

# 销售任务计划书(优秀5篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。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。

## 销售任务计划书篇一

本人自加入芦溪县兴隆家装电器超市的那一天起，就已经成为了兴隆这个大家庭里的主人翁之一。

自愿承担起大家庭成员的义务与责任：

1. 在工作时间里一心一意只做与工作有关的事情。

(上班不玩手机、不看与工作无关的书报、不做与工作无关的事情。

2. 岗位职责只是分工不同的产物，我愿意无条件承担起我所在的岗位职责。

3. 如下班时间已到有临时任务需要完成，我愿意以大局为重，保证完成任务。

4. 只要大家庭需要，我保证完成好临时指派的工作。

决不推诿、决不怠慢。

5. 每时每刻牢记销售目标。

每天跟进目标进度。

欢迎随时过问。

6. 兴隆是一个发展中的家庭，要越来越兴盛。

在这个过程中会不断出现新的政策、新的制度、新的考核方案。

我愿意第一时间接受并做好。

7. 在新的一年里，我承诺：只跟家人分享我的进步、心得、经验。

决不传播负能量。

(如：抱怨、消极、愤怒、冷漠等)

8. 我要做到的是兴隆的顶梁柱，所以我必须不断进步。

我要不断提高自己的专业技能和其它技能。

承诺人：

司运部：(限2人)

大家电组：(最少1人)

小家电组：(最少1人)

彩电组：(最少1人)

家具组：(最少1人)

后勤及管理部门：

以上内容我保证做到并自愿交纳保证金350元。

如后期未做到，自愿接受与原规定的处罚的200%(从保证金中

扣除)。

注：1. 如到年度终结一直信守以上承诺没有获得任何处罚，将获得1500元的白金信用奖金。

2. 如中途出现处罚，则与1500元的白金信用奖金无缘。

扣除所有处罚外，剩余部分退回。

## 销售任务计划书篇二

### （一）用户分析

本公司的主要顾客来源于大学生和追逐时尚的青年，对手机的时尚功能和个性要求较高；而且他们比较容易接受中低档产品，偏好于进口的品牌机和质量好的国产机；一般的使用寿命为两年，但很多人中途因为各种原因而更换手机；主要购买地：专卖店，大卖场和网上；手机信息获取来源：电视广告，网络，宣传单以及同学，同事之间的交流。

### （二）竞争情况分析

目前在海南手机市场的国内品牌有：联想，步步高□oppo□htc□波导□tcl□夏新，中兴，康佳等；国外品牌有：诺基亚，摩托罗拉，三星，索爱，苹果等。这些手机中市场上比较受欢迎，占市场比例较大的品牌主要是：诺基亚，步步高，摩托罗拉，三星，联想。而其实，国外品牌还是占主流地位，尤其是诺基亚，在年轻人心中有较高期望。

### （三）市场机会与问题分析

1、竞争优势与潜力：

(2)建立了自己的产品研发中心，为产品的后续发展提供了强

有力支持和保障。

(3) 本公司的品牌虽说进入海南市场时间虽不长，但在人们心目中已有一定的份量，对本品牌质量和性能已有了一定的'认可，形成了相对固定的客户群；产品的市场占有率较高，已经建立相对完善的销售网络，固有的门店和专柜数量接近30家，专业销售人员有70人。

(4) 随着手机的逐步普及与推广，以及人们对时尚潮流的追赶，手机的购买与换机愈加频繁。

## 2、竞争劣势与威胁：

(3) 品牌定位不清晰集中，拉动力弱、认知率和指名率低，特别是高端机型销售渠道少；

(4) 售后服务的滞后性及售后机制制定的不合理性已经严重影响了业务的发展，售后人员管理、技术培训和设施投入不足，并且销售与售后服务脱节严重。

## 二、营销思路

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

## 三、销售目标

## 四、营销策略

首先将海南市场分为一下三类：

战略核心型市场：海口

重点发展型市场：三亚儋州

培育型市场：文昌琼海东方五指山

总的营销方式：专营店直销和代理商销售

1、产品策略：坚持差异化，突出公司不同手机的功能特色，走特色发展之路；定位“高科技、时尚、尊贵”的产品内涵，走高端品质发展之路。

2、价格策略：在产品运作中应该采取灵活的市场价格政策，紧跟市场行情变动，可以对产品进行适当的归类，那些产品是树立形象的、那些产品是获取利润的，那些产品是抢占市场份额的等等，制定一系列的价格体系，而不是采取价格政策一刀切的策略，没有侧重点，从而丧失了大量的市场机会。

3、通路策略：根据不同的机型定位，以及不同的人群的消费口味与习惯，侧重在不同的场所进行宣传，如学校，社区以及乡镇地区。

4、促销策略：在不同的节日或大型活动期间，在各大卖场，专营店，推出各种各样的主题促销活动，在一定程度上设立打折，抽奖等优惠措施，刺激消费者的购买欲望。在平时，也可开展手机以旧换新，手机免费体验，买手机送话费等促销活动，既宣传产品，有促进销售。

5、广告策略：

(1) 对终端销售人员和网点、店面进行统一形象设计管理，使消费者对本手机品牌产生较深的印象，有利于品牌的传播

与推广。

## 五、销售团队管理

1、人员规划，销售人员主要集中在海口，三亚和儋州三地，并且在现有的专业销售人员基础上，在销售旺季临时招聘一些促销人员，负责产品的宣传工作。

2、规范管理，健全和完善规章制度，根据企业的规章条例和销售的实际情况制定营销管理制度。比如，制定《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等，规范员工工作的次序和步骤，提醒员工应注意的问题，保证整个工作系统的有序衔接和交流，进一步增强团队的组织纪律性。

4、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力和热情，更好的服务客户。旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支具有凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力的营销强队，为公司取得更大的经济效益。

