

最新渠道部工作计划 电商渠道部工作计划共(优秀5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

渠道部工作计划篇一

（一）加强政策顶层设计，完善电子商务体系。一是不断完善电子商务政策支持，明确发展目标，细化实施方案。做好电子商务“十三五”发展规划，科学指导电子商务发展。二是协同自治区_、商务部中国国际电子商务中心构建电子商务统计服务体系，开展电子商务普查统计，发布年度广西电子商务发展报告，指导全区电子商务工作开展。

（三）大力发展跨境电子商务，推进中国—东盟信息港建设。一是开展制度创新，打通关、税、汇、检、商、物、融，提高跨境电子商务通关等各环节的便利化水平，建立健全适应跨境电子商务的监管服务体系，促进跨境电子商务健康快速发展。二是不断完善广西跨境电子商务综合服务平台，提高为跨境电子商务企业、支付企业、物流企业的服务能力，大力发展面向东盟的跨境电子商务。三是依托中国—东盟经贸信息港建设，申报设立跨境电子商务综合试验区，打造跨境电子商务发展先行先试平台。积极争取国家跨境电商进口试点政策，大力引进发展海外直营店、直销店、跨境电商等消费新业态，支持南宁跨境商品直销中心建设。

（六）深入开展电商培训，打造电子商务人才队伍。依托跨境电子商务、电子商务进农村等工程，开展“电商培训八桂行”巡回培训。联合组织和人社部门研究出台电子商务人才

支持政策，吸引区外高端人才来桂，打造广西电子商务人才队伍。

（八）举办高端峰会论坛，营造电子商务发展氛围。一是办好中国—东盟电子商务峰会等高端峰会论坛，为区外电子商务企业在广西合作发展提供高端平台。二是开展区外（杭州）“电商入桂”推介招商，吸引知名电商企业落地发展。三是组织全区各市，在广西传统节日三月三期间，举办电商让利促销活动，打造广西电商狂欢节。

（九）发挥示范引领作用，树立广西电商品牌。一是开展电子商务示范企业、示范基地创建，充分发挥示范引领作用，引导企业发展。二是建设广西名品展示平台，利用电子商务渠道，为广西优秀产品树立品牌，推动优质产品行销全国。

（十）加快园区建设，促进电子商务集聚发展。大力推动全区各市电子商务集聚区发展，创新园区管理体制机制，加大招商引资力度，构建电子商务支撑服务体系。

渠道部工作计划篇二

电力营销部认真贯彻落实二号令，进一步树立经营意识，增加为客户服务的理念，在注重经济效益的同时也注重承担更多的社会责任；通过开展各种经济活动分析和各种电价执行情况的检查，进一步规范各级经营活动，树立依法经营，诚信企业的形象；加强与客户的沟通和交流，从服务细处入手，强化服务质量，使服务水平得到提升，赢得社会各界的好评。

1、合同是企业从事经营活动取得经济效益的桥梁和纽带，同时也是产生纠纷的根源。以往普遍存在供用电合同的管理与履行就是营销部门的事的一种错误观念，没有形成供用电合同的管理与履行需要全公司各部门的配合，形成全公司共同履行合同义务的氛围。由于供用电业务涉及专业多，内容繁琐，如今，在合同管理上，细化了流程管理，实行了部门的

会审制度、授权委托制度，营销部门做好对高压客户和一些重要客户的供用电合同的审查会签，再呈各相关部门覆行全合同审查，在确实无漏任何条款，认真审核后，分管负责人、负责人作最后的审批，方可签订合同。做到层层把关，严防合同纠纷时，于己立于不败之地。

2、今年，公司下达六月底前完成对高、低压供用电合同签订硬性任务。由于基层签约人对合同认识不到位，重视不够，加上居民散布点多面广，签订起合同多有不便，更有一些人认为部分用户供电方式简单，用电量和电费较少，既使发生起纠纷也易解决，所以对合同的签订较草率，没有认真研究条款和审核合同内容。使合同签约执行力度大大减弱，回签率不少，这时，电力营销部加大力度宣传对合同管理的重要性，同时力抓检查大队、检查大队抓各供电所线损管理专责、线损管理专责抓电工，形成一层抓一层，签约工作层层落实；形成部领导重视，各层工作人员积极认真，使高、低压用户供用电合同的签订工作得以按时按质完成。一改原签约率低、对合同认识不够的被动局面，同时使用户改变“我只有买电交钱的义务”的过去观念，做好安全用电，配合供电部门搞好设备安全运行的义务。诚信履行合同既是扩大用户群体的有效营销手段之一，也是提高经济效益，赢得用户和社会对供电企业的信任和满意。

