

2023年电脑工作计划表做 电脑市场营销 工作计划(汇总9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。怎样写计划才更能起到其作用呢？计划应该怎么制定呢？下面是我给大家整理的计划范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

电脑工作计划表做篇一

凡事预则立不预则废，为了下一年能创造更好的业绩，必须做好工作计划。以下是计划网小编为您整理的2018年电脑市场营销工作计划,供您参考，希望你有所帮助，更多详细内容请点击计划网查看。

为了搞好**年我们公司电脑的销售情况，特制定了这份**年销售工作计划书。我到***公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的'信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

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，***万元，纯利润***万元。其中：打字复印***万元，网校***万元，计算机***万元，电脑耗材及配件***万元，其他：***万元，人员工资***万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

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。**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***万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

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更多的利润点，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***万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润***万元；多功能电子教室、多媒体会议室***万元；其余网络工程部分***万元；新业务部分***万元；电脑部分***万元，人员工资***—***万元，能够完成的利润指标，利润***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。

电脑工作计划表做篇二

新的学期开始了，新学期要有新气象，新的电脑室，新的工作方法，新的工作思路，新的计划，电脑室的教学与管理工作更要扎实，树立服务意识，提高电教管理水平，建立良好地使用、管理和教学新的模式。现制定如下计划：

我校电脑室现有学生机45台、教师机1台及1套多媒体设备。

1、要保证学生在愉悦的氛围中学习，必须有一个良好的学习环境，所以我将尽职尽责，“每天一扫每周一拖”，保持电脑室有一个清新、卫生的环境，使学生在一个“绿色环保”的环境里接受知识。

2、为了做好电脑室管理工作，帮助老师更好地完成教学任务、为教学服务，本学期将努力维持电脑室绿色环保的环境，要求学生严守电脑室规章制度，按老师要求进行正确操作，使学生在初学之初便养成良好的习惯，为以后学习打下基础。

3、保持电脑室整洁，常做清洁，延长各类设备的使用寿命；及时维护设备，保证每一台计算机正常工作。

1、电脑室的常规管理

本学期将加大电脑室的管理，提高自身思想认识，要求学生保持室内卫生，减少灰尘对电脑的损坏，保证教学能顺利进行。加强对电脑的维护工作，提高机器的易用性，教育学生在使用过程中，应注意保护电脑，提高对电脑的认识。加强用电安全工作，注意对用电线路的管理，防止意外事故的发生。

2、进一步加强管理，制度规范。

进一步完善管理制度，保证按照制度执行，管好、用好软硬件资源，使学校现有的设备发挥最大的效益。在设备使用管理方面，做到及时记录，记录要及时、详细。

3、进一步完善管理制度

(1) 进入本室，要保持室内清洁、卫生，不得带零食、玩具、塑料袋等与上机无关的物品进入电脑室。

(2) 进入机房后要对号入座，不准随便换位。

(3) 进入电脑室，要保持安静，不得大声喧哗。

(4) 禁止自带软件进入本室，更不得私自将自带软件拷入使用，如有违反者，除没收物品外还应停止上机并认真检讨。

(5) 爱护室内各种设备，使用前检查有无异常情况，发现问题及时向老师报告；要按照老师要求进行操作，凡属违章操作，损坏设备者，除批评教育外，按原价赔偿。

(6) 注意用电安全，各种机器设备电源接插件，不准随便移动。若出现故障，立即关闭电源，停止使用，由老师处理，严禁硬性操作和私自拆修。

- (7) 使用完毕，正确关闭电源，认真填写上机记录。
- (8) 下课后及时离开本室，不得在机房内或楼道内大声喧哗。
- (9) 未经领导批准，本室设备一律不外借。

4、提高电脑室的使用率。

学生在课堂中，要保证25——30分钟的操作时间，提高课堂效率，增强学生的操作能力。除此之外，在课外活动中，也要加大学生的操作能力的培养，让学生在操作中发现问题，解决问题，保证学生在课堂中能学到知识，学会操作。

5、进一步加强技术维修体系，保证设备的正常运转。

(1) 使用设备时发现问题管理员要及时检查故障，与学校领导联系。

(2) 不断学习，具有一定的保养设备的能力，充分保障各设备的正常使用。

6、提高电脑教师的自身素质及操作能力。

保证电脑室能够正常运行的前提，是要有一个能够管理及使用电脑的教师。所以，这就要求电脑教师要具较高的业务能力和信息技术能力，能够维护电脑，培训教师，解答教师所提出的问题，保证教学能够正常的进行下。所以，平时就要多学习这方面的知识，掌握操作技能，向深度方面发展，成为这方面的能手。

