# 营销计划书格式

来源：网络 作者：独坐青楼 更新时间：2024-06-15

*一、营销策划书编制的原则。为了提高策划书撰写的准确性与科学性，应首先把握其编制的几个主要原则;一)、逻辑思维原则。策划的目的在于解决企业营销中的问题，按照逻辑性思维的构思来编制策划书。首先是设定情况，交代策划背景，分析产品市场现状，再把策划...*

一、营销策划书编制的原则。

为了提高策划书撰写的准确性与科学性，应首先把握其编制的几个主要原则;

一)、逻辑思维原则。策划的目的在于解决企业营销中的问题，按照逻辑性思维的构思来编制策划书。首先是设定情况，交代策划背景，分析产品市场现状，再把策划中心目的全盘托出;其次进行具体策划内容详细阐述;三是明确提出解决问题的对策。

二)、简洁朴实原则。要注意突出重点，抓住企业营销中所要解决的核心问题，深入分析，提出可行性的相应对策，针对性强，具有实际操作指导意义。

三)、可操作原则。编制的策划书是要用于指导营销活动，其指导性涉及营销活动中的每个人的工作及各环节关系的处理。因此其可操作性非常重要。不能操作的方案创意再好也无任何价值。不易于操作也必然要耗费大量人、财、物，管理复杂、显效低。

四)、创意新颖原则。要求策划的“点子”(创意)新、内容新、表现手法也要新，给人以全新的感受。新颖的创意是策划书的核心内容。

二、营销策划书的基本内容。

策划书按道理没有一成不变的格式，它依据产品或营销活动的不同要求，在策划的内容与编制格式上也有变化。但是，从营销策划活动一般规律来看，其中有些要素是共同的。

因此，我们可以共同探讨营销策划书的一些基本内容及编制格式。策划书的封面可提供以下信息：①策划书的名称;②被策划的客户;③策划机构或策划人的名称;④策划完成日期及本策划适用时间段。因为营销策划具有一定时间性，不同时间段上市场的状况不同，营销执行效果也不一样。

营销计划书（一）

鉴于开盘到现在的销售业绩一直都不理想，我作为国际花园售楼部副经理有不可推卸的责任，我们的销售及管理工作质量必须提高，市场上投资商铺的客户是有限的，我们要剖析市场细分市场，全力以赴做好销售工作。

根据7,8,9月份的销售工作，市场反应的问题如下：

一、市场方面：

1、市场动向：信息搜集不够，对其他楼盘信息掌握不够全面，影响与客户的沟通。

2、客户开发：一直以来置业顾问发传单和电话约客，不能扩大宣传面，基本大街上的人都对传单产生厌恶感了，导致发了单子也很少人问津;

3、客户维护：由于置业顾问欠缺销售技巧，与客户沟通说辞太单调，理据太单薄，不能激发客户购买欲;

二、管理方面：

1、来访来电登记不够明确，有些自来客户不能留下联系方式以至于流失客户;

2、平时只注重了专业知识的培训，忽略的实战技巧，以至于置业顾问在销售时不能随机应变、自圆其说，不能达到专业化给予客户所需;

3、对于休假、请假的管理不够到位，没真正做到劳逸结合使得员工心态散漫，不能全身心的投入工作中;

十月份的工作重点：

一、市场方面：

1、做好市场调研，分析周边各楼盘的优劣势，做详细对比表，做到知己知彼，百战不殆;

2、有针对性的进行宣传，固定时间，固定地点让置业顾问出去发单子;

二、销售方面：

1、改变销售策略，运用假销控进行后期销售，营造热销的氛围;

2、优化说辞，让置业顾问统一口径，先说服自己再说服客户，在谈客户时不要因为说辞使客户产生误解和不信任;

3、对于老客户和潜在客户，要经常保持联系，争取带来新客户;并能从与老客户练习过程中获得更多客户信息和市场行业信息;

4、做好售楼部日志记录工作，做好客户资源的入档，和数据的及时统计;

三、人员方面

1、置业顾问要加强学习，提高自己的专业知识水平，并端正自己的管理与被管理意识;

2、改变每天会议方式，置业顾问每早汇报昨天的成绩和今天的工作计划，让每个人的生活工作都有计划有规矩，汇报完后要无条件按计划执行，

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，除专业知识外更要注重销售技巧的培训与锻炼，把专业知识与销售技巧相结合。

