# 2024年橡胶院经营工作目标

来源：网络 作者：寂夜思潮 更新时间：2024-09-13

*波及全球的金融危机已对我国经济产生显著的影响，为了更好地化解经济下滑可能造成的负面影响，根据中国化工集团公司《关于开展“大干一百天，实现开门红”销售竞赛的通知》要求，结合我院具体经营工作情况，制定院2024年营销工作促进目标如下。 一...*

波及全球的金融危机已对我国经济产生显著的影响，为了更好地化解经济下滑可能造成的负面影响，根据中国化工集团公司《关于开展“大干一百天，实现开门红”销售竞赛的通知》要求，结合我院具体经营工作情况，制定院2024年营销工作促进目标如下。

一、高度重视，加强宣传，提供组织保障

（1）实行“一把手”负责制，加强各部门营销力量

各级领导，特别是“一把手”要切实负责，主抓营销工作；把新签合同标的额作为绩效考核因素；保证营销力量充足，必要时可抽调或临时抽调人员加强营销力量。

各级领导是主要责任人，科技经营部为牵头组织与协调部门。

（2）加大宣传力度，营造高度重视和加强营销的工作氛围

党委、院讯、网站、工会、共青团、离退办和各级领导都要加强营销宣传和动员，让全体职工高度重视营销工作。紧密关注我院技术和产品市场，及时为院提供营销信息，力争赢得更多的合同。

（3）落实营销人员奖励制度

只要签定了营销合同，在职人员按院相关政策予以奖励，非在职人员依据对合同的贡献大小予以奖励。院鼓励各部门在制度允许的情况下制定部门奖励营销人员的政策。在职称评定过程中应给予营销人员与技术研发人员同等的待遇，将营销业绩作为评定的重要条件。

二、明确目标，落实责任，提出促进措施

（1）各部门应明确促进目标，保障经营促进早见成效

各部门要根据年度经济指标（考虑增长因素），合理制定好指标完成计划和营销促进

（2）尽力争取国家和地方的科技创新支持经费

找准重点，全力准备，多方动员，尽力争取国家部委和各地方的科技支持经费。落实几个重点项目，安排专人做好工作。如科研院所技术开发专项、军品研保项目、国家重点新产品、江苏创新基金和天津创新基金等项目。

（3）全力推进轮胎和制品军品配套

加快项目验收及与军方相关部门的接洽，努力促进越野胎的军品配套。制品生产也要加强与配套单位的联络，努力扩大配套数量和配套范围，提高配套量。

（4）努力促成与大企业集团的稳定合作

合成胶所要加强与中石化及其下属企业的合作，争取多立项，必要时，可以联合院其他部门共同完成，适用引进项目办法。材料研究要全力争取与中海油形成相对稳定的合作关系。轮胎事业部也应主动联系跨国企业，寻找合作机会。

（5）加强涉外合作与开拓海外市场

轮胎和机电要在努力把现有涉外项目完成好的基础上，努力争取新的涉外合作项目，包括尝试将巨胎设备和技术推向国外。

（6）在保证利润率前提下，开展制品定牌加工贸易

制品可以在条件允许的情况下，选准产品，适当开展橡胶制品的定牌加工贸易，但要注意，一是保证贸易利润率，二是与我院现有产品形成差异化。

（7）加强与橡胶轮胎及汽车企业的合作，提高检测量

检测中心要努力推广代理企业内检业务，同时研究汽车轮胎商务认证系统检测方案并积极与汽车企业沟通，形成充足稳定的检测任务来源。

（8）全力稳住老客户，争取外资新客户

利用优惠政策或服务稳住老广告客户，减少广告订单合同的下降；积极利用各种渠道，争取外资广告客户，力争实现增长。

四、全员动员，积极参与，把营销促进活动作为全年工作重要环节

所有岗位人员都应增强危机感，提高营销意识。立足本岗位，在工作中有意识地加强营销，为院总体营销服务。包括积极正面地宣传橡胶院，主动地宣传和介绍橡胶院的产品和服务，积极地促进各方面与院形成合作关系等。

全体员工都应动员起来，利用自己的家庭和社会关系寻求与我院业务有关的项目，提供项目信息、相关企业动态、相关市场机会等。

在2024年工作目标的基础上，将营销促进工作作为全年

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