

## 业务经理述职报告 13 篇

### 业务经理述职报告 篇 1

敬重的各位领导，各位同事：

大家好！

20xx 年 x 月我从 xx 分理处调至 xx 支行从事客户经理工作，静心回忆这一年的工作生活，我感觉收获颇丰，现将这一年的学习工作情况汇报如下：

#### 一、加强学习、提高素养

我今年 x 月份从 xx 分理处调到 xx 支行从事客户经理工作，以前对资产业务接触比拟少，并且各项业务变化比拟多，这就需要我静下心来重新学习信贷业务学问，在我到岗理清思路后，我自觉加强各种金融产品的理论学问学习，提高自己对我行金融产品的理解，并在较短时间内熟识信贷业务，在领导和师傅们的帮忙下，很快就上手了。我想只有自己对业务把握透彻后才能更好的为客户供应效劳。

作为一名客户经理，我深刻体会和感受到该岗位的职责，客户经理是我行资产业务对公众效劳的`一张名片，是客户与我行联系的枢纽，怎样更好地效劳好客户是我要学习和进步的地方，一方面要熟识自己行里的业务产品，明白自己能够给客户带来什

么，另一方面，要明白客户需求什么，尤其是后一方面，明白了客户的需求，才能去有的放矢的效劳客户。

在加强业务学习的同时，我还积极仔细学习政治理论，提高自身政治素养。我时时刻刻严格要求自己，我积极拥护中国共产党的领导，并积极参加建言献策，努力学习中国共产党的先进性文件，仔细践行党的群众路线。

## 二、脚踏实地、勤奋工作

作为一名客户经理，我勤勤恳恳，任劳任怨。我的工作主要是银行资产业务，为单位制造效益的同时还要时刻把握业务风险，不能由于自己的疏忽给银行带来损失，这就要求我做事要细心，观看要认真，调查要属实，报告要仔细，分析要专业，在维护好存量客户的同时要努力挖掘新的客户，并以专业的业务处理力量来满意客户的需求，在优先猎取营业利润的同时实现个人合规工作，保证信贷资金的安全。

## 三、存在缺乏

对挖掘现有客户资源，客户好中选优，提高客户数量和质量，提升客户对我行更大的奉献度和忠诚度还有待加强。我还需要进一步克制年轻气躁，做到脚踏实地，提高工作主动性，多干少说，在实践中完善提高自己。

在新的一年里，我将再接再厉，更加注意对新的规章、新的业

务、新的学问的学习专研，改良工作方式方法，积极努力工作，增加效劳意识，争取在各个方面取得进步，成为一名优秀客户经理。感谢大家！

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx 年 x 月 x 日

业务经理述职报告 篇 2

敬重的领导：

首先，感谢您们能给我时机 xx 物业治理公司工作成长学习的时机。在我试用期一个月时间里，我主要的工作是环境、人员、制度流程的熟识了解，通过学习，我熟识了公司工程的整个操作流程。工作中，我始终严格要求自己，仔细准时做好领导交代的每一项任务，同时主动为领导分忧及提出好的建议；工程方面不了解的问题虚心向同事学习请教，不断提高充实自己，盼望能尽早融入到工作中，为公司做出更大的奉献，公司领导的帮忙下全体员工的协作下已工作了 1 个多月，对这段期间的工作汇报如下：

一、全面熟识公司、工程人员环境、制度流程，感悟公司企业文化

本人参加公司时，全体公司员工在老总的带着下，满腔热忱，

积极进取，呈现出勃勃向上的`公司气氛。在这种良好的公司文化感召下，我很快全身心地投入工作中。

## 二、订正错误、合理建议

由于前期多种缘由，造成物业治理效劳中心工作滞后，特殊是工程修理方面，通过努力逐一处理，充分调查讨论，科学合理执行公司领导的交代的各种事宜；合理结合农夫安置房物业治理特性；在参考同行业操作规律的前提下，对本工程物管工作进展了调整。

## 三、标准治理制度、提高工程执行力量

接手了 xx 工程后，逐个与部门员工交谈，增进了解，利用例会、临时会议进展培训，包括物业治理法规条例、装饰装修、建筑物质量标准、保质期限等国家省市标准。在工作中发觉存在的问题隐患，准时的讲解学习消退，同时在利用好原有制度的根底上完善建立了一些规章制度：