认清形势，熟悉电价，认真贯彻执行电价政策，做好电价分类统计工作，建立健全电价工作的检查、监督体系。为进一步开拓电力市场，鼓励企业低谷时段多用电，对钢铁、水泥等四类行业的用户实行了丰水期低谷时段定向优惠电价，积极为用户提供上门服务，宣传错峰电价调整政策，了解用户用电需求，鼓励用户乘电价优惠契机开足马力生产，使供方和用方效益同增。每年电力营销部组织落实好丰、枯水期电价交接工作，提高员工依法经营的思想认识，责任层层明确，认真执行各种电价电费政策，严格按有关电价电费文件要求开展抄表、核算、收费工作，加大考核和监督力度。

对于小经营业户，前店后居的情况大有存在，严格按照规定，实行分表计量或执行两种电价按比例分摊电费两种形式。每年都按照公司要求，进行认真细致的营业普查，对其间发现的生产照明使用生活照明等私拉乱接问题，限期作出处理，不走过场，不流于形式。11月份，各供电所已完成用户电价类别分类的核定和签订协议工作，使用户用上放心电、明白电。下步电力营销部要加强组织抽查和监督，杜绝因签约漏洞而引起用户投诉事件的发生。

加大反窃电的力度是维护供用电秩序的重要手段，也是当前营销工作的重点。领导重视是反窃电工作的重要保证。要真正把反窃电工作提上日程并落实到实处，培养一支思想作风好、技术过硬的、熟悉有关法律、法规，责任心强的用电检查队伍。通过健全各项规章制度，进一步规范营销人员的言行，制定切实可行的考核办法，明确任务，落实责任，还要加大奖惩的力度，以充分调动用电检查人员的积极性。作为供电企业利益的维护者，自身要加强法制教育，尤其是专业知识方面的学习，以应对新出现的窃电手段；增加守法意识和工作的责任感，同时要加大对营销各环节的监督检查力度，发挥各环节间的相互监督，堵塞漏洞，不给窃电者以可乘之机。

在反窃电开展工作中，使我们认识到窃电行为短时间内不可能遏制，随着科学技术的发展，各种各样的新的窃电方法还会出现，打击窃电任重道远，所以，必须加强开展《电力法》及相关法规的宣传，营造一个强大的舆论气氛，教育广大用户依用电，全面提高公司的反窃电队伍的整体素质，做到在查窃电工作过程中有法可依、有法必依、执法必严、违法必究的技术过硬的用电检查队伍。

目前，在很多职工里未被理解和接受，只是从进行贯标工作的人员口中大概了解一二。供电企业直接服务的对象是广大电力用户，每一位员工直接影响着企业的形象，只有让每位员工了解贯标工作的重要性，才能全面提高企业管理水平。

贯标工作编好体系文件是前提，实施是根本，所有文件的最终目的都是为了规范依法经营行为。同时贯标工作不是哪几个部门哪几个人的事，需要公司各部门、各单位以及广大员工相互协作、共同参与。因此，提高员工对贯标工作的认识，使员工认识到贯标工作其实就是把我们日常工作有机结合起来，是实实在在地发生在身边的事，身上的事情，写你要做，做你所写，记你所做，的一切工作都要留下“证据”，与我们以往工作习惯背道而驰。过去习惯口头布置工作，有人做了便行了，没有留下痕迹。而现在不行了，每一项工作，从布置到实施，从检查到考核，都要做好每项工作的记录，且每种操作记录必须保持完整性、准确性、及时性和可追溯性。让员工在观念上转变，思想认识上理解，从文件的实施上保证了贯标工作的有效运行。

渠道部工作计划篇三

地点□x办公室

参加人员：全体销售部人员

主持人员：

会议记录：

7月10日，公司召开销售工作会议，总结6月份，谋划下半年，部署7月份销售工作。会议由公司副总周亚林主持。公司董事长、总经理、党委书记王，常务副总向，销售副总王、李，各片区经理、业务骨干，供销内勤、综合、财务、饮片等部门、实体人员参加会议。

