# 2025年营销策划工作总结(14篇)

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-01-17

*营销策划工作总结一首先，策划部门的工作是为了更好的服务销售部门，为销售提供更有利，更鲜明，更便利的获客途径。同时无论是平面内容的设计，还是文字的撰写都需要从销售的角度出发，结合策划的创意，向目标受众表达项目产品及品牌内涵，这样才能为销售提供...*

**营销策划工作总结一**

首先，策划部门的工作是为了更好的服务销售部门，为销售提供更有利，更鲜明，更便利的获客途径。同时无论是平面内容的设计，还是文字的撰写都需要从销售的角度出发，结合策划的创意，向目标受众表达项目产品及品牌内涵，这样才能为销售提供更有利的条件。

其次，是媒体渠道的选择及把握要精确。例如在10月初我们进行的微信朋友圈广告投放就给了我很多反思和启发。在渠道的选择上微信朋友圈广告无疑是流量最大，接触受众最广的平台，但也正是因为其千亿级的流量，导致我司近12万的广告投放，仅两天时间就消耗了90%以上，这种情况的发生，一是我们低估了这种广告平台的流量，二是我们没有做好投放前的交底工作，表现在没有与广告商明确的表达投放时间跨度，没有事先约定投放效果，没有做好投放阶段调整。在之后的工作中，如有此种广告投放，我们需要做好以下几点：

一，约定投放时间，包括每日投放时间，整个广告投放的时间跨度。

二，根据现阶段投放效果调整投放条件，将整个广告投放分为三到四个阶段，从第二阶段开始，根据前一阶段客户条件选择，及投放效果进行调整，为之后的广告投放提供有力的支撑。

再次，进行方案撰写的过程中，需要注意以开发商的角度及需求撰写，不能只凭个人感觉，同时撰写的过程中要注意事前沟通，撰写过程中的交流以及事后调整，尽量不要出现大面积反稿的情况。另在方案撰写过程中要总结必须的部分，形成撰写体系，方便以后方案撰写。

最后，作为需要三到四人的部门，在明年的工作中要做好人员的招聘及协调，这也正是自己十分需要成长的部分。

而我对策划部门的规划是在项目有三到四个时，需要配备一个平面设计，负责项目平面广告，日常宣传图片的设计；一个文案，负责相关项目文案的撰写，搜狐号及头条号等的运营；一个策划助理，负责日常甲方的配合沟通，活动方案的撰写及执行，竞标方案部分撰写工作及日常市调工作。

而这些绝不是一朝一夕就能配备齐全的。此三个岗位优先级应是策划助理，平面设计，文案。

在明年的工作中也会根据此情况进行人员的招聘。以上是我对本部门工作总结及明年工作计划。

**营销策划工作总结二**

秋风送爽，丹桂飘香，在一片喜庆祥和的氛围中，紧张有序的中秋销售工作暂时告一段落。作为公司的一员，生鲜主管的我时刻铭记自己的责任，认真履行自己的职责，以良好的心态、百倍的精神全力投身中秋节的销售当中。在公司领导的正确决策与指导下，经过大家的共同努力，基本完成了公司交给的各项任务，为公司提交了一份及格的答卷。但我们的工作还存在很多问题,为吸取经验和教训，现将中秋节的销售情况进行相关分析并总结如下：

中秋销售与20xx年销售同比(略)。

“中秋节”小长假期间，经在系统里查询：20xx年xx店总销售891655.93元，生鲜部总销售249433.50元，销售占比27.97%;来客数2300人,客单价18.1元。而在20xx年芒市店总销售1263219.15元，销售占比20.07%;来客数1950人,客单价21.7元。两年同期相比销售额客单价有所提升,但销售占比与来客数都有所下降。

同样通过以上图表可以看出在20xx年中秋节整个生鲜部同比去年销售有所提升。其中，水产组与日配组上升较大，上升原因是：一、水产组新增加了设备(敞开式卧柜);二、日配根据公司要求对奶制品进行统一陈列。以上两个原因对中秋节销售起到了推动作用。而熟食组与南北干货组销售下降幅度较大，原因是:20xx年熟食组有联营面包，自制的月饼销量好，但今年已撤场;南北干货在中秋节前夕进行了临时陈列调整，顾客不熟悉陈列位置，再加上炒货备货不足，造成这两个组别销售下降。总的来说，总体销售额和营业额呈上升趋势，据分析上升主要是因为物价上涨，和卖场调整有一定关系，但销售占比和来客数有所下降，原因可能是品项缺失，员工服务技能不高所导致。

