# 销售员工个人工作2025年终总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2025-07-26

*摘要：新版家电销售个人工作总结为i乐德范文网的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其...*

　　摘要：新版家电销售个人工作总结为i乐德范文网的会员投稿推荐，但愿对你的学习工作带来帮助。

　　产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。亲爱的读者，i乐德范文网小编为您准备了一些家电销售个人工作总结，请笑纳!

**家电销售个人工作总结1**

　　在销售过程中我的感悟是所有的销售都是相通的，只是销售的产品不同而已，所以我们在掌握产品知识的以后，如何让自己的销售技巧提高。我觉得在这次的实习中我总结出如下几条：

　　1 精神状态的准备。

　　在销售的过程中，如果销售人员有一个好的精神状态，就会给顾客一种积极的、有活力的、上进的氛围，那么这种积极的上进的情绪总会影响到客户，从而，让顾客感到自己得到一种情绪感染，那么才能顾客在我们的门店里多留些时间，总能他挑选一款合适的衣服。精神状态的表现还从我们的仪容仪表表现出来，具备一定礼仪知识的销售人员，才能让顾客感觉到品牌的价值，因为在看一个品牌的时候，我们的销售人员就是直接体现我们品牌形象的，所以销售人员素质的提升，也是品牌提升的一个重要的标志。精神状态好的好的销售人员，成交的机率大很多。

　　2身体的准备，

　　如果我们有一个好的身体，我们才能保持旺盛的精力，才能更好的工作。这几天，在商场里的站立服务，让我感觉到很疲惫，所以我才更能体会到有一个好的身体，才能让我们更好的全力以赴的工作。所以强健的体魄还是一个有活力有朝气的团队所必备的。

　　3、专业知识的准备

　　在接待顾客的时候，由于我对产品的知识的不熟悉，在顾客要一件中号的毛衣的时候，我不能把中号的毛衣拿给顾客，因为我不知道中号是几号，在我手忙脚乱的时候，店长把中号的毛衣拿给顾客，销售结束后，店长告诉我毛衣36号是小号，38号是中号，40号是大号就是这么一点小小的产品知识，体现的就是你是一个新手，你不懂，顾客就不会和你购买。因为你不能把适合他的产品提供给他。所以产品知识在销售中是很关键的。

　　一、实习单位的简介

　　大商电器，大商电器是中国三大电器零售商之一，是继国美、苏宁后迅速崛起的跨区域电器连锁公司，依托大商百货连锁经营高端电器，现在已已开业近百家，是家电商品在东北地区销售的“主渠道”和“宽带网”，被评为“中国消费电子最具影响力零售商”。大商电器强化诚信经营、低价营销，是消费者公认的“一辈子放心的选择”。

　　大商电器的员工是一个团结的集体，大商电器每天早晨例行早会结束时的口号就是他们团结的体现。这句“我是大商电器忠实的一员，我有信心做到让顾客因我而来，因我而买，因我而依赖信任大商，让我们为美好的明天一起努力加油吧!”的口号，不仅十大商电器的员工喊出来他们也每天正为实现这一目标而努力加油的精神深深的打动了我。我为我能在这里实习而感到无比的骄傲与自豪。

　　二、具体的实习内容

　　在大商电器我进行了为期十天的营业员工作实习，在这个全新的行业，我感到自己在电器知识和电器行业规则方面学到了很多东西。

　　工作的第一天，正式的业务员都穿着统一深蓝色带有品牌标志的工作服上班，从管理的知识来看，这显然是强调销售的团队合作性以及给予客户视觉上的冲击。因为销售员是直接面对零售顾客，精神面貌和外表着装是第一重要环节。做人也一样，外表和精神面貌是与人接触的第一印象，俗话说“先敬来衣，后敬人”指的就是这个意思，因此，我们无论在何种场合都要注意自我形象——外表、谈吐、举止，给人留下好的深刻印象是为以后自我发展奠定了良好的人际关系基础。

　　大商电器电视、冰箱、洗衣机、音响，厨具、小家电等等，相反在一楼的主要是手机、三楼主营it电子产品。大商为什么要这样的布局呢?后我发现二楼的卖场，空间够大可以比方体积大的电器类。而且手机等是普遍的个人用品，放在底层容易吸引游离顾客的目光，电视机、空调、冰箱、洗衣机、厨具等大型的家电一般都是家庭类消费品，是带有目的性购物的家庭消费。

