

# 公司年度销售规划

演讲人：

日期：

# 目录

- 市场分析与定位
- 销售目标与策略制定
- 营销推广计划部署
- 团队组建与培训安排
- 客户关系管理与维护方案
- 风险评估与应对措施



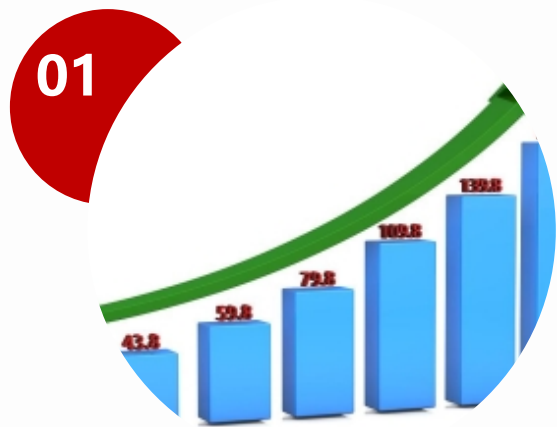
# 01

## 市场分析与定位





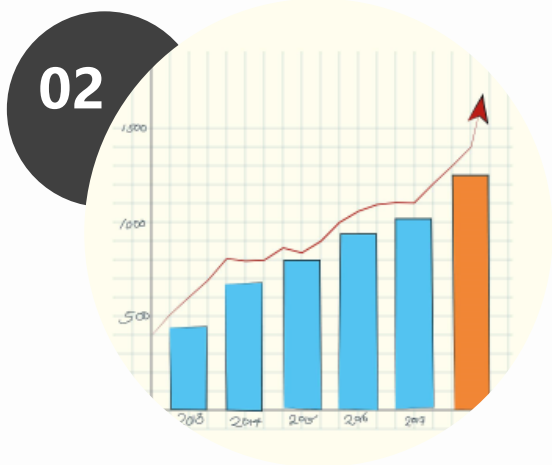
# 行业现状及发展趋势



## 当前行业发展概况



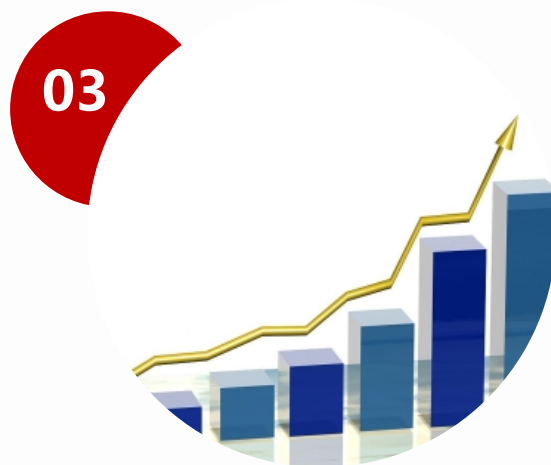
对行业整体规模、增长速度、主要参与者等方面进行概述。



## 行业趋势预测



基于市场研究、技术进步、政策法规等因素，预测行业未来发展趋势。



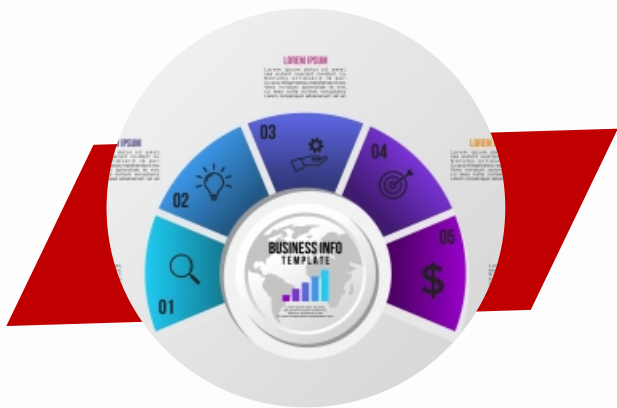
## 关键成功因素



分析在行业中取得成功的关键因素，如创新能力、品牌影响力、渠道建设等。



# 目标客户群体特征



## 客户群体划分

根据产品特性和市场需求，将目标客户划分为不同的群体。



## 客户需求分析

针对每个客户群体，深入分析其需求特点、购买习惯和消费心理。



## 客户价值评估

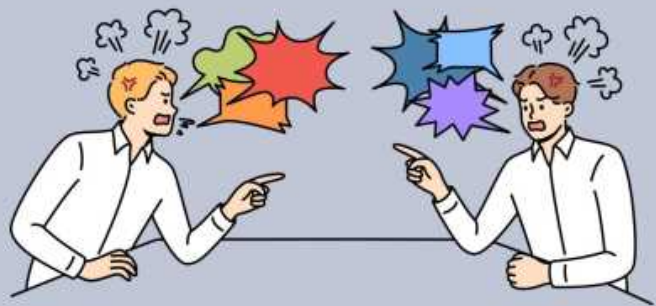
评估不同客户群体的潜在价值和贡献度，为制定销售策略提供依据。



# 竞争对手分析与优劣势评估

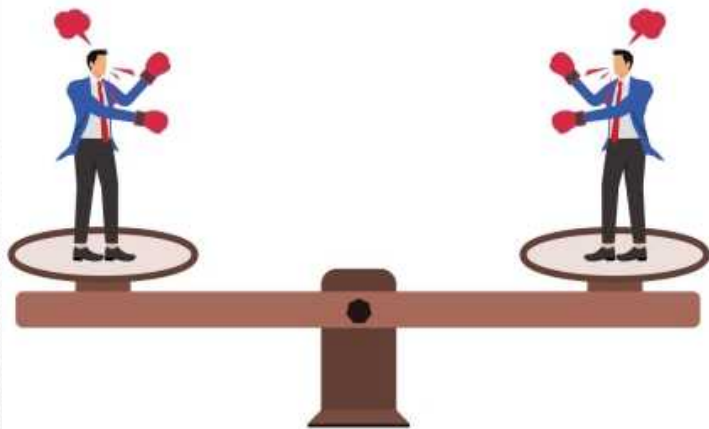
## 主要竞争对手概况

列举主要竞争对手，并对其规模、市场份额、产品特点等进行简要介绍。



## 自身优劣势评估

客观评估公司在市场中的优劣势，明确自身的竞争地位。



