

最新毕业季户外活动 幼儿园户外活动方案 (通用8篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

销售工作规划篇一

- 1、制定出月工作计划和周工作计划、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。考虑地广人多、交通涌堵、预约时最好选择客户在相同或接近的地点。
- 2、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。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考、并为工程商出谋划策、配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、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、填写项目跟踪表、根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进、并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进、至少一周回访一次客户、必要时配合工程商做业主的工作、其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记、并

及时跟进和回访。

7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计、为工程商解决本专业的设计工作。

8、投标过程中、提前两天整理好相应的商务文件、快递或送到工程商手上、以防止有任何遗漏和错误。

9、投标结束、及时回访客户、询问投标结果。中标后主动要求深化设计、帮工程商承担全部或部份设计工作、准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。

10、争取早日与工程商签订供货合同、并收取预付款、提前安排备货、以最快的供应时间响应工程商的需求、争取早日回款。

11、货到现场、等工程安装完设备、申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档、验收完成后及时收款、保证良好的资金周转率。

1、市场分析、根据市场容量和个人能力、客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。

2、适时作出工作计划、制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通、确保各专业负责人及时跟进。

3、注重绩效管理、对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位、区分大客户与一般客户、分别对待、加强对大客户的沟通与合作、用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识、新产品、为客户带来实用的资讯、

更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商、以备工程商需要时能及时作好项目配合、并可以和同行分享行业人脉和项目信息、达到多赢。

6、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。

7、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。

8、努力保持和谐的同事关系、善待同事、确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

1、定期组织同行举办沙龙会、增进彼此友谊、更好的交流。

客户、同行间虽然存在竞争、可也需要同行间互相学习和交流、本人也曾参加过类似的聚会、也询问过客户、都很愿意参加这样的聚会、所以本人认为不存在矛盾、而且同行间除了工作还可以享受生活、让沙龙成为生活的一部份、让工作在更快乐的环境下进行。

2、对于老客户和固定客户、经常保持联系、在时间和条件允许时、送一些小礼物或宴请客户、当然宴请不是目的、重在沟通、可以增进彼此的感情、更好的交流。

3、利用下班时间和周末参加一些学习班、学习更多营销和管理知识、不断尝试理论和实践的结合、上网查本行业的最新资讯和产品、不断提高自己的能力。

以上是我20xx年销售工作计划、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、争取为公司做出自己最大的贡献。

销售工作规划篇二

xx年以来，我公司在佳能房地产开发集团有限公司和董事会的正确领导下，经过全体员工的努力，各项工作按部就班的全面的展开，为使公司各项工作上一个新台阶，在新的.一年里，公司在确保20xx年底方案报批的前提下其工作计划如下：

工程方面

以“山水城”项目建设为重点，统筹安排，切实做好建设任务

(一)xx年底前力争方案报批通过

x月份：参与制订规划方案，配合公司领导完成规划方案在市规划局的审批通过。

x月份：配合公司高层完成规划方案的市长办公会议通过，办理环境保护意见表的工作。

(二)xx年度工作安排

x月份：组织编制环境评估报告及审核工作；办理项目选址(规划局)，参与项目的扩大初步设计，并完成项目场地的地质勘察报告。

x月份：参与工程的施工图设计及图纸审查；编制项目申请报告，办理项目核准(发改委)；完成桩基础的工程招投标工作，工程监理招标工作，并组织场地的地下排水工作。

x月份：办理工程规划许可证工作(报市规划局)，并进行场地周围的止水帷幕、护壁桩的施工。

x月份：完成工程主体的招投标工作，办理桩基础工程的施工

许可工作。

x月份：办理工程主体的施工许可工作，确定主体工程的施工队伍，至6月中旬完成桩基础工程的施工工作。

x月份：基础工程完成。

x月份：工程主体完成至底六层封顶。

(三) 报建工作。

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。元月份完成方案图的设计；二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于理顺与相关部门关系，不得因报建拖延而影响工程开工。另外，工程部应加强工程合同、各类资料的存档管理，分门别类、有档可查。建立一套完整的工程档案资料。

