

公司业务员个人工作计划范文（精选 33 篇）

公司业务员个人工作计划范文 篇 1

转眼间又要进入新的一年 20__ 年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我十分重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作 and 认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自我在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，个性在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，务必以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上（每件万元）。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。透过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达 4 万元以上代理费（每月不低于 1 万元代理费）。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展状况。

第三季度的十一中秋双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合潜力的相对提高，对规模较大的企业贴合了《中国驰名商标》

或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户能够安排业务经理见面洽谈，争取签订一件

《广东省商标》，承办费用达 7 万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户持续经常性联系，及时报告该等交办业务的进展状况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务状况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性推荐，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合潜力、都是我要掌握的资料。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识

用心主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的潜力减轻领导的压力。

以上，是我对 20__ 年的个人工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我期望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮忙。展望 20__ 年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自我会完成新的任务，能迎接 20__ 年新的挑战。

20__ 年，我有着的期盼，相信自我必须能够在 20__ 年取得更大的进步，自我就是这样一年一年的走过来的，从一个什

么都不懂的毛头小伙到此刻很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，但是在今后的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自我在 20__ 年必须走的更远！

公司业务员个人工作计划范文 篇 2

时间过得飞快，转眼间我们就在忙碌的工作中迎来了崭新的__年。为了在新的一年里把自己的工作做到最好，特制定了以下的工作计划。

一、想办法制订每日工作流程表

没有工作目标和每天时间安排的人，而有了明确的目标，对自己每天时间安排得比较满的人，是没有空闲时间的，每一点时间都会过得很有意义很有价值。所以，我们要养成每天制订工作流程表的习惯。

1、对家装业务员来说，工作表要把第二天要办的事、要见的人放在第一位，比方说和某客户约好第二天见面或量房，那你一定就要结合双方约定的时间和地点来安排自己的行程。最好在约定地点附近开展业务。

2、工作表要学会预留出一段时间，不能把时间计算得很紧张。比方说，原定计划上午在小区做业务，下午 2：00 去见一个客户，中间有半个小时的车程，而你就不能将时间排到下午 1：30 分才行动，至少应该留出半个小时的空隙，一则防止路上有意外，二则提前到场等待客户，给客户体现出尊敬感。

3、工作表要随身携带，随时查看。你不可能每天都按照工作一丝不变地去工作，但至少工作表能够让你抓住主要的工作。

二、一天时间安排

1、早会培训学习(8：00—8：40)我们建议每个公司都举行早会培训，把业务员和设计师集中在一起，如果部门较大，

也可以单开业务部门的早会。早会每天安排一个主持人，一个讲师，每人轮流做主持人和讲师，大家创造一个内部学习和培训、人人参与的平台。早会时间不能开得过长，半个小时到40分钟就行，内容可以循环推进。

2、设计跟进(8:40—9:00)

3、打电话(电话拜访、电话跟进)(9:00—9:20)

与设计师沟通以后，业务员要对客户进行电话拜访或电话跟进，一般来说，到了九点以后，客户也过了上班初的忙碌期了，打电话正是好时候。业务员最好在公司里打电话，一则方便电话记录，创造更好的电话沟通环境，二则如果有客户需要量房，也好及时与设计部取得联系，客户有新想法也可直接与设计师进行沟通。业务员要养成每天跟进客户的习惯。

4、到小区展开行动(9:30—17:00)

这一段时间主要用于联系新客户，培育自己的客户资源。当然也要根据实际情况，如果小区交房，就要提前去小区，早会可以不开，电话可以不打。晚上回公司的时间也可早可晚，如果小区客户下班后较多，就可以晚回去

5、回公司打电话(17:00—18:00)

如果业务员搜集到了很多的客户电话号码，我建议下午早回公司，在公司给客户打业务电话，这一段时间打电话的效果最理想。

6、晚上要列出当天名单(客户、人际关系)希望你每天都能在自己的名单上增加新的人员，将客户信息和新结将近朋友的信息，完整地进行登记，每天增长的'名单，就是你业绩持续增长的法门。

公司业务员个人工作计划 4

为了实现明年的计划目标，结合公司和市场实际情况，确

定明年几项工作重点：

1、扩大销售队伍，加强业务培训。

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。

人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

2、销售渠道完善，销售渠道下沉。

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。

____三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。

其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。

如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上进行扶持利用三个月的时间进行维护。

3、产品调整，产品更新。

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。

一个产品的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。

产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

4、长期宣传，重点促销。

宣传是长久的，促销是短暂的。促销一时，宣传一世。重点的开展促销活动使产品在一个市场上树立起名气，就是品牌意思。结合市场和疫情发展变化，使产品坐庄，达到营销造势的目的。就重点产品和重点市场，因地制宜的开展各种各样的促销活动。当然最主要的工作重心还是在产品的宣传上，具办各种知识讲座。利用公司网站，把产品及时发布出去，利用互

