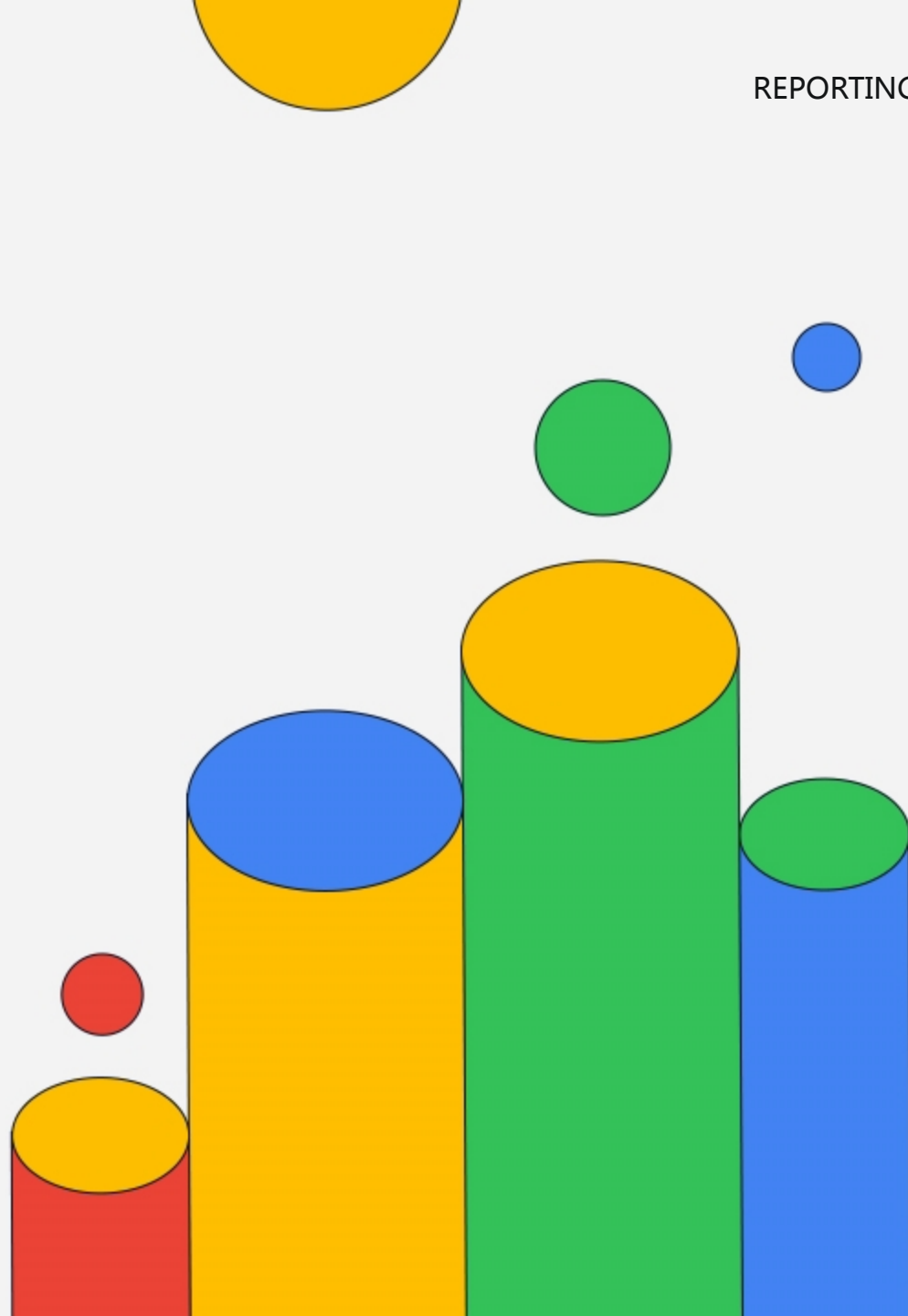


销售跟单的工作总结 报告

汇报人：

2024-01-28



 2023

目录

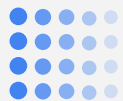
CATALOGUE

- 工作概述与目标
- 客户订单管理情况
- 生产进度跟踪与协调
- 库存管理优化举措
- 物流配送环节优化
- 财务结算及收款情况
- 总结与展望

PART 01

工作概述与目标





销售跟单职责简述

01

- ✓ Nullam tincidunt, est a interdum porta, arcu, at semper nulla magna ut dui. Praesent lobortis d pharetra. Mauris venenatis eleifend libero, sit am pulvinar eget.
- ✓ Nullam tincidunt, est a interdum porta, arcu lora at semper nulla magna ut dui. Praesent lobortis d pharetra. Mauris venenatis eleifend libero, sit am pulvinar eget.
- ✗ Nullam tincidunt, est a interdum porta, arcu lora at semper nulla magna ut dui. Praesent lobortis d pharetra. Mauris venenatis eleifend libero, sit am pulvinar eget.
- ✓ Nullam tincidunt, est a interdum porta, arcu lora at semper nulla magna ut dui. Praesent lobortis d pharetra. Mauris venenatis eleifend libero, sit am pulvinar eget.

