

营销工作计划展望 营销员工作计划营销 工作计划(实用7篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

营销工作计划展望篇一

- 1: 每周要增加个以上的新客户，还要有到个潜在客户。
- 2: 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 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。
- 5: 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 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每月我要努力完成到万元的任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己最大的贡献。

营销工作计划展望篇二

今年上半年，我镇信访工作在区信访办的关怀指导下，在镇党委、政府的正确领导下，认真学习新修订的《xx市信访条例》，全面落实贯彻党的十八大精神，牢固树立“发展是第一要务，稳定是第一责任”的观念，坚持从改革、发展、稳定的大局出发，高度重视和加强信访工作，扎实开展矛盾纠纷排查化解工作，及时解决各类突出矛盾，进一步畅通信访渠道，规范信访秩序，不断创新信访工作机制，建立了畅通、有序、务实、高效的信访工作新秩序，为全镇经济社会发展创造了良好的社会环境。

（一）基本情况

今年1月至5月，我镇信访总量为368件。其中由信访接待窗口即时协调、处理的信访事项有257件，进入信访流程并录入业务网的有35件，市长信箱及区级转、交办的有76件。录入业务网信访件主要包括：受理群众来信5件，同比下降89.8%，目前已办结4件，办结率为80%；处理群众来电6件，同比减少33.3%，目前已办结6件，办结率为100%；接待群众来访24批50人次，同比下降56.4%批次，减少48.5%人次，其中：集访2批23人次，同比减少50.0%批次，减少25.8%人次，目前已

办结20件，办结率为83.3%。

从受理数量分析，今年1-5月的信访总量较去年同期下降了24.1%。究其原因，主要呈现以下特点：一是主要领导及时牵头，职能部门积极参与协调，免去了信访流转的流程（主要为涉及xx高架建设的“xx市场”“xx建材市场”等大型集访事项）。二是通过加强信访接待窗口调解力度，结合每周二领导接待制度，提高了信访事项的即时调处效率。三是部分信访人逐渐趋于理智，从原来的“凡事只找信访办”转变为先向信访办咨询，再找职能部门直接反映相关事项。

（二）反映的主要问题

1、物业管理类矛盾占据重要比例

随着我镇社区生活的不断完善，越来越多的关于物业管理不善、物业选聘不透明、业委会选举不公等问题正逐渐成为社区矛盾的焦点。尤其在推崇社区自治管理的今天，业主们主动投身于小区日常事务，协助并配合政府一同做好社区管理工作。但是，由于不少业主对参与决策的积极性不高、业主大会意见较难统一等原因，使得业委会往往未能发挥更好的作用。加上业委会系自筹组织的特殊性，政府部门只作必要的指导和监督，一定程度上缺乏强有力的监管政策。1-5月，物业管理类信访事项达76件，占信访总量的20.7%。

2、城市管理类矛盾有上升趋势

由于城市管理涵盖面较广，且与居民的生活息息相关，社区环境的良好程度直接决定了居民对城市化进程的认可程度，在城市建设日新月异的今天，社区居民对城市管理的要求和期望也在不断提高。今年上半年的城市管理类矛盾主要集中在：无证无照经营、道路环境卫生、违章搭建、乱设摊等。1-5月，城市管理类信访事项共计57件，占信访总量的15.5%。

3、市政重大工程前期矛盾较为集中

去年年末至今，因xx高架工程建设需要，我镇对工程沿线xx村、xx水产批发市场□xx建材市场及周边企业按计划、分时段开展了协议动迁工作。由于动迁难度大、涉及户数多、时间跨度长等原因，今年关于反映动拆迁的个访、集访矛盾较之去年同期有了一定程度的增加。其中□xx水产批发市场□xx建材市场已发生7次集访、越级访事件，后经多方协调、沟通及多次书面答复，目前协商工作正有序开展，形势基本处于可控状态。