联网发布产品上市等信息

5、自我提高，快速成长。

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。

本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

公司业务员个人工作计划范文 篇3

我在以往的业务员工作中能够为了公司的发展而努力，对我而言业绩的提升也意味着自己在工作中没有懈怠，所以我能思考业绩提升的方法并对市场信息进行分析，即便存在业绩差的状况也能够及时调整好自身的状态，毕竟唯有多思考未来的发展方向才能让自己取得更多进展，所以我为了更好地完成业务员工作从而制定了以下个人工作计划。

多关注客户开发工作的展开并做好相应的沟通，企业的发展而言客户资源的积累向来都是很重要的，因此要争取开发更多客户并与他们进行沟通，展现公司产品或业务的优势从而建立良好的合作关系，虽然在这个过程中需要面临竞争对手带来的压力以及客户的不理解，但只要能够牢记业务员的职责并通过工作的完成来查漏补缺，那么我在个人能力方面便能够得到较大提升从而得到客户认可，但想要实现这个目标还需要多对客户进行分析，了解如何让客户产生购买的需求并积极与对方进行沟通。

善于运用销售技巧从而在工作中取得更多业绩，懂得销售技巧的运用往往能够更好地完成业务员工作，因此我在与客户进行沟通的时候会刺激对方的购买欲望，了解客户的购买需求

并让对方尽快下定决心，对待业务员工作更加严谨些也有利于自身职责的履行，所以我得多和同事交流并从中学习些销售技巧，而且在开展业务员工作的时候也要多运用销售技巧，争取引导客户产生购买本公司产品的欲望，而且对订单合同的签订也要多花费心思才行，客户选择订购本公司产品也是源于对我们业务人员的信任，因此需要多了解产品质量以及供货方面的状况才行。

积极展开回访工作并对客户资料进行进一步整理，客户对本公司产品的满意程度将决定是否会继续进行合作，所以需要考虑到长期合作的问题并在工作中履行自身的职责，不要觉得签订订单以后便能够对客户不管不顾，这种浪费客户信任的做法只会令公司的发展遭遇困境，所以在进行推销的时候要多考虑客户的想法，即可能会对业务员产生的不信任以及对产品质量抱有疑虑，帮助客户打消这些顾虑并让对方放心购买本公司产品则是我需要做到的。

总之计划的制定是为了业务员工作的完成而服务，而我需要重视后续业务员工作的完成并付出相应的努力，期待通过这份负责的态度能够让业务员工作得到较好的完成。

公司业务员个人工作计划范文 篇 4

新的一岁，新的面貌，新的工作态度。这一年已经到来，我作为一名奋战在前线的业务员，更应该提前为自己做一次计划了，在这岗位上，一定要清楚“未雨绸缪”的重要性，因为无论怎样，我们都是战斗在第一阵线的，所以我们的开场对于这新的一年来说，是非常重要的，所以接下里的一年我会好好的做一次规划。以下是我暂时对接下俩一年的计划，如若今后有变动，我会及时调整。

一、改变思维，快速推广品牌

我是公司的一名白酒销售业务员，对于我们公司这个品牌来说，我们做业务员的理当是有非常足的底气的。所以在做业务的时候，我们一定不要忘记对我们品牌的一个推广。我们平时在做业务的过程中，只记得怎么将产品推出去，却没有想过推出去之后是否还有第二次推出去的可能，是否还可以将这一份努力产生两份成果等等。这些我们平时工作的时候可能都会忘记，也可能被我忽略掉。所以以后做业务的时候我会及时的调整方针，也会在这份激情之上安放一份沉稳，好好的工作，努力的工作。

二、提高专注度，提升工作效率

对于任何一份工作而言，专注度是最要命的一件事情，也是对我们工作而言非常重要且有决定性因素的一件事情。在我的这份事业中，是需要很多精力的，我常常会思考如何将自己的产品快速推出去，也时常遇到一些问题，从而不停的思考解决方案。这份工组是需要思考的，而思考就会占据我们绝大部分的精力，所以这也是我对工作的专注。只有专注度提升上来了，我们的工作效率就会提升上来，工作的成果自然而然也会优先成见了。

三、注重日常反思，改正不足

在我们工作当中，绝大部分的时间是很顺利的。但是做业务的，难免会遇到一些问题，有时候我们确实自己无法解决，有时候也会很矛盾。所以常常在事后反思，从而进行改正和归纳是非常重要的一个步骤，无论是我们平时的一个学习状况还是工作情况，我们都是需要去常常总结、归纳、计划、改正的。所以未来的时间里，我相信自己还有很多的东西要去学习，我也还有很多领域未曾踏入过，将来一年，我会继续努力，接着拼搏下去，给自己长期的坚持一个答案，也给一直信

任我支持我的领导和公司一次答复！

公司业务员个人工作计划范文 篇 5

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到 4。万元以上代理费(每月不低于 1。万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达 7。万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达万元以上。

制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对 20__年工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑得快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20__年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接 20__年新的挑战。

