

# 双十一超市活动发朋友圈 超市双十一活动策划(通用5篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 足浴店工作计划篇一

### 一、组织财务人员参加上级组织的各种培训

组织财务人员参加财务人员培训，提高认识，不断加强自身的业务水平。了解新准则体系框架，掌握和领会新准则资料，要点、和精髓。全面按新准则的规范要求，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。

### 二、进一步做好预算工作探索物业公司预算管理规律

按照上级财政部门的要求，总结大口径预算工作的规律，提高预算工作的预见性、民主性和科学性，做好物业公司部门预算的编制和落实工作。编制好年度预算，并力求切合实际。

### 三、加强规范资金管理

1、根据新的制度与准则结合实际状况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为物业公司带给财力上的保证。加强各种费用开支的

核算。及时进行记帐。

4、财务人员务必按岗位职责制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能贴合公司发展的步伐。要严格物业公司的硬件管理，物业公司的设备要管好用好，及时修补，严禁外借。确有正常损坏要按照报损程序予以报损。要严格管理人员，转换要有手续，损坏丢失要照价赔偿。管好固定资产帐。

## 五、个人意见措施

要求财务管理科学化，核算规范化，费用控制全理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务管理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能贴合公司发展的步伐。总之在新的一年里，我会借改革契机，继续加大现金管理力度，提高自身业务操作潜力，充分发挥财务的职能作用，用心完成全年的各项工作计划，以最大限度地报务于公司。为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

以上便是我一名财务人员工作计划，总之在20\_\_年里，物业公司将借改革契机，继续加大财务管理力度，不断提高财务人员业务操作潜力，充分发挥财务的职能作用，创造性的完成各项计划资料。

## 足浴店工作计划篇二

招聘岗位：（1名）

岗位职责：

- 1) 全面负责财务部的日常管理工作
- 2) 组织制定财务方面的管理制度及有关规定，并监督执行
- 3) 制定、维护、改进公司财务管理程序和政策，制定年度、季度财务计划
- 4) 负责编制及组织实施财务预算报告，月、季、年度财务报告
- 5) 负责公司全面的资金调配，成本核算、会计核算和分析工作
- 6) 负责资金、资产的管理工作
- 7) 监控可能会对公司造成经济损失的重大经济活动
- 8) 管理与银行及其他机构的关系
- 9) 协助财务总监开展财务部与内外的沟通和协调工作
- 10) 完成上级交给的其他日常事务性工作

