

2023年集中供热运行方案(实用10篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。通过制定方案，我们可以有计划地推进工作，逐步实现目标，提高工作效率和质量。以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

集中供热运行方案篇一

市供销社主任主持召开主任办公会议，讨论研究了市城南市场农贸有限公司（以下简称城南市场）相关事宜。纪要如下：

一、关于城南市场20xx年经济目标结算

会议认为□20xx年市城南市场有限公司实现经营收入54.8万元，比上年增长28.9%，取得了较好的社会和经济效益□20xx年的经济目标结算原则上按照年初签定的承包经营目标责任书执行，考虑到市供销社年内从市隆鑫公司划转近400平米门店、仓库由城南市场经营管理的因素，增加上缴经营承包费3万元。

二、关于城南市场20xx年管理方式及目标任务

会议决定，城南市场20xx年管理方式实行“承包经营，定额上缴，核定征收基数，超收分成，欠收不补，分期缴纳，年终结算”的管理办法。全年征收基数核定为75万元，上缴30万元；超征收基数部分按公司留七成，上缴三成的比例分成。

三、关于城南市场经营管理工作

会议要求，城南市场一是要解放思想，转变观念。要从单纯的抓收费管理向经营市场、培育市场转变。要走出去学习借鉴外地经营管理经验，引进实力强的农产品批发和零售客商

进驻市场，把市场做大做强做出品牌、做出形象。二是加强经营管理，保持市场良好形象。要切实加强市场经营秩序、食品安全，安全生产的管理，落实工作责任，各司其责。要确保市民吃上安全放心食品。杜绝市场内私拉乱接、乱搭乱建、乱停乱放等现象。要建立长效机制，常抓不懈，抓出成效，切实维护好供销社服务三农“窗口”形象。三是坚持依法办事，落实法律规定。要认真落实好《劳动合同法》、《社会保险法》、《会计法》、《安全生产法》等法律法规，企业要依法与职工签订劳动用工合同，按国家政策和枝江市人社局规定标准为职工购买五项保险，维护职工合法权益和企业利益不受损害。四是要充实领导力量，配齐领导班子。要充分发挥公司领导的带动作用，调动职工工作积极性，要把上级的要求与企业实际相结合，变被动为主动，创造性地开展工作。

集中供热运行方案篇二

一、在xxx旅行社目前规模较小，且经营能力有限。所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。争取在20xx年承办10个以上的会议团，可采取以下营销计划：

1. 在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰

富而周到的服务。

2. 制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为(让我代理你的移动)比较合适。

3. 通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4. 主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5. 提供周到而丰富的系列服务。

6. 加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争20xx年达到组团和地接人数xx人次的预期目标。

1、在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、根据不同的业务特点，采取不同的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易得多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、

医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

三、配合集团做好厚田沙漠的销售工作。我社计划20xx年在集团公司的领导下，利用沙漠景区的优惠政策，做好厚田沙漠景区的团队和散客的销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得了意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

集中供热运行方案篇三

通过近阶段在公司的不断学习与锻炼，我准备从了解用户需求；指导企业生产；开拓销售市场；满足用户需要这几个方面入手，完善我公司市场推广部分的工作，市场工作计划。

通过资料收集与不断的信息与更新维护来掌握市场最新动态。

1. 宏观环境状况：主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。
2. 制造业市场状况：主要包括制造业的机构、制造业的目标市场、制造业的竞争手段、制造业的营销方式、制造业进入市场的可能与程度等等。
3. 项目市场状况：主要包括现有电芯产品及组装服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对锂电产品的潜在需求、市场占有率、市场容量、市场拓展空间等等。
4. 市场细分化：区别客户的不同需求出发，根据客户购买行为的差异性，把客户总体划分为许多类似性购买群体。如：电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商等等。

公司应在市场细分的基础上选择若干个市场面，针对不同的促销方式，以有差别的产品分别满足不同市场面的需求，如：针对电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商有不

同的产品及解决方案。我们还可以对交易伙伴进行发送各种各样的网络宣传、广告以及进行电话销售，这样可以达到更好的宣传及营销效果。企业实行多品种经营，能较好地满足不同客户的需求，有利于扩大销售额，保持经营的稳定，增强公司的竞争能力。

1. 企业广告：提供企业信息，着重介绍企业的名称、厂牌、商标、地址、历史情况等，以增强企业在行业、社会和消费者中的形象和建立起好的声誉。是着眼于长期性营销目标的。

