# 2024年销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划(7篇)

来源：网络 作者：紫陌红尘 更新时间：2024-06-13

*销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划一产品的摆放，接下来新的一里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些品销量?库存不足，哪些产品积压库存。对于积压...*

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划一**

产品的摆放，接下来新的一里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通，使得这边仓库整洁规范。这个问题解决之后。对于库存方面会更好。可以方便清楚的知道哪些品销量?库存不足，哪些产品积压库存。对于积压库存产品还是较少的，我会及时每月请点一遍，如有积压库存产品，我会及时与总公司有关部门协商，或者与北京部这边的销售人员协商，想办法清理掉这些产品。

产品价格方面跟一些产品包装问题，我会多跟总公司有关部门沟通，公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道，将最新的信息传达给北京部的销售员，使得公司产品的销量更好!

对于自己能力的问题。我会虚心讨教，自己在业余时间报读一些培训班。加强锻炼，让自己自身的能力得到提高。素质也能够进一步提高!

我的计划主要分为两大部分:

1)财务方面。

1.继续做好我天天的日常工作，手工帐跟电脑帐，

2.的应收账款把握的不是很好。这一我会把严，尽量的避免风险。

3.及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结。

4.做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。

另外。我现在在这边已经稳定下来了。我在打算报读一些培训班。加强一下，到时假如条件不答应的话，我也会买一些书来自己自习!

2)仓库的治理。刚接手的时候是有点茫然。有了几个月的锻炼，虽然有了好转。但是现在还是不完善，下一.

1.我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2.库存方面。尽量做到不积压太多的库存!因为经常有客户反映我们总是缺货，所以这一，我会跟总公司那边协商，避免缺货现象发生!

3.认真登记出库入库产品数量，避免库存数量发生混乱!凯哥也有两多的仓库治理经验。不懂的我会多向他讨教，争取把北京仓治理好，同样也希望各位销售员能够配合我。共同把北京办事处做好!我主要的计划就这些。另外我还会协助销售员共同完成销售目标。

回顾还存在的问题，有以下5点:

1.与总公司洽谈还不到位。包装跟一些产品价格还没洽谈好。

2.自己的能力跟素质不够高。

3.仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数。

4.返修货的处理还不得当，经常拖欠客户的，导致给客户留下售后服务不到位的印象。

5.产品的摆放比较混乱。积压库存的产品，

对于这5点存在问题，将会在下一计划尽快解决，对于实际库存与erp账面库存的问题，我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题，返修货问题，我会与总公司有关部门协商。洽谈，尽快将这个问题落实解决!

其实并不好过，因为金融危机的影响，公司的发展受到了很大的限制，公司的业务也不是很好了，这些都是存在的现实问题。在今的工作中，我会努力配合好与上面的领导之间的工作关系，一定要做的更好，这些都是作为助理的我应该做到了，我相信我会工作的更好！

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划二**

我们公司做为主营销售的公司，销售的好坏直接注定了我们公司的将来的发展，所以我作为销售助理。工作起来必须要认真努力，帮助公司实现销售业绩的大幅度增长，那样的我才能算是一个合格的销售助理!

我的计划主要分为两大部分:

一、仓库的治理.

刚接手的时候是有点茫然.有了几个月的锻炼,虽然有了好转.但是现在还是不完善,下一年：

1.我将做到及时填写建立产品分类帐，核准产品等，做到帐目清楚，可查。发现问题及时汇报，改正。达到了帐物一致。

2.库存方面.尽量做到不积压太多的库存!因为经常有客户反映我们总是缺货,所以这一年,我会跟总公司那边协商,避免缺货现象发生!

3.认真登记出库入库产品数量,避免库存数量发生混乱!凯哥也有两年多的仓库治理经验.不懂的我会多向他讨教,争取把\_\_仓治理好,同样也希望各位销售员能够配合我.共同把\_\_办事处做好!

二财务方面.

1.继续做好我天天的日常工作,手工帐跟电脑帐,

2.20\_\_年的应收账款把握的不是很好.这一年我会把严,尽量的避免风险.

