# 电脑销售计划书(9篇)

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2024-08-14

*制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。电脑销售计划书篇一联想电脑促销活动首...*

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。那么我们该如何写一篇较为完美的计划呢？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。

**电脑销售计划书篇一**

联想电脑促销活动

首先鉴于大学生这一群体，即对电脑的需求和自身经济的原因。对大学生来说花几千块钱买一台电脑毕竟有点困难，况且还有不少同学对电脑方面的了解比较欠缺，如何去让他们了解咱们产品质量到底有多好或者说让他们知道市场上同品牌的电脑跟咱的产品到底有何不同，做好产品优势宣传成了关键。我认为初期的一个星期到两个星期内我们应把着重点放在产品介绍与市场对比上，毕竟咱的竞争优势在于价格上。

其次只有对比才能吸引顾客眼球，做好外界产品的价格调查，通过具体数字让同学们真切的感受到我们的东西的确比他们更实惠。对学生来说哪怕省一百他们也会很高兴，当然这是保证我们产品质量的前提下。

在保证自身利益的同时，给更多同学提供优质的产品与服务，同时，提高商店的信誉和知名度，为以后开展更多活动提供保障。

初步制定传单内容，包括机型、电脑主要配置(很多人对电脑了解不是很清楚，不懂到底哪种好);排版两栏，自己的与市场上的同种商品相比较，具体的数字说明自己的产品价格上的优势同时附上自己产品应有的证书，给他们一个信用凭证。

1.产品质量问题。虽然我们已经知道产品质量可以保证，但是总得有个方法让买家信服，这是我们给他们的信任凭证，所以我觉得应该给他们一份质量合格证书，确保买者的权利受到保护。这样他们会心安，而且我们也显得有信誉啊!

2.买电脑送配件。比如散热板，这是必不可少的，尤其是夏天，电脑上散热慢，必须用它了;还有键盘，电脑上的键盘坏了很难修的，所以我建议可以买电脑送键盘，这样也省了他们的消费，我发现每个买笔记本的都会外买键盘，要是送他们一个的话，他们应该会很高兴;电脑桌，现在在学校也没有电脑桌，大家用电脑的时候也不方便，可以到时候送一个学习的桌子当电脑桌，一个桌子也就十几块钱，如果觉得拿着不方便的话，可以临时在东校这边买，这个我可以负责，到时候给他们现买也来得及。配件方面的我能想到的也只有这些了。

3.保证售后服务。活动期间购买电脑者自动成为本店会员，以后购买其它产品给予不同程度的优惠，购买以后定期不定期的询问电脑使用效果，超过保修期后以后需要服务给予优惠。

4.搞好宣传。一开始，加大宣传力度，让同学们知道咱们是在保证质量的前提下让他们省更多的资金。可以通过周围同学的关系，宣传联想电脑的好处，一传十十传百，应该会得到不错的效果。

**电脑销售计划书篇二**

我到\*\*\*公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作以来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下个月里要从以下几方面入手:

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和职工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;职工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人职工资\*\*\*万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元;其余网络工程部分\*\*\*万元;新业务部分\*\*\*万元;电脑部分\*\*\*万元，人职工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的职工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。 3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位职工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为职工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、职工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：公司内部定期不定期安排职工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体职工的培训活动。

3、培训目标：为职工在岗成才创造条件，为企业提供职工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位职工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*\*\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\*\*\*建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位职工进行监督。

**电脑销售计划书篇三**

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等与计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

工程部利润主要计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点—————无线网，与一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元；其余网络工程部分\*\*\*万元；新业务部分\*\*\*万元；电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、与比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习与培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部的队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力与战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员与全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导与\*\*\*30名职工对自己的殷切期望与支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理。其工作职责就是开拓市场与\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观与价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，与业务水平，为把\*\*\*建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导与在座的每位员工进行监督。

