# 我们在制定销售方案时需要注意哪些问题（定稿）

来源：网络 作者：紫云轻舞 更新时间：2025-02-21

*第一篇：我们在制定销售方案时需要注意哪些问题（定稿）我们在制定销售方案时需要注意哪些问题我们在对产品分析，制定销售方案时，首先要注意什么呢？其实这个问题是仁智之见。销售方案中要考虑直接对上量产品提价是增加利润的最有效方法，问题是上量产品通...*

**第一篇：我们在制定销售方案时需要注意哪些问题（定稿）**

我们在制定销售方案时需要注意哪些问题

我们在对产品分析，制定销售方案时，首先要注意什么呢？其实这个问题是仁智之见。销售方案中要考虑直接对上量产品提价是增加利润的最有效方法，问题是上量产品通路价格透明，终端价格很难提起来。硬性提价会导致销量迅速下滑。所以理论上最有效的方法实际操作过程中存在很大风险。不提价继续销售就会出现销的多、亏得多的现象。最有效最可行的就是产品升级，推广附加值比较高的中高档新产品。这样既能解决通路价盘问题，也能够改变销的多亏得多的问题。这是方向、目标的确定。如何实现这个目标取决于推广的方法。笔者认为要提高中高档产品推广成功率，必须解决以下几个问题：

一、产品准确的定位――卖点的提炼

企业在制定销售方案时，要考虑到产品不同于耐用消费品的两极化消费：高端和低端产品销量较大。对于方便面而言，出现“趋中消费”现象，即中价面的销量呈最大化。确切的说目前零售1－1.5元的产品销量最大化。所以寻找市场机会和产品档次的确定相对比较容易。关键在于产品卖点的提炼。

没有卖点的产品就像深埋在泥土中的金子，有发光的可能没有发光的机会。从营销的角度讲：有核心技术的产品竞争力相对较强，因为核心技术就是最好的卖点。对于没有核心技术的产品，我们可以提炼出它的卖点，提升产品的竞争力。方便面属于技术含量不高的产品，产品同质化非常严重，如何把相同的产品卖出不同来，就取决于产品的卖点提炼。卖点越突出，消费者越容易记住，消费认知一旦形成产品注定畅销、注定成为行业标竿。（消费认知：消费者认为产品好。）象康师傅的红烧牛肉面――就是这个味！消费者认为汤好、味好。几年前风靡一时的鲁宝双胞胎――消费者感觉实惠。今麦郎――弹面。消费者感觉面筋道。大骨面――大骨营养在里面。消费者感觉营养。思圆――圆面块。五谷道场――非油炸。这些鲜明的卖点形成某一品类的标竿，成就一个产品，也推动了企业某一阶段的发展。

产品卖点的提炼一定要和产品的品质和特点相联系，否则就是无源之水。制定销售方案是一个复杂的过程，产品卖点一定是产品最本质的东西，越是本质的东西越简单，越容易让消费者记住。

二、通路利润和促销的合理设定

通路经销商追求利润最大化的同时，希望销量最小化。厂家追求利润最大化的同时，希望销量也是最大化。通路利润和促销的合理设定是解决客户“接不接”货，及接货后主动“卖不卖”产品的问题。再有卖点的产品，客户不接货，只会烂在企业的仓库里。客户接了货不主动去推销，产品就会滞销在客户仓库中。

新品的通路利润至少是畅销品利润的两倍时，通路客户才有推广新品的积极性。针对不同区域，通路利润要求是不一样的。长江以南一批的单件利润要求是长江以北市场一批的单件利润要求的两倍以上。不同渠道利润要求也不一样。特通渠道（学校、监狱、矿区等）对资源的垄断性决定了它对利润的要求比常规渠道更高一些。

单义涛（出身摩托罗拉、阿里巴巴，实战思维训练名家。）

曾在摩托罗拉、阿里巴巴、李阳疯狂英语担任销售部经理、客户服务中心经理、运营总监、副校长等不同岗位。现任北京天下伐谋管理咨询有限公司高级合伙人、独家签约讲师、思维训练学院执行院长。多年来，一直专注于推动全球优秀企业的最佳管理实践——“职场思维导图”在中国的本土化实践及推广。讲课足迹遍布全国，受训学员超过2万人，是思维训练领域学员最多的老师。

