# 市场部工作计划(十四篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-06-15

*人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。市场部工作计划篇一市场部门直接对销售总经理负...*

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。计划怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

**市场部工作计划篇一**

市场部门直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部门分，作为市场部门，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部门工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。 所以市场部门的工作是至关重要的，我们必须严格的要求自己，在工作的同时不断的提高自己的业务水平，及时的给自己充电，学习各方面的知识。

市场部门工作计划

1 制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年市场部门和销售部门工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部门组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部门人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力： 集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”--企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

以上就是我对于下一年的市场部门的工作计划。在新的一年里，我们一定要不断的牛奶，团结一致，把我们的工作做到最好，为公司的发展做出我们的贡献。

**市场部工作计划篇二**

20xx年是xxx发展的关键一年，市场部应积极配合公司做好各方面的工作，尤其是在企划和营销两大块，任务艰巨，我们将竭力完成年度工作任务， 做好本部门的工作，积极配合相关部门，努力实现公司的经营目标。

现将市场部年度工作列表如下：

1. 制定年度营销目标计划以及各档期dm海报的制作。

2. 建立和完善营销信息收集、处理、交流及保密系统

3. 对竞争者促销手段的收集、整理和广告策略、竞争手段的分析。

4. 制定卖场企划策略。(新开店的气氛打造以及已开店的气氛维护及布置)

5. 制定通路计划及各阶段实施目标。

6. 促销活动的策划及组织，执行并管理现场促销活动。

7 合理进行广告媒体挑选及管理，参与组织并落实公司制订的广告计划、费用预算;

6. 对国际性大卖场进行实地考察。

市场部负责人全面负责市场部门的业务及人员管理

1、全面计划、安排、管理市场部工作。

2、制定年度营销策略和营销计划以及各档期dm海报的制作。

3、协调部门内部与其他部门之间的合作关系。

4. 制定卖场企划策略。(新开店的气氛打造以及已开店的气氛维护及布置)

5. 制定通路计划及各阶段实施目标。

6.促销活动的策划及组织。

7.指导、检查、控制本部门各项工作的实施。

8.配合人力资源部对市场人员的培训、考核、调配。

9.制定广告策略，包括年、季、月及特定活动的广告计划。

为做好长期性的服务工作，下一步我中心将继续增强工作的责任感和紧迫感，围绕区委区政府的工作部署，统一思想，扎实工作。

一是将中心拟定的评定分离暂行办法发全区采购单位广泛征求意见，报区政府审定后出台并实施。同时总结经验，进一步完善制度规则并视实施情况加以调整运用。制度出台后要加强宣传培训，加深各单位对评定分离的理解，确保制度设计落实到位，提高政府采购的质量与满意度。

二是根据今年3月1日出台实施的《中华人民共和国政府采购法实施条例》相关规定，借鉴市政府采购中心经验及结合我区实际，更新我区招标文件模板。针对不同采购类型，完善招标文件模板，提供菜单式选项供采购单位编制招标文件时选用，促进招标文件制定标准化，减少因采购单位自由裁量权过大而附加限制性、倾向性条款；在招标过程中增加信息公开内容，着力提高采购招标信息公开度，充分鼓励市场监督，鼓励供应商之间按正常渠道对围标串标、虚假应标进行质疑举报，及时予以核实并报财政部门查处，清理政府采购市场中的害群之马，切实维护政府采购的公平性和严肃性。

三是为保证服务评价的持续性与可操作性，完善政府采购诚信体系建设。中心将通过引入第三方机构，安排专人对外包服务项目的评价情况进行收集、统计与分析，对供应商的服务质量进行量化评比，做到对供应商提供服务的结果考核和过程考核同步进行，综合评价。确保服务评价的规范化、系统化。并且根据各服务类项目的性质分门别类，逐一制定方案，将服务评价推广至其他关注度高、涉及面广的服务类项目。建立常态化的服务评价机制，重点对外包服务承接供应商的履约情况进行评价。以动态监督机制和动态评价机制的建设为重点，用评价结果促进监督，将履约评价结果与服务供应商的经济利益直接挂钩，制约和激励服务供应商的日常履约行为。建立“政府主导、第三方参与、奖惩兑现”的综合评价体系，实现对供应商的择优汰劣。

四是通过制度促使供应商强化诚信守法意识，进一步净化我区的政府采购市场。下一步中心将草拟我区政府采购供应商投标和履约诚信行为管理规定，向有关单位征求意见。通过合同履约检查，记录参与政府采购供应商投标与履约诚信情况，建立供应商诚信档案。并在区政府采购网设立诚信档案专栏，公开披露供应商诚信情况。试行在政府采购评标时对达到污点记录的供应商予以扣分或价格加价。初步建立我区政府采购供应商综合评价、动态管理和结果运用制度。

