

2023年营销心得体会 每日工作心得体会 (大全8篇)

心得体会是我们在经历一些事情后所得到的一种感悟和领悟。心得体会是我们对于所经历的事件、经验和教训的总结和反思。下面我给大家整理了一些心得体会范文，希望能够帮助到大家。

营销心得体会篇一

- 1、 目标更加明确，工作更有动力和意义；
- 2、 使工作更有效率，养成良好的工作习惯；
- 3、 工作总结能够促使你思考，头脑更加清醒，条理性更强；
- 4、 有利于对自己的计划进行规划，工作进度一目了然；
- 5、 及时找到自己的不足并改正，让自己有一定成就感；
- 6、 工作总结锻炼语言能力；
- 7、 工作总结提升你的书面表达能力 ；

来自于外表，着装，更重要的是气质。内在的越多，越自信。通过日积月累的提升，你可以发现一段时间后，个人的综合能力在提升。思维，逻辑，表达，写作，团队协同，软件操作…，就能够跟更高级别的人才沟通和学习，从而促使能力进一步提升，形成良性的循环。是不是很憧憬？那么从现在开始，认真对待工作总结，我跟大家共同监督让我们大家尽快实现我们个人的目标。

营销心得体会篇二

在日常的销售工作中，总有一些工作内容是不断重复的，如：文件整理、打字、分销、市调、拜访八步骤、大客户管理、客情建立、表单填写等。我们确立了自己的职场生涯规划后，就要对自己一天的工作进行归纳和总结。比如消费品行业线路走访的业务代表总结一下自己一天的工作：我今天拜访了38家客户，为何10家没有进货？为何有的对我态度不好？__新品好像很难占住市场，经理为何说我的铺市不错，我不是第一啊，在激励我吗？还是我的潜力比较大只是发挥得不好？这个日报表设计有问题，太繁琐。我应该重新设计一个交到市场部。通过业务代表的思考和总结，其工作能力和技巧都会不断地提升和飞跃，时间长了就会发生质变，令人刮目相看了。这对于各个层级的销售人员都是实用的，每个人都应该不停地总结自己的工作，这是提高业务能力和素质的行之有效的途径。日经一事，必长一智，这话是真理也是公理。

在日常学习中，无论是有组织的学习还是自学都要及时地总结其中的内容，挖掘规律，提炼真谛。这样才能由思路决定出路，由心境成就舞台，由知识理论经过总结和实践验证后变成生产力，从而改变人生。比如学习中的4p□走市场时验证一下，思考一下□4p新颖在哪里。经过思想的振荡和实践的验证，日后对这些理论一定会有更深的认识和见解。

企业提供培训和学习的机会都是给有心人准备的，机会也垂青于有心的人。所以一定要珍惜企业以及自己创造的受培训机会，认真汲取知识，积极配合老师的互动和思考，训后温习反馈和总结分析，哪些观点比较新颖，哪些我不太认同有争议，讲师说的是否都能执行下去，是否浪费人力物力、劳民伤财。有些内容我应该日后验证一下是否真的有效，听了今天的讲课我应该修正自己的职业规划。如此态度和精心，岂能不水滴石穿？所以说培训和学习是销售人员提高的手段和资源，是销售人员成长和提升之阶梯中的零部件，但是只有靠总结的能力才能将其组合成实用的攀登高处的梯子。

这是一种新的思考和总结的方式，避免思考者陷入自我迷恋和盲从之中而找不到方向。总结他人成功的经验和失败的教训，总结他人工作的过程和过程之后的结果。这样参照的内容更加丰富也更有可比性，共性也更容易提炼，从而使好的、成功的经验得到发扬，差的、失败的教训作为前车之鉴，照亮成功之路和两侧的陷阱深沟。比如思考我的上司有什么特点，凭什么提拔这么快？哦！做事认真，善于分析总结，对表单体系有研究。好了，我可以借鉴，就从基本的表单做起，先填好它，发现不足再想办法制订新的。那么我敢肯定地告诉你，有这种思考和总结方式的人日后都能成为经理。

最后应该提醒大家不要忽略一个细节，所有总结的点点滴滴和细节内容，哪怕是读书的心得，都要形成文字记载，以备日后更深层次地总结和归纳，也为了给自己留下更深的记忆和印象。时常将总结的内容进行对照，对其质量优劣进行二次总结乃至多次提炼。

