

2023年灯具年终总结(优秀6篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

灯具年终总结篇一

8月份即将过去，在这一个月的时间中，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把下个月的工作做的更好。下面我对8月份的工作进行简要的总结。

在客户报价过程中，我们需要准确的把握客户的要求，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。经过前几个月的努力，也取得了几个成功单子，一些客户也逐渐积累到了一定程度。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一定的提高，但是还是存在很多缺点。

存在的缺点：对于产品了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

在将近几个月的时间中，经过打电话，报价，回访，在湖南市场上渐渐被客户所认识，做的还可以，也取得了一些成功的客户单子。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是这个月总的销售情况：

广西玉林1220元，云南文山2100元，湖南郴州6000元，广西钦州28600元，湖南浏阳960元，湖南衡阳780元，湖南衡阳25575元，总金额65235元。

从上面的销售业绩上看，我的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在广西市场上，业务员是去了很多次的，也是有很多大单子的，但是没有产生多少粮食，做的不是很好。

(1) 销售工作最基本的客户访问量太少。

迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度。

引导语：工作总结栏目为您编辑了灯具销售顾问工作总结，供大家阅读参考。

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空

间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人 灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你推荐其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

（一）

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空

间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人 灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音 在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

（二）

一、20**年销售情况 20**年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20**年度老板给销售部定下****万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额****万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

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。今年公司添用了网络版速达3000 财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20**年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌着名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员

对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20**年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20**年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

（三）

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

第一、服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层

次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。第三、诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。第四、付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

（一）

从事灯具销售三年多了，有一些关于销售方面的小技巧，也许并不能帮到大家，也不一定总结的都对，但是我想对于刚入行的新人来说一定会很有用。

1、对门市工作充满极大热情

这应该是每一名迈向成功的门市人员最重要的特质。即使本人因为其它的事件或情况，导致情绪不佳，但每次与顾客进行接触时，都应表现出笑容、热情与以及易于沟通。乐意使前来店咨询的人从你传授的知识和建议中获益。

2、抓住一切机会吸引你的顾客

销售地点不应仅仅局限在灯具门市的接待大厅，销售的机会也不会单单出现在上班的时候，应该在更为广阔的时间和空间从事你的工作，比如餐宴、酒吧、俱乐部等一切遇到机会的场合。

3、做自己的时间的主人

灯具门市人员提包要经常随身携带，里面名片、本店的灯具宣传材料、预约单等齐全接待材料。更要做到今日事今日毕，尽量充分的利用晚上或午餐时间做一些对销售有补充的工作。

4、将自己当成顾客的顾问

灯具门市人员的目的让顾客接受我们的产品，作到这些最好的手段就是使自己成为顾客的顾问。因此你应该努力掌握灯具产品的最新资讯和流行趋势，使自己逐渐在业务方面变得更专业，和受到顾客更大的尊敬和信任，这样一来，你得到的成功的机会也将更多，可以引导客户的需求方向，才能更好的把自己店里的灯具推销出去。

5、不作空头承诺，要真诚地倾听顾客的声音

在不了解顾客的真实想法和顾客对我们产品的疑虑时，千万要克制自己不要多说，也不要做出任何说明与解释。应该耐心而真诚向顾客提出利于引导顾客表明自己的需求，并且对

顾客的意见表示出真诚倾听的愿望和百问不厌的热情。

6、相信自己的服务总有顾客中意的理由

要对我们的产品充满信心，在明白顾客的需要或问题之后，应该始终站在顾客的立场说明我们产品满足顾客的理由，并且所做出的断言应与服务的情况保持一致。

7、成为所灯具门市服务的真正内行

这样的话，门市人员就能够对疑问和异见做出适当的回答，将不同的看法和猜疑转移到服务对顾客的切实利益点上来，并成功定单。

8、千万不要催促顾客的定单行为

切记千万不要力图尽快完成销售而催促顾客做出决定。一旦顾客愿意坐下来跟你谈或者乐于向你咨询，这就已经表明顾客对你的产品产生了兴趣，但是，从兴趣到行为是需要一个过程的，要充分给予顾客思考和选择的时间，并在这段时间内通过自己的专业和努力促成顾客的定单。