　　我在大商电器的厨具专卖品牌是贵族的店开始了为期十天的实习生活，第一天我初步的了解了我所在的品牌的相关的知识。我知道贵族是专业十五年制造厨房用具的，是在佛山普田公司的一种产品。吸油烟机现在分为中式的和欧氏设计风格的，炉盘有单双之分。我大概了解一下我即将销售的产品虽然我对此类产品不是非常的了解但是通过此次的实习我有了比较充分的了解。在这十天的实习期间我和营业员姐姐学习了如何开据商品的票据，我突然觉得开据商品票据的时候很麻烦，是原始的发票很麻烦，如果是其他产品那还要更麻烦开局与之相应的差价单和参加活动的单据而且有些单据和证件还要顾客去复印很麻烦。虽然和麻烦但是也让我从中体会到了一种作为劳动者的光荣和那种忙碌生活的快乐。同时也体会到了人生的价值。

　　三、实习总结

　　可以说我在此次的实习中学到了很多的知识同时也让我懂得了很多的道理让我觉得每个人在社会中只要努力的去做一件事就会从中得到一份喜悦同时也让自己融入到了社会这个大家庭中，体现了自己的人生价值。为我以后的人生道路做好了初级阶段的准备，也让我有信心我的未来会因为此次的实习而做的铺垫变得更加的美好。

**家电销售个人工作总结2**

　　来\_\_x电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议：

　　一、工作回顾

　　1、继续阅读公司的各类文件和操作规程，对公司的企业文化、组织架构、规章制度、运营管理等进行学习及领会;并对本职工作的工作范围、操作流程等进行深入了解。2、在短时间内溶入本部门团队中，并成功的参与了本部门各类促销活动的策划、监督及执行工作，如：创维以旧换新;家家乐颂师恩、贺中秋活动;贺司庆、庆国庆活动;新塘店新装启航;国美重开应对活动等。

　　3、在活动执行期间，深入各分店了解活动进程及效果，对区域竞争对手进行调查分析，针对对手同期内的促销策略，及时反馈信息;并参与了汤总为首的营销部、采购部、分店负责人的应对会议，提出个人建议。

　　4、整理各分店国庆期间促销活动的各项数据、图片及在执行中的亮点与不足等相关资料，对贺司庆、庆国庆活动从筹备——执行——后段跟进等事项进行全面、具体、形象化的总结，得到相关领导及同事的认可。

　　5、在促销活动期间幕广告制作上，我建议极大的采用三维动画效果，生动的体现我司的促销内容及优势，给予了观众及消费者对家家乐一种新的认知观;在各项宣传物资设计上，我也给予不少的创新及建议，使画面更加美观、生动，吸人眼球，更好的传达我司的企业形象及活动内容。

　　6、通过对公司以前各项广告制作费用的查看，并对现阶段广告制作市场调查及取证，重新制定宣传广告及促销物资制作价格，极大的控制了宣传制作成本，在一定程度上为公司节省开支。

　　7、对卖场内外气氛营造及导购员形象塑造提出相关建议。如：对于日新新的场外舞台布局进行调整，使其更能抢眼，吸引人流;建议新塘店卖场内五个旧的形象牌进行翻新制作，提高卖场环境，更能传达新塘店重整装修后的“全新形象、全新定位、全心服务”的定位。

　　8、整理我司原有企业专题片(约10分钟)及30秒形象广告片题材，结合我司现阶段广告诉求，重新修改调整，在尽可能传达我司的经营理念及员工精神面貌，强化我司的优质服务、全程无忧的前提下制定了新的提案，而且在原有价格下降低制作成本。

　　9、为了进一步更好、更有效、更低成本的宣传我司企业形象及各项促销政策，提升我司知名度及商品销量，优化市场竞争力，通过对区域市场各项宣传推广途经调查分析，在汤总的指导下，撰写了《公交媒体投放提案》，并积极的与公交车公司协调，降低投放成本。

　　10、积极、认真的参予了公司组织的余世维老师的《职业经理人》、周嵘老师的《面对面顾问式销售》等课程培训。并从中学习了不少管理及销售知识，领悟出不少的道理，更明白企业的竞争力有一大部分来自知识的竞争、团队协作的竞争。

