

最新快消品月度工作计划(汇总5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。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。

快消品月度工作计划篇一

一、前言：

我作为新员工进入红牛公司顺德办已有一周多的时间，在经理的安排下，我开始跟着其他同事“跑线”，熟悉每日工作流程并参与终端拜访工作，在各位同事的帮忙中我已经熟悉每日工作流程并很好的融入红牛公司这个大家庭中去。在此我要感谢经理与各位热心同事的“帮扶”与关心。

二、工作：

本周工作概况

1、工作资料：

1) 上周四;与阿m巡访分销与批发客户，共拜访位于顺德勒流、北滘的批发、分销客户10多家，了解客情与销情，检查库存状况，增进与客户的沟通与关系。

2) 上周五;与阿m对大良容桂地区参与活动的终端发放11月份的费用。

3) 本周一;与阿m按线路定点巡访大良沿江路、鉴海路、新滘与新松路段的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解

竞品活动状况，了解销情等。

4) 本周二;与阿m按线路定点巡访大良乐购路段、东康路、东乐路、保健路与高坎路路段的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动状况，并及时对重点客户发放20__年的台历，了解销情等。

5) 本周三;与阿m按线路定点巡访容桂格兰仕路段细窖工业区的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动状况，了解销情等。

6) 本周四;与阿m按线路定点巡访容桂科龙工业区、容里工业区的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动状况，了解销情等。

7) 本周五;与阿m线路定点巡访勒流勒良路段等的30多家终端客户，主要做好店内陈列、生动化管理，更换张贴被遮挡的pop与围挡，检查冰箱与吊旗，了解竞品活动状况，了解销情等。

2、终端状况：

不得不说红牛是一个强势的知名品牌，在快消品功能饮料产品当中处于领先的位置。所以我们一线销售人员工作重心不在“追量”而在于终端“推动”。即终端推广深度化与生动化方面的工作，培养产品美誉度和维护终端客情，扩大品牌影响力。

透过一周的工作，我走访了多位同事的终端渠道，包括批发、分销□bc场、士多等，从工作中观察到绝大多数终端店铺对于

红牛的业务工作都是比较支持并配合的。各位同事对于产品的摆放陈列、吊旗pop展示架等都有按工司要求做好，有的同事对于本区的客情十分了解，与客户沟通也很到位，值得我去学习，其实做终端就是要做“感情”，业务员与客户关系好了工作自然顺利。

至于各位同事的实际工作与销售数据我就不多讲了！相信大家在工作总结中会真实反映的。

快消品月度工作计划篇二

外贸工作两个月后，针对外贸公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”；“我们有进出口权，什么都可以卖”等问题，我们作出如下月工作总结。

1、公司经营产品及价格定位：

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b 报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一

份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，工作总也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个噪市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。外贸竞争异常激烈，以目前中国市场所见施大于求，要想异突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2、公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何？

快消品月度工作计划篇三

__年度，业务部在公司的指导下，开展了武汉市场医药零售终端网络的建设、各区级批发单位的巩固、公司部分总经销新品种的铺货及市场启动和推广工作。现将这一年来，业务部年度工作所取得的成绩、所存在的问题，作一简单的总结，并对业务部下一步工作的开展提几点看法。

一、铺开、建设并巩固了一张批发企业所必需的终端业务网络

武汉市场现有医药零售终端共690家，通过深入实际的调查与交往，我们按照这些终端客户的规模实力、资金信誉、品种结构、店面大小，将这690家零售终端进行了a□b□c分类管理，其中a类包括中联在内的25家；b类有94家；c类210家。在这690家终端客户中，我们直接或间接与之建立了货款业务关系的有580家；终端客户掌控力为84%。

我们所拥有的这些终端客户，为提高产品的市场占有率、铺货率、迅速占领武汉这一重点市场，提供了扎实的业务网络

保证，这一点正是公司的上线客户；药品供应商所看重的。

二、培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的终端直销队伍。

目前，业务部共有业务人员18人，他们进公司时间最短的也有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已完全熟悉了终端业务运作的相关流程。

