

# 最新市场工作总结和计划 市场工作计划(精选8篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇一

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的20xx[]迎来了崭新的20xx[]在20xx年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作,再接再厉，取得更好的成绩，特拟订20xx工作计划。

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

所以市场部的工作是至关重要的，我们必须严格的要求自己，在工作的同时不断的提高自己的业务水平，及时的给自己充电，学习各方面的知识。

1、制定14年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年市场部和销售部工作任务和工作计划。

2、实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

### 3、严格实行培训、提升团队作战能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到卓越”——企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训

销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

以上就是我对于下一年的市场部的工作计划。在新的一年里，我们一定要不断的牛奶，团结一致，把我们的工作做到最好，为公司的发展做出我们的贡献。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇二

20xx年，在局党委及局领导的正确领导下，在各位同事的大力支持下，我队克服人员少，监管面大的实际困难，攻坚克难，按照年初制定的各项工作计划，基本完成了领导交办的各项工作任务，现将今年的工作情况总结如下。

今年共执法检查7天，出动执法人员14人次，检查医院2家次，药品经营企业31家次，医疗器械经营企业15家次。今年共下达责令改正通知书7份，办理简易程序案件1件，药品类一般

程序案件5件，已结案4件，罚没款合计14,810.75元，查获非法渠道采购的药品41批次，货值625.00元。

根据年初制定的工作计划，为确保春节期间我县药品、医疗器械市场安全，让我县群众用上安全有效的药品、医疗器械，我队开展了节前药械市场专项检查。此次检查历时4天，共出动执法人员8人次，检查涉药单位28家次。以药品、医疗器械经营企业为重点单位，对药品、医疗器械质量、药师在岗情况、药械经营及使用单位的购进渠道、储存条件、中药饮片的检查养护、含麻黄碱复方制剂的销售登记等情况进行了全面检查。要求各单位一是要加强对供应商及其销售的药品、医疗器械的合法资质的审核，确保购进渠道正规合法；二是要要求质量负责人必须在岗，加强质量风险管控意识，保障产品质量，确保人民群众节日期间用药用械安全。

按照我局药品、医疗器械流通领域专项整治要求，为解决从非法渠道购进药械等突出问题，防止假劣药械混入合法渠道，消除系统性风险，进一步整顿和规范药械市场秩序，切实加强药品、医疗器械流通监管，解决当前药品流通领域存在的“挂靠”、“走票”，从非法渠道购进(回收)药品，在用医疗器械管理不规范等突出问题，确保公众用药安全有效，我队参与开展了药品医疗器械流通领域专项整治行动。此次专项整治行动，共检查3天，出动执法人员6人次，车辆3台次，检查药品(医疗器械)经营企业3家次，医院2家次。

按照年初工作目标，在春耕期间，开展了对农药、化肥等进行检查，检查农资经营户30户，抽取样品40批次，经检验均为合格产品。

检查加油站4家，加油机12台，证照及在用计算器具均在检定周期内。

药械稽查方面，对药械经营企业的监督检查力度还不够，今后将继续加大监督检查力度。

继续抓好药品、医疗器械市场稽查，开展对农药登记证等农资市场的检查，对其他相关市场进行检查，及时完成省、市、县局交办的各项任务，为净化我县市场尽职尽责。

1. 继续加强药品零售药店规范经营整治力度。重点整治回收药品、从非法渠道购进药品、药师不在岗销售处方药等违法违规行为。

2. 继续强化医疗器械稽查工作。重点是经营使用未经注册医疗器械、未备案经营二类医疗器械、未经许可经营三类医疗器械等违法违规问题。对全县医疗器械经营企业及一级以上医疗机构开展医疗器械的专项稽查。

3. 及时完成省、市、县局交办的各项工作任务，及时受理并认真对待群众举报，做到有报必究，有究必果，并及时将处理结果告知举报人。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇三

就现阶段而言，我市各大购物广场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。作为我们而言，市场的分析是重中之重，如何把握市场发展趋势，在众多商家、众多活动中脱颖而出，吸引的消费者，创造价值，在招数上出奇制胜非常关键。也是我们在 20xx 年的工作重点。

