

摄影工作规划(实用5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

摄影工作规划篇一

1、市场分析，根据目前西北市场的需求量和和国务院出台的对本产业的扶持政策，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额500万元。

2、适时作出工作计划，制定出月计划和周计划，及每日的工作量。并定期与业务相关人员进行沟通，确保对目标客户的及时跟进。

3、注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。

4、目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

5、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务，同时积极接触其他业界精英，搜集更多有用的信息，并可以和他们分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

6、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7、对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8、努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保同事之间在项

目实施中各项职能的顺利执行。

二、量化销售

- 1、制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打18个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的详细状况和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
- 3、从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供公司投标参考，并为公司出谋划策，配合公司其他工作人员顺利进行项目运作。
- 4、做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
- 5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、并完成各阶段工作。
- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时进行预约拜访，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，以便熟悉和了解客户的详细需求。
- 8、投标过程中，提前两天整理好相应的投标文件，按照客户要求递交给客户，以防止有任何遗漏和错误。
- 9、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动与

客户进行深入沟通，以便及时准备施工所需图纸（设备安装图等）和其他的协调工作。

10、争取早日与客户签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应客户的需求，争取早日回款。

11、货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12、提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

三、营销目标

2、跻身一流的体育产业供应商；成为快速成长的成功品牌；

3、以公司自己的主打产品带动整个体育产业的销售和发展。

4、市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，争取短期内使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。

5、致力于发展分销市场，考虑发展有广泛人脉的朋友一起开拓西北市场

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；

四、营销策略

如果我公司体育工程项目要快速增长，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。随着西北经济的不断发展、城市化规模的不断扩大，体育工程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、器材和工程项目分开策略、发展分销精英销售策略。为此，我们需要将西北市场做如下划分：

战略核心型市场——兰州，酒泉，白银

培育型市场——嘉峪关，张掖，金昌，武威，天水，庆阳，平凉等

等待开发型市场——陕西，青海，宁夏，新疆

总的营销策略：全员营销和其他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，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域，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在各大小城市都有成功的案例，由此带动所有产品的销售。大小互动：器材的销售带动体育工程的销售，以工程项目促进健身器材的销售。

3、市场策略

实行器械与工程分开的原则，市场开拓坚持区域划分，责任到位的原则。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是直接客户，是我们的重点合作伙伴。二是有广泛人脉的朋友或精英，是我们的基础客

户。

(2) 渠道的建立模式□a□采取逐步深入的方式，先交朋友，再做市场，进而促使正式签定协议，订购产品。做好维护与保养，期待引荐其他客户□b□采取寻找直接决策人的办法，深入接触，争取订单□c□在朋友之间沉入挖掘客户资源，必要时可以资源共享或双方合作促成订单d□

(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重点工程项目上，另外安排销售人员主攻各行业市场和零星市场，力争完成几项样板工程，给每位销售人员树立信心。完成自己的营销定额。

5、人员策略：

营销团队的基本理念□a□开放心胸□b□战胜自我□c□专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

五、营销方案

1、公司应好好利用动之美品牌，走品牌发展战略；

2、整合西北各地各种资源，建立完善的销售网络；

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网；

- 4、建设一支好的营销团队；
- 5、选择一套适合办事处的市场运作模式；
- 6、抓住公司产品特点，寻找公司的卖点。
- 8、采用电话访销和登门拜访相结合的方式拓展市场；
- 11、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养相结合。
- 12、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各项销售工作，制定奖罚制度及激励方案。
- 13、团队建设、团队管理、团队培训。

六、配备和预算

- 1、营销队伍：全年合格的营销人员不少于3人；
- 2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保营销人员的各项后勤工作按时按量到位。
- 3、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的调查分析工作。全力打造快速反应的机制。
- 4、协调好各环节的关系。全力以赴开拓市场。
- 6、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策；