通路利润的合理性是决定产品的推力和产品周期长短的关键因素之一。因此新产品的通路促销设定要注意以下几点：

1、多用实物促销，少用现金促销。

2、限制首批接货量，忌接货量越大，促销越大。

3、针对不同的销售区域要用不同的促销品。

4、不要用一步到位价。

5、忌搭赠本品做为促销。

三、铺货期终端促销设定问题

我们在制定销售方案时，消费者在购买产品时受消费习惯的影响，首先选择畅销产品，其次抱着尝试的心态选择新上市产品。所以铺货期的终端促销是解决消费者首次“买不买”新产品的问题。不同的渠道终端促销的方式也不相同。对于常规渠道整箱购买的消费者，箱内投奖卡或实物（牙刷、毛巾、扑克、圆珠笔等）效果较好。对于特通渠道，采用“高价高促”直接返现金较好。对于现代渠道（商超）以五连包做为促销单位较好。

**第二篇：制定网络营销方案时需要注意的几个方面**

制定网络营销方案时需要注意的几个方面

2025-07-10 09:33:55THLDL培训互联网

字号：T | T

企业在做网络营销方案的过程中，有哪些需要注意的呢？网络营销方案的制定对企业又有何影响呢？今天，将为您解析企业在网络营销中的主要注意事项，避免出现这些问题，影响网络营销的宣传推广作用。

许多企业在刚开始进行网络营销宣传推广活动时，对网络营销没有清晰的概念和深刻的理解。大多数企业管理者通过报纸、电视和其他媒体宣传就冲动地实行了网络营销计划，希望借助网络营销在互联网上扩大他们的业务和销售，但往往因为没有做好详细的网络营销计划而匆忙实行网络营销，结果令企业损失不必要的投资资金。

网络营销好比是一个系统工程，涉及到很多方面，需要结合企业自身的实际情况，对市场进行需求分析，细致分析做好网络营销方案，最终才能够实现网络营销对企业宣传推广的作用。计划包括企业网站的建设、发布企业信息，营销预算，选择网络营销方式和推广产品，安排网络营销专业销售人员、客户服务等等，计划要把所有的工作安排到位，周密的计划能够使企业在网络营销过程平稳地进行，从而达到理想的网络营销效果。

构建企业网站是在网络营销过程中非常重要的一环。但事实上，在制定网络营销方案时，大多数企业网站并没有发挥出宣传推广的作用，起不到网络营销最初设定的效果。这是因为企业在建设网站时忽略了企业网站的实用性，而是一味地着重于网络的外观设计。企业认为网站是企业在互联网的形象，因此希望网站做得更好更漂亮，创意设计，Flash动画，成为企业关注的重点，至于网站是否符合网络营销的需要，是否有利于未来宣传推广都不考虑。周正业老师

团队建设专家

实战营销专家

南京师大文学学士、法学硕士

上海交大客座教授

历任美资跨国公司高级经理

欧洲最大培训公司合作讲师

现任天下伐谋咨询公司高级合伙人、营销学院执行院长！

工作或项目经历：

本科毕业分配至江苏省重点中学从教，教育事迹被文汇报、上海青年报、常州日报、常州电视台先后报道。1999年加盟安利（中国），从一名普通直销员锤炼成为这家跨国公司钻石特级经销商，市场先后拓至苏、沪、皖、赣、桂等省及越南、菲律宾两国，开发并培训打造千人直销团队，十二年的培训历练，超过两千场次、十万人次的培训经验，在巅峰团队打造、员工激励以及销售技巧和观念心态方面有较为独到而犀利的实战经验。2025年开始成为企顾司等数家培训公司合作讲师，为客户企业分享在市场开拓、团队建设等方面的心得和体会。

首先企业要明白建设网站主要是为了配合网络营销的进行，网站设计主要以方便用户，满足用户需求为原则，虽然华丽的网站可以吸引用户，但是对于没有实用性、满足不了他们需求的网站，用户只会在“欣赏”完网站之后便匆匆播，提高企业知名度，提升企业品牌效应。

在市场经济的大环境下，越来越多的企业将发展伸向了网络，觉得只要产品能在网络上展示，就一定会被消费者认可和购买，我们不能否认网络的作用，但并不是所有的产品在网络上都是畅通无阻的，网络只是一个渠道，渠道为王，市场已经过了“渠道为王”的时代，如果要想打开市场局面，占据市场的前沿阵地，没有精心的策划、缜密的规划依然是行不通的。

