# 2024年市场营销工作计划总结(8篇)

来源：网络 作者：柔情似水 更新时间：2025-03-13

*市场营销工作计划总结一1、每个月要增加2个以上的新客户，还要有2~3个意向客户，给下个月工作做好基础工作。2、一周一小结，每月一大结，及时的调整自己的心态，杜绝自己的惰性，时时记住去年留下的教训。3、一天拜访量至少20家以上，见客户之前保持...*

**市场营销工作计划总结一**

1、每个月要增加2个以上的新客户，还要有2~3个意向客户，给下个月工作做好基础工作。

2、一周一小结，每月一大结，及时的调整自己的心态，杜绝自己的惰性，时时记住去年留下的教训。

3、一天拜访量至少20家以上，见客户之前保持积极心态，认真的走访每一家。做到尽职尽责。

4、对所有客户的工作态度都要一样，不能遇到软弱的客户我就强势。遇到强势的经销商就低三下四，都要镇定以对，坚定我们公司原则，我们是厂家。坚定自己的立场。

5、在维护老客户这块。客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意。秉着诚信。让客户从真正意义上的相信我们。让他们心里在实际意义上的合作伙伴到朋友。我这块我去年我做的太不够了。平时缺少沟通。纯属合作伙伴性质。以至于真正需要他们时都不给予帮忙。

6、自信是非常重要的。见到稍微大点的客户，自己由心的感觉到恐慌，畏惧心里。遇事学会沉着冷静。慢慢学会独立。不要遇到点小事就想到主任。能自己完成的坚决自己完成。自己不能完成的尽量和同时沟通探讨。让自己能够在真正意义上的成长。

7、经常保持和公司其他同事要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，更多的是要和其他办事处做的好的同事，虚心向他们学习好的方面，多了解其他同事的业务技巧等方面，不形成只和本办事处人打电话就闲聊。

8、心态。每天保持积极向上的心态。用较好的精神面貌去面对每一个客户。遇到挫折和小打击应该及时调整。杜绝消极。悲观态度。做到真正意义上的销售人员应该具备的心里承受能力。正所谓的概率论。拜访的数量多了总存在我们的客户。

9、为了今年的销售任务。我要努力争取在8月份之前开发出10个客户。以保证每个月固定的\'应有量。为下半年打好牢固的基础。以至于不会造成去年那局势。别人搞活动。我这边没客户，只能眼睁睁的看着别人搞的热火朝天。自己却不知道去干什么。

以上就是我20xx年销售工作计划，在实际的工作中，肯定会有各种各样的困难，我会努力克服困难。遇到问题多像同事探讨、沟通。不过现实来说，我现在身上有着太多的不足之处，需要领导和同事多多指出。我会用较快的速度改正。新的一年我们做自己的联利。我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是较重要的，我相信自己能够做到较好，这也是我应该做好的。

**市场营销工作计划总结二**

1、项目名称

2、主要产品

3、生产纲领（分阶段实施的要注明）

1、公司名称、地点、历史沿革、资产、主要设施、所有权属（包括固定资产、无形资产、专利、品牌）

2、公司人才：一是领导班子整体素质，二是项目主管和技术主管的个人素质，二是技术队伍的整体素质。素质包括学历、职称、经验、业绩、团队精神、背景。

3、公司经营概述：以表格列出近三年的营业收入、生产效率、技术质量指标、产销率、产利率、人均创收、税前利润总额、市场覆盖率（指地区）和占有率（指占有市场实际需求总量）、资产增值

4、公司现主要产品和生产能力，现新产品开发情况。

1、项目产品技术先进性：一是与国际领先水平比，与国内同等比，将主要技术性能指标、外观、被新技术更新替代的周期等主要内容列表进行比较。二是用论证报告、用户反愧获奖证书、实物展示等证据说话。三是用人才、专业、业绩、有创意的规划等证明技术创新能力。四是与院校及科研机构紧密的`技术合作关系。

