

白酒销售工作计划书 白酒销售工作计划(优秀5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。什么样的计划才是有效的呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

白酒销售工作计划书 白酒销售工作计划篇一

1. 人性化管理

首先我会对公司的资源进行前期的整合，继续公司原来的销售方向及策略，并坚持完成既定目标。管理的核心是人，我会努力提升自己的能力和部门的凝聚力，保持一个优良并且轻松的工作环境，坚持创新营销的理念，做到管理与尊重的统一。

2. 打造一支有战斗力的销售队伍

以公司的企业文化作为基础，加强业务学习和培训，做好跟踪服务和客户管理，制定销售目标，保证公平公正，这样才有利于队伍的长期发展(凝聚团队，形成合力，共同前进)。

3. 做好预算及成本管理

预算需要积累大量的管理数据才能进行科学的分析和控制，我会加强公司各部门间的团结和真诚合作；对业务人员的管理，我会从制度，指标，控制和考核等几个关键点入手，做好销售前，销售中和销售后的跟踪服务；即销售前要学习企业的规章制度和企业理念，让业务人员明白什么该做，什么不该做及为什么做，有效的培训，让业务人员明白该怎么做，保证业务人员在实际工作中做到有针对性，提高效率，为公司尽可能地节省人力、物力和财力；销售中加强监督和指导，做到

结果管理和过程控制有效结合;事后做好考核和奖惩。除了物质手段还要有相应的精神奖励，形成一种健康的、主动向上的工作氛围。业务人员的收支，报销，工作汇报都要按照制度、程序有序进行。

4. 销售

销售即是把企业的产品及服务卖出去，并使客户满意。销售的本质是靠产品，技术和服务来很好的满足客户的需要从而实现利润，最终形成品牌和信誉，我会与部门全体职工一起努力，摸索出一套独特的销售策略和销售技巧。

1. 尽快进入角色，开展工作;对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2. 配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3. 搭建销售部框架，制定基本制度及流程。

4. 做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训。(这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整)

a□培训目标。要让业务人员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况，公司的管理制度，怎么开展业务等一些基本知识，组成为一个有战斗力的团队b培训内容。

a□产品(新老产品)原理，功能，性能特点，质量的情况等。(由技术支持负责讲解)

b□生产实践。(由车间负责，我来协调)

c□公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。(由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。)

d□做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定。(我负责，财务协助)

e□新老业务员的交流，实战模拟。(我负责)

f□培训考核。(我负责，并向负责人汇报结果)

b□培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

c□培训时间：在一个月內完成。

d□培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等；培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

白酒销售工作计划书 白酒销售工作计划篇二

时刻仍然遵从其亘古不变的规则延续着，又一个年头成为前史，仍然如曩昔的诸多年一样，已成为前史的xxx年，相同有着许多美好的回想和诸多的慨叹□20xx年关于白酒界来讲是个艰屯之际，尽管10年的全球性金融危机的影响在逐渐削弱，但整体经济的回暖需要一段时刻的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时刻的x动，紧接着又是全国性的严打酒驾和当地性的禁酒令，关于白酒界来说更是落井下石。在这样崎岖的一年里，咱们蹒跚着一路走来，其中的高兴和忧伤□xxx和无奈、困惑和感动，真的是无限慨叹。

(一)、成绩回忆

- 1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的使命；
- 2、成功开发了四个新客户；

(二)、成绩分析

2、上半年的要点商场定位不明确不坚定，首要定位于平邑，但由于平邑商场的特殊性（当地保护）和后来经销商的重心转移向啤酒，终究改变了我的初衷。其次看好了泗水商场，尽管商场环境很好，但经销商配合度太差，又抛弃了。直至后来选择了xx“天元副食”，已近年底了！

3、新客户拓宽速度太慢，且客户质量差（大都小是客户、实力小）；

5、新客户开放面，尽管执行了4个新客户，但离我本人拟定的6个的政策还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这首要在于我本人片面上造成的，为了回款而不太重视客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送才能、配合度、投入意识”等，直接决定了商场运作的质量。

在公司领导和各位搭档关怀和支持下，09年我个人无论是在业务拓宽、组织和谐、办理等各方面都有了很大的提高，一起也存在着许多缺乏之处。

1、心态的自我调整才能增强了；

2、学习才能、对商场的预见性和控制力才能增强了；

3、处理应急问题、对他人的心思情况的掌握才能增强了；

4、对整体商场认识的高度有待提高；

5、团队的办理经验和整体区域商场的运作才能有待提高。

1□xx商场

尽管当地保护严峻些，但咱们经过关系的和谐，再加上商场运作上低调些，还是有必定商场的，何况经过一段时刻的商

场证明，经销商开发的特曲还是十分投合农村商场消费的。在冷季降临前，由于我没有可以同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，终究经销商把精力大都倾向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对咱们更是淡化了。