对这18名业务人员，我办按业务对象和重点进行了层级划分，共分为终端业务员、区域主管和片区经理三个层级，各层级之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

这支业务队伍，他们的工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为a公司尽职尽责和为终端客户全心服务的思想。他们是武汉市场运作的生力军，是生产商启动武汉otc市场的人员保证。

三、建立了一套系统的业务管理制度和办法。

在总结去年工作的基础上，再加上这一年来的摸索，我们已经初步地建立了一套适合于批发商终端直销队伍及业务的管理办法，各项办法正在试运行之中。

首先，出台了管人的《业务部业务人员考核办法》，对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出了明确的规范；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

其次，出台了管事的《业务部业务管理办法》，该办法在对业务部进行定位的基础上，进一步地对领货、送货、退货、铺货、赠品发放，业务开展的基本思路等作出了细化，做到了事事有要求，事事有标准。

第三，形成了总结问题，提高自己的日、周机制。每天早晚

到部门集中报到，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整业务策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大地提高了工作效率。

四、确保了一系列品种在武汉终端市场上的占有率。

目前，业务部操作的品种有四川太极、珠海联邦、纯正堂、河北华威、山西亚宝等22个厂家，曲美、缓士芬、玉叶清火片、小儿清肺、珍菊降压片等30多个品规。对这些品种，我们依照其利润空白和厂家支持力度的大小，制定了相应的销售政策；如现款、代销、人员重点促销等。通过业务人员积极努力的工作，这些品种在终端的上柜率在60~95%之间，确保了消费者能在一般的终端即可购买到我公司总经销的产品，杜绝了因终端无货而影响了产品销售时机的现象，满足了广大生产厂家的铺货率要求。

五、创造了一笔为部门的正常运作提供了经费保证的销售额和利润。

度，武汉办通过新产品的市场开拓，共实现了销售额万元；利润额y万元。为整个本办事处和十二个周边办事处的正常运转提供了及时的、足额的经费保证。

所以说，业务部在建设并掌握终端业务网络的同时，为公司创造了一定的利润，一举两得，成绩不可忽视。

5个无的问题亟待解决

问题是突破口，问题是起跑线，问题是必须扫清的壁垒。

1. 无透明的过程

虽然业务部已以建立了一套系统的管理制度和办法，每天工作也有布置和要求，但是，仅仅是把业务人员像放鸽子一样

放出笼，离开了公司之后，业务人员做了还没有做，做得怎样了没有跟踪指导和检查，全凭业务人员的口头汇报，从而导致部分的工作、计划、制度的执行大打折扣。

2. 无奖罚的结果

业务人员干得好与坏，差别不大，好的略有奖励；差的，毫无惩罚，心慈手软，恩威未并施。

3. 无激励的待遇

给每个业务人员一碗大锅饭，人人都处于一种吃不饱，饿不死的状态之中。对上进的人，没有激励，对懒散的人，却有保障，做一天和尚撞一天钟做不做工作无所谓的思想滋生并蔓延。

4. 无监控的账款

一方面，财务小组对各区铺货数额没有控制，置管理办法中的饱和铺货量于不顾，只要业务人员要货就发，应收账款额度加大，而且对每一个人的每一笔应收账款未作及时提醒和催收。

另一方面，业务人员对对应客户的经营动向把握不准，加大了货款的催收难度，甚至少量的准呆帐产生。

5. 无充分的权力

在选择品种时受公司干扰太多，没有充分的自主权，市场运作不是以需求为导向，而是听公司行政指令。有好产品，没有好厂家；有好厂家，没有好产品，加大了操作的难度。

5条建议仅供参考

1. 重塑业务部的角色职能定位。

在做网络的同时，做销量，创造利润。通过完善终端网络来提升产品销量。

2. 建立金字塔式的业务结构，推行低重心业务策略。

在确保产品在终端买得到的同时，也要确保卖得动大面积地向药店派驻自己的营业员(可兼职)。不能只保证渠道中有水，还要创造让水流出去的出口。

3. 调整产品结构。

产品是终端市场运作

的依托，宜精少而不宜杂多。努力寻求10个左右利润空间大的产品，可操作性强，投入既有经费保障又有利益回报，这样终端销售才有积极性。

4. 货款分离，变被动为主动。

业务人员主动出击，只向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送;款由对应业务人员收回，一来可以改变一天只给一家客户送一个品种的现状，提高工作效率;二来可以降低货款风险;三来可以避免货铺出去又收回来。