1. 装饰装修巡查制度；
2. 保安部周勤务执行制度；
3. 保洁勤务工作流程安排方案；

经过初步的规化调整，每个员工的确做到责任到人、奖罚到人；做到培训、考核常常化，有效提高员工专业效劳学问与技能。现在本工程员工的效劳意识和对客户效劳力量有较大进步。经过

一过个多月的工作，虽然取得了一些成绩，然而，仍存在缺乏，如别工程修理方面未能完全准时的解决，现尽力逐个协调解决，本人信任在 x 总的带着下，在公司领导的支持下，xx 物业效劳中心的工作会更加进步。

此致

敬礼！

述职人：xxx

xx 年 x 月 x 日

业务经理述职报告 篇 3

参加 xx 市 xx 公司已有将近半年的时间了，进入公司前两个月担当 xx 市场部市场专员一职。从 8 月份转任为 KA 部 xx 市区业务经理。这期间在公司的正确领导下能仔细执行上级下达的各项工作任务，始终坚持以公司的利益为中心，尽自己最大力量完成到最好。现将工作近半年以来的工作、学习、思想等做如下汇报。

一、市场治理规划，终端建立以及导购员治理。

首先是市场规划治理，明确好 xx 市目标的顾客群体与公司产品的市场定位，保持好本区域内完善的价格体系，分析竞品与我司产品的”优、劣处，对每月的促销活动进展规划执行。

终端形象建立：终端要到达最惹眼，最优化美观。每日巡场

都必需检查物料是否齐全或缺损，展柜是否消失缺样、重复出样、空柜、占柜的现象。老品机是否清理完毕。目前 xx 市区内各卖场的终端形象良好，无严峻违反工厂标准状况发生。终端形象建立是每天都必需坚持的工作，只有好的形象才会有好的销售。

导购员治理：导购员是我们公司的一线主力军，销售做得好，必需要具备有一批工作仔细恳切、热忱大方、诚恳肯干的促销团队，所以我们要足够重视导购员团队。

每月底都会给各卖场导购员制定下月排班、加班规划，不允许消失缺岗或上班期间从事其他无相关类工作，如特别卖场只设一名，特殊是旺季阶段，一周内必需有 3 天加班，周六周末必要上全天行政班。每日巡场中，我都会给导购员培训，平常自己多学习产品学问，多了解竞品，每天到卖场就分析一个卖点给导购员。同时还要加强卖场导购员的归属感，由于 xx 市属于 KA 比拟特别的区域，导购员离 xx 公司比拟远，一般一年也就回公司一到两次，我都不断的介绍公司的最新动态给他们听，让他们熟悉到他们并不仅仅是当地卖场的导购员，而是真真正正 xx 公司的一员。每月都会集中开会，加强各店卖场导购员相互之间的沟通。每一至两个月都有鼓励导购员，进展游玩或聚餐。每日巡场，都对导购员所遇到的问题进展汇总，第一时间向上反应处理。

## 二、市场业务工作

对当月任务进展达成分解，对各卖场进展分析下达任务量，催促卖场对公司下达任务的完成进度，下达销售政策。每晚规划好次日要完成的工作项，每周对本周工作项做一个小结，每月上交工作总结。每月上交各店的上样明细表、库存报表，以便分析做出相应的促销规划、主推规划。

### 三、财务工作

每日查看应收款状况表，针对有欠款的商家催款。尚有货款的商家查看上样是否完整，备有的货源是否充分来引导商家进展订货。

每月 1 号与 xx 苏宁平库结算。

每月 5 号与 xx 电子商场协商排款。

每月 25 号前与 xx 波音商场进展拉单结算，25 号制订电子版结算明细上交财务。

每月底收集 xx 市区各卖场发货清单（蓝单）回寄公司财务核实。

每个月底查看各渠道商家应收，进展催款。

### 四、下一年度工作目标及展望。

目前工作还有诸多缺乏，争取在下一年度中把工作做得更细，了解好家电行业的动态。同时恳请领导赐予更多的引导和指正，我会珍惜好这个时机，在工作中自我要求更高，更快。带着好

