

春季营销方案 营销策划部门工作计划(通用7篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。方案的制定需要考虑各种因素，包括资源的利用、风险的评估以及市场的需求等，以确保方案的可行性和成功实施。接下来小编就给大家介绍一下方案应该怎么去写，我们一起来了解一下吧。

春季营销方案篇一

医院营销策划部在医院整个职能系统中应该充当一个什么角色，如何定位，这对于营销部有效地发挥职能作用是十分重要的，因此，我们对营销部的职能定位是：战略规划、市场拓展、品牌推广、客户管理、科室指导、服务培训。其主要任务是：

- 1、战略规划：充分利用各种信息，对医院的优势、劣势、机会与威胁进行分析，从战略角度做出医院的营销发展规划，为医院领导的经营管理决策提供依据，做好医院领导的参谋和助手。
- 2、市场拓展：通过拜访客户、市场调研等多种形式积极拓展市场，增加医院客户量，提高客户忠诚度。通过引进先进的医疗技术、设备和资金，或者输出我们的技术与管理品牌，广泛开展医疗技术项目合作或其它相关项目的合作，提高医院市场占有率。
- 3、品牌推广：与医院宣传和医务部门密切配合，充分利用各种传播媒介、健康讲座、义诊、举办联合活动等整合营销模式，做好医疗服务项目的推广与宣传工作，不断提高医院的社会声誉和品牌形象。

4、客户管理：建立重点客户档案（包括团体与个人），做好各项跟踪服务与信息反馈工作。利用多种形式与客户发展和保持良好的关系，建立忠诚客户群。特别是要加强大客户的营销关系管理，提高与大客户的关系层级，形成利益共同体。抓好客户服务中心的管理工作，为顾客提供诊前、诊中、诊后完善、全面、高品质的一体化服务。指导全院临床科室、临床医生和护士运用数据库对到院顾客开展全程服务与管理工 作，形成院、科、个人三个层面的客户群，对院、科、个人三级客户群进行立体管理，消灭服务盲点，提高顾客对医疗服务各环节的满意度。

5、科室指导：经常与各职能部门和临床医技科室进行沟通与协调，对全院医疗服务营销活动进行指导，协调各科室的医疗服务行为与竞争行为，使医疗流程更加合理，缩短客户等候时间等。

6、服务培训：做好医护人员和其他人员的营销培训，配合相关业务部门做好服务技能培训，指导科室开展营销技能训练，提高全员营销水平。

根据以上职能定位，将制定营销部工作职责范围和相关制度，今后营销科将按照职责范围规定，规范化地开展营销工作。

整合营销是指对各种可以利用的营销手段进行有效的整合，以提高营销效果。我们要采取有效措施加大医院品牌的推广力度，在不断提高医院知名度的同时来提高医院的美誉度。具体要做好以下几项工作：

1、做好医院网页、院报、各种宣传品等院内传播媒介的有关工作，让的群众了解医院，认识医院。

2、积极主动的与有关医学和医院管理学术团体、学术杂志建立广泛的联系，在行业内的媒体上刊登文章，在学术会议上交流文章，尽可能多地利用各种机会介绍医院的技术、管理、

改革与发展情况。

3、积极主动地参与各种学术活动，在不给医院增加经济负担的情况下，主办或者协办有关培训、学术交流、等活动，展示医院的品牌形象。

4、按照医院“明确优势项目，打造品牌科室”的思路，做好医院品牌科室、重点专科和特色项目的推介与推广工作，争取在社会上树立几个知名科室和知名专业。

5、引导专家认识扩大自身知名度和奠定学术地位的重要性，营销科要与业务部门紧密配合，增加我院专家在各种公开场合的露面机会，尽可能创造条件让他们成为不同层次学术团体的专业委员，本专业学术刊物的编委，政府或社区有关健康委员会的委员等，如果我们能做到提到某个专家的名字就知道了我们医院，或者提到了我们医院就能知道某个专家的名字，那正说明我们的医院和专家都有了品牌形象。

