

# 2023年渠道工作思路和工作计划(优质10篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。因此,我们应该充分认识到计划的作用,并在日常生活中加以应用。以下是小编为大家收集的计划范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

## 渠道工作思路和工作计划篇一

银行渠道作为\*券公司重要的合作渠道之一,但是随着市场环境变化以及同业竞争的日趋激烈,银行驻点式的销售方式已经不能适应现阶段\*券市场的环境变化。所以创新新的银行合作模式,是现阶段\*券公司渠道营销急需解决的问题,在2011年渠道部打算从5个方面同时也是5中营销模式来进行突破,分别是:理财沙龙(会议营销)[]bsc训练营、启动培训(启动大会)、奖励推动方案[]4s店渠道开发与营销。

一、启动培训:在所有合作银行渠道内精选优质晚点进行启动培训。

内容:1、双方公司领导到场,致词。

2、公司理财产品的介绍,投资顾问服务优势以及公司的优势以及特点的宣导。

3、合作方案的宣导(佣金的分配比例,开户奖以及阶段\*奖励方案)

(奖励方案按开户量,资产增量分别进行)

4、参与人员:

(1) 分行层级: 下属各支行理财经理和大堂经理

(2) 支行层级: 下属分理处的理财经理和大堂经理。

(3) 各层级银行所属客户经理

5、会后晚宴，双方领导以及所有参会人员，目的是为了进一步的增加情感上的交流，为今后的合作打下基础。

二、理财沙龙: 在所合作的渠道精选拥有优质客户存量、资产存量以

## 渠道工作思路和工作计划篇二

经过x年的工作，我对销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

### 一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来

一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

## 二、制订学习中的工作计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据工作需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

## 三、加强思想建设

加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对x年度年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望x年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 渠道工作思路和工作计划篇三

### 3、评审、通过我市城市供热专项规划

5月12日，公司会同省、市热力行业主管部门的有关领导和专家，对我市城市供热专项规划进行了评审，与会领导和专家经过对专项规划的严格审议，一方面基本肯定了我市新一轮城市供热专项规划所确定的各项技术指标，原则通过了我市近、中、长期的供热规划。同时，与会领导和专家也对规划存在的不足之处提出了宝贵的意见和建议，为今后几年我市集中供热事业科学、持续的发展明确了方向。

### 4、完成了对热源厂锅炉设备的处置

按照市政府指示精神，为减少国有资产的损失，今年5月，完成对热源厂锅炉设备的资产评估和热源厂设备处置的准备工作，报市政府批准，将之冲抵热力公司所欠聚源热电公司债务，降低公司债务总额，并减少因设备折旧而造成的国有资产的损失。目前，热源厂锅炉设备正处于拆装中。

### 5、制定我市城市供热管理办法实施细则

为进一步加强我市城市供热经营管理和运行管理，明确供用热各方的权力和义务，规范供用热各方的行为，确保城市供热系统的安全高效运行，根据《山东省供热管理办法》并结合兖州的实际，在充分调查研究的基础上，研究制定《兖州市城市供热管理办法实施细则》，以便为今后城市供热管理打下良好的法制基础。目前已完成初稿，正处于完善、修订中，力争在本采暖季开始之前完成法律程序并经市政府批准后得以实施。

### 6、强化民主管理，完善公司管理制度

## 渠道工作思路和工作计划篇四

对于自己在上一年来的工作收获，我是感到满意的。不仅仅是因为我完成了这一年来对自己的目标要求，更是我能在20xx年，收获更多额外的成绩和经验。对比自身的目标，这才是更加因该追求的收获！

如今，年末的总结中，大家都对自己的成绩和收获有了更清楚的了解，分析自己在工作的中的收获，我对自己的成绩也渐渐的冷静了下来。尽管在领导和团队的帮助下，我们每个人在工作中都取得了更高的成就在，但对比那些优秀的同事，我依旧还有很多不足和遗憾。尤其是回顾了一年来的在工作中没能抓住的机会，这份遗憾就更重了。为此我在这里对新一年的工作做如下计划和目标：

