

最新二手店创业计划书 二手房销售工作计划(优质8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇一

1、加强团体的力量

在团体中能够更好的发挥自身的能力，同时对提升个人素质具有更大的帮助，在与同事们两个月的相处中，我发现我和郝姗在性格上有很多的共同处，同时也有很多的不同，其中有许多是我要学习加强的，这种性格上的互补，在具体的工作中可以帮助我们查缺补漏，提升自己。在新年中，我更要加强队员的团结，团结是我不断成长的土壤。

2、熟识项目

销售最重要的是对自己所从事项目的精度了解，我在年前散发传单不断的与人接触的过程中，对本项目有了深度的了解，但在接待顾客的过程中，还是不断的有新问题的出现，让我无法流利的回答顾客的提问，主要是对项目及相关房产知识的不够了解，在新年之后，对项目的学习，对房产知识的了解，是熟识项目的首要。调盘，新年后又新起了几个楼盘，在与同行之间比较能够更好地加强对自己销售对象的信心，在不断的学习中充实自己，在不断的实践中提升自己。

3、树立自己的目标

有目标才会有方向，有方向才会有不断努力的动力。在每个

月的月初都要对自己订立下目标，先从小的目标开始，即独立流利的完成任务，然后再一步步的完成奖励下授的销售任务，直到超额完成任务。在每月的月初订立下自己当月的销售目标，同时记录下当天接待顾客中出现的问题及解决之道，不时的翻动前期的工作日志，温故而知新。

销售的产品可以不同，但销售的目的相同，都是为了把自己的产品卖出去，用实物换成钱。因我从未正式的接触过销售，所以在推销及推销技巧处有很大的不足，所以提升自身就要从提升自己的销售能力开始。首先，书籍是活的知识的最有利的途径，新年后要大量的阅读有关销售及销售技巧的书籍，同时不断的关注房地产方面的消息，及时的充实自己，总结自己的实践经验。其次，实践出真知，所有的理论只有与实践相结合，才能被自身很好的吸收，提升自己，从基础的做起，重新对销售流程进行学习，在演练中对项目加深印象，同时对顾客关心的合同条款进行熟读并学习。了解最新的法律法规知识。在与顾客的交流中，不断的发现问题，在团队的交流中，解决问题，不断的提升自己。最后，在生活中用心的观察他人的销售方式，尤其是在同行之间更能学到，前期先照搬他人销售过程中，遇到问题后的解答方式，经过后期的语言加工，再遇到问题时就能有自己的方式解答。

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇二

1、每天准时到公司，（能提前20分钟到公司，做到风雨无阻！）

2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。

3、打开电脑，随时查阅公司“新闻公告”、“员工论坛”等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。

- 4、查看区域(包括本公司和外公司)发现自己客户所需要的盘或笋盘主动找回盘源,增加成交量进而增加业绩(及分类广告)。
- 5、本分行或本区域若有新收的匙盘,坚持拿匙看房,日积月累,区域内的所有户型你都会了若指掌。
- 6、每天必须认真按质清洗十五个盘源。清洗任何盘源必须与业主彻底交流,了解真实情况。
- 7、洗盘过程中,了解业主有换楼的需要。在业主未出售前,先行约业主看房(每周至少一个)。
- 8、下决定每天找寻一个新客户。(暂时未需要,但半年内会买的客户)
- 9、尝试考核本身对买卖过程中,税费及各项手续费的计算。
- 10、每天必须尽量保证带两个客户看房。
- 11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。
- 12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张,争取客源及盘源。
- 13、自行辑录五个笋盘,不停寻找客户作,机会自然大增。
- 14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘,(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。
- 15、跟进以往经自己租出的楼盘业主,会否买多一个单位作投资(收租)。
- 16、有时间到附近交易活跃的社区兜客,及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘。（签委托）

