

# 2023年手机店工作计划与目标(精选5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。因此，我们应该充分认识到计划的作用，并在日常生活中加以应用。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

## 手机店工作计划与目标篇一

随着手机销售市场的竞争日益激烈，手机零售也被称之为手机终端销售。随着手机渠道的进一步竞争，终端销售的利润空间也逐渐缩小。如何做好手机销售工作，便成了每个店员每个人必须重视的问题。以下是手机销售工作计划：

### 一、市场分析

(1) 市场状况：

(2) 位置状况：

位于给\_\_职业技术学院培训1号楼1楼，方便同学们购买手机配件方面的需求；

(3) 产品分析：

因为初创立，货源种类不是很多，可能不能很好的满足同学们的需求；但是产品质量较好；

(4) 竞争分析：

(5)swot分析

优势：

机会：学院支持，能经常在宿舍区摆摊销售，方便让同学们熟知并支持；

威胁：学院天翼店的招牌更加醒目，更容易受同学们的关注，学院外面有一条比较繁华的街道，同学们经常出去逛街，也会顺便在外面买需要的手机配件。

## 二、营销思路

(1) 树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化。”

(2) 综合利用产品、价格、促销、服务等营销组合策略，形成强烈的营销组合策略。

## 三、销售目标

(1) 营销目标：

大部分广州市以外的新生都会在学校买一台手机，因为他们要有帐号上网，另外还有两只队伍和我们一样在买同样的产品，同样的价格，故而营销目标就是全部新(1000人)的1/3，再减去不需要买手机的，即200人。

(2) 市场份额目标：占领新生市场的20%。

## 四、营销策略

目标市场：\_\_职业技术学院的新生

定价：手机(399)+卡(100)+宽带(300)=799

卡+宽带=400

## 五、团队管理

(1) 20人指引，4人推销，2人填单

填单：办理此次套餐的一张凭证，完善前面的工作

(2) 在让此团堆上岗之前，将会对他们进行岗前培训，让他们对套餐有一定的熟悉程度，能够快速为同学们解答疑问。

六、费用预算

略

## 手机店工作计划与目标篇二

第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售计划。

第二条以低价位、高质量为本公司今后的主要商品。

第三条本公司不特别重视单纯性的流行品或时代尖端的产品。但是，仍多少会推出这种类型的尖端流行产品。

第四条在选择销售据点时，以中型规模或中型以上规模的销售店为目标。小规模的面行销方式，除特殊情况外，原则上不予采用。

第五条关于前项的销售据点，在做选择、决定或交易条件的企划、事务处理时，都须确实慎重行事，这样才能巩固本公司的营业根基。

第六条与销售店开始进行新的交易之前，须先提出检查，并依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。

第七条销售活动必须制度化，合理化，力争使各项事宜高质量高效的完成。

第八条销售人员在接受订货和收款工作时，不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专科处理该事务。

第九条改善处理手续(步骤)，设法增强与销售店之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表(传单、日报)来提高效率。

第十条进货总额中的20%用于对公司的订货，其他则用于公司对外的转包工程。

第十一条进货尽可能集中在某季节，有计划性地开展订货活动。要确保交易双方的权益。

第十二条进货时要设立交货促进制度，并按下列条件来进行计算；对于交货成绩优良的厂商，将采取退佣方式处理，其规定如下：

- (1) 进货数量；
- (2) 交货日期及交货数量；
- (3) 交货迟缓程度及数量。

第十三条为使进货业务能合理运作，本公司每月召集由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议。

第十四条a公司与本公司之间的交易(包括与该制造公司目前正式交易的三家公司)，一概归与本公司作直接交易。

第十五条本公司拒绝接受传票，物品交入本公司就属于本公司的营业范围内。第十六条负责进货人员应每天到各厂商去照会联络，并促使对方尽快着手。

第十七条处理对外订货事宜时应使用报表，记入材料名称、色调、产品样式、号码、尺寸、厂商号码，然后交给厂商(厂商的户头也应写入)，各种表格的填写必须详尽。

第十八条前项报表在发出订单时应一起附上，另外，还要贴在产品的箱子上，连同产品一起交给零售商和消费者。

手机销售计划书范文二：

## 一、市场分析

(1) 市场状况：新生在手机及手机配件方面的

(4) 竞争分析：在邮电营业厅的对面有一家入

### (5)swot分析

机会：学院支持，能经常在宿舍区摆摊销售，方便让同学们熟知并支持；

威胁：学院天翼店的招牌更加醒目，更容易受同学们的关注，学院外面有一条比较繁华的街道，同学们经常出去逛街，也会顺便在外面买需要的手机配件。

## 二、营销思路

(1) 树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化。”