## 竞争对手优劣势分析

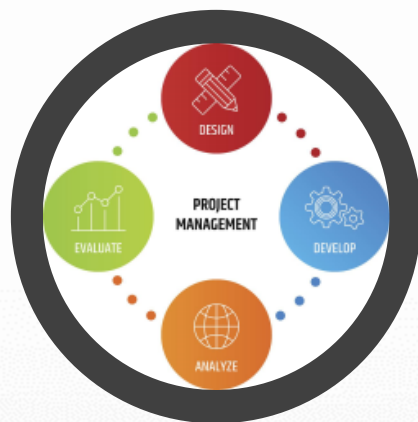
从产品、价格、渠道、促销等方面分析竞争对手的优劣势。



# 市场机会与威胁识别

## 市场机会挖掘

结合行业趋势和客户需求，挖掘潜在的市场机会。



## 威胁因素识别

识别可能对销售产生不利影响的因素，如政策法规变化、竞争对手策略调整等。



## 应对策略制定

针对识别出的市场机会和威胁，制定相应的应对策略和措施。



# 02

## 销售目标与策略制定



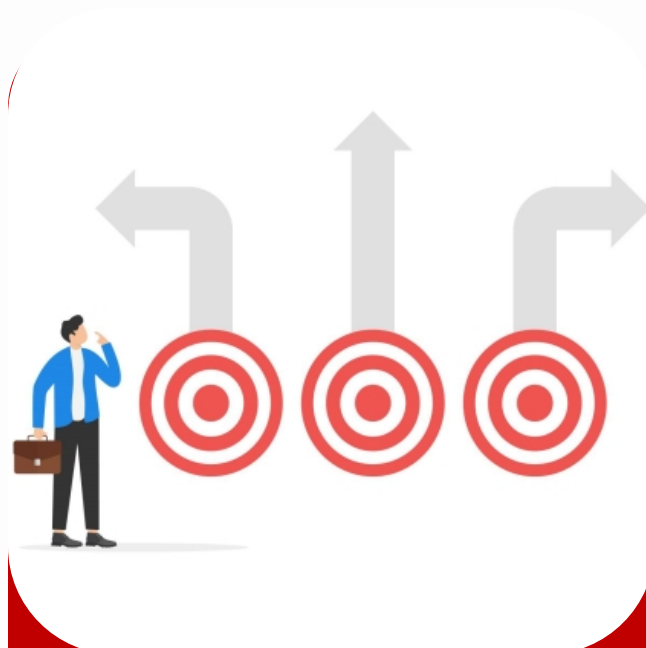




# 年度销售目标设定及分解



设定公司整体年度销售目标，  
基于历史销售数据、市场增长  
趋势等因素进行合理预测。



将年度销售目标分解为季度、  
月度目标，并落实到各个销售  
区域和渠道。



设定各产品线或业务部门的销  
售目标，确保与公司整体目标  
协调一致。

# 产品策略：优化组合、新品推出计划



对现有产品线进行评估，优化产品组合，淘汰滞销产品，集中资源推广优势产品。

制定新品推出计划，包括新品研发、上市时间表、市场推广策略等。



针对新品进行市场调研，了解消费者需求和竞争对手情况，为新品定价和推广提供参考。

# 价格策略：定价原则、折扣政策等

制定定价原则，考虑成本、市场需求、竞争状况等因素，确保价格具有竞争力。

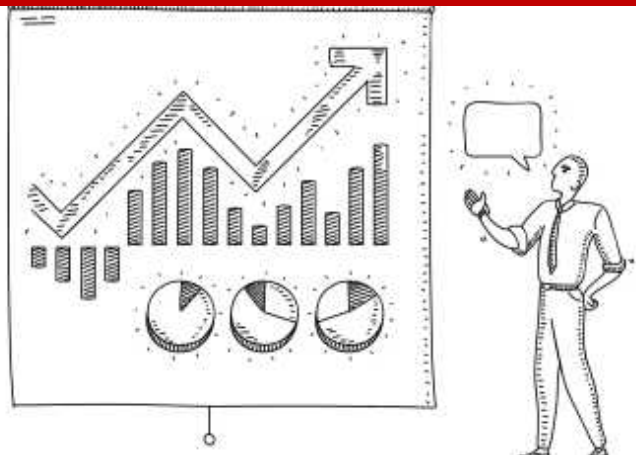


制定折扣政策，包括促销折扣、批量折扣、季节折扣等，以刺激消费者购买欲望。

金九银十中令市场尴尬的房价下滑反馈却



针对不同产品线和销售渠道制定差异化定价策略，以满足不同消费者需求。