五是大力开展合同履约检查。定期对合同履约情况进行抽查并开展专项检查，重点针对重大敏感项目、预选采购项目以及出现过质疑投诉的项目，纠正不按招投标文件及合同履约行为，并对整改不力的中标供应商予以曝光，报请区监督主管部门进行处罚。

**市场部工作计划篇三**

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

1、市场部作用：

1）直接对总经理负责，协助总经理进行市场策划、销售计划的制定和实施。

2）督促销售部对销售计划进行事实。

3）全面协调各部门工作职能。

4）是企业的灵魂。

2、市场部工作标准 ：

准确性、及时性、协调性、规划力、计划性、执行力。

3、市场部工作职能：

1）制定销售工作计划、季度销售工作计划、协助销售部执行。

2）协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

3）组织销售部进行系列培训。

4）监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控

5）制定、督促、实施必要的销售推广。

6）专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

7）销售客户档案统计、归纳、整理。

8）全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门

1、制定工作计划：科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况，扬长避短、寻求机会、制定20xx年 市场部和销售部工作任务和工作计划。

2、实行精兵简政、优化销售组织架构：认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3、严格实行培训、提升团队作战能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”——企业人在企业自律守则培训

售人员职业道德培训

售人员必备素质培训

用技术及公司产品培训（应用中心或工程师培训）

4、科学市场调研、督促协助市场销售：

市场部的核心工作就是协助、指导销售部和各区域不断的提升品牌力、巩固销售力。因此，市场部只有不断的了解市场、拜访市场、调研竞品、分析原因、找出差距、并针对各区域实际情况汇报总经理、并给予各区域给予明确的指导销售思想、思路、方法。以上都以表格形式，各区域经理必须按月完成

5、协调部门职能、树立良好企业文化：

行政人事部：行政人事部门的功能和职责就是直接对总经理负责、协调各部门工作、建立完整的人事档案，制定科学的人才竞争奖惩机制，考察各部人员工作情况，在市场部的建议和科学的数字、事件、和市场情况下，不断为企业储备人才，挖掘销售人员潜力，致力于销售的提高和市场的发展。

研发部生产部：研发生产部门的职责是以市场需求为导向，通过市场需求，不断优化产品结构和产品功能、把握产品质量、严格推行iso-20xx质量体系，向市场推出竞争力产品。因此，市场部每月都会给出市场信息、竞品信息、销售情况信息，使该部门能及时、客观、科学把握市场新动态、航标，在不断调整自身产品不足之处的同时，并为企业研发、生产适合客户和市场需求的好产品来赢得市场和客户。

销售部：销售部是企业的先锋部队、是贴近市场的侦察兵、是企业发展的硬武器。他们的职责就是不断的开拓销售通路、寻求最适合企业发展的战略合作伙伴， 不断的把企业的产品推向市场、同时向市场提供科学的前沿信息，而市场部在捕捉市场信息的前提下，结合企业实际情况，制定强有力的市场方案和销售策略，最有力的树立企业“灵魂”的作用。

财务部：直接对总经理负责，如果说市场部是“灵魂”、销售部是“先锋”、是“轰炸机”，那财务部则是企业的“大闸”、是企业运作、健康发展的“动脉”，它的职责是制定企业科学年度预算、结算，把屋企业的赢利，及时的为总经理提供合理的生产成本预算、市场推广预算、销售成本预算、风险和利益的客观评估。作为市场部，在结合企业的实际情况、市场的实际情况、客户的实际情况、制定合理的推广方案和费用，上交总经理或与财务部进行沟通，使之切实可行，使企业发展利益的最大化。

市场留守、物流部：直接对销售部负责，他们的职责就是及时了解定单信息，并及时转交生产步，以最快的速度、最低的物流成本、安全的把产品送到目的地和客户的手中，为销售部作好最优质的服务。作为市场部，更应该建议、指导、督促、协助他们的工作。

6、把握市场机会、制定实施销售推广：

7、信息收集反馈、及时修正销售方案

**市场部工作计划篇四**

工夫过患上十分快，一晃眼便是一年，20xx年行将降临，我正在此对于接上去的任务做个总结。

作为任何一个以营利为目标的单元来讲——只要发卖部才是的获利单元，别的的都部分均为本钱单元。而咱们公司的发卖部充其量也只能算是销货部，以今朝家具市场的合作剧烈水平来看，发卖部必须晋级，从主动发卖晋级为有迷信方案、有履行规范、有量化查核的自动发卖。

