

酒类营销工作总结及计划(大全7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。计划书有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

酒类营销工作总结及计划篇一

为了欢度20xx年春节，丰富广大干部职工的节日物质和文化生活，增强凝聚力，营造团结、喜庆和祥和的良好氛围，经局党组讨论决定，在春节期间举行文体活动。具体安排如下。

为加强对本次文体活动的组织领导，确保活动顺利开展，特成立活动领导小组。

组长：

副组长：

活动办公室设在办公室。成员等同志组成，主要工作是协助张渝副部长搞好活动计划拟定、做好内外协调和场地安排、道具准备等工作。

2月1日—8日，利用中午休息时间进行。

：部会议室

1、斗地主(仅限文体活动，禁止赌博)

比赛规则：三人一组，抽签组合，每人分10个筹码，不累加到下轮，最多打5盘(当出现有人筹码为零时，自动淘汰出局，比赛结束)，最后统计各人手中筹码，筹码最少的1人淘汰，剩余2人进入下轮比赛。获胜者筹码清零，进入下一轮重新进

行抽签组合比赛，最后决赛局，所剩人数为6人时，抽签4人上场比赛，筹码较少的2位出局，剩余人员递补；所剩人数为5人时，抽签4人上场比赛，筹码较少的1位出局，剩余人员递补；所剩人数为7人时，抽签4人上场比赛，筹码较少的3位出局，剩余人员递补；最后剩四人参加比赛，筹码最多者为冠军。

2. 双升(仅限文体活动，禁止赌博)

比赛规则：2人一组，抽签组合，两组对打，只打一轮，胜出一组(两人)进入下轮淘汰赛，最后剩3组进入决赛。

3. 抢座位比赛

比赛规则：分五组进行，每次5人一组参加比赛，准备凳子10张，将四把椅子环放一起，当哨声响起时，大家绕着椅子不停地走；哨声未响先抢座位者，算犯规淘汰，哨声一停，大家就开始抢座位。谁没抢到，就被淘汰。然后拿掉一把椅子，游戏继续进行。最后一把椅子谁抢到谁得第一，每组决出1人进入决赛，最后决出前三名。

以上项目工作人员如下。

裁判长：

裁判员：

斗地主、双升等比赛项目，每个项目设一等奖1名，二等奖2名，三等奖3名，参与奖若干名，未获名次者不论参加项目多少，只能领取一次参与奖，未参与项目比赛者不得参与奖。以上各类奖项颁发相关纪念品作为奖励。

机关全体在岗工作人员。

(一)高度重视这次活动，亲自参与，亲自指挥，亲自监督检

查，确保活动安全有序进行。

(二)明确任务，抓好落实。各成员要按照任务分工和时间节点以及具体要求，想细做细，逐项落实，防止因出现失误而影响整个活动的效果。

(三)各股室要精心组织工作人员积极参与活动，努力营造团结、祥和的节日氛围。

八、活动经费由领导小组根据活动情况严格按照厉行节约的相关要求进行安排。

酒类营销工作总结及计划篇二

作为酒店的销售人员，个人的业绩直接关系到酒店的收益，下面是我个人20__年工作计划：

对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了发展酒店日后的稳定客户客户群，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。明年开业前期在适当时期召开次大型客户联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户对酒店开业后的建设性意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制

开拓市场，争取客源，营销部将配合酒店整体新的营销体制，制订完善20__年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的，以月度营销任务完

成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，全天候服务，注意服务形象和仪表，热情周到。针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调与酒店各部门接好业务结合工作

与相关部门密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

20__年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

酒类营销工作总结及计划篇三

1、尽快进入角色，开展工作；对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2、配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3、搭建销售部框架，制定基本制度及流程。

4、做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训。
（这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整）

a□培训目标。要让业务人员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况，公司的管理制度，怎么开展业务等一些基本知识，组成为一个有战斗力的团队b培训内容。

a□产品（新老产品）原理，功能，性能特点，质量的情况等。
（由技术支持负责讲解）

b□生产实践。（由车间负责，我来协调）

c□公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。（由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。）

d□做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定。（我负责，财务协助）

e□新老业务员的交流，实战模拟。（我负责）

f□培训考核。（我负责，并向负责人汇报结果）

b□培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

c□培训时间：在一个月內完成。

d□培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等；培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

