

2023年季度工作计划文案(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。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

季度工作计划文案篇一

一是积极采取措施，稳定现有客户及经营资源。稳定我行贷款，积极为企业富裕资金寻找出路，在争取以银行承兑汇票的签发弥补企业归还贷款对我行造成的损失的基础上，为企业制定全面、客观、可行的投资理财方案，引导企业资金流向，力争最大限度保证和谋求我行的经营利益。

二是密切关注形势，争取企业年金托管业务。继续密切关注企业经营及发展情况，及时向市分行汇报xx集团年金业务进展情况，全力配合市分行开展对xx集团企业年金业务的营销，力争企业年金业务年内在本行顺利办理。

三是进行销售网点走访，增加资金归行总量。xx集团的销售网络遍布全国，每年完成将近12亿元的化肥销售任务。因此，加快销售资金归行额和归行速度就成为我行公司存款工作的重中之重。明年，本支行将择时与集团公司有关负责人一道，对河南、河北、山东的19家大型销售分公司进行走访，疏通上述分公司的销货款归行渠道，从根本上解决我行资金归行问题，增加我行公司存款总量，降低筹资成本，提高经营利润。

四是加强银团贷款管理，防范和化解融资风险。继续组织相关专业人员就银团贷款业务进行专题学习和研究，完善业务管理流程和操作办法，同时加强与企业及参贷银行的信息沟通，建立完善的信息沟通机制和风险预警制度，切实防范和

化解融资风险。

五是调整经营结构，构建多元化经营新格局。努力提高非信贷盈利资产的比重。按照风险可控、积极稳步的原则，积极培育客户融资需求。突出负债结构的调整，最大限度降低经营成本，提高资金效益。还要调整收益结构，大力发展中间业务，建立中间业务与资产业务、负债业务的联动效应，利用我行多样化的业务品种、优质高效的服务，加大对优质客户的营销力度，争取市场份额，提高经营效益。

六是全力推进个人金融业务的发展壮大

七是加强员工队伍建设，全面提高干部员工综合素质。加强岗位轮换工作，健全完善人员培训和岗位轮训机制，结合全行股改的新形势新任务，探索更为灵活有效的教育和学习方式，富有成效地开展各项教育和学习培训活动，使全行员工的个人综合素质、思想状况得到明显改观，充分增强工作热情，提高工作积极性，推动全行各项经营管理和业务工作的更快更好发展，适应我行股份制改革形势下岗位的新要求。

八是建设内控文化，强化内控管理

从内控管理的“学、改、查、教”等四个方面为着手，讲方法，求实效，不断加大力度，深入开展各项内控管理工作和案件防范活动：一是“学”。狠抓对全行员工的内控管理学习活动。以上级行内控工作内控工作有关文件、领导讲话和会议精神以及规章制度、管理办法等为主要学习内容，每周开展一次小组学习，每半月进行一次集中学习，保证学习效果；二是“改”。进一步积极查找漏洞、分析原因、制订整改方案，认真落实整改；三是“查”。以内控机制建设情况和屡查屡存问题为重点，认真深入和严格地开展定期自查活动，使内控机制建设不断深入；四是“教”。强化内控管理工作员工教育活动，使员工不断树立正确的内控工作观念，形成到位的内控工作意识，从而深化内控文化建设。

为提升丰县支行履职能力，在上级行绩效考核工作中的再取佳绩，支行结合实际情况，制定了20xx年度工作目标：争创中心支行优秀单位□20xx年支行工作思路：夯实基础、强化管理、推进创新、提升能力、促进和谐、再上台阶。现将20xx年度工作计划印发，请落实执行，并根据上级部署及时调整。