1、员工流失较大，新进员工较多，业务技能与熟练程度不高，基础管理薄弱，部分主管对员工未起到传、帮、带作用。

2、对已撤场的商品与缺失的商品品项没有及时引进，对不能引进的商品没有应对措施及处理办法。

3、数据分析能力不强，对联营商品关注度不够，造成联营商备货不足,对即将缺货和已缺货商品的关注度不够，造成畅销商品未能及时补货，出现空档。

中秋节过去了，虽然取得了一些成绩，但还存在一些问题，针对这些问题，我们应做出一些应对措施，以迎接国庆黄金假期的销售。

1、加强店面的细节管理，在商品安全，库存管理，卖场卫生，商品陈列上下功夫。

2、员工进行定期的劳动纪律，服务及公司流程的培训，对新员工进行一对一的帮带，做好挖潜工作。

3、对未引进的品项进行梳理，及时引进，加强单品考核，加大淘汰力度，扩大畅销品的有效陈列，对于联营商加强管理，特别是大节的备货，及时跟踪，及时应对。

4、加强学习西联系统各模块的作用，增强对数据的分析能力。

总之，面对国庆和明年的机遇与挑战，我本着务实扎实的原则，更好地肩负起自身的职责，加强理论业务学习，勇于实践，使自己的业务水平，管理水平全面提高，为公司发展奉献自身全部的能量。在新的销售旺季中我将更加努力的投入到为之奋斗的美好家园超市事业中去，用发展，用效益来回报公司，实现自身的人生价值。

**营销策划工作总结三**

过去的20xx年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作；

3、完成媒体推广的执行；

4、完成公司领导交代临时工作；

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会；

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者

生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句\"谢谢\"就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了\"今天工作不努力，明天努力找工作\"作为自己的座右铭。

20xx年，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产

产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**营销策划工作总结四**

我于200x年x月x日进入公司，在营销策划部从事文案工作。在营销策划部经理、主管的领导和帮助下，我对公司各项规章制度和办事流程有了清楚地了解，也从部门领导和其他同事身上学到了很多新的知识，我的工作能力也由此得到很大提高。

进入公司三个月时间里，我主要负责公司文案撰写和与xx广告公司的日常联络工作。在公司各部门领导的正确指导和各部门同事的密切配合下，我能按时优质完成领导布置的各项工作，同时积极督促xx广告公司按时完成各项设计文稿和图片，保证了公司各项宣传推广活动的顺利进行。

除了公司的日常工作，我参与了9月10日“教师节感恩嘉年华“和10月2日——4日的20xx年“家在xx“洪山广场房展会等两次大型公司活动。在活动的前期准备和后期展示期间，我充分发挥主观能动性，积极提供有效建议和意见，主动按时优质完成公司和部门领导安排的各项工作，为活动的顺利进行作出了自己的贡献。

面对即将开展的xx·xx新城二期工程，公司前期必将开展各项大型户外推广活动，同时也会积极参加各类房地产交易会，以提升品牌形象，促进楼盘销售。通过前期参与的各项大型活动，我觉得公司在大型展示活动上应做好相关准备和考察工作，具体建议如下：

1、公司在继续刊登报版广告，树立楼盘和公司形象的同时，可以积极参与目前举办的各类室内外房展会，以促进一期剩余楼盘销售和二期楼盘预售。

2、如参加室外房展会，事先应仔细观察布展场地。特别要注意天气情况和风口位置，布展时应避开风口，以免吹坏喷绘。天气如有变化，也应提前做好防雨用具等准备工作。

3、参展展架外形应事先做出效果图，如有可能可请搭展公司事先设计展架外形，以便公司参考，确定最佳外形。再由广告公司根据展架外形需要，设计相应喷绘图案。

4、参展所需相关布展装备，如遮阳伞、足够数量的桌椅板凳、各种类型的房模、整体规划模型和音响设备、宣传片都应提前备齐，以便现场布展。

5、目前市民大多爱贪小便宜，通过登记发送小礼品，可迅速积聚人气，并获得大量顾客信息，以便日后销售需要。如有可能，公司可事先准备带有公司或楼盘标志的免费小礼品若干，以便当天在现场发放。

6、免费看房专车发车至少应安排两辆车，而且班次应该尽可能密集，只要有市民需要看房，就应马上发车。到现场后车辆应迅速返回，不要长久停留一处。

**营销策划工作总结五**

在xx总和xx总及各部门领导的带领下，贯彻公司文化及理念，开创行业重大创新为我们共同的目标去奋斗。回顾这一年的工作历程，作为太和品牌的销售人员，虽完成公司的暂定目标，但工作中存在不少的问题，希望公司能给于指正。为了来年更好的完成太和的营销工作、实现既定目标，特对阶段性的销售工作进行总结。

刚进公司那会，什么都不懂。公司本着培养的目的把我招至太和的大家庭，通过近一年的学习及摸索，我主要从以下几个方面来总结。

1、工作方面。虚心向同事们学习，不懂的多问、多看、多想。努力提高服务质量，微笑面对顾客，用心服务，尽量减少客诉的发生，保持品牌形象。完善顾客资料，重点培养新的顾客群，让新的顾客转变为忠实顾客;针对老顾客要付出更多的耐心和细心，并让其带新的顾客进行消费。

