

# 2023年公司团队工作总结(优质10篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 公司团队工作总结篇一

### 工作计划

2012年度我院按照上级各单位对我院的要求，改进了五个全科团队的人员结构，进行合理分工，对目标和任务都进行了明确。按照区域划分，本团队为怀远镇广大居民的均等化服务工作，现将2012年的全科团队工作计划布置如下。

#### 一、整理消化之前未完成的部分任务

2. 整理之前的慢性病病人的随访档案，没有及时随访的及时随访。
3. 对部分未能及时随访的重症精神病患者及时随访。
4. 对2011建立的档案中不合格的居民档案进行修改或者重新填写。

#### 二、开展2012年的均等化服务

1. 新建今年年满65岁的老年随访档案，以老年人、慢性病人和残疾人为主，保质保量，并且录入电子文档。
5. 做好妇保儿保、计免工作的宣传工作；
6. 与辖区内10%家庭签订家庭医生的协议，全心全意为社区居

民开展全方位服务。

7. 完成其他的公共卫生或家庭医疗服务。

## 公司团队工作总结篇二

1、爱岗敬业、求实创新、用心服务、勇争一流。

2、团结、拼搏、务实、高效。

3、敬业、创新、务实、高效。

4、创新、创业、创辉煌。

5、超越自我，追求卓越！

6、求万变、努力不变！

7、以市场为导向、以网络为基础、以人才为根本、以发展为前提。

8、用心才能创新，竞争才能发展。

9、优服务、高效益、大发展。

10、和谐创新、开拓市场、团结拼搏、共创未来。

11、勤思巧干苦攀，风逆我自昂扬；

12、创新创收创业，我誓更创辉煌。

13、自信、诚信；用心、创新。

14、物美价廉、沟通无限。

15、诚信、高效、创新、超越。

16、效益源自创新！

17、诚信高效、服务用户、团结进取、争创效益。

18、全心全意传递祝福，尽职尽责开拓创新。

### 公司团队工作总结篇三

春光乍现，拜访争先，客户服务，情义无限。

从业有缘，借福感恩，坚定信念；行销一生。

服务客户，播种金钱，增加信任，稳定续收。

公司周年我成长，挑战世纪要敢想。

红五月里拜访忙，业绩过半心不慌。

坚持出勤，专业提升，分享交流，为您分忧。

今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。

客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。

旅游是奖励，大家来争取，你能我也能，万元抢先机。

拼命冲到底，再努一把力，努力再努力，人人创佳绩。

全员实动，本周破零加大拜访，业绩攀新。

素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。

索取介绍，功夫老道，热忱为本，永续经营。

团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证。

先做才轻松，抢攻第一周，爱拼才会赢；赢在第二周。

心中有梦要讨动，全力以赴向前冲。

心中有梦有方向，全力举绩王中王。

新单续保并肩上，业绩倍增创辉煌。

新老携手多举绩，平安夜里大狂欢。

行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。

用心专业，身先神显，季度达标，奋再向前。

招后买马，有风来仪。人员倍增，士气倍增。

主动出击，心里不急，习惯拜访，习惯活动。

追求品质，只争朝夕，全力以赴，矢志不移。

追求卓越，挑战自我全力以赴，目标达

## 公司团队工作总结篇四

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及

时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝\*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户赤诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资

源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度.

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

## 公司团队工作总结篇五

1、团结一心，其利断金。团结一致，再创佳绩。

2、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起。

3、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。

- 4、世界上那些最容易的事情中，拖延时间最不费力。
- 5、三心二意，扬鞭奋蹄，四面出击，勇争第一。
- 6、一鼓作气，挑战佳绩。
- 7、大家好，才是真的好。
- 8、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营。
- 9、吃得苦中苦，受得气中气，方为人上人。
- 10、赚钱之道很多，但是找不到赚钱的种子，便成不了事业家。
- 11、因为有缘我们相聚，成功靠大家努力。
- 12、诚信高效服务用户团结进取争创效益。
- 13、时不我待，努力举绩，一鼓作气，挑战佳绩。
- 14、全员实动，开张大吉，销售创意，呼唤奇迹。
- 15、客户同样需要体现自己的价值。
- 16、观念身先，技巧神显，持之以恒，芝麻开门。
- 17、风起云涌，人人出动，翻箱倒柜，拜访积极。
- 18、风险越大，销售员越不愿意拜访客户。
- 19、全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中。
- 20、诚信，高效，创新，超越。