2、技术升级的规划和措施。

即从原材料、外购外协件的采购、生产过程的控制、质量保证体系的动作等方面阐述如何建立有效的质量保证体系。

1、市场定位：经过市场调查，分析顾客群体，按地区、消费目的、消费水平、消费习惯进行分类，从而确定生产什么产品和产品进入市场的方向。

2、市场分析：

（1）市场划分：一是区域划分，二是某一档次产品的划分，分别预测市场占有率；

（2）目标划分：即目标区域和目标占有率。

（3）目标市场划分策略，即实现市场目标和占有率目标所采取的战略战术。

（4）市场真挚据市场调查，明确顾客群体之后，要对顾客的消费需求作定量和定性分析。

3、行业分析：

（1）明确行业现状，特别是主要竞争对手情况（包括竞争对手的人才、创新能力、质量与服务、价格、战略战术和市场拓展等）

（2）明确竞争和购买类型。主要在哪些层面上展开竞争，从消费对象和产品性能分析购买类型，如群体、个体、季节、交际、投资、配套等。

4、市场预测

1、产品成本：一是产品成本构成及价值；二是如何通过材料采购、生产、管理来降低生产成本。

2、产品销售价格定位（包括定位价格和定位策略，静态价格定位和动态价格定位等）。

1、销售模式；

2、销售政策；

3、销售措施；

4、促销手段；

5、销售网络；

6、售后服务体系

1、投资总额

2、筹资渠道

3、建设计划时间表及资金用途构成（体现精打细算，把钱用在刀丸上；对大项目而言，切忌要求资金一步到位）

1、重要财务指标：近三至五年正常生产所需的资金流量、成本、单位产品利润率、销售金额、投资回报率、资产增值。

2、收支平衡分析，包括与生产能力相适应的最小产出、最在产出所需要的最低支出和考虑到各种风险在内的最大支出，计算盈亏平衡点。

3、计划损益：预计各种风险可能带来的损益额度。

4、计划现金流转：按满负荷生产、资金回笼周期、定额库存、在途发出商品计算资金流量和资金周转周期。

5、计划资产负债表。

1、国家宏观产业政策。

2、地方或行业微观政策。

1、任何项目都有风险，没有风险是不正常的。项目在不同阶段有不同的风险，体现在市尝管理、技术、政策、财务等方面。对可预测风险，要有客观的、有逻辑的分析，对不可预测的风险点到为止，不必赘述。

2、预防出现风险的手段和措施。

**市场营销工作计划总结三**

20xx年已经开始，我们大区又开始了新一年的工作计划。在这一年里，作为一名营销员，为了做好新一年的工作，我现拟定一份营销计划，力取在20xx年干出漂亮的成绩。

做到“走在前面，面对才能”。市场变化像电子更新周期那样快，一步小心就被新产品给替换。如果我们不学习，不接受新知识，不自我审视，那么就会被新环境下的市场所替换。所以我们在自我认识上要跟着时代步伐走，甚至要超越时代的步伐，只有在自我认识的基础上明白我做什么。为什么而做，要怎么做才能做到最好，而这些认识必须体现到工作中去，在每一个店面里，我们面对经销商，面对营业员，面对消费者，必须在自我认识清楚的条件下，去满足他们及他们的的需求，才能解决问题，才能提高业绩，提高自己。

做到“四心”。哲人说：“你的心态就是你真正的主人”。伟人说：“要么你去驾驭生命，要么是生命驾驭你。你的心态决定谁是坐骑，谁是骑师”。所以心态的层次高度决定了命运发展的方向。在工作中面对自己，我们必须拥有一颗乐于工作和解决问题的心；面对经销商，我们必须拥有一颗乐于协助开展市场工作的心；面对店员，我们必须拥有一颗善于引导和培养的耐心；面对消费者，我们必须拥有一颗不厌其烦的心。

做到“把握重点，产生销售”。记得有这么一个故事说：“一天一位女士到店里买鞋，在试穿了很多双以后还是不满意，其服务店员发现该女士的一只脚比另一只脚大，于是就对该女士说，你的一只脚比另外一只脚大些，因而穿起来不是很舒服，所以没等店员说完话，该女士就走了。同样，该女士进了另外一家鞋店，在同样的问题下，服务店员对该女士说，你的一只脚比另外一只脚要小些，可能穿起来会有感不适。随后该女士在这家店买走了两双鞋子。这个故事告诉我们，只有把话说到点子上了，成功销售的机会才会更大。这就要求我们必须不停的在工作中去学习，去锻炼口才，掌握与人打交道的方法。只有在积累了的.技巧的基础上，我们才能在每一次工作中面对经销商，店员，消费者圆满的实现营销价值。