去年我们着重对全国的商业模式进行了考察，大连万达模式对我们深受启发我们也通过网络了解和电话咨询等进一步了解到万达的整体策划也不是他们自己搞的完全是依赖大连的展览公司。整体策划是以 4t 商业营销模式为基础以休闲、体验、互动、娱乐四大元素组成，直击网络购物的致命弱点，他们在策划方案中融入各种展览旅游文化教育等形成互位交叉和资源共享购物广场在营销策划上逐渐向以服务为轴心的商业综合体转化；将原来的美陈的投资大量压缩全部采用租赁

的模式。他们的策划方案深受启发很值得我们学习和借鉴。这一点我们市场部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。

把我们原来的供应商体系重新做了梳理，引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，这样我们将大大节省了20xx年商业美陈的投入。并随时关注大连万达的发展动向，即时做出调整。购物广场的壮大，离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是购物广场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为沈阳大悦城家族的一分子、一部分，应是20xx年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度和认同度；其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。

在20xx年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

重点工作规划

4、在网络上大肆宣传本购物广场 20xx年度新一轮大型文化巡展活动。

综合起来，购物广场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于购物广场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

在新的一年里，购物广场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在 dp 点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品 20 件整体分布，提高购物广场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

## 重点工作规划

3、配合购物广场活动做好各项有关购物广场活动氛围的设计工作，确保购物广场活动的卖场气氛。

为的就是通过了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升市场部整体工作能力，给购物广场带来更大的利益。

1、继续抓各项制度的落实。在切实做到“六有”的基础上，继续做好家长学校的常规工作，健全家长学校档案、奖励、考核、教学等各项制度。

2、丰富授课内容及活动形式，加强授课内容的针对性。为使家长学校的授课增强吸引力和实效性。

3、向家长们传授家庭教育方面的理论知识及实际操作办法，使家长们在提高家教理论水平的同时，提高家教水平。

4、利用家长学校的授课及相关问卷了解家长的需求，针对家长们的热点意见相应调整授课内容。安排一些课程，继续向家长们宣传教育上的有关法规、大事。

5、围绕学校的“创示”开设一些课程，使家长认识到学校创建与自己切身利益的关系，要求家长全力支持学校的创建工作，形成学校、家庭在思想上、行动上一致的创建热潮。

6、通过家访、征稿、网络平台、短信等多种形式加强家校联系，注重信息反馈。

### (三) 教育措施

家长学校是一种特殊的成人教育，针对家长实际，采用多种形式进行教育

1、面授。面授针对性较强，能面对面交流，作为主要的教学形式。

2、自学：家长学校的各个学员处在不同的区域和单位，因此，将相关家庭教育的内容通过网络平台作为面授的补充，供家长学习与参考。为保证其效果，学校通过反馈问卷等形式以加强效果。

3、亲子活动。寓教于乐，把教育渗透到由家长参与的活动中去，增加教育的实践性。此形式主要针对低年级家长。

4、观摩。根据学校计划，制定面向家长的开放日，供家长到校观摩、听课、交流。让家长了解学校教学情况，了解子女的学习过程，增进家校联系，加强家长与老师的沟通。

- 5、利用教师家访、电话联系等方式加强家校联系。
- 6、利用问卷形式多征求家长意见，不断改善学校办学制度，逐渐完善与人环境。
- 7、学期末进行家长委员会座谈，促进家长学校工作的开展。
- 8、每学年初对一年级新生家长进行集中培训，重点是养成教育、家长如何配合、教师的任务，使学生迈好入学的第一步。
- 9、每学年要召开六年级学生家长家长会一到两次，针对六年级学生学习、青春期教育、升学等问题进行教育交流。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇四

又一年过去了，时间总是在悄无声息中流逝。真的很感谢公司给我提供磨练自己的`机会，更感谢公司对我的栽培！新的一年马上就要开始了，现在我将这即将过去的一年中工作上面的心得体会作一个汇报。

