

# 最新汽车新零售工作总结及计划 汽车销售 售年终工作总结与计划大全

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

## 最新汽车新零售工作总结及计划 汽车销售年终工作总结与计划大全篇一

难忘的20\_\_年已经成为历史，新的一年开始了，今天我们回顾与总结过去一年的工作，展望新的一年宏伟蓝图。

20\_\_年是\_\_\_\_销售分公司成长的第三个年头，也是公司全体员工最难忘的一年。但在大家的共同努力下，我们克服种种困难，超额完成了总公司给我们制定的经营目标。全年完成整车销售\_\_台，创造了新的历史记录，比20\_\_年增长20%。下面我们从以下几个方面来总结过去一年的工作情况。

### 一、打好基础，创造环境

对于一个营销公司，汽车销售工作是重中之重，其它所有的工作是为之而展开的，首先，我们创造一个良好、舒适的购车环境，让客户到了公司有一种宾至如归的感觉。其次，加强员工自身的专业知识和素养；公司定期展开学习和互相学习来充实自己，提高销售技巧。（20\_\_年客户现场成交\_\_台，占全年总销量的20%）

### 二、把集客与积客运用到实际中来

当今汽车品牌不断增加，市场竞争越来越激烈，要扩大市场份额，就必须用更加有效的方式和手段来吸引客户。我们经过实践，发现主动集客和积客是一种最行之有效的方式，通

过主动集客，我们得到许多客户信息，并通过适时的跟踪，我们根据客户的使用途径及购买能力，推荐客户最适合使用的车型，让客户觉得自己的选择是对的。通过适时的跟进客户回头成交率占全年总销量的’30%。通过积客体现对老客户的关心，让老客户介绍新客户，扩大市场占有率和品牌知名度。(老客户介绍新客户在20\_\_年成交\_\_台，占总销售量的35%)

### 三、20\_\_年工作目标

1、发挥每一个人的优点，运用集体的力量提高企业凝聚力。公司每一位员工都有自己的优点和优势，但同时也会存在相应的不足，我们充分利用每一位员工的优势，拉近与客户的距离，提高成交率。

2、加大广告的宣传力度，提高品牌知名度。在\_\_年的销售中，客户通过广告来公司的不足15%，证明我们的广告力度还不够。知名度还不足，在这一方面我们应加大力度。

雄关漫漫真如铁，而今迈步从头越，今天的业绩将成为明天的起点，让我们大家团结一心，共同努力，用智慧和汗水去战胜前进道路上的种种困难，创造更加美好灿烂的明天。

## 最新汽车新零售工作总结及计划 汽车销售年终工作总结与计划大全篇二

### 1、手机市场细分趋势和专场产品结构

从市场表现来看，类似如三星、lg、摩托罗拉、htc、华为、中兴、诺基亚等手机大受追捧并供不应求、卖出超高溢价的现象说明针对妇女、儿童家庭型的细分客户市场已经形成。同样的，针对大中学生、白领人群的、带有英文学习等学习型手机；功能简单、使用简便的大屏幕、大按键的老年人手机；具有跟踪功能、只能接听而打出预设电话号码的儿童手机也将会成为

市场的热点产品。

因此，相对于手机卖场在产品的策略组合上，也要做好产品的细分，经常看到很多库存在300台以上的手机店，毫无特色的产品陈列，让顾客在选择手机时无从下手。很难找到自己喜欢的手机，主要问题是商家没有做好产品陈列的细分工作。

## 2、单一产品或者单一竞争力优势将无法在市场生存

同一个主题概念，不同外型、不同价位的手机型号系列将会受到市场追捧。一个公司如果想赢得市场、在业界打响品牌，一定要依靠强有力的“机海”战术来维持。严谨的产品线设计及时推出、稳定的产品质量、贴心的售后服务将是在手机市场上立足的企业的基本条件，单纯依靠某一方面的所谓突破将不再有市场，扎实成了每一家手机企业的必修课。

