

手机销售总结 (合集7篇)

篇1：手机销售总结

一、外因：

1、20**年移动手机行业激烈的市场竞争、市场环境的变化及公司在**年产品力的因素、产品力及市场政策未及时跟上；

二、内因：

1、团队内部氛围、团队气势，战斗力、领导能力、员工态度、执行力的下降；

2、营销网络凝聚力、经销商的积极性、协作能力的下降；主要表现：

分公司营销工作基础不扎实，效率、效能欠缺；

员工工作积极性不高，缺乏斗志，做不到“尽心尽力”，创新意识及智慧能动的工作能力差，协作能力差，做不到分公司平台与办事处上下同流；

渠道网络、经销商激情及凝聚力下降。部分区域出现缺乏核心经销商或核心不核的问题，经销商不愿承担销售任务。办事处无法掌握市场，渠道效率低下；

业绩及市场推广工作平平，多数机型在市场销量差，拉、推力丧失，新品上市、上量速度慢，较多依靠产品力本身，营销力退步。

市场终端、品牌推广工作退步，ka攻略、终端形象、促销队伍管理急待提高，对市场信息的收集、分析能力差，无法应付激烈的市场竞争；

今年是我们公司成立五周年的喜庆日子，分公司做为全国最早成立的分支机构，也曾取得较好的业绩，在多项工作中排名第一名。过往的成功应是我们发展的基石和动力，不应该成为我们前进的包袱，各层员工一定要有雄心，追求一流的目标，要有做市场及行业霸主的信心和斗志，特别是分公司的领导集体及办事处经理。

20**年工作规划

1、严格整顿队伍。以企业文化建设年为主题，贯彻万总“十大原则”“十字方针”，打造充满斗志与激情的团队，团队必须有民工的心态，朴素的拼搏精神；

2、分公司组织架构、办事处业务作战单元，以简单、高效为目标夯实建设，强力打造重点标杆办事处。加强人力资源建设，建设人力资源库，推进人力资源的增值，向一流化的团队目标迈进。分公司平台各部门协同作战能力，平台员工“尽心尽力”的责任精神，专业

上术术有专攻，提倡服务意识。

3、以人为本，创造“三公”公平、公正、公开，3600全员的考核体系，体现员工的价值及创造。努力不断提高员工的收入；

4、倡导正道、阳光的组织氛围，坚决制止对各项违规、违章的现象。严肃杜绝侵占公司财务、侵占推广资源，损害经销商渠道利益的行为，同事之间强调简、淳朴的战友感情，相互尊重、理解、帮助。讲究“中庸之道”，员工正确认识利益的关系，公司利益高于一切。团队利益高于个人，市场发展利益高于经销商。组织讲究次序，讲究服从。分公司人事行政部建立员工组织氛围调查体系及员工信息反馈及投诉机制；

5、强化岗位末位淘汰制度，能者上，庸者下的用人机制。在今年认真严格执行述职制度，平台部门、办事处的定期述职及报告。今年分公司平台各职能部门基础工作夯实，以一线市场服务为导向，提高平台部门效率、效能，在营销、财务、人事行政、客服工作上术术有专攻，成为行业一流水平；

6、营销渠道网络、持续发展、“合纵联横，渠道分销”的渠道战略思想。以终端为中心，以适应市场竞争为导向，以金钻俱乐部、数码俱乐部为网络主线，大卖场、ka店、营运商专业终端为辅线的网络体系，加强**公司凝聚力，持续提升客情关系，成为区域内最优秀的网络体系，提升渠道的战斗能力，通路的执行力及效率。分公司平台、办事处是二级建设网络体系的承担者，渠道疏通，通路为公司网络成为在市场竞争中的基础；

7、以ka攻略，推广期下沉为策略，展开20**年精细化的市场营销工作。仔细研究市场，细化区域特性，客户类别，强化市场营销的精细化微观管理，仔细今年要有计划，有节奏的大幅提升，品牌在终端的形象，重塑红色堡垒，红色根据地。今年在一、二级市场及三、四级市场开拓，形成策略及战术取得成绩。

8、客户服务工作的持续发展，夯实基础，提升各区域客服网络的营后效率，为一线服务，为消费者负责，加销售工作的保驾护航。要在对ka及大卖场客服工作进一步的探索及进步，在今年切实开展有规模的服务推广、创服务美誉度。