用人长处无不必之人，用人所短无可用之人。将现有员工停止重组，老员工是咱们的财产，他们对于客户熟习、对于本厂的运作流程熟习、对于市场也有必需的理解，能较好的增加架构变革对于客户的影响，只要依照公司方案的架构重组、分别各权柄便可。紧张的是订定可履行的规范或者请求，让他们理解⒗聿亲远发卖的办法以及本领。同时做好相干职员的招募、培训、挑选、储藏任务。

一、停止市场一线信息搜集、市场调研任务。

二、剖析市场情况、需要剖析，精确作出市场发卖猜测，为库存消费带给迷信的根据。

三、订定月、季、年度发卖方案，方案的参考根据为往年以及客岁的同期发卖统计数据。

四、汇总市场信息，提报产物改进或者产物开辟引荐。

五、掌握重点客户，把持产物的发卖静态。

六、营销收集的开辟与公道规划。

七、树立、美满各级客户材料档案，继续与客户之间的双向相同。

八、潜伏客户和现有客户的办理与保护。

九、共同本零碎内相干部分作好推行匆匆销勾当。

十、依照推行方案的请求停止货品摆设、宣扬品的计划、发放。

品牌树立工夫较久，有必需的先进为主的劣势。这个劣势将持续扩展。别的的自力品牌要做出差别化，正在产物作风、装修气氛以及受众方面要有精确的定位。差别化体现在产物、粉饰、饰品等方面，产物方面就包含了资料、构造、元素等，咱们不但要进修，还要逾越。

由本来的散货向专卖晋级，这也是此次变革的次要目标，充沛应用现有的客户材料，优化经销商的组成，从伉俪店、集体户向大众单元、团体单元晋级，渐渐向地域、省、市总经销开展。这其实不悠远，只需咱们的产物质量以及效劳经患上起客户的查验，做深条理的相同，天然会有年夜客户感兴味。有赢利的时机，就会有发明它的人，成绩是咱们要把时机预备好。

现在有两千多家(外商八百多家)经销商、家具卖场、阛阓的联络信息，因权柄没有明，还没能好好的分别应用。还有天下各地区生齿、经济材料统计、天下百强县排行等。另有网上搜集的卖场招商信息、自动联络有专卖动向的客户材料等。这些都是做市场的宝贵材料，因为发卖部主动等客的惯性思想以及指导层的决议计划等缘由，这些工具都被放正在抽屉里了，很惋惜。要充沛应用，更快、更准确实定目的市场以及目的客户。

报刊媒体方脸孔前非常弱，只要广州家具报一家正在做，并且可以赠予的软文也不做，糜费。别的，透过博客的推行，有些家具类报社近期有一些文章见报，对于品牌的建立有必需的推进。收集上的传达因为近段工夫一贯继续的做推行，起到了较好的后果，某某家具论坛有四个告白位正在宣扬，该论坛注册人数二十多万。别的网站也交换了三个告白曾经公布，别的正在搜狐的家具博客阅读人数已经达四万多人，搜房网博客三万多人次，常有文章被引荐到头版。本公司网站的阅读量已经抵达了近两万人次，另有别的十来个正在做推行的平台流量没统计，总量当正在二十万摆布。固然，客户看了不用须就可以转化成购置，推行的目标是让更多的人理解⒗聿窃勖堑钠放疲组成口碑。因为不别的的宣扬道路，以是收集宣扬仍是要加鼎力度。

**市场部工作计划篇五**

在20xx年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务。

而相对稳定的销售团队人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题。

总结问题，不断自我提高的习惯培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、在地区市建立销售。

服务网点根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5、销售目标今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**市场部工作计划篇六**

市场部是企业的灵魂，直接对总经理负责，其工作职能在生产、销售、服务中都起到了十分重要的作用，是销售环节的核心组成部分。作为市场部人员，其主要工作是协助总经理收集市场信息、制订销售计划、实现销售目标。而衡量市场部工作好坏的标准是：销售政策、推广计划是否科学，执行力度是否强而有力。

市场部人员培训计划必须同公司的营销任务与战略目标紧密联系，符合公司发展的需要。以提升员工职业技能与职业素质，使之适应公司业务发展的需要，这对公司的营销目标与战略目标的实现有促进作用。同时，公司也要为员工个人的职业发展提供支持，以达到个人与公司共同发展的双赢目的。