　　二、公司现阶段市场环境分析

　　(一)区域外围环境分析：外围的家电连锁大鳄步步逼近，在不断的蚕食二、三级市场。国美、苏宁、永乐在广州、东莞等地区不断扩张，几大巨头的促销、降价、打造星级服务的炒作一浪高过一浪，掀起了一场又一场家电行业恶战，对我司区域市场造成了很大的冲击，对我司的运营模式及市场竞争力掀起了新挑战，迫使我们不断优化商品结构、调整价格定位和改善服务，在一定的程度上降低我司的毛利率，及分割了我司部分原有的市场份额。家电销售个人工作总结3

　　时间如流水，不知不觉中，我进公司已快两个月了，苏宁作为全国电器销售巨头，在近两个月里，我无论在工作和生活中都有许多收获，在丰富了我工作经验的同时，也让我的生活更加精彩。以下就是本人的工作总结：

　　鉴于我这两个月以来的学习，对公司的企业文化、归章制度以及销售的整个销售流程有了更深入的了解，同时努力完全领导安排的工作，团结同事，把卖场的销售工作做到最好。在工作上严格按照我司考勤制度上下班，在人流较大或节假日主动加班，上班期间认真学习产品知识，完善销售每一个环节，用心倾听每一位顾客的心声，将苏宁优质的服务带给每一位顾客。

　　在思想上不断熟悉和掌握苏宁良好的销售政策和企业文化，并结合实际加以贯彻执行，较好的协调各方面的关系，充分调动每一位工作伙伴的积极性，共同完成复杂的工作任务。总结销售经验、提出建议、提高自己解决问题的能力。

　　在这两个月里，苏宁让我感受到了大家庭般的温暖。同事们对我非常帮助，领导对我非常关心，使我在这个大家庭里不断的成长、进步。随着时间的流逝，在今后的日子里我相信通过我自己不断的努力，会把我的思想水平和实际工作提升到一个更高的层次。

　　作为全国零售行业的先锋，我能成为其中一员感到非常荣幸。总之为了使苏宁蒸蒸日上。我们势必高喊：加油!第一!陪养并发扬：′执著拼博，永不言败′的企业精神。以顾客满意为目标;用主人翁的意识真正做到“至真至诚，阳光服务”!

　　为共创美好的苏宁让我们一起携手共进吧!努力吧!

**家电销售个人工作总结4**

　　一个星期有多长?也许不够做完一个生物实验，也许不够看通一本明清史，也许解释不清一个简单的经济学规律，也许就是证明一个数学定理的时间，也许仅仅能够了解一个原子反应的反应机理，但是\_\_年7月27号到8月2号这短短的一周，对于我们兰州大学赴苏宁电器(南京)“方太模式”实习团队来说，我们学到的太多太多。感谢苏宁电器南京总部的领导和同事对我们这一个星期的指导和照顾，让我们学到了在课本上永远也学不到的宝贵实习经历，是你们让我们领悟了什么是企业文化，什么是团队协作，让我们了解怎么处理人际关系，如何面对团队纠纷。短短七天，也许贵公司并无意让我们掌握某项职业技能，但是贵公司的企业文化和员工面貌让我们深刻领悟了“苏宁”两个在所有员工心中并不仅仅是一个企业的名，的是一种精神，一种激励他们不断前进，不断为之奋斗的信仰。七天中，苏宁让我感悟到的并不是这短短几千文所能表达的，但是再多的感受不用文表达出来，就没有办法让的人也能向我一样体会到苏宁精神的强悍的生命力，下面我就以我到苏宁的七天之行来简单总结一下我的实习感悟。

　　周一

　　今天是我们苏宁之行真正开始的第一天，昨天我们从兰州乘坐t118来到了古都南京，队伍得到了第一次完整集合，苏宁电器南京总部的人力资源管理中心的高为高部长到南京火车站迎接了我们，经过半天休整，今天我们真正开始实习。今天实习的内容主要是参观苏宁的产业。苏宁由空调卖场起家，现在已经发展成为了一个以电器连锁、房地产开发、酒店经营、百货、高尔夫五大产业为支柱的大型集团。郭明君部长带领我们依次带领我们参观了雨花物流基地，苏宁百货大厦，索芙特大酒店，高尔夫球场，以及苏宁电器商贸连锁店。整个一天跑下来，苏宁给我的第一印象就是，这绝不仅仅是一个主营电器的电器卖场，这就是一个跨行业的商业航母!苏宁的产业之大，涉及行业之广，以及经营产业之成功，绝不是可以按照常规思路可以想象的!我们从中也可以看到苏宁董事长张近东先生卓越的战略眼光和商业头脑，从每一个苏宁员工的脸上，我都能看到他们脸上的自豪和骄傲。每一个苏宁人身上都无形中透漏着一种奋进的精神，让人感到内心振奋。

