

销售创业计划书大学生版(精选5篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

销售创业计划书大学生版篇一

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。

2、进一步拓展销售渠道

下一页更多精彩“红酒销售计划书”

销售创业计划书大学生版篇二

现代的释义应该指 办公室内常用的一些现代文具：签字笔、水笔、钢笔、铅笔、圆珠笔等 。以及笔筒等配套用品。接下来小编为你带来文具销售创业方案计划书，希望对你有帮助。

其他办公用品还包括：办公用纸、裁纸刀、尺、笔记本、文件袋、文件封套、计算器等。

鉴于传统的文具，文具在当今社会已经广泛的应用到各个领域，不论规模大小，常用范畴，文具用品已经成为不可缺少的.常用物品。

学生文具是文具用品一个最重要的分支，主要使用群体是学生。

学生文具品类包括：笔袋、笔盒、铅笔、自动铅笔、水彩笔、白板笔、圆珠笔、中性笔、油画棒、油性笔、蜡笔、钢笔、书包、橡皮擦、削笔机、笔削、液体胶水、固体胶、尺类、圆规、美工刀、剪刀、书套、修正带、文件夹、本册、文件袋、画板等等。

学生文具是文具用品一个最重要的分支，主要使用群体是学生。

学生文具品类包括：笔袋、笔盒、铅笔、自动铅笔、水彩笔、白板笔、圆珠笔、中性笔、油画棒、油性笔、蜡笔、钢笔、书包、橡皮擦、削笔机、笔削、液体胶水、固体胶、尺类、圆规、美工刀、剪刀、书套、修正带、文件夹、本册、文件袋、画板等等。

办公文具，顾名思义，就是办公用的文具，与学生文具有着很大的差别。办公文具主要的定位人群是企业，事业单位，工厂，政府机关等，办公文具一个特点是追求实用耐用，不求流行花样。这也是与学生文具一个不同之处。

办公文具的分类也很广泛，如三针一钉，会计用品，文管用品，单据凭证等，详细分类可参考求材网商城。值得一提的是，有些劳动用品，茶水用品现在也被一些文具公司纳入到办公用品之内，因为他们也是办公所需的东西。

8、电子电器用品：排插

1、打印耗材：硒鼓、墨盒、色带

2、装订耗材：装订夹条、装订胶圈、装订透片、皮纹纸

4、it耗材：网线、水晶头、网线转换接头、视频线、电源线

销售创业计划书大学生版篇三

背景：目前中国经济发展迅速，生活水平的提高使人们对美味可口的面包产生了浓厚的兴趣，全国各地的面包房遍地开花，而且在面包店领域已经出现了不少连锁品牌，虽然竞争激烈，但普通的面包店还有不少弱势和缺陷，因此给了我们占领市场的机会。

前景：目前虽然各地都有不少面包房，然而相对于发达国家而言，我们还有很长的路要走，烘焙市场还有长期持续的增长空间。而且面包的客户群体几乎老少皆宜，人人喜爱，市场巨大。

我们的目标是先开一家旗舰店，立足本地市场，根据客户需求和意见不断改进，然后在此基础上逐渐在本地发展直营店，最后成立公司，以直营和连锁加盟相结合的形式把面包店开到全国甚至世界各地，建立属于我们中国人自己的本土面包店品牌。

我们主要经营面包、甜品、糕点、精品饮料等，在此基础上，我们会联合科研机构与学校根据各地的特色食品和特产，开发新的适合老百姓食用的健康、美味的食物。

- 1、安全，在食品领域，安全问题是大家最关系的话题，因此我们一定会使用最安全、健康的食材。
- 2、方便，我们要根据客户需求改进自身的服务和流程，争取让尽可能多的顾客感受到方便。
- 3、尊重，针对客户，无论是谁，我们都必须尊重，让顾客感受到我们对他们的重视，增强信任感。
- 4、创新，在老百姓口味和要求越来越高的今天，不创新就意味着被市场所淘汰，因此我们联合科研机构不断开发新的产