xx 市区的团队，把产品的销量和自身的价值再翻一翻。

#### 业务经理述职报告 篇 4

敬重的领导：

你好！首先感谢你给我这次时机，以下是我的述职报告和一些个人的想法，因对于公司的状况了解不多，有缺乏之处还请指导。感谢！

我说说假如我被聘用后应怎么做，作为业务经理，我认为这个岗位有两个局部组成，其中最重要的一个是业务操作的治理，另外一个还有隐含的业务开发治理。

首先，我会用一周时间对目前已有的客户和发货规律，货品要求，发货地点进展熟识并对公司自身状况以及竞争对手进展了解。

其次，进一步熟识所在区域的环境最好要到达每条路叫什么名字，通哪条路或者哪个开发区，假如是大城市还要了解哪条路上面制止货车通行，制止多大吨位的，限速多少，什么时段路况怎么样（由于有事的时候你需要带着司机到工厂去提货）

最终就是业务员的培训，市场开发以及协调各方面关系：

第一培训业务员，让他熟识原先的联系客户的任务，负责每天确定客户的发货规划，制定一个提货的行车路线，尽量削减不必要的车辆使用或行使，这点必需依靠公司原先的阅历和最近于



客户的沟通才行(例如跟一些客户确定每日上门提货的时间,一则客户认为你比拟标准,但最重要的还是让你自己省心,每天固定的根据差不多的线路去行使,虽然仍会有特别状况存在,但至少你不用抱着电话针对每一票提货去调度车辆如何如何)

其次个事情就是如何协调去治理。上面的第一条已经有人熟识前段的联系客户及完成提货的任务,那么这一条是有关你后续的操作是否会消失问题。你还需要培训一个人(或者你自己顶上),特地针对客户的货品发出的流向确定不同的专线公司或车辆。由于在货场中不同的专线公司是有倾向性的,除了选择好一个好的下线之外,那么剩下下来的就是跟进他们的运作。一般货运市场各家离得都比拟近,可能不定时的抽空去盯现场,关注一下自己的货品发出的实际状况。

第三:组织业务员进展市场开发,并和领导协商一些鼓励制度(例如:给员工的提成,赐予表现好的进展现金嘉奖等等)在一个公司中员工的态度往往会打算许多东西

固然每天自我总结,次日工作规划的安排确定是不行缺少的,下面是我我做为一个业务经理对业务员的一些要求或培训到达的目标。

1、得了解当地物流货运市场 详细价格行情 走货物方式(由于物流行业的价格是不定的,由于我国的物流法不完善,所

还有走货时间也不一样，这关系到将来跟客户的报价问题)

2、进一步熟识所在区域的环境最好要到达每条路叫什么名字，通哪条路或者哪个开发区，假如是大城市还要了解哪条路上面制止货车通行，制止多大吨位的，限速多少，什么时段路况怎么样。

3、在了解货物的属性，重货，泡(轻)货，重泡货，

4、经过前期简洁的预备，需要出门或者打电话进展营销工作，工作详细也就是介绍自己公司的优点，但是价格方面最好是面谈，详细方法，跟其他销售工作差不多。

5、跟客户谈的差不多了，肯定要去该工厂去看看货品，和出货方式，由于这关系到价格，派车取货的型号，敞车还是厢车。

6、走货后要跟踪货物的运输状况，需要依据阅历推断走货状况，催目的站点赶快送货。

7、假如是长期合作的客户，货量比拟大的话，最好是签订个月结款的合同，收款也便利点，假如是小货量的，发货频率不是很高的，就多跑跑，货运市场比拟乱，晚去两天人都没了。

8、有的时候，装卸不够了需要帮助装货，车不够了需要找外车，外车不信任还得跟车去货场。虽然这些都不是业务员的本职工作，但是必要的时候都需要做。

9、就是维护客户了，这方面必需做一个特地的销售培训。

以上就是物流业务员的工作流程，只简洁说了点，还有就是物流业务员，是面对大客户的，不行能等客户过来发货、签单、交款什么的 那是单证员和客服做的。(况且等来的都是小客户赚不了多少提成,大客户都是跑出来的。

这就是我的述职报告，因对公司的了解和自身阅历的缺乏，写得不到位的地方还请多多指导，感谢！

#### 业务经理述职报告 篇 5

我于 xx 年年初正式调入渠道部，在根本了解了渠道日常工作流程后，和前任业务经理开头下地州了解渠道并进展工作交接。现在正式接手渠道工作已经十个月，刚开头的日子，对于从技术转业务的我压力特别的大，这其中包括了领导对我的信任、经销商对我的考验、以及业务流程的不熟识。在总经理和其他同事的帮忙下，我很快的找到了做业务经理的“感觉“，妥当的完成了渠道的交接工作，使工作走上了正轨。

