**实习总结**

**早该帮 编制**

我们这次的实习任务是在四平家电里完成的，我们的任务是了解四平家电的历史背景，发展模式，采购渠道，物流配送，销售渠道等等，他的一系列发展状况，对于这些情况，他们的店员和我们进行了沟通，我们还进行了调查研究，查找有关他的资料，从而更全面的了解他们的发展状况及他们的销售状况以及对家电行业的有关了解。

四平家电对经营利润的掌握能力是国内家电连锁企业中最具代表性的。由于早在20\_年就已经开始实施导购员的收编，20\_年自营卖场中的营业员全部为企业自有人员。销售员是企业自有员工，零售卖场就可以控制销售的方向，很容易实现主推某个型号。一个品牌的某个产品进入江西市场，如果是与四平家电合作，就可以实现在四平电器所有的门店中实现主推。就一点来讲，是所有其他家电零售门店所不具备的特有优势。由于卖场能够主导销售，四平家电能够实现把某型号产品的销量做大，形成单型号规模优势，通过现金采购剥离了中间环节，由此降低采购成本，拉开进货差价，保障价格优势。在四平家电的卖场，主导销售的是卖场，就可以很好的控制销售走向，因此在目前中国的各类家电连锁企业当中，四平家电的经营毛利水平也是比较高。因此在与供应商的合作中，四平家电与供应商合作中非常强调机型的差异化，专供机型等，通过与厂家密切配合实现良好的赢利。

四平家电所有自营卖场中都是自有营业员，使整体门店销售人员的素质都得到很在的提升，增强了销售能力。可以说在整个销售过程中，卖场中的消费人员起到了极强的引导作用，而能够提供专业化销售指导服务也是四平家电的优势所在。如四平家电的冰洗营业员，能够为消费者介绍各大冰洗品牌及产品的优势，详细介绍产品的使用、维护和保养。而这些是厂家派驻导购员的零售卖场所不具备的。

他们以“买家电，到四平，省钱又省心。”为他们的标语使顾客认识到:

1、保满意--四平家电承诺七天内对所购商品不满意，可以退换货;在30天内有质量问题可以退换货

2、保价格--四平提供独特价保服务，集团采购进价低，30天内高于其他商家，一律双倍退差。3保质量--四平家电郑重承诺，所销售的商品保证符合国家质量标准，加一赔十。

对于家电类我们更是了解到家电行业要发展的好，就应该以顾客需求为导向，为他们提供服务，发展家电行业的市场，努力做到这个市场的领头人，这样才能垄断这个市场，占领这个市场。

对于目前中国的家电销售商，基本上处在自采自销的"小农销售"时代，整个行业的运作成本居高不下。随着市场的进化，专业化分工的加强，未来10年内，以往支撑家电企业的自营渠道因为成本的原因将全面撤退，而其它巨量零散的代理商将通过特许经营等方式加盟到大的品牌渠道商中，成为品牌渠道的连锁店。

家电价格大幅度降低，企业管理水平的提高，运营成本的下降，以及加入WTO后国际采购原材料关税的大幅度下调，流通渠道的变革带来的流通成本的降低，中外品牌的激烈竞争等因素，都将使家电的价格变得更加便宜。据测算，10年之后，同等家电产品的价格将比现在下降40%左右。

现如今，在这个的家电繁多的市场，在城市化、城镇化加快发展的今天，人们对健康的关注度逐渐上升，对健康环保产品的需求日益上升，在今天这个社会环境污染的危害日益加快的情况下，更加需求更加的环保企业和服务的诞生。

绿色健康环保行业正在快速发展，有人的地方就有家电在使用，环保家电产品必将会成为以后家庭的购买主流。随着时间的推移使用者增多，慢慢的渗透到千家万户，慢慢的融入人们的日常生活中!

健康环保型家电会属于大众话家居产品，比如说现在的室内污染在生活中日益严重，对空气净化器的需求量急剧上升，更多的人愿意为了健康而买单，健康比什么都重要。在生活中有很多受到室内污染而产生，影响导致悲剧的产生的事情不断的上演，看到总是那么的领我们感伤。为了有更多的幸福家庭，不在受到危害，快快检测一下你身边的环境，没有污染那是最好，污染物质超标的话那就要赶快的去治理，没有也要防患于未然。当环保产品和服务都充满我的生活中时，相信明天会更好。

因此对于中国的家电行业，它的未来会走的更好，它将会呈现八个显著特点:

一、中国作为全球家电制造中心的地位继续稳固。

二、国内市场需求增长缓慢，企业寻求发展突破点。

三、行业内的重组和整合趋于活跃，企业间的合作加强。

四、中国优秀家电企业更加成熟。

五、销售渠道发生深刻的变化，渠道间的竞争也日益激烈。

六、非国有资本表现出了更大的活力七、我国加入WTO使经济环境发生重大改变八、家电区域经济特征明显。

关键词：实习、总结

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-29345.html