3.及时准确登记银行、现金日记账，做到日清月结.

4.做好办事处职工的工资、补助的统计汇总，做好工资、补助的发放工作。另外.我现在在这边已经稳定下来了.我在打算报读一些培训班.加强一下,到时假如条件不答应的话,我也会买一些书来自己自习!

我主要的计划就这些.另外我还会协助销售员共同完成销售目标.

回顾\_\_年还存在的问题,有以下5点:

1.仓库产品的实际数量跟erp数量还没能够完全准确的对上数.

2.返修货的处理还不得当,经常拖欠客户的,导致给客户留下售后服务不到位的印象.

3.产品的摆放比较混乱.积压库存的产品,

4.与总公司洽谈还不到位.包装跟一些产品价格还没洽谈好.

5.自己的能力跟素质不够高.

对于这5点存在问题,将会在下一年计划尽快解决,对于实际库存与erp账面库存的问题,我会采用”一帐一人一事”的方法解决这个问题,返修货问题,我会与总公司有关部门协商.洽谈,尽快将这个问题落实解决!

产品的摆放,接下来新的一年里我会尽量跟北京办事处这边的人员沟通,使得这边仓库整洁规范.这个问题解决之后.对于库存方面会更好.可以方便清楚的知道哪些产品销量大,库存不足,哪些产品积压库存.对于积压库存产品还是较少的,我会及时每月请点一遍,如有积压库存产品,我会及时与总公司有关部门协商,或者与北京部这边的销售人员协商,想办法清理掉这些产品.

产品价格方面跟一些产品包装问题,我会多跟总公司有关部门沟通,公司产品价格的升降能够争取在第一时间知道,将最新的信息传达给北京部的销售员,使得公司产品的销量更好!

对于自己能力的问题.我会虚心讨教,自己在业余时间报读一些培训班.加强锻炼,让自己自身的能力得到提高.素质也能够进一步提高!大家一起努力,将北京办事处做到更好!在不久的将来.\_\_办事处一定会比其他部门成长的更加快!

在新的一年中，我一定会做的更加的好，我做销售助理已经有很多年了，可以说是对我的业务都能够做到极为成熟，所以我相信我在接下来的工作中一定会做的更加的好，我相信公司的明天一定会更加的美好!

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划三**

一、 后勤工作

销售部正式成立一个月，很多流程还没有走顺，在前进中摸索，成立一套完整的销售流程，为销售部提高工作效率，统一思想，做好销售员的后盾力量。

2. 制定年度和月培训计划，培训内容以公司的企业文化、纸箱的基本知识、团队的合作精神、团队的战斗气势、个人素质，责任心，爱心，个人形象、以及对客户的服务理念为主导。通过培训，不断的学习，让我们这个销售团队在磨练中快速成长，打造一个精英团队，为公司树立良好的企业形象，给公司创造更大的利益，同时收益的是我们自己。

3. 为销售部努力营造温馨快乐的工作环境，公司注重家庭化，学校化，军事化管理，同样我们销售部也一样要有家的感觉，策划一个销售部活动方案，每个月组织两次活动，大家聚在一起，工作生活多做沟通，让生活和工作和谐双丰收。销售部以组织的形式建立一个班委，负责销售部日常工作，主要包括：卫生，销售部成员的情绪变化，关系协调，销售部活动组织等。努力创造一种用事业留人、用待遇留人、用情感留人的良好工作环境。

二、 自身的改变，学习，提升

认清自己，处事有原则。找准工作的立足点、切入点、着力点。不该管的不管，不该说的不说，不该听的不听，把握好工作分寸，工作要到位。

2. 耳聪目明，协助领导带领好这个团队。在维护好与每个人关系的同时，要严格要求所以人员，前提要以身作则，以情感安抚人心。必须牢记不该说的不说，不该做的不做。

3. 高效快捷处理有关事务。沟通好与各部门之间的关系，工作求真务实，雷厉风行，领导安排的事情必须及时完成。所做文件，内容清晰，格式正确。

4. 不断提升个人素质，靠德、识、学、才开展工作，学会尊重、学会理解、学会给予。

5. 注意自身形象，起好表率作用。销售部人员的一举一动都代表着公司的形象，作为助理首先要加强自身修养，注重自我形象塑造，同时，要引导销售成员强化形象意识，形成塑造形象的共识。工作中，要重视外在形象的“包装”，全心全意地、热情细致地待人接物，为人处事。要经常并善于“换位思考”。

在领导提供给我的平台上，我相信\_\_年我自身会得到更大的提升!

