

黄金销售计划 销售工作计划(通用7篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

黄金销售计划 销售工作计划篇一

年初我们曾为今年工作定下以市场营销为核心、以成本控制为重点的十个工作重点，并定下了全年完成11亿的销售目标。迄今时间已过去八个月，今天我们有必要共同总结一下过去大半年的工作情况，统一一下思想，共同计划所余四个月的工作，力争完成全年销售目标。

今年是新地产在广州有史以来推出销售楼盘和规模最大的一年，今年计划要推出岭南、东方[?]时代四个大盘，在楼盘数量和档次跨度上都是空前的，这不但对市场营销系统提出了非常高的要求，也是对项目管理中心各部门协作能力的提出全新考验。或许年初确定今年目标时，不少同事对今年目标都持有保留甚至怀疑态度，八个月过去了，相信同事们应该已高兴地看到，岭南组时间过半完成销售目标已过半，东方组总销售业绩也已近半[?]项目开售时间因故推迟，但整体业绩亦令人满意。取得这样的成绩是靠市场营销系统的同事开拓创新、团结协作、全情投入、点点滴滴取得的，当然项目组、公司各职能部门的同事的支持和配合也是分不开的。

除了销售业绩，上半年四盘推出以及公司于8月5日举行的新中地产地区总部迁入珠江新城的庆典，均对公司在业界的形象产生了质的变化。相信同事们应该都已感受到了传媒、政府、购房者对新地产品牌认识的提高和对新地产产品的认同，岭南、东方的知名度和品牌应该讲在同区、同档次盘中建立了很好形象和地位[?]开售也已取得了初步的品牌效应。前不

久一年一度对集团各项目中心均作一次考察的香港媒体代表团和证券分析员代表团访问广州，对广州区近四年来取得的进步和公司目前的业务表现也给予了充分的肯定。

为适应公司业务重点的转移和发展需要，公司上半年进行了较大的组织架构优化调整，取消了分区副总及分区设置，全面清理和明确了各职能部门的职责分工，明确了项目组、营销组、物管处为单位的项目协调工作机制。半年来的工作证明，有关机制明显地提高了工作效率，增加了责任感。其运行的效果是令人满意的。

岭南项目，营销组、项目组、物管处密切配合，出色地完成了五一黄金周营销2b—1□2期交楼、现在正密锣紧鼓地为9月19日2b—3的营销做准备工作□z□z两位经理和岭南项目、营销组同事的工作态度、合作精神和工作经验是值得其它部门学习的。

东方项目组在不到半年时间里也已基本理顺了以往遗留的问题，包括项目内部欠缺协调、合作单位间缺乏信任、工期和造价失控等情况。在开发管理部的直接支持下，克服了政府部门政策严重不协调造成的困难，出色地取得了项目及营销所需的有关证照。东方营销组、项目组间近月来配合明显加强，为在九、十月销售旺季出佳绩，文今朝、劳慧儿和两组同事正积极筹备一些重要活动。相信东方组在“十一”黄金周会有出色表现。

z项目是公司在广州、在中国地产项目中举足轻重的项目，规模大、设计复杂，过往设计、建造过程和营销策划也遗留下不少问题。项目组和营销组均在五月份改组，经过等同事的努力，保障了“五一”试盘、八月开盘、八月写字楼入伙等重大时间节点；项目和营销间的配合逐步加强；项目部内部及项目部与顾问公司、承建商的合作有了明显改进；工程建造已基本顺利；营销部和代理及广告公司间的合作机制也已形成并取得明显成绩。项目取得令人满意的销售成绩和市场

形象，项目组、营销组的工作是值得肯定和表扬的。

时代项目，由于历史、地理位置等因素造成了该项目市场营销的特殊困难。经过项目部、营销部和公司有关部门的努力，现在已正式取得政府“天河软件园时代新地产园区”及“高科技开发区时代新地产园区”的批文，同时也取得了“民营新支持中心”的批复。这为时代新地产下一步走“住宅营商”的市场路向打下了非常好的基础。相信只要用心做好下一步内部组织工作，一定能为公司创造出好的成绩。

四个项目上半年的成绩，初步证明了目前项目协调机制的有效性，也证明了新架构下各职能部门积极配合，共同支持项目发展需要的服务态度和职业水平正在得到全公司的认同和发扬。