2. 形声广告：以电影、电视、电台广播等为传播媒介的广告，工作计划《市场工作计划》。特点是传播面积大，传递信息迅速及时。

3. 文图广告：以报纸、杂志、产品目录，广告牌等为媒介的广告。

要从公司的自身条件、产品特点以及“公关”的目标出发，综合、灵活地运用各种“公关”手段。具体来说，可运用到以下各方面：

1. 介绍我公司生产的电芯产品的特点和使用中给用户带来的利益，介绍产品知识，引起用户对产品的兴趣。

2. 密切与新闻报道部门的关系，通过他们宣传企业的方针政策和产品、服务水平。

3. 组织或派人参加有关产品的学术交流活动。

4. 参加各社会团体举办的社交活动，以企业名义支持社会各种福利活动和赞助活动，或以企业名义举办文体活动。

5. 密切与中间商的联系，互通情报信息，及时把产品的改进与创新情况，通过中间商传播给用户。

6. 有目的地收集和学习同类企业的经验，坚持互相协作，互相支援。

7. 对社会和用户的意见要求，要及时处理，尽量予以满足，以消除顾客的不满。

8. 与大专院校，科研单位，学术团体加强联系，争取技术指导 and 成果转移，并使他们从中得到实惠。

9. 编印有关企业及产品知识的书籍，发表有关学术论文，开展以促进销售为目的的合理馈赠活动。

1. 主要优劣势分析：围绕营销策划主题，将要开展市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等)，总结拥有哪些方面的优势，主要是自身优势(即自身的强项)分析，也应考虑外部的一些有利因素。要利用好有利因素，发挥出自身优势。

2. 主要劣势分析：分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。要避免和化解这些不利因素，如何弥补自身的不足，错开自身的弱项。

3. 主要条件分析：分析将要开展的市场营销活动所需要的条件，包括已具备的条件和尚须创造的条件，逐一系列出，逐一分析，以求得资源的最佳利用与组合。

集中供热运行方案篇四

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发

展之路，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕营业部转、担当营业内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。（此工作策略需建立市场部有较宽松及多余的自由支配工作时间及较合理的人员配备条件下开展实施）

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案。

b□搜集竞争品牌产品和活动信息，捕获市场消费需求结合行业发展趋势，提出新产品的开发思路。

c□指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展。

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；制定不同时期的有针对性的员工激励方案，提升员工积极性，进一步为公司提升竞争力。

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制。

3、与营业部强强联合，营运部相互配合促进提升，成立品牌推广小组市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开一线部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可和有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和营业部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，由总经办最终确认执行，交营业部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与营业部实现共融和共荣。

集中供热运行方案篇五

今年以来，全市市场监管系统以改革为突破口，以服务发展和强化监管为主线，乘风起航，开局良好。

机构整合渐入佳境。全面完成市场监管局的组建挂牌工作，义乌是工商、食药、质监、版权、知识产权“五合一”，东阳、武义是工商、食药、质监“三合一”，兰溪、永康、浦江、磐安、婺城、金东是工商、食药“二合一”。全市系统现有正式在编干部20__人，聘用人员1379人，拟新增基层所28个，总数增加到90个，增长45%。加快融合步伐，提炼新局局风，组织“寄语新局”报告会。推进业务学习，举办全市系统干部能力提升培训班，两期培训已经在义乌市委党校完成，反响良好。强化制度建设，市局重新梳理制定党委会议、书记办公会议、局长办公会议等制度，出台议事规则、

财务管理、应急值班制度，确保民主议事，以制度管人管事。短短几个月的时间，队伍精神面貌焕然一新，实现了平稳过渡以及改革期间人心凝聚、工作有序。

改革效应逐步显现。落实国务院商事登记改革和简政放权的要求，开展“审批大提速、服务大提效”活动，出台深化工商注册便利化改革十七条举措，得到徐加爱书记、暨军民市长、省工商局裘东耀局长等多位领导的批示肯定。截止7月底，全市共有在册市场主体48.9万户，同比增长11.3%，1-7月全市企业数、内资企业数、外资企业数三项增幅均排名全省第一。食品药品审批从14个压缩到9个，平均每个项目从15天压缩到3—7天，上半年完成食品药品审批事项7481件，办结7123件。

