# 推荐营销毕业论文开题报告(精)(8篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-12-16

*推荐营销毕业论文开题报告(精)一商标/定价/重要促销手段/目标市场等。2. 目前营销状况(1) 市场状况：目前产品市场/规模/广告宣传/市场价格/利润空间等。(2) 产品状况：目前市场上的品种/特点/价格/包装等。(3) 竞争状况：目前市场...*

**推荐营销毕业论文开题报告(精)一**

商标/定价/重要促销手段/目标市场等。

2. 目前营销状况

(1) 市场状况：目前产品市场/规模/广告宣传/市场价格/利润空间等。

(2) 产品状况：目前市场上的品种/特点/价格/包装等。

(3) 竞争状况：目前市场上的主要竞争对手与基本情况。

(4) 分销状况：销售渠道等。

(5) 宏观环境状况：消费群体与需求状况。

3. swot问题分析

优势：销售、经济、技术、管理、政策等方面的优势力。

劣势：销售、经济、技术、管理、政策(如行业管制等政策限制)等方面的劣势力。

机率：市场机率与把握情况。

威胁：市场竞争上的最大威胁力与风险因素。

综上所述：如何扬长避短，发挥自己的优势力，规避劣势与风险。

4. 市场营销策划达到的目标

财务目标：

公司未来3年或5年的销售收入预测(融资成功情况下)：

(单位：万元)

营销目标：销售成本毛利率达到多少。

5. 市场营销策划采取的营销战略

目标市场：略

定位：略

产品线：略

定价：产品销售成本的构成及销售价格制订的依据等。

分销：分销渠道(包括代理渠道等)。

销售队伍：组建与激励机制等情况。

服务：售后客户服务。

广告：宣传广告形式。

促销：促销方式。

r&d：产品完善与新产品开发举措。

市场调研：主要市场调研手段与举措。

6. 行动方案

营销活动(时间)安排。

7. 预计的损益表及其他重要财务规划表: -

8. 风险控制：风险来源与控制方法。

营销策划书的步骤目录一、概述二、市场现状分析三、目标四、营销战略五、4p组合战略六、行动计划.封面?策划书的封面可提供以下信息：

①策划书的名称;②被策划的客户;③策划机构或策划人的名称;④策划完成日期及本策划适用时间段。

策划书的正文部分主要包括：

一)、策划目的。尚无一套系统营销方略，因而需要根据市场特点策划出一套行销计划。

二)、分析当前的营销环境状况。

1、当前市场状况及市场前景分析：

①产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。

②市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应营销策略效果怎样，需求变化对产品市场的影响。

③消 费者的接受性，这一内容需要策划者凭借已掌握的资料分析产品市场发展前景。

如台湾一品牌的漱口水《\"德恩耐\"行销与广告策划案》中策划者对德恩耐进入市场风险的分析，产品市场的判断颇为精彩。如对产品市场成长性分析中指出：

①以同类产品\"李施德林\"的良好业绩说明\"德\"进入市场风险小。 ②另一同类产品\"速可净\"上市受普遍接受说明\"李施德林\"有缺陷。 ③漱口水属家庭成员使用品，市场大。

④生活水平提高，中、上阶层增多，显示其将来市场成长。

2、对产品市场影响因素进行分析。

主要是对影响产品的不可控因素进行分析：如宏观环境、政治环境、居民经济条件，如消费者收入水平、消费结构的变化、消费心理等，对一些受科技发展影响较大的产品如：计算机、家用电器等产品的营销策划中还需要考虑技术发展趋势方向的影响。

三)、市场机会与问题分析。

营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。一般营销中存在的具体问题，表现为多方面：

企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。 产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。

产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。 产品价格定位不当。 ?销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。?促销方式不务，消费者不了解企业产品。 ?服务质量太差，令消费者不满。

?售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。

2、针对产品特点分析优、劣势。从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。

四)、营销目标。 营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为×××万件，预计毛利×××万元，市场占有率实现××。

五)、营销战略(具体行销方案)

1、营销宗旨：

一般企业可以注重这样几方面：

以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。

以产品主要消费群体为产品的营销重点。 ?建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1)产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4)产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5)产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：

拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。

给予适当数量折扣，鼓励多购。

以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。 若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策。

