# 最新白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结(五篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-03-07

*白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结一其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销...*

**白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结一**

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面(尤其是白酒营销方面)的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有1个大幅度的提升。

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进1步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业3个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进1步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火之际一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，他在气头上，就是想发火，那就让他发，此时再委屈也要忍受。等他心平气和之际再给他解释原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一是要进1步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模;

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作;

三是要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要;

四是要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英;

五是要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益;

六是要以\"以人为本、服务企业\"为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力，

(一)积极参与行业标准的制(修)订工作

为了整顿和规范酒类流通市场的秩序，我们受国家商务部委托主持制订了《酒类批发业开业技术条件》和《酒类零售业规范》2个管理标准，并协助商务部开建了酒类产品信用挡案。

面对水资源供求形势的日趋严峻，啤酒分会和中国食品发酵工业研究院接受国家发展和改革委员会资源综合利用司的委托，根据国家工业节水“十五”规划制订《啤酒行业节水规划》。规划分析了啤酒行业节水现状和主要存在的问题，提出了建立节水型啤酒企业的方向和目标，同时按照要求，通过各地区水资源和用水分析预测，编制了××年、年、年各省市地区的单位产品取水量和生产用水重复利用率定额，以指导各地区产业结构调整时的水资源安排。《啤酒工业取水标准》于××年发布，月，国家标准化委员会和发改委共同举办了个行业取水标准的发布和推进会，啤酒分会组织了主要啤酒企业参加，并在行业内进行宣传。

黄酒分会在中国食品发酵标准化中心指导下由江苏省酿酒协会黄酒专业协会牵头，会同浙江省轻工研究所、浙江有关企业、江苏省相关企业起草了清爽型黄酒和烹饪黄酒标准。最后的函审稿在分会xx届五次常务理事会上征求了意见，以后又以函审稿形式，发往有关企业征求意见。根据xx届五次常务理事会的提议，要求制订“花色黄酒”和“糟烧”酒行业标准，要求列入××年的标准制订计划。

葡萄酒分会协助标准化部门修订了葡萄酒国标，现已修改完毕上报，等待上级审批发布;

根据《全国食品标准-××年发展计划》的要求，今后各种香型的高、低度白酒合并为1个标准。白酒分会组织了《浓香型白酒》《清香型白酒》《米香型白酒》、《固液法白酒》标准的研讨工作，为今后标准合并做好了准备。通过广泛征求白酒重点企业意见，提出了《白酒污水排放标准》具体修改意见;参与了《酒类商品零售规范》和《酒类批发企业开业技术条件》商业行业标准的制定工作;

酒精分会编写了酒精行业技术指标统计方法，编写了酒精行业统计资料和拟定了酒精行业职业教育培训考试的部份试题。参与完成酒精水污染物排放标准的修订，并于××年月日该标准获原则通过，待国标委审批。参与行业节水规划的制定工作，并获通过。参与二氧化碳国标的修改，参与固液白酒标准的制订工作。

**白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结二**

好处：

(1)可以随时对客户的销售周期，销售比例进行纺计分析，对客户级别进行分类，确定那些客户三星以上卖得快，那些客户只要一、二星酒，这样公司在有相应产品活动政府后，可以有秩序的，提高销售活动效果。

(2)可以提高价格弹性，很好城应对外来冲货，比如cx市场上市时一星78元/件，记卡销售，月返实行十搭一，折价63.6元/件。中秋节期间外地冲货增加，到岸价：55-56元/件，这时，我们利用供货政府害行，五搭一，扔价：58.3元/件，再加上订货会上抽奖政府，大大优惠于外地冲货，客户订货十分踊跃，取得十分满意的效果，有力地打击了窜货，现场订货拾叁万元多。

有在的问题：在市场切八时，记卡销售兑现月返，季返中，对月返季返额度和兑现时间，宣传不到位，，兑现不及时，也是造成冲货的得要原因。

cx市场20xx年2月份正式启动市场，主攻零售店的铺市陈列，以2月20号到2月25号，对城区进行地毯式密集铺市，并抢占显眼货架，进行店外陈列，起到轰动效果，陈列一个月后，兑现金世纪双礼盒壹盒，20xx年端午期间和中秋节之后，又分别进行两次集中补货铺市。

经验：

(1)时间要短，控制在一星期左右，如果不顺利，可以赊货，但要可控，毕竟我们上市期的铺是为了作品牌宣传和扩大。

(2)宣传要到位，毕竟是新产品，无论是零售客户还是消费者对其都比较陌生，建议铺市配合pop张贴，铺市政府讲解等内容。

存在的问题：

(1)首次与铺市金额过大，品种过多，我们一贯讲究一到五星集中陈列，而一般客户对现金观货和购货金额较敏感，所以铺市过程中有在进展不顺利，铺市政府扭曲等问题，我建议公司在今后铺市工作针对不同品种，不同渠道进行单独或交叉进行铺市，并且单次要控制在500元以内。

