

2023年啤酒销售工作总结新人 啤酒销售计划书(实用5篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。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。

啤酒销售工作总结新人 啤酒销售计划书篇一

甲方：_____ (以下简称甲方)

乙方：_____ (以下简称乙方)

一、甲方确定乙方为甲方所需下列产品的供货商：

酒类：_____系列

二、乙方为促进以上产品在甲方卖场的销售，乙方向甲方一次性赞助人民币元作为乙方系列产品的广告宣传费，乙方提供若干台展示柜给甲方无偿使用，甲方负责展示柜的日常管理，包括清洁，正确使用，保养及维修。

三、甲方有权要求乙方对所供酒系列作及时报价。乙方所供其他产品价格如有调整，应及时通知甲方，价格统一，结算按标准市价。

四、甲方有权要求乙方按甲方经营所需增加供货品种。

甲方(盖章) _____

乙方(签章) _____

____年 ____月 ____日

啤酒销售工作总结新人 啤酒销售计划书篇二

自**啤酒承诺“零风险”以来，我对消费者零风险服务进行了认真调查研究，认为要通过**啤酒零缺陷产品、精巧细腻的市场细分服务消费者，消费者购买的每一瓶啤酒，都印有800全国免费服务电话，通过沟通，拉近了消费者和青啤之间的距离，进一步强化了**啤零缺陷的品质。我通过专业化的服务，及时帮助**加速走货，从商品陈列到货柜展示，再到无处不在的pop招贴提示，业务代表一路跟踪，使得每个终端成为完美终端，个个作成为样板工程，**啤卖的不仅是商品，更重要的是专业化服务，并带来的丰厚回报。据统计，年内销售额达到了**元。

在年初以前，**市场上**啤酒占市场达90%以上。而**啤酒较我们的啤酒落后许多，对于竞争，我们采取了提高服务质量的办法，大做销售广告，在当地多家媒体做广告，收到了明显的效果。结果使**地老百姓对**啤酒家喻户晓，人人皆知。同时我们大力在农村促销啤酒。在促销中，采取赠品与奖励办法，对农民具有强大的吸引力。如针对部分农民急需农机却缺少资金的情况，在开盖有奖活动中，把一等奖设为农用三轮车，而不是彩电、冰箱、空调之类的高档电器，并对获奖者进行大力宣传，使农民们怀着获得一辆三轮车的梦想，在消费时认准了这一品牌；针对许多农民与亲朋好友在一起，酒后喜欢打扑克的特点，把赠品定为设计精美、市场上买不到的特制广告扑克，非常受农民朋友欢迎，从而销量随之大增。

总之，一年来，我在销售中做了大量工作，但也存在一些不足，主要是宣传的力度还不够大，宣传导资金欠缺。不过，随着销售业绩的大好，在明年****啤酒的销售中，我们会做得更好。

啤酒销售工作总结新人 啤酒销售计划书篇三

乙方：_____

双方经友好充分协商达成如下协议：

二、合同期限一年，从_____年_____月_____日至_____年_____月_____日。

三、产品规格及价格

注：啤酒每瓶返盖钱_____元。空箱返_____元。_____红瓶每瓶返盖钱_____元，空箱不回收。

四、甲方在合同期内，保证_____系列酒水保真，并保证充分货源提供给乙方。不得拖延。

五、如在乙方店面内出现甲方酒水过期、半瓶酒没及时更换给乙方，不得拖延。

六、结帐方式：次结。每次结帐，结上批货款(压一批货)，乙方不按时付款，甲方有权停止供货。

七、乙方如有经营上需要甲方，在经营上给予配合和支持，甲方酌情、尽量配合甲方提高营业收入。

八、如全年完成_____纯生啤酒，每月_____件，累计年_____件，年终返_____件_____纯生。

九、本合同一式两份，甲乙双方各执一份。

十、本协议双方严格执行，如有违约，可向在关部门提起诉讼，合同未尽事宜，双方友好协商解决。

甲方(公章): _____ 乙方(公章): _____

啤酒销售工作总结新人 啤酒销售计划书篇四

地址: _____

电话: _____

乙方: _____

地址: _____

电话: _____

甲乙双方本着公平、互利、自愿、诚信的原则,经友好协商,达成以下协议,由双方共同遵守。

一、甲方的权利和义务:

