

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划(优质6篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划篇一

- (1) 市场环境主要考察市场环境的变化主要包括行业的状况。
- (2) 竞争品牌的状况。

主要分析：

a□同季度竞争产品的销售情况。

b□消费者的评价（主要考察消费者对产品的品质认可度，价格认可度，服务认可度）。

c□市场费用投入情况。

d□渠道布置情况（当经销商为地区经销商时，要清楚其在城区和县城的渠道布置，即产品通过不同类型渠道的销售情况，同为饮料，有时竞争对手在特殊通路卖得比我们好。例如，在笔者工作的城市，银鹭八宝粥在火车站，汽车站这些特殊渠道的销售情况超过了娃哈哈、洪大妈。只有关注，才能够找到原因，进而制定突破策略。这就要求我们平时要多多关注竞争品牌，不要到写工作计划时，觉得写不出什么东西来。）。

e□产品销售网点的数量。重点客户数量及在不同渠道的分布情况。

二级客户的评价等。

（3）销售团队

有战斗力的队伍在销售过程起着十分重要的作用，考察主要竞争品牌的销售队伍在08年相比07年是否有变化，特别要重视团队成员数量的变化，比如，王老吉在06年的销售团队成员数量只有5人，而在07年的人员数量迅速增长到12人，人员增加产生的直接效果是销量有了120%的增长。比较后，必须清楚竞争对手我们相比存在的优势，不要太去关注他们的不足，要看到他们的长处。

（4）去年同期的销售目标及达成状况。

如：__年第一季度a饮料在b地区的销售目标是3万件，结果只完成了2.5万件，一定要弄明白销量没有达到的原因。不要从客观上去找，而要从主观上去分析。

比如：终端建设没有做到位，产品陈列面不够充分，业务员没有按照我们的作业标准作业，产品的分销率不够，二级批发的积极性不高。综合一分析，就会发现完全能够完成3万件的销量。因此在制定__年一季度的销售目标时一定要为目标的达到找到充分的支撑点。

如：__年一季度a饮料在b地区的销售量为3.5万件。接下来就是要摆论据了。

比如，在城区新增加10个有销售能力的二级批发，开发4个乡镇市场，开发特殊渠道。如新开发10个ktv[]这样下来你的工作计划就有说服力，上级看了后也很明白，知道你要做的工作是什么，不然那些只有目标而没有支撑目标实现的方法，不仅计划制定者不知道能不能实现，就连主管上级也不知道能不能实现。

二、队伍的建立

有了清晰的目标，并且为目标实现找到了有力的证据后，接下来就是具体的执行了。建立一只高效运作的团队，能够加速和推动目标的实现。制定了3.5万件的销售目标，需要对特殊渠道进行开发，当然需要人，因此，把对人才的需求体现在工作计划中，工作计划最终是要执行并取得有效效果的，有说服力的计划，相信主管上级会支持你合理要求的。

三、分解

把季度销量分解到每月，在分解时，一定要弄清楚上年月底产品的库存情况，尤其是产品在批发渠道的库存数量，比如a饮料在12月底在各批发渠道的库存量为5000件，按照正常的销售情况a饮料在1月的销量为8000件，如果在设定销售目标时，不考虑上月库存5000件的消化时间，盲目把1月的销量目标定为10000件，这样1月底的库存数量为7000件，势必会给2月的销量带来较大的压力。有人或许会问，本季度你不是设定了3.5万件的销量目标吗？2月去掉春节假日的时间，实际产生的销售量不是会比1月更低吗？怎么解决这个矛盾，答案其实很简单，找到新的销量增长点，比如，开发10个二级批发，开发特殊渠道：20个ktv，开发5个乡镇市场，这样就为产品的分销找到了有力的支撑点。一定要知道，当你的销售目标找不到有力支持的证据的话，就只能成为一句空话。

四、经销商

工作计划一定要把我们的经销商写进去，因为计划的执行是需要经销商的大力配合和支持的，在工作计划中可以有一下的体现：如每个月帮助经销商举行业务员培训，帮助经销商设置合理的产品库存进销表，帮助经销商设置合理的财务管理系统，帮助经销商制定有效的客户管理系统等。

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划篇二

1、仓库保管员必须合理设置各类物资和产品的明细账簿和台账。原材料仓库必须根据实际情况和各类原材料的性质、用途、类型分明别类建立相应的明细账、卡片；半成品、产成品应按照类型及规格型号设立明细账、卡片；财务部门与仓库所建账簿及顺序编号必须互相统一，相互一致。合格品、逾期品、失效品、废料、应分别建账反映。