营销心得体会篇三

懵懂的时光悄悄流逝，转眼，初中的生活来临。

作为预备班的我们，平日里衣来伸手，饭来张口，却缺少了独立的能力。像是温室里的花朵，从暑假磕磕碰碰一路奔来，准备接受阳光的洗礼。

学校特地为我们准备了军训，办着 强健体魄，快乐塑形 的宗旨，提高我们的自身素质。刚开始军训的我们，对军训这个陌生而又熟悉的词颇感兴趣与憧憬。我认为，我们必须提高的不仅是那些军训的动作，更是培养对自身素质的提高。

这四天里，我们一直盯着炎日，在操场上一次又一次反反复复做着 稍息、立正、跨立、起步走 ，九月的阳光下，教官竭尽全力喊着响亮的口号，尽管嗓子都喊哑了。初一军训心得体会范文初一军训心得体会范文。汗水渗透了我们的迷彩

服，豆大的汗珠从脸颊上流淌下来。尽管很热，但大家都没有抱怨，一个个英姿飒爽地站立在操场上。班级是一个集体，团结很重要。

四天的军训迎来了成果，将在这一刻星期五里会操展示评比。我们比平时还紧张。当轮到我们上场时，我的神经紧绷着。1，2，1，1，2，1 教官喊着口号，依旧是那么的响亮干脆。没有一个人是嬉皮笑脸的，以严肃的身份对待这次会操。还是那几个动作，我们却格外整齐，格外认真，比以前都好。

结束了，一切结束了，在这次会操结束，却在我们的记忆里烙下了深深的烙印。多少次想过放弃，但对自己的目标，绝不轻易倒下！有时，应该对自己严格要求，即使再苦再累，也要坚持下去。这时候你就可以骄傲的说：我做到了！

许多道理，我们都懂，但在这短暂的军训里，我豁然觉得，那些曾认为耳熟能详的道理，已经有了意义与诠释，但在军训中，我才赫然发觉领悟：一个人，可以不强大，力量小，但绝不能抛掉精神气质！集体里，即使你是微小的，但绝不能因此而不出力，因为，你是属于集体的，要归顺集体，学会团结。一份力量也许微不足道，但两份力量，三份力量拼凑起来是强大的，要有团队意识！你的一言一行，一举一动，都代表了整个班级的形象！

别让在阳光下挥洒的汗水成虚无，有时，必须训练自己的毅力、体质与品德，脱离对别人的依赖感。想想自己的辛苦，再想想教官的不辞辛劳，让自己严肃对待，去迎接这些风风雨雨！因为在人生道路上，还有更多意想不到的磨难还在等你。

宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。让辛勤与努力，化作日后勇敢向前的坚韧力量，陪伴着我们，将这力量发扬到更大！坚强刻苦，永不言弃。

珍珠因贝壳的磨砺而光彩照人，我们的清纯也因为有了汗水

的洗礼而变得坚韧。犹如那军中绿花般贞洁美丽。为自己鼓掌。

营销心得体会篇四

根据厂部工作安排，为了配合全员营销工作，在春节前夕每个部门派一名同志参与大营销工作，深入营销一线，了解销售市场，同时积极配合销售人员做好节前的营销工作。我有幸参加此次活动，深感荣幸，同时也倍感压力重大。

按照组织安排，我被分到市南区开展营销工作。通过市南区区域经理的介绍，我们了解到市南区销售工作的特殊性。在青岛市局里，市南区是全市销售结构最高的区域，平均销售水平为150元/条左右，也就是说，如果我们的泰山线销售水平达不到这个标准将会拉低市局公司的销售结构，因此，我们在必须努力完成泰山烟销量的前提下，尽量提高产品结构。

在对销售情况充分了解后，首先我们采取电话营销的方式，把近期的一些优惠政策通过打电话通知每一位零售户，广而告之，让大家了解我们新的促销政策，从而积极参与节前备货活动。在电话营销的过程中，我们对销售市场又有了新的发现。比如，市南区的地理位置决定了季节性强的特点。有一些零售户在沿海的景区里，进入冬季后，旅游市场也逐渐趋冷，外地游客减少，这给景区附近零售户的销售带来很大的困难，有的甚至难以维持，关门歇业了。因此，这也是销量减少的一个原因。

经过五天的电话营销，我们将促销政策通知到全区1600余经销户。在得知好的优惠政策后，有很多经销户立刻下了订单，为春节市场提前备货，营销效果初步呈现。接下来，我们每人选择一个经销户，直接到店里把我们的优惠政策宣传给消费者。我选择了东海一路的一个经销户，通过跟老板的谈话了解到泰山烟的销售情况。因为现在是旅游淡季，因此这里