企业在制定网络营销方案的过程中，还有对于产品最重要的一点，企业必须注意，那就是——产品质量。

离去。在网站设计时除了要清晰地显示企业图像外，还应完善网站营销服务功能，注重产品和客户服务功能、用户交流、信息检索、客户体验等功能的显示，使网站更实用，能够满足用户的需求。

制定网络营销方案就是为了借助互联网使得企业品牌在网络中迅速有效地传

**第三篇：制定网络营销方案时需要注意的几个方面**

制定网络营销方案时需要注意的几个方面

企业在做网络营销方案的过程中，有哪些需要注意的呢？网络营销方案的制定对企业又有何影响呢？今天，将为您解析企业在网络营销中的主要注意事项，避免出现这些问题，影响网络营销的宣传推广作用。

许多企业在刚开始进行网络营销宣传推广活动时，对网络营销没有清晰的概念和深刻的理解。大多数企业管理者通过报纸、电视和其他媒体宣传就冲动地实行了网络营销计划，希望借助网络营销在互联网上扩大他们的业务和销售，但往往因为没有做好详细的网络营销计划而匆忙实行网络营销，结果令企业损失不必要的投资资金。

网络营销好比是一个系统工程，涉及到很多方面，需要结合企业自身的实际情况，对市场进行需求分析，细致分析做好网络营销方案，最终才能够实现网络营销对企业宣传推广的作用。计划包括企业网站的建设、发布企业信息，营销预算，选择网络营销方式和推广产品，安排网络营销专业销售人员、客户服务等等，计划要把所有的工作安排到位，周密的计划能够使企业在网络营销过程平稳地进行，从而达到理想的网络营销效果。

构建企业网站是在网络营销过程中非常重要的一环。但事实上，在制定网络营销方案时，大多数企业网站并没有发挥出宣传推广的作用，起不到网络营销最初设定的效果。这是因为企业在建设网站时忽略了企业网站的实用性，而是一味地着重于网络的外观设计。企业认为网站是企业在互联网的形象，因此希望网站做得更好更漂亮，创意设计，Flash动画，成为企业关注的重点，至于网站是否符合网络营销的需要，是否有利于未来宣传推广都不考虑。

首先企业要明白建设网站主要是为了配合网络营销的进行，网站设计主要以方便用户，满足用户需求为原则，虽然华丽的网站可以吸引用户，但是对于没有实用性、满足不了他们需求的网站，用户只会在“欣赏”完网站之后便匆匆离去。在网站设计时除了要清晰地显示企业图像外，还应完善网站营销服务功能，注重产品和客户服务功能、用户交流、信息检索、客户体验等功能的显示，使网站更实用，能够满足用户的需求。

制定网络营销方案就是为了借助互联网使得企业品牌在网络中迅速有效地传播，提高企业知名度，提升企业品牌效应。

在市场经济的大环境下，越来越多的企业将发展伸向了网络，觉得只要产品能在网络上展示，就一定会被消费者认可和购买，我们不能否认网络的作用，但并不是所有的产品在网络上都是畅通无阻的，网络只是一个渠道，渠道为王，周正业老师，领导力管理专家，团队建设专家，南京师大文学学士、法学硕士，上海交大客座教授，历任美资跨国公司高级经理，欧洲最大培训公司合作讲师，现任天下伐谋咨询公司高级合伙人、营销学院执行院长。市场已经过了“渠道为王”的时代，如果要想打开市场局面，占据市场的前沿阵地，没有精心的策划、缜密的规划依然是行不通的。

企业在制定网络营销方案的过程中，还有对于产品最重要的一点，企业必须注意，那就是——产品质量。

**第四篇：专利转让时需要注意哪些问题**

专利转让时需要注意哪些问题

专利转让是指专利权人作为转让方，将其发明创造专利的所有权或将持有权移转受让方，受让方支付约定价款所订立的合同。通过专利权转让合同取得专利权的当事人，即成为新的合法专利权人，同样也可以与他人订立专利转让合同，专利实施许可合同，包括专利申请权转让。

专利法规定，转让专利申请权的，当事人必须订立书面合同，经专利局登记和公告后生效。书面形式和登记及公告是专利申请权转让合同生效的法定条件，未签订书面形式或未经专利局登记和公告的专利权转让合同不受法律保护。