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划四**

现在已经是结束了一年的工作，而我更是在其中收获到了不少的成长与进步。当然为了在下一阶段有更好的成长与进步，所以我便是为自己制定了一下的工作计划，就是希望自己能够在接下来的工作中有更好的成绩出现。

一、提升个人的努力

面对这份工作，我还是有很多需要去成长和学习的地方，所以我更是需要保持有更加优秀的状态，争取让自己变得优秀起来，这样才能够在这份工作上将各项的工作都完成好。我当然是非常地希望自己能通过在工作中的不懈努力在工作中有更棒的成绩。在工作不断成长奋进的的过程中，我更是需要多花费心思在工作上，希望能够凭借着自己的努力来让自己成长起来。在遇到困难的时候，更是需要及时的请教，这样便是能够让个人的工作正常的进行，当然接下来也是需要对自己的工作进行自我的思考，将学习到的东西真正的转化为个人的知识的储备，这样才能够得到真正的提升。

二、遵守企业的规章制度

企业对于每一位员工的要求都是非常严格的，所以我必须要努力的遵守好公司的任何的一项规章制度，这样才能够在工作中不会犯下错误。对于我个人来说，我更是需要摆正自己的心态，以个人的努力去促成我更大的进步，当然我也会严格的做好每一项要求，在工作上去进步，在生活上变得更加地有规律。

三、改正自己的缺点

在之前的一段时间的工作中，我也是在工作上犯下了非常多的错误，在经过我自己的深刻的反思之后，我也是决心要在下一阶段去改正，以更好的状态在工作上去做更多的努力。在工作的进行上，虽然我是有非常的认真，但还是会有小的错误会出现在我的工作中，再者就是我的操作不当的原因，更是有更多的错误是没有顾及到的。对于我个人在工作上所出现的问题，我也是会摆正自己的心态，让自己真正的端正自己的态度，认真的完成好自己的工作。然后就是自己对工作的要求的不熟悉，所以在工作中犯下了不少的错误，这些错误的发生也已经是给我有了非常多的警醒，让我更加明白自己在工作上需要去不断努力奋斗的方向。

现在的我已经对日后的工作有更大的信心，并且我是完全地相信自己是能够真正的将这份工作完成好，所以我会以更好的姿态去迎接日后的工作，我相信我是能够在这份工作中做出更大的成绩。

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划五**

新的一年也是要有新的计划，作为企业的一名销售助理，协助销售经理去做好销售的工作，我也是要把这一年的工作来好好计划，让自己明确要做的事情，知道自己在岗位上的一个方向是怎么样的。

首先我要对自己的专业能力和公司的产品继续的加强熟悉和了解，虽然我只是销售的助理，但是其实更应该去了解公司的产品，当经理需要的时候，我也是能即使的给予到资料，同时自己的一个销售能力也是需要去提高，虽然我不需要主动的去参与谈判，但是对于销售过程中要用到的技巧，以及销售的流程，都是需要去更加的熟悉，而新的一年也是我来到公司完整的第一年，对于还是个新人的我来说，更是要努力的去提升自己各方面，这样才能协助经理去把销售的任务给完成。

对于市场和客户群体要有足够的了解，对于已经拥有的市场情况和老客户资料也是要做好整理和实时的更新，把档案建立好，当经理需要的时候，我也是能及时的拿出来，更好的去把销售工作给做好，同时对于在销售过程中需要使用到的各种规划，方案，产品的详细介绍等相关的资料，我也是要做好整理和优化，只有这些基础的工作都去做好了，那么在销售的过程中也是可以显示出我们的专业性，让客户信任我们，愿意购买我们的产品，和我们企业来合作。

