

最新景区淡季工作计划(大全6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。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

景区淡季工作计划篇一

3、销售人员应该树立“只有淡季的市场，没有淡季的思想”理念，销售经理帮助销售人员进行目标分解，使之明确其市场增长点在哪里，如何去把握这些增长点，消除销售人员各种顾虑，全身心的投入销售。

1、针对一级商、二级商促销

(3) 注意问题：一级商截留二级商折扣，厂家监督一级商通知到位。因为一级商只有达到目标销量才能享受折扣优惠，一级商必须以折扣优惠吸引二级商，资金才能提前筹措到位。

2、针对终端用户促销

(1) 促销目的：鼓励和x公司产品终端用户和竞争对手终端用户购买公司产品；

(2) 促销方法：礼品促销或者买x赠一活动、购买公司产品现场抽奖活动，终端用

户购买公司产品不同数量，可获得不同的礼品；

(3) 注意问题：不要对终端用户打折优惠，一旦产品价格优惠后，价格很难涨起来。

1、针对空白区域，开发竞争对手优秀一级商，增加销量

(1) 机会：竞争对手业务代表已回其公司，其一级商可能处于失控状态，公司销售

人员可以趁机对其进行沟通、说服；

(2) 问题：一级商可能会以市场处于淡季，生意难做为借口，拒绝你的产品；

(3) 方法：

a□正是淡季才来找他，因为生意好时，他很少有时间??

b□正是淡季生意难做，他才需要你的帮助，因为你与其他厂家不一样??

2、针对成熟区域，攻击竞争对手的二级商和终端零售点

别了，全年的销售状况基本平稳。他们的做法是饲料需求下降后，他们将主要精力投入到兽药和种苗销售上，通过兽药和种苗增长来弥补饲料下降。当饲料需求进入旺季后，他们又将重点工作投入到饲料销售中。结论：要做到公司产品市场销售淡季不淡也并非不可能，淡季市场总需求量是下降的，关键是厂家应该找到市场增长点，除了挖掘现有一级商、二级商、终端零售点、终端用户潜力外，还需要将注意力转向竞争对手一级商、二级商、终端零售点、终端用户，将竞争对手的客户争取过来，也可以利用现有销售队伍和销售网络推广一些旺销新品。

为销售旺季的到来做准备。

景区淡季工作计划篇二

尊敬的公司领导：

您好！

随着冬季的来临我公司销售工作已经接近淡季。目前公司针对销售、客服两大部门围绕市场开发、前期回款、员工培训考核三个方面开展淡季工作计划。现将我公司淡季的工作计划方案汇报如下：

冬季临近，天气转冷，代理商已经难以组织客户发团看房。现在公司在积极维护老代理商的同时，派市场部、销售部到相应市场进行调研，开发代理商，为明年的市场运作起到铺垫作用。

2. 由市场部负责新市场开发工作。市场部通过备案部提供的代理商来访信息对市场开发作出分析，同时派人到相应市场开发新代理商，签约后对代理商培训、扶持，为明年产生业绩做准备。

回款是本年度公司任务的重中之重，淡季时期，公司要求按揭室、认购室同时催款，严格按照每月责任状执行，保证本年度回款任务的完成。

要求工程部、交房部、技术服务部严密配合，

保证碧海尚城a区11月30日、碧海尚城b区xx月30日按时交房，要求业务室严格按照每月责任状办理房产证、土地使用证。各部门严密配合，从源头上杜绝难回款、不能按时交房、办证慢的现象。同时做好农民工工资的统计及分配工作。

淡季时期员工容易涣散，失去工作积极性。经总经理审批，公司决定在11月19日之前完成对销售部、客服部员工的全面考核工作。考核事项主要包括：业务知识、服务意识、工作表现，三个方面。计划：

