

# 2023年渠道推广工作内容 渠道部个人工作计划(汇总5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 渠道推广工作内容篇一

渠道经理对授权店进行分期管理，运作引导期（建议至少1周）进行一对一驻店管理，运作成熟期（引导期结束后）对辖区授权店进行每月不少于4次，每次约1-2小时（不包含交通时间，时间长短可随具体情况而异）的一对多巡店管理，同时第三方市场研究公司对授权店进行定期巡查。

### （一）网点拓展

2、对有合作意向的网点进行资格审核，包括证照核对及实地核查，把好网点审核第一关，提高渠道建设质量。

### （二）网点维护

6、负责实时收集与反馈辖区内授权店的相关信息，并制定相关优化建议；

7、负责结合区域特色，协调落实授权店相关的户外营销活动。

## 二、直销点管理

渠道经理每月对每家直销点进行不少于2次的巡查，每点每次巡查时间约15-30分钟（不包含交通时间，时间长短可随网点

星级及具体情况而异），同时第三方市场研究公司定期对直销点进行巡查。

### （一）网点拓展

2、对有合作意向的网点进行资格审核，包括证照核对及实地核查，把好网点审核第一关，提高渠道建设质量。

### （二）网点维护

5、负责实时收集与反馈辖区内直销点的相关信息，并制定相关优化建议；

6、负责结合区域特色，协调落实辖区内直销点相关的户外营销活动。

## 渠道推广工作内容篇二

在这一学期，纪检部门的全体同仁在这个学期都将十分努力而积极地工作。我们坚持高效、规范、自律、节俭的工作作风，以公平、公正、公开的原则，继续制订和完善的纪检条例，对学生干部进行严格考评，规范学生干部在学生会的行为，力求一步一个脚印，踏踏实实的做好本期的工作。

展望新的一学期，纪检部计划将完成三项工作：

### 一、对早操的检查监督工作

根据相关规定每天早晨我部干事于6：45准时在体育场集合，并于6：50准时开始配合体育部对全院大一、大二、大三三个年级各班进行早操考勤监督检查。并每天抽调两组干事对点操情况进行抽查，对每次抽查结果进行记录，将对在每轮抽查过程中累积两次未到，及替他人代者，不服管理者直接报团学组织，依照情节给予相关处罚。对体育部每周周一递交

的上周考勤汇总结果，进行审核后上交于团总支学生会。每日对于部长、副部长早上在体育场签到，班长及团支书每天下午在院办签到进行监督考核。

我们的目标是经过两周的整治让我院团学干部的早操出勤率达到100%。

## 二、对于卫生检查的监督工作

对每学年由权益部向我部提交的校级优秀宿舍名单进行审核，并在审查后筛选其中50%的名单递交于学院。作为本学年优秀宿舍名单。我部计划不定时的随同权益部检查卫生其目的：1)抽样检查权益部工作人员的工作态度，2)检查所有团总支学生会成员宿舍是否保持干净整洁。

处理一些卫生评比以及优秀宿舍推选中出现的问题，使之工作过程公平公正。

## 三、对团总支学生会工作的监督检查

1、将各部(室)的本学期的工作计划进行收取审核，经审核汇总后，一份经统一装订后转交至办公室存档，一份留于我部备案作为以后工作监督检查的依据。

2、对本学年由组织部进拟定的入党推优人员根据学习、早操出勤、平时表现进行抽查审核，将审拟合适人员进行推优。

3、对部分会议进行考勤，其中包括学生会例会、体育活动、文艺晚会的干部考勤以及一些院系活动中对班级的考勤。

4、为了全面细致的开展学生会工作，崩学期我部抽调七名辅助干事分别进入七大部门进行工作监督。

5、本学期我部将会制定出一系列的规章制度，诸如《甘肃农

业大学资源与环境学院纪律监督检查细则》《学生干部综测加分管理细则》等并对已有条例进行修改让我院的管理制度日益完善。

我们本学期的目标是完善我院纪检条例，监督检查我院所有学生干部的工作态度，依照工作情况进行加分做到有劳有得。是我院各项工作顺利完成。

纪检部的工作无非一些琐碎的事及日常工作中各种各样的小麻烦，需要我们努力地去处理好与各个部门的微妙关系，也需要我们慢慢的去完善自己。回顾过去一年的工作，我们将吸取教训总结经验克服种种困难完成交今年学院领导交给我们的任务，为学生会的纪律保驾护航。

本部全体成员的心愿：愿学生会永远像一个大家庭，永远有真诚的爱，永远能生机勃勃，创造一个美好的资环学生会的新世界。

## 渠道推广工作内容篇三

下面是计划网小编为大家整理的渠道销售工作计划，欢迎大家阅读。更多精彩内容请关注计划网工作计划栏目。

### 渠道销售工作计划

在已经到来的xx年里，世界在发展，时代在前行，人们都充满着希望。在新一年里，公司也将迎来更大的发展，为了贯彻公司在总结会议方面关于创新的理念，结合公司今年在体制和机制上的改革，渠道部全体同仁都提出了一些自己在新一年里营销的思路和方法，望领导和其他同事给与批评和指导。

渠道部在公司销售方面，肩负着最重要的角色，发挥着重要作用，根据公司总结会议提出的今年各个品牌销售任务，如

果还沿用以前的营销思路，定会给今年完成任务造成很大压力。所以必须对每个人高标准，严要求，不断创新工作思路。渠道部将参照以下几点做为今后在工作中的指导，完成今年既定的销售目标。