电脑工作计划表做篇三

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媒体获得更多客户信息。

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、每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、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。

10、为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，如果在实践中遇到意外的情况，我会虚心向领导请教。

电脑工作计划表做篇四

一、指导思想：

为了搞好学校信息技术教育教学管理工作,提高信息技术教学水平*,以教育部制定的《中小学信息技术课程建设》指导纲要为指导,根据《小学信息技术知识要点》开展信息技术教育教学活动,规范信息技术课,加强对学生的考核和评价,提高教育、教学质量。

二、本期教学内容安排：

根据我校的计算机软硬件实际情况,结合《小学信息技术知识要点》,拟定学年教学内容安排如下：

三、信息技术教育活动：

1、兴趣小组 根据学生自愿的原则,安排兴趣小组,组织兴趣的学生每周六日的时间进行练习与辅导,旨在培养学生学习计算机的兴趣和提高操作水*,初级组(三、四年级)使用计算机进行绘图、学习logo初步用海龟作图;中级组(四五年级)进一步学习logo的基本操作;高级组(五、六年级)(学习powerpoint的使用□flash的初步)。

2、竞赛活动 本期拟在11月举行一次全校性的分年段的计算机操作竞赛,一方面提高学生学计算机的兴趣,另一方面检验学生学习计算机的效果。比赛内容安排如下：

三年级:指法

四、 五、六年级:汉字录入

另组织特长生参加:福建省计算机奥赛(logo)(10月份初赛、11月份复赛)

3、做好期末考评工作 根据学期学习内容,信息技术任课教师在学期末自拟考评内容对学生一学期来的学习情况进行综合考评,并做好考评表格的填写与反馈与存档工作,做信息技术教学走向规范化。让每一位学生在每一学期的学习中均得到发展。

4. 做好nit考试扫尾工作 根据进修校的安排,我校nit教师培训工作进行了两轮,取得了可喜的成绩(有参加考试的教师,中级合格率达80%以上),目前余下少数教师与新调入的教师。希望这部分教师日常加强自学与交流争取12月前通过nit中级考试。

电脑工作计划表做篇五

华硕电脑股份有限公司于1989年4月成立于中国台湾,以主板起家;十多年来致力于研发和制造高尖端科技产品和最物有所值的多种电脑及其零组件产品,业务涵盖笔记本电脑、台式机、服务器、显示卡、光碟机[dvd]等电脑资讯相关产品。

在1996年和1997年,华硕被连续评为“中国台湾地区大型企业排名500”;华硕公司透过华硕设计师团队的独特匠心,具备中国血统的电子产品也频频亮相于全球设计赛事,并在日本g-mark奖、德国if奖、德国红点大奖中多次折桂。几年后面对严格限制电子产品使用6种有害物质的欧盟rohs认证标准,华硕又一次领军中国笔记本厂商,走出了顺利的第一步。

二、环境分析

1. 笔记本电脑市场前景分析20__年是全球笔记本电脑重要转

折点，，世界经济形势险象环生，国际金融危机持续扩散蔓延，笔记本电脑行业受到严重冲击。面对严峻复杂的经济形势，行业适时调整发展策略，调整产品结构，并取得显著成效。笔记本电脑行业在经历了金融危机最困难的时期之后，正逐渐走出产销低谷，踏上了复苏之路，但国际贸易保护主义势力影响仍在，危机后的笔记本电脑行业，应改变发展方向，由产能壮大向品质、品种、规模和效益型转变。

2. 华硕笔记本电脑市场分析

(1) 未开发市场潜力巨大。调查显示，校园笔记本有33%以上的潜在市场未被开发，这是一个巨大的市场。在大学校园，大学生群体的独特需求成为市场主导力量，这为华硕笔记本电脑提供了一个新的机会：深入挖掘和满足大学生的需求。

(2) 笔记本替代台式机的步伐加快。随着笔记本电脑市场日趋成熟，价格不断走低，关注用户需求的新品迭出，笔记本电脑在用户心中接替传统台式pc的步伐也将进一步加快。校园市场将会迎来笔记本电脑的普及高峰。

