



LOGO

BUSSINESS REPORT

销售工作总结报告

The user can demonstrate on a projector or computer, or print the presentation and make it into a film to be used in a wider field The user can demonstrate

汇报人：

时间：20XX.X.X

目录



市场分析

print the presentation and make it into a film to be used in a wider field



销售分析

print the presentation and make it into a film to be used in a wider field



工作安排

print the presentation and make it into a film to be used in a wider field



未来规划

print the presentation and make it into a film to be used in a wider field

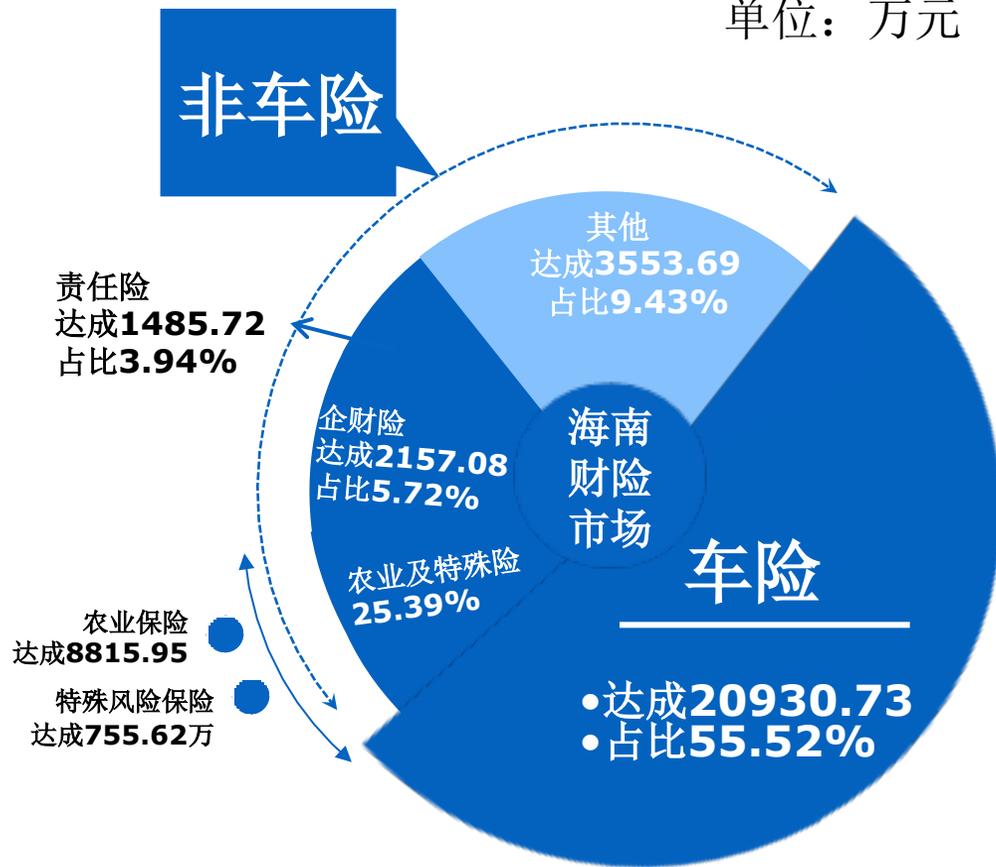


PART 01

市场分析

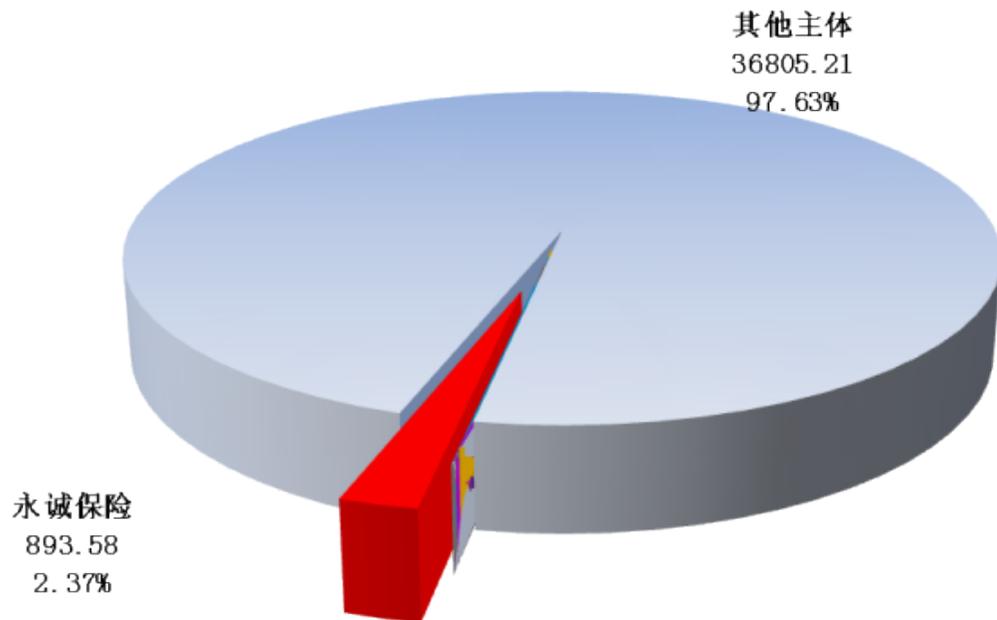
1月市场分析——海南财险市场达成情况

单位：万元



- 1月份，海南财险市场保费收入合计3.77亿。
- 其中，车险保费收入达到2.09亿，占比55.52%；非车险达成1.68亿，占比44.48%。

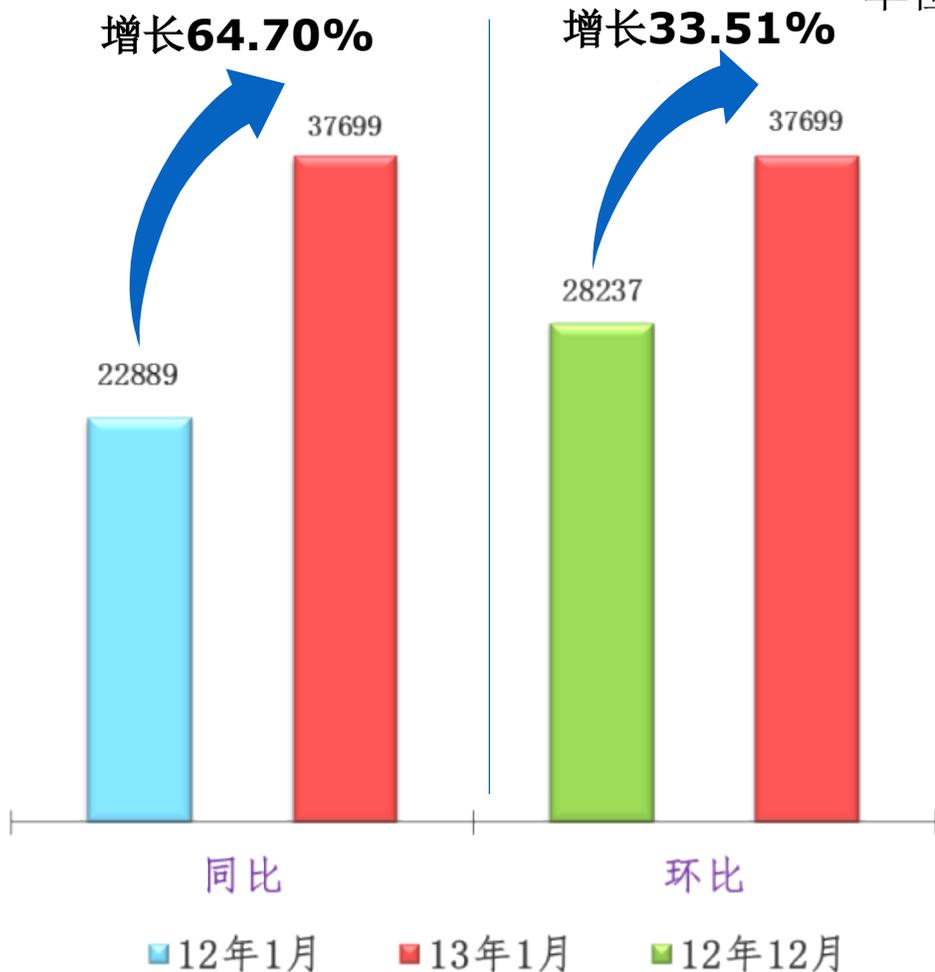