品和口味，满足顾客的要求。

目前市场上面包店的不足

1、除了一些大品牌的面包店，其他大多数小面包店不够干净卫生，许多面包直接露天摆在外面，而且店内无论是墙壁还是地板，都不是很干净，容易让客户反感。

2、食材安全性难以保证，大多数的面包店没有自己的原料基地或者可靠的食材供应商，因此原材料的安全性难以保障。

3、产品种类单一，口味单调。

4、广告宣传不足，客户认知度不高。

5、缺乏diy产品，客户参与程度不高，难以适应diy火热的市场。

6、缺乏特色产品。

1、温馨大气的店面装修，明亮的窗户和橱窗，让顾客感受到自然和温馨，墙壁都是墙纸和diy贴纸，因此既干净又有趣，无论是装修还是服务，我们都能让顾客有家的感觉。

2、我们打算明年针对比较重要的原材料，与人合作建立自己的基地，保障食材的安全性和渠道供应。

3、与科研机构以及众多单位合作，可以开发口味众多的不同单品，满足不同顾客的需求，并推出自己独特的主打产品。

4、与本地各类组织和单位合作，开展diy活动，让顾客亲自动手，参与到制作面包和点心的过程中去，既宣传了自己，又让顾客感受到快乐，提升了品牌认知度。

5、目前市场远远没有饱和，针对市场上的弱势竞争者，我们的加入会加快市场洗牌，提升行业整体水平，市场前景非常广泛。

1、价格策略：针对产品的成本测算，合理定价。

2、产品策略：推陈出新，根据不同消费者的需求，开发出诸如低脂面包、营养面包、低糖面包等产品，满足不同口味和不同群体消费者的需求。

3、包装策略：以清新的风格为主，给购买者良好的购买体验。

销售创业计划书大学生版篇四

一、总体目标

通过这个团队的努力，把贵公司(广州市迦拿红酒贸易有限公司)的红酒销售量向另一个高峰推进，让公司的红酒的知名度更加大，销售渠道更加宽广，整个团队更加团结。

二、市场分析

1、葡萄酒的市场概况和潜力

伴随着中国人均收入水平的提高，特别是中产阶层的发展壮大，葡萄酒的消费量将呈现快速增长的趋势，法国波尔多葡萄酒行业协会公布的数据显示□20xx年，中国首度取代英国和德国，成为波尔多葡萄酒出口额最高的市场，总额已达9000万欧元(约合人民币7.7亿元)。另有调查显示□20xx年和20xx年，中国进口葡萄酒量价齐升，销量年均增长超过100%，未来5年预计将占整个葡萄酒市场份额的30%。我国葡萄酒行业的集中度、效益不断提高，葡萄酒生产、消费与市场不断扩大，我国葡萄酒市场继续保持着活跃的态势，葡萄酒产业与市场环境向理性发展，盲目投资有所遏制，低价竞争的情况得到改善，

生产经营秩序井然。特别是高端市场发展较快，葡萄酒城乡消费继续保持增长。年葡萄酒市场将是一颗诱人的“葡萄”。

顾客渗透率、消费量双低的现状成为葡萄酒业必须突破的一大障碍。就顾客饮用习惯而言，葡萄酒业还缺乏白酒和啤酒那样的习惯性饮用者。伴随着中国人均收入水平的提高，特别是中产阶层的发展壮大，中国葡萄酒的消费量也呈现出了快速增长的趋势，在酒类消费中的比例已不断的提高。随着国内顾客对进口葡萄酒认识的增加，葡萄酒专卖店、连锁酒行等新兴销售渠道日益崛起，开始冲击以商超、酒楼等传统终端为主体的旧有格局。