最后，谈谈20**年市场竞争状况及我们的的精神与方法论

20**年总部下达分公司全年回款任务指标亿，较去年任务比较应是适当向下微调，平均下来每月完成亿，将近是7xxxx台每月销量，这个指标与目前状况有相当大的距离。**年手机市场竞争还会继续加剧，继续恶化，还有大量的新进入者涌进这个竞争。浙江做为全国的金矿区，竞争会更加激烈。就目前形式，我们的市场地位和在一线的表现在很多区域非常危险。不努力、不进取，不可能完成今年的指标。但大家应看到我们今年的优势。万总的市场竞争论及竞争的产品策略指导下，今年总部产品力较去年大大提升，产品外观、品质、性价比在逐步加强，渠道利益链在得到补充，很多区域经销商的信心在高涨，所以在20**年我们在精神、组织氛围上做好准备：

1、有雄心斗志，不怕竞争困难，勇于面对困难。气可不可泄，一线讲师必须要有不屈不挠的斗争精神，再次强调过往的成绩不应成为前进的包袱，这点严涛要特别注意。“兵熊熊一个、将熊熊一窝”，我们各级团队的主管要准备做好带头人；

2、“尽心尽力”兢兢业业的负责精神。万总倡导团队的：“民工心态”和天道酬勤，努力敬业是我们事业工作成功的基础；

3、培养培训营销工作的方法及对市场研究能力，成为智慧能动的市场操作者，pdca的工作方法一定灵活运用及贯彻，人事行政部和营销部做专题培训，到营销主管这一级，营销部建立一套研究市场分析市场的体系；

4、“小改进、大进步”工作从细作起，从小开始，倡导工作的细微点入手，做好工作计划，对工作中的不足及缺点及时进行分析，发现问题、改进缺点。终端的任何改进，我们日常工作流程的细微提高，聚在一起，就是我们大进步。“小改进、大进步”成为我们工作的氛围，倡议大家“小改进、大进步”的工作及思维方式。

在经过20**年的转折后震荡，20**年大家激情飞扬，必将再创辉煌。

篇2：手机销售总结

工作有过了一段时间，在之前的工作中，我基本到达了以前定下的目标，对自己的工作能力也有了一定的提高。面对这样的提升，我也是非常高兴的，但是我一直都记着这句话——“胜不骄败不馁”。作为销售，我现在的业绩虽然有了提升，但在业内还只不过平平，我还有许多可以改良，可以提升的空间。为了让我能在今后的工作中做的更好，我特地写下了这份工作总结，让我将过去的自己当做镜子，能对自己不好的地方做出改正。我的销售工作总结如下。

一、在为顾客的推荐上

作为一名销售，在思想上有一个清醒的认知是必要的。面对自己的顾客，我们必须知道自己的工作，销售；我们的产品，x x x品牌的手机；顾客想要的东西，符合自己要求的手机。前面几项并不难，只要有一点经验后谁都能做到，但唯独最后一项比较复杂。

手机作为人们现在日常生活的必需品，它已经成了人们必不可缺的东西，所以人们对手机的各种方面就变得挑剔起来。女性顾客多注重外观、男性多注重性能、学生多注重性价比、老人多注重价格……有各种各样的顾客，就代表我们有多种多样的推荐。但是只有能让顾客最满意的哪款，才能让顾客毫不犹豫的下手。

为了能让自己的这方面的能力提升，我在每次开展推荐前都会好好的观察前来选购的顾客，通过顾客的装束和要求，就能准确的挑选出他们想要的产品。但是正如之前说的，顾客的多样化，这样也导致有的时候没能理解顾客要求的情况发生，所以我手边总是会有一些

推荐的机型，而且会跟随手机发展变换。

二、在答复顾客的咨询上

虽然现在的网络发达，新旧的机型都会将配置明确的标注在网站上，但是依然会有不少的顾客会来询问手机的详细信息，或者是让我们比照其他机型。这样的情况我也遇上不少，虽然对于这些消息，我们都是如实的答复，但是也需要带上自己的推销技巧。这需要对手机的配置有足够详细的了解。这也是我在工作之余不断学习的地方之一。

