

2023年大学生教育类调研报告(通用5篇)

计划是一种为了实现特定目标而制定的有条理的行动方案。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

酒店营销工作计划篇一

20xx年1月、2月将是商品销售高峰，融岁末促销、元旦促销、新年促销、春节促销于一体，一方面是冬季服装、珠宝首饰、家电等当季商品将会热销，另一方面是年货商品的促销也将迎来高峰，除了要围绕既定目标顾客群体展开促销外，还需要针对会员、单位团购、家庭等展开特别的促销。同时在举办各种商品促销活动的促销同时，也需要通过文化活动来吸引人气、渲染新年氛围，另外还要举办一些公益活动来提升商场形象。

一、新年惊喜换购价

$$20xx=200+18=xx+18=\square$$

购物满200元，加18元可换购价值58元的商品；

购物满xx元，加18元可换购价值88元的商品（换购商品可为一些实用性商品，如茶杯、电饭煲、电吹风等）

操作说明：

凭购物小票到服务台一侧换购商品，并在小票上盖章以示无效，如某商品已换购完，可用同价值商品替换。

二、噼里啪啦迎新年

在商场内购物满200元，可扎破气球一个，在气球内藏有奖券。

满400元扎两个，以此类推，单张小票限扎xx个。

奖券设置：

（奖券为即刮即开型□xx0%中奖，奖品可以为实物商品或消费券）

一等奖：在奖券上标有5个大象，2名，奖品为价值xx元的礼品或消费券；

二等奖：4个大象，5名，奖品价值为500元；

三等奖：3个大象□xx名，奖品价值200元；

四等奖：2个大象，20名，奖品价值50元；

五等奖：1个大象，奖品为价值xx元。

操作说明：

可以在商场内圈定一个区域，在里面摆放各种颜色的气球，顾客凭购物小票进内扎气球。

三、购物送马克杯——感受时刻温馨

当将图象印在t恤上已经变得不再新鲜时，随着流行时尚的不断变化，人们开始流行将自己喜欢的图象和自己的照片或亲友的照片印在陶瓷杯上，又称马克杯，天天相伴，时时都能感受那份怡然自得或者是那份流淌在心底的温馨。活动目标顾客群体：重点针对年轻情侣或三口之家，将恋人的照片或家人的相片印在杯子上，可以让自己所喜欢的人时刻陪伴在身边。

购物满300元，即可赠送一个马克杯，顾客可以选择将自己喜

欢的图片或恋人的相片或亲人的相片印在马克杯上，每个马克杯成本在5元左右。立拍立显，立等可取，体现个性魅力，可作为自己的专用杯，也是年轻人相互馈赠的礼品。

设备可以租用专业个性彩印店的设备，或与专业个性彩印店联合举办此活动。

四、一谏值千金——我们倾听您的心声在旧的一年将逝去、新的一年将来临际，听听顾客的意见，是十分有必要的，有助于商场对过去一年进行更好的总结和反思，也有助于商场在新的一年里明确如何更好的提升完善自己。同时，此举也会让顾客感受到xx的真诚。选择周末两天，老板亲自坐堂，倾听顾客的意见和建议，凡提建议的顾客均赠送一份精美礼物（价值5—20元，如台历、小型工艺品或印有“xx”的实用商品等），而那些提出了好建议的顾客，可以通过事后筛选，给予xx00元的奖励，并于次日张榜公布。如果感觉建议特别好，也可以当场拍板给予xx00元奖励。对于那些提出了好意见和建议的顾客，商场还可以聘为监督员。

酒店营销工作计划篇二

市场的开发需要“师出有明”，所谓的这个“明”就是要明确你此行市场开发的目的，只有这个目的明确了，你才能告诉你的团队和决策者你想做什么，你的目的是什么，意义何在，在这个前提下你才能取得决策者的支持，赢得团队的理解和配合，因而对于一个市场开发计划书来讲开篇之初明确市场开发的目的这是一个首要任务。

