

市场巡查记录表 市场工作计划(模板6篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

市场巡查记录表篇一

通过近阶段在公司的不断学习与锻炼，我准备从了解用户需求；指导企业生产；开拓销售市场；满足用户需要这几个方面入手，完善我公司市场推广部分的工作，市场工作计划。

通过资料收集与不断的信息与更新维护来掌握市场最新动态。

1. 宏观环境状况：主要包括宏观经济形势、宏观经济政策、金融货币政策、资本市场走势、资金市场情况等等。
2. 制造业市场状况：主要包括制造业的机构、制造业的目标市场、制造业的竞争手段、制造业的营销方式、制造业进入市场的可能与程度等等。
3. 项目市场状况：主要包括现有电芯产品及组装服务的市场销售情况和市场需求情况、客户对锂电产品的潜在需求、市场占有率、市场容量、市场拓展空间等等。
4. 市场细分化：区别客户的不同需求出发，根据客户购买行为的差异性，把客户总体划分为许多类似性购买群体。如：电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商等等。

公司应在市场细分的基础上选择若干个市场面，针对不同的

促销方式，以有差别的产品分别满足不同市场面的需求，如：针对电动工具厂商，医疗器械厂商，应急照明工具厂商有不同的产品及解决方案。我们还可以对交易伙伴进行发送各种各样的网络宣传、广告以及进行电话销售，这样可以达到更好的宣传及营销效果。企业实行多品种经营，能较好地满足不同客户的需求，有利于扩大销售额，保持经营的稳定，增强公司的竞争能力。

1. 企业广告：提供企业信息，着重介绍企业的名称、厂牌、商标、地址、历史情况等，以增强企业在行业、社会和消费者中的形象和建立起好的声誉。是着眼于长期性营销目标的。
2. 形声广告：以电影、电视、电台广播等为传播媒介的广告。特点是传播面积大，传递信息迅速及时。
3. 文图广告：以报纸、杂志、产品目录，广告牌等为媒介的广告。

要从公司的自身条件、产品特点以及“公关”的目标出发，综合、灵活地运用各种“公关”手段。具体来说，可运用到以下各方面：

1. 介绍我公司生产的电芯产品的特点和使用中给用户带来的利益，介绍产品知识，引起用户对产品的兴趣。
2. 密切与新闻报道部门的关系，通过他们宣传企业的方针政策和产品、服务水平。
3. 组织或派人参加有关产品的学术交流活动。
4. 参加各社会团体举办的社交活动，以企业名义支持社会各种福利活动和赞助活动，或以企业名义举办文体活动。
5. 密切与中间商的联系，互通情报信息，及时把产品的改进与创新情况，通过中间商传播给用户。

6. 有目的地收集和学习同类企业的经验, 坚持互相协作, 互相支援。

7. 对社会和用户的意见要求, 要及时处理, 尽量予以满足, 以消除顾客的不满。

8. 与大专院校, 科研单位, 学术团体加强联系, 争取技术指导和成果转移, 并使他们从中得到实惠。

9. 编印有关企业及产品知识的书籍, 发表有关学术论文, 开展以促进销售为目的的合理馈赠活动。

1. 主要优劣势分析: 围绕营销策划主题, 将要开展市场营销活动(如市场调查、新产品开发、市场促销、广告宣传等), 总结拥有哪些方面的优势, 主要是自身优势(即自身的强项)分析, 也应考虑外部的一些有利因素。要利用好有利因素, 发挥出自身优势。

2. 主要劣势分析: 分析与将要开展的市场营销活动相关联的外部一些不利因素和自身的弱项、短处等。要避免和化解这些不利因素, 如何弥补自身的不足, 错开自身的弱项。

3. 主要条件分析: 分析将要开展的市场营销活动所需要的条件, 包括已具备的条件和尚须创造的条件, 逐一系列出, 逐一分析, 以求得资源的最佳利用与组合。

市场巡查记录表篇二

20xx年-0年是我们**地产公司业务开展至关重大的开局之年, 对于一个刚刚踏入房地产中介市场的新人来说, 也是一个充满挑战, 机遇与压力并重的开始的一年。因此, 为了我要调整工作心态、增强责任意识、服务意识, 充分认识并做好厂房中介的工作。为此, 在厂房部的朱、郭两位同事的热心帮助下, 我逐步认识本部门的基本业务工作, 也充分认识到自