2、学习方面。为提高销售技巧,利用业余时间，在网络、书本中不断学习新的知识，充分运用于日常销售工作中，增强了自身素质并提升个人销售业。

3、生活方面。在个人生活方面，本人一直保持艰苦奋斗的作风，不铺张、不浪费、不奢侈，不与同事斤斤计较，注重团队合作精神，服从公司安排，以创新理念为主，提高销售利润为目标。

经过这一年来的工作的磨练，能得到公司的认可我感到非常荣幸。临近年终，展望第四季度，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作

**营销策划工作总结六**

过去的一年可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结汇报如下，请公司领导和同仁审议。

1.完成销售业绩;

2.完成销售物料的设计与制作(法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等);

3.完成媒体推广的执行(户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等);

4.完成公司领导交代临时工作(法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等);

5.协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作;

6.协助领导完成排屋客户交流会的组织落实;

7.协助领导完成样板房展示的媒体交流会;

8.协助领导完成样板房通道的布置展示。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

(一)勤奋学习是做好工作的基础。人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

(二)热情服务是做好工作的关键。作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。

比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。在实践工作我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

(三)敬业爱岗是做好工作的前提。只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。

我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

(四)感恩忠诚是做好工作的根本。这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。

让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。

忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

新的一年，又是一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润!

**营销策划工作总结七**

最近一段时间有一个很明显的感觉，很多公司都在面对很大的业绩下滑压力，拼命想办法拉销售的同时，甚至在削减职能部门的人员，减少不必要开支。聊下来的感受，大环境的影响让更多人意识到，潮水褪去，时代的红利好像不能像原来那么吃了，泥沙俱下的时代开始走远，接下来更要考验真功夫了。

这周很有意思，我至少从三个人那里听到，自己对于营销策划的困惑。最典型的两人，一人是老板，苦恼自己有很棒的商业构想，资源和钱都搞得差不多了，但是团队里一直没人能做一个好的策划案出来，落不了地。另一人是公司员工，接了个任务，要帮公司的客户做个营销策划，来和我讨论怎么弄。

这些信号给我传达了一个信息，在经济形势不好的时候，不管是老板还是员工，大家都面临比较大的生存压力。营销作为解决生存的技术，会显得越来越重要。今天我们就来讨论怎么写营销策划。思路还是用黄金圈法则，从为什么开始，到怎么做，到做什么。

为什么要做营销策划？简单直接，就是为了名利双收。有名，就能赚未来的钱；有利，就赚到现在的钱；有了钱，就要么解决了大部分问题，要么能掩盖大部分问题。

但是名利要是那么好搞，岂不是开玩笑？我自己做过线下的活动策划，在甲方工作时候合作过4—5家乙方，在平台方参与过客户的线上策划，自己后来也操盘过两个项目，收获了无数的教训。在边学边做的过程中，我发现一些共通的问题，这里就先来说说策划的坑，不管对于老板、员工或者乙方应该都有用。

**营销策划工作总结八**

自xxxx年4月17日我加入xxx行(中国)至今，已有三个多月的时间，经过这三个月的试用，我现已进入转正阶段。我所在的部门是项目代理一部，目前，我们项目组主要负责xxx项目的营销策划工作。自进入公司以来，我已跟进此项目近三个月的时间。在这段时间里，我们项目组成功完成了鹏基集团内部关系户选房以及外部客户认购的工作，目前项目已进入开盘前的筹备阶段。下面我就这三个多月以来的工作心得体会做一个转正工作总结。

房地产项目营销策划的工作比较零散，把自己在公司的主要工作仔细梳理一下，我参与了如下几个部分的工作：广告跟进、价格表、推广计划、会议纪要以及项目重要节点的工作如内部关系户选房，外部客户认购等等。

下面我从以上工作内容来谈谈我的心得体会。

广告跟进是我在这个阶段的核心工作，它不仅包括跟催广告设计，还包括对设计文案的校对等。作为一个校对人员，不仅要认真仔细，还要对整个工作的流程以及当前的工作内容等非常熟悉，否则就很难找出错误。在校对之前，我本来对项目操作思路不够清晰，但经过一遍遍的校对之后，我已经对操盘策略和操盘思路有了很深的认识，这是我没有想到的。

在无数次的文件修改的过程中我发现了追求完美的乐趣，在细节上去追求完美，不放过任何一个的错误。尽管这个过程中我遇到了很多挫折，也有很多次产生了不耐烦的情绪，但是经历之后，我发现了追求完美的充实与快乐，在追求完美中成长，在追求完美中成熟。因为不断的追求完美，我们才能把工作做得更好，才能更快的成长。