(四) 工程质量。

“特洛伊城”项目是市重点工程，也是“特洛伊城”品牌的形象工程。因而抓好工程质量尤为重要。工程部在协助工程监理公司工作的同时，应逐渐行成公司工程质量监督体系。以监理为主，以自我为辅，力争将“特洛伊城”项目建成为优质工程。

(五) 预决算工作。

工程部、财务部必须严格工程预算、决算工作的把关。严格执行约定的定额标准，不得擅自增加工程量和无据结算。不得超预算支付工程款，在20xx年工程进展的同时做好以下两项工作：

- 1、认真编制工程预算，配合工程部及时做好工程手续的洽谈协商、变更，及时掌握材料的变动情况，配合工程部做好工

程进度的控制工作，做好工程的两表对比，限度的节约使用资金。

2、制定工程资金使用计划，“特洛伊城”项目工程估算需用资金4.6亿元左右；其中基础部分需用约0.8亿元；地上商业部分约用1.4亿元；公寓部分约用2.43亿元，做好工程资金的使用计划对项目的建设起着关键性的作用，工程部、预决算部、财务部、采购部以及招商部等职能部门必须紧密联系、团结协作，使各项工作顺利进行。

财务方面

1、切实完成开工前融资工作和招商工作任务，力保工程进度不脱节

公司确定的二0xx年工程启动资金约为2亿元。融资工作的开展和招商任务的完成，直接关系到第一期工程任务的实现。故必须做好融资、招商营销这篇大文章。

2、拓宽融资渠道，挖掘社会潜能

拟采取银信融资、厂商融资、社会融资、集团融资等方式，拓宽融资渠道。通过产权预售、租金预付等办法扩大资金流，以保证“特洛伊城”项目建设资金的及时到位。

3、采取内部认购房号的形式，回笼资金、扩大现金流。

4、实行销售任务分解，确保策划代理合同兑现。

20xx年公司建设工程款总需求是4.6亿元。按“特洛伊城”所签协议书，招商销售任务的承载体为策划代理公司。经双方商议后，元月份应签订新的年度任务包干合同。全面完成招商销售任务，在根本上保证工程款的跟进。在营销形式上努力创造营销新模式，以形成自我营销特色。

销售工作规划篇三

年度销售工作计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而刘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，刘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，刘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。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，刘经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

- 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，刘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，在以往的年度销售工作计划中，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，刘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，使刘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。

销售工作规划篇四

各位领导各位同事：

大家好！

20xx年已经过去我们将迎来一个全新的20xx年；回顾这一个月多月来，我通过努力的工作，也有了一点点的收获，我感觉有必要在这一个月多月来对销售工作做一下总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做得更好，自己有信心也有决心在这竞争激烈的市场中，把下一年的工作做得更好。下面我简单介绍一下我20xx年的工作计划：

1. 对于老客户要经常联系，有时间有条件的情况下可以送些小礼物，好稳定和客户的关系，在有老客户的同时，还要不断以各种媒体获得更多的客户信息。

3. 见到客户之前要多了解客户的状态和需求，再好准备工作，才不会丢失这个客户，在客户遇到问题时我们不能置之不理，一定要尽全力帮助他们解决，让客户相信我们的工作实力，只要我们有积极乐观的工作态度才能更好的完成任务。

4. 和公司其他员工有良好的沟通，和团队精神，多交流多探讨，才能不断增长业务技能，每个月要自己给自己定个目标，尽自己最大的努力去完成任务，为公司创造更多的利润。

信誉是公司的保障，所以一定要大好信誉的名声。顾客是公司的生命，所以一定要联系好顾客群，不要轻易放过每一个客户，做到不到最后一秒不放弃，或许在最后一秒你成功了。

以上是我这一年的工作计划，在工作中总会有各种困难，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。

20xx年1月6号

销售工作规划篇五

开展工作”的指导思想，发扬井冈山创业精神，确立工作目标，全面开展11年度的工作。现制定工作划如下：

1：每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2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与这个客户合作。