**电脑销售计划书篇四**

20xx级市场营销二班

：何子韬 徐程 王鹏

：滁州职业技术学院经济贸易系

中国联想集团（pc业务集团）

我方计划向中国联想集团以较为理想的价格采购联想新圆梦f618约120台电脑，并达成日后长远的合作关系。

：滁州职业技术学院经贸系采购部（买方）

：联想集团滁州分公司（卖方）

20xx年5月14日9：30am

滁州职业技术学院经贸系会议室

主谈人员：

技术顾问：

财务顾问：

1、主方的分析

下，是滁州市人民政府举办的综合性普通高等职业院校，学院成立于20xx年7月，占地面积1140亩，建筑面积31万平方米。先后荣获教育部高职高专院校人才培养工作水平评估优秀院校、安徽省示范性高职院校、安徽省“双师素质”软件类师资培训基地、安徽省就业工作先进集体、安徽省创新创业示范校、省级大学生创业孵化基地（aa级）、滁州市文明单位、滁州市市直企业招工帮办服务先进单位等荣誉。并且先后举办了滁州市银行业协会首届职工运动会，安徽省第十一届中学生田径运动会等赛事，南京儿童医院滁州分院为我院附属医院。

2、客方公司的分析

联想是一家营业额近300亿美元的个人科技产品公司，客户遍布全球160多个国家。联想是全球第一大个人电脑厂商，名列《财富》世界500强，为全球前四大电脑厂商中增长最快。自1997年起，联想一直蝉联中国国内市场销量第一，占中国个人电脑市场超过三成份额。凭借创新的产品、高效的供应链和强大的战略执行，联想锐意为全球用户打造卓越的个人电脑和移动互联网产品。集团由联想及前ibm个人电脑事业部所组成，在全球开发、制造和销售可靠、优质、安全易用的技术产品及优质专业的服务。

1、报价

双方依次报出自己的理想价格，开始进行谈判。

2、质量

针对此次谈判的标的，对电脑的配置等各方面进行详细地描述。

3、服务

主要是针对售后服务，包括安装、维护、培训、运送等服务。

4、条件

包括付款的账期、维修期限、维护的周期、电脑回收等

1、主要目标

每台电脑以2600元的价格成交

2、次要目标

每台电脑以2900元的价格成交

3、最低目标

每台电脑以3200元的价格成交

1、主方优势分析

本次采购为大批量采购，谈判的资本较大，价格方面可以压低对方的报价，争取最大的利益。电脑供应商选择多样化，不仅有联想，还有戴尔、宏碁、华硕等。资金充足，可一次性付清。滁州职业技术学院经贸系近年来正处于不断的发展壮大中，需要采购大批量的电脑、投影仪等教学设备，且这种需求长期存在。联想公司不仅提供电脑，同时也提供各种教学设施，对其来是一个长期有利的合作伙伴关系。

2、主方劣势分析

客方提供的电脑性价比最高，同时我方由国家政策补贴，如果选择别家，对对方来说是种损失。资金限制，我方资金由上级机关控制，一般不可超出，超出部分需自己垫付，如果客方报价过高，我方会产生一定的资金压力。我方属于教育机构，谈判时间固定有限，经不起多轮谈判和长时间的消耗。

3、主方人员分析

a、首席代表：

作为此次谈判的具有最终决定权的人物，相当关键。

b、主谈人员：

具有良好的沟通协调能力，对谈判颇有经验。懂得使用各种谈判技巧，为我方争取最大的利益。

c、技术顾问：

技术顾问主要同卖方商讨电脑技术方面的问题。

d、财务顾问：

财务顾问将对各大电脑厂商进行市场行情调查，并结合我方的需要、成本等，向联想集团滁州分公司进行询价。

4、客方优势分析

联想电脑在中国的同类产品中占有最大的市场份额，联想集团成立至今，一直秉承优良的销售和产品信誉，拥有较高品牌知名度，口碑良好，顾客忠诚度较高，产品质量过硬。我公司售后服务体系完善，免费提供装卸维修等服务。联想电脑凭借业界领先的高科技、信息化手段，为其提供函盖售前、售中、售后服务全程的专业化的it产品服务品牌。给客户带去阳光般温暖、贴心、无所不在、无微不至的服务关怀，值得消费者信赖。我公司产品在同类产品中竞争力较强，成本控制比较好，产品的价格和配置优先于竞争对手。我公司曾与滁州职业技术学院经贸系有过合作关系。此次学院淘汰的正是20xx年从我公司采购的电脑。这次采购继续选择我公司，说明对我公司的产品具有忠诚度，也体现出我公司的产品相较于其他品牌在配置、价格、维修等方面具有相对的优势。

在此期间，我们公司进行电脑的大促销，特别是对于集体购买，优惠力度更大，同时，我们享有国家政策支持。学校购买我们公司的电脑，国家对学校有补贴，减少支出。我方在软件升级、定期硬件维护、专业技术顾问、培训等售后服务方便优于竞争对手