的客源大多是周围的居民，在这里泰山烟的销售比例还是比较高的，但是，大多都是泰山宏图、泰山华贵，也有一些老顾客钟情于泰山新品。如果宏图和华贵的销量居多，按照市南区的销售结构，很显然我们的产品结构是偏低的，无形中给商业销售带来冲击，对支持泰山烟的销售工作带来很大的压力。可喜之处是我们的泰山新品还是受广大老客户一直青睐的。随着消费水平的不断提高，原本用做礼品的泰山新品现已成为大众的日常消费，因泰山新品一直沿用老得配方，口味没有改变，许多老烟民对此情有独钟，这也许就是市场得以保存的原因吧。所以，在推销新品种的同时，要保持老牌子的品质，这样一来，在不失老客户的前提下，再去开拓新的市场。

在经销户工作的一个多星期里，每天都能得到当天的销售情况汇总报告，通过我们的努力，市南区的销售状况得到了很大改观，刚开始的时候是倒数第一位，到营销工作结束已经摆脱了倒数后三名的位置，小小的成绩令我们欢欣鼓舞，同时对新的一年销售充满期待。

新的一年已经来临□20xx年我们要解放思想上变拼、更新观念再创新。以开展“泰山三百亿，营销大比武”为重心，深入推进大营销工作。按照“提结构，拉销量，增百元，扩泰山”的营销策略，深化工商协同营销，积极培育“泰山”品牌，大力拓展“泰山”品牌市场份额。作为一名青烟人，我们责无旁贷，积极响应公司和厂部的号召，在做好本职工作的前提下，更多地参与到全员大营销中，为“泰山”品牌20xx年产销突破150万、收入突破300亿做出自己的贡献。

营销心得体会篇五

列夫·托尔斯泰曾经说过：“没有智慧的头脑，就象没有蜡烛的灯笼。”俗话说“活到老，学到老”，这话一点不错。即使已经参加工作了，我们也不应该放弃对知识的学习。相反，作为企业的员工，在繁忙的工作之余，读一些开阔心智

的书籍，吸取别人的成功经验，大有好处。聪明的人，总是善于用别人的智慧来填补自己的大脑。今年，在全集团范围内开展的学习《成长》一书，让我们受益匪浅。四季度，我们中邮设备沈阳有限公司就组织了“每天读书一小时，每月一本书”的读书热潮，我们分公司的学习也在如火如荼的进行。下面，就是我在学习之后结合自己的工作有的几点心得体会，希望与朋友们共享，也希望大家能提出宝贵的建议。

一、销售计划

销售工作的基本法则是，制定销售计划和按计划销售。销售计划管理既包括如何制定一个切实可行的销售目标，也包括实施这一目标的方法。每个人都有各自的特点，都有各自的方法，关键是要找到最适合自身的一套方式和方法。

二、客户关系管理

对客户管理有方，客户就会有销售热情，会积极地配合。如果对客户没有进行有效的管理，或者客户关系管理粗糙，结果，既无法调动客户的销售热情，也无法有效地控制销售风险。所以必须想尽方法维护好客户关系，关注客户的各个细节，随时让客户感觉到你与他同在。

三、信息反馈

信息是企业决策的生命。业务员身处市场一线，最了解市场动向，消费者的需求特点、竞争对手的变化等等，这些信息及时地反馈给公司，对决策有着重要的意义，另一方面，销售活动中存在的问题，也要迅速及时地反馈给公司，以便管理层及时做出对策。业务员的工作成果包括两个方面：一是销售额，二是市场信息。对企业的发展而言，更重要的是市场信息。因为销售额是昨天的，是已经实现的，已经变成现实的东西是不可改变的；有意义的市场信息，它决定着企业明天的销售业绩、明天的市场。

四、团队战斗力

发挥团队的整体效应很重要。充满凝聚力的团队，她的战斗力是最强大的，势不可挡。所以每一个人，不管自己是哪个部门或哪块业务，都必须时刻记得自己是团队中的一分子，是积极向上的一分子，记得我的行动离不开团队，我的行动会影响到团队。团队为了不断巩固和增强其战斗力，也会义不容辞地支持每一位销售人员的积极行动。共同努力，共同进步，共同收获。

五、“销售当中无小事”

“管理当中无小事”，一位出色的经理同时也是一位细心的领导者。同样，“销售当中无小事”。销售更应慎重、谨慎，去寻找一个双赢的法则。在学习、总结、实践、摸索、尝试中提高。