(3) 技术环境良好。笔记本电脑市场的每一次技术革新都给竞争者们带来新的市场机会。技术的支持可以使原本不能满足的校园市场需求变为可能。华硕的intel处理器规格及优势卖点介绍：

capella新平台架构介绍[45nm32nm]更小制程，带来更高晶体管集成度，更少发热量，获得更高主频。高性能低能耗的完美平衡。

-threading 超线程技术：英特尔?超线程技术--对于多任务，多线程应用性能提升明显！

(4) 品牌认可度低。华硕的品牌知名度还没有和国际知名品牌(联想[ibm等)达到同等的高度。如果能进一步提高品牌知

名度，将会带来更大的市场效益。

3. 产品现状

1. 市场规模成长已趋缓，厂商低价抢单，华硕目前之成本竞争力仍不及一线大厂
2. 直接面对最终消费者营销企划上也面临到不同的挑战
3. 产业进入微利时代国内外品牌竞争惨烈
4. 笔记型计算机初期为扩大市场占有率，采中、低价位促销，逐渐地侵蚀到主机板的高毛利率。

电脑工作计划表做篇六

- 1、培养学生对信息技术的兴趣和意识，让学生了解或掌握信息技术基本知识和技能，使学生具有获取信息、传输信息、处理信息和应用信息技术手段的能力，提高学生的信息素养与信息能力。
- 2、把计算机作为信息技术教学的工具，使学生掌握这种工具的使用方法，并借助于这一工具来帮助他们学习，提高学生的信息素质，培养他们用信息技术解决问题的各种能力。
- 3、在学生中培养学习信息技术的积极分子，为今后做老师的小助手做好准备。

小学是根据学生实际掌握知识，根据教材细化相关知识熟练操作word□excel等，提供相关操作环境，具体做如下安排：

- 1、学习微机室使用制度。（第一周）
- 2、学习电脑的基本知识，了解其发展历史。（第二周）

3、认识计算机系统认识windows xp操作系统掌握窗口的基本操作。（第三周）

4、文件与文件夹的管理（第四周）

5、认识microsoft word（第五周——第八周）

6、修饰美化文档中的文字文档的版式设计（第九周——第十周）

7、使用文本框和艺术字美化文档表格创建与设计（第十一周——第十二周）

8、认识microsoft excel尝试做一些简单表格（第十三周——第十四周）

9、学会简单计算会运用表格做简单的计算（第十五周——第十八周）

1、利用现代的教学设备辅助计算机兴趣活动的开展，使学生能够全身心地投入到活动中来。

2、破除传统的上课方式，采用师生互动，共同提出问题、分析问题、解决问题的学习方法，教师创设学习环境，鼓励学生自己查阅资料自学、互学。教师及时给与总结。培养学生的自我学习的能力。

3、不断组织不同主题的画报及小报素材，组织学生进行制作训练，在提高学生的熟练程度的同时，不断的去创新，培养学生以后参加各项比赛的能力。

计算机教室

每周四下午放学后

电脑工作计划表做篇七

本学期立足于提高微机室管理水平，建立良好地使用、管理和教学模式，努力搞好微机室的管理工作，工作计划如下：

1、微机室的常规管理

本学期要加大微机室的管理，提高自身思想认识，要求学生保持室内卫生，减少灰尘对微机的损坏，保证教学能顺利进行。加强对微机的维护工作，提高机器的易用性，教育学生在使用过程中，应注意保护电脑，提高对电脑的认识。加强用电安全工作，注意对用电线路的管理，防止意外事故的发生。

2、提高微机室的使用率。

继续保持微机室的全天开放，和对教师的培训工作，提高教师的微机操作能力。学生在课堂中，要保证20—30分钟的操作时间，提高课堂效率，增强学生的操作能力。除此之外，在课外活动中，也要加大学生的操作能力的培养，让学生在操作中发现问题，解决问题，保证学生在课堂中能学到知识，学会操作。

3、提高微机教师的自身素质及操作能力。

保证微机室能够正常运行的前提，是要有一个能够管理及使用微机的教师。所以，这就要求微机教师要具较高的业务能力和信息技术能力，能够维护微机，培训教师，解答教师所提出的问题，保证教学能够正常的进行下。所以，我平时要多学习这方面的知识，掌握操作技能，向深度方面发展，成为这方面的能手。

在微机室日常管理工作中还存在一定不足：如平时，虽然要求学生上课佩戴鞋套，这一点大部分班级的同学都能做到，

但也有部分班级的学生每次都达不到这一要求，偶尔造成微机室内的卫生差；此外，个别学生有吃零食的坏习惯，进入微机室后，微机桌、板凳、主机等有缝隙的物品，都成为学生塞垃圾的地方，影响了微机室的整体面貌。