公司业务员个人工作计划范文 篇 6

时间过得真快，转眼间，又要进入新的一年-20xx 年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我十分重要的一年。出来工作已过 4 个年头，家庭、生活和工作压力驱使我更加努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自我在新的一年里有更大的提高和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，异常在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。经过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于到达4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户坚持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情景。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有20xx带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情景。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的'做可行性提议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的

根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合本事、都是我要掌握的资料。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还期望业务经理给与我支持。

三、增强职责感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的本事减轻领导的压力。

以上，是我对 20xx 年的工作计划，可能还很不成熟，期望领导指正。在今后的日子里，我会更加努力地工作！

公司业务员个人工作计划范文 篇 7

转眼间又要进入新的一年 20__ 年了，新的一年对我们来产是一个充满挑战、机遇、希望与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已经很快的过了 4 个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达 8 万元以上(每件 4 万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到 4.8 万元以上代理费。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达 7.5 万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达 1 万元以上。

二、制订学习计划

学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与

我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

以上，是我对 20__ 年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20__ 年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接 20__ 年新的挑战。

公司业务员个人工作计划范文 篇 8

对接下来的工作进行一次计划是我们业务员经常做的一件工作，但是这次面对新的一年的工作时，我还是有一些迷茫的，一开始我不知道新的一年怎样的计划会给自己开个好头，后来我想了很久，其实对于未来计划而言，最重要的就是要在实际上加以突破，有一个更高的目标，也有一个更好的方向。所以综合各种考虑，我在此为接下里的工作做了一次计划，希望可以将自己带上一条正确的道路，如有不妥的地方希望领导也可以多加指点。

一、工作态度上

首先对于我们一名业务员来说，态度是一件非常重要的武器，它可以为我们带来收益，也同时可能会让我们受到损失。所以把控好自己的态度是非常重要的。去年有一次跑业务的时候出现过错误，因为对待一名客户的态度不是很好，导致被投诉，这样的问题公司是禁止出现的。那一次也让我尝到了苦头。所以接下里的'一年，我一定要更注重自己的态度和形象，给对方一个好的感受，也给对方一种放心的感觉。希望通

过这样的态度和服务能够让对方安心，最终达成交易。

二、工作细度上

很多时候我做事情会有一些点的矛盾、粗心。也许是平常业务太多要跑的原因，有时候一些重要的事情也会忘记，直到最后领导提起时我才发现原来自己忘记了。这一点暴露了我粗心的缺点，所以不管以后工作多么忙，一定要注重细节方面，一个不注重细节的人做事一定是马马虎虎的，这样的工作是不合格的。我会对自己更加的严格，也会对自己有一个更加严厉的要求。希望不辜负领导，也不辜负各位同事的支持。把握好自己的工作，提高自己的工作细度，将这份工作往完美方向发展。

三、工作技巧上

作为一名业务员，最重要的除了态度之外，还有我们的谈判技巧。任何一份工作都是有技巧的，只有掌握了技巧之后，我们才会找到属于自己解决问题的方式。也只有将这些技巧练到炉火纯青了，我们才会有自己独特的处理方式。这时候我们就会生成自己的技巧，就会生成关于自己独特的谈判方式。这时候有了我们各自的特点了，我们才会有更大的一个成交率。这一点是非常重要的，我也在以往的工作中深切的体会到了。所以接下来的工作中我会注重研究工作技巧，提升自己的工作激情和工作动力，为自己的业绩做一把冲刺！

公司业务员个人工作计划范文 篇 9

一、懒惰心里。

一天就几个小时的工作时间，一晃的工夫就过去了，有时候感觉自我还是太懒，这也是上学时候养成的散漫习惯。

二、找客户的方法还有待改善。

都说十封邮件不如一次电话，十次电话不如一次面谈。我

觉得，打电话的真正目的还是为了争取见面的机会，为了更好的发展，前期的投入是值得的，可是这并不代表盲目的拜访，要跟据实际情景，计划好拜访时间，线路，使自我在得到收益最大化的基础上，减少自我的开销。

三、报价的技巧有待改善。

此刻正值经济危机，各大船东价格拼的`很厉害，并且市场很乱，所以我觉得报价的时候最好打出提前量，并不能像以前那样，以底价+利润的方式进行，我没有固定客户，只能以底价吸引对方。要明白此刻是十分时期，要采用十分手段，比如平报，量大的话负报，可是尺度要掌握好，不然会有不好的影响，还要写上个较近的价格有效期，以免自我被动。

四、散货和框架的知识还是不足。

这点是由于没有实战经验所致，使得自我对这方面的认识只能停留在表面阶段，和客户谈及这方面业务时，底气总是不足，也是业务知识欠缺所造成的。新的一年，我要多向前辈请教，努力丰富自我这方面的知识。

