

2023年渠道招商方案 电信渠道工作计划(大全8篇)

为了确保我们的努力取得实效，就不得不需要事先制定方案，方案是书面计划，具有内容条理清楚、步骤清晰的特点。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？以下是我给大家收集整理方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇一

随着社会渠道代理商的壮大和快速发展，综合卖场、专营店、代理点、加盟店的发展迫切需要一支专业化的服务支撑团队。

建设服务型支撑团队建议实行五个保障：

1、人员保障：细化分工，清晰职责；规范化的工作手册，推行渠道日记。

2、系统保障：代理商营业受理权限分级；系统培训；系统故障处理；提供一站式业务量统计系统和代办费查询系统。

4、培训保障：承接省市公司及外部培训机构的培训计划，针对店员、促销、代理商建立常态化培训制度。

1、营销支撑经理：负责促销活动策划、商业合作洽谈、代理渠道助销、物料陈列指导、营销人员培训。

2、系统支撑经理：负责营业受理权限分级及管控，电信系统的使用培训，发展量分析，主推套擦分析等。

3、结算支撑经理：负责业务提成统计与结算，空充机布放及返利，为代理商提供透明、清晰、快捷的查询及支付方式。

4、服务支撑经理：建设代理商服务热线及网络平台，加强渠道中心与代理商的沟通交流，为代理商提供新品推荐、调价通知、新政策营销技巧等指导，同时与流量经营中心合作为代理商提供广告制作□dm宣传单制作，彩铃制作等服务。

当前社会代理渠道的建设对电信而言是一个全新的课题，依靠几个人或者个别部门的支撑已经远远不能满足电信公司对社会渠道建设的更高要求，代理商始终是以利益为导向的群体，如何最大限度的发挥代理商的力量是各大运营商将来占领市场的主要手段之一，通过一年多的努力，我们已经建立起了自己的代理商队伍，而且已经见到了效果，虽然我们的社会渠道的价值还不是很高，对代理商的吸引力有限，但是，只要我们坚持发展社会渠道，坚持“运营商服务代理商-代理商服务用户-用户为运营商创造价值”的利益链条，就一定能够实现合作共赢的局面。

同行探讨请加qq771800526 微博：焦斌1984

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇二

刚做销售员或者刚到一个新的公司，你所要做的工作是先了解产品，再了解销售渠道，再了解市场。先不忙着写销售计划，等你觉得对市场情况，产品情况都有一定的了解后，就要写出第一份销售计划。这份工作应该是你销售思路的体现，并不需要写出具体的任务，只需要写出你自己销售途径，怎样培养客户以及你对产品销售的认识。总之，是一份销售渠道和销售方法的概要。当你已经更进一步得了解市场后，再对自己的计划做以调整和补充。

一般写销售工作计划包括以下几个方面：

1. 市场分析。也就是根据了解到的市场情况，对产品的卖点，消费群体，销量等进行定位。

2. 销售方式。就是找出适合自己产品销售的模式和方法。

3. 客户管理。就是对一开发的客户如何进行服务和怎样促使他们提高销售或购买；对潜在客户怎样进行跟进。我觉得这一点是非常重要的，应在计划中占主要篇幅。

4. 销量任务。就是定出合理的销售任务，销售的主要目的就是要提高销售任务。只有努力的利用各种方法完成既定的任务，才是计划作用所在。完成了，要总结出好的方法和模式，完不成，也要总结，还存在的问题和困难。

5. 考核时间。销售工作计划可分为年度销售工作计划，季度销售工作计划，月销售工作计划。考核的时间也不一样。

写销售工作计划是让我们的销售工作有的放矢，有指导性和规范性，也是自己考查销售工作的一杆标尺，坚持不懈的做下去，你会发现你的销售技能在提高，你的销售任务在提高，更重要的是你的销售管理能力在提高。能从销售员做到销售经理或者是老板位置上的人，95%都是有销售计划的人，更是会制定销售计划的人。

