



石家莊鐵道大學
SHIJIAZHUANG TIEDAO UNIVERSITY

在线开放课程

销售计划

销售计划

主讲：王学辉

目录



在线开放课程

- 1.1 销售计划概述
- 1.2 销售计划的编制步骤
- 1.3 销售管理系统功能简介
- 1.4 销售管理的业务流程分析

1.1 销售计划概述



在线开放课程

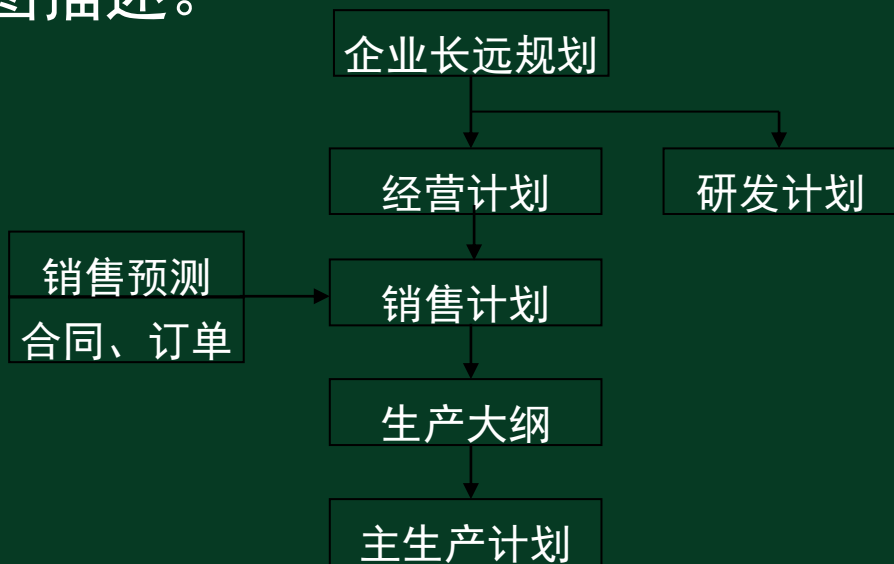
1. 销售计划的概念

销售计划是指企业在一定时期内产品销售数量及销售收入的计划。销售计划的展望期一般为1-5年，计划周期可为半月、月、季度或年。

科学合理的销售计划能有效地提高企业的竞争能力：

- 销售计划是保证企业顺利实现再生产的前提；
- 销售计划是密切企业之间的经济协作关系、顺利履行经济合同的基本保证。
- 销售计划是促进企业改善经营管理、提高经济效益的重要手段。

销售管理（计划）与决策层其他计划间的关系可 [在线开放课程](#)
由下图描述。



2 销售计划的编制依据

- 企业的长期经营计划
- 经营目标中确定的目标利润
- 国内外市场的需求状况及其预测
- 已签订或准备签订的经济协议或订货合同
- 产销平衡状况

3. 销售计划的主要内容

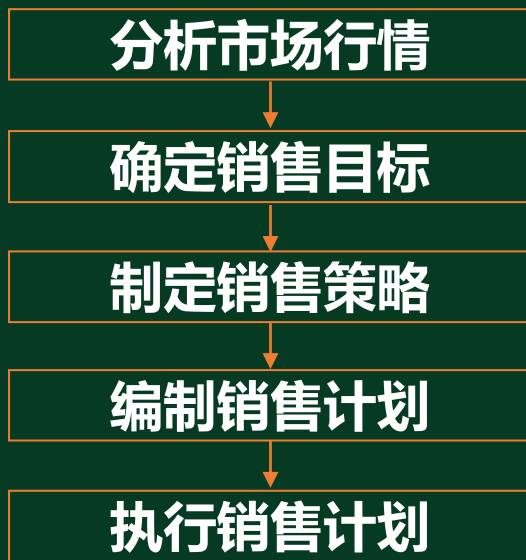
(1) 产品销售量：本计划期内可供销售的产品数量=本计划期内产品生产量+前个计划期的产品结存量-本计划期末产品结存量

(2) 销售收入：计划期销售收入= Σ （某种产品销售量 \times 销售价格）

(3) 交货期。合同交货期是企业安排生产的主要依据，而合同履约率则是衡量交货期的重要指标。

合同履约率=实交合同量[万元]/应交合同量
[万元] × 100%

1.2 销售计划的编制步骤



1. 分析市场行情

- 计划执行情况
- 产品特征
- 地区特征
- 人员特征
- 竞争对手情况
- 社会动态
- 本公司产品情况

2. 确定销售目标

企业销售总收入 = Σ (某种产品市场总量 \times 企业该产品市场占有率 \times 该产品单位价格)

主要方法：

- (1) 基于过去实绩法：销售预测、销售成长率
- (2) 基于利益及生存条件法：总资产净利率、目标净利润、所需要的成本。
- (3) 基于市场法：市场占有率、市场扩大率、顾客购买率
- (4) 其他方法：如根据各种估计合成、根据新政策、根据销售负责人所提供的情报、根据各种基准值等。