五、英语水平的欠缺。

虽然对英语的要求不算太高，可是自我在平时发邮件，和老外联系时，明显感觉自我专业英语的不足，今后的工作中，必须会提高这方面的知识。

六、对老客户的维护有待加强。

说实话，做个客户不容易，可是要维护要更是一件不容易的事，就自我而言，我走的这几个客户，从来没有回头客，一是客户的原因，二是自我的原因，我要从中找原因了，我期望无论是业务还是操作，都应当对新客户特殊对待，付出 12 分的维护，仅有不断注入新的血液，公司才能发展壮大。

七、平时工作中对报价的整理，客人的跟进，交谈技巧，

港口的认识，报关，外贸，财务等的知识都要加强。

总之，_年是我收获很大的一年，同时他也暴露了很多不足，是我工作的起点，在新的一年里，必须要戒骄戒躁，一心一意，端正自我的工作态度，丰富自我的业务知识，做好自我的本职工作，以实际行动回报公司，回报关心我的领导和同事。

公司业务员个人工作计划范文 篇 10

首先非常开心可以来到我们这个大家庭之中，成为一名业务员是一项非常具有挑战的事情。但是我能够鼓起勇气来到这个岗位上，也就证明了我有这样的决心和毅力去打破这些难关。未来时光很漫长，而我也想要在这一份工作上实现更多的突破和抱负，所以在工作之初，我便为自己制定了一个工作计划，以下是我接下来的工作计划：

一、保持学习，珍惜时间

刚刚来公司，最重要的一步还是要学习，首先在学习上我是不会放松的，做业务有太多的地方是要学习的，比如说交流技巧，处事方法，专业技能等等，这些都是需要加深学习的地方。加上我对这份工作还不是很熟悉，所以我也需要先向前辈进行学习。平时在和同事们的相处中，发现了可学习的地方，尽量争取去学习。遇到不懂的就要去问，去学。毕竟时间是很珍贵的，如果我不能尽快成长起来，或许我将会失去很多的机会，所以不管怎样我，我会继续保持学习的习惯，珍惜好时间，努力前进。

二、加强锻炼，提升自我

业务员这份工作，想要尽快把自己提升起来，那就要多去锻炼自己。我害怕什么，就要去做什么。比如说我害怕交流，那么我就会加倍争取和别人交流的机会，通过实践去锻炼自

己，提升自己。我相信这会是一个很不错的办法，也是一个很有用的办法。今后的工作中，我会争取每一次锻炼的机会，积极去提升自己，达到一个更好的状态，取得一些更好的成绩。

三、把握时机，突破自我

每一个阶段中，都会隐藏着一些机会。即使我平时工作很忙，但是我相信只要我善于观察，我就能找到那些能够突破自我的事情，我也会把握好这些机会，努力的去实现自己的目标。即使离更好的自己还有很远，我也不会放弃，我会坚持下去，我会努力下去。我会在喜欢这份事业的基础上，加倍对自己进行锻炼，也会珍惜每一次机会，让自己在这条路上可以走的更远，也可以在这份工作上实现自己的目标和价值。这些都是很重要的东西，我也会时刻听信自己，不忘初心，方能成就未来。不忘本心，方可遇见更好。我会努力的、顽强的、倔强的在这一条路上前往，也会把自己最好的状态奉献出来，去做好没一点小事，每一份工作。

公司业务员个人工作计划范文 篇 11

第一、加强业管工作，构建优质、规范的承保服务体系。承保是保险经营的源头，是风险管控、实现效益的重要基础，是保险生存的基础保障。因此，在 20__ 年度里，公司将狠抓业管工作，提高风险管控能力。

1、对承保业务及时地进行审核，利用风险管理技术及定价体系来控制承保风险，决定承保费率，确保承保质量。对超越公司权限拟承保的业务进行初审并签署意见后上报审批，确保此类业务的严格承保。

2、加强信息技术部门的管理，完善各类险种业务的处理平台，通过建设、使用电子化承保业务处理系统，建立完善的承保基础数据库，并缮制相关报表和承保分析。同时做好市场

调研，并定期编制中、长期业务计划。

3、建立健全重大标的业务和特殊风险业务的风险评估制度，确保风险的合理控制，同时根据业务的风险情况，执行有关分保或再保险管理规定，确保合理分散承保风险。

4、强化承保、核保规范，严格执行条款、费率体系，熟练掌握新核心业务系统的操作，对中支所属的承保、核保人员进行全面、系统的培训，以提高他们的综合业务技能和素质，为公司业务发展提供良好的保障。

第二、提高客户服务工作质量，建设一流的客户服务平台。随着保险市场竞争主体的不断增加，各家保险公司都加大了对市场业务竞争的力度，而保险公司所经营的不是有形产品，而是一种规避风险或风险投资的服务，因此，建设一个优质服务的客服平台显得极为重要，当服务已经成为核心内容纳入保险企业的价值观，成为核心竞争时，客服工作就成为一种具有独特理念的一种服务文化。经过__年的努力，我司已在市场占有了一定的份额，同时也拥有了较大的客户群体，随着业务发展的不断深入，客服工作的重要性将尤其突出，因此，中支在 20__年里将严格规范客服工作，把一流的客服管理平台运用、落实到位。