9、顾客的最大满意要比销售合同来得重要

要深刻认识到顾客的满意才是你导购工作最大的价值，而不仅仅只是简单地让顾客定单。这将加强你是代表顾客利益的顾问形象，确保你能获得信誉和口碑，并为你的未来带来更大更多的定单机会，比如顾客以后再买灯仍会找到你，或者为你介绍其它的客户或业务。

10、永远保持谦虚谨慎和好学的态度。

门市是一项实践性极强的工作，重要的经验来自大量的业务活动，来自与顾客无数次的沟通，因此要不断以足够的谦虚、

真诚和好学的态度，稳健你的工作作风并加以完善，比如，善于总结每一对定单的失败和成功的经验等。

（二）

一、20**年销售情况 20**年我们公司在北京、上海等展览会和慧聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解。20**年度老板给销售部定下****万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额****万元，产销率95%，货款回收率98%。

二、加强业务培训，提高综合素质。

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。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。（）我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20**年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

三、构建营销网络，培育销售典型。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售

部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌着名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

四、关注行业动态，把握市场信息。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

五、再接再厉，迎接新的挑战。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20**年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20**年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

（三）

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看

到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：第一、服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。第三、诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四、付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点种起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再般回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

正大灯饰广场

2012年度营运总结报告及2013年度营运计划

二、三楼进行了两次大规模的经营布局调整，提升了灯饰品牌结构，全面整合公司各方面资源??，为商场的持续稳定发展做了很大的努力。

回顾2012年的工作，可以概括为以下几大方面：

在多次大型促销活动中，以活动和节日促进销售。在正大家居周年店庆、正大灯饰广场店庆、黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和品牌效益，最高日销超50万。活动期间，我们做了大量的准备工作，积极与各品牌结合，增加适销品种，灵活促销，力保双赢。

2、在商场稳定的前提下，每月都给各品牌规定了销售任务，每年度完不成销售任务的品牌商场会遵循优胜劣汰的原则进行调整，正大灯饰广场2012年计划销售任务800万，根据每月收集各品牌的销售报表来看，实际完成850万元。今年新增收了两块户外广告费、装修管理费等。

3、扩大经营面积，合理利用平效，提升经营品牌。品牌经营采取抓大放小的原则，调整引进了大小品牌3个，年销售超百万的专柜有4家。确保了我商场经营定位的提升。

升级改造时，商场结合张经理及有关部门反复分析研究、精心策划，商场由原有品牌11家发展至15家，适应商场整体形象发展的需要，在兼顾本次经营布局调整重点的同时，采用末位淘汰制先后淘汰了销售业绩不好的品牌3个，引进了千普照明、品源照明、华韵照明、西门子电器等国内知名品牌，顺利完成了今年升级改造任务。为计划明年商场品牌的再次升级奠定了良好基础。

4、发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支。

利用的东西修修补补，凡是能用的，可修补的绝不花一分钱。能自己动手维修的设备和商品就自己动手，想方设法从各方面降低商场管理费用。

5、商场重点对商场的企业文化和企业管理制度进行了建设和管理。商管部充分利用晨会的时间对员工进行企业文化、销售技巧、服务技巧的培训，并在员工的进退场管理、晨会管理、卖场营运管理、卫生评比制度的考核上面做了完善，财务部尽职尽责，对外经营、对内服务中的使用票据的合法性、合理性和规范性的审核、报销，对各项经费的收、付工作及时准确，为商场良好运营提供了保障。

6、建立健全商场消防用电、物业安全责任制

2、3楼合同9月中旬到期，1楼合同11月底到期。所以2014年度租赁合同续签工作是下半年的重点工作，届时会积极向公司董事会反馈商户经营、思想动态，严格按照公司的部署执行公司的租金收取制度。

2、2013年计划做3次促销活动，4月份、8月份、12月份各一次。将把12月份的店庆作为下半年工作的重点。为了能在店庆期间有良好的销售业绩，商场将提前2个月组织，认真布署店庆期间工作的每一个细节，现场管理人员加大力度。力争在店庆期间取得了可观的经济效益，刷新我商场自开业以来日销的最高销售记录。

3、4月份，我商场将全面调整三楼品源灯饰及华灯初上的经营布局及品牌结构。本着以知名品牌为主、完善品牌结构为原则进行升级改造。目前根据商场的经营面积，初步拟定将三楼南厅经营面积规划200平方，引进央视上榜品牌“冠华照明”调整3-5个有竞争力、有影响力、有特色的灯饰品牌，确保商场品牌组合的科学性、合理性。在调整的同时，不忘兼顾商场整体经营状况。采取末位淘汰的原则，淘汰一些效益差中小品牌，合理进行调整，在不影响销售的同时，确保明年区域划分整体规划的完整性，保证2013年的升级改造的顺利完成。