协调各方面的一个工作任务，积极的配合经理以及相关的同事去把大家要做的事情做好分配管理，对于部门要做的一些培训和会议，我也是要做好前期的资料收集和准备的工作，让经理在做这些工作的时候，能更快，更好的去做，做好助理该做的一些基础准备工作。同时对于自己的工作也是要去不断反思和总结，让自己的工作方法去进行优化，更好的去把助理工作做好。

新年的我，要更加的努力，对于自己之前没做好，或者身上存在的缺点也是要尽快的改正，我想我一定可以在新年的一个助理工作之中做好的，同时自己也是能去取得更大的进步，在工作之中也是要把事情做得更加的完美，更加的严谨，同时在做事中也是要把效率提升上去，更加的主动。并且在工作之中，我也是要尽量的避免犯错，让自己的工作做得好，这样才能为了企业的销售而出一份自己的力。

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划六**

自从转到销售部至今已经半年了，回想自己这半年来所走过的路，所经历的事情，已经没有了刚来时那么多的感慨，也没有了那么多的惊喜，而是罕见的多了一份镇定，多了一份从容的心态。这半年来在公司领导的带领下，加之部门同事的鼎力协助下，我一直立足本职工作，使得销售工作顺利进行着。

虽然销售情况不错，但是回款率依旧不是太乐观，原因在于集团总部款不及时。20\_\_年的下半年我会尽量克服这方面的因素，及时与公司协商回馈问题解决回款问题。

现将销售工作的内容和感受总如下：

①将有些电话业务或者需要送货的业务分配给业务经理，并辅助他们抓住定单;

②经常同业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高;

③合同的执行情况：协助业务经理并督促合同的完成;

公司上门业务的处理，对产品销售过程中出现的问题进行处理，与各部门之前进行友好的沟通;、与集团总部清理往年应付款情况，由于往年帐目不是我经手的，加上有些单据遗失及价格或等等问题，给现在的工作带来许多麻烦;、对每一款新产品进行推广，与各经销商进行密切联系，并根据地区、行业、受众的不同进行分析;、在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

总半年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，下半年自己计划在去前期工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）确保完成全年销售任务，平时积极搜集信息并及时汇总;

（二）努力协助业务经理的销售工作，从产品的价格，数量，质量以及自身的服务态度方面，细心的与客户沟通;

（三）销售报表的精确度，仔细审核;

（四）借物还货的及时处理;

（五）客户关系的维系，并不断开发新的客户。

（六）努力做好每一件事情，坚持再坚持！

最后，想对销售过程中出现的问题归纳如下：

（一）仓库的库存量不够。虽然库存表上标注了每款产品最低库存量，但是实际却不相符，有许多产品甚至已经断货。在库存不多的情况下，建议仓库及时与生产联系下单，或者与销售联系提醒下单，飞单的情况大多于库存量不足有关。

（二）采购回货不及时。回货时间总会延迟，对于这种现象，采购人员的态度大多都是事不关已，很少会想着怎么去与供应商解决，而是希望销售人员与客户沟通延缓时间。这样会让客户对我们的信誉度降低。（这种现象非常严重）

（三）质检与采购对供应商退货的处理。很多不合格的产品，由于时间拖延，最后在逼不得已的情况下一挑再挑，并当成合格产品销售，这样对我们“追求高品质”的信念是非常不吻合的。经常有拿出去的东西因为质量问题让销售人员非常难堪。最后，感谢各位领导能够提供给我这份工作，使我有机会和大家共同提高、共同进步;感谢每位同事在这一年来对我工作的热情帮助和悉心关照。虽然我还有很多经验上的不足和能力上的欠缺，但我相信，勤能补拙，只要我们彼此多份理解、多份沟通，加上自己的不懈努力，相信x公司明天会更好！

