

2023年营销月度工作计划(模板7篇)

计划是提高工作与学习效率的一个前提。做好一个完整的工作计划,才能使工作与学习更加有效的快速的完成。什么样的计划才是有效的呢?下面是小编为大家带来的计划书优秀范文,希望大家可以喜欢。

营销月度工作计划篇一

一、营销员本周重点工作是催款,四月份的催款回收率评比截止时间为5月7日,评比结果将于下周公布。

二、督查室下达特殊行业水表普查处理结果通报,对辖区内发现水价不符的营销员给予通报批评和警告,并责令调整。

三、安排下周抄表事宜,要求营销员抄表时检查三项通知的实施效果,对没下到位的进行统计,并于抄表结束后尽快落实。

四、5月7日下午召开一公司五月份工作会议,会议传达了总公司四月份各项经济指标和中层例会精神,总结了一公司近期工作进展情况,陈经理在会上指出一公司最近工作质量有所下降,要求督查室督察到位,吸取特殊行业水表普查的经验,把今后工作做细。

五、本周学习由客服三区组织,学习主题是员工应有积极的工作态度。从下次学习开始将调整学习形式:由各部门抽出讲课人员同时讲课,现场评出优劣,以提高重视学习的程度和学习效率。

六、换表班抓紧落实表池改造工作。

七、换表班本周共换表11块。

营销月度工作计划篇二

本群旨在为单身人群提供一个“结益友，觅姻缘”的平台。

一、男女会员可直接在群内自由交流互动；

二、会员第一时间优先分享最新姻缘信息；

三、从10月1日起，每位会员一年赞助费300元。

4、管理人员有权在必要时对恶意挑衅管理人员权限的人员进行处理；

5、如有以上行为者，管理员可对其发出警告，如若不改，可请其退出qq群。厉，在4月份的专县生考试中取得好成绩。

群公告3 1、文明聊天、团结友爱；

4、聊天敏感内容尽量避免直接使用关键词，用通假字，符号代替；

营销月度工作计划篇三

3个月的试用期转眼就到了，在这3个月中，我较快地适应了新的工作，融入了新的团队里，也得到了同事和领导的肯定，不过也存在一些不足的地方，我想这些都值得自己去总结，去思考，去提高。

记得刚来的时候对各方面都不是很熟悉，周围的同事和领导都给与我很大的帮助，让我尽快地完成团队角色的定位。现在的工作岗位是销售统计分析和结算，主要负责编制每天的掌控表推移表，由于以前从事过相关岗位的工作，对erp系统的操作以及excel的数据处理还算比较熟练，所以上手起来比较快，仅1周的时间就可以独自担当起每日销售报表的编制

工作。

虽然每天的报表编制比较机械和重复，但是我认识到了在重复工作中可以挖掘许多不重复的工作，在编制过程中可以学习到新的专有名词，学习到怎样节约时间提高工作效率等等。在结算工作中，除了高要求地完成结算表的编制以外，还努力做好销售部和财务部之间的沟通，配合财务部的复核工作。除了本职工作以外，还积极配合其他部门的工作，例如市场部的每月销售数据包都是我帮他们更新新的数据包，其实这些工作其他部门可以独立完成，但是他们对于订交提数据，车型以及18位码都不太熟悉，花的时间更多，如果我花一个小时能为他人节约2个小时，这件事是值得做的。

在10月底，接到了去销售部新员工分赴xxx专营店的实习任务，同时要监控其委托贷款的情况。在12个人当中我被安排到第1个去，当时还有些不太愿意，因为那时候才来公司不到1个月，是12位员工中进公司最晚的，许多方面都不太了解，似乎有种“赶鸭子上轿”的感觉。但是我毕竟工作过1年，所以也比应届毕业生有更好的适应能力，随即准备了许多资料路上看，晚上看，在最短的时间了解了专营店的知识。在实习过程中积极配合督导完成了监控委托贷款的任务。在实习后，将自己的实习体会写成了1篇30多页报告，同时也给后面实习的新同事开了个头，无论在工作上还是生活上。