4、在经营环节上，要求商场管理人员定期考察调查市场，具备预知市场行情变化的能力，熟练业务知识，研究商品流行趋势，掌握第一手资料，分析知名品牌的经营规模，认真学习其他先进企业的管理方法。加大管理力度，向管理要效益。在总结2012年经验与不足的基础上，拓展新思路，努力挖掘创造利润的新途径。加强员工培训，提高员工的整体素质。通过组织丰富多彩的活动，增强员工的凝聚力。力争在经营和管理方面，2013年能够再上一个新台阶。

5、2013年的工作重点是抓销售，提高各品牌利润。将明年的销售计划落实到楼层品牌商户，并由商户落实到各专柜员工，增强全员的紧迫感和责任感。每月按计划任务考核各专柜的销售情况，对销售前五名的专柜和后五名的专柜予以公布，激发员工的竞争意识，鼓励员工提高销售业绩；对销售排名后五名的专柜，与专柜人员一起查找原因，采取相应措施，进而提高销售业绩，对确无提高的专柜将予以淘汰。结合各品

牌调整商品结构及货源，凭借多样化，多品种的商品留住各种层次的消费人群。中国灯饰照明行业越来越规模化和正规化，新发的市场定位是品牌灯饰4s店，我们深感自己的责任重大。虽然目前我们商场的各方面硬件措施还不是最理想的，但我们深信正大灯饰广场是濮阳市最有潜力的照明商场，为此正大灯饰广场的全体员工向着这一目标共同努力。相信随着经营和管理的不断深化，在2013年的工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处。

灯具年终总结篇二

乙方(卖方):

一、采购产品内容与价格如下表:

合同编号:

以上价格已含产品包装费。

二、付款金额与方式:

1. 付款金额: 甲方向乙方支付总货款为人民币 元(大写: 人民币 元整)。其中: 甲方对乙方所提供全部货物验收合格, 系统完成调试、运行正常验收合格且乙方向甲方提供与总货款数额相符的发票后的x个工作日内, 甲方向乙方支付总货款的 %, 即人民币 元(大写: 人民币 整); 余下总货款的 %作为质保金, 即人民币 元(大写: 人民币 整), 在保修期满且乙方已按本合同第五条完全履行保修义务后30个工作日内由甲方向乙方支付。

2. 甲方付款若逾期, 应向乙方支付违约金, 日违约金为逾期款总额的0.5%。

3. 付款方式：银行转账。

乙方户名： 账号： 开户行：

三、运输条款：

1. 运输方式为 (cif□fob等 x市/县) 。

2. 交货时间和交货地点： 年 月 日前全部供货完毕(交货地点:x市x区x仓库)。

3. 因乙方逾期到货给甲方造成的损失，由乙方承担，甲方先行支付的，有权向乙方追偿。

4. 甲方应在收到到货通知后三个工作日内签收货物，并将“收货回执”回传确认通知乙方。

四、验收条款：

1. 验收依照乙方产品出厂标准和安装标准，甲方应在安装完成本合同项下所有货物，并在该批货物全部正常工作后五个工作日内将验收意见通知乙方，如超过五个工作日未向乙方提出验收不合格意见的，视为验收合格。

2. 甲方提供的验收合格意见，不作为乙方在保修期内免除对其所提供产品履行保修义务的理由。

五、技术条款：

六、保修条款：

1. 保修期自本合同生效之日开始，至本合同项下货物全部安装完成后第五年(含第五年)止。

2. 在保修期内，乙方所提供产品之技术参数不应低于本合同第五条约定之技术参数，否则甲方有权要求乙方维修/更换产品，因维修/更换产品所产生的费用由乙方承担。

3. 乙方在保修期内收到甲方提出的维修/更换产品要求的，应在收到甲方要求之日起三个工作日内对其产品进行维修/更换工作，若因乙方迟延或拒绝对其产品进行维修/更换而造成甲方或第三方损失的，乙方对其损失承担全部责任，甲方对该损失先行赔付的，有权向乙方追偿。