销售工作规划如何制定?这是很多销售员都在询问的一个问题，也是销售员做好工作计划必须要解决的一个问题，为了有助于销售员更好地规划销售工作，本文提供了一个销售工作规划范本，以供参考。

这是一个空调行业深圳地区的销售员对其销售工作所做的规划，该规划制定的详细、明确、清晰，值得大家借鉴。

一、 市场分析

目前xxx在深圳空调市场的占有率约为左右，但根据行业数据显示近几年一直处于“洗牌”阶段，品牌市场占有率将形成高度的集中化。根据公司的实力及20xx年度的产品线，公

司20xx年度销售目标完全有可能实现.20xx年中国空调品牌约有400个，到20xx年下降到140个左右，年均淘汰率32%。到20xx年在格力、美的、海尔等一线品牌的“围剿”下，中国空调市场活跃的品牌不足50个，淘汰率达60%[]20xx年度lg受到美国指责倾销;科龙遇到财务问题，市场份额急剧下滑。新科、长虹、奥克斯也受到企业、品牌等方面的不良影响，市场份额也有所下滑。日资品牌如松下、三菱等品牌在20xx年度受到中国人民的强烈抵日情绪的影响，市场份额下划较大。而xxx空调在广东市场则呈现出急速增长的趋势。但深圳市场基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。

二、 工作规划

根据以上情况在20xx年度计划主抓六项工作：

1、 销售业绩

根据公司下达的年销任务，月销售任务。根据市场具体情况分解。分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个系统及各个门店，完成各个时段的销售任务。并在完成任务的基础上，提高销售业绩。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各种促销活动，制定奖罚制度及激励方案(根据市场情况及各时间段的实际情况进行)此项工作不分淡旺季时时主抓。在销售旺季针对国美、苏宁等专业家电系统实施力度较大的销售促进活动，强势推进大型终端。

2[]k/a[]代理商管理及关系维护

针对现有的k/a客户、代理商或将拓展的k/a及代理商进行有效管理及关系维护，对各个k/a客户及代理商建立客户档案，了解前期销售情况及实力情况，进行公司的企业文化传播和公

司20xx年度的新产品传播。此项工作在8月末完成。在旺季结束后和旺季来临前不定时的进行传播。了解各k/a及代理商负责人的基本情况定期进行定期拜访，进行有效沟通。

3、品牌及产品推广

品牌及产品推广在20xx年至20xx年度配合及执行公司的定期品牌宣传及产品推广活动，并策划一些投入成本，较低的公共关系宣传活动，提升品牌形象。如“xxx空调健康、环保、爱我家”等公益活动。有可能的情况下与各个k/a系统联合进行推广，不但可以扩大影响力，还可以建立良好的客情关系。产品推广主要进行一些“路演”或户外静态展示等，进行一些产品推广和正常营业推广。

4、终端布置(配合业务条线的渠道拓展)

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇三

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

目标的建立

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇四

明年注定是竞争空前的一年，眼前***商场的激烈竞争，包括***广场，***家居即将在明年相继落成开业。招商部结合这些实际情况一方面要广泛的收集客户资料，寻找上档次的主流品牌，了解客户的增店计划以及经营规划思路。另一方面就是要定期对其他及周边城市对手商场进行市场调查研究，了解对手市场的品牌布局情况，品牌的变动和销售情况，以及客流结构等信息。