以上几点心得体会，希望对大家有所启发与帮助，也希望大家能与我共同进步！

营销心得体会篇六

- 1、工作是为了生活，生活只是为了好玩。
- 2、字典最重要的三个字，是意志工作和等待。
- 3、就是人生的价值，人生的欢乐，也是愉悦之所在。
- 4、人只有为自我同时代的人完善，为他们的愉悦而工作，他才能到达自身的完善。
- 5、工作中，只要每个人把握好自我的位置，拥有一个良好的心态是很重要的。

前国家男子足球的教练，米卢同志不是也说过一句让人铭记的话：“态度决定一切”！是啊！拥有一个良好的心态，拥有一个完美的情绪，这样工作起来不仅仅能给你带来愉悦，也会给你一种成就感。

6、人都是感性的，但是在工作中千万别带感情，除非是激情。

随着感情工作的人是没有智慧的，它会让你辛辛苦苦积累的形象在一瞬间毁灭。

7、更多的工作和时刻是被迫的。

8、企业的发展都离不开每个员工的共同发奋，公司的一员，透过他们自我的激情和发奋，做自我想做的事情，这是参加球队的贡献最大。

9、如果工作对于人类不是人生强索的代价，而是目的，人类将是多么愉悦。

10、习并领悟享受并爱上自我的工作吧，这样，你就会愉悦，并且知足。

如果每一天做工作而没有丝毫愉悦，没有一点满足感，那才是人生大损失。

想想看，几十年后，当你垂垂老矣，只剩下回忆的时候，你想起来的竟然是不满牢骚满腹，而不是愉悦和享受愉悦时的满足，是件多赔本多划不来的生意。

11、人生是一个永不停息的工厂，那里没有懒人的位置。

工作吧！创造吧！

12、人能为自己心爱的的工作贡献出全部力量、全部精力、全部知识，那么这项工作将完成得出色，收效也更大。

13、倾材足以聚人，量宽足已得人，身先足以率人，律己足以服人，得人心者得天下！

14、就是人生的价值，人生的欢乐，也是幸福之所在。

15、教育工作中的百分之一的废品，就会使国家遭受严重的损失。

16、要学会生存在现实中，学会理解现状，即使他确实不符合我们的理想，不能令自己满意。

毕竟，我们已生活在其中，我们现在不能，未来也无法切掉现在拥有的这段。

我们能做的，是尝试从此刻开始，改进它，改变它，努力让其向好的方向，或者我们期望的方向发展。

这才叫正视现实。

也只有这样，才不浪费生命。

17、要想得到，就得先付出，并且珍惜自己的工作。

平时我们都是为了高薪或是其他什么好的福利，而选择职业，唯独没有想到的就是：我们能为公司创造多少财富？试想，没有自己的付出又怎么能有想要的收获，要想得到就必先付出。