做到“切入实际，找到问题的解决方法”。在市场中，我们的品牌在某些地方由于跟经销商合作原因致使被排挤，失掉优势，使得公司直营后一时半会无法赢得市场。所以这就得要求我们在该地区多考虑，多下功夫，把市场做活起来。怎样做好市场，我们必须做好客观市场调查，市场分析，利用市场策略，改变现有促销手段，通过对店址，门面，装潢，图像效果，背景音乐，公关广告手段带活市场。例如需要这些方法的市场有福泉等。

极度推崇5s理论”。销售导购的5s，就是微笑（smile）、迅速（s peed）、诚恳（sincerity）、灵巧（smart）、研究（study）。 5s的具体内容

1、微笑（smile）、

微笑是指适度的笑容，微笑可体现感谢的心与心灵上的宽容，表现开朗、健康和体贴，导购员要对顾客有体贴的心，才有可能发出出自内心的真正的微笑。

2、迅速（s peed）

迅速是指动作快速，在此有两层含义：

①指物理上的速度，工作时要做的每件事都应尽量地快些，不要让顾客久等；

②“演出”上的速度，导购员诚意十足的动作会引起顾客的满足感，使他们相应地也不觉得等待的时间过长。不让顾客等待是服务好环的重要衡量标准。

**市场营销工作计划总结四**

本计划包含四个方面：

一、产品的定位、市场的选择；

二、制定计划；

三、选择客户及日常管理；

四、业务人员的管理

由于对公司的经营情况不是非常了解，现就市场的一般情况进行探讨：

⒈产品的定位：近年来，人民的生活水平逐年上升，对食品的消费也逐渐归于理性，对食品的消费也不仅仅局限于满足填饱肚皮，更多的是追求安全、健康。政府各级部门也强化了食品安全的各项检查。因此，做健康、安全的食品成为食品行业的趋势，有雄心、有实力的企业则在此基础上进行品牌的规划，力争几年内做成知名品牌。本人希望我们的产品定位是在中、高端，只有定位在中、高端才能有充足的利润去进行品牌的规划，才能在激烈的市场竞争中依靠良好的品质立于不败之地。

⒉市场的选择：

一级市场10个：北京、上海、天津、沈阳、西安、成都、武汉、广州、深圳（市区）二级市场28个：除一级市场外的21个省会及大连、青岛、苏州、常州、无锡、宁波、厦门（市区）

三级市场259个：除一、二级城市以外的所有地级市（不含其郊县）

四级市场1867个：上述城市市辖区以外的所有县级市、县

本人认为近一两年来应选择一、二级市场进行产品的集中推广，毕竟这些城市商业比较发达、规范，消费观念较为先进，且具有相当的购买力，消费者很集中适合进行大兵团作战。

1、销售计划的基本思想与目标：

首先必须确定以增长率为基调的销售管理主旋律，以四大关键考核指标推动业务的.运作（考评周期以月为单位）：

⑴销售额：按地区、客户、渠道细分，比较月度达成（增减）情况；

⑵客户开发达成率：包括客户的数量和质量两方面；

⑶渠道覆盖率：定义主渠道类型，确定各渠道销售产品规格、品种、价格及铺货率指标；⑷渠道生动化：从位置、排面、品项、pop、货品丰满度等项目确定相应标准指标；

2、销售计划五步骤：

⑴月度市场占有率（或销售额）增长的目标、具体措施与方法；这是对月度销售目标的分解，必须明确由什么地区、什么经销商、通过什么方法来实现销售目标

⑵空白市场的目标、计划、时间及促销具体方案（方法、费用、分摊比例）；

⑶渠道开发的目标、计划、时间及促销具体方案（方法、费用、分摊比例）；

对具体进行促销活动的渠道进行详细阐述。 ⑷销售回款目标及分解、落实时间；

综合前三部分内容，制定回款计划表，落实到各区域经理、主管，并且制定过程监控方法，甚至设立奖罚措施。

⑸制定要货计划、新品上市计划；

1、自有业务队伍：由于终端需要较高的人员服务频次，因此经销商的自有业务队伍要成为考察终端经销商的主要标准，那些采取夫妻（或亲戚）型或大量使用厂家提供业务人员的经销商要慎重选择，因为他们往往对厂家的人员支持提出更高要求。毕竟，在现在的商业环境下，依靠厂家建立业务队伍的经销商往往不具备独立推广新品牌的核心能力；

2、自有配送车辆：自有配送车辆市考察经销商的第二项核心指

标，自有车辆的数量不仅反映经销商生意的真实状况，同时也是经销商服务质量的保障；那些自有车辆很少但声称销售额很大的经销商生意稳定性往往很差，这样的经销商在资金或管理上通常有严重依赖厂家的倾向；

