总结

这学期，刚开学的前几个月份销售情况良好，后来慢慢进入秋冬季，秋天是水果种类多，同学们对水果的热情也比较高。但是到了冬季最近天气开始转凉，卖水果的人逐渐减少，没有以前的人多了，我们也会相对应的减少水果的进量，进一些相对于冬季适合吃的水果，这一个月销售情况相对前几个月没有那么理想，加上现在利润微薄，我们主要营销的是柚子，苹果，橘子，橙子，香蕉，水果罐头和一些当季水果，因为水果不行其他商品，比较难保存，有时候没人买的时候就会烂掉，有时候不但没盈利反而亏本，这也是我们店比较大的困惑所以，我们也会加大宣传力度，让跟多的人知道融创园的水果店。我们也会继续努力，想出跟多的创意来增加销售额，同时，怎么样在淡季实现一个很好的销售，也是要提升的方面。同时我们水果店在学校的优势就是，竞争对手少，还有和人有足够的交流，因为和来买的客

户交流是十分必要的，也能保证也会继续保持店里卫生，遵守融创园的纪律，在后来的日子里也会继续努力，加强与客户人群的沟通和学校的配合。

融创园水果店