

旅游产品销售工作计划(精选9篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。那么我们应该如何写一篇较为完美的计划呢?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。

旅游产品销售工作计划篇一

在刚接触xx销售这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的,所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户,没有要求的客户不是好客户,现执行销售计划如下。

1、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。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3、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结合。

1、每周要增加x个以上的新客户,还要有到x个潜在客户。

2、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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求,再做好准备工作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

些问题上我和客户是相同的。

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。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。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、为了销售任务的完成，每月我要努力完成xx万元的任务额，为公司创造更多利润。

旅游产品销售工作计划篇二

通过与高校合作，录用高校旅游专业 学生实习 ，通过培训成为一个合格的销售代表，优秀者晋升客户经理。通过人才市场网络进行招聘。(高校：扬州职大旅游管理系、镇江高专旅游系、镇江旅游学校)

负责分管地区的市场调研、销售，掌握市场动态，完成片区销售指标。

第一阶段

1、参加公司新员工培训，了解、熟悉、掌握《员工手册》内容、公司文化、公司产品；(如：《员工手册》、礼仪素质训练、心理心态训练、公司简介和景点景区知识)

2、部门培训，了解、熟悉、掌握企业经营知识、销售途径、销售方法、市场调研方法、提高开拓和执行能力；(如：熟悉旅行社产品、旅游线路操作流程，了解旅行社计调工作等)

第二阶段

4、在实际操作中熟悉市场动态；

第三阶段

4、负责重要团队、大型团队的衔接、接待工作；

5、及时对客户进行回访，了解公司接待质量，并将问题反馈至公司；

6、积极参加部门及公司组织的培训，不断提升业务技能；

7、建立合作旅行社的档案；

8、负责所辖片区广告投放的跟踪工作；

9、负责公司政策调整、重大活动举办的信息传达工作；

10、负责催收所辖区域合作客户的欠款；

中国经济最发达的省份主要是：广东、浙江、江苏，主要是沿海、沿江省份。

所以重点业务片区在：华东、华北、华中、华南及台港澳地区。

辅助业务片区在:西南、西北及东北片区。

旅游产品销售工作计划篇三

一、市场分析。

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，采用的工具是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。

比如，通过市场分析，清晰地知道市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

二、营销思路。

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

三、销售目标。

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，因此，科学、合理的销售目标制定也是年度销售计划的最重要和最核心的部分。

那么，李经理是如何制定销售目标的呢？

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。比如，根据企业产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)c(低价：战略性炮灰产品)=2:3:1,从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

四、营销策略。

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

旅游产品销售工作计划篇四

XXXX年，全市旅游行业要深入贯彻落实**精神和市“两会”

部署要求，牢牢把握科学发展主题和转变发展方式主线，紧紧围绕“打造国际化旅游目的地城市”的总体目标，深化改革创新，加强产业融合，突出蓝色优势，强化项目服务，提升发展质量和效益，积极开拓，攻坚克难，努力把旅游业打造成国民经济战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业。

重点做好以下几个方面的工作：

积极与相关部门沟通论证，力争在理顺和完善旅游行政管理体制方面迈出实质性步伐。探索筹建具备综合、协调、指导、督办职能的市旅游委员会，解决目前旅游部门“职能有限、责任无限”的困局，建立符合旅游产业地位、体现青岛旅游实际、具备科学高效特性的旅游管理体制。

结合我市新一轮城市空间战略布局和行政区划调整，抓紧对接完成全市旅游总体规划修编。重点做好蓝色硅谷旅游规划、大沽河生态轴带旅游规划和**岛旅游规划等控制性规划的编制工作。强化生态文明建设，认真组织实施《**市乡村旅游规划》，研究出台乡村旅游扶持奖励政策，推进乡村旅游基础设施建设，继续培育一批旅游强镇，打造生态旅游特色业态，丰富完善休闲生态旅游产品体系。