三、总结

总的来说，作为一个销售，我必须不断的更新自己的知识，对商品的认知、对顾客的认识，这些必须结合在一起才能找对路。这些都是需要花时间去累积去查找，我会在今后更加努力，让自己的能力更加提升。

篇3：手机销售总结

这学期我们销售了一个学期的手机，尽管业绩不明显，也不尽人意，但也在销售过程中获得不少经验也体会，在此做一个销售总结。心态决定行动优秀的销售人员要善于寻找自己卖场的优点，寻找会给顾客带来的好处，不成功的营销员往往会找到自己卖场的缺点来安慰自己，允许自己不断失败。进入卖场的每位顾客，都是销售人员的潜在顾客，都存在成交的可能性。有数据统计，每位消费者都有消费的潜能。如果顾客预算是1000元购买一部手机，当他的消费潜能被激发出来后，最后可能花费到1500元以上。销售人员如果能够把握住机会，除了正常销售外，完全有可能开发出顾客的消费潜能，购买部分配件，无形中产生附加利润。要学会询问的问题，在一般的销售过程中，价格是最困难的问题，也是促成开单的关键之一，销售人员一定要从询问比较容易的问题开始，而将价格询问留在最后。当顾客对这部手机的所有价值充分认可了，再谈价格，就会减少很多很多阻力。过早的问及顾客的预算，还容易令顾客产生抵触心理。问到的预算往往都不是真话。

门市人员应学会在沟通中判断顾客的消费能力，然后为顾客设计预算。如果顾客及早地介入到价格中，门市人员可以运用一些像“没关系，价格一定会让您满意，先看看喜不喜欢这部手机，如果不喜欢的话，再便宜，你也不会购买的，是不是？”然后继续讲产品或与顾客沟通，刺激顾客的购买欲望。若顾客刚进门就询问价格，此时，顾客的购买欲望并不足，只是在参考各个卖场的销售，价格很难让顾客满意。遇到这样的顾客可以充分把握好，让我们的服务把顾客留下，而不是夸夸其谈的把价格挂在嘴边，这样很容易流失成交机会。

1. “第三者”是阻力也是助力

销售人员很多都很头疼顾客的陪同者，你若忽略了这个人“第三者”的存在，成交就有了一定难度，销售人员要利用好“第三者”，关心得当。让“他”、“她”先认可你的态度，知道没有不一样的对待他们，他们得到同样的重视和关心帮助顾客做决定、在最后一要订单的时候，门市人员的心态是很重要的，要实现成功的销售，态度比技巧更重要，不要害怕被拒绝，被拒绝是很正常的。当顾客犹豫不决时，门市人员切记不能失去耐性，帮助客户做决定是很好

的一种技巧。

在销售法则中有一个二选一法则，销售人员可以给顾客价格套系，让顾客决定1或者2，适当的强迫顾客从1或2中作决定。数量有限或限期是销售行业经常采用的方式，当门销售人员明确、诚恳地告知顾客时，会增加顾客在时间以及限量方面的销售，急迫感使顾客明确若现在不购买，就会错过极好的机会。销售人员要记住，不要轻易放走顾客，顾客出了这个门就不一定会是你的顾客。在谈判过程中，给顾客强大的压力。此时（今天）就是最好的机会。

2.降价不是万能的

销售人员需要清晰的知道，无论怎样降低价格，顾客也永远认为你在赚钱，而不会赔本。无论怎样强调打折、特价、没有利润，顾客永远不会相信这是事实。当顾客把最后的决定建立在价格上时，没有门市能够通过价格把握住所有顾客。

常见顾客提出的异议是“太贵”了，“用不起”，“比预算高”，针对这些价格异议，门市人员要真正了解顾客的原因。对于顾客提出“太贵了”通常一般卖场会有一种错误的方式：“这样子还嫌贵呀”、“我们是最低的价格”、“多少钱你才肯买”，这一类的话好像暗示顾客嫌贵，就不要买了，如果想讨价还价就请走开，不要浪费时间，或者没有商谈余地，这些都是错误的说法。这样的方式很容易让顾客产生质量没有保证的想法。正确的回答方式应该是：)是的，只要我跟您说明我们贵的原因，其实我们贵得很值得，再就是对这个价格看您跟哪个档次的卖场比了。”通过这样的回答，门市人员可以再次包装营业厅的产品、服务，提升自己卖场的价值，刺激顾客的决定。