所以，无论是单一品牌手机专卖店还是综合品牌手机专卖店，都要在产品的纵向上注重不同价位及型号系列的组合，以满足不同层次顾客的需求。

## 最新汽车新零售工作总结及计划 汽车销售年终工作总结与计划大全篇三

机务管理和服务质量工作，主要贯彻执行集团公司和县分公司的通知文件精神和工作指示，在公司上级部门领导的帮助指导下，有效地建立和完善我厂的机务管理措施，加强监督，落实各项安全生产措施，主要做好机务管理工作和经营服务质量两个方面的工作。

### 一、顺利完成年初公司下达的安全生产任务指示。

台)；三保车xx台；汽修厂共完成修理工时xxxxx元；修理工总分成工时为xxxxxx元；总剩余工时为xxxxxx元。仓库材料总售价xxxxxx金额为元，材料总进价为xxxxxxxx元；材料总

利润xxxxxxx元。全年完成生产任务总金额（总修理工时+材料总利润）为xxxxxxx元；全年产生利润（总剩余工时+材料总利润）为xxxxxxx元。

二、机务管理方面，完善机务安全管理机构人员和制度，落实机务管理责任制。

1、通过安全教育培训，要求全厂员工严格执行规章制度和生产设备操作规程，认真贯彻“安全第一、预防为主”的机务管理方针，根据岗位职能，员工上岗前必须进行安全教育培训，特殊工种需持证上岗，并经考核合格后才能上岗。

2、加强机务管理工作，落实“安全第一”为方针，将机务管理责任制层级落实到厂长、班组长、组员个人，实行互相监督机制。

3、定期组织机务管理检查，发现安全隐患及时整改，消防设施保证有效投入使用，并要求人人懂得使用消防器材。

4、生产设备做到专人使用和定期维护保养，严禁机械生产设备带病或超负荷运转。

5、车间车辆移位，禁止无驾驶证照的人员驾车移位或路面试车。

6、严格执行公司制订的机务管理工作管理措施，下班前做好关闭电源、关闭机器设备、关闭门窗、收拾工具、清洁车间卫生，自觉做好消除隐患工作。

二、经营服务质量方面，为了提高汽车维修质量和服务水平，切实为公司各部门和广大汽车用户提供方便及时、优质可靠、价格合理的维修服务，维护消费者的合法权益，树立汽车维修行业良好的社会形象，打造好企业品牌，以促进业务发展。

按照规定建立健全各项管理制度，认真贯彻落实“全国汽车维修行业服务公约”，要求服务公约上墙，落实维修服务“五公开”制度，即：公开企业经营资质，悬挂经营许可证和标志牌，依法经营；公开维修质量保证期，向客户提出承诺，保证质量；公开维修工时定额和收费标准，合理收费；公开汽车配件价格，让顾客自由选择；公开企业技术负责人和维修技术人员基本情况，广泛接受车主和社会的监督。并按二类维修企业将相关技术标准、规范上墙，要求维修操作人员严格执行技术标准和规范，同时也使消费者了解技术标准和规范内容，增强维权意识和自我保护能力。为进一步提高机动车维修质量，提高经营服务质量，提高在用车辆的技术状况，确保车辆行车安全，根据有关法律法规规定，切实做好日常工作如下：严格遵守《中华人民共和国道路运输条例》、交通部《机动车维修管理规定》等法规规章，诚实信用，合法经营，加强质量管理，提升维修技术水平。

2、建立健全维修质量监督管理体系，明确岗位职责，责任到人；质量管理要从源头抓起，把好人员技术关、配件入库关，开展经常性的质量分析会，确立“以质量求发展”的经营理念。

3、严格执行有关机动车维护工艺方面的技术规范和标准，认真落实“三检”制度、派工单制度、出厂合格证管理制度，做好维修记录，健全维修技术档案。

4、加强配件管理，健全配件采购、保管、领用制度，有入库验收单、质量抽查记录，不出现“三无”或伪劣产品。

5、坚持合同维修，用维修合同来规范和约束承托修双方的权利和义务，以此来明确维修质量的重要性和妥善解决一些纠纷与矛盾。

6、实行质量保证期制度，做好质量信息反馈以及信息跟踪工作，在质保期内出现因维修质量原因造成机动车故障，及时

采取“无偿返修”等补救措施，返修率控制在xx%以下。

7、严格按照机动车二级维护送检规定进行二级维护竣工送检，坚决杜绝不维护，减、漏项维护送检及代送检的现象，确保送检一次合格率在xxxx%以上。

8、公开承诺：热情接待、优质服务、诚信为本、收费合理、杜绝假冒活动；公开作出规范经营、保证质量、文明生产、接受监督的服务承诺。开展维修质量、服务质量回访追踪，以丰富多彩的形式营造和谐融洽的维修市场环境。