2、消费人群

根据贵公司的红酒，我认为我们的销售人群可以更好的锁定在高档餐饮消费人群和稳健的消费人群。

三、产品分析

成分

红酒的成分相当复杂，它是经自然发酵酿造出来的果酒，它含有最多的是葡萄果汁，占百分之八十以上，其次是经葡萄里面的糖份自然发酵而成的酒精，一般在百分之十至百分之十三，剩余的物质超过1000种，比较重要的有300多种。红酒其他重要的成分如酒酸，果性，矿物质和单宁酸等。虽然这些物质所占的比例不高，却是酒质优劣的决定性因素。质优味美的红酒，是因为它们能呈现一种组织结构的平衡，使人在味觉上有无穷享受。葡萄酒不仅是水和酒精的溶液，它有丰富的内涵：

a.80%的水。这是生物学意义上的纯水，是由葡萄树直接从土壤中汲取的。

b.9.5-15%的乙醇，即主要的酒精。经由糖份发酵后所得，它略甜，而且给葡萄酒以芳醇的味道。

c.酸。有些来自于葡萄，如酒石酸、苹果酸和柠檬酸；有些是酒精发酵和乳酸发酵生成的，如乳酸和醋酸。这些主要的酸，在酒的酸性风味和均衡味道上起着重要的作用。d.酚类化合物。每公升1到5克，它们主要是自然红色素以及单宁，这些物质决定红酒的颜色和结构。

e.每公升0.2到5克的糖份。不同类型的酒含糖份多少不同。

f.芳香物质(每公升数百毫克)，它们是挥发性的，种类很多。

g.氨基酸、蛋白质和维生素(c、b1、b2、b12、pp)它们影响着葡萄酒的营养价值。所以，适量饮用葡萄酒是对人体健康有益的，可以保护血管，防止动脉硬化，降低胆固醇。

功效

医学研究表明：葡萄的营养很高，而以葡萄为原料的葡萄酒也蕴藏了多种氨基酸、矿物质和维生素，这些物质都是人体必须补充和吸收的营养品。目前，已知的葡萄酒中含有的对人体有益的成分大约就有600种。葡萄酒的营养价值由此也得到了广泛的认可。

葡萄酒的营养作用

葡萄酒是具有多种营养成分的高级饮料。适度饮用葡萄酒能直接对人体的神经系统产生作用，提高肌肉的张度。除此之外，葡萄酒中含有的多种氨基酸、矿物质和维生素等，能直接被人体吸收。因此葡萄酒能对维持和调节人体的生理机能起到良好的作用。尤其对身体虚弱、患有睡眠障碍者及老年人的效果更好。可以说葡萄酒是一个良好的滋补品。

葡萄酒助消化作用

饮用葡萄酒后，如果胃中有60毫升—100毫升的葡萄酒，可以使胃液的形成量提高到120毫升。

三、具体的实施方法和计划

(1)、对于销售员的培养

因为销售员是跟顾客打交道最多的，我们产品的品质和名誉很多都可以从销售员的服务上体现出来，所以我认为对于销售员的培养是非常有必要的。而且面对市场上的竞争者，提升内部凝聚力是我们面向市场和未来的首要准备。

培养销售员懂得察言观色，通常客人进来.先观察他的眼神.并用最简短的文字问他对哪一方面的红酒有兴趣.(因为很多顾客对葡萄酒一知半解.他们通常都会问问题.)。另外，要注意千万不要和顾客狡辩，尽量保持一种服务的低姿态，尽可能的让顾客不仅在想买东西的欲望上得到发展，更要让顾客打心底里的`舒服，这就是一种吸引顾客下回再来的一种心理学技巧，也是人际交往中的常用技巧。作为一个销售人员，首先要有细致的洞察力，要从客人的穿着来判断客人的层次(不是教你以貌取人)，而是更好的选择他们想要和适合他们的红酒。要主动跟客人搭讪，询问客人的需求(例如：先生/女士：您好!有什么能帮到您的吗?你是买送礼的酒还是……)态度要诚恳，语气要柔和，眼光要真诚的看着对方，给人一种值得信任的感觉。适当的跟客人聊聊家常(特别是女性)，要适当的夸奖客人。对红酒的介绍一定要熟悉，给客人的感觉你就是专家，所以销售员要把握好和了解好每个品种的红酒。

