

拓展市场计划 主持市场拓展部工作计划(优质5篇)

计划是人们为了实现特定目标而制定的一系列行动步骤和时间安排。计划可以帮助我们明确目标，分析现状，确定行动步骤，并制定相应的时间表和资源配置。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

拓展市场计划篇一

第一周参加世贸中心展会，本次活动取得了一些收获。也是我来公司参加展会第一次现场交定金。第二周的工作重点就是消化展会上留下的b类客户，以及客户的分类存档及管理。还有电话邀约客户参加家装夜市。由于多种原因，效果也不太理想。第三周是风水设计咨询的一个邀约。客户来的不多，大多也都是老客户来看方案。第四周的主要工作也是电话营销，还有小区调研。

对于12月份工作的得失，我总结了两个方面的问题。

第一、怎样调整心态，让自己在工作中有一个最佳状态，首先我们要理清自己的价值观，对自己的人生和事业做一个规划。到底什么才是我们内心深处真正的渴望和追求。每个人都有自己的价值观，不同的客户也有他们不同的价值观。我们对自己的价值观都不是很了解，那怎么去了解客户呢?信心、勇气、勤劳和恒心都是人的心态。我们要让自己成为真正的家装顾问，成为客户心中的专家。并且建立一个帮助客户的心态。客户大多数都是不太明确他们真正的需求，而我们就是帮他们寻找到它在帮他们得到它。这就是我们的工作，也是我们存在的价值。

第二、电话营销缺少技巧。对客户不能做很好的引导，不能深入的沟通。实际上我们通常都是只能向客户问一些*常的问

题，不能够论述自己的观点，也没有给他们灌输消费观念。为什么呢?是因为我们对公司的产品和竞争对手的产品都不够了解。对自己公司的产品不够自信。当我们十分自信地告诉客户，选择我们是非常非常好的选择。客户通常也被我们的热情所感染。而我们经常却用一种恳求的口吻和语气去联系客户，因此也就不够干脆，也就不够热情。

我们通常知道的很多，可是做到的却很少。我要在以后的工作中不断鞭策自己，希望在第三季度中的最后一月能有质的飞跃。

拓展市场计划篇二

一、制定各种相关表格（4月2日前完成）

- 1、《土地储备计划》
- 2、《土地信息采集表》
- 3、《新项目经济分析测算表》

二、建档收集房地产相关政策（持续完成，本月完成一部分）

- 1、国家有关房地产政策的法律法规。
- 2、国家宏观经济调控。
- 3、各省市的有关执行政策。

三、获取土地信息（持续完成，本月预计完成15块土地信息）

1. 政府土地主管部门——土地局、土地整理储备中心、交易中心。

2. 拥有土地但缺乏资金的房地产公司，可以考虑以公司的并购、合作等形式获取土地。
3. 政府成立的建设投资公司。
3. 政府成立的'建设投资公司。
5. 招商局。
6. 建筑工程公司。
7. 房地产相关策划、销售、咨询等中介公司；
8. 看到的闲置土地，通过朋友渠道打听，落实土地权属等相关情况。

四、关系渠道的建立（持续完成）

1. 房地产同行业的朋友介绍。
2. 政府单位及银行等金融界上班的朋友。
3. 公司的政府关系网以及同学、亲戚、同事等。

五、目前现在有地块资料整理

- 1、江北万科旁边地块，面积10562m²
- 2、火车北站对面地块1，面积27000m²
- 3、火车北站对面地块1，面积46000m²
- 4、江北上寮村地块，面积8496m²

拓展市场计划篇三

一、在xx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*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2014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地多，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2014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。

拓展市场计划篇四

企拓部作为协会的重要部门，对内有策划活动职能，对外有企业参观职能，对协会的健康发展起着重要作用，对于刚过去的，我们在策划职能上取得了突破，取得进展。在这个学期我们将会在对对外方面实行突破。

按根据协会下学期加强内部建设的重点工作与协会的宗旨，下学期企拓部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 增强人员专业素质，适应社会化要求。

根据意思指导原则，在下学期主要开展以下工作：

1. 部长助理。

主要工作有：负责指挥部门的日常工作，主持例会，检查监督工作进程。期间有调动，指挥其他干事的权力，对部门负责，受其监督。

2. 组建对于参加商业街。

鉴于部门人数比较多，所以如果在参与人数足够多的情况下，组建两支对于参加4月份未企举办的模拟商业街活动，期间的商品组织，策划，销售有干事负责。最后比赛的胜负有哪支队伍所盈利的金额大小来决定。

3. 组建企业参观队伍。并与企业联系，负责协会企业参观工作。

首先动员部门里的全体同事寻找企业资料，然后与企业联系，争取企业参观的机会，按照企业的多少来决定企业参观的次数，不过不能少于一次。最后从中挑选一部分人作为企业参观的常备队伍，负责与企业的日常联系。

4. 配合协会工作开展。

根据协会的相关安排，企拓部将会配合协会的一切行动。

5. 做好暑假工作的安排。

其中包括新生招干的准备工作，包括面试准备，面试流程等。

为了顺利开展以上工作，将会采取一系列的措施：

1. 优化部门结构，完善部门机制

(1) . 建立会员档案表，记录会员平时的表现，工作情况。
(有部长负责记录)