1月市场分析——公司地位



- 1月份，受股东业务进驻影响，我司的市场份额为**2.37%**，远超同期**1%**的比例。

1月市场分析——市场同比及环比情况

单位：万元



1. 同比

1月份较去年1月份同比增长64.70%

2. 环比

1月份较去年12月份环比增长33.51%



PART 02

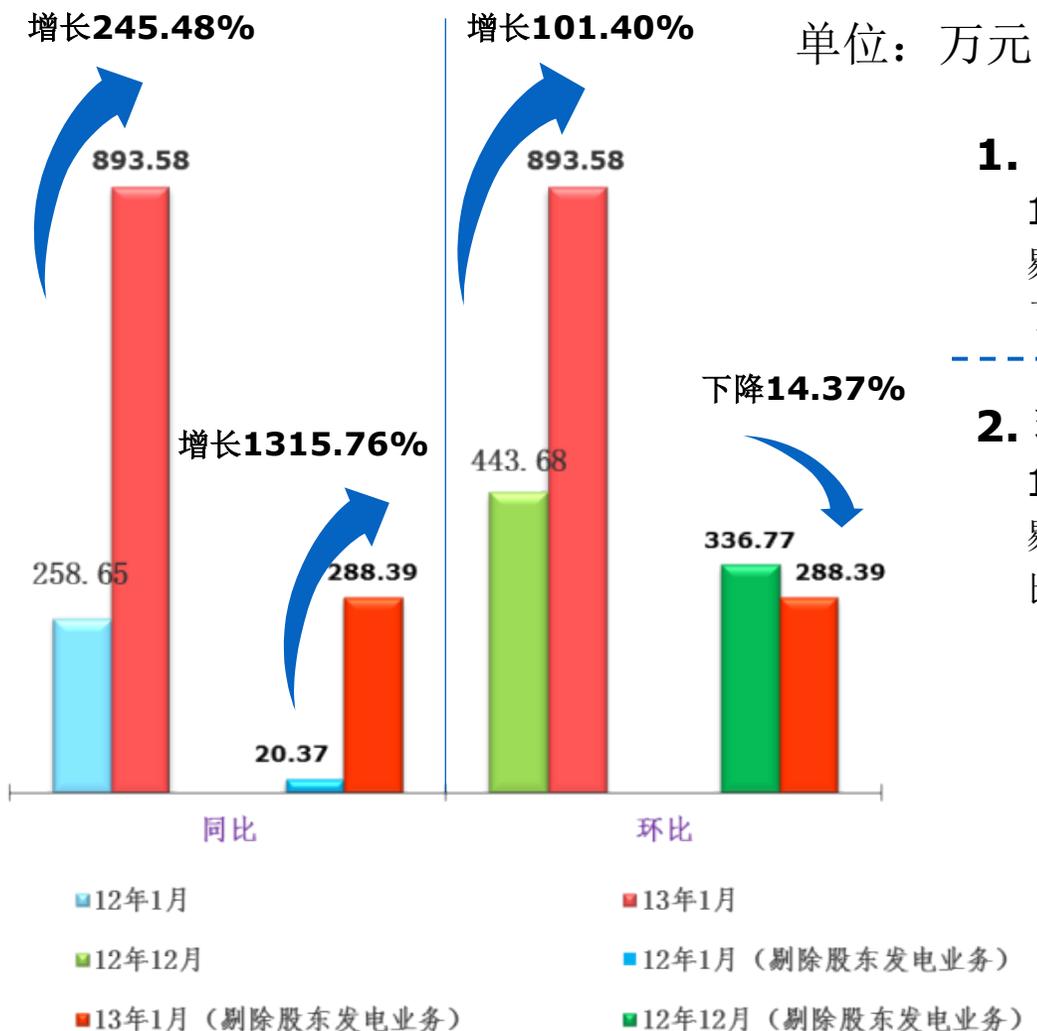
销售分析

1月销售达成分析——整体销售指标达成情况



- 1月份，分公司计划1086万，保费收入893.58万元，计划达成率82.28%，缺口192.42万。

1月销售达成分析——同比及环比增长情况



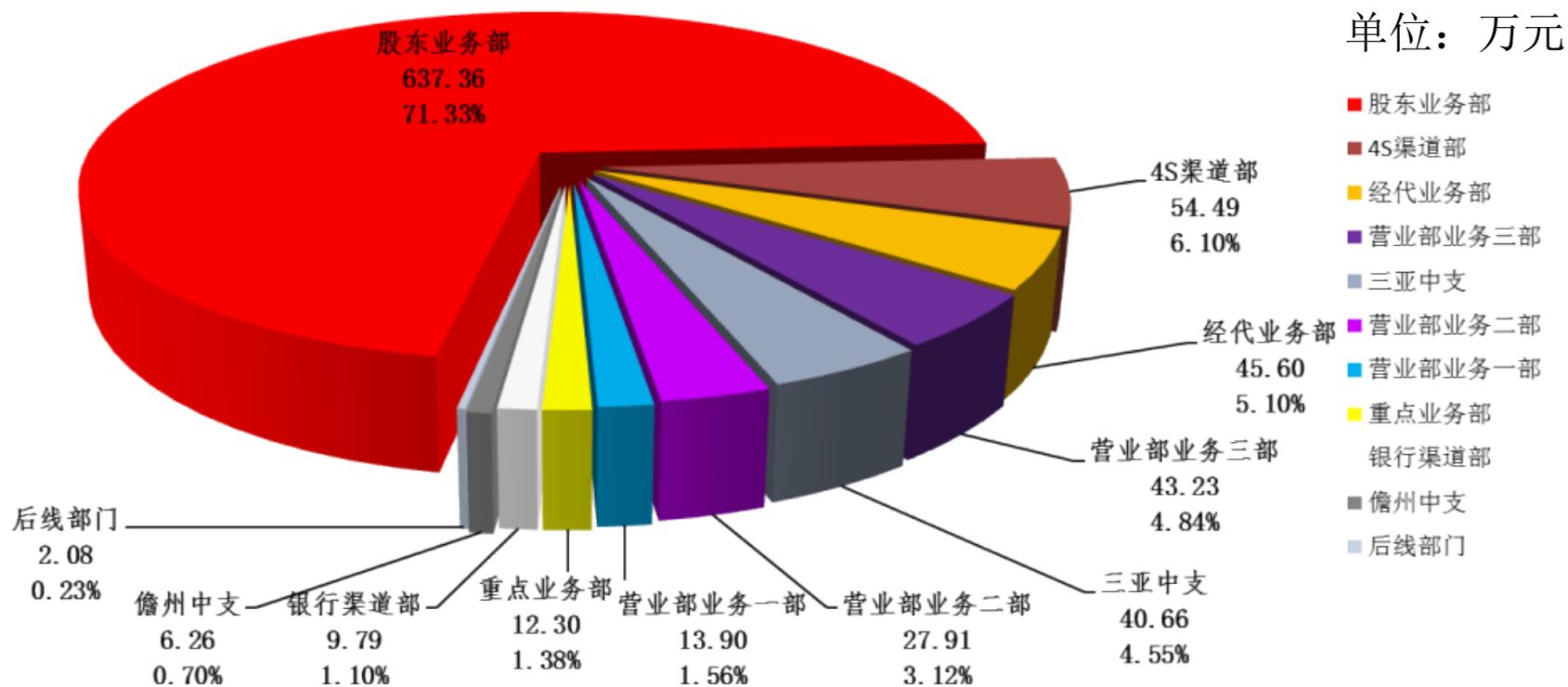
1. 同比

1月份较去年1月份同比增长了245.48%；
剔除股东发电业务后，1月份较去年1月份增长了1315.76%。