3、办公环境：包括场地面积、内部组织部门、员工上下班的规

律性、会议的频率等，这些也是考察经销商的重要标准，通常终端经销商都需要现对稳定的作息时间，那些办公场所虽然豪华但比较清静（通常只有财务人员）的经销商要仔细考察其具体情况；

4、经销商本人的进取心：老板是否有发展的强烈愿望；

5、产品结构是否需要我们的产品进行补充；

按照以上标准将符合标准的客户发展成为vip客户，由大区经理或办事处经理共同帮助其建立我产品的专营体系；现有经销商不符合我们的标准及空白地区，按照次标准进行开发。经销商日常管理：

各办事处人员必须通过对市场渠道进行深入分析让经销商看到市场销量的来源及数量，从而建立销量预期，在根据其铺货能力、人员配置、车辆安排、网罗状况、客户数量及分布制定铺货时间表，充分调动经销商的积极性，并让其业务人员按照事先规划方案执行。必须清醒的认识到：在经销商渠道模式下，决定市场进入速度及质量的核心是经销商的执行力。这就要求我们的业务人员必须具备超强的规划能力，能够在非监控状态下让经销商的业务系统按照我们的规划运转。

⑴ 下面是渠道终端销量测算表，它将给经销商树立明确的市场目标，从而充分调动经销商的资源。

渠道终端销量测算表

通过上表可以准确地算出经销商现在和未来可获得的销售利润，从而和经销商达成市场运作目标观点上的一致，这就是“利润的故事”。

⑵订单管理。通过订单掌握经销商的生意。

销售人员务必对第一张订单进行认真规划，核心要点是：不要全部产品等比例数量，一定突出铺货重点产品或规格；订单频率：从物流成本角度来看，必须要求经销商按照公司物流成本最小，发货速度最快的标准额度下定单；⑶建立经销商专营系统

从无到有帮助经销商建立我产品专营系统：（待详细展开）培训经销商业务人员。

1、各区域办事处管理手册。在制度上进行规划，强调公司

的纪律，建立从各大区经理到区域业务员、促销员的各种管理手册；

2、建立完善的竞争激励机制。（待详细展开）

**市场营销工作计划总结五**

针对现阶段，对我而言的这个全新的市场，一个周密的营销工作计划是今后顺利开展工作的纲要与方向。所谓商场如战场，在进入一个既定的销售市场之前，要把它看作一个即将开战的战场。一场战争的胜利绝不是仅仅依靠必胜的信心、无谓的勇气以及高调的口号来实现。每一场战争的胜利都离不开战前周密的战略计划。即：战备—充分的战前准备；战术—合理的战术定位；战法—准确的战法应用；实战—及时的实战应变。

同理，营销工作的计划也是如此。即：战备—前期的学习准备；战术—合理的`营销定位；战法—营销方法的应用；实战—实际营销工作中的应变。

1、公司产品设备的学习了解

由于我的营销方向主要针对公司打捆机设备。作为单一设备的销售，对其学习的目的性非常明确—掌握打捆机在营销工作中所要涉及的规格、性能、技术要求、各系统配置情况以及设备工艺情况等。做到熟练掌握与理解。同时，要对整个包装机组以及整套轧钢工艺有所了解，对打捆机在各个机组生产线上的配备与运行了解掌握。这既需要多向技术人员学习、沟通，也要多参与跟随技术人员工厂等实地学习。并在今后的工作中积累总结。

2、冶金行业钢铁包装大环境的了解

对冶金行业钢铁包装大环境的了解与熟悉，对今后的营销工作起到很好的辅助作用。这需要我在今后的工作中多留心多请教公司前辈。

3、公司代表性业绩的了解

要让陌生客户对公司产品的性能品质有认同感，公司有代表性的业绩，是最具说服力的。因此，要对代表性的工程有所了解。

前期的学习准备工作，我将在今后的工作、生活中不断的学习完善。但针对现阶段初入市场的情况，我将尽量扬长避短，多发挥我在营销与商务上的特长，通过大量的学习与长期的实践后争取弥补自己的短处与不足。业务精熟全面。