5、广告宣传。

1)原则：

①服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

②长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

③广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

④不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2)实施步骤可按以下方式进行：

①策划期内前期推出产品形象广告。 ②销后适时推出诚征代理商广告。 ③节假日、重大活动前推出促销广告。 ④把握时机进行公关活动，接触消费者。 ⑤积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。

6、具体行动方案。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。〖jp〗

六)、策划方案各项费用预算。这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

七)、方案调整。

这一部分是作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

**推荐营销毕业论文开题报告(精)二**

通过实习使自己在学习所学的理论知识和实践充分的结合，检验了自己的不足，但是透过做一些具体的工作，提高了自己在实际工作中解决问题的潜力，培养了自己的动手潜力和适应社会的潜力。在学校学习的是一套比较系统的市场营销知识，工作后发此刻学校学习的知识都工作受益匪浅，在经过自己的总结理解，所学的理论知识能够直接应用到企业的营销活动的管理上。

工作中要始终以一种谦虚、真诚的心态向同事和领导学习，不怕吃苦，不斤斤计较，要和同事和睦相处，以阔达的心胸应对你身边的每一个人。

领导安排的工作必须要按时高质量的完成，要有一种高度的职责感，今日事今日毕，培养一种好的工作习惯，将会终身受益。

工作中要充分利用身边的资源提高效率。

工作一段时间后要学会总结，总结前一段工作中的不足和收获，以便以后改正不足和持续好的习惯。争取每一天都有进步！

要从身边的领导和同事身上学习他们工作和为人处世的优点，不懂的问题必须找机会请教别人。

透过实习发现无论是做哪个行业的营销首先要把营销的对象即产品的特性和应用环境的知识学扎实，这是做任何工作最基本的一项。

**推荐营销毕业论文开题报告(精)三**

敬爱的领导：

您好!我叫xx，我是xx学院市场流通系的一名应届毕业生，专业是营销与策划。

大学三年，我很注重培养自学能力。我先后顺利地通过了英语国家四级和计算机二级。我既注重基础课的学习，也重视对能力的培养。在校期间，我抓紧时间，刻苦学习，以优异的成绩完成了基础理论课的学习。

修完了专业以外其它经济领域的多门课程，并利用课余时间研读了大量市场营销类书籍，如营销企划实务、销售通路管理、企业广告管理、网络营销等，以完善我的专业知识结构，力求尽可能地扩大知识面，紧跟上时代的步伐。

大学几年之中，我一直培养自己的综合能力，尤其是计算机，虽然这并不是我学的专业，但从中可以锻炼我的实际操作能力。同时也注意不断地参加各种社会实践活动，例如从事促销工作，已一定程度上提高了自己的实践能力。我想在一定程度上具备了这些能力以后，在今后的工作生涯中将会有很大的帮助。

此致！

敬礼!

求职者：xx

**推荐营销毕业论文开题报告(精)四**

1．使学生了解现代营销的实际情况，进一步巩固所学的理论和专业知识，培养和提高学生对营销的兴趣和认识。

2．接受一次企业营销管理人员的基本训练，为以后学习专业课及适应毕业后的工作奠定良的基础。

20xx年7月5日—7月9日

1．调查研究

我去了唐山百货大楼、八方购物和人民购物，经过一番调查我发现他们的销售手段各有不同，百货大楼主要针对中老年客户，而且收入比较高的人群，交通便捷，地处市中心是它的优势，因此前来此处的消费者数量颇多。八方交通一般，主要针对中等收入客户，品种也不如百大的多，但价格低廉，经常有促销活动，因此销售情况还不错。人民购物处于比较偏僻的地方，里面的物品价格也相对比较高，再加上此处人口少直接导致去里面消费的顾客寥寥无几。

2．唐人医药

唐人医药商场有限公司成立于20xx年4月1日，注册资金200万元，同年9月1日成为“河北省首家通过gsp认证的医药零售企业 ”。目前在唐秦两地拥有3家600平米以上卖场、3家300平米以上卖场，50 家社区店，8家诊所,公司员工600余人，其中执业药师24人，主任医师3人，副主任医师3人，主管中药师4人，主管药师（西）1人，中药师3人，药剂师（西）1人，中专以上技术人员数量占员工总数的80%。

