

2023年区域销售工作计划(大全7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。优秀的计划都具备一些什么特点呢?又该怎么写呢?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。

区域销售工作计划篇一

不知不觉中,20__已接近尾声,加入__房地产发展有限公司公司已一年时间,这短短的一年学习工作中,我懂得了很多知识和经验。2020是房地产不平凡的一年,越是在这样艰难的市场环境下,越是能锻炼我们的业务能力,更让自己的人生经历了一份激动,一份喜悦,一份悲伤,最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说,这一年的时间里,收获颇多,非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导,现在已能独立完成本职工作,现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习,永无止境,这是我的人生中的第一份正式工作,以前学生时代做过一些兼职销售工作,以为看似和房地产有关,其实我对房产方面的知识不是很了解,甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候,对于新的环境,新的事物都比较陌生,在公司领导的帮助下,我很快了解到公司的性质及房地产市场,通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责,并且深深的喜欢上了这份工作,同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候,我们开始了半个月的系统培训,开始觉得

有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。

有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往

会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

20__这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短一年工作时间里，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

(一)、依据2020年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。

(二)、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。

(三)、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。

(四)、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

(五)、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。

(六)、制订学习计划。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。

(七)、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率。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的销售人员，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！

区域销售工作计划篇二

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的

好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台；线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2) 客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求；唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本；累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3) 成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4) 做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员__说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5) 培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二) 工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有

产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获：

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现象，抓住原因的能力;有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释;通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，

最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

区域销售工作计划篇三

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情。见识了很多从未见识过新鲜。似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年对我取得长足进步。不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

1、非洲片区：单分开南非市场，我们非洲市场仍不理想。目前销售区域仍是集中在埃及和突尼斯，建立贸易关系的有3家，200*年有销售来往的只有两家，其中一家埃及大客户因为付款方式无法达成一致而取消大约30万美元的订单。但是埃及另一客户的贸易额由去年的一万多美金增大到近7万美金。突尼斯客户的贸易额也由去年的六千多增到一万美金。随着我司产品在市场的布局成熟与质量的提高，坚信能在北非市场有更大份额。

2、南非片区：目前南非市场客户共计5家，由代理xxx公司负责管理销售区域，我司监督。目前主要区域在约翰内斯堡，然后在德班和开普敦各有一客户。现行主导销售产品是制动分泵。销售额由去年的不到8万美金，增加到今年的18万余美金。初步预计xx年销售额达到28万美金，并向30万发出挑战。

3、中东市场□xx年有贸易来往的中东客户（阿联酋、伊朗、以色列）共计11个客户□xx年公司产品销售额5万余美元，外协产品销售额12万余美元，在业绩上都高于去年的产值。随着伊朗市场的不断拓展，我司起亚pride总泵和分泵将以主打产品进入该市场，同时争取通过明年的展会或者拜访，扩充日本车系列产品在中东迪拜以及周边国家的市场份额。

4、东欧地区：目前俄罗斯市场仍是空白，由于国家政策以及关税、运费等问题，对于我们来说，如何进一步努力的降低产品成本来提高价格竞争力是进军俄国市场的首要问题。出

现一点危机的市场是立陶宛，由于价格问题，我们在和一个大客户出货时候产生了分歧，若能在xx年顺利解决价格问题，销售份额将有保持或者提升。东欧市场较好的是波兰市场，目前虽然只有两个客户，但是xx年的销售额有望达到18万美元（卡玛斯外协为主）。东欧市场另一福田是土耳其市场，虽然xx年跟我司贸易的客户不如以往那么多，但是市场前景较好，尤其是大客户的锁定以及小客户的推动，有望我司产品在该地区取得更大发展。

5、西欧地区：意大利和德国市场在xx年发展稳定，希望通过新厂房的规模和展会、拜访等品牌推广，赢取更多的客户和更大的市场份额。英国市场目前只有一个客户，但是由于助力器和硅油离合器水泵问题，今年贸易额不仅一般而且助力器的退货给我造成较大损失。此外经过xx年对西欧市场的了解，发现该市场要求质量高，价格要适中，在西班牙、法国新车较多，即使开发新产品，市场的持续能力也不高。基于此，我个人认为西欧地区市场策略，如何锁定关键大客户成了首要任务，比如说意大利的lpr□如果我们的产品能够达到他们的性能要求，就应当全力配合客户，从长远利益角度考虑，率先占领市场份额，然后推动价格的提升。