己目前各方面的不足，为了尽快的成长为一名职业经纪人，我订立了以下年度工作计划：

在度过了紧张的20xx年之后，房地产行业总算是保住了市场上的地位。我在房地产公司上班也是有很长时间了，对房地产市场的情况不说是十分的了解，但总是还有点造诣的。相信随着市场的逐渐回暖，房地产市场是会回到一个正确的轨道中来的。我对房地产公司的前景还是比较看好的，所以我会一直坚持在房地产公司上班！

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

1、在第一季度，以业务学习为主，由于我们公司正值开张期间，部门的计划制定还未完成，节后还会处于一个市场低潮期，我会充分利用这段时间补充相关业务知识，认真学习公司得规章制度，与公司人员充分认识合作；通过到周边镇区工业园实地扫盘，以期找到新的盘源和了解镇区工业厂房情况；通过上网，电话，陌生人拜访多种方式联系客户，加紧联络客户感情，到以期组成一个强大的客户群体。

2、年底的工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的厂房推界、客户推广，我相信是我们厂房部最热火朝天的时间。我们部门会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我部的工作思路。争取把厂房工作业绩做到最大化！

4、第三季度的十一中秋双节，市场会给后半年带来一个良好的开端，。并且，随着我公司铺设数量的增加，一些规模较大的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的厂房市场大战做好充分的准备。此时我会伙同公司其他员工竭尽全力为公司进一步发展做出努力。

4、在第二季度的时候，公司已正式走上轨道，工业厂房市场会迎来一个小小的高峰期，在对业务有了一定了解熟悉得情况下，我会努力争取尽快开单，从而正式转正成为我们公司的员工。并与朱、郭两经理一起培训新加入的员工，让厂房部早日成长起来。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

最重要的，是我20xx年的一些想法可能很不成熟，希望领导更正。同样在快速列车运行取决于前面带，我希望得到公司领导，各部门首长的正确引导和帮助。展望20xx年，我会继续努力，认真，负责的每一个业务时，处理，而且也有机会寻求和努力争取更多的客户，赢得更多的订单，提高制造业。我相信他们会完成新任务，能够应付新的挑战□20xx年，更多的挑战等着我，我已经准备好。在新的一年里，我相信我可以做得更好，这是灰色的，我一定要做好。回顾过去一个时期的工作时，我对今后的工作有更多的期望，我相信我可以做得更好。在不断发展，公司已经有了进步，我的知识和业务水平也取得了进展，相信他们能够做好在20xx年，我一直在等待！

市场巡查记录表篇三

时间过的真快转眼之间本年度已经接近尾声我是6月30来到xx

学校 承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子并接纳了我在单位工 作这是我走出“幼稚园”的第一份工作当然也少不了我在这里工作的头衔一 一市场专员大专我学的是机电一体化专业对于单位给我安排的市场营销工作 刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起无心做的好因为我没有接 触过市场营销这一块专业我都不知道做些什么做起来就相当吃力。在我不 解与困惑的同时仅凭对市场工作的热情单位的领导对我的成长倍感厚望曾 很多次找我谈心提供我在工作精神上结实的信心和动力伏案沉思这半年我 做一下简单的总结。

3. 工作于实际相符合调研市场前景并做好相应的市场计划

7. 对于市场活动如讲座、校外设点宣传能很好的做好市场活动的策划 并执行

1. 部门建设部门刚刚启动市场体系还不是很完整可是开展市场工作 人员严重不足

2. 部门人员培训经过大半年的打磨并参加总部安排的有关市场业务规 范及市场运作规范的培训已经有很多次已基本掌握了市场招生工作但业务 技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重故专业技能培训不够。

5. 部门创新性新业务的开拓不够业务增长小业务能力还有待提高

6. 整顿单位内部市场品牌资料迎接总部考核

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标为此我 对他们表示由衷的感谢。

“运筹于帷幄之中决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要 强调谋事在先但是我们还要明白年度市场工作

规划并不是营销计划只是基于 年度分析总结的策略性工作思路具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中 首先要做的就是全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、 人员配置目标的拟定其中销售目标为140万/年广告费用目标为1.2万/ 月渠道开发目标为3条/年人员配置为3人。

2. 建立一支熟悉业务而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源 一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员建立一支具有凝聚力合作精神的 销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐具有杀伤力的团队作为 一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题总结问题不断自我提高的习惯。总结问题目 的在于提高市场人员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 法和建议业务能力提高到一个新的档次。

