

2023年渠道年度工作计划个人(精选10篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

渠道年度工作计划个人篇一

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！

渠道年度工作计划个人篇二

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。

渠道年度工作计划个人篇三

前言

通过推广it资源管理的平台，因而建立某某公司的市场环境，业务逻辑，并与传统业务相互促进，形成良性健康的拓展前景，这是某某公司市场部近期的主要工作目标。

企业宗旨：始终坚持“以技术求发展、以质量求生存、以信誉交朋友”，用科学的设计和先进的施工为用户创造一个确保计算机的可靠性、使用寿命及工作人员身心健康的工作环境。

企业信条：精神是支柱、团结是力量、纪律是保证、信誉是生命

质量服务理念：199

某某公司依靠科学化的管理，本着敬业、专业、创新的某某精神，不满足于已经在政府机关、金融系统、邮电通信、保险、电力、石化、军队机构等行业取得的业绩，正在与时俱进、再造辉煌！

以市场导向为核心，拓展客户的需求，以信息技术产品服务为线索，扩展市场占有率。

以行业龙头为核心，供应链为线索，向中国电信，中国移动，房地产集团等企业靠拢，同时向下游企业推广。

背景

某某公司拥有来自政府、机关、事业单位以及企业的市场资

源。高速发展的信息技术与不断增长的客户需求，培养出某某公司业务的推广契机。挖掘客户的应用需求，建立代理商渠道，推销高新技术产品及解决方案，成为市场部近期的主要工作目标。