岗位要求：

- 1) 大专及以上学历，会计及金融相关专业
- 2) 主管会计5年以上相关工作经验
- 3) 熟练操作办公软件及财务用友软件

薪资待遇：面议

工作地址：永定区古庸路480号

2□

招聘岗位：

1、（1名）

2、（1名）

3、（1名）

岗位要求：资深高管

薪资待遇：面议

工作地址：张家界永定区东门商厦7楼

3□

招聘职位：

1、（数名）

岗位要求：

1) 有驾照会开车

2) 开发潜在客户，回访客户

3) 订定合同、交款、交车

4) 主动性强，工作态度积极，热爱汽车销售工作

5) 对渴望赚钱有足够的欲望者优先

6) 有销售工作经验者优先

## 2、（数名）

岗位要求：热爱销售，愿意学习，愿意提升自己，公司愿培养

薪资待遇：

正常干：5000元/月

好好干：10000元/月

努力干：上不封顶

只要你有能力，每天都有现金奖励

工作地址：湖南印象对面三骏二手车

招聘岗位：（数名）

工作地址：市区

## 1、（数名）

工作内容：

图书整理、加盖馆藏章、贴条形码、贴书标、覆膜，工作简单，易操作

岗位要求：

2) 会普通话，能够接受与客户沟通工作，能熟练操作计算机

## 2、（数名）

岗位职责：

- 1) 结合日常工作中发现的问题，提出优化建议；
- 2) 在规定时间内完成团队制定的工作目标，已完成工作效能为准。

岗位要求：

- 3) 性格开朗，思维敏捷，对挣钱有强烈的欲望

薪酬福利：

- 2) 饭补20元/天/人，免费提供住宿

工作地址：市区

6□

招聘岗位：（2名）

岗位要求：

- 2、公司人性化管理，前期有老业务员跟踪辅导和业务协助，公司提供充足的业务资源。

薪资待遇：底薪+提成（服从安排，能按要求完成本职工作）

工作地址：市区

7□

招聘职位：（1名）

岗位要求：

- 1) 全心全意爱着孩子，关心孩子，有教育情怀的合作伙伴！

- 2) 健康+鲜活的
- 3) 嘴巴和行动并用的
- 4) 责任与荣誉高于一切的

优先录用：

- 1) 专科毕业、证件齐全
- 2) 有经验的
- 3) 能以园为家，全力以赴的
- 4) 有爱心，耐心，责任心……
- 5) 有教育情怀的

薪资待遇：面议

相关福利：免费培训+假日补贴+生日福利+绩效奖励+法定节假日

两不招：

- 1) 有公主病，怕辛苦还异想天开且不懂感恩的不要
- 2) 一点挫折就泄气，老抱怨运气不好的不要

工作地址：永定区古庸路三角坪维康酒店后面919号好孩子幼儿园

8□

招聘职位：（1名）

岗位要求：刀工好

薪资待遇：面议

工作地址：市区北正路城墙巷

9□

招聘职位：

1、（30名）

招聘要求：无案底，18到45周岁，会骑电动车

2、（10名可兼职）

招聘要求：性格开朗，有较强沟通能力，年龄30岁以下

3、（5名）

## 足浴店工作计划篇三

对于我这个中途接手的班主任而言，立刻按照自己的思路管理班级，显然不现实。所以前一个月主要按照原班主任管理方法按部就班的就行。通过观察，了解班委会成员、课代表的工作态度、方法和能力，了解每一位同学的行为习惯、个人爱好和特长、家庭情况以及对学习的态度等，并且积极与学生沟通，建立良好的师生关系。在对班级整体情况以及个体情况后，以及自己平时了解的学生渴望，具体实施自己的管理理念。

### 二、习惯养成教育

初二是个承上启下的关键时期，学生的很多习惯都没有具体



成型。因此必须做好相关引导教育工作。

## 1、学习习惯养成教育

首先要求学生，按照常规方法学习。既课前预习，标注疑虑。课堂上带着问题，积极思考教师提出的问题，跟着教师思路，集中注意力认真听讲。课后独立研究或探讨课堂中疑难知识，在确保知识真真理解后，及时认真完成教师布置的作业。对于学习过程中遇到的问题，要及时和老师同学交流。在常规方法的基础上，可以进行必要改革创新，找到适应自己的学习方法。

## 2、行为习惯养成教育

小屋不扫，何以扫天下。成功的捷径就是做好身边每一件小事。结合教导处提出的要求，我要求如下：学生吃小食品只能在教室和商店，而且只能在大课间、上午放学至十二点半和下午眼操后课间休息可以吃，强调早餐必须在家解决，早自习时间绝对不允许吃早餐；课间，靠走廊右侧通行，且不能并排前行；为自己制造的垃圾，准备一垃圾袋，不能随地丢弃；放学后，凳子放于课桌下面。

## 三、集体荣誉感教育

以军训、运动会和元旦聚会等集体活动为契机，对学生进行集体荣誉感教育。教育每位学生以班为家，积极主动为“家”作出自己应有的贡献，体现自己在“家”中的价值。让每位学生意识到，2.2班是一个团结、积极向上的集体，每位同学都是班级一名不可或缺的一分子。只要每位学生都以班为“家”，一定会爱会自己的“家”，自然也就会好好表现的。

## 四、珍惜时间，提高效率

时间对于每个人都是有限的，但却是公平的。如何在有限的时间内，更好、更多地掌握科学文化知识呢？我想主要就是合理分配时间。因此我要求学生的作业必须当天完成，早自习时间可以背书或为今天要上的内容作准备等，绝不允许抄袭作业；中午十二点半进教室午休或自学；自习课时间要积极研究课堂上遗留的问题，必要时可以和周围“邻居”探讨并解决问题，如果出现自己的状态不佳或犯困等情况，可以在不影响其他同学学习的基础上，通过闭目养神，甚至到室外呼吸新鲜空气的方法调节，不能只做表面现象。其它课余时间可以放松心情，同时根据自己具体情况，分配这些业余时间，绝不能只顾一味的放松了。

