

2023年渠道拓展计划 渠道工作计划(优质6篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！我们该怎么拟定计划呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

渠道拓展计划篇一

渠道部在公司销售方面，肩负着最重要的角色，发挥着重要作用，根据公司总结会议提出的今年各个品牌销售任务，如果还沿用以前的营销思路，定会给今年完成任务造成很大压力。所以必须对每个人高标准，严要求，不断创新工作思路。渠道部将参照以下几点做为今后在工作中的指导，完成今年既定的销售目标。

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司qq eami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽最大努力把客群关系搞好。

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

1、3—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手

的全面情况。针对性地进行pk

2、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4、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。

5、制定出月计划和周计划，及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5、和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。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。

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路 and 模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，

还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。在回款上也可以形成一定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

渠道拓展计划篇二

时光荏苒，岁月如梭，不知不觉中在银雁工作已经快两个月了，由于目前业务需要兹拟定新的业务拓展计划以顺利完成280万收益的目标为大前提，初期计划如下：

对于已有客户以往的应对方式较为被动基本保持在以被动式服务理念进行业务往来（当有业务往来时，进行上门取件派送等工作），在今后的工作中应该积极主动利用客户拜访的机会多看多听高效有计划地通过平时的交流了解银行服务中存在的潜力项目进行了解，在适时地机会下和客户洽谈新的项目，多交朋友，用工作业绩说话，把银行的客户关系网演变成自己的客户，培养自身素质，以应对不同人群的交流谈判工作。

目前由于引言入驻呼市地区时间尚短，好多项目还有待巩固，只有在完成已有项目维护的前提下，完善服务质量提高工作效率，减少工作周转时间，把争取到的时间用于拓展新的服务服务项目。

客户拜访时应做到以下几点，拜访客户既体现了自身素质的体现，也能在与客户会谈时体现出公司优势和客户眼中公司

形象的树立。

- 1、准备工作（个人衣着、公司资料，项目计划书）
- 2、了解要拜访的客户资料公司档案，在聊天中可以对客户提出的一些问题及时做出反应，以免断片。
- 3、工作项目案例备案（与客户交谈时举例说明用）
- 4、与客户交流时应注意坐姿，眼神不要游离，要目视客户礼貌性的对客户的言谈做出应有的反应。
- 5、说话时讲究时机做到不抢话不插话，主动倾听，察言观色对客户感兴趣的事增强互动，把握气氛。
- 6、开场白应对上门造访目的阐述清晰明了，但是生意往往都是人和人建立关系为先，虽然要以经济利益为先，但过于攻心的谈话方式会拉远与客户的关系，所以积极主动建立关系才是开展工作的第一步。
- 7、拜访结束后要注意微小细节，包括关门出门等事物给客户留下好的印象是开展工作的第一步。

走访陌生客户时应做好拜访地点的安排，规划好行程安排拜访顺序，在省时高效为前提下，在初次拜访时把客户的信息准确记录在案，初次拜访应注意拿捏好分寸，既不能急进也不能放缓，了解客户需要，再次拜访时准备好对应方案，力求尽善尽美，方案设计要多样化，防止突发事件的发生，应对客户的不时之需。

对于有合作意向的客户应在拜访时做好充分准备工作，做好详尽的工作计划书，对于客户所提的要求详细记录在案，对于其所提到的合作配套方案进行数据分析，合理分析数据核对好两方利益保证利润成本。

1、目前同城邮递派送合作项目只有民生一家，利益还不突出，主要原因是定价不高人员不够派送成本不足，解决方案提高派送效率，增加派送人员，对一些疑难件和二次以上派送件增加成本预算，积极拓展新的银行和项目配套服务，体现出企工作拓展计划书业自身优势，和同行业之间的服务质量做出相应的对比，扩大自身优势，在优势差距不大的情况下更加系统的完善服务内容，提高服务质量和效率。

2、企业中的信贷和资金链上有很多需要处理的等配套服务，还存在很大的上升空间。例如，执照的效验和一些监管项目的岗位空缺。

3、银行大堂及外招人员的配套上岗服务，目前只有交行的携款和补录人员，大堂服务项目，可以和银行继续深度合作，目前交行呼市只有四家，但是其他工农中建还有很多扩展空间，希望以后通过关系建立和走访使之成为一个主要经济利润发展体系。