3、做好各类物料和产品的日常核查工作，仓库保管员必须对各类库存物资定期进行检查盘点，并做到账、物、卡三者一致。必须定期对每种铸件材料的单重进行核对并记录，如有变动及时向领导反映，以便及时调整。

二、入库管理

1、物料进库时，仓库必须凭送货单、检验合格单办理入库手续；拒绝不合格或手续不齐全的物资入库，杜绝只见发票不见实物或边办理入库边办理出库的现象。

2、入库时，仓库必须查点物资的数量、规格型号、合格证等项目，如发现物资数量、质量、单据等不齐全时，不得办理入库手续。未经办理入库手续的物资一律作待检物资处理放在待检区域内，经检验不合格的物资一律退回，放在暂放区域，同时必须在短期内通知经办人员负责处理。

3、收料单的填开必须正确完整，供应单位名称应填写全称并与送货单一致，铸件收料单上还应注明单重和总重。收料单上必须有仓库保管员及经手人签字，并且字迹清楚。每批材料入库合计金额必须与发票上的金额一致。

三、出库管理

1、各类材料的发出，原则上采用先进先出法。物料（包括

原材料、半成品) 出库时必须办理出库手续, 并做到限额领料, 车间领用的物料必须由车间主任(或其指定人员) 统一领取, 领料人员凭车间主任或计划员开具的流程单或相关凭证向仓库领料, 领料员和仓管员应核对物品的名称、规格、数量、质量状况, 核对正确后方可发料; 仓管员应开具领料单, 经领料人签字, 登记入卡、入帐。

2、成品发出必须由各销售部开具销售发货单据, 仓库管理人员凭盖有财务发货印章和销售部门负责人签字的发货单仓库联发货, 并登记。

3、仓管员在月末结账前要与车间及相关部门做好物料进出的衔接工作, 各相关部门的计算口径应保持一致, 以保障成本核算的正确性。

4、库存物资清查盘点中发现问题和差错, 应及时查明原因, 并进行相应处理。如属短缺及需报废处理的, 必须按审批程序经领导审核批准后才可进行处理, 否则一律不准自行调整。发现物料失少或质量上的问题(如超期、受潮、生锈、或损坏等), 应及时的用书面的形式向有关部门汇报。

20xx年将围绕这三个方面加强管理, 我也相信在新的一年里, 公司能够发展的更好!

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划篇三

“安全来自长期警惕, 事故源于瞬间麻痹”, 安全生产是一个公司常抓不懈的工作, 不定期检查车间存在的安全隐患, 发现问题及时解决, 对生产车间讲明应遵守的各项制度及注意事项。要定期、持续贯彻安全教育, 使职工具有强烈的安全意识, 要教育引导职工遵守操作规程, 不得违章操作, 严格遵守安全管理。

要稳定正常生产, 杜绝违章违纪现象发生, 首先要加强劳动

纪律的管理，使管理制度化、规范化，要求职工严格遵守公司及生产部各项规章制度，减少违章违纪现象发生。对于个别严重违反制度，不服从管理者，都要及时给予处罚，并有针对性的培训和教育，情节严重者要坚决辞退，绝不手软。让班组长以上管理者起到带头表率作用，使员工具有良好的工作作风，从而保证车间各项工作顺利进行。

为保证设备运转质量，要加强操作工的责任心，把车间设备保养落实责任到人，从而督促员工保养好每一台设备，提高设备运转率。

“质量就是效益、质量就是生命”等理念都深深的扎根于每个企业，任何产品都要经受市场无情的考验。“今天的质量”就是“明天的市场”，只有用合格的产品质量满足客户的需求，才有可能不断的扩大市份额，创造出更好的效益。产品质量的好坏，将直接影响到市场销路、产品价格及公司的声誉，因此，要把产品质量作为今年生产一项重要工作来抓，及时根据公司生产计划调整操作，针对生产具体情况加以分析，采取有效措施及时调整，努力提高产品合格率，产品交货期的延误。

员工流失导致员工成本的增加，包括招聘、培训和生产效率降低的显性成本的增加，还有企业声望降低、低落的员工士气、工作流程的中断、降低客户满意度等隐性成本。因此，控制员工流失也将是今年工作的重点。

针对现有生产工作中存在的问题，生产部经过讨论分析了问题解决办法及预防措施，我们会将以公司利益为重、以扎实的工作作风、认真的工作态度、成熟的工作经验带入20xx年工作中，并不断克服工作中的不足之处。在20xx年生产部依然会把安全生产、产品质量放在工作的首要位置，调动各方面的积极性，发挥我们最大的潜能，努力完成公司交给生产处的一切任务。