(3) . 奖罚措施。在平时的工作或活动中，会根据同事的表现进行一系列的奖励或惩罚，避免出现无论做得好与不好都没有相应鼓励或惩罚的情况。否则容易消磨人员的积极性，在衡量表现期间做到公正、公平、公正。（主要细则将会在第一次部门例会中提出）

2. 善用分组。由于部门人员比较多，统一指挥调动比较困难，而且也很难做到工作到位。鉴于上学期情况，在下学期的工作中，将会根据工作情况提出去各个小组，例如企业参观小组，商业街一组，商业街二组等。把工作的人员安排精确到细致，有利于监督并且有利于把责任落实到实处。并在每组中选出一名组长，主要负责带领工作的完成，一名秘书，负责通知工作。

3. 小组的小型会议。鼓励各小组成员之间，根据实际情况召开会议。

4. 和谐融洽的工作气氛，但不代表会有所松懈，在融洽的气氛当中增加大家对工作的热情。

5. 尽量把工作下放到会员，一方面可以培养工作能力，另一方面有利于从中发现人才，提拔人才。

6. 与其他部门搞好关系。由于上学期与其他部门的接触少，工作少，所以导致部门成员与其他部门之间产生隔膜。不利

于部门间的交流，在这学期，要多与其他部门进行联谊，工作，增加理解。

7. 文体活动

通过丰富多彩的'文体活动，丰富成员的课余文化生活，满足同学的精神要求，不断增强部门的凝聚力。

部门内部工作初步安排：

第1周：做好新学期的工作安顿，并做好部长助理，办公室值班，秘书的安排。开始着手企业参观的联系工作。

第2-4周：进行企业参观的联系工作，确定几间能够参观的企业并进行策划参观工作。

第5周：开始着手商业街项目，进行项目的策划，市场调查等前期准备。

第6-9周：商业街项目。

第15周：进行优秀部长助理的选举，副部的选举。

第16-期末：对副部进行考察。

以上为企拓部的一些工作设想，在具体实施过程中，由于各种因素的影响，也许会有一些变更与调整。相信这界协会主席团、各部门一定会给予企拓部各方面的支持，共同把协会工作做好。

更多工作计划推荐：

20学生会组织部工作计划年社区工作计划2012年领导党务工作计划2012年车间工作计划年末财务安排工作计划

拓展市场计划篇五

拓展部作为学生会新生的重要部门，对内有策划活动职能，对外有参观职能。对学生会的健康发展起着重要作用。

根据学生会加强内部建设的重点工作与宗旨，新学年我校拓展部的工作指导原则有：

1. 加强内部建设，完善部门制度，完善部门职能。
2. 全面提高干事工作技术水平。

二、目标与任务

根据意思指导原则，在主要开展以下工作：

1. 数字媒体工作。

主要工作：各类活动视频制作和电子海报等制作

2. 组织培训干事技能。

主要工作：每月都集中干事们进行视频制作指导，引导干事们在数媒工作上互帮互助，从而使部门工作完成得更加出色。

三、团结部门，浓厚气氛

为了使拓展部成员之间进一步相互了解，方便部门内部工作的开展，活跃部门的气氛，并使拓展部变得更加的团结，在部门例会中，让成员之间增进友谊和经验的交流。

四、分析与总结

有了上学期的工作经验，干事们都对拓展部有了更多的认识，同时也融入了学生会这个大家庭中。这学期，我们拓展部在

做好本职工作和更多的协助其他部门工作之外，加大力度组织培训干事技能，提高干事们的工作能力，使拓展部这个新生的部门茁壮成长，成为学生会的不可或缺的力量之一。

一、团总支副书记

2. 推荐优秀团员作为党员发展对象，并协助做好具体考查工作

3. 入党积极分子的档案建立和管理工作，做好组织工作的各种数据统计和材料收集工作

4. 入党积极分子的管理

5. 学代会的策划和承办。

二、主席团

1； 新生开学三天左右组织一次全系班委系干大会，老干部带领新干部，熟悉工作，教导大一做好每个月的活动。

2： 带领纳新，桃李苑，创业孵化基地。

3： 配合和指导每个部门的工作，确保各个部门工作计划的顺利进行，并定期做好工作小节。

4： 协调好各部门的工作，加强部门与部门之间的配合，使学生工作井然有序的进行。

5： 定期举行学生会工作例会，各个部门汇报近阶段的工作情况，使学生会各部门信息互通。。

6： 定期对学生会各部门的工作进行考核，并在例会上作适当的鼓励与批评，促进各部门更好的完成工作。

7: , 采纳好的建议, 在工作中做针对性的改进.

定期向老师汇报学生会各部门的工作进程, 并在老师的指导下做相应的改进和调整.

加强与团委, 各部门之间的配合, 做到真正服务于学生.