1．制订和实施销售计划。

2．实现企业销售目标。

3．销售管理；销售政策的制订与施行，销售人员管理。

4．市场调研与市场预测。

5．策划。

6．销售工作的监察与评估。

1．服从上级领导，及时完成下达的任务。

2．制订销售政策和销售计划。

3．全面收集销售、市场信息，筛选整理形成方案上交相关部门。

4．对销售工作的监察，处理客户问题，建立信息反馈制度。

5．定期总结工作，并向总经理提交工作报告。

6.监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控。

7.制定、督促、实施必要的销售推广。

8.销售客户档案统计、归纳、整理。

9.对工作中存在的不足进行反思，不断调整销售政策，管理制度和销售计划。

10.开展市场调查与市场预测、策划等工作。

11.协调本部内部各部及本部与其他部的关系。

12．其他临时性工作。

1.准确性、及时性：准确、客观的掌握实时信息，了解不同信息动态。

2.协调性：包括人际关系协调能力和工作协调能力两个方面。

3.规划力：做事之前，现在脑中想好应该怎么来进行，分辨出事情的.先后高低，一步一步地让作业更加顺利流畅。

4.执行力：贯彻战略意图，完成预定目标的操作能力。是把企业战略、规划转化成为效益、成果的关键。执行力包含完成任务的意愿，完成任务的能力，完成任务的程度。

随着市场部人员的增多，为了加强市场部的工作规范，提供其工作效率，必须要对市场部人员以及相关销售人员进行统一管理，首先要完善市场部的相关制度及人力资源培训制度。

1.组织销售部人员进行系列培训。

企业文化培训；

企业产品培训；

行业关系培训（特定行业）；

营销方法培训（有上之下）；

客户接待口语培训（几个基本点要牢记）；

气质培训。

2．费用管理制度。

全年度项目预算制度

报销制度

业务招待费用管理制度

3．项目管理制度。

项目跟踪流程图

项目信息调查表

项目跟进计划表

项目费用预算制度

4．市场绩效考核管理制度及激励机制制度。

**市场部工作计划篇七**

作为市场部主管，需要不断订立计划，来完成新年度的工作任务。

1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创新、高效，明确各自职责和具体工作任务。

2、建立内部市场客服体系，包括客户资料档案、回访处理，对潜在客户的开放，对不满意客户的准确解释。

3、建立标准规范的服务体系，包括服务标准、服务礼仪、服务语言，规范医护人员语言行为。

4、加强社区宣传，拟在社区内建立宣传橱窗，并定期更新内容。

5、和电视、报纸及媒体合作，拓展医院宣传平台。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。根据行业的运作形势，合自己多年的市场运作经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：

促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下功夫。提出了温情服务，并建起““贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

市场部经理个人年度工作计划

20xx年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

第一，销售目标：

至20xx年12月31日，销售部实现在江苏地区的销售任务3000万元，销售目标5000万元（详20xx年的销售时间表附后）；

第二，计划拟定：

1、年初拟定《年度销售总体工作计划》；

2、年底制订《年度销售工作总结》；

3、年初制定《每月销售的时间表》和《客户如期访问表》；

4、制定《月销售统计表》和《月访客户统计表》；

根据20xx年销售额度进行市场细分，将现有客户进行划分，分成vip客户，一级客户，二级客户和其他四个主要类别的客户，对客户进行全面的分析。

1、技术交流：

（1）今年的技术部门要针对vip客户，开展售后服务的技术研讨会；

（2）参加两次有关的贸易展会，其中包括一个大型网络联谊座谈会；

2、客户回访：

要巩固和扩大市场，一定要加强与客户的沟通，协调与客户，用户之间的直接关系。必须按照《客户如期访问表》如期如实如数地进行客户回访工作。

3、网络搜索：

充分发公司网站和网络资源优势，通过信息检索，及时掌握分析实现销售信息。

4、售后协调：

目前的情况下，我公司仍然以贸易为主，贯彻“卖产品不如卖服务”的理念，在下一步工作当中，我们要增强责任感，继续加强优化我们的销售服务。20xx年，在总经理的领导下，在销售工作方面，我坚持：重点维持现有市场，抓住机遇，开发潜在客户，注重销售细节，强化服务，逐步增加市场份额，并积极争取成功完成销售任务。

**市场部工作计划篇八**

以李先生精神为动力，以邓董理论和冯总重要思想为指针，全面贯彻公司的“务实”方针，以独家经销为龙头，以品质保证为基本依托，以开发商、设计院为突破口，以商业信誉为保障，进一步提高服务意识、质量意识、品牌意识，致力于推进天津建筑市场，推进我公司品牌的突破性进展，促进全市建筑质量的提高。

抓好培训——着眼司本，突出骨干，整体提高。

老和潜在客户——经常联系，节假日送一些祝福留下好印象方便以后开展工作。

开发新客户——不断从各种渠道快速挖掘，积极推广公司品牌形象。

周、月总结——每周一小结，每月一大结。

坚定信念。 静下心，快速、融入、学习、进步。先做自己该做的，后做自己想做的

加强理论学习。学习实践水泥基渗透结晶性能优势与施工要点，学习商业运作，认真贯彻公司“务实”的方针，熟悉本行业各公司，学习各地先进经验。利用网络媒体及手中的报刊杂志、业务专著，认真加强学习、 研究，及时掌握市场发展的动态和趋势，时刻站在学建筑领域的前沿阵地。