**销售助理工作计划和展望 销售助理工作计划及职业规划七**

根据公司20\_\_年四川地区的市场开拓总结，在现有市场状况下，为确保市场开拓的顺利进行，完成网络渠道的建设工作，现将公司20\_\_年度的渠道策略做出以下工作计划：

一、重点目标简介：

建立起以18地级总经销商，100个县级经销商组成的经销网络，每个经销商组织起忠实水工，维护水工对促进销量起到推动作用，大力做小区推广，宣传直接面向终端，协助经销商对分销网络的完善和\_\_\_\_形象的树立，实现品牌效应。

二、市场现状分析：

四川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。四川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\_\_2.8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。

金德日丰金牛伟星川路多联5.825.283.853.643.753.36

规格：20\_\_2.8单位：元/m。以上价格统计排除价格调整因素，部分价格有所偏差，总体与市场情况保持一致。上述品牌都是国家免检产品，金德、日丰、金牛、伟星、川路为中国名牌产品，在市场上口碑较好。

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;

4、众多的零售商，容易形成一张销售网络，有利于市场基础的建立和产品的品牌树立。

该渠道上各相关因素的基本特征：

1、地县级总经销的主要特征：地级市场中实力较强，抗市场风险能力较强，在该市场内，有影响力，甚至有自己的分销网络，有资金实力;与厂家谈判的基本心理特征为：产品要可靠，要有特色，能够吸引市场购买力，厂家实力信誉要好，有做市场的思路，并且希望厂家对其支持，能够从产品上感受到利益，对厂家的选择上也较理性，对市场消费倾向把握比较清楚，注重利润空间;

2、零售经销商的主要特征：跟着市场大方向走，不敢轻易尝试新产品，对新产品报观望态度，在选择经营产品的时候主要参考市场上主流产品的基本情况，非常关注产品的销售情况，对产品的销路非常注重，资金实力相对较弱，因此一般不会大批量进货，注重产品的利润空间。

3、终端消费用户，就家装终端消费而言，他们对产品质量的直观认知不太清晰，但总体上偏向于知名品牌和口碑产品，多受经销商和安装工人的影响，希望物美价廉。

4、水工的基本心理特征：水工是产品运用安装的直接接触者，对产品质量的优劣有着直观的感受，因此在产品质量方面能够影响终端消费的购买，与经销商合作，能够达到促进产品销售，同时，水工又处于社会的较低层，从心理上希望受到人们的尊敬和重视，因此，维护水工也是许多厂商销售的一种方式。

由此可以看出，渠道客户看中的利润，因此我们在渠道建设时是否能给他们创造利益，深刻影响着市场开拓。

五、渠道销售实施计划：

(一)、区域市场划分和人员配置

依据四川的行政区域、交通线路，按照“先易后难，先重点后一般”的原则，由近及远，将整个四川划分为4到6个区域市场，以区域为单位，确定区域内重点地级市场，重点市场必须是区域内经济实力，地理位置，市场状况都良好的市，根据区域内的市场具体情况、客户情况进行有针对性的市场政策，逐步开发区域内其他市场，具体划分如下：

1、川南区域：包括眉山市(仁寿县、彭山县、洪雅县、丹棱县)、乐山市(峨眉山、犍为县、井研县、夹江县、沐川县)、雅安市(名山县、荥经县、天全县、汉源县、石棉县、芦山县、宝兴县);

2、川东南区域：包括资阳市(简阳市、安岳县、乐至县)、自贡市(荣县、富顺县)、宜宾市(宜宾县、南溪县、安江县、长宁县、高县、珙县、筠连县、兴文县、屏山县)、内江市(威远县、资中县、隆昌县)、泸州市(泸县、合江县、叙永县、古蔺县);

3、川中区域：包括广安市(华蓥市、岳池县、邻水县、武胜县)、遂宁市(射洪县、蓬溪县、大英县)、南充市(阆中市、营山县、蓬安县、仪陇县、南部县、西充县)、达州市(万源市、达县、渠县、宣汉县、开江县、大竹县);