坚持以项目促升级、以项目促特色，加快推动符合产业功能定位和转型升级需要的大项目建设。继续全力推动“千万平方米旅游度假会展设施”建设，全力服务推进世园会、邮轮母港城、大沽河、中山路综合改造等重大项目，突出抓好休闲度假、文化、海岛、生态等高端特色旅游业态项目，加快推进总投资1400亿元的72个旅游大项目建设。同时，加大招商引资力度，完善项目建设协调机制，提升项目管理服务水平，尽快把项目建设转化为产品竞争优势，不断提升青岛旅游产业发展整体素质和水平。

围绕服务和促进产业发展，进一步统筹全市旅游节会资源，

提升节会品质水平，促进啤酒节、海洋节等大型节会活动的高端化、国际化和各区（市）节会活动的特色化、规范化。要以“世园会”试运行为契机，邀请国外各大旅行商，举办“观世园·游**”百名国际旅游买家青岛行活动。特别是要围绕“海洋旅游年”等不同主题，举办好“5.19中国旅游日”活动，推出相应的旅游惠民措施，推动发展全民旅游，让更多的市民百姓共享旅游业发展成果。同时，还要积极开展“好客山东”休闲汇、贺年会等节会活动。

结合我市实际，围绕推动美丽**建设，尽快打造体现城市文化内涵和禀赋特质、具有品牌统领力、能够达成多方共识的旅游主题形象，并配套若干分支形象品牌体系。按照“政府主导、企业运作”的模式，研究政策措施，争取引进国内外知名演艺集团作为投资运营主体，打造特色突出、效益显着的大型旅游文化演艺活动，同时加大已有演艺活动的扶持力度。还应深入挖掘城市的历史人文资源，通过“讲故事”的方式广泛宣传各个领域的旅游资源，进一步提升旅游城市的知名度和社会认同度。

重点加强以xxxx**世园会为主题的宣传推介工作力度，组织开发以“游世园”为主线的旅游产品和线路，开展系列推介活动。加大重点客源地旅游营销力度，国内市场继续深度开发京津冀、长三角、珠三角地区，拓展重点区域的二线城市客源市场；对国际市场进行细分，（）以韩国、港澳台、东南亚和德国等客源市场为开发重点。创新宣传方式和营销手段，在继续发挥收视率高、影响度大的传统媒体作用和开展“大篷车”宣传促销的同时，加大新兴网络媒体营销力度。

继续加大对旅游公共服务基础设施建设的政策支持和资金投入，完善市旅游公共服务中心综合服务功能。新建6个以上旅游信息咨询中心、在主要公路、道路新增旅游景区道路标识300块左右，积极协调相关部门加快停车场、公厕和导游灯箱地图等旅游公共服务设施建设。同时，积极开展相关调研，探索建立基于互联网等现代信息技术，以智慧管理、智慧营

销、智慧服务为内容的旅游公共服务体系。

旅游产品销售工作计划篇五

一、加强对旅游安全工作的领导，调整旅游安全生产工作领导小组。

组长：

副组长：

成员：

二、从思想上充分认识旅游业发展中安全工作的重要性。

旅游产业是关联度高、涉及范围广、成长性好的产业，是兼具经济产业和社会功能双重特性的产业。各旅游企业要把旅游安全生产摆在更加重要的位置，要以“科学发展观”的态度落实安全生产工作、构建社会主义和谐社会的高度，以对党、对人民高度负责的精神，切实增强责任感和紧迫感，牢固树立没有安全就没有旅游的观念，做到居安思危、警钟常鸣，坚持“安全第一、预防为主”的方针，将安全工作当作旅游业发展的生命线。

三、切实加强对旅游安全生产工作的领导

旅游安全生产是我市安全生产工作的重要组成部分，各旅游企业负责人要按照市安委办有关安全工作的要求，成立安全工作领导小组，制定安全工作计划和管理制度，明确安全工作责任制，对旅游安全工作亲自抓、亲自问、负总责，并且层层落实旅游安全生产责任制。要各司其职、各负其责，开展经常性的自查自纠工作，及时消除各种旅游安全隐患，确保旅游吃、住、行、游、购、娱的安全。按照“谁主管，谁负责”、属地管理的原则，明确安全生产工作职责，落实安