5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施我们还需要通 过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准以更好 的发展客户服务需求并使客户向其他课程上转化。

市场巡查记录表篇四

0**年[]xx市市场管理局在市委、市政府的正确领导下，认真贯彻落实市委经济工作会议精神，紧紧围绕“稳定、发展、效益”这一主题，加强管理树形象，加大招商强后劲，接管社会市场拓空间，以解放思想活动为契机，深化改革，整合资源，优化资产，将市场经济推入可持续发展的良性循环轨道，取得了经济效益和社会效益的双丰收，全年预计完成市

场收入560万元，占年度任务的111%。一年来，市场管理局的事业取得了长足进步，市场环境不断优化，市场交易日益繁荣。但为适应市场发展的需要，我们要进一步解放思想，加快发展，改变以往的经营理念和管理模式，做实做强市场，提升市场品位，最大限度的发挥市场的承载作用，争取要在20cc年有重大突破。为实现上述目标□20cc年我局重点抓好以下四个方面的工作：

为发挥耒阳的区位优势，形成湘南贸易旺市，我局计划在近几年内将城区几个骨干市场升级改造成超市型市场□20cc年，我局管辖的三个城区骨干市场升级改造将全面启动，灶市综合市场规划设计、拆迁工作已经完成，改造工程总投资3400万元，总建筑面积25000平方米，营业面积9000平方米，将建成一个高标准的、新型的综合型市场，为带动灶市地区的经济起到至关重要的作用；蔡子池蔬菜批发市场计划xx年完成规划、设计及拆迁工作，拟总投资4000万元，按照超市型蔬菜市场要求进行改造，有效改善我市市民的菜篮子工程；金山服装城是城区商贸的金山角，现有市场的容量与不断发展的城市规模很不适应，同时消防隐患异常突出，为尽快消除安全隐患，二期改造工程政府常务会议已经通过，市场规划、图纸设计已经完成，招商协议初步达成，市场拆迁工作也正在逐步实施，计划20cc完成总投资1个亿，完成商城部分建设，该市场通过改造兴建，将进一步扩大面积，改善环境，增添设备，优化组合，无论在硬件设施上和软件管理上都堪称一流水平，居全省先进地位，“栽好梧桐树，引来金凤凰”，市场人气会更旺，生意会更火，可谓建好一座市场，造福一方百姓，市场将呈现一片欣欣向荣的景象。

20cc年，我们要引进先进的管理经验，在管理模式上有新突破，在工作方式上有新改变，特别是要制订规范的市场管理制度，用制度约束经营户，推进市场经济的发展。

一是计划推行经营户积分管理制度，对违反市场管理条例的

进行扣分，有突出贡献的给予加分，采用评选文明经营户的作法，给予精神、物质奖励，让积分和评选与租金挂勾，对违反市场管理条例且屡教不改的经营户，将终止其合同，严禁进入市场经营。

二是规范门面转让制度，严禁经营户擅自将门面转让，如有特殊情况，确需转让，要严控高价转让，以保持市场的平稳。

三是规范门面转租制度，特别是严控转租标准，实行限额控制，以保持市场的长兴不衰。

接管社会市场是市场管理局的一个重要举措，我局在接管方面已迈出了喜人的步伐，市场业主反映较好，成绩值得肯定。20xx年国务院取消工商两费的收取，市场经营户的负担进一步减轻，但同时出现部分社会市场无人管理或无法正常管理的局面，为此，我局争取20cc年将城区尚未接管的社会市场尽量全部纳入我局管理范围，同时加强对农村社会市场的指导，把条件成熟的市场接管过来。我局将充分发挥专业管理队伍的优势，将市场管理和物业管理有机结合起来，为市场管理与物业管理探索一条切合耒阳的管理路子。

我市市场发展较快，但缺少合理规划布局，大多数市场都是以房地产开发为主，所以市场建设布局存在不合理性。按照协调可持续发展的原则。20cc年我们将努力搞好新建市场的论证、考察和报批，联合商务局、工商局等有关部门全面清理市场，加强市场建设的监督管理，严格把好新建市场的审批关。

20cc年将是我局快速发展的新起点，我们的市场升级改造大潮已经拉开序幕，憧憬未来，我们信心百倍，市场管理将进一步完善，市场经济将飞速发展，为我市的经济发展贡献力量。