5、做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。

酒类营销工作总结及计划篇四

XXXX年XX月XX日，荣经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议内容如下：

一是分析10月荣经县公共资源服务交易服务中心交易情况：建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674.81万元，节约资金135.19万元，节约率17.26%；政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31.01万元，中标金额30.6064万元，节约资金0.4036万元，节约率1.3%；砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘；工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识；场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

三是对XX月工作重点进行了安排部署：一是重点服务灾后重

建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

工作计划总结范文模板大全【二】

为了进一步提高自己的工作效率及工作能力，特制定以下工作计划：

一、对销售工作的认识：

二、对销售工作的提高：

1、制定工作日程表；(见附表)

4、每天坚持打40个有效电话，挖掘潜在客户、每周至少拜访2位客户(此数字为目标，供参考，尽量做到)，促使潜在客户变成可持续客户：

7、提高自己电话营销技巧，灵活专业地与客户进行电话交流；

8、通过电话销售过程中了解各省、市的设备仪器使用、采购情况及相关重要追踪人；

三、重要客户跟踪：

1、江西萍乡市公路管理局供机科林科长、养护科曾科长；

2、山西、陕西、江西、河南各省市级公路局养护科；

3、浙江省临安市公路局、淳安县公路段、昌化县公路段、建

德县公路段的相关负责人；

4、山西省大同市北郊区公路段桥工程乐；

5、河南市政管理处的姚科长；

以上是我十月份工作计划，我会严格按照计划进行每一项工作。

工作计划总结范文模板大全【三】

为了能在接下去的工作中能比上半年工作更加顺利，特做了以下的工作计划。

一、要不断加强急诊护理站的建设，提高护理人员的应急能力

1、加深护理人员的急救意识和群体意识，定期进行有计划、有组织的业务目标训练，培养急诊专业合格的护理人员。

2、不断建立、健全急诊科的各项规章制度，加强人员卫生行政法律、法规的学习，增强人员的法律意识。

3、推进各项急诊工作标准化管理，以提高抢救成功率。

二、重点抓好“三基”训练与临床实践相结合，以提高人员的专业素质。

1、纯熟把握常见病情的判断及抢救流程及护理要点，施行定期考核。

2、纯熟把握心肺复苏术的抢救技能。

3、纯熟伤口的处理和包扎止血技术及伤员的心理护理。

4、纯熟急救时的催吐、灌肠、注射、给氧及体位一系列操作

技术及病情监测等专业技能，要求准确及时到位。

三、严格抢救室、处置室的管理，为患者争取宝贵的抢救机遇

1、纯熟把握各种仪器的运用并保证其性能良好，随时备用。

2、各类抢救药品、器械由专人负责，定时检查、定点放置、定期消毒、维护药品基数与卡相符，严格急救药箱管理，保证院外急救的正常运用。

3、各类急救药品运用后及时清理、补充、记录，保持整齐清洁。

四、严格执行各项工作标准，确保护理工作的安全有效及整体护理工作的全面落实

1、严格执行“三查、七对”制度，杜绝差错事故的发生。

2、严格执行无菌技术操作原则及护理程序，以增进或恢复病人的健康为目标开展整体护理，从生理上、心理上、生活上关怀体贴病人，推行人性化服务。

3、严格执行“十二项核心制度”

4、加强废旧一次性物品的妥善管理，防止院内感染的发生。

酒类营销工作总结及计划篇五

20xx年上半年，在市委、市*的领导下，在各级业务上级的指导下，扎实工作，取得了一定成绩，下面将上半年工作总结和下半年打算汇报如下：

一、深化粮食改革，完善各项机制。

20xx年粮食流通体制改革以后，只是完成了体制的初步转换，各项新机制还没有真正建立起来。xx年上半年根据枣庄市粮食会议精神和xx市*常务会议纪要中对粮食工作的要求，认真抓好落实。一是完善粮食执法体系建设，充实和完善执法机构，按照“一室一科一队一中心”的要求，健全了各职能科室，确保执法机构健全；二是健全各项执法制度。根据《粮食流通条例》和《粮食监督检查办法》要求，*对原来的各项制度重新进行了整理和充实，确保执法的严密性；三是深化粮食企业改革，完善经营机制。xx年粮食改革完成以后，企业的制度和法人治理结构还不够健全，计划经济体制还存在，市场经济体制还没有形成。xx年以来*主要是对天宇公司内部运作形式和基层企业的经营机制进行了理顺和梳理，完善了各项规章制度，基层企业完善了法人治理结构，增强了企业竞争力；四是积极做好购销企业分流人员的安置工作。20xx年全系统1298名粮食购销企业的人员档案全部移交劳动局，但这些人员的各项保险和生活费还没有着落。xx年上半年开始与有关部门协商争取市*的支持，目前该项工作已初步解决。

