这段时间，我学到了很多的东西，可以说在思想观念上也有一个小小的改变。

第一次当店长发言 店长工作总结篇三

以前上学的时候，听过最多的话就是“思想决定出路，定位决定地位，理念决定道路，性格决定命运，细节决定成败，脑袋决定口袋”，自从20_年从xx学院毕业之后，我就加入了xx这个大家庭，初生牛犊不怕虎的精神曾让我有了一种奋发改革的决心，但是实践证明，理论知识仅仅局限于书本上，没有实践的结合，你永远都只是一个理论狂，在现实中一点作用也没有，曾经以为自己只是一个初入江湖的小兵，但是社会给了我重重一拳，作为连锁超市的店长，不会被给予过多的时间去认知社会，只能自己在社会中磨练、成长，然后，以高于同龄人的思想生活、工作，公司这次让我写“巾帼英雄”，着实然我有点为难，我能算上巾帼英雄么，只能是尽心尽力的完成本职工作而已，长篇阔论谈不上，从下面几个方面跟大家分享一下的日常工作吧。

题进行及时反馈，对新品试销问题及时讨论，并进行销售跟踪，面对员工，我是领导，顾全大局，为员工承担问题，解决能力范围内的麻烦，面对商场，尽力配合，在确保公司利益的前提下，实现商场与公司制度的统一性。

销售方面，因员工文化程度、年龄结构的参差不齐，对待顾客的服务意识也大相径庭，根据这一客观情况，我会合理安排员工班次，每个班次拥有一个整体素质较强的人员，以带动其他员工的配合工作；同时合理安排休班制度，确保周五至周日销售高峰期，人员在岗率高，货源充足，满足顾客的需求，20_年较20_年相比，每月以同比增幅20%的速度增长，圆满完成公司年度工作任务，20_年我们会继续竭尽全力，为完成年度计划努力。

商品外协方面，我们会定期与外协供应商进行沟通，确保外协商品的质量与货源，如咸鸭蛋、绿豆酥、馓子等，我们会要求供应商每天送货，确保商品的新鲜以及优质的品项，同时对供应商建立送货授权协议，送货人员的健康证明等，确

保食品的安全性。

以上只是日常工作中的一小部分，以小盖全，作为其中工作的一个缩影，与大家共分享，同时用一句话概括就是：活在当下，尽力就是完美。

第一次当店长发言 店长工作总结篇四

本学期第一次月考已圆满结束。学校召开月考总结会，为的是总结经验，分析形势，齐头并进，促使同学们加快发展，更快地提高成绩，争取学校教育教学工作的有新突破。

开学至今，我们学校的每位教师工作上兢兢业业，一身心扑在教学上，同学多次亲眼目睹到，每餐到开饭时，不少的老师和大家一起在饭堂吃饭，老师们为了有更多的时间备课，批改同学们上交的作业，有更多的时间做好上课的准备，我们的同学才有一天在比一天更大的进步和收获。

近一个月来，同学们的表现非常的出色，具体表现在

(3)、不少班级的同学学会珍惜学习时间，充分利用晚自习上课前的时间看书、学习。

1、本次月考，除了七年级品德、五年级语文、品德学科之外，（这几由于教师调动等原因没有讲课外）其余各年级各科学生的成绩有一定的进步，说明同学对每个学科的基础知识掌握得牢固，对基础解题技能应用得比较合理。

2、本次月考，和往年一样采用中心校统一命题，学校组织的形式。试卷基本能反映学科重难点，题型的设置合理，难度梯次适中。

4、各教研组能及时组织教师进行评卷，评卷完后能及时做好质量分析。

5、各科成绩出来后，各班班主任能及时做好班级成绩统计、分析。

6、大部分同学能够认真对待考试，认真答题，遵守考场纪律，考风良好。

1、有的学科班级之间差距较大，其中七年级各班的成绩相差有点大。这有几点原因，七年级三班数学学科均有其他教师代课，进度参差不齐，其中七一、七二班没有讲到位置，导致学生的成绩很差。