2. 环比

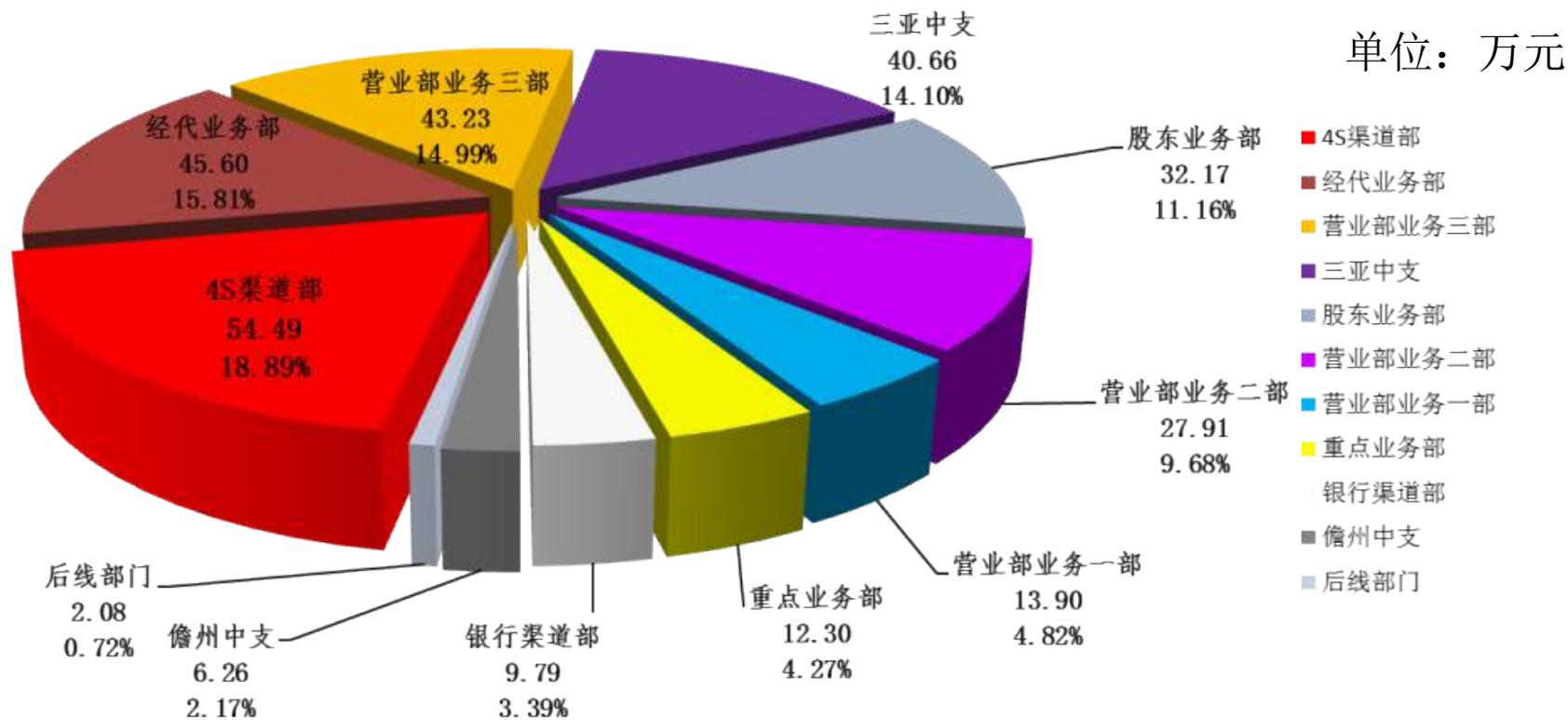
1月份较去年12月份环比增长了101.40%；
剔除股东发电业务后，1月份较去年12月份环比下降了14.37%。

1月销售达成分析——渠道达成情况（含股东发电业务）



- 1月份，分公司起保保费为893.58万元。
- 股东业务部凭借股东发电业务（605.19万）达成637.36万，占比71%，拔得头魁；车行及经代两个车险渠道保费共计100.09万，占比11%，名列二三；业务三部网点渠道维护到位，占比5%，排名第四；三亚中支新生力量不容小觑，排名第四，紧随业务三部之后。儋州中支渠道尚待铺设，占比不足1%，排名最末。

1月销售达成分析——渠道达成情况（剔除股东发电业务）



- 1月份，剔除股东发电业务后，分公司起保保费为288.39万元。
- 三大车险渠道车行、经代和业务三部不相上下，名列前三甲，合计占分公司自拓业务一半的保费；三亚中支紧随在后，排名第四；股东业务部凭借股东车险和团意险业务，排名第五。

1月销售达成分析——分公司系统排名

机构	1月份累计保费收入 累计	排名
山东	8950.82	1
内蒙	7555.78	2
上海	7225.37	3
.....
海南	893.58	23
苏州中支	785.49	24
深圳	701.22	25
广西	679.18	26
宁波中支	662.65	27
重庆	555.43	28
甘肃	497.32	29
新疆	318.05	30
青海	74.04	31
合计	77518.39	

单位：万元

- 截至1月底，海南分公司起保保费893.47万元，总量排名系统第23位，超过了南区的深圳、广西。截至2月14日，分公司累计完成保费1006.62万，达成率25.17%，位居内蒙古之后，力拔亚军头衔！

