# 关于营销述职报告汇总

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2025-05-27

*关于营销述职报告汇总一为使产品在市场上站稳脚跟，提高消费者对产品的接触率，提醒消费者购买，特制定该营销计划方案。1.陶瓷公司刚刚成立，宣传力度不够。2.产品内涵需要有新意3.市场上陶瓷产品不断增加，竞争加剧。4.作为一种陶冶情操、地位象征，...*

**关于营销述职报告汇总一**

为使产品在市场上站稳脚跟，提高消费者对产品的接触率，提醒消费者购买，特制定该营销计划方案。

1.陶瓷公司刚刚成立，宣传力度不够。

2.产品内涵需要有新意

3.市场上陶瓷产品不断增加，竞争加剧。

4.作为一种陶冶情操、地位象征，提高人民生活质量的陶瓷文化 ，陶瓷市场仍然较大。

1.机会

在本人通过为上海保立佳化工有限公司(以下称本公司)在江苏及浙江主要防水助剂市场为期三个月初步调研后，发现本公司面临如下的市场营销现状：

陶瓷进入门槛较低，所需资金量不大。

2.威胁

陶瓷市场竞争加剧

3.优势

(3)推广计划 企划者拟定推广计划的目的，就是要协助实现销售目标。推广计划包括目标、策略、细部计划等三大部分。

“景德镇陶瓷”品牌在消费者心目中的品牌认知度较高

4.劣势

宣传力度不够大

总目标：提高消费者对产品的接触率，提高产品在陶瓷市场上的市场占有率。

社会效益目标：扩大企业知名度，强化在消费者心目中的地位。

1.产品策略

产品定位在中高端档次，充分发挥“白如玉、声如磬、薄如纸、明如镜”四大特色，把产品作为地位象征的产品卖出。

2.价格策略

价格策略可以有暗提策略和明提策略两种。

目前刚刚进入该市场，采取跟随策略，以市场上其它同类产品的价格为参考，避免价格战。

价格计划对市场份额的影响：

1.企业必须具有成本优势

2.产品一般具有一定的市场弹性

3.应用价格竞争手段的前提必须是企业对市场形势的准确判断

陶瓷的销售价格一直是一个很难解决的问题前期价格太高，通过媒介作用，消费者“望瓷止步”。现在由于竞争激烈，许多人又卖得太低，有的甚至低于成本价，引起恶性竞争。我认为保持好的质量同时，一定要有合理的定价，首先确定生产成本价，在计算出经营成本及你的合理利润，参考一下市场定出一个合理价格，既不能牟取暴利，也不要低价竞争。

一个陶瓷经营的关键在于营业员的整体素质，营业员是陶瓷店的眼睛，提高营业员的整体素质是开好茶店的最关键环节。作为一个陶瓷营业员，首先要有好的文化素质，最好会一两门外语，要掌握有关陶瓷的专业知识，包括陶瓷的种类、质量标准、特点等。营业员是直接与顾客打交道，关系到陶瓷店是否能够产生效益的关键。

首先，可以简单提一下接受营销策划委托的情况。如：××公司接受××公司的委托，就××年度的营业推广计划进行具体策划。

经营必须建立规范的财务制度，这一点不能忽视，不管你用的营业人员是谁，都要做进货、销售、库存、优惠、报损现金账目，月末盘点，毫不留情。

作为经营者必须要制定营业制度，否则，管理就会混乱

(一)早上8：00准时上岗搞好店内卫生，保持柜台整齐干净，做好营业准备。

(二)8：30分准时开业，工作服穿戴整齐。售货员上班时不得涂化妆品、香水、染指甲。

(三)营业过程中做到：

1、微笑服务、举止端庄;

微观分析：消费者要求在预算的约束下将效用最大化，根据消费者的偏好。而生产者在技术约束下，将利润最大化，在双方自利行为的交互作用下，以达到市场均衡，从现有两者均衡比例来看，以下是消费者的选择购买行为比例：

2、售货时做到收款准确，唱收唱付，百问不厌，百拿不厌;

3、交递商品时，文明礼貌;

4、遇到无理取闹的顾客，要做到骂不还口，要耐心说明，热情接待每一位顾客。

广告、促销对商家的重要性是众所周知的，如果有条件具备，完全可以利用电视、报纸等。条件不具备的也可利用营业员、业务员印制一些小广告进行宣传。促销应该多做，形式多样，可以优惠，也可以按购买的金额赠送一些与陶瓷有关的礼品，不论广告也好，促销也好，一定要取信顾客，不可欺骗顾客，言行一致，表里如一。

“poom”主体营销是通过特定的即时调研对市场进行深入探究后，精准，迅速地将产品规划、产品开发、网站建设、网店运营，品牌推广，产品分销等一系列电子商务内容进行有机结合的整合营销模型。

“poom”包含四个层面的内容：探究市场(probing marketing)、线下营销(offline marketing)线上营销(online marketing)，移动营销(mobile marketing)。