1、建立健全语音服务系统，加大热线的宣传力度，以多种形式将热线推向社会，让众多的客户全面了解公司语音服务系统强大的支持功能，以提高自身的市场竞争力，实现客户满意最大化。

2、加强客服人员培训，提高客服人员综合技能素质，严格奉行“热情、周到、优质、高效”的服务宗旨，坚持“主动、迅速、准确、合理”的原则，严格按照岗位职责和业务操作实务流程的规定作好接、报案、查勘定损、条款解释、理赔

投诉等各项工作。

3、以中心支公司为中心，专、兼职并行，建立一个覆盖全区的查勘、定损网点，初期由中支设立专职查勘定损人员 3 名，同时搭配非专职人员共同查勘，以提高中支业务人员的整体素质，切实提高查勘、定损理赔质量，做到查勘准确，定损合理，理赔快捷。

4、在 20__年__月之前完成__营销服务部、YY 营销服务部两个服务机构的下延工作，至此，全区的服务网点建设基本完善，为公司的客户提供高效、便捷的保险售后服务。

第三、加快业务发展，提高市场占有率，做大做强公司保险品牌。根据 20__年中支保费收入__万元为依据，其中各险种的占比为：机动车辆险 85%，非车险 10%，人意险 5%。20__年度，中心支公司拟定业务发展工作计划为实现全年保费收入__万元，各险种比例计划为机动车辆险 75%，非车险 15%，人意险 10%，计划的实现将从以下几个方面去实施完成。

1、机动车辆险是我司业务的重中之重，因此，大力发展机动车辆险业务，充分发挥公司的车险优势，打好车险业务的攻坚战，还是我们工作的重点，20__年在车险业务上要巩固老的客户，争取新客户，侧重点在发展车队业务以及新车业务的承保上，以实现车险业务更上一个新的台阶。

2、认真做好非车险的展业工作，选择拜访一些大、中型企业，对效益好，风险低的企业要重点公关，与企业建立良好的关系，力争财产、人员、车辆一揽子承保，同时也要做好非车险效益型险种的市场开发工作，在 20__年里努力使非车险业务在发展上形成新的格局。

3、积极做好与银行的代理业务工作。20__年 10 月我司经过积极地努力已与中国银行、中国建设银行、中国工商银行、

中国农业银行、福建兴业银行等签定了兼业代理合作协议，20__年要集中精力与各大银行加强业务上的沟通联系，让银行充分地了解中华保险的品牌及优势，争取加大银行在代理业务上对我司的支持与政策倾斜力度，力求在银行代理业务上的新突破，实现险种结构调整的战略目标，为公司实现效益最大化奠定良好的基础。

今年，虽然受金融风暴经济方面还是有所影响的，虽然市场的竞争将更加激烈，但有省公司的正确领导，中支将开拓思路，奋力进取，去创造新的业绩，为做大做强公司保险业务员个人工作计划范文 篇 12

现在在公司做了四年业务员。可以说我是公司为数众多的老业务员之一，为公司的发展做出了一定的贡献。现在 20__年即将结束。想在年底对自己一年的工作做一个总结，提前写下业务员 20__的工作计划，让自己安全度过假期，及时了解现状，希望不要让自己失望！

转眼间就要进入新的一年 20__了。新的一年充满了挑战、机遇和压力，对我来说也是非常重要的一年。出来工作已经四年了。家庭、生活、工作的压力驱使我努力工作，努力学习。在这里，我制定了今年的工作计划，以便在新的一年里取得更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

随着改革的不断深入，公司在专业法律事务人员的协助下，制定了新的规定，尤其是在诉讼业务方面。作为公司的老业务人员，你必须自己承担责任，在遵守公司规定的同时，尽最大努力开展业务工作。

1. 第一季度，诉讼业务主要发展。

对现有老客户资源做诉讼业务开发，开发所有可能有诉讼

需求的客户，安排法律事务专员与有合作意向的客户见面洽谈。期间至少推广了两项诉讼业务，代理费达到8万多元(每件4万元)。在开展诉讼业务的同时，不要丢失这些客户交办的各种业务，与这些客户保持经常的联系，及时汇报这些客户交办业务的进展情况。

2. 第二季度，商标和专利业务是主要业务。

通过访问专业市场、参加专业交易会、上网、打电话、拜访陌生人等方式发展客户。并加强与老客户的感情联系，形成有业务操作的客户群。结果代理费4.8万多元(每月不低于1.2万元)。在大力开拓市场的同时，不要丢掉这些客户交办的各种业务，要与这些客户保持经常的联系，及时汇报这些客户交办业务的进展情况。