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇三

1、执行公司的各项规章制度，带领全体员工完成每月的销售目标并细化分配落实到人头。

2、合理分配小组成员，并将业绩目标进行分解。

3、制定分店的培训计划，将培训课题和培训人员分解到每周，由店长进行培训，培训结束以后要进行必要的考试，对员工的培训效果进行评估。

4、制定月、周、日的工作计划，每月要最少要找员工3次上谈心

6、除公司的激励政策以外，开展店内业务竞赛，制定本店的激励措施。

7、对不称职的业务人员，经融谈后在相应时间无效果，其退公司行政部处理。

8、对店内的卫生、店长着时进行检查和监督。

9、带领团队完成公司每月下达业绩指标；

11、检查本店成员的工作计划与完成情况，处理好员工在工作中遇到的实际存在的问题。

12、熟悉团队每笔业务的具体情况；对每天的业务进程进行统计，分析与跟踪。

13、制定和完成团队房源及客户开发计划；房源客源店内配对共享。

14、挑选和培养优秀小组成员向公司推荐；为公司进行储备人才

15、组织、撮合、协调委托客户就交易进行谈判，并良好的控制交易节奏

16、建立房客源档案、成交客户档案，

17、进行竞争对手的市场调查，想出对应措施。

18、处理业务中一般性具体问题：业务咨询、电话沟通、谈判组织、价格协调、物业交接、售后服务等。

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇四

1、市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。

2、销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

3、客户管理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。

4、销量任务。就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就

是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。

5、考核时间。销售计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

6、总结。就是对上一个时间段销售计划进行评判。以上六个方面是计划必须具备的。

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇五

1、三月份工作重点以建立二手房经纪人网络和推广使用房牛加软件为主。

2、建立二手房经历网络分为线上和线下两个层面：

(1)线上以建立二手房经纪人虚拟群落为主；

(2)线下对象分为中介公司经理、店长等大客户和零散经纪人，主要工作内容是为其提供驻点服务和商谈如何推广房牛加软件。

3、线上部分由二手房部门全体人员共同维护。线下大客户方面主要有青总负责，吴思和书婷负责零散经纪人的联络和回访工作。

1、3月23日房产下午茶活动。地点暂定大学东街茶楼，邀请经纪公司和中介老总。活动以聊天沟通，联络感情为中心。

1、1活动安排：

(1)布置会场，张贴海报，发放二手房和房牛加软件宣传手册，安置宣传易拉宝。（与会人员礼品发放还在商讨中。）

(2) 活动开始播放宣传广告片，之后讲解人ppt展示，讲解、宣传房牛加软件，并进一步宣传乐居二手房的部分工作内容和能够提供的服务。

(3) 活动内容以聊天，沟通感情为主，引导与会人认识接受房牛加软件 and 了解我们所提供的服务。活动期间书婷负责活动记录和登记与会人联系方式。

1.2活动目的：

(1) 宣传推广中介老板接受房牛加软件，并且鼓励其员工安装、注册房牛加。

(2) 了解呼和浩特市大的房产中介下半年工作计划和动向。

(3) 沟通感情为主线。

2、3月29日房牛加产品发布会。地点暂定伊泰华府。前期工作首要熟悉掌握产品，准备发布会材料和邀请函，发放邀请函。

3、继续推广房牛加软件。

(1) 3月17-21日之间二手房全部门和小蜜蜂一起继续扫店，之前的扫店工作效果明显但是仍有不足，这次扫店扩大范围，补充上一次活动产品介绍不足问题，另作为使用回访。活动中单独记录使用者联系方式，以便建立线上虚拟社群。

(2) 预计为店长准备一些房牛加宣传手册、宣传单或者易拉宝，借助店长工作时间帮助宣传。

4、建立线上虚拟社群。目前以建立和维护经纪人q群为主。目前该工作由书婷负责，作为我们的长期工作。

5、人事和团建工作。二手房刚刚成立，本月所有人员首要了解公司业务范围、产品销售、各职能部门。青总要求每一个二手房工作人员要密切关注楼盘部门和新闻部门动态，每天养成习惯接受房产信息。