4、历史积案、疑难信访矛盾亟待解决

针对信访老户赵燕芬等5人反映对原莘西南路245号商铺被拆不满的信访事项，已于xx年由市信访办批准核查终结。但鉴于赵燕芬等人仍坚持上访，要求政府帮助协调的诉求，我镇继续本着“为群众排忧解难”的宗旨，于xx年6月6日邀请开发商西秋房产与另3名信访人进行了协调，详细告知了补偿方案的内容和具体细节，并建议信访人从大局考虑，权衡利弊，争取尽早达成一致意见，最终化解矛盾。另关于沪杭客专沿线严汉平等反映高铁扰民的问题，目前我镇一方面定期约访信访人进行沟通，稳定其情绪，另一方面正积极与上级部门协调，争取尽早落实维稳方案，化解矛盾。

（一）坚持预防为主，深入开展矛盾排查化解工作

开展矛盾纠纷排查化解工作，是有效化解社会不稳定因素的一项重要措施，是维护社会稳定的基础性工作。因此，今年我们继续坚持以人为本，积极开展矛盾纠纷排查化解工作，切实解决关系群众切身利益的矛盾和问题。一是定期组织力量摸排、掌握一些可能引发集访的人和事，以及一些苗头性、动态性的问题，做到未访先知、接访有备。二是对排查出的矛盾，坚持“案结事了”的原则，综合运用人民调解、司法调解等手段，根据具体问题具体分析原则处理各类矛盾，维

护社会稳定。

（二）健全各项制度，建立信访工作长效运行机制

一是坚持镇三套班子领导的“周二领导接待日”制度，为群众反映问题提供“绿色通道”，减少新增、重复信访事项，提高一次性解决率。二是对集中排查出的重大、疑难信访矛盾，以案件性质、信访人所在地等为主要依据，实行领导包案责任制，由包案领导根据每一个信访矛盾的内容，明确责任单位、责任部门和责任人，督促落实化解、缓解和稳控措施。另外，针对这几年反响较大的八个村（改制村）反映的动迁政策、宅基地补偿等问题，我镇主要领导更是经常以定期、不定期的形式约访群众代表开展信访沟通会，与群众一起就近年来的热点问题进行深入讨论、沟通，为进一步密切群众，了解民情、民意提供了坚实保障，也为政府决策村民长效增收机制提供了可靠依据。

（三）秉持依法依规，形成良好的信访工作秩序

一是依法按政策解决信访问题。对法律和政策有明确规定，有条件能够解决的，限期解决到位。对暂不具备解决条件，需逐步给予解决的，向来访人解释说明政策情况，尽快按政策规定逐步予以解决。二是依法维护信访秩序。对行为过激、无理取闹、扰乱信访秩序的上访群众，及时通知公安机关介入，采取必要措施，依法予以处置，维护正常的信访秩序。三是妥善处理涉法涉诉信访问题。对涉法涉诉信访案件，由司法所给予法律咨询和法律援助，引导群众通过仲裁、诉讼和行政复议等途径依法公正解决问题，维护信访人的合法权益。

（四）重视初信初访，源头减少重复信访发生率

一是规范初信初访受理工作。注重从办信、接访的起始点抓起，明确工作职责，规范操作流程，做到“件件有回音，事

事有着落”，使每一件信访事项都能够按期办结。二是明确初信初访责任分工。对一些比较复杂的初信初访问题，要根据事件的性质和涉及的范围，及时向分管领导汇报，组织牵头职能部门和相关单位联合开展协调工作，制定化解方案。三是确保初信初访的办结质量。对于领导批示、转办的重要初信初访信件，随时跟进处置进展情况，及时解决跟进中发现的新问题，提高初信初访工作质量。

