

2023年月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表(优秀6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，让我们一起来学习写计划吧。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表篇一

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，*万元，纯利润*万元。其中：打字复印*万元，网校*万元，计算机*万元，电脑耗材及配件*万元，其他：*万元，人员工资*万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润*万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点——无线网，和一部分的上网费预计利润在*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润*万元；多功能电子教室、多媒体会议室*万元；其余网络工程部分*万元；新业务部分*万元；电脑部分*万元，人员工资—*万元，能够完成的利润指标，利润*万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利

润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表篇二

首先要降低成本，应该采取的主要有：进一步拓宽进货，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任

我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx-xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

- 1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

- 2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济

基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工

的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表篇三

1、背景分析：

电脑早已经不在是专业人士与有钱家庭的独有宠物。普通家庭拥有电脑都不再是什么难事。因此电脑市场的销售一直处于稳步上升的阶段。但是客户虽然在不断增加，新进入的电脑公司的竞争也越发加剧。

昌图是经济相对落后的城市，电脑作为一种中价位的产品。消费群体主要是单位、学生、家庭，他们购买电脑主要是因为商业、工作或者学习上的需要。单位多数是购买品牌机，而家庭及学生是购买组装机的主要群体。大约占电脑销售总数的65%，并且非常集中。各电脑公司结合单位、学生、家庭消费心理分析，开始利用广告宣传的方式以达到销售目标。

2、合作企业分析

联想是一家极富创新性的国际化的科技公司，由联想及原ibm个人电脑事业部所组成。作为全球个人电脑市场的领导企业，联想从事开发、制造并销售最可靠的、安全易用的技术产品及优质专业的服务，帮助全球客户和合作伙伴取得成功。

3、产品分析：

a□质量

联想电脑的最大卖点就是质量。联想电脑生产时是专业化、流水线作业，出厂关都经过严格的质量把关，由专业人员在电磁干扰、高低温、辐射等方面进行严格规范化测试。

b□个性设计

联想电脑新颖的造型、绚丽的色彩，高水平的创意和时尚化

的设计，一部外形独特、做工精细的电脑，也是对家庭及办公环境的一种装饰。

c□易用

联想电脑特别是家用电脑，还在“网络化、易用化”上大做文章，有很多贴心的设计，降低了操作难度，提高了工作效率，让老百姓更容易使用电脑。

d□服务

e□附赠产品

联想电脑附赠了各种软件，包括操作系统、文字处理、家庭娱乐、杀毒及上网软件，内容丰富，简单易学，很适合初学者使用。当然更让人动心的是送手写板、电子词典等东西。另外，还用更打印机、扫描仪、掌上电脑等产品。

4、竞争对手分析：

在昌图电脑市场当中消费群体主要是购买组装机，结合本公司目标群体定位，竞争对手主要是来自其他电脑单位。就昌图这块市场来讲，到目前为止，已品牌机有三星、清华同方□tcl □惠普、方正、等品牌电脑打入该市场。而且昌图消费者对电脑了解很少，处于冲动性配机。在选择电脑公司配机时，以价格的高低来衡量。一些小型组装机店也占领不少市场，以低价打入。这样一来竞争对手不是比自己更具有实力公司，所有的电脑公司都是竞争对手，这就是电脑市场竞争激烈的首要原因。

5、阻碍分析：

昌图电脑市场是一处刚崛起的市场，由于经济的落后，农村人口占大多数，能够有钱用于购买电脑的人群不多，大多数

购机的也是一些要用到电脑的个人与企业。另一方面，消费者对电脑硬件了解较少，不能辨别产品的真假。现在市面上卖电脑次品的现象不时出现，给消费者带来一定的心理影响，在消费者群心中没有能信赖的品牌电脑。

二、市场定位

1、消费者分析及目标择定：

目前，昌图电脑消费增长最快的人群是学生及家庭，并且最具有潜力。消费者对电脑品牌的崇尚心理较强。家长对孩子学习的投入比较舍得，随着电脑价格的下降。有很多消费者会购买电脑，所以有很多潜在用户。但是有一半以上会选择组装机，是因为组装机的价位相对较低。所以，对学校这块市场来讲便于广告宣传，突出联想机优势，建立品牌形象，比较容易激发客户购买电脑的欲望。