客户关系维护



与客户保持密切联系，了解客户需求，提供个性化服务，确保客户满意度。

02



订单跟进



接收客户订单，核对订单信息，确保准确无误，及时安排发货并跟进物流信息。

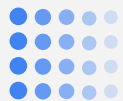
03



售后服务



协助客户解决售后问题，处理退换货事宜，提升客户满意度和忠诚度。



本年度工作目标



销售目标

实现公司设定的年度销售目标，提高销售额和市场占有率。



客户满意度目标

提升客户满意度，减少客户投诉，增加客户回购率。

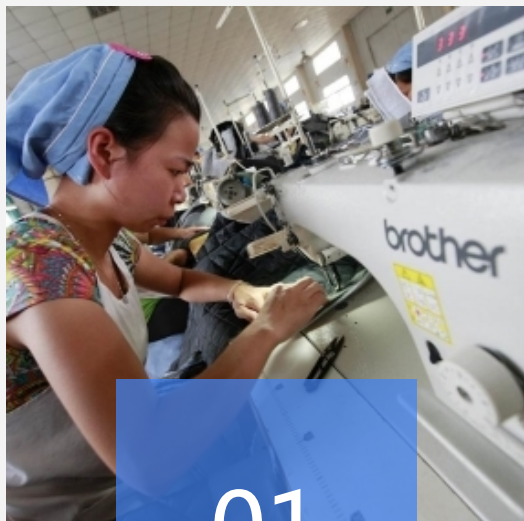


团队协作目标

与团队成员保持良好沟通和协作，共同完成工作任务，提升团队整体绩效。



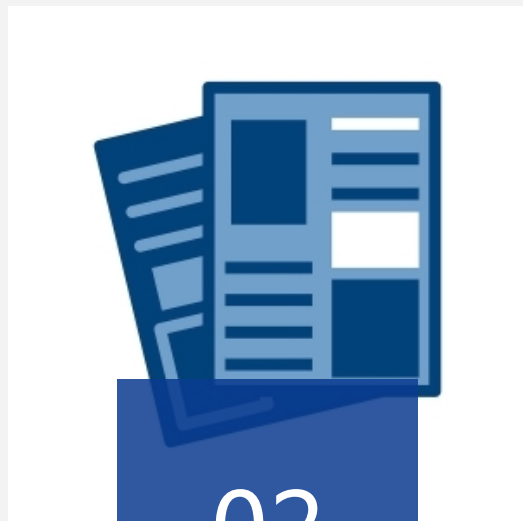
关键业务指标设定



01

销售额

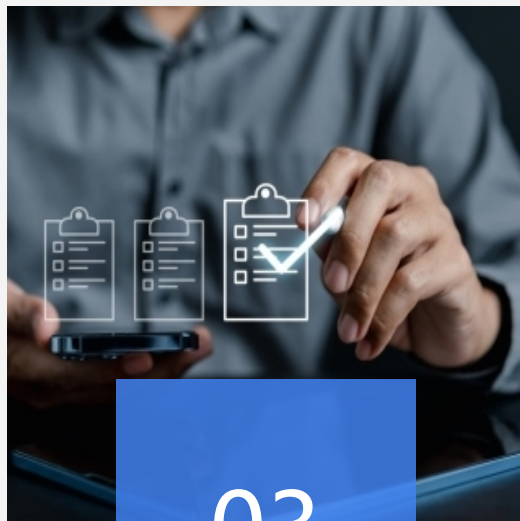
衡量销售跟单业绩的重要指标，反映市场拓展能力和销售技巧。



02

客户满意度

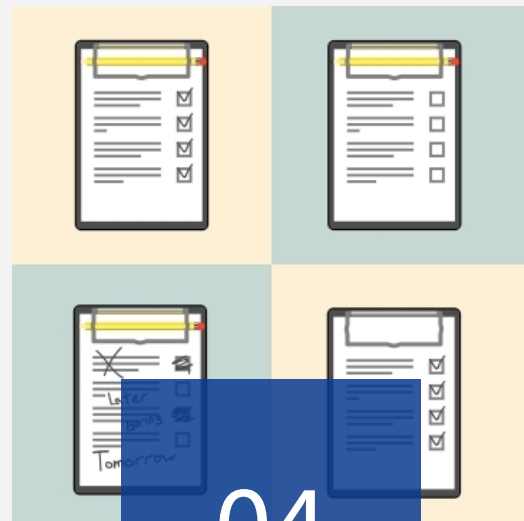
通过客户调查和反馈来评估，反映服务质量和客户体验。



03

订单准确率

衡量订单处理效率和准确性的指标，避免漏单、错单等问题。



04

回款率

反映客户信用管理和财务风险控制能力的指标，确保资金安全。