(2) 综合利用产品、价格、促销、服务等营销组合策略，形成强烈的营销组合策略。

## 三、销售目标

(1) 营销目标：大部分广州市以外的新生都会在

学校买一台手机，因为他们要有帐号上网，另外还有两只队伍和我们一样在买同样的产品，同样的价格，故而营销目标就是全部新(1000人)的1/3，再减去不需要买手机的，即200人。

(2) 市场份额目标：占领新生市场的20%。

#### 四、营销策略

目标市场：广东邮电职业技术学院的新生

定价：手机(399)+卡(100)+宽带(300)=799

卡+宽带=400

#### 五、团队管理

(1) 20人指引，4人推销，2人填单

引发师弟师妹的购买欲望

填单：办理此次套餐的一张凭证，完善前面的工作

(2) 在让此团堆上岗之前，将会对他们进行岗前培训，让他们对套餐有一定的熟悉程度，能够快速为同学们解答疑问。

#### 六、费用预算

手机销售计划书范文三：

##### 一、市场现状分析

##### (一) 用户分析

我公司的主要顾客来源于大学生和追逐时尚的青年，对手机

的时尚功能和个性要求较高;而且他们比较容易接受中低档产品, 偏好于进口的品牌机和质量好的国产机;一般的使用寿命为两年, 但很多人中途因为各种原因而更换手机;主要购买地: 专卖店, 大卖场和网上;手机信息获取来源: 电视广告, 网络, 宣传单以及同学, 同事之间的交流。

## (二) 竞争情况分析

目前在海南手机市场的国内品牌有: 联想, 步步高, oppo, htc, 波导, tcl, 夏新, 中兴, 康佳等;国外品牌有: 诺基亚, 摩托罗拉, 三星, 索爱, 苹果等。这些手机中市场上比较受欢迎, 占市场比例较大的品牌主要是: 诺基亚, 步步高, 摩托罗拉, 三星, 联想。而其实, 国外品牌还是占主流地位, 尤其是诺基亚, 在年轻人心中有较高期望。

## (三) 市场机会与问题分析1、竞争优势与潜力:

(2) 建立了自己的产品研发中心, 为产品的后续发展提供了强有力支持和保障。

(3) 本公司的品牌虽说进入海南市场时间虽不长, 但在人们心目中已有一定的份量, 对本品牌质量和性能已有了一定的认可, 形成了相对固定的客户群;产品的市场占有率较高, 已经建立相对完善的销售网络, 固有的门店和专柜数量接近30家, 专业销售人员有70人。(4) 随着手机的逐步普及与推广, 以及人们对时尚潮流的追赶, 手机的购买与换机愈加频繁, 2、竞争劣势与威胁:

(3) 品牌定位不清晰集中, 拉动力弱、认知率和指名率低, 特别是高端机型销售渠道少;(4) 售后服务的滞后性及售后机制制定的不合理性已经严重影响了业务的发展, 售后人员管理、技术培训和设施投入不足, 并且销售与售后服务脱节严重。

## 二、营销思路

1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、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、销售目标

### 四、营销策略

首先将海南市场分为一下三类：战略核心型市场：海口

重点发展型市场：三亚儋州

培育型市场：文昌琼海东方五指山总的营销方式：专营店直销和代理商销售

1、产品策略：坚持差异化，突出公司不同手机的功能特色，走特色发展之路；定位“高科技、时尚、尊贵”的产品内涵，走高端品质发展之路。

2、价格策略：在产品运作中应该采取灵活的市场价格政策，紧跟市场行情变动，可以对产品进行适当的归类，那些产品是树立形象的、那些产品是获取利润的，那些产品是抢占市场份额的等等，制定一系列的价格体系，而不是采取价格政策一刀切的策略，没有侧重点，从而丧失了大量的市场机会。

