# 一拖三空调|三季度空调销售工作计划

来源：网络 作者：雾凇晨曦 更新时间：2024-09-10

*七八月份是空调销售旺季，因此需要提前做好工作计划。以下是本站小编为大家精心整理的三季度空调销售工作计划，欢迎大家阅读，供您参考。更多精彩内容请关注本站。　　七八月份是空调销售旺季，基于五月的销售预期未能达成(失败)。销售计划得重新定制，...*

　　七八月份是空调销售旺季，因此需要提前做好工作计划。以下是本站小编为大家精心整理的三季度空调销售工作计划，欢迎大家阅读，供您参考。更多精彩内容请关注本站。

　　七八月份是空调销售旺季，基于五月的销售预期未能达成(失败)。销售计划得重新定制，五月份销售计划废止。本着认真落实到销售上本次销售计划必须认真贯彻完成，以证明我们这个团队的实力与精神。用实力说话用业绩说话，是做业务对公司最完美的交代，严格自己对待每一单的客户从接触，洽谈，跟单到签合同。

　　希望每位同仁能够认真完成这次任务。销售业绩需要上升，做销售的人更需要的是成长与学习这样你才可以更上一个层次慢慢的会觉的自己所得到的东西是任何一切所满足不了的，我喜欢从工作中得到快乐，努力了就有收获。加油!加油!加油!······

　　五月份计划对市场的了解，本次计划在原本五月份销售基础上有所改动，再加上从九月份开始和XX装饰合作，工作就更需要做到。星期二至星期五小组成员负责跑装饰公司，原则上星期六、日、继续跑小区、希望各位同仁认真的了解一下自己所做的工作有什么优势?

　　计划销售35万、(12单)(最底不得少于30万)具体执行操作说明下例：

　　销售计划书以下内容：

　　①计划概要：

　　1、全小组整月销售工作任务

　　2、分配任务、能力

　　②营销目标：

　　1、小区业主、装修公司设计师、工程监理

　　2、主要以小区与装饰公司

　　3、完成每月所下达的任务、销售额

　　③营销方法：附见营销方法篇。

　　④活动预算：每月预计在rmb3000元左右(入住小区物业费、宣传单、广告太阳伞、工地现场、标贴、请吃饭)

　　⑤营销监控：许飞 (监控运营成本业绩) 刘良军(个人团队业绩实施、执行)

　　成员 销售额 月单率 成单率

　　刘良军15万550%

　　杨含10万440%

　　胡晶晶10万440%

　　陈振10万340%

　　以上均为最基本利率、没有任何商量与调整必须完成

　　第一、　基本目标(概括)

　　九/十月销售目标如下：

　　第一、销售额目标：

　　(一)部门全体(小组)：35万(月决算)

　　(二)每一员工/每月：10万以上(最底/不上线)

　　(三)每天最少要获取3-5条重要信息、不择手段获取(完成目标的基础)每天所收集到的信息写明情况填写于工作日记报表。 (重点)

　　(四)信息成功率在保证30%以上、准信息在50%以上(基本每星期小组成交率在3单以上，才可确保月目标)视不同情况而定。(有设计师参与的情况下70%上) (重点)

　　(五)从多方面获取信息(设计师、装修公司业务员、)打好基础。渗透 (重点)

　　(六)售楼部、小区工作人员。

　　第二、装饰公司销售与建立关系执行方法

　　(一)前台是必不可少的一关、也是进装饰公司的第一关、跟他打好关系以后方便自己出入搞不定前台工作很难开展更别说要见设计师了、男同胞们发挥自己的魅力啊。

　　(二)跟设计师打交道可要圆滑一点、看什么样人说什么话、关系是一天一天建立与维护起来的、不要一见面什么底都让人知道了、有些设计师是很鬼的切记、必须建立良好的关系设计师才会给你单子、自己必须对空调够专业、有些设计师对空调也很了解、偶尔会问你一些问题如果你回答不上人家会怎么想??放心把单子交给你做吗??

　　(三)市场部的人(业务人员)跟他们多沟通获取至关重要的信息、信息交流。

　　第三 奖励/惩罚

　　(一)、公司待定

　　(二)、惩罚：1、未完成总成绩的一半(15万以下)惩罚额每人200、加入每月考核、第二个月还未完成双倍惩罚、第三月还未完成月薪减半、

　　(三)、团队惩罚：1、发现上班时间上网每次50、2、抽查每人负责的小区未在每次50、3、手机关机每次50、(所罚款项纳入团队消费支出、不包括公司罚款)

　　第五、以上内容均为视同者签名、如有异议可提出改进(建设性建议)

　　>

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