

最新开发新业务的工作计划和目标(优秀6篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。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。

开发新业务的工作计划和目标篇一

虽然成为业务员的时间并不长却并不妨碍我对这份工作的热爱，尤其是部门领导的告诫让我明白需要在工作中提前制定好计划才行，若只是被动地应对工作中的难题未免显得自己缺乏职业道德素养，再加上我入职的时间并不长自然要对后续的业务员工作制定好相应的计划。

当务之急应该加强对业务信息的学习从而提升自身的底蕴，不得不说的是工作能力的欠缺是当前阶段的自己需要尽快解决的问题，为了做好这点应该将精力都放在业务信息的学习才行，毕竟无论是业务的宣传还是后续的办理都需要建立在我十分熟悉业务信息的前提下，若是我连业务内容都不熟悉的话又怎能在工作中获得客户的信任，所以在后续的工作中需要尽快加强对业务信息学习的节奏，这既是业务员工作的基础也是用以支撑自己职场发展的底蕴，想要做好这点还需要秉承虚心的态度向部门的老员工请教工作中的要点，这都是需要在工作初期做到才能够在以后的职业发展中减少许多不必要的麻烦。

除了业务知识学习以外则是客户开发工作比较重要，实际上作为新业务员的自己在工作中既缺乏实践经验也没有太多的人脉，而这些都需要自己在业务工作中进行积累才能够更好地拓展业务，所以我在学好业务知识的情况下需要加强与客户之间的交流，无论是客户来访的接待还是主动上门进行拜

访都能取得不错的效果，而想要在业务工作中有所进展则需要更加积极地争取机会才行，尤其是欠缺经验和基础的情况下更应该明白自己不努力的话其实是得不到帮助的。

加强对工作技巧的运用并多在部门领导面前表现自己，虽然作为新员工却也要在工作中明白职场竞争的激烈与重要性，所以无论能力高低都要在工作中积极表现从而在领导面前留下良好的印象，而且每个月的绩效指标也要将其完成以免让公司发展遭受损失，仅仅满足于基本业务的完成其实很难让我在工作中取得较大进展，所以我会加强对工作的用心程度并真诚对待每个需要办理业务的客户，至少每成功帮到一名客户都能够为自己在业务工作中积累人脉。

在制定好计划以后我还要通过业务工作中的努力将其落实下去才行，毕竟工作的完成更多还需要自己的重视才能够取得成就，所以我会牢记领导在工作中的教导并想办法提升自身办理业务的效率，当逐渐适应业务工作的节奏以后便能够通过稳重求进的方式获得绩效的提升。

开发新业务的工作计划和目标篇二

转眼间又要进入新的一年20年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，

有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.万元以上代理费(每月不低于1.万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知

彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对20年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接20年新的挑战。

20年，我有着的期待，相信自己一定能够在20年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在 20年一定走的更远！

开发新业务的工作计划和目标篇三

凡事预则立不预则废，为了更好的开展以后的工作，现将20__年工作计划安排如下：

一、加强自律管理，维护保险市场秩序

按照全区保险工作会议的精神，根据保险市场的实际，补充完善了两项自律协议。协会始终坚持以监管部门的监管文件及自律协议为指南，以强烈的事业心、责任感、敢抓敢管的精神状态，通过加强自律管理，为会员公司营造依法经营、有序竞争、诚信服务、共同发展的良好市场环境。

1、以检查及落实整改为推手，促进市场秩序逐渐好转

协会组织各会员公司成立业务检查小组对竞争激烈的学生险业务、车险业务开展了业务检查，而且一年比一年深入，对检查发现的问题着重抓落实整改。

2、以自律协议为措施提高公司公平有序竞争的自觉性

二、加强摩托车交强险自律

20__年，关于保险公司委托非法中介和个人销售摩托车交强险保单的现象尤为突出，严重扰乱了摩托车交强险市场的正常秩序，为促进我市摩托车保险业务平稳较快发展，协会多次召开车险专业委员会会议，研究出台了自律协议，明确了办理摩托车交强险的场所和人员，规范了摩托车交强险保单的管理和使用，同时制定了违规处罚的具体办法和措施。

三、共同努力促进市场秩序明显好转

20__年我市财产险市场业务逆势上升，这是规范经营的结果，是协会与各家财产险公司共同努力的结果。以前那种以要素不全、降费或变相降费、讨价还价、随意使用费率浮动系数承保；以应收不收、阴阳保单、退费、扩大赔案、假案、假发票等手段套取费用；以高手续费争抢业务的无序竞争行为日趋减少，市场竞争逐步回归到公平和理性上来，从而使保险资源得到更好的保护和开发，大大减少无谓的成本开支。可以说，目前的保险市场秩序是近年来最好的时期。

1、以实施见费出单为重点，全面落实车险业务管理制度

为加强和提升财产险公司的管理水平及服务质量，提高车辆承保质量，预防病从口入，协会及时召开车险专业委员会会议。

2、公平公正严格处理违约经营

分别对违犯自律协议的家公司和相关人员进行通报或处罚，有效促进了我市保费收入的大幅增加和效益的明显改善，促进了行业团结进一步增强，使业内无序竞争、同行生嫉妒、相互指责行为基本克服。

