

---

## 【职场经验】

刘先生担任一家方便面公司的销售经理三年多以来，他为公司创造了财富，这其中的一个奥妙就是每年的销售工作计划是他的“必修课”。刘先生的方便面销售工作计划是如何制定的呢？

### 一、销售工作计划——市场分析

年度销售工作计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，通过市场分析，刘经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品向上走，渠道向下移，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

### 二、销售工作计划——营销思路

刘经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

（一）树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销化”。

（二）实施深度分销，树立决战在终端的思想。

（三）综合利用产品、价格、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

（四）在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。

### 三、销售工作计划——销售目标

销售目标是一切营销工作的出发点和落脚点，刘经理是如何制定销售目标的呢？

（一）根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，确定当前

---

年度的销售数量。

（二）销售目标不仅体现在每一个月度，而且还责任到人，并细分到具体市场。

（三）权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

#### 四、销售工作计划——营销策略

刘经理根据方便面行业的运作形势，结合自己多年的市场运做经验，制定了如下的营销策略：

（一）产品策略。坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，。

（二）价格策略。实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

（三）通路策略。创新性地提出分品项、分渠道运作思想。

（四）促销策略。在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念。

#### 五、销售工作计划——团队管理

在这个模块，刘经理主要锁定了两个方面的内容：

（一）人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

（二）团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号。

#### 六、销售工作计划——费用预算

刘经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。比如，

---

刘经理所在的方便面企业，销售目标 5 个亿，其中，工资费用：500 万，差旅费用：300 万，管理费用：100 万，培训、招待以及其他杂费等费用 100 万，合计 1000 万元，费用占比 2%。通过费用预算，可以合理地进行费用控制和调配，达到资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

刘经理在做年度销售计划时，还充分利用了表格的形式予以体现，不仅一目了然，而且还具有对比性、参照性，使以上内容更加直观和易于理解。