6、现行和客户的联系过程是：前期谈判工作（邮件交流、核对询价单和报价、价格的确认和所寄样品的确认、产品标识、付款方式的商定、订单的生产）下单前的待办工作（包装内盒、外箱唛头、内盒不干胶内容）生产中的联络（交货期的反馈、与生产部的协调工作）发货前的联络（船公司的联络与船期的安排、物流的管理）发货后的联络（货款回笼问题、单据的邮寄或者银行交单）再次联络（新订单的谈判）。

7、对于客户所寄和给的新样品，我认为我司应该首先对其进行筛选，不能是汽车配件的样品我们就接受，如果数量、市场、利润不是很理想，就立即放弃，过多精力的分散，其结果必定是得不偿失。

8□xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解。理想中我的品牌战略。

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌。

其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将xx品牌进入产品中。再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传。

另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光。

最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品质量含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题。如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理。我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！

区域销售工作计划篇四

对于我们生产销售型企业来说，质量和服务就是我们的生命，如果这两方面做不好，企业的发展壮大就是纸上谈兵。

- 1、 质量状况:质量不稳定，退、换货情况较多。如xxx客户的球阀□xxx客户的蝶阀等，发生的质量问题接二连三，客户怨声载道。
- 2、 细节注意不够:如大块焊疤、表面不光洁，油漆颜色出错，发货时手轮落下等等。虽然是小问题却影响了整个产品的质量，并给客户造成很坏的印象。
- 3、 交货不及时:生产周期计划不准，生产调度不当常造成货期拖延，也有发货人员人为因素造成的交期延迟。
- 4、 运费问题:关于运费问题客户投诉较多，尤其是老客户，如xxx□xxx□xxx等人人都说比别人的要贵，而且同样的货，同样的运输工具，今天和昨天不一样的价。
- 5、 技术支持问题:客户的问题不回答或者含糊其词，造成客户对公司抱怨和误解□xxx□xxx等人均有提到这类问题。问题不大，但与公司“客户至上”“客户就是上帝”的宗旨不和谐。
- 6、 报价问题:因公司内部价格体系不完整，所以不同的客户等级无法体现，老客户、大客户体会不到公司的照顾与优惠。

区域销售工作计划篇五

20xx年整个经济形势比较严峻，面对不利的大环境，我没有气馁，团结片区领导班子，带领全体职工共同努力。作为片区经理，我在工作中坚决执行总公司确定的工作目标和要求，带领片区员工围绕本年度下达的工作计划指标和企业发展的实际需要，以人为根本，以市场为导向，以规章为支撑，组织实施公司年度经营计划。

(一) 实施科学管理、提高执行力。

以科学管理为手段，完善片区员工考核方案，细化片员工个人工作责任，充分调动员工工作积极性，使全体员工工作能力都有了一定程度的提高。

注意管理细节，提高管理效能。明确各个管理环节之间的衔接部责任人，杜绝推委扯皮现象，有效堵塞管理漏洞，充分发挥管理效能，并对突发工作快速应对，在第一时间内进行恰当有效的即时管理，以期达到最佳效果，提高管理效益。理顺业务流程，提高工作效率。组织相关人员进行业务沟通、协调，改进审批、开票、领药流程，提高工作效率。

（二）积极开展各项安全工作，确保安全生产无事故。

建立健全片区制度和责任体系，以人为本抓安全。今年开工后，本人代表 民用爆炸物品有限责任公司与 全体员工签订了《 公司安全生产责任书》明确了各自的职责，做到职责明确，责任落实到每个人。定期对我片区安全重点区域进行检查，发现隐患随时整改，开展自检自查的活动，强化安全管理思想。今年对我库区进行整体改造，确保使用时的安全；加深加宽泄洪沟防范地质灾害；修缮平整道路改善运输条件；要求库房人员规范装卸流程，确保人员安全以及民用爆炸物品的安全。

定期对库管员、驾驶员、押运员召开安全例会，传达公司的文件精神，树立危机意识，强化危机管理，做好风险防范，实行日常抽查和重点检查相结合，对各类安全隐患做到督促整改落实。每周组织培训学习细致化，安全工作始终放在经济工作的前面，因此对不同岗位不同工种的员工进行针对性培训，通过笔试、抽查问答的形式促进员工学习自觉性，提高工作能力，提升安全生产管理水平。