会议首先学习了公司简讯《浅析王总“宁肯多走一步，不可原地踏步”理念的创新内涵》；通报了6月各片区业务员销售业绩；公司副总周亚林站在宏观角度，简要总结了6月销售工作，肯定了成绩，指出了不足，提出了下步要求。

在王总的引导下，南片区李、陈，中片区田，西北片区梁，北片区杨，西南片区田，销售部副总王、李等先后发言，汇报各自工作情况，总结工作成绩和经验，提出工作中存在的困难和问题，以及下步工作思路、目标和措施。

大家发言过程中，王总不时插话点评，或开导，或启发，或总结，或升。总结点评时，“捡死鱼儿理论”、“过来公司哄得多，督得少”、“战略定位”、“规模上量”、“什么都可以卖”、“思维打开，放开搞”“之尊”等字眼、词句频频出现。就是以这样的问答式和开导式的交流沟通方式，不断将会议主题深化，潜移默化中逐步形成会议决议。

渠道部工作计划篇四

(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。

(6) 重合同，讲信誉，对代理的产品市场有信心。

2、分销商与工程商的开发在市场开拓初期，在没有市场基础的情况下，要加大市场占有率，对经销商现有的分销渠道进行维护指导，帮助代理商进行新渠道开发建立，从而从销路上给予经销上支持，解决销路问题的同时提高产品对市场的

占有率，从而提高品牌效应影响。

3、隐形渠道的开发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。
- (3) 必须提供快捷、专业、安全的服务。

4、隐形渠道建立的对象

渠道部工作计划篇五

房地产公司在董事会的领导下，经过全体员工的努力，20__年的各项工作取得了丰硕的成果，”__”品牌得到了社会的初步认同。总体上说，成绩较为喜人。为使公司的各项工作在新的一年里更上一个台阶，特制定本方案。

一、总体经营目标

1. 完成房地产开发面积__万平方米。
2. 实现楼盘销售额_万元。
3. 完成土地储备_亩。

二、总体经营目标的实现

为确保20__年度经营目标的实现，各部门需要做好如下工作。

(一)完成__项目开发及后期销售工作

_项目是省、市的重点工程。市委、市政府对其寄予了殷切的期望。由于该项目所蕴含的社会效益和经济效益，我们必须高质量完成。因此，公司做出如下计划。

1. 确保一季度_工程全面开工，力争年内基本完成一期建设任务

_项目一期工程占地面积为_亩，总投资_亿元，建筑面积_万平方米。建筑物为_商业广场裙楼、_大厦裙楼和一栋物流仓库。

(1) 土地征拆工作

春节前后务必完成第一期工程的土地征拆工作。一月份完成征地摸底调查，二月份完成征地范围内的无证房屋拆迁，三月份完成征地范围内有证房屋拆迁及国土储备中心土地和集体土地的征收工作。

(2) 工程合同及开工

一月份签订招投标代理合同，工程进入招投标阶段。二月份确定具有实力的施工企业并签订施工合同，确定监理企业并签订监理合同。三月份工程正式开工建设。

(3) 报建工作

工程部应适时做到工程报建报批，跟进图纸设计。一月份完成方案图的设计，二月份完成扩初图的设计。在承办过程中，工程部应善于协调与相关部门的关系，不得因报建拖延而影响工程如期开工。

2. 全面启动细化_项目招商工作

招商工作是_建成后运营的重要基础。该工作开展得顺

利与否，也直接影响企业的楼盘销售。因此，在新的一年里必须实现招商_户。

(二) 加快_项目、_项目的施工速度

协调与施工单位的关系，加快_项目、_项目的施工速度，确保_项目的一期工程、_项目的二期工程在_月底前完成竣工验收。

(三) 完成_项目、_项目的销售工作

_项目、_项目已全部竣工完成，为了迅速实现资金回流，结合项目所处地段及同类项目的价格，可以考虑采取适当的优惠措施，提高成交量。今年的目标销售额为_万元，销售率达到_%。

(四) 参加土地招标

项目开发部要根据公司的实际情况，积极参与土地的招标投标工作，确保企业土地储备达到_亩以上。