还有团体采购，政府、机关单位、中小型企业是一个很大的市场，他们因为专业需要对电脑要求可能会高一些，我们的产品正有这个优势，可以根据客户要求自由调整。我们与其他电脑公司进行公平竞争，可以用品质、服务达到销售业绩目的。

2、市场卖点选择与市场定位：

公司的品牌在昌图有一定的品牌信誉，公司的主要优势是联想电脑售后服务，要加大宣传力度。结合公司具体情况分析，以售后服务为切入点，进行宣传本公司的优势。

三、销售管理

公司销售管理需要有一个长期战略和短期策略。必须在详细了解市场和消费者的基础上，有计划，有步骤的执行一套策划方案。昊天电脑在昌图地区进一步强化品牌知名度，扩大

市场占有率，增强公司竞争实力，从而提高销售业绩，才能在昌图市场上做大做强。

利润最大化是企业的最终目标，以利润的增长作为衡量标准。公司推荐产品虽然有较高知名度，对于公司在品牌机这一产品来说，30%左右的消费者选择品牌机。市场潜力不大，品牌机虽然不能作为高校和家庭的首推产品。但是可以吸引消费者，又可以提高公司的形象。

1、确立目标。

2、塑造一个团队

销售不再是需要个人英雄的时代，我们更加看重的是集体的力量。一个团队战斗力的根本在于每个成员的态度。因此我们以为一个销售团队应该充分沟通，统一思想。当然更加重要的是一个团队如果没有共同的利益是不可行的。因此打造一支过硬的销售队伍是电脑公司走向辉煌的第一步。

3、推出自己独有的销售理念。

给自己的电脑产品增加附加值来吸引顾客和抗竞争对手。我们推出的口号就是：“我们打价值战，而不是打价格战”。

4、主动出击，把销售战场摆到顾客门前去。

不间断的在外面搞促销活动(比如昌图几个大精品小区)，既可以加大联想在昌图人民心中的印象，突出知名度的同时又可以扩大销售量。(详细活动计划略)

5、加强老客户的沟通与服务，建立客户服务档案，创建销售平台。

6、有条理的建立营销档案，打造自己的销售网络。(略)

7、提高店内服务质量(熟悉店内工作制定店内服务工作流程)

8、搞好同行关系。

我一直以为同行不是冤家，因为我们共同抚育这个市场。我们共同努力让消费者接受电脑，使用电脑。如果我们有敌人，我们的敌人也应该是消费者。在这样的心态下，我们用自己的服务，与优秀的销售团队来竞争。同时加大同行帮助我们销售产品的量。不与同行沟通的企业是永远无法完成自身的超越的。知己知彼方能百战百胜。

四、销售计划(略)

1、销售队伍组建与管理

a□全职销售人员具备条件

素质要求

专业知识

销售能力

个人品行

b□薪酬方式

风险底薪加提成

b□兼职人员销售计划

c□乡镇级销售网的建设计划

d□准团购客户确认与营销

2、年计划

a□整机销售年完成400套 实现销售额160万元

b□销售旺季(寒假、暑假、五一、十一)每月增加销售量5-10套

3、配件耗材

实现40万销售额

五、广告宣传促销计划(详细计划略)

1、配合厂家加大宣传力度，加强季节促销

电脑市场消费比较集中的时间段主要在寒暑假、五一、十一，所以我们要利用有力的销售时机占领市场。针对性的利用各种广告手段增加联想的知名度和美誉度。

2、与广告公司合作。

选择优势媒体，达到提到电脑就想到“昊天”“联想”（具体方案略）

3、利用活动提高形象

a□参与社会、政府会议活动赞助；

b□参与娱乐、文体赛事活动；

c□社会福利活动。

利用好以上媒介花最少的钱或不花钱，可以办提高整体形象的大事。（具体方案略）

4、学校宣传与促销活动(略)

5、精品小区的宣传(略)

以上计划需了解联想促销与广告投入后，加上店内利润提出广告宣传计划费用，再做详细方案，合理分配投入。

六、服务计划(了解公司服务程序后做具体计划)

销售等于服务，购机等于满意!