一、在这一年里，我只做了20万左右的业绩，远远没有达到当初所指定的目标金额，我很惭愧！

二、在这一年里，只积累了二十多家优质客户，但是成交量还很低，客户数量还是太少，每天的拜访工作还不够扎实。

三、在专业知识方面有了更进一步的提升，熟悉了体检的整个流程，工作中也积累了一些经验，只是在业务洽谈过程中的一些技巧方面，还存在很大的欠缺。

四、在公司领导的帮助下，学到了如何开发客户，管理客户，不管是在市场方面还是个人能力方面都有所提升。

一、明年我的销售目标是：60万。



二、扎扎实实的做好客户公关，维护好客户关系，提高客户转化率，做好每天的新增客户拜访工作，保证每天增加一家有效客户，做好客户管理工作。

三、平时多看书，多看新闻时报，好好学习总结客户公关技巧，提高自己的成功率。

四、做好每天每周每月的工作总结，从中发现自己的不足，及时进行修正，做好工作中的每个细节，从而获得客户的认可。

五、时时以空杯的心态学习专业知识及产品，让自己更专业，方能给客户提供更好的服务。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇五

我进入公司后，在公司内部接受到了某彩妆的专业知识培训，在公司的直营店亲身体会到了优良的销售氛围。在经过一个多月的培训后，我对产品的卖点已基本掌握了，根据代理商的需求，公司决定让我去和代理商接触，我也就开始了我的出差生活。

此次出差的目的地是某，出差的主要任务有两项：前期的工作是协助代理商开展年终答谢会，后期的工作主要是市场服务。

### 一)年终答谢会

初到某，我的心情期待而忐忑。我到达时，代理商已经开始了年终答谢会的会前准备工作，我也迅速地投身其中。在几天的努力下，代理商公司于20xx年11月30开展了20xx年度的年终答谢会。

会议邀请了新老客户约60人，会上请到某网的创始人之一到场讲解零障碍营销模式，下午由某教授讲解了人体排毒，在

听了不同讲师讲课后，感受到了不同的讲课风格，对于我的讲课水平有很大的帮助。晚上请到了专业的演出团队，为新老客户带来了精彩的表演，我荣幸的担任主持人，很好的锻炼了我上台讲话的胆量以及主持能力。

会议结束整理过后，取得了较理想的成绩，所有的品牌共签单约200万，由于不是以某，某彩妆品牌为主打，所以彩妆品牌签单的都是老顾客，约有30万。会后客户也能很迅速的的汇款，比其他的品牌回款的速度高出很多。

## 二) 市场服务

我在某市场一共出差了一个多月，服务了5个店家，3家日化店，2家美容院。店内彩妆品牌大多都有两个，以价格来区分，某、某彩妆相对来说都是高价位的。

我的工作安排以协助市场销售和培训店员为主，培训工作成果较理想，能够很好的鼓励店员的学习积极性，帮助掌握某彩妆的专业知识以及娴熟的化妆技巧，促进店员专业带动销售，服务产生业绩。

因年关和天气寒冷等原因，销售成绩不是很理想，但基本还是可以保持每个店家3000元以上的销售业绩。某出差对于我个人来说，总体效益还是不错的，又上了一个新的台阶。

在某这份工作，并不是我踏入社会大学的第一份工作，我换过好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉。

在和大家的相处中，我感觉很受益。和公司的领导人沟通也一直很愉快，让我对公司和我自己充满信心。这是一个温馨的大家庭，这里的人都很好相处，没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我很喜欢！

在过去的这四个月里，我学到了很多新的人生经验，销售是一门永远也学不完的课程，这4个月里，我学会了慢慢的去剖析顾客的心理，为其选择适合的产品。彩妆形象丰富，在和顾客交谈的过程中，学会了去了解顾客的消费能力，从而为其选择适当价格的产品。

慢慢的认识到了要提高自身的影响力，才能够做好循环销售和离开店家后的店家持续销售。在贵州出差的期间，协助了年终答谢会的开展，从而了解到了终端会议的筹备和开展，为以后我自己筹备终端会议打下了扎实的基础。从公司完善的会员制度中，我也清楚地明白了会员对于店家的重要性。

一)在销售方面，要努力加强自己对产品的专业度，提高自己的销售水平，为明年出差赢得更高的人气，为店家，代理商，公司和自己赢得更高的利益。努力做好和代理商的沟通，学习和了解回款政策，做好公司和代理商之间的桥梁，代理商和店家之间的桥梁。