作为一个好的销售员，我们要掌握好以下几点。

- 1、首先，我们要问清顾客的来意，尽管人家这回只是来看看，

也要保持最好的服务。如果说你以最良好的第一印象打入顾客的内心，让他感受到亲切与温馨，感到舒适和满意，那么很可能他下次就算自己不来也会给你拉来一堆顾客的。因为我们每个人在生活中肯定会遇到服务质量和态度的有好的有不好的，同样的，我们每个人都会将这些进行无形中的心里比较，对那些差劲的唾骂加嗤之以鼻，对那些好的，出于自我心理安慰与为了贬低那个差的进而抬高自己这种心理，他也会想尽办法去为那个好的揽生意的。所以说，打好心理战，是首要的。要让你的形象深深的扎根在客人良好的印象中。

2、其次，要注意酒在货架上的陈列的牌面，要尽可能的最大化。在显眼处要摆上酒的文化背景 and 介绍。

3、再次，价签要明确，不要让人家看半天想买了却因为你的这些细节小事而最终耽误了自己的生意，甚至还会引起顾客的不满，丧失一批回头客。因为很多东西都是细节决定成败的。

4、高档的红酒，应该有冷柜，将其置放在冷柜内出售。这样可以给顾客感觉你卖酒很专业，是大品牌。

5、卖酒的时候，最好附上一些与酒相匹配的适当的赠品，比如说酒具、高档起子之类的。

(2)、销售方式

1、销售给酒店。酒店是一个很大的消费群体，正如之前所说我们的销售人群主要锁定在成功男青年，因为他们更多的是在酒店里谈生意和跟客户吃饭，所以我们主要找酒店的采购部，跟他们沟通。在给酒店推销的过程中，我们可以采用下列有效的措施：

1) 在酒店让他们给顾客提供免费试喝。

2) 在酒店免费提供一些电器，如冰箱(冰箱上面有贵公司的红酒宣传)等，

3) 互利共赢，如酒店代为销售贵公司的红酒，贵公司如果有某些大型活动也相应的在该酒店举行，或者帮忙介绍客户等。

2、电话销售。电话销售最主要的是拿到一些经常或者有意向买红酒的顾客的名单，拿到名单我们就可以让一些训练有素的红酒销售专员给他们推销。

3、网店销售。这种销售策略主要是针对一些零散的销售人群，也许人群比较零散，但是却是可以遍布整个中国，没有了区域的局限性，可以针对一些白领阶层，她们在繁忙的工作中没有太多的时间去逛街，所以很多人都会选择网上购物。

4、参加一些博览会或者展销会。这里面的人群比较有目的性，他们都是目标明确要采购红酒的人群，对于这类人群，只要我们拿出好品质的红酒、好品质的服务和专业的红酒销售员，就可以跟好的跟他们交流和推销。

5、商场专柜和专卖店。在商场超市可以量贩特设产品展示与终端服务礼仪小姐，实行产品优点解说和品牌说服，注重产品文化的培养。这样的销售方式给顾客一种正派，正规的感觉，一些比较高端的红酒购买者更多的愿意在商场的专柜和专卖店里面买自己心仪的红酒。

6、现场销售，如办酒会等。在现场销售的模式中，顾客可以先免费品尝后购买，对于一些顾客来说是双重的保证，不仅可以顾客体会到红酒的品质，还可以让顾客想买就能在现场买到。

7、促销活动，在系列产品推广期间，我们将产品和顾客接触的地点首先锁定在酒楼、餐厅、夜场，展开试饮活动，让顾客直接感受到产品的口感和品质。同时，由导购人员对顾客

进行红酒知识的普及和灌输。

8、产品说明书广告

(1)使用场合与对象□a.附在产品包装内给顾客;b.邮寄给一些大的商业专业公司和超级商场、量贩。即针对批发、零售商。

(2)要求印刷设计精美，内容包括产品优点、性能、征订单。

(3)pop广告：使用在终端销售现场，使顾客容易发现，重视该产品。场部

a□使用方式：免费赠送给大型超市、量贩、酒楼及食市

b□要求：印制精美，图案、色彩鲜明醒目。

销售创业计划书大学生版篇五

一、基本情况

20xx年办理酒类流通企业备案211家。其中：批发兼零售企业13家、零售企业164家、餐饮服务企业34家。

二、主要工作

1、领导重视，成立组织.