开发新业务的工作计划和目标篇四

以下是小编整理的新业务员工作计划范文、业务员工作计划等，更多业务员工作计划请登陆工作计划本站(yewuyuan/)

本人在20xx年年度，业绩不是太理想，当然这其中肯定有许多不足和需要改进、完善的地方。今年，我将一如既往地按照公司的要求，在去年的工作基础上，本着“多沟通、多协调、积极主动、创造性地开展工作”的指导思想，发扬井冈山创业精神，确立工作目标，全面开展xxxx年年度的工作。现制定工作划如下：

一;对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二;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。

三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四;今年对自己有以下要求

1：每周要拜服4个以上的新客户，还要有1到2个潜在客户。

2：一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3: 见客户之前要多了解客户的状态和需求, 再做好准备工作才有可能与这个客户合作。

4: 对自己严格要求, 学习亮剑精神, 工作扎实细致, 要不断加强业务方面的学习, 多看书及相关产品知识, 上网查阅相关资料, 与同行们交流, 向他们学习更好的方式方法。

5: 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。

6: 和公司其他员工要有良好的沟通, 有团队意识, 多交流, 多探讨, 才能不断增长业务技能。

7: 为了今年的销售任务每月我要努力完成1万到2万元的任务额, 为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划, 工作中总会有各种各样的困难, 我会向领导请示, 向同事探讨, 共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

开发新业务的工作计划和目标篇五

首先做一下产品定位和 market 分析, 来确定可能的潜在客户有哪些。您代理的是一大品牌欧式家具, 价位属中高档, 其消费群体必然有可观的. 收入和一定的经济基础。从整个家具市场来说, 主要购买者包括以下几个群体:

1. 购买新房者。新的房子自然要配新的家具, 这是中国人的传统习惯。即便由于购买了新房, 手头暂时拮据的人, 以后也肯定会逐步更换旧的家具。

2. 新婚夫妇。虽然现在时代变了, 很多夫妇并不是仅仅在婚礼进行前后的较短时间内才购置家具, 但传统习惯的力量仍

然不可忽视，尤其是店主所在的城市是三级城市，消费观念仍然偏靠传统，很多新婚夫妇仍然是主要的购买力量。

3. 其他有需求的消费者，如因家具款式过于陈旧想更换家具款式的。

要提高家具的销售量，第一步也是非常重要的一步，做宣传。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。

本共享资料,文档均来自网络,如有侵权,请告知,及时删除。

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. 传单的发放。发放地点有讲究，根据前面做的市场分析，建议要覆盖这几个地方：

1) 房地产销售中心

2) 婚姻登记所

本共享资料,文档均来自网络,如有侵权,请告知,及时删除。

3) 婚庆公司

4) 你所在商场半径一公里内人流较大的地方

最好要找信得过的人来发这种宣传彩页，彩页的制作成本很高，不要随便发放，发放对象应该看起来有较好的经济收入的人或穿着入时的年轻人(买家具的潜在客户)，万万不可发完了事，这样会极大影响宣传效果。

4. 巨幅海报也要像传单一样，制作和粘贴的位置都要注意，它们会起很重要的导向作用。如果条件允许的话，可以考虑使用商场附近路边的宣传栏，宣传栏尽量制作成动态的，每隔几秒滚动一下，可以吸引人们的注意力，这个也是主要起导向作用，引导人们走向商场的家具城。

5. 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。

6. 电台广播的受众主要是有车一族和经常打的人以及出租车朋友，前两种人的经济基础符合购买这种欧式家具的经济条件，从长远来看，如果电台的广告费用不算太贵，您可以考虑。

本共享资料,文档均来自网络,如有侵权,请告知,及时删除。

7. 有一种常见的手法，可能会比较快的提高知名度，但比较通俗，可能会降低品牌形象。制作几个大的宣传牌子，放在货车上，然后放着音乐在大街上游荡，能够吸引人们的眼球。

宣传工作做好后，顾客肯定会蜂拥而至，接下来步骤就更为重要了。布置很关键，第一，要把到商场的顾客能引导到家具区域来，如果家具区不是在一楼，这点更为重要，可以设置几个标志牌，如果商场有电子屏幕的话，可以利用。

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。

采用体验式营销方式，顾名思义，就是创造更多的机会，从目标

本共享资料,文档均来自网络,如有侵权,请告知,及时删除。

受众的角度着眼，让消费者体验，获得真实的、鲜明的感受。前面已经提到要把最精美的家具摆放在最显眼的位置，这样做还不够，要让消费者摸个够，试个够，千万别说“不买别摸”这种蠢话，不要打击消费者的购买热情。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。

另：如果当地有比较牛气的企事业单位，可以关注一下其是

否相关的大规模采购意向。

作为一个新的品牌在一个已经饱和的市场上初期就有比较大的销量，是有难度的，但我相信只要您认真对待肯定会打开销量，取得开门红，祝您财源广进！

开发新业务的工作计划和目标篇六

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大***公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

三、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx年下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。