在广告跟进的过程中，我也曾被骂过，被误解过，同时也犯了很多错误，但这些对于我来说都已经不重要了，重要的是我已从中学到了很多很多，不仅仅是专业知识上的，还有做人的道理和原则。我发现人与人之间的相处，总会有一个磨合的过程，无论是生活还是工作，可能一开始在磨合中争吵，但最终会在磨合中相互理解，甚至在磨合中成为朋友。记得一开始我跟进广告的时候，曾和设计师产生过摩擦，他认为我们老是改来改去，我认为他做设计不动脑筋，不按我们的要求做。后来，我针对设计师的实际情况（工作地点不在长沙，文件修改比较麻烦），将需要设计的文件仔细校对，严格审查之后，再传给设计师做设计，这样就不会因为改来改去而耽误了制作，工作效率也可以得到提高。这样，几次之后，我们相互之间已经有了一些默契，工作开展也顺利多了。

关于价格表，我开始只是对其进行简单的核对面积、户型等。随着接触次数的增多，我发现做一个价格表真的是件非常复杂且庞大的工程。一个价格表不仅仅是简单的加减乘除，有时候会考考虑到各因素之间的关系以及公式等的套用，这些都要慎之又慎，否则修改起来是很麻烦的。如果基础工作做的好，后续的工作就是简单的加减乘除运算了。另外，做价格表的时候还要考虑到后续使用的可行性，比如对于楼层标注来说，一般应按照实际楼层的顺序标注房号，以方便客户查看等等诸如此类的细节问题，在建基础表的时候不注意往往会影响到后续工作的推进。这些问题一定要牢记于心，以防以后自己做价格表的时候犯同样的错误。

刚开始，我一直认为做推广计划不是件容易的事，没有经验是做不出来的，也从来没有想过自己有一天会做推广计划。记得刚开始做的时候，我觉得我是根本不可能做出来的，但是再难也要硬着头皮上啊。我尝试着调整自己的心态，告诉自己一定能够做出来，熬了几个晚上之后，总算出了点成果。后来在刘经理的指点下，经过多次的修改之后，发现这个推广计划专业了许多，我都不敢相信这是自己做出来的计划。真是世上无难事，只怕有心人！

现在我对做推广计划的思路已经清晰了许多。其实，做推广计划首先要对各种媒体的投放方式以及媒体性质等比较熟悉，然后明确项目推广节点；另外还有一个比较重要的因素——媒体投放费用。一个可操作的推广计划是不能脱离推广费用的，明确了推广费用，剩下的就是在此条件下制定最佳的媒体组合，这样一个完整的推广计划就出来了。

记录每周例会的会议纪要是我的长期工作。一开始我记得很差，纪要里面有很多口语，而且有时候还理解错发言人的意思。后来，经过刘经理的指点，我详细的琢磨其中的语言。几次下来，会议纪要的工作对于我来说已经得心应手了。

曾经我很不喜欢做会议纪要，因为我认为做这个东西没有什么发展前途，记得再好又有什么用。但是刘经理的一句话触动了我，要想进步快，对于新人来说，会议纪要是学东西最快的方法，因为会议纪要里面全是大家思想碰撞的升华，突然间我豁然开朗了。是啊，我记得我每次记会议纪要的时候都是全神贯注的，而且慢慢的我自己明显感觉到我对项目的理解清晰了许多。所以，在以后的工作当中，记会议纪要对于我来说已不再是件不愉快的事，相反我会更加积极的去做好这个工作。

在工作中我认为自己的主动性不强，很多时候不能把自己完全融入到项目中去，认为自己没有做过的工作就没有胆量独立承担。其实很多人都是这么走过来的，每个人都有一个开始，只要充满信心，一样可以做好。

近期的目标是：首先要把推广工作做好，深入进去，多研究媒体，多研究竞争对手的推广等，其次关于价格表里的调差系数等关系还不是很理解，近期内一定要好好研究一下，争取完全弄明白。另外，等鹏基项目开盘后，我希望通过其它项目的投标把项目地块分析等项目前期工作深入研究一下，争取在半年之后成为一名合格的中级策划师！

在过去的三个月里发生了很多很多值得我一生怀念和拥有的记忆，这些记忆是我成长的开始。进入同致行，估计没有人会像我这么兴奋，因为我对她充满了向往与期待。进入同致行，我找到了我职业生涯中的真正起点，从这里，我将珍惜每时每刻。我的同事说做鹏基项目短短的半个月感觉是跌宕起伏的，而我要说，正是因为跌宕起伏，才会让我们学会随机应变，让我们领略到更多的知识，更快成长。

未来，我在同致行还有很长的路要走，我将更加扎实，更加努力的走下去。同时也希望自己能够和长沙同致行一起，创造辉煌！

**营销策划工作总结九**

来到xx已经快三个月了，这三个月的时间，我学习到了很多，也在工作中有了一些业绩，在与客人沟通交流中，我也找到了自己要继续改进的地方，就在这即将转正之际，我就我的营销工作总结一下。