对于老客户，要保持关系。潜在客户，重点挖掘，舍得花精力。在拥有老客户的同时还要不断从各种渠道快速开发新客户，积极推广公司产品、建立良好的品牌形象。

找对人，说对话，办对事。善于分析，放开手脚，敢于表态！

做到严谨、务实、高效，不折腾。不要贪多，做精做透很重要，碰到一个强大的对手或者榜样的时候，我们应该做的是去弥补它而不是挑战它。

**市场部工作计划篇九**

因为公司领导的英明和公司同事的积极热情工作，20xx年公司进入了高速发展的时代，实现了更快的效益增长。尤其市场部在公司中的业绩占领了大部分，为了在20xx年取得更好的发展，对20xx年市场部作如下工作计划：

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。(详见市场开发助理管理制度)

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

1、 为进一步打响“\*\*公司”品牌，扩大\*\*公司的市场占有率，xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大\*\*公司的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、 在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传\*\*公司品牌，展示\*\*公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、 进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料，补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、 加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与\*\*公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对\*\*公司有更清晰和深层次的认识。

客人接待工作仍是市场部工作的重点之一。做好客人接待工作是业务接洽的必要的提前和基础。如何按照公司有关规定和商务部要求保质保量地做好客人接待工作是市场部必须进行认真研究和探讨的重要课题。表面上看起来接待工作比较简单，但实质上客户接待是一门十分深奥的学问。不去深入地研究和探讨就不能让该项工作做得完善。因此，市场部要在方法上、步骤上、细节上下一番功夫。为了既少花钱，又不影响接待效果，需要向各商务部领导和各办事处商务人员更多地了解客人的生活阅历、为人禀性、处事方式、兴趣爱好、饮食习惯、办事风格、企业价值取向、管理理念、产品特色、行业地位等等。仔细研究分析和琢磨推敲日程的安排，让每一位客人在最短时间内对\*\*公司有全面的、清晰的、有一定深度的了解，对\*\*公司的产品表现出最大限度的认同感，对\*\*公司的管理模式和企业文化产生足够的兴趣。把长期地、坚持不懈地认真对待每一批客人和每一客人，使他们对\*\*公司的接待工作满意作为市场部每一个接待工作人员的准则。从而以此来提高项目跟踪的成功率和降低商务谈判的难度，达到提高企业经济效益的根本目的。为此市场部20xx年着重抓好以下几方面的工作：

1、 督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果一年好于一年。

2、 在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、 继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，努力配合商务部门和办事处促成项目业务。

4、 调整部门人员岗位，招聘高素质的人员充实接待力量。随着业务量的不断扩大，来访客户也日渐增多，市场部负责接待的人员明显不足。为了适应公司业务发展的需要，更好地做好接待工作，落实好人员招聘工作也是一件十分重要的事情。

1、 严格执行c版质量管理体系文件和管理体系标准文件，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、 进一步严格按照股份公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。

3、 充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

4、 一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20xx年的营销目标做好最优质的服务工作。

5、 配合营销副总经理搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

**市场部工作计划篇十**

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的20xx，迎来了崭新的20xx.在20xx年的工作中，我们有付出也有收获。为了更好的开展下一年的工作,再接再厉，取得更好的成绩，特拟订20xx工作计划。

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

所以市场部的工作是至关重要的，我们必须严格的要求自己，在工作的同时不断的提高自己的业务水平，及时的给自己充电，学习各方面的知识。

1 制定14年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年 市场部和销售部工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力：

集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识，形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”--企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训

销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

以上就是我对于下一年的市场部的工作计划。在新的一年里，我们一定要不断的牛奶，团结一致，把我们的工作做到最好，为公司的发展做出我们的贡献。

**市场部工作计划篇十一**

公司第八年研发了p2产品和开发了国内市场，现有产品有：p1、p2、p3，现有客户有：本地一个，国内两个。现在公司迎来了第十年的经营，面对客户的需求以及市场的需求，市场部制定了新一年的工作计划。

根据市场调研的结果显示，p1产品的市场需求是不断下降的，第八至第十二年p1的市场需求量预测增长幅度(%)是-28.6～-4.0，价格也是呈现下降的趋势。本部门预计第九年p1产品销售量为：3570～5280件。