专利转让程序要留意哪些事项？专利转让的程序中利权人在进行专利转让时留意：

1、避免盲目扩大专利价值：对于专利权的转让标底，应以能够成交为原则，否则很可能合作失败；

2、避免求快：专利转让是一个法律程序，建议最好委托相关业内专业人士，进行相关操纵，切勿自行随便签订合同；

3、应把合作放在首位：专利开发的目的，除了是对自己的肯定、更重要的是对社会、对生活有益处和贡献，一项具有一定技术含量和市场容量的专利技术，在没有转化为盛会生产力之前，只能是技术，因此实现产业化才是造福于社会和人类的最高标准，在某种程度上适当退让和调低一些标底，同样是很必要的，究竟合作是需要双方拿出诚意的；

4、做好相关记录：尽可能做好转让过程中的记录，这对于后续题目以及收益分配都是很重要的；

5、在转让之前，不要轻易进行价值评估等操纵、尤其是不要轻易根据对方要求进行此类操纵，假如确实需要进行评估，尽量明确评估用度担负原则和担负比例、以免上当受骗；在没有完全完成转让手续前，不要轻易交付技术资料和相关图纸等具体信息。

6、区分专利转让和实施许可之间的不同。

7、专利转让分为专利申请权转让和专利权转让。

8、可能存在不能转让的情形，例如国防专利、向外国人转让等情形。

9、转让需订立书面合同。

10、让与人与受让人订立转让合同后，应当向国务院专利行政部门办理登记。专利申请权或者专利权的转让自登记之日起生效。

11、核实专利的法律状态。特别是受让方需核实：是否存在多个专利权人，是否已缴纳当年年费，是否存在权利质押、侵权诉讼、无效等情形。

当然，除了以上相关问题，我们应该保持专利转让的初衷，应把合作放在首位。专利开发的目的，除了是对自己的肯定、更重要的是对社会、对生活有益处和贡献，将专利产业化，才能真正实现专利的创造价值，同时也可以带来相应的经济价值。

**第五篇：挑选塑钢带时需要注意哪些问题**

挑选塑钢带时需要注意哪些问题

塑钢带作为生活常用品，它的应用范围非常广，让很多用户去购买。塑钢带优于其它材质的打包带，它被大量应用于人们的生活当中，产品所具备的特点促进了行业的快速发展。目前，市场上的塑钢带质量有好有坏，很多人不知道如何选择优质的产品，他们常常会陷入误区当中。购买产品前需要掌握哪些内容呢？

塑钢带作为一种重要的产品，它之所以会被大量使用，有很多原因在里面，它所具备的特点是该现象的主要原因。Pet塑钢带所使用的材料，决定了产品具有很强的抗拉性能。人们喜欢使用它来打包物品，原因在于它具有不松弛的特点，非常适合长途运输。塑钢带可以很好的保护内部的产品，使它们免受腐蚀及其它的侵害。产品不受环境温度的影响，在高温或低温环境下都可以保持自身的稳定性，具有极高的使用价值。Pet塑钢带是一种环保型的产品，它具有耐腐蚀以及潮湿等特点。

人们在购买pet塑钢带时，因为人们的某些错误的理解，导致对于买回来的产品的质量出现了问题。下面来给大家说下关于平时人们购买pet塑钢带的一些错误的理解的看法。

首先，有的人们会只关心pet塑钢带的价格，他们更愿意去购买那些价格低的产品，而一般情况下，价格低的产品，它们的产品质量都不会很好，而有某些人们明明知道这个道理，但是就会去买。他们认为，对于这种产品的使用不需要使用质量高的塑钢带。

其次，有些人还会出现只关心塑钢带的长度，而忽略了产品的厚度，他们认为，越是长度长的产品，它们的使用时间就会越长，其实这种理解是错误的，因为，如果人们只追求塑钢带的长度的话，那么，如果产品的厚度没有达到一定的要求的话，这种产品的质量也就没有了保证。

另外，人们在购买时，认为产品包装的越好，那么它的质量就会越好，其实，对于pet塑钢带来说，人们不可以从它的产品的外包装来对它的产品的质量进行判断。需要多方面来研究pet塑钢带，从品质和质量做起，才能保证质量合格。

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！