5、客方劣势分析 双方曾经有过合作关系，对彼此较为了解，且对方大批量的采购可能成为其谈判的资本，是压低价格的关键，所以在谈判过程中，价格方面可能会做一定的让步。买方有多个电脑供应商可供选择，我方竞争压力大。

6、客方人员分析

a、首席代表：

b、主谈人员：

c、财务代表：

d、法律代表：

1、开局阶段的策略

此阶段主要是摸清双方的底细，为继续谈判打下基础。

开局：通过谈及上次双方合作情况形成感情上的共鸣，把对方引入较融洽的谈判气氛中。

（1）、我方争取第一个报价，价格取我方可接受的最低价，同时让对方意识到可以进行讨价还价来继续谈判。

（2）、如果对方先行报价，千万记住不要接受对方的第一个提案如果我方轻易的答应了对方的第一个要求，他们会觉得应该可以要求地更好，甚至觉得其中必有蹊跷。

（3）、提出比你真正想要的还要多的要求我们在与对方谈判时，一定不要觉得提的要求越多就容易失去这次谈判。要求多可以让对方争取取消这些要求，因为让步可以适当给对方好的感觉，但是为了达成结果，你不能放弃强硬的态度。在谈判中最重要的就是要超出你原本所预期并营造一个令对方觉得他是赢家的气氛。如果一上来就提出最好的交易条件，就很难让对方觉得赢了，对方觉得太轻松了。

为何要提出更多？

1 让对方觉得赢了

2 有议价的空间

3 让对方感觉太好运了

4 有可能会获得更多

5 建立亲和力，不断地砍价可以增加亲和共识

6 与比较自我为中心的人容易达成共识

（4）、在谈判过程中，首先解决一些小问题，使那些比较大的问题更容易得到解决。

刚开始谈判时，我们可以先从电脑的安装、运送、维修等细小的方面入手，同时进行谈判以取得共识，因为这部分涉及金额较小，而且容易达成共识。待以上谈判成功后，再进行电脑价格的谈判。

2、磋商阶段的策略

此阶段是双方进行讨价还价的阶段。

(1)、投石问路策略：通过向对方提出一些巧妙性的问题，并引导对方尽量做出正面的、全面的回答，得到我方想要的资料。我方可以这样问：假如我们可以长期与贵方保持合作关系呢？

（2）、欲擒故纵策略：故意通过各种措施，让对方感到自己是满不在乎的态度，从而压制对方。

我方作为公办综合性普通高等职业院校，在滁州地区乃至安徽省内都有较高知名度。与一些知名电脑厂商都有联系和合作。如华硕、戴尔、方正、清华同方、长城等，假如贵方的条件过于苛刻，我方将与其他厂商进行谈判协商。我方可通过让对方感到我方是满不在乎的态度，从而压制对方讨价还价的胃口，确保我方在预想条件下成交。

（3）、价格诱惑策略：卖方利用买方担心产品市场价格上涨及优惠力度及数量减少的心理，诱使对方迅速作出决定和签约。联想新圆梦f618在此期间属于促销阶段，同时对于大批量采购优惠更甚。同时，如果购买方是事业单位，国家对于其采购将有补贴。

（4）、收回策略：如果对方对于价格一直纠缠不清，我方可采取收回策略。这样回应对方：我方可以适当对价格作出让步，但像安装、培训、运送等需对方自己来承担。

（5）、白脸-黑脸策略：使用这个策略可是帮助我方在不会导致任何对抗情绪的情况下成功地给对方施加压力。

我方有两位主谈人员，一位主谈人员扮演黑脸的角色，让谈判看上去陷入僵局，冲突一触即发。另一位主谈人员扮演白脸的角色，缓和紧张的气氛，让谈判继续下去。

（6）、更高权威策略：如果对方拼命砍价，我方就可以诉诸更高权威策略。潘玲作为我方的首席代表，拥有最终决定权。当对方砍价过于激烈时，我方可回击：我方需要向领导人请示时才能做出价格的让步。我方要向对方阐明，我方领导最近在出差，没事时间处理这些事，等他回来时，优惠时段已过去。千万不能让对方知道，其实首席代表才是真正有最终决定权的人。