根据市场调研的结果显示，p2、p3产品的市场需求是不断上升的，第八至第十二年市场需求量预测有不同程度的增长，价格比第九年有小幅提高。

销售业务员个人绩效及培训安排：

公司内销售团队每一个成员在公司经营过程中尽职尽责，兢兢业业，为公司的发展，销售量的突破，献计献策，充分发挥集体的力量与个人的才能。但每个职工的具体表现是有差异的，能力大小也不同，因此对各销售业务员的考核个人业绩将会根据业绩考核指标体系来评定，由本公司人力资源部负责设计，实施考核。本年度将根据销售量的执行完成情况，各销售业务员实际的销售水平的高低，公司将会适当组织相应的培训课程，提高销售业务员的素质与销售专业水平。

根据目前公司已与本地市场的一家客户和国内市场的客户建立了购销关系，第十年公司继续与这些客户保持业务往来，则需支付本地客户维护费2万元和国内客户维护费5万元。尚未开发国际市场的客户。

由于p1在本地市场的供需已基本饱和，而且p1产品属于第一代产品，在市场上的需求量趋于下降。因此对p1产品在本地和国内市场的广告费和市场调研费投入应适当减少。对于p2、p3在本地和国内市场的广告费和市场调研费应该上调，加大宣传力度和进行一系列的市场调研工作，市场部将派信息部展开调研工作，对本地和国内市场的发展现状和潜在的发展趋势的研究分析，为公司在各区域的投入更趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

广告费根据第九年的销售额进行调配。基本调研费用是xx万。

1、严格执行本公司制定的各项工作制度，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。

2、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动性，强调其工作中的过程控制和最终效果，提高他们的工作责任性和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。

3、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成未来的营销目标做好质的服务工作。

4、配合市场主管搞好销售系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

**市场部工作计划篇十二**

市场部直接对销售总经理负责，是企业的灵魂，其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要，是销售环节核心的组成部分，作为市场部，重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部工作的标准是：销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。

所以市场部的工作是至关重要的，我们必须严格的要求自己，在工作的同时不断的提高自己的业务水平，及时的给自己充电，学习各方面的知识，在下一年的工作规划中，将针对以下几点工作来进行。

实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下，精兵简政、调整局部人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度和认同度;其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。在20xx年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

1、做好公司对外形象宣传工作，即公司主流广告媒体的选定工作，根据前期已收集的各广告公司、广告媒体资料，结合公司实际进行深入分析，确保在20xx年3月份之前，将广告媒体选定方案定稿落实，加快企业对外形象宣传的步伐;

2、为了更好地提升商业城的知名度、美誉度及社会影响力，新的一年中将开拓、尝试利用舆论宣传，通过新闻报道等低价位宣传形式，促进口碑效应;

3、安排好公司对外广告发布的一切相关手续的申批、审核工作，确保广告发布方面的可靠性、合法性;

4、在网络上大肆宣传本购物广场20xx年度新一轮大型文化巡展活动。

通过在公司内刊设立市场专栏。活跃公司企业文化，提升公司员工专业能力及市场敏感度，拓展公司品牌影响力。每期提供1-2篇专业市场分析文章，使公司全体员工提升其专业信息量、并在不同层面对市场动态激发不同层次的思考及借鉴。

**市场部工作计划篇十三**

经过不到2个月的努力，市场部由组建到迅速开展工作，得到领导的大力支持，尤其是x领导直接领导市场部，在全院配合下，取得了较大成绩。

xx年的基础性工作包括：市场部工作人员的招聘和组建，岗位职责的确定，病院各类张帖宣传资料的更新；广告的设计和制作；网站的设计和制作；病院动态的编写和发放；策划了二个大型义诊免费活动。在12月28日与街道办联合搞一个大型文艺晚会，宣传病院文化。与各街道办、新市派出所、嘉禾派出所、新市小学开展了联谊。