： 主要将一家银行若干年的财务报表按时间序列作比较

： 将一家银行的财务状况与其他银行、或同行业平均水平相比较

各种方法可以结合使用，如将我行不同年度的结构百分比报表逐项比较，就是与趋势分析相联系的做法。

(二) 如何完善财务管理信息系统的自动化

因此，如何利用最新的信息技术，融入新的管理会计思想，加强预算管理、资金管理和财务分析等管理功能，成为财务管理信息化的主要目标。

全面管理是以优化企业的整体资源为目标，完整配置、计量、记录银行所有财务状况相关的业务资源和业务活动，并进行详尽的核算、统计、分析、考核，以实现资金流、信息流、增值流、工作流的统一管理。对所有的经济活动和业务数据，能根据管理个控制的各种需要进行多角度、多层次的查找、比较、分析，建立不用类型的企业财务状况和经营状况的评价体系，提供对管理决策的支持，提高我行在复杂多变的市场环境下的竞争力。

季度工作计划文案篇二

(1) 优势：企业规模大资金雄厚，价格低，产品质量有保证。

(2) 劣势：产品正在导入期，各方面还不成熟，客户不稳定，

条件有限（没有自己的物流配送）。

总之老品牌占山为王，市场，客户稳定。要想在这片成熟，竞争非常激烈的无烟战场上打出一片天地。我们必须比别人付出10倍的艰辛。

- 1、童车制造业：主要是：儿童车儿童床类。
- 2、休闲用品公司：主要是：帐篷吊床吊椅休闲桌等，工作计划《季度工作计划》。
- 3、家具产业：主要是：五金类家具。
- 4、体育健身业：主要是：单双杠脚踏车等。
- 5、金属制造业：主要是：栅栏、护栏，学生床等。
- 6、造船业等等。

1、以开发客户为主，调研客户信息为辅，两者结合，共同开拓钢管市场。

2、对老客户和固定客户，要经常保持联系，勤拜访，多和客户沟通，稳定与客户的关系。对于重点客户作重点对待。

3、在拥有老客户的同时，对开发新客户，找出潜在的客户。

4、加强业务和专业知识的学习，在和客户交流时，多听少说，准确掌握客户对产品的需求和要求，提出合理化建议方案。

5、多了解客户信息，对于重点客户建立档案，对于潜在客户要多跟进。

6、掌握客户类型，采用不同的销售模式，完善自己和创新意志相结合，分层总结。

四，对自己工作要求如下：

- 1、做到一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作。
- 3、对所有的客户工作态度要端正，给客户一个好的印象，为公司树立形象。
- 4、客户遇到问题，不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决。把我们的客服带给客户让他们感到我们公司温暖。买者省心，用者放心。
- 5、要有健康的体魄，乐观的心情，积极的态度。对同事友好，对公司忠诚。
- 6、要和同事多沟通，业务多交流，多探讨。才能不断增强业务的技能和水准。
- 7、到十一月份，要有两至三个稳定的客户。保证钢管的业务量。
- 8、十月份是个非常严峻的时期，业务刚刚开始，市场刚刚启动，对市场中的客户还不太了解。希望争取拿到一至二个定单。
- 9、在09年最后一月中要增加一至两个客户，还要有三个至四个潜在客户。为下年打下坚实的基础。

季度工作计划文案篇三

一、做好20xx年商场文化主题巡展活动及商场美陈装饰的前期工作。

1、引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，以节省20xx年商场美陈的投入；对3月份店庆时期举办的“中国船文化”主题展览做好提前量工作，确保整个展具和展品的按时到位。

3、确定20xx年整个年度的文化主题，对于20xx年几个重要节日（如春节、三八、五一、国庆、元旦等），将围绕年度文化主题确定各大节日的主题，同时增加了“七一”和“八一”两大节日。组织各种革命历史题材的主题展览，致力于打造非盈利性的文化互动体验平台，以拉伸品牌形象，强化品牌的正能量。

二、多方企划，举办有益商场发展的文化主题巡展活动，提高商场知名度，提升商场品牌价值，加强消费者体验和商场成交额。

纵观全国大型商业广场及连锁集团的商业营销模式，几乎千篇一律。如何在众多商家、众多活动中做出突破，吸引更多的消费者，创造更多价值才是我们20xx年第一季度工作的关键所在。借鉴万达的成功模式，在20xx年第一季度，借助商场店庆契机举办文化主题巡展活动，以提高商场知名度，达到促进销售的目的。

