# 市场策划员竞聘演讲稿

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2024-08-14

*尊敬的各位领导，各位同事： 　　大家好！ 　　感谢公司给我这次竞聘上岗的机会，我叫xxxx，毕业于xxxx学院市场营销专业。我竞聘的岗位是市场中心市场策划员职位，之所以竞聘这个职位，是因为我有以下几个优势： 　　1． 市场营销的学习经历和近...*

尊敬的各位领导，各位同事：

　　大家好！

　　感谢公司给我这次竞聘上岗的机会，我叫xxxx，毕业于xxxx学院市场营销专业。我竞聘的岗位是市场中心市场策划员职位，之所以竞聘这个职位，是因为我有以下几个优势：

　　1． 市场营销的学习经历和近1年的驻外营销实践让我更深刻了解市场和消费者需求。

　　2． 对活动策划有自己独特见解，著有论文《电力工业游营销》阐述电力企业的营销策划.《城市营销新论》举例淄博市如何塑造城市品牌，阐述自己观点。《地方乳业如何突围》从营销角度分析城市型乳品企业的竞争策略。以上文章中国管理传播网，中国制造业在线，中国食品网，中国乳品信息网均有收录与转载。

　　3． 有一定写作专长，能快速提炼出产品卖点组织成语言变成消费者能够理解的语言宣传出去。

　　4． 自学相关品牌运作技巧，策划技巧，有一定针对市场策划的基础功底。

　　下面我从4个方面阐述我的观点

　　一、对竞聘岗位的认识和理解

　　市场策划就是产品定位市场定位产品建设，而销售就是销售，策划要结合销售才能做强，相信我在潍坊市场一年的市场一线工作经历会给今后市场策划工作带来帮助。（附页：个人总结的潍坊市场乳品企业竞争现状）我对本职位的理解是主要有以下四个方面：

　　1、配合制订销售公司年度广告宣传、产品促销计划；广告宣传、产品促销和品牌活动的效果。

　　2、组织实施社区，商超新产品推广和活动策划。

　　3、协调并解决促销过程中出现的问题。

　　4、对消费者及竞争对手研究，制定相应解决方案。

　　二、对市场中心策划现状客观认识和评价

　　注重促销，缺乏消费引导。外地市场品牌宣传力度不够，没有融入本地化的元素，不容易被外地市场消费者心理上接受。个人认为

　　1、在基地性市场减少促销力度，以推广高利润产品为主，同时利用媒体与地面的推广工作作好消费引导，引导消费公司优势产品、酸奶产品等品类上。市场中心制订策略很好，具体到基层执行层面没有发挥到很好效果，下一步重点工作应主抓执行力和过程监控。

　　2、在外地市场品牌知名度不高的情况下，以促销和消费引导相结合的方式。例如宣传专家对酸奶的高度评价，联合国公布的十大健康食品之一，针对性的打击地方竞争对手的无酸奶领域，渗透挖取对手用户提升自己奶量。潍坊市场我做过调研，时间4周，通过对12个奶点的试点，酸奶产品主推宣传，7个奶点酸奶品类4周后酸奶销量较4周前提升50%。可见差异化推广能起到很好的效果。

　　三、工作后目标；计划、措施，日常管理。

　　竞聘上岗后工作目标是在营销战略的指导下，管理控制品类构成，优化推广结构，增强产品的竞争力，保证新产品顺利成长，老产品持续稳定增长。

　　计划措施：上岗后通过促销活动中出现问题，总结经验，改进现有流程体系，着重做目标的跟进工作，提升执行力。通过制定严格的活动过程监控流程，保证各项活动执行到位，效果最大化。

　　日常管理：通过外出市场调研对新产品开发方向提供依据，协调公司内部关系保证社区，商超活动顺利进行。制定策划，推广方案配合销售部宣传销售。

　　四、竞聘岗位个人分析

　　优势：

　　1．对市场营销策划有很高的热情，有持续学习的热情

　　2．有本公司营销实战基础，了解外地市场现状和消费者想法

　　3．重视团队协作，有一定沟通协调能力

　　4．善于理性分析，能对市场现状提出相应解决方案

　　5．执行力强

　　劣势：

　　1．办公自动化软件运用不熟练

　　2．对数字数据敏感度不够

　　3．没有品牌，策划，调研方面实战经验

　　4．过于固执己见

　　5．对商超，酒店，零店渠道了解不全面

　　如果竞聘成功我会尽快适应市场中心新环境的要求，迅速进入工作状态，加强本部门业务学习，认真完成领导安排的工作。对本职位创新工作方法，不辜负领导对我的期望。如果竟聘不成功，那说明我还有不足之处，我会认真总结不断努力，了解自身的差距，在今后照样会尽职尽责，努力学习，勤奋工作，有机会我还会站在这里。

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