

最新渠道建设方案(模板7篇)

为确保事情或工作顺利开展，常常要根据具体情况预先制定方案，方案是综合考量事情或问题相关的因素后所制定的书面计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编给大家介绍的方案范文的相关内容，希望对大家有所帮助。

渠道建设方案篇一

对网点的维护是客户经理最重要的工作内容，争取到互惠双赢是我们的主要目标。淡季要努力去做市场，旺季要去冲销量；只有在淡季的时候把市场准备工作做好了，才能在旺季的时候去冲销量。目前客户经理大都碰到一个问题，银行柜员会经常提出：你们的保险期间太长！你们的产品收益不高！你们的激励费太低了。。。柜员提出这些问题是非常正常的，事实上，即使是把各方面条件都提高到一定的水平，这样的问题会同样地提出。因为柜员的本意是向客户经理谈条件，这些问题不过是最容易找到一个借口。作为客户经理，我们经常要以情感人、以理服人，以利驱人。

客户经理要过的第一关就是以情感人。

一、以情感人。

极性的一项重要手段。想要以情感人，首先你要感动自己。如果感动不了自己，自然打动不了柜员。记住，对方之所感动，是因为你的真情流露，而不是华丽的辞藻。凡是多站在柜员角度想想，考虑一下柜员的利益以及柜员的想法。增加真诚的感情投入要以朋友的心态来面对每一个柜员，倾听他们的想法。真心付出总会有收获的，与此同时我们会也收获了一份工作以外的感情！首先必须保证柜员对客户经理一直留有好印象。要做到这一点，除了上门拜访和在网点沟通以

外，其他很多方法也很有效。

1. 要让柜员知道你一直在为他们服务。比如，你可以给你网点的柜员写短信，或者给他们打电话。同时，日常发送一些轻松有趣的小笑话等也是不错的选择。这样做并不需要客户经理花费大量的时间和资源，只需要用些心思。可这样一来，柜员就会觉得虽然他近期没有销售我公司保险产品，客户经理还一直关心着他，情感上就为将来销售我司的产品奠定了基础。在保持关系的前提下，一旦机会成熟，该网点也就会出单了。

2. 记住那些的特殊日子。例如过年、过节的祝福短信是大家都会使用的，而量身定制的生日、纪念日祝福就较易给人留下深刻的印象。礼品也是跟踪服务的一种工具。及时给你的精品柜员寄送生日祝福、节日祝福，并署上你的名字。

无需花一大笔钱表示你对柜员的关心，运用你的创造力，向柜员送一些能引起他们兴趣小礼物，这对增加你的业务大有好处。

4. 了解柜员的家庭状况，生活规律。个人背景、家庭及其事业目标和梦想等，找寻他的情感、权利、地位、安全、影响力、金钱、成就感、成长定等需求。不放过每一个柜员的需求线索，发现时机主动出击，不要急于求成，耐心细致的做工作，帮助客户。比如，我们常说从柜员的孩子身上做服务就是例子。

5. 把柜员带入你身边的聚会。将自己身边的朋友介绍给柜员认识，他会有种被重视感，或许柜员会很欣赏你的某一个朋友。不要让柜员感到是你有目的而约他出来，比如，你朋友的生日聚会，或朋友为你开的庆祝会。

总之，不要拘泥于常规的交往方式，一定要努力发挥你的想象力，多想办法与他们建立和保持长久的关系。

二，以理服人。从另一个角度来讲，就是以自己的专业知识满足柜员对保险销售的需求，目的是增强柜员的销售信心！

首先，保险公司还是保险产品的多样化，都形成了显明的对比。所以公司的荣誉、公司的理念，公司的价值观、未来发展方向也是宣导的内容，这些东西作为客户经理来说不仅要深植于心，更要经常地喊、对柜员喊。“买我们的金镶玉一定会受益！”卖我们的产品一定可以扩大银行的影响力！增加你们的收入” 这些口号并不浮夸，而是你给柜员最好的宣导。

其次，通过换位思考，一方面可以揣摩到柜员的所思所想，把握柜员的真实意图，同时可以反思柜员所提出的问题与要求是否合情合理？是否是网点的真实表现？找到问题出现的原因与解决办法，也为以后与柜员的沟通找到问题解决的办法和话题的根源。

再次，一句老话，沟通无极限，有效的沟通不仅能使双方达成一致，互相了解，同时有效的沟通还可以化解矛盾，找出问题的根源，使沟通的双方取得相互的信任，最终达到一致的目标与行动方向。