一个市场开发计划书在目的明确后找到这个市场的特性或者说特点，才能对市场的开发工作具有指导意义，这样的计划书才能让决策者对你所要开发的市场有一个大致的认识，也是你获取资源前提条件，因为不管对于一个新市场还是一个老市场来说，每一个市场都有各自的特点和区别，对于新

市场来讲，由于过去没有了解，需要对市场进行重新认识，而对于一个老市场而言，随着时间的变化各种情况在悄然无声的发生着变化，过去的经验可能成为后期的障碍，这就需要对老市场进行再一次全新的审视和再次的了解，因而通过市场的调查掌握第一手的资料，对市场的全局有一个感性的认识和认知就是我们在市场开发前夕所要做的首要工作，一般情况下对与市场的对与市场特性的正确地认识，在进行市场调查时从以下几个方面调查，首先是整体市场环境的调查，了解市场人口容量、文化程度、年龄结构、当地经济特色等大的指标，来确定我们的购买者。第二、是经济环境的调查，了解整体市场的消费能力和水平，为后期市场目标确定提供依据。第三、对人文环境的调查，了解消费者的消费动机、特点等相关指标，找到我们的消费者。最后、对零售渠道和零售业态的调查，了解主流市场在哪，确定我们市场后期进攻的方向。当然至于其它的市场情况的调查我们可以根据自身情况和产品特点去做调查内容的增减。通过这样的调查我们就会对市场有一个清楚地认识，通过分析找到所要开发市场的特性，找到后期工作的突破点和捷径。

市场竞争无处不在，在每一个市场不可能只有一个单品牌的孤立存在，我们会遇到不同的竞品，正是这个个不同品牌的同类产品构成了市场的价格体系和竞争的格局，同时也造就一个市场的氛围，作为对一个市场的开发而言，我们首先要正视这种格局和氛围的存在，从中了解和找到内在和本质的东西，解剖和找到出市场的空隙，其次，对于一个产品品类来讲由于其实用功能的不同，对于处于市场中的消费者而言就会存在购买习惯和场所的选择，再次，由于时间或者销售时机的存在，市场开发所采取的方式和方法就会不同，最后，由于各种复合因素的相互作用，市场开发存在不同的变数，但是通过找到这些不同就会找到市场的突破点、切入点和时机，成功的机会就会越大，因而对于一个市场开发计划书来讲真实反映了这些问题找到了这些点，也就向决策者指出了市场开发的机会所在，让决策者看到了开发的希望，获取支持和实施的可能性就会加大。

不是所有的竞品都是我们市场竞争的对手，只有和我们旗鼓相当、品类接近的竞品才是我们真正的对手，因而对于竞争对手的选择或者说找到竞争对手，就需要对市场的竞品进行斟酌和筛选，可能最终我们会找到一个或者两到三个对手，对于出现两个或三个竞争对手时这就需要再次聚焦对手从中找到一个对我们抗衡力竞品成为我们的对手，只有找到了竞争对手才能找到去要超越的目标，使市场的开发工作根据备针对性。在选定好竞争对手后，我们还需要做的工作就是对对手有一个清晰的认识，去对对手进行全面的分析，了解对手的优势、劣势和我方可利用的机会和对手手给我们带来威胁，只有做到这两点才能让对手完全暴露在我们面前，市场计划书才能有的放矢，市场后期开发工作才能避实击虚。

正确认识自身往往是最难的，要么高看自身目空一切致使市场开发计划无法实施付诸东流，要么低估自身妄自菲薄造成不必要的资源浪费，因而在作市场计划书时每一个营销经理必须对企业的情况了如指掌，正视自身的优劣势，才能在市场开发工作中或者在市场开发计划书中制定符合自身的实施方案，扬长避短发挥优势、克敌制胜。

一个市场的开发需要一个明细的思路贯穿于市场开发的全过程，指导市场开发工作在既定的轨道上的进行，一个市场开发计划书的开发原则可以说就是后期市场开发工作的指导思想，这个原则提出不仅要符合市场的现状同时又要对后期的工作具有前瞻性的指导意义，因而对于市场开发计划书来讲市场开发的原则不仅是解决一个市场开发的思路的问题同时也是保持一个团队在市场开发中方向一致的重要因素，也只有原则确定的大前提下认识才能一致，手段才能更有效的发挥作用。