（7）、沉默寡言策略：采用这个策略，使对方揣测不出我方心理，无法做出正确的判断。给对方施以压力，迫使对方打破沉默作出妥协。

（8）、暂时休局策略：如果谈判中遭遇僵局你，可以暂时宣布休局，双方进行

总结，分析僵局原因。

注意：

让步的幅度不可以固定，否则我方让步的.方式可能会在对方的心里形成一种固定的期待。

首先通过解决就些小问题为双方创造契机，但千万不要把谈判的焦点集中到一个问题上。

当对方要求我方作出一些小让步时，一定记得要求对方给予我方回报。

**电脑销售计划书篇五**

电子产品纷杂多样，电脑也是这样，面对国内存在的繁多的电脑品牌，联想电脑怎样生存?适逢春节长假，亲身深入电子产品市场，对电脑的销售状况做一个调查，为中国品牌联想电脑做一个市场调查。

1.1联想集团的背景及发展史

1984年11月1日，由柳传志、王树和等11名中科院计算所科技人员在北京中关村电子一条街创办了“中科院计算所公司”，开始了以发展中国民族电脑产业为目标的创业历程。公司成立初始，以各种技术服务(主要是代客户验收、维修进口电脑、培训技术人员)积累了第一个70万元。20xx财年营业额达到202亿港币，目前拥有员工10000余人，于1994年在香港上市(股份编号992)，是香港恒生指数成份股。20xx年，联想电脑的市场份额达28.99%(数据来源：idc)，从1996年以来连续9年位居国内市场销量第一，至20xx年3月底，联想集团已连续16个季度获得亚太市场(除日本外)第一(数据来源：idc);20xx年，联想台式电脑销量全球排名第五。稳坐中国市场老大的位子。

1.2对联想电脑的介绍

联想电脑的品种很多，电脑的分类很有针对性，按照目标消费者的不同，联想建立了覆盖个人、中小企业、大企业三类用户的完整商用产品线，包括：针对高端商务个人的thinkpad笔记本针对中小企业的v系列、扬天系列，以及针对大客户的think centre、昭阳、启天系列。每款电脑都有各自优势，并佩戴相关软件和赠品

1.3对目前保定市电脑市场的分析

联想：在电脑市场上成长迅速，频繁推出新品，在市场上获得不错的反响。受关注程度高，在国内的电脑销售的比例高达62.3%，吸引了不少消费者。苹果：销售比例占11.7%，紧随联想电脑之后，在国内拥有一批忠实的客户，口碑不错，与其他电脑相比，有自己独特的优势，对联想电脑的老大地位有冲击作用。惠普和戴尔的销售比例相差不多分别为6.6%和6.4%，两者实力相当，也都是国际知名品牌，在消费者心里有一定的信任度。华硕、索尼、宏基等电脑所占比例相对较少，但是他们也不断推出新品，电脑性能和软件开发对消费者有很大的诱惑力。

1.4联想电脑的目标市场

联想电脑根据不同用户设计出不同款式的电脑，联想旭日系列是满足学生、中小企业办公人员等客户对于产品性价比和品质服务需求的全新超值应用产。还有其他系列电脑，能满足不同人群的需求。

1.5进行营销策划的目的

电子市场竞争日趋白热化，电脑行业也是如此，虽然联想电脑在国内还是老大的位置，但是国际上一些知名品牌的电脑在中国市场上的强势攻击，对联想电脑的销售造成了很大的冲击，为了保住电脑行业的老大地位，同时向世界市场进军，联想电脑必须进行一系列的营销策划活动，来提高自己在国内的市场占有率，为自己向世界市场进军，挑战国际电脑巨头，积攒力量。

2.1联想电脑的优势(s)

2.1.1价格优势

相比国外的惠普戴尔等电脑，在同等系列的产品上，联想电脑的价格比外国品牌的电脑要低50-300元，在质量和性能同等的前提下，联想的价格优势也确保了联想的老大地位。

2.1.2产品优势

在以上所简要描述的联想电脑的系列产品中，我们不难想象：联想电脑为了不同人群，开发不同系列的产品，满足了不同客户对电脑产品的需求，这也体现了联想电脑的人性化发展。一切为了消费者着想。

2.2联想电脑的劣势(w)