1、进行市场调查问卷，并进行市场调查，以及调查数据的整理与分析。

2、进行xx的营销环境分析，主要包括市场现状、市场分析、市场前景。

3、进行xx的swot环境分析，包括优势、劣势、机会和威胁。

4、进行xx营销战略，包括产品定位、销售策略。

5、进行xx营销策略，包括广告宣传、提供优质服务、互惠互利、促销、时间进度表。

6、进行xx在抚州推广销售的媒介策略，包括电视广告、海报、传单或卡片、校园广播、杂志。

7、进行xx在抚州推广的促销活动，包括超市促销、公关活动。

在下达小组成员共同写出一份策划后，我们及时的召开了小组讨论，并合理的分配了各自的工作任务。我们在各自积极完成的自己的任务时，我们还通过了互联网的互相联系讨论各自任务的完成进度和作业的完整性与合格性，我们互相指出组员的错误，互相帮助，为了达到我们的目标我们合作得很开心也很认真。

1.策划，来自经验与创新不积跬步，无以至千里。任何一个人的知识和能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有在进行大量策划所积累的丰富经验与坚持不懈的努力，才能写出一份合格的策划案，同时在经验中创新，才能写出一份竞猜的策划案

2.团队，在于沟通与协作没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的，只有共同的信念，才能进行有效的沟通。只有有效的沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，然后才能壮大社团联合会。在策划工作中，几级配合才能达到事半功倍的效果。这就要求及时沟通、即使协商和解决，在沟通中构建巩固和健全团队精神

3.学习，永无止境，除了专业的策划知识以外，还需要了解团队工作方式、宣传方面知识、管理、协调、前期规划、以及长远的目光等方方面面。做好统筹规划，任何一个小的细节问题都需要时间和精力去摸索、探究，对于一个优秀的学生干部来说，学习也应该是永无止境的。

**营销策划工作总结篇十**

通过将近一个学期的学习，在市场营销策划方面我学习到了一定的知识。虽然一个星期只有一次课，也只是辅修，但是对于广告学的我们也是大有裨益，毕竟广告和营销策划是分不开的，二者有共同的目的。也很感谢老师每次认真备课，尽可能让我们学到更多。

从我们写生回来就开始上这门课程，4到15周，总共是十二周的课，三十个课时。薛老师带领我们把概念性的知识与实际案例结合起来，达到更好的学习效果。市场是一个买卖双方交易的场所，而市场营销策划就是作为一种计划及执行活动，其过程包括对一个产品，一项服务、或一种思想的开发制作、定价、促销和流通等活动，其目的是经由交换及交易的过程达到满足组织或个人的需求目标。

市场营销往往是包含多种因素，包括市场营销策划地域、市场营销策划对象、市场营销产品研究、市场营销媒介信息。市场营销策划的方法与技巧具体到策划中是指市场营销策划战略的构思，市场营销策划战术的选择，市场营销策划思想的设定等方面。怎样在有限时间达到市场营销策划的目的，怎样最有效地节约市场营销时间成本，对这一问题的确定与安排就是市场营销策划的时间因素。任何市场营销策划都有一定的投入成本，要在市场营销策划投入与市场营销效果之间力求最优化，就少不了对市场营销策划投入的合理安排，以及对市场营销策划预算的科学计量。

现在也更加深刻的理解了市场营销不等于推销。推销仅仅是市场营销的内容之一。营销不是推销，营销工作早在产品制成之前就开始了。企业营销部门首先要确定哪里有市场，市场规模如何，有哪些细分市场，消费者的偏好和购买习惯如何：营销部门必须把市场需求情况反馈给研发部门，让研究开发部门实际出适应该目标市场的最好的可能产品。营销部门还必须为产品走向市场而设计定价，分销和销计划，让消费者了解企业的产品，方便地头到产品。在产品售出后，还要考虑提供必要的服务，让消费者满意。营销贯穿于企业经营活动的全过程。

一项市场营销策划成功与否要看其实际对产品的销售起了多大的效果。评价市场营销策划效果的指标是多样的，比如市场占有率、公众认知度、公众信任度、品牌忠诚度、年或季度销售量等指标。之前老师让做过一份调查问卷，当时很郁闷，不知道要做哪方面的，也不知道调查目的是什么，包括问题怎么设置等等一系列，感觉没有头绪。不知道在企业里做营销策划的是怎么做的，他们整天跑市场吗，然后再整理信息，找出方向，设置问卷，过程曲折应该是一言难尽。在网上也看到过设计好的问卷，从没留意过，有兴趣就填一下，不知道一份问卷要耗费那么多的心血。或许生活就是这样，汗水预示着结果也见证着结果。