全安全生产工作责任。要将旅游安全生产责任制层层落实，真正做到加强领导，落实责任，强化措施，长抓不懈。

（一）市旅游局安全工作职责。制定本地区旅游安全生产管理制度和旅游安全应急救援预案，组织指导辖区内旅游系统安全生产宣传教育工作；参与辖区内重特大旅游安全事故的调查处理工作。按照市政府和长沙市旅游局的要求做好本辖区旅游经营单位（旅行社门市部、星级饭店□a级景区景点、星级农家乐旅游）的安全生产监督检查工作。

（二）各旅游经营单位安全生产工作职责。旅游经营单位是旅游安全生产的责任主体，必须对旅游安全生产具体负总责，要全面落实《安全生产法》等各项法律法规和政策规定，建立安全生产的自我约束机制。法人代表要认真履行安全生产第一责任人的职责，自觉执行安全生产责任制，健全完善企业内部安全生产的工作机构、安全制度和责任体系，配备专职（或兼职）安全员和质监员，对全体员工进行必要的安全生产培训，主要负责人及有关经营管理人员、重要岗位工作人员必须按照有关法律、法规的规定，接受规范的安全生产培训后上岗。各旅游企业要对本企业的安全生产进行定期和不定期的检查，并且安全生产检查工作要有文字记录，对发现的安全隐患问题要立即进行认真、彻底整改。

旅行社门市部：必须按时足额购买旅行社责任险；聘请持证导游带团；租用车辆必须是交通运管部门年审年检合格的营运车辆，且驾驶员经上岗培训合格。每次出团前要对导游和驾驶员进行安全警示教育，要求驾驶员对车辆进行全面的安全检查，确保旅游车辆安全万无一失。

旅游星级饭店：消防合格证、卫生许可证和各种特殊设施设备安全许可证齐全，且设施设备维护保养完好没有安全隐患；在危险地区和危险地段要设立安全警示标志。要加强对员工的安全培训，要搞好消防演练，要开展消防安全隐患自查，对消防设施设备进行检查和维修保养，确保正常运转。要加

强对电源和火源的管理，防止群死群伤。同时要加强食品安全工作，严把食品的进货关，防止食物中毒事件发生。

a级景区和星级农家乐旅游：消防合格证、卫生许可证、各种游乐设施、交通设施及各种特殊设施设备安全许可证齐全，且设施设备维护保养完好没有安全隐患；在危险地区和危险地段要设立安全警示标志。要对大型游乐设施设备搞好维护和检修。未通过质量技术监督部门验收合格的设施设备不得启用。要建立医疗救护室，配备相应的医疗救护人员。要加强森林防火意识，采取有效措施，确保森林防火安全。

四、强化旅游安全监督检查机制

（一）建立和完善旅游安全监督检查的长效机制。我局作为市旅游行政主管部门要以二个旅游黄金周、节会活动和“五一”到“十一”之间旅游旺季为重点，适时开展旅游安全生产隐患排查，及时发现和消除各类旅游安全事故隐患，对各种不安全因素做到底数清、情况明、处理及时，以促进旅游安全生产责任制的落实。加大联合执法力度，增进与相关部门的协调配合，形成合力，督促各类旅游企业自觉接受安全、消防、卫生、质监等部门的检查。

（二）建立检查与整改相结合、与责任追究相结合制度。要按照“定单位、定措施、定人员、定时限”的“四定”原则进行检查和整改，是谁的旅游企业，谁就要认真负责，同时也要做到“谁检查、谁负责”、“谁验收、谁负责”、“谁签字、谁负责”，对查出的问题，属于哪个检查部门的要及时发出整改通知书，要求被检单位制定整改方案和措施，限期进行整改。对隐患严重或不及时整改的，一律停业整顿，坚决做到不安全不经营，对严重忽视安全生产的旅游企业及有关责任人，要严肃追究有关领导的行政责任，依法加大经济处罚的力度。旅游行政管理部门要进行跟踪监督，直到彻底消除隐患为止。