相比国外的一些世界知名的电脑公司，联想成立的时间较短，发展历史不如他们，技术经验也没有那些国际大亨多，所以联想在生产电脑时会在一定程度上依附于那些大公司。在同戴尔惠普等电脑公司进行竞争的时候，联想在技术人才上的缺口日益成为联想同这些跨国公司竞争的瓶颈。怎样招揽高新技术人才，成为联想集团迫在眉睫的一个大问题。

2.3联想电脑的机会(o)

联想电脑的发展是站在了中国这个大蛋糕的前提下，中国的发展也带动了联想的发展，联想作为中国自主品牌电脑巨头，是中国民族企业挑战国际大公司的先锋，以及中国人民为联想的发展也为联想的起步，发展注入了动力。随着中国经济的腾飞，人民生活水平的提高，电脑成为一种必须，联想也的大跨步发展也成了一种必须。

2.4联想电脑的威胁(t)

联想电脑在中国这片土地上成长发展起来，随着中国加入世贸，国门的打开，一些外国的电脑知名企业：惠普、戴尔、东芝等开始像潮水一样涌入中国市场，联想电脑的销售市场一步步被这些国际巨头吞噬，联想的发展面临危机。

2.5综合评述联想电脑

总而言之，联想电脑是既面临机遇，也同时面临挑战。不经历风雨就不能见彩虹，联想电脑只有经得住国际市场的经整改，才能屹立于世界之林，这也是联想冲向国际知名品牌的必经之路。

3.1产品策略

3.1.1对联想电脑的定位

联想电脑的定位可以根据价格及性能来确定不同人群，怎样定价也是销售环节的重要因素，什么样的客户能接受什么样的价格，联想电脑要根据不同的客户定出不同的价格，

国际知名电脑的售价大都在4000以上，如果联想电脑在保证质量和性能的前提下把价格控制在4000以内，那联想的价格优势就能显现出来了。(当然除了一些配置很好，性能也很好的电脑外)

(1)开天系列。

联想绿色电脑开天系列是立足商业大客户的安全稳定应用需求，专为企业级客户设计的节能、环保型商务办公平台，凭借节约能源、环境友善、保护健康三大顶尖特性，将绿色转化为企业竞争力，助力客户实现可持续发展。

(2)启天系列。

联想绿色电脑启天系列，搭载节约能源、环境友善、保护健康三大顶尖特性，是国际化的新联想针对国内大客户量身定制的最新一代产品，新启天具有更加富有质感及活力的外观、更加贴近用户需求的功能设计、更加稳定可靠的国际化品质。

(3)扬天系列。

扬天是联想与ibm合并后推出的第一款商用pc,是专为热衷于体验最新技术,崇尚简约、自由、个性,注重产品性能的商业用户打造的一款领先易用的数字办公平台。无论从硬件还是从应用体验都带给用户业界最创新的科技体验;此外扬天的闪电恢复、领先的结构设计、创新的应用功能，无论从人性化使用的角度，还是从安全防护、高效管理的方面都为用户周到设想。 (4)补天系列。

联想绿色电脑补天系列，节约能源、环境友善、保护健康，是高性能专业型的商用电脑,适用于高端办公应用、设计开发、数据运算、图形图像处理等功能需求.具有性能强大、稳定可靠、扩展能力强的特点。

(5)think center系列。

think center台式机将双核处理器的强大功能与艺术级的工艺水平至于企业用户手中。think center具有各种尺寸：从塔式、台式到小型及超小型设计，可满足各种业务需求，同时最大程度地提高生产率，降低成本。

(6)旭日系列。

联想旭日系列笔记本电脑是满足学生、中小企业办公人员等客户对于产品性价比和品质服务需求的全新超值应用产品。

(7)天逸系列。

引领时尚的主流笔记本电脑，不单在外观设计风格上突显个性和时尚，还拥有完美的数码影音效果和极强的功能应用特色。

(8)3000系列。

3000系列产品外观优雅大方并呈现大理石般质感;无卡扣设计配合边沿指示灯彰显时尚魅力;高触感键盘满足更高的功能性体验和人性化感受;“一键拯救”免去使用的后顾之忧;无铅制造以及能源之星认证确保产品环保节能。 (9)ideapad系列。

ideapad系列产品以时尚动感的family id设计、尖端科技的娱乐应用设计以及体贴入微的人性关怀设计，创造三维体验设计的时尚娱乐精品，带来全方位的娱乐应用体验。