8: 最后是奖(助)学金的发放, 尤其是助学金方面, 根据学校要求, 在辅导员的带领下认真仔细地做好奖学金评定、贫困补助、勤工助学岗位等工作。

三、组织部

1. 继续进行党课学习班的学习, 按时间阶段学习政治理论。从而提高同学们的思想觉悟, 积极向党组织靠拢, 从理论上掌握正确的指导思想, 从实际行动上, 结合理论知识, 正确地全面地看待问题、分析问题、解决问题。

2. 按时督促各团支部开展团组织活动, 让各团员能在开展活动中学习更多知识。带领好11届的教育系各班团组织。

3. 积极开展思想道德教育, 学习道德模范光荣事迹, 发扬社会主义新风尚。

4. 将党员与团员材料进行整理、分类和保管, 以便院系相关组织审查, 也方便于专业内年终评优评先。

5. 继续在大一新生中鼓动加入红十字会, 参加青年志愿者协会。

四、学习部

1. 干事教导11届学委如何去拿点名表, 如何登记。加强学风建设, 落实好一日生活制度中的出勤问题。班干部可成立检查小组, 对同学们的迟到早退予以检查考核, 对迟到、早退、

旷课的同学予以思想指导。各班完善考勤，于月末、期末对各班学风进行评比排名。

2. 同学们中间缺乏一种蓬勃向上的进取精神，学习部将主推一种活动以培养这种精神。邀请专业老师或学长举办专升本讲座。自考讲座、一些英语、计算机等级考试，专升本考试及各专业资格证考试的讲座，以起到激发兴趣。

3. 本学期配合宣传部举办一次书画展比赛。

4. 协助各部门之间的工作。

五、生活部

1: 负责好联通卡银行卡的账号。随时记录支出与收入。

2: 火车优惠卡，在放寒假之前搞定。

3: 比赛与活动需要的奖状与证书增加一些储备。

4: 主要负责每一次活动的用品购买。

六、劳卫部

1: 开学第二天，按照惯例，带领11届同学打扫23号楼后面。

2: 开学初系自律队招兵买马。

3: 带领好每周二下午的卫生检查。

4: 对寝室卫生、寝室建设进行规范化管理，每周通报检查结果，重点的对不合格寝室进行督查。最后是查寝，带领各班班委每周不定期抽查两次，其次，加强宿舍管理，对宿舍卫生提出严格要求，将卫生成绩体现到综合素质测评中去；根据学校的要求加大对夜不归宿、夜间晚归等违纪行为的治理；

严禁使用违禁电器，不定期进行检查。

七、宣传部

1: 新学期海报，迎接新生横幅。每一次活动晚会的海报，都要提前张贴。

2: 定期分配各班出黑板报。每个月配合院的大主题，要求每个班都出迎合大主题的板报，并进行评比。协助好的宣传工作能够更好的带动同学们参加活动的积极性。在积极推进校园文化建设方面，我们需要做的还很多，积极宣传xxx典型人物和事迹，突出我们专业的亮点。在同学和学校之间搭建一个交流的平台，积极宣传学院的方针政策，及时反映学生各项动态。

宣传部作为一个喉舌部门，我们的工作重点在配合宣传，但我们也会开展一些活动来配合宣传，丰富学生的课余活动。

4: 于11月中旬举办书法绘画大赛，挖掘学生的艺术细胞，发掘人才，丰富学生课余活动，届时，将请彭老师和王老师作为嘉宾和评委。

八、文娱部

1、文娱部主要负责好每一次文艺活动。和外联部生活部协调。这学期主要的文娱活动就是元旦晚会。所以开学一两个月后，就必须下达各班出节目的任务。接下来就是为学校运动会和系里相关体育比赛做好准备。

2、10月初运动会，准备一至两个开场表演，负责走方阵人员，啦啦队。

11月上旬舞会。可以与数学系联合举办。

3、12月初开始甄选元旦晚会节目。

4、根据教育系同学反映，可以举办一次主持人风采赛。选出的优秀主持人可以在活动中出席，增加活动的质量。

1月初元旦晚会各部门配合。考虑到只剩下两个系，所以节目在新区或是旧区表演，还需思考。

九、外联部

1：本学期外联部带领学生会一心一意做好联通卡。

2：开学初拉横幅，欢迎新生。

3：配合生活部负责晚会的奖品。

4：带领大一新干事，外联部干事将积极外出与外面公司商店谈赞助，全力帮助系

里的需要，并解决比赛奖品问题

5：、外联部的工作应该是长期性，持续性的。在平时就密切注意一些与同学们相关的厂商，发掘潜在的赞助商。

6：与文艺部合作，和一些品牌服装联系，举办广场秀，间插联欢、游戏等形式进行互动性的宣传。

7：根据外联部成员反映，觉得从这一期起需要部门经费预算：

1、资料打印费。

2、外出车费。

3、和商家联系时的.电话费。

十、体育部：

1：九月初在迎新工作开展的过程中，对秋运会及体育部进行宣传，并且对新生进行摸底了解，使得有体育特长的新生能够有机会展示自己的才能，作为备战秋运会的前期基础准备。

2：分配好晨练标兵的工作。

3：运动会之前，每天下午第八节课后带领参赛人员在操场锻炼。

4：组织开展足球赛，篮球赛，乒乓球赛等友谊赛。