服务中心担当有为。对接市委、市政府中心工作，充分发挥市场监管职能。助力“五水共治”、“三改一拆”、“四破攻坚”工作，查处市区制砂场经营权出让0509专案，书记办公会专题听取汇报，金华日报头版配发评论员文章。参与高速公路沿线广告牌整治，开展无照百日大会战整治，查处涉水领域无照经营户331家，查处利用违法建筑开展无照经营户111家，依法强制吊销30家。新增“个转企”1955家，公司制企业占比达54.1%，累计15053家，完成三年目标的150.5%。深入实施“三名”工程，贯彻落实新《商标法》，指导义乌小商品市场、华谊兄弟等4家企业申报驰名商标。加快现代市场集群建设，指导金字冻品城、中国小商品城创建智慧市场。出台财政奖励政策，建立农贸市场长效管理考核机制，推进“放心农贸市场”创建。落实8890交办事项，上半年接到8890交办件282件次，办结246件，回访满意率100%，其中7件为重办后满意件。

食品药品严管严控。先后开展食品安全百日严打、医疗器械“五整治”、中药材中药饮片“正本清源”等整治行动。立案查处食品案件1491件，移送公安机关10起，捣毁食品“黑窝点”100个，查处“四品一械”违法案件278起，移

送11起，其中“孟氏牌三七黄芪胶囊”保健食品非法添加化学药物大案，被列为省局督办案件。推进农产品快检室、超市“放心柜”、“阳光厨房”、“百万学生放心饮食工程”、“321示范工程”、“品牌超市进校园”等民生实事项目建设。妥善处置“杭州广琪”、“上海福喜”等问题食品突发事件，制定保健食品风险会商和风险管控办法，对地产铁皮石斛、灵芝孢子粉产品进行重金属、农残抽检和风险评估，为地产特色保健食品的风险管控提供了依据。加强基本药物监管，完成药品生产监督检查23家次，药品经营企业监督检查624家次、医疗机构1116家次，药品零售药店换证(新开办)gsp认证324家。深化药品不良反应检测，上报药品不良反应报告1357例，上报医疗器械不良事件报告44例。

执法维权重拳出击。全市系统查办案件2078件，大要案648件，罚没款2426万元。商业贿赂治理突破新领域，查处了医药购销、产权交易等领域案件19件，罚没款1113.2万元。突破大中型医院系列拼药案，有效维护广大患者权益。进一步挤压传销活动空间，捣毁传销窝点33个，遣返386人。强化知识产权保护，查处侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品案件235件，移送16件。开展“雷霆1号”行动，立案查处广告违法案件66件，上半年监测广告违法率为0.14%，同比下降81.8%。受理消费申诉8461件，为消费者挽回经济损失542.6万元。专项整治银行、电信业格式合同“霸王条款”问题，约谈行业协会、银行及电信企业25次。在全国首倡将装饰装修服务的商家瑕疵举证责任从6个月延长至两年，开展灵芝孢子粉消费评价活动，揭露行业乱象。

群教活动扎实推进。广泛征集意见，市局班子成员开展3轮走亲连心活动，先后召开老干部、企业家、行风监督员、县(市、区)局长座谈会、恳谈会5场，征集四风问题107条。高质量召开民主生活会，党委班子及成员认真撰写对照检查材料，实事求是、坦率真诚地开展批评和自我批评，并梳理出52项整改清单，落实责任领导和整改时限。坚持边查边改，对民主决策不够、局务公开不透明、责任担当意识不强等问题，市

局成立民主议事委员会，建立财务支出定期公布制度。实行“事事抓落实、月月有进步”工作专报，强化工作落实。全面开展权力清单梳理工作，推动网上政务大厅建设，进一步规范行政执法自由裁量权。

二、凝心聚力，攻坚克难，以奋斗精神推进各项工作

下半年，全市系统要深入贯彻落实夏宝龙书记的重要讲话精神，围绕“两美金华”建设的决策部署，坚持“五个五”工作思路和举措，以奋斗精神“决战三季度、冲刺四季度”。

(一)创新载体、改进方式，全力服务经济发展

一是改革红利要全面释放。落实注册登记便利化改革十七条举措，完善后续配套服务机制建设，做好“三张清单一张网”“梳理公布，构建”便捷高效，规范统一，宽进严管”的市场准入环境。稳妥推进企业年报制度落实工作，加快企业信用联合监管平台建设，充分运用“公示平台”威慑作用，以信用促自律，以信息强监管，建立以信用监管为核心的市场监管体系。