(2)奖吕兑现不及时，cx市场就有在此问题，由于是新市场，零售店主对浏阳河的信誉存在疑问，这就很必要明确奖品兑现时间而引项内容在铺市协议中是没有再加上经销商库存没有金双礼。以改兑现进间拖延，造成负面影响，建议在今后的铺市中，要明确奖品兑现时间。

**白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结三**

尽管在上半年做了大量的工作，但由于我从事销售工作时间较短，缺乏营销工作的知识、经验和技巧，使得有些方面的工作做的不到位。鉴于此，我准备在下半年的工作中从以下几个方面入手，尽快提高自身业务能力，做好各项工作，确保xxx万元销售任务的完成，并向xx万元奋斗。

其一是抽时间通过各种渠道去学习营销方面（尤其是白酒营销方面）的知识，学习一些成功营销案例和前沿的营销方法，使自己的营销工作有一定的知识支撑。其二是经常向公司领导、各区域业务以及市场上其他各行业营销人员请教、交流和学习，使自己从业务水平、市场运作和把握到人际交往等各个方面都有一个大幅度的提升。

\*\*市场的销售渠道比较单一，大部分产品都是通过流通渠道进行销售的。下半年在做好流通渠道的前提下，要进一步向商超渠道、餐饮渠道、酒店渠道及团购渠道拓展。在团购渠道的拓展上，下半年主要对系统人数和接待任务比较多的工商、教育和林业三个系统多做工作，并慢慢向其他企事业单位渗透。

对市场个进一步的调研和摸索，详细记录各种数据，完善各种档案数据，让一些分析和对策有更强的数据作为支撑，使其更具科学性，来弥补经验和感官认识的不足。了解和掌握公司产品和其他白酒品牌产品的销售情况以及整个白酒市场的走向，以便应对各种市场情况，并及时调整营销策略。

协助经销商在稳住现有网络和消费者群体的同时，充分拓展销售网络和挖掘潜在的消费者群体。凡是遇到经销商发火的时候一定要皮厚，听他抱怨，先不能解释原因，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原因，让他明白，刚才的火不应该发，让他心里感到内疚。遇到经销商不能理解的事情，一定要认真的解释，不能破罐子破摔，由去发展，学会用多种方法控制事态的发展。

电子商最后希望公司领导在本人以后的的工作中给予更多的批评指正、指导和支持。

一是要进一步扩大生产规模，重点是扩大青稞白酒生产规模；

二是要做好市场销售，首要的工作是全力做好青稞白酒的销售工作；

三是要提高公司员工的综合素质，特别是业务技能方面的素质必须较快提高，以适应企业发展需要；

四是要面向社会吸纳有才华的精英加盟公司，主要是销售精英；

五是要搞好安全生产，确保员工和企业的合法权益；

六是要以＂以人为本、服务企业＂为核心，加强企业文化建设，树立企业良好形象，增强企业内在活力。

**白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结四**

一、白酒企业市场调查研究

(一)消费者市场调研

1、消费者对产品的总体接受程度调研;

2、产品的概念、产品品牌名称调研;

3、产品的消费目的调研;

4、产品的消费心理调研;

5、产品的消费趋势调研;

6、产品与同类竞品相比优点与不足调研;

7、消费者对产品的个性化需求是什么;

8、产品的品牌定位调研;

9、产品的目标市场调研;

10、产品的核心利益点调研;

11、产品的系列卖点调研;

12、产品价格定位调研;

13、产品的口味调研;

14、产品的包装调研;

15、产品的销售渠道调研;

16、产品适合的传播方式调研;

17、产品终端销售调研;

18、产品有效的促销方式调研;

19、消费者对产品做大市场的营销建议;

20、产品消费者的个人特征。

(二)产品经销商市场调研

1、贵公司经销哪些同类产品品牌;

2、哪些品牌的产品销售状况比较好，主要原因是什么;

3、贵公司经销同类产品的销售状况;

4、各品牌产品销售状况好或者不好的原因有哪些;

5、经销商认为该产品的优点与不足;

6、增加该产品销量的方法有哪些;

7、您是否愿意销售该产品;

8、对销售该产品的顾虑;

9、您预计该产品的市场前景如何;

10、与厂家的合作方式建议;

11、希望厂家提供哪些支持;

12、经销商对该产品在营销方面有哪些意见和建议。

(三)竞争对手市场调研

1、品牌定位;

