

家具专卖店销售计划书(精选5篇)

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。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

家具专卖店销售计划书篇一

根据公司201x年度上海地区总家具销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司201x年度的渠道策略做出以下工作计划：

一、市场分析

自觉做好教学各项常规工作，按质按量完成备课、上课、改作业、单元测验等常规教学任务，尤其认真实施课堂目标教学法。

空调市场连续几年的价格战逐步启动了。二、三级市场的低端需求，同时随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了一级市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。2004年度内销总量达到1950万套，较2003年度增长11.4%□201x年度预计可达到2500万-3000万套，根据行业数据显示全球市场容量在5500万套-6000万套。中国市场容量约为3800万套，根据区域市场份额容量的划分，深圳空调市场的容量约为40万套左右，5万套的家具销售目标约占市场份额的13%。

目前格兰仕在深圳空调市场的占有率约为2.8%左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及201x年度的产品线，公司201x年度家具销售目标完全有可能实现。2000年中国空调品牌约有400个，到2003年下降到140个左右，年均淘汰率32%。

到2004年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的’品牌不足50个，淘汰率达60%[]201x年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑，日资品牌如松下、三菱等品牌在201x年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而格兰仕空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。根据以上情况做以下工作规划。

深刻学习贯彻党的十八大精神。在全校教师中掀起学习宣传贯彻党的十八大精神的热潮，开展形式多样、内容丰富的“中国梦”的宣传教育。做好资料(照片、录像等)积累，推进党的十八大精神进教材、进课堂、进头脑。充分发挥品德课的作用。全面领会十八大对“努力办好人民满意的教育”的部署，着眼武装头脑、指导实践、推动工作，做到学以致用、用以促学，切实把学习的过程转化为提高认识、统一思想的过程，转化为完善工作思路、解决实际问题的过程，转化为深化教育改革、推进教育现代化建设的过程，努力为人民群众提供更好的教育。

二、工作规划

在xx年刚接触这个行业时,在选择客户的问题上走过不少弯路,那是因为对这个行业还不太熟悉,总是选择一些食品行业,但这些企业往往对标签的价格是非常注重的.所以今年不要在选一些只看价格,对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

根据以上情况在201x年度计划主抓六项工作：

1、家具销售业绩

根据公司下达的年销任务，月家具销售任务。根据市场具体

情况进行分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的家具销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的家具销售任务，并在完成任务的基础上，提高家具销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在家具销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的家具销售促进活动，强势推进大型终端。

2、k/a代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期家具销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司201x年度的新产品传播。此项工作在8月末完成，在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

人是具有可塑性的，并且人是具有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处，并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

品牌及产品推广在201x年至201x年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“格兰仕空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

根据公司的08年度的家具销售目标，渠道网点普及还会大量的增加，根据此种情况随时随地积极配合业务部门的工作，积极配合店中店、园中园、店中柜的形象建设，(根据公司的展台布置六个氛围的要求进行)。积极对促销安排上岗及上样跟踪和产品陈列等工作。此项工作根据公司的业务部门的需要进行开展。布置标准严格按照公司的统一标准。(特殊情况再适时调整)

5、促销活动的策划与执行

促销活动的策划及执行主要在08年04月—8月家具销售旺季进行，第一严格执行公司的家具销售促进活动，第二根据届时的市场情况和竞争对手的家具销售促进活动，灵活策划一些家具销售促进活动。主题思路以避其优势，攻其劣势，根据公司的产品优势及资源优势，突出重点进行策划与执行。

针对枣阳光彩产业城一期标铺、家居大卖场、小商品城2015年需回款3亿元的销售目标，制定如下市场分析及销售计划。

重视家庭、社会与学校教育的配合，利用校外德育教育基地，进一步形成德育教育的合力，举办家长学校讲座，定期召开形式多样的家长会。通过家教征文等活动，开展家教交流。班主任要做好家访工作，和家长一道做好学生深入细致的思想工作。利用不同形式，沟通学生在校和家庭情况，提出学生在家、在校的学习常规要求，使学生在教师、家长的指导下，利用一切资源对学生进行全方位的素质教育。

加大青少年维权工作力度。深入贯彻落实《中华人民共和国未成年保护法》和《预防未成年人犯罪法》，协助有关部门进一步加大保护青少年法律法规的执法和宣传力度，着力解决影响青少年健康成长的突出问题，优化青少年成长的社会环境，加大对服刑人员子女、外出务工人员子女、孤儿、未