最后，提高自身形象与资深素质。其实维护网点的前提是把自己销售出去，一旦柜员看准了你，不管你公司的方方面面如何，他和你合作都是很愉快的。这也就是要发挥你的专长。人不可貌相，不管你长得如何，但是一定要气质，一定要有信心，一定要有活力，一定要有随机应变的能力，但千万不要油嘴滑舌，油腔滑调，这样柜员会反感，而且没有信任感的。总之我们要说出道理，以理服人，以德服人。

国人讲“言多必失”，客户经理要让网点接受，需要“言之有理”。其根本上是要树立一个个人和公司的形象，进而吸引和巩固我们的精品网点和柜员。

渠道建设方案篇二

渠道部:龙成林 2011-6-20 一、市场分析 1、监视器市场

对于安防市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就深圳厂家而言，在对产品质量没有客观认知的情况下选择知名品牌，其次比价格，在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。

在市场开拓期，按计划实施，有序进行市场拓展，建立起坚实的市场基础，在这个基础上形成销量，根据目前市场其他产品是销售情况，制定以下销售任务：(1)、渠道建设进展：以现有的1个总代理为中心一个月协助代理商开发2家分销商，做到每个市区城市都有分销商，从而来带动工程商和零售商；加大产品的覆盖率。(2)、根据一个地级市场的月销量以10万为基本目标，实现全年销售渠道总销售额达到500万的目标。

2、品牌形象的建立

1、代理商的建设

(1)、有独立承担民事责任能力的自然人或独立承担民事责任的企业法人。(2)、具备30万元以上经济投资能力和良好的信誉，以及一定的创业精神和风险意识，有共同发展的信心。

(3)、熟悉当地市场，有成熟的销售批发渠道，有一定的商业经营或其它相关行业经营管理经验。

(4)、有能力制定所代理区域的市场拓展目标，共同开拓当地市场，完成销售计划。(5)、有基本的物流配送能力和仓储能力。

隐形渠道作为一种潜在的客户资源，合理有效的把握好潜在

客户信息对后期的业务开展起到决定性的作用，协助代理商隐形渠道的建立，依照三个必须发展：(1)必须提供优质的产品。

(2)必须提供良好的信用。

渠道建设方案篇三

回顾年工作的种种经历，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，因此年是与大家一起团结、努力、奋斗的一年！

自总发表《共建诚信，共铸和谐》的讲话以后，分公司全体同仁发扬总讲话精神，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。

自年8月加入公司，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，我知道我不是秀的，但是我强烈愿望我是秀的，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。

我的工作是渠道经营，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。有一次，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手机卖场、合作厅、合作厅、专营店。我希望在年通过我的努力，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。愿烟台联通公司更加兴旺！谢谢！

渠道建设方案篇四

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家好！

今天在台上向各位作__年的工作总结和__年的工作计划，第一次向各位做述职报告，十分激动！

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，__年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自已陷于不可自拔的回忆和感叹中。2008年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。2008年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾20__工作的种种经历，让我百感交集。

__年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于__年来说是非常关键的一年，是考验__年奋斗成果的一年，__年具

体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

(一)、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、天津__视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。__年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台。

2、天津市__商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，__年用明基，巴可，科视较多，__年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市__系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。__年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市__奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津__高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，__年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，__年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市__商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，__年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市__智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工

程商，机关单位也服务，__年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

渠道建设方案篇五

今年以来，公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，各项工作全面铺开，“XXXXXX”品牌得到了社会的广泛认同，总体上说，成绩喜人。

一、以“XXXXXX”项目建设为中心，打造公司品牌。公司秉承“专业化、规范化、制度化、集成化”的发展理念，创新房地产开发公司运营方式，重点以项目为中心，有效运作资金链，协调整理各专业公司施工节点，有效提高团队工作效率。在不断完善各项规章制度和 workflows 的过程中，打造一流开发建设团队，用人才培养、完善制度、规范管理支撑公司快速发展。

“XXXXXX”项目是xxx重点工程。区委、区政府对其寄予殷切的期望。项目蕴含着巨大的社会效益和潜在的经济效益。

一年来多次接待区政府和市政府领导的参观检查，以及新闻媒体的采访报道。

1、项目完成情况：

XXXXXX项目一期工程占地面积为62亩，计划投资约8000万元，建筑面积4xx年5月27日开工，截止12月18日共完成9栋多层住宅31046m²、336户；村委会一座三层1485m²；商业房屋[a]b段) 9530m²。宅带店面积11015m²。（一层底店33套、二层底店36户、车库5间）。