旅游产品销售工作计划篇六

20xx年在一如既往地做好日常财务核算工作，加强财务管理、推动规范管理和加强财务知识学习教育。做到财务工作长计划，短安排。使财务工作在规范化、制度化的良好环境中更好地发挥作用。特拟订20xx年第二季度的工作计划。

1. 在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

2. 力求会计核算工作的规范化、制度化

按照财政部《会计工作基础规范》和《宇泰置业财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。

3. 做深、做细日常财务管理工作

4. 不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平

对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强自身的学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻

底搞清楚之后，进行处理。

5. 加强内、外部的沟通，搜集有关信息

在新的一季度中，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对不同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给公司提两点建议：财务工作计划首先，从公司外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。

其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

旅游产品销售工作计划篇七

- 1、客户维护：回访不及时，沟通方法太单调，软性口碑无动力不能及客户所需。
- 2、客户开发：一贯打价格牌，没能体现出公司的综合优势。
- 3、市场动向：信息搜集不够，影响与客户的沟通。

4、竞争对手：根据各自的优势和资源都在调整市场策略紧跟我们。

5、客户类别分析：学会抓大放小用好二八法则，一切从细节抓起。

1、进出库商品要有详细的明细台帐和管理制度，特殊产品设立最低库存量。

2、细化出货流程，确保商品的出货质量。

3、建立客户花名册，以月份为单位设立客户的销售曲线示意图等。

本月回款比前期有不良现象出现，一定要杜绝此现象再次发生，以现款合作为主，特殊客户确定好时间应及时收款，每月底外欠款不得高于x万元。

1、市场开发：展示与我公司合作的优势。阐述公司的经营理念。解读公司的发展战略。

2、维护客户：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。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息和市场行业信息。

3、加强学习，提高自己的管理水平端正自己的被管理意识。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，把做业务与交流技能相结合。

以公司为家，惜公司名爱公司物是我们的责任一荣共荣。工作中总会有各种各样的困难，我们要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。自有产品的业务招聘，培训和市场开发。

旅游产品销售工作计划篇八

xx品牌系列酒作为xx产品线的精品系列品项在xx的产品战略中所处的位置是非常重要的，它至少可以拉升起xx品牌内涵的高度，使xx品牌在消费大众心目中形成一个整体的品牌印象和轮廓，我们也应看到xx酒浓厚的历史文化底蕴也足以能支撑起xx品牌在白酒高端市场的营销运作□xx酒股份有限公司与陕西宝鸡卷烟厂联合开发的xx好猫酒是一个成功的典型。在陕西省的成功运作，在确立我们经营信心的同时，也给我们提供了一个可以参照的案例。

陕西省是xx酒的巢穴，品牌的支撑力、营销力以及产品的赢利能力在全国市场的版图中处于非常重要的战略要位。天长地久系列酒在陕西省区域市场的发展能够走多远，将直接影响着全局市场的战略规划和部署。“牵一发而动全身”，产品的定位战略和区域市场的规划思路带给我们思考的核心问题是：如何使我们的天长地久系列产品快速正确地切入陕西市场，如何确保我们产品的营销模式培植成功，如何使我们的营销动作快速地进入良性循环的轨道？解决这些问题需要我们要站在一个全局的角度来考量，“不谋全局者，不足谋一域；不谋万世者，不足谋一时。”，再拟订本方案时，将尽量本着全面周到、翔实客观、公正、操作性强的原则，整合各种营销资源，使我们的产品“一鸣惊人；不飞则已，一飞冲天”。

市场背景分析：

白酒业目前是处在一个高强度竞争的营销领域里，尤其是在中低档次的白酒产品的阵营里，竞争更为激烈。《中国白酒行业发展报告》中分析，在白酒产品中，高中档次白酒的产量和利润分别是“金字塔”和“倒金字塔”型，高档酒的比例较小，约为20%，但所创造的利润却最大，约占50%多；中档白酒的比例和利润均约为35%；低档白酒的比例最大，但利润