市场开发不可能是一蹴而就，需要一个渐进的过程有阶段有目标的去进行，才能夯实市场基础，取得到圆满的成功，同时市场计划书如果一次性定下过高的目标必然会造成两个弊端：一是、业务人员业务人员急功近利的思想，二是、一次

性任务过重完不成会损害业务人员的积极性，不利于市场的开发，因而对于市场开发计划工作而言，市场的开发计划书应该分阶段写出市场市场开发的步骤，明确每个阶段市场开发工作的重点任务和目标，时时调动经销商的热情和业务人员的激情，冲刺下一个新的目标。

一个市场的开发必然会遇到种种的困难，同时一个市场的开发单靠一个业务人员的个人能力是无法完成的，需要企业、经销商和一个团队协同作战，才能实现，这就要求企业不仅需要提供人力的支持，同时需要费用的投入和政策支持，才能实现开发目的，因而对于一个市场开发计划书来讲必须明确作为市场开发所需要公司给与人员、费用、政策等关键东西才能是市场开发不是无源之水、无木之本，当然作为企业进行的人员、费用、政策的投入市场经理在市场开发计划书中必需要明确人员如何分工、费用如何投入、政策如何运用等等相关问题，取得决策者认同明白投入的去向，才能获取更好的支持与信任。

最后，一个好的开发计划书，还需要营销经理深入市场，结合自身的'行业实际情况去完善其中的内容，同时也需要营销经理在制定市场开发计划书时多思多想。

酒店营销工作计划篇三

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: 每月要增加1个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 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。
- 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我要努力完成6000台的任务额，为公司创造更多利润。

酒店营销工作计划篇四

承蒙营业部领导的信任与关怀，本人进入信达证券深圳福星路营业部任职营销总监，试用期为六个月。为做好营销工作，本人决心在营业部的正确领导和决策下，充分发挥自己的主观能动性和辛勤努力，奋勇拼搏，坚决完成营业部布置下达的营销目标任务，创造优良业绩，特制定个人营销工作计划，

具体如下：

认真学习，努力实践，提高自身业务素质，围绕营业部营销工作目标与工作要求，结合营销岗位实际，带领全体营销主管、客服主管人员，形成坚强团队，树立一切以客户为中心的思想意识，加强“销售软实力”建设，以卓越服务创造价值为手段，积极主动为客户搞好服务，千方百计为客户排忧解难，优化营销手段，增强工作信心与决心，促进营销业务平稳较快发展，提高经济效益。

通过认真、努力、勤奋工作，切实提高自己与整个营销团队的服务水平、服务能力，增强服务形象和体现服务价值，达到“服务好、质量好、客户满意”的目标，成为客户满意度最高和客户首选的证券营业部，从而助推营销业务平稳较快发展，为营业部创造良好经济效益。总体计划新增一个区域20人，整个营销团完成3亿元，其中本人完成1亿元。

(一) 建立坚强团队

要完成营销工作任务，取得优良业绩，不辜负营业部领导的信任与期望，光靠本人努力是不够的，必须建立坚强团队，靠团队的智慧、团队的力量，共同去奋斗，共同去努力，共同取得优异成绩。所以，我必须要建立坚强团队。着重抓好三项：

一是招聘好团队人员。要通过公司现有驻点客户经理介绍人，到银行搜集各单位，挖掘同行优秀的人员。通过努力，争取把优秀人员聚集到团队中来，做到兵强马壮，能战取胜。

二是抓好团队建设。要加强团队人员的学习，努力学习业务知识，努力学习营销工作经验，努力学习顽强优良工作作风，提高营销技能、技巧。通过学习。全面提高团队人员的业务素质，做到优质服务，为客户创造一个良好的证券业务环境。