6、店商活动。

6.1目前本部门有三个店商需要维护，海亮广场、阳光小镇和金隅丽港城。员工抽时间去驻场，了解店商工作内容和提供服务。主要帮助其签合同和刷pos机。

6.2房牛加宣传材料做好之后，下店携带宣传材料和易拉宝。同时兼顾房牛加宣传工作。

1、本月工作任务繁重，员工均为新入职，要积极、快速了解房地产业和二手房市场，要熟悉房牛加产品和二手房部门工作核心。

2、加大力度推广房牛加软件。从身边朋友到工作对象，要求认真、耐心的介绍房牛加，鼓励更多人群下载、注册。并兼顾问题回访工作，及时将问题回馈给总部。

3、积极建立房产经纪人网络，与其建立长久、稳固的工作关系，互惠互利。了解房产经纪人需求，并尽全力为其提供帮助。

1、3月17日—21日抽取三个下午时间进行扫店工作。目前房牛加下载人数513人，截至3月底突破1000大关。

2□q群截至3月底群人数突破200人。活跃因子突破20人。

3、3月23日下午茶

4、3月29日发布会

5、3月17日—21日早会人事梳理考核和房产信息考核。

1、二手房部门成立不久，目前面临许多问题。急缺人手；刚入职员工对房地产行业了解不够深入；本部门与楼盘、新闻、媒体各部门的互动不足等。3月将会继续充实本部门人员和工作内容，争取月底建立完整的工作制度和工作内容安排。

2、经过之前的电话回访和于客户沟通，发现目前房牛加软件存在几个硬伤，导致软件使用率不高。

(1) 软件定位不准确，大约80%以上用户表示推送房源多数是外地房源。

(2) 推送房源信息不准确，多数无购房意向或者是过期信息。

(3) 软件注册不上的情况时有发生，约有2%的用户下载之后无法注册，青总这边系统存在问题，无法通过注册。

上述问题导致房牛加卸载率高，使用率低。大部分已经下载的经纪人并不使用该软件，有些已经卸载。通过回访和线上了解，大部分用户表示房牛加不好用，因为用户信息不准使用起来十分“抓狂”。

针对该问题，目前提供的解决方案是进一步进行沟通和讲解，引导使用者对软件不能代替脑力劳动有一个正确的认识。并不断鼓励使用者建立信心，理解房牛加运行初期存在的短期问题，树立信心长期坚持使用房牛加会越来越越好。

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇六

1、每天准时到公司，（能提前20分钟到公司，做到风雨无阻！）

- 2、找开电脑，查看前一天所新增楼盘，熟悉市场行情，养成每天背诵楼盘和发现自己所需要之笋盘。
- 3、打开电脑，随时查阅公司“新闻公告”、“员工论坛”等栏目，及时了解公司业务动态同规章制度，跟上公司日新月异发展的步伐。
- 7、洗盘过程中，了解业主有换楼的需要。在业主未出售前，先行约业主看房(每周至少一个)。
- 8、下决定每天找寻一个新客户(暂时未需要，但半年内会买的客户)
- 9、尝试考核本身对买卖过程中，税费及各项手续费的计算方法。
- 10、每天必须尽量保证带两个客户看房。
- 11、每天必须即时跟进自己客户及每天洗十个公客。
- 12、主动到公交站或盘源不足的指定目标派发宣传单张，争取客源及盘源。
- 13、自行辑录五个笋盘，不停寻找客户作配对，机会自然大增
- 14、跟进以往经自己成交的租盘或卖盘，(租客到期完约否?会否另觅新居?会买房否?)做好自己的“客户回访”工作。
- 15、跟进以往经自己租出的楼盘业主，会否买多一个单位作投资(收租)
- 16、有时间到附近交易活跃的社区兜客，及地产公司门口拉客。

17、自己洗盘时认为和自己沟通比较好的业主多联系，加深感情争取控盘(签委托)

18、晚上是联络客户与业主时间，坚持在8-9点间跟客户、业主沟通。

19、业务员应多了解东莞市及国内房地产之要闻，令本身在这方面的知识增加，从而在与业主及客户交谈的时更有内容，塑造“专家”形像。

20、谈判过程中，遇上挫折，是平常不过之事，并要将问题症结之所在记下，不要重犯。

21、工作总结(看房总结经验)，准备第二天工作计划(客与业主需联系)