5. 改变待遇分配机制。

在完成基数任务的前提下，工资待遇下不保底，上不封顶，既给压力，又给激励。大胆地拉开差距，制造贫富悬殊，真正做到能者多劳，劳者多得。

快消品月度工作计划篇四

不经意间，_月份已悄然离去。时间的步伐带走了这一月的忙

碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

一、_月份项目业绩

从元月至_月份末的11个月里，销售业绩并不理想，[某项目名称]共销售住房80套，车库及储藏间57间，累计合同金额15637000元，已结代理费金额计仅218899元整。

元月份忙于年度总结、年度报表的核算工作；2月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备9号楼的交房工作；3、4、5月份进行9号、12号楼的交房工作，并与策划部刘老师沟通项目尾房的销售方案，针对[某项目名称]的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自己的一些想法，在取得开发商同意后，6、7月份[某项目名称]分别举办了“某某县小学生书画比赛”和“某某县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，希望通过开展各项活动提高某某房产的美誉度，充实[某项目名称]的文化内涵，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

8、9月份接到公司的调令，在整理[某项目名称]收盘资料的同时，将接手[另一项目名称]的销售工作。当我听说这个消息时真是欣喜若狂，初进公司就是[另一项目名称]招聘销售人员，第一个接触的项目也是[另一项目名称]，而在公司的整体考虑后我却被分配到[某项目名称]。没能留在[另一项目名称]做销售一直是我心中的遗憾，现在我终于能在[另一某项目名称]的续篇——_项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来；为了能在规定时间内将[某项目名称]的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。10月份我游走在项目和[某项目名称]之间□[a项目名称]的尾房销售□[b项目名称]的客户积累□[c项目名称]的二期交付……我竭尽全力做

好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不知道该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自己的状态，来接受这个事实。11、12月份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

二、11月份工作中存在的问题

- 1、[某项目名称]一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满；
- 3、年底的代理费拖欠情况严重；
- 4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位；
- 5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利；

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与李总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

希望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献！

快消品月度工作计划篇五

我加入电话销售行业已有近两个月的时间，总的来说，在领导的关心和同事的帮助下，工作有了显著的进步。虽然跟自己的目标 and 领导的要求还有一定差距，但前景是好的，心态是正的，信心是饱满的！当然问题也是突出的：1. 技能不过硬，话术还有问题。发现在跟客户交流的时候，方法不够灵活，心急的时候会有点口吃。

1. 工作状态不稳定，比如前两天状态不错的时候跟客户聊得

非常好，包括打新单时接通率都会高些。但礼拜三时状态就很差，拿起电话不知道说些什么。脑子一片浆糊。

2. 销售意识不强，往往是聊了很长时间的客户都不清楚我到底是要跟他推销什么。只是从我这里听消息。4. 过分在乎成败，急躁，把握不好分寸，常常在不恰当的时候推销产品或者啰嗦过多，让客户有所反感。5. 自我要求不强，平时业余时间没有充分利用来学习提高自己，总体能力素质不够强。

对于这些问题，以下是我做出的下个月电话：

在年度销售工作计划里我主要将客户信息划分为四大类：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，稳定与客户关系。

2. 现在正在尝试各种工作方法，试图找出一种适合自己，使用起来得心应手的方式。

3. 控制自己的情绪与状态，尽量保持状态稳定，保持良好的状态。

4: 加强销售意识，加强目的性，有计划，有步骤的去和客户交流，戒急戒躁，从容面对挑战。

5. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

6. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

7. 自己多总结工作，看看有哪些工作上的失误，及时改正。

以上就是我的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自

己的贡献。