二、加快地方储备库建设，完善储备体系，确保粮食安全。

我市地方粮食储备库是xx年经xx市*批准建设的，由于资金不足。xx年下半年至xx年5月份已经停工，形成半拉子工程。5万吨储备粮食难以轮入地方粮食储备库，给储粮安全造成很大隐患。xx年6月新的班子上任后，通过调查了解，争得市*的支持，王*亲自到工地视察，就工程存在的问题进行调研，并从市财政拨款600万元用于地方储备库建设。目前，该项工作已重新启动，预计8月底可全部竣工，投入使用装新粮。在加快地方储备库建设的同时，搞好储备体系建设，完善粮食预警预案，把粮食安全问题提高到政治问题的高度，确保粮食安全和社会稳定。

三、搞好粮食执法检查，确保粮食市场秩序。

粮食执法是*的两大职能之一□xx年以来在枣庄市局的大力支持下，在xx有关部门的配合下，认真做好粮食执法工作。一是搞好粮食收购的准入工作。在粮食经营企业的准入方面，严格把关，对申请入市收购的企业，派人进行调查，对各项手续认真审核，防止假冒；二是配足配齐各种执法装备。根据枣庄市局要求上半年我们配备了粮食执法专用车、录音笔，增设化验室等设备，确保执法工作的物资保障；三是认真搞好市场大检查。根据《粮食流通条例》和《粮食监督检查办法》，采取定期和不定期进行市场检查，主要是对收购企业是否具有收购许可证、粮食经营活动是否依法进行等进行全面检查；四是搞好法律宣传。按照各级*要求，我们通过扎制宣传车、悬挂过路标语等形式，搞好《条例》的宣传工作。今年共扎制宣传车2辆、宣传标语100幅，走街串巷进行宣传，真正使《粮食流通条例》家喻户晓，人人皆知，使广大粮食经营者自觉维护粮食市场秩序。

四、发挥集团优势，搞好企业经营。

今年以来在抓好改革和人员分流安置的同时，我们注重抓好粮食经营工作。一是抓好粮食购销工作□xx年全国进行托市收购结束后□xx年进入粮食拍卖阶段，我们充分利用国家粮食拍卖的有利时机进行经营。凡是在我市托市收购的小麦，我们充分利用集团优势，采取集中统一采购办法将7万吨小麦全部采购，并积极联系客户进行销售，该项业务可获利200万元，同时还积极进行其他经营业务，扩大购销量。二是搞好金利园的规范和扩大。今年我们为了进一步提高金利园的品牌，打造名牌优势，专门组织有关人员去外地学习，并对现经营人员进行培训，规范工作人员的行为，同时，根据市场发展情况，进行合理布点，不断扩大规模□xx年上半年新增店面4个，使金利园快餐连锁店在居民心中重新树立了形象。

一、搞好天宇公司的规范和完善，提高天宇公司的收益。

天宇公司是受市*委托经营国有资产的经营公司□xx年成立以来由于公司的运作模式还没确定，内部机构及其职能还不完善，*收益还没有真正实现，因此下半年重点做好以下工作：一是制定天宇公司的运作模式，对天宇公司的职能界定后，主要是建立公司对投资公司收益金收取办法，资产的保值增值办法；二是理顺产权关系，将原粮食购销企业资产按债随资产走的原则，全部划入天宇公司，由天宇公司运作。三是健全内部机构，完善内部职能。对公司内部设置，根据公司的运作模式，设置合理的部室，并赋予一定职能，合理确定工作人员，严格考核办法，使机构、人员、职能有机结合，确保公司高效运转，提高工作效率和公司效益。

二、妥善解决好购销企业和其他人员的分流安置问题。粮食购销企业人员安置是全市稳定的大事，根据市*的要求，争取有关部门支持努力做好安置工作，具体意见是将现有国有企业资产由天宇公司收取一定收益金，除留取公司管理费用外上交财政，用于安置职工，不足部分由市财政托底，其他粮食企业根据具体政策搞好改革的终结。