此外，销售人员也可以借机讲一些顾客选择我们的故事，以此来引导顾客，达到成功的目的。可以讲述别人盲目选择价格低的手机以后带来的烦恼，可以再次提醒顾客购买一部手机，质量和服务的重要性，让顾客启发自己。加上沉默的压力，这个时候就要再讲话了，任何话都是多余的，微笑看着顾客，让顾客做出回答，这样可以有效解决“太贵了”的问题。

篇4：手机销售总结

时光荏苒，我到乐语通讯设备有限公司包头林荫路店已一个多月的时间。回顾这段时间的工作，在领导和同事的支持与帮助下，我现在基本能胜任手机销售。今天店长给我们传达了公司上级领导的精神，我受益匪浅。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我将严格遵守公司的各项纪律制度，努力做好自己的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识，还需要有流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客。不管他来自何处、

身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的。所以，在以后的工作中，我将不断完善自己，不断进取、提高销售业务技能，努力提高销售业绩。

有一句古老的话：“既然选择玫瑰，就要忠于爱情。既然选择了远方留给地平线的只有是背影。”既然大家选择了这个行业就要面对市场，面对竞争，就要承受压力。在这社会上，我相信大家谁都能在任何一个地方找到一个好工作，所以说，找份工作不难，但做好一份工作就不易啦。为什么这么说呢？因为我们要承受着对环境对能力对压力等方面的考验。我曾经也是过来人，所以个中的滋味我是深有体会，我刚来的时候环境陌生，不知道找谁去说话，说什么话，面对顾客也不知道从哪说起，说什么好，说错了，做错了，被其他同事说，被同事看不起，被领导看不起，被炒。空闲的时间又多，想的事情也就多起来，差不多两个月时间我心里就想到了辞职，但最终没有。

我没有远大的抱负，我没有很大的本事，我只想用我自己的方式过我自己的生活，之前已经换了好几份工作的啦，但这一份是我做得最长最好的工作。没有什么技巧也没有什么天赋，我只是认认真真的去做好我今天的工作，我经历过销量的高潮和低谷，看着身边的同事的面孔不断地更换，我和他们从陌生到熟悉，又从熟悉到陌生，跟周围的环境也是从陌生到适应，从适应到厌倦，又从厌倦到适应，如此循环的变化中，其实一切都没变，变的是自己的心，是自己的心情随着时间而在不断浮动，到后来我才明白了一点：到哪里都是一样，只是心态不同罢了。我在想我在这里做不好，就走，去其它地方就能做好吗？到其它地方就算一时做得好，等到同样的时间我会不会出现同样的问题呢？出现了同样的问题，我会不会做出同样的选择呢？答案是肯定的，同样的问题归根到底都是来自自己本身，做为一个男人，事业是我的追求，想远一点，假如我将来自己的事业到了一定的时间，出现了同样的问题，那时我能选择离开吗？我能放弃吗？再假如，我的家庭呢？所以说，想做好一份工作，一份事业，需要的不仅仅是能力，更需要信心和耐心，每天都以一种归零的心态做好身边清清楚楚的每一件事，到后来我将自己的心，又重新放回了起点，我把身边的事情尽量地好。因为做好工作，我对得起我拿到的工资，同时也会很自然的积累一些东西，这些就是我自己对工作的一些体会。和对我自己工作的一种理解。

而至于怎么样去做好这份工作呢？我在这里也好跟大家说一下，我的方法吧。做这一行，跟做任何的销售一样，第一，你要对你所要销售的东西理解透彻，了解他要比了解你自己还要多；第二，保证销售额的完成，销售额完成，围绕在身边的二大指标也会顺应而上；第三：任

何销售所要解决的核心问题都是渠道，渠道通畅性也成为营销成果的指示器，任何销售促进工具都只有作用于渠道才可以产生实际的销售结果;第四:要善于积累客户资源,维护客户

资源和利用客户资源;第五，要有宽广的胸怀，对同事也好，对客户也好，只有博大的心胸才能让你觉得工作很顺心。第六，心思要慎密，心细如针丝的人能发现别人没发现的东西，能避免别人发生的错误，能纠正自己的缺点和错误。第七，热心工作，你会觉得工作其实很快乐，你会觉得自己很闪亮。第八，永远都不要拿自己去和别人相比。我们要做的事只有一件，就是突破自己。

