

最新工作计划电脑壁纸(模板9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。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

工作计划电脑壁纸篇一

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间的条件下，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. 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。

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. 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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. 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。

8. 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。

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我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献！

工作计划电脑壁纸篇二

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。

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制□20xx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***万元。

工程部利润主要计算机网络工程;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***万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元;多功能电子教室、多媒体会议室***万元;其余网络工程部分***万元;新业务部分***万元;电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***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。

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。

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。

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。

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：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、技术人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，引用十六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。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和***公司的`业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于***形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把***建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

工作计划电脑壁纸篇三

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。

收集整理一、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。

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。2007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*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*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润*万元；多功能电子教室、多媒体会议室*万元；其余网络工程部分*万元；新业务部分*万元；电脑部分*万元，人员工资一*万元，能够完成的利润指标，利润*万元。

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。

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。

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、技术人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，引用十六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，努力来实现本次大会制定的121万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

工作计划电脑壁纸篇四

电子产品纷杂多样，电脑也是这样，面对国内存在的繁多的电脑品牌，联想电脑怎样生存?适逢春节长假，亲身深入电子产品市场，对电脑的销售状况做一个调查，为中国品牌联想电脑做一个市场调查。

1. 联想集团的介绍

1.1 联想集团的背景及发展史

1984年11月1日，由柳传志、王树和等11名中科院计算所科技人员在北京中关村电子一条街创办了“中科院计算所公司”，开始了以发展中国民族电脑产业为目标的创业历程。公司成

立初始，以各种技术服务(主要是代客户验收、维修进口电脑、培训技术人员)积累了第一个70万元□20xx财年营业额达到202亿港币，目前拥有员工10000余人，于1994年在香港上市(股份编号992)，是香港恒生指数成份股□20xx年，联想电脑的市场份额达28.99%(数据来源□idc)□从1996年以来连续9年位居国内市场销量第一，至20xx年3月底，联想集团已连续16个季度获得亚太市场(除日本外)第一(数据来源□idc);20xx年，联想台式电脑销量全球排名第五。稳坐中国市场老大的位子。

1.2对联想电脑的介绍

1.3对目前保定市电脑市场的分析

6.6%和6.4%，两者实力相当，也都是国际知名品牌，在消费者心里有一定的信任度。华硕、索尼、宏基等电脑所占比例相对较少，但是他们也不断推出新品，电脑性能和软件开发对消费者有很大的诱惑力。

1.4联想电脑的目标市场

联想电脑根据不同用户设计出不同款式的电脑，联想旭日系列是满足学生、中小企业办公人员等客户对于产品性价比和品质服务需求的全新超值应用产。还有其他系列电脑，能满足不同人群的需求。

1.5 进行营销策划的目的

电子市场竞争日趋白热化，电脑行业也是如此，虽然联想电脑在国内还是老大的位置，但是国际上一些知名品牌的电脑在中国市场上的强势攻击，对联想电脑的销售造成了很大的冲击，为了保住电脑行业的老大地位，同时向世界市场进军，联想电脑必须进行一系列的营销策划活动，来提高自己在国内的市场占有率，为自己向世界市场进军，挑战国际电脑巨头，积攒力量。

2. 对联想电脑进行swot分析

2.1 联想电脑的优势(s)

2.1.1 价格优势

相比国外的惠普戴尔等电脑，在同等系列的产品上，联想电脑的价格比外国品牌的电脑要低50-300元，在质量和性能同等的前提下，联想的价格优势也确保了联想的老大地位。

2.1.2 产品优势

在以上所简要描述的联想电脑的系列产品中，我们不难想象：联想电脑为了不同人群，开发不同系列的产品，满足了不同客户对电脑产品的需求，这也体现了联想电脑的人性化发展。一切为了消费者着想。

2.2 联想电脑的劣势(w)

相比国外的一些世界知名的电脑公司，联想成立的时间较短，发展历史不如他们，技术经验也没有那些国际大亨多，所以联想在生产电脑时会一定程度上依附于那些大公司。在同戴尔惠普等电脑公司进行竞争的时候，联想在技术人才上的缺口日益成为联想同这些跨国公司竞争的瓶颈。怎样招揽高新技术人才，成为联想集团迫在眉睫的一个大问题。

2.3 联想电脑的机会(o)

联想电脑的发展是站在了中国这个大蛋糕的前提下，中国的发展也带动了联想的发展，联想作为中国自主品牌电脑巨头，是中国民族企业挑战国际大公司的先锋，中国政府以及中国人民为联想的发展也为联想的起步，发展注入了动力。随着中国经济的腾飞，人民生活水平的提高，电脑成为一种必须，联想也的大跨步发展也成了一种必须。

2.4 联想电脑的威胁(t)

联想电脑在中国这片土地上成长发展起来，随着中国加入世贸，国门的打开，一些外国的电脑知名企业：惠普、戴尔、东芝等开始像潮水一样涌入中国市场，联想电脑的销售市场一步步被这些国际巨头吞噬，联想的发展面临危机。