22、心动不如行动，心勤不如手勤，主动出击，才能争取入息。各位同仁：请随时随地将自己的工作与以上“日常工作”进行比较，检查自己做到了什么，没做到什么！建议将此“日常工作”摘录于自己工作簿上，时常鞭策自己，指引自我！长此以往，成功之时指日可待！

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇七

随着x市大小餐饮店店的异军突起，以及顾客消费心理的日趋成熟，对酒店产品的要求也越来越高，不断地提升酒店产品质量，以适应市场的需求，已经是不可避免的选择。在硬件设施设备上，酒店将在x年改造的基础上，进一步细化产品改造工作，全面提升硬件产品质量；在软件上，进一步完善各类规章制度，加大人员培训及人力资源开发力度，成立x人才库，以人才库为依托，为一线经营部门源源不断地输送优秀人才，以个性化、人性化的服务争创一流的服务环境。

“x”之川菜品牌，已在x市餐饮市场争得了一席之地，随着各

类客房的成功改造，不同层次的豪华房间满足了不同人士的需求。在新的一年里，要加大促销力度，进一步打造、树立、坚定x餐饮之品牌，充分拓展市场空间，为来年的发展与巩固打下坚实的基础。

创新——是酒店生存的动力和灵魂，有创新才有活力和生机，有创新才能感受到酒店成长的乐趣。xxxx年，我们对酒店产品、营销手段进行了大胆创新，并取得了相当不错的效果。在新的市场形势下，必须要大力培养创新意识，加大创新举措，对陈旧落后的体制要进行创新，对硬件及软件产品要进行创新，对营销方式、目标市场的选择也要创新，在xxxx年的基础上，进一步开展创新活动，让酒店在创新中得到不断的进步与发展。

控制各项成本支出，就是增收创收，因此，今年酒店将加强成本控制力度，对各部门的各项成本支出进行量化，超支的即从部门工资中扣除，对经营部门（如餐饮、康乐部）实行独立核算，自负盈亏，从而强化员工的成本控制意识，真正做好酒店各项成本控制工作。

我们将进一步加强企业文化建设，丰富员工生活，增强企业文化底蕴，随着“三高二好”总目标的基本实施，员工的待遇得到了大幅度改善，酒店在新的一年里，在良好的经营业绩下，继续以搞好员工福利工作为己任，希望广大员工努力工作，达到酒店、个人双丰收。

随着“三高二好”总目标的实现，我们已经走过了打基础、攻难关、聚能量的时期，进入了在高台阶上加快发展、在高水平上实现跨越的新阶段，此刻全体员工思想要高度统一，步调高度一致，行动高度自觉，进一步增强自信心、必胜心。综观全局，加快发展的机遇难得，只要集中全体员工的智慧和力量，调动广大员工的积极性、主观能动性和创造性，就一定能够克服种种困难，把x餐饮的建设更快更好地向前推进。回顾过去，我们倍感自豪；展望未来，我们信心满怀！在新

的一年里，我们将借x市快速发展的春风，以内强素质为契机，以“产品、销售、创新、成本、福利”为方针，同努力、共奋斗、创佳绩！真正实现个人与企业“双赢”，共同谱写我店发展的新乐章，共同描绘x餐饮美好的明天！

二手店创业计划书 二手房销售工作计划篇八

公司绩效产生的源泉-----招聘，对于新店来说，只有招聘做好了，其他问题才能迎刃而解。

持续招聘的好处：

1. 不断的发现销售精英；
2. 给公司源源不断的活力和激情；
3. 给老经纪人以压力；
4. 为公司储备人才,为开第二、第三家做准备；
5. 获得淘汰不称职经纪人的机会

招聘经纪人的条件：

6. 具有上进心
7. 认可公司企业文化

招聘的渠道：

1. 转介绍(通过熟人、朋友、客户介绍来的经纪人，这种人不容易流失，因为他们是被推荐来的，他们能看到我们身边成功的希望，而且对于本行业有一定的了解，知道过程可能很苦，但马上就有好的业绩，因此他们能坚持做下去，将会很快成为店面的主力。)