4、川北区域：包括德阳市(广汉市、什邡市、绵竹市、罗江县、中江县)、绵阳市(江油市、盐亭县、三台县、平武县、安县、梓潼县)、广元市(青川县、旺苍县、剑阁县、苍溪县)

5、未划分区域：除上述四大区域之外的成都市以及周边县市，巴中市、攀枝花市、西昌市以及甘孜阿坝凉山三州内有市场潜力的县。

开发步骤根据“先易后难”的原则，从川中、南、北、东南四个区域同时进行，每个区域由专人负责，确定区域内重点地级市，先开发重点地级市场，再开发县级市场，同时开发零售分销商，从而行成一张以地级市为中心、县级市场为网点、零售分销商组成的销售网络。

每个区域内，除了市场开发人员以外，还需要配置一名市场维护人员，行成“开发―维护―开发”同时进行，这样既能保证给客户良好的售后服务，树立良好的品牌形象，又能对市场进行深入拓展，维持市场稳定，及时的解决市场问题，并能够随时掌握市场信息，发挥着市场服务人员和市场督导人员的作用，有利于形成公司系统的统一的市场管理体制。

(二)、产品价格策略

渗透价格策略，其目的在渗透市场，以提高市场销量与市场占有率，并能快速而有效地占据市场空间，达到在市场开拓初期抢占市场分额的目的。具体如下：

1、采取中档市场的价格策略，从市场开拓的现状出发调整价格体系，以致能够达到市场开拓初期的“高档品质，中档价位”优势;

2、价格体系的适当调整为，在现有价格表基础之上，总经销价为4―4.5折，市场零售价控制在6折左右，避免同市场上主流品牌在价位上的劣势竞争;

3、制定统一的市场零售价格表，保证经销商利润的同时稳定价格体系。

(三)、经销商的选择和维护

经销商选择遵循以下原则：

要有事业心，对市场开发有信心，信誉良好，对新品牌产品前景抱乐观态度，不为暂时的市场现状疑惑，能够配合公司的市场开发策略，不得有扰乱市场秩序行为。在此原则之下，对经销商市场拓展能力、分销销路建立、资金实力、店面地理位置等情况择优开发引导，使其向对公司市场开发有利方面发展。

经销商维护，能够有效建立稳固的合作关系，坚实市场基础，保障市场开拓有序进行，具体的维护办法如下：

1、建立经销商档案

在市场开发过程中，将经销商的信息整理成档案，包括经销商的个人信息、销量情况、经营情况、库存情况、问题记录、主要销售产品、维护办法等信息，在市场中更好的掌握经销商的各方面需求，才能有针对性的提供服务;

2、客情沟通

将经销商进行分类，根据经销商的重要程度有计划的进行拜访沟通工作，定期对合作经销商回访沟通，了解经销商在经营过程中存在的问题和对公司产品、服务、政策、广告等方面的意见和建议;

3、协助经销上进行市场开拓，分销渠道的建立，解决销路问题

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开发建立，从而从销路上给予经销上支持，解决销路问题;

4、经销商利益的保障

按照市场开拓渠道模式，本着和经销商在区域市场内的真诚合作，达到双赢的目的，在市场开发过程中，公司对经销商的利益要有绝对的保证，遵守承诺，在同一市场中，总经销只能有一家，零售经销商的数量有着严格规定，同一街道，同一建材市场不能存在多家经销商;对市场零售价格统一规定，并一定要严格执行;公司工作人员在区域市场内所接受的定单或谈判的业务，其销量归属总经销商，或者根据实际情况给予经销利润分成;

5、市场问题的处理

在市场上出现的诸如经销商和公司之间的矛盾问题、产品质量、经销商串货、货款、广告、人员配置等现实有可能面对的问题，公司应该制定一系列有针对性的解决办法，最重要的是公司业务人员在市场出现问题的情况下要第一时间出现在市场上，给经销商对公司留下负责任的印象，并且以沟通为主，充分了解问题的真实原因，按照原则处理;