4. 若乙方拒绝维修/更换产品或经乙方两次维修/更换产品后该产品仍无法达到技术参数要求的，甲方有权自行或聘请第三方维修/更换该产品，且维修/更换该产品所产生的费用由乙方承担，若甲方先行垫付的，该费用可先从质保金中扣除，超出质保金数额的，甲方有权向乙方追偿。

七、本合同未尽事宜，双方应友好协商解决，协商不成的，向甲方所在地人民法院提起诉讼。

八、本合同一式贰份，甲乙双方各持一份，自双方签字盖章之日起生效。

甲 方： 乙 方： 代 表 人： 代 表 人：

日 期：

灯具年终总结篇三

不愁红日去；还有夜珠来。

不愁夕阳去；还有夜珠来。

灯光天欲笔；泡影月争辉。

高悬如皓月；远照若明星。

花放山河丽；光照天地新。

满室明如昼；流光夺月辉。

取材天欲笑；入夜月同明。

日辉丹凤舞；霞焕白龙腾。

闪影同天笑；流光夺月辉。

双辉花焕彩；四序玉调辰。

一炷通诚意；双辉焕宝光。

远处因风飏；宵来替日明。

远射无须蜡；高悬不畏风。

室外偏能留影；夜中自足生光。

百尺高悬如皎月；一灯远照若明星。

不是金槃光照烛；还疑玉女戏投壶。

观书定假焚膏焰；校籍何须映雪光。

光耀九天能夺目；辉煌一室胜悬珠。

炼锤自昔成坚性；激烈临时见热肠。

气吐麝兰香一瓣；影摇龙凤烛双燃。

千乘宝车珠箔卷；万条银烛碧纱笼。

书生雅爱寒窗味；学士荣分紫禁光。

蓬脚云开竿头日上；灯光不夜月色同明。

气吐龙涎清香馥郁；花开蜡炬瑞焰辉煌。

一缕通诚烧成心字；双辉耀彩照彻眼帘。

远照高灯明星闪烁；装潢彩饰异焰泥霞。

照曲江花不遗纤细；借丰隆镜普放光明。

珠玉光辉琉璃世界；空中皓月天上明星。

珠玉光辉琉璃世界；天中皓月顶上明星。

自控调光阴晴任变；霓虹显色雅艳随心。

绸布尼绒任君选购；中西服饰代客剪裁。

大有缦袍适贤者志；岂无罗绮称美人身。

寒往暑来功用兼备；棉温葛软表里咸宜。

花样翻新服装重任；霓裳绚彩时代精神。

欢送亲朋巾翻蛱蝶；情联姊妹印出鸳鸯。

茧织细纹别成佳制；丝抽余绪饶有古风。

乱扑晴云相资弓率；静弹长日如听琴声。

有能有热小小晶球点燃万家灯火；利国利民支支虹管放出满室光明。

灯具年终总结篇四

甲方(采购方): _____(以下简称甲方)

乙方(供应方): _____(以下简称乙方)

甲方由于____市东二环金花新都会120

1□120

2、1203办公室项目装修的需要, 现需从乙方处采购灯具材料。根据《中华人民共和国合同法》及其他有关法律、法规的规定, 遵循平等、自愿、公开和诚实信用的原则, 经甲乙双方协商一致, 订立本合同。

第一条. 产品内容

注: 产品单价固定, 数量为暂估量, 最终结算数量以现场收料人员签收的票据作为结算依据。

第二条付款方式

1、本合同正式生效后, 甲方支付给乙方合同总价款的30%作为预付款;即人民币。

2、货到现场支付总货款的70%;即人民币

第三条. 质量标准

本合同所订产品必须为符合本合同的全新设备, 乙方须按技术要求提供产品, 保证所提供产品不受损坏。

第四条. 交(提)货方式及验收

- 1、乙方必须按甲方要求运抵卸货地点，否则，甲方有权拒收货物；
- 4、未经甲方同意，乙方不得私自随意在现场卸货；
- 5、经现场取样验收合格并填写验收单后视为甲方接收；
- 6、货到现场____日内如有质量问题，乙方应无条件退货，运输费用及给甲方造成的经济损失由乙方负担。

第五条：甲方责任

- 1、甲方应按合同约定的日期、数额向乙方支付合同价款；
- 2、甲方负责提供符合成品保护要求的现场堆放场地，负责货物到现场后的卸货码放保管工作。如因甲方原因，未提供货物的安全堆放场地造成的货物损失，由甲方负责。

