

业务个人月工作总结



PROJECT



目录

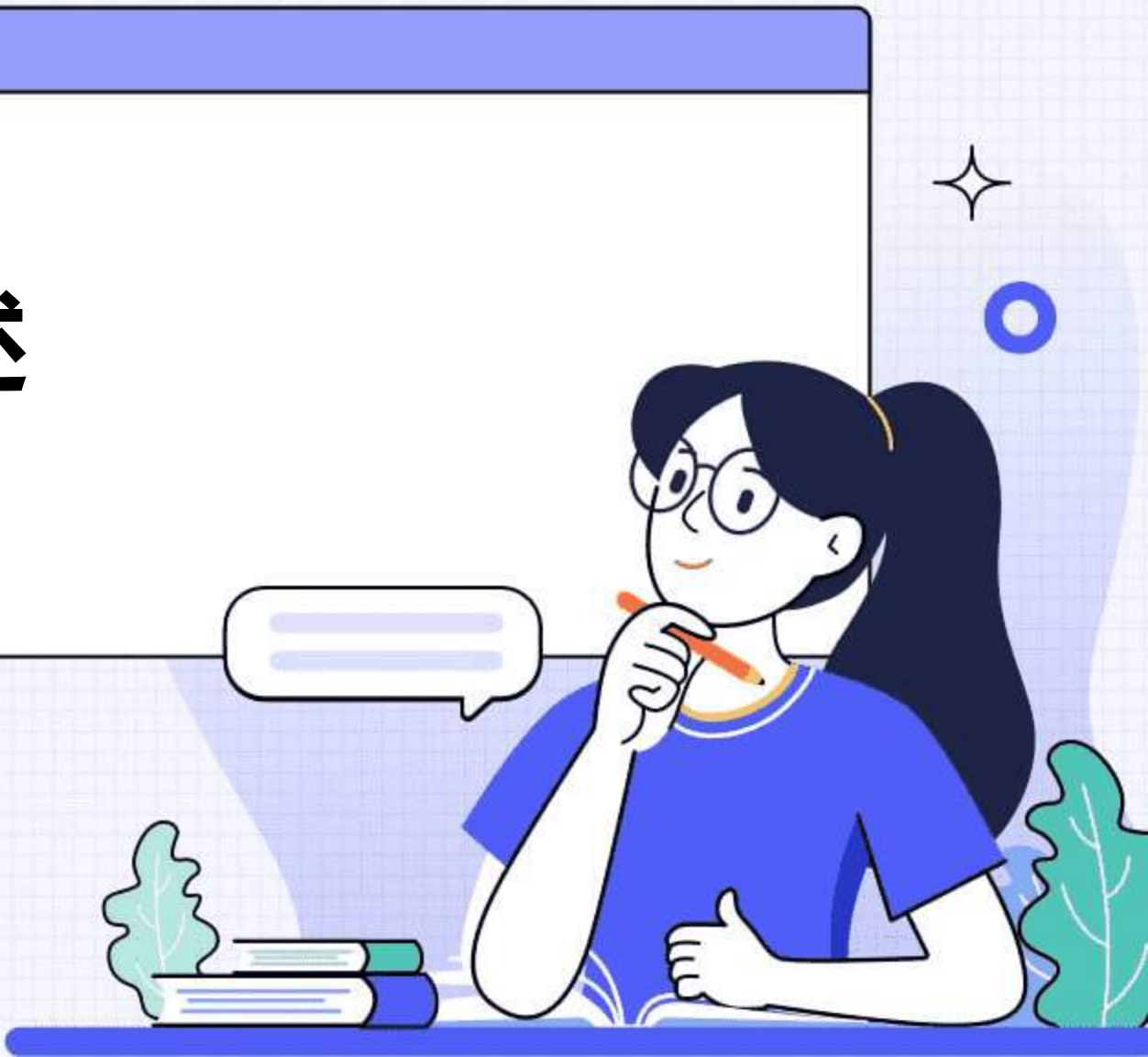
CONTENTS

- 工作概述
- 销售业绩
- 市场分析
- 团队协作与沟通
- 自我评估与反思





01 工作概述





本月工作目标

01



完成销售目标



提升销售额，提高市场占有率。

02



优化客户服务



提高客户满意度，降低客户投诉率。

03



推进产品研发



完成新产品的设计和测试，准备上市。

