

2023年白酒酒店销售方案(大全5篇)

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、时间的安排以及风险的评估等，以确保问题能够得到有效解决。下面是小编为大家收集的方案策划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

白酒酒店销售方案篇一

通过形式不同，常年不断的促销活动，增加产品销售量，提高市场占有率，为企业和商家创造更多的利润。

促销的分类：促销分为常规性促销、特殊渠道促销和传统节日主题促销三大类

a□批发商、零售商、超市、餐饮业，其业主关心的是经营利润，对其促销应从利益方面考虑。通过对市场进行调查，了解其经营其它品牌的利润，然后制定具体的促销政策，使其经营本产品的利益大于其它同类产品。形式上可采取赠送当地市场上较为畅销的与本产品有关联的产品或较为实用的物品。由于赠品属批量采购，可同商家协商，获得最低价格，从而降低促销成本。如啤酒、饮料、香烟、电器等。

b□消费者促销在于让消费者获得意外的收获和增加消费的乐趣，可设计一些互动性活动，让消费者在消费时参与到活动当中，增强其记忆力，带动二次消费。

c□服务员与营业员，产品进入终端后，需要通过服务员或营业员向消费者推荐，因此需要对服务员与营业员给予一定的好处和加强感情建设。方法可采取赠送实用或有收藏价值的小礼物，开展销售竞赛活动等。

特殊渠道促销：指对机关、企事业单位的团购、会议、宴席等的促销

对机关、企事业单位可采取赠送贵宾卡、免费消费等形式，达到公关、引导消费的目的；

宴席促销可与相关的专业酒店、婚纱影楼等联合开展，树立宴席用酒第一品牌的形象。

传统节日主题促销：根据传统节日，开展不同主题的促销活动，提高产品知名度和品牌形象

白酒酒店销售方案篇二

一、销售策划方案运作平台

公司设置专门机构负责新产品的市场销售策划方案调研、开发、制定营销策略、销售方案，用市场销售方案经济观念全面打造白酒第一终端网络。配备市场销售方案管理和财务人员，打破传统的用人机制，从社会上招聘若干名业务精英。确定区域市场销售方案业务代表、业务主管、业务主任、业务经理，组成专业的营销团队，建立重点市场销售方案销售分队，对客户实行专人管理，对单品实行承包销售，在新产品上市前完成营销团队的组合。

二、销售策划方案产品的设计

由于老产品的价格透明、结构老化，难以满足消费者的需求，也难以支撑高昂的营销费用，产品无法构成市场销售方案优势，因此，需要开发组合产品。

1、按白酒的香型来开发，力求产品个性化明显，使其成为主打品牌。

- 2、按白酒的度酒开发产品，构成高中低度系列产品。
- 3、有针对性的开发产品，在销售过程中不断进行市场销售方案调查，跟进产品，到达产品结构的最佳组合。
- 4、按市场销售方案价格来开发产品，建立合理的产品价格体系。

三、网络系统建立销售策划方案

对原有的经销商网络进行有效的整合，先帮忙原有的经销商进行助销，掌握第一手资料，摸清市场销售方案底细。为下一步营销工作打好基础。新产品上市工作可按下列销售方案策划步骤向市场销售方案推进。

- 1、确立主攻市场销售方案，建立可行的县级目标市场销售策划方案，制定市场销售方案开发规划。销售人员直接为一级商服务，由一级商对业务人员进行考核，在销售区域市场销售方案选取信誉良好的酒店、商超、商店，对产品进行全面集中铺市。打造样板市场销售方案，力争市场销售方案的铺货率到达80%以上。透过一个月的铺市后，强化和筛选客户，确定一、二级客户，建立和完善客户的档案。
- 2、对一级经销商管理的下线客户由业务人员协助管理，实行一、二级客户供货卡管理制度；对一、二级客户印制并发放供货卡。目的是掌握与控制市场销售策划方案货物流向，有效的控制市场销售方案砸价、窜货，彻底杜绝假货的出现。
- 3、对一、二级经销商的奖励政策进行合理的区分，保护一级经销商，扶植和支持二级客户。视业绩大小奖励二级客户。
- 4、对客户采取晋级管理的办法。当二级客户业绩到达或超过一级经销商时，二级客户能够直接晋升为一级经销商，享受的待遇随之变化。最终构成强大的、具有拓展潜质的销售一、