第六条：乙方责任

- 1、在本合同约定的供货完成前，乙方单方解除合同或中止供货，视为乙方违约，应赔偿本合同总金额10 %给甲方作为违约金。
- 2、乙方应按本合同约定的时间及时将货物运送到现场，如不能按时交货或者交货数量不足，则视为乙方违约，乙方应承担因此产生的直接损失。
- 3、如发现产品品种、规格、质量等不符合本合同规定时，由乙方负责包退、包换，并承担该批不合格产品的退货费用。由于上述原因延误交货时间，每逾期____日，乙方应按逾期交货部分货款总值的____10%____计算向甲方偿付逾期交货的违约金。

第七条：产品保修、维修约定

3) 当乙方未按

1)□

4) 乙方保修工作人员应遵循甲方或甲方委托人(物业管理公司)的规章制度，若在户内则应接受业主的监督，并做到现场文明施工，举止文明，工完场清。

第八条：合同的解除及变更

4、甲方迟延付款超过____日的，乙方有权解除合同；

5、双方协商一致可变更合同，变更和解除合同所造成的损失由提出方承担。

第九条：不可抗力

2、合同一方延迟履行合同后发生不可抗力的，不能免除责任；

3、本合同所称不可抗力指不可预见、不能避免并不能克服的客观情况，包括战乱、空中飞行物体追落，非甲乙双方责任造成的爆炸、火灾，以及其他自然灾害。

第十条：合同生效与终止

本合同自双方签章之日起生效，到乙方将全部订货送齐经甲方验收无误，并按本合同规定将货款结算以后终止。

第十一条：争议处理方式

凡因本合同引起的或与本合同有关的争议，双方应当协商解决，可以和解或要求主管部门调解。当事人不愿和解、调解或和解、调解不成时，向甲方所在____市有管辖权的人民法

院起诉。

第十二条：其他约定

3、本合同一式份，甲方执份，乙方执份，具有同等法律效力。

甲方：_____ (盖章) 乙方：_____ (盖章)

负责人：_____ 负责人：_____

电话：_____ 电话：_____

开户银行：_____ 开户银行：_____

账号：_____ 账号：_____

日期：_____ 日期：_____

灯具年终总结篇五

1. 餐厅 光向下、易擦洗的灯

餐厅的餐桌要求水平照度，故宜选用强烈向下直接照射的灯具或拉下式灯具，使其拉下高度在桌上方600毫米至700毫米的高度，灯具的位置一般在餐桌的正上方，灯罩宜用外表光洁的玻璃、塑料或金属材料，以便随时擦洗。也可用落地灯照明，在附近墙上还可适当配置暖色壁灯，这样会使宴请客人时气氛更热烈，并能增进食欲。

2. 厨、卫、过道

防潮、不锈、易清洁的灯

厨房、卫生间和过道里一般使用吸顶灯，因为这些地方需要照明的亮度不大，且水汽大、灰尘多，用吸顶灯便于清洁，

而且利于保护灯泡。厨房中灯具要安装在能避开蒸气和烟尘的地方，宜用玻璃或搪瓷灯罩，便于擦洗又耐腐蚀。盥洗间则应采用明亮柔和的灯具，同时灯具要具有防潮和不易生锈的功能。