为进一步理清部门、各职位的职责，为各职位的职业化发展，建立绩效考核及更合理的薪酬和奖励体系，人事行政部现在正与顾问公司进行有关职位、绩效、职业化等的项目，在项目完成后，相信各职位的职责、各职位的职业化发展方向、各职位的绩效考核以及奖励体系会更加清晰，公司的组织架构和职能将更系统化和科学化。

首先表现在：责任心不够强，配合不够默契，有事互相推委等。例如东逸业主投诉处理不及时，公司曾收到投诉函件，并有一定的不良影响；东方有客户因对银行按揭不满而退订；因部门工作不利造成东方营销部因电话欠费被停机等。

其次，内部成本核算不清，成本控制不利。直接成本算不清，财务、销售、行政费用缺乏积累和与同行的比较，造成公司在决策过程中一直缺乏基本财务数据有利支持。

再次，权力与职责不匹配，授权不清、流程审批流于形式等。

总结上半年工作情况和问题，公司认为，上半年公司在营销、

工程、内部调整优化等方面都取得了一定成绩。现在看，年初定下的全年销售目标的确是艰巨的，但并非不可能的。所余四个月时间希望各项目部、各部门加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标。

加强协作、全力以赴、做好销售、力争完成全年销售目标

(1) 东方项目做好做细，创造佳绩

□2□z项目做出口牌，做出品牌

(3) 岭南项目保持势头，注重后劲

(4) 时代项目出奇制胜，改变形象

(5) 内部管理明确分工，加强协作

(6) 市场营销做好服务，做好品牌

(7) 工程建造控制成本，保障质量

(8) 产品开发继承改良，创造优势

(9) 财务管理理清成本，控制开支

(10) 人力资源建全体系，专业进步

(11) 行政后勤改善服务，节约开支

(12) 物业管理理清机制，节约成本

(13) 遗留问题基本理顺或清晰思路

(1) 加强协作，增加凝聚力

- (2) 改良财务核算及成本核算体系
- (3) 建立、提炼、推广企业文化
- (4) 试行推动绩效考核体系
- (5) 改进优化业务流程
- (6) 加强项目管理知识体系的培训
- (7) 成本费用，算清算准，靠近同行，好于往年
- (8) 总结今年工作，提前做好明年计划

即将公布新的财务及合同审批授权，重点是：改变以往过程负责，无人负责的情况，改由谁分管谁批准，谁批准谁负责。

(2) 日常行政费用分解预算，由部门控制，减少中间审批环节

各项目部、营销部、职能部门将分别获得包括交际应酬费、旅差费、交通费、电话费等日常行政开支的预算。由各项目部、营销部、职能部门主管控制开支，保障业务需要，同时尽量节省费用开支。

(1) 岭南项目组、岭南营销组取得成绩已得到表彰

(2) 八月、九月、十月表现出色的项目部、营销部，对公司销售业绩做出特殊贡献的部门和个人，公司将在十月份销售业绩出来后给予个别奖励，对营销造成不利影响的部门和个人给予处分。全体动员、全力以赴、决战九、十月份。每一个人都可以为销售做出贡献，每一个部门的工作都会直接影响销售。希望各营销部、项目部、职能部门能及时发现、推荐为公司销售做出特别贡献的优秀个体和事迹，并汇总至总监办公室。

(3) 完成业绩全民得益

公司拟拿出相当于二个月全公司薪金的现金，即约二百万元人民币作为全公司的今年的奖励基金。当然此基金会与公司全年销售完成计划的情况挂钩，公司将会按项目或公司整体销售额、年终考核成绩来决定每个组别和每个人的所得。按现在的销售业绩看，只要全公司同事全心全意，全力以赴，做好销售，每一位同事都应该取得好于往年的奖励！

黄金销售计划 销售工作计划篇二

黄金面试技巧(转)

(一) 面试问答

即使是最优秀的hr在对应届生进行面试时，都会感到些许茫然：问不到工作经验；没有reference check可以提供；所学专业知识与实际需要脱节；有些毕业生甚至不知道自己的兴趣所在；再加上毕业生的心态不稳定——急功近利者，妄自菲薄者，眼高手低者都大有人在。所以，很多公司都开始使用competency(胜任力)来进行评估。

有必要先介绍一下何谓competency胜任力。胜任力是一种可以被观察到的行为，这种行为在成功人士身上表现得更多，更频繁，取得的成果也更大。如果用海上冰山作比喻，则水面上的十分之一就是这种胜任力，而水面下的十分之九就是我们的知识、技能、态度、价值观。你如果在面试时问：您是否会认真执行公司的每一项规定，答案肯定是“愿意”，而这种问题在我们看来就是无效问题。所以在我们公司，所有的问题都要求尽量给出一个实际的事例。