市场巡查记录表篇五

1、 新芙蓉的市场定位

新芙蓉的市场定位决定了新芙蓉广告定位，在广告诉求上就必须与其他市场拉开档次：

第一，我们的规模和定位要求我们的广告必须是高品位、大手笔，与其小家子气不如不做；

第二，我们不打价格战，进行低价竞争；

第四，我们的广告以尽量少的投入，达到最好的效果。

2、 新芙蓉消费群体

新芙蓉的潜在消费群体集中在政府职员、公司白领、业界精英、成功人士等具有中、高档消费水平的人群，所以在媒体选择和广告制作上也必须上档次、上水平。

二、 广告投入分析

2、 公司在正常营业期间的广告投入可以控制在25万元/月以内，到20xx年2月春节前的5个月广告总投入在75-100万元；有必要在一个特殊时段(如正式开业、特别活动、春节等)进行集中投放，造成轰炸效应，平时间断投放，保持消费者的印象。

3、 日常的报纸广告投放一般每月4至5次，集中在每周的周五，为周末的活动作铺垫，平均每月的广告投入约为10万元。

4、 电视的广告投放的内容一般是形象广告，不经常进行修改(还可以节约广告制作费用)。一次投放计划应在半年以上，一般以5秒的形象广告或冠名等形式出现，这样既可以节约大

量资金投入，又可以保持一定的连续性，平均每月的广告投入约为10万元。

5、其他广告：包括车身广告、户外广告、楼宇广告牌□pop宣传单页等。公司前期的广告主要还是以即时广告为主，如电视在一个特定时段(晚上)，报纸也在特定时段(早上)，对其他形式的户外广告(如候车亭、的士车身)可以适当考虑□pop宣传单页既可以在市场内部使用，也可以在市內繁华地段派发，费用低廉，是十分有效的宣传手段，后期必须实施。所有其他广告的每月总广告投入约为5万元。

三、 媒体选择

1、 电视媒体

选择湖南经视，湖南经视的收视率很高，覆盖面广，收视人群与新芙蓉的客户群较吻合。湖南经视旗下的综合、都市、生活可以考虑投放套装计划，既可以提高覆盖面，还可以签下更低的广告折扣。

长沙政法频道在长沙的收视排名大约在第5位，收视人群与市场的消费对象并不是十分契合，但公司目前投入十分巨大，而且因为种种原因，广告的价位高，投放密度大，十分有必要进行调整。我们大胆建议：将今年11月将10万元押金投放完成后停止长沙政法频道的广告。

其他的电视频道暂不作考虑。

2、 平面媒体

选择潇湘晨报，潇湘晨报发行量大，覆盖面广，读报人群与新芙蓉的客户群较吻合，品位较高，长沙晚报可以作为辅助投放。

三湘都市报、当代商报、东方新报在发行量、覆盖面、品位都落后于潇湘晨报和长沙晚报，我部门认为以上报纸不再做任何广告计划。

3、 广播电台

如果公司广告费用充裕的情况下，可以选择交通频道，其收听率和覆盖面的优势都十分明显，同时新芙蓉目前的地理位置还市民不是特别熟悉，的士司机熟悉新芙蓉就显得十分必要，其他广播电台不作考虑。

四、 营销活动

各类营销活动是提高市场知名度和美誉度，提高市场营业额的有效手段，新芙蓉的各类营销活动主要是专题活动和酬宾促销活动，每月作一次计划：

1、 专题活动：活动的周期一般半个月至一个月做一次，如“明星见面会”、“金秋音乐会”等，时间主要集中在周末，活动的主要目的是提升新芙蓉的形象，并带动市场的销售，专题活动的费用一般由公司分承担，但我们可以选择效果好，投资省的好项目。

2、 酬宾促销活动：一般是常年做，要求每个经营户每周都要有特款，市场每月有一个酬宾主题，酬宾促销活动的费用一般由经营户分担。

3、 营销资源整合：新芙蓉可以利用自己的品牌和资源和相关行业进行资源整合，如向知名楼盘、家装公司、婚纱影楼、健身休闲等行业借势、换势，利用新芙蓉的无形资产开展营销活动。