3. 客厅 顶灯与落地灯

一般来说，客厅以选用庄重、明亮的吊灯或吸顶灯为宜，

灯具年终总结篇六

乙方(供方)：

为了提高经济效益，增强甲乙双方的责任感，确保双方实现各自的经济目的，根据《中华人民共和国合同法》之规定，经甲乙双方充分协商，特订立本合同，以便共同遵守。

注：1、此表内的数量均为暂估量，结算以实际送货量为准。

2、乙方应根据甲方提供的加工订货单及时组织生产。

3、本合同灯具指定为“ ”品牌产品，均包含节能灯管、节能灯泡。

第二条 产品包装规格 灯具出厂时，附产品合格证及检测报告。

第三条 验收方法 监理工程师及甲方工程师按国家规定的相关验收规范对产品进行抽查验收，对达不到验收标准的甲方拒绝接收。

第六条 对产品提出异议的时间和办法

1、甲方在验收中，因灯具数量较多只能抽验。在使用中，如

果发现产品的规格、型号、电压等级和质量等不符合规定，应一面妥为保管，一面在5天内向乙方提出书面异议；在托收保管期内，甲方有权拒付不符合合同规定的货款。

2、乙方在接到甲方书面异议后，应在5天内负责处理，否则，即视为默认甲方提出的异议和处理意见。

第七条 经济责任

(一) 甲方责任

1、甲方如果中途退货，应事先与乙方协商，乙方同意退货的，应由甲方偿付乙方退货部分货款总值5%的违约金。乙方不同意退货的，甲方仍需按合同规定收货。

2、在合同规定的验收期限内，未进行验收或进行验收后，未提出书面质量异议的，即视为默认符合规定。对于提出质量异议，或因其它原因拒收，应负责妥善保管，等候处理，不得动用。一经动用，即视为接收，甲方应按期向乙方付款。

(二) 乙方责任

1、产品型号、规格、电压等级、质量等不符合本合同规定时，甲方同意接收的，按质论价。不同意接收的，乙方应负责保退、保换。由于上述原因导致延误交货时间，每逾期1日，乙方应按逾期交货部分货款总值的 5 %向甲方偿付逾期交货的违约金。

2、乙方未按本合同规定的产品数量交货时，少交的部分，甲方如果需要，应照数补交。甲方如果不需要，可以退货。由于退货所造成的损失，由乙方承担。如果甲方需要而乙方不能交货，则乙方应付给甲方不能交货部分货款总值的 20 %的违约金。

3、产品交货时间不符合合同规定时，每延期1天，乙方应偿付甲方延期交货部分货款总值 5 %的违约金。

4、灯具在正常使用中，确因灯具自身质量问题引起的火灾、触电等安全事故，乙方应承担由此造成的一切责任和损失。

第八条 质量标准：

1、乙方所供的灯具质量必须符合相应的国家检验质量标准，如达不到此标准，甲方有权要求乙方退货，其运费由乙方承担。

2、各型灯具的规格、型号必须符合设计要求，应有合格证□“ccc”认证标志和认证证书复印件。

3、灯具的绝缘性能、导电性能和阻燃性能必须符合相应的国家检验质量标准。

4、灯具板面和支吊架，应具有足够的强度。灯具板面应平整，无弯翘变形等现象，并有产品合格证。

第九条 产品价格为固定价格，不考虑市场价格波动因素。

第十条 甲、乙任何一方如果要求全部或者部分终止合同，必须提出充分理由，经双方协商，有的还应报请上级主管部门备案。提出终止合同一方须向对方偿付终止合同部分总额 10 %的补偿金。

第十一条 本合同所订一切条款，甲、乙任何一方不得擅自变更或修改。如果一方单独变更、修改本合同，对方有权拒绝生产或收货，并要求单独变更、修改合同一方赔偿一切损失。

第十二条 甲、乙任何一方如果确因不可抗力的原因，不能履行本合同时，应及时向对方通知不能履行或延期履行、部分

履行合同的理由。在依法取得相关证明后，本合同可以不履行或延期履行或部分履行，并免于承担违约责任。

第十三条 保修期：乙方供应的所有灯具保修期为本工程竣工验收合格并移交建设单位后 两 年。属于保修范围、内容的项目，乙方应当在接到保修通知之日起48小时内派人保修。乙方不在约定期限内派人保修或同一问题两次修理不好的，甲方可以委托他人修理，费用由乙方全部承担。在正常使用中，对于由乙方灯具自身质量问题造成的客户索赔，应根据其实际损失或评估价值，乙方应承担由此造成的一切责任和损失。

第十四条 本合同自双方签字盖章之日起生效，到乙方将全部订货送齐并经甲方验收无误、按本合同规定保修期满保修金付清后自动终止。

第十五条 本合同在执行期间，若有未尽事宜，须由甲乙双方协商，另订附则附于本合同之内，所有附则在法律上均与本合同具有同等效力。

第十六条 纠纷的处理

本合同发生纠纷的，甲乙双方应协商解决；协商不成时，任何一方可向北京市丰台区人民法院起诉。

第十七条 本合同共一式 六 份，由甲方执 四 份，乙方执 二 份，具有同等的法律效力。

甲方(盖章) 乙方(盖章)

经办人 经办人

电 话 电 话

年 月 日 年 月 日