销售的工作中，比的就是你争我夺，客户的资源是有限的，但房地产的销售却不在少数。我们不仅要在公司内部比拼竞争，更要支起整个团队，与其他的公司竞争！

也正因此，我们必须在思想上严格的保持积极性和竞争性的，要在实现上重视起竞争，要有紧迫感，有目的性。

在新的一年里，我要联合自身的目标加强自我的思想，让我能在工作中不断的提高自身的追求，提高工作的积极性和团体性，更好的去完善自己，为团队贡献。

在销售的工作的提升上，首先我要加强自身的知识储备，提高对xxx公司目前房型的了解，并去分析市面上其他出售的一、二手房，考虑产品的性价比和优势。此外，更要及时的跟进市场发展，了解市场的需求。分析出自己的计划和目标。

在这一方面，我要大力拓展自己对知识的储备，并扩宽消息渠道，做到在工作中的知己知彼，能更好的掌握行业的变化。

其次，要加强基础能力。沟通、销售、服务等方面的完善，积极提高自身基础素质，并能认真做到公司的要求和目标，完善个人工作。

新的一年即将到来，在销售的工作上，除了做好准备和计划，每个人在实际的工作中还是要各凭本事，我会更多的在实战中加强自己，锻炼自己，努力将今年的工作做到更好！

## 渠道工作思路和工作计划篇五

回顾2017工作的种种经历，让我百感交集。在过去的一年中，我的成长和成绩是建立在与广大同仁的团结、努力、奋斗的基础上的，因此2017年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自李总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，烟台分公司全体同仁发扬李总讲话精神，积极贯彻落实讲话内容，公司全体上下一心，齐力共进，决心在“大干四个月，争创销售佳绩”的最后冲刺中取得优异成绩。与此同时，涌现出不少的能手标兵，他们兢兢业业奋战在公司经营的最前沿，走在诚信经营的最前列，堪称“共建诚信，共创和谐”的典范。在这大好气氛的感染下，我深感自己肩上的重担和压力，我知道我要更高地要求自己。

自2013年8月加入联通公司，已有整整4个年头了。在这四年中，我深爱这个集体，深爱这个岗位，与广大同仁共事的每一天都是我学习的时刻，在此感谢在座各位。在这四年中，从未满足，我不断努力，我知道我不是最优秀的，但是我强烈愿望我是最优秀的，在公司领导的指点下，我发现了自己的不足，不断向前辈请教，这才有我今天微薄的成绩。我的工作渠道经营，我的工作目标是巩固既有客户，发展新客户。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为联通的新客户。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，

失败了继续努力，成功了继续发展。渠道外勤工作，的确不是一件轻松的工作，虽然不敢说艰苦，但是在拜访的阶段还是会遇到预想不到的挫败感。对于自己本职的工作，即使再累再苦，当然都应该义无反顾前进，不能有半点抱怨。

我负责的区域，很多是市区的大卖场、合作厅、骨干专营店，这些重要的代理商时常给工作带来很大的压力，我知道只有代理商完全理解我们的政策，我们的工作才能顺利进行，因此我十分注重和代理商及时沟通公司政策，公司许多新政策，新规定，我都尽量第一时间传达到每一个代理商，如果哪个代理商对政策不明确，我可以上门进行讲解。我这个工作，沟通非常重要，尤其和代理商的沟通更要耐心和细心。