二级网络。

四、销售策划方案市场销售方案资源的利用

1、配置送货车辆，制作车体形象广告。2、业务人员统一服装、名片，佩带胸卡。3、任命业务代表、业务主管、业务主任、业务经理。4、公司能够掌控的资源统一调度，统一管理。

五、产品利益分配和销售策划方案的费用

(一)产品利润分配销售策划方案

合理的分配各个环节的利益关联，做到资源的最大利用，对此，将按照产品价格的空间关联予以层层分配。

1、制定统一的市场销售策划方案销售价，包括酒店价、商超价、零售店价等，合理分配利润空间，按月返利和年奖励两种形式对经销商进行嘉奖。2、销售产品进行的有机组合，制定单品的市场销售方案操作办法。3、对于阶段性的促销活动按出货的总量设置奖励标准。4、随着市场销售方案逐步成熟，各个环节上的费用相应的予以减少或者取消。

(二)销售策划方案营销费用的管理;1、对销售产品采用费用包干的办法，公司承担业务人员的基本工资、出差费用、电话费用等。2、车辆费用、办公费用、库房费用。3、业务人员的待遇采取底薪+提成+奖励的办法予以发放，基本任务保基本工资，业务提成上不封顶。4、易拉宝、招贴画、公益性广告等宣传费用。5、铺市阶段的宣传和造势活动以及阶段性的销售活动产生的费用。

透过直销运营能够有效的对市场销售策划方案进行掌控，对市场销售方案的进行不断的补充和完善，到达太白酒网络的扁平化，为运作大市场销售方案打下坚实的基础。

白酒酒店销售方案篇三

为进一步扩大公司业务范围,调动业务人员积极性,增强企业效益.公司决定,成立业务部、并制定如下方案。

一、业务部工作职责：

（一） 业务员工作职责：

- 1、保质保量完成每月业务信息量，发现，提供真实的业务信息（联系人姓名、电话等）。每月不少于 个。
- 2、具备自我约束、激励并勇于承担完成目标责任，具备良好的团队合作意识，能认真完成领导交办的工作任务。
- 3、具有强烈的事业心和追求个人最大价值的意愿；月月完成任务或超额完成任务。

（二）、业务主管工作职责：

- 1、在经理的领导下，负责业务员的管理、指导、培训及评估；
- 2、与销售人员、客户服务部门以及其他部门保持沟通以便能分析市场趋势和客户需求；
- 3、负责业务信息的跟踪、落实、筛选对潜在的重要客户和大客户进行评估和分析，维系良好关系，并对双方的合作提出可行性的意见。
- 4、进行目标客户群的分析 and 调查，综合客户的反馈意见，形成目标客户群分析调查报告；并与大客户进行初步谈判，负责签定 万元以下合同。

（三）、业务经理的工作职责：

- 1、负责本部门的全部工作，带领部门团结奋斗，积极完成公司的各项任务；
- 2、制定本部门的目标和计划，制定、参与或协助上层制定相关的政策和制度；

二、业务部提成办法：

（一） 业务员

- 1、业务员工资=基本工资标准 元+话补元+交通补助 元
- 2、业务人员在制定区域内收集发放信息，每月不少于 个真实信息，发放当月全额工资；
- 3、月收集真实信息不到 个，每少一条信息扣 元工资；
- 4、业务员所提供的真实信息签定完成后，获得销售总额%奖励。

（二） 业务主管

- 1、业务主管薪资=基本工资标准 元+话补 元
- 2、任务每月销售达 万元；
- 3、业务主管销售提成办法，按销售总额的 %计算；
- 4、完不成任务，按销售完成比例发放基本工资，保底工资 %。

