

最新营销年度工作计划汇报思路(通用8篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

营销年度工作计划汇报思路篇一

对于酒店的经营来说经验的积累与计划的制定往往都是十分重要的，至少对于接下来10月份的营销工作需要提前制定好计划，虽然本月营销工作通过自己和同事们的努力取得了不错的成效却也要及时总结工作中的得失，毕竟面对未知的挑战应当明白以往的成就并不值得自己一直自傲下去，现对10月份的酒店营销工作制定工作计划如下。

利用现有的渠道做好酒店业务的宣传工作以便于吸引更多的客户，由于10月份有国庆长假的缘故完全不用担心酒店没有客户，但如何最大化利用酒店本身的资源来吸引客户是作为营销人员的自己需要思考的问题，针对这点应该要策划好国庆假期的活动并推出折扣力度较大的新业务，这样的话无疑会让酒店的活动变得更有吸引力从而让更多的客户前来入住，而我也应该要加大宣传力度并和部门的同事进行这方面的探讨，一方面要对酒店官网进行更新与维护从而让更多人了解这方面的信息，通过网络平台的宣传并结合本地的旅游特色从而产生更好的效果，另一方面则是通过传单或者横幅的方式让附近的居民了解到酒店活动的消息。

做好酒店老客户的维护工作并询问对方是否有入住的打算，针对这点主要是利用10月份假期的优势给老客户送去节日的问候，让他们了解到酒店活动的相关信息并从而起到良好的营销效果，除此之外也要积极联络新的客户并做好这方面的

开发工作，既要通过电话通话的方式起到良好的宣传效果又要在对方咨询的时候积极应对，须知酒店效益的提升也能够促进营销部门的整体发展自然要引起重视，在宣传的过程中也要注重客户信息的收集与整理并积极联络有意向的客户。

加强对营销人员的培训以便于更好地完成酒店领导安排的任务，通过培训提升营销人员的业务能力是10月份需要认真对待的事情，由于营销部门员工数量较少的缘故自然需要具备较高的综合素质才能够完成领导安排的任务，再加上10月份计划招聘新的营销人员自然得要做好前期的培训工作，既要营销工作的性质有着足够的了解又要明白如何为酒店的发展吸引更多的客户，包括对酒店老客户的维护都是营销人员需要掌握的工作技巧。

无论是宣传工作的展开还是对新老客户的开发都是为了酒店的效益着想，所以作为营销部门员工的我也应该认真做好10月份的各项任务，至少要通过自身的努力创造更多的效益才不会辜负酒店领导的栽培。

营销年度工作计划汇报思路篇二

目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。

针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，

社交礼仪、语言沟通等;时间上提供较为充足的空间,充分发挥早晚例会、业余时间,保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高,保证各项工作的顺利开展。

随着网建功能的进一步推进,营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试,重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

一是自6月份总量浮动管理实施以来,客户经理与客户总量商定核定后,客户对自主提报需求的意识大大降低,客户对市场的'真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区,导致在市场调研的过程中,发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会,导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。

在今年的下半年里,将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。

客户经理预测准确率的考核,重点以市场真实需求,前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果,新品牌的投放、销售、分

析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从“总量浮动管理”。

工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实“市场需求基本满足，零售客户有所选择”的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、“按客户订单组织货源”与“总量浮动管理”工作有效衔接并能顺利开展。

县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行“总量浮动管理”是落实“按客户订单组织货源”的有效途径。

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速

发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

1. 营销部工作计划, 营销工作计划

5. 营销部门工作计划

6. 烟草营销部工作计划

7. 营销部销售工作计划

8. 公司营销部工作计划

9. 酒店营销部工作计划

营销年度工作计划汇报思路篇三

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三；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，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求

1、每周要增加x个以上的新客户，还要有到x个潜在客户。

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。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、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。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

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。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。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，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成？到？万元的任务额，为公司创造更多利润。

营销年度工作计划汇报思路篇四

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、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，把学业务与交流技能相结合。

四、九月对自己有以下要求

1、每周要增加?个以上的新客户，还要有?到?个潜在客户。

2、一周一小结，月底一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、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。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

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。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。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，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务九月我要努力完成?到?万元的任务额，为公司创造更多利润。