好了，回到我们的主题——应届生在参加面试时如何有技巧的回答一系列的问题。

开始之前务必记住：

黄金法则：80/20——你要承担起80%的谈话而面试官只会说20%。

白金法则：你必须试着控制面试的节奏和话题。

钻石法则：对于没有把握的问题，抛回给面试官。

自我介绍

这似乎是必答题。不要以为这很容易。如果你用一分钟来重复你的简历，恭喜你，你的印象加分没有了！建议你最多用二十秒钟介绍自己的姓名、学校、专业。然后话锋一转，引出自己的优势或强项。一定要在最短时间内激发起面试官对你的好感，或者至少是兴趣。

成功的模式可以是：我叫xxx□英文名字xxx□xx省xx市人，今年6月将从xx学校xx专业本科(专科)毕业。除了简历上您看到的介绍，我愿意特别说一下我在xxx方面的特长/我最大的特点是……(给出事例)。正是基于对自己这方面的自信，使我有勇气来应聘贵公司的xxx这一职位。(看表)一分钟到了，希望我没有超时。(很阳光的微笑)

如果面试官不是eq太低，你的最后一句话应该会使他放松和微笑。资历嫩一点的还会接着问：“为什么你会这么认为呢？”如果他真的这么问你□bingo!你完全有机会操纵这次面试！

你为什么会选择你目前学习的专业呢？

【问答实录】

问：张先生，您为什么会选择财务专业呢？

答：的确，财务已经连续多年成为高校热门专业，这造成了就业时无可避免的激烈竞争。可当初我选择财务专业时并不是单纯因为它的热门程度。我早就把就业目标锁定在苏州工业园区的外资企业。根据我高三时搜集到的统计资料，园区当时有外企xxx家，而且每年以xxx%的速度在增加。以每个公司财务部至少5个人计算(总账，应收应付，税务，出纳再加上一个经理)，加上园区的平均离职率是15%，则在我毕业时，可以有xxx个空缺。我毕业那年应该全国有xx相关专业的毕业生。其中可能有10%会瞄准苏州，而我填报的苏州大学在当地口碑尚可，属于中等偏上。那么，有1/2的对手能被我淘汰。再加上我就在苏州本地学习，四年中可以更早的寻求机会，所以，我很有信心的选择了这个专业。其实，没有哪个面试官会相信你真的作过如此缜密的调查分析，但你已经展示了你做决策时的思路，所以可以加分。

【回答技巧】

所有的回答要符合你专业的特点。不要说得太到位，可以自圆其说就行了，不然，他们会觉得你要么太虚伪，要么太狂妄。还有，应该表示对自己的专业的确感兴趣，或者增加点戏剧效果：我本来理解的财务管理就是管账，所以开始的时候还真后悔了一阵，直到大三时开始了在企业的实践，才有了改观，并真正喜欢上了我的专业。这样显得真实可信，更重要的是，很自然的由你引导到准备好的问题：实习的收获。

3.

为了考察您learning on the fly这一条胜任力，通常会问您在实习期间的收获。此时，不要夸大自己的成绩，谦虚一点。还有，不妨说一下自己的失误(不用怕，毕竟你是在实习)。记住：详细说明当时的情况(situation)[]你要达到的目的(task)[]你采取了哪些步骤(actions)[]事情的结果(result)[]还有你得到的经验教训(lesson learned)以及后来怎样运用到工

作中避免犯类似的错误。最后做出总结：原来书本上的知识要能够在工作中熟练运用，这期间还有很长的一段路要走。还可以说：回到学校后，我对自己的实习经历作了一番总结，发现自己在xxx方面还需要加强。所以，我很注意利用大学的最后一个学期来弥补这一不足。现在，我对自己很有信心，如果时间能够倒流，我相信我能做到更好。

你有过和别人合作的经历吗？

(千万要回答“有”)那么，在这过程中，你是如何处理意见分歧的呢？现在是考察你的conflictsmanagement[]现在的绝大部分企业都不欣赏没有原则的老好人。所以，你要把自己包装得强势一些。