1. 11月14日完成销售部、客服部考试试题的准备工作，由总

经理审批，行政部备案；

2. 11月15日，对销售一公司、二公司销售部员工进行业务考核；

3、11月16日，对客服部公司员工进行考核；

4. 11月17日上午对销售部部门负责人、直属领导进行考核；下午对客服部部门负责人、直属领导进行考核。

备注：员工考核成绩将列为今后薪酬调整、职务晋升的依据。考核列表、考核方案见附件。

针对考核结果有重点的加强培训。本月为了更好服务代理商、提高员工的业务能力，公司要求销售部、客服部在每周周一、三、五做好催款任务，周二、四、六做相应的业务、服务知识培训，提高员工的服务意识，工作能力。

以上就是我公司的工作计划，请领导批评指正。

景区淡季工作计划篇三

各行各业的经营都有旺季与淡季的区别，酒店也是如此。进入六月以后对于度假酒店来讲是经营的一个转折，在这个时候我认为也是一个调整期、开拓期。

销售行业有一句话叫“旺季做销量，淡季做市场”，所以在进入淡季经营时，营销队伍很关键。有更多的时间去跑市场，把旺季时无法做的工作一一列出，到更多的领域去拉客源、推产品，因为每一个拉动都有周期性，为以后的经营种好“苗”。通过这种途径，开拓客源扩大市场。为什么会出现淡季，主要原因还是市场不够大、客源不够多。所以抓住一切机会扩大市场才能减少淡季经营的影响。

所谓稳定，稳定的都是老客户，酒店的最大的创收来自会议客源，虽然价位优势不大，但规模、时间上的优势远远弥补了价位的劣势。维系很重要，酒店的经营是长期性的不是一局定输赢的事，所以要坚持回访、加深印象，任何一个企业都有自己会务预算，不可能只开一次，所以回访的最终目的是了解信息，这也是一种营销的手段。酒店经营中有一句话讲的非常好“宁愿一人来千次、不愿千人来一次”充分说明了经营的长期性与维系客源的重要性。

越是淡季更不能放弃对外的推广，推广看似是一笔花销实则无形的收入，也许当时你见不到，但它的作用是让客人认识你、想到你。

促销活动的展开实际上是给客人一个去的理由。通过活动增加人气，有人气才有财气。根据一个主题去宣传整合酒店的所有资源，去刺激消费。

酒店的经营旺季，过高的开房率、翻台率，会使硬件设施受损，但在客源不断的情况下，无法进行深入的维保，这也未必是好现象，硬件的不足会让客人对你的品质产生质疑。因此当客源量下降时，工程工作的完善刻不容缓。

员工服务技能是伴随酒店发展常抓不懈的一项工作，但在进入淡季时，更有针对性。经营旺季强调更多的是现场管理与现场纠错但局限性强。所以利用这个时间，讲案例、模拟演练大范围的教育，让基础业务扎实、让特殊问题清晰，方便员工以后的业务操作。员工是酒店之基，基础牢固了，经营管理就顺畅了。

景区淡季工作计划篇四

我曾在a集团任大区经理，主管c市场公司产品全面销售。在c市场，占主导地位的是b集团产品□a集团与b集团无论从企业实力、品牌知名度、产品质量、价格竞争力等方面势均力敌，

但b集团提前2年进入了c市场，站稳了脚跟。我们利用销售淡季b集团大部分销售人员回公司休息的机会，针对b集团二级商和终端零售点，疯狂抢夺。成功开发后，接着就在二级商和终端零售点周边搞一次“买xx产品，现场抽奖”的活动，宣传与推广公司产品，连续进行了4个月。下半年，当市场进入旺季的时候，公司产品一路飙升，最终a集团取代了b集团市场地位，成为c市场主导品牌。这个案例给我最大的启发是：销售淡季最好做市场终端基础工作，因为一没有太大销量压力，二没有竞争对手干预与跟进，可以放开手脚做终端。