三是全面拓展业务。要求全体团队人员在工作中进一步提高大局意识、服务意识和创新意识，真抓实干，开拓进取，不断开创证券营销业务工作新局面，要多联系客户，多找客户，与客户建立良好互惠互利的合作关系，取得营销业务的新突破，努力创造良好工作业绩。

(二)开展驻点营销

在驻点营销中，树立实事求是、求真务实的精神，以诚信履约，诚实待客为客户提供贴近的服务，提高对客户的吸引力；坚持以人为本，以客为尊，一切为客户着想，真诚把客户视为朋友，用心服务，为客户排忧解难；始终坚持以客户为中心，坚持把客户利益作为第一考虑，真心真意展示我部优质服务形象，做到真诚服务关爱无限，为不同客户提供增值服务与贴心关怀，提高客户的忠诚度。

酒店营销工作计划篇五

年度销售计划制定的依据，便是过去一年市场形势及市场现状的分析，而李经理采用的工具便是目前企业经常使用的swot分析法，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过swot分析，李经理可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。比如，通过市场分析，李经理很清晰地知道了方便面的市场现状和未来趋势：产品(档次)向上走，渠道向下移(通路精耕和深度分销)，寡头竞争初露端倪，营销组合策略将成为下一轮竞争的热点等等。

营销思路是根据市场分析而做出的指导全年销售计划的“精神”纲领，是营销工作的方向和“灵魂”，也是销售部需要经常灌输和贯彻的营销操作理念。针对这一点，李经理制定了具体的营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

- 1、树立全员营销观念，真正体现“营销生活化，生活营销

化”。

2、实施深度分销，树立决战在终端的思想，有计划、有重点地指导经销商直接运作末端市场。

3、综合利用产品、价格、通路、促销、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。

4、在市场操作层面，体现“两高一差”，即要坚持“运作差异化，高价位、高促销”的原则，扬长避短，体现独有的操作特色等等。营销思路的确定，李经理充分结合了企业的实际，不仅翔实、有可操作性，而且还与时俱进，体现了创新的营销精神，因此，在以往的年度销售计划中，都曾发挥了很好的指引效果。

1、根据上一年度的销售数额，按照一定增长比例，比如20%或30%，确定当前年度的销售数量。

2、销售目标不仅体现在具体的每一个月度，而且还责任到人，量化到人，并细分到具体市场。

3、权衡销售目标与利润目标的关系，做一个经营型的营销人才，具体表现就是合理产品结构，将产品销售目标具体细分到各层次产品。

比如，李经理根据企业方便面产品abc分类，将产品结构比例定位在a(高价、形象利润产品)□b(平价、微利上量产品)□c(低价：战略性炮灰产品)=2：3：1，从而更好地控制产品销量和利润的关系。销售目标的确认，使李经理有了冲刺的对象，也使其销售目标的跟踪有了基础，从而有利于销售目标的顺利达成。

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效保障。李经理根据方便面行业的运作形势，结合自己

多年的市场运做经验，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。

在这个模块，李经理主要锁定了两个方面的内容：

1、人员规划，即根据年度销售计划，合理人员配置，制定了人员招聘和培养计划。

比如□20xx年销售目标5个亿，公司本部的营销员队伍要达到200人，这些人要在什么时间内到位，落实责任人是谁等等，都有一个具体的规划明细。

2、团队管理，明确提出打造“铁鹰”团队的口号，并根据这个目标，采取了如下几项措施：

一、健全和完善规章制度，从企业的“典章”、条例这些“母法”，到营销管理制度这些“子法”，都进行了修订和补充。比如，制定了《营销人员日常行为规范及管理规定》、《营销人员“三个一”日监控制度》、《营销人员市场作业流程》、《营销员管理手册》等等。