因为联想公司的主要优势是售后服务，结合消费者对电脑的了解不多，对售后保障非常关注。所以抓住这一卖点作为广告口号，宣传本公司的售后服务。

1、配合联想服务工作;

2、专业的服务人员的配备;

3、服务人员技术的提高与素质的提高;

4、服务档案的建立;

5、重点客户的回访与沟通。

七、工薪分配及奖励计划

1、原公司从业人工薪政策

在进入昊天初期，原企业工作人员的工薪政策维持原来政策，不做大的改变。待详细了解企业情况后，再做具体调整。

2、新组建销售人工薪分配

a□全职销售人工薪分配

完成整机销售3台/月;配件耗材20xx元/月示为完成销售额,底薪500元。

销售额以外整机按2%提成,配件耗材按7%提成(暂定)。

销售明星奖、月奖、年奖等

(了解联想政策后做具体分配政策)

b□兼职销售人工薪计划

销售额以外整机按3%提成,配件耗材按10%提成(暂定)。实行其它物质鼓励政策(略)

c□店长工薪计划

a□管理固定工薪1200/月

b□风险底薪800/月年终结算

c□月、年销售额以提成政策

以上是管理计划纲要,也就是我的整体思路,知道怎么走,向什么方向走,这就是成功的一半。

为什么不是详细的计划呢?我不能闭门造车,只有详细了解公司现有运做情况后(如产品、价格、利润、人员配备、经营现状、合作企业政策等),按实际需要出台具体管理方案及实施执行计划。

再加上我自己的理解:

月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表篇四

一;对于老客户, 和固定客户, 要经常保持联系, 在有时间有条件的情况下, 送一些小礼物或宴请客户, 好稳定与客户关系。

二;在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三;要有好业绩就得加强业务学习, 开拓视野, 丰富知识, 采取多样化形式, 把学业务与交流技能向合。

四;今年对自己有以下要求

1: 每月要增加1个以上的新客户, 还要有到个潜在客户。

2: 一周一小, 每月一大, 看看有哪些工作上的失误, 及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4: 对客户不能有隐瞒和欺骗, 这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5: 要不断加强业务方面的学习, 多看书, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

6: 对所有客户的工作态度都要一样, 但不能太低三下气。给客户一好印象, 为公司树立更好的形象。

7: 客户遇到问题, 不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意, 让客户相信我们的工作实力, 才能更好的完成任务。

8: 自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9: 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造利润。

月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表篇五

1、培养学生对信息技术的兴趣和意识，让学生了解或掌握信息技术基本知识和技能，使学生具有获取信息、传输信息、处理信息和应用信息技术手段的能力，提高学生的信息素养与信息能力。

2、把计算机作为信息技术教学的工具，使学生掌握这种工具的使用方法，并借助于这一工具来帮助他们学习，提高学生的信息素质，培养他们用信息技术解决问题的各种能力。

3、在学生中培养学习信息技术的积极分子，为今后做老师的小助手做好准备。

1、学习微机室使用制度。（第一周）

2、学习电脑的基本知识，了解其发展历史。（第二周）

3、认识计算机系统认识windows xp操作系统掌握窗口的基本操作。（第三周）

4、文件与文件夹的管理（第四周）

5、认识microsoft word（第五周——第八周）

6、修饰美化文档中的文字文档的版式设计（第九周——第十周）

7、使用文本框和艺术字美化文档表格创建与设计（第十一周——第十二周）

8、认识microsoft excel尝试做一些简单表格（第十三周——第十四周）

9、学会简单计算会运用表格做简单的计算（第十五周——第十八周）

1、利用现代的教学设备辅助计算机兴趣活动的开展，使学生能够全身心地投入到活动中来。

2、破除传统的上课方式，采用师生互动，共同提出问题、分析问题、解决问题的学习方法，教师创设学习环境，鼓励学生自己查阅资料自学、互学。教师及时给与总结。培养学生的自我学习的能力。

3、不断组织不同主题的画报及小报素材，组织学生进行制作训练，在提高学生的熟练程度的同时，不断的去创新，培养学生以后参加各项比赛的能力。

计算机教室

每周四下午放学后

月工作计划表的制作 电脑销售工作计划表篇六

1、背景分析：

电脑早已经不在是专业人士与有钱家庭的独有宠物。普通家庭拥有电脑都不再是什么难事。因此电脑市场的销售一直处

于稳步上升的阶段。但是客户虽然在不断增加，新进入的电脑公司的竞争也越发加剧。

昌图是经济相对落后的城市，电脑作为一种中价位的产品。消费群体主要是单位、学生、家庭，他们购买电脑主要是因为商业、工作或者学习上的需要。单位多数是购买品牌机，而家庭及学生是购买组装机的主要群体。大约占电脑销售总数的65%，并且非常集中。各电脑公司结合单位、学生、家庭消费心理分析，开始利用广告宣传的方式以达到销售目标。