二是“个转企”要保量提质。将“个转企”工作主动融入到“五水共治”、“三改一拆”等党委政府中心工作，出台“个转企”行业标准或行业指导目录，在淘汰落后产能、推动转型升级等方面有作为。完善个转企培育库，重点是扶优、做强，鼓励组建公司制企业，实现“二次转型”。挖掘政策空间，强化现有政策的落地力度，建立培训辅导、跟踪联络等长效服务机制，为已转企业“扶上马、送一程”，实现“个转企”质、量双提升。

三是助推发展要持续深入。引导企业股权资本化运作，综合运用动产抵押、股权质押、债转股、知识产权出质等多种融资手段，解决小微企业融资难题。深化商标品牌培育，继续做好新《商标法》宣传，以品牌指导站为载体，深入实施三

名工程。助力浙(婺)商回归，开辟重大项目绿色服务通道，通过提前介入、优先办理、特事特办、主动服务及专人负责，推进重大招商引资项目顺利落地。扎实推进药品生产经营企业新版gmp□gsp实施，助推企业转型升级。扶持网络经济发展，加快电商换市步伐，提高各类信息数据质量，挖掘主体登记、食品药品检测、消费申诉举报、企业信用等信息数据，编发高质量、有价值的分析报告，为党委政府提供参考。

四是市场提升改造要着眼长远。农贸市场要以巩固改造提升成效为重点，推进农贸市场信息化建设，建立长效考核机制，督促落实举办单位责任，着重加强市场环境卫生、经营秩序和食品安全管理，确保完成21家省级放心市场创建工作。商品交易市场建设要做好规划，做到重点培育、龙头带动，网上网下互动发展。

(二)紧扣职能、聚合优势，全力维护食药安全

一是强化综合协调。进一步强化食品安全综合协调功能，健全食品药品生产经营者第一责任人制度，推动食品药品安全主体责任落实。健全基层监管网络，加快基层市场监管所设置步伐，强化财政保障，逐步落实村居食品安全协管员配备，加强协管员、信息员培训，构建横向到边、纵向到底、条块结合、社会共治的监管新格局。

二是完善常态监管。加强对食品、药品生产经营的全程监管，做到监管重心下移、前移。要整合资源，创新食药监管工作机制，变单线、分散式监管为全面、联网式监管，变分段、流程式监管为全程、一统式监管。加快“市食品药品检测研究院”建设，充分利用抽验、快检等技术监管手段，强化市场整治，提高稽查执法的威慑力。落实药品、医疗器械、保健食品、化妆品生产经营质量管理规范，强化药品新版认证后的跟踪检查。推进食品药品安全监管平台建设，探索利用技术和信息化手段做好食品药品安全监管工作。

三是推进社会共治。构建政府部门、行业组织、新闻媒体、社会群众的共治体系。畅通投诉举报渠道，兑现奖励措施，激发群众参与热情，强化社会监督。充分发挥行业协会作用，促进行业诚信自律。推动部门间食药安全资源与信息共享，强化行政执法与刑事司法对接，对食药领域违法行为零容忍。

(三)注重民生、强化执法，全力优化市场环境

一是执法监管要敢于亮剑。对危害社会经济稳定、扰乱公平竞争秩序、侵害民生权益的违法行为，要敢于亮剑，继续加大对食品药品、商业贿赂、限制竞争、假冒侵权、传销、虚假广告的查处力度，集中优势力量，突出重点，查办一批大要案，破除行业潜规则，规范行业市场秩序。严打稳控传销，推进无传销县(市)创建。深化案源情报分析研判，发挥合成作战指挥平台作用，有效组织集群战役。完善与纪委、检察院、公安等部门案源信息互通和案件相互移送机制。

二是无照监管要重点突出。继续围绕“五水共治”、“三改一拆”、“四破攻坚”等中心工作开展无证无照监管，加强高危行业、重点行业监管，建立驱动和倒逼相结合的长效机制，鼓励扶持新兴产业，严管淘汰高污染、高能耗和技术落后产业。

三是依法行政要常抓不懈。要借职能整合之机，梳理建立一套完整严密、程序规范、责权有据的市场监管行政权力运行机制。要通过办案质量培训、业务沙龙、专家讲座等形式提升一线执法人员综合素质；要结合案卷评查、执法评议考核、执法过错责任追究等制度不断健全监督检查机制；要及时公布权力清单，完善行政许可自由裁量细化标准，通过基层开放日、述职述廉和基层满意站所创建等途径，积极搭建依法行政的互动通道。