### 三、存在的不足

我们将一如既往地紧紧抓住技术实力和服务态度这两个方面不放松，以求提升市场竞争力。虽然在20xx年，我修理厂取得的成绩有目共睹，得到了广大车主老板的认可和好评。但仍有许多方面不能满足大家的要求，如修后服务缺乏主动、服务态度缺乏热情的问题，维修质量还有提高空间、经营运作不够规范的问题等。我们必须牢固树立抓住“为客户负责，挖潜增效，创造效益”的经营思想，坚持不懈地抓好服务质量建设，树立我修理厂的良好形象，创造更好的工作业绩。

### 四、下一步工作安排

由于车辆升级更新的日新月异，导致车辆生产技术的不断改良，促成了近代工业的精细配件加工与大量生产，从而引起汽车零配件市场剧烈的竞争，汽车配件所赚取的利润也日趋微薄。根据现有的汽修行业的现状，只有实施有效的管理，运用经济效益最佳的管理方法，使汽修厂所有的资源获得合理的调配与运用。预测汽修市场的增减变动，事前的合理规划，并经全厂员工的积极参与，以达到避免错误，减少浪费，激励士气，达到降低成本创造利润的目的。

（一）20xx年生产经营目标、营收计划

总目标：加强管理，研究创新，扩大营业额，控制成本，创造利润。利用明年新厂房、新设备及汽车维修技术优势，进一步提高修车服务质量和良好维修服务态度，争取圆满完成公司年初下达的生产考核任务指标。

□1□20xx年争取实现外部车辆配件销售额和维修作业工时总收入，比20xx年增长xx%左右，力争20xx年度对外销售汽车配件金额和维修作业工时比20xx年增加xxx万元左右，努力实现突破全年生产营收xxx万元。材料采购员必须提前预算计划下一个月及下一季度汽车配件销售数量，提前进行材料采购，保证材料配件仓库常用配件库存量，每月实施存货盘点。

明年xxx集团公司明年建立材料配件内部销售网络，将大幅降低汽车配件采购进货成本。材料价格比外面汽配店更有竞争优势，既是20xx年营收的一个新增长点，又可以带支外部一些车辆新客户来我们厂进行维修保养，同时也增加作业工时收入。

(2) 全厂员工进用计效工资考核奖惩的人事制度，追踪维修车辆管理生产进度；避免造成公营车停车维修待料，影响车队营收。

(3) 拟派一名机修人员去汽车制造厂学习欧三发动机维修技术。

(4) 改善工作环境，照顾员工生活，加强福利措施。

## (二)、安全管理

a.严格管理生产制度，全力完成安全生产计划目标。

b.严格管理公营车辆来厂维修配件领料制度。

c.灵活维修技术人员调度，避免维修技术人员闲置。

d.加强机具设备维护，强化在职员工培训，提高维修作业效率、车辆维修质量。

e.加强防范生产用电、防火、防盗、消防设施建设。

（三）20xx年为更好的保障安全生产，制定了“三确保、四早管理”安全工作目标：保安全，保质量，保服务态度。

## 最新汽车新零售工作总结及计划 汽车销售年终工作总结与计划大全篇四

时间不知不觉就过去了一年，一晃我来公司已经一年多了。回忆这一年多的时间里，我经历了一生中最大的变化，那就是我从一个学生走向了社会。在我的生命里再也没有“学生”这个称呼了。这个过程中，公司给了我很大的帮助与支持，让我有机会成长。