## 五、拟定集体与个人的远、近期目标

有目标才有动力。这学期我根据学校工作安排和本班实际情况，分别让学生在学期初，期中等时间段拟定班级与个人在学习、德育等方面的远、近期目标，让每一个学生明确自己正在努力奋斗的目标是什么，避免盲目、低效地学习和生活。然后，要求每一个学生认真切实地执行自己的远、近期计划，将集体的目标落实到每个学生身上，帮助和鼓励每一个人进步，使每个人都在明显而又易于承受的压力下自觉要求自己。

## 六、双差生和优生教育

对双差生予以特别的关爱，我们班的这类学生，其实或多或少都有自身特长，因此多开展各种形式的文体活动，鼓励他们积极参与其中，并且保证我每次都和学生一起活动，在活动中及时发现他们的闪光点，及时给予表扬鼓励，使他们认识到自己在班级中存在的价值；由于他们基础差，对他们起点要低，只要他们每天都能有所学就可以，另外多从思想和生活上进行沟通；对于优等生，定期找他们谈话，了解生活、学习和思想等方面情况，使他们知道自身身上的担子，认识到优等生竞争的激烈性。针对各类学生，本着“成材源于觉醒，心态决定命运，自信走向成功”的观念，狠抓理想教育、心

态调整和培养自信等工作，培养和增强学生的自学意识。

## 七、班委会建设

俗话说，“火车跑的快，还要车头带”，因此抓好班干部的培养工作显得尤为重要。通过民主选举确定班委会成员名单，分配各自任务。定期开班委会，及时总结工作，树立典型，表扬好人好事，有问题及时解决，要求班干部以身作则，发挥先锋和模范作用。

八、协调好任课教师与学生之间的关系，使任课教师心情舒畅，乐于传授，学生课堂轻松活泼，积极进取，营造平等、和谐、融洽和积极向上的师生关系。

## 九、惩罚教育

惩罚是一种常规的教育手段，是对学生问题行为的一种强制性纠正行为，是在学生身心完全能够承受的前提下采取的教育措施，对学生能够起到教育和警示的作用。如果只是一味的说教、鼓励，教育是空而无力的，因此我认为惩罚教育是必须的。体罚是个别教育者对违反纪律的学生所实施的身心上的严重伤害，有背于伦理道德，而惩罚教育是有感情的，它是以爱为基础的，没有爱的惩罚才是体罚。如果孩子能够感觉到惩罚中的爱，他一定会乐意接受，并能正确认识错误，及时改正的。为了孩子能够健康成长，适当的时候，我会采取一些必要的惩罚措施。如罚蹲起、俯卧撑、跑步和站军姿，甚至有时还可能中午不准吃饭，留下背书等，当然这些都是 在学生能够接受的基础上，如果超出了个体身体范围，这些惩罚措施也会量力而行的。

## 足浴店工作计划篇四

### 一、想办法制订每日工作流程表

没有工作目标和每天时间安排的人，总是很悠闲，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对人力资源派遣业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。

比方说，原定计划上午在附近工业区做业务，下午2：00去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午1：30分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

## 二、一天时间安排(仅供参考)

### 1、早会培训学习(8：30—9：00)

我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和经理集中在一起，如果部门较大，也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

### 2、业务跟进(9：00—10：00)

业务员参加完早会培训以后，要与经理进行单独沟通，业务

员可以将客户的新消息、新要求、新想法向人力资源派遣业务经理汇报，同时也要督促人力资源派遣业务经理的工作，以免人力资源派遣业务经理因自己的工作繁忙而耽误你的客户，与人力资源派遣业务经理沟通做到更好地协调与客户之间的关系。

### 3、打电话(电话拜访、电话跟进)(10:00—12:00)

与人力资源派遣业务经理沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了十点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要工人，也好及时与人力资源派遣资源部取得联系，客户有新想法也可直接与人力资源派遣业务经理进行沟通。

业务员要养成每天跟进客户的习惯。

### 4、(12:00—14:00)吃饭加睡午觉。

### 5、到附近工业区展开行动(14:00—17:00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果附近工业区需要工人，就要提前去附近工业区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚。

### 6、回公司打电话(18:00—19:00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

### 7、晚上要进行客户分析

业务员晚上下班后，要养成对自己白天所联系的客户进行分析的习惯，可以结合公司推出的《客户分析表》，只有对客户进行准确分析定位，才能找到与客户进行更好沟通的技巧和突破点。第二天早上，要将客户分析的内容与人力资源派遣业务经理或主管进行沟通。

## 8、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)

希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结识朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的名单，就是你业绩持续增长的法门。 8、22点准时睡觉。为了第二天的作，一定要休息好!