（五）学习贯彻《信访条例》，开创信访工作新局面

为进一步深化今年4月新修订的《xx市信访条例》，我办全体人员于xx年4月17日参加了由区信访办组织的“闵行区信访培训会议”，认真解读了新增加的条款内容，深入强化了相关业务操作技能。新的《信访条例》与旧条例相比，增加了畅通信访渠道、创新信访工作机制，以及强化信访工作责任的内容，并完善了维护信访秩序的内容。通过这一次的集中学习，使我办人员更加深刻领会、准确把握了条例的内容，牢固树立了以人为本、履职为民的理念，了解了加强信访受理和交办督办、综合分析和信息报送群众工作的重要性，提高了进一步做好信访工作的能力和积极性。

（一）群众思想观念上存在误区

一些上访群众不管反映什么样的问题，都坚持一个观念，就是：不找信访办，不找具体部门，只有找书记、镇长才能解决问题。另一些群众认为不论什么事，只要参与信访的人越多，问题就能解决得越快。还有一些信“访”不信“法”的群众，心里清楚自己反映的事情属于涉法涉诉，但往往因为诉讼费用等问题，加上信访的门槛又低，第一个想到的就是来上访，寻求政府帮助。这些现象，在我们日常处理的信访事项中已经占了较大比重。

（二）因政策法规限定，违规现象处置缺乏有效抓手

一些缠访、闹访事件之所以有禁无止，与对违规上访者惩处不力有很大的关系。究其原因，一是由于目前还没有将《信访条例》和《治安处罚法》的相关规定相结合。二是对一些严重影响政府正常办公秩序的缠访行为没有制止的有力措施，导致上访人屡次缠访、闹访。还有一些无证无照的餐饮店铺（如水清路、报春路无证餐饮店，名都路步行街无证餐饮店等），都因前期监管不力、制度不全及相关行政法规的限定，使得职能部门缺乏有力的依据给予严厉查处，无法从源头上进行根治。

（一）强化稳控责任，及时做好排查化解工作

建立矛盾纠纷排查化解制度。把中心工作从事后处理转到事前防范上来，进一步健全和完善“经常排查、定期分析、预警方案、限期化解、应急处置、责任倒查”的排查工作机制，真正做到矛盾纠纷排查发现得早、化解得了、控制得住、处理得好，把矛盾纠纷化解在最基层，解决在萌芽状态。

（二）加大宣传力度，做好上访群众思想工作

引导、教育群众依法有序上访，让群众明白处理信访问题在基层而不是在上级，解决信访问题靠法规而不是靠领导。坚持“疏”、“堵”结合，对一般的群众上访，采取教育疏导为主，及时化解矛盾；对恶意纠缠、影响机关工作秩序的群众上访，坚决批评制止，情节严重、影响较大的，移送公安部门依法查处。

（三）完善制度建设，健全社会稳定风险评估机制

对一些涉及面广、与群众利益密切相关的房屋拆迁、土地征用、城市管理等重大政策、城市管理措施以及其他可能影响公共安全的大型活动等重大事项，要狠抓预防、提前介入、深入调研、详细论证，对可能发生的矛盾进行科学预判，切实把握政策、决策关口，从源头上防范各类矛盾的发生。

营销工作计划展望篇三

永登营销部根据本次全省烟草会议精神，结合年初工作会议部署，坚持“稳中求进、富有效率、充满活力、优质服务”的总体要求，结合县局(营销部)全年的工作思路并结合辖区实际情况，重点安排部署下半年的工作任务。下面，就营销部下半年工作做如下安排。

一、加强学习、转变观念、建设高素质的营销队伍。目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的`高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

二、深入市场，把握市场真实需求，提报第一手市场真实需求。一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户

对市场的真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。客户经理预测准确率考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长 元/条，增长个百分点。