1、进入微机室的所有人员，必须严格遵守微机室的各项规章制度，爱护微机室内所有的设备、用具，节约使用微机室内的物品。

2、不断提高管理水平和常规维修技能，确保设备完好，运转正常，维护教室整洁、卫生。保证设备存放处整洁、无杂物。严禁其他无关人员进入教室，为学生创造良好的学习和正常的教学秩序。

3、学生及其他一切使用微机室的人员在使用微机室期间，应保持微机室内卫生整洁，严禁在室内吸烟、吃东西、随地吐痰、乱扔垃圾或将垃圾遗弃在课桌或室内；严禁在微机室设备、课桌椅及墙壁上随意刻画、污损一经发现，将按学校有关规定严肃处理。

4、严格执行微机室使用登记制度，认真填写使用记录和管理记录。

5、对学生进行思想道德方面的教育，从心理上提高学生的公共道德意识，共同维护好信息阵地。

总之，在工作中我将继续努力，加强管理，争取使工作更上一个新台阶。

电脑工作计划表做篇八

凡事预则立不预则废，为了下一年能创造更好的业绩，现做好计划如下：

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媒体获得更多客户信息。

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向结合。

四、今年对自己有以下要求

1：每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。

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，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务方面的学习，多看书，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。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完

成任务。

9: 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。

10: 为了今年的销售任务我要努力完成5000台的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，如果在实践中遇到意外的情况，我会虚心向领导请教。

电脑工作计划表做篇九

凡事预则立不预则废，为了下一年能创造更好的业绩，必须做好工作计划。以下是计划网小编为您整理的2018年电脑公司销售工作计划,供您参考，希望对您有所帮助，更多精彩内容请点击计划网查看。

网上经常在说现在电脑的销售是“卖一台电脑赚一把大葱钱”，这是有人形容微利时代已经到来时夸张的一句话。随着家用电脑的价格一在下调。电脑早已经不在是专业人士与有钱家庭的独有宠物。随便的一个普通家庭拥有一台电脑都不再是什么难事。因此电脑市场的销售一直处于稳步上升的阶段。但是客户虽然在不断增加，新进的电脑公司的竞争也越发加剧。电脑公司的整体利润的确在明显下滑。电脑市场的蛋糕只有那么大，而想瓜分这块蛋糕的人却特别多。作为一家电脑公司怎么才能在剧烈的市场竞争里守住自己的阵地，抢占最大的份额。我们试着分析以下几点。

一、经营思路的分析

电脑市场销售目前的两个疑惑

困惑一：规模越大 风险越大

首当其冲的困惑来源于经营的思考：在现有利润条件下，谁经营的规模越大、谁代理的产品越多，谁的日子越难过。一个明显的例子是：一家在多个电脑城设有门面，代理得有主流主板、显示器的电脑公司老总，却在羡慕一家只在一个电脑城开有门面、没代理任何产品、仅靠“炒货”装机的电脑公司。个中原因是：面对竞争产品的丰富多样化，代理商为推动分货商完成销售，忍痛让利代理产品，同样装一台电脑，代理商与分货商双方在报价上已没有太大差别，利润率也几乎没有差别、但代理商还得比分销商多承担运输、人工、售后服务费用，占用大量资金。如此一来，在微利时代，小公司日子反而好于大公司。

困惑二：技术爆炸扼杀高价机市场

除此之外，电脑业的技术爆炸也令微利时代商家困惑，以装机为主的**电脑公司，从今年初至今，只接到一台装机单价过万元的单子，其余客户装机大多选择在3000—6000元的价位。究其原因：在电脑技术爆炸的今天，低端家用电脑与高端电脑在实际的运用中已无太大差别，讲求实用的购机心理已经替代买高价机、追潮流的购机心理，高端机带来的高利润已经被电脑技术的爆炸式升级给扼杀。但是这样的困惑是正确的吗？显然以上的两个疑惑建立在销售基础没有持续发展的基础上的。无论什么商品都有微利时期的到来（比如现在的空调、彩电背投等）。随着单台利润下降，我们只有用销售量来填充。全力扩展销售市场加大市场占有率。

