

안전모 하반기 판매전략

기본형 대량 주문과 작업별 제품 제안으로
10~12월 수주 기회를 넓히는 방안을 제안드립니다.



7~9월 실적과 현재 재고는 제공되지 않았습니다. 매출 목표는 실적·재고·원가 확인 후 정합니다.
이 보고서는 교육용 가상 카탈로그에 근거한 제안이며, 실제 제품이나 인증을 뜻하지 않습니다.

작업별 제안 제품과 기준 가격

카탈로그의 권장 용도에 따라 제안합니다. 가격은 1개 기준, 부가세 별도입니다.
HM-200은 전기 작업에 사용하지 않도록 안내합니다.



HM-100 기본형

현장 출입·일반 작업
ABS · 약 380g

9,800원



HM-200 통풍형

여름철 옥외 작업
윗면 통기구 8개

13,500원



HM-300V 내전압형

전기 작업용 제안
통기구 없는 구조

18,000원



HM-410 경량 캡형

실내 공장·장시간 착용
HDPE · 약 320g

15,000원



HM-500 고소작업용

비계·철골 작업
4점 턱끈 · EPS 내장

26,000원

잔여 기간의 세 가지 판매 과제

방문자용 수요, 전기 작업 수요, 착용 조건별 수요를 나누어 상담하는 방안을 제안드립니다.

01

기본형 대량 주문

건설·제조 구매 담당자에게 HM-100의 필요 수량과 납품 희망일을 확인합니다.

방문자용 10개 묶음과 100·200개 수량 조건을 함께 안내합니다.

제안 채널: 기존 거래처 직접 영업·대리점

02

전기 작업용 묶음 제안

HM-300V와 절연 안전화 SH-700E, 절연 장갑 GL-60E를 함께 제안합니다.

관련 품목의 가격·공급 여부를 확인한 뒤 묶음 견적을 작성합니다.

제안 채널: 전기 작업 거래처·전문 대리점

03

착용 조건별 제품 제안

실내 장시간 착용에는 HM-410, 높은 곳 작업에는 HM-500을 제안합니다.

HM-200은 카탈로그상 7~8월 집중 품목으로, 잔여 수요와 재고를 먼저 확인합니다.

제안 방식: 작업·착용 시간·머리 둘레 확인

제품 역할은 카탈로그에 근거했습니다. 고객 선정과 영업 방식은 제안이며, 실제 적용 전 제품 사양과 인증을 확인합니다.

견적 기준과 납기 관리

같은 모델·같은 주문 100개 이상 5%, 200개 이상 10% 할인입니다. 대리점가 중복 적용은 확인이 필요합니다.
재고 품목은 2영업일 안에 출고, 200개 이상은 5~7영업일 안에 납품한다고 안내돼 있습니다. 실제 재고는 별도 확인합니다.

모델	기준가	대리점 공급가	주요 견적 대상
HM-100	9,800원	8,600원	현장 출입·방문자용
HM-200	13,500원	11,900원	잔여 옥외 작업 수요
HM-300V	18,000원	15,800원	전기 작업·관련 품목 묶음
HM-410	15,000원	13,200원	실내 공장 장시간 착용
HM-500	26,000원	22,900원	비계·철골 작업

10~12월 실행 일정과 점검 기준

영업·구매·영업지원의 역할을 정하고, 매주 견적과 수주 진행 상황을 확인하는 방안을 제안드립니다.

10월

기초 자료 확인

7~9월 판매량·현재 재고·원가를 확인합니다.

영업지원·구매

11월

거래처별 수요 확인

작업·모델·수량·희망 납기별 상담 목록을 만듭니다.

상반월 · 영업

11월

우선 견적 제안

기본형 대량 주문과 전기 작업 묶음 견적을 제안합니다.

하반월 · 영업·구매

12월

수주와 납기 확정

재고와 공급 일정을 확인한 뒤 주문을 확정합니다.

상반월 · 영업·구매

12월

납품과 추가 수요 확인

납품 결과와 미수주 사유, 추가 필요 수량을 확인합니다.

하반월 · 영업지원·영업

12월

성과와 재고 점검

모델별 수주·납품·잔여 재고를 정리합니다.

월말 · 영업지원·구매

주간 지표: 견적 대비 수주율(수주 건수÷견적 건수), 모델별 수주 수량, 납기 준수율을 확인합니다.
실행 전 결정 사항: 담당자·매출 목표·최저 이익 기준을 정합니다. 목표값은 실적과 원가를 확인한 뒤 제안드립니다.