

# 2023年家具展会计划书 家具销售工作计划 (精选5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 家具展会计划书 家具销售工作计划篇一

新年的工作当中我打算把重点放在抓典型上，建立我自己心目中的“会员”店。通过客勤而不是公司的费用将一部分有一定经营实力且影响面较大的零点网罗起来，通过感情联络，巩固市场，这样在新品推广以及二批商库存有压力时我都能有我自己的“卸货”的地方。

近期的工作计划：

在近期的销售工作中，重点肯定是新春定货会的开展了。新春定货会一直都是我们公司一年的重中之重。本次新春定货会我管辖内有两个批发部：康百汇以及鑫络。其中康百汇年任务100w本次定货会任务按年任务/10\*3\*1.17的任务标准来计算即任务为35□1w元。鑫络年任务50w□定货会任务17.55w元。

虽然本次定货会任务比较有挑战，但是据公司透漏本次活动的力度价位上都是近年来最强的。而我们也已经着手准备近半个月了在公司创造出有利条件的配合下相信我们能够面对并战胜本次挑战。为了定货会的成功我认为我们应该做到以下几点。

首先是前期的铺垫问题。在新春即将到来之际囤积货物以备

过年是年货的采购销售是每个店家都会做的事情。能够成功压货是一件好事，但是我们还需要注意的是不要过量。我们要保证零点在初十定货会的时候除开1□51大快线之外其他货物基本空仓的局面。在一个需要补货的时候有，又刚刚经历过一个年前备年货的疯狂采购的销售刺激。这时有了我们这么一个底价位可以囤货的时机从客户的心理上来说都不会拒绝我们都能够给我们产生一笔销量。

接下来就是我们日常的积累了。首先我们对终端店家要拥有一份稳定的客勤。让底下终端能够认同我们。接下来在定货会时机能够请人去到现场。因为只要他人到了现场在我们现场的气氛营造下或多或少都会开点货的。而就算当天有事的终端不能过去我们也可以先收取他们的资金开货避免我们的销量流失。而且甚至可以把大部分的零点货款都收上来，以避免到会会场时候的拥挤场面以及一些不必要的麻烦。并且对每个客户能够定款的数字作出一个客观的分析来以便自己的大局上的把握。而且切记每家店家都通知到位。

接下来就是到初十那一天我们一定要尽早连同二批商一起将终端零点请到定货会现场去。接下来由二批的人负责接待好。以保证会场上有序的进行着。

接下来其中我们还是要在业务员之间互相配合。一起统一好区域中特别是二批的放价问题。制定出一个合适的双赢的价位并且维持好这个游戏规则。让这次定货会所有的二批都有利润可言，而不是让大家再次感觉娃哈哈的定货会就是一个放量放价的大会。二批忙完了一算发现并没有赚到几个钱来。而且我们目前的二批大多都是我们新开的。由于上一次答谢会的不甚理想。导致了大多二批对定货会的兴致不高。所以我们一定要在这一次让其赚到钱。而且在零点压好货让他们感觉到那些压到货了的零点终端都彻底的成为了他网络的一部分。以调动其积极性。

为了本次定货会的成功公司以及我们都做了长时间的准备。

所以在挑战的到来时我们有信心来面对它，也有实力将其变成我们即将拥有的机遇。

## 家具展会计划书 家具销售工作计划篇二

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战。“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。

### 2、个人发展规划及提升：

注意自身形象，起好表率作用。销售部人员的一举一动都代表着公司的形象，作为助理首先要加强自身修养，注重自我形象塑造，同时，要引导销售成员强化形象意识，形成塑造形象的共识。

首先加强学习专业知识，力求精益求精。多看书，试试关注软装的发展趋势；多去市场考察，了解家具、灯具和布艺产品等；多参加一些有关于软装的交流会、展会等。

第三：用心做事，耳聪目明，在细节上力求做到最好。高效快捷处理有关事务，沟通好与各部门之间的关系，工作求真务实。协助领导带领好这个团队，以身作则，维护好团队关系。第四：要善于反思、总结、计划工作，工作结束之后要总结下当天的不足和需要改进的地方，并且要对第二天的工作有计划，以免手忙脚乱。