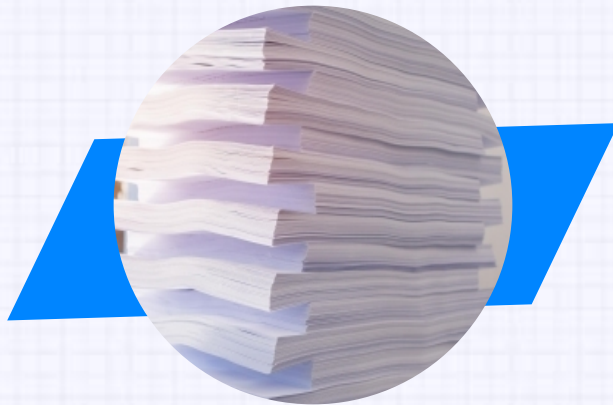


完成的主要任务



销售额提升

通过加大市场推广力度和促销活动，本月销售额比上个月增长了20%。



客户服务优化

组织了两次客户满意度调查，针对调查结果改进服务流程，有效降低了客户投诉率。



产品研发进展

完成了新产品的设计和初步测试，并与合作厂商进行了对接，为产品上市做准备。



未完成的任务及原因

未完成销售目标

由于市场竞争加剧，部分潜在客户流失，导致销售额未能达到预期目标。