回望20xx年，是我成长的一年，在公司给我提供的工作平台上，认真的完成公司领导交付的工作和任务，努力提升个人的工作效率，不断地学习新知识，把公司的利益放在个人的利益之上，事事以公司利益为首，然而我资历尚浅，我的能力有待加强与学习。我的业务知识还要学的东西很多。但我相信通过我自己的努力，成为一个优秀的业务员不只是一个梦想。

记得五月份的时候，我带领客户区总公司提车，再回去的路上，由于我自己的粗心大意，让公司无故遭受了不必要的损失，这一点让我深感愧疚，同时他也让我记得，做什么事都要细心，考虑事情要全面。

20xx年，我通过一年的学习与工作，发现自身有很多的不足：首先，我的销售技能不强，作为一个销售人员，这是一个致命的缺点，因为销售人员的本职工作就是销售。如果这一点



都做不好，那就不配作为一名销售人员。所以□20xx年最主要的任务就是要提高自己的销售技能，实现销售业绩一个质的飞跃，为公司创造更大的利润。

20xx年还有一件比较重要的任务就是提高自己的自制能力。销售工作是一个有大量业余时间的职业，我要充分利用这些业余时间来提高自己的专业知识技能。从而来提高自己的销售技能。利用这些业余时间可以学习和充实自己。响应公司的号召，多学习业务知识的同时学习财务知识，把自己变成一个多功能型人才。这样的人才才是公司需要的人才。才能为公司创造更大的利润，为自己创造更大的发展空间。

- 1、 加强老客户的销售跟踪情况，持续跟进新客户与潜在客户。
- 2、 开拓视野，丰富知识。采取多样化形式的销售方式，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。
- 3、 每月应该尽最大努力完成销售目标，从而在努力中学习与进步。
- 4、 一周一小结，每月一大结。总结工作上的失误并及时改正。
- 5、 多了解客户的需求，有针对性的做好准备工作，做到不流失每一个潜在客户。
- 6、 在公司销售目标的前提下，自己给自己一个新的销售目标，这样给自己更大的动力去学习与进步，更好地完成公司的目标。

公司建议：我认为销售人员在做好本职工作的同时，作为公司也应该给予帮助与支持，销售人员在外拓展业务的时候公司应该给予支持：比如业务员外出拓展业务的花费问题公

司应该给予定额的补助(现在公司的政策是实报实销。可是这是要有发票的，但是在一些小的县城，很多花销根本就没有发票，有时候连个收据都没有，虽然钱不是很多，但是日积月累也是一笔不小的花销，如果得不到补偿，就会慢慢打消业务员的积极性)，这样就能大大的刺激业务员的外出拓展业务的积极性，提高业务员的业绩，使公司业务员双方都能互利。

还有就是公司外出业务员的管理问题，可以效仿其他公司的作法，每天让外出业务员用当地座机打电话到公司报到。

最后，感谢公司领导和全体同事在这一年中对我的工作上给予大力的支持与帮助，在此表示深深的谢意!谢谢!

## **最新汽车新零售工作总结及计划 汽车销售年终工作总结与计划大全篇五**

xx年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严重的形势，在年初我们确定了全年为“服务治理年”，提出“以服务带动销售靠治理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每季度结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门经理级的服务例会，在治理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部治理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，治理部门服务一线的治理服务体系;在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则;在治理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的治理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行总结，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出

下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养实施了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售办公室，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月微笑服务”、“五一微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送暖和”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

### 追踪对手动态 加强自身竞争实力

对于内部治理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过委托相关专业公司，对分公司的展厅现场布局和治理提出全新的方案和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对xx市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底调查。从中学习、利用对方的优点，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

### 注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销治理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了熟悉，又明确了目标。

在加强自身治理的同时，我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业知识素质。通过聘请国际专业的企业治理顾问咨询公司对员工进行了如何提高团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到我们在营销工作及售后服务工作中的诸多不足，尤其在市场开拓的创造性，精品服务理念的创新上，还大有潜力可挖。还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，面对即将到来的 年，分公司领导团体，一定会充分发挥团队合作精神，群策群力，紧紧围绕“服务治理”这个主旨，将“品牌营销”、“服务营销”和“文化营销”三者紧密结合，确保分公司 年经营工作的顺利完成。