3．惠达陶瓷集团

唐山惠达陶瓷（集团）股份有限公司始建于1982年。目前，惠达集团拥有总资产13亿元，职工10000余人，17条天然气隧道窑生产线，年产“惠达”牌卫生陶瓷900多万件，产品已形成系列中高档200多个品种，并逐步形成了卫生陶瓷、墙地砖、塑料配件、压克力浴缸、五金配件等多元化、系列化、多品种、全配套生产经营的全国大型陶瓷企业集团。20xx年初，“惠达”商标被国家工商总局认定为中国驰名商标，填补了中国卫生陶瓷行业的空白，20xx年9月，“惠达”牌卫生陶瓷被评为中国名牌，20xx年1月，惠达陶瓷又获国家免检产品称号，成为全国建筑卫生陶瓷行业首家获此三项国家鼎级称号的企业。

4．唐山百货大楼集团有限责任公司

唐山百货大楼集团有限责任公司是唐山震后新建的集购物、娱乐、加工、餐饮于一体的国有大型商贸集团。1984年4月28日开业以来，销售收入和利税分别以年均22%和25%的速度递增，累计销售达30多亿元，固定资产由480万元增加到2亿多元，公司现有固定资产和累计利税总额均为大楼建设投资的41倍，连续7年进入全国百家最大规模、最佳效益商店行列。

5．视频讲座

张利是著名实战派营销专家，清华大学职业经理人培训中心教授、北京大学经济学院企业家研修班客座教授。张利先生具有深厚的中国古代哲学思想和战略思想功底，张利以《孙子兵法》、《论语》、《老子》等中国古代经典哲学著作为武器结合最新欧美企业经营管理理论对中国房地产、电信、制造、医药、零售、化工、保健美容等行业进行了广泛的跟踪研究，并对具有代表性的企业进行深入的剖析，从而使他对问题的分析往往一针见血、直点血脉，达到醍醐灌顶的效果。

7月5日，我去了百货大楼、八方和人民购物，对这三家的商品价格、交通环境、消费人群及数量等进行了调查，经调查发现他们的某些方面存在较大差异，比如消费人群的差异，价格的差异，消费者数量的差异等等，然后从中衍伸出一个问题，为什么人民购物在消费者数量不多的情况下卖的商品价格依然那么高？带着这些问题我准备向明天前来学校做讲座的高管们进行提问。

6日，上午唐百集团副总经理李凤忠被邀请来到我们学校给我们做讲座，他有着多年的实践经验，对营销非常有见解，通过与他的沟通我们学习到了很多。下午，我们乘车去了惠达集团，一家全国知名的陶瓷企业，我们先是在他们经理的带领下参观了他们的展厅，对他们企业有了比较全面的认识，然后，经理带我们去了会议室，与我们进行了座谈，感受颇多，最后，在他们厂员工的带领下我们参观了制造车间，感受了工人们的魅力！

7—8日，老师给我们播放了一些视频材料，加强我们对市场营销的认识，演讲人是清华大学客座教授张利老师，一名营销专业人士，有着多年的实战经验，他认为学营销就是学规律，找感觉，并且向我们阐明了企业盈利的秘密，企业如何创造价值链，如何整合资源等问题，让我们对市场营销有了更加深刻的认识。

9日，我们学校邀请来了唐人医药总经理王冠珏，也是一名有着多年打拼经验的实战派营销成功人士，他给我们做了俩个多小时的讲座，让我们明白了成功者必须具备的素质，他是怎样成功的，当我们面对就业时应该怎样做等等，整个过程是以互动的形式进行的，最后他还留下邮箱地址用以和我们进行进一步的交流。

通过实习，我发现市场调查是一件很累很繁杂的一件工作，但它却很有必要，因为，通过调查我发现了很多问题，没有调查就很难发现这些问题，只有发现了问题才能解决问题。参观惠达时我们学到了许多书本上学不到的东西。让我们对企业有了更深层次的理解，认识到企业的成长和人的成长一样，会面临很多问题，感谢学校组织的这次活动，让我受益匪浅。