再次学会软装配饰设计项目的整体把控能力、软装设计方案的制作，以及软装配饰产品元素的专业把控能力和整体软装场景的实地摆场能力。

最后学习统筹管理，提高团队执行力。学会把控大局，使资源平衡及协调。

### 3、后勤工作

软装销售部虽然成立已半年，很多流程还没有走顺，仍需继续摸索前进，成立一套完整的销售流程，为软装销售部提高工作效率，统一思想，做好销售员的后盾力量。制定年度和月度培训计划，培训内容以公司的企业文化、软装的基本知识、团队的合作精神、团队的战斗气势、个人素质，责任心，个人形象、以及销售技巧为主导。通过培训和学习，快速打造一支更加强大的精英团队，给公司创造更大的利益。

## 一、2015年工作总结 主要工作

### （一）市场拓展工作

从2015年6月15日以来组织并参与了重庆工商大学、重庆邮电大学、重庆理工大学、重庆美术馆、中国移动通信集团重庆分公司等单位安保服务项目的投标工作，其中重庆工商大学校园安保服务项目中标。轨道集团、中福在线安保服务项目投标工作准备中，投标工作取得了少许成绩；公司投标程序初步不如常态化。

### （二）市场维护工作

能及时组织续签合同、客户回访、处理投诉、签订临时勤务协议等工作，组织回收欠款110万余元。

### （三）管理工作

分管市场部，定期组织部门会议。负责部门审批、工作安排、制定营销计、划计划落实监督等工作。

过往的工作，虽有部分成效，但仍有大量不足。具体表现如下：

#### （一）工作方法乏善可陈，按部就班；

- (二) 协调能力欠佳，部分客户投诉未得到妥善处理；
- (三) 管理能力尚可提升，御下缺乏考核。

## 二、2016年工作计划

- (一) 明确分管部门分工，设置投标机构和维护机构；
- (二) 创新工作方法，至少开拓一条新的业务途径；
- (三) 组织分管部门参与培训、外出考察，提升业务技能；
- (四) 根据公司运营计划制定分管部门内部考核制度；
- (五) 参与管理能力培训，提升自身修养。

## 三、2016年公司运营建议

### (一) 机构和制度建设

机构建设方面：组建纪检监察部撤销督察队，负责落实公司制度的执行，赋予纪检监察部更大的权利，对总经理负责；市场部组建招投标小组和客户维护小组，负责投标工作和客户回访及合同续签工作，对分管领导负责。

制度建设方面：一是建立客户回访制度，由市场部牵头，对客户回访受贿的建议以报告形式呈报分管领导，得到批复后在队务会中报告；二是建立领导定期下基层制度，要求切实了解队伍状况和市场运行状况，与客户分管领导及主管领导深入沟通；三是建立管理责任制度，落实大队、中队的管理职责，对服务的单位有欠款、流失，队员投诉等情况作出解释并考核，对死账烂账由市场部牵头处理。

### (二) 业务群体建设

## 家具展会计划书 家具销售工作计划篇三

家具导购员是家具销售一线人员，在不考虑家具品牌、质量与款式的情况下，导购员对于家具销售起着至关重要的催化因素。

第一，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第二，熟悉家具。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服的款型，模型，颜色，价格，面料，适合穿着场合，适合人群做充分了解。