我本人比较满意的回答：

每个人在团队中都应该可以自由坦诚地发表意见，我会非常认真的聆听，分析；但对于自己的意见我不会没有原则的轻易放弃。民主过后还需要集中。我是学校英语俱乐部的主席，在组织校际年度联欢时，有两个干事的意见和我不一致。（停顿一下，让面试官记住你的这个闪光点）我和他们开了会。大家都阐述了各自的理由。很遗憾，我仍然没有说服这两人。在这种情况下，我感谢他们的积极参与，但表示仍然会采用我的方案。我的理念是[]meeting 不等于voting[]完全不需要少数服从多数；我是负责人，我相信自己有能力采取最佳方案；假如失败了，我也会承担主要责任。而如果我是团队的普通一员，我会保留自己的意见，但还是认真执行管理者已经做出的决策。当然，学校毕竟不同于公司，情况会更加复杂，但我坚信，只要遵循“对事不对人”的原则，任何问题都可以得到解决。

在回答时，一定要眼睛看着面试官，微笑，以冲淡你的咄咄逼人。

你是如何处理意见分歧的呢？

如果对方马上对你言传身教，那他铁定是菜鸟，你不用紧张了，因为，合理的反应应该是不置可否的说：其实这个问题永远不会有标准答案。

说说您的缺点，好吗？

- 问题

硕士做销售？你从兴趣上着手，应该可以。还能在“硕士”学历的理解上可以做文章。例如：我从不认为硕士在能力上肯定会比本科生强，也不认为理所当然比本科生高一个级别。我一直认为，三年的硕士研究生经历，最大的收获是自己的学习能力和实际运用能力的极大提高。同样是应届生，我会更沉着，更周详，更自信。

- 问

明白了吗？这是我自己第一次面试时回答的答案。自己觉得有4个优点：1、说明沟通不畅的根本原因不在你；2、表示你涉世未深，还很纯真；3□show了一下你的人格魅力；4、表明你愿意改变。

- 问

作为应届生，在面试前，应该了解一下外企的部门架构。以欧美企业为例，一般部门内的职位从低到高依次为：助理（如果是本科生，有时候可以跳过）---专员---资深专员---主管---资深主管---部门副经理/sectionmanager---部门经理。一般，主管要求有5年以上的相关工作经验，这是一个分水岭。好，回过来谈谈面试时如何回答关于职业生涯规划问题。其实，这种问题并不需要你回答得无懈可击，这也办不到---你说得通俗了，认为你胸无大志；回答太专业了，又觉得你好高骛远。

回答这类问题，有以下几点可以帮你加分：

a.

设定一个与自己专业相关的长远目标；这个目标要和公司的工作有关但不要局限在企业内部（因为空间有限，会遭遇许多太过于细节的问题）。例如hr专业的学生可以说，自己的目标是在35岁之前，也就是10年内，成为一名优秀的人才测评专家或者资深企业人力资源顾问；工程技术专业的学生，可以成为精益生产专家或者黑带大师；it专业则可以在信息资源整合和erp解决方案方面成为专家，等等。注意，要着重在你想做些什么，而不是你想爬到什么级别。

b.

把这个目标分解，以1年，3年，5年，10年的进度，逐步推进。这个就要靠你自己编了，恕在下不能一一举例。记住，每个阶段都要说明你能为公司做出怎样的贡献，你能得到怎样的提高，这与你长远目标的关系在哪里。此时，可以适当联系到刚刚提到的部门架构。

c.

在此过程中，除了自己想办法不断充电，还要说一下你希望公司可以给你怎样的帮助。比如能够有岗位轮换的机会；或者能够参与各种项目等。不要提希望公司会给你培训，送你出国，给你报销学费，要表现得自己希望在实践中成长。

d.

强调自己的稳定的心态。你可以这样说：“中国人最讲究‘名正言顺’或者‘不在其位，不谋其职’，所以很多人都认为，只有给了主管的职位，才能运用主管的权利，发挥主管的作用。我的理念和别人不同，我认为恰恰相反，当你

展示出了主管该具有的能力，能完成更多的工作，公司自然会考虑对你的职位进行调整。在没有足够的权力时，要使用自己的影响力，所以我鄙视那些成天想着晋升却没有任何建树的人。”这样子，你的自我包装就成功了一大半。

C.