6、要医务科和临床科室协作，在周边单位和社区开展“健康教育促进行动”，有针对性地开发一批健康教育课程，并和宣传我院特色与优势有机地结合起来。由营销部负责课程联系与讲授安排，医务科和临床科室提供保障支持，在普及健康和保健知识的同时，不断扩大医院和专家的知名度。其基本做法是：选定专家或者专科医生—确定课程名称—制作课件—确定课程，建立健康课程菜单—营销科和保健科向客户推荐—举办讲座。

春季营销方案篇二

1、负责项目拓展、信息收集、资料整理、现场调查、市场研究、意向沟通等工作；

2、大中华区地产项目投资开发、与当地政府及合作伙伴沟通协调；

3、带领团队对拟投资项目尽职调查、可行性研究、投资测算，交易结构设计等；

4、负责进行项目投资谈判工作，完成项目投资协议文本；

5、推动项目立项、评审、投决以及项目投资落地、项目投后管理；

6、负责绩效考核、培训、指导团队成员；

7、领导交办的其他事宜；

1、房地产、金融、经济等相关专业全日制本科及以上学历；

2、五年以上投资领域相关工作经验，至少三年以上工业房地产市场调研、投资经验；

3、房地产基金管理公司或房地产集团/区域公司投资部多项目、跨区域投资拓展经验

4、精通房地产项目前期开发、投资的有关流程；

5、能够独立完成行业研究、分析及项目评估报告；

6、具有房地产相关的专业知识，熟练掌握并运用投资项目评估、分析、预测等方法；

7、敏锐快捷的市场反应能力，良好的团队合作精神，富有工作激情，有丰富的社会资源

春季营销方案篇三

2、根据营销需要,推动产品完成多种促销手段的开发,并建立标准化流程;

- 4、定期收集竞品动态,完善活动体系,优化活动方案。
- 2、贴近市场与用户,精通多种营销手段,逻辑清楚思维灵活;
- 3、执行能力沟通能力强,善于快速推动项目,目标导向;
- 4、独立负责过汽车行业大型线上活动最佳;

春季营销方案篇四

1. 负责公司茶山基地旅游项目活动策划、营销及品牌塑造推广;
2. 负责公司基地旅游项目的宣传策划方案的设计撰写和整合包装;
3. 全面负责公司基地旅游项目的销售与合作;
4. 领导安排的其他工作。

:

1. 专科及以上学历,市场营销、旅游、媒体、广告、工商管理等相关专业;
3. 了解旅游营销管理和运营模式,良好的写作能力以及优秀的沟通协调能力。

春季营销方案篇五

- 5、推广渠道数据监控和反馈跟踪,对推广数据进行分析,有针对性的调整推广策略;
- 6、维护合作伙伴关系,获得优质推广资源。

7、负责相关用户社群的管理，策划及配合平台自身活动，持续开展社群裂变工作

2、熟悉各大应用市场的app及小程序推广工作，并拥有一定的人脉资源；

春季营销方案篇六

2、独立撰写策划方案,提案审批；

3、负责展会、加盟招商会的策划和执行,控制活动的成本和进度；

4、培训、管理团队,完成会务或展务的执行；

5、完成上级安排的其他工作。

2、熟悉招商会、展会、执行流程；

3、具有一定的项目管理能力,对所辖行业有认知；

4、具备项目、活动策划以及方案撰写与执行经验者优先；

5、具有优秀的沟通技巧和人际交往能力。

春季营销方案篇七

1、开展政策、业务和同业调研工作,定期提交市场调研分析报告；

2、业务组织策划,按要求制定业务发展工作计划及营销指引,提出相关配套推动政策并推动落地。

3、业务培训及案例推广,负责重点业务的人员培训及案例总

结推广；

- 1、35周岁以下,全日制重点本科或以上学历；
- 2、熟悉银行公司金融条线营销策划工作,具备一定的当地同业人脉,大型银行或股份行公司金融条线相关岗位优先。
- 3、抗压能力强,有较强的文字功底和创新与组织协调能力,拥有一年以上对公市场拓展或者维护经验优先。