二、强化培训，提升团队整体素质和战斗力。比如，制定了

全年的培训计划，培训分为企业内训和外训两种，内训又分为潜能激发、技能提升、操作实务等。外训则是选派优秀的营销人员到一些大企业或大专院校、培训机构接受培训等等。

三、严格奖惩，建立良好的激励考核机制。通过定期晋升、破格提拔、鼓励竞争上岗、评选营销标兵等形式，激发营销人员的内在活力。李经理旨在通过这一系列的团队整合，目的是强化团队合力，真正打造一支凝聚力、向心力、战斗力、爆发力、威慑力较强的“铁血团队”。

六、费用预算。李经理所做销售计划的最后一项，就是销售费用的预算。即在销售目标达成后，企业投入费用的产出比。比如，李经理所在的方便面企业，销售目标5个亿，其中，工资费用：500万，差旅费用：300万，管理费用：100万，培训、招待以及其他杂费等费用100万，合计1000万元，费用占比2%，通过费用预算，李经理可以合理地进行费用控制和调配，使企业的资源“好钢用在刀刃上”，以求企业的资金利用率达到最大化，从而不偏离市场发展轨道。

酒店营销工作计划篇六

枫尚奥园自xx年04月份启动销售以来，进展还算顺利，虽然遇上全国政策性打压，本地市场低迷期，但因交通局团购优惠力度大，仍然做到了开门红。由于时间紧迫也给资金储备带来了很大的压力。由于目前施工进度加快，为了实现解决项目资金问题，下半年必须进行攻坚战。为了使整体项目形象在故城市场上赢得良好的回应，且避免xx年资金链条的不良衔接，在整体房地产市场形势依然严峻的局面下，要求我们提早制定出切实可行的营销计划，在执行的过程中紧密结合市场变化，并及时调整营销以及推广思路。基于此，将xx年下半年营销及广告推广计划制定出来，上报公司领导。内容如下：

xx年7月15日xx年2月15日，划分为紧急促销期、热销期、持

销期三个大阶段。其中紧急促销期为8月15日至10月15日，热销期为11月15日至xx年2月10日，其他时间为持销期。

分为营销计划+营销管理+推广计划三个部分+保障

(一) 销售计划

1、销售目标

xx下半年总体销售任务为5000万元，以下为根据此销售目标值制定的销售任务额表格。

2、销售任务完成时间

3、放盘计划结合xx年销售任务额，半年销售额为5000万元，需要在7个月内完成，故需要对房源销控做出调整，如下：

1)xx年10月底放出一期二批房源，以确保销售房源的充足性。

2)紧急促销期及持销期以消化一期首批剩余房源为主。

3)热销期主要以一期二批房源为主。

4)如销售状况良好再加放二期部分房源或按当时形势进行房源调整。

4、价格策略

改变目前的价格虚高而成交价不高的现况，适当调高二、三楼层价格，逐步收缩优惠幅度，从而使实际成交价提高，达成盈利目标。

价格调整计划：

节奏一：于xx年7月26日二、三楼层提高单价提高20元。

节奏二：于xx年2月26日整体房价提高50元。

优惠政策：

节奏一：于xx年7月26日由目前九折收缩为九二折。

节奏二：于xx年10月7日由九二折收缩为九五折。

节奏三：于xx年2月26日由九五折收缩为九七折。

5、销售策略

1) 鉴于节后销售的难点为快速回款和持续性价格的递增。故销售部在原有销售策略的基础上，主要制定了系列组合式销售策略：利用推广间歇期，进行行销工作，对集中拆迁区，城中村集中区，以及青罕、坊庄等重点乡镇全面地毯式派单咨询的方式，集中对这些区域进行传播，提高对意向客户群体的重点宣传。