月	年	日	星期	天气	时间	预定行程与主要工作	执行结果	完成与否
					上午08:00			
					上午09:00			
					上午10:00			
					上午11:00			
					上午12:00			
					下午01:00			
					下午02:00			
					下午03:00			
					下午04:00			
					下午05:00			
					下午06:00			
					下午07:00			
					下午08:00			
备注								
经理： 主管： 单位： 填表人：								

# 足浴店工作计划篇五

季度工作计划表格就在下面哦，请看：

1、销售目标：在跟重点项目要做到方案设计、预算和做好投标工作。

2、客户分类：根据客户关系和客户的需求以及购买力和公司经营产品优势，分为重点客户、一级客户、二级客户、三级客户。

二级客户：观湖国际、天湖国际、观澜郡、金融世家

三级客户：万国广场、金地国际城、金地月伴湾

3、业务员培训：

(1)针对性找出客户需求产品 由公司的销售部经理和技术主管叶炜做3场关于供暖、中央空调、公司传统优势项目的知识巩固培训。

(2)针对性的产品培训请工厂相关培训老师4场关于虹吸雨排、同层排水、太阳能、、地源热泵的基础知识的培训。

(3)针对性业务技能培训邀请擎天资深销售经理和中润公司总经理做2场培训。

4、工作安排及目标：

根据前期对淮南5区1县的项目摸排我们第四季度的重点工作放在淮南市田家庵老城区、大通区、经济开发区、山南新区。

为了精细化摸清项目信息，把每个业务人员的销售区域做个划分。

划区原则：为了搜集和掌握第一手项目信息，收集的信息经销售会议讨论由具体销售人员跟进、配合。

陈进负责：田家庵老城区和周边附带潘集区和凤台县

程勇负责：大通区(重点洛河工业区)，附带 谢家集区。

金仲圣：淮南经济开发区、八公山区。

山南新区目前项目划分：

陈进负责：半山家园、观湖国际、理工大学

程勇负责：万博缘小区

金仲圣负责：春雨梧桐

对淮南市以外项目，除得到具体项目信息和蚌埠地区要常态跑动，其他城市原则上4季度原则不做陌生跟进。

5、团队管理：

目的：打造铁的销售团队，奠定中润能源在淮南的基础。

1、)继续做自我工作检讨，发现自身不足和缺点，虚心接受领导、同事及客户的意见和建议，不断改进，提高自己。

2、)发挥团队人员的优势，结合销售人员的自身优点进行工作调配。

3、)针对目前的项目跟进不主动积极的懒散风气，要做到每天有晨会、周例会、销售日报周报要及时检查督促，自己要起到模范带头作用。

4、)提高整个团队素质，组织看一些销售相关书籍、视频讲



座等，多做正面激励和引导。

## 6、市场调研和异业合作：

- 1、)做好市场同行的调研，做到知彼知己，学习其操作项目手法弥补自身不足。
- 2、)了解竞争对手的品牌拉力、价格、技术性能、参数等，为后期销售设定产品方案和设计技术门槛提供理论支撑。
- 3、)发掘出行业内市场前景看好的产品提报给公司领导，对公司产品转型升级提供依据。
- 4、)多和工程类装饰公司进行合作，提升公司的知名度和影响力，并能及时了解一手项目信息。