- 21、每个人都有表现自我价值的x□但自我保护意识更强烈。
- 22、每一个人都是销售员，每一个行业都需要销售技巧。
- 23、敢于竞争善于竞争赢得竞争。
- 24、天道酬勤，永续经营，目标明确，坚定不移。
- 25、业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
- 26、忠诚合作，积极乐观，努力开拓，勇往直前。
- 27、销售能力是世界上的能力。
- 28、客户服务，重在回访。仔细倾听，你认心情。
- 29、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。
- 30、精耕深耕，永续辉煌，素质提升，交流分享。
- 31、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底。
- 32、专业代理，优势尽显，素质提升，你能我也能。
- 33、创意是金钱，策划显业绩，思考才致富。
- 34、飞跃高山险阻，显我虎虎生威。
- 35、团结紧张，严肃活泼，规范行销，业绩保证。
- 36、永不言弃，再创辉煌，誓夺第一。
- 37、黄河源头水，泰山顶上松，心中有信念，一定能成功。
- 38、只有提升能力，才能倍增业绩，方可倍增收入。

- 39、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
- 40、大踏步，大发展；人有多大劲，地有多大产。
- 41、销售要主动出击，不要守株待兔。
- 42、巅峰之队，舍我其谁；纵箭出击，谁与匹敌，奋力冲刺。
- 43、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远。
- 44、失败铺垫出来成功之路。
- 45、双牛并进，必压群雄。
- 46、就是因为销售收入不稳定，才会有不稳定的高收入。
- 47、我就是第一名，我就是最棒的。
- 48、诚信高效，服务用户，团结进取，争创效益。
- 49、只有顾客才可以保障你的收入。
- 50、职域行销，划片经营，本周举绩，皆大欢喜。

## 公司团队工作总结篇六

9月份，以“民族精神代代传”为载体，引导团员、队员做好三件事：一是寻找一个人，从历史人物和熟悉的人身上寻找和发现民族精神；二是挖掘一件事，从历史事件和亲身经历的事情中寻找和发现民族精神；三是做一件能体现民族精神的事。10月初，为调动广大学生干部的工作积极性和主动性，提高工作效率，举办第13期班团干培训班，要求广大团干做到“三个到位”即思想到位、责任到位和工作到位。11月上旬，为加强学生的诚信教育，在学生中倡导“诚信做人、诚信处

事、脚踏实地学习”的良好氛围，举行初二全体学生退队仪式暨诚信宣誓仪式。12月初开始，举办第24期团校。12月底，新团员纳新。初二每班5人，初三每班7人，总数约为176人。为保证新团员的质量，团委将认真做好入团积极分子的选拔、培养工作，上好团课。

以团队活动为载体，积极配合并落实上级组织布置的各项任务。9月份，以“民族精神代代传”为载体，以“我心中的伟人”为主题，举行征文比赛。科技文体周期间，团委继续配合政教处开展“绿色学校”活动，开展各项环保活动和竞赛活动，以不断增强广大团员的环境意识。9月中旬，积极发动、组织学生参加全国第二届“未来杯”电脑创意设计大赛和“绿色奥运·全国青少年flash”大赛活动。10月初，以“养成道德好习惯”为主题，组织学生开展爱护公物教育，并向学生征集“校园公德”标语口号。10月中旬，组织初一学生代表与特校盲生开展“手拉手”结对子活动。11月份，组织初二入团积极分子上团课。12月份，组织初三入团积极分子上团课。12月底，举行新团员宣誓仪式。元旦期间，为了汉藏学生更好地互相交流，互助互学，共同提高，举行汉藏“手拉手”联欢活动。