## 销售任务计划书篇三

2019下半年工作计划新的工作任务，新的开始。我们的销售工作又将在忙碌中充实着，在喜悦中收获着。我要把上半年的不足和收获的经验，转化成下半年的工作动力。现制定如下计划：

始终如一地热爱本职工作，坚持政治学习，提高觉悟和意识。注重个人道德修养，，严于律己，关心学生的学习、生活。加强团结，与同事相处融洽，与客户合作愉快，心往一处想，劲往一处使，共同组成一个团结协作的大家庭。

作为一名小说，除了要具备良好的思想品德，高尚的道德情操；还需要具备较高水平的业务技能和专业技能。我将注重开拓视野，订阅专业杂志，浏览美发网页，随时记下可借鉴的销售教学经验、优秀案例等材料，以备参考。不断为自己充电，每天安排一定的时间扎实提高基本功，努力使自己的业务水平在这一时期里继续提高。

深入学习新的销售教育，本着以服务为中心，扎实的练好个人基本功。多方位把握客户们的进步与变化，有针对性的改进小说方法。特别是在专业销售方面，应该更多的体现产品的特色，用修剪技能来引导客户们的兴趣，让客户们在一种轻松愉快的氛围中了解商品，从而产生对商品的兴趣，充分地调动客户们的积极性。事后及时反馈，记下销售中的成功点和失败点，及其改进方法。

下半年我除了用电话□qq□等方法在平时的时间与已经合作的客户互相交流外，还会增加更多新的渠道。并努力在自己腾讯微博网页上发表商品信息，使更多的人了解我公司的专业特色商品，争取与更多的人联系，帮助我公司扩大客户人群。以上是我对上半年工作所做的计划，希望自己能够积极的完成。

## 销售任务计划书篇四

尊敬的领导：

您好！

面对如此惨烈的销售业绩，我不禁满头大汗，心里有说不出的滋味，就像品尝到打翻了的五味瓶，酸甜苦辣咸，纠结在心间啊！

回顾错误，我在20xx年6月到12月期间的销售业绩非常糟糕，总共只完成18张业务订单，销售金额仅仅人民币3万多元。这

样的销售业绩在本单位排名倒数第一，距离倒数第二名的销售业绩相差了2万多元，差距是明显，我的愧疚也是多多的。

因此，我决心好好改正错误，认真地弥补错误。特此，我向您郑重地保证：从今往后，我一定非常认真地工作，以严肃认真态度面对工作。

此致

敬礼！

检讨人□xxx

20xx年xx月xx日

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

## 销售任务计划书篇五

不知不觉，进入公司已经有1年了。也成为了公司的部门经理之一。现在某某年将结束，我想在岁末的时候写下了20xx年工作计划。

20xx年上半年一眨眼即将过去，在这将近半年的时间中我通过自身不断努力的工作，也有了一点小小收获，临近年半，我感觉很有必要对自己的工作做一下自我总结了。其主要目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对半年的工作进行简要的总结。

我是今年3月份到公司工作的，同时开始组建销售部，进入公司之后我通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对预付费储值卡市场有了一个深入的认识和了解。可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，逐渐取得客户的信任。所以经过努力，也取得了几个成功的客户资源，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

虽然之前一直在从事销售的相关工作，有一定的销售知识与经验，但比较优秀的成功的销售管理人才，还是有一定距离的。本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响销售部的销售业绩。

在将近三个月的时间中，经过销售部全体员工共同努力，讨论制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料《至客户的一封信》，为各媒体广告出谋划策，提出“万事无忧德行天下”的核心语句，使我们公司的产品知名度在太原市场上渐渐被客户所认识。部门全体员工累计整理黄页资料五千余条，寄出公司宣传资料三千余封，不畏严寒，在税务大厅，高新区各个写字楼进行陌生拜访，为即将到来的疯狂销售旺季打好了基础做好了准备。团队建设方面，制定了详细的销售人员考核标准，与销售部运行制度，工作流程，团队文化等。这是我认为我们做的比较好的方面，但在

其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

从销售部门销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。

客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在 1) 销售工作最基本的客户访问量太少。销售部是今年十月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有210个，加上没有记录的概括为230个，一个月的时间，总体计算五个销售人员一天拜访的客户量2个。从上面的数字上看我们基本的'访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反映。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，在被拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

现在太原消费卡市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。表面上各家公司之间竞争是激烈的，我公司的出现更是加剧了这一场竞争战。但冷静下来仔细分析，我公司的核心竞争力，例如发卡资金的监管，山西省境外商户的数量与质量，以及我公司雄厚的资金实力与优质的客户资源，都是其他公

司无法比拟的。

在太原市场上，消费卡产品品牌众多，但以我公司雄厚的实力为平台，加以铺天盖地的宣传态势，以及员工锲而不舍的工作劲头，在明年的消费卡市场取得大比例的市场占有率已成定局，打造山西省业内的第一品牌指日可待。

市场是良好的，形势是严峻的。在太原消费卡市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把销售做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个蓬勃发展的机会。

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。团队扩大建设方面，初步预计明年的销售人力达到十五人。组建两支销售小组，分别利用不同渠道开展销售工作。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

#### 4) 建立新的销售模式与渠道。

把握好现有的保险公司与证券公司这一金融行业渠道，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好电话销售与行销之间的配合。

#### 5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月都有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

今后，在做出一项决定前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，以达到一致的处理意见而后开展工作。今后，只要我能经常总结经验教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司组织和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的开始，也一定能做一名合格的管理人员。

20xx年下半年我部门工作重心主要放在开拓市场，选取渠道和团队建设方面。当下打好201某年公司销售开门红的任务迫在眉睫，我们一定全力以赴。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设，个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。