(10)昭阳系列，

针对行业客户设计的高品质笔记本电脑。高端、高性能的同时具备多重可信赖的安全保护方案。昭阳系列针对行业客户提供按需定制服务。

(11)加固笔记本系列。

高可靠笔记本电脑是联想自有品牌笔记本电脑中最新开发的加固系列，产品定位为安全的宽环境计算机。

(12)thinkpad

thinkpad，中文名为“思考本”，在20xx年以前是ibmpc事业部旗下的便携式计算机品牌，凭借坚固和可靠的特性在业界享有很高声誉。在lenovo收购ibmpc事业部之后，thinkpad商标为lenovo所有。thinkpad自问世以来一直保持着黑色的经典外观并对技术有着自己独到的见解，如：trackpoint(指点杆，俗称小红点)、thinklight键盘灯、全尺寸键盘和aps(active protection system，主动保护系统)。

thinkpad笔记本电脑作为帮助用户实践思考的工具，划定了笔记本行业的新标准;先进的处理器、强大的图形显卡到极致轻薄的设计与超长的电池寿命，总有一款thinkpad机型能满足您的商务需求。

联想电脑的发展乃至最后走向国际大品牌，联想的产品必须以高、精、尖立足，联想要想在世界之林立足，产品策略就不能只盯在价格低廉的低端市场，而是要向高端技术的高端市场进军，挑战那些国际巨头。

3.1.2联想品牌

一说到电脑品牌，人们都不禁想到lenovo，这就是品牌的感召力，品牌观念对销售起了很大的作用，也能表现出人们对一个品牌的认知度。联想的目标就是要让他的品牌深入每个中国人心中，深入世界每个人心中。

3.2渠道策略

电脑销售的渠道，很大程度上是公司-配送中心-销售商这种模式。建立这种模式可以很迅速的为销售商提供货物，而不用担心断货。尤其在销售旺季，更要保证销售渠道的畅通。

3.3促销策略

促销策略，换言之就是通过降低销售价格或者赠送商品或服务等来增加销量的一种办法，它能够增加利润，提高产品的知名度。

3.3.1利用经销商进行促销

这就是生产商和销售商之间的一种密切合作，生产商通过给销售商一些折扣之类的优惠，鼓励销售商通过各种途径多销售本品牌产品，同时也可以承诺销售商先行拿货，等销售出去货物后再行支付货款来刺激吸引广大的销售商，代理商等。此举也减轻了销售商因进货而占用大量资金导致资金周转不灵的困惑。

3.3.2利用销售人员进行促销

对直接进行销售的销售人员进行鼓励，让他们多卖本品牌的电脑，承诺他们每卖出去一台联想电脑可以有相应的提成。这样就激发了他们卖联想电脑的热情，在客户选择买电脑时，销售人员会着重宣传联想电脑。

3.3.3现场对消费者促销

现场对消费者的促销时最直接的方法，联想集团可以通过和一些大公司进行合作，在一些大公司年终时发放奖励的时候，可以对有突出贡献的人员发放联想电脑一台，这样既能体现出大公司的优厚福利待遇，也能宣传了联想电脑，对双方来说都是双赢。 3.3.4广告策略

实行广告策略是让中国乃至世界每个人认识联想电脑的一个重要途径，联想集团通过广告策略让人们认识到联想产品，认识到联想电脑。并通过广告刺激人们去尝试使用联想电脑，同时也通过广告，把联想电脑的性能，优势表现出来。

3.4联想电脑的售后服务

联想电脑作为一种电子产品，免不了有质量和其他方面的问题，这个时候售后服务就提现了一个大企业，一个大公司的发展成熟程度了，好的公司也就代表着好的售后服务。联想电脑公司可以设立一个免费的售后服务热线为广大用户提供服务，同时应建立相应的售后服务网点，当客户的电脑出现质量问题时，可以很方便的进行维修。这样，联想也能在消费者心中建立良好的企业形象。

每个产品的销售都有自己的销售方案以及相应带来的各项销售方案所需的经费。初期暂定的销售预算：包括分销预算、广告预算、促销活动预算、公关预算、售后服务等。随着活动的进行，最初定制的预算方案根据活动的进展而相应的变化。但是最终目的都是要达到销售方案所规定的目的。

附录

调查目的：调查保定市联想电脑的销售状况调查时间：20xx年2月10日到20日调查地点：保定市颐高电脑城，明华电脑城调查方法：问卷形式的抽样调查问卷调查的样本：

联想集团联想电脑的调查问卷

您好，我是河北金融学院的一名学生，在年后为开学的这段时间里为联想电脑做一个市场调查，并根据您反映出来的问题，来对联想电脑做出一定的改善。

谢谢您对本次活动的参与。

1、您使用过电脑吗?