2、个别教师采用的教学方法不行，课堂教学还没有真正体现“教师主导，学生主体”的模式。教师没有及时抓住学生的学习特点，造成教师和学生配合不住。

3、个别教师不能很好的把持课堂纪律，课堂上还出学生睡觉、吵闹等现象。

第一次当店长发言 店长工作总结篇五

回首今年，是播种希望的一年，也是收获硕果的一年，在上级领导的正确指导下，在公司各部门的通力配合下，在我们xxx全体同仁的共同努力下，取得了可观的成绩。

作为一名店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。

2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。

4、以身作则，做员工的表帅。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。

5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

1. 加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；

2. 对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
3. 树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
4. 加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

第一次当店长发言 店长工作总结篇六

20xx年x总在十周年庆典晚会上宣布面对危机和挑战我们要迈向新的里程碑在新的起点告别十年的辉煌与成就勇于蜕变我们不满足不止步从零开始踏上下一个新征程寻找新的突破。企业把学习/团队建设/培养人才作为我们整年的三大工作目标与方向并创建了教育培训部成立了工会通过大家的努力企业尊重人重视人关心人的思想观念得到提高。

在学习方面我们着重学习了《自动波领导模式》《请给我结果》两本书经理级以上人员参与了分享活动从四月份开始企业聘请了专业的培训老师创建了快乐的学习氛围通过户外拓展和老师一系列的培训课程同事们逐步形成了用阳光心态去面对工作和生活的意识在团队氛围和凝聚力、仪容仪表礼貌礼节。成本控制方面从行动上有了新的改变和突破。

在关爱同事方面从同事的生活到家庭困难企业成立的公会到同事家中走访用真实的行动不远千里为同事和家人解决了实际生活中的困难在生活方面优化了男生宿舍新增了衣柜为外宿的同事们解决了物品摆放凌乱的现象在企业做了这些工作后同事们也形成了相互关爱和帮助的氛围积极为病痛同事四处寻医端水送药今年企业一共关心了xxx名同事用在关心同事身上资金为xxxx元其中有xxxx元是三个店的同事们自发性捐款献的爱心诠释了企业”爱心成就梦想真诚缔造未来的”核心文化。

培养人才方面因为企业要发展强大就需要引进和培养更多的人才可见企业对人才的重视也给大家提供了很好的机会和平台xxx师傅由一名炒菜师傅成长到了厨师长xx师傅由一名粘板师傅到现在去各店帮助指导工作我们实行基层同事轮换部长岗位工作部长级以上人员实行对基层同事一对一的点菜技能培养厨部基层各岗位的互相调动学习使基层同事得到了锻炼并在业务知识及技能有了很大的提升空间只要你勤勤恳恳工作踏踏实实做人为企业做出贡献机会的大门都为你而打开因为机会是永远留给有准备的人而准备的□20xx年我们的管理团队做到了以身作则团结大家不断向前进取带出了一个很有士气的团队。

20xx年是社会经济萧条的一年更是餐饮行业竞争激烈的一年我们并没把它当成理由和借口消极地面对我们的工作和客人反而更注重我们的卫生/环境与出品大厅和包厢添加了绿化布置更换坏的餐具提升企业形象完善客户档案注重出品速度主食档由原来的承包到企业统一管理xxx师傅的思想和意识到行动上有了很大的进步和改变全员意识对客人重视与珍惜的重要性团队配合在20xx年有了新的突破同事与同事之间相互支持与合作学会了借力与其他两个店加强了沟通与协调部门与部门之间密切配合特别是厨房与楼面的配合沟通有了历史的突破厨部的组长们自发带动档口师傅们协助楼面收碗扛碗保洁后勤保全部积极协助地喱部上菜大家都能够真诚实干和睦相处团结合作比20xx年涌现了更多的任劳任怨哪里需要哪里帮的多功能优秀工作者大家都是为了我们共同的目标以客人的满意而这样不分你我去做的正是由于大家的积极配合共同完成了1/2/3/季度的营业指标。

展望20xx我们除了要保持原有的对同事客人真诚用心负责的精神把客人的满意度做为我们的目标以外还将学习专业的知识建立一个有执行力以效益说话实现价值最大化的团队我们相信只要我们拿出团队新的精神面貌跟随着企业的步骤不怕艰难困苦立志改变我坚信我们一定会在餐饮行业竞争更加激

