

提升财务人职业价值



如何做销售预算

财务第一教室e讲堂

讲师：欧阳琼

Web: www.cfoclass.com

Tel: 400-600-2148



目录CONTENTS

销售预算

1

预算时间

2

预算参与人

3

竞争策略的讨论形成

4

预算的具体做法

如何做销售预算



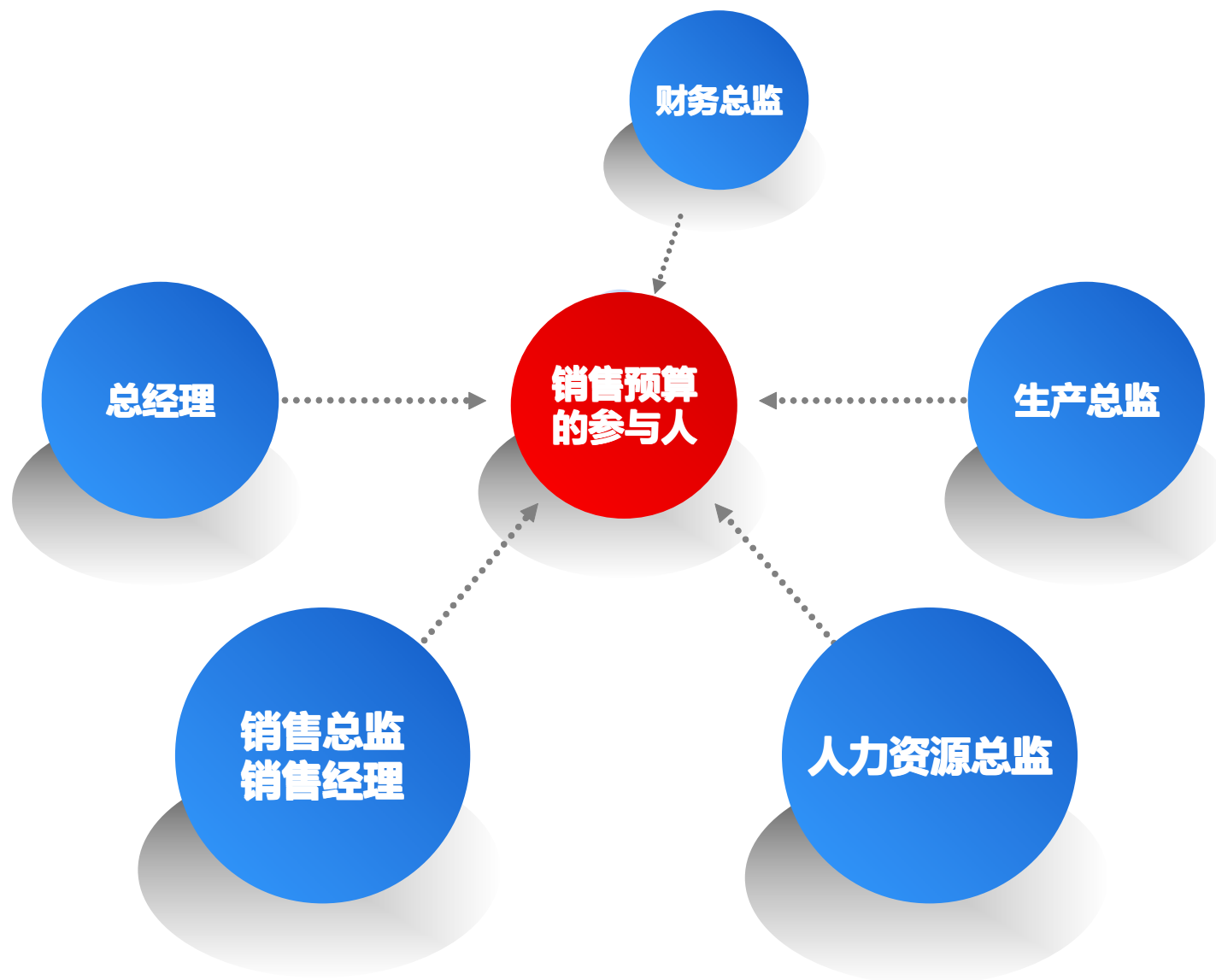
准备时间

- ◆ 前一年的第三与第四季度

完成时间

- ◆ 预算年度前的12月份

如何做销售预算





三、竞争策略的讨论形成

◆ 宏观

国家政策，市场变化，行业状况，竞争对手市场占有率情况等。



◆ 微观

内部因素：人员，产品、价格、整体政策、销售支持投入等变化。

- 推广策略
- 人员策略
- 产品策略
- 渠道策略
- 服务策略

如何做销售预算



具体做法

1

列出去年所有的销售收入，对比每月、每季的增长率，找出其中的规律。

2

列出所有的老客户名单，看他们明年能为你带来多少稳定收入。

3

将客户和营业收入一一对应，发现哪些是主要营业收入和重要客户。

4

根据去年新客户的拓展情况，预估新客户的拓展与利润。

财务第一教室 提升财务人职业价值



谢谢，再见！



扫一扫
加微信



财务第一教室

Web: www.cfoclass.com

Tel: 400-600-2148

财务第一教室 版权所有