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划篇四

在日常工作中行政人事类

的制度、流程、手续、表格没有统一规整，些许制度、表格只是遇到时在临时制作，通知的下发拟定日后会严格按照统一的格式，给自身及其他部门的工作带来诸多不便，办事效率折半，14年度中希望在行政人事两个阿米巴小组协作下创建一套规整的手续并向各部门推广实施。

二、人事信息的及时更新

很多时候入职、离职人员信息掌握不及时，造成手续签订的不顺畅，手续办理的时效性差。后续多加与各部门主管沟通，及时了解人员变动情况，更新人员信息。

三、活动统筹

参加了公司一年内的多次活动统筹安排，从构想到实施些许细节之处没有考虑周全，希望日后在岳总的带领下，策划更多有创意的活动。

四、其他

无论是领导临时交代的事务或是基本的文案处理，需要多加细心严谨，能够有条不紊的进行各项工作。

五、20xx年度计划

努力学习关于人事方面的知识，提高自身工作技能，使自己的工作更加专业性。严格要求自己，及时的去了解各部门需求信息，多听多问多沟通，对每一项工作都要以保质保量、保证效率的态度去完成，遇到解决不了的问题及时反馈。

正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”。只要我们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信行政人事部会越做越强□20xx的马年将会是腾飞的一年，我将带着良好的心态去迎接这崭新的一年，为xx献上自己的力量！

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划篇五

一、强化会计基础工作，确保收支核算真实性。

按照国家统一的财经制度，认真贯彻执行《会计法》、《企业会计制度》及《会计基础工作规范》等各项财经法规和会计制度，根据《邮政企业会计基础工作达标考核计分标准》的有关要求，在全地区开展会计基础规范达标工作，使会计工作秩序规范有序，会计基础工作更加规范。

二、继续发挥统计优势，为邮政实行产品量核算提供依据。

对以往年度相关统计指标进行原始记录和台账的修订。在产品量结算单价的测定、干线运费结算、损益核算等方面充分利用统计指标，建立成本计算模型，为成本定价和经营决策服务。

三、提升管理手段，稳步推进信息化建设和应用。

继续做好量收系统建设和应用工作，深入挖掘量收系统的管理和分析功能，充分利用量收管理系统加强收入管理、欠费管理、资费管理、业务稽核和经营分析等方面的工作。

四、继续围绕业务发展，优化资源配置，加大计财支撑力度。

在成本安排上，配合专业化经营步伐，将有限的资金向重点业务和营销环节倾斜，以适应业务发展和市场竞争的需要。对业务宣传费和业务发展奖励继续实行集中归口管理，统筹安排，集中支付，确保资金使用效益和效果。在投资建设上，

以提高重点业务发展能力为核心，有效益的追加增量资产。继续加强信息化建设、局所改造、营投终端以及干线项目建设，尽快形成生成能力，并转化为增收优势。集中采购工作在现有邮政业务用品、信息化项目经验积累的基础上，考虑进一步尝试采用多种方式进行，妥善解决好缓解资金紧张与业务发展实际需要的矛盾，并逐步扩大集中采购范围。

五、继续配合专业化经营，强化损益核算应用。

损益核算工作要在进一步夯实基础工作，细化核算的基础上，强化对核算结果的分析和应用。逐步将损益核算分析制度化、常规化，明确各专业成本控制的重点，引导业务部门关注和应用损益核算成果；在专业考核中逐步采用损益核算数据进行成本收入率等指标考核，提高专业考核的科学性；通过对营投、网运、综合管理等环节进行损益核算，为优化资源配置提供依据。

六、以预算管理精细化为目标，提高经济发展质量。

对重点成本项目继续加强管控力度，实时监控，严格考核。

在不断的发展中，我们得到了更多的进步，在以后的路上，我们邮政局全体员工将会继续不断的努力，相信我们邮政局的财务工作在20__年一定能够做的更好，相信我们一直会走到！

饮料经理工作总结 饮料销售工作计划篇六

营销目标：以最快的速度进入本地医药市场，并在周边地区取得一定的市场份额。本着用心服务的原则，与国内的厂商和客户建立良好的合作伙伴关系。

营销策略：凭借优质的服务，诚信至上的经营理念去开拓市场。计划在初期采用如下策略：以服务赢得市场的营销策略，

重点培训销售人员的药品专业知识，打造一支高水平、高素质、凝聚力强的优秀销售团队。

具体营销工作计划：

医药专业销售需要高素质的、有成功进取心医药代表。以往的销售员仅有送货和签合同等的功能，现代医药代表是企业与医生之间的载体，公司产品形象的大使，产品使用的专业指导，企业组织中成功的细胞。