烈的市场中胜出！

第一次当店长发言 店长工作总结篇七

时光转瞬即逝，不知不觉的度过了20xx年前半年，但是，我依然清晰的记得，当初刚上任的时候，经历了多么艰辛的过程，压力空前的大，克服很过问题，需要付出比以前更过的劳动和努力，公司安排我接任围场宽广xx_专柜店长一职，而面对激烈挑战。我有些彷徨，自己是否有能力挑起这副重担，看到专柜品牌齐全，知名度响亮，人员团结，心想既来之则安知，放下包袱，一心投入工作中，尽自己所能，完成公司所交给的任务，就这样拼搏完成一个月，又接着挑战新的一个月，半年后看到更多的顾客认可我们的品牌，使我们特别开心也很欣慰，让我们看到了德丽源会有更好的发展前景，使我对未来有了更大的目标。

1、业绩1—6月份总体任务xxxxxxx□实际完成xxxxxxx□□完成任务的96%这半年经过坚持不懈的努力工作，成绩突出的有两个月，2月份和4月份。完成任务的同时超额24%，其他几个月均在40000—56000左右，5月份柜组导购离职一人，但并没有因此影响销售，虽然没有完成任务，但我们还是坚持了下来，1—6月份，二线品牌完成了销售任务的96%，因5月份xx撤柜，对销售有一部分的影响，回头客来找留下了一部分顾客群，但有一部分还是丢失了。

2、促销活动，5月份xx_举行大型促销活动，6.4—6.12连续8天，总体任务8000但我们只完成了6000多，任务完成的不是很理想，从中我吸取了很多的教训，1派单不积极，有些顾客都不知道宽广欧诗漫在做活动，2卖场播音不频繁，3赠品供应不及时，4因一人在职盯岗有些力不从心，流失一部分顾客，5连续几天阴雨天气客流较少，以上因素属人为影响的，在以后的工作中会加以改正。

3、结账5月份公司有了新的结账流程，关系到保底与超保底的问题，因从未接触过这类账目，所以到现在还不是很懂，但我知道，努力完成超市下达的促销任务（任务完成不超额）来减少公司财务损失，对于不懂的问题，我会努力学习，学会为止。

对于半年的工作，我知道要做好化妆品导购，要做到以下几点。1始终保持良好的工作心态，比如工作中会碰到顾客流失，或一连几个顾客介绍产品都没有成功，我们很容易泄气，情绪不够好，光想着是今天运气不好，这样注意力会不集中，在看到顾客也会没有积极性，信心不足，更会影响以后的销售。2察颜观色，因人而异，对于不同的顾客使用不同的销售技巧，比如学生，我发现这类顾客比较喜欢潮流与广告性强的品牌产品，当介绍二线品牌是比较吃力，所以更需要耐心，可先简单介绍一下产品，然后对他讲学生为什么会脸上起痘，黑头，平常护理应注意些什么问题等等，讲这些他会觉得我们比较专业，可以增强他对我们的信任度，最后再针对于他的问题推荐产品，如此成功率会比较高。3当你面对顾客时切忌，不要一味的说产品，现在的品牌种类多，促销员更多，促销的语言大同小异，所以介绍产品时一味的说产品好容易让顾客觉得我们只是为了推销自己的产品，使我们不能很快被顾客信任，事实上顾客只有信任你才会听你的话，从而接受你的产品，我们可以问问他平时怎么护理来拉近关系，再针对性介绍产品。

日常工作中，我们会遇到很多问题，对于联营专柜来说，可能问题会更多，6月份因超市过分的管理，我想过离职，每天上班压力很大，无论自己怎么努力还是得不到认可，但刘姐的一番话给了我信心，她告诉我有问题不能逃避，能自己解决的自己解决，不能自己解决的我帮你解决，我不能解决的公司会出面帮你们解决，给了我很大的鼓励，我知道我不是一个人，我们是一家人，他们会帮助我，使我更有信心努力走下去，我记得有一条短信，对我激励很大，我与大家分享一下，职场必备，1勤快不懒惰2找问题不找借口3积极向上的

心态4遇事不退缩。

以上是我对20xx年上半年的工作总结。

新的半年对我们来说是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的半年，也是我非常重要的半年。家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了下半年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

1、作为化妆品的美导，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

2、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。化妆品的美导专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