3. 制定销售策略

(1) 市场发展策略:市场渗透型、市场开拓型、产品发展型、综合发展型。

(2) 产品开发策略

(3) 定价策略

成本+税金+利润=价格 转变为 价格-税金-利润=成本

(4) 推销策略

4. 编制销售计划

企业的销售计划通常是按年、月、半月进行制定或滚动制定，也可以具体到某个地区、某类客户（群）或某个销售员个人按特定期限进行制定。

5. 执行销售计划

对销售计划的评价内容主要包括：

- 市场评价
- 用户评价
- 竞争对手评价
- 销售目标评价
- 销售计划评价

1.3 销售管理的功能分析

销售管理的主要功能应包括：销售市场分析管理、销售计划管理、销售订单管理、销售发收货管理、销售服务管理等功能。

(1) 销售市场分析管理：应包括销售统计分析和销售预测分析。销售统计分析主要是对各种市场“已有”的销售信息进行汇总统计分析；销售预测分析则是对销售“潜在”的市场信息进行预测。

(2) 销售价格管理：包括定价管理和价格折扣管理。

定价管理是针对企业的市场营销目标、利润目标、产品成本、市场需求、竞争对手的价格以及企业的营销组合（如分销商、经销商、供应商）等情况，制定出相应的科学合理的价格；

价格折扣管理则是在定价的基础上，企业还要根据市场条件的变化来调整价格，包括数量折扣、季节折扣、地区性折扣、顾客市场细分折扣、销售渠道折扣等。

(3) 销售计划管理：主要功能是按照客户订单、市场预测情况和企业生产情况，对某一段时期内企业的销售品种及其销售量做出计划安排。

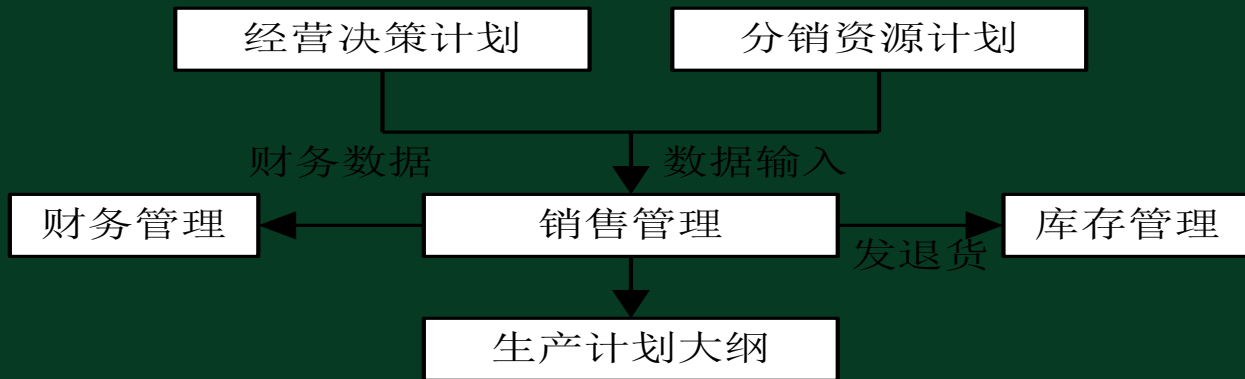
(4) 销售订单管理：销售订单（或销售合同）是企业生产、发货和货款结算的依据，销售订单管理是销售工作的核心。

- (5) 销售发货管理:包括销售发货管理和销售发票管理。销售发货管理的功能是按销售订单的交货期组织货源,下达提货单,并组织发货,然后将发货情况转给财务部门;销售发票管理的功能是开出销售发票,向客户催收销售货款,并将发票转给财务部门记账。
- (6) 销售服务管理:销售服务服务的功能主要是为客户提供服务,包括提供售前、售中和售后服务并进行跟踪。

- (1) 销售部门制订销售预测、计划或客户订单后，将产品订货和交货情况汇总通知计划部门或生产部门做成生产计划。
- (2) 生产部门根据计划安排领料生产，进入生产作业控制，产品完工后进行入库处理（按订单或加工单入库）；

- (3) 仓库部门按计划发料、安排产品入库，并按出货通知(根据订单的交货期)组织出货，产生出入库单据交财务部门。
- (4) 财务部门根据仓库的出入库单据、出货发票做账：客户收到货物和结算发票后付款给企业的财务部门。
- (5) 销售部门记录有关的售前、售中、售后服务情况，对有关的质量问题提交给质量部门进行产品质量分析。

销售功能模块与ERP其他模块的关系



小结

- 销售计划的概念
- 销售计划的编制步骤
- 销售管理系统功能简介
- 销售管理的业务流程分析