销售淡季是调整市场最好时机，因为有很多时间，且调整市场不会导

致销量一落千丈。什么市场应该调整呢？

- 1、总经销商完全掌控市场，不断要胁公司，公司市场处于危险境地；
- 2、总经销商制分销层级多，价格缺乏竞争力，市场信息反馈速度慢；
- 3、一级商缺乏x□不积极开拓与维护市场，公司产品销售停滞不前；
- 4、一级商缺乏周转资金，影响公司产品市场可持续发展；
- 5、总经销商或一级商缺乏忠诚度，与公司关系僵化，不配合公司各项工作；

调整方法：与原总经销充分沟通，增开新一级商，分品牌经营，互竞共荣；设立办事处，实现网络下沉。

销售淡季，开发二级商和终端零售点，短期内销量不会有大突破。庞大且健康二级商和终端零售点，只要市场升温，销

量定会刚性增长。销售淡季，无论是时间上还是二级商和终端零售点思想上，都是开发二级商和终端零售点的大好时机。

1、目标对象：主要竞争对手优秀二级商和终端零售点；

3、周分析与月考核：每周召开一次例会，汇报二级商和终端零售点开发进度、存在问题和成功经验，区域经理对每个销售员表现进行点评；每月底对当月开发计划达成情况进行考核，奖优罚劣。

景区淡季工作计划篇五

仓储部门20xx年度淡季工作计划为了创造奇迹，以达到公司战略及业绩发展，特制定以下计划：

聚划算之后的淡季销售

稳扎稳打，创造奇迹

1、创新去开发新产品引领食品潮流的趋势独创新颖须采购部团队及大家共同探讨

2、借鉴借鉴沃尔玛山姆店销售模式与电商结合（未来设想），库房与实体店一起，买家可以就近购买也可足不出户。

3、储备一些散货保质期长的可以多储备一些，以备不足之需；（当单量较大时应让厂家去做好前期准备，减少库房人员压力。）

4、环境卫生良好的工作环境才能使员工发挥工作的热情，定期打扫

5、培训对全体库房人员进行erp系统及办公软件的培训

6、轮岗对所有人进行轮岗，增强激发每个人的工作潜质（设想）

7、可上架一些高档产品，吸引客户购买欲望

可能遇到的困难：

1、断货

2、三无产品

3、人员不足

新。为公司的发展奉献一份力量。

景区淡季工作计划篇六

根据镇政府工作安排，针对负责xx自然生态风景区等工作，制订xx年度工作计划如下：

一、做到正常维护xx风景区整体性环境保护工作，监督道路保洁卫生、道路畅通、安全等工作。预防有乱砍乱伐、有道路障碍等现象的发生。

二、春季3月20日起至5月10日期间集中五十天时间，组织好各相关单位和人员，做好xx风景区防火防盗（护林护笋）工作，完善建章建制，把龙山风景区巡防工作落到实处。

三、六月份、十月份安排两次道路清障、路肩拓宽，道路交通安全标志维护显露达到十分明显的程度。

四、向政府领导争取针对xx保洁员工指标增加一名额分配给砖井村，以缓解原一名保洁员工的工作任务重、压力大的负担。确保有两名保洁员工能正常保证xx风景区各项保洁工作

的做实到位。

五、在既没有经营性、也没有开放性的xx湖，处在七、八月份高温季节时期内，注重自由来xx湖游泳的众多游客，向他们不定期、不定时地随时宣传：“水深面广、禁止游泳”等安全告知宣传工作，并做到随时巡视巡查。同时把坝埂上所有明显安全标志检修一次，以达到安全警示和严肃告知的效果。

六、配合水务部门为xx湖（实名xx水库）申报立户进编作努力推进性工作。配合水务部门为xx水库大坝埂上的路、桥拓宽、坝基坡堤埂铺石改造工程。

七、配合相关财政所、集体资产管理中心等部门做好标房、三产服务用房出租及租金收缴工作。配合协税护税工作。

八、极力配合政府对xx风景区招商引资和开发工作。

九、做好处置办的相关预防和打击涉嫌非法集资的日常工作。

十、做好政府突击性，临时性交办的各项工作事务。

二〇xx年十二月二十九日