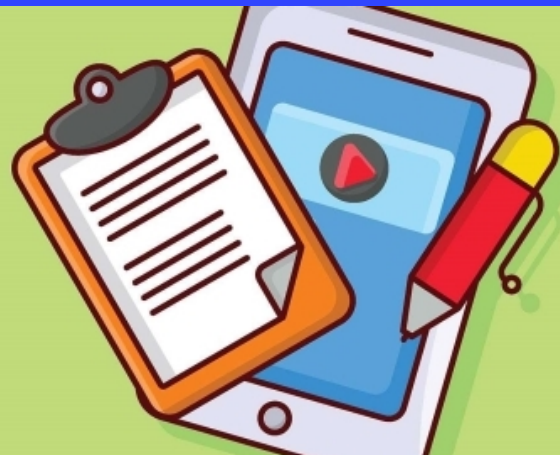
产品上市延迟

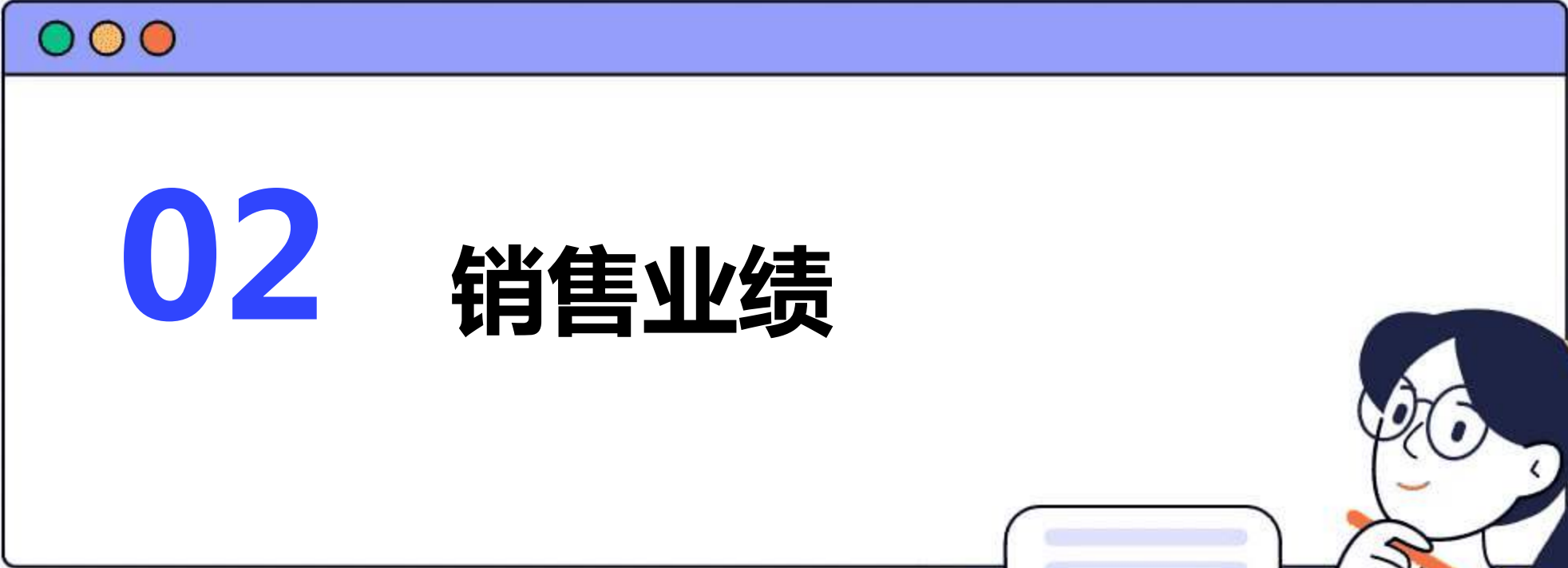
由于合作厂商生产进度延迟，新产品上市时间被迫推迟。



客户服务改进

由于人员培训和流程改进需要一定时间，短期内客户满意度未能得到显著提升。





02

销售业绩





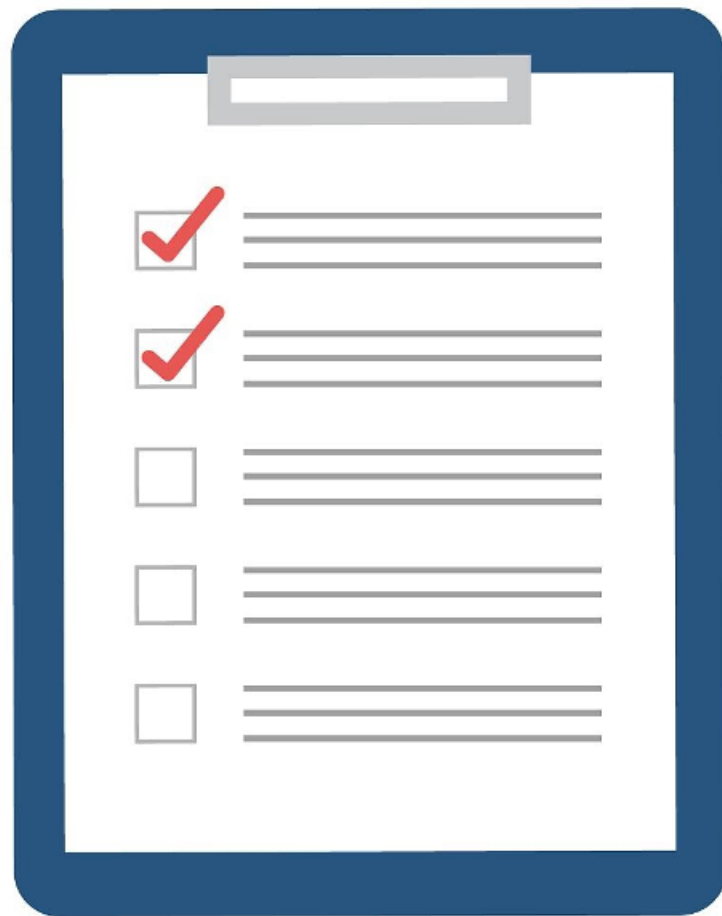
销售额度

总结词

销售额度是衡量销售业绩的重要指标，通过对销售额度的分析，可以了解销售人员的业绩情况。