我们同时开的还有广告学概论和广告策划与创意课程，老师都要求我们做问卷，做策划书，真的很忙，很需要耐心。要做好所有课程设计，首先要有良好的认识素质，包括观察的客观性，观察的全面性，观察的敏锐性。再次，还要有足够丰富的营销理论知识和营销实务知识。包括：市场调研、营销策划程序、营销整体策划、营销战略策划、产品策划、定价策划、渠道策划、广告策划、公关策划等。营销策划是公司以企业经营方针目标为指导，通过对企业内、外部经营环境资源的分析，找出机会点，选择营销渠道和促销手段，经过创意将产品与服务推向目标市场，以达到占有市场、促进和引导企业不断发展目的的经济行为。从某种意义上讲，营销策划是在对市场的深刻理解的基础上的高智能的策划。它蕴含在企业生产开发经营的全过程，由市场调查、方案制定和产品总体设计、价格定位、广告中介服务、售后服务以及信息反馈等组成。使产品适应顾客的需要，从而促进产品的销售，增加利润，加快资金周转。因此，营销策划一定是首先强调“以人为本”。企业的一切经营活动，都必须围绕消费者的愿望、需求和价值观念来展开，这是营销策划的根本所在。

经过老师的细心讲解和对这门课程的12周的学习，才真正发现，营销策划不是一种把戏，不是一时的欺骗，不是暂时的高额利润，不是一种单纯的活动。市场营销策划虽然只是短短的六个字，而里面的学问确实需要我们久久的去学习体会的。通过对问卷设计的学习，了解到了新的营销管理知识，懂得了实践中积累经验的宝贵。是的，营销策划是一个系统工程，是一个科学过程。市场营销策划拥有一种力量，这种力量可以穿透人的心智，同时还浑然不觉，却产生了奇特的功效，很难用言语形容。市场营销就是连接市场需要和产品开发建设的中间环节，是开发商将潜在市场机会转化为现实市场机会，从而实现企业自我发展的有效手段。通过这次课程设计使我们更加懂得并亲身体会到了理论与实际想结合的重要性，只有理论知识是远远不够的，只有把所学的理论知识与实际想结合起来，从实际中得出结论，才能真正为社会服务，从而提高自己的实际动手能力和独立思考能力。在设计的过程中遇到很多问题，可以说是困难重重，并且在设计的过程中发现了自己的很多不足之处，发现自己对之前所学过的知识理解的不够深刻，掌握的\'不够牢固，有待加强。

老师为我们安排这次作业的目的在于通过理论与实际的结合、同学之间的沟通，进一步提高思想觉悟，尤其是观察、分析、解决问题的能力。作为整个学习体系的有机组成部分，作业设计的一个重要功能，在于运用学习成果，检验学习成果。运用学习成果，把课堂上学到的系统化的理论知识，尝试性的应用于实际工作中，并从理论的高度对设计工作的现实中提出一些有针对性的建议和设想。检验学习成果，看一看课堂学习与实际操作到底有多大距离，并通过综合分析，找出学习中存在不足之处，以便为完善学习计划，改变学习内容与方法提供实践依据。

关于本次作业设计，我的作业虽然还不够完善，许多功能因为时间和本身的知识水平有限无法实现，不过，至少在平时的学习基础之上已经有了很大的提高，我坚信它必将会对我们的未来走上工作岗位产生积极的影响。

在此次作业设计中，学到了很多课内学不到的东西，比如独立思考解决问题的能力，出现差错的随机应变能力，都受益匪浅，并且使我们的动手能力得到了很到了很大的提高，对以后的工作、学习都有非常大地帮助。对我而言，只是上得收获固然重要，但是精神上的丰收更加可喜，挫折是一种财富，经历是一种拥有，这次课程设计必将成为我们人生旅途上一个非常美好的回忆！

**营销策划工作总结篇十一**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xxx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，xxx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我xxxx年的个人工作情况进行如下总结：

我是xxx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进华南区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。2xxx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xxx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xxx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在西南地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。2xxx年度，我销售部门定下了xxx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xxx，产销率xx%，货款回收率xx%。年度工作任务完成90%，主要业绩完成90%。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为xxx公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在2xxx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好2xxx年度的销售工作，要深入了解xxx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们xx公司在2xxx年的销售业绩上更上一层楼，走在xxx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**营销策划工作总结篇十二**

加入xx公司也有三个月时间了，回想起来时间过得还挺快的，从鑫帮来到xx,感觉两个公司的工作模式有蛮大差异，不论是产品的专业知识还是管理与工作氛围都有很大区别。前一个月都感觉自己没有进入状态，找不到方向，每天都不知道要做些什么事，在xx领导的几次会议上，经过相互讨论与发言提建议，针对具体细节问题找出解决方案。通过公司对专业知识的培训与操作，这才让我找到了方向感，慢慢融入到了这种工作环境与工作模式，后面的工作时间里我每天都过得很充实，从打样与接待客户是陆续不断，虽然附出的劳动没有得到结果，很多次对我的打击也不小，但我相信，付出总会有回报的。努力了就会有希望,不努力就一定不会有希望，成功是给有准备的人。

