# 最新网络销售工作计划(五篇)

来源：网络 作者：落花成痕 更新时间：2024-07-01

*做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。网络销售工作计划篇一公司成立市场部，它是公司...*

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**网络销售工作计划篇一**

公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。市场销售计划书但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a、通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

b、搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路；

c、指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

d、针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e、及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

f、在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制；

3、与销售部强强联合，成立品牌小组

市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开销售部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和销售部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，交销售部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与销售部实现共融和共荣。

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编。

c宣传管理员一名负责宣传方案制定、广告宣传活动现场执行。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

1、竞争激烈

几年来，公司同仁辛勤而有效的市场运作，取得了丰富的市场经验，建立了较为完善的市场营销网络，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。但由于同行业某些同类产品的成功的市场开发，使威科产品在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司依托山西省农科院的专家优势和山西农大的合作保障了我们强有力的技术支持，是一般小企业无法比拟的优势。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一大批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。

公司产品经过多年的市场运作，已具备了一定市场竞争优势，为了能够讯速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造“新威科”的品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌。不同类型的系列产品采用不同的包装策略。(特殊市场除外)

2、产品定位

根据目前市场现状，随着产品的更新换代、新系列产品的推出和销售区域的情况变化，为提高与同类产品的竞争优势，扩大市场份额，在保证利润的同时，建议逐步调整产品价格，采用中、低价格策略，增加产品竞争力

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强乡镇网络的建设，积极发展新的经销商，使销售网络更趋稳定。进一步开发重点养殖区的经销商和大型养殖户，扩大市场范围。

4、市场推广

a.积极利用公司各种有价值的资料，如“新威科技讯”“山西饲料”企业网站等宣传企业。

b.在全国性的专业报刊、杂志或电视媒体上刊登广告和文章，扩大产品知名度。

c.积极参加全国性大型行业会议及与各地经销商联合举办多种形式的技术讲座、用户座谈、产品推广等会议，宣传展示公司与产品。

d.利用多种形式与经销商开展促销活动，促进产品销量。

e.在一些养殖重点地区配合经销商做一些墙体广告。

f.定期举办不同程度的有奖销售活动，提高产品的销售量，形式可多种多样。

g.制作广告衫和pop张贴广告广泛张贴宣传公司的产品，扩大品牌影响。

h.夏季在养殖小区进行电影循环播放，宣传公司文化。

第一季度：

1、确定本年度的广告宣传策略。

2、结合市场情况制定出活动计划。

3、抓好市场信息和客户档案建设。

4、策划好经销商年会。

5、完成墙体广告的设计计划。

6、策划推出春节有奖销售活动。

第二季度：

1、策划推出二季度促销活动。

2、配合分公司推出市场活动。

3、参加全国性的行业展会一次。

4、配合各分公司做好驻点营销工作。

5、利用“新威科技讯”和“山西饲料”媒体宣传夏季深入养殖小区放电影的事件。

6、夏季文化衫的设计制作。

第三季度：

1、夏季电影宣传工作的计划安排落实。

2、文化衫的发放。

3、制作pop张贴广告广泛宣传配合电影放映。

4、策划开展旺季上量产品的促销推广。

第四季度：

1、两节促销的落实开展。

2、挂历、年历的制作与发放。

3、跟踪各分公司和经销商年度目标的完成情况。

4、完成目标市场墙体广告的100%投放。

5、做好全年工作的总结。

1、配备车辆一部，音响、话筒、功放一套、数码相机一台。

2、需要把市场活动经费由市场部统筹安排。

3、各分公司的促销、新品推广、大型市场活动要报营销总监批准后由市场部统一协调开展。

总结：成者王、败者寇。

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在刚成立如何能高起点、高效率需要公司资源、人力各方面支持。如何让市场部的工作与市场有效衔接，真正地做一线业务员的好参谋、好帮手，也是市场部人员需要考虑的首要问题；而深入市场，与业务员并肩作战，是市场部人员工作的关键一步。