3、通路策略：根据不同的机型定位，以及不同的人群的消费口味与习惯，侧重在不同的场所进行宣传，如学校，社区以及乡镇地区。

4、促销策略：在不同的节日或大型活动期间，在各大卖场，



专营店，推出各种各样的主题促销活动，在一定程度上设立打折，抽奖等优惠措施，刺激消费者的购买欲望。在平时，也可开展手机以旧换新，手机免费体验，买手机送话费等促销活动，既宣传产品，有促进销售。5、广告策略：

(1)对终端销售人员和网点、店面进行统一形象设计管理，使消费者对本手机品牌产生较深的印象，有利于品牌的传播与推广。

## 五、销售团队管理

1、人员规划，销售人员主要集中在海口，三亚和儋州三地，并且在现有的专业销售人员基础上，在销售旺季临时招聘一些促销人员，负责产品的宣传工作。

2、规范管理，健全和完善规章制度，根据企业的规章条例和销售的实际情况制定营销管理制度。比如，制定《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等，规范员工工作的次序和步骤，提醒员工应注意的问题，保证整个工作系统的有序衔接和交流，进一步增强团队的组织纪律性。

## 六、费用预算

## 七、售后服务：

当今社会，消费者成为最重要的企业生存决定者，而售后服务是决定消费者是否满意的重要因素。因此，在产品逐渐趋向无差异化的情形下，最能显现优势的做法就是提供优质，便捷的售后服务。

为此，\_\_手机的售后服务系统应符合以下要求

(1) 在客户确定购机之前，我们将派专门销售人员讲解有关本机型的注意事项和使用方法，使得对一般故障做到预防和处  
理。

(2) 为客户建立维修电子档案，并在维修后，对客户进行产品的  
维修后使用情况进行追踪服务。把客户的故障问题提交至  
总公司，便于在以后生产过程中解决这些问题。

(3) 售后服务技术人员定期派遣到总部进行技术培训

## 手机店工作计划与目标篇三

2、进行手机游戏开发；

3、基于mtk展讯等平台实现手机应用软件模块，客户项目  
集成和现场技术支持；

4、编写手机应用软件的概要设计和详细设计文档；

5、开展手机应用软件的测试和编写测试报告；

6、协助市场人员推广手机应用软件。

## 手机店工作计划与目标篇四

想要在手机市场占有一席之地，首先在计划书这方面你就得  
下足功夫，将各种因素都考虑进去从而制定好利于手机销售  
的计划。下面是小编收集的手机销售任务计划书，希望大家  
认真阅读！

随着手机销售市场的竞争日益激烈，手机零售也被称之为手  
机终端销售。随着手机渠道的进一步竞争，终端销售的利润  
空间也逐渐缩小。如何做好手机销售工作，便成了每个店员

每个人必须重视的问题。以下是手机销售工作计划□

第一条为扩大销售，以低价位、高质量迅速占领市场，特制定本销售工作计划。

第二条以低价位、高质量为本公司今后的主要商品。

第三条本公司不特别重视单纯性的流行品或时代尖端的产品。但是，仍多少会推出这种类型的尖端流行产品。

第四条在选择销售据点时，以中型规模或中型以上规模的销售店为目标。小规模店面行销方式，除特殊情况外，原则上不予采用。

第五条关于前项的销售据点，在做选择、决定或交易条件的企划、事务处理时，都须确实慎重行事，这样才能巩固本公司的营业根基。

第六条与销售店开始进行新的交易之前，须先提出检查，并依照规定做好调查、审议及条件的查核后才能决定进行交易。

第七条销售活动必须制度化，合理化，力争使各项事宜高质量高效的完成。

第八条销售人员个人工作计划要细分，并将任务落实到每一个人。在接受订货和收款工作时，不得参与相关的附带性事务处理工作，必须全身心投入销售事务。因此，在销售方面应另订计划及设置专科处理该事务。