# 渠道策略：线上线下渠道整合优化



对现有线上线下渠道进行评估，了解各渠道的销售贡献和成本效益。



制定线上线下渠道整合优化方案，包括增加线上销售渠道、优化线下门店布局、提高渠道协同效率等。



加强与渠道合作伙伴的沟通和协作，共同推动销售业绩的提升。



# 03

## 营销推广计划部署





# 品牌宣传及形象塑造方案



01

确定品牌核心价值和宣传语，  
统一对外传播品牌形象。



02

制定年度品牌宣传计划，包括  
广告、公关、内容营销等多渠  
道投放。



03

设计符合品牌调性的视觉识别  
系统，包括LOGO、VI、海报  
等。

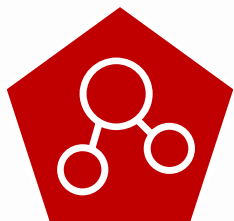


04

打造品牌IP，通过创意营销事  
件、话题营销等方式提升品牌  
知名度。



# 线上线下活动规划及执行时间表



策划年度线上线下活动，如新品发布会、促销活动、用户见面会等。



统筹活动资源，包括场地、物料、人员、预算等，确保活动顺利进行。

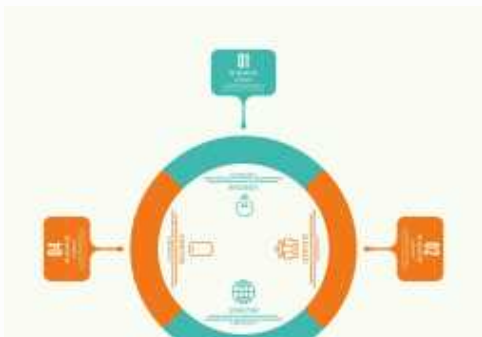


制定活动执行时间表，明确活动主题、时间、地点、参与人员等信息。



对活动效果进行评估和总结，不断优化活动策划和执行流程。

# 合作伙伴关系拓展和维护策略



01

确定合作伙伴选择标准和合作方式，积极寻找优质合作伙伴。



02

建立合作伙伴关系管理制度，明确双方权利和义务。



03

定期与合作伙伴进行沟通和交流，加强合作深度和广度。



04

对合作伙伴进行绩效评估，及时调整合作策略，确保合作效果。



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/397066033010006111>