

# 2023年店铺运营的半年工作计划和目标 销售运营部下半年的工作计划(优秀5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。我们该怎么拟定计划呢？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。

## 店铺运营的半年工作计划和目标 销售运营部下半年的工作计划篇一

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，写一份计划，为接下来的工作做准备吧！下面是小编整理的销售运营部下半年的工作计划，希望能够帮助到大家。

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务，销售员下半年工作计划。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行

分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本，工作计划《销售员下半年工作计划》。

8. 努力保持\_\_\_的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要

时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

7. 前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快速度响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

## 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客

户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。
10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习更多营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯和产品，不断提高自己的能力。

以上是我这下半年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

### 一、三个大部分

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，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. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。
3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

#### 九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。
2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。
5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的！我是独一无二的！”。拥有健康乐观积

极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

## 二、下半年的个人目标

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情！个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养！怎么延续？把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣！通过10年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到！我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车（4万~7万）！一定要买车，自己还要有5万元的资金！

下半年将遵守的工作思路：在公司的带领下，公司战略性持续改进活动，销售部的日常工作，对订单和发货计划的情况、平衡、监督和跟踪；对客户的产品按时交付和后续对客户的跟踪，开发新客户和新产品，各公司产销的任务。

### （一）细分市场，多层次立体化的营销推广活动。

公司客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。全年的发展，以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，“稳住大客户，努力转变小客户，拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、客户上门推介、组织投标和营销活动等，持续的市场推广攻势。

现金管理市场领先地位。分层次、推广现金管理服务，努力产品的客户价值。要抓客户市场，现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内客户、行业大户、集团客户调查，分析其经



营特点、模式，设计的现金管理方案，营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决的问题，客户度。今年新增现金管理客户185200户。

开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这我行的基础客户，并为资产、中间发展来源。在去年中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，营销。要全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重质量；要优化结构，优质客户比重，降低筹资成本率，高附加值产品的销售。要抓好公司无贷户的开户营销，努力市场占比。要对公司无贷户管理，分析其结算特点，全产品营销，我行的结算市场份额。\_\_年要努力新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

锁定他行客户，攻关。

(二)服务渠道管理，“结算优质服务年”活动。

客户资源是全公司至关重要的资源，对公客户是全公司的优质客户和潜力客户，要对公视图系统，在优质服务的基础上，体现个性化、多样化的服务。

要建设好三个渠道：

要总行要求“二级分公司结算与现金管理配置3名客户经理；每个对公网点(含综合网点)应当发展情况配备1名客户经理，客户资源的网点应增配，”起高素质的营销团队。

物理网点的建设。，对公结算品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要网点建设，在贵宾理财中心改造中要考虑对公客户的需要，客户的需求。各行部要制定详细的网点对公营销指南，同网点业态对公的服务内容、服务要求、服务规范、服务流程等。

要拓展电子银行渠道，离柜占比。今年，电子银行在“跑马圈地”市场占比的，还要“精耕细作”，拓展有层次的客户。各行部应与分公司下发的客户清单，有侧重、有地营销工作，要在优质客户市场上占据优势。客户服务与深度营销工作。企业客户电子银行台账，并以此客户支持和服务的依据，为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，“动户率”和客户使用率。

“结算优质服务年”活动。要以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以客户需求为导向。产品创新，服务，问题，服务管理，客户满意度，以客户为中心的服务模式。提升服务质量，全公司又好又快的发展。

### (三) 产品创新步伐，加大新产品推广应用

结算与现金管理部产品，承担着产品创新、与管理的产品营销支持系统建设。总行全公司法人客户营销、企业级客户信息管理和银行结算账户管理三大核心系统的推广工作，为实施科学的营销管理技术手段。

结算产品创新机制。要产品经理制，各行配备产品经理。产品经理要收集、研发产品的主要承担者。信息反馈机制。各行部将客户需求汇总后报送分公司结算与现金管理部。分公司组织行、行产品创新研讨会，解决客户的问题。

财智账户品牌的市场认知度。今年要实施结算与现金管理品牌策略，以“财智账户”为核心，在品牌下品牌内涵，提升品牌价值。要对新开发的结算与现金管理产品品牌设计，制定的品牌策略，纳入到品牌体系中。财智账户品牌的推广，品牌，品牌力。