营销年度工作计划汇报思路篇五

要对本服装产品营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确的观点（如：提高市场占有率；扩大产品知名度；树立规模、优质、专业、服务的良好形象），作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为指订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。“知己知彼方能百战不殆”，因此这一部分需要策划者对市场比较了解。

服装产品营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了服装产品营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即服装产品营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为xxx万件，预计毛利xxx万元，市场占有率实现多少。通过市场分析，找出市场机会，提炼自身优势，确定销售目标。例如确定的目标市场：以行业销售为主（利润和稳定市场）、渠道销售为辅（提高知名度，扩大市场占有率）；行业主要主要系指工矿，交通，建筑，消防，制造，工厂等有一定采购规模的目标客户；渠道销售主要系指区县级的加盟或者代理商。

这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括服装产品营销过程中的`总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。

该部分对营销行动方案投入实施后的效益分析，包括服装产品营销后未来1—5年的销售增长、利润与收益分析、现金流分析、投资回报率等。

这一部分是作为服装产品策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

营销年度工作计划汇报思路篇六

十一月份公司总任务为22.8万，冲刺30万。其中，一部任务7.2万；二部任务5.4万；三部任务6万；四部任务4.2万。

1)、联谊会 共五场。时间安排为6、12、18、24、30。每场中间间隔5天，我们有足够的时间来做会前准备。

2)、老顾客答谢会 共两场：月初一场，月中一场，地点均设在农家乐，主要目的为增进感情，培养发言顾客，争取转介绍和重复购买。

3)、科普 计划一场。十一月中旬我们资助了四川省老年腰鼓队的比赛，地点在体育馆，到时会有我们的企业和产品宣传，如果专家允许，借此我们会在自贡做一场大型的科普。

1)、产品知识和营销技巧 总结每一场会中遇到的困难和拜访时出现的问题，由我们的经理和销售精英进行现身说法。

2)、心态 观看激励盘和张经理课程培训。

3)、经理管理 不定时进行经理管理培训，加强经理管理水平和综合素质。以便更好的带领大家。

1)、计划本月初在东锅附近、月中下旬在汇东地段分别建立一个服务站，争取尽早把我们的产品和服务让更多的人感

受到。

2)、加强员工在服务站独立值班的能力：包括与顾客交流和器械实际操作。

1)、经理是我们每一个部门的火车头，在作好自己工作的同时，要带动大家的激情，交给方法。真正尽职尽责。

2)、在团队里实行“一帮一工程”，由经理安排，加上自由结合，实行互助小组，老带新，强带弱，在最短的时间内实现部门的平衡，增强团队的凝聚力。

提高大家一天的工作激情，坚持晨会的开展。规范晨会的操作，在以前的基础上不断进行创新，让更多的员工有机会展示自己的才能。（任何人员不得无故请假和迟到：经理迟到10元，员工迟到5元。）

略！

1)、公司 我们都是保健品会销公司的一员，都是公司的主人，不得向外界和同行泄露任何商业机密，一经查出，严处！

2)、个人 不管是在拜访和收档过程中，不和他人发生任何冲突。收款后结伴而行，及时交回保健品会销公司。

营销年度工作计划汇报思路篇七

xx部门负责的客户大体上可以分为四类，即现金管理客户、公司无贷户和电子银行客户客户。结合全年的发展目标，坚持以市场为导向，以客户为中心，以账户为基础，抓大不放小，采取“确保稳住大客户，努力转变小客户，积极拓展新客户”的策略，制定详营销计划，在全公司开展系列的媒体宣传、网点销售、大型产品推介会、重点客户上门推介、组织投标和集中营销活动等，形成持续的市场推广攻势。 巩固

现金管理市场领先地位。继续分层次、深入推广现金管理服务，努力提高产品的客户价值。要通过抓重点客户扩大市场影响，增强现金管理的品牌效应。各行部要对辖区内重点客户、行业大户、集团客户进行调查，深入分析其经营特点、模式，设计切实的现金管理方案，主动进行营销。对现金管理存量客户挖掘深层次的需求，解决存在的问题，提高客户贡献度。今年争取新增现金管理客户185200户。