4、与银行有关的客户有些工作可能会需要通过公司于银行建立长期合作意向也可以考虑通过实施。

5、各银行网点提款机分布较广，加钞人员可协议外招，经银行专业人士培训后可上岗进行系统化网点便捷服务项目。

（加钞工作专业技能较为容易掌握，但在外招人员上岗过程中风险较大，招聘困难，但是网点众多潜在商机也不容小视，前期在和银行洽谈当中要做好详尽的工作规划安排，人员调配及风险抵押，项目实施方案等详尽项目策划）

6、银行活动及基金证券推广工作，目前市场上的各类理财产品种类繁多，可通过学习积累经验，帮助银行在各个企业机关餐饮娱乐等单位洽谈长期投资合作等项目及活动捆绑等工作，减少银行的工作难度，谈成客户，相应外招人员可以适当利润分成，提高员工积极性，更快更好的完善和银行企业间的深度合作。

综上所述，银雁公司在与银行的合作谈判中依然存在着大量的商机与深度合作机会，把握住自身的经营服务优势，尽快且全面的引导银行与我司达成长久的合作意向，准确的数据统计信息和过硬的团队班底和人员的上岗配套服务一定能使各银行企业与我司达成明确的合作意向，从而从各方面领域入驻银行企业当中加速银行企业的稳定成长，带给公司更高的利益，所以在今后的工作中要适时的把握好公司的发展方向提高员工的业务理念企业文化等知识水平的巩固，从而使之成为银行企业值得信赖的伙伴，更加便捷高效的完成既定目标，更好的完成和超越起初既定业务收入预想。

渠道拓展计划篇三

经过一个学期的磨合与实践，上学年我部较好的完成了工作，虽然可能一些方面还做得不够。新的学年、新的学期我部将以一个全新的面貌去对待本部的工作以及配合其他各部的工作。新的一学年即将开始了，我部工作也将继续进行，然而可能会有很多困难需要我们去面对。这些困难对于我们来说既是一次挑战，也是一次难得的锻炼我部成员能力的机遇。我部将借这次机遇，努力地表现，出色地完成各部门交给我们的任务。所以，我部将以一个全新的面貌去对待，不但要积极的参与，更要我部成员尽职尽责，尽心尽力的参与到其中去。

我部现在结构已初具规模，今年在做好素拓认证这块以外，也将注意开展一些符合素质拓展及丰富学院就业文化氛围的活动，而上学年主要做好认证这块。为了使我们的工作更加有序、合理、现制定了20xx—20xx年的工作计划，计划主要以月计划形式呈现：

九月份：

(1) 主要为招新。今年纳新主要要考虑部门接下来的发展方向，挑选适合的干事。招新后将召开部门会议，进行认证方

面的培训。

(2) 召开院会，分配任务，做好一份素拓认证相关材料的范本，下分给各班。

(3) 09级素拓证书的填写。因为上学期各班证书比较混乱，还没调整好，所以证书放到开学做。

十月份：

(1) 09素拓证书的填写和修改。考虑上月可能较为赶，下月初继续做好这块。

(2) 分配各系09、10年级做好10—11学年下学期班级草表，并逐步进行修改、盖章。（电子、纸质）。

十一月份：

(1) 09、10级个人草表的印发、分配填写。

(2) 个人草表的盖章十二月份：

(1) 09级证书进行院盖章。

(2) 召开院会，总结上一阶段工作。其他工作：

(1) 定期开展部门会议、各班会议。总结和部署工作。

(2) 配合院团委、学生会各部门工作，各活动的举办，团结院、系，团结各部门。

(3) 本学期部门职能开始有了新的改变，上学期整个部门会朝这个方面努力，做适当的学习和改变。会在上学期做好下学期活动的策划和想法与辅导员进行商议和改进。因为刚开始有些事情还不是很很有头绪，需要更多的指导和帮助。