听讲座，提问题观看名师讲课录象过程中，我们以最的心态投入到营销学习中去，很多同学带笔和本子，做了记录，营造了一个良的学习氛围，通过他们的讲座，我认识到以后在工作中要找准自己所要工作的目标，明确自己的工作方式和方法，自己教育自己；在学习中在工作不断提高知识、技能。同时，这些演讲者们语言艺术的魅力令人惊叹，我们应该不断学习，多读书，多思考，这样才能让自己不断提高。

**推荐营销毕业论文开题报告(精)五**

“牵手与你相伴一生的人，留住爱情最真的一刻。”

在每个人心目中，步入婚礼殿堂的那一天，是一生中最隆重的日子，婚礼的意义在于为一对相亲相爱的男女从此拉开了婚姻时候的序幕。拥有一个完美、神圣、喜庆、个性的特色婚礼是即将步入婚姻的准新人的共同心愿。

这是一个领导婚礼时尚的企业，整体策划婚礼的专业机构，体验个性婚典，展现你的个性与品味。价格固然重要，服务才是根本，而企业的规模与实力更是前提保证，只要将您的需求及预算告知，我们都可以为你度身设计。因为，我们提供的不仅仅是专业服务，更是一种格调。我们为每对新人策划不同风格个性鲜明时尚潮流的各形式婚庆!缔造浪漫一生，尽在三步曲——欣赏、喜欢、爱。本企业将为您谱写人生最为华丽的乐章!

本婚庆企业是一所有限责任企业，位于鞍山市，组织合理，规划完善，服务到位。在企业新建立时期，打造良好企业形象，进而逐步扩大规模。建立企业网站加大宣传。在企业成长发展时期，以品牌经营，规模发展为主线，创造美好发展前景。在企业稳定成熟时期，注重文化时尚，引领行业潮流。在发展的过程中，我们会坚持顾客至上、一切为了你们的幸福的服务宗旨。您的满意，就是我们最大的快乐。这是一个年轻的团队，是它的热情使生活更加美好。庞大的人口数量是我们的商机，人们对生活质量要求的日益提高是我们发展的动力。但风险是肯定的，对可预估的风险我们一定会做好防范措施，提高危机管理意识。我们利用各种渠道筹集资金，举办最让人回味无穷的婚礼。发掘潜在的巨大市场。

1企业名称：婚庆企业

2团队人员：梁艳艳，杨梦丹，乔亚薇，何江娜，张艳华，刘亚敬，李晓霞 3 企业结构：总经理：张艳华

副总经理：乔亚薇

| || || 梁艳艳 何江娜 杨梦丹 刘亚敬 李晓霞

策组 公财 行

划织 关务 政

部部 部部 部

l 企业理念：没有永远的特色，只有无限的创意

企业宗旨：一切为了你们的幸福

战略规划：

(1)在企业新建立时期，加大宣传力度，全力做好公关工作，提高企业知名度，为打造良好的企业形象奠定坚实的基础。创建企业网站，以更好地宣传。

(2)在企业成长发展时期，致力企业的业务扩展与品牌的建立，吸引投资以扩大企业规模，吸引优秀人才的加入，为企业创造良好的发展前景。

(3)在企业稳定成熟时期，进行人文化管理，注重企业文化的培养，保持特色，探索竞争优势，做行业的领导者。

本婚庆企业本着顾客至上的服务宗旨，竭诚欢迎您的到来您的满意就是我们最大的快乐。

创意婚礼规划设计

相信每个女孩都曾幻想过自己的白马王子，但你是否想过有一天这个梦想真的会实现?就在这里，喜洋洋婚庆企业。

我们将提供最具创意的中式婚礼。例如，在这里您可以体验一回做公主，让您的白马王子骑着白马来迎娶或者您也可以做一回格格，八台大轿、敲锣打鼓，风风光光的出嫁。

结婚入影

我们企业有最专业的摄影师，将全程拍摄记录您的婚礼，让您回味无穷。 创意喜帖

我们有毕业于著名大学设计专业的专业设计师，为您设计最别致的喜帖。 婚礼小礼物：婚礼纪念相册等等

婚礼礼服设计

专业的礼服设计师为您设计专属于您的风格，秀出您的独特魅力与风采。 乐团/司仪派遣

热热闹闹的锣鼓队，不同风格的专业司仪，您选择您喜欢!