摄影工作规划篇二

天津是华北地区最大的钢材集散地,具有得天独厚的采购与销售优势:天津周边的河北山东两省的钢产量占据了全国的23,聚集了大量的大中小钢厂,可选择面广,具有良好的采购基础;同时天津及其周边的山东河北内蒙古辽宁河南山西又是钢材的主要消耗区之一,所以,天津市场客户集中,资源流动性强,具有其他地区不可比拟的优势。

说明:

- 1、几种采购方式根据市场状况交叉进行。
- 2、在保障盈利的基础上,加快周转。

团给与300万-500万元资金支持,计划年终净利200万元。

项目数额(元/月) 人员工资7000 办公费用3000 车辆xx

摄影工作规划篇三

认为:辅导是工作人员给予另一个人的协助,使其能够明智地作出抉择和适应,并解决问题。

詹维明认为:从狭义看,辅导最简单的定义是帮助一个人自助。具体而言,辅导是两个人在一种特殊情况下的沟通。两个人中一个是辅导员,受过专业训练,明白工作原则,与人建立融洽**的关系,纠正短处,发挥特长,成为一个内心平安,满足于现状,对社会有贡献的人。从广义看,辅导是全人发展,受辅导者藉着辅导过程学会面对难题和解决难题的原则,从而全面均衡地发展他的人生。

本书对“学生辅导”的定义是,受过专业训练的工作人员秉承着专业的理念和价值,在专业理论的指导下,运用相应的

方法和技巧，为学生提供各种正确面对困难、解决问题、恢复正常功能和促进全面发展及潜能发挥的服务活动和服务过程。

根据问题的性质和严重性的各不相同，学生辅导可以分成不同的层次。

（1）初级预防层次。对于学生的许多适应性问题，如果提前给他们传授相关的知识和技巧，使他们有所准备，完全可以有效地避免问题的发生。例如，处于生长发育期的青少年学生，很多人都有过两性关系上的困惑，一方面，青春期的羞涩和骄傲使他们会表面上拒绝异性朋友；另一方面，处在青春期的少男少女又迫切地想了解与异性有关的各种知识，结交异性朋友。所以，如何同异性相处成为青少年学生的一个关注。对此，学生辅导者可以利用讲座、演讲和开讨论会等多种形式，及时澄清学生有关两性关系的错误认识，教导他们如何同异性正确相处，范文，。青少年学生具备了这些知识，同异性相处时，就可以减少不必要的困惑和障碍，达到无形地消除问题的目的。

（2）次级预防层次。有时，虽然学生具备相应的知识和技巧，还是不可避免问题的产生。此时，就需要次级预防层次的辅导工作。这个层面的辅导工作，着重在早期发现问题症候，及早予以处理，将问题消除在萌芽阶段。次级预防层次的对象是具有生活适应问题的学生或者已有问题但是尚不严重者，它藉着直接接触或父母和教师的合作，减少不良事件的发生或减轻问题的严重性。例如，诱使青少年学生越轨者的越轨行为发生的一个极其重要的原因是好奇和寻求刺激，而为了不断满足好奇感和寻求新的刺激，青少年学生会继续尝试越轨行为。因此，只要对他们的这种心理加以说服，并辅之以严重后果的说明，极大程度上可以阻止青少年学生越轨行为的多次重复发生。次级预防层面的辅导工作可以防止问题的激化和情况的恶化。

(3) 诊断与治疗。这个层面的辅导工作着重在危机调适，对象是已经出了问题，而且问题相当严重的青少年学生，要设法将他们安置在特殊环境中，如感化所的感化服务，接受特殊课程或是由专家、心理医师直接施以个别矫治，协助他们解决适应的问题和辅导他们重新开始有规律的生活。