2) 每个销售阶段选择广告推广媒体进行广告推广，加大项目市场认知度，吸引更多广泛的客层，加大销售力度，奠定良性循环的基础。

3) 通过不同销售阶段对市场情况的调研，时刻掌控市场情况，以根据市场变化随时调整销售思路。

(二) 销售管理

1) 准备工作

a) 核对销控。与财务将销控核对清晰，做到时时更新，日日核对，防止销控出现问题。

b□核对价格。与财务核对销售价格，统一销售政策。

c□人员准备。各岗位人员明确到人，要求以业务为准，以服务为准。

d□广告发布资金准备。为了加快销售和增大销售力度，选择不同媒体发布广告，准备相应资金，落实发布。

e□确立项目各类别定位，明确商业业态分布，制定统一销售说辞，由开发商认可后，宣传推广。

f□广告发布计划制定，设计物料准备，项目向外宣介的各种设备及装修规格的落实。

g□项目现场销售中心装修设计及装修，物料购置。

2) 销售流程制定(见附件)。

(三) 推广计划

此次推广计划以市场行情为依托，结合项目情况在县城主流宣传媒介上进行项目推广及信息发布。选择适宜的媒体组合，主要分为两大部分：主流媒体+附和媒体，主流媒体以报纸、户外、字幕飞播为主，后以短信、车体、站牌为附和媒体，各种主题推广活动用以配合宣传，以烘托氛围，加大力度制造人气，并达成成交。形式选择、推广时间上根据销售计划做出相应调整，最终以突出阶段性主推产品特性选为重点，完成阶段性销售目标为目的。

1) 报纸

作为常规房地产行业主打常规媒体，因有发放及时，覆盖面广，费用

较低，可大量投入。

2) 户外

根据我项目情况，目前项目围挡户外产生的效果越来越明显，已有户外面积可以满足项目推广需求，为更好的推广项目，建议制作200块3m2m的写真kt板，由广告公司贴至每个城中村路口。

3) 字幕飞播：

电视字幕飞播信息传播范围广，信息传递速度快。

(四) 保障(需要公司配合支持的工作)

1) 工程进展情况

项目工程进展的情况属于最为直观地项目情况体现，势必将直接影响项目于市场中口碑的树立以及影响销售工作的进程与发展，无论是已成交客户还是未成交客户，此项必然成为最为直接的关注焦点。

2) 各种手续证件取得的速度

由于公司手续不具备，前期销售无论从价格还是从销售回款等多方面受到制约，因此取得相关手续成为项目健康度的重要环节，价格的提升也与此直接相关，在一定程度上对老客户口碑以及现场新接待客户造成了影响，为了项目顺畅推广必须保证此项工作的时效性。

3) 财务收款的配合

确保每日均可进行收款工作，其中包括周、六日，法定假日，不再对定金和首付款的收取时间进行约定，在必要的情况下

延长日收款时间，或保障下班后财务人员通讯畅通，随时可进行收款事宜。

4) 信息工作的沟通

工程或政策等方面相关内容的变更及时与销售部门进行沟通，保障销售部对客户销讲说辞以及对外口径的一致性输出。

5) 佣金的. 及时结付，保证销售队伍稳定。

6) 及时召开分阶段研讨会，适时调整营销策略及修正阶段性问题。

酒店营销工作计划篇七

1、下年度销售目标1500万元；

2、强化产品配套的优势，全力打造以“个性、时尚、简约、安全”为首要主题的客厅文化；品牌三年阶梯式成长的未来规划，加速客厅系列事业的健康成长，借势强大软体市场，奠定坚实的品牌基础。

地柜产品属于上游客厅配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。地柜产品需求量比较大。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用集中市场代理批发或办事处加经销商以及店中店的模式，国内企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，对于进入时间相对较晚的产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应。产品市场

容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进市场。目前公司产品在市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

2. 跻身一流的客厅产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3. 以客厅产品带动整个公司产品线的销售和发展；

5. 致力于发展分销市场，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；

6. 无论精神，体力都要全力投入工作，使工作有高效率、高收益、高薪资发展。

如果客厅产品要快速增长，且还要取得竞争优势，最佳的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，客厅产品市场的消费潜力很大，目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术策略包括：市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将国内市场划分为以下：

战略核心型市场——广东顺德，江苏鑫口，陕西西安, 北京香河

重点发展型市场——国内一级城市以及成熟的二级市场

培育型市场-----国内二、三级市场

总的营销策略：采用地区市场总代或区域性代理和渠道专卖营销相结合的营销策略

1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展地区市场总代，大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。