团委将继续做好“团带队”的工作，以每周二的班、队会为依托，同时把少先队工作纳入团工作不可分割的部分。选拔初一优秀队员，参加团的活动，共同上团课，使队员能更好地接受团的熏陶，进而起到“传、帮、带”的作用。团委根据学校的实际情况，在每个年段设一个团支部，并配备一位责任心强、能力好的支部书记，协助团委工作。

本学期，团委将健全团员考核机制，保持团的先进性。以“团员身份靓起来，团员精彩炫出来”为口号，继续做好团员和学生干部的培养，增强广大团员的责任意识和服务意识。期初，将对全校的团员的基本情况登记，并向各位团员印发《列东中学团员考核表》，进行一次全面考评，一学期考核两次，以加强团员自身监督和教育。通过考评，起

到表彰优秀、鞭策后进的作用，促进良好班风、学风和校风的形成。

## 公司团队工作总结篇七

早会是寿险业务工作中重要的环节。如何经营好晨会，对一个团队的发展至关重要。早会经营要有计划性，内容不能空乏，要很好地发挥业务推动和激励的作用，基于这种情况我们决定成立早会功能组，让更多营销人员参与到早会经营中来，真正做到早会与市场衔接，切实帮助业务员解决日常工作中遇到的难题。定期召开会议，并且联合训练功能组，每天早上给大家进行专题训练，确实解决了早会上学不到东西的问题，未来我们更要进一步召开营销员座谈会，了解大家在早会经营方面还有哪些要求和建议，不断明确了早会经营的原则和程序，做到“四性、六声”的要求，即“感性、理性、计划性、实用性”和“歌声、笑声、掌声、欢呼声、业绩声、激励声”，使早会经营走上一条专业化，规范化的健康发展的道路，也使早会成为一天工作的加油站。

切实加强培训在经营中的作用，让培训也成为生产力。对于营服自己操作的衔接训练，新人进修培训，专题培训等等，都要根据实际做好详细的培训计划，目的就是让人马上采取行动，重点是自我学习意识的增强和培训风气的打造。利用训练功能组的小组成员在团队中的影响力，加强与各部门主管的沟通，已获取主管们的支持，让培训真正成为大家的事。也可以采取培训积分制，增强学员荣誉感，让他们感觉到培训的重要性和正规性。

业务知识与服务技巧是体现一个酒店的管理水平，要想将业务知识与服务技巧保持在一个基础之上，如果培训工作不跟上，新老员工的更新又快，将很容易导致员工对工作缺乏热情与业务水平松懈，特别是对一个经营六年的企业会直接影响到品牌。下半年年度的员工培训将以总公司及酒店的发展和岗位需求为目标，提高员工认识培训工作的重要性，积

极引导员工自觉学习，磨砺技能，增强竞争岗位投身下一步企业各项改革的自信心。培养一支服务优质、技能有特色的高素质员工队伍，稳固企业在秦皇岛市场中的良好口碑和社会效益。达到从标准化服务到人性化服务再到感动性服务的逐步升华。也为此，酒店将计划每月进行必要的一次培训，培训方式主要是偏向授课与现场模拟方法。

节能降耗是酒店一直在宣传的口号和狠抓落实的日常工作，上半年各项能耗与去年同期比都有所下降和节约，下半年按照付总讲话精神，管理将更细化，在“节能降耗”的基础上企业提出了“挖潜降耗”的口号，既是如何在现有做了六年的“节能降耗”基础上再努力，寻找、挖掘各环节各程序，使各类能源在保证经营的基础上再“降”一点。酒店下一步将在各区域点位安装终端计量表，如水龙头端安装水表、各区域安装电表以及与邮政分清各自费用区域。同时对空调的开关控制、办公室用电都将再次进行合理的调整与规划；其次，酒店将根据物价上涨指数和对同行业调查、了解，及时、随时的对产品（房、餐）进行价格浮动，使企业更能灵活的掌握市场动态和提高业绩，不错过机会；还有酒店在具体分工上将各区域所使用的设备要求到各部门，各部门又要求到班组或个人负责。服务员及管理人员在正常服务和管理过程中，应随时注意检查设备使用情况，配合工程部对设备保养、维修，更好的正确的操作设备。还要求管理人员要定期汇报设备情况。客房方面，各种供客人使用的物品在保证服务质量和数量的前提下，要求尽量延长布草的使用寿命，同时，控制好低值易耗品的领用，建立发放和消耗记录，实行节约有奖，浪费受罚的奖惩制度。（这个我们一直在做）如眼下由于奥运会举行，北京车辆受到单牌号和双牌号在时间上的受限，部分客人来秦必须住上两天才可返回北京，这样客用品就可以在节约上做文章。这些都是细小的潜在的节约意识，是对市场情况的掌握体现。