最后要注意，在回答类似问题时，不要显得太胸有成竹。偶尔显示出涉世未深可以让面试官觉得你还有学生的单纯。“这个问题很大，我在学校里也曾经断断续续的考虑过，现在我简单的讲一下，可能会显得一厢情愿，希望得到您的指教”这样的一个缓冲在许多时候很管用哦。（还记得钻石法则吗？）

- 在被问到家庭情况的时候，应该怎么回答？

a

强调你的营销理念——当别人在推销牛排时，我在推销牛排在铁板上烧烤的滋滋声。许多不成功的营销在于只着眼在自己的产品如何物美价廉；许多成功的营销注重了解客户的需求；而我认为最成功的营销应该能够站在客户发展的角度，培养出/挖掘出他们对你产品的需求。（大概就是这个意思，自己补充，呵呵）

b

强调每一种性格都会有人欣赏有人讨厌，如果单靠性格魅力做营销，是一种悲哀。（现在，可以随意的说你的优点和缺点了，：））

C

4.

有人问起多个问题同时出现时，应该如何解决

这就是prioritysetting的胜任力。应对思路是把所有要处理的事情按轻重缓急分成4个象限：重要而且紧急；重要但不紧急；不重要但紧急；不重要也不紧急。但记住，不要直接叙述这个思路，这会让人觉得你不像应届生。还是通过举例说明比较好。我面试过的一个比较好的例子：我在大三时正好要复习准备英语6级考试，这时有机会可以去一家企业做兼职部门助理，但需要每周花三个半天。同时，每月一次的英语沙龙活动要组织安排，还要(不好意思地说)抽空陪陪女朋友(最后一点很重要，可以活跃气氛，还为下面制造了一个不重要不紧急的事例)。我当时利用没有课程的下午去公司工作，一般要到5点半回学校。在公车上的30分钟正好用来总结当天在公司的收获和需要了解的知识。在食堂与女朋友吃晚饭，六点半去教室自习，到十点回宿舍。英语沙龙的工作委派给大二的两个干事，他们每天会到自习教室找我谈10分钟，我会给他们一些建议。这样，我没有花太多的精力在沙龙活动上，可对整个过程都有了解和掌控。后来6级考试顺利通过，那家公司对我的工作评价很高，我也学了很多东西；英语沙龙的活动如期举行，我和女朋友也没有疏远。

(二)

关于面试礼仪

今天面试一个hr助理的职位，应聘的女孩子一坐下，我就知道会reject她：手指甲上涂蔻丹我没有意见，但拜托不要一块块剥落褪色。说实话，我很怀疑现在大学的就业指导老师都在忙什么，这样初级的面试礼仪都没有强调。

□))

一句话：面试时，要表现的有教养，容易接近。

(三) 小组面试

因为公司要准备对于应届毕业生进行case study/game selection甄选，所以，今天就来谈谈无领导小组案例讨论/游戏面试。

1. 首先，要对自己有信心。能够进入这一轮的，都是前几轮面试胜出的佼佼者，所以没有理由紧张。

2. 其次，在你进入会场入座起，面试就已经开始了。是否举止得体，是否能友善的问候同组乃至别组面试者，是否能很快的融入团队，都是在这一刻开始考察。

所以我的建议是：

注意着装，不要太随便，但也不要太成熟，时时刻刻记住你是应届生。

绝对不能迟到。

问候所有人，包括面试官(一般来说会有好几个人)和对手。

主动介绍自己，并努力记住别人的名字(呆会儿会很有用)。

帮助其他人拿水，准备文具，总之提供一切可能的帮助。(有做秀的感觉，但还是值得的)这样，你在以后的活动中基本会被认定是小组的领导。

认真准备自我介绍(最好英语和中文两手准备)

是否能很快的融入团队，并积极参与

是否能起领导作用

解决问题的能力 and 结果导向

坚持不懈和灵活应变的平衡

倾听和表达

所以，请参考以下的建议：

a.在得到任务的那一刻，当仁不让的扮演领导角色。

b.努力克制自己的第一反应，千万不要脱口而出“好难，我不会”

c.强调分工，由你来调度

d.不要一个人滔滔不绝，但要积极提出你的看法。可以先听别人怎么说。很有礼貌的提出反驳。在讨论中，抢先开口的不一定赢，最后闭嘴的才是胜利者。

e.归纳，在别人的基础上，一定要有所突破，或者说是“别出机杼”，一鸣要惊人。

f.时间控制。适时的提醒小组成员，还有xxx分钟，不要游离出讨论范围。

g.努力找出一到两个过程中的不足，记在心里，等一下会有用哦。

3. 归纳总结

在case study/ game selection结束后，一般都会要对小组的表现进行总结。一般会推选一个人作为代表。不要推让，你要好好把握机会。要感谢小组每个成员，要明确详细，比如□a真的很厉害，他有非常缜密的思维;b的动手能力是我看