自宿州市人民政府《关于公布第五批行政审批事项清理结果的通知》下达后，区商务局领导高度重视，专门成立酒类流通管理工作领导小组负责全区酒类流通管理工作。

2、制定方案，明确任务。

根据《酒类流通管理办法》的要求，制定了《埇桥区酒类流

通工作方案》，提高酒类流通市场整顿工作的主动性、针对性以及实效性。围绕目标任务、运行机制、管理范围、运作和管理方式、保障措施、加强领导等方面，从全区的实情出发，提出了可操作性的工作意见。尤其对加强领导，分工配合，成员之间明确了具体工作职责，为形成合力促进酒类流通管理工作规范化，净化我区酒类流通市场，营造了氛围，奠定了基础。

3、深入基层，开展调研。

根据我区实际情况，埭桥区商务局按“先城区、后乡镇，先抓批发、后抓零售”的工作方针，首先从市区批发企业着手，开展了对酒类生产、批发企业的基本情况摸底调查和备案登记工作。在最炎热的夏季，埭桥区商务局组织精干人员在城区范围内，挨家挨户调研我区酒类流通企业资料。

4、广泛宣传，营造氛围。

为确保我区酒类流通管理工作的正常有序开展，加大《酒类流通管理办法》的宣传力度，进一步提高酒类批发企业、零售企业和广大消费者对《办法》深刻理解和认识，我区印发了酒类宣传单、宣传画册3000份。广泛宣传加强酒类流通管理工作的重要意义，让广大人民群众家喻户晓，营造共同遵守《办法》的规定氛围，为有效地开展埭桥区酒类管理工作奠定了良好的基础。

5、依法行政，办理登记。

酒类经营备案登记办理是酒类监管工作的重心之一，为搞好登记办理工作，完善登记办理程序，埭桥区商务局对经营资质、申请资料、办理手续、办理时限进行明文规定，实施阳光操作；在办法登记工作中，我们有专人负责，建立台帐，做好《随附单》的发放、领取、登记、保管等各环节的工作。做到了没有酒类批发许可证的企业坚决不能发给随附单，防

止将随附单发乱，失去其控制作用。

三、存在的问题及建议

酒类流通管理工作涉及的范围较广，点多、线长，由于今年工作刚起步，加之各方面的原因，存在的问题也比较突出，主要有：

- 1、实行酒类经营备案登记制和经营溯源制，是酒类流通管理的一项基础性工作和重点工作，但绝不是管理工作的全部，大量的工作是对酒类流通环节的日常监督管理，这是一项长期的工作。
- 2、建议对现有酒类管理人员进行全员培训，提高行政执法人员的思想素质，切实树立正确的管理理念和服务思想。

四、“十二五”年工作思路

《酒类流通管理办法》是商务部成立后出台的第一部酒类监管的部门规章，实施酒类经营实行登记备案制和溯源制是政策性强、涉及面广的一项全新工作。这就要求我们必须把此项工作做细做实，积极、稳妥地推进酒类流通管理工作。具体做法：

- 1、进一步加大宣传力度，提高全民对加强酒类流通管理工作的重要性的认识，提高酒类经营者执行国家相关政策的自觉性，确保我市酒类流通市场的健康和安全。
- 2、进一步规范酒类经营行为，严格实行酒类备案登记和溯源制度，不断加强管理，对货源不清、渠道不明、手续不全的企业要及时整改，指导企业不断完善和规范经营管理。在酒类商品交易过程中保证质量安全，保证酒类商品交易信息的真实性，完整性和可追溯性，建立健全酒类商品安全信用档案，积极推进“放心酒”工程。

3、集中开展严厉打击制售假冒伪劣酒类违法行为的专项行动。“十二五”期间埭桥区将组织相关执法部门，对市区集中开展打击制售假冒伪劣酒类商品的行动。对酒的名称、原料、酒度、价格、出厂日期、生产企业、厂址等进行检查。严厉查处无生产许可证的白酒、散装酒的销售，防止假冒伪劣和有毒假酒流向市场。

4、积极开展“放心酒示范店”工程，建立酒类商品信用档案，对各个经销企业的资信状况、良好信用、不良信用和产品信用等信息进行记录，构建信用监督和失信警戒机制，建立优秀企业的光荣。