二)在讲课方面，要提高个人自身影响力，鼓励店员学习，带动店销。把产品剖析的更透彻，并努力开创出自己独特的讲课风格。

以上就是本人20xx年度的年终总结以及新年计划。工作计划写出来了，目的就是要执行。在明年的工作中，我一定会努力配合、虚心求教、善于发现并积极面对所遇到的问题与困难，迅速成长起来，不让关心我的领导与同事们失望。请大家拭目以待。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇六

### 1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员

与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

## 2. 构架新型组织机构

### 3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

## 4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

## 5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

## 6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项

指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

## 二、品牌推广

1、为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率□xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力；及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和外界接触人员的专业知识和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与杭萧钢构人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对杭萧钢构及钢结构有更清晰和深层次的认识。

### 三、客户接待

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

### 四、内部管理

1、严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，

强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的业绩目标做好最优质的服务工作。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇七

认真贯彻落实安全生产“一岗双责”制度，坚持把文体经营场所的安全生产检查作为全年工作的重中之重，加大安全生产监管力度，确保场所安全运营，市场平稳有序。为寻求安全检查工作机制的创新，继续推进星级评定、安全生产状况分类分级管理等制度，建立安全检查工作标准，促进我区文体市场安全生产检查工作规范化、流程化、标准化，保证安全检查工作的全覆盖。

以确保辖区出版物安全、播出安全和场所生产安全为前提，始终把“执法办案是执法队伍第一要务”作为工作的出发点和着力点，在办理文化市场大案要案方面积极探索，扎实工作。积极开展执法专项培训，定期组织法律法规学习，规范执法行为，提高执法水平；同时通过多方位开展法制宣传活动、召开行业警示会等一系列普法措施，提高企业经营者的法制意识，形成文体市场经营懂法、守法的良好氛围。

充分发挥区“扫黄打非”工作领导小组协调和督办的职能，加强与公安部门的合作，采取多种手段、多种措施，形成合力，积极推进我区“扫黄打非”各项工作顺利开展，确保我区出版物市场的安全、有序。

对辖区群众反映强烈的热点、难点问题及时向上级反映，落实措施取得治理效果。

充分利用宣传栏开展宣传活动，并及时更换法制宣传内容，进行多形式、多角度、多方位法制宣传。此外在创建中开展法律知识图片展览和法律咨询等宣传活动，以营造社区良好法制氛围。

在社区居民中组织普法骨干力量，组成法制宣传、法律服务志愿者队伍，积极开展法制宣传、法律服务工作。通过在法制宣传楼道和法制宣传栏公示法律咨询服务联系方式等方法途径，为社区居民提供法律咨询、调解民间纠纷等便利及时的法律服务，为社区居民排忧解难。

认真制定学习内容、计划、活动安排，针对社区居民不同特点，有计划、分层次组织社区居民学习法律知识。

(1)加强青少年的法制宣传教育。充分利用寒暑假和节假日，做好社区青少年法制宣传教育。以法制宣传教育志愿者队伍为依托，发挥社区人力资源优势，开办家长学校，开设青少年法制专题讲座等，保证青少年在社区内得到良好的法制教育，不断提高青少年的法律素质，使其成为遵纪守法的“小公民”。

(2)加强外来务工、经商人员的法制宣传教育。切实履行社区对外来务工、经商人员法制教育的职责，不断创新形式，通过法律咨询、图片展览等活动，强化外来务工、经商人员学法用法意识。

(3)加强老年人(离退休人员)、下岗职工的法制宣传教育。充分利用市民学校、社区活动站，针对老年人、下岗职工的特点，广泛宣传与他们密切相关的法律法规，依法抵制宣传迷信、邪教等非法活动。组织志愿者，协调治安、人民调解、法律援助等，为他们提供法律咨询、法律援助，办理法律事务，调解纠纷，解决后顾之忧，依法维护老年人、下岗职工的合法权益。



今后□xxxxx社区将进一步一个脚印抓落实，让社区居民人人识法，人人知法。

## 市场工作总结和计划 市场工作计划篇八

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标□xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他□xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。200年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元；多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元；

其余网络工程部分xxx万元；新业务部分xxx万元；电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一

步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

公司内部定期不定期安排员工培训。

积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的12万利

润指标。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局□把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

以上是在20xx年关于电脑销售方面的工作计划，请各领导过目。