PART 02

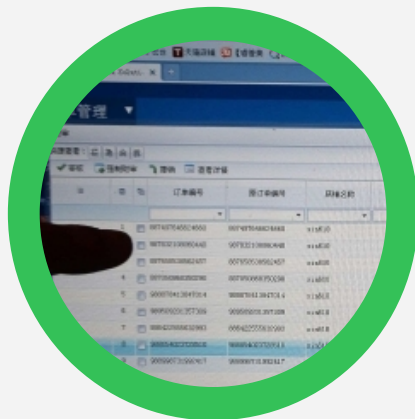
客户订单管理情况



订单接收与确认流程回顾

接收订单

通过电子邮件、传真或在线平台接收客户订单，确保信息准确无误。



订单确认

核对订单信息，包括产品规格、数量、价格、交货期等，与客户进行确认。



合同签订

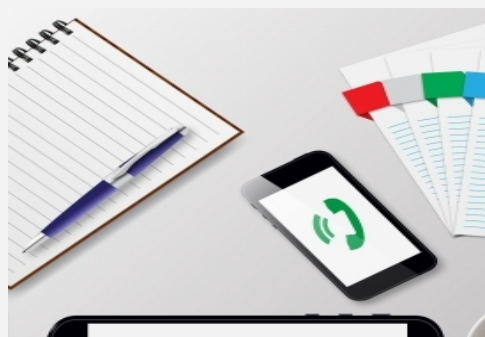
根据确认的订单信息，与客户签订销售合同，明确双方权利和义务。

订单变更及调整处理方式



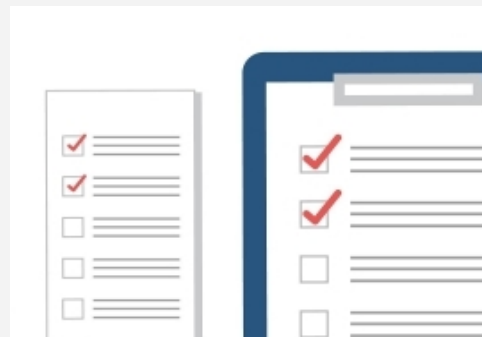
变更申请

客户提出订单变更申请，需填写变更申请表，明确变更内容和原因。



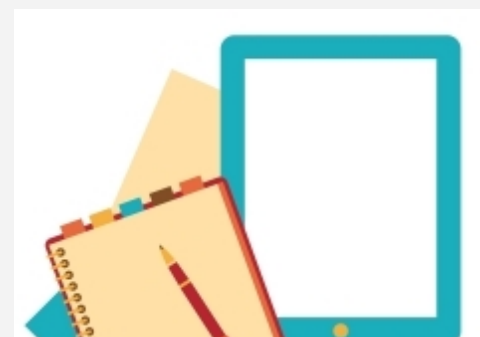
评估与审批

对变更申请进行评估，判断是否影响生产计划和成本，经审批后执行。



调整执行

根据审批结果，与客户协商调整订单内容，包括产品规格、数量、价格等。



变更记录

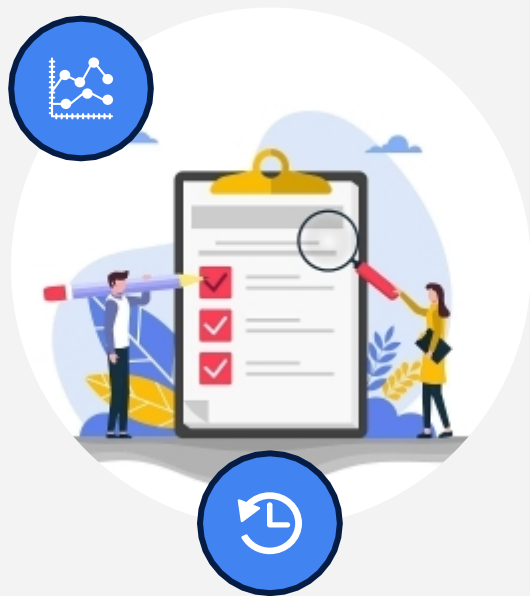
详细记录订单变更情况，包括变更时间、内容、审批结果和执行情况等。



客户满意度调查结果反馈

调查设计

制定客户满意度调查方案，包括调查目的、对象、内容和方法等。



数据收集

通过问卷调查、电话访谈、在线评价等方式收集客户对订单管理的满意度数据。

结果分析