(2) 协助青少年学生做好准备，克服在成长中所遇到的困难、烦恼和危机，使他们在成长过程中能建立自信，并能顺利度过动荡的青少年期及建立成熟的人格。

(3) 提高学生对自我认识和自我接受的能力，从而确立及发挥内在潜能，学习及掌握解决问题的能力，使能达致个人的成长。

(三) 学生辅导的步骤

通常把学生辅导分为四个阶段：聆听、反应、个人化和引入，这个过程可以用下图示之。

摄影工作规划篇四

前去实习，当然要知道自己去实习的目的和意义了，我将去xxx有限公司实习，岗位是市场营销，通过实习使学生深入理解和掌握已学习过的市场营销基本理论，基本方法和基本技能；进一步缩小理论教学与企业营销实践的差距，为以后学生很快走向社会，适应社会，成为优秀的营销管理人才打下基础。通过毕业实习，达到如下目的：

1、较全面、深入地了解相关工作的关系及重要作用，熟悉现行管理体制及实务操作技能，使学生对所学专业有更为全面的认识。

2、帮助学生进一步消化、补充和巩固已学到的专业理论知识。通过实践环节，检查学生对所学知识的理解程度、掌握程度

和实际应用能力。

3、有针对性地锻炼学生观察问题、分析问题和解决问题的能力，促进学生将所学理论与实践相结合，培养他们脚踏实地、扎扎实实的工作作风，为今后较顺利地走上工作岗位打下一定的基础。

学生通过一段时间在相关岗位上的具体操作练习，应了解实际工作中具体作业流程及不同模式，从而使已学过的专业知识与实践相结合。本实习原则上应选择与市场营销专业知识相关的部门进行，内容包括商品销售、市场调查研究、生产与供应、开拓市场等。毕业实习的基本内容：

1、收集实习岗位相关资料，了解实习单位的组织机构，尤其是旅游企业管理组织机构的设立及其职责权限的划分情况。

2、参与实习单位的工作过程。

3、观摹实习单位的工作活动。包括：商品销售、市场调查研究、生产与供应、开拓市场等。

4、在实习报告中分析评价实习单位管理制度的制定和执行情况与不足，并提出合理化改进意见。

通过毕业实习，进一步掌握本专业的基本理论与技能，在实践中印证自己所学的知识。作为一个实践型专业的毕业生，更要在实习中善于发现问题，并培养分析问题、解决问题的能力，为撰写实践报告和走上工作岗位打下基础。

本次实习，学生要自主选择一个具体领域，深入到其内部进行实践，将所掌握的旅游管理专业的综合知识运用到该行业中，提高在相关领域的实际技术水平，并初步培养动手能力，为毕业时顺利走向工作岗位打下良好基础。其基本目的是了解所在地区、所在行业部门的一般概况，所在单位的性质、

职能，经营、管理水平，特点与创新，发现存在的问题，运用相关知识进行原因分析，提出相应的办法与策略等。

如果公司能给我一个全新的工作机会，我希望在我的试用期间能按照下面计划执行：

首先，学习公司的各项规章制度，了解产品知识，在部门经理的指导下熟悉市场销售情况，这大概需要花费一个星期的时间。

接下来的一周，我希望在公司领导的指导下，对市场中的同类竞争产品进行市场调研，了解竞争对手的销售情况和销售政策。为配合公司开发医院做准备。

对各个科室的重点人物加大拜访力度，每星期保持2-3次的拜访频率。在公司的支持下，逐步打通各个进药环节，争取在试用期的第二个月开发1-3家医院。

对已开发的医院，加强宣传力度，提高销售量。同时，继续加大开发力度，希望第三个月能开发2-3家重点医院。

虽然我知道完成这样一个工作计划难度很大，但我还是愿意接受这样的挑战。勤奋、努力加坚持将是我成功的关键。我相信，在公司领导的指导和帮助下，我一定会成功。

摄影工作规划篇五

提高团队素质，加强管理，制定奖罚制度和激励方案，此项工作不分淡旺季节时时主抓。根据公司下达的年销任务，月销任务，进行每月、每周具体分解到每个区域和部门，并且在完成任务的基础上提高销售业绩。

针对现有代理商和正在开发的代理商进行有效的管理和关系维护，了解他的销售情况和实力，定期拜访和沟通建立良好

的关系。根据公司**年的销售目标，渠道网点普及还会大量增加，要求业务部门积极开展。

对于公司推出的销售活动要严格执行业务推广和品牌宣传，根据市场情况和竞争对手的销售活动灵活策划一些销售促进活动，主攻其劣势同时对代理店员进行专业知识和促销技巧的培训。