　　周二 周三

　　今天是我们苏宁实习的第二天，按照公司安排，这两天我们要在雨花培训中心接受为期两天的苏宁新员工培训，与我们一起参加培训的还有来自总部的24名新报道员工，于是，我们29个人组成了本次培训班。培训班从早晨九点开始授课，中午休息一个半小时，下午五点半结束，周二上午给我们授课的是张玲老师，张老师给我们详细介绍了苏宁的产业结构和发展模式，以及近年来苏宁的发展规模和前进速度，除了震撼，还是震撼。下午，赵亮老师给我们做了苏宁企业文化和发展历史的介绍，在苏宁的企业文化中让我感触最深的是苏宁的管理理念：制度重于权力，同事重于亲朋。赵亮老师说的好:小企业是人管人，中型企业是制度管人，大型企业是文化管人。一个企业是如此，一个国家亦是如此。人管人，制度管人都是被动的管理，只有文化管人，才能渗进人的内心，让精神来指导人的行为。苏宁的价值观是：做百年苏宁，国家企业员工，利益共享;树家庭氛围，沟通指导协助，责任共当。从中可以看出，苏宁是一个负责任的企业，国家企业员工，利益共享，这是一个企业对于社会责任的勇敢承担，财富来源于社会，同样也应该回报于社会，在这一点上，好多企业，乃至国有企业，都应该向苏宁学习，敢于承担社会责任的企业，才能赢得社会的尊重。“至真至诚，苏宁服务”是苏宁对于每一个消费者负责任的承诺，十年树木，百年树品牌，试问五百强的企业，哪一个不是靠服务征服了消费者，从中可以看出，苏宁，之所以会成功，很大程度上是由于当时张近东先生那超越二十年的发展眼光，让苏宁有了牢固的根基，才有这么大的基业。两天的培训，让我们深刻领悟到苏宁强大生命力的所在，有如此深厚的企业文化作保证，苏宁之所以如此的壮大，也就显而易见了。周三，周亮老师详细给我们介绍了苏宁的组织结构，依次详细给我们讲解了苏宁产业中的五大管理总部，八大地区总部，以及两个直属中心。下午周亮老师给我们介绍了部分公司高管的个人简历，以及公司整个人事分配状况。另外周老师还向我们教授了人事制度和工薪制度，并嘱咐我们要严格遵守公司的管理制度，苏宁的管理制度是相当严格的，同样公司给员工的待遇也是相当优厚的，各种基本社会保险以及多样的福利奖励也给了苏宁员工努力工作的动力。

　　周四

　　今天，公司安排我们与公司高管进行沟通，早晨九点整，我们准时来到苏宁大厦，接受我们采访的是苏宁电器南京人力资源管理中心唐小春副总监，唐副总首先对我们的到来表示了，稍后又给我们介绍了一些\_\_年企业的一些最新发展动态。之后，我们实习团队就自己所关心的一些问题如销售淡季和旺季的人力资源分配，苏宁选拔员工时所参照的人品优先如何判定，以及苏宁国际化的路程中所碰到的中外企业文化差异如何处理等问题依次向唐总进行了咨询，唐总详细耐心的对同学们所提到的每一个问题都进行了全面回答，唐总还额外向我们介绍了苏宁“1200工程”对于苏宁管理人才的巨大贡献。苏宁所有管理层的平均年龄不到三十岁，这是一个年轻的团队，也是一个充满了活力的团队，他保证了苏宁能够跟上社会最主流阶层的步伐，跟上时代的脚步，这也是苏宁人才观得到实效的结果，由于唐总十一点还有重要会议，我们的沟通就暂时告一段落。下午给我们安排的是到苏宁电器新街口店进行实习环境的熟悉，新街口店不愧为中华第一店，不仅门面大，而且品种销售多，虽然不是周末，但是顾客依然络绎不绝。我和周平、彭慧婷被分配到五楼的vip客户服务中心做客服助理，而林琳和李爽被分配到一楼前台做助理。下午六点我们离开了新街口店，结束了今天的工作。