内蒙古 **8081.77万** **36.74%**

海南 **1006.62万** **25.17%**

1月销售达成分析——渠道销售指标达成情况

单位：万元

1月份	计划	达成	达成率	排名
4S渠道部	40.00	54.49	136.23%	1
经代业务部	40.00	45.60	114.00%	2
三亚中支	36.00	40.66	112.95%	3
营业部	180.00	85.05	47.25%	4
股东业务部	18.00	8.03	44.60%	5
重点业务部	30.00	12.30	41.01%	6
银行渠道部	30.00	9.78	32.61%	7
儋州中支	30.00	6.26	20.86%	8
后线部门	—	2.08	—	—
合计	404.00	264.25	65.41%	—

- 一月份，剔除股东发电及股东车险业务后，海南分公司的计划为404万，达成264.25万，达成率65.41%。
- 有三个销售单位顺利达成了1月任务，分别是：第一名4S渠道部，达成54.49万，达成率高达136.23%；第二名经代业务部，达成45.60万，达成率114.00%；第三名三亚中支，达成40.66万，达成率112.95%。营业部大单未进入，缺口将近100万；股东、重点、银行开年尚未进入角色，渠道特点在年前无体现；儋州中支起步较晚，队伍尚待磨合，达成不足10万。

1月销售达成分析——个人达成情况（营业部）

姓名	所属团队	达成	标保 (起保)	年度标保时间进 度达成率	排名
张小英	业务三部	13.18	13.18	238.74%	1
白青	业务三部	9.68	9.68	175.42%	2
赖旭晖	业务二部	11.01	12.96	152.58%	3
蔡道正	业务三部	8.24	8.24	149.35%	4
林健	业务二部	8.14	8.14	147.46%	5
李列师	业务一部	5.44	5.80	105.07%	6
王卫	业务三部	5.51			7
吴剑	业务一部	4.58			8
冯越	业务三部	6.62			9
王家峰	业务二部	3.52			10
罗文标	业务二部	3.53			11
董亚茹	业务一部	3.17	3.17	57.47%	12
何晏松	业务二部	1.72	2.51	45.52%	13

单位：万元

- 一月份，营业部赶超时间进度的有6个，其中标保时间进度达成率超过150%的有3人，分别是张小英、白青、赖旭晖。而去年年中至年底一直领跑的董亚茹、何晏松由于年前客户较少，加之春节心态影响，达成率不足60%位居末席。

1月销售达成分析——个人达成情况（渠道）

姓名	达成	排名
黄志良	39.54	1
符珊	36.18	2
魏薇	20.29	3
许镓麟	10.90	4
邓大辉	10.76	5
林道玮	9.36	6
陈显能	8.50	7
曾智诚	6.06	8
黄勇	5.44	9
陈农	3.85	10
陈鄯安	1.13	11
倪中郎	0.98	12
胡茂芸	0.49	13
云永锐	0.45	14
廖煜	0.42	15

单位：万元

- 一月份，经代业务部黄志良经理保费达成39.54万，领衔各路英雄；符珊永利、名仕渠道维护到位，保费达成36.18万，占据亚军之席；魏薇凭借股东车险及团意险的大单，保费收入达到20.29万，位列第三。

1月销售达成分析——业务员活动量情况

部门	姓名	计划拜访 客户数	实际拜访 客户数	准客 户数	已出 单量
营业部业务一部	李列师	38	39	34	42
	吴剑	40	38	34	11
	赖旭晖	38	38	35	35
营业部业务二部	罗文标	38	38	36	23
	王家峰	38	38	35	30
	林健	28	28	28	22
	何晏松	22	22	22	7
股东业务部	魏薇	39	37	32	24
	许镓麟	40	40	38	6
重点业务部					
银行渠道部	黄勇	44	44	26	22
	胡茂芸	40	40	33	6

- 一月份，按要求达成计划拜访客户数的业务员有9人，未达成计划拜访客户数的有3人。

1月销售达成分析——续保情况

部门	考核指标	计算公式	考核值	续保率	计算过程
重点业务部 (银行渠道部)	非车险综合续保率	客户数量续保率×50%+客户 保费续保率×50%	70%	101.72 %	2件/2件*50%+512元/495元*50%
股东业务部 (企事业个人业 务部)	非车险综合续保率	客户数量续保率×50%+客户 保费续保率×50%	100%	135.95 %	29件/32件*50%+620.60万/342.33万*50%
经代业务部	总体续保率	车险渠道客户保费续保率 ×90%+非车险渠道客户保费 续保率×10%	100%	25338.2 4%	86.15/0.34
4S渠道部	总体续保率	车险渠道客户保费续保率 ×90%+非车险渠道客户保费 续保率×10%	100%	1417.92 %	54.49/3.85
营业部	总体续保率	车险综合续保率×70%+非车 险综合续保率×30%	70%	84.03%	(65/110*50%+5.92/14.34*50%)*70%+(9/1 1*50%+1.05/0.43*50%)*30%