一、 电视媒体广告计划

- 1、 选择媒体：湖南经视，包括综合、都市、生活；
- 2、 投放期间□20xx年10月底至20xx年4月初，共6个月；
- 3、 投标情况：现已经有金孚广告和大华广告两家公司竞标；
- 4、 其他说明：由于各公司的套播方案不同，所以每月的报价也不同，主要看公司准备如何投入(详见附件)。

二、 报纸广告

- 1、 选择媒体：潇湘晨报；
- 2、 投放期间□20xx年10月底至20xx年3月初，共5个月；
- 4、 建议公司适当减少报纸广告的投放量，以每月2—3次为宜，重要 日期集中投放。

三、 户外广告

从公司目前情况看，大型户外广告牌、候车亭的投入巨大，只能选择“社区健康宣传牌广告”，情况如下：

- 1、 投放地点：长沙各大社区，共100块广告牌；
- 2、 广告牌尺寸□ 0.8m×1.2m；
- 3、 投放时间：1年；
- 4、 广告费用：每年4万元。

市场巡查记录表篇六

随着节日的气氛渐渐淡去，我们迎来了崭新的学期，与此同

时学生会的.工作也进入了新的轨道。上学期在王老师和主席团的带领下，我系学生会积极配合院学生会的工作，虽有不足但总体上取得了骄人的成绩。经过上一个学期的磨砺，我们积累了很多经验。在新的学期里我们会更加努力，不断完善自身的不足之处，使学生会朝着更完善更和谐的方向发展，再创辉煌！因此，我们特制定了本学期的工作计划：

- 1、执行学院方针政策，积极协助老师，配合院学生会工作，及时完成各项工作。
- 2、做好市场营销策划大赛的相关准备与组织工作。
- 3、组织协调及管理学生会各部门工作。
- 4、领导学生会形象、风气的建设。
- 5、对学生会内部的工作规程进行完善、改革。

（一）秘书处：

- 1、配合主席团，结合各部门具体情况提交学生会本学期工作计划和工作总结。
- 2、及时传达主席团的决议，做好会议教室的申请、会议通知及考勤、记录工作。
- 3、与团总支办公室共同制作新一学期的团总支、学生会成员值班表。完善各项制度，配合老师工作，促使学生会的工作更加制度化、规范化的进行。
- 4、负责学生会组织的精品活动的报道工作及各种文件的及时收取。
- 5、配合其他部门工作，做好各部门之间的协调。

（二）学习部：

- 1、多创新组织一些与本专业相关的活动，以培养同学们的专业素质。
- 2、积极配合其他部门做好各项活动。

（三）自律部：

- 1、做好大一新生的升旗、晨跑、晨读、晚自习的签到及纪律检查工作。
- 2、维持系里各项活动、会议的秩序。
- 3、及时张贴海报，使同学们能够及时了解各种信息。
- 4、协助其他部门做好各项工作。

（四）生活部：

- 1、做好xx级新生助学贷款的相关工作。
- 2、完成贫困生助学金、奖学金的评选工作。
- 3、认真完成好星级宿舍评比工作。
- 4、做好系里各项体育活动、赛事的供水工作。
- 5、积极配合其他部门做好相关工作。

（五）文娱部：

- 1、举办“k歌之王”比赛，发掘歌唱人才，丰富同学们的校园文化生活。

- 2、协助院文娱部进行班级合唱比赛的准备和组织工作。
- 3、创立“信息园”板块，将学生区的信息及时传达给旅游学院的同学们。
- 4、帮助院文娱部完成旅游风采节的相关工作。
- 5、协助其他部门做好各项工作。

（六）宣传部：

- 1、负责系里各类海报的制作，及时准确地向同学传达信息。
- 2、加大宣传力度，扩大市场系的知名度和影响力。
- 3、配合文娱部做好“信息园”板块。
- 4、与团总支宣传部合作，共同举办“涂鸦”大赛。
- 5、积极配合其他部门做好各项工作。

（七）体育部：

- 1、办好本系传统精品活动“三对三”篮球赛。
- 2、组织做好系足球赛的相关工作。
- 3、协调其他部门做好各项工作。

（八）外联部：

- 1、加强对外联系，为同学们提供兼职锻炼的机会，提高实践能力。
- 2、为本系k歌之王、足球赛、涂鸦大赛等各项活动拉赞助，

提供活动经费。

3、利用学校举办娱乐活动（如演唱会）的机会进行相关的销售活动以赚取活动经费。

4、配合其他部门做好各项工作。百分热情，全心服务，携手共进，续写辉煌！