　　周五 周六

　　这两天是我们正式工作实习的开始，首先说下我们的分工，林琳和李爽在一楼大厅为客人包扎商品和提供咨询服务，而我和周平、彭慧婷则在五楼vip客户服务中心为客人提供会员卡办理和积分查询及兑换礼品服务，顺带帮忙打扫客户服务中心的卫生以及材料整理。一开始，我们对会员卡办理程序不太熟悉，多亏了服务中心的韩姐，她细心的教我们每一个业务的办理流程，以及客人经常会提出的有关会员卡的疑问以及如何解答。周平负责礼品兑换服务，周六的时候，礼品兑换的积分进行了调整，好多礼品都以很优惠的积分兑换给了客户，这也是苏宁回报客户的一个小活动。第一天晚上回去的时候，我们互相了解对方的工作的情况，林琳和李爽比较辛苦，因为一楼前台的客流量较大，需要咨询的顾客很多，而且有些顾客脾气很不好，此外苏宁根据国家规定有偿提供塑料袋，导致了客户的很多怨言。而我们相对轻松一些，毕竟我们客户服务中心位于五楼，客流量没有一楼那么大，空闲的时间还可以到各个柜台去学习一下苏宁员工的销售策略和接人待物的处事方法，其中有一个客户对柜台发火的事件给我留下了很深的印象。事情是这样的，一位客户当天买了惠普的笔记本，第二天系统就崩溃了，客户很生气，大早晨就过来要求退货，打开电脑仔细一看，由于客户对电脑知识的不太了解，任意删除了很多系统文件，导致了系统崩溃，我们的柜台销售人员一面帮助顾客恢复系统，一边向顾客解释系统崩溃的原因，而这位客户认为这是笔记本本身的问题，态度蛮横，执意要求退货，在销售员的耐心解释和劝说下，这位顾客才意识到是自己的问题，而柜台服务人员早已是累的口干舌燥，可见，做销售也不是一件容易的事情，碰到这样的顾客，我们只能用耐心和诚意去说服他们。至真至诚，苏宁服务，通过这件事，我体会到了做到这八个是多么的不容易。

　　周日

　　今天是我们苏宁实习的最后一天，公司没有给我们安排其他的事情，给我们一天的时间让我们自由活动，让我们有机会去游览一下南京作为七朝古都的人文景观，队伍里面人人各有各自的打算，林琳和李爽按照总统府—中山陵—明孝陵的路线来结束她们的苏宁实习，周平和彭慧婷由于家住南京，于是就回家团圆了，我对各个地方的大学氛围比较感兴趣，而且我在南京理工大学还有个好友在，所以我就去南京理工大学寻访好友。高为部长请我们吃了送行饭后，对我们再三嘱咐，要我们注意安全，林琳队长也很负责，回到家后依次确认大家的情况，苏宁之行就这么充实而短暂的度过了，很是不舍。

　　实习感悟

　　时间短暂而充实，劳累而快乐，让我们从学生变成职工再回到学生，这中间的变化只有经历过的人才会懂得。常言道：工作一两年胜过读书十多年。七天的实习时间虽然不长，但是我从中学到了很多知识，关于做人，做事，做学问。具体来说:

　　1.工作很辛苦

　　从我们住的万厦宾馆到苏宁电器新街口店，虽然不是很远，可是要在八点半准时赶到签到、开晨会、还要吃早饭、赶车，这对于我们这些每天都是九点钟上第一节课的学生来说，也是一个小挑战。

　　我们在客户服务中心还不是太忙，林琳和李爽对这一点要比我们三个有更深的体会，每次我们吃过饭，看见她们还在柜台前忙来忙去，很是歉意，但是分工有不同，这不再是机会均等的学校。辛苦也好，辛苦能够锻炼人的耐力和意志力，习惯了，也就无所谓辛苦和不辛苦了。

　　2.与同事相处

　　踏上社会，我们与形形色色的人打交道。由于存在着利益关系，加上工作繁忙，很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。要想在各个不同的小集团中混的如鱼得水，也不是一两天的人际关系锻炼所能解决的。我们小小的五人团队中，还不时出现不和谐的地方，何况是苏宁这个拥有12万员工的商业航母，融入一个集体，比学会一门微积分要难得多。

　　进入一个环境就要学会适应一个环境，这是在大学课本上所无法学到的东西，也是当代大学生所最紧缺的东西。社会实习，恰好给我们补充了这堂成才的必修课，在这里要谢谢苏宁这位富有社会责任感的老师。