创新是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣，在目前对酒店产品、营销

手段大胆创新的基础上，在新的市场形势下，将要大力培养全员创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，再进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展，如，马上酒店要举行的出品装盘比赛，目的就是让厨师从思想上懂得什么叫艺术装盘的同时又节约了成本和提高了菜肴整体档次。在保证眼下推出的“5515”基础上，还要创新出很多类似的买点和思路。更进一步走在市场的最前列，影响市场。

控制各项成本支出，就是增收创收。因此，今年下半年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行细化管理，由原来的每月进行的盘点物资改为每周一次，对各项消耗品的使用提出改进意见和建议，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

酒店经过了六年的风风雨雨，硬件设施也跟着陈旧、老化，面对竞争很激烈的市场，也可说是任重道远。时常出现工程问题影响对客的正常服务，加上客租率频高，维保不能及时，造成设施设备维修量增大。对于高档次的客人会随着市场上装修新型、豪华酒店的出现而流失一部份，(年底酒店旁边将增开两家，一家定位三星级，一家商务酒店)为此，酒店在有计划的考虑计划年底更换客房、餐厅部分区域地毯，部分木制装饰喷漆和局部粉刷。尽可能的为酒店争取住客率，提高酒店的经济效益。提高企业凝聚力首先就要提高员工满意度，让员工满意更是人性化管理最终的工作体现。

如何提高员工满意度?员工对企业在哪方面不够满意?这是今后工作的重点，每一位员工都希望自身的价值在企业能有公正的评价。这就需要企业本着“公平、公正”的原则。即绩效考核要公平，选拔机会要公平，处理问题要公平、公开。其次，还要为重要的突出的员工制定其职业发展规划，特别是那些可能影响企业今后发展的关键人员，引导他正确的树立职业观和人生价值观。还要制定有利于调动和保护大多数

员工积极性的政策，重奖为企业做出突出贡献的员工，使员工真正体会到付出与回报的公平和人性化管理及企业的文化氛围。另外，要建立一个开放、和谐的沟通渠道，这是落实人性管理的必要采取方法，让大家积极参与，踊跃发表参与意见，工作的，生活的，进一步促进领导与各级人员之间的意见交流。目前采取的沟通形式有：员工大会、收集意见、情况通报，民主生活会等这些方式，把企业的政策、问题、发展计划向员工公开，让员工参与。对员工提出的建议意见适时地给员工以认可、夸奖和赞扬。员工的思想和生活有困难时，企业千方百计地为他们排忧解难；在员工作出成绩时，要公开及时地表扬。这些都是人性化管理的展现，都是员工能感受到的。

企业给员工一份关怀，员工便会以十分的干劲报效企业。只要重视员工，员工就会报效企业，就会增强企业凝聚力，做百年老店，势在必行。

## 公司团队工作总结篇八

- 1、双牛并进，必压群雄，(团队名称)!加油!
- 2、(团队名称)，永不言弃，再创辉煌，誓夺第一。
- 3、吼一吼，业绩抖三抖!加油!
- 4、全员齐动，风起云涌，每日拜访，铭记心中
- 5、客户服务，重在回访，仔细倾听，你认心情。
- 6、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌。
- 7、付出一定会有回报。
- 8、每天多卖一百块!