6、经销商员工培训及经销商管理

公司提供对经销商员工的培训，使其对公司产品的充分了解，对公司市场开发的给与人员的上支持。定期召开经销商会议，增强经销商的忠实度。制定统一的经销商管理办法，引导经销商符合公司的各项制度要求和市场机制有效运做，建立公司和经销之间的有效联络办法，确保经销商在区域市场做的经销活动不扰乱公司的市场秩序。

(四)、水工队伍的建设和维护

水工在市场开发过程中的作用为目前许多厂家所重视，包括目前国内主要的塑料管材厂家，对水工的开发作为市场开发的一项重要策略，公司应该在水工队伍的建设和维护方面作为市场开拓的重点来做，具体如下：

1、帮助经销商建立水工队伍

目前的零售经销商多数是从水电安装工人起家的，因此在业内有许多同行，根据自身的人际关系建立自己的销售渠道，水工的帮助很大，但是没有形成有效的管理，忠实度很低。公司可以从产品方面，帮助经销商建立水工队伍，帮助经销商制定水工维护办法，增强水工对经销商的忠实度;

2、帮助经销商建立水工档案，吸纳水工为公司技术人员

以经销商为中介，建立起公司和水工之间的联系，以经销商名义建立起水工档案，并吸纳水工为公司的技术人员，在针对终端客户的管材安装和技术服务方面，以当事经销商的水工为主，最终将水工向推广公司产品方面发展;

3、给与水工以物质、利益上的吸引

水工服、水工包，是联系公司和水工之间的主要物品，也是公司形象宣传的一种载体，对于比较忠实的水工，公司可以配置水工服、水工包，从而也增强公司和水工之间的关系。在利益上，可以根据水工对销量的贡献给予经济上的报酬，从而吸引更多的水工为公司产品销售服务;

4、组织水工会议

以水工专业技术培训的方式组织水工会议，可以进行技术交流，意见交流和技术建议等内容，目的是增强水工队伍和公司之间的感情，给水工从心理上给予满足，增强水工对公司的忠诚度。

六、广告宣传和品牌形象的建立

(一)广告宣传

广告宣传立足于面向消费者，其目的在于拉动销量和树立品牌形象，因此，广告以小区宣传为主，各个市场上，以各种形式将\_\_\_\_管材的相关信息传递到消费者，具体实施如下：

1、新建小区墙体广告：在新建成的小区内的显要位置做上\_\_\_\_管业的喷绘广告，广告内容体现高品质、绿色环保、安全卫生等，着重给消费者留下深刻的第一印象;

2、楼层广告：以楼层贴等方式标注\_\_\_\_管业;

3、宣传单发送：组织市场人员不定期到小区内发放宣传单，以平面形式传递有关\_\_\_\_管业的相关信息;

为提升\_\_\_\_品牌形象的影响力，根据各市场情况和销量情况进行以下广告方式：电视媒体广告、报刊媒体广告、公交车身广告、户外大型广告牌、路灯广告等。

广告形式是多样的，可根据市场情况和费用预算合理执行。

(二)、品牌形象树立

\_\_\_\_管材根据自身实际情况和市场情况，应该树立起“高品质重服务”的品牌形象，由经销商组成的销售网络体系是该品牌产品的载体，因此品牌形象的树立应该从经销商着手，在良好的市场服务和经销商维护工作中体现出\_\_\_\_品牌的“服务”形象，产品在实际消费者使用过程中体现\_\_\_\_品牌的“高品质”，在市场中形成良好的口碑，从而达到在消费者心中树立起“安装水管就选择\_\_\_\_管业”的品牌效应。

七、销售任务

在市场开拓期，按计划实施，有序进行市场拓展，建立起坚实的市场基础，在这个基础上形成销量，根据目前市场其他产品是销售情况，制定以下销售任务：

1、渠道建设进展：一个月开发3家经销商，20\_\_年实现18个地级总经销商，100个县级经销商和零售商;

2、根据一个地级市场月销量10万的基本目标，实现全年销售渠道总销售额达到1000万;

3、没个经销商根据经营情况，开发3到5个水工，为推动销量服务。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找