加大新产品推广应用。各行部要对产品需求的采集和新产品推广应用的组织管理，职责，考核，触角、反应灵敏的市场需求反馈网络和任务、激励的新产品推广机制，市场响应能

力，真正使投放的新产品能够尽快占领市场、盈利。今年将推出本外币一体化资金池、客户短信通知、金融服务证书、全国自动清算系统等新产品。

#### (四) 抓好客户经理和产品经理队伍建设，加紧培养人才

要人员管理，实施日常工作规范，制定准则，和工作日志制度、客户档案制度、走访客户制度信息反馈制度。

培训。今年分公司将组织结算和现金管理、电子银行培训和营销技能培训，尝试多样化的培训，基层培训，受训人员范围，努力人员素质，以现代商业银行市场竞争需求。

#### (五) 强化流程管理，风险控制

要以风险防控为主线，结算制度体系建设。在产品创新中，制度先行。要通报结算案件的动向，制定的防范措施，坚决遏制结算案件。对结算中间收入的管理，加大对账户管理的监督，会计检查员、事后监督要要注重日常检查监督的作用，堵塞差错和漏洞，各网点对的问题要整改。

### 一、销售目标

初步设想下半年在上半年的基础上增长40%左右，其中一车间蝶阀为1700万左右，球阀2800万左右，其他2500万左右。这一具体目标的制定希望公司老板能结合实际，综合各方面条件和意见制定，并在销售人员中大张旗鼓的提出。为什么要明确的提出销售任务呢？因为明确的销售目标既是公司的阶段性奋斗方向，且又能给销售人员增加压力产生动力。

### 二、销售策略

1、办事处为重点，大客户为中心，在保持合理增幅前提下，重点推广“\_\_”品牌。长远看来，我们最后依靠的对象是

在“\_\_”品牌上投入较多的办事处和部分大客户，那些只以价格为衡量尺度的福建客户无法信任。鉴于此，200\_年要有一个合理的价格体系，办事处、大客户、散户、直接用户等要有一个价格梯度，如办事处100，小客户105，直接用户200等比例。给办事处的许诺要尽量兑现，特别是那些推广双达品牌的办事处，一定要给他们合理的保护，给他们周到的服务，这样他们才能尽力为双达推广。

2、售部安排专人负责办事处和大客户沟通，了解他们的需求，了解他们的销售情况，特别对待，多开绿灯，让客户觉得双达很重视他们，而且服务也很好。定期安排区域经理走访，加深了解增加信任。

3、扩展销售途径，尝试直销。阀门行业的进入门槛很低，通用阀门价格战已进入白热化，微利时代已经来临。公司可以选择某些资信比较好的，货款支付合理的工程尝试直销。这条路资金上或许有风险，但相对较高的利润可以消除这种风险，况且如果某一天竞争激烈到公司必须做直销时那我们就没有选择了。

5、收缩销售产品线。销售线太长，容易让客户感觉公司产品不够专业，而且一旦发现实情可能失去对公司的信任。现在的大公司采购都分得非常仔细，太多产品线可能会失去公司特色。(这里是指不要外协太杂的产品如减压阀、煤气阀、软密封闸阀等)

### 三、销售部管理

#### 1、人员安排

a)一人负责生产任务安排，车间货物跟单，发货，并做好销售统计报表

e)专人负责客户接待，带领客户车间参观并沟通

f)所有人员都应积极参预客户报价，处理销售中产生的问题

a)出勤率销售部是公司的对外窗口，它既是公司的对外形象又是内部的风标，公司在此方面要坚决，绝不能因人而异，姑息养人，助长这种陋习。

b)业务熟练程度及完成业务情况业务熟练程度能够反映出销售人员业务知识水平，以此作为考核内容，可以促进员工学习、创新，把销售部打造成一支学习型的团队。

## 店铺运营的半年工作计划和目标 销售运营部下半年的工作计划篇二

快手电商相对于传统电商的软肋在于：

第一，快手电商卖货的种类偏向于新奇特。因为直播或短视频带货需要抓人眼球才能有更多的流量进入到下单一环，因此导致了这一结果；而用户购物的主流需求是大众品牌的商品。因此需要完善快手电商的分类，跟大众品牌进行官方合作，完善供应链。