2. 店面招聘(非常直观，能够直接了解店面情况，来之前就有一定的思想准备，落差感不强。)
3. 人才市场(目前去人才市场招募的中介公司会比较多，效果不是太明显。)
4. 网络(通过58同城赶集网等现有网络发布招聘信息，但是要把好关来后思想落差比较大。)
5. 其他行业的销售人员(销售相通，适应能力强。)
6. 挖人(短期应急可以，但是他们的忠诚度不够强，不能够与公司同舟共济，在这期间店面需要不断培养自己的销售团队。)
7. 毕业大学生(大中专生、高中生、技校生，他们学历中等，做起工作踏实，没有太多想法，会一心一意的工作。)

招聘人数：

根据新店前情运营情况来看，将人数迅速扩充起来，对于新的店面来说，店里比较好留人，因为大家基本上是同一批进入公司的员工，相互之间没有隔阂，有共同语言，而且一人签单带动一片的作用，容易营造竞争氛围。

保证店内至少达到5人(含店长)这样可保证店内正常运营！

二. 培训

1. 公司介绍(企业文化)
2. 二手房基础知识(各种专业术语的解释、二手房市场的分类、房屋建筑年代，影响房价的因素等)
3. 如何开展工作

4. 开发房源和客户的方法和技巧， 及如何筛选优质房源
5. 经纪人的工作计划
6. 判定优质房源和优质客户的标准
7. 贷款过户及其中介费等费用计算
8. 贷款过户等日常工作操作流程
9. 接待客户的流程， 以及方法和技巧
10. 带客户看房的方法和技巧及注意事项
11. 客户如何跟进回访
12. 买卖、 租赁合同的签订
13. 签单前、 签单中、 签单后应做哪些工作
14. 服务质量
15. 房源的推广方法
16. 国家相关法律的规定， 及风险的防范

当然以上基础培训希望由公司安排总统一培训完成， 其他专业知识和技巧由店长完成， 也可以邀请优秀连锁店长来讲， 这样做可以使店内员工感觉到我们讲师团队比较强大， 对公司充满信任， 形成资源共享， 从而达到更好的培训目的。 培训结束后要进行一次测试。 加深员工的印象， 反复练习， 让经纪人养成良好的工作习惯。

三. 会议

会议是了解店内员工的方式，通过开会，及时了解店内员工动态和业务能力，分享优质房源，帮助快速成单，提高员工的自信心，带动店内气氛。

早会：

第一. 早上8：20准时开始(全体员工参加可轮流主持)。

第二. 全体员工熟记公司企业文化店内口号(声音要洪亮，鼓舞士气，让员工进入工作状态。)

第三，对昨天员工优秀的表现给予表扬

晚会：

第一. 晚上6：00准时开始。

第二. 店内员工向店长汇报当日工作和遇到的问题，店长统计活动量上墙。第三. 做第二天详细工作计划。

第四. 对于员工的工作给予肯定。督促员工计划的实施。

四. 店内制定规章制度：

无规矩不成方圆，店内一定要有奖有罚，让员工按照公司的流程一步一步向前走，建设健康、有序的团队。但其中最关键点就是店长一定要起到带头作用，要带头遵守公司的规章制度，带头按照公司的流程工作，这样才能更好的带动员工，从而形成一个有组织有纪律的团队。

1. 罚款当做店内基金，用做店内集体活动或奖励给店内业绩优秀的经纪人。

2. 值班制度：合理安排值班表，每天一组值班，营造组内竞争氛围，提高组内经纪人的积极性。值班出去看房，须告之

店长。

3. 房源、客户分配制度：以房客的录入时间和准确度为准。

五. 业务开展

1. 印制dm单页及名片，沿着门店周边商业区及小区宣传，提高店面知名度。

2. 网络宣传，主要是网络房源的发布和推广。

3. 社区活动，到成交量大的小区做社区，抢占市场。

开展以上业务是为了让经纪人必须从店里走出去，有事做足够的了解市场需求，做到对自己的社区非常熟悉。以此为基础，才能更好的开展业务。