最新渠道工作思路和工作计划(优秀5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

渠道工作思路和工作计划篇一

1、监视器市场

如今，安防防盗也正在稳定蓬勃发展gsm可视防盗器的发展已趋于成熟。

2、市场现状分析

1、市场定位：批发需求量大的代理商；零售量大的经销商和工程商

2、目标群体：代理商，经销商，工程商

3、价格定位：中高价位；

4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

1、目标的建立

根据长沙的行政区域、交通线路，按照“先易后难，先重点后一般”的原则，由近及远，将整个长沙划分为2个区域市场，以区域为单位，确定区域内重点地级市场，重点市场必须是区域内经济实力，地理位置，市场状况都良好的市，根据区域内的市场具体情况、客户情况进行有针对性的市场政策，逐步开发区域内其他市场，具体划分如下：

（1）区域一：湘潭市、岳阳市、常德市、湘西土家族苗族自治州、益阳市、张家界市

（2）区域二：株洲市、怀化市、娄底市、郴州市、永州市、邵阳市、衡阳市

（3）未划分区域：除上述2大区域之外的周边县市

渠道工作思路和工作计划篇二

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币万元，新签合同人民币2523万元;全面完成厂下达的产品服务及抢修任务;提高了人员的业务能力;做好了部门资料归档工作及价格调整工作;完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

2工作目标

1)实现销售收入力争达到人民币亿元，其中：柴油机亿元，增压器1282万元，备件及工业性协作1795万元;力争实现利润人民币920万元;新签合同力争达到人民币9000万元。

2)进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。

3)进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。

4)进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

3重点工作

1)加强市场调研和研究工作。

2)加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。

3)加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。

4)建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。

5)加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。

6)进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。

7)加大增压器市场开发力度，拓展nr15r□nr20r的整机市场，扩大增压器整机及备件的市场占有率。

8)进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

9)做好产品技术服务和质量保修任务的管理，及时组织人员提供相关服务;及时收集和处理交付产品的质量信息;建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表;进一步提高顾客满意度。

渠道工作思路和工作计划篇三

一、如何当好一个渠道经理：

1、首先，新政策学习必不可少。对于新的业务政策，渠道经理要进行学习，把新政策熟记于心。对于不懂的方面要及时向其他客户经理请教。

2、要加强业务受理能力。要学好业务受理，一定要进行上机操作，学习一项业务一定要多上机受理几遍，记住流程了之后，才能教厅店营业员受理。

3、多与代理商沟通，了解他们存在的问题，并及时进行处理，增加代理商信任度，取得代理商的支持。

4、通过实际工作发现：佣金政策要多次给代理商宣贯，加强代理商发展电信业务的热情。

二、如何发展移动业务：

1、调动代理商发展积极性，促使代理商多给用户推荐电信业务。

一是通过给代理商讲解佣金政策，把移动、联通佣金与电信佣金进行对比，让代理商更愿意推荐电信业务。

3、联合代理商进行促销活动。

要说服代理商投入一部分资金，买小礼品，提高用户的购买欲望，吸引客户办理电信业务。虽然每笔业务赚得少一点，但是能提升业务量，薄利多销。

三、如何加强3g升4g

1、加强外呼。

一是要督促厅店外呼，给厅店重申激励政策，促进发展积极性，督促厅店外呼。

二是渠道经理要进行外呼，了解第一手客户资料，分析用户不愿换卡的原因，积极制定对策。

2、让厅店准备小礼品。

用户只要换卡，不仅能获得流量，而且可以获得一份小礼品，提高用户换卡的热情。

3、对于在外地打工的用户，要重点标注出来，在长假和过年前夕，用户即将返乡前，再次给用户打电话，提醒用户换卡。

渠道工作思路和工作计划篇四

1、大部分区域整体渠道（含商业、终端）利润比较低，渠道积极性受到影响。

2、对经销商没有明确定义，经销商比较小而散，并且由于流通经销商的存在并占有较大比例，导致渠道价格混乱，而且渠道窜货现象严重。

3、部分地区为了维护本地区商业销售，采用终端进货返利的政策，进一步加大了渠道流通成本。

4、企业政策缺乏统一性，经销商协议比较单纯，返利政策与销售量和返款挂钩，忽略了销售区域、价格维护、终端纯销的约束，部分区域的营销人员滥用资源，贴补销售，没有明确的奖惩政策，致使价格体系更加混乱。

5、公司缺乏对单一商品充足的资源投入，包括日益增长的广告投放费用和终端费用，导致价格对竞争商品的反拦截缺乏力度。

6、公司的价格体系有待明确，终端没有统一的零售价，价格维护成为弱项，终端价格竞争比拼，无法确保渠道，尤其是终端获得稳定的利润。

1、从终端用户来讲，王老吉分销渠道的目标就是为顾客提供全面的购买信息、便利的购买过程及其他相关的服务如健康下火饮料、饮料质量评估等。

2、从生产商和经销商的角度来讲，目前我国的饮料市场已经从卖方市场转向买方市场，经销商不再是厂家摆布的一颗棋

子，厂家应该从长远的利益考虑，应和经销商建立一种相互依存的家庭式关系，通过这种关系能够提高商品质量，降低系统的成本，增加双方的利润空间。

确定渠道的长度需要考虑的一个重要的问题就是资源运用和渠道控制的关系。一般来说，便利品通常采用长而宽的渠道，特殊品采用短而窄的渠道。现阶段，王老吉的分销渠道主要以长而宽的渠道为主，原因有：

1、王老吉饮料是一种低价位的商品，采用长而宽的渠道有助于商品的广泛分销。通过经销商的桥梁，使商品更好的与消费者相连，从而有利于调节生产和消费在品种、数量、时间和空间等方面的矛盾。既能有利于满足生产厂家目标顾客的需求，也有利于生产企业商品价值的实现，更能使商品广泛的分销，巩固已有的目标市场，扩大新的市场。

2、长渠道耗费较少的财务资源，缓解王老吉生产商在广泛分销方面人、财、物等费用的不足。

3、间接促销。消费者往往喜欢货比数家，而一位经销商通常经销众多厂家的同类商品，中间商对不同商品的介绍和宣传，对商品的影响甚大。所以，生产者若能取得与中间商的良好协作，就能促进商品的销售，并从中间商那里及时获取市场信息。

1、采取总经销制的模式。一个总经销商负责一个区域，经销商下面可发展多家分销商，如批发分销商、餐饮分销商、便利店分销商、夜场分销商、商场分销商、综合分销商等。这种营销模式有利于厂家很好地控制整个价格体系，也保证各个分销环节的高利润，提高销售商的积极性。但是在资金运作上有一定的风险，如果在某一个环节出现了问题就可能会导致整个价值链的崩溃。只是在金融如此发达的今天，这种风险概率比小，而且要厂家在这种风险和长期的巨额利润之间做出选择的话厂家一定会选择后者。

渠道工作思路和工作计划篇五

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。销售工作计划范文。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。销售工作计划范文。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有额。合理有效的分解目标。

__三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。