# 渠道管理年度工作总结与计划

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-06-12

*渠道管理工作总结尊敬的公司领导、各位同仁：大家好！今天在台上向各位作16年的工作总结和07年的工作计划，第一次向各位做述职报告，十分激动！总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，09年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一...*

渠道管理工作总结

尊敬的公司领导、各位同仁：

大家好！

今天在台上向各位作16年的工作总结和07年的工作计划，第一次向各位做述职报告，十分激动！

总觉得还没来得及细细揣摩自己在这一年中的所获得的千般感受，09年的钟声已经敲响。当我坐在电脑前回想这一年走过的道路，总能让自己陷于不可自拔的回忆和感叹中。o8年是我人生旅程中转折的一年，我在这一年中迎接了新的工作和新的挑战，适应了新的工作环境，结识了新的工作伙伴。o8年是在东方中原公司的第一个年头，也是人生历练的另一个开始。

踏入公司已经有七个月的时间了，过去的七个月对我的人生来说亦是一次新的开始，空闲之余我常常在思考着要以何种心情来诠释刚刚过去的七个月。坦白的讲，过去的那些工作的日子里，充满了激情，也饱含着泪光，甚至也有过挣扎，在一次次推动自己前进的路上，我面对着从来没有面临过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，学会了如何做好本职的那些工作，懂得了应该品味的人生滋味。回顾2024工作的种种经历，让我百感交集。

刚刚进入公司，我的工作是渠道经营，我的工作目标是发展新客户，然后巩固老的客户群体。因此，常常我得去走访合作经营者，与他们协商，发展成为中原的新的合作伙伴。我深知，我这个工作虽然是公司业务的一部分，但是关系到公司的“源头”，因此我决不能懈怠，失败了继续努力，成功了继续发展。经过一个阶段的拜访与沟通之后，发展了一部分有价值的合作者，但是，也不像自己想像的那样一帆风顺的就能出单，对于合作伙伴来讲，也需要一个考验自己工作的阶段，这样在反反复复的交谈拜访之中，自己的工作便出了成绩。在和渠道客户的合作当中，我深刻的理解到，合作着之间一定要体现“合作与共赢”，合作者选用公司的产品会充分考虑自己的利润空间以及售后服务。所以我常常利用中原公司的优势来和客户沟通，去给客户渗透共赢的思想。接下来的工作重点是转向了终端客户——学校，对于学校来讲，在工作上和渠道客户的是不太一样的，在学校的拜访当中，主要渗透的是公司产品的功能优势和完整的售后体系，把服务与产品的优势灌输给对方。

10年总体来说是积累客户，维护客户的关键年，对于09年来说是非常关键的一年，是考验10年奋斗成果的一年，09年具体规划如下：分为主导销售和辅助销售。

（一）、辅助销售来讲主要是通过较为重要的渠道商来实现，主要的分析为：

1、天津xxx视听设备工程有限公司：主要服务于政府机关，企事业单位，常用流明在3000流明左右的投影机，偶尔会用到高流明工程机，对于松下的投影机很认可，对于松下的音频设备不太认可。09年初定销售量为，低流明教育机n台，工程机n台.

2、天津市xx商贸有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用高流明的工程机，对松下的投影机渐渐认可，10年用明基，巴可，科视较多，09年初定销售量为，工程机n台。

3、天津市xx系统工程有限公司：主要服务于政府机关单位，主要用低流明教育机，用投影机肯定会用松下，高流明工程机偶尔会出。09年初定销售量为，教育机n台，工程机n台。

4、天津市xx奥特智能部：主要服务于建筑行业，高低流明的投影机都会用到，出的量会少，初定销售量：工程机+教育机n台。

5、天津xx高德公司，主要服务于银行客户，政府机关单位，需要加大力度跟进，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

6、天津志捷科技有限公司：主要服务于企事业单位客户，09年初定销售量，教育机+工程机n台。

7、天津市xx商贸有限公司：主要服务于学校客户和企事业客户，在学校的底子很深，教育用电脑出的很多，09年初定销售量为，教育机n台。

8、天津市xx智能科技有限公司：主要服务于学校客户，是工程商，机关单位也服务，09年初定的销售量为，教育机n台，工程机n台。

9、天津市xx网络科技：主要服务职业教育客户，对于网络投影需求量会大一些，09年初定销售量为，教育机n台。

10、天津xxxx安防工程公司：主要服务音乐学院及几个军事院校，再者就是ktv客户，他们在客户当中用东芝的投影机较多，但在学校客户上面用松下的机型偏高，主要出量在教育机和无线扩音上，09年初定销售量为，教育机n台。

11、天津市xx投影公司：主要服务于企事业和学校，他们用三洋的投影机比较多，但据了解负责人是我们老乡，很谈的来，如果在服务及价格上能做到位的话，松下的机子很容易进入，09年初定的销售量为n台。

12、其他渠道商暂定销售量为n台。

（二）、主导销售主要是通过先掌握的中高职院校来实现。主要分析如下：

1、天津xx大学xx学院：10年共采购投影机16台，主要是爱普生投影，主要是爱德和电艺佳做的。他们喜欢找这个行业做的比较专业的代理商合作，价格也是很重要的因素。经过接触，09年的项目都会有参与权，但能否中标主要看怎么样去做，暂定的需求量为n台左右。

2、天津xxxx职业学院：去年没有采购，今年肯定会采购投影机，并且是走协议供货，具体选型的话应该是松下的可能性大，因为其他教室的投影机都装的是松下的x88，并且让我看了装的情况，在关系上做好的话，采松下的面大，暂定的需求量为n台左右。

3、天津市xx管理职业技术学院：在西青校区的话，年初会采购x台投影机，在西青校区09年还会建楼，他们主要是天津燃气集团投资的，北辰校区没有去过，暂定的需求量为n台。

4、天津xx成人中专：开春或五六月份会采购四至七台投影机，其主任是西青区的评委老师和西青政采关系较好，对于西青普教的采购应该会有帮助，西青的采购是比较正规的，谁的机会都有，可以做一下文章，其暂定的需求量为n台。

5、天津xx未来教学部：其在09年会采购十台左右的投影机，应该主要关心的是价格，可以用x500做一下试试，暂定的需求量是n台左右。

6、天津市xx职业技术学院，有四五个校区，在北辰的主校区现在正在建楼，大概在09年11月份会建好，他们哪里爱普生做的关系很深，应该是瑞邦数码在做，设备处处长还没有搞定，还需要加大力度去搞。

7、天津市xx学院，天津xx集团投资建设的，09年春节来后搞清投影机的使用情况，初步掌握是教导处的张伟来负责投影机的采购，看一下是不是好搞，如果难搞的话和武清的一个代理商楚天网络公司一起去做，楚天和xx关系很好。

8、主要和xxx积极配合，吸取成功经验，把中高职这一块做起来。

总体来讲，10年天津公司在各位同事的共同努力下取得了明显的成绩，我在各位同事的帮助下学到了很多东西，愿09年和各位同事共同进步，百尺竿头更进一步。在此感谢在座各位。

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