在xx各位领导及各位同事的支持帮助下，我不断加强工作能力，本着对工作精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项工作任务，工作能力都取得了相当大的进步，为今后的工作和生活打下了良好的基础，现将我的一些营销心得与工作情况总结如下：

1、不要轻易反驳客户。先聆听客户的需求。就算有意见与自己不和也要委婉的反驳，对客户予以肯定态度，学会赞美客户。

2、向客户请教。要做到不耻下问。不要不懂装懂。虚心听取客户的要求与他们所做的工艺。

3、实事求是。针对不同的客户才能实事求是。

4、知已知彼，扬长避短。做为一名合格的营销人员首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。要有针对性的了解对手产品的优势与劣势;才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在与客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

5、勤奋与自信;与客户交谈时声音要宏量，注意语气，语速。

6、站在客户的角度提问题，分别有渐进式与问候式。想客户之所想，急客户之所急。

7、取得客户信任，要从朋友做起，情感沟通。关心客户，学会感情投资。

8、应变能力要强，反映要敏捷，为了兴趣做事。

9、相互信任，销售产品先要销售自己，认同产品，先人品后产品。

10、注意仪表仪态，礼貌待人，文明用语。

11、心态平衡，不要急于求成，熟话说：心如波澜，面如湖水。

12、让客户先“痛”后“痒”。

13、不在客户面前诋毁同行，揭同行的短。

14、学会“进退战略”。

**营销策划工作总结篇十三**

岁末年终，今年的工作即将接近尾声，迎接我的是全新的xx年，在过去的一年中，有所感觉，有所收获，有所学习，有所心得。在新的一年工作开始之前，我有必要对今年的工作做一个全面的分析和总结，对公司的各种情况做一个建议，对自身遇到的情况做一个剖析，对明年的工作做一个计划。希望公司领导认真看待我所做总结反映的问题和内容。

我自七月份进入公司，已将近半年的时光。初入公司时，我在市场开发部担任企划专员的工作，负责公司内刊与部门领导交代的一些相关任务。在此期间，工作虽不算勤勉却也认真负责。后部门调整，转入销售部，任职营销策划。工作期间努力尽责，对销售部领导交给的任务认真对待，尽快完成做好。

刚到公司时，我对房产行业并不熟悉，对新事物存在一个了解的过程，经过半年时间的学习和了解，我对房产行业有了一个概括和大致的认识，对我的策划和文案工作提供了很大的帮助，能够很快上手做出公司需要的方案、稿件。做为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的修养，高标准要求自己。加强自己的专业知识和专业技能，广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

企划宣传工作对房地产行业来说，是一个重要的窗口，是宣传企业文化的前沿。在以“为做好企业宣传”为目的的前提下，树立企业形象，打造企业品牌，与团队共同完成项目推介与产品的对外宣传工作，开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司；楼盘广告、期刊的写作、广告展牌及宣传资料的制作与发放，通过利用视觉信息活动传递给外界对企业的评价，塑造企业形象，与同行业的竞争对手产生差别化；向广大客户在意见和建议。

最后，公司的管理制度及薪酬假期等制度也应该一视同仁。

对明年工作的计划和建议：

1、在新的一年即将到来之时，一如既往的做好自己的本职工作，按时完成领导布置的各项工作。

2、在新的一年里，对未来的工作做好统筹规划。

3、在新的一年里，努力学习策划的相关专业知识，提高自己的专业水平。

回首过往，展望未来，才能够对过去和未来作出反思，才能有所收获。敬呈公司领导过目！

**营销策划工作总结篇十四**

内务工作说穿了就是办公室工作，办公室，尤其是很大的综合办公室，很多部门在一起，说话办事就要注意了。因为部门与部门之间有时候是有竞争的，有时候部门老大和部门老大关系不和，也会涉及到下面办事人员的工作环境，公司大了，就会涉及到利益的分配为题，所以要小心。要稳重行事，话不可以乱说，没有把握的事，说不定涉及到某人的根本利益，一件事办错，你要在未来的几年的时光被埋没了。

积极的心态永远是事情成败的主因，办公室工作事情较简单，琐碎，如果心态不摆正，就无心工作，我有3个同事就是这样，最后都分别淘汰出局。积极的心态才有积极的行动，积极的行动，事做的越多的，与同事打交道就越多，向领导汇报的机会就越多，这无疑给自己在这个公司上上下下为人处事提供了一个很好的平台。在办公室工作过的，以后到基层市场去当个骨干，在公司里办事是十分有利的。

由于某种机缘巧合，在办公室工作，我还学会了公司新产品开发程序，对于啤酒产品的商标的审核，报批，打样，工厂生产贴标一套都有了全面了解，更庆幸的是对广告，商标的创意，有了自己独到的看法。这对我以后从事营销工作无疑打下了好的基矗