**网络销售工作计划篇二**

一、公司网站的日常维护和更新

公司网站后台信息和产品图片的及时更新，管理和更新公司网站的内容，使之处于不断更新的状态中，每天大概抽出一个小时的时间对公司网站后台上的产品的关键词，产品简介进行更新，

1.关注产品信息在百度的排名情况，有针对性的注册各种b2b平台，论坛，贴吧等(注册电子商务网站信息时，内容要详细，详细的公司资料，详细的产品供应信息)

2.利用比较知名的网站发布我司的信息及产品，扩大我司产品的知名度，比如，好喇叭，一呼百应，灯火，环球经贸，环球厨卫等。

3.因季节不同，有针对性的发布产品

1)2-4月份主要以促销品为主，广告笔-笔类，广告军刀，修容组，钥匙扣，收纳袋，杯子，摆件，广告鼠标垫，调味瓶等，

2)5-7月份，主要以，广告瓶起子，扇子，野餐包，野餐垫，沙滩休闲椅，户外餐具，防暑降温礼盒等为主

3)8-10月份乐扣杯子，保鲜盒，旅行餐具，花瓶摆件，丝绸画，钢化玻璃碗等

11月-明年1月，被子，羊绒围巾，效率手册，笔记本，健身用品，干货礼盒等

4)针对特殊的节日，有针对性的发一些帖子

4.时时留意qq动态，抓住客户咨询的内容，有针对性的解答客户的问题，努力开发跟踪网上潜在的客户资源，以及时的在线工具，电话沟通等完成销售工作。

1.随时更新天助软件上的产品内容，新的产品信息的发布，每天抽出1个小时对于天助软件上的商机(产品关键词，产品的内容，产品标题)及时的更新，及时增加新的产品商机

2.天助软件的手动输入每天一个小时的时间。

**网络销售工作计划篇三**

网络推广，尤其是网络品牌推广，不能仅局限于企业网站的高访问量，还要保证各门户网站、行业网站、社区论坛等等网络媒体对品牌频繁的曝光率，利用主流网络媒体对企业品牌的正面报道，引导其它网络媒体的大量转载，以传播企业品牌的核心信息，增强企业的网络口啤及美誉度，提升企业品牌在目标客户群中的`知名度和号召力，最终影响网络用户的合作意向。根据防水建材行业特性、网络发展现状、竞争对手和我司的实际情况，结合20xx年我司年度战略方向，制定此网络推广策划方案。

20xx年6月20日—20xx年2月20日

1、完成品牌网站建设(改版)。

2、完成对网站诊断、优化，增强网站用户体验、方便运营推广。

3、整合各种网络推广方法。结合社会热点、事件进行炒作，利用差异化的传播途径，避免与竞争对手正面冲突。持续加大网络宣传的覆盖面，增强品牌的正面形象，为企业战略方向提供支持。

4、控制网络推广费用，实现精准营销，增加网站非付费广告点击的比重。

5、完成品牌新闻报道超过25个行业网站以上的10篇，报道超过xx个行业网站以上的8篇，社区论坛品牌贴子浏览量超过3万人的xx篇，浏览量超过5千人的贴子35篇，流览量超过1千人的贴子100篇。

6、实现网站访问量达到40万人，行业论坛社区贴子浏览量120万人，品牌软文行业网站转载400余次。

7、安装网上监控代码，对网站流量等数据进行有效的监控、分析、优化。实现在行业谈季网站日均访问量大于800人，行业旺季网站日均访问量大于1200人，并对网络客户的转化率进行跟踪统计。

我司网络推广将分四个阶段进行(2个月为一个阶段)

第一阶段：6月20日—8月20日

1、完成品牌网站制作(改版)，整合相关内容并添加完毕。

2、对网站全面优化，重点针对搜索引擎优化(第一阶段)，实现企业主要关键词搜索自然排名居于前列。

3、分析网民搜索习惯，针对付费搜索筛选适合我司不同阶段推广的关键词，并整合相关宣传推广内容。

4、配合企业年度战略方向，选取有影响力的品牌新闻网络宣传平台，并制定品牌软文内容年度性方案。

5、筛选出较有影响力的20个论坛社区平台，并对论坛贴子炒作制定年度性方案。

6、每周跟进付费广告、品牌新闻发布、攒写贴子并发布论坛社区等方式进行推广宣传。

7、整理收集潜在客户、竞争对手等信息，并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

8、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

9、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇，浏览人数10万人，品牌新闻报道40篇以上，实现ale-a网综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于30%，网站转化率高于1%

