

营销主管工作目标和计划(优质5篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

营销主管工作目标和计划篇一

2， 市场分析-----

- (1) 当前市场分析（开发总量、竣工总量、积压总量）
- (2) 区域市场分析（销售价格、成交情况）

3， 近期房地产的有关政策、法规、金融形势

4， 竞争个案项目调查与分析

5， 消费者分析：

- (1) 购买者地域分布；
- (2) 购买者动机
- (3) 功能偏好（外观、面积、地点、格局、建材、公共设施、价格、付款方式）
- (4) 购买时机、季节性
- (5) 购买反应（价格、规划、地点等）
- (6) 购买频度

6, 结论

1, 地块状况:

(1) 位置

(2) 面积

(3) 地形

(4) 地貌

(5) 性质

2, 地块本身的优劣势

3, 地块周围景观 (前后左右, 远近景, 人文景观, 综述)

4, 环境污染及社会治安状况 (水、空气、噪音、土地、社会治安)

5, 地块周围的交通条件 (环邻的公共交通条件、地块的直入交通)

6, 公共配套设施 (菜市场、商店、购物中心、公共汽车站、学校、医院、文体娱乐场所、银行、邮局、酒店)

7, 地块地理条件的强弱势分析 [swot坐标图、综合分析)

1, 投资环境分析

(1) 当前经济环境 (银行利息、金融政策)

(2) 房地产的政策法规

(3) 目标城市的房地产供求现状及走势（价格、成本、效益）现实土地价值分析判断（以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照）

2, 土地建筑功能选择（见下图表）

3, 现实土地价值分析判断（以周边竞争楼盘的售价和租价作为参照）

4, 土地延展价值分析判断（十种因素）

5, 成本敏感性分析（1）容积率

（2）资金投入

（3）边际成本利润

6, 投入产出分析

（1）成本与售价模拟表

（2）股东回报率

7, 同类项目成败的市场因素分析

（一）市场调查

1 项目特性分析（优劣势判断，在同类物业中的地位排序）

2 建筑规模与风格

3 建筑布局 and 结构（实用率、绿地面积、配套设施、厅房布局、层高、采光通风、管道布线等）

4 装修和设备（是豪华还是朴素、是进口还是国产、保安、

消防、通讯)

营销主管工作目标和计划篇二

人才是公司最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的置业顾问。先制定出置业顾问个人工作计划并监督完成。建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们现在的一个重点。在工作中建立一个和谐，具有杀伤力的销售团队应作为一项主要的工作来抓。

二、完善销售制度

2) 根据公司制定的销售政策，控制好本楼盘的销售优惠折扣，保证销控的准确性，负责现场《置业预算表》的复核。

三、培养置业顾问发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯

培养置业顾问发现问题，总结问题目的在于提高置业顾问综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把销售能力提高到一个置业顾问的档次。

四、市场分析

安排踩盘，制定每周踩盘目标与要求，落实人员执行。收集各人员反馈在踩盘资料，汇总后交由销售经理。定期在早晚会议交流各踩盘所得资料，让每位置业顾问了解市场最新动态。

五、积极协助置业顾问促成销售

就是找出提升置业顾问信心的销讲说词。(例如位置偏了：价格高了，其他地方都在降价，景观差了等)

六、销售目标

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；

以每月，每周，每日的销售目标分解到各个置业顾问身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。如出现未完成时应及时找出原因并改正！

七、开早会与晚会与培训计划

3) 定期对现场各人员进行考核、评分八、客户管理。

营销主管工作目标和计划篇三

为庆祝家具城二期开业，家具城从*最大的家具生产基地——xx引进流行时尚新款，厂商联合让利，首掀家具行业名牌折扣风暴，全场3—5折，套房家具2518元起！名牌，真的就这样便宜！

二、欢乐购物中大奖（4月20日——5月10日）

活动期间，凡在家具城当日全场累积消费每满500元即可参加抽奖一次，满1000元可参加两次，以此类推，多买多中，上不封顶。

奖项设置（100%中奖）：

一等奖：2名各奖名牌冰箱一台

二等奖：5名各奖名牌电动车一辆

三等奖：30名各奖名牌自行车一辆

四等奖：50名各奖精美电热水壶一只

感谢奖：若干各奖水杯或靚盆一只

三、超值服务旧换新

家具城为方便广大消费者，特推出以旧换新、家具维修、送货上门、家具购买常识咨询等服务；旧家具最高折价500元。

四、地板保养健康送

活动期间，在家具城消费20xx元即可享受免费“生活家”地板保养一次，每人每户限一次，限实木地板，可转让。

五、家具价格有奖猜（5月1日）

活动当天，家具城门前广场将举办精彩文艺演出，现场观众均有机会参加此项活动。

竞猜价格最接近者为胜，获价值50元奖品一份。

演出时间：活动当天上午10：00开始。

营销主管工作目标和计划篇四

一、以发展为核心，寻求突破，所做的一切无条件服从公司利益，真正从帮助他人的角度去想问题，做事情。提升一名副总，一到两名总监，两到三位业务经理。下半年争取开出一家分公司。

二、学习成长目标：最少阅读完80本书籍，学习才能让人进步，物质的匮乏是暂时的，精神的匮乏是致命的，必须学习。多看一些社交礼仪方面的书籍，提升自己的口才，规范举止，不随地吐痰，改正说粗话，脏话的陋习。礼貌待人，注意自身亲和力的培养，超凡才能脱俗，公共场合需保持形象。

三、生活目标：每周要健身3次，身体才是革命的本钱，健康快乐比什么都重要。早睡早起，按时吃饭，多吃一些比较清淡的食物，少吃零食。工作和生活中保持平常心，遇事不骄不躁，不迁怒，不动怒。

四、财富目标：搞定30万，公司进集团前十。

五、家庭目标：给母亲买两盒参灵草。让父母感受一下坐飞机。当然也希望能找到一份真爱相伴。

开始行动吧！向财富、健康、快乐进军。让这一切都如愿以偿，追求高品质生活，矢志不渝。

营销主管工作目标和计划篇五

针对营销部的工作职能，我们制订了市场营销部20xx年工作思路，现在向大家作一个汇报：

今年重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，具体记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售任务计划及业绩考核治理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日志志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度

营销任务完成情况及工作日志志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，“全天候”服务，注重服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行非凡和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，把握其经营治理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

20xx年，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成全年销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。