渠道拓展计划篇四

1、《土地储备计划》

2、《土地信息采集表》

3、《新项目经济分析测算表》

1、国家有关房地产政策的法律法规。

2、国家宏观经济调控。

3、各省市的有关执行政策。

1. 政府土地主管部门——土地局、土地整理储备中心、交易中心。

2. 拥有土地但缺乏资金的房地产公司，可以考虑以公司的并购、合作等形式获取土地。

3. 政府成立的建设投资公司。

3. 政府成立的建设投资公司。

5. 招商局。

6. 建筑工程公司。

7. 房地产相关策划、销售、咨询等中介公司；

8. 看到的闲置土地，通过朋友渠道打听，落实土地权属等相关情况。

1. 房地产同行业的朋友介绍。

2. 政府单位及银行等金融界上班的朋友。
3. 公司的政府关系网以及同学、亲戚、同事等。

- 1、江北万科旁边地块，面积10562m²
- 2、火车北站对面地块1，面积27000m²
- 3、火车北站对面地块1，面积46000m²
- 4、江北上寮村地块，面积8496m²

渠道拓展计划篇五

拓展部作为学生会新生的重要部门，对内有策划活动职能，对外有参观职能。对学生会的健康发展起着重要作用。

根据学生会加强内部建设的重点工作与宗旨，新学年我校拓展部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 全面提高干事工作技术水平。

根据意思指导原则，在20xx年主要开展以下工作：

1. 数字媒体工作。

主要工作：各类活动视频制作和电子海报等制作

2. 组织培训干事技能。

主要工作：每月都集中干事们进行视频制作指导，引导干事们在数媒工作上互帮互助，从而使部门工作完成得更加出色。

为了使拓展部成员之间进一步相互了解，方便部门内部工作的开展，活跃部门的气氛，并使拓展部变得更加的团结，在部门例会中，让成员之间增进友谊和经验的交流。

有了上学期的工作经验，干事们都对拓展部有了更多的认识，同时也融入了学生会这个大家庭中。这学期，我们拓展部在做好本职工作和更多的协助其他部门工作之外，加大力度组织培训干事技能，提高干事们的工作本事，使拓展部这个新生的部门茁壮成长，成为学生会的不可或缺的力量之一。

学生会部门工作概念： 秘书部： 秘书理家；

组织部： 党下组织；

学习部： 学习为主；

宣传部： 传之我言；

文艺部： 我艺我展；

体育部： 重在锻炼；

外联部： 情系你我；

生活部： 生活无处不在；

网络部： 构建桥梁。

工作思想：

1、勤俭节约。由于本学期外联工作重点侧重于联络实践活动，外界资金注入较少，所以学生会每一次活动都要秉持勤俭节约的原则！

2、不断创新。迎评在即，活动较多，同学进取性相对较差，

为提升同学的活动进取性，力求每个活动做到新颖生动。

3、团结协作。一个部门乃至整个学生会都是一个完整的团队，工作的顺利开展与否依靠的是个人和部门之间的合作，主要体现于各种活动中，不仅仅分工明确且相互联络协作。

4、服务同学。学生会是同学们的一个帮手，是教师和同学们之间沟通的桥梁，并不是一个凌驾于同学们之上的机构。学生会各成员应当充分认识到这一点，并真正作到为广大同学服务。

前期工作：

1、最终确定第五届学生会名单

2、修改学生会规章制度(条例)

3、制定各部门干事工作条例，并记录干事本学期工作情景

4、统一计划和总结的格式及资料纲要

5、设立主席信箱。便于广泛全面的听取广大同学的意见和提议，这样从同学们的角度出发，才真正体现了学生会是为同学们服务的重要价值。

6、组织各个部门的部长和副部开会，共同商讨本届学生会的具体工作宗旨，明确各个部门工作方向与大体工作资料，并由各个部门将本年度常规工作做以简单规划，保证常规工作能够顺利准时开展。这项工作我们已经顺利完成。

1、定期开展部长例会和不定期的学生会全体会议

2、部长例会为每周或每两周一次，以座谈的形式召开。此前，各部长应充分了解本周本部门工作，以及部内所有人员对工作的想法和意见提议，部长负责在例会上转达，并与大家进

行讨论。这样部长例会就到达了召开的效果。

3、注意部门工作成果的积累，构成一种体系，异常是能看的见的，就是书面材料，让干事能真正的学到该部门的相应知识。

4、我系学生会要经常与各个兄弟学院学生会坚持联系，学习他们好的工作方法和汲取他们好的工作经验，也向他们展示我们系学生会的风采。

5、坚持创新。创新是一个民族提高的灵魂，是一个国家兴旺发达的不竭动力。更何况是我们学生会中一个小小的部门！创新，能够从多方面体现，比如新颖的活动形式，新式的工作处理手法，和别积极参与。可见，创新是不断提高和完善同时又是一个等待我们无限开发的领域。