10、每月总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化建议方案。

第二阶段：8月20日—10月20日

1、重点针对搜索引擎进行网站优化(第二阶段)，实现我司主要关键词居于搜索引擎前列。

2、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

3、针对公司十一促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。

4、调整、优化付费广告

5、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

6、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

7、执行公司安排的其它事务。

8、完成网站访问量3万人，论坛发贴200篇，浏览人数10万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站ale-a综合排名在70万内，pr值保持为3，网站跳出率低于25%，网站转化率高于1%。

9、月结、半年总结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第三阶段：10月20日—12月20日

1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

2、针对公司元旦促销活动，制作网络宣传专题，加大网络宣传力度。

3、调整、优化付费广告宣传。

4、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

5、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

6、执行公司安排的其它临时性事务。

7、完成网站访问量8万人，论坛发贴200篇，浏览人数25万人，品牌新闻报道60篇以上，实现网站ale-a综合排名在50万内，pr值升级为5，网站跳出率低于22%，网站转化率高于1%。

8、周结、月结，主要针对企业网络推广效果进行分析评估，并制定相关优化方案。

第四阶段：12月20日—2月20日

1、按品牌新闻及论坛贴子的年度性规划，整合相关新闻及每周攒写贴子，并完成各网络媒体的发布、更新等工作。

2、调整、优化付费广告宣传。

3、整理收集潜在客户信息、分析竞争对手信息、并负责跟进清理网络侵权行为及品牌负面报道。

4、发展网络媒体免费合作平台，并充实完善相关专栏内容。

5、执行公司安排的其它临时性事务。

6、完成对各竞争对手网络推广的比较、分析及总结。

7、完成网站访问量10万人，论坛发贴200篇，浏览人数25万人，品牌新闻报道120篇以上，实现网站ale-a综合排名在30万内，pr值升级为4，网站跳出率低于20%，网站转化率高于1%。

8、月结、年结，并针对下一年度制定网络推广计划。

百度预计：1万元，google预计：5000元，搜索引擎关键词优化：中文站点优化3000元，阿里诚信通会员续费：2600元网站建设费用：4000元行业网vip会员费用：20xx元中文站国内双线路虚拟服务器空间费用：600元/年其它：总共预计：2.72万元

**网络销售工作计划篇四**

对销售行业接触时间不长的我，在刚开始接触的时候难免走了很多弯路，但在领导和各位同事的协助下我很快扭转了不好的局面。我对未来的销售市场更有信心，并有着详细的个人销售工作计划。我的工作计划如下：

一、对于老客户，要经常保持联系。

二、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向结合。

三、对自己有以下要求

1：每周至少要保障开发8个新客户，在保障开发新客户的前提下也要维护好老客户并提高其成交率，尽量能够保证每月完成业绩。

2：经常把自己名下客户和合作客户记一下看看有哪些工作上的失误有那些地方还可以改进，确切的说就是能不能够把客户的成交量提高，及时改正希望下次还能够做的更好。

3：在和客户交谈当中必须要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5：要不断加强业务、行业专业方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同事们多交流，向他们学习更好的方式方法。

6：对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7：客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8：自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9：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。