## 7、设计院和招标中心及政府部门的关系维护：

- 1、)淮南市的设计院都要跑动一遍，经常做到信息互通，每个季度至少要有3次次设计院的跑动，项目上遇到的设计院尽量都能做到拜访和沟通。
- 2、)招标公司的一些专家评委要多认识，尤其是给排水专业和暖通专业的评委要通过多种渠道去认识并处好关系。
- 3、)政府的一些职能部门有互动的机会要积极参加多认识和结交这方便的人士。
- 4、)对设计院、专家评委、招标单位、职能部门领导要多互动，逢年过节要准备一些小礼物表达心意，拉近距离。

## 一、计划概要

- 1、第四季度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有一定知名度；

## 二、销售状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。

随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。

湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：

1、夏秋炎热，春冬寒冷；

3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；

4、长株潭的融城；

5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区；

6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

销售方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。

工程招标渠道占据的`份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业xx年都加大力度进行全国销售网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部

门的公关合作。

对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。

为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。

湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进湖南市场。

目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。

在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

### 三、销售目标

1. 空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。
2. 挤身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使销售业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。

## 四、销售策略

如果空调自控产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。

随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。

围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。

为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场——长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳，

总的销售策略：全员销售与采用直销和渠道销售相给合的销售策略

### 1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

### 2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成

完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。

大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

### 3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。

制订较高的月返点和季返点政策，以控制销售体系。

严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。

为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

### 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。

二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□ a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。

如不进货则不能签定代理协议；b.采取寻找重要客户的办法，通过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。

不能以低姿态进入市场；d.草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，

我们乘机进入市场;e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。

要快速的增长，就要采用推动力量。

拉需要长时间的培养。

为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程。

5、人员策略：

(1) 业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。

团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。

价值=价格+技术支持+服务+品牌。

实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册;其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

五、销售方案

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略；

- 2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络；
- 3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网；
- 4、建设一支好的销售团队；
- 5、选择一套适合公司的市场运作模式；
- 6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

12、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。

13、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况进行分解。

主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案。

14、工程商、代理商管理及关系维护：针对现有的工程商客户、代理商或将拓展的工程商及代理商进行有效管理及关系维护，对各个工程商客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司2013年度的新产品传播。

此项工作在第四季度末完成。

在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。

了解各工程商及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

15、品牌及产品推广：品牌及产品推广在2013年第四季度执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。

有可能的情况下与各个工程商及代理商联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。

产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

16、终端布置，渠道拓展：根据公司的11年度的销售目标，渠道网点普及会大量的增加，根据此种情况随时、随地积极配合业务部门的工作，积极配合经销商的形象建设。

17、促销活动的策划与执行：根据市场情况和竞争对手的销售促进活动，灵活策划一些销售促进活动。

主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

18、团队建设、团队管理、团队培训

## 六、配备和预算

1、销售队伍：全年合格的销售人员不少于3人；

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保销售人员的各项后勤工作按时按量到位。



3、为适应市场，公司在湖南必须有一定量的库存，保证货源充足及时，比例协调，达到库存最优化，尽量避免断货或缺货现象。

(在长沙已谈好一家经销商，由经销商免费提供门面，人员)。

4、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的传递员。

全力打造一个快速反应的机制。

5、协调好代理商及经销商等各环节的关系。

根据技术与人员支持，全力以赴完成终端任务。

6、拓宽公司产品带，增加利润点。

7、必须确立营业预算与经费预算，经费预算的决定通常随营业实绩做上下调节。

9、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策

## 足浴店工作计划篇六

1、季度任务进度；

2、未按计划的客户网点列表；

3、特殊项目进度；

二、本月份销售业绩分解：

1、本月销量分解客户列表，并标注匹配的主要政策；

- 2、实地拜访客户类表，并标注主要工作；
- 3、促销活动安排及促销人员调用列表；
- 4、特殊项目销售分解；

### 三、问题分析：

- 1、问题的销售网点列表，并标注问题点及产生的；
- 2、对产生的问题有解决的办法；
- 3、销售环节的问题，及解决建议；

### 五、增长点：

- 1、销量增长网点列表及措施；
- 2、新客户、新项目拓展地区网点类表及日程

### 六、改进：

- 1、对公司流程、制度的改进建议；
- 2、政策措施、资源调配的改进建议。

1，制度：严格执行所制定的关于考勤制度，车辆安全制度，车辆和装潢提成分配制度，招聘制度，值班制度等维护榆次网点保证正常运作和高效运转的制度。