当然，和代理商沟通，光有耐心和细心是不够的，我们还得坚守自己的原则。有，我发现一家代理商在经营联通业务的同时还兼营其他通信运营商的产品。这种情况，公司规定是坚决不允许的。我知道这个问题不能马虎，在与代理商交涉时，他的态度非常不配合，咄咄逼人，百般刁难，还说：“我也不是光明正大的卖，你就假装没看见不就行了么？不都是为了多赚点钱么，都是好兄弟咱以后来日方长，多多关照嘛！”。我知道讲道理他肯定是听不进去的，对于他们来说，目标就是为了盈利，只要让他们感觉到利益所在，工作才能更好的做下去。因此向代理商讲解公司规定的同时，保证把他的合作厅纳入自己的重点维护用户中，在不违反公司规定的前提下尽可能多的为其提供便利条件。经过一下午的说服工作，最后这位代理商终于保证今后不再经营联通以外的业务了。在以后的走访中，我为其服务解决了一些问题，逐渐的建立起了良好的关系。

在2017年中，在各位的同仁支持下，我发展了6家卖场，3家合作厅和12家专营店，其中移动密集的重点区域有青年路世界风手机卖场、中星合作厅、海港路合作厅、西大街光发专营店。我希望在2018年通过我的努力，取得更大的成绩。

如果说我的种种努力得到了肯定，那肯定离不开公司的这个大家庭氛围，更离不开领导耐心的指导，以及广大同仁朋友的无私支持和帮助，如果没有这些，我将一事无成，我取得的成绩也是空中楼阁。因此，我觉得我拚搏努力的2018年，也是公司不断腾飞的一年，我们深信，通过大家互助协作，新的一年，我们会取得更辉煌的成绩。愿烟台\*\*公司更加兴旺！谢谢！

## 渠道工作思路和工作计划篇六

2021年我个人计划回款100万元以上，保持增长345.9%，预计第一季度完成15万元回款，第二季度25万元回款，第三季度回款30万元，第四季度30万元，南京市内终端用户预计扩增至150家，分销商增到70家。

### 二、工作措施：

#### 1. 对经销商的管理

定期检查核实经销商的产品库存，配合公司发货时间及物流工作，确保经销商的库存在短期内消化，不出现积压产品及断货现象，同时协调好各分销商的渠道，有销售网络重叠现象的，避免引起产品价格战。

#### 2. 解决产品冲货、窜货问题

实行奖罚分明制度管理体系，解决因产品价格大幅度波动造成的市场威胁，查找冲货根源，经核实无误后取消违规经销商的产品促销资格，时间为1年。相反，提供有效信息并持有凭证的销售商，公司给予相应的促销补贴政策。

#### 3. 销售渠道下沉

进一步将产品深度分销，由原来的批发市场深入至农贸市场，



在终端的走访中，针对信息的收集，寻找对产品需求量大的消费群。目前，浓缩果汁产品的需求量集中在咖啡馆、茶馆，我们还需要在产品质量和价格上寻找相应的切入点。

### 三、目标市场：

我将对扬州、泰州、盐城、淮安、镇江、连云港、芜湖、马鞍山、安庆、淮南、淮北等苏中、苏北、及安徽局部市场进行开发，搜罗并设立特约经销商，享有与南京经销商同样的经销政策，实行自然销售，特殊区域可视情况而定，是否增派销售人员。

#### (一)重点促销产品：

鸡汁和果汁在\_\_年将被重点推广，两个产品的消化周期短，但在市场竞争方面优势不明显，准备将相应消化周期长的寿司醋、芥末油，辣椒油等停止促销，从而补贴鸡汁和果汁产品的促销，能起到重点产品的增量效果。

#### (二)销售队伍人力资源管理：

##### 1. 人员定岗

南京办固定人数5人，终端4人，流通1人，准备从终端调派1人兼跑流通市场，而原负责流通的人员兼跑省内周边城市，开拓空白市场。

##### 2. 人员体系内部协调运作

每日晨会进行前日的工作汇报，端人员将负责的区域业务工作表格化，流通人员将市场信息和竞品动态提供给终端人员，终端方面的供求信息和网络资料由流通人员安排解决，大家交换意见，进行信息沟通，为销售做好全方位的工作。