12月的销售精英大赛总决赛，我有幸成为了top20的选手管理员，主要负责选手们的吃，住，行。在整个过程中和选手们结成了深厚的友谊，自己也收获了许多许多。第一，时间观念，只要自己想着去等别人，就不会存在别人等人的情况了。第二，对困难要估计充分，因为很多突发事情是让人措手不及的。第三，忍，在沟通的过程中可能存在许多障碍，可能会碰到很多钉子，只有先忍下来，把事情做好了才是最关键的。

同时，也清楚地认识到自己的不足，特别是对销售结算这块

还不能做到100%的胸有成竹，其实每项工作都需要一定的时间去熟悉，去沉淀，这3个月中，专营店实习就占了2周，后面的销售精英大赛和新员工培训，再除去假期，真正去操作本岗位的时间其实并不多，现在仅仅能够完成硬体折扣和简单的促销结算，我想这是我不足的地方，也是我以后要加强的地方。

转正不是意味着待遇上会好一些，更重要的是从此刻起自己已经是东风日产的一名正式员工，在工作上必须对自己要求更加严格，真诚沟通，做好份内事。

营销月度工作计划篇四

上半年，华晋销售分公司认真贯彻落实集团公司20xx年工作会议安排部署，紧紧围绕“33599”年度工作目标和经营，科学组织营销活动，克服销售环节中的各种困难，加强产运衔接，主要产品销量、营业收入超额完成进度计划，同比有较大幅度增长。

（一）主要产品销量超计划，同比增长较快

上半年，销售分公司累计销售自产煤121.66万吨，其中：沙曲矿108.01万吨，吉宁矿13.63万吨，完成均衡计划的114.77%，比上年同期增长23.38万吨，增长23.79%，由于销量增长影响销售收入增长0.74亿元。其中：沙曲矿同比增长9.74万吨，增长9.91%，吉宁矿同比增长13.63万吨，增长100%。

（二）营业收入完成进度计划，同比增幅较大

上半年，销售分公司累计自产煤销售收入11.16亿元，其中：沙曲矿10.24亿元，吉宁矿0.91亿元，完成均衡计划的103.33%，同比3.78亿元，增长51.22%，其中：沙曲矿同比增长2.86亿元，增长38.75%，吉宁矿同比增长0.91亿元，增

长100%。

（三）各类产品销售价格均比上年同期有所增长，商品煤综合售价虽未达到计划标准，但比上年同期增幅较大。

上半年，销售公司销售的各类煤炭产品销售平均价格均比上年同期有所增长，由于价格增长影响销售收入增长3.04亿元。其中：精煤平均售价1376.77元，比上年同期增长86.34元，增长6.69%，中煤平均售价204.62元，比上年同期增长45.25元，增长28.39%，煤泥平均售价42.74元，比上年同期增长14.86元，增长53.29%。原煤的销售价格不具可比性，但收入因此增长0.91亿元。

（四）销售费用使用情况

上半年销售费用1366.81万元，比上年同期增长229.09万元，增长原因为预提的办公楼修理费用。可控经费273.87万元。

主要工作思路：贯彻落实山西焦煤集团和中煤能源集团工作会议精神，围绕华晋公司“33599”年度工作目标和“十二五”发展战略，抓好主体矿、整合矿、贸易煤（销售公司）三大板块的煤炭销售，理顺销售关系、完善销售票据手续；不断加强销售管控力度，认真分析研究市场，根据商品煤品种的增加和差异化的用户需求，合理调整优化市场结构；严密关注商品煤质量变化，继续做好“平质保牌”工作，及时处理商务纠纷；发挥好铁路运输计划和专用线的优势，利用现有的销售网络平台，做好多品种、跨区域的交叉销售模式，全力支持销贸一体化运行，实现华晋销量的稳步增长；多种方式与用户或洗选加工企业合作，最大限度地把原煤转化成精煤，走精煤战略，提高产品附加值；继续加强员工的全方面培训，提高业务素质，发挥个体专长，打造一支煤炭营销行业精英团队。（一）充分认识加强销售工作的紧迫性，围绕安全销售中心工作苦干实干，形成和谐高效的运行机制。