　　3.自学能力

　　“在大学里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力”。参加工作实习后才能深刻体会这句话的含义。除了英语和计算机操作外，课本上学的理论知识用到的很少很少。三百六十行，每行都有每行的规则，大家都在自己的规则里面经营，不能因为书本里面的教条如何，大家就要改变成书本里面的样子，初入行，自学是必不可少的一项技能，不仅仅是知识，更重要的是道道。自学能力，就是大学要求我们毕业生所必须掌握的最基础的一门公共课。

　　其实感悟还有很多，可是都是自己的个人意见也不知道对不对，所以还是不拿来班门弄斧了，“执着拼搏，永不言败”是苏宁精神的实质体现，不仅适用于商业运作中，也适用于我们平常的为人做事之中。感谢林琳队长为申请实习做了那么多前期准备工作，感谢我的队友这几天与我的和谐相处!感谢高为部长、郭明君部长，这七天对我们的悉心照顾和指导!感谢苏宁电器给了我们这样难得的锻炼机会!我希望自己将来也能成为一名合格的、优秀的苏宁员工，为苏宁、为社会贡献自己的力量!

**家电销售个人工作总结5**

　　苏宁电器(002025,股吧)(002025)加快向三四线城市拓展，公司总裁孙为民对中国证券报透露，将优先考虑广东、江苏、浙江等发达地区。此外，随着苏宁电器智能化、现代化物流基地的建成，公司旗下网上商城苏宁易购有望盈利。

　　渠道下沉优先发达地区

　　苏宁电器\_\_年的业绩稳定增长。\_\_年公司实现营业收入755.05亿元，同比增长29.51%;净利润40.11亿元，同比增长38.80%。光大证券(601788,股吧)认为，公司业绩同比维持较高幅度增长除因\_\_年基数较低、宏观政策扶持以外，更重要的在于企业自身的转变，对内公司采取定制、包销、oem等多种手段，不但完善了供应链上下游的对接机制，亦提高了公司的主营毛利率。

　　值得注意的是，苏宁电器门店扩展的数量远远高于此前公司计划每年新开200家店的规划。\_\_年全年，公司在中国大陆、香港和日本地区合计新开连锁店408家，扣除关闭/置换连锁店，净增门店374家，开店速度超过竞争对手。至\_\_年末在这三个地区合计经营门店达1342家，与国美的门店规模进一步拉近。

　　事实上，苏宁电器已重启快速开店通道。\_\_年苏宁电器计划新开各类连锁店总数370家，其中，公司计划新进入32个地级城市。随着家电下乡政策的推动、城镇化进程加快，苏宁电器近两年加快了向三四级市场的渗透。孙为民介绍，渠道下沉的主要区域以广东、江苏、浙江、福建、山东等发达地区的县级城市为主。不过他也表示，在\_\_年新开门店中，县级城市的门店还不是主流。

　　电子商务盈利可期

　　年报显示，苏宁电器对苏宁易购的投资额为5000万元，目前已完成投资，投资收益为-1.5%。对此，孙为民表示，苏宁易购是苏宁电器的新渠道，但公司不会刻意牺牲公司的业绩做大电子商务。

　　苏宁易购\_\_年的销售额为20亿元。按照苏宁电器的规划，苏宁易购\_\_年全年销售规模要翻两番。孙为民表示，作为新渠道苏宁易购前期需要培育。

　　“苏宁电器发展电子商务的首要工作是加强组织、运营体系的建设。”孙为民介绍，随着物流体系的完善，苏宁易购的盈利将逐渐显现。据了解，苏宁电器拟在全国建60个物流基地，其中有10%的物流基地除了支持传统家电的销售，同时还支持易购的物流。

　　2月23日，苏宁电器发布了以电子商务发展为重点的\_\_年整体发展规划。根据规划，苏宁电器将苏宁易购设立为由上市公司控股的独立的运营体系，以公司化方式运作，与实体连锁零售业务平行。同时苏宁易购将建立独立的采销体系和市场、财务、信息、人力资源、行政等各类配套管理体系，授予独立的采购权和定价权，实施差异化的营销策略。

　　长江证券(000783,股吧)认为，较之其他网商，苏宁在物流、信息系统以及服务上的优势较为明显，而独立化运作可有效消除实体部门和苏宁易购之间运行的利益冲突，看好公司电子商务的发展。

　　你也可以在i乐德范文网搜索更多本站小编为你整理的其他新版家电销售个人工作总结范文。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找