2、合作企业分析

联想是一家极富创新性的国际化的科技公司，由联想及原ibm个人电脑事业部所组成。作为全球个人电脑市场的领导企业，联想从事开发、制造并销售最可靠的、安全易用的技术产品及优质专业的服务，帮助全球客户和合作伙伴取得成功。

3、产品分析：

a□质量

联想电脑的最大卖点就是质量。联想电脑生产时是专业化、流水线作业，出厂关都经过严格的质量把关，由专业人员在电磁干扰、高低温、辐射等方面进行严格规范化测试。

b□个性设计

联想电脑新颖的造型、绚丽的色彩，高水平的创意和时尚化的设计，一部外形独特、做工精细的电脑，也是对家庭及办公环境的一种装饰。

c□易用

联想电脑特别是家用电脑，还在“网络化、易用化”上大做

文章，有很多贴心的设计，降低了操作难度，提高了工作效率，让老百姓更容易使用电脑。

d□服务

e□附赠产品

联想电脑附赠了各种软件，包括操作系统、文字处理、家庭娱乐、杀毒及上网软件，内容丰富，简单易学，很适合初学者使用。当然更让人动心的是送手写板、电子词典等东西。另外，还用更打印机、扫描仪、掌上电脑等产品。

4、竞争对手分析：

在昌图电脑市场当中消费群体主要是购买组装机，结合本公司目标群体定位，竞争对手主要是来自其他电脑单位。就昌图这块市场来讲，到目前为止，已品牌机有三星、清华同方□tcl □惠普、方正、等品牌电脑打入该市场。而且昌图消费者对电脑了解很少，处于冲动性配机。在选择电脑公司配机时，以价格的高低来衡量。一些小型组装机店也占领不少市场，以低价打入。这样一来竞争对手不是比自己更具有实力公司，所有的电脑公司都是竞争对手，这就是电脑市场竞争激烈的首要原因。

5、阻碍分析：

昌图电脑市场是一处刚崛起的市场，由于经济的落后，农村人口占大多数，能够有钱用于购买电脑的人群不多，大多数购机的也是一些要用到电脑的个人与企业。另一方面，消费者对电脑硬件了解较少，不能辨别产品的真假。现在市面上卖电脑次品的现象不时出现，给消费者带来一定的心理影响，在消费者群心中没有能信赖的品牌电脑。

二、市场定位

1、消费者分析及目标择定：

目前，昌图电脑消费增长最快的人群是学生及家庭，并且最具有潜力。消费者对电脑品牌的崇尚心理较强。家长对孩子学习的投入比较舍得，随着电脑价格的下降。有很多消费者会购买电脑，所以有很多潜在用户。但是有一半以上会选择组装机，是因为组装机的价位相对较低。所以，对学校这块市场来讲便于广告宣传，突出联想机优势，建立品牌形象，比较容易激发客户购买电脑的欲望。

还有团体采购，政府、机关单位、中小型企业是一个很大的市场，他们因为专业需要对电脑要求可能会高一些，我们的产品正有这个优势，可以根据客户要求自由调整。我们与其他电脑公司进行公平竞争，可以用品质、服务达到销售业绩目的。

2、市场卖点选择与市场定位：

公司的品牌在昌图有一定的品牌信誉，公司的主要优势是联想电脑售后服务，要加大宣传力度。结合公司具体情况分析，以售后服务为切入点，进行宣传本公司的优势。

三、销售管理

公司销售管理需要有一个长期战略和短期策略。必须在详细了解市场和消费者的基础上，有计划，有步骤的执行一套策划方案。昊天电脑在昌图地区进一步强化品牌知名度，扩大市场占有率，增强公司竞争实力，从而提高销售业绩，才能在昌图市场上做大做强。

利润最大化是企业的最终目标，以利润的增长作为衡量标准。公司推荐产品虽然有较高知名度，对于公司在品牌机这一产品来说，30%左右的消费者选择品牌机。市场潜力不大，品牌机虽然不能作为高校和家庭的首推产品。但是可以吸引消费