三、搞好地方储备库建设。

该项工程还需资金1460万元，下半年除*补助外，我们还积极筹措资金，加快工程进度，争取8月底全部投入使用。

四、进一步加强执法建设。

按照《粮食流通条例》，进一步搞好执法建设，确保粮食市场稳定。

五、研究粮食发展问题。

根据粮食系统实际，下半年准备集中精力研究发展问题。

酒类营销工作总结及计划篇六

20xx年11月27日——20xx年12月2日公司领导亲自主持培训，为检验培训成果□20xx年12月3日我们举行了培训后的结业考试，监考非常严格，好在我平时一贯努力学习得以顺利通过。

公司领导精湛的营销知识、鲜活的营销案例、异常成熟的营销经验、丰富的营销阅历，无不在我记忆深处打下了很深的烙印，安排的培训时间也非常合理：上午营销知识学习，下午自己在家消化上午所讲营销知识。经过一周的培训学习，认真记录上课笔记，仔细阅读培训资料，通盘考虑消化营销知识，在我的面前呈现出了鲜明的营销大道，彻底廓清了我眼前的营销迷雾，给了我豁然开朗的感觉，原来营销是可以这样做的！我以前对营销应该说是一知半解，现在经过公司领导的超强度短期培训，对营销有了一定的认知，对所培训的知识（公司的概况、公司人力资源制度、五粮液股份公司情况、五粮液江南古坊酒、3+2+3组合式营销模式等）有了深刻的认识。

同时我也知道了结合我从事的人力资源工作，我以后的培训也要这样做，这就是我以后培训的样板与典范，值得我不断的反复学习！

根据公司领导安排我对公司人力资源制度进行了简单创新：

- 1、在《员工入职登记表》、《员工招聘与录用》、《绩效管理与kpi绩效考核》；
- 2、准备《考勤表》，整理员工档案并录入电脑；
- 3、酝酿人力资源管理制度；
- 4、推荐并录用公司平面设计兼职人员苏凤。

2、外协大厦物业管理，交电费、取邮件、咨询电话宽带安装事宜等。

3、协助王伟琴经理做好办公室方面的工作。

4、确保电脑、打印复印一体机正常运行，重做操作系统、安装驱动程序。

4、为外出跑业务的市场拓展部各位经理搞好后勤保障（协助王经理复印、传真、电话、文档输入电脑等）。

5、与王经理分工合作，往山东临沂、枣庄地区和徐州六县区打招商电话。

1、基本上每周末，公司领导亲自主持会议，听取员工汇报工作，点评员工工作中的问题，褒扬先进、鼓励后进，对下周的工作作出规划。每次例会我都认真记录，不怕貶笑大方之家积极发言，收获很大。

2、例会给我的印象是：参加一次有一次的提高。尤其是在营销上还是个新丁，对酒水营销还很欠缺，对很多营销实际操作还限于了解阶段，公司领导的意见很中肯，也确实有利于以后的营销工作；在我陷入营销困境中的时候，公司领导的点拨，给了我“山穷水尽已无路，柳暗花明又一村”的新感觉。

1、认识到自己在酒水营销上的很多不足，希望能够通过实际跑市场得以锻炼，积极向公司领导争取调研徐州六县区酒水市场情况的任务。

2、不怕出差辛苦，经过一周多时间的集中搜集酒水商资料，对徐州六县区酒水市场情况有了一个初步了解。

3、搜集的酒水商资料：贾汪区29家、邳州市26家、新沂市35

家、睢宁县41家、丰县30家、沛县37家（对原来的资料进行补充）。

- 1、有专门做一个品牌白酒的，如今世缘、洋河蓝色经典、汤沟珍宝坊等，就不考虑接其他品牌白酒了。
- 2、基本上做酒的手上都有2—4个品牌。
- 3、对我们的3+2+3组合式营销模式很感兴趣，认为很先进，也一定有所作为。

酒类营销工作总结及计划篇七

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保xxx万元销售任务的完成，并向xx万元奋斗。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

**市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各

种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一是要进一步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模；

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作；

四是要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英；

五是要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益；

六是要以 " 以人为本、服务企业 " 为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。