升学初中毕业生等无业、辍学、失管的闲散未成年人的教育管理，探索建立和实行有效的动态管理工作联动机制。做好青少年违法犯罪预防工作，继续深入开展“崇尚科学，抵制xx”“珍爱生命，远离毒品”、“健康上网”活动以及“改陋习，树新风”主题活动，提高青少年自我保护意识和自我保护能力，巩固民族团结，维护社会稳定。

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

6、组织庆“三八”文艺演出活动。

举办“巾帼和谐花盛开——鼓楼区‘庆三八妇女节?迎国庆60周年’大型文艺汇演”；六是认真做好来访接待工作。认真接待并处理好来信来访，为广大妇女提供法律咨询、纠纷调解、法律援助等服务，力争结案率达100%。

文档为doc格式

家具专卖店销售计划书篇二

具体内容为：

五. 由主持人不定时主持有奖知识竞答，获胜者可以获得精美礼品一份

六. 在每天的活动结束之前进行幸运抽奖，中奖者可获得精美礼品一份

五、活动时间和地点

七、前期准备

八、中期操作

- 1、在每天活动正式开始之前，由主持人对活动进行简短的介绍；
2. 现场工作人员要统一穿着印有“全友家私”字样的工作服；
4. 活动期间，主持人要定期进行有奖知识问答，并为获胜者颁奖；

九、后期延续

在活动结束后一个月的时间里，在邢台市个媒体上对本次活动进行报道，主要媒体为报纸和车载媒体，报道方式主要以给消费者带来的实惠以及消费者对这次活动的好的感想为主。

家具专卖店销售计划书篇三

主要是对20__年整体工作做统筹安排，计划书的制定旨在为20__年冲刺1000万销售，完成基本目标800万，为此，我们的根本方针是分品牌宣传与推广；基本战术是小区团购为重点，小规模、多批次、深挖掘、20__年度经营工作计划书品牌轮流的方式；同时需要不断优化组织结构，简化流程弱点，销售更加快速化，需要对导购员不断强化，提高其专业知识，丰富其销售技巧，最大提高销售率！

目前的形势与我们的任务

目前的形势是什么呢？

我们的任务是什么呢？

家具专卖店销售计划书篇四

（一）、目标的确定：

我们都知道在推销之前，要制定一份销售计划，明确自己的销售目标，所谓目标就是我们内心对一项工作完成时所预期效果的描绘。业务员出访一定要确立目标。一个好的目标，在销售过程中应考虑两个方面：

- 1、销售目标：是否要求老客户增加订货量或定货品种；是否向新客户提出订货单。
- 2、行政目标：是否需要收回帐款；是否有投诉或咨询需要处理；是否需要传达公司新政策。

（二）、客户的选择：1、选择客户依据：

应选择那些在同行里受到尊重、拥有垄断实力、服务水准最佳、销售额稳定、市场拓展能力强、有稳定顾客群的客户。

2、客户等级划分的依据

应根据客户的资信状况、经营规模、人员素质、仓储能力、运输能力、内部管理及组织机构及销售网络的覆盖范围，对客户进行等级划分。再根据公司政策、市场状况等因素决定目标客户，其作则列为后序名单或顺序名单。

3□m□a□n法则

一般可以将准客户划分为三级□a级-----最近交易的可能性最大；

b级-----有交易的可能性，但还需要时间□c级-----依现状尚难判断。

判断a级客户的m□a□n法则如下□m□money□:

即对方是否有钱，或能否向第三者筹措资金。事先要了解对方的经济实力，不要贸然行为。

a□authority□□

即你所极力说服的对象是否有购买的决定权，如果没有决定权，最终你将是白费口舌。在销售介绍的成功过程中，能否准确掌握真正的购买决定者是成功的一个关键□n□need□□

即需要，如果对方不需要这种商品，即便有钱有权，你任何鼓动也无效。不过“需要”弹性很大。一般讲，需求是可以创造的，普通的业务员是去适应需求，而专业的业务员职责不在于只顾客需要与否，而在于刺激和创造出顾客的需求，从而开发出其内心深处的消费欲望。

(三)、行动计划的制定:

具体步骤如下:

1、客户分类:可以依据客户的重要性和增长潜能分成a□b□c□d四级□a级客户:应安排在第一个星期出访,相应的,每日里也应该将重要的客户安排在上午拜访,以利用最佳的脑力和体力。

c□d级客户:应安排在第三个星期出访。

d级客户,但无论怎样安排销售人员,应当明确知道,首期就拜访a级和b级客户,可以使自己及早掌握所需用负责的区域内部分营业额。由此,也可以帮助你提高信心和勇气,面对未来的挑战。