1、自身产品的定位：

国内领先的高性能设备，强大的专业技术支持优势；

可用于各种生产线，包括酸洗、脱脂、平整、重卷、横切；

采用半自动化技术，最大限度的减少人工操作的时间；

降低采购成本，并同时享受最快捷的配件供应需要；

2、竞争对手的定位：

国内两类不同规模、性质的专业包装设备厂家。（天津派克威公司和延边龙川包装机械有限公司）

（1）、天津派克威公司，该公司成立于1997年，主要代理意大利columbia、瑞士fromm、日本kohan、德国titan等国际知名品牌之钢带及塑钢带打包工具等在内的专业包装设备的销售公司。其国外进口高品质设备的背景，是其在产品竞争中的最好自我定位。也是其在一些特定信赖进口设备的大型客户群中的最大优势。对于这部分客户，可采取的营销策略只能是侧面渗透的原则，让客户尝试性选择单台或少量设备，在设备品质有保障的情况下，逐步渗透，尝试扭转客户只信赖国外产品的习惯。尽量避免在该客户群体中与进口设备有正面激烈的竞争。特别是在大宗设备供应的情况下，作为进口设备其存在一个众所周知的弊端，价格昂贵。这也是我们在与其竞争中最大的优势。大宗设备的正面竞争，往往只会造成客户利用我们打压其价格，缩小双方价格差，忽略我方优势。若一味坚持，双方价格的透明度将大大降低，有可能两败俱伤，为今后市场销售上的价格定位与利润控制埋下隐患。对这类客户最好采取侧面渗透的原则，不做一城一池之争。

**市场营销工作计划总结六**

1、专业知识讲座(11月份)

协会不仅是一个仅仅在活动中才能学到知识的平台，还是一个有着专业性质极高的交流平台。专业知识讲座能促进会员对专业知识技能的正确认识。作为一个专业性质的协会，本协会认为开展一次好的专业知识讲座是必不可少的。

希望会员通过讲座后能对自己的专业有一个好的认识，为自己今后专业的学习提供好的方法和渠道为今后走入社会做好积极的准备。

2、市场调查 加强实践(11月份)

作为一个专业性质的协会开展一次与协会专业性质相关的活动是必不可少的。一次好的市场调查的活动既能利于会员对专业的实践的能力的提高，又能更好的发挥本协会的优势。

一次市场调查能更好地融合实践与理论的结合，也能让会员了解市场调查对一件产品上市是一件必不可少的事情。同时也是会员社交技能提高的一种好的方法。通过本次的活动希望会员之间的彼此认识和交流能更进一层。

3、协会转交 上学年活动总结表彰大会(12月份)

协会一年一次的换届是必不可少的，一个协会能培养出很多有能力的会员。这些会员也将是下一届协会的管理人，只有这样一届一届的延续下去协会才会有不断发展不断向更好的一级的方向。

既然有了换届，那么一次学年的活动总结与表彰大会是有必要实行的。每一次的活动都会有表现优秀的会员，那么协会就要来表彰他们为协会所付出的，来鼓励他们自己得到的。活动的总结能更好的吸收经验，为今后活动的开展做好铺垫。

1、协会野炊 加强会员之间的\'彼此认识(4月份)

一次户外的活动更能体现一个团体凝聚力，与会员之间的友谊与互帮。户外活动是大家都喜爱的活动，作为一次野炊活动能够参与的积极性事不可容说的。只有一次好的活动的开端才能为今后活动的开展做好起步，也能增加会员参加活动的积极性。这样一个协会的开展才会更顺利。

**市场营销工作计划总结七**

市场营销专业是我校20xx年新开设的一门新专业，根据教务处教学工作安排意见及指导思想和基本思路，该专业的主要工作任务和工作重点应在如下几个方面：

不断优化市场营销专业课程体系和教学内容体系。按照现代大市场营销专业教育和教学体系的要求，根据应用型人才培养目标，改造、改组和重新设计现存的市场营销专业课程体系和教学内容体系，不断提升学生的专业能力和职业能力，为学生能够充分就业且具有良好发展前景奠定坚实的基础；因此，根据市场营销专业的课程设置和要求，本学期开设了《市场营销基础》、《市场营销策划》、《市场营销案例与实训》三门专业课程。《市场营销学》主要学习市场细分、价格、广告、销售渠道、销售组合等策划及营销者形象和推销技巧等内容，掌握销售策划和推销的基本理论和方法。《市场营销策划》主要学习市场细分策划、目标市场策划、目标市场定位策划、一般竞争战略策划、企业形象策划、顾客满意策划、产品整体概念和产品市场生命周期策划、品牌的产品组合策划、新产品开发上市的理论、价格策划、销售渠道策划、物流系统策划、知识营销策划及关系营销策划等内容，掌握营销策划的基本理论和方法。《市场营销案例与实训》在掌握了营销基础知识和行销策划知识的基础上，针对具体案例进行具体分析，并从分析中汲取经验，运用到实训和以后的工作中去。根据三门课程的具体特点和要求，科学合理的安排学时。