第二，自有电商（区别于部分外跳其他电商平台）卖货的氛围较差，快手小店的功能相比电商app用户的信赖感较差，从而导致无法下单，因此需要完善商品的详情页和店铺的主页。

增加商品分类板块完善商品详情页和店铺主页，从而提高用户在快手电商的下单量，提高电商的gmv

增加商品分类板块-快手店铺

完善商品详情页和店铺主页

# 店铺运营的半年工作计划和目标 销售运营部下半年的工作计划篇三

为有效发挥运营管理中心在公司年度经营目标实施过程中的发动作用，确保能激活各个部门，在提高工作效率的基础上推动整个公司运营效率的稳步提升。同时也为了细化部门工作内容，明确部门和个人的工作目标，经讨论，制定年下半年工作计划。

## 一、工作措施：

- 1、明确制定集团年度计划、全面合理工作布局、层层分解落实；
- 2、用业务流程体系进行工作规范、过程跟踪、督导培训与工作调整；
- 3、用进度管理表单进行执行力、效率和目标管控；
- 5、核心团队建设，加强职业规划、建立晋升机制；
- 6、加强企业员工培训，提升员工素养与能力；
- 8、明确各岗位责、权、利，建立科学合理的激励机制。

## 二、目标分解：

### (一)六月份目标：

- 1、协助人力资源部明确岗位职责，制定岗位说明书；
- 2、跟踪新流程的实施进展；

### (二)第三季度目标：

## 店铺运营的半年工作计划和目标 销售运营部下半年的工作计划篇四

为有效发挥运营管理中心在公司年度经营目标实施过程中的发动作用，确保能激活各个部门，在提高工作效率的基础上推动整个公司运营效率的稳步提升。同时也为了细化部门工作内容，明确部门和个人的工作目标，经讨论，制定20xx年下半年工作计划。

- 1、明确制定集团年度计划、全面合理工作布局、层层分解落实；
- 2、用业务流程体系进行工作规范、过程跟踪、督导培训与工作调整；
- 3、用进度管理表单进行执行力、效率和目标管控；
- 5、核心团队建设，加强职业规划、建立晋升机制；
- 6、加强企业员工培训，提升员工素养与能力；
- 8、明确各岗位责、权、利，建立科学合理的激励机制。

### (一)六月份目标：

- 1、协助人力资源部明确岗位职责，制定岗位说明书；
- 2、跟踪新流程的实施进展；

### (二)第三季度目标：

- 5、提升公司网络信息服务水平，强化监督功能；

6、企业信息安全建设，以统一规划、统一设计、统一投资、统一管理为原则，建立起符合公司实际需求的网络安全架构体系。保障erp系统与未来oa系统的数据安全与资源共享。

(三) 第四季度目标：

- 2、构建制定运营中心年度经营管理预算方案；
- 3、完成集团公司20xx年年度工作计划的制定；
- 4、组织制定集团公司20xx年整体发展规划；

7、oa协同办公管理系统的建设，软件供应商的选择、系统的实施与完成。建立以人为本、以流程为导航、以事找人的工作方式，从提高工作效率的角度，解决组织机构在办文、办事、沟通、写作、共享的管理需求。

运营管理中心的工作刚刚开展还不够全面，业务渗透力还需在下半年大力加强，这就需要在加强自身学习的同时，随时总结工作的得与失，通过实际工作的历练，促进个人业务能力的提升，共同推动部门工作的不断进步，为公司下半年经营业绩的突破做出应有的贡献！

## **店铺运营的半年工作计划和目标 销售运营部下半年的工作计划篇五**

通过合理的场景、入口，和裂变活动，让更多的用户进到商城来；并通过完善的电商功能和丰富的商品种类，提高用户的留存，这两者是快手电商用户增长的核心。

图为用户观看短视频场景下购物的入口示意

图为用户观看直播场景下购物的入口示意



图为购物直播垂类广场的入口