

门店销售计划书(模板5篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

门店销售计划书篇一

活动主题：“让单身狗羡慕嫉妒恨^v^甜蜜大礼包，多重豪礼大放送，火热抢先。

11月11日，单身狂欢日。

柔情似水，佳期如梦，浓情四溢，缘定今生。

在这个狂欢的日子里，要送什么礼物给心爱的他(她)呢？

拍一本专属你们的写真集。

来记录属于您们。

独一无二的甜蜜和浪漫。

婚纱照系列及写真系列均可参加此优惠活动，前77位即可获得__优惠。

活动时间：__年11月11日，限前77位订单者，享受此优惠权限！

活动地点：__婚纱摄影公司。

说明：活动套系及大礼操作时可根据影楼情况自行选择更改。

门店销售计划书篇二

- 1、数据分析：历史数据、竞品、同级市场、政策、环境
- 2、前景预测，全员认可销售目标
- 3、任务分解：时间分解、店面分解(人员分解)
- 4、目标激励：通过现有制度进行各类有效激励。
- 5、方案支持：促销方案、小区团购、广告支持、促销支持

(二)优化自身资源，开拓多渠道，提高门店业绩：

- 1、开拓顾客购买橱柜渠道市场。(力求对每个渠道可以定制一个目标和推广的方案)
- 2、提升现有团队的服务和技巧提高店面的成交率，具体工作计划如下：
 - a□提升店面销售的.服务意识
操作方向：制定统一的服务标准，引入考核机制。
 - b□训练店面销售人员的沟通技巧
操作方向：定期开展模拟演练和沟通技巧的培训
 - c□针对自己对产品卖点进行重新梳理，找寻产品的优点及给客户带来的利益点。
操作方向：产品卖点，销售话术，攻心销售等培训
 - d□对竞品调研与分析。

操作方向：对竞品调研与分析，找准自身品牌真正的经争对象，找寻竞品优缺点，实行有效竞争。。

3、扩大关联产品销售力度

操作方向：实行提高衣柜，电器的配套率来增加销量

4、做好店内vip客户的管理。

操作方向：实行店内vip客户的登记管理，节假日定期回访。

门店销售计划书篇三

活动目的：建立商家与客户之间良好的关系，在当地打响美誉度，增加电器的销售。

目标人群：本地用户

主办方□xx电器销售有限公司

活动具体内容：

在使用小家电的过程中，有很多小问题、小故障频发，而客户却无法解决，即使联系到商家，同样不能得到妥善解决，因此，举办这样的活动，只需要客户讲心中使用的困惑，大声地将出来，而商家只需要专人记录，并配送小礼品即可。诸如指甲钳、洗衣服等等。

人都有念旧情节，要让消费者做到^v喜新厌旧^v的做法，莫过于以旧换新，这一点上，电瓶车行业做得最到位，可以效仿一下。电器行业其实也可以，小家电、电视、冰箱等等都可以进行以旧换新。

为了增加用户的粘度，加快成交率，可以就不同品牌，颁发

贵宾卡;在促销的同时，可以压缩用户选择的空间。具体操作如下：比如用户购买海尔的一件较大产品，则颁发海尔贵宾卡，如果该用户继续购买该品牌电器，则享受一定的优惠。

这可以借鉴一些服装城的做法，比如购买900元衣服，送90元购物券，规定最低消费和使用时限，这样就可以捆绑消费，用户为了不浪费手中的购物券，为一次次掏钱购买。

在中国当下，商家促销千篇一律，毫无新意可言，而且更没有人情味。因此，来一次现场比赛，比如使用豆浆机、煎蛋等小家电，做一次早晨。相信会吸引很多人的目光。既有新意，又能够让人感到家的温馨。

双11已经接近岁末，很多新婚家庭选择在这个时候购买家电。这时，举办新婚送礼活动，既应时又应景。

活动总结：

双11，虽名为光棍节，但人们还是希望，家庭美满，阖家幸福。因此，以温馨的家为主题，来进行具体的促销安排，是最为合适的。

门店销售计划书篇四

熟悉店面日常的工作，整理收集现有公司规范制度和表格，分析总结现有表格的优缺点，重点整理以下日常工作：

- 1、日常客户来访登记
- 2、日常客户合同登记
- 3、日常客户回访等记
- 4、日常客户投诉与信息反馈登记

- 5、日常店面人员工作交接登记
- 6、日常店面设计师派单登记
- 7、日常店面财务登记
- 8、日常店面人员考勤

(二)形成例会制

- 1、通过日、周、月例会总结前一阶段的销售结果，下发和明确今天的目标作任务。
- 2、及时传达公司和商场相关文件和通知。
- 3、激发员工责任感，完善激励机制，调动店面人员的积极性。
- 4、优秀销售案例的分享与总结

(三)加强卖场巡视的督导的作用

- 1、主要对商品陈列，卫生清洁，员工形象，人员的服务态度，促销情况检。
- 2、调动销售人员的积极性，活跃气氛。
- 3、维护卖场环境整洁，及时主动协助导购人员解决消费过程中的问题。
- 4、收集顾客建议和意见及时反馈公司。

门店销售计划书篇五

- 1、负责陪同客户拍摄服装（包含婚纱，礼服，男装）的挑选。

2、负责客户服装挑选接待并给出专业的. 建议，促成客户服装定制，完成销售指标。

2、完成上级领导交办的工作任务。

1、五官端正，形象气质佳。

2、高中及以上学历，具有销售工作经验者优先考虑。

3、具有较强的语言表达能力，沟通能力，普通话标准。

4、性格外向，喜欢与人沟通交流，具有服务意识。

5、能接受集团内部工作调动，执行力强。

2. 配合公司方向即能独当一面，又能协作完成每一项任务；

3. 配合公司完成日常的行为、结果、效率、销售等指标的信息采集；

4. 对自己订单和客人有责任心，从下单到客人成功取走婚纱礼服有关注所有细节的心态

1. 身高158cm以上，形象气质佳，言谈举止端庄优雅，有目标感、使命感、学习能力强具备正能量者！

2. 年龄：25—45岁，能长期稳定工作、心态成熟；

3. 大专以上学历，具备基本英语听说能力者优先。

4. 具备学习能力和团队合作精神者优先。

5. 有定制相关销售经验，对美学有特殊感悟和兴趣者优先。