由于市场营销专业是学校的新设专业，所以专业教师缺乏，目前从事营销专业教学的老师都是文化课的转型教师，教师本身缺乏实际营销管理经验，对如何培养学生实践能力力不从心；因此，针对这种情况，对每位专业就是都提出了严格的要求：

1．每位专业教师每周至少通过网络或书籍学习相关知识不少于15小时。

2．每位专业教师每周至少听相关教师的不少于2节。

3．每周相关专业教师必须进行两次集中的讨论和研究。以便扎实的掌握教学内容，更好的完成教学任务。

教学改革的重点是对教学方法及手段的改革和创新，教师在转变教学观念的基础上，如何根据市场营销专业的特点和社会需要探究出利于提高教学质量和效果的人才培养方法、手段和机制极为重要。市场营销专业教学过程中应注意以下方法配合和协调运用，以达到培养能力和提高素质的要求。综合服务部根据营销专业的特点和学生的实际情况，提出了在模块教学的基础上创新教学方法，并对专业教师提出要求：

专业教师必须结合营销专业的特点相互沟通、探讨、研究以确保模块教学在市场营销专业得以实行并推广。

1。要求专业教师结合专业课的实际情况，适当的运用现代教学手段配以模块教学的运用和推广。

2。结合专业特点和专业知识多开展活动，以提高学生的学习兴趣和实践能力。本学期决定开展以下活动：广告词撰写比赛、广告创意比赛、创建模拟公司比赛、实物推销比赛和校内实践推销等。

3。在以模块教的`基础上，根据营销专业的特点在教学方法上推广和实施①双向交流教学法；②自学精讲教学法；③营销案例教学法；④模拟营销教学法；⑤多媒体教学法；⑥社会实践教学法。

经过20xx年的评估工作，各项教学管理基本能够达到制度化、规范化、科学化。

工作目标：

1、要求教师严格执行《教学管理制度》的各项规定；

2、做好各项教学文件的归档工作；

3、专业教师，每周听课2次，并与相关教师相互交流讲课经验保证授课质量，形成良好有序的教学运行机制；

4、至少召开一次教师座谈会和一次学生座谈会，以便及时准确的获得各种教学信息；

5、在学生中开展例行的教学状况问卷调查，尽量避免人为因素的干扰，以做到客观公正。

总之，通过加强教师的素质和管理水平建设，改进教师的教学方法，加强对学生学习兴趣的培养，在这学期一定可以完成教学任务，并且达到优化教学效果的目的。

**市场营销工作计划总结八**

1、年度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；

3、公司在自控产品市场有一定知名度；

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：

1、夏秋炎热，春冬寒冷；

2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建；

3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；

4、长株潭的融城；

5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区；

6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业20xx年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。

对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。

湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的.品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

1、空调自控产品应以长远发展为目的，力求扎根湖南。20xx年以建立完善的销售网络和样板工程为主，销售目标为600万元；

2、挤身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；

3、以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

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，到年底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，到20xx年底发展到50家分销业务合作伙伴；

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；

如果空调自控产品要快速增长，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。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大，空调自控产品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、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此，我们需要将湖南市场划分为以下四种：

战略核心型市场———长沙，株洲，湘潭，岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

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，大力发展重点区域和重点代理商，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有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

4、渠道策略：

（1）分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，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，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议；b。采取寻找重要客户的办法，通过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c。在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场；d。草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场；e。在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

（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渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场和工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，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。

（4）编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略；

2、整合湖南本地各种资源，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、选择一套适合公司的市场运作模式；

6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

7、公司在湖南宜采用直销和经销相结合的市场运作模式；直销做样板工程并带动经销网络的发展，经销做销量并作为公司利润增长点；

8、直销采用人员推广和部分媒体宣传相结合的方式拓展市场，针对空调自控产品，我们可以采用小区推广法和重点工程机项目样板工程说服法；

9、为了尽快进入市场和有利于公司的长期发展，应以长沙为中心，向省内各大城市进军，其中以长沙为核心，以地市为利润增长点；

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

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！