1. 甲方保证其提供的产品已通过is09002国际质量体系认证,如出现质量问题,甲方及时予以处理。
2. 甲方有权利根据市场情况对供给乙方的产品及价格进行适当调整,且调整前通知乙方。
3. 甲方在协议期间将进行不定期检查,如发现乙方违反协议条款,将扣除部分或取消全部费用。
4. 除遭遇不可抗力的因素外,甲方应及时供货给乙方。
5. 甲方有义务为乙方提供售后服务。6. 甲方有权利根据市场及人员安排需要决定是否向乙方派驻促销员。

二、乙方的权利和义务:

1. 乙方自愿在自己的经营场所内销售甲方所提供的甲方系列产品。

2. 乙方人员应积极配合甲方人员向顾客推广甲方系列产品，并保证在协议期内甲方产品销售量达到乙方啤酒类产品总销量的_____ %以上，甲方产品销售量达到_____ 箱，（品种1）_____ 箱，（品种2）

箱，协议期内未完成以上销量协议自动延期直至销量达成。

3. 乙方任何人员不得以任何方式在乙方场所推广其它品牌啤酒，不得允许其它啤酒品牌在乙方场所内开展任何形式推广活动。

5. 乙方在自己店内货架显眼的位置（由甲方指定）陈列展示甲方系列啤酒，且每个品种数量不低于_____ 瓶，在自己店内显眼位置（由甲方指定）堆放展示甲方系列啤酒不低于_____ （件），且保持陈列、堆放时间与协议有效期一致。

6. 乙方保证在自己店内维护好甲方的宣传海报（广告画等），不让他人毁坏或覆盖，并确保在协议有效期内甲方宣传海报的完好。

7. 乙方承诺对本协议的保密性负责，并严格按协议执行。

三、销售费用的标准和支付方式：

1. 协议期间内乙方如能遵守“乙方的权利和义务”，且经甲方检查没有出现任何违反协议现象。乙方有权获得甲方提供的支持费用，具体费用标准为。

2. 支付方式：。

四、违约责任：

1. 乙方人员应积极向顾客推广甲方甲方系列产品，并保证使甲方产品销售量达到乙方啤酒类产品总销量的_____ %以上，否则视为乙方违约，甲方有权选择解除协议。
2. 乙方只能从甲方指定配送商进货，并且只能在本场所销售。如乙方违规，甲方有权取消支持费用。
3. 乙方必须按甲方规定的零售价进行销售，不得以任何形式降价销售。如乙方违规，甲方有权取消支持费用。
4. 未尽事宜双方另行协商，具体以附件形式体现。
6. 协议生效：本协议经双方签字后立即生效。

啤酒销售工作总结新人 啤酒销售计划书篇五

xx年上半年已经过去，我来酒行也已有半年之久，在这半年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，下面我对工作进行简要的总结，望各位给与评价与建议。

刚刚加入公司，在没有负责市场以前，我是丝毫没有销售经验的，仅凭一股热情，有点蛮干，为了融入团体，我一边学习，遇到一些问题时，往往请教部门经理以及向同事请教。在一年的学习中，现在渐渐能分析一些关于客户心理以及产品的市场力度。最起码能理出一条思路来。

对于啤酒市场了解的还不够深入，对产品知识掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，有时由于自己的拖拉习惯，造成事情的恶性循环。

- 1: 产品的不段涨价，造成客户对产品有一定情绪化。
- 2: 促销力度加大，利润下滑。
- 3: 促而不销。
- 4: 对手虎拼。

市场其实是良好的，然而形式却是很严重的。可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，下半年是大有作为的八年年，假如在下半年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。