2□xx商场

尽管经销商的人品有问题，但商场环境的确很好的（无当地强势品牌，无当地保护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在商场上也有必定的积极因素，后来又拓宽了流通商场，并且商场反应很好。失误之处在于没有提早在费用上压住经销商，以致后来管控失衡，终究导致合作失败，功败垂成。关键在于我个人的手腕不够硬，对工作的预见性缺乏，反映不够快。

（2）、没有在恰当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作弥补；

4、整个xx年我造访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但终究执行很少，其原因在于后期盯梢不到位，自己信心也缺乏，浪费了大好的资源！

由于曾经咱们对商场的掌握和费用的管控不力，导致10年曾经的商场都留传有费用对立的问题。经同公司领导洽谈，以“xxx开展”为准则，采纳一地一策”的政策，针对不同商场各个处理。

2、自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行出售；

经过以上方法对各商场问题逐个处理，尽管前期有些阻力，后来也都承受了且运行较平稳，彻底处理了曾经那种对厂家过于依靠的心思。

2、经销商的质量必定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、办理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，首要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，要点操作大客户；

4、要点扶持一级商，办事处真实表现到协销的作用；

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的片面能动性；

3、会集优势资源聚集样板商场；

4、重视品牌形象的塑造。

总归xxxx年的功也好过也好，都已成为前史，迎接咱们的将是崭新的xxxx年，站在x年的门槛上，咱们看到的是希望、是丰盈和硕果累累！

白酒销售工作计划书 白酒销售工作计划篇三

时间依然遵循其亘古不变的规律延续着，又一个年头成为历史，依然如过去的诸多年一样，已成为历史的_____年，同样有着许多美好的回忆和诸多的感慨。20__年对于白酒界来讲是个多事之秋，虽然__年的全球性金融危机的影响在逐渐减弱，但整体经济的回暖尚需一段时间的过度。国家对白酒消费税的调整，也在业界引起了一段时间的骚动，紧接着又是全国性的严打酒驾和地方性的禁酒令，对于白酒界来说更是雪上加霜。在这样坎坷的一年里，我们蹒跚着一路走来，

其中的喜悦和忧伤、_____和无奈、困惑和感动，真的是无限感慨。

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

(一)、业绩

1、年度总现金回款110万，超额完成公司规定的任务；

2、成功开发了四个新客户；

(二)、业绩分析

2、上半年的重点市场定位不明确不坚定，首先定位于平邑，但由于平邑市场的特殊性(地方保护)和后来经销商的重心转移向啤酒，最终改变了我的初衷。其次看好了泗水市场，虽然市场环境很好，但经销商配合度太差，又放弃了。直至后来选择了金乡“天元副食”，已近年底了！

3、新客户拓展速度太慢，且客户质量差(大都小是客户、实力小)；

5、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很一般。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，__年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调整能力增强了；
- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、____市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的(无地方强势品牌，无地方保护——)且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、____市场

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个__年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、_____x年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以“_____发展”为原则，采纳一地一策”的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

2、经销商的质量一定要好，比如“实力、网络、配送、配合度”等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

2、完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的

主观能动性；

3、集中优势资源聚焦样板市场；

4、注重品牌形象的塑造。

总之____x年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的____x年，站在x年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

白酒销售工作计划书 白酒销售工作计划篇四

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面尤其是白酒营销方面的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

1、做好市场调研工作

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

3、提高个人的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要。

4、以 " 以人为本、服务企业 " 为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

白酒销售工作计划书 白酒销售工作计划篇五

尽管这十几天做了大量的'工作，但由于我从事销售工作时间较短，欠缺营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在十月份的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保20万元销售任务的完成，并向30万元奋斗。

(1)、抽时间通过各种渠道去学营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。

(2)经常向公司领导、各区域同业朋友以及市场上其它各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

十月份在做好广告宣传的前提下，要进一步向烟酒店、餐饮、代销公司、酒店及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，十月份主要对系统人数和接待任务比较多的部队、工商和大型

国有企业三个系统多做工作，并慢慢向其它企业单位渗透。

对市场进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助胡总在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。同时带动业务员的销售积极性。

(1)、提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高,以适应企业发展需要。

(2)、要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英。

(3)、做好安全销售业务商谈，确保员工和企业的合法权益。

(4)、要以“以人为本、服务企业”为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力和影响力。

最后希望公司领导在本人以后的工作中给予更多的批评、指正、指导和支持。