- 9、本周举绩，皆大欢喜，职域行销，划片经营。
- 10、每天进步一点点。
- 11、忠诚合作、积极乐观、努力开拓、勇往直前。
- 12、大家好，才是真的好。
- 13、一马当先，全员举绩，梅开二度，业绩保底。
- 14、今天付出，明天收获，全力以赴，事业辉煌！
- 15、攻守并重，全员实动，活动目标，服务导向。
- 16、把握真人性、洞悉真人心、成就真人生。
- 17、行销起步，天天拜访，事业发展，用心学习。
- 18、快乐工作，心中有梦，齐心协力，再振雄风。
- 19、经营客户，加大回访，用心专业，客户至上。
- 20、因为自信，所以成功！
- 21、一鼓作气，挑战佳绩！
- 22、多见一个客户就多一个机会！
- 23、技巧提升，业绩攀升，持之以恒，业绩骄人。
- 24、客户满意，人脉延伸，良性循环，回报一生。
- 25、主动出击，抢得先机，活动有序，提高效率。
- 26、目标明确，坚定不移，天道酬勤，永续经营！



- 27、业务规划，重在管理，坚持不懈，永葆佳绩。
- 28、赚钱靠大家，幸福你我他。
- 29、道路是曲折的，“钱”途无限光明！
- 30、相信自己，相信伙伴！
- 31、积极激励我，多劳多收获，汗水育成果。
- 32、素质提升，交流分享，精耕深耕，永续辉煌。
- 33、回馈客户，从我做起，心中有情，客户有心。
- 34、失败铺垫出来成功之路！
- 35、情真意切，深耕市场，全力以赴，掌声响起。
- 36、知道是知识，做到才智慧，多做少多说。
- 37、不吃饭、不睡觉，打起精神赚钞票！
- 38、心态要祥和，销售传福音，服务献爱心。
- 39、失败与挫折只是暂时的，成功已不会太遥远！
- 40、做事先做人，销售先销己，挣钱先夺心。

## 公司团队工作总结篇九

大家下午好！

感谢公司提供了这个让大家认识我了解我的机会。这次竞聘对我个人是一个重要的激励和挑战。将有助于我个人素质的提高。此次竞争无论成功与否，我都将一如既往的听从公司

的安排，干好自己的本职工作。

首先，我先介绍一下我自己。我叫某某某，zz年毕业于某大学，然后在青岛网通城阳分公司工作2年，07年12月，有幸来到中信万通即墨营业部工作，现在是在中国民生银行青岛正阳路（城阳）支行驻点。

我做人的原则是：踏踏实实做事，勤勤恳恳做人。

今天我竞争的是团队长的职位，职位意味着责任，我理解的责任是承担应当承担的任务，完成应当完成的使命，做好应当做的工作。假如我是团队长，我会以积极的态度去完成公司下达的各项任务，会严格按照公司的规章制度去处理工作中遇到的各种问题，会与队员精诚团结，以清新的面貌为客户提供更优质的服务。

第一，加强学习，提高个人素质。我们唯有通过学习，才能不断提高自己，才能提高自己的业务能力，才能使客户相信我们，依赖我们。

第二，积极协助领导抓好各项工作，发挥组织协调作用，认真做好职责内的工作。

第三，我认为，任何工作都应该树立服务至上的思想观念，要在坚持制度的前提下，服务好每一位客户。

第四，坚持实事求是的工作原则，对网点要起到监督引导作用。

第五，定期与队员一起学习一起交流，使业务水平共同进步，共同提高。

以上是我对团队长工作的理解，所述如有错误之处请各位领导给予指正。

最后祝大家工作顺利，天天都有好心情。

我的演讲完了。

谢谢。

## 公司团队工作总结篇十

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，而李经理采用的工具便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，李经理可以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，李经理很清晰地知道了方便面的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。

- 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，李经理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。

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，李经理根据企业方便面产品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，使李经理有了冲刺的对象，也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。

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。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

一、促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。

二、连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内

设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。

三、促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。

5、服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下功夫。提出了“5s”温情服务承诺，并建立起“贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，李经理胸有成竹，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划，比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目

地是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。