深入开发公司无贷户市场。中小企业无贷户，这也是我行的基础客户，并为资产业务、中间业务发展提供重要来源。xx年在去年开展中小企业“弘业结算”主题营销活动基础上，总结经验，深化营销，增强营销效果。要保持全公司的公司无贷户市场营销在量上增长，并注重改善质量；要优化结构，提高优质客户比重，降低筹资成本率，增加高附加值产品的销售。要重点抓好公司无贷户的开户营销，努力扩大市场占比。要加强对公司无贷户维护管理，深入分析其结算特点，进行全产品营销，扩大我行的结算市场份额。xx年要努力实现新开对公结算账户358001户，结算账户净增长272430户。

一是要按照总行要求“二级分公司结算与现金管理部门至少配置3名客户经理；每个对公业务网点（含综合业务网点）应当根据业务发展情况至少配备1名客户经理，客户资源比较丰富的网点应适当增配，”构建起高素质的营销团队。

二是加强物理网点的建设。目前，由于对公结算业务方式品种多样，公司管理模式的差异，对公客户最常用的仍然是柜面服务渠道。我行要加强网点建设，在贵宾理财中心改造中要充分考虑对公客户的业务需要，满足客户的需求。各行部要制定详细的网点对公业务营销指南，对不同网点业态对公业务的服务内容、服务要求、服务行为规范、服务流程等进行指导。

三是要拓展电子银行业务渠道，扩大离柜业务占比。今年，电子银行业务在继续“跑马圈地”扩大市场占比的同时，还要

“精耕细作”，拓展有层次的目标客户。各行部应充分重视与利用分公司下发的目标客户清单，有侧重、有针对地开展营销工作，要在优质客户市场上占据绝对优势。同时做好客户服务与深度营销工作。通过建立企业客户电子银行台账，并以此作为客户支持和服务的重要依据，及时为客户解决在使用我行电子银行产品过程中遇到的问题，并适时将电子银行新产品推荐给客户，提高“动户率”和客户使用率。深入开展“结算优质服务年”活动。要树立以客户为中心的现代金融服务理念，梳理制度，整合流程，以目标客户需求为导向。加快产品创新，提高服务效率，及时处理问题，加强服务管理，提高客户满意度，构建以客户为中心的服务模式。全面提升xx部门服务质量，实现全公司又好又快地发展目标。

营销年度工作计划汇报思路篇八

3. 完成赵总下达的各项工作指令。
 4. 每天电话拜访5家商务客户，接待重要客户的入店及离店。
 5. 早上大堂值班，交换2张陌生客户卡片，听取客人反应意见。
 6. 完成每天工作日记，主要记录当天发生的事件及跟进情况。
1. 跟进3位大客户□xx制衣有限公司;xx布业有限公司;xx国际。联系感情,了解春交会的消费动向及最近住房安排。
 2. 跟进有赠送客房的商务公司预约上门拜访。
 3. 陌生开发客户5家并跟进成为优质商务客户。
 4. 跟进正邦集团公司4月18号以及宸煜服装公司4月17号的住房安排，尽早确定住房名单，做好控房。

5. 针对性地拜访与广交会有关系的各个公司.

6. 完成季度客户答谢会的操作方案。

7. 跟进春交会期间的房间价格是否作调整, 及宣传工作.

1. 4月14号设立春交会期间用车宣传水牌。

2. 4月14号之前确定宸煜服装公司订房的确定数量

3. 4月17号作好宸煜服装公司的服务接待工作。提前与客人确定用餐人数及住房准确名单或数量。

5. 跟进青松布业公司广交会期间的订房。

6. 新开发商务公司20家, 四月份住房650间.

7. 另强客户拜访, 发觉客户的需求, 统计客户类型。

1、积极应对四月份住房小高潮, 做好服务工作, 确保优质的服务。

2、不断开发新客源. 以抢占更多的市场份额.

3、国际劳动节、父亲节及儿童节的促销方案。

4、由于二, 三季度属于淡季节, 制定定期促销活动, 如消费送现金券等。

5、端午节种子的销售。

6、5月31号将完成中秋节目标客户群的客户名单安稿, 为中秋节月饼销售做准备。

7. 完成下达的各项工作指令, 协助赵总完成各项工作。