18、学会尊重同事的工作及成绩，无论大小。

以前，我与那些没有多少工作成绩，或者只做一些琐碎小事的同事沟通，总会心生鄙夷。

工作了十多年之后，我才发现，我不曾超越过他们，也没有比他们更高明，其实，我每一个成绩的取得，都是建立在他们所做的基础之上的。

19、学会享受并爱上自己的工作吧，这样，你就会快乐，并且知足。

如果每天做工作而没有丝毫快乐，没有一点满足感，那才是人生大损失。

想想看，几十年后，当你垂垂老矣，只剩下回忆的时候，你想起来的竟然是不满、牢骚满腹，而不是快乐和享受快乐时的满足，是件多赔本、多划不来的生意。

20、小细节往往是影响到大局和事态发展结果的关键。

事无巨细，都全力以赴、尽职尽责地去完成，才有可能将工作目标完成得尽善尽美。

21、换方法想问题，问题很简单；换立场看待人，宽容易处世；换心态看人生，美好又开心。

每个人都需要换角度地想问题，将心比心，或许改变的将是你的一生。

22、一个人的快乐，不是因他拥有的多而是因他计较的少。

多非负担而是另一种失去；少非不足而是另一种有余；舍弃也不一定是失去而是另一种更宽阔的拥有。

23、昂然踏着前路去，追赶理想旅途上。

前行步步怀自信，风吹雨打不退让。

无论我去到哪方，心里梦想不变样。

24、人生最大的敌人是自己；人生最大的失败是自大；人生最大的无知是欺骗；人生最大的错误是自弃；人生最大的罪恶是自欺欺人；人生最大的债务是人情债。

25、 纽扣第一颗就扣错了，可你扣到最后一颗才发现。

同样的，往往有很多事情一开始就是错的，可只有到最后才不得不承认确实错了。

26、 一辈子很短，我们不能总是望着别人的精彩，羡慕着别人的人生，而忘记了经营自己生活，要知道，通过努力，你也能成为让人仰望的明星。

27、 高调做事是一种责任，一种精益求精的风格，一种执著追求的精神：哪怕是再细小的事、单调的事，也要代表自己的最高水平，体现自己的最好风格。

28、 心若计较，处处都有怨言；心若放宽，时时都是春天。

人活一世，也就求个心的安稳，何必跟自己过不去。

不要拿自己的人生和别人作比较，每个人感受到阳光的温度都是不一样的。

30、 我们总是觉得痛苦大于快乐，是因为我们总是把不属于痛苦的东西当作痛苦；而把原本该属于快乐、欢喜的东西看得很平淡。

换个角度看世界，才会得到快乐。

1、 做事重要，做人也重要。

在工作过程中，人们所理解和看到的，是一个能够埋头苦干，热心帮助同事，有着良好的人际关系魅力的人，这才是成功之处。

2、 做事，应适当考虑。

比如，为何做，值不值得做，是否必须做，不做不可？这样，

你一旦开始做的时候，就会全身心投入，而不再为一些鸡毛蒜皮的事情，一次次打断工作，也不会出现徒有忙碌而无进展的情况了。

3、做人做事，既体现了一个人的个人素养，脾气秉性，又体现了一个人的工作能力。

一个人，如果做事做得好，但是人际关系搞不好，就不能算是一个成功的人。

语录推荐:关于亲情的句子孟子语录艾佛森语录

4、在一个工作环境里，在完成自己工作任务的.同时，也会尽自己所能去帮助身边的同事，而绝不是只顾做好自己手头的工作而忘了自己是属于工作团队的一分子。

5、在工作中从完善到创新，是自己的价值，是自己进步的过程，是说明自己有信心，有能力迎接挑战的勇气。

6、在工作中，要学会对自己锁定的目标坚定不移。

否则，遇到困难，只要有退路，有退路，我们会本能地尝试绕过，或者退却。

只有瞄着目标不放，我们才会穷尽全力推翻，或者跨越那些障碍。

我跟一些在某领域做得成功，或者有一定成就的人聊天，无论他们的气质和脾气多么的不同，但在这一点上，都很相似。

7、在工作中，我们面临跟别人的竞争，有时候甚至会发展成争斗和斗争，都是难免的，这时候，我们应该不畏惧于去斗争，但却千万不要热衷于斗争。

8、在工作中，千万不要喋喋不休，也不要没完没了地抱怨，

这些都是把事做糟，或者失败的先兆。

9、在工作中，其实有些困惑，有些难题，我们只需要一点点的提醒，或者鼓励就够了。

所以，在工作中，碰到需要帮助的同事时，千万不要做繁琐、自以为是的劝诫，也不要因为帮了人家一把，非要在别人面前展示和显露一把自己的训练有素。

所谓术业有专攻，在其它事情上，他们可能比我们做得更优秀。

10、在工作中，冲突和矛盾总是难免的。

有时会发生争吵、争执、争斗乃至斗争，其实也难免。

但不管以前发生过怎样的事，只要是我的同事，他主动表现出来和解或和好的意愿，我愿意和解。

11、在工作时，你和其他人一样，都是给公司打工而已，不要指望你的“个性”能引起领导的重视(或说重用)，好好做好你的工作才是关键。

12、一个人要一直晋升本人的境界，从而看得更高、更远，做事也更有效力，这请求人学会自发地学习跟踊跃的思考，只要才能进步，对环境变更的适应性增强，人必定可以在人群中居于上风位置。

13、一个人要么把握很好的专业技巧，要么控制在生涯中无孔不入的本事。

这两者都是生财之道。

14、一个人假如下决心要成为什么样的人，或者下信心要做成什么样的事，那么，意志或者说念头的驱能源会使他心想

事成，如愿以偿。

15、要学会尊重别人的意见，无论他的意见可取，还是不可取；无论他的身份和职位高，还是低。

这其实体现了我们是否理性，做事草不草率。

如果能做得到，能不囿于他的身份和职位、态度和言辞而倾听和判断时，我们就会显得成熟、友善，并有亲和力。

16、要学会生存在现实中，学会理解现状，即使他确实不符合我们的理想，不能令自己满意。

毕竟，我们已生活在其中，我们现在不能，未来也无法切掉现在拥有的这段。

我们能做的，是尝试从此刻开始，改进它，改变它，努力让其向好的方向，或者我们期望的方向发展。

这才叫正视现实。

也只有这样，才不浪费生命。

17、要想得到，就得先付出，并且珍惜自己的工作。

平时我们都是为了高薪或是其他什么好的福利，而选择职业，唯独没有想到的就是：我们能为公司创造多少财富？试想，没有自己的付出又怎么能有想要的收获，要想得到就必先付出。