1、提升招商部门整体的业务水平

2、本部门人员应多学习，交流，探讨相关的招商知识及部门工作。

3、与同行业中人员多交流，探讨摸索，创新招商知识。

4、了解相关信息及时与领导及其他部门沟通，大家一起探讨，从而结合本部门实际工作进一步改进。

1、真诚礼貌的接待好上门的意向客户。

2、到其他及周边城市对手商场收集客户资源。

3、通过与客户间经常性的联络互动，及时了解行业的相关动态。

1、结合行业实际情况，更多的了解及引进家居市场上档次的主流品牌，尽可能稳定商场现有的好品牌，同时形成错位经营的稳定发展态势。

2、相关工作及时与领导及相关部门之间取得沟通，确保工作

无误。

20xx年我部门将全力以赴的去努力，去奋斗，去实现商场招租率在竞争中稳步提升发展。

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇五

(一)10个招商专班仍由市发改委、市经委、市建委、市科技局、市农业局、市林业局、市xxx市旅游局、市xxx市信息产业局组建，各专班人员不变。

(二)市政府驻外机构为驻点招商工作部门，各驻点机构除完成市委、市政府布置的其他工作外，要全力抓好招商工作。北京办事处要兼顾在天津的驻点招商工作；上海办事处兼顾在杭州等长三角城市及温州市的驻点招商工作；深圳办事处兼顾在厦门和东莞等珠三角城市驻点招商工作；武汉办事处兼顾做好荆门与武汉城市圈产业对接的相关工作。

(三)市台办、市工商联要积极参与专班招商工作。

市台办主要负责对台资的引进工作；市工商联主要负责对民营企业及各类商会的招商工作；市商务局除做好全市招商引资组织、协调、督办、统计和外资企业审批、重大招商活动组织工作外，负责专班(驻点)招商工作的组织协调和督办工作，重点抓好境外资金的引进工作。

招商专班要围绕我市优势资源的深度开发和重点产业的完善配套进行项目调研，依托专业机构、科研院所或高校开展项目可行性研究和项目的包装宣传等。要对外推介我市招商引资项目，为企业寻找合资合作伙伴，对内引进有意向外扩张的企业和准备新建的项目到荆门落户，并做好相关的服务工作。

每个招商专班每年至少引进一个项目到荆门城区落户，引进

资金1亿元以上。市政府驻外机构在进取协助各专班在当地开展招商活动的同时，要大力自主招商，广泛收集客商信息，进取推介我市重点项目，每年至少引进一个项目到荆门城区落户，引进资金1亿元以上。市台办、市工商联、市商务局在完成市委、市政府下达的招商引资任务的同时，每年至少引进一个项目到荆门城区落户。

招商专班在市投资和招商引资领导小组的领导下开展工作，市商务局(招商局)负责专班招商的日常服务工作。各招商专班成员与原单位工作脱钩，全力投入招商。所有专班成员工资、福利由原单位发放。专班每个月向市商务局(招商局)书面报告一次工作进展情景。市投资和招商引资领导小组委托市商务局(招商局)每季度对专班工作进行检查督办，并通报结果。

市政府每年度对各专班进行考核，考核小组由市政府分管副秘书长任组长，成员由市政府督查室负责人和市商务局(招商局)、市财政局、市监察局分管领导组成。每年度结束后，各专班书面向市投资和招商引资领导小组报告任务完成情景并申请考核，考核小组对完成情景进行考核后，向市投资和招商引资领导小组报告考核情景并向全市通报。完成任务的，市政府给予通报表彰，并按照引资项目实际到资额的1%比例给予现金奖励；超额完成任务的，其超额部分按照2%比例给予现金奖励。

奖励资金除用于招商工作经费外，直接奖励专班个人。市财政每年度初给10个招商专班各预拨5万元工作经费，待年度工作结束后，按考核结果抵扣，其奖金不足以抵扣的，从单位工作经费中扣除。

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇六

渠道销售工作在市场开拓初期，在没有市场基础的情况下，要加大市场占有率，在经销商现有的分销渠道以外，帮助客

户进行新渠道销售工作的开发建立，从而从销路上给予经销上支持，解决销路问题。

一、重点目标简介

二、市场现状分析

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。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。

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

1、市场定位：零售中高档家装市场。

2、目标消费群体：终端家装用户。

3、价格定位：中档价格。

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。
- 2、基于目前管材市场的基本结构特征，在厂商合作的情况下，借助当地的客户关系，推广产品。
- 3、产品在销售过程中将市场风险化整为零，降低各个环节的经营风险。

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇七

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。

5. 做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。

渠道招商方案 电信渠道工作计划篇八

在已经到来的__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，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，拓宽公司经营思路和模式。

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。