

# 市场营销设计方案(实用5篇)

方案可以帮助我们规划未来的发展方向，明确目标的具体内容和实现路径。怎样写方案才更能起到其作用呢？方案应该怎么制定呢？下面是小编精心整理的方案策划范文，欢迎阅读与收藏。

## 市场营销设计方案篇一

20xx年上半年全体员工在市领导的关心、各职能部门大力指导下，不断深化集团公司环节控制、流程管理的工作思路，以经营为中心、以市场为导向、以规范管理为保障不断完善、提升，逐步得到了x广大消费者的认可，成为当地消费者公认的购物首选场所。

20xx年上半年，我们共完成商品销售x亿元，较去年同期增长，回顾上半年，我们主要做了以下工作：

- 1、上半年x除根据x总部策划的营销方案开展促销活动以外，另外结合x当地的特点积极开展了有特色的营销活动都取得了较高的人气和理想的销售。
- 2、在充分进行销售分析和市场调研后在经营中不断淘汰了近种销售达不到既定目标的商品，引进了多种适销的商品，另外我们根据当地水果、蔬菜生产量大、供应量足的特点扩大地产品的当地采购，降低了采购成本、扩大了毛利率、提高了销量。
- 3、完善了超市商品质量管理体系，对超市内商品以及超市外加工点进行了多次检查，并进行了有效的整改，从根本上保证了消费者的利益。

经营是我们工作的中心，但管理是经营工作的保障[]20xx一直

坚持经营与管理两手抓的工作思路。

经过充分研究在加大日常巡视力度的基础上从各部门抽调责任心强、敢于负责的员工兼职成立质量检查小组，对超市范围内的营业秩序、工作纪律、商品质量、仪容仪表、卫生状况等各方面进行监督监管，起到了较好的效果。

1、完善各项制度与流程。按照集团公司环节控制流程管理的工作思路，对超市现有的工作流程、工作标准进行了详细地理顺。

2、月份开展了骨干员工、管理人员的大培训活动，以看录像、授课的形式分别对主管、员工进行了培训，开展了超市服务月，对有关超市营销的的环节、方面进行了专项检查整改。

在20xx年下半年当中，将继续按照市委、市府及贸易局的指示精神开展各项工作，尤其在经营方面将投入足够大的精力进行深入研究、周密策划精心组织各项营销活动，力争使寿光店的经营业绩在上一个新的台阶。

1、在区域内继续进行市场拓展工作，扩大经营规模。同时也进一步加强企业的社会责任心，更好的融入到城市文明建设、人员就业等问题中去，帮政府分忧解难。

2、继续深化环节控制流程管理的工作思路，找出工作开展的瓶颈，改善工作流程，为员工营造更好的工作条件。

3、通过各种形式增加员工之间、部门之间、超市与相关职能部门间的沟通协调，提高工作效率，发现人才、培养人才，发现员工优点、鼓励员工，使员工进步。

5、做好公司的安全工作。

## 市场营销设计方案篇二

我们现在是一个崭新的集体，需要大家共同的努力来完善整个班集体的建设，班干部是整体里的核心，我们会尽自己最大的努力，让所有的班级成员觉得选我们是正确的。

我们对各职责做了详细的分工：

1. 对班级工作全面负责，进行宏观的引导，紧抓细节，用积极热情的工作态度为大家服务，做到尽职尽责！

2. 搞好班干部队伍的建设，建立一支工作能力强、实践经验足的常务班级干部队伍，加强课堂纪律管理，为同学们建立一个良好的学习环境。

3. 配合好各班级干部搞好各项工作。

1. 每月根据团日主题，积极开展健康向上的团日活动。

2. 在常规工作方面，要注意与其他团支部的经验交流。

3. 端正大家的政治思想。开展有益于提高大家党性修养的'活动，让我们广大的团员同志都积极地向党组织靠拢，紧跟党组织的步伐。大家共同关心国家和党内外是事务，认真学习党的先进思想和理论。争取让更多地团员同志成为党员同志的后继力量。

4. 宣传共产党的指导方针，使同学们对共产党有更准确地认识、了解并拥护共产党。

1. 为同学创造良好的学习环境，树立班集好学风。

2. 定时考勤，记录每个同学出勤情况，与经常缺课的同学进行交流。

3. 定时了解各同学的学习状况，并与老师沟通，及时发放老师下发的课件、资料。

4. 由于这学期课少，所以每周定时有班级自习课。

1. 对晨练与晨读进行考勤；

2. 每周五查寝，了解学生回寝状况；

3. 每天查收信件；

4. 对寝室卫生进行监管；

5. 记录每笔帐的花销，实行班费全透明；

6. 配合学生会做好寝室文化建设；

1. 以丰富的文体生活，增进学生身心健康。根据学生对娱乐，体育活动的不同要求组织好各类文艺活动，充分发挥具有不动爱好的学生积极性和特长。积极配合其他班委的工作，组织好相关的文体活动。