第九条改善处理手续(步骤)，设法增强与销售店之间的联系及内部的联络，提高业务的整体管理及相关事务的效率。尤其须巧妙地运用各种账表(传单、日报)来提高效率。

第十条进货总额中的20%用于对公司的订货，其他则用于公司

对外的转包工程。

第十一条进货尽可能集中在某季节，有计划性地开展订货活动。要确保交易双方的权益。

第十二条进货时要设立交货促进制度，并按下列条件来进行计算；对于交货成绩优良的厂商，将采取退佣方式处理，其规定如下：

(1) 进货数量。

(2) 交货日期及交货数量。

(3) 交货迟缓程度及数量。

第十三条为使进货业务能合理运作，本公司每月召集由各进货厂商、外包商及相关人员参加的会议，借此进行磋商、联络、协议。

第十四条a公司与本公司之间的交易(包括与该制造公司目前正式交易的三家公司)，一概归与本公司作直接交易。

第十五条本公司拒绝接受传票，物品交入本公司就属于本公司的营业范围内。

第十六条负责进货人员应每天到各厂商去照会联络，并促使对方尽快着手。

第十七条处理对外订货事宜时应使用报表，记入材料名称、色调、产品样式、号码、尺寸、厂商号码，然后交给厂商(厂商的户头也应写入)，各种表格的填写必须详尽。

第十八条前项报表在发出订单时应一起附上，另外，还要贴在产品的箱子上，连同产品一起交给零售商和消费者。

常言道“活到老，学到老”，这话一点不错。就算已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。恰恰相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。只有聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。下面，是我这一年工作的总结：

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。若是对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。因此必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

## 手机店工作计划与目标篇五

总结是对某一特定时间段内的学习和工作生活等表现情况加以回顾和分析的一种书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，不如立即行动起来写一份总结吧。那么你真的懂得怎么写总结吗？以下是小编为大家整理的手机销售总结和计划书，仅供参考，欢迎大家阅读。

时光荏苒，我到xx公司西安店已近两个月的时间，回顾这段的工作，在各位领导和同事的支持与帮助下，我现在已能很快地胜任工作，按照公司上级下达的要求和任务，认真做好自己的本职工作，完成销售任务。我最初在xx店上班，因工作需要公司调我在xx附近军区服务社做手机销售。在新的工作和环境和要求下，我在工作模式上有了新的方法，技术和经验也得到了提升，而且在工作方式上也有了较大的改变。先将我近期工作简单地总结如下。

我觉得，无论什么工作，遵守职业道德是能胜任工作的基本前提；爱岗敬业是能做好工作的关键。在工作中，我严格遵守公司的各项纪律制度，做好了自我的本职工作，把一点一滴的小事做好，把一分一秒的时间都抓牢，从我做起，从小事做起，从现在做起，才能每天都不同的进步。

要做好这份工作不仅需要熟悉每个手机产品的相关知识、流利的口才，更需要一份良好的心态，要有耐心、爱心、细心，认真对待每一位顾客，不管他来自何处、身处何职，都要对他们的要求做到认真负责，尽我所能，为他们做出贡献。顾客少时耐心的跟顾客讲解，根据不同的顾客选择他们所需要的手机，让他们满意；顾客多时，做好兼顾工作对每位顾客都做好关怀服务，每个环节都不能松懈。让客户等候时也感受到我的真诚，不断熟悉业务，这样才能提高服务效率。

店里每次进回了新的机型我都会利用其它的时间尽快了解摸索这些新手机的各方面的`功能与参数，这样面对顾客时也能够了如直掌地对用户介绍这些手机，才能从中不断提高自己的业务能力手机销售工作总结工作总结。

为此，在工作中我不光自己努力工作，同时也和同事之间也相处融洽。在工作中除了互相学习，借签对方的长处，学为己用。经过工作的一年时间不断充实丰富学习，我也经常不断地总结思考，也获得了许多心得与体会。平时也不断自我学习自我完善。从中也不断自我总结，这样才能把生活与工作都改善得越来越好，因为工作中，总会接触到新东西，总结也很重要，下班时间，也会不断充电思考与总结，才能让自己业务工作有更多的了解与感悟。

由于社会发展，行业竞争激烈，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力还是有限的，所以总是不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习，向周围领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有一定的进步。经过不断学习，不断积累，从容处理日常工作中出现的各类问题，保证了本岗位工作的正常进行，以正确态度对待工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去，积极提高自身素质，争取工作的主动性，从而具备了较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在以后的工作中，我仍将不断完善自身的不足，将工作的不断进取、提高销售业绩作为我孜孜不倦追求的目标，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，为公司做出更多的贡献。