## 一. 老客户的回访和沟通

对于老客户的回访是不定期的，在节假日里一定要送出问候和祝福的，在重要的日子里可以送些小礼品以增进感情。在平时，我们也要和客户保持联络，关心他们的状况，平常可以通过电话和公司qq eami等联络感情。如果方便的话，可以登门拜访客户，以便促进我们和客户之间的关系。

对于大客户反映的问题，我们会作为重点来解决，及时把信息反馈，让他们有一种被重视的感觉。当然对于一般客户的问题我们也不会忽略。总之要维护客群关系，沟通是关键。我们会尽最大努力把客群关系搞好。

## 二. 新客户的开发

在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，推广新产品。

1. 3—4月份，第一个工作：回访和预约一部分初步意向客户。了解客户真实需求，全方面的了解自己的产品。记录客户所提出问题。第二个工作：全方位的市场调研，了解竞争对手的全面情况。针对性地进行pk

2. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

3. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

4. 销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

。制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。

见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 和公司其他销售人员要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技。综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

### 三. 建议

在维持公司现有品牌不变更的前提下，渠道部所有同事希望公司可以从两方面去考虑，拓宽公司经营思路和模式。

第一：在做好本职工作的同时，利用一切可以用到的资源，在本地以及就近区域发展部分大型终端客户，一来可以加大公司利润回报，二来，量上也可拉动一部分，减轻压力。三，还可以给业务员增加一部分收入。要真正做为一个重点想法去实施，不是说说走过场。

第二：对现今所有客户采取积分返点制，在公司给所有客户设立一个户头，定期核对客户回款金额，达到一定数额的同时，根据实际情况给与一定的返点奖励，产生一股凝聚力。

在回款上也可以形成一定的刺激度。

总体来说，对所有客户的工作态度都要一样，加强产品质量和服务意识，为公司树立更好的形象，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

## 2018年公司销售计划

根据公司xx年度深圳地区总销售额1亿元，销量总量5万套的总目标及公司xx年度的`渠道策略做出以下工作计划：

### 一、 市场分析

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。xx年度内销总量达到1950万套，较xx年度增长11.4%。xx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，5万套的销售目标约占市场份额的13%。

目前\*\*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xx年度的产品线，年中国空调品牌约有400个，到xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到xx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%。

xx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xx年度受到中国人民的强烈抵制情绪的影响，市场份额下划较大。而\*\*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。

## 二、 工作规划

根据以上情况在xx年度计划主抓六项工作：

### 1、 销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。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、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。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。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，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，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公司xx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定期进行拜访，进行有效沟通。

### 3、 品牌及产品推广

品牌及产品推广在xx年至xx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“\*\*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xx年度的销售目标，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)

## 渠道推广工作内容篇四

自管会纪检部是一个为所有学生营造一个舒适安全的学生生活环境而成立的服务性部门，在新学期、新形势下，所有干事将本着公平、公正、公开的原则，切实做好纪检部的监察工作，做好各种检查记录，纪检部的的主要工作是规范晚就寝纪律，确保同学安全，防止夜不归宿所带来的一系列安全隐患，对出现的违纪现象和不良风气予以记录和及时上报部长，树立勤技的良好形象。切实抓好工作的每一环节，及时完成部长布置的任务，争取更好的工作成绩。

### 一、常规工作

定时检查晚自习出勤情况，并对违纪的个人及班级，及时地上报

2. 防止夜不归宿所带来的一系列安全隐患，严抓常规，进一步提高同学的自我管理能力和自我管理能力，以细心的服务帮助同学。

以服务同学为原则，以杜绝夜不归宿为基本，检查的时间定于

单周

双周

时间定于每晚9：50

并每半个月组织一次突击检查。

3. 做好本职工作力争有所突破，有所创新。对纪检部承办的活动，要紧贴学生时代，紧扣专业特色，同时也要加强与其他部门的合作与联系，力争在部门与部门间的配合中更好地完成各项工作。提高同学们的积极性，提高同学们的思想意识，让同学们拥有一个舒适、温馨的课外生活。

## 二、纪检部内部建设

为了拥有一个团结向上，积极踊跃，事实上进的纪检部，应制定以下制度

1、以积分的形式对每个人进行管理，对开例会、搞活动、无故请假、迟到及不出勤等现象均有相应的分数惩罚，每月评出两位优秀干部进行表扬，评出两位表现较差的干部进行批评。

2. 每周召开一次部门例会（定于周日晚上8：00在1318教室），注意部门团队精神建设，充分调动我们工作的积极性和提高新我们的办事能力。使我们的工作取得好的成绩。

在新的学期里，我们将以新的姿态，新的形象服务于同学，让纪检部成为名副其实的为同学们服务的部门。

3. 配合学院和兄弟部门的工作，做好老师的得力助手。

总之，新的学期，新的开始，纪检部将在新时期尽职尽责，努力工作，以高昂的姿态和饱满的精神开始新的征程！

## 渠道推广工作内容篇五

职责：

- 1、搜集及分析市场相关信息，为公司制定决策提供参考
- 2、及时反馈客户意见，把握市场动向，与公司内部各部门密切沟通
- 3、评估推广效果，配合相关部门积极开拓市场，并负责制订客户维护工作
- 4、负责外部媒体的关系维护工作

任职要求：

- 1、熟悉各类推广活动方式，进行线上线下活动的执行
- 2、具备优秀的创意、良好的沟通协调能力、计划组织能力。对工作认真、负责、具良好的团队精神，良好的沟通理解力，能承担工作压力。
- 3、有相关卫浴推广经验者优先；