过最强的;谢谢c[]每当我们觉得无助准备放弃,是他的鼓励,让我们重新燃起斗志。然后说你的归纳。这个时候,你刚才记在心里的不足可以提出来,作为lessonlearned[]

即使很遗憾,你不一定会作为代表来讲述,但没有关系,这一些仍旧用得上。不管其他人说的多么完整详细,你一定要找出一些问题,举手说“我还有一些补充”。

还有另一种归纳总结,是要求你对今天的表现打分。拜托不要谦虚。我有一个好朋友,在casestudy后作的总结很有意思:我的同组队员都很谦虚,没有超过7分的。而我在整个讨论过程中也没有特别出色的表现,但我想各位都同意,毕竟这是一次面试,我觉得作为应届生的第一次无领导小组讨论,我很想给自己打10分。可我最后决定是9分,因为今天下雨,我的皮鞋有点脏。

有时候,面试官会提出很尖刻的问题:如果要你淘汰一位队员,你会选谁?许多人会很为难而回避,或者说:我们每个人都是那么优秀,如果非要选择,我选择我自己。你大错特错!面试官不是要靠你们来选择淘汰谁,他是在考察你的managingcourage[]你应该分析每个人起的作用,然后排列哪一些是短时间内不能被轻易取代的,或者说,你们很难在短时间内发展提高出这一项能力。把最弱的淘汰掉(留下狮子,海豚,狐狸等,先淘汰掉孔雀)。记得要把这个思路详细说明。不要怕得罪人,因为你选择任何一个人和别人选择你的几率是一样的。而如果你能够把你的想法抢先说出来,可以在小组中定下这个基调,你的个人意见会变成小组的意见。

好了,最后还有几点可以加分的:

感谢面试官的宝贵时间

清楚地叫出每个队员的名字,和他们道别。

帮忙清理场地。

一句话：要让所有的人都注意你。

注：查看本文相关详情请搜索进入安徽人事资料网然后站内搜索销售黄金面试技巧。

黄金销售计划 销售工作计划篇三

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，好稳定提供内容与客户关系，食品业务员工作计划。

二、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。

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结合。

四、今年对自己有以下要求

1. 每周要增加几个以上的新客户?还要有几个到几个个潜在客户?

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最好的，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每月我要努力完成几到几万元的任务额，为公司创造更多利润。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错；全面负责公司内部的办公行政管理工作，协调公司各部门间各项协作事宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行；根据今年的具体情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性；根据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路 and 去年一样，力求形象多样化，增强趣味性；及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支；协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

黄金销售计划 销售工作计划篇四

今天20xx年即将进入了尾声，“温故而知新”！在此就过去的两个月的工作进行一下回顾和总结。在这里我们回顾一下刚刚过去的两个月里精彩难忘事迹。襄阳分部珠宝部银泰周大生珠宝专柜12月份销售突破 万。这些都是值得可喜可贺的事情，是全公司都值得学习和总结的。

开创了全新的市场营销模式。在公司全体员工的努力下，在公司各个部门的通力配合下，公司首届新品展销会暨精英店长培训会取得了圆满的成功。这次展销会的成功，开创了公司市场营销的新模式，是对公司原有的营销模式进行的一次大胆的创新！

公司通力合作谱写新篇章。公司物流部全体员工在时间紧，任务重的情况下，无怨无悔，兢兢业业的投入到展销会的货品包装和分发中，公司各个部门发扬了通力合作的精神，全体员工奋力投入到了这次艰巨的任务中，谱写了一曲大合作，大团结的壮丽凯歌。为公司的企业文化注入了强大的精神力量！

1 2 3圣诞促销全员参与引爆销售热点，无惧风雪铿锵玫瑰写新篇！

平安夜圣诞节，雪花寒风，你们无畏无惧，坚守工作岗位，“红颜娇美承受雨打风吹，拔剑扬眉豪情快慰，风雨彩虹铿锵玫瑰，芳心似水，激情如火，梦想鼎沸！”董姗，刘晓芳，江添，赵娅，蔡琳，金映红，张金燕，惠熊齐，魏丽，张欣，肖双红，徐艳琴等等，你们用你们的热诚为圣诞节的促销，为20xx年划上了完美的句号。