18、学会尊重同事的工作及成绩，无论大小。

以前，我与那些没有多少工作成绩，或者只做一些琐碎小事的同事沟通，总会心生鄙夷。

工作了十多年之后，我才发现，我不曾超越过他们，也没有

比他们更高明，其实，我每一个成绩的取得，都是建立在他们所做的基础之上的。

19、学会享受并爱上自己的工作吧，这样，你就会快乐，并且知足。

如果每天做工作而没有丝毫快乐，没有一点满足感，那才是人生大损失。

想想看，几十年后，当你垂垂老矣，只剩下回忆的时候，你想起来的竟然是不满、牢骚满腹，而不是快乐和享受快乐时的满足，是件多赔本、多划不来的生意。

20、小细节往往是影响到大局和事态发展结果的关键。

事无巨细，都全力以赴、尽职尽责地去完成，才有可能将工作目标完成得尽善尽美。

21、无论是阅读东西，还是学东西，或者不得不去面对自己从没有知识积累和经验的难题，都不能仅仅只停留在表面，对付了事。

因为，这些经验、知识乃至解决它们的能力技巧，骨子里，其实是相通的，敷衍了这次，下次就得从头再来一次，是一种更加浪费时间和生命的行为。

营销心得体会篇七

新年伊始，我厂大营销工作正如火如荼地进行着，力争营销战线“开门红”，1月4日从各处室抽出人员进入市场营销第一线，我有幸成为其中的一员，感到非常荣幸以及责任重大。

一、产品自身的竞争力，是构成卷烟营销成功的核心动力，

产品质量提升是品牌竞争的必要前提。泰山家族新秀“泰山”（神秀）、“泰山”（青秀）以其亮丽的外形、醇绵的吸味赢得了消费者的青睐，销量不断攀升。其它品牌如“泰山”（新品）、“泰山”（宏图）、“泰山”（华贵）则继续保持平稳销量。

二、遵循“被看见和被记住”原则，把我们的鲁产烟摆在货架最显眼位置，增强消费者的购买欲望。

三、建立一整套精细化管理服务系统，把卷烟市场做细、做透、做大、做强，通过协助终端零售商户开展活动，有效推广“泰山”品牌认知度。

四、可以通过报刊、杂志、网络等宣传载体将“泰山”品牌传播给经销商、集团客户和终端客户，提升品牌内涵和价值。有不少喜好混合型卷烟口味的消费者还不清楚“泰山”（双马）品牌的上市，这方面宣传推广工作还需加强。

作为“泰山”卷烟的制造者和宣传者，我们将继续参与到大营销工作中，唱响“我们就是泰山”主旋律。

营销心得体会篇八

新年伊始，我厂大营销工作正如火如荼地进行着，力争营销战线“开门红”，1月4日从各处室抽出人员进入市场营销第一线，我有幸成为其中的一员，感到非常荣幸以及责任重大。

一、产品自身的产品力，是构成卷烟营销成功的核心动力，产品质量提升是品牌竞争的必要前提。泰山家族新秀“泰山”（神秀）、“泰山”（青秀）以其亮丽的外形、醇绵的吸味赢得了消费者的青睐，销量不断攀升。其它品牌如“泰山”（新品）、“泰山”（宏图）、“泰山”（华贵）则继续保持平稳销量。

二、遵循“被看见和被记住”原则，把我们的鲁产烟摆在货架最显眼位置，增强消费者的购买欲望。

三、建立一整套精细化管理服务系统，把卷烟市场做细、做透、做大、做强，通过协助终端零售商户开展活动，有效推广“泰山”品牌认知度。

四、可以通过报刊、杂志、网络等宣传载体将“泰山”品牌传播给经销商、集团客户和终端客户，提升品牌内涵和价值。有不少喜好混合型卷烟口味的消费者还不清楚“泰山”（双马）品牌的上市，这方面宣传推广工作还需加强。

作为“泰山”卷烟的制造者和宣传者，我们将继续参与到大营销工作中，唱响“我们就是泰山”主旋律。