大小互动：以地柜自控产品的销售带动其他产品的销售。

3、价格策略：

以合理的价格、高品质、高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，专卖店商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

4、渠道策略：

(1) 合作伙伴分为二类：一是地区性总代客户，是我们的重点合作伙伴。二是专卖商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式：

e. 在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一

级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓总代理，然后渠道分销上，另外，本人负责大客户的主攻行业市场，力争在三个月内完成3~5项样板代理商，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

酒店营销工作计划篇八

此部分集中处理市场分析和资源整合，我们需要在销售开始之前确定我们的优势，挑选可供利用的资源，这与鸟类择良木而栖的道理类似，关键是要有所取舍。

1、市场分析

经过市场调查，与我们的笔记本处于同一价位的竞争机型有很多，经过分析我们寻找出了彼此之间的差异和我们的相对优势，具体如下：

1、服务。相对国外的品牌，联想的各大维修点遍布全国，更加方便快捷。对于国内的品牌，联想在各项服务上都有明显的优势，包括质量、员工素质等。

2、口碑。国内公认的中国第一大pc品牌，有相当的知名度和固定消费群。

(二) 行动

在行动部分我们将进入策划的核心部分，所以在这部分中我们需要像鹰一样，以独特的视角确保我们的活动新颖独到，同时用最少的成本办最多的事，并为公司促销结束后的发展寻求空间。

前期——宣传

1、知识讲座

本次销售活动主要在云南省的各大高校进行，面向众多需要笔记本电脑的大学生。而在如此众多的消费者中，又有多少了解电脑，知道电脑的基本配置？据调查，大部分不是专业学电脑的大学生只是懂得如何使用电脑，但是对于电脑的配置问题却知之甚少。特别是现在的显卡[]cup[]内存都有许多不同的型号，但大多数人都不知道型号背后代表的功能。因此很多大学生都无法选择适合自己且与众不同的笔记本电脑。

针对这一点，我们在活动的前期，会开设电脑知识讲座，在各大高校普及电脑配置，特别是笔记本电脑配置方面的知识。目的在于：让更多的人在选择笔记本电脑时做到独立自主，也为接下来推出联想nba纪念版笔记本机型促销做好理论上的铺设。

2、展览

考虑到资源的有效利用原则，在进行讲座的同时开设展览。在各大高校人流量最大的地方展出我们决定销售的笔记本电脑。向消费者介绍联想nba纪念版笔记本机型在同价位电脑中的性价比优势，打响知名度。在展览中，给予消费者一些承诺，比如：若购买联想nba纪念版笔记本机型后将得到软件和硬件的支持和优惠，以吸引消费者。

由于大学生的经济实力，不足以独自购买一台笔记本电脑，所以就存在一个和家长商量的过程。我们的展览过后随之而来的就是这段时间，这样就给了学生充分的时间。有更多的机会和家长商量，说服家长购买“联想”笔记本电脑。展览期间可以预定“联想”笔记本电脑，预定了“联想”笔记本电脑的在日后购买时可以得到比后期购买更多一次的现场款看nba的抽奖机会。这样就可以吸引更多的消费者，抓住消费

者的心理，让消费者先预定，再说服家长，这段时间结束后回来购买。加上在展览期间对日后售卖活动的优惠承诺，为这段时间结束的售卖活动打下基础。

最后，在讲座和展览过程中，我们将收集各大高校学生的经济水平、消费能力等数据。为之后的“星级评定”做准备。

3、调查

由于各高校的消费水平参差不齐，人数低于5000人（含5000）学校将不再采取讲座及展览的方式进行宣传，改而以调查问卷及传单派发的方式收集数据并达到宣传目的。

中期——联系

由于前期的宣传工作中可能存在宣传不到位的失误以及宣传力度不够强的可能，我们将会利用这段时间来补足，而我们后期的销售工作，需要前期宣传后，消费者的反应以及回返的信息为基础，制定一系列销售方案。所以，我们需要一定的时间来整合我们前后的统一性。具体如下：