5、公司团购取得新进展！机遇总是青睐有准备的人！在公司六渡桥店全体员工和店长陈玲的努力下，抢抓一切机会，顺利促成今年冬天的第一笔团购业务，完成二次销售，取得了

销售110根银条的良好成绩！因为是今年的第一笔团购业务，所以意义重大！值得表彰！

6、积极引进风险投资，为公司的发展作出了”打基础，管长远”的工作，龚总不遗余力，不顾身体生病，为引进风投不辞辛苦，作出了有益的尝试和探索！这是一件具有重大战略意义的大事情！引进风投，必将为公司的发展打下坚实的基础，推动公司的各项工作朝着“百年品牌，千店连锁”的发展愿景向前一大步。

7、公司的知名度得到了极大的提升！正是因为有公司全体员工兢兢业业的.努力工作，正是因为有一大批员工多年来的忘我付出，才铸就了熊银匠在今日的市场地位，我们的努力得到了社会的肯定，得到了社会的认可！近期我公司荣获了“20xx年最具成长力50强”的荣誉，这是对我们几年来的工作的肯定和鼓舞！使得我们公司能够有机会和九州通这样的行业巨头同台的获奖的荣誉！

黄金销售计划 销售工作计划篇五

今年重点工作之一建立完善的档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

开拓市场，争取客源今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善年市场营销部销售任务计划及业绩考核实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的

积极性。

营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

黄金销售计划 销售工作计划篇六

下面是计划网小编为大家整理的2018年销售工作计划书精选，欢迎大家阅读。更多相关内容请关注计划网工作计划栏目。

2018年销售工作计划书精选【一】

2018年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面做一下简要的销售工作总结。

我是今年十月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我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，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，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。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。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，影响销售部的销售业绩。

二. 部门工作总结

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同的努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司

宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。

部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。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。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

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)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任

心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三. 市场分析

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

四. 在明年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。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年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。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，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。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

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) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。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。销售部内部拟定2018年全年业绩指标一千五百万。我将带领销售部全体同仁竭尽全力完成目标。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

2018年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好2018年公司销售开门红任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。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习惯是我们工作的关键。

2018年销售工作计划书精选【二】

时间如指尖上的沙，总是留不住。总结了xx年自己的一些成果后，就意味着xx年个人销售工作计划的到来，刚接触销售时，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，这给销售工作带来很多不便，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。

xx年工作计划如下：

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相结合。

四；xx年对自己有以下计划

1：每周要增加10个以上的新客户，还要有3到5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(幼儿园年度工作计划2018)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最好的，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。

一、市场分析

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。

分销商和终端消费者的眼球。

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，***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

三、工程部获得的利润途径和措施

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。

六、创造学习的机会

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把***公司建成平谷地*计算机的权威机构。职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，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、爱岗敬业：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、岗位职责：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方法。

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xx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，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

2018年销售工作计划书精选【三】

一、市场环境分析：

1. 我店经营中存在的问题

(1) 目标顾客群定位不太准确，过于狭窄。

总的看我市酒店业经营状况普遍不好，只要原因是酒店过多，供大于求，而且经营方式雷同，没有自己的特色，或者定位过高，消费者难以接纳，另外就是部分酒店服务质量存在一定问题，影响了消费者到酒店消费的信心。

我店在经营中也存在一些问题，去年的经营状况不佳，我们应当反思目标市场的定位。应当充分挖掘自身的优越性，拓宽市场。我酒店目标市场定位不合理，这是导致效益不佳主要原因。我店所在的金桥区是一个消费水平较低的区，居民大部分都是普通职工。而我店是以经营粤菜为主，并经营海鲜，价格相对较高，多数居民的收入水平尚不能接受。但我店的硬件水平和服务质量在本区都是上乘的，我们一贯以中高档酒店定位于市场，面向中高档消费群体，对本区的居民不能构成消费吸引力。

(2) 新闻宣传力度不够，没能在市场上引起较大的轰动，市场知名度较小。

我店虽然属于金杰集团(金杰集团是我市著名企业)但社会上对我店却不甚了解，我店除在开业时做过短期的新闻宣传外句再也没有做过广告，这导致我酒店的知名度很低。

2. 周围环境分析

尽管我区的整体消费水平不高，但我店的位置有特色，我店位于101国道旁，其位置优越，交通极为方便，比邻商院、理工学院、机电学院等几所高校，所以过往的车辆很多，流动客人是一个潜在的消费群。大学生虽然自己没有收入，但却不是一个低消费群体，仅商院就有万余名学生，如果我们可以提供适合学生的产品，一低价位吸引他们来我店消费，这可谓一个巨大的市场。