却最小。目前企业虽然主要是靠低档酒占领市场，创造品牌形象，但利润的增长点在哪里?答案是在白酒的中高端市场。

在这个背景下，“xx品牌”以“战略联盟一体化”和“利润中心最大化”两个重要的战略思想来构筑公司的营销管理体系，以期达到与经销商在战略上的双赢。xx品牌系列酒以其独特的产品定位和价格定位，必定会在中高档白酒市场里占据重要的席位。

陕西省分为三个区域，陕北高原区、关中平原区和秦岭以南地区。陕昆地区和关中地区以52度酒畅销，秦岭以南地区46度酒相对好销。从香型来看，汉中地区凤香酒所占比重较大，陕北和秦岭以南区浓香型酒居主导地位。从全省来看，浓香型能占到70-80%，凤香型酒能占到20%左右。

西安作为中国七大消费先导城市之一，汇集了国内诸多知名品牌白酒。xx酒作为陕西省重要保护品牌是凤香型的代表，有着悠久的历史 and 广大消费群体，西安是xx酒的主销城市，据调查其市场占有率可达到17.1%，可见西安人对xx酒的偏执与忠爱。

swot分析

优势：

- 1) 具有xx品牌的无形资产的支持。
- 2) 有经典的品质保证。
- 3) 有先进的“战略联盟一体化”和利润中心最大化的营销模式，最大限度地降低经销商的风险。
- 4) 具有理论功底深厚、营销实战经验丰富的营销队伍协助经销商一同开发市场。

5) 聘请国内著名的酒类营销策划公司进行全程跟踪策划。

6) 终端管理为营销战略、战术的核心思想，构筑深度而缜密的营销网络。

劣势：

1) 地域性强，虽是中国四大名酒之一，但其发展的态势与影响力远不如茅台、五粮液、剑南春等。

2) 所给予经销商政策空间与同类竞争产品比占有明显劣势地位。

机会：

1) xx品牌的高端市场在全国一直无尚佳表现，xx品牌系列酒的进入正好填补了这一空档。

2) 大众消费者对白酒高档产品的消费认同度越来越高。

3) 陕西省白酒高端市场的竞争格局还不十分明朗，xx品牌系列酒借助xx的地缘优势进入市场的壁垒不会很大。

问题：

1) 产品的原始成本居高，致使我们在制定经销商的政策时陷于较为被动的局面。

2) 产品线较短，没有拉开档位。产品线的内容必须要进行丰富，在价格的档次要有明显的大的区隔，终端价格在50至200之间的产品线的品项应尽快纳入到公司的战略规划之中。

3) xx品牌在全国市场的动作没有太大的力度，地域性强。

营销战略规划

战略核心思想：“兵因敌而制胜，水因地而制流”。营销策略的制订与执行必须本着“因地制宜、因项制策”的原则，在遵循基本的营销战略指导思想的基础上，在战术上须不断创新求异，不断寻求和发现与其他竞品的差异化的内容。运用整合营销传播这一工具，广泛深入地传播xx品牌系列产品的品牌内容。

1) 战略目标：

1.1陕西省从20xx年12月至20xx年12月底确保销售收入1500万，力争完成1800万，向20xx万冲刺。广告费用的投入比例全年控制在10---15%之间。

1.2确保使xx品牌系列酒在同类竞争产品中的品牌知名度达到第一，市场占有率达到第一。

1.3以地级市为一个营销战略单位，基本完成11个地市的网络构建工作。

2) 战略规划：

2.1 确定陕西省四大区域的战略位置：西安、榆林、渭南、宝鸡。

西安所辖：西安、商洛。

榆林所辖：榆林、延安

渭南所辖：渭南、铜川、咸阳、韩城。

宝鸡所辖：宝鸡、汉中、安康。

2.2 确定西安为陕西省域市场的营销指挥中心，同时划定为西北五省的战略中心市场。

2.3 20xx年11月至20xx年底四大区域的网络部署率达到80%以上。

2.4 四大区域的市场管理人员完成从地级区域市场管理向省级区域市场管理的角色转换，真正成为人才培训基地。

3) 战略联盟：

推行厂商战略联盟一体化和利润中心最大化的营销模式。从战略联盟的角度考虑，构建一级营销网络。把一、二级网络和零售终端商发展成战略联盟成员。从利润中心最大化的角度出发，尽最大的营销努力使渠道扁平化。