方案

我们的方案旨于树立团队奋斗目标，以集体部署带动员工成长，帮助渠道代理商发展业务，培养协同操作技巧。

1、渠道拓展

1.1、建立渠道代理制度

1.1.1、合作共赢

通过渠道体系的建立，对渠道的支持与管理，建立和谐的渠道环境，确保厂家、客户、某某公司、渠道的共同长期利益。

1.1.2、耕耘收获

鼓励渠道对市场的长期耕耘、某某公司品牌在行业市场的长期树立，持续为渠道创造最大价值。

1.1.3、产品渠道架构

定制渠道拓展工作计划，各级渠道业务分成，操作流程，代理业务接洽组织，认证技术服务资质，向用户及渠道提供售后服务支持。

1.2、渠道代理招商工作

举办产品渠道招商会，会议程安排，设计演讲稿，讲演训练人员，试演，联络协办单位，媒体发布联络，技术讲座，宣传资料，渠道代理商联络管理，发函邀请，电话确认，会议

提醒，会场布置，奖品安排，会场控制，名片、问券收集及录入，会后联络工作。

1.3、业务操作流程

报备流程，招商会举办申报流程，产品安装申报流程，产品撤场申报流程，渠道代理商协议签定流程，渠道代理商撤消流程，产品销售合同审批流程，渠道代理商奖励审批流程等等。

1.4、知识交流环境

1.4.1、产品知识讲座

1.4.2、产品推广技巧研讨会

1.4.3、产品问题及解决方案知识库

1.5、客户体验环境

在公司内部建立代理产品的体验环境，邀请客户或代理商代表人员上门或通过网络远程控制体验产品的运行效果。

1.6、技术支持

向客户或代理商提供技术咨询，根据产品技术知识库查询相关信息，反馈和

转达问题的解决方案，现场或在电话中解决技术问题。

1.7、渠道市场管理

为促进产品销售、资金的快速流通，让渠道市场在良性竞争的环境下健康成长，防止出现厂家、渠道、直销人员在市场竞争中产生冲突，影响我公司的业务收入，从而建立优良的

渠道管理体系。

1.7.1、明确渠道分工，优化渠道层次结构：

1) 优先支持增值服务商建设下级渠道。

增值服务商以低端产品押货、物流分销和渠道支持为主要定位

银牌增值代理商的销量全部计入增值服务商

2) 增值代理商保证质量。

强化增值代理商对客户、行业和项目的定位跟踪，提高做单成功率

3) 对不同类型渠道制定不同考核奖惩制度。

对增值服务商设立台阶奖励以强化承诺额管理，并设立物流奖励

对增值代理商设产品推广奖，加大项目支持政策倾斜

4) 对二级渠道(代理商)签约，纳入渠道管理体系

1.7.2、细化渠道考核政策，引导渠道健康发展

1) 增值服务商考核销售额、二级渠道建设数量、二级渠道建设质量及均衡度、对二级渠道供货及时率、市场活动等。

代理协议设考核台阶和物流奖励，其他项目设立“年度最佳分销奖”进行考核

2) 增值代理商的考核：总体销售额、中高端产品比例、行业活动等。

通过设立“产品推广奖”和“项目合作奖” 进行考核

3)代理商(二级)：考核销售额

1.7.3、加强渠道的管理、支持及培训，提高代理的积极性及销售能力。

1)制定严格、科学、合理的价格体系。监控价格秩序，保证代理商利润空间。

2)区分不同代理(增值服务商及增值代理商、某某及非某某渠道)，提供不同的支持方式。

3)区分代理不同人员需求，提供相应的培训，提高代理售前咨询和营销能力。

2、直接销售

2.1、销售人员技巧培训

2.1.1、目标设定的原则

2.1.2、时间管理的原则

2.1.3、个人绩效与团队绩效

2.1.4、化解冲突、携手合作

2.1.5、销售人员的客户服务

2.1.5.1、不同视角看服务

2.1.5.2、积极服务的步骤

2.1.5.3、应对挑战性的客户，将投诉变成机会

2.1.6、销售人员解决问题技巧

2.1.6.1、解决问题的流程

2.1.6.2、常用工具

2.1.7、建立个人客户关系

2.1.8、电话直销

2.1.9、踩点

2.1.10、培养日常习惯

2.2、人员职责分工

×××：主要负责二级代理商的开拓，直接销售为副；

×××：协助欧阳俊曦进行直接销售，文档管理，客户关系管理。

2.3、知识共享

建立销售技巧，产品技巧，系统集成技巧，网络应用□q&a知识库等多方面的知识论坛，以公司内部网或研讨会等形式进行企业文化氛围的培养。

2.4、厂家培训

2.5、业务流程

2.7、客户资源管理

2.8、业务跟踪

2.9、文档管理

【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 and 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。

渠道年度工作计划个人篇四

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。

渠道年度工作计划个人篇五

房地产渠道拓展工作计划 房地产渠道拓展工作计划 一、执行时间

三、工作分析

看梁总与三哥是否需要与其见面。确定工作完成时间 四、工作计划量化

3、拜访关联的采购职能部门:a[]通过电话初步拜访后，汇总信息，准备所需资质文件

适用项目:中高端、中端及中端以下

工作周期选择:基本贯穿整个项目营销过程,派单量最大的时间应选在蓄客期和强销期。拓客人员选择:根据各项目实际人员和项目体量安排,一般至少需要配备一名拓客主管拓客范围选择:项目周边和全市重点的繁华区域,人流量和商圈档次是商圈选择的主要标准。工作目的:广泛传递项目信息和有效收集客户信息。

工作安排: 1、制定一个完整的拓客计划

6、统计每日派单量和留电量,并进行拓客人员工作心得和拓客技巧分享,提高团队士气 审核标准:工作审核标准依据派单量和有效留电量而定,要求每人每日合理派发单页的量应达到200-300张,有效留电量至少达到20-40组。根据项目体量、档次和推广力度不同,派发量和有效留点量两项数据可以根据项目自身情况做适当调整。

二、动线堵截

美的林城时代渠道拓客工作见解 日期:2016年5月31日

1. 碧桂园拓客模式是否适用于林城时代

- 大差价:低于客户心理预期的价格

碧桂园营销拓客执行分析: • 精准的客户定位及对应渠道方式定位:详尽的策略制定、找到高效的工作模式,人海战术中依然有条不紊,按部就班。

- 渠道之间的整合协调:降低项目甲方与分销间的内耗及摩擦
- 精细的团队管理:大投入既带来几百人的销售团队,将详尽的工作计划、高效的培训、明确的责任分工、严明的工作纪律和狼性的团队文化树立做到极致。