市场背景

如今社会正在刮起“复古”旋风，在这旋风的席卷下，各行各业掀起了“复古风暴”，婚庆行业也将不可避免地被卷入这场风暴中。

市场对象预测：如今的年轻人，尤其是“90后一代”，崇尚前卫潮流，对新事物的接受能力远远超过他们的父辈。复古式婚礼将对这一代甚至是几代都将充满无限的吸引力。

市场竞争对手分析：当今的婚庆企业多如牛毛，但做的都是“西方式”婚庆，真正“中国式”婚庆企业少之又少。市场期待“中国复古式婚庆企业”。

市场开拓方案：首先在人口密集区举办一个“中国复古式”婚庆，并邀请广大媒体前来采访，这必定能引起一个轰动效应，同时展开强大的宣传攻势，在其它婚庆企业效仿之前，全面抢占市场。

市场前景预测：在“复古旋风”的劲吹下，以及国家对“非物质性传统文化”的重视下，“中国复古式”婚庆市场潜力巨大。与此同时，随着中国国际地位的提高，世界各国人民对中国文化了解的深入，必将被中华文化深厚的底蕴所折服。那么“中国式”婚礼“出口”到世界各地只是时间的问题。

市场饱和策略：在一定的时间和地域内快速布局，达到门店量最大化，使市场迅速饱和，不给对手留有任何机会。

人才策略：商业的竞争从某种程度上讲就是人才的竞争，重视人才，尊重人才。企业里的每一位员工都是我们的合作伙伴，我们企业是一个大团队的人为了实现共同的杰出目标而组成的，每个人都要受到尊重和尊严的待遇。

广告宣传策略：对于刚刚涉入市场的喜洋洋婚庆企业，虽然目前市场潜力巨大，但企业的知名度低，需要我们大力进行公关宣传，提高企业知名度。

服务质量满意度评估策略：为了更好地完善我们的服务，为了让我们的新人感受到更多的甜蜜与幸福。在每次举办婚礼后我们都要对顾客进行满意度的测评。以便我们更好地为您服务。

创业者：拥有专业的管理知识，引领团队

创业团队：这是一支由十三位胸怀大志的青年组成的年轻团队。涵盖会计、国际贸易、工商管理、市场营销、旅游管理等各大学科领域的专业人才。知识的融合与运用使团队更具凝聚力。

对管理人员的奖励制度

(1)设置月度、季度、年度三种奖金形式;

(2)按业绩晋升职位

成本预测：首期投资5万

**推荐营销毕业论文开题报告(精)六**

尊敬的领导：

您好！谢谢你在百忙中审阅我的求职信。我是湖北三峡职业技术学院营销与策划专业的20xx年应届毕业生，面临择业，我满怀憧憬和期待，愿坦诚地向贵单位自荐，并将我的材料函呈上，敬请审阅。

大学三年生活短暂而充实，一千个日日夜夜，我荡起智慧之舟，迎朝阳，送落霞，遨游与知识的海洋。我明白：现代社会，机遇与挑战并存；我懂得：只有不懈的努力才会有好的收获。正是凭着这种信念，我以乐观向上的进取精神，勤奋刻苦的学习态度，踏实肯干的工作作风，团队合作的处事原则，开拓进取，超越自我，力争成为一名有创新精神，积极开放的复合型人才。

大学生活是我人生中最重要的一个阶段，是我探索人生，实践真值，超然智慧，走向更加成熟的过程。几年来，我立志做一个学好自己专业的优秀大学生，我不仅有扎实的理论基础，而且有一定的实际操作能力以及吃苦耐劳的团队合作精神。出生于农村家庭使我具备了勤奋、诚实、善良的性格，培养了我们不怕困难挫折，不服输的奋斗精神。

自信和执着是我的原则，沉着和乐观是我处事的态度，爱好广泛使我更加充实。面临择业，我对社会和自己都充满信心，渴望得到社会的认可，能有机会发挥自己的聪明才智，对社会有所贡献。

尊敬的领导，雄鹰展翅急需一方天空，良马驰骋尚待一方路径。我真心希望成为贵公司一员。

相信您的信任和我的实力的结合将会为我们带来共同的成功。蒙阁下抽暇一顾此函，不胜感激！

此致

敬礼

求职人：xx

**推荐营销毕业论文开题报告(精)七**

亲爱的指导：

您好!我叫xx，我是\*\*\*\*学院市场流通系的一名应届毕业生，专业是营销与筹划。

大学三年，我很注重培育自学才能。我先后顺利地经过了英语国度四级和计算机二级。我既注重根底课的学习，也注重对才能的培育。在校时期，我抓紧工夫，刻苦学习，以优良的成果完成了根底实际课的学习。