详细描述

本月的销售额度比上个月增长了10%，达到了公司设定的销售目标。主要原因是销售人员积极开拓市场，增加了客户数量和订单量。





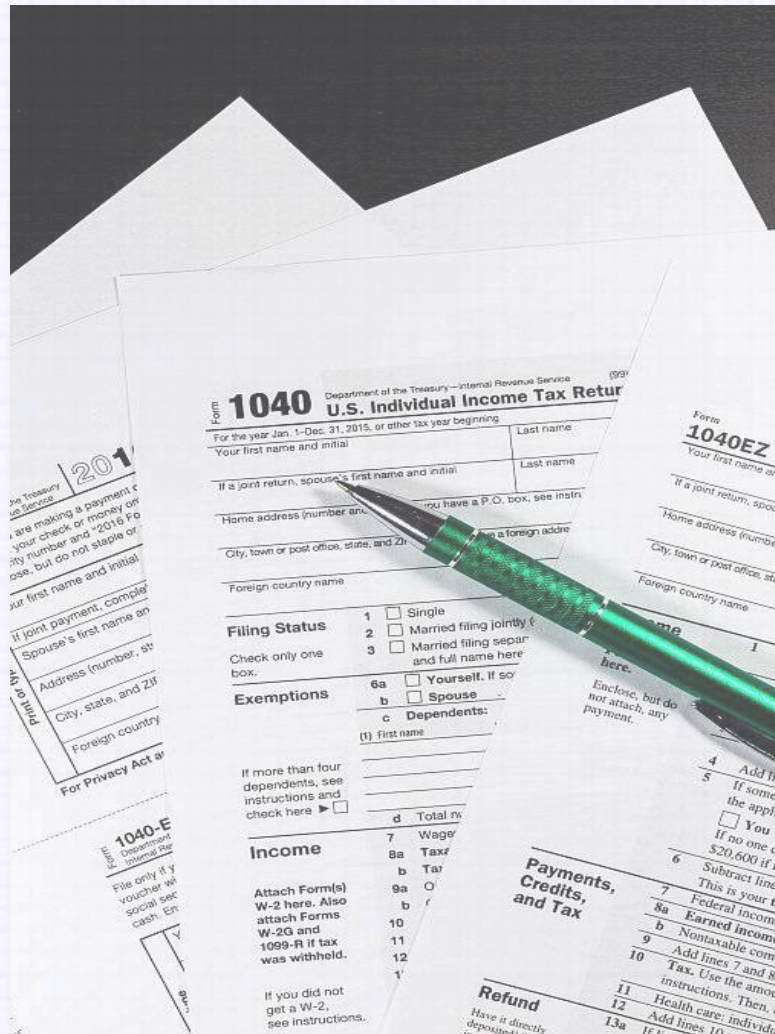
销售渠道拓展

总结词

销售渠道的拓展是提高销售业绩的关键，通过对销售渠道的分析，可以发现潜在的市场机会。

详细描述

本月成功开拓了两个新的销售渠道，分别是线上电商平台和社交媒体平台。通过与相关平台的合作，增加了产品的曝光度和销售量。





客户满意度

总结词