营销工作计划展望篇四

1. 负责本学期的学生会各部举办活动以及所有的其它学生工作的具体时间、地点、内容的通知。

2. 重大节日的宣传工作。在确定具体日期后，根据需要做好文化节的对外宣传

3. 在网上做好历史系重大事件的宣传工作。和网络信息部合作，及时，完整地把历史系各重要活动粘贴到网上，使同学们能了解活动的具体内容和进展过程。

4. 配合主席做好对外联系工作，举办一系列的题宣传活动。

5. 对本学期的各项宣传工作进行备案。尽量详细、完整地把宣传工作记录保存下来做好重大事件的宣传工作，和各部.院播站以及院报密切合作，全方位多层次的开展宣传工作。

6. 做好重大事件的宣传工作，和各部.院播站以及院报密切合作，全方位多层次的开展宣传工作。

7. 提高自身的工作能力和素质，在提高工作质量的同时提高工作效率，使宣传部的工作开展的更加顺利。

8. 配合所有其他兄弟部门的不可预见的活动的宣传，确保我院每项学生活动的顺利开展。由于我院本学期的工作多难免会有我们宣传的冲突，所以为使宣传工作到位，希望其他部门提前通知我部，以便我部有更充分的时间去设计，创作。

9. 适时开展书法.板报.绘画等形式灵活的比赛，充分挖掘同学们的宣传才华，加强校园文化氛围，开发出一片新的宣传阵地。如：

金秋书画展。金秋收画展是由院团委主办，院宣传部承，全校学生均可参与的文化活动。它以发掘艺术人才，丰富同学们的课外生活为宗旨，极大地调动了同学们参加活动的积极性。

征集各类优秀贺卡。这不仅可以提高同学们的创新意识，还可以调起同学们对父母和老师们的感激之情，让他们自己敬一份孝心。

10. 保护我院宣传阵地，监督其它一些广告和其它海报的张贴

营销工作计划展望篇五

转眼间已跨入20xx年，为了认真贯彻落实学校的工作计划，使本学期的各方面工作能够更好的开展，本人结合自身的实际情况，特制定以下工作计划。

1. 加强政治理论学习，提高自身素质

认真学习党的路线、方针和政策，保持正确的思想政治方向。关心国家大事，经常和老师们共同探讨学习体会，提高自己的思想政治觉悟。热爱自己的事业，关心爱护每一个学生，让学生把学校看成一个温暖的大家庭，把老师看成妈妈一样。对学生一视同仁，一切从学生的实际出发，让每一个学生在学校中都能健康快乐的成长。

2. 加强学习交流，提高师德修养

本学期，我将通过网络、刊物等渠道，搜集名师的事迹材料，认真学习体会他人优秀的教育经验，在名师的引领下，进一步用爱心、耐心去呵护每一颗幼小的心灵。在班级工作中如有不懂的地方，及时虚心的向周围的老师请教。时刻注意自己的言谈举止，严格要求自己，做到言传身教、为人师表。

1. 认真学习教育教学理论

二十一世纪是信息时代，科技知识不断更新，新的理念不断涌现，学习成为我们现代社会生活的重要方式之一。教师从事着教书育人的重要工作，更需要不断学习。在工作中，我会继续认真学习教育教学理论，认真研究课程标准，研究学法和教法，研究教材重点与难点，做到理论指导实践，实践充实理论，把一些好的教育教学理论方法运用到具体实践中。认真贯彻国家基础教育工作会议的精神，以基础教育课程改革为契机，全面推进素质教育，深化教育改革。以培养学生的创新意识和实践能力为重点，深化课堂教学改革。

2. 努力提高学生成绩

要提高学习成绩，学困生是关键，我准备根据具体情况，有针对性地采取多种方式帮助、提高学困生的学习成绩。

3. 充分发挥家长的作用

多与家长沟通，与家长建立良好的关系，认真听取家长的意见或建议，满足家长的合理需求，努力缩短家长和老师之间的距离。充分调动家长的积极性，使他们成为学校教育的坚实后盾。建立“家校联系册”，使家、校双方随时了解孩子的表现，以利于对学生进行及时教育。