10：为了我们部门的销售任务这个月我要努力完成3w的利润任务额，为我们部门创造更多利润。

四、工作计划写作注意事项

第一，对上负责的原则。要坚决贯彻执行党和国家的有关方针、政策和上级的指示精神，反对本位主义。

第二，切实可行的原则。要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。

第三，集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取群众意见、博采众长，反对主观主义。

第四，突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。

第五，防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

**网络销售工作计划篇五**

一、网络部日常工作：

(一)网络主管日常工作：

1、检查一下公司网站的排名，收录和外链数。

2、检查一下公司网站的关键字列表，记录用户搜索到网站的关键字。

3、关注一下阅读网站网页比较多的用户ip来路，提醒推广人员注意。

4、分析前一天的网站数据报表，了解网站的访问量，访问人群熟悉，访问时间，及访问页面，想办法提高网站的客户粘度，提高网站的转化率。

5、针对搜索引擎优化的结构调整，首页和分类及产品页面关键词合理布局，每天检查并调整3-5个页面。

6、竞争对手关键词分析、客户搜索习惯分析、搜索量大但竞争小关键词分析。提供分析报告和出具相应说明，关键词数据库。

7、联系相关行业网站呼唤友情链接，寻找优质网站进行合作并购买关键词链接。

8、整理网盟推广账户，继续优化创意关键词，同时要去增加新词,否词。针对前一天消费高的关键词进行整理(质量度，匹配方式，排名，对应的创意，着陆页,推广单元状态)。

查看关键词的排名,查看上午消费情况(消费过高的关键词，匹配方式，排位，创意)。

9、分析前一天的推广账户数据，分析用户的上网习惯，找出用户的兴趣点，查找网站跳出率高的原因，重新调整网站的结构。

(二)其他工作人员日常工作：

(注：美工、技术做完自己相关的工作之后，再配合推广人员完成以下工作任务)

上午：

8:30----9:30

1、每个网站上传两条新闻，不能完全照搬其他新闻，至少有些部分要求是原创。

2、免费空间上传新闻5条。

9:30----12:00

每天加2个，群的名字记下来，有最新优惠要及时发布。

百度贴吧、百度hi的维护升级，每天至少更新文章图片2条，访问别人的空间，空间互踩。(查看点击率)

百度知道的升级，回答别人2个以上问题，提问2个以上新问题，升级，解决待解决的问题，提升自己的采纳率。(查看知道积分和采纳率)

每天加1个百度群，群的名字记下来。(截图查看或查看群的名字)

下午：

13:30---14:00

1、新浪，搜狐、腾讯博客维护，更新文章至少2篇，博客互访，给2个以上的博客留言，增加自己的口碑和人气。标题和标签要带关键字。

2、增加互换链接，增加点击率高的外链，至少一个。

14:00----15:00

1、大众点评网，增加评论，没一天换身份评论，每次凭五星，文字不能太少。

2、论坛。(天涯、tom、21cn、\_\_胡同等)

论坛发帖要找对板块，如果以作品形式发表，就可以随便发表。每天发表不少于两篇。本地论坛以客人身份发表文章，图片不能带logo和网址，见有人跟他可以悄悄话告知我们信息。

15:00----17:00

1、分类信息网站(赶集网，58同城等)在相对于板块发布分类信息广告。每天至少在五个分类信息网站上发布至少1条相关广告信息。

2、互换网站友情链接，要是网站质量相当的，每天至少1个。17:00----18:00

3、检查友情链接，看别人有没有删除我们的友情链接，他网站是不是打不开或者被降权，这些可以先通过软件看个大概，对于个别有疑虑的，再具体看下。

每日学习一个知识点(seo优化，网络推广)做一下今天的工作总结及日报表的填写，以及明天简单的工作安排。如果还有时间就到社区互动或者分享内容。有时候是搜集下邮箱发邮件。

每周提交一次网站数据分析报告。(网站收入量、关键词排名、友情链接数、展现量、访问量、转换量、转换率、平均转换价格)。

每月对所做的工作进行总结，对人员进行考评，与上一个月的相关数据进行对比，总结经验，制定新的营销策略。

1、3个月：所有网站改版完成，人员全部到位，网站访问量具有明显的提升，网站快照时间缩短到一天。

2、6个月：网站访问量不低于1000，网站的转换率不低于5%。

3、9个月：网站至少有三个关键词自然排名上升至搜索引擎首页，访问量不低于20\_\_。

4、12个月：访问量不低于3000。

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