第三，树立严谨工作作风。不断完善商店家具导购员工作纪律，规范家具导购员工作行为，严防工作组织涣散、凝聚力不强、各顾各工作的情况发生。

第四，加强销售能力。定期对于全店20名家具导购员进行销售培训，锻炼培养大家的销售能力。

第五，扩大销售网络。逐步建立商店的品牌声誉，定期安排兼职人员发放商店家具促销传单。进一步拓展商店电子商务环境，建立起商店的网络营销阵地。

## 家具展会计划书 家具销售工作计划篇四

1. 购买新购房者。新的房子自然要配新的家具，这是中国人的传统习惯。

2. 新婚夫妇。很多新婚夫妇仍然是主要的购买力量。

3. 因家具款式过于陈旧想更换家具款式的消费者。

宣传是提高家具销售量的第一步也是非常重要的一步。做好

宣传后，会吸引足够的人气和潜在客户的到来，还会为下一步消费者的购买打下良好的基础。

明确宣传对象，尽可能缩小范围，不但会降低宣传成本，而且提高了广告的效率 and 精准度。您不希望在广告方面作过多投入，因此电视广告这种需要投入过多，受众范围非常大的宣传方式首先被否定。结合受众目标和产品特性，建议以传单和海报的宣传方式为主，如果您经济条件允许的话还可以采用电台广播的方式。

宣传时有以下几点需注意：

2. 传单的制作。传单的制作需要下大本钱，决不能草草了事，您需要将这种欧式家具的最美一面通过传单展示出来，各种精美的家具款式要在传单上尽量都有，要通过这份传单充分调动消费者的好奇心和购买欲，要让消费者忍不住来看看这传单上的家具到底什么样。当然了，这说的可能有点夸张，不过要尽量通过这份传单展示店家的实力。

3. 个人认为传单的发放地点有讲究，建议要覆盖这几个地方：

房地产销售中心、婚姻登记所、婚庆公司、你所在商场半径一公里内人流较大的地方。

4. 寻求合作者。建议合作者为房地产商，婚庆公司，可以和其协商建立初步的合作协议，相互为其推荐顾客，或者交换客户资料，因为其顾客中有很很大一部分是相同的。甚至可以省去前面的传单发放，由这些合作者代为发放，毕竟发传单的人不可能天天守在那儿。

第二，要把所有最漂亮的家具展示出来，不要把最好的款式放在仓库中。

面对面的营销是最重要的一环，它关系着交易能否成功。因

产品为中高档产品，除非消费故意在价格上纠缠，否则不要在价格中纠缠过多。如果顾客对产品表现出一定的兴趣，销售人员应着重介绍产品特性，品牌内涵，以科学的数据和品牌辉煌的经历来让消费者了解熟悉这个品牌，消除消费者猜疑、犹豫的购买心理。毕竟，家具这种东西属于大宗物品，需要经过认真考察和深思熟虑，特别是一个陌生的品牌，难免会产生不信任感，销售人员的一个重要任务就是通过介绍产品和品牌来让顾客产生信任感。除此之外，向顾客介绍时，应着重突出产品的差异性，你和别人的家具不同，顾客才来买你的，而不是仅仅因为价格。

消费者的购买热情。很多人逛商场是瞎逛，看到了喜欢的就买，女人尤其是这样，而女性往往是相信自己体验过，因此千万不要“守身如玉”。

对待客户的态度一定要好，尤其是售后服务，作为一个新的品牌，前期是口碑形成的关键阶段，如果有一个顾客不满意，他所带来的负面效应可能是让你损失至少十个顾客。可以开展这样一个活动，让已有的顾客介绍新的顾客，如果介绍的顾客交易成功，可以赠送一份礼品给介绍他来的顾客。

我相信只要认真对待肯定会打开销量，取得开门红，祝您财源广进！

## **家具展会计划书 家具销售工作计划篇五**

家具导购员是家具销售一线人员，在不考虑家具品牌、质量与款式的情况下，导购员对于家具销售起着至关重要的催化因素。

第一，热忱服务。要以饱满的热情面对每位顾客。注意与客户的沟通技巧，抓住客户的购买心理，全心全意为顾客服务。

第二，熟悉家具。了解我们商店每款服饰的特点，对于衣服

的款型，模型，颜色，价格，面料，适合穿着场合，适合人群做充分了解。

第三，树立严谨工作作风。不断完善商店家具导购员工作纪律，规范家具导购员工作行为，严防工作组织涣散、凝聚力不强、各顾各工作的情况发生。

第四，加强销售能力。定期对于全店20名家具导购员进行销售培训，锻炼培养大家的销售能力。

第五，扩大销售网络。逐步建立商店的品牌声誉，定期安排兼职人员发放商店家具促销传单。进一步拓展商店电子商务环境，建立起商店的网络营销阵地。