2. 多开展创新活动，开拓视野，活跃思想。每个月根据同学们的兴趣爱好组织一些有益健康的活动，如乒乓球赛、羽毛球赛、篮球赛等。

开展多种类型有意义的文体活动，从促进学生文体活动出发，不定期的组织全民健身活动和各种球类比赛活动。

2. 我们要做特色班级体，有自己的特色活动，每月一次班会，布置、总结工作，表扬好人好事，批评不良行为，并定期召开民主生活会，两周一次茶话会。

3. 一个月至少一次班级集体活动，加强同学之间的沟通，让一班更团结更有凝聚力，真正把一班变成一个家！每次活动

后我们会用出海报的形式把我们一班的班风班貌展示给大家！

4. 我们定期做问卷调查或走寝，和同学们多沟通，多听听大家反应上来的问题，早发现早治理。分析、研究和处理同学中的问题，并定期向辅导员汇报工作，对突发事件应及时处理。

以上就是我班新学期的工作计划，有了计划才有行动的目标与动力，我们会以此计划时刻提醒自己，努力工作，毫不松懈，为建优秀班集体，奋斗不息！

## 市场营销设计方案篇三

展望20xx□收获20xx□——这都要靠自己的努力实现。为了更好的规划自己的20xx年度，特做此工作计划。

- 1， 愿景□20xx年是真正工作的第一年，有激情，有抱负，有理想；
  - 2， 自我超越：工作能严格的要求自己，保持着真正的自我，渴望的自我；
  - 3， 心智模式：有奥克啤酒这个实现自我价值的的平台，在实践中改良大学生的不良心智。
  - 4， 学习力：河南大学毕业的学历，更重要的是河大形成的学习能力；
  - 5， 系统思考：作为一名刚毕业的大学生，最重要的追求是自己快速的成长，更幸运的是自己有这个宝贵的机会。
- 1， 一名刚从河南大学毕业的大学生；
  - 2， 一名自立，自强，有理想的青年；

3、一名热爱营销，喜欢感受责任的青年；

4、一名拥有团结精神的青年；

1、提高自我专业素质，能独立完成市场管理处的各项调查工作；

2、提高自我市场远见，能高效的挖掘出调查数据的潜在价值。

3、养成高效的沟通能力，增强社交艺术。

4、调研安徽，河北，湖北潜在市场，为奥克市场渗透前作好准备工作；

5、提升自己的财富价值，大于或等于20xx元/月。

1、1月--5月完全学习阶段。在保障最基本生活的基础上，不为自己个人财富考虑太多，重点在于培养自己的工作能力和适应能力。

2、6月--9月自我成长阶段。培养成较强的工作方面学习能力，基本上了解，适应行业。

3、10月--12月完善心智阶段。学会专业思考，逐渐学会系统思考，基本上实现自己心智的合理，优化。

## 市场营销设计方案篇四

我首先想到的是要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。

其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。

加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。

能够完成的利润指标，\*\*\*万元，纯利润\*\*\*万元。其中：打字复印\*\*\*万元，网校\*\*\*万元，计算机\*\*\*万元，电脑耗材及配件\*\*\*万元，其他：\*\*\*万元，人员工资\*\*\*万元。

客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制□20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在\*\*\*万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润\*\*\*万元；多功能电子教室、多媒体会议室\*\*\*万元；其余网络工程部分\*\*\*万元；新业务部分\*\*\*万元；电脑部分\*\*\*万元，人员工资\*\*\*—\*\*\*万元，能够完成的利润指标，利润\*\*\*万元。

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机



维修市场等。

不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把\*\*\*公司建成平谷地\*计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。

培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术人员和全体员工的培训活动。

3、培训目标：为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。同志们，时间是有限的、尤其是

从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用十六大精神里的一句话就是要“与时俱进”。

公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务，努力去实现本次大会制定的12万利润指标。

今后怎么办，我想，绝不能辜负信息中心的各位领导和\*\*\*30名职工对自己的殷切期望和支持，一定要努力做到以下两点：

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理

其工作职责就是开拓市场和\*\*\*公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于\*\*\*形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把\*\*\*建成在平谷地\*规模最大、品种最全、最具有权威性的it企业而努力。我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

## 市场营销设计方案篇五

本学期是天津科技大学又一发展的新学期，在总结以往经验的基础上，本学期社团工作有必要进行调整、巩固、提高。为此特制订本学期计划如下。

即巩固社团成果和巩固本社团人数，控制退社团现象，严禁社员空明现；“提高”，既提高社团干部的领导水平，提高社员参与活动的积极性。提高社员经社团活动提升的个人能力；“创建”，即启动星级社团建设工作，从而推动社团争先创优工作。

为了更加规范高效的进行人员管理。本学期将由秘书部对所有成员的资料进行建档，并及时更新管理资料。加强市场营销社团内部的建设，完善组织机构。确立更切合实际的管理制度，提高市营各部门协调合作的能力，促进市营各部门进一步秩序化，规范化开展工作。

适时举办联谊活动，互相学习，共同提高，促使社团活动在立足校内的基础上逐步走出校园，积极向外拓展。同时加强与其他高校间同类社团的经验交流，将走出去、引进来相结合。实现信息共享，优势互补，共谋发展。

以期借助市场获取赞助，扩大影响，搞活社团。

鼓励学生在社团活动中张扬自身个性，展现自身活力，挖掘自身潜力，把学生个性发展和自身成长结合起来。

本社团决定在3月初举行一次营销知识学习交流会，在3月中旬进行纳新，在四月举行一次广告创意大赛，随后的活动在不停的.策划中。