

钢材销售秘籍：多算胜，少算不胜

销售是行动导向的科学，没有行动，就没有业绩，而要使销售行动富有效率，就必须制定完善的销售计划。计划是行动的开始，为了使销售活动产生良好的效果，销售人员要做的第一步是做一份周密的销售计划。那么，销售计划究竟是什么？它需要包括哪些内容？简单地说：“销售计划”是指销售人员在一定期限内要开展的活动及所要达成的目标。销售人员在制订销售计划时应考虑以下三个因素：确保接触顾客的时间最大化；明确所要达成的最终目标；明确达成目标所需的资源。在执行销售计划时，销售人员必须持严谨、认真的态度，必须对自己的计划负全责。此外，销售人员还应定期评估计划的执行情况，并随时督促自己把握好进度，以达成最终目标。

1、制订销售计划应遵循哪些原则？确保接触顾客的时间最大化。没有接触，就没有业绩，销售人员和准顾客面对面的接触时间决定了他的业绩，销售计划的第一个检查重点是，你是否安排了足够的时间来接触足够多的准顾客。明确所要达成的最终目标。在制订计划前，销售人员必须先了解自己的目标，也就是我们常说的指标。目标是公司对销售人员的期望，也是销售人员需要完成的任务，这些目标通常也必须遵循公司的策略性目标及优先顺序。充分了解所能利用的资源及其优劣势。要达成目标，销售人员必须先充分了解有哪些资源可用及这些资源的优劣势。下列项目可协助销售人员检讨自己的资源状况：产品知识；价格权限；现有顾客关系；准顾客资料库；销售区域；销售辅助器材。

2、如何制定周密的销售计划？好的销售计划首先是切实可行并有效率的计划。销售人员应该知道要去拜访谁、何时去拜访，每次拜访的目标及方法，争取做到充分利用自己的时间，为了制订有效的销售计划，请充分考虑以下事项并统筹安排自己的时间：制订拜访计划。制订拜访计划时，应根据提供服务的多少和自己的能力来确定拜访次数，并计划出每月每日的拜访次数（包括每日新拜访次数、每日重复拜访次数、每月新拜访次数、每月重复拜访次数）。

制订路线计划。好的销售路线是指销售人员能在规定时间内达到规定地点并消除不必要的往返的拜访路线。通常，销售路线有直线型、四叶草型、螺旋形、地带型4种，具体来说：“直线型”适用于顾客基本位于一条直线上的情形；“四叶草型”适用于销售区域很大并需要好几天时间才能走遍的情形；“螺旋形”常用于顾客很分散的情形；“地带型”要求将整个区域划分成一定数量的地带。计划约见顾客的时间。计划好通过电话、销售信函（DM）等方式约见顾客所需的时间。充分运用有效的时间段。一般来说，上午10：00 - 11：30和下午2：00 - 5：00之间是与顾客会面的最佳时间段，销售人员应充分利用。做销售准备的

时间。具体来说，包括建议书撰写、资料准备等工作。客诉处理时间。销售人员应认识到尽快处理顾客投诉的重要性，并留出专门的时间来处理。

训练时间。参与公司内部训练的时间。会议。参加公司会议的时间。以上各种因素表明：做好销售计划并不是一件简单的事情。专业与非专业的差别体现在哪里？非专业的销售人员相信运气，运气来时会带来很多的业绩，没有业绩是表示运气不好；专业的销售人员每月都能产生稳定的业绩，他相信每一个业绩都是有计划地逐步耕耘得来的，有些业务的产生要经过长时间的追踪、等待，但通过有效的规划来追踪客户才是带来稳定成绩的最重要的基础。