4、不定期抽查专业知识，90分过关，不过关者罚款十元充为售楼部公费和停轮排一天;

四，十月份对自己有以下要求

1、每天做好工作计划，按计划执行工作，一刻也不能懈怠;

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯，并根据总结改变工作方式，自身管理水平要尽快提高;

3、置业顾问接待客户时要旁听，适时帮助职业顾问谈客户，必须每次想办法留下客户联系方式，以便做好回访工作才有可能不会丢失这个客户。

4、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

5、及时向上层领导汇报工作及工作状态，不能与公司断绝联系，以免让公司误会我们有“天高皇帝远，不服天朝管”的思想;

6、和开发商多多沟通，争取让开发商重新建立起对我们的信任;

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说我是最好的，我是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，工作中遇到各种各样的困难，要向公司请示，向同事探讨，抓好细节共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献;

10、为充分发挥大家的积极性，实施多劳多得，不劳不得，实干加巧干，确保本月的销售工作计划能如期完成。

营销计划书（二）

为了进一步晋升xxx品牌形象，进步品牌的著名度和美誉度，增进终端销售，特借中秋、国庆降临之际，携各省市经销商，谋划实行本次“惠普生庆中秋迎国庆欢喜港澳游”全国促销运动。

活动因素：

1、活动方法：免费刮刮卡

2、欢乐港澳游

3、活动时光：20XX.9.5——20XX.10.31

4、活动地点：活动所在地惠普生的各个销售网点

参加活动的请求

各经销商根据本身实际情况，于8月28日前向主管业务经理提出申请，上报抽奖卡数量和宣传海报，同时经公司审核，根据各经销商7、8月份进货总瓶数的1.5倍为参考基数，给经销商配发相应数量的抽奖卡。如活动期间因销量大幅增加而导致抽奖卡数量不足，由经销商另行提出申请，公司依据经销商活动期的进货情形，酌情增添卡片的配发数量。各经销商必须自行发展相应的促销活动予以配合，并与本次活动彼此促进。经销商必需踊跃落实活动的各项细节，公司将派专人在各区进行督查，一经发现有未将卡片上柜等平心而论行动者，将取消兑奖资格，情节重大者，将取消经销权。

活动规矩及奖品设置、兑奖措施。

中奖名称中奖方式中奖数量中奖奖品。

荣幸奖刮中“幸运奖”字样350000名30粒赠品一瓶。

健康奖刮中“健康奖”字样100000名100粒天然维生素e一瓶(价值98元)

开心奖刮中“开心奖”字样888名诺基亚手机一部(价值XX元)

欢乐奖刮中“欢乐奖”字样50名港澳七天游。

幸运奖凭购物小票及中奖卡，到当地经销商处(或药房)直接兑奖。

健康奖凭购物小票及中奖卡，到当地经销商处(或药房)兑奖，领奖者需同时留下电话号码，以做登记(经销商留作档案)

欢快奖及开心奖凭购物小票及中奖卡和自己身份证到经销商处存档存案，并上报公司，在活动结束后，由公司同一兑奖。

幸运奖、健康奖由经销商先行兑付，活动结束后，于11月15号前将中奖的刮刮卡及产品销售小票寄大公司兑换相应奖品;

四、经销商换领奖品遵守以下准则：

经销商必须在11月15号前将中奖的凭证和数量寄回公司。

奖品数量不得超过活动期间经销商进货瓶数×中奖率。

经销商申领的刮刮卡数量显明大于活动期进货瓶数(也即预估的销售瓶数)的，应减除相应数量的奖品后，再给予经销商兑现。

活动停止后过剩的抽奖卡需退回公司。

惠普生公司全部员工及经销商员工均不得介入此次抽奖活动，一经发明即时撤消领奖资历。

五、经销商活动筹备工作

1、备足相应的成品库存数目，以及30粒赠品(刮刮卡数量的30%)跟100粒自然ve(刮刮卡数量的10%)

2、与药房谈好配合事项，加以落实。

3、做好活动前的信息宣布、广告宣扬。

4、落实人员、断定职员分工，确保卡片能及时，正确上到终端。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找