四是消费维权要多措并举。以机构整合为契机，建立以12315为核心的投诉举报体系，对外畅通举报投诉渠道，对内强化

维权和执法监管协同联动。完善消费维权绿色通道建设，进一步壮大义工队伍，建立社会化消费维权网络。加大商品监测频率，有效运用检测结果，强化消费投诉数据分析和应用，提升“诉转案”查办力度，继续做好重点行业格式合同“霸王条款”整治；全面开展消费教育万里行活动，加强新《消法》宣传，推进全民消费教育工作。

(四) 做强基层、塑造文化，全力推进队伍建设

一要强化基层建设。要科学划分事权，处理好条块管理关系，做到主体清晰、职能明确、权责匹配，避免事权错位、越位和缺位。要注重基层业务知识培训，根据工作实际需要，选择培训载体和内容，提高基层依法行政、多领域业务和行政执法能力，实现一专多能。要在人、财、物配置上向基层一线倾斜，做强基层，做实一线。要建立科学的绩效考核机制，合理设定工作量化指标，用数字体现成效，以实绩衡量工作。

二要深化群教活动。继续深入开展党的群众路线教育实践活动，要按照活动主题和总体要求，紧盯活动的环节和主要任务，全力解决“四风”方面的突出问题，确保规定动作不走样、自选动作有创新。要推进党风廉政建设，做好廉政和履职风险防范，通过解决一批实际问题和创造一批实践成果，让群众看到切实转作风的积极作为。

三要塑造文化体系。推进市场监管系统文化建设，提炼市场监管核心价值观，借助政务微博、微信以及传统媒体主动展示成果，引导舆情，扩大对外宣传影响；要坚持典型引领，放大各类示范单位和先进典型的示范引领作用，辐射先进效应，凝聚系统正能量，营造积极向上、比学赶创的内部环境。

集中供热运行方案篇六

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：

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。

督促销售部对销售计划进行事实。

全面协调各部门工作职能。

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：

制定年度销售工作计划、季度销售工作计划、协助销售部执行。

协调各部门特别是研发生产部的协调工作。

组织销售部进行系列培训。

监控销售成本、对销售区域人员指导性的增减、调控

制定、督促、实施必要的销售推广。

专卖店形象的管理、建设、导购、督导的培训。

销售客户档案统计、归纳、整理。

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20xx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：

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，把握企业的赢利，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，并及时转交生产部，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

集中供热运行方案篇七

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

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“xx公司”品牌，扩大xx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xx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。

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。

集中供热运行方案篇八

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2017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2017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，离不开新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2017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 2017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。

4、在网络上大肆宣传本购物广场 2017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。

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。

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。

集中供热运行方案篇九

xx年已经悄然过去，去年的工作相当不理想，对于自己更多的是反省和检讨，有太多的不足需要改进、完善。在新的一年里首先要把自己的心态放平整，绝不重蹈覆辙。为自己制定了以下年市场销售部工作计划，时时激励自己。

我负责的是外省市场，根据公司分解的任务，明年销售总量200万，新开发县级客户20——25个，其中大部分精力放在中等客户这块，一年零售卖10万左右客户是我的重点目标。针对这类客户，首次进货必须达到3万以上，对于还兼有批发能力的客户首次进货必须达到5万。力争在八月份之前客户量达到10个。下面是年销售工作计划的分解和实施。

- 1、每个月要增加2个以上的新客户，还要有2——3个意向客户，给下个月工作做好基础工作。
- 2、一周一小结，每月一大结，及时的调整自己的心态，杜绝自己的惰性，时时记住去年留下的教训。
- 3、一天拜访量至少20家以上，见客户之前保持积极心态，认真的走访每一家。做到尽职尽责。
- 4、对所有客户的工作态度都要一样，不能遇到软弱的客户我就强势。遇到强势的经销商就低三下四，都要镇定以对，坚定我们公司原则，我们是厂家。坚定自己的立场。
- 5、在维护老客户这块。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。秉着诚信。让客户从真正意义上的相信我们。让他们心里在实际意义上的合

作伙伴到朋友。我这块我去年我做的`太不够了。平时缺少沟通。纯属合作伙伴性质。以至于真正需要他们时都不给予帮忙。

6、自信是非常重要的。见到稍微大点的客户，自己由心的感觉到恐慌，畏惧心里。遇事学会沉着冷静。慢慢学会独立。不要遇到点小事就想到主任。能自己完成的坚决自己完成。自己不能完成的尽量和同时沟通探讨。让自己能够在真正意义上的成长。