4. 常规业务方面

力争按时完成各项任务，坚持出满勤。认真备课，为40分钟的课堂教学做充分准备。认真上好每一堂课，课后及时认真反思教学中的得与失，以便在今后的教学中扬长避短。

5. 自主学习，开阔视野。

积极参加学校组织的各项培训、学习，并做好学习记录。课余时间多阅读些教育教学刊物，摘录些对自身工作、学习等有益处的篇章段落，积极参加学校组织的教育教研活动。平时多读书，多看报，不断充实自己，提高自身素质和水平。利用网络媒体、报刊杂志、业务专著等，加强学习、研究，及时掌握所教学科教学发展的动态和趋势。

6. 专业发展，提高自我练习“三笔一话”基本功，学习驾驭课程标准和教材，进一步提高掌握、运用现代教育信息技术的能力。坚持每天写教师工作日记，及时的记录自己在教育教学方面的点滴收获与想法，借以促进提高。

班集体是学校工作最基本、最重要的组织，是培养学生良好

行为习惯的主阵地。要加强班集体建设，因此一定要提高班级的凝聚力和荣誉感。

1. 养成教育

要求并引导学生时刻以《小学生守则》和《小学生行为规范》的内容为行动准则，严格约束自己的言行；经常提醒学生不要在教室里、走廊内大声喧哗、跑跳、打闹；自制力较强的同学负责监管、带动；规范学生的书写、作业等，培养学生养成良好的学习习惯。

2. 思想教育

积极带领学生参加学校组织的各项比赛和活动，坚持和学生一起参加大课间活动。同时，充分利用升旗、重大节日、班队会等活动，对学生进行爱国、感恩等多方面思想教育。

3. 安全教育警钟长鸣，安全第一。

每周至少对学生进行一次交通、游戏、劳动、饮食等方面的安全教育。

4. 卫生教育

值日认真彻底，不留死角。本学期，我依然帮、带、指导学生打扫卫生，使他们掌握劳动的技能与方法，还教室一片洁净，给学生提供一个良好的学习空间。作为一名经验尚浅的老师，我在教育经验，组织管理等各方面，还有太多的欠缺和不足，需要进一步的完善自己，以更快的速度融入到集体当中。总之，我要处处严格要求自己，努力提升自己，为学校的发展尽自己的一份力量，愿我们的学校会越来越好！

营销工作计划展望篇六

新学期的到来，一批新生会来到我们的'学院，我们首先要做好迎接新生的工作，有新生注册等相关工作，慰问工作，欢迎晚会举办，以及我们各组织部门吸收新成员的宣传工作和招聘工作。其他工作照常继续。

按照往年惯例，校门口设迎接站，安排各部门出人迎接（新生接收各部门情况信息、不同学生对新生的大学生生活建议、使各部门之间交流融合）；学院楼前各部门负责一项工作承担起来；学院总体工作人员应树立形象，着装整洁统一；顺便发送学院各种新杂志、院报等；在学院楼处以照片形式展出本院基本形象；具体负责分派各部门负责人，主席整体管理协调。

迎新结束后，分派各班班主任及个组织负责人进宿舍慰问联系，使新生及时了解大学生生活、本院状况等。另外，军训时各部门总体组办迎新“小品”节目慰问新生。

招募形式，新生中选少部分节目，以活跃新生，加入往年好节目及邀请老师、老同学表演节目，总办一场有新意的迎新晚会。另外，加入游戏，其间穿插篝火形式晚会。（实行待明年）

主席整体组织，副主席辅助出注意、承担职责，各部门协作讨论交流注意方式、做好工作。

营销工作计划展望篇七

目前，市场经理、客户经理素质参差不齐，部分人员对行业政策、工作流程、分析卷烟销售走势、客户指导等方面把握能力和水平相对较低，很难适应目前烟草行业发展的要求。为适应新的形式，客观上必然要求有一支业务过硬的营销队伍。