客户满意度是衡量销售业绩的重要指标之一，通过对客户满意度的调查和分析，可以了解客户的需求和反馈。

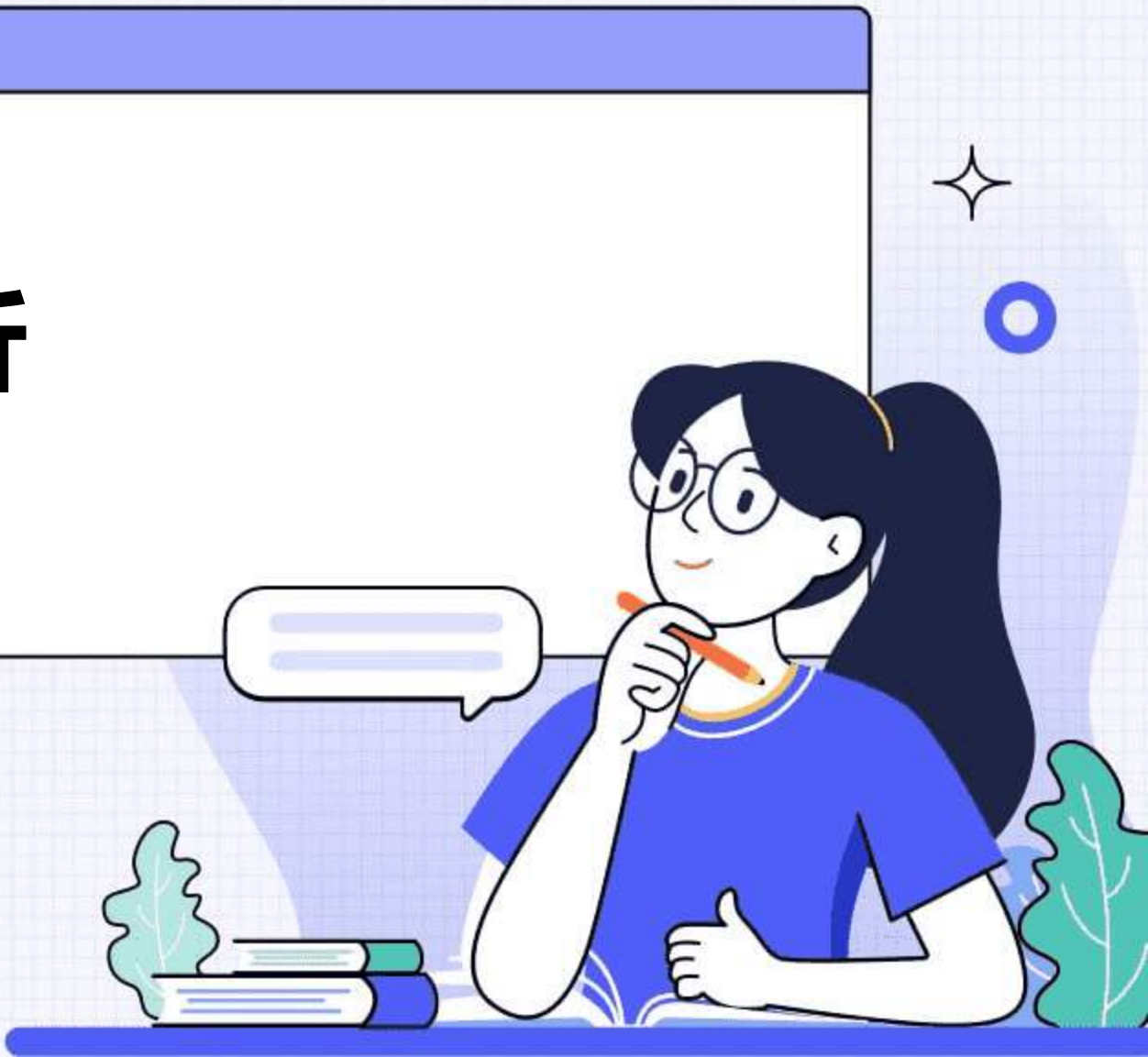
详细描述

本月对客户满意度进行了调查，结果显示客户满意度为90%，比上个月提高了5%。主要原因是销售人员加强了与客户的沟通和售后服务，提高了客户对产品的信任和满意度。





03 市场分析



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/605312132000011210>