对收集的数据进行统计分析，找出客户对订单管理的不满点和改进方向。



改进措施

针对分析结果，制定改进措施并落实执行，提高客户满意度。

PART 03

生产进度跟踪与协调

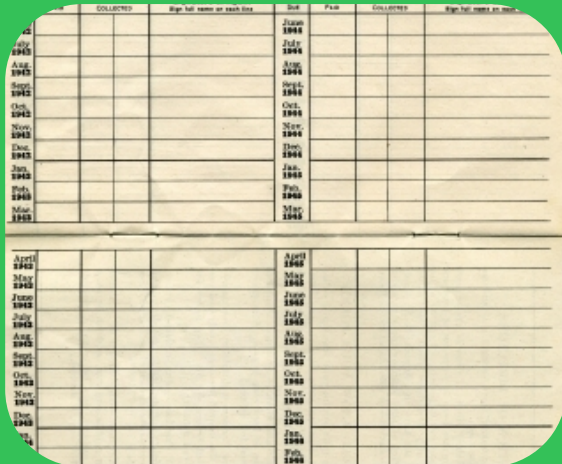




生产计划安排及执行情况



根据销售订单和预测，制定详细的生产计划，明确各生产线的排产和优先级。



实时跟踪生产进度，确保生产按照计划进行，及时发现并调整生产过程中的问题。



定期与生产部门沟通，了解生产状况，确保生产计划的顺利执行。

。

生产异常问题处理经验分享



在生产过程中，遇到设备故障、原材料短缺等异常问题，及时与生产、采购等部门协调，寻找解决方案。



建立异常问题处理流程，对问题进行分类、记录、跟进和反馈，确保问题得到及时解决。



通过案例分析，总结经验教训，完善生产异常问题处理机制，提高应对能力。

产能提升策略实施效果评估



针对生产瓶颈和问题，制定产能提升策略，如优化生产流程、提高设备效率、增加生产线等。

对实施后的产能提升策略进行效果评估，包括生产效率、产品质量、成本等方面的指标。



根据评估结果，对产能提升策略进行调整和优化，持续改进生产管理，提高产能和效益。

PART 04

库存管理优化举措



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/478024046064006051>