2.5 综合评述联想电脑

总而言之，联想电脑是既面临机遇，也同时面临挑战。不经历风雨就不能见彩虹，联想电脑只有经得住国际市场的经整改，才能屹立于世界之林，这也是联想冲向国际知名品牌的必经之路。

3. 营销策略之联想电脑

3.1 产品策略

3.1.1 对联想电脑的定位

国际知名电脑的售价大都在4000以上，如果联想电脑在保证质量和性能的前提下把价格控制在4000以内，那联想的价格优势就能显现出来了。（当然除了一些配置很好，性能也很好的电脑外）

(1) 开天系列。

联想绿色电脑开天系列是立足商业大客户的安全稳定应用需求，专为企业级客户设计的节能、环保型商务办公平台，凭借节约能源、环境友善、保护健康三大顶尖特性，将绿色转化为企业竞争力，助力客户实现可持续发展。

(2) 启天系列。

联想绿色电脑启天系列，搭载节约能源、环境友善、保护健康三大顶尖特性，是国际化的新联想针对国内大客户量身定制的最新一代产品，新启天具有更加富有质感及活力的外观、更加贴近用户需求的功能设计、更加稳定可靠的国际化品质。

(3) 扬天系列。

扬天是联想与ibm合并后推出的第一款商用pc,是专为热衷于体验最新技术,崇尚简约、自由、个性,注重产品性能的商业用户打造的一款领先易用的数字办公平台。无论从硬件还是从应用体验都带给用户业界最创新的科技体验;此外扬天的闪电恢复、领先的结构设计、创新的应用功能,无论从人性化使用的角度,还是从安全防护、高效管理的方面都为用户周到设想。(4) 补天系列。

联想绿色电脑补天系列,节约能源、环境友善、保护健康,是高性能专业型的商用电脑,适用于高端办公应用、设计开发、数据运算、图形图像处理等功能需求.具有性能强大、稳定可靠、扩展能力强的特点。

(5) think center系列。

think center台式机将双核处理器的强大功能与艺术级的工艺水平至于企业用户手中□think center具有各种尺寸:从塔式、台式到小型及超小型设计,可满足各种业务需求,同时最大程度地提高生产率,降低成本。

(6) 旭日系列。

联想旭日系列笔记本电脑是满足学生、中小企业办公人员等客户对于产品性价比和品质服务需求的全新超值应用产品。

(7) 天逸系列。

引领时尚的主流笔记本电脑，不单在外观设计风格上突显个性和时尚，还拥有完美的数码影音效果和极强的功能应用特色。

(8) 3000系列。

3000系列产品外观优雅大方并呈现大理石般质感；无卡扣设计配合边沿指示灯彰显时尚魅力；高触感键盘满足更高的功能性体验和人性化感受；“一键拯救”免去使用的后顾之忧；无铅制造以及能源之星认证确保产品环保节能

ideapad 系列产品以时尚动感的family id设计、尖端科技的娱乐应用设计以及体贴入微的人性关怀设计，创造三维体验设计的时尚娱乐精品，带来全方位的娱乐应用体验。

(10) 昭阳系列，

针对行业客户设计的高品质笔记本电脑。高端、高性能的同时具备多重可信赖的安全保护方案。昭阳系列针对行业客户提供按需定制服务。

(11) 加固笔记本系列。

高可靠笔记本电脑是联想自有品牌笔记本电脑中最新开发的加固系列，产品定位为安全的宽环境计算机。

(12) thinkpad

thinkpad中文名为“思考本”，在20xx年以前是ibmpc事业部旗下的便携式计算机品牌，凭借坚固和可靠的特性在业界享有很高声誉。在lenovo收购ibmpc事业部之后，thinkpad商标为lenovo所有，thinkpad自问世以来一直保持着黑色的经典外观并对技术有着自己独到的见解，如trackpoint(指点杆，俗称小红点)、thinklight键盘灯、全尺寸键盘和ap

thinkpad 笔记本电脑作为帮助用户实践思考的工具，划定了笔记本行业的新标准；先进的处理器、强大的图形显卡到极致轻薄的设计与超长的电池寿命，总有一款 thinkpad 机型能满足您的商务需求。

联想电脑的发展乃至最后走向国际大品牌，联想的产品必须以高、精、尖立足，联想要想在世界之林立足，产品策略就不能只盯在价格低廉的低端市场，而是要向高端技术的高端市场进军，挑战那些国际巨头。

3.1.2 联想品牌

一说到电脑品牌，人们都不禁想到lenovo[]这就是品牌的感召力，品牌观念对销售起了很大的作用，也能表现出人们对一个品牌的认知度。联想的目标就是要让他的品牌深入每个中国人心中，深入世界每个人心中。