完成产值：多层住宅1600元×31046=49673600.00元；村委会+商店[2xx年任务的完成奠定了良好的基础。

xx年公司共完成36户底店预订工作，其中宅带店29户；一托二7户；车库1间。回款7010000.00元。完成既有底店53%的预订任务。

1、前期项目洽谈、签约设计阶段。（3月—5月）

春节前后最终确定项目实施，随即进入签约洽谈阶段，并于5月18日正式与xxx政府、马场村等签订三方协议。

“xxxxxx”一期工程至xx年5月18日举行开工典礼。在时间紧、任务重，客观条件不具备开工的前提下，经总经理的精心策划部署，各部门密切配合，工程部具体落实，在没有水、电、仅有一张开槽白图的情况下，我们边开槽、边等图、边等待地基换填土方、边寻找电源、边寻找水源的条件下，于5月27日全面拉开“xxxxxx一期”工程的帷幕。

2、立项审批、报建工作与施工同步进行。（5月—9月）根据项目可研报告，公司适时开始工程报建报批。一手抓工程建设，一手抓项目报批，跟进图纸设计。5月份开始先后办理了xxx发改局“项目立项”[20xx]7号文件）；土地局“项目用地审查意见”[20xx]23号文件）；规划局“建设规划选址意见”[20xx]27号文件）。同时还进行了“xxxxxx项目环境评估报告”、“xxxxxx项目能耗评估报告”。

亿和置业公司申请的“房地产开发资质证书”也于10月份顺利通过xxx住建厅的审批。

3、严格公司内部治理，规范管理各类协议、合同。

为公司的有效运转和水平的提升，公司成立伊始就逐步建立了“岗位工作标准、合同签订会签制度、大额资金使用会签制度、物品管理采购、印章使用制度、公司行文制度、例会制度、考勤制度以及各类资料的存档管理制度，建立了一整套

科学、规范、严密的制度，保证了公司高效、有序的运行机制。

签施工类合同____份、材料类合同____份、其他辅助类合同____份。

4、高标准严要求、严把工程质量关。

“XXXXXX”项目是xxx重点工程，也是“亿和置业”公司的品牌工程，因而抓好工程质量、赢得社会声誉尤为重要。工程部在配合工程监理公司工作的同时，基本形成公司工程质量监督体系，以监理为主，自我为辅，在例行的工程质量检验中，得到了质检所的充分肯定。

5、规范财务管理、控制成本，预、决算工作同步跟进。

材料采购能够及时系统的掌握市场信息，结合公司实际货比三家，在确保质量的前提下，努力降底材料成本，提高了资金使用率。

计划、财务部严格执行财务制度，建立了规范的收入、支出等相关制度。并采取积极灵活的融资方式，通过让利、抵顶等办法扩大资金流，调动了厂商、社会的融资积极性，拓宽了融资渠道。保证了“XXXXXX”项目建设资金的安全。

6、公司团队和谐，生活、生产共同抓。

公司指派专人抓伙食改进工作，使员工日常伙食多样化，保证了员工的正常餐饮需求和伙食的高品质。

7、安全工作常抓不懈，坚持总经理日常巡查制度，保证了施工期间的安全生产。

在施工的关键节点，公司总经理亲自审核施工方案，反复研究施工方案，坚持每日现场巡查和不定时抽查，发现问题，事不过夜，及时处理。

对施工过程中发现的安全隐患问题，对责任人和施工部门的处理毫不留情，该清退的清退，该经济处罚的处罚。

1、施工材料计划提报不及时且不准确，进场后管理不到位。没有按计划用多少提多少，有浪费现象发生。

例如：钢筋提出计划20吨，结果不够用，导致二次进货时产生运输费；水泥进货后由于管理不好，造成数吨水泥的硬化报废等等。

2、施工用材料计划不到位，后又补充计划，造成材料进货价格谈判的被动，管线用料计划不准确造成管头的浪费。

例如：如窗门，不锈钢管等。

3、专业施工单位间施工不配合、缺乏协调，直接影响到工期和质量。现场所有在建的施工工种缺乏统一协调管理，现场施工组织计划、设计水平有待提高。

渠道建设方案篇六

加入***至今已有半年。今年年底，我侄子总结了他过去六个月的工作如下：1。系统产品知识积累：自从他刚刚加入建材销售行业，就有了一个基本的了解和了解公司产品的过程，从管件、水暖配件、地暖的发展趋势，到沃菲尔德卫浴产品的扩张，所有这些都不断地说明一个问题：公司的健康发展和壮大！

2。业务渠道的开拓和建设：我负责的销售区域有：迁安、古冶、开平。从第一次去商店到第二次购买渠道，总共积累了27个

有效顾客，其中8个是a类顾客，其余的是b类顾客其中一家甲级店是大客户，半年内总购买量超过10万元。它主要专注于温度控制阀，并计划在年底或明年年初制造管道系列。27家客户的客户情况相对稳定，明年将有更多的产品加入产品销售。