2. 林城时代往期渠道拓展分析

•精编兼职派单模式:由策划及置业顾问培训督导兼职在加油站等地驻点派单，以推广为主。•大客户拜访模式:由大客户经理及置业顾问拓展大客户资源，主攻写字楼、商铺产品，线下一对一拜访，以成交为主。

•兼职海派城推模式:由大量兼职以云岩区、白云区为主大量投放dm单，以拉访留电为主推广并行。

渠道年度工作计划个人篇六

1、监视器市场

如今，安防防盗也正在稳定蓬勃发展，gsm可视防盗器的发展已趋于成熟。

2、市场现状分析

1、市场定位：批发需求量大的代理商；零售量大的经销商和工程商

2、目标群体：代理商，经销商，工程商

3、价格定位：中高价位；

4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

1、目标的建立

根据长沙的行政区域、交通线路，按照“先易后难，先重点后一般”的原则，由近及远，将整个长沙划分为2个区域市场，以区域为单位，确定区域内重点地级市场，重点市场必须是区域内经济实力，地理位置，市场状况都良好的市，根据区域内的市场具体情况、客户情况进行有针对性的市场政策，逐步开发区域内其他市场，具体划分如下：

(1) 区域一：湘潭市、岳阳市、常德市、湘西土家族苗族自治州、益阳市、张家界市

(2) 区域二：株洲市、怀化市、娄底市、郴州市、永州市、邵阳市、衡阳市

(3) 未划分区域：除上述2大区域之外的周边县市

渠道年度工作计划个人篇七

1、市场分析，根据目前西北市场的需求量和和_出台的对本产业的扶持政策，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额500万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划，及每日的工作量。并定期与业务相关人员进行沟通，确保对目标客户的及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务，同时积极接触其他业界精英，搜集更多有用的信息，并可以和他们分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、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。

7、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。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保同事之间在项目实施中各项职能的顺利执行。

二、量化销售

1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打18个电话，每周至少拜访10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。

2、见客户之前要多了解客户的详细状况和潜在需求，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。

渠道年度工作计划个人篇八

展望20xx年是充满机遇和挑战的一年，根据**县的'实际情况，多家房地产开发商进入市场，商品房的开发逐步放量，国家加大对房地产政策的宏观调控，这将是对我公司一次严峻的挑战和重大考验。我公司在总经理的领导下，全体同仁决心以苦练内功，建立与之相适应的规范管理体系，专业化管理团队、职业化管理理念，培育具有审时适度的核心竞争力。在品质上狠下功夫，确保多项关键经营指标与目标的完成，争取本公司在**县的龙头地位。树立地产界的美誉度，使《****》迈出二期工程的关键战略举措。随着企业的迅速成长，为了工程进展顺畅、有序、安全，我公司将采取有力的措施，培养一批能自觉学习、勇于负责、忠于企业、能打硬仗的职业化骨干队伍。为此，公司经慎重讨论，特提出20xx年工作计划如下：

一、配合当地政府和相关职能部门促进华星路的拆迁工作，在法规允许的范围内认真协助职能部门以维稳、和谐的大原则为前提，审时度势，做出适度的让步。既减轻当地政府和职能部门的工作压力，力争在20xx年促进建设路的开建、竣

工，又使公司在二期工程中全面、有序展开。

二、工程进度计划及投资计划：

5#—9#楼建筑面积***m²计划在20xx年12月份全部竣工。1#、2#、3#建筑面积**** m²争取在本年度内完成80%以上。a区内配套设施绿化、硬化、亮化计划在本年度内全部完成。

20xx年项目总投资约****万元。

三、销售和效益指标。

根据建设路的逐步拆、建具体进展，在条件具备的情况下，随时跟进，大面积、全方位、快速度地进场施工。计划全年新开工房屋总建筑面积****平方米，总户数*套，计划实现销售超亿元。预计上缴税费、行政规费约**万元。

四、质量安全和计划实施

20xx年元月末，随着***号楼的竣工验收和其他住宅、部分沿街商舖相继结顶、预售，配套设置逐步完善，将迎来业主乔迁《****》一期小区。更需加强安全防范意识，贴心服务意识，工程质量意识，规范管理意识。合格率达到100%，把安全作为头等大事；把“七分安全，三分生产”的理念贯彻始终，把服务理念贯彻最佳常态。