修完了专业以外其它经济范畴的多门课程，并应用课余工夫研读了少量市场营销类书籍，如营销企划实务、销售通路管理、企业广告管理、网络营销等，以完善我的专业知识构造，力图尽能够地扩展知识面，紧跟上时代的步伐。

大学几年之中，我不断培育本人的综合才能，尤其是计算机，虽然这并不是我学的专业，但从中可以锤炼我的实践操作才能。同时也留意不时地参与各种社会理论活动，例如从事促销任务，已一定水平上进步了本人的理论才能。我想在一定水平上具有了这些才能当前，在今后的任务生涯中将会有很大的协助。

此致

敬礼！

求职者：

**推荐营销毕业论文开题报告(精)八**

尊敬的老师：

我是学院xx级营销专业的学生，xx年7月份毕业离开学校后，我来到了啤酒集团公司，成为一名实习业务员，经过培训合格后，我进入了河南xx啤酒销售总公司；于是我被派往xx的xx销售分公司，我从基层的访销员，实习业务员做起，时至今日已有三个月了。

在这段时间里，我学到了很多在书本中学不到的营销知识，这让我个人更加的成熟和坚强；在实习工作中，当我遇到工作中的困难时，曾夜不能寐的思考解决方法，因为我始终相信方法总比困难多；在具体的市场上，曾受到无数次的拒绝和嘲讽，有多少次在深夜里独自一个人哭泣，有多少次已经决定卷铺盖离开；可是第二天又早早的投入到了新的工作当中，因为我始终相信：生命在于坚持，我可以接受失败，但我却拒绝放弃！

就这样，一个月，两个月过去了，我坚持了下来；如今的我已经变的老练和成熟了，在工作中积极向上，善于发现问题，并及时的解决，曾多次受到主管经理和副总的表扬；在具体的市场上，能很好的处理同客户的关系，同时维护好同终端的客情关系，从而让我感受到了营销给我带来的乐趣！

首先，我介绍一下所在市场的基本情况，我所在的太康市场是xx深度分销的楷模，实行的是大客户与小客户相结合的乡镇代理体制，除了县城的几位大客户外，在每一个乡镇设一个一级经销商，是完全的市场精耕。

其次，我很有幸能够参加20xx年啤酒大战，感受啤酒营销，在我们区域市场的主要竞争对手是流通领域的xx啤酒，餐饮渠道的xx啤酒，当然了还有其他品牌的啤酒，如xx啤酒，xx啤酒等等。

在3月和4月份是啤酒竞争最为激烈的时间，因为都在抢占市场；我们xx也组织了大规模的铺货活动，比如把xx旗下的新一代，小麦啤酒等进行大的促销，并迅速的占领了优势市场，赢得了主动！

在抢占市场的时刻，在流通领域里铺货时，作为总公司的主打产品xx新一代的促销政策是10带2加1.8升的大豆油，展示两个月，27元/箱；维雪20带3，28元/箱；雪花10带2，28元/箱；竞争是相当的激烈。在县城的每一个终端店都是必争之地，各个厂家都在抢，真是一场没有硝烟的战争！

在餐饮领域的竞争，更是在比拼实力，都在买店，你出3000，我出5000，经过较量我们xx买断了大部分饭店，但也付出了沉重的代价，花费了将近200万买店费！

时止今天，我的实习期已经结束了，在这三个月当中，我付出了很多的辛劳，同时也收获了硕果；由于我在这段时间里表现出色，已成为集团公司的一名正式销售人员，享受国家统筹及优厚的薪酬待遇。

最后，感谢我的母校——xx商业高等专科学校，一直以来对我的培养，感谢市场营销系全体老师传授给我的营销知识，感谢三年以来教育过我的所有老师！学生在此向你们敬礼了，你们辛苦了！

感谢当初录用我的集团人力资源总部的段部长和唐部长，同时再次感谢营销部长xxx先生对我营销知识的指导和教诲！

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！