3、品牌建设尤为重要：***在系列产品中，“我们只做高品质”的产品定位，无论是对客户的承诺还是对产品质量的保证，都充分表明了公司的前瞻性和前瞻性。在这方面，客户也给予了较高的评价。每一个地漏、每一根软管、每一个角阀和每一米管道都反映了公司从生产到销售到售后服务的每一个环节的自我监督和客户保护。当然，品牌不可能一蹴而就。这取决于我们***团队的执行力、声誉和努力工作。

4. 顾客永远是上帝！在保证公司利益的前提下，我们将把每一位客户提出的每一个问题都当成黄金，这是极其珍贵的！无论是产品改进还是市场推广，客户都会帮助我们提供有价值的建议。因此，当遇到问题时，我会从客户的角度考虑解决方案。当然，顾客会欣赏它，同时增加顾客与顾客的关系。自然，购买商品是不可避免的。

5. 销售数据统计：截至2011年12月25日，我负责的区域累计销售收入超过1万元。同时，在当地销售的产品也获得了一定的市场份额，令经销商满意。

以上是我对公司、市场和过去六个月客户发展的了解的总结。诚然，我在工作中有许多缺点。在公司企业文化的积极影响下，在同事的帮助下，我提高了自己，不断融入北京***大家庭，成为一名合格的家庭成员。

201 x渠道工作回顾与总结1999年3月5日正式转入渠道部。在了解了渠道的日常工作流程后，他和他的前业务代表***开始了解周霞的渠道并进行工作交接。4月1日，我正式接管了渠道工作。第一天，我承受着巨大的压力，要从技术转向业

务，这包括对领导者的信任、对经销商的测试以及对业务流程的不熟悉。在部门经理和其他同事的帮助下，我很快找到了做业务代表的“感觉”，成功地完成了渠道的交接，把工作放到了正轨上。

评审工作的内容大致可分为以下七点：1. 信息传递：主要是通过电子邮件和传真及时传递产品报价和公司库存，每天接听业务电话，介绍新产品的产品性能，及时分发促销政策、彩页和分发促销材料等。

4. 签约大会：在公司的组织协调下，公司xx财年经销商大会圆满结束。通过这次会议，我们不仅再次加深了对经销商的了解，也提高了我们的会务能力。更为有利的是，它加强了对经销商实力和财力的全方位肯定，为促进长期合作发挥了巨大作用，为未来的友好业务合作奠定了基础。

5. 财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入了辖区，让六个城市的14家电脑公司有了更详细的了解。根据去年签约公司的销售情况和市场功能，对过去一批在各地享有一定知名度或资金、市场签约能力强的公司进行了合理的总结，为我公司销售市场在渠道上的稳定和发展奠定了基础，从而在新的财年顺利完成了商业产品的签约。与此同时，通过这次旅行，我的涉外能力大大提高了。

(2) 对自己过去一年工作的评价

2. 观察市场，了解它的变化，结合公司的情况，耐心地分析经销商，帮助他们消除干扰，建立信心。我会从公司长远发展的角度来做我的工作。例如，从公司的忠诚度-**制造商资源的支持(宣传、营销活动、建立专卖店的条件等。);从**的角度来看——“我们公司对于经销商的信用评级，对其他产品的价格支持等。此外，通过大量细致的工作，自从公司实施新的信用体系以来，除了**出于我们的维护原因，渠道中的13家经销商已经五个月没有逾期，这是可喜的。

(3) 经验和体会

原则上处理一些问题时，要冷酷无情，站在正确的地方他不应该仅仅因为他通常的销售能力而被纵容。在处理投标支持时，他不应该干涉个人感情。他应该下定决心根据实际情况来处理这件事。

六点以上是我在十个月的渠道工作中总结出来的经验和体会。我感到非常片面，真诚地希望公司领导能纠正我。

对我目前所做的渠道工作不满意。我认为渠道工作应该是多方面的，但我只能做一些我已经总结过的事情，所以在今年年底，我希望公司领导能给我最大的帮助，引导我朝着正确的方向发展。

渠道建设方案篇七

在与开发商的配合上，深知自己的一言一行都代表了公司的形象和利益，所以甲方意识一定要强，所以与开发商多沟通，多汇报，互相尊重，互相理解，绝不乱花甲方一分钱。用甲方意识处理一切事宜，也得到了各项目开发单位的认可。

在公司工作的这段时间里，深知自己身上存在各种各样的问题和不足，在以后的日子里要给自己进行重新定位，振奋信心、重燃激情，在改掉自己不足的前提下努力学习提高自身各方面的能力，并做出了以下工作计划。

- 1、房地产市场目前处在比较艰难的关口，咸阳市场供应区域饱和，项目操作困难较多，销售压力巨大。但作为一名房地产销售管理人员，首先应调整好自己的心态，把压力转化为动力，全力以赴，用自己良好的心态去影响身边的人和自己的团队。