2、产品类别;

3、产品定位;

4、目标市场;

5、各类产品的价格;

6、产品卖点;

7、销售区域;

8、市场进入策略;

9、广告策略;

10、促销、公关策略;

11、销售政策;

12、销售状况;

13、企业的发展动态等。

1、品牌策略诊断;

2、营销策略诊断;

3、目标市场诊断;

4、市场定位诊断;

5、产品策略诊断;

6、价格策略诊断;

7、销售渠道诊断;

8、广告策略诊断;

9、促销方式诊断;

10、销售管理体系诊断。

白酒销售工作计划4

1、销售指标的完成情况

上半年在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，及经销商的共同努力下，市场完成销售额157万元，完成年计划300万元的52%，比去年同期增长126%，回款率为100%。低档酒占总销售额的41%，比去年同期降低5个百分点。中档酒占总销售额的28%，比去年同期增加2个百分点。高档酒占总销售额的31%，比去年同期增加3个百分点。

2、市场管理、市场维护

根据公司规定的销售区域和市场批发价，对经销商的发货区域和发货价格进行管控和监督，督促其执行统一批发价，杜绝了低价倾销和倒窜货行为的发生。

通过对各个销售终端长时间的交流和引导，并结合公司的“柜中柜”营销策略，在各终端摆放了统一的价格标签，使产品的销售价格符合公司指导价。按照公司对商超、酒店及零店产品陈列的要求进行产品陈列，并动员和协助店方使产品保持干净整洁。在店面和柜台干净整齐、陈列产品多的终端粘贴了专柜标签，使其达到利用终端货架资源进行品牌宣传的目的。

3、市场开发情况

上半年开发商超1家，酒店2家，终端13家。新开发的1家商超是成县规模的购物广场，所上产品为52°系列的全部产品。2家酒店是分别是酒店和大酒店，其中酒店所上产品为52°的四星、五星、十八年，大酒店所上产品为42°系列的二到五星及原浆。新开发零售终端城区4家，乡镇9家，所上产品主要集中在中低档产品区，并大部分是42°系列产品。

4、品牌宣传、推广

为了提高消费者对“白酒”的认知度，树立品牌形象，进一步建立消费者的品牌忠诚度，根据公司规定的统一宣传标示，在人流量大、收视率高的地段及生意比较好的门市部，联系并协助广告公司制作各式广告宣传牌35个，其中烟酒门市部及餐馆门头29个，其它形式的广告牌6个。

5、销售数据管理

根据公司年初的统一要求完善了各类销售数据管理工作，建立了经销商拉货台帐及经销商销售统计表，并及时报送销售周报表、销售月报表和每月要货计划，各类销售数据档案都采用纸质和电子版两种形式保存。对销售情况按照经销商、各个单品分别进行汇总分析，使得的每月的要货计划更加客观、准确。在每月月底对本月及累计的销售情况分别从经销商、单品、产品结构等几个方面进行汇总分析，以便于更加准确客观地反映市场情况，指导以后的销售工作。

**白酒销售月度工作计划 白酒销售月度工作总结五**

1、尽快进入角色，开展工作；对公司，产品，客户及市场，还有既有销售模式进行充分了解。

2、配合负责人初步制定老产品市场巩固和新产品市场拓展的计划并执行。

3、搭建销售部框架，制定基本制度及流程。

4、做好培训工作，组织好，协调好，达到理想效果培训。（这是初期计划，详细培训计划将根据实际情况适当调整）

a、培训目标。要让业务人员了解公司的产品，业绩，卖点，基本销售模式，行业情况，公司的管理制度，怎么开展业务等一些基本知识，组成为一个有战斗力的团队b培训内容。

a、产品（新老产品）原理，功能，性能特点，质量的情况等。（由技术支持负责讲解）

b、生产实践。（由车间负责，我来协调）

c、公司情况，发展远景，市场情况，业绩，客户情况，卖点，销售技巧，案例等。（由负责人亲自讲，有鼓动性为佳。）

d、做业务的基本知识和公司规章及要求，财务请款及报销规定。（我负责，财务协助）

e、新老业务员的交流，实战模拟。（我负责）

f、培训考核。（我负责，并向负责人汇报结果）

b、培训进度：基本按照上面的顺序，也可以适当交叉。

c、培训时间：在一个月内完成。

d、培训地点及材料：需要准备一些培训资料及白板，笔，笔记本等；培训在公司内部进行，所以费用会相对较少。

5、做好业务员的工作分配，让他们清楚该干什么、怎么干与新老业务员沟通，熟悉并掌握他们的个人情况及工作情况。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！