地销精煤的价格变化。对产得出、运得走、销路畅的矿,要加大生产力度,增产增销,并要做好优化劳动组合、安全生产、加强质量标准化管。要根据市场需求变化,科学协调煤炭生产,加强组织产销协调和运输衔接。根据市场需求,控制总量,在稳定煤炭市场供应的同时,合理控制煤炭企业库存,处理好安全与生产、安全与效益、眼前利益与长远利益的关系,坚持科学发展。在强化煤炭生产的组织管理的基础上,努力提高矿井持续发展能力,利用当前煤炭市场调整时机,积极调整销售组织。

作为销售公司,我们的中心任务就是搞好销售,我们的各项工作都应该紧紧围绕这个中心,服从和服务于这个中心工作。做好服务工作,首先要大力弘扬“三不”精神,推广“一线工作法”,跑现场,抓质量,肯于吃苦,乐于奉献,靠前指挥,工作到位,及时研究解决生产销售过程中出现的各种困难和问题。必须杜绝技术服务不到位、工作质量不高、信息反馈不及时、业务衔接不顺畅等突出问题,努力实现正规循环、稳产高效。其次,要牢固树立“安全责任重于泰山,职工生命高于一切”的安全理念,坚决贯彻落实国家安全生产方针,正确处理安全与生产、安全与质量、安全与效益的关系,当生产与安全发生冲突时,生产必须给安全让路,坚决做到不安全不生产。再次,要努力做好宣传动员和职工思想政治工作,把集团党政的工作部署转化为职工的自觉行动,保持职工队伍高昂的工作热情,形成和谐高效的运行机制。

(二)积极主动出击,加强市场调研,不断开拓市场,及时、真实、准确地了解和掌握宏观、微观经济信息,达到合理配路资源。

要积极关注市场变化,及时掌握了解煤炭市场行情,尤其把握不同季节煤炭需求增加的有利时机,加强产运销调解,不断开拓市场,巩固老用户,开拓新用户,组织开展形式多样的促销活动,加大省内外、国内外市场的开拓力度,坚持让利不让市,要有长远意识,宁可暂时牺牲点眼前利益,也要保住长期的战略

合作伙伴关系和市场已有的份额。要大力发扬老煤炭运销人员的“走遍千山万水、想尽千方百计、说尽千言万语、历经千难万险”的精神,主动出击,巩固老用户,开辟新市场。尤其是与电力与用煤大户签订中长期的供需协议,确保煤炭市场稳定。要把企业的生产经营和销售工作纳入市场经济的大循环圈,以开展“敬业、严管、降成本、增效益”活动为契机,在煤炭质量、销售环节、售后服务等方面进行严格管理。要把质量视为企业的生命,不允许发出的煤炭有质级不符或亏吨现象存在。要进一步端正经营思想,严格执行煤质运销管理办法,加强煤质监控,确保华晋焦煤的优质品牌,进一步落实“三不”政策,加强货款回收。

(三) 树立市场意识,改进营销策略,提高服务质量,保持加快发展的危机感,为公司谋求长远利益。

首先要改变过去的官商作风,树立用户就是上帝的观念,从方便用户、促进销售出发,扩大服务事项、延伸服务内容,实行销售、财务结算、发运“一条龙”服务,简化客户购煤手续,满足用户定矿、定点发售要求,保证外运煤的数量、质量经得住用户的'认可和检验。其次在运用灵活的营销策略方面,要遵循市场经济的规律,超前思考,因势利导,适时应变,突出焦煤重点,抓住用煤大户,兼顾一般用户;价格上,实行优惠政策,让利不让市,暗降明不降;营销方式上,多管齐下,采取联营、代理、仓储、赊销、易货贸易等,开辟新途径,加大销售量,尽最大可能降低库存量。在实施营销策略中,本着互惠互利、利益均沾的原则,建立供需双方利益共同体;促销要更新观念,设立必要的中介费制度,搞活流通渠道,调动销售人员的积极性。