3. 第三季度的“十一”、“中秋”带来了无限商机，也为下半年带来了良好的开局。

另外，随着我在高端业务方面的专业知识和综合能力的相对提高，我会针对大型企业中符合《中国驰名商标》或《广东省著名商标》要求的客户进行有针对性的开发。愿意合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签个《广东省著名商标》，承包人费用超过7.5万。在做好驰名商标和著名商标业务发展的同时，不要丢掉这些客户分配的各种业务，与这些客户保持经常的联系，及时汇报这些分配业务的进展情况。

4. 第四季度是年底。这时候要充分维护老客户交办的业务情况。

首先要逐步了解老客户中客户资源的开发潜力，找出漏洞，有针对性地提出可行的建议，努力实现客户公司知识产权最全面的保护，代理费每月至少达到1万元。

二、制订学习计划。

学习对于业务人员来说非常重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务活力。我会根据需要调整学习方向，补充新能源。专业知识和综合能力都是我想掌握的内容。只有知己知彼，才能百战不殆。也希望业务经理在这方面给我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极把工作落实到实处。我会尽力减轻领导的压力。

以上是我个人对 20__ 的工作规划，可能还不成熟。希望领导指正。火车的快速运行取决于前带。希望得到公司领导和部门领导的正确指导和帮助。展望 20__ 年，我将更加努力，认真负责地对待每一项业务，努力赢得机会，寻求更多的客户，赢得更多的订单，促进业务发展。我相信我会在 20__ 年完成新的任务，迎接新的挑战。

在 20__，我有了更多的期待。相信我在 20__ 会有更大的进步。我年复一年地来了。从一个什么都不懂的年轻人，到一个深沉的资深公司业务员，我的成长充满了波折。但是在以后的工作中，我还是需要不断努力，相信自己会在 20__ 走的更远！

公司业务员个人工作计划范文 篇 13

在 20xx 年我刚接触这个行业时，在和客户交谈时有很多失误的地方，那是因为我对这个行业还不熟悉，对客户的需求也不是很了解，所以今年我会加大对各地经销商的联系，了解市场的需求做好 20xx 年的工作任务。

201x 年的工作计划如下；

一，对老客户和重点客户要经常联系，在有时间的情况下送一些小礼品或宴请客户，和他们搞好关系。

二，在拥有老客户的同时，不断地寻找在当地做的好的客

户进行合作。

三，在工作的同时，加强业务知识的学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式把业务做上去。

四，今年对自己的工作要求如下；

1、每次出差都需要增加 3 个新客户。

2、每天都要对自己进行反省，每月要认真总结，看看工作上有哪些失误，及时改正下次不要在犯。

3、见客户之前，要多了解客户的情况和需求，再做好准备工作，才能更好的和这个客户进行合作。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，我们要加大客户对我们公司忠诚度的培养。

5、对自己要不断加强业务知识的学习，多看书、上网查阅相关资料，与同事们进行交流，学习他们的经验。

6、对所有的客户都要一样对待，给客户一个好印象，树立好公司的形象。

7、客户的质量问题及时帮他们解决，不要出了问题一拖再拖影响公司信誉，只有这样才能使客户更好的周我们的产品，从而让我们更好的完成公司下达的周任务。

8、自信是非常重要的要经常对自己说‘我是最棒的，我是的；不要讲消极的语言，时刻拥有健康的思想和积极向上的工作态度，才能好的完成公司下达的周任务。

9、在公司要和同事经常沟通，加强团队意识，多交流，多探讨才能不断地增涨业务技能。

10、为了今年的周任务，我将全力以赴，为公司创造利润，为自己增加收入。以上就是我对
公司业务员个人工作计划范文 篇 14

一、维护顾客关系

对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定内容与客户关系。

二、获得顾客信息

在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、不断学习

要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加多少个以上的新客户，还要有几个到几个潜在客户；

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯；

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户；

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的；

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法；

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象；

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务；

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的

完成任务；

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能；

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成到 xx 万元的任务额，为公司创造更多利润。

进一步熟悉公司工作的整个流程，多参与多走动，对于每个项目按时结案，做到少出差错；全面负责公司内部的办公行政管理工作，协调公司各部门间各项协作事宜完善公司各项管理规章制度，定期或不定期对各部门的制度执行情况进行检查，保证公司的管理规章制度切实可行；根据今年的具体情况，进一步完善考评制度，对员工业绩考评，及时汇报上级，将结果及时反馈给员工，帮助员工更好地工作，最重要的是加强员工的工作积极性；根据实际情况，加强公司人员的培训工作，基本思路和去年一样，力求形象多样化，增强趣味性；及时按实登好各类台账，做好各项目的成本核算，以及各种材料的购买、使用情况，正确节约各项开支；协助各项目经理及时做好应收、应付款项的工作。

公司业务员个人工作计划范文 篇 15

20__年刚接触这个行业时，在选择客户的问题上走过不少弯路，那是因为对这个行业还不太熟悉，总是选择一些食品行业，但这些企业往往对标签的价格是非常注重的。所以今年不要在选一些只看价格，对质量没要求的客户。没有要求的客户不是好客户。