一、我的工作内容大致有以下七点：

1、信息传递：主要是用电子邮件和传真的方式准时传递产品报价和公司库存状况，日常接听业务电话，以及新产品的产品性能介绍，促销政策的准时下发，彩页和宣传资料的发放等。

2、员工培训：在出差过程中，抽时间给经销商员工做产品

xx 公司做培训共计

14 次。

3、投标支持：准时响应渠道上报的招标信息，仔细填写询价表，依据实际状况和特别状况针对每一单做出相应的支持。

4、签约大会：在公司的组织协调下，圆满完成公司 xx 财年的经销商大会。通过此次会议，不但再次加深了对经销商的了解，同时也提升了自己在会务方面的力量。更有利的是坚决了各经销商对其分销商实力、财力等全方位的确定，对长期的合作起了很大的促进作用，并为以后的友好业务合作奠定了根底。

5、财年签约：在公司领导的安排下，我提前进入地州，使六个城市的十四家电脑公司进展较为具体的了解。结合去年已签约公司的销售状况和市场职能等因素，合理地概括过去一批在各地享有肯定的知名度或资金，市场力量较强公司进展签约，对我公司在渠道的销售市场稳定和开拓奠定了根底，从而顺当完成了新财年商用产品的签约，同时，通过此行对于我的涉外力量也有很大的提高。

6、地州投标：今年共参与地州投标八次，xx 地区二次、xx 地区一次、xx 地区五次，共中标三次，中标总金额为近二百八十万。

7、内部协作：协作市场推广部做 xx 活动共计十四站，xx

XX 站、XX 一站。以及 XX 电脑的大型新品公布活动。“XX  
“XX 新品在渠道区共进展四站，为期近一个月。“XX “为主的 XX  
系列新品公布 XX 站活动。

## 二、自身工作的评定

在近一年渠道工作中，从大的方面来讲，相对来说较满足的是能从售后到销售角色的快速转换，快速接手渠道工作，顺利完成新财年渠道签约。从小的方面来讲，能够有持之以恒的心态去对待每一件事情，凡事都当自己的事情去做，做到了无愧我心。总结起来有两个方面：

1、凭借公司的优势去帮忙经销商，大方面坚持公司的”制度，在政策方面严守公司的原则不变，消失问题都以积极的态度去对待，尽公司所能为经销商解决问题。但凡遇到特别状况，此时都是经销商特别焦急的事情，每次都能主动去做好细节工作和一些实际的工作，如星期天不能发货、公司的相关接口人不在、公司有集体活动等等，我就在不违反公司制度的条件下想尽一切方法去帮忙他们，假如礼拜天没有人发货，我自己去发，不管是公事还是经销商的私事，只要他们找到我，我都努力去办好，最终经销商认可了我，起到了“桥梁“的作用。

2、观看市场，了解其变化，结合本公司的状况，对经销商进展急躁的分析，帮忙其排解杂念，树立信念。我从公司的长远

如从公司的忠诚度，到厂家的资源的支持（宣传、市场活动、设立专卖店的条件等）；从 xx 的角度，再到我公司对经销商的信用金的评定、其它产品的价格支持等。另外，通过大量细致的工作，使得从公司实行新的信用金制度以来，除因我们修理方面的缘由之外，渠道十三家经销商五个月无逾期，这一点是值得欣慰的。

### 三、阅历和体会

通过十个月的渠道工作，让我深深的感到——拓宽业务渠道简单，想做好做实却是一件特别不简单的事情。可以用总结六条阅历：一细二勤三要。一细即心细、二勤就是嘴勤、腿勤、三要是皮要厚、嘴要甜、心要狠。

#### 1、心细

比方，在处理日常工作过程中，常常会遇到经销商口头向我询问报价和库存以及物流，通常他们是问几天以后的事情，可能几天都不问，但是突然就会问到，假如心不细把他们的事情忘掉了，就会让经销商觉得你不够重视他，虽然是小事情，但足以以小见大，所以必需记住。另外，在平常沟通的时候，留意一些细节问题，如：公司的进展方向、营业额突破多少万、最近的销量公司开业纪念日、老总的生日等等，从各方面去关怀他们，（渠道的经销商相对来说比拟重感情！）