3. 竞争对手分析

我店周围没有与我店类似档次的酒店，只有不少的小餐馆，虽然其在经营能力上不具备与我们竞争的實力，但其以低档菜肴物美价廉吸引了大量的附近居民和学生。总体上看他们的经营情况是不错的。而我们虽然设施和服务都不错，但由于市场定位的错误，实际的经营状况并不理想，在市场中与同档次酒店相比是处于劣势的。

1. 2018销售工作计划书、销售工作计划书范文
2. 餐饮销售工作计划书范文、餐饮销售工作计划书
3. 汽车销售工作计划书、汽车销售工作计划书范文
4. 销售工作计划书范文
5. 销售工作计划书
6. 酒店销售工作计划书范文
7. 白酒销售工作计划书范文
8. 销售的工作计划书范文

黄金销售计划 销售工作计划篇七

针对白酒市场调价后，现在市场上的酒品种类很多，而且竞争很大，如果初期的市场没有展开得手，那想要再次去把市场做起来，是件非常难的事情。另一方面就是渠道，每一个做过酒类的人，都知道渠道的重要性，可以出大优惠政策多找几个有实力的分销商，只要有足够的渠道，把渠道维护好，就算再是新品也不愁没人卖。下面是我个人20xx年的工作计划及想法。

我的想法是，市场前期要不顾一切手段，做到有条不紊，把

销售放在第一的，再好的产品没有分销商为你卖靠厂家永远也不会做起的。只要有策略，并且坚持做下去，就会有一定的收获，市场也会逐渐扩大。市场对任何产品都是一样的，强势产品面临市场下滑，新产品面临强势品牌阻力，谁把市场分析的更透彻更细，并且业务团队能坚持把政策执行下去，谁就会在市场上占据主动白酒的夏季政策一直以来就有两种说法：冲淡、消极。冲淡顾名思义指的是淡季通过激烈的持续的促销，达到拉动消费的目的。消极指的是对待淡季不做为或少做为的方法。

另一方面就是渠道，每一个做过酒类的人，都知道渠道的重要性，可以出大优惠政策多找几个有实力的分销商，只要有足够的渠道，把渠道维护好，就算在是新品也不愁没人卖了。再者我的想法是，市场前期要不顾一切手段，做到有条不紊，把销售放在第一的，在好的产品没有分销商为你卖靠厂家永远也不会做起的。

只要有策略，并且坚持做下去，就会有一定收获，市场也会逐渐扩大。市场对任何产品都是一样的，强势产品面临市场下滑，新产品面临强势品牌阻力，谁把市场分析的更透彻更细，并且业务团队能坚持把政策执行下去，谁就会在市场上占据主动根据目前临汾市场的现状，结合我们不断努力销售得来的信息，酒的品质绝对没有问题，尤其在刚做市场的初期，我们必须要把把握住任何一个对我们品牌有利于成长的机会。

针对这次调价，对经销商和消费者来说，他们对白酒的接触又是一次新的磨合，所以在他们磨合的这个过程，我们是否抓住这次机会。进行强有力的攻势，展开全面大力的政策，让我们在下一个旺季来临创造一个销售新高。具体方案与实施：终端通路两手抓：在白酒销售淡季，我们主要以做市场为主，细啃硬耕，全力开赴可利用资源，为旺季做好铺垫工作。扩充终端市场，寻找新的发展方向。向宴会进攻带动消费。在白酒调价的今天，高端群体宴会消费如果及时切入，

将会给我们带动和扩张一部分潜在的消费群体。拓展我们的市场和扩大产品在消费群体中的影响面，我们必须及时把握和切入主题。首先我想应从通路作为切入，因为现在这个季节，如果我们投入错误，肯定是对财力和人力的损失，在时间上也是一种浪费。目前首要是董事会需及时拍板决定，这次也可能是决定我们成败的关键时刻，资源利用及时，对以后销量和影响将会起到一定的、超乎想象的作用。

因为销量对于公司来说只是一个片面的东西。销量只能是在短期内可能会有一部分资金回笼，但是我们需要的是一个长久的市场，就需要加强市场定位和企业定位。

1、市场定位：确定主攻目标群体和发展方向；

2、企业定位：企业应该具备完整的销售策略，在运行当中，我们目标不变，框架不变，变的只是一些结构。那样我们就不会在竞争激烈的市场当中处于被动的局面。

20xx年，我将围绕市场行情和工作计划展开工作，希望在新的一年里能够越来越好！