市场总监、销售经理、区域经理,大大小小上百家企业都在抢人才,抢市场,大家已经真的地感受到市场的残酷,坐以待毙。总结是为了来年扬长避短,对自己有个全面的认识。

转眼间□20xx年已成为历史,但我们仍然记得去年激烈的竞争。天气虽不是特别的严寒,但大街上四处飘飘的招聘条幅足以

让人体会到20xx年阀门行业将会又是一个大较场, 竞争将更加白热化。市场总监、销售经理、区域经理, 大大小小上百家企业都在抢人才, 抢市场, 大家已经真的地感受到市场的残酷, 坐以只能待毙。总结是为了来年扬长避短, 对自己有个全面的认识。

营销月度工作计划篇五

1. 做好离职人员交接工作, 监督交接过程, 并要求离职员工在离岗之前将自身岗位所有工作职责、岗位技能、注意事项在离职一个月的时间内全部教授给新到员工, 确保正常工作不脱节, 同时及时关注其他员工心理动向, 及时给予沟通和交流, 努力提高新员工的各项业务技能和岗位技能, 加强锻炼新员工的独立处理营销部日常事务的能力。
2. 为各部门第一季度评选的服务明星拍照片, 并制作成服务明星牌匾在卖场内企业文化墙悬挂, 为员工树立良好的榜样形象, 为每月评选的公司团队销售冠军、亚军、服务明星制作成精美锦旗, 悬挂在各获奖品牌展台的显要位置, 以促进品牌的美誉度提升。
3. 在万人空巷抢格力的活动前期认筹工作中, 带队在九曲花园、旭阳集团、美多商贸城做格力认筹宣传活动, 全力推进商场格力空调的销售工作, 三天共认筹八十余台。
4. 提前做好了4.2日格力抢购、商场夜场活动的前期准备工作, 定制了夜场六层大蛋糕, 活跃卖场气氛, 将夜场整点抽奖活动氛围一直坚持到最后一次抽奖, 积极配合公司营销中心, 全力和交通音乐台主持人潘岳、电视台主持人紧密合作主持格力抢购电视台直播活动和四月二日至四月六日期间的八场电台现场直播工作。
5. 学习执行公司新会员活动, 将新会员活动制作张贴在服务台

现要位置，全员向顾客推广办理会员卡和积分礼品兑换[tcl电视、美的空调在认筹活动期间，要求员工做好推广工作，每人设定销售任务，努力推动tcl电视和美的空调的销售工作。

6. 坚持每天记录上报不满意信息记录，强调信息的及时传递、跟进、回复。坚持每天上报营销部会员、公司活动、部门活动赠品发放统计表，方便商场领导和部门主管及时了解活动赠品使用情况。

7. 根据公司要求，提前到临沂市第三届海棠(市花)节基地考察场地，联系参展事宜，并签订参展合同、积极协助各部门组织出展物料和机器，海棠节期间根据商场要求带队参展，和商场陈主任等其他领导坚持在活动现场，为保证商场货物的安全和商场陈主任等领导共同吃住在活动现场，在昼夜温差很大的情况下持连续夜间值班三晚，并每天早起出展和下午收机器。

8. 制作了公司家电惠民双补活动的宣传广告喷绘制作，为商场各部门及时打印品牌活动pop[]书写爆炸卡。每天要求广播员在卖场播报营销活动，为员工过生日，送温馨祝福。

1. 继续关注新员工的培训学习工作，随时关注成长情况。

2. 保证五一期间的正常接待工作，招聘4-5名临时促销人员。

3. 公司五一活动的前期组织准备，带领员工学习活动细则、操作方式和注意事项。

4. 设计制作公司五一活动的广告橱窗喷绘、大篷车广告、皇冠帽、海报等工作。积极协助商场经理和其他兄弟部门的工作。

营销月度工作计划篇六

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

一、总结：

x月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢xx□xx的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他（她）们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦忙时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多

质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

二、计划

爱自己的工作，爱自己的团队

营销月度工作计划篇七

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4、结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造

最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力。

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2、营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

2、不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平

3、加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4、结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20__年个人工作计划。