- 1、加大铺货与铺货量，保证货源充足，拉动市场，提升销量。
- 2、对活动内容作到环环相扣，责权分明，责任到人。
- 3、选好、选对作好活动的代理
- 4、强化前台服务，克服死板，防止客户流失。
- 5、重点考核区域加大开发力度，有效的发展用户，提升设备的使用率。

全体员工充分发挥团队精神，主抓销售，所有工作重心向提高销售倾斜，全面启动市场，全力完成销售任务。

随着**经营部各项业务的不断发展，以及市场竞争日趋激烈，服务水平已经成为争夺客户一个重要条件。所以上半年，我们一直把提高服务水平摆在一个重要地位。

加强了客户回访维系工作，对重点客户做到每周回访，五星级客户每月回访1~3次，其余每月保持电话回访，有必要再上门回访，较好地完成了市分公司下发的回访数据。根据实际情况，我们在元宵节还为三星级以上用户发放了元宵及小礼品，通过回访工作增强了与客户的感情联络，及时宣传联通公司的各项新政策，了解客户的新需求，从而不断改进我们的服务工作。在平时的工作中耐心受理客户的查询与投诉，赢得客户的好评。我们在不断的改善服务中，树立了联通公

司的新形象。

作好离网用户挽留与维系：

1、由前台营业人员对来办理退网业务的用户进挽留。

2、对准离网用户进行及时的电话回访，根据实际情况对用户进行有针对性的挽留。

3、对不能挽留的用户经用户同意，并出具证明后，对其卡号进行二次销售，降低离网率；

1、普通用户维：

1) 定期对用户电话回访或短信拜访；

2) 节日祝福(短信)；

2、高端用户、重点用户的维护通过平时的积累将高端用户、重点用户作为维护的重点

1) 做到每月电话回访或短信拜访一次(根据用户的要求)，回访要有内容，有落实，最大可能的方便用户。

2) 话费监控。根据用户的需要，对用户进行缴费提醒。

3) 生日祝福、节日祝福(针对不同用户，要有实用的东西)。

4) 挖掘高端用户消费潜力，做好存量市场的二次及多次开发。

5) 亲情服务。(根据不同用户的需求，为用户提供帮助)

6) 定期的上门走访。

建立一支高素质的客服队伍是当前工作的重要保证，为此公

司在全员范围内开展了技术大练兵活动。我们从“立足岗位、注重实效”出发，依照“干什么、练什么、缺什么、补什么”的要求，针对当前客服现状，明确客服经理的职责，明确分工，强化约束机制，突出考核力度，切实落实首问负责制，全面提高客服人员的素质与工作效率，切实做到“内强素质、外树形象”。结合结对子工作，做好星级制度考核，减少与市分客服口的差距。做好客户经营与维系，加大对客户服务的连续性及延续性以服务在我心征文及星级营业厅申报为契机强化员工整体服务意识，真正做到用心服务。

1、制定一套适合我经营部自身的内部管理制度，并严格执行。从自身做起，树立公司形象，抛弃过去一些懒散作风，做到责任明确，任务具体，还要协调好各部门之间的联系，加强每个员工的责任心，充份调动大家的积极性和创造性，使公司形成一个团结协做的集体。

2、在公司内部深入大练兵活动，真正的落实到位，严格按岗位大练兵计划实施。

3、加强公司文件的管理与归档工作，才能在需要的时候有数据可查、有记录可签、有依据可寻、有经验总结、有教训可取。

4、加强内控工作，目前我经营部对内控认识不够，内控流程没有具体到每个流程责任人，更没有认真组织学习过内控流程相关内容，这就使员工防范风险意识不强，对流程风险点，控制措施理解不够，因此，要全员加强内控流程及体系文件的学习，并落实到人，使之认识到内控的重要性。