现在我对 20__年的计划如下：

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定内容与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加__个以上的新客户，还要有__到__个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成__到__万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

公司业务员个人工作计划范文 篇 16

外

现在我已经在公司担任业务员有四年的时间了。可以说我是公司数得着的老业务员之一，也是对公司的发展有一定贡献了。现在 20xx 年将结束，我想在岁末的时候就我一年的工作做一下总结，也对自己的工作提前写下了 20xx 年业务员工作计划范文，让自己在假期中能够安稳的度过，也让自己能够及时的认识到当前的形势，希望不会让自己失望！

转眼间又要进入新的一年 20xx 年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过个年头，家庭、生活和工作压力驱使我要努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达万元以上(每件万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业

市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到 4. 万元以上代理费(每月不低于 1. 万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

第三季度的“十一”“中秋”双节，带来的无限商机, 给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《广东省商标》，承办费用达 7. 万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达万元以上。

二、制订学习计划。学习，对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的

压力。

以上，是我对 20 年的个人工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望 20 年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求的客户，争取的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接 20 年新的挑战。

20xx 年，我有着的期待，相信自己一定能够在 20xx 年取得更大的进步，自己就是这样一年一年的走过来的，从一个什么都不懂的毛头小伙到现在很有深度的资深公司业务员，我的成长充满了曲折，不过在今后的的工作中，我还是需要继续不断的努力，相信自己在 20xx 年一定走的更远！

公司业务员个人工作计划范文 篇 17

河南省亿丰肥业有限公司现代农业的基本特点是农业劳动生产率的极大提高，一个劳动力生产的农产品，可以满足十几个人甚至几十个人的需求。其中，充分和合理地施用复合肥，发挥了无可替代的重要作用。生产和使用复合复合肥，是农业生产和科学研究发展到一定阶段的必然产物。普遍使用复合肥的阶段，才真正进入高生产力的现代农业阶段。

一、计划匡要

1、年度销售目标增加 1000 万元；(20__年 12 月----20__年 12 月)

2、扩增经销商网点 100 个；

3、在本行业市场建立知名度、树立良好的企业形象，打造行业领军地位。

1. 公司及品牌简介

1.1 公司简介

河南省亿丰肥业有限公司坐落于商丘交通枢纽——商丘，是一家引进国内外先进生产技术和工艺兴建的集农业科研，技术开发，生产贸易为一体的高科技肥料企业。公司依托河南省土肥站，河南农业大学组成肥料高产攻关组，直接服务于肥料新产品开发和农业生产一线。其倾力打造的“金亿丰”、“豫天化”两个品牌依靠完善的质保体系，齐全的检测手段，良好的企业信誉使主要产品覆盖中原，辐射全国，深受广大客户的欢迎，为社会主义新农村建设做出了重大贡献。

1.2 经营理念

思路决定出路，成功在于行动选择大于努力。河南省亿丰肥业有限公司秉承“质量是体，服务是魂”的理念锐意进取，引领肥料潮流，真诚回报社会。凭借专业而执着的精神、用科技引领潮流、用创新推动肥料行业的整体进步。

二. 市场分析

2.1 国内环境分析

目前我国复合肥产业“十二五”发展重点已初步确定，其中企业整合和重组将成为重中之重。20__-20__年，国内粮食连续5年稳产高产，我国复合肥利用效率逐步提高。预计“十二五”及20__年前的复合肥需求还将有小幅增长，按粮食自给率98%测算，20__年复合肥需求约5100万吨，20__年约5300万吨。

2.2 农民消费行为分析

据了解，目前，我国复合肥年产3500万吨(养分量)以上，位居世界第一。然而，大量低水平、小规模复合肥生产企业的存在，影响到了我国复合肥生产技术和整体质量的提高。有关资料显示，我国复合肥整体质量不容乐观，假冒伪劣、虚假宣传等坑农害农的重大事件

时有发生，农民对复合肥质量总体满意率不高

2.3 SWOT 分析(优势、劣势、机会、威胁)

作为一家以自主创业的年轻企业，具有不可比拟的优势，具有极大的发展潜力。但由于公司正处于发展阶段，也面临着许多挑战。

2.3.1 优势(strengths)

先进的管理、一流的人才、

销售网点已达 700 余个

采用国内先进生产技术

河南省土肥站，河南农大组成肥料高产攻关组保证质量

2.3.2 劣势(weaknesses)

建立初期企业的知名度不高，品牌在全国范围内缺乏号召力和知名度。

新型的经营模式，客户的信任程度低、消费信心不够。

缺乏相关运作经验，可能会走弯路。

2.3.3 机会(opportunities)

借用__络电视台最权威、最官方的媒体影响力，引导客户选择。

抢占行业制高点，展示企业品牌形象

站在巨人肩膀上，快速提高企业知名度和曝光度。

2.3.4 威胁(threats)