2、出访频率及形式:

作为销售员，身负完成公司的销售指标的任务，所以显而易见，销售员的销售重点应集中于那些“销出”迅速，账款回笼及时的客户。因此，销售员必须以定点巡回的方式反复多次地出访这类客户，以连续不断客户服务达成我们销售目标的实现。

在激烈竞争的商场中，更要求销售员特别应保持极高频率和足够数量的拜访次数，以期用稳定的营业额连续的专业客户服务令竞争对手难以介入我们拥有的客户和市场。3、增加出访比率：

每日出访客户的多少，会因业务员选择的客户等级不同而有所区别。根据权威资料统计，很多业务员每日花在真正销售呈献的时间不会超过2小时。按照良好的计划工作可以避免在区域内因纵横交错的拜访而导致出访时间不够充分。因此，谨慎而周详的计划每日的工作可以增加出访次数，也可以确保每次出访更有实效。最理想的是每日的出访行程都预先订下，且保证每次出访安排都是最经济、最有效的。

（四）、制定行动计划的注意事项：

我们都知道在推销之前，要制定一份销售计划制定计划会使你心中有数，但是说面对不同的顾客时只用同一份计划就可以，而是要因人而异。所以在制定计划之时，要注意以下几个方面：

1、要有某些特别的提案。你要想把商品顺利地推销出去，就得在每次访问的时候准备好特别的销售计划。换句话说，你面对准顾客的时候，必须有个“针对他而计划好的某些特别的提案。”

2、你不能光靠普通的商品说明。你打算向准顾客施展的说明，必须是因人而异的说明完全符合各个准顾客特性的说明。这就是说，你必须具备“访问那个人的特殊理由”。

家具专卖店销售计划书篇五

在当今严峻的房地产调控下，穿梭于复杂的高端家居市场，挑战和探索是我工作的主题，在领导的支持帮助下，我不断加强自己的学习，认真地对待自己的工作，工作能力和方法取得了一定的进步，为今后打下了良好的基础。现总结如下：

一、专业知识方面：

1) 产品知识：

2) 客户需求：

了解家具购买者（包括潜在客户）的消费心理、消费层次、及对生产产品的造型、功能要求。

进一步了解与家具有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流。

二、自身修养方面：

1) 工作中的感言。

在领导的带领下，进行加强自我认识、分析、客户分析、合作单位分析基本素质培养，为我在以后的工作中做更全面的准备。我一定用行动来作为感谢。

领导给了我机遇和一个发展的平台，在您身上学了不少的为人处事和谈判技巧。相信在以后的工作当中，我定能在岗位中独立成长起来。这些都是我个人无形财富的积累。

2) 职业心态调整。

1、落实三折页的制作及发放的方法。原则：发放精确定位，

不能浪费资源。

2、紧跟高铁候车厅模特位的推进进度，寻求差异化的展示方法。

3、国际家居展览会，与会经销商的资料整理，细致地传递我公司的最近动态。详细记录每一位经销商的心理想法，和经销商的背景需求情况。

4、出租车车体广告的落实，价格谈判等。

5、地区电影院设立模特展示位的谈判。

6、模块化小区活动物资准备及方案的落地。试谈判个别物业、广场、商场等人流密集场所，研究此方案的可行性。

7、电视、媒体作为备选投放媒体。

8、ipad券抵活动方案的落实和推进。

9、慈善义卖活动的研究。

10、外商客户地保持跟进和联系。

11、积极去家居卖场熏陶自己的高端家居心态，进一步融入本行业的深层次领域去。与行业内竞争对手建立信息接收方案，包括人力资源信息、产品信息、营销方案信息、加盟管理信息等等。一句话——在不影响手头工作的前提下，多跑跑卖场，多发现问题，多学习学习竞争对手的处事方法和优秀案例。

12、研究同行业加盟整套管理运营办法，根据自身的优势和劣势，进行逐一节点论证。形成初步加盟办法，和内部管理控制系统。

自己在第一个月的的工作中。感觉，行业经验远远不够，细致观察能力和业务谈判技巧有待突破。希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的工作夯实基础，提高自己的自信心和工作技巧、工作方法。

我坚信在以后的工作中不断实践和总结，并积极学习。敬请多多指导教诲！