### 3. 关键岗位定义，技能及能力要求

终端人员销售对象为市内酒店，宾馆、咖啡馆等，面对直接消费者进行服务，要求在谈判技巧和国语标准化的程度上有所提高，要有实际的终端业务开发率，流通人员销售目标是为产品打开分销渠道，通过分销过程，最终到达消费者，流通人员要具备清醒的思维，长远的战略眼光，善于沟通、分析、认真看待问题的启发性和套路背后的逻辑性，打开每一个产品流通的环节，确保产品顺利分销。

### 4. 培训

给予全体办事处人员进行定期的培训，在销售技巧及谈判过程上进行实战的演习。

## 渠道工作思路和工作计划篇七

20\_\_年公司主要销售上海汇众生产的底盘件产品，目前在汽配行业已有一定的客户网络。上海市场两大汽配城（东方汽配城和吴中汽配城）中较有实力的客户基本上都与我司展开了合作；外地市场中，如江苏、浙江、安徽、北京等，都与相关公司负责人展开了联系及前期洽谈。

在过去的5个月中，销售部在工作中也面临了一些问题：

- 1， 目前汽配市场鱼龙混杂，副厂件较多；
- 4， 公司的订单周期较长，订单执行还存在不到位的情况。

面对以上问题，希望公司领导加强打假力度，满足部分经销商的观望心态的同时予以强力威慑。

## 渠道工作思路和工作计划篇八

经过x年的工作，我对销售有了更深层次的了解，同时也学到了很多的东西，为了让自己在新的一年里有更高的收获，自身有更高的提升，特总结去年展望今年，根据自身的实际情况，特做出具体的计划。

### 一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心应手。

2、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到化！

### 二、制订学习中的工作计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

### 三、加强思想建设

加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

以上，是我对x年度年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望x年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善厂房部门的工作。相信自己会完成新的任务，能迎接新的挑战。

## 渠道工作思路和工作计划篇九

前期准备礼品：线上拼团活动选择礼品是关键：

第一步，是先要了解家长的需求和喜好，

第二步，建立起自己学校的用户画像[ps]“投其所好”选择奖品才是裂变成功的关键。

### 1、课时的定价依据

课时的定价需要以学校之前的体验课活动价格为主，以及周边竞争对手定价做参考对象。

为了减低运营成本，线上活动100元以内配合实物即可，这价位是非常容易成交的，市场主流价格是99元6节课。寒假之即，寒假班可包装成299元学一期/20节课，一直学到寒假结束。2、开团礼品：榨汁机或蒸蛋器二选一。线上采购成本30以内。3、成团礼品：涮烤一体锅或驼绒被一个。线上采购成本30以内。4、朋友圈裂变礼品：多功能学习桌或收纳箱。成本8元内。

## 第一天

首先：加好友—朋友圈裂变

这一步是为了做流量，有足够的上门量才能保证成交率。拉新过程中增加活动曝光量和打造学校知名度，后续做学校流量池。其次：准备500份礼品。准备500份礼品就有500位准客户添加到你，一场活动有500个上门量，活动就成功了80%。

就算这次不成交，可导入社群增加信任感情，下次活动可用上。

具体操作7点法：

- 1、打造朋友圈价值：修改朋友圈背景图和连续发3条朋友圈，朋友圈内容以塑造学校价值环境、老师ip、学员动态为主。
- 2、分类标签好友：将通讯录好友进行分类、标签+备注，筛选出精准种子用户。
- 3、朋友圈发布内容准备：将所有老师保存好，带有自己微信二维码海报和发朋友圈话术。

## 渠道工作思路和工作计划篇十

- 2、各支行挑选专人、专职、数据到人，建立相应的台账

- 3、项目经理提前进场，梳理各支行存量客户准备情况，并给予相对应的建议
- 4、项目经理考察各支行根据实际情况定制项目成员每日工作计划表
- 5、项目经理现场对话术进行培训：接通话术、切入话术、六类客户不同推荐话术、异议处理话术并进行通关演练直至合格。
- 7、沟通确定方案，营造氛围，促进工作成效