（三） 业务经理

- 1、业务经理薪资=基本工资标准元（含话补 元）；
- 2、任务每月销售万元；

- 3、业务经理薪资核算办法，按团队销售总额%提成；
- 4、完不成按销售完成比例发放基本工资，保底工资%。

三、年终奖励办法

业务部完成全年任务奖励团队 万元；全年完成万元奖励团队 万元，经理 万元。

四、兑现方法：

全部收回工程款后提成金额兑现(除质保金外).每月月底兑现一次，未收回全部工程款的下月计算。

五、其它规定：

- 1、签定合同手续要完备,必须经公司领导核批；
- 2、兑现依据由财务部门提供,财务部门并协助收交工程欠款；
- 3、各部门不经领导批准不得擅自超越公司制定的工作区域招揽生意；
- 4、业务部门在本区域内必须做到不留死角,随时掌控市场信息。

白酒酒店销售方案篇四

今年以来，我负责白酒销售工作。一年中，我认真履行职责，切实做好销售工作，取得了可喜的成绩。下面，就一年来工作小结如下：

一、我通过专业化的服务，及时帮助加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的画报招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个成为样板工程，白

酒卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了xx元。

三、我提出一点看法，就是针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，应该能受到农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

四、今后的工作思路和目标。继续自我增值、不断扩充知识面，尤其是产品知识。努力开拓新的网点，维护好已存在的客户。根据市场的行情，思考相应的促销方案。极力做好公司领导交办的每一件事。把这份工作当成自己的事业来做，努力，在努力。流汗怕什么，太阳晒又有什么关系呢？关键是在不久的将来我相信付出总会有回报的，我也相信我会做的很好，我更相信古井贡酒终有一天会在这个市场做老大的。

总之，这一年在领导正确指导下，在我不断努力下，取得很不错的成绩，但是在好成绩下也有一定的不足，我相信在下一年工作中兢兢业业，售量会更上一层楼！

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](#)

白酒酒店销售方案篇五

一、夯实基础，抓好网建工作：

网建工作是提高产品市场占有率、提升产品展示率、进而增进产品销售量的重要保障，也是开展市场促销活动的重要前提之一。

1、市场调查：

1.1地理位置、人口状况、经济状况、当地政府有关政策、人均消费水平、消费习惯；

1.4调研市场渠道有：特殊渠道、商超、餐饮、名烟名酒店、窗口渠道；

1.5费用调查：目标市场的终端进场费、促销费等；

1.6其它：当地市场个性化的状况（个性是最省费用且有效的方案）。

2、在取得完善的市场信息和资料的基础上，各地市场根据提交的《市场调查报告》的各项数据，明确网建指标，并分解到季度及月度，以此作为各市场人员的工作任务和考核指标。

在开始进行网建工作时，各市场要根据当地市场的网建指标填制时刻推进表，并严格按照推进表的时刻分阶段完成。

3、网建方法：

3.1针对传统经销商：要借用其原有网络资源，有选取性地推进。

218：主攻餐饮、商超a类店；

216：主攻餐饮、商超a□b类店，大型批发公司。

3. 2针对非传统性经销商：利用其优越的社会资源和网络资源（如充分利用当地卫生、消防等职能部门负责人去说等）进行网建工作。

3. 3针对介于传统与非传统的经销商：使用3. 1、3. 2二种方法组合的方式开展网建。

3. 4目标任务要根据市场的实际状况按照产品的品种不一样有差异性的制订。

4、网建步骤：

4. 4建立营销主管固定的拜访制度，每日制定拜访路线，对终端实行不一样的拜访频率，在相互沟通的基础上提高终端销售人员的推销用心性。

5、价格策略：对不一样的通路渠道，设定不一样的价格，要求各市场严格执行公司的价格体系。

6、城市经理应协助经销商成立特供渠道队伍，主要负责特供渠道的建设工作（如军队、企事业单位等的团体购买）。

网点与渠道建设的目标是在最短的时刻内，用最高的工作效率，协助经销商迅速覆盖区域目标餐饮渠道、商超渠道、批发渠道、零售渠道、特供渠道。

注意事项：对经销商和渠道商，我们需要做：

1) 带给细致周到的管理和售后服务；

2) 带给完整系统的企划方案和专家服务，带给系统的营销培训；

- 3) 带给终端管明白决方案和助销;
- 4) 带给最接近消费者的销售模式和促销方式;
- 5) 推广个性化服务;
- 6) 阶段性强大的促销支持;
- 7) 完整的客户管理模式和庞大的客户资料库;
- 8) 推广密集分销, 协助经销商直接掌控终端;
- 9) 快速的渠道反馈和反应。