4) 战略部署：

战略部署推进的核心是：“一个战役三步实施”。

一个战役是产品线的网络渠道战。

三步实施是以次战役为平台，下一个阶段在战略上要份三步走：

第一步用三个月的时间，构建xx品牌系列产品在陕西省的一级营销网络，即建立以地级市为单位的战略中心市场。

第二步用四个月至六个月的时间构建陕西省四个战略区域的终端营销网络，即建立以终端为各个区域市场的战术中心市场，并延伸至各区域所辖的县域市场的终端。培育起年销售额达到一千万人民币的市场规模。

第三步用六个月的时间构建陕西省11个地市包括其所辖县域

市场的终端营销网络，即建立以终端为各区域市场的战术中心市场并延伸至县域市场的终端。培育起年销售额度达到一千五百万至两千万的市场规模。

战略步骤推进如下：

营销策略

1、 产品策略

产品包装规格策略：

遵循公司营销战略中心思想，拟确定以xx品牌为主打品牌，华山论剑和相约百年为副品牌。以天长地久的成长带动华山论剑和相约百年副品牌的发展。在产品的度数推广方面考虑到陕西省消费人群对酒质、口感、香型的偏好，对较高度数酒的认同度的比重较大，拟初步确定主推45度或52度的产品品项。

价格策略

xx品牌精品系列酒，丰富了xx产品线的品项内容，使xx产品的高端市场有了支撑的保证。考虑到xx酒的特殊目标消费群体和所面对的目标市场，终端价格设定在300元至450元之间这样的一个价格体系之间我们觉得xx酒的品牌内涵和xx目前的营销表现，也需更多的营销努力和支持来支持产品在这个价格带上的有效运行。

鉴于有xx好猫作为比照□xx品牌系列酒在这个价格政策体系的框架里运作。虽然限制了一批消费人群，但我们的赢利空间，从单位成本上来讲要大许多。若策略得当，通盘来看，这个价格体系也能够支撑起陕西区域市场年1500万至20xx万的销售额度。

渠道策略

基本思路：根据公司总体的渠道规划思路，结合陕西省白酒高端市场运作的现状，确定陕西的渠道基本策略是：以地市级区域市场为一个营销战略单位，向下延伸。

具体阐释为：以地市级区域市场为一个营销战略基本单位向下延伸，是作为“1+1+n”模式的一个基本的载体。针对陕西省各区域市场而言，第一个1代表xx酒业；第二个1代表各地市级区域市场的总经销上；n代表若干个零售终端商，从真正意义上实现了渠道的扁平化。

此模式与百年老店所推行的“1+1+n”的模式有所不同，它直接省却了分销商这一环节，对地市区域的总经销商而言，虽然增加了很多营销工作的内容，但赢利的空间却拉大了很多。陕西的天驹公司在我们这个模式中的角色定位就非常合适。

“战略联盟一体化”和“利润中心最大化”的战略中心思想也是这个模式的精髓所在。

xx酒业是全国的物流中心，掌控广告投放，统一的促销活动安排，监控网络的健康良性发展，区域总经销是区域物流中心，同时控制终端。

渠道运作的基本流程如图所示：

大区管理体制的设置：

1、 组织结构图：

注：编制初期暂定2-3人

计划管理体系

1、 营销目标及分解：

20xx年12月至20xx年12月确保销售收入达到1500万， 争1800万， 向20xx万冲刺。

2、 计划分解：

陕西省市场销售计划目标量的逐月分解表：

旅游产品销售工作计划篇九

有计划，就能更有效的工作，能更快的解决问题。小编精心整理了《it产品销售工作计划》，欢迎阅读，仅供参考，如果想了解更多的相关信息，请继续关注我们本站。

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，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。

一、销售部获得利润的途径和措施

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。

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

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。