（三）强化服务质量，更新服务手段巩固老客户

今年，由于市场行情低迷，业务拓展缺乏契机，加之辽宁成

远、葛洲坝依普利等企业的进入加大了竞争力度，在巩固老客户，吸纳新客户方面，企业面临着巨大挑战，为了保证企业各项业务不断发展，在巩固中有所提高，有所进步，我小心研究市场动向，及时向企业提出合理化建议，通过不断改进、更新服务手段来巩固企业客户群体。密切关注 片区用户动态，做好服务维系工作，防止用户的进一步流失。

（四）加强员工队伍建设，充分发挥职工的积极性创造性。

员工是企业的主人，没有良好而稳定的员工队伍，要使企业发展壮大那是一句空话。我十分注重职工队伍建设，对新员工进行岗前培训、安全知识教育，使每一个职工在思想和行动上有一个标准，确保公司安全生产无事故。同时根据企业的经营情况，不断改善和提高职工的劳动保护和福利待遇，为企业的生存、发展以及提升企业的经济效益打下了基础。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别是在人力资源和财务制度方面更加完善了工作流程和计划。作为公司片区的一名经理，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展项目工作。为了提升自身能力素质，上让领导放心，下要客户满意我必须要在业务知识、安全管理和营销等方面加强学习，力争在语言表达能力、协调关系能力、组织管理能力、完成工作标准能力上有突破，想要打破常规找到突破点，就是要通过学习不断完善自己，充实自己，以学习来开阔视野丰富头脑。只有不断学习才能提高自己的能力素养，才能增强干好本职工作的本领。

作为 片区经理，在单位的管理工作中我坚持严于律己、诚实待人的处事原则。凡事为单位员工做表率，对工作认真负责，自觉遵守单位的各项规章制度，树立了良好的领导形象。在日常工作，生活中，我非常注意关心、帮助片区里的职工，有话讲在明处，有事提上桌面，不搞当面一套，背后一套，并主动帮助他们解决实际生活困难，使大家心里话愿意和我讲，困难事愿意找我办，有效的保证了全部人员思想稳定，

形成了一盘棋局面。大家什么事都能以公司利益为重，以部门利益为重，讲团结，讲协作，出色的完成了各项工作任务。虽然今年的大环境十分的严峻，煤炭行业的持续低迷导致民爆市场的大幅萎缩，作为片区的一名主管经理，我也在尽自己最大的努力，在争取更大的市场的同时，严把质量关、安全关，坚决杜绝我片区出现任何事故，做到零事故，零伤亡，给我片区员工一个安全的工作环境，只有这样大家才能够更加尽心尽力的为工作，为片区工作。

一年来，由于市场环境和工作环境变化较大，迎来送往的工作比较多，需要协调、联系的工作也相应增多，在工作中，我注意总结摸索工作规律，注意与公司其他部门建立比较融洽的关系，以便于开展工作。作为公司的前沿销售区，我注意随时掌握我片区的市场动向，掌握各个矿区的用药情况，做到随时有事能够随时处理。

在这一年的工作中，虽然工作中我取得了一定的成绩，但也存在着一些不足。公司的效益不好，作为公司的主力片区，我也有着不可推卸的责任。第一，在一些问题的处理上还是不够全面、冷静；第二，维系客户的力度不够，不能及时、全面的掌握客户的动态。

在接下来的工作中，我要进一步提高认识，解放思想，更新观念，在工作中努力开拓新思路、新办法，勇于创新、锐意进取，坚持与时俱进，做好一个片区经理应该做的每一件事，为公司销售任务的全面完成保驾护航，贡献自己的力量。

区域销售工作计划篇六

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。总体观察，这一年我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

区域销售工作计划篇七

回首200*年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

8□xx年的关注使我对公司的品牌推广提出一些个人见解；

另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己xx品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。

随着公司规模的不不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，如何有效拓展世界各地的市场份额应是我们的首要问题；如今我们在美国设立分公司，紧接着我们有在伊朗成立分公司的想法，其一切都是为了赢取更多的市场份额和对当地以及周边市场的有效管理；我们也不能忘记crm（客户关系管理）的推动，有效地管理好每个区域的客户与我们之间的友好和长期合作的关系炙手可热，我们要掌握产品优势的主动权去获取市场而非等客户来找我们！