# 2023年销售目标工作计划

2023年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

一，销售目标

至2023年12月31日，销售部实现在华北地区的销售任务3000万元，销售目标5000万元。

二，计划拟定

1、年初拟定《年度销售总体工作计划》；

2、年底制订《年度销售工作总结》；

3、年初制定《每月销售的时间表》和《客户如期访问表》；

4、制定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

三，客户分类

根据2023年销售额度进行市场细分，将现有客户进行划分，分成vip客户，一级客户，二级客户和其他四个主要类别的客户，对客户进行全面的分析。

四，各项措施的落实

1、技术交流：

（1）今年的技术部门要针对vip客户，开展售后服务的技术研讨会；

（2）参加两次有关的贸易展会，其中包括一个大型网络联谊座谈会；

2、客户回访：

要巩固和扩大市场，一定要加强与客户的沟通，协调与客户，用户之间的直接关系。必须按照《客户如期访问表》如期如实如数地进行客户回访工作。

3、网络搜索：

充分发公司网站和网络资源优势，通过信息检索，及时掌握分析实现销售信息。

4、售后协调：

目前的情况下，我公司仍然以贸易为主，贯彻“卖产品不如卖服务”的理念，在下一步工作当中，我们要增强责任感，继续加强优化我们的销售服务。2023年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。