策划工作具体规划：

1、整体策划以4t商业营销模式为基础，在策划方案中融入各种展览, 旅游, 文化教育等诸多元素。并将原来的美陈的投资大量压缩, 全部展具采用租赁的模式。

2、3月份是商场两周年庆典，企划部主要围绕文化主题巡展活动开展工作，以周年店庆为契机，推出“中国船文化”主题展览活动，旨在将以往的以直接利益为主导的策划重心，转向以公益性服务为重心的休闲体验模式。以文化贯穿商场店庆活动始终，并巧妙的植入品牌营销，通过文化整合，营

造出一个轻松愉悦的休闲体验购物环境，提升商场的知名度，促进销售。待店庆活动结束后再对活动进行分析总结，为20xx年年度文化主题巡展活动的策划提供依据。 3、整体dp点美化原计划在广告公司的订做，目前通过友好协商已解除合同。我们正在拟定计划，派人去大连协商进行统一采购，经过测算比原计划投资节省一半。

5、整顿商场商场广告□20xx年2月大部分商户的合同需要续签，3月开始针对商场内部和外部的所有广告位进行清点，对已经到期的进行续签，撤场的进行转售，破旧的进行更换。提升商场的形象，增加商场的广告收入。

6、创办《文化新世界》杂志 企划部与大连展览公司合作，以4t商业营销模式为基础，以20xx年年度文化主题巡展活动为题材，出版发行《文化新世界》杂志，服务商场商户，提升商场在行业的影响力。

三、完善商场各项规章制度，健全各项管理制度，增强团队凝聚力，加大商场对优秀人才的储备。

1、完成对劳动合同已到期员工的续签工作，完善公司的用人制度，根据公司组织架构适时招聘优秀人才，加大人才储备。

2、完善工装管理制度，确保工装制度的执行力度。

3、完成对社会保险的年审工作，按时制作公司考勤表及薪酬支付表，完善绩效考核制度，完成领导交办的其他工作。 4、适时组织员工培训及户外活动，增强团队凝聚力，加强企业文化的建设。

四、加强消防安全意识，完善商场治安管理制度，及时更新维护商场相关设备，确保商场正常运转。

1、物业部协助企划部做好3月份商场庆典的各项工作。保证

在文化主题巡展举办期间各项设施设备的正常运行。并配合好商场展陈布置工作。活动期间与路政，执法部门的协调。

2、做好商场节日期间的消防安全检查，对商场进行全方位的消防隐患的检查并督促其即使整改和排除。

3、提前检查商场44台空调机组的检查，管道的清理。

4、日常各项办公设备设施的维修和更换。

季度工作计划文案篇四

1、认真学习贯彻集团公司下半年党政工作会议精神，提升员工整体素质。根据集团公司下半年党政工作会议部署，***组织以境外各分（子）公司、机关部门、项目部为单位，分别开展了学习集团公司20xx年下半年党政工作会议精神活动。其中***亚分公司组织座谈会、集中学习3次；**机关组织学习研讨2次，***、***各组织集中学习3次。通过学习集团公司20xx年下半年党政工作会议精神，使广大员工进一步了解公司20xx年取得的成绩和当前面临的任务，认清公司内外总体形势，了解了在“三五”初期，公司发展的总体思路、奋斗目标和重点工作，对完成各项工作任务充满信心。

2、组织召开***下半年党政工作会议。7月22日，***召开20xx年下半年党政工作会议。集团公司副经理、事业部总经理、党委书记***参加会议。

会上，事业部常务副经理***作了题为《艰苦创业 苦练内功 稳步推进海外事业发展》的工作报告。传达了集团公司20xx年下半年党政工作会议精神，并就贯彻落实20xx年下半年工作会议精神提出具体要求。作为此次会议的另一重心，集团公司副经理***在会议上做了重要讲话。此次会议，分析了事业部当前面临的形势，为下一步寻找差距，更好的总结经验，