(1)探究市场：

1. 企业发展——企业定位、发展预测、pest分析等

2. 消费需求——用户使用行为、用户购买考虑因素等

3. 产品研发——4p营销调研、swot分析

4. 渠道下沉——5w1h研究

5. 宣传推广——媒介市场调研等

6. 公关维护——舆情监测分析、口碑传播效果评估等

7. 满意度——顾客满意度调研

(2)线下营销：

1.报纸杂志 2.电视 3.电台广播 4.户外广告 5.公关活动

(3)线上营销：

有专门的网络维护员、网上咨询服务、网上交易等

(4)移动营销：

充分利用电话或手机销售，向移动公司变相买取一些客户的信息。相目标群体发送短信或电话服务。

**关于营销述职报告汇总二**

\_\_x年在网络部全体家人努力下，共完成销售额x万元、客户信息量x条、发布bxb信息x条、网站文章撰写发布x篇、微信粉丝用户达x人、建立具有我司特色的全方位网络营销平台和工作流程等，这些收获和成果都让人振奋。总结这一年的工作，取得了一些成绩，但也存在许多问题。“好的计划等于成功的一半。”为了\_\_\_\_年能够有更高的突破，现对\_\_\_\_年工作进行规划，希望对来年的工作有一个好的指导作用。

为了更高指标的完成\_\_\_\_年网络部推广工作计划，网络部将从以下几个方面开展工作：

一、微营销立体推广

\_\_\_\_年是微信等自媒体飞速发展的一年。以微信为主体的推广模式已经形成并成熟。\_\_\_\_年在公司领导的英明决策下，我司已做好前期基础的推广准备。为了打造行业微营销标杆，网络部\_\_\_\_年将打造以微信为主体，微博、网站、问答平台等为辅的立体微营销推广方案。

1、微营销之粉丝增加计划

\_\_\_\_年在全体我司家人的努力，微信的粉丝数量已达到x人。微信推广的主体是客户群体的推广。\_\_\_\_年微信粉丝增加计划预计达x人，群体依旧是医疗、美容相关人群。

实施方法：1，全国会议推广，依靠会议宣传广告，以及会议活动等。预计推广人数可达\_\_\_\_人。2，以网站，微博推广为主的线上推广，微信粉丝预计增长\_\_x人。3，依靠销售人员线下回访客户，邀约添加微信粉丝，预计粉丝将增加\_\_x人。4，通过微信平台进行线上活动开展，在调动粉丝的活跃性同时，吸引新粉丝加入，预计增长人数达x人。

2、微营销之企业自媒体平台打造

营销的核心是企业品牌推广，让更多客户对公司价值观产生认同。微营销是由微信为主题媒介，网站、微博为辅的推广模式。只有相互联系才能达到最大的推广效果。\_\_\_\_年网络部将打造以微信为主题的新型网络推广方法。

实施方法：

一，微信基础工作

微信作为企业自媒体平台，一对一精准推广模式让我们能更加有针对性的推送新闻。我们微信粉丝群体主要为医疗工作人群，所以新闻更应该具备知识性和专业性。主要以图文新闻、视频资料等媒介，通过微信、微博群发，实现最大化转发传播，打造权威医疗咨询传播平台。

二，客户vip群打造。

客户维护是企业发展中最重要的一环，为争取回头客户打响口碑意义非凡。随着沟通技术越来越发达，突破传统沟通方式打造更便捷的客户沟通平台势在必行。\_\_\_\_年网络部将打造客户vip群，通过对核心客户实行“一对多”捆绑式维护，及把一个核心客户与售后工程师、临床医生、销售经理、网络部营销顾问、产品经理等。当客户对产品、技术等相关存在问题时，我们都能第一时间提供服务，为客户立即解决。这种模式对实现转介绍、回头客意义重大，实现客户贴心差异化服务模式。

三，打造微营销网站,微信+微网站+微在线客服

前期推广，微信粉丝已达\_\_\_\_名，如今基础的自动回复功能查询设备依然是我们微信营销重要的方式之一。这种方式在产品展现上浏览效果不佳。由于用户粉丝基数过大，原来的展现模式已不能满足。为了提高微信展示效果，\_\_\_\_年我们将打造更加符合手机浏览微网站。客户访问网站能更加直接了解产品，以及企业资讯。同时添加的网络客户服务系统，可以直接与我们客户服务人员进行在线沟通，随时为客户解决各种专业问题。为企业微信打造全面立体的营销模式。

二、免费平台信息推广

\_\_\_\_年在全体家人的努力下，网络部发布产品销售信息\_\_\_\_条，为全年目标达成打下坚实基础。\_\_\_\_年网络部将重新出发，整合免费信息发布平台，拓宽免费推广渠道，扩大免费平台信息推广效果。\_\_\_\_年网络bxb免费信息预计发布\_\_\_\_x条，为此网络部将从以下几个方面进行操作。

1、高权重免费bxb平台收集

\_\_\_\_年网络部家人整理bxb网站\_\_x个。为了实现免费平台最大效益，\_\_\_\_年我们将加大bxb网站的整理、分类，将信息整合、共享。

2、筹建我司bxb网站

原有的bxb网站，虽然也能发布信息，但限制非常多。对发布的内容以及发布数量都有限制。所以网络部\_\_\_\_年一个重要工作就是