# 2024年销售工作计划|二手车销售工作计划

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-09-17

*凡事预则立不预则废，为更好的开展工作需写一份工作计划。那么大家知道二手车销售工作计划怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“二手车销售工作计划”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。　　二手车销售工作计划　　1、 首先要创建自己的网站进行...*

　　凡事预则立不预则废，为更好的开展工作需写一份工作计划。那么大家知道二手车销售工作计划怎么写吗？以下是本站小编为您整理的“二手车销售工作计划”，供您参考，更多详细内容请点击本站查看。

**二手车销售工作计划**

　　1、 首先要创建自己的网站进行信息推广， 通过百度、 百姓网、 58 同城、赶集网等公共平台发布车源信息，所有来电咨询和网 页浏览留言人员的相关信息要做好统计，并给与客户信息反馈， 同时对于客户的信息要做成联系表保存， 以便有信息需求能及时 的沟通、联系。同时利用公司内部交流平台宣传相关信息，加大 对内对外宣传力度，提高知名度。

　　2、走访二手车市场、4S 店、修理厂、洗车店、周边单位、 居民区发放名片和收集名片，把收集信息及时汇总分类，便于沟 通联系；通过沟通联系有针对性的进行走访，寻求合作项目，对 于能提供车源信息促使成功交易的个人或单位给予一定比例提 成，从而促使车源信息不断的扩大，形成信息互通，资源共享。

　　3、 整合资源， 协同合作。

　　有效的利用好公司内部现有的资源， 先从内部做起，获得公司内部所有公务车的代理销售权、同时跟 海博的所有 4S 店、各修理厂进行交流合作，力争寻求合作项目。

　　同时通过海博旧机动车经纪公司在市场上的知名度， 在市场上多 做宣传，寻找合作伙伴，利用各自的条件资源优势，进行合理合  作经营分配，最终达到双赢。

　　4、通过现已合作的二手车经销商的业务关系和人际关系，极 力寻找合作项目，比如说：我有客源、二手车经销商有车源，再 反过来我有车源， 二手车经销商有客源， 通过这样一个信息互通， 资源共享，也是我们就可以相互合作重要路径。

　　5、了解外省市的旧车销售行情，充分抓住机会，利用好我们 海博在外省市有出租车公司品牌依托，寻求合作，一方面可以对 内，收购外省市内部出租车，另一方面可以利用海博在外省市的 品牌优势和相关领导在当地的人际关系， 进行大力宣传和介绍业 务，从而寻求合作项目有利发展。

　　6、整合内部人员结构，根据每个人的特性，因人而宜制定岗 位绩效和相关的激励机制，分工明确，目标明显，让每个人都有 压力，每个人都肩负责任，这样能使员工的心凝聚在一起，有便 于更好的开拓市场，创造更多的经济效益。以上是本部门经过大家讨论， 一致决定二手车经营可行性很大的 经营思路，不妥之处，还请领导给予修改，谢谢！ 二手车经营范围 买车 卖车 换车 收购各种进口 国产汽车 免费上门鉴定评估 过户 转籍 退牌 上牌 代买保险等员工工作安排 上午 1 洗车子 简单把车子的灰尘擦掉 车子的摆放 2 网络信息更新 3 给每个新拿的车子做车辆信息 4 解要卖所有车辆的车况信息 5 学习销售技巧 6 网上搜电话号码 ，打电话练习沟通技巧 7 网上搜车辆信息 以便更精确了解二手车市场 补充二手车知识 8 每天给自己更新一句励志的签名 9 观看验车及修车视频 下午 1 搜集二手车群 加到自己的 qq 上 2 上汽车有关的网站 了解汽车最新信息 3 看一些汽车有关的书籍 4 每天做工作报告，写自己的心得感受等 5 保持自己及工作环境的清洁。

　　6 每天晚上写第二天的工作计划。

　　7 每天至少一人到自己规定的小区发放宣传单，每个人安排有固定的 小区，宣传单上写有自己及公司联系电话。

　　8 每天抽时间跑一家修理店与其店员沟通并发名片。

　　9 发动自己的朋友把卖车信息传出去 。

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