着力解决存在的问题，扎实推进各项工作，确保完成全年目标任务，打下良好基础。

3、学习集团公司20xx年下半年形势任务宣传教育提纲。按照《集团公司20xx年下半年形势任务宣传教育提纲》要求，**严格按集团公司要求认真制定了《**20xx年下半年形势任务工作计划》，通过形势任务宣传教育活动领导小组，引导和教育广大干部职工认清各自岗位所肩负的责任，并把形势任务宣传教育活动同创先争优活动紧密结合起来，采取灵活多样的宣传载体，确保形势任务宣传教育活动的有效开展——事业部在8月份将形势任务教育以互动答题的方式穿插在“企业理念伴我行”巡回演讲过程中，此项活动得到了事业部全体职工的广泛热情参与，既加深了印象，又灵活了学习方式，取得良好效果。除此之外，事业部还将形势任务教育活动延伸至境外每一个项目，做到全面覆盖，不留盲区。通过组织广大党员干部开展座谈研讨等形式，查找自身不足，切实改进工作方法，不断提高综合素质。

4、完善工会信息管理系统，认真开展好工会信息上报工作。7月以来，事业部积极响应集团公司信息化改革号召，事业部工会积极与之配合，在之前改进基础上，增加工会相应专栏，不断拓宽工会宣传以及与上级工会沟通的渠道。并将下半年工会组织建设、职工维权以及开展文化娱乐活动内容通过文字和图片的形式，展现在集团公司工会相应的专栏上，保质保量地完成工会宣传任务，做好日常管理工作。

5、建立**群众工作室及领导小组。为构筑好事业部领导与群众的沟通桥梁，真正做到“知民情、解民忧”，8月份，海外事业部建立了群众工作室，并结合自身实际特点，制定了《海外事业部群众工作室工作制度》。成立了由事业部工会主席为主任，各直属部门负责人为副主任，境内外各部门项目部联络人为成员的领导小组。随着组织机构的建立，群众工作室领导小组建立了《群众工作室考核标准》，从构建党政工齐抓共管的工作格局等四大方面进行规范管理，真正做

到从点滴做起，履行职责，切实为职工群众办实事、办好事。

6、认真加强工会组织建设。为做好20xx年度上半年会费的收缴工作，事业部工会根据工资报表，对每一名会员应交会费额进行准确计算，确保标准统一、数据准确无误。7月底及时完成上半年会费收缴工作。共收取226名会员会费，共计***元人民币，现已足额上缴。

1、积极开展学习型企业创建活动。7月份以来，事业部工会以读书月活动为契机，在事业部机关及境外分（子）公司、项目部开展了主题突出、内容丰富、意义深远的“职工阅读”系列活动，百余名职工投入到活动中，整个事业部营造出学习工作化、工作学习化的良好氛围。8月份对此次活动进行梳理和总结，提高了大家读书学习的自觉性和主动性，为紧张的工作、生活注入了清新的空气，让大家养成学以致用，用以促学的良好习惯，激发了职工的读书兴趣，丰富了职工的精神生活。

2、组织开展企业理念宣传贯彻工作。为更好地宣传贯彻集团公司企业理念，让企业理念走进事业部每位员工心中，海外事业部工会在8月份与党委、团委联合，共同承办了“企业理念伴我行”巡回演讲活动，活动得到了事业部全体在唐职工的广泛参与，让每位员工熟知企业理念，并把具体内容与工作联系起来，在巩固原有成果基础上拓宽业务范围。为切实做好企业理念的宣传贯彻，海外事业部将企业理念演讲光盘带至境外各项目部，以更加形象生动的形式宣传企业理念的内涵和实质，使企业理念得到广大员工的认知和认同，并转化为员工的自觉行动。