3、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。我将尽我的能力减轻领导的压力。

4、我柜组缺少价位在20—50之间的护肤产品，有一部分低消费顾客群流失，申请上一品牌填补此价位空缺。

曾经在自己的工作中经历了太多的酸甜苦辣，让我成长着，学习着，12下半年即将来临，我希望在以后的工作中，快乐着工作。在工作中找到快乐，同时，学到更多的东西，全身心的投入工作，迎接下半年的挑战，做出更好的成绩！

第一次当店长发言 店长工作总结篇八

□

企业以人为本，管事先管人，特别是销售这个行业。对于我

们中介行业，人员管理的好坏直接关系到销售与服务的质量，一流的销售团队必须要拥有一流的销售人员，而销售人员总体素质的高低与管理密不可分。并且我认为中介行业是以经纪人为主导核心，店长，金融部等都是要最大限度的支持经纪人的工作。日常管理中，店长必须以身作则，带头做到公司的各项基本要求：整洁的仪容仪表，富有激情的工作态度，成熟稳健的工作作风，公正处事的道德原则，对事不对人，事事公平处理，并在店内树立一种“爱店如家”的责任意识。一个销售人员，保持良好的心态是很重要的，当员工心态起伏，不平稳的时候，应当及时与之沟通，帮助他们调整好心态，更加积极的投入到工作中去。在销售管理方面，首先要掌握每个经纪人的工作动态，手上操作的案源进况及跟单情况，协助他们完成每个可能完成的交易，持续评核每个经纪人，不断的训练，真正提高经纪人之素养。

无论对什么人，培训都是至关重要的，只有不断的学习才能不断的进步。作为房地产中介服务的行业，对于员工的专业性知识要求很高。特别是我们店的情况，大部分社会经验不足，而且从没有接触过这个行业，就更不具备相应的专业知识了。基础培训更是重中之重，前期我以接待，勘察房源，带看技巧，陌生电话为主，从扎实的基本功开始练起，并结合我的实际经验，手把手的教他们如何与客户交流，并消化变成自己的语言表达出来。掌握基本的沟通技巧是他们现在最需要的，通过最近的强化演练，每个人都有很大的进步，知道工作该从哪里下手了，在不断的演练中还形成了各自不同的风格。我个人是乐于参加各种培训讲座的，也很注重对员工的培训，使经纪人把学习到的新知识在实际工作中相互发挥运用。

“房源”是一个中介公司的命脉，房源数量房源质量直接决定了业绩的好坏。对于房源实施集中管理，并加以分级，予以分类，分别对待，充分了解客户出售的动机和原因。房源一定要维护，何为维护，就是在房东将房源委托后，要与房东保持密切的联系，让房东享受到质量的服务。前期在维护

中应向房东阐述我们为他的物业制定的销售计划，为他分析市场行情及市场定位，告诉他我们在为他做什么，包括如何在宣传并推广他的物业，还应带上情感交流，前期我们的目的就是要与卖方建立信任关系，先做人后做事。一个优质的房源最关键的就是她的价格，所以对于一些b类c类的房源在后期还可以按照蜜月期—挫折期—打击期—成交期的过程来回报价。那么a类房源要的就是速度，我个人对于优质房源的销售方案很简单，就是以最快的速度将房源销售出去。不管是什么房源，不管是客户最近卖的还是我们帮他成交的，后期对房东的服务也是至关重要的，要学会做回头生意。对于店内员工的房源定期做质量服务的回访，充分掌握他们手上房源的情况，并协助他们跟踪维护。总之，优质房源都是维护出来的。

对于需求客户，首先要了解买方的动机和急迫性，了解买方的购房能力，找出最适合房子与之配对，掌握配对的要点，配对是要建立在接待基础上而非独立的行为，在深入了解客户的真实需求后能找到客户真正可能满意的物业，对于还不能准确掌握其真实需求的客户可以大致找到符合其要求的物业，在推荐中增加交流的机会，以便更好的把握其真实需求，并进一步建立更为稳固的信任关系，对于已经掌握其真实需求的客户要确立一个主推物业，过多推荐会影响客户的专注度，延长确立时间，增加成功的不确定性。大部分客户有些不切实际的想法和要求和某些错误的观念，这些都需要我们去引导。