- 重点业务部（银行渠道部）：两件单均为陈鄯安的业务，均成功续回。
- 股东业务部：三件未续回业务为国电龙源和大广坝的单，原因为资料未提交核保。
- 经代业务部、4S渠道部：同比大幅增长，因去年基数较小，续保率十分惊人。
- 营业部：45件单未续回。林丽、林书舜、倪先浩、高荣合四人离职，11件单未续回，营业部跟进未果，脱保保费1.44万；蔡道正、张小英网点业务14件单未续回，脱保1.4万；吴剑、王家峰、赖旭晖14件单未续回，其中赖旭晖10笔未续回，脱保1.72万；胡茂云、邓大辉脱保4件，保费0.36万；唐小焕2笔属于当时业管部黄总挂单，保费0.72万。



PART 03

工作安排

开门红竞赛追踪——渠道达成情况

部门	计划	保费收入	达成率	时间进度达成率	缺口
4S渠道部	140.00	54.49	38.92%	106.14%	85.51
三亚中支	108.00	40.66	37.65%	102.68%	67.34
经代业务部	122.00	45.60	37.38%	101.94%	76.40
营业部	315.00	85.05	27.00%	73.63%	229.95
重点业务部	70.00	12.30	17.58%	47.94%	57.70
股东业务部	60.00	8.03	13.38%	36.49%	51.97
银行渠道部	75.00	9.78	13.05%	35.58%	65.22
儋州中支	90.00	6.26	6.95%	18.97%	83.74
合计	980.00	264.25	26.96%	73.54%	715.75

- 一月份，分公司保费收入共计**264.25**万（不含股东发电及车险业务）。
- **4S**渠道部率先完成1月份保费任务，股东业务部虽然缺口最小但达成难度不小。
- 按当前态势，**4S**渠道部将成为第一个达成保费任务的渠道，有望拿到奋勇争先奖。
- **4S**渠道部、三亚中支及经代业务部赶超时间进度，继续保持，将有望在一季度结束时达成率超过**100%**，拿下达成贡献奖和超越贡献奖。

开门红竞赛追踪——一个人达成情况（每周一星奖）



- 一月份，连续四周，每周一星奖均由经代业务部黄志良经理获得。



每周保费达成最高者



开门红竞赛追踪——个人达成情况（季度明星奖）

姓名	保费收入	排名	姓名	保费收入	排名
黄志良	39.54	1	王卫	5.51	16
符珊	36.18	2	李列师	5.44	17
魏薇	20.29	3	黄勇	5.44	18
张小英	13.18	4	吴剑	4.58	19
赖旭晖	11.01	5	陈农	3.85	20
许镓麟	10.90	6	罗文标	3.53	21
邓大辉	10.76	7	王家峰	3.52	22
白青	9.68	8	董亚茹	3.17	23
林道玮	9.36	9	何晏松	1.72	24
陈显能	8.50	10	陈鄯安	1.13	25
魏雪松	8.48	11	倪中郎	0.98	26
蔡道正	8.24	12	胡茂芸	0.49	27
林健	8.14	13	云永锐	0.45	28
冯越	6.62	14	廖煜	0.42	29
曾智诚	6.06	15			



- 一月份，暂时排名前五名的分别是：黄志良、符珊、魏薇、张小英、赖旭晖。

获奖者
参加
季度销售明星英雄宴！

一季度末个人保费前五名者

开门红竞赛追踪——一个人达成情况（雏鹰展翅奖）

一季度新员工 保费收入

魏雪松 8.48



20XX年一季度入司、保费达成超过15万元且最高者。

奖励现金
800元

- 一月份，三亚中支的魏雪松保费收入达到8.48万，有望摘得雏鹰展翅奖。



PART
04

未来规划



LOGO

销售技巧培训

THE BUSINESS REPORT

作者：

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/925232033033012012>