

最新工作计划售楼部(优秀8篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。相信许多人会觉得计划很难写？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

工作计划售楼部篇一

“学海无涯，尽是书”人身本来就是活到老就学到老，知识乃人一生不可缺少的财富。在工作之余，我会去大量阅读网络销售、电子商务、市场销售及价格谈判方面的书籍，加强专业知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。另外，我还会抽出时间在网上自学英语，提升自身的英语水平，并计划下半年参加成人高考，对自身进行就业继续教育，希望能拿一个大学毕业文凭。

新老客户的维护与服务

客户的维护显得至关重要。能够解决用户的问题的销售者才是成功的，立足于中户，那么才能处在不败之地。

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，平常要经常打电话和在qq上联系。在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。
2. 对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，及时处理客户反映的产品质量及其它问题，及时更新产品资料并抓好sgs和rohs报告，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的公司实力，才能更好的和客户合作。
3. 和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

工作计划售楼部篇二

针对枣阳光彩产业城一期标铺、家居大卖场、小商品城项目以百盟集团为背景，拥有充足的商业支持力以及丰富的专业市场运作经验。也得到了市场和枣阳人民的一致认可，这点从第一次开盘能达到1400多组认筹中就足以证明。

1. 机会与挑战分析

基于襄阳百盟的影响力，枣阳人民对百盟是抱有很大希望、对于百盟产业城的顺利开业也是充满期待的。但由于几年来，枣阳市先后出现枣阳万象城、汉城等模仿百盟的商业模式先后面世，带走了一批投资户及自营户，但由于他们的不专业、不负责任，也伤害了一批投资户及自营户。我们现在要做的就是找回客户的信心，让他们重新回到百盟的怀抱。

2. 优势与劣势分析

枣阳百盟光彩产业城从地段、规模、规划、物流、仓储、办公配套以及政府支持力无论是枣阳还是襄阳，甚至武汉都是独一无二的。但目前在项目整体包装、推广上面，并没有将项目本身大气、航母般的气势诠释出来。对于一个近百万方的超大项目，几个板块同时启动，无论是规划、施工、宣传、策划、人员等都是极大的挑战。在3个多月，103天的时间内完成3亿元的回款不是问题，但目前市场的预热、形象的出街、沙盘模型的制作、各媒体资源的确定、蓄客、各种政策的制定及人员等工作都没有启动，要完成3亿元回款的目标，在目前看来，困难是巨大的。

3. 问题分析

截止到今天，总共认筹112组，离10月28日开盘仅有33天时间，按现在平均每天3、4组的来访量，到10月28日可增加105组新客户来访。70%成交率，可增加74组认筹。加上之前的累计认

筹189组。认筹全部认筹也才增加105组认筹，按照70%的. 转筹率，可完成实际成交132组，50万/套，开盘可完成6598万销售额。这是经过半年时间的准备才达到成绩。如果想在短短3个月时间时间完成近5个亿的销售额，3个亿的实际回款，按目前的来电及来访量显然是不行的。完成的开盘商业地产一般都遵循“销售未动，招商先行”的原则，目前已经签订的商户也是投资客以及自营客比较关心的。公布已进驻的商户信息，不管是对招商、还是对销售，都可以起到积极的推动作用。

1. 财务目标

一期标铺、小商品城、家居大卖场年内完成销售额5亿元，完成回款3亿元

2. 市场营销目标

一期标铺剩余可售近500套，全部销售可完成2.5亿元销售额，可完成实际回款1.5亿元。小商品城以及家居大卖场两个板块须完成2.5亿元销售额，完成实际回款1.5亿元。反推成交套数为1000户，完成认筹1428组，完成来访20xx组，按103天的周期，平均每天接待新客户来访20组。分为三个卖场同时接待，每个卖场每天接待新客户来访7组。

目标市场：枣阳市高收入家庭、个体户、公务员，年龄在35-55岁之间。产品定位：低风险、低投入、高回报纯商业地产投资项目。价格：价格稍高于市场水平。

配销渠道：1、通过专业广告公司，对项目整体进行重新包装(包括户外广告、报纸广告、海报、楼书、宣传单张、折页、纸杯、手提袋等等)销售物料的设计制作。2、通过专业的商业策划公司，对项目定位、推广、营销、各类宣传活动的方案的制定。3、成立一支精英的销售及招商团队，招商与销售相结合，客户资源利用化。4、服务：提供全面的商业物业管理