通过招聘的形式，建立一支5-10人的销售团队，进行系统的、专业的药物知识、沟通技巧的全面培训(3-5天)。以便快速的了解公司及药品情况，并迅速进入市场。以后每周进行培训，月底考核，制定详细、科学的培训考核方案。

重点开发二、三级医院(县、市级医院)，同时普及一级医院(乡镇卫生院、社区服务站、规模大的门诊部)，以销售“区域独家代理”品种为主，确保客户享受独家销售权和区域保护政策。有利于建立和保持良好的客户关系。

1、销售目标：争取1-3个月，完成县内医疗机构的临床药品销售目标，3-6个月初步建立全市医疗机构的临床药品销售目标。逐步覆盖到全省及周边。利用多种营销手段，和院长、药房主任、临床医生建立良好的朋友关系。实现共赢互利，对客户中的关键人物进行有效说服及定期拜访，为应用我们产品的客户提供帮助、解决问题、清除障碍，及时收集市场综合信息和竞争对手产品及市场信息。

2、药品提成方案初步建议：

院长：5%

药房主任：2%

以上提成均按药品供货价百分比计算。(根据具体药品价格再做进一步明细)

3、产品进入医院的具体方法:

(1)通过行政手段使产品进入。可以到医院的上级部门,如卫生局或有关部门进行公关,从而使他们出面使产品打进医院。

(2)召开新产品医院推广会。时间、地点确定好以后,将该区域内大中小型医院的院长、药剂科主任、采购、财务科长和相对应科室的主任、副主任及有关专家请到,邀请比较有名的专家教授、相应临床科室的主任在会上讲话以示权威性,进行产品的交流,发放礼品或纪念品,以达到产品进入医院的目的。

(3)通过医院临床科室主任推荐。在做医院开发工作时,若感到各环节比较困难,可先找到临床科室主任,通过公关联络,由他主动向其他部门推荐企业的产品。一般情况下,临床科室主任点名要用的药,药剂科及其他部门是会同意的。此外,医院开发工作本身也应该先从临床科室做起,先由他们提写申购单后,才能去做其他部门的工作。

(4)通过间接的人际关系使产品进入医院。对医院的各个环节作了详细的调查后,若感觉工作较难开展,可以从侧面对各环节主要人员的家庭情况和人际网络进行了解。了解清楚医院相关人员的详细个人资料,以及与他最密切的人(朋友、孩子、亲属),然后有选择性地去间接接触访问,通过他们间接地将产品打入医院。

(5)试销进入。先将产品放到医院、卫生院、门诊部试销,从而逐步渗透,最终得以进入。

总之产品进入医院,成为临床用药,需要一定的程序和方法,需要销售人员充分利用天时、地利、人和的各种优势。

(1) 一对一促销

由医药销售人员与某个科室主任、医生面对面的私下交流来实现的。药品销售人员事先备好工作证、产品说明书、产品样品、产品临床报告、产品宣传册、产品促销礼品等资料，这样进行交流时才会更方便。

(2) 一对多促销

主要是指药品销售人员与在同一个办公室里的三、五个医生交谈的形式。在此场合下必须做到应付自如，遇乱不惊，运筹帷幄，掌握谈话的主动权，整个交流过程中药品销售人员以一位学生求教的身份出现。

(3) 人员对科室促销

在药品刚进医院时，组织门诊、住院部相关科室的医务人员在饭店或酒店进行座谈，以宣传新产品为由建立促销网络，可以给一定的组织费，让科室主任把门诊部坐诊医生和住院部医生通知到位，定在某一时间和地点开座谈会。为每人准备一套产品资料(产品样品一盒、说明书、产品宣传册、临床报告书、促销礼品各一份)，会议过程中，要注意保持温馨、和缓的气氛。座谈会内容可分为公司简介(主要介绍公司的发展前景)、产品知识、临床报告(侧重于谈产品作用机理、用法用量)三个方面。会议快结束后就餐并发小礼品。并要求各到会人员留下姓名、住址、电话，便于以后互相交流。

(4) 定期以产品交流形式，组织院领导及其亲属参加旅游及其他观光活动。加深相互之间感情，以确保我公司的产品在医院长期稳定销售。