有这样一句话“人一辈子只要做一件事，将可能变为现实，将不可能变为可能。也就是说：快乐的方法只有一个，改变可以改变的，接受不能改变的。

销售这一行业其实并不是单纯的买与卖的关系，其实销售也是一门学问，需要我们慢慢的去理解并分析。

篇5：手机销售总结

在过去的三个月中，在技术服务部领导的带领下，经过了和同事的共同努力，经过了自己的积极努力，做了以下工作。

一.工作态度，思想工作。

我非常热爱本职工作，能够严以律己，遵守部门的各项制度，保持对工作负责的工作态度,谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平，力争把领导分配的每一项任务做的最好。

二.进行设备维护工作。

在气象局集成项目安装实战的工作中，通过对设备各线路、机架和设备安装，加深了我对设备安装和调测的理解。也培养了我独立施工的能力。安装过程的每个环节都做到了仔细认真。发现了网路不通并及时提出并独立完成调测。虽然期间遇到了不少问题，但均能独立解决。

三、学习工作。

在工作之余，我还积极学习团队协作知识，以及应人力资源部要求的《执行力》相关材料，并积极将执行力落到实处，把每一件事情都会落实到位，当然了，这里我也有自己的诀窍，就是手机上装了个idodo待办的软件，可以督促自己完成每一项工作，这个经验我也和其他同事做了分享，毕竟，我们这一行的工作非常琐碎，全记下不容易。工具不是重点，重点是执行力的培养。

下月重点放在实操练习的学习。培养自己查找故障的能力。将现场发现的问

题反馈给领导，多请教。在以后的工作中弥补不足，发奋把工作做的更好。

篇6：手机销售总结

屈指算来，到公司已近一年的时间，回顾这一年里的工作，我在各位领导和同事的支持与帮助下，现在已基本融入了公司这个大家庭，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，通过这一年来的学习和工作，使我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了进一步的提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。

首先在思想上，无论在什么情况下，我都遵守职业道德是能胜任这项工作的基本前提，无论何时何地我都奉行严于律己的信条，并切实的遵守它，另外爱岗敬业是能做好工作的关键，做好了自已的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

这一年内我的岗位主要是在3g手机专区，我知道惟有积极的行动才能带来丰硕的成果。为了做好销售手机这项工作，我用心的做着领导交给我的每一项任务。g3手机专区直接面对的都是顾客，干好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出最大贡献。对工作我现在充满了信心，不像刚来时那么手足无措。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率，让客户知道我们也急。发放一些手机宣传页和指引他们去3g体验专区让他们在忙时也能自行体验和比较中意的机型。每次回了新的机型我都会利用其它的时间了解这些新手机的各方面的功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力。厅内装修后3g手机专柜在厅的中间位置，顾客在办业务叫号等候时也会顺便来看看手机，这样我可以向顾客推荐3g手机的机会也更多了，由于又兼顾发放礼品的工作，我要负责的事情更多了，也让我更加积极起来，不过有时也会因为忙了而兼顾不到其它的顾客，而感到着急。但我相信只要我业务更加的熟练介绍更加流畅，就能更快的提快我的工作效率，从而兼顾到更多的顾客。

由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

有效的团队工作也可以提高工作效率。为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为已用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也

不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

展望新的一年，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取作为我孜孜不倦追求的目标，以一个踏实勤奋的心态来迎接新的一年，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。

篇7：手机销售总结

俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参与工作了，我们也不应当放弃对学问的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，汲取别人的胜利阅历，大有好处。聪慧的人，总是擅长用别人的才智来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结，盼望与伴侣们共享，也盼望大家能提出珍贵的建议。

一、销售方案

销售工作的根本法那么是，制定销售方案和按方案销售。销售方案管理既包括如何制定一个实在可行的销售目的，也包括施行这一目的的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最合适自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会主动地协作。假如对客户没有进展有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地掌握销售风险。所以必需想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个详情，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反应

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最理解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的改变等等，这些信息准时地反应给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要快速准时地反应给公司，以便管理层准时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的进展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不行转变的；有意义的市场信息，它打算着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位杰出的经理同时也是一位细心的指导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、慎重，去查找一个双赢的法那么。在学习、总结、理论、探索、尝试中进步。

