

布面鼠标垫定做-礼品行业经销商如何制定销售计划

产品名称	布面鼠标垫定做- 礼品行业经销商如何制定销售计划
公司名称	余姚市聚奎电子厂
价格	面议
规格参数	
公司地址	余姚市泗门镇工业园区
联系电话	86-057187397504 15157102789

产品详情

销售计划一般指的是按品类和品牌分为年度规划、季度计划和月度计划，在月度计划的基础上制定周计划。那么，对礼品行业的经销商而言，应该如何制定销售计划呢？

首先，制定年度规划。销售团队的定位就是执行的角色，所以公司的“头脑”部门（有的称为品牌经理）就非常重要。年度规划一般是在年初制定完毕，详细的设计了各产品与品牌的定位、销售目标、销售策略和预算，销售目标进度会分解到季度和月度，在这个基础上就有了季度和月度计划。

其次，制定季度和月度计划。这个在公司称为工作要点和方案。公司的“头脑”部门（品牌经理），每季度和月初会向各销售单位下达“季度和月度工作要点”，包括工作重点和执行方案。这个要点和方案不是头脑部门坐在办公室拍脑门做出来的（闭门造车），而是取之于礼品市场的实际情况，群策群力“提炼”出来的。

很多礼品公司会在每月下旬，将各销售单位的负责人组织起来，大家说下个月要怎么做？“春江水暖鸭先知”，群策群力，品牌经理就是个提炼职能，提炼整理后就形成季度、月度工作要点和匹配的执行方案。

方案一般分为“必选动作”和“自选动作”。必选动作，就是“全区一盘棋”，各个区域、单位都要统一执行的方案，如渠道促销，重大节日的消费者促销等，而自选动作则是根据各个市场和单位的实际，做的个性化方案。

那么，各销售单位的月度销售计划就由“必选动作”和“自选动作”组成，计划会形成月度考核指标，销售硬指标在从年度规划分解而来，软指标（过程指标或动作指标）则是从月度工作要点提炼而来，这个月度计划就很清晰了。

最后，制定周计划。周计划是由月度计划和考核指标分解来的，形成每周的工作重点和行程安排。周计划也是目标和成果导向的，根据市场的“聚焦定点”来确定销售人员的行程安排是否合理，根据每个区域市场的实际看其工作重点是否和月度工作要点一致，工作量是否基本饱满，这都是执行层面的问题了。

。 综上所述，按以上步骤，礼品行业的经销商能够较好的制定销售计划，做到游刃有余。鼠标垫定做<http://www.cleanerpatner.com/>

电 话：86 0571-87397504

传 真：86 0571-87397508

联系人：吴小姐

地 址：中国 浙江省杭州市余杭区五常白庙工业园2号

qq:2355861666

更多产品图片：<http://detail.1688.com/offer/37794053755.html>