者，又可以提高公司的形象。

1、确立目标。

2、塑造一个团队

销售不再是需要个人英雄的时代，我们更加看重的是集体的力量。一个团队战斗力的根本在于每个成员的态度。因此我们以为一个销售团队应该充分沟通，统一思想。当然更加重要的是一个团队如果没有共同的利益是不可行的。因此打造一支过硬的销售队伍是电脑公司走向辉煌的第一步。

3、推出自己独有的销售理念。

给自己的电脑产品增加附加值来吸引顾客和抗竞争对手。我们推出的口号就是：“我们打价值战，而不是打价格战”。

4、主动出击，把销售战场摆到顾客门前去。

不间断的在外面搞促销活动(比如昌图几个大精品小区)，既可以加大联想在昌图人民心中的印象，突出知名度的同时又可以扩大销售量。(详细活动计划略)

5、加强老客户的沟通与服务，建立客户服务档案，创建销售平台。

6、有条理的建立营销档案，打造自己的销售网络。(略)

7、提高店内服务质量(熟悉店内工作制定店内服务工作流程)

8、搞好同行关系。

我一直以为同行不是冤家，因为我们共同抚育这个市场。我们共同努力让消费者接受电脑，使用电脑。如果我们有敌人，我们的敌人也应该是消费者。在这样的心态下，我们用自己

的服务，与优秀的销售团队来竞争。同时加大同行帮助我们销售产品的量。不与同行沟通的企业是永远无法完成自身的超越的。知己知彼方能百战百胜。

四、销售计划(略)

1、销售队伍组建与管理

a□全职销售员管理计划

a□全职销售人员具备条件

素质要求

专业知识

销售能力

个人品行

b□薪酬方式

风险底薪加提成

b□兼职人员销售计划

c□乡镇级销售网的建设计划

d□准团购客户确认与营销

2、年计划

a□整机销售年完成400套 实现销售额160万元

b□销售旺季(寒假、暑假、五一、十一)每月增加销售量5-10套

3、配件耗材

实现40万销售额

五、广告宣传促销计划(详细计划略)

1、配合厂家加大宣传力度，加强季节促销

电脑市场消费比较集中的时间段主要在寒暑假、五一、十一，所以我们要利用有力的销售时机占领市场。针对性的利用各种广告手段增加联想的知名度和美誉度。

2、与广告公司合作。

选择优势媒体，达到提到电脑就想到“昊天”“联想”(具体方案略)

3、利用活动提高形象

a□参与社会、政府会议活动赞助;

b□参与娱乐、文体赛事活动;

c□社会福利活动。

利用好以上媒介花最少的钱或不花钱，可以办提高整体形象的大事。(具体方案略)

4、学校宣传与促销活动(略)

5、精品小区的宣传(略)

以上计划需了解联想促销与广告投入后，加上店内利润提出广告宣传计划费用，再做详细方案，合理分配投入。

六、服务计划(了解公司服务程序后做具体计划)

销售等于服务，购机等于满意！

因为联想公司的主要优势是售后服务，结合消费者对电脑的了解不多，对售后保障非常关注。所以抓住这一卖点作为广告口号，宣传本公司的售后服务。

- 1、配合联想服务工作；
- 2、专业的服务人员的配备；
- 3、服务人员技术的提高与素质的提高；
- 4、服务档案的建立；
- 5、重点客户的回访与沟通。

七、工薪分配及奖励计划

1、原公司从业人工薪政策

在进入昊天初期，原企业工作人员的工薪政策维持原来政策，不做大的改变。待详细了解企业情况后，再做具体调整。

2、新组建销售人工薪分配

a□全职销售人工薪分配

完成整机销售3台/月；配件耗材20xx元/月示为完成销售额，底薪500元。

销售额以外整机按2%提成，配件耗材按7%提成(暂定)。

销售明星奖、月奖、年奖等

(了解联想政策后做具体分配政策)

b□兼职销售人工薪计划

销售额以外整机按3%提成，配件耗材按10%提成(暂定)。 实行其它物质鼓励政策(略)

c□店长工薪计划

a□管理固定工薪1200/月

b□风险底薪800/月年终结算

c□月、年销售额以提成政策

以上是管理计划纲要，也就是我的整体思路，知道怎么走，向什么方向走，这就是成功的一半。

为什么不是详细的计划呢?我不能闭门造车，只有详细了解公司现有运做情况后(如产品、价格、利润、人员配备、经营现状、合作企业政策等)，按实际需要出台具体管理方案及实施执行计划。

再加上我自己的理解：