## 2、嘴勤

俗话说：商场如战场！信息是特别重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，对于信息的传递是至关重要的，尤其是价格的调整、库存、促销政策等等，肯定要准时的传递。

## 3、腿勤

作为地州经销商来说，最熟的就是渠道部的业务代表了，有什么事情首先想到的就是找我去解决，那么在经销商还没有完全适应公司接口人太多的状况下，我就毫不迟疑的去办，先把事情办完后在捎带的提示一下，比方说：下次要询这种设备的价格直接找负责人。遇到事情不能推，先办再讲！

## 4、皮要厚

但凡遇到经销商发火的时候肯定要皮厚，听他埋怨，先不能解释缘由，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和的时候再给他解释缘由，让他明白，刚刚的火不应当发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，肯定要仔细的解释，不能破罐子破摔，由去进展，学会用多种方法掌握事态的进展。

## 5、嘴要甜

没有人不喜爱被人夸，在称呼上肯定要留意，什么时候可以

直呼其名，什么时候必需称“总”。要面子的时候给足面子。还有就是日常出差的时候就有时机见到经销商的员工，和员工打成一片，尤其是和他们的业务骨干聊天、吃吃饭。可以从侧面了解到很多状况，对于负责财务的一般都是老总最亲的人，是比拟难搞定的，所以就要靠嘴甜，大姐、阿姨常挂嘴边，是不是买些水果慰问一下，在收款的时候有很大的作用。如：准时的把对帐单给老总，老总说让办钱，立刻就去办等等。

## 6、心要狠

在处理一些原则上问题的时候，肯定要心狠，站对位置。不能由于平常销售力量就一味的迁就他，在处理投标支持的时候，不能参杂个人感情，要依据实际状况，狠下心来处理。

以上是我担当十个月业务经理的述职报告，请批判指正，感谢。

## 业务经理述职报告 篇6

敬重的各位领导，各位同事：

大家好！

20xx年，对于身处改革浪潮中心的银行员工来说有很多值得回味的东西，尤其是工作在客户经理岗位上的同志，感受就更大了。年初的竞聘上岗，用自己的话说“这是工作多年来，第一次这样正式的走上讲台，来争取一份工作”，而且，出乎预料差



点落选。竞争让我一开头就感到了压力，也就是从那时候起，我在心里和自己较上了劲，肯定要勤奋努力，不辱使命，他是这样想的，也是这样做的。一年来，我在工作中紧跟支行领导班子的步伐，围绕支行工作重点，精彩的完成了各项工作任务，用才智和汗水，用行动和效果表达出了爱岗敬业，无私奉献的精神。

截至现在，我完成新增存款任务 x 万元，完成规划的 x%，办理承兑汇票贴现 x 笔，金额 x 万元，完成中间业务收入 x 万元，完成个人揽储 x 万元，同时也较好的完成了基金销售、信用卡、贷记卡营销等工作，完成供电公司建行网上银行系统推行上线工作，帮助分行完成电费实时代收代扣系统的研发和推广。

#### 一、客户在第一，存款是中心

我在工作中始终树立客户第一思想，把客户的事情当成自己的`事来办，急客户之所急，想客户之所想，在工作方法上，始终做到“三勤”，勤动腿、勤动手、勤动脑，以赢得客户对我行业务的支持。我在工作中能够做一个有心人，他从某公司财务人员一句不太起眼的话语当中捕获到了信息，准时反应并跟踪，最终使近 x 万元资金年初到帐，实现了“开门红”，为全行的增存工作打下了良好的根底。

在效劳客户的过程中，我专心细致，把兄弟情、朋友意注入工作中，使简洁枯燥的效劳工作变得丰富而多采，真正表达了客

户第一的观念。当客户在过生日时收到我送来的鲜花，肯定会在惊喜中留下感动；假如客户在苦恼时收到我发来的短信趣言，也肯定会临时把不快抛到脑后，而抱以一丝谢意；而当客户不幸躺在病床，更会看到我忙前忙后，楼上楼下奔驰的身影……虽说事情都很寻常、也很简洁，但这样细致的人却不多。