开始看到很多营销专家谈到整合，也有很多行业谈到整合，有些与整合无关的人也谈到整合。像我这样才疏学浅的人也会去思考整合。后来想来，整合，把所以资源重新梳理，使之条理清晰，主要的资源要不断优化改进，次要资源要摆准位置不能越主代庖，把那些放在角落里闲置很久的资源用掉或者做垃圾处理。我虽然经历过一个很久以来公司都搞不明白的品牌资源整合项目，但是这个项目在我的岗位职能之内我是履行了职责的，但这个项目我认为是失败的，后来想起来，品牌整合不是谁都可以做的。仅仅评决心苦心永远不够，更重要的一个位高权重，高-瞻远瞩的领导者任项目负责人方可以成功。

1、推广成本

做为营销人员，做推广活动主要目的应该是以拉动消费为主，品牌宣传辅。销售人员通过对自己目前的销售网络和对目前消费实况盘算，预估(没有精确计算公式)自己适合做多大规模的推广活动，如果做是不是能够对产品终端消费量得到实质的提升。如果没有提升，建议不要做，因为推广费用比硬性广告费用更大，更不易控制。最终可能得到一个费力不讨好的结果。以上的话可能偏颇，但是确很实在，反映了很多市场实际。

1、与谁联手(谁想升官、谁无与伦比的优势)

想做推广活动，还得找个很好的合作伙伴，企业往往只能出钱，却没有一个舞台。当然在中国，共产党的舞台是最大的，目前社会，最适合我们酒水类合作的有，体育局的体育活动，政府主办地方传统节日，环保部门环保活动，民政局的慈善活动等等，总之，你要找一个想出业绩的单位，想但官的领导。一但和你合作，他其实比你还要操心活动效果。当然一般一把手是不会和你谈这种事的，但是二把手，或者骨干可能性就大了。

找到了活动项目，但必须要宣传工具做为载体，把活动所有信息放出去，电视台无疑是最大最有力的载体。这样三方的合作才算活动项目确定。

2、活动形式(谁来参与，怎么互动)

谁来参与活动，参与的面越广，人数越多，品牌文化的传播效果就越好。建议多组织活动门槛低，大众参与简单的活动最佳。设计互动，在不同的活动阶段怎样将品牌的元素融入进去，方法要新颖有创意，要有爆破的作用，总之要善于动脑。

3、造成影响

媒体的投放，要根据不同的消费者，平时关注媒体的生活习惯，分时段疏密有度的投放。电视台一般都有播放清单，不同频道要错分开来。

投放在媒体的字体要统一，显目。不同活动阶段要制作不同的活动宣传带子，按计划播放。

地面宣传，要体现集中，活动到关键时刻，地面宣传要有突发性，抢眼。使受众不可回避的看到，达到使受众惊讶的和要一探究竟的冲动方达到活动地面宣传的目的。

附：大型活动评估

第一步：端正思想统一部署的思想

1、新品推广要下决心：

分析现在心态：决心的力量远远大于自信心的力量，适当的自卑感很正常，自信心膨胀就是玻因为自信心一旦膨胀，就会骄傲，骄兵必败。有的人会认为，我很优秀，是公司的品牌不行，商家不行，混混日子吧，管他什么产品结构不结构，完成销量就算了。

分析利害关系：不推新品，根据目前市场现状，市场只会裹足不前。老产品老化，各级利润分配不均，价格太过透明，价格不统一，产品形象不好，消费者反感，经销商懒的卖，竞争品牌的挤压，推新品势在必行。如谁不愿推新品，不按公司部署工作，请站出来，现在出局。

2、新品推广精髓坚持(持久战役)，没有一推就成功的产品，起来的快，死的越快。新品推广是一时间较长的战役，时间是(1-?年)

3、吃苦，不脱层皮新品推不好。头上捶不得三把稻草推不好的，因为计划和现实是有差异的，面对上级和经销商的压力要顶的祝

第二步：派兵布阵谁来铺市、谈判谁来送货谁来结账谁来执行动销活动谁来监控、检查

第三步：工作标准

1、铺市要求，网点数、数量、生动化标准、宣传口径、铺市政策、验收时间，奖惩措施

2、促销活动执行政策、方式、标准，验收时间、奖惩措施。

3、激励为主，惩罚为辅

4、冲刺性关键时刻的严肃性，原则性问题严肃性

第四步：分配任务：人人头上有目标

第五步：宣誓、行动

第六步：检查检查再检查，抓住重点及时纠偏

作为品牌经理要勤于检查，如不检查，不能了解全局，下属也有可能只是喊喊口号，检查也是重之之重。对于执行力差敷衍了事者绝不姑息养奸，必须严惩不贷。清除出局也属正常。对于执行中出现错误者，要及时纠偏，激励引导。对于执行力强，市场表现好的要将市场抓成重点，执行者及要物质奖励，也给予政治前途。

第七步：新品推广总负责人，对所属区域责任人，每天工作结账，数据收集分析。纵览全局，为下步市场策略随时做出准备。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！