数据：开展大型义诊9场，发放宣传资料7万余份，制作公交广告30个，印制健康宣传小资料7。5万份，制作电瓶车广告13辆，市场部新进人员4名（包括主任）。

1、人员：市场部还缺2人编制。一人专跑社区、工厂联系体检，一人从事文字编辑策划。服务中心还缺1人协作顾客服务。

2、病院服务虽然有所改进，但整体服务还差，尤其是医护人员的服务态度还存在问题。

3、病院客人工作流程还未建立。

4、病员客人数据库还未建立，未充分利用既有客人资料。

5、导医培训未到位。

6、市场部整体工作效率不高，个别人员工作无主动、无积极性，自由散漫。

1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创新、高效，明确各自职责和具体工作任务。

2、建立医院内部市场客服体系，包括医患的客人资料档案、回访处理，对潜在客人的开放，对不满意客人的准确解释。

3、建立标准规范的服务体系，包括服务标准、服务礼仪、服务语言，规范医护人员语言行为。

4、创建《新健康》半月刊。

iamcotent分割线

20xx年，是公司业务寻求创新发展，南分争取扭亏的一年，也是本人需要进一步深入学习业务知识、充分了解市场、拓宽思路的一年。现就20xx年工作思路及措施汇报如下：

（一）工作思路

1、协助领导工作，努力完成金融物流任务指标。

2、保证金融物流持续发展的同时，带动基础物流业务。

3、加强团队建设，为业务发展做好准备。

4、做好行业分析，实现业务的安全稳步运营。

（二）具体措施

1、梳理现有非车业务，保证现有业务的继续运营。

梳理现有非车业务，针对新国标及非车业务相关规定思考业务方保持及未来业务开发方式。与企业及银行加强沟通，通过开展监控类业务或建立监管库开展监管类业务的方式，保证现有业务稳步运营及持续开展。同时，以金融物流业务带动基础物流仓储及运输业务，实现金融物流与基础物流的联动发展，达成业务安全运营及增加项目利润的目的。

2、加强商品车业务的区域分析，提升业务覆盖面及集中度。

针对街道及4s园进行商品车集中区域开发，提升业务集中度，节省人员开支，增加收益。同时，寻找适宜时机建立车类监管库。对于商品车业务量较少的区域，加大开发力度，增强业务覆盖面，实现雪铁龙业务均有作业点可配点，以节约雪铁龙项目建点成本。

3、稳步推进团队建设，加强人员管理及培养，实现管理提升。

通过实践验证现有组织机构的合理性，必要时候做出适当调整；加强人员管理，对编制及时调整，达到控制人员成本的目的；进一步加强人员队伍建设，通过金融、基础的协同开发的方式，锻炼开发人员队伍，将现有的开发人员升级为供应链业务开发人员；细化管理，通过鼓励带动、职责细化等方式提升人员积极型，提高工作效率；与现有人员进行充分沟通，对于积极肯干的人员给予有方向性的培养及具体工作上适当的授权。

4、加强市场分析，支持业务的安全运营及不断拓展。

目前，不管是业务运营管理，还是业务开发方面，都是需要持续深入的阶段。首先，现阶段南分监管业务客户中钢材企业较多，而钢材精市场行情未见好转，钢企风险依然较大。下一步将在风险排查及业务持续跟进的同时，加大市场分析及行业研究的力度，通过多部门联合评估的方式，对企业做好评判工作，以保证业务的安全运营。其次，针对目前业务涉及行业较为单一的问题，需要通过自身区域调研及与其他分公司沟通的方式，开拓思路，研究方法，寻求业务的创新发展。以上是本人对于20xx年工作的总结及20xx年的工作计划。进入20xx年，本人将继续不断积累业务知识、管理经验，以更加专业的姿态做好业务开发及人员管理等方面的工作。再日后的工作中，将继续以身作则，拿真诚换真诚，与员工、公司共同成长！

iamcotent分割线

伴随着万达购物广场的落成，市场部始终坚信“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”，随着发展适时调整适合现阶段中国市场发展的商业营销模式，快速确定了最合适的营销理念。职务分析，万达购物广场市场部，主要负责购物广场战略目标的规划，对市场“商场如战场”发展趋势做出预测，对目标客户的需求做出判断，对竞争对手和潜在竞争对手的策略做出分析。

包括广告宣传、公关活动、促销活动、讲座与展会，以及网上资料、印刷资料、音像资料的制作。正常来讲他们并不大量接触零散的客户，而是紧盯住一个目标客户“群体”去做工作，去激发他们的潜在需求。因此，在下一年的工作规划中，将针对以下几点工作来进行。

就现阶段而言，我市各大购物广场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。作为我们而言，市场的分析是重中之重，如何把握市场发展趋势，在众多商家、众多活动中脱颖而出，吸引更多的消费者，创造更多价值，在招数上出奇制胜非常关键。也是我们在20xx年的工作重点。

去年我们着重对全国的商业模式进行了考察，大连万达模式对我们深受启发我们也通过网络了解和电话咨询等进一步了解到万达的整体策划也不是他们自己搞的完全是依赖大连的展览公司。整体策划是以4t商业营销模式为基础以休闲、体验、互动、娱乐四大元素组成，直击网络购物的致命弱点，他们在策划方案中融入各种展览旅游文化教育等形成互位交叉和资源共享购物广场在营销策划上逐渐向以服务为轴心的商业综合体转化；将原来的美陈的投资大量压缩全部采用租赁的模式。他们的策划方案深受启发很值得我们学习和借鉴。这一点我们市场部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。