3.2 渠道策略

电脑销售的渠道，很大程度上是公司-配送中心-销售商这种模式。建立这种模式可以很迅速的为销售商提供货物，而不用担心断货。尤其在销售旺季，更要保证销售渠道的畅通。

3.3 促销策略

促销策略，换言之就是通过降低销售价格或者赠送商品或服务等等来增加销量的一种办法，它能够增加利润，提高产品的知名度。

3.3.1 利用经销商进行促销

这就是生产商和销售商之间的一种密切合作，生产商通过给销售商一些折扣之类的优惠，鼓励销售商通过各种途径多销售本品牌产品，同时也可以承诺销售商先行拿货，等销售出

去货物后再行支付货款来刺激吸引广大的销售商，代理商等。此举也减轻了销售商因进货而占用大量资金导致资金周转不灵的困惑。

3.3.2 利用销售人员进行促销

对直接进行销售的销售人员进行鼓励，让他们多卖本品牌的电脑，承诺他们每卖出去一台联想电脑可以有相应的提成。这样就激发了他们卖联想电脑的热情，在客户选择买电脑时，销售人员会着重宣传联想电脑。

3.3.3 现场对消费者促销

实行广告策略是让中国乃至世界每个人认识联想电脑的一个重要途径，联想集团通过广告策略让人们认识到联想产品，认识到联想电脑。并通过广告刺激人们去尝试使用联想电脑，同时也通过广告，把联想电脑的性能，优势表现出来。

3.4 联想电脑的售后服务

联想电脑作为一种电子产品，免不了有质量和其他方面的问题，这个时候售后服务就提现了一个大企业，一个大公司的发展成熟程度了，好的公司也就代表着好的售后服务。联想电脑公司可以设立一个免费的售后服务热线为广大用户提供服务，同时应建立相应的售后服务网点，当客户的电脑出现质量问题时，可以很方便的进行维修。这样，联想也能在消费者心中建立良好的企业形象。

4. 策划方案的各项预算及方案调整

每个产品的销售都有自己的销售方案以及相应带来的各项销售方案所需的经费。 初期暂定的销售预算：包括分销预算、广告预算、促销活动预算、公关预算、售后服务等。随着活动的进行，最初定制的预算方案根据活动的进展而相应的变

化。但是最终目的都是要达到销售方案所规定的目的。

附录

联想集团联想电脑的调查问卷

您好，我是河北金融学院的一名学生，在年后为开学的这段时间里为联想电脑做一个市场调查，并根据您反映出来的问题，来对联想电脑做出一定的改善。

感谢您对本次活动的参与。 1、 您使用过电脑吗？

1)使用过 2)没有使用过 2、 您听说过哪些电脑品牌？

工作计划电脑壁纸篇五

机关、团体、企事业单位的各级机构，对一定时期的工作预先作出安排和打算时，都要制定工作计划，用到“工作计划”这种公文。工作计划实际上有许多不同种类，它们不仅有时间长短之分，而且有范围大小之别。从计划的具体分类来讲，比较长远、宏大的为“规划”，比较切近、具体的为“安排”，比较繁杂、全面的为“方案”，比较简明、概括的为“要点”，比较深入、细致的为“计划”，比较粗略、雏形的为“设想”，无论如何都是计划文种的范畴。以下是由查字典范文大全为大家整理的20xx年电脑销售工作计划材料，希望你有所帮助。

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相结合。

四；今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献！

工作计划电脑壁纸篇六

我首先想到的是要降低成本，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。

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。

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。2017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***万元。

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***万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元;多功能电子教室、多媒体会议室***万元;其余网络工程部分***万元;新业务部分***万元;电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***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。

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。

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。

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。

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。

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。

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：

公司内部定期不定期安排员工培训。

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。

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，引用十六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12万利润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和***公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于***形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把***建成在平谷地*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

工作计划电脑壁纸篇七

日子如同白驹过隙，不经意间，我们的工作又进入新的阶段，为了今后更好的工作发展，让我们对今后的工作做个计划吧。工作计划怎么写才不会流于形式呢？下面是小编精心整理的电脑销售年度工作计划，希望对大家有所帮助。

凡事预则立不预则废，为了下一年能创造更好的业绩，现做好计划如下、

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、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，如果在实践中遇到意外的情况，我会虚心向领导请教。

工作计划电脑壁纸篇八

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。

10x月份起“粤强酒业有限公司”将正式启用，我公司所有对外文件或单据都将印有“粤强酒业有限公司”各部门的相对印章。

2、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。

3、细化出货流程，确保商品的出货质量。

4、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，如：金鸿商行和宏州酒业，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五万元。

1、市场开发：（1）展示与我公司合作的优势。（2）阐述公司的经营理念。（3）解读公司的发展战略。

2、维护客户：（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。

（1）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。

4、红酒略。

- 1、每月要增加两个新客户，还要有三个潜在客户。
- 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。在有些问题上你和客户是一至的。
- 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。

工作计划电脑壁纸篇九

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

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，__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

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。__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__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__万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__万元；多功能电子教室、多媒体会议室__万元；其余网络工程部分__万元；新业务部分__万元；电脑部分__万元，人员工资__—__万元，能够完成的利润指标，利润__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_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。