1)使用过2)没有使用过

2、您听说过哪些电脑品牌?

1)联想2)惠普3)戴尔4)其他

3、您购买电脑看重的是什么

1)电脑的性能2)电脑的外形3)其他

4、您能接受一台电脑的价格?

1)20xx-3000元2)3000-4000元3)4000-5000元

5、您是通过什么渠道了解联想电脑的? 1)通过电视2)朋友介绍3)促销员4)其他

6、您喜欢什么样的促销方式呢? 1)降价促销2)抽奖促销3)其他

7、您的月工资是多少?

1)1500-20xx 2)20xx-2500 3) 2500-3000 4)3000以上

您能最后给联想电脑提一些意见和建议吗?

**电脑销售计划书篇六**

我到\*\*\*公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作以来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一个月里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下个月里要从以下几方面入手:

进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元;多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元;其余网络工程部分\*\*\*万元;新业务部分\*\*\*万元;电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*\*\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大\*，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**电脑销售计划书篇七**

为了搞好xx年我们公司电脑的销售情况，特制定了这份xx年销售工作计划书。我到xx公司主要负责电脑市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手

首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货;勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理;内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分-----培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。

业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率;员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xx万元，纯利润xx万元。其中：打字复印xx万元，网校xx万元，计算机xx万元，电脑耗材及配件xx万元，其他：xx万元，人员工资xx万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。能够完成的利润指标，利润xx万元。

三、工程部获得的利润途径和措施

工程部利润主要来源：计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xx万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xx万元;多功能电子教室、多媒体会议室xx万元;其余网络工程部分xx万元;新业务部分xx万元;电脑部分xx万元，人员工资—xx万元，能够完成的利润指标，利润xx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

**电脑销售计划书篇八**

销售部利润主要来源有：计算机销售;电脑耗材;打印机耗材;打字复印;计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，xxx万元，纯利润xxx万元。其中：打字复印xxx万元，网校xxx万元，计算机xxx万元，电脑耗材及配件xxx万元，其他：xxx万元，人员工资xxx万元。

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润xxx万元。

工程部利润主要计算机网络工程;无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在xxx万元;单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润xxx万元;多功能电子教室、多媒体会议室xxx万元;其余网络工程部分xxx万元;新业务部分xxx万元;电脑部分xxx万元，人员工资xxx—xxx万元，能够完成的利润指标，利润xxx万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办x变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把xxx公司建成平谷地x计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大大会制定的121万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和xxx30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和xxx公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大x，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于xxx形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把xxx建成在平谷地x规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。

我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

**电脑销售计划书篇九**

第一部分：摘要

一、平板电脑项目背景

二、平板电脑项目简介

三、平板电脑项目竞争优势

四、平板电脑融资与财务说明

第二部分：平板电脑市场分析

一、平板电脑行业发展现状

二、目标市场分析

三、竞争对手分析

四、市场分析小结

第三部分：公司介绍

一、公司基本情况

二、组织架构

三、管理团队介绍

第四部分：产品介绍

一、产品介绍

二、产品的新颖性/先进性/独特性

三、产品的竞争优势

第五部分：研究与开发

一、已有的技术成果及技术水平

二、研发能力

三、研发规划

第六部分 产品制造

一、生产方式

二、生产设备

三、成本控制

第七部分 市场营销

一、企业发展规划

二、营销战略

三、市场推广方式

第八部分 融资说明

一、资金需求及使用规划

(一)项目总投资

(二)固定资产投资(土地费用、土建工程、装修装饰、设备、预备费、工程建设其他费用、建设期利息)

(三)流动资金

二、资金筹集方式

三、投资者权利

四、资金退出方式

第九部分 财务分析与预测

一、基本财务数据假设

二、销售收入预测与成本费用估算

三、盈利能力分析

1、损益和利润分配表

2、现金流量表

3、计算相关财务指标(投资利润率、投资利税率、财务内部收益率、财务净现值、投资回收期)

四、敏感性分析

五、盈亏平衡分析

六、财务评价结论

第十部分 风险分析

一、风险因素

二、风险控制措施

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