二、电脑公司的销售分析：

电脑公司的销售模式分以下两种

- 1、守株待兔等客上门法，有客人来了就马上招呼谈单。基本上的电脑公司都采用以上模式。
- 2、主动出击上门服务。

电脑公司在商务电脑有熟人的情况下也爱用这招。但是并没有什么具体计划或者规律性，感觉很被动。而家用电脑也就是去师专这样的学校搞搞活动。因为他们很难去发现可以上门服务的目标群。我想也没有精力去想这些。

3、 创造性销售

无中生有，帮助顾客找寻需求，自己创造买点，创造顾客

三、 电脑客户分：

电脑的销售客户有两种：

1、 商务电脑， 学校党政机关等单位集体购买。（包含网吧）

2、 家用电脑， 私人家庭使用。

随市场的日益成熟， 商务电脑的销售慢慢流向于较为合理的竞争。依托的是品牌与服务， 当然有时候还需要一定的关系。但主要需求是营销人员快速的信息回馈， 还有平常与各相关部门信息主管的良好沟通。

家用电脑是电脑公司平常销售业绩的最好证明。家用电脑的顾客现在我们可以大致归纳为以下三种。

1、 现在准备购买的。也是第一次给家庭添置计算机的人。这样的人往往没有自信心。需要寻找熟人帮忙。或者爱咨询朋友。甚至拖着买过电脑。对电脑比较熟悉的朋友来帮忙选购。他们关注的往往是价格和后服务。最容易受朋友的影响。

2、 买了电脑不少时间， 准备给计算机升级的人。这样的人群比较杂乱。爱跑熟店， 关注的依然是价格和质量。

3、 几年前购买电脑的老客户。现在已经到了该换机的时候了。他们的消费相当理性而聪明。因为使用电脑早， 对电脑的知

识比较渊博。对电脑公司的选择比较看重的是产品质量与相关服务。这样的客人是比较难缠。但是却是电脑公司应该最为看重的一群。电脑公司我们曾经做过调查，对于售后服务的满意度很差。一方面是每家电脑公司的客户群体都很分散。而技术人员普遍较少。另外一方面是针对老顾客的普遍不重视。他们以为电脑不是易耗品，很难重复购买。其实他们往往忽略了一家好的公司想要持续发展和做大。那么他们就不再是在销售产品而是不断的在创造顾客。使用过电脑的人往往养成依赖性，他们的电脑一旦过旧或者报废。二次购买率为百分之百。而通过已经购买过电脑的客户介绍而达成的业务也占了百分之六十有多。口碑宣传是所有广告里最好的，也是最容易被忽视的。最重要的是一个家庭往往拥有的不只一台电脑。

四、如何提升电脑公司的销售量

1、确立目标。

有了目标才有努力的方向，工作才能做到有的放矢。而目标也可以激发员工的动力与斗志。而我们的目标就是把“**公司做成最好的电脑品牌，我们的员工拿电脑行业内最高的工资。

2、塑造一个团队

现在电脑公司的员工流动性大、稳定性差、缺乏职业规划、缺乏上进心、缺乏团队合作、他们总是在工作上能够适应，但是却很难提供更高价值的工作。但是销售不再是需要个人英雄的时代，我们更加看重的是集体的力量。一个团队战斗力的根本在于每个成员的态度。因此我们以为一个销售团队应该充分沟通，统一思想。当然更加重要的是一个团队如果没有共同的利益是不可行的。因此打造一支过硬的销售队伍是电脑公司走向辉煌的第一步。

3、创建销售平台。

有条理的建立营销档案，理顺关系网络。打造自己的信息网络（主要针对商务销售）

4、配合厂家加大宣传力度。

狠挖代理厂家的资源，针对性的利用各种广告手段增加**的知名度和美誉度。

5、推出自己独有的销售理念。

给自己的电脑产品增加附加值来吸引顾客和抗争对手。我们推出的口号就是：我们打价值战，而不是打价格战。

6、主动出击，把销售战场摆到顾客门前去。

不间断的在外面搞促销活动（比如**几个大厂区），既可以加大**公司在人民心中的印象，突出知名度的同时又可以扩大销售量。

7、搞好同行关系，加大批发出货。

我们一直以为同行不是冤家，因为我们共同抚育这个市场。我们共同努力让消费者接受电脑，使用电脑。如果我们有敌人，我们的敌人也应该是消费者。在这样的心态下，我们用自己的服务，与优秀的销售团队来竞争。同时加大同行帮助我们销售产品的量。不与同行沟通的企业是永远无法完成自身的超越的。知己知彼方能百站百胜。