6、每一个都不可能独自在社会上生存，那么与人交往，与人合作就是人生的几大主旋律之一。在一个部门之内，部长需要统筹规划整个部门的工作，并将工作分为几个鲜明的块，将每一块都设立负责人——就是副部，其后，由副部将具体的工作以及详细计划安排到各个干事，这样，整个部门就有了不一样的分工，到达每人都有事可做，每人身上都有职责，大家互相配合，使部门工作井井有条。凭借的是所有学生会各个部门之间的通力合作，所有部门都行动起来我们认为，合作是提高工作效率的最为有效的方法。

1、一个活动要有一份完整的策划书。它是活动最佳的指导，活动中所有项目也必将按照策划书的资料逐步开展。

4、最为重要的就是前期的准备与策划工作，研究问题必须全面，并且必须竭尽所能预测出活动中一切可能的突发事件，并把这些一一规划入策划当中，做到万事皆有准备。

5、作为学生会的各个部门，当有大型活动准备开展，学生会

内所有部门都应当调动起来，如果某一部门工作量很大，完全能够在其他部门调用人手，其他部门必定会鼎力相助。这也正是部门之间协调合作的体现。

6、学生会要不断创新，一些工作资料、工作方法等大体相同的几个部门能够联合起来共同策划具有创新性的活动，同时将其作为当年度学生会特色活动，这既不会增加各个部门的负担又能够将学生会工作举办得更加生动活泼。

渠道拓展计划篇六

学生会素质拓展中心工作计划。为了更好的贯彻共青团中央、教育部、全国学联发起的《大学生素质拓展计划》，全体素拓成员同心协力，帮助认证部完成认证工作。与此同时，各同学也对素质拓展工作有了更深一步的认识。

基于素拓中心刚刚成立，许多同学对素拓工作还不十分了解，我活动部制定如下素拓宣传计划：

1、制作大学生素质拓展计划宣传展板，在管院及二教展出，对什么是“大学生素质拓展计划”、《大学生素质拓展证书》的重要性、以及已有素拓成果（包括素拓征文、照片）进行展示，从而推进我院大学生素质拓展计划的更好实施。

2、以班会为渠道，班级为单位，在广大同学中开展信息调研工作，普及素拓知识，班委带领同学们进行素拓游戏，在游戏中锻炼自我，体现团队精神，同时对同学们在此过程中提出的问题整理并给予正确的解答。

3、对其他院开展大学生素质拓展工作的情况以及各院校的成功经验进行汇总、收集，吸收。

除进行宣传活动，让广大同学了解素拓的相关信息，我部还制定了一系列干部培养计划，使素拓中心有自己的骨干人员，

班级有各自的素拓带头人。具体计划如下：

1、针对中心内部人员开展培训课程，要求对素拓认证及素拓游戏进行全面掌握，加强和校讲师团、校素拓部等各部门的联系，培育自己中心的讲师及素拓骨干力量。

2、组织各班班长、支书及由班级推选出的素拓带头人进行培训，要求凡参加培训的人员按时参加培训并做好培训笔记。由素拓中心部门人员组织会场秩序并派专人进行签到。

3、与外联部协调共同邀请名师，进行素质拓展大型讲座。与辅导员老师协商，组织管院全体同学观看讲座。由专业人士对我院学生进行职业生涯和大学生学业生涯指导，让同学们明白自己的发展方向和自身素质欠缺，有针对性地自主选择学校开展的素质拓展训练项目进行素质训练。

4、利用暑假时间，提前下发任务，组织同学开展假期社会调查和社会实践活动，使同学综合素质特意提高。

素质拓展中心的工作刚刚起步，其所取得的成绩离不开领导、老师的关心，及广大同学的支持、配合。对于工作中存在的问题，我们会再接再厉，逐步解决和完善。基于以上计划，我们会以更加饱满的热情，克服重重困难，迎接大学生素质拓展工作新的挑战，为大学生素质拓展计划在本院更好的实施而不懈努力！