# 2024年第三季度思想汇报\_2023服装销售第三季度工作计划

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-24

*在销售渠道成型后，有计划的增加其他商品的卖家的加入，但他们不会占总公司的股份。或者由总公司自己建立。2024服装销售第三季度工作计划如下，快随本站小编一起来了解下。　　2024服装销售第三季度工作计划　　这是我和上海的几个大卖家做的一个...*

　　在销售渠道成型后，有计划的增加其他商品的卖家的加入，但他们不会占总公司的股份。或者由总公司自己建立。2024服装销售第三季度工作计划如下，快随本站小编一起来了解下。

**2024服装销售第三季度工作计划**

　　这是我和上海的几个大卖家做的一个策划。在我和这些排名(我们做了个网站叫东家网，有个重要的内容就是给网上所有的店铺排名。这些店铺获得排名的前提是有信用记录的才可以排，把每一小类的前10名左右排出来)第一、第二的大卖家实际接触时，发现他们的实力和想象的差了很远，大多是一、二个人。大部分的店主是女性，她们对自己现在的状况已经是很满足了。她们对什么发展计划一点兴趣也没有。 但我觉得这个计划的可行性太好了，而且现在进入花的成本很少，就象当初陈天桥进入网络游戏时一样，现在要进入网游那就是门坎太高了。我把这个计划发出来，只要有一定实力的商家也可以操作这个项目。只要把这些联合的卖家当做是你一家就可以了。实际上我本人把这个成型的计划做出来，是我下海3年来一直摸索的结果，我不忍心这个计划就这样消失了。现在把它发出来，希望可以获得共鸣。我在下海之前一直在某事业单位做个科室干部。期间也办过实体，开过店。欢迎大家给我留言。 全新模式网上销售计划书。

　　>一、 计划概要

　　目前中国网民人数号称9000万，但实际在网上购物的是一群网虫和追求时尚的人，这样的人恐怕只占其中20%，大量的网民想要网上购物，还是习惯于货到付款。这是由中国的环境决定的，在短期内也无法解决。其中，制约网上购物最不利的有三大因素：①诚信问题②支付的方便和安全问题③物流配送。现在，我们的这个全新模式几乎能一举解决这三个问题，同时，更着眼于的是在于抢先占领商业销售的渠道和可以迅速扩大销售的规模。在现在这个竞争激烈的市场，得渠道者得天下，已成为不争的事实。而规模为王更是被在商业领域创造了神话的国美电器等所证明。 我们这个模式从以下几方面来开拓渠道。

　　第一要和电信等宽带接入商合作，打入家庭宽带用户。

　　第二和网吧合作抢占这个遍布全城的渠道。网吧在中国的普及是美国所没有的中国特色。

　　第三、我们在第二阶段会针对遍布全城的小商店让他们也接上电脑上网，而成为我们的加盟商，让渠道更进一步拓宽。在这个过程中，都是同城货到付款，网吧和小商店可以代收货款，因此，支付和物流问题自然解决。而我们的商城是由几个顶级信用的大卖家组成，诚信问题也可以讲基本解决。 我们粗略估算一下针对网吧的销售量。在上海有2到3千家网吧，我们保守估计会有100到200家网吧加盟，一个网吧一天销售2024元，一个月就有6万。100家，一个月就有600万的销售额。大家想想如果加上其他的销售和得力的促销措施，我们会达到多少的量。更重要的是，只要我们这个系统建立起来，很多品牌商会自动要求加入我们，那时。我们的实力和利润可以讲就无人可以匹敌了。

　　>二、 计划的具体实施

　　我们这些联合的大卖家都是位于上海的各个不同种类的大卖家。各大卖家各自负责自己那一个领域的产品销售。在对外招商时，以各大卖家联合成立起来的总公司出面招商。总公司是由各大卖家共同出资建立的。在向全国其他城市推进时，所建立的分公司由总公司统一管理，各大卖家按各自的股份享受相应的利润和责任。在上海，总公司没有销售利润。

　　下面是渠道的建设方案： ①和宽带接入商合作。 因为宽带接入商也有推销自己宽带用户的任务，和保持用户缴费的压力，我们可以将宽带用户的宽带费用免交一年，但他的费用须在购物中，逐次扣除，这对宽带用户来讲，会是一个很大的吸引力，对宽带接入商来讲也是一个很大的促销手段。 ②和网吧合作。 将我们商城的商品给到网吧批发价，网吧在不增加什么投入的情况下，会获得另外一个源源不断的收入，对网吧来讲，会有很多愿意加入我们的行列。这个市场是个空白。如果先进入，先发优势，不言自明。 ③通过传单的形式让各大写字楼和居民了解我们的网上商城。这个做法现在是各大超市卖场的作法，非常有实效。 ④前面的步骤完善后，可以将招商的范围扩大。一个是针对网上开店的，我们可以提供批发价，他们只负责销售。第二个是针对遍布全城的小商店，让他们加盟，他们只需在自己店里做一个无盘系统，不需花多少钱就可以有几台终端上网了，而成为我们的终端销售商。我们自己也可以在各个小区附近尝试开这样的网上销售店。

　　>三、总公司的运作

　　1、 由总公司确定招商的计划，并执行向网吧招商的工作，并具体负责和宽带接入商的谈判。

　　2、 由总公司协调好各大卖家的快递，完善货到付款的流程。

　　3、 开发共同的网上商城，完善和网吧的对接，并随着不断出现的问题，完善自己的功能;

　　4、在销售渠道成型后，有计划的增加其他商品的卖家的加入，但他们不会占总公司的股份。或者由总公司自己建立。

　　5、建立公共的客服中心，完善客服服务;

　　6、 建立自己的用户对购买产品使用后进行评价的数据库;

　　7、 在全国招商或者建立自己的分公司。

　　>四、总公司的运作成本

　　总公司开始可以先设立招商部、技术部、客服部。最先需要的是 网站技术人员。接着是招商人员，他们需要订出招商计划和网吧促销计划。那么具体的成本的产生由以下几个方面组成：工作人员的工资、基本的办公用具、建设自己的独立服务器、促销费用。具体的数目暂时没有列出来，大家坐到一起的时候，可以讨论出来的。

　　>五、可能出现的问题

　　1、随着销售的增加，仓库的费用和送货的费用以及管理难度会加大。

　　2、在前期对网吧招商时，可能会出现在网吧销售不动的情况，要设计好网吧开业促销活动。在网吧招商时也有一个布点的考虑。

　　3、在网吧销售，货到付款时快递到达的时间会要求比较高，可能会要求在二个小时内。

　　>

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