1、深入开展安全生产月活动。为更好开展一年一度的“安全生产月”活动，海外事业部工会与本单位工程管理部联合共同强化安全管理，成立了以工会主席为组长，工会委员和安全员、各部门负责人为成员的“安全生产月”活动领导小组，认真策划、部署活动方案，积极调动国内外广大员工和外协

队伍人员参加到活动中来，在事业部办公楼的走廊里，来自阿尔及利亚、伊朗、巴新和西澳施工现场的工程图片记录了境外施工安全生产和管理的过程。伊朗项目工地张贴的波斯语和汉语两种安全警示标语，形成了一道独特的风景。

安全月期间，境外分(子)公司、各项目部组织开展了施工现场安全大检查，重点对事故多发的塔吊安拆作业，雨季施工用电、等特殊施工项目、特殊工作环境、特殊施工部位的施工方案、措施及实施情况进行了一次排查，排查工作覆盖了施工项目每一个角落。

2、积极组织“姐妹献爱心”捐款活动。根据集团公司工会工作部署，海外事业部工会在7月下旬开展了“姐妹献爱心”捐款活动，在唐全体女职工均参加到了此次活动中，参与率达100%。在两天时间内共筹集捐款***元，以最短的时间，圆满完成了此次任务，活动得到女职工广泛支持的同时，也在事业部营造出了“献爱心、送温暖、递真情”的浓厚氛围。

3、关心职工健康，开展暑期送清凉活动。为切实做好境外项目施工人员的防暑降温工作，保障广大职工的生命安全并平安度夏，根据集团公司工会文件要求，***工会结合实际情况，在境外项目一线以各种形式广泛开展了暑期送清凉活动。***处沙漠边缘，气候干燥闷热，昼夜温差大，根据这一实际情况，***分公司采取错开高温时段，提前上班，中午增加休息时间。施工现场设饮水区等措施，保证高温作业条件下职工的身体健康和生命安全。**党工委为每一名员工发放清凉油，及时排除危害职工身心健康和生命安全的事故隐患。***项目为每名员工每日发放*美元防暑降温费，同时为员工熬制绿豆水，每个宿舍都配有空调，高温时增加休息时间等一系列措施，保证员工暑期身心健康和生命安全。**项目将高温补贴买水果、买饮料，每天按时在餐前发放，保证员工的暑期健康需要。

季度工作计划文案篇五

20××年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对**市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的`销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

7月总业绩： 166700

8月总业绩： 241800

9月总业绩： 252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题的目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。（建议试行）

根据销售同事在外出拜访过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点（每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为）。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大(目标:让思科网络做到苏北互联网的老大)

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l□

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助

季度工作计划文案篇六

为了更好的开展本大区的'工作，使工作能有条不紊的开展和进行，在饼干的销售淡季已经到来，要做到“淡季是旺季”。现列出第二季度(五、六、七月为我公司第二销售季度)的工作重点。

第二季度的工作主要以市场网络建设、销量目标的达成、团队管理和市场调研及产品提报等为主。

目的：建立一支能与公司“同甘苦、共患难”的经销商队伍。距公司300公里内市场，实现无空白市场20xx年第二季度工作计划20xx年第二季度工作计划。

1、对已经开发市场的进行盘点，对于客户进行筛选。对公司忠诚度高，能积极配合公司的客户重点扶持。对公司忠诚度差，配合差的客户，进行调整。

3、其他新市场，选择诚信、实力强的客户作为我们的经销商
(以老客户介绍、朋友介绍等方式快速确定意向客户)

目的：提升销量，确定客户五、六、七月份的销售方向和销售重点。完成销量160万20xx年第二季度工作计划工作计划。(五月份50万、六月份60万、七月份50万)

2、拓展销售渠道，引导客户开发新的销售网点，增加新的销售增长点，并且要全渠道运作。(学校、网吧、社区店等)

3、提高铺货率，使消费者方便购买，又可以起到网点广告宣传的效果。要使(全球品牌网)市场铺货率达到60%以上。