把我们原来的供应商体系重新做了梳理，引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，这样我们将大大节省了20xx年商业美陈的投入。并随时关注大连万达的发展动向，即时做出调整。购物广场的壮大，离不老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是购物广场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为沈阳大悦城家族的一分子、一部分，应是20xx年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度和认同度；其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。

在20xx年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

重点工作规划

1、做好公司对外形象宣传工作，即公司主流广告媒体的选定工作，根据前期已收集的各广告公司、广告媒体资料，结合公司实际进行深入分析，确保在20xx年3月份之前，将广告媒体选定方案定稿落实，加快企业对外形象宣传的步伐；

2、为了更好地提升商业城的知名度、美誉度及社会影响力，新的一年中将开拓、尝试利用舆论宣传，通过新闻报道等低价位宣传形式，促进口碑效应；

3、安排好公司对外广告发布的一切相关手续的申批、审核工作，确保广告发布方面的可靠性、合法性；

4、在网络上大肆宣传本购物广场20xx年度新一轮大型文化巡展活动。

综合起来，购物广场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于购物广场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

在新的一年中，购物广场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高购物广场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

重点工作规划

1、为弥补在橱窗方面的不足，对于每次橱窗的内容更换，做到提前半个月做好对橱窗设计风格及材料各方面的落实工作，以保证橱窗的正常出样；

2、开拓思想，以人性化、温馨化为基础，结合文化做好购物广场各方面氛围设计工作，如电梯、天花扳、指示牌等，改善购物广场消费环境；

3、配合购物广场活动做好各项有关购物广场活动氛围的设计工作，确保购物广场活动的卖场气氛。为的就是通过了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升市场部整体工作能力，给购物广场带来更大的利益。

**市场部工作计划篇十四**

20xx年是xx品牌入驻xx的第一年，做好市场工作为品牌的营销打出响亮的旗号，同时做好品牌入驻的第一步！市场部的广宣运作进一步的提升我公司品牌在xx地区的知名度，同时也为了在今后的工作明确工作方向及目标。根据我们新开的4s店及xx的20xx年市场部商务政策做出以下方面的市场计划：

二季度唱响青春季

六月份：电视台宝龙车展——延续“xx幸福要翻倍我为你加油”活动，收取定金为开业活动积累客源。外展为积极应对，我们通过一系列的品牌宣传来提高定金收取。借助宝龙车展的影响力，前期在各主流媒体上进行大规模的活动宣传，增加集客量，发掘更多的潜在客户，提高市场占有率。

三季度户外体验季

开业活动月：百年品牌入驻xx，感恩十年回馈用户——开业庆典通过各界媒体及广宣渠道传播扩大品牌及店面的知名度。

七月份：迈锐宝车型该款上市——上海通用xx在继迈锐宝20xx款汽车上市之后，推出的一款炫动有型，个性独特，品位非凡的该款车。迈锐宝在b机车中的知名度和美誉度，在目标市场是有口皆碑。今以独特的新款在适当的时机满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的体验生活，为市场提供最好的驾乘感受。鉴于b级车市场与目标消费者追求时尚，高品位的特性，借势借力推广车型及品牌。

八月份：xx夏夜嗨唱赏车趴——在户外广场中举行娱乐节目吸引潜在客源，让消费者在夏夜舒适的环境下赏车，也有效提高了xx及我店的知名度，提高了车主对xx品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫。

九月：中秋节新车主集体交车庆团圆——消化遗留客户，分化国庆节及国际车展的潜客，最大化成交。

四季度绽放年轻热爱十年年终感恩季

十月：国庆节车展——聚划算购车季国庆节期间客流大、市场购买氛围热烈、配合整个xx商务政策感恩回馈。以十年为契机母品牌十年感恩纪念互动营销，（寻找十年前的你和xx）深入品牌互动营销推广，强化提高品牌价值。

十一月：国际车展——xx圣诞团购趴温泉国际车展影响力大，覆盖面广是宣传品牌及4s店大好契机。结合圣诞节一同策划营销。

十二月：感恩20xx答谢会——此次活动回馈老客户，邀请新客户欢聚一堂。老带新参加答谢会组织的活动，让老用户与新用户之间、用户与潜客之间在xx地区形成更好的口碑，把xx品牌在墨城的美誉度提高到一个新的层次。

通过几次春秋季的车展，和xx电视台车展联合冠名及系列提前宣传，提升了我品牌在xx的美誉度，同时也宣传了企业。

市场部今年在xx电视台，汽车之家，易车网，xx电台广播等媒体做了大量广宣，大大支援了销售活动，同时也促进了品牌价值的提升。

为了提升市场部的竞争能力，在本年度配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，重新对市场部运作流程进行了规范，为即将开展的工作提升效率奠定了基础。

密切贴合销售部动态，积极参加晨会、夕会。部门间加强交流。

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