复合肥市场几乎是完全竞争市场，利润低。

市场上成熟产品增多，竞争者大都类似，企业必须用品牌树立在人们心目中的形象。

2.3.5 应对策略

利用 CNTV 全球化、多语种、多终端的公共服务平台，将企业展示在公众面前。 申请央视网战略合作伙伴，利用

CCTVLOGO 引导客户在同类产品中的选择方向。

三. 营销战略

短期目标：利用__络电视台的权威影响力，全国范围内吸引经销商。

长期目标：经销商遍布全国、让“金亿丰”品牌深入人心，让农民上街寻找“金亿丰”复合肥。

总方针：在考虑价格因素的同时，更注重农民的潜意识品牌选择，品牌就是质量的保证，品牌就是增收的保证。

3.2 品牌策略

品牌就是在消费者心中刻下烙印。一个品牌的本质，是营销者许诺向顾客持续传递企业和产品的特征、利益和服务。企业将向顾客传递的是“高效、优质、合理”的品牌内涵。

高效：复合肥本身具有快速见效的特点，是有机肥无法比拟的。

优质：由于本公司引进国内外先进技术、有河南省土肥站、河南农业大学的技术研究组成高效攻关组，所以质量都有保障。

合理：大规模批量采购、生产，降低复合肥料生产成本，产品更有价格优势，符合物美价廉原则，使“金亿丰”品牌更有竞争力。

品牌是由很多有形、无形属性的组合，只有长期不断地维护与持之以恒的坚守，才能为

公司创造重大的价值和影响力。

3.3 产品策略

保证产品质量，开发研制新型产品。

一个企业能够生存、壮大，其最根本的原因是它有好的产品。无论经营策略如何高明，无论营销手段多么厉害，消费者

心中的秤对每个企业来说都是公平的，消费者的眼睛总有雪亮的时候。

公司在经营时要切实做好产品生产，严把质量关，做到“宁缺毋滥”。

3.4 定价策略

为取得理想的经济效益，公司要根据商品成本和市场供求情况，在经营目标的制约下制定合理的价格。复合肥市场几乎是一个完全竞争的市场，靠打价格战来盈利显然效果不会很理想。本公司的第一定价目标是以竞争为导向的方式定价目标，依据市场产品的平均价格来制定本公司产品的价格。借势__络电视台最官方、最权威的性质在客户心中留下“高品质、低价格”的印象。

3.5 分销策略

一个适合公司的分销策略，能够让企业以最适合的方式、在最短的时间里，将自己的产品呈现在消费者最愿意去消费的地点；能帮助企业激烈的竞争中取得主力地位。

现阶段生产型企业众多，如何能让全国的经销商千里赶赴中原，寻找“河南亿丰肥业有限公司”，并与之合作？“金亿丰”品牌影响力是经销商们认同的唯一表现形式。“金亿丰”是谁不重要，关键是和谁在一起。“金亿丰”若能成功申请央视网战略合作伙伴，代表的是公司的实力，借势上升，是与中国国家副部级事业单位——中央电视台站在了一起。

3.6 促销策略

首先，促销是用来提高用户对自己产品的认识与了解，提高自己产品的知名度、美誉度和用户的忠诚度。复合肥的消费者是农民，但长久以来，我国农民普遍受教育文化程度偏低，知识又相对贫乏，辨别真假能力差，央视 CCTVLOGO 的标志绝

对是农民的首选目标，他们坚信，中央电视台品牌的力量。所以前期生产存留的复合肥可以作为促销存货，切忌轻易降价。不可否认降价在短时间内的确能促进销售，但同时降价是把双刃剑，一定要慎重使用。降价使企业的经济效益受到影响，这还放在一边，更主要的在于，这样做往往会让消费者产生不信任感，他们有这样的疑惑：别的厂家没怎么降价，这个厂家老是在降价，是不是产品质量不如以前的好了？产品不断降价的过程往往也是企业自贬声誉和形象的过程。可以保持原有价格，提高附加值，包括：提供农业专家指导、赠送礼品等方式，要结合公司具体情况。

3.7 经销商

由于本公司的启动资金有限，采取代理销售的经营模式。寻找一个合适的经销商对本公司来说至关重要。

经销商在该地区市场要有备良好的设施、完善的配套功能和深厚的市场根基，而且要具有完善严格农药检测管理制度，检测员工作职责明确合理，并且有充足的资金和稳定分销商，最重要的是在该地区要深受广大农民喜爱。

3.8 方式及手段

总方针：开展全方位、多角度、多方式的宣传。

四、结束语

复合肥在农业生产中起着积极的作用：

1. 增加作物产量。
2. 提高土壤肥力
3. 发挥良种潜力。
4. 发展绿色资源。

所以本企业将以“坚持追求为农民增收，奉献三农的思想理念”，为农民提供优质高效的复合肥，服务农民，建设农村

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/375014023123011341>