7、经常保持和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，更多的是要和其他办事处做的好的同事，虚心向他们学习好的方面，多了解其他同事的业务技巧等方面，不形成只和本办事处人打电话就闲聊。

8、心态。每天保持积极向上的心态。用最好的精神面貌去面对每一个客户。遇到挫折和小打击应该及时调整。杜绝消极。悲观态度。做到真正意义上的销售人员应该具备的心里承受能力。正所谓的概率论。拜访的数量多了总存在我们的客户。

9、为了今年的销售任务。我要努力争取在8月份之前开发出10个客户。以保证每个月固定的应有量。为下半年打好牢固的基础。以至于不会造成去年那局势。别人搞活动。我这边没客户，只能眼睁睁的看着别人搞的热火朝天。自己却不知道去干什么。

以上就是我年销售工作计划，在实际的工作中，肯定会有各种各样的困难，我会努力克服困难。遇到问题多像同事探讨、沟通。不过现实来说，我现在身上有着太多的不足之处，需要领导和同事多多指出。我会用最快的速度改正。新的一年我们做自己的联利。我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到最好，这也是我应该做好的。

集中供热运行方案篇十

本人自今年x月底受聘于公司市场拓展部以来，在部门经理的正确领导下，积极开展了市场调查、业务拓展等一系列工作。转眼间□xx年即将到来。回首这一年来的工作，尽管市场开发部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作半年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了自己在工作中的一些不足，以此反思自己，给未来做一次计划。

1、市场信息的收集

物业行业市场信息主要通过网络、媒体中展开收集，主要是通过物业行业、房地产相关行业、房地产开发等信息中搜集。渠道包括：政府机关、房产机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构提供的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为

今后的工作提供便利。目前，物业市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。

4、存在不足及改进措施

(1) 部分信息错误、过期，影响到业务进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

(2) 市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

(3) 信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

1、电话销售

(1) 初步筛选：通过电话联系核实各项目信息，并跟进各项目负责人(开发商)的联系方式。

(2) 明确需求：以网络及电话两渠道进一步了解各类项目，明确客户是否需要物业服务，若有意向物业公司则询问该物业公司情况，再做下一步计划;若没有意向物业公司则列为目标客户立即进行跟踪。

2、销售总结

总计161条项目信息，其中有联系的潜在客户12个，未能联系的潜在客户45个，其中进一步接洽跟踪的项目有漕湖商业广场、东创科技园、智海商务广场、新百润商业广场、望亭中心商业街等项目，由于基本以商业项目为主，我公司商业类业绩相对较少，业务跟踪摄入较晚等原因未能成功。

3、存在不足及改进措施

(1) 对已有信息的深入调查能力有限，致使不少项目信息无法

确定准确联系信息而无法进一步跟踪，今后要寻找更多渠道以发掘各目标客户。

(2) 电话销售能力不足，致使业务拓展效率不高，今后的工作中应该加强物业专业知识的学习以及沟通技巧、商务能力的培养，从而提高销售水平。

(3) 各项业务接洽过程中，商务能力的缺乏，使得未能给领导提供相应的帮助，在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。

部门经理的培养下，对于招投标程序、方式，物业管理标书的编制(写作技巧)，投标技巧等方面有了一定的认识，基本能够完成简单标书的制作，对招投标各流程也有了一定的了解，能够自主的参与到招投标工作中。进入公司以来，共计参加各类招投标近10次，4次中标，成功的签署了合同。

存在不足及改进措施：标书制作还不能独立完成，对于商务标的制作，价格测算不准，无法给出有竞争力的报价，今后要进一步加强。

一年工作学习中了解到，要胜任公司市场拓展助理这一职位，需要掌握以下专业知识：物业管理条例细则，物业行业相关法规、房地产基础知识、物业管理市场营销学、公共关系学以及沟通技巧等。专业技能：获取信息能力、标书制作、各类方案制作、业务流程、商务谈判等。

以上是本人半年来对物业公司市场工作者应该具备能力的一个统计，基本都已经开始落实学习，但是力度还需要加强，不能让这些知识成为禁锢部门甚至公司的发展。同时希望公司能够提供相关培训机会，相信提高员工个人素质的同时，公司也能得到更进一步的提高！

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应

新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这份工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还非常需要领导与同事的教导与督促。

自己要主动融入集体，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中保持良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

必须要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从业务工作以来，必须要始终以岗位职责为衡量的标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的能力。努力提高自己的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导的意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

在此，我非常感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会积极吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。通过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也希

望我们这个集体在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。