1、加强行业及涉外知识的学习、着力提高营销人员的综合能力。

针对目前营销人员素质参差不齐的现状，营销部将进一步加强人员的培训学习。培训方式多样化：集体培训、知识竞赛、演讲比赛、自学等。内容广泛化：除行业政策、营销知识、法律法规之外，重点要求营销人员学习其他方面的营销知识，社交礼仪、语言沟通等；时间上提供较为充足的空间，充分发挥早晚例会、业余时间，保证每个工作人员有一个较为宽余的学习时间。使每个营销人员的才智在市场、工作中得到较好的发挥。

2、狠抓业务素质的提高，保证各项工作的顺利开展。

随着网建功能的进一步推进，营销人员的工作质量的高低、服务水平的优劣、经营指导的有效性直接影响着工作的顺利开展。营销部将每月组织1-2次的营销人员培训和考试，重点以日常业务□v3系统的熟练操作、法律法规、行业政策、供货政策为重点。

一是自6月份总量浮动管理实施以来，客户经理与客户总量商定核定后，客户对自主提报需求的意识大大降低，客户对市场的'真实需求和总量浮动管理的认识产生了误区，导致在市场调研的过程中，发现客户对总量浮动和自主提报需求认识出现偏差。既有客户认识方面的问题、也有客户经理宣传和引导方面的问题。使市场的真实需求没有在订单预报中充分发挥作用。二是客户经理对总量浮动管理和自主提报需求工作没有很好的领会，导致在日常的宣传和引导出现问题。针对存在的问题将从以下方面进行着手整改。

1、营销人员、客户对总量浮动管理和自主提报需求要有个正确的、清醒的认识并加以区别开来。

在今年的下半年里，将该项工作做为客户经理考核的一项重

要指标。主要调查客户的知晓率、检查客户订单的自主提报数据为主要检查依据。

2、稳步推进“按客户订单组织货源”工作。

客户经理预测准确率的考核，重点以市场真实需求，前20个全国卷烟重点骨干品牌评价结果，新品牌的投放、销售、分析和预测等做为重点进行考核，提高客户经理把握市场的能力。由原来的总量预测准确率考核逐步放在单品牌的预测准确率上面来，特别是前20个全国卷烟重点骨干品牌。在保证去年同期销售量的前提下，力争单条价较去年的元/条，增长元/条，增长个百分点。

3、从“总量浮动管理”。

工作总体运行情况来看，客户经理与客户在总量商定工作中，客户经理对客户的历史销售数据和目前的供货政策没有很好的把握，产生了少数客户总量商定过大或过小，在实际订购卷烟过程中出现月初、月末销售大起、大落，甚至个别客户不能及时订购到实际销售的卷烟状况。针对目前的这种状况，客户经理在总量保持不变的情况下，进一步调整商定不合理客户的供货量。杜绝月末部分客户无量无法订货，月初供货量增幅过大的状况。落实“市场需求基本满足，零售客户有所选择”的订单供货基本要求，不断提高适应市场的能力。按照兰州公司货源供应、紧俏卷烟供应管理办法，对零售户订货实行总量浮动管理，可合理控制销量上限，但不得规定销量下限，也不得按规格约定销量；细分零售户对不同品牌(品类)的需求数，形成对每一类零售户科学的合理定量并根据市场变化情况及时维护调整。通过合理定量，促进科学投放水平的提高，体现以市场为导向的投放原则。

4、“按客户订单组织货源”与“总量浮动管理”工作有效衔接并能顺利开展。

县营销部要求客户经理对管辖客户的商圈类型、客户类别、销售状况等基本情况为重点去了解，为很好的把握客户的真实需求掌握第一手资料。做为日常考核客户经理的一项日常工作。错误地将以上两项工作有效开展对立起来。实行“总量浮动管理”是落实“按客户订单组织货源”的有效途径。

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

1. 营销部工作计划, 营销工作计划
2. 营销部工作计划
3. 营销部工作计划
4. 营销部工作计划
5. 营销部门工作计划
6. 烟草营销部工作计划
7. 营销部销售工作计划
8. 公司营销部工作计划
9. 酒店营销部工作计划