理。

广告：1、针对10月28日一期标铺的开盘，设计一套新的广告画面及文案，着重宣传超大的商业航母，给客户提供的商业保障。2、针对即将面的家居大卖场和小商品城，设计一套品牌型的广告画面，在逐步更换主题卖场、炒作、认筹、开盘等画面。

1、10月10日前完成商业策划公司及广告公司的签订。

2、10月10日前完成各媒体资源的整合及筛选

3、10月18日前完成第一批广告画面的设计并制作发布

4、10月18日前分别完成家居大卖场及小商品城人员到岗经理及以上级别2人，销售及相关人员6人，共计18人。

6、10月30日家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

7、11月中下旬视认筹情况确定时间开盘

8、12月上旬家居大卖场或小商品城开始接受客户诚意登记(认筹)。

9、按照以上行动计划，每个月都有一次开盘活动。推出的产品过于可能对于自营户有区别，但对于投资户，几乎是一致的。要想每个板块都能完成开盘的销售任务，且不至于让客户无所适从，我们只能制造产品的差异化，尽量填补不同客群的不同投资需求。

工作计划售楼部篇三

四、建立档案管理专柜，将客户的资料、部门内部各类检、

巡查资料统一放置于档案柜里，以便于查找，并由专人负责归档、借阅。

六、加强保洁绿化工作的细节管理，主抓细节问题上的保洁绿化作业问题，落实好考核工作机制，对于保洁绿化员每天所清扫、修剪区域进行多频次的检查，从组长到主管，从主管到区域管家分为三级制检、抽查工作，同时为保洁绿化员每天设立较为准确的时间节点，并按时完成工作；人员管理上实行人性化管理，增加员工的业余生活，不断提高员工的积极性。

工作计划售楼部篇四

一、指导思想：

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

二、工作目标：

- 1、抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。
- 2、老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。
- 3、开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。
- 4、周、月总结——每周一小结，每月一大结。

工作计划售楼部篇五

以《语文课程标准》为指导，深入开展多种形式的读书活动，优化校园文化环境，丰富学生精神生活，以期待师生共同成长、教学相长。

二、活动目标：

- 1、通过读书活动，能是学生爱读书、喜欢读书。
- 2、各年段要依据读书活动的要求，结合实际，为广大学生推荐一批好书。要充分利用现有资源，发动学生借阅、传阅、网上阅读、有条件的家庭自己购买等，确保读书活动的顺利进行。
- 3、通过读书活动，使学生在读书中增长知识，明理懂事、陶冶情操，享受成长，学会做人、处事、交往，从而在班级、年级内形成好读书、读好书的浓厚文化氛围。
- 4、按照计划组织学生开展读书活动，开展校级“读书考级”活动、写读书笔记、摘录卡等，多角度地开展读书活动。

三、活动要求：

- 1、要求学生课外(星期六、日)保证每天利用1—2两个小时进行读书。家长配合监督。
- 2、学生要随时做好读书笔记或者记录。
- 3、班主任、班长、中队长、小组长要按时组织本班学生进行活动。
- 4、本学期结束后进行评比，进行表彰。

四、活动安排

五、 推荐书目

工作计划售楼部篇六

在公司工作了已经有几年了，虽然我还是一个公司最普通的主管，但是我已经完全的掌握了我的工作方向。相信只要我再接再厉，在接下来的一年中，我会做的更加的出色！

新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年。为了在新的一年里不断进步，挑战自我，在此，我订立了20xx年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

1) 发扬吃苦耐劳精神。面对仓库中事务杂、任务重的工作性质，不怕吃苦，主动找事干，做到“眼勤、嘴勤、手勤、腿勤”，积极适应各种环境，在繁重的工作中磨练意志，增长才干。

2) 发扬虚心学习精神。加强学习，勇于实践，博览群书，在向书本学习的同时注意收集各类信息，广泛吸取各种“营养”；同时，讲究学习方法，端正学习态度，提高学习效率，努力培养自己具有扎实的工作基础、辩证的思维方法、正确的思想观点。力求把工作做得更好，树立本部门良好形象。