在新的一年里，任重和梦想同在，挑战与机遇共存，站在新的起点上，我们将吸取前一年工作的经验和教训，统一思想、与时俱进、努力拼搏，争取圆满完成公司计划的全年各项目标工作任务。

综上所述报告！

渠道年度工作计划个人篇九

一、重点目标简介：

二、市场现状分析：

四川ppr市场规模庞大，在市场不断拓展过程中，品牌竞争已经出现，就家装客户而言，在对产品质量没有客观认知的情况下首选名牌、免检产品，其次比价格，国内的金德、日丰、金牛；川内的川路、多联等品牌都有很好的市场口碑，对产品品牌的认可度比较高，因此在产品质量有所保证的情况下，还要有品牌保障，促进品牌的快速成长便成为我们市场开发过程的重要组成部分。

价格方面，竞争十分严重。四川本地的管材厂家很多，多数定位在低价位上，采取价格竞争方式，有些管材市场零售价格（以规格20*的管材每根为例）不到十元，大多数厂家的产品市场零售价格在十到二十元之间，其中包括多个取得国家免检资格的产品。市场零售价格在二十元以上的产品市场反馈为中高档产品，质量好，一般为家装客户选用。下表是市场上主要ppr管材产品的经销商进货价格。金德 日丰 金牛 伟星 川路 多联 规格：20* 单位：元/m²以上价格统计排除价格调整因素，部分价格有所偏差，总体与市场情况保持一致。上述品牌都是国家免检产品，金德、日丰、金牛、伟星、川路为中国名牌产品，在市场上口碑较好。

部分厂家尽量不参与市场价格的恶性竞争，但在制定价格体系时却不得不参考市场价格现状，尽量稳定自身在市场中的价格体系，维护经销商和自身的利益，采取不同的策略稳定市场，制定统一的市场价格表，在市场上严格执行。

三、产品定位：

4、品牌形象定位：高品质重服务品牌形象。

四、销售模式的确定： 确定渠道销售，模式如下：

生产厂家

销售部

地级零售商 地级总经销商 县级经销商 县级零售商

（水工）

终端消费（工程）选择此渠道的原因：

1、与公司目前现状相符合，降低销售公司管理运作费用；

渠道年度工作计划个人篇十

在厂领导的正确领导和关心支持下，市场部全体人员克服金融危机带来的诸多不利影响，积极开展相关工作，全年实现销售收入人民币万元，新签合同人民币2523万元；全面完成厂下达的产品服务及抢修任务；提高了人员的业务能力；做好了部门资料归档工作及价格调整工作；完善部门质量工作，贯彻质量体系工作运行正常。

2工作目标

1) 实现销售收入力争达到人民币亿元，其中：柴油机亿元，增压器1282万元，备件及工业性协作1795万元；力争实现利润人民币920万元；新签合同力争达到人民币9000万元。

2) 进一步提高年轻营销人员的业务水平，培养可以独当一面的营销人才。

3) 进一步加强部门的文件管理工作及质量工作。

4) 进一步提高售后服务管理工作，提高顾客满意度。

3重点工作

1) 加强市场调研和研究工作。

2) 加大对竞争对手的分析和研究，制定有竞争力的销售策略，努力开拓市场渠道。

3) 加大力度走访船舶设计院所及船厂，了解船舶需求信息。

4) 建立用户信息档案、销售项目信息实行专人负责跟踪。

5) 加大对主流客户的营销力度，积极承接新机型订单，提高市场占有率。

6) 进一步把握军品老船复造市场，在稳固老机型(l+v20/27)的基础上，争取新机型(l16/24□l21/31)早日进入军方型谱。

7) 加大增压器市场开发力度，拓展nr15r□nr20r的整机市场，扩大增压器整机及备件的市场占有率。

8) 进一步加大老机型备件市场及工业性协作任务的承接。

9) 做好产品技术服务和质量保修任务的管理，及时组织人员提供相关服务；及时收集和处理交付产品的质量信息；建立售后服务信息月报表制度，按时编制报表；进一步提高顾客满意度。