## 二、客户的需求就是我的工作

我在银行从事信贷、存款工作十几个春秋，具备了较全面的独立工作能力，随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着建行各阶段的改革得到了更新和进步。为了不辱使命，完成上级下达的各项工作任务，我作为分管多个重点客户的客户经理，面对同业竞争不断加剧的困难局面，在支行领导和部门同事的帮忙下，大胆开拓思想，树立客户第一的思想，征对不同客户，实行不同的工作方式，努力为客户供应质的金融效劳，用我自己对工作的理解就是“客户的需求就是我的工作”。

## 三、开拓思路，勇于创新，创造性的开展工作

随着我国经济体制改革和金融体制的改革，客户选择银行的趋势已经形成，同业竞争日剧烈，在业务开展上，我中有你，你中有我，在竞争中求生存，求进展，如何效劳好重点客户对我行的业务进展起着举足轻重的作用。

我认为作为一个好的客户经理，时时刻刻地注意讨论市场，留意市场动态，讨论市场就是分析营销环境，在把握客观环境的前提下，讨论客户，通过对客户的讨论从而到达了解客户资金运作规律，力争将客户的下游资金跟踪到我行，实现资金从源头开头的“垄断掌握”，实现资金的体内循环，稳固我行资金实力。今年在他分管的某客户中，资金流量较大，为使其资金做到体内循环，他从点滴做起，以优质的效劳赢得该单位的信任，逐步摸清该单位的下游单位，通过屡次上门联系，使得该单位下拨的基建款都在我行开立帐户。另外今年七月份在市政府要求国库集中收付预算单位账户和资金划转商业银行状况下，他积极的上门联系，胜利留住某客户在我行的开户。

又如以开展有益安康的健身活动为线索，与客户开展乒乓球、羽毛球活动，既把与客户的交往推向深入，又打破了传统公关模式，在工作中收到了特别好的效果。今年x月份，在与一家房地产公司相关人员进展友好切磋球技的同时，得悉客户欲对其局部房产进展拍卖，使其拍卖款x万元，胜利转入我行。

我对待工作有剧烈的事业心和责任感，任劳任怨、积极工作，从不挑三拣四，避重就轻，对待每一项工作都能尽心尽力，按时保质的完成。在日常工作中，他始终坚持对自己高标准、严要求、顾全大局、不计得失，为了完成各项工作任务，不惜牺牲业余时

间，放弃双休和假期，利用一切时间和时机为客户效劳，与客户交朋友，做客户情愿交往的朋友，我通过不懈的努力，在 20xx 年的工作中，为自己交了一份满足的答卷。

此致

敬礼！

述职人：xxx

20xx 年 x 月 x 日

业务经理述职报告 篇 7

来公司近四个月，我始终担当着 xx 县区经理一职。这对我来说这是一个全新的岗位，我积极投入、仔细工作。在此我有过欢快也有过困或。在此我总结一下县区的得失：

一、人心是关键。

1、经销商有没有信念做我们的产品这是一个关键，

2、业务员有没有信念让经销商做我们的产品这也是关键，

3、如何整合经销商与 xx 县区及周边县区的有利资源这是领导者的”关键。昨天与陈华军的沟通我认为\*\*\*\*年肯定要打破现有格局，重新洗牌，以协作公司决战\*\*\*\*的重大决策！将全部县区业务员交市场部重新安排，我只需要二名没有任何内部关系的业务员就可。

二、战略目标：

全部县区再不安排到人而消失治理真空，将以协调业务与开掘新市场为二条主线，再借以市场部与经销商人力与物力的优势，坚决实现稳定中求进展，进展中求稳定的县区进展战略目标。

### 三、恳求支援：

1、公司赐予车辆支持。

2、公司依旧将年前批示的广告支持接续生效。

3、请公司赐予县区只认结果不认过程的优势。市场部是县区的行政主管而不是县区的业务主管，但可以监管。

### 四、\*\*\*\*县区整体规划：

1、将湘阴、xx县、汨罗、洪湖做为县区四个样板县，同时进展干黄品类。

2、将临湘、华容、岳化、君山、平江、仙桃作为古越楼台确实定县。

3、连续游说与进展新的县区。

### 五、元月规划：

1、第一个星期完成xx县的全部不干胶广告，同时将xx县经销商进入全市医药系统与足浴行业的业务拓展。

2、其次、三两个星期将汨罗、湘阴、洪湖三县的不干胶广告做到位，同时谈好一到两个干黄的经销。

3、第四个星期依据实际状况而调整。

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/857056033162006044>