3) 完成领导交办的各项任务。对领导交待的工作努力完成并做好，增强责任感、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。完成自己份内工作的同时能够主动帮主管或同事分担一些工作。和同事互帮互助，共同维持和谐的工作环境。

4) 熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在公司目前正在进行的7s推行工作中，作为公司一名老职员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力配合。

工作计划售楼部篇七

二环内·轻轨旁·马鞍山路30万平米压轴钜作--和昌·都汇华府特定于父亲节，准备了丰富多样的亲子活动作为送给爸爸的礼物。快来看看哪个最适合老爸的心意吧！感受父亲节文化，现场更有千元大奖等你拿。

据悉，现场节目安排丰富多彩，在都汇华府一定可以让父子(女)度过快乐而有意义的一天。

1、现设置飞行旗、跳棋、军旗、象棋活动区，客户可以随意参与，获胜方可获得世界杯小礼物；这一天，就让父子(女)俩好好对杀一阵吧！

3、19日、20日连续两天下午举行现场抽大奖，千元家电套装、飞利浦剃须刀大奖等大奖等你拿。

4、喜欢画画的小朋友可以在家长的带领下报名参加儿童绘画大赛，画出心中对爸爸的爱，或者画出自己心目中的爸爸形象，将画作当做节日礼物送给爸爸，以特殊的方式，表达对父亲的节日祝福。如果画得够出色，还能获得冠亚季军，赢得礼品。

5、适逢世界杯酣战正急，怎能错过精彩的赛事？和昌·都汇华府还精心安排了现场看球环节，一起为这四年一度的盛事喝彩、加油！

据了解，和昌·都汇华府现推出的景观楼王产品有89m²超值三房、112-119m²阔景四房，性价比超高。对于期间购房的客户，并在约定时间内签约的客户，都汇华府将给予超值优惠，均可享受巴厘岛蜜月游，旅游基金也可抵做一定房款优惠。

工作计划售楼部篇八

1, 上半年车管中心业绩不高, 员工素质良莠不齐, 车主投诉较多, 如: 车辆指挥手势、礼节礼貌、着装、场地卫生等方面存在的`问题。通过整顿和培训, 在短时间内车管中心的整体面貌就有明显的改观, 业绩明显提高。

2, 车管中心在20xx年总共发生突发事件32起(多为车辆擦挂、车主醉酒闹事、车主之间的矛盾), 在员工的灵活斡旋下, 以及派出所和交警队的通力协助下, 事件均得到圆满处理。

3, 好又多、国美、嘉年华这三个商家员工人数众多, 非机动车较多, 起初由于管理不善, 停放混乱, 在经理的策划与亲自指挥下, 通过更换停车牌、划车位线等措施, 使之有序化, 合理化, 减轻了车管的压力。总体来讲, 车管中心这一年的工作得到了领导的肯定。

公司在20xx年三月份组织消防控制室员工参加专业知识技能的培训, 增强其业务能力的同时, 提高其消防法律法规意识、安全责任意识;公司与维保单位签约, 协同维保公司对设施设备进行维护。

回顾这一年繁忙的工作, 我们在“创品牌企业, 做三门峡一流”的号召下, 不断完善企业规章制度, 提高员工综合素质;树立服务意识, 转变传统观念;精简流程, 提高效率;节能降耗, 浓缩开支。展望未来, 我将查漏补缺, 完善自我;我将让公司的经营理念融入到每个员工的血液里, 带出一支工作能力强、责任意识强、综合素质高的队伍;我将以更饱满的热情投入到新一年的工作当中;我将向领导交出一份更优秀的答卷!xx物业必将会有更辉煌的成绩!

说句题外话, 本人“长于带兵, 拙于文笔”, 此总结不免有言不尽意之失。在此, 我恳请天正物业各位领导和各位员工对我工作中的不足和失误提出批评, 让我在新的一年里能更

好地为商家服务，也让我个人的管理水平得到提高。

值此春节到来之际，每位领导及员工身体安康，吉祥如意！