4：对自己严格要求，学习亮剑www.精神，工作扎实细致，要不断加强业务方面的学习，多看书及相关产品知识，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。

5：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。

6：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。

7：为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额，为公司创造利润。

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。

销售工作规划篇六

一、xx年度总体工作思路：遵循有限的资源和人力集中在最适合公司的客户上面，最快最直接开展工作，因此，总体工作思路为：

- 1、熟悉产品工艺及施工工艺，发挥xx的.系统优势；
- 2、做标干工程，高品质、高工艺；
- 3、发展战略合作伙伴，适用于大客户、政府项目；
- 4、维系好相关政府责任部门关系。

二、业务工作目标西安办事处部门目标□x万。分摊到业务x万/人；分摊到x季度，每季度完成x万。

1、任务及重点突破方向酒店式公寓

1.1重点客户放在近半年内要确定外保温材料的公建项目□x米上高层。

1.2以华宇的系统优势打开市场，带动其他产品的销售。

1.3与相关部门的友好维系，如质监站、节能办、建材协会等。

2、具体计划内容：

2.1了解政府的政策力度，建材协会、节能办的相关备案手续。

2.2客户搜集，搜房网查询到x个住宅□x个公建。建设信息网、政府招标网，等等。

2.4跟进近期目标客户。

2.5邀请客户考察队伍建设与人才储备队伍建设初期建议x名业务，后期淘汰x名，x名内勤；施工队伍本地化；项目经理本地化。建立人才储备档案，可从同行业挖人才过来。

3、客户发展方向客户的进展阶段，需详细填写客户动态表。

4、大客户的维护与开发政府单位、上市公司及外资公司、本土大型公司。需填写大客户登记表。大客户开发的团队合作，或是一个大的项目有多个总包时，就需要团队的支持。

5、销售费用管控

5.3项目的专项费用（需申请）。

6、公司与办事处联动

6.1相关人员的培训工作；

6.2大客户公关；

6.3客户考察等相关任务。

7、工作效率的管控

7.1积极的心态；

7.2工作的氛围；

7.3员工的自我提升。

8、日常工作的管控对日常工作任务、工作目标合理分解细化，完善营销部门管理制度。

主要有以下几个方面：考勤管理、会议制度、工作计划与总结、项目报备与立项管理、绩效考评。

销售工作规划篇七

(2) 竞争品牌的状况。主要分析a[]同季度竞争产品的销售情况;b[]消费者的评价(主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度);c[]市场费用投入情况;d[]渠道布置情况(当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来[]);e[]产品销售网点的数量;重点客户数量及在不同渠道的分布情况;f[]二级客户的评价等)

(3) 销售团队有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在08年相比07年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在06年的销售团队成员数量只有5人，而在07年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

(4) 去年同期的销售目标及达成状况。如：07年第一季度a饮

料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定08年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。如：08年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv□这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

1市场占有率：产品的市场占有率居于同类产品首位，显示出该品牌在市场中的领导地位。2消费者认识：在众多消费者心目中，该品牌具有较高的信誉。3企业自身的目标：在饮料方面，求新、求异，拓展市场。

竞争对手分析：

统一、娃哈哈、康师傅，是茶饮料市场的主要竞争者，另外，可口可乐、百事可乐、健力宝也相继推出新型茶饮料。他们短期内虽不会对康师傅构成威胁，但是也为康师傅敲醒了警钟。

竞争态势总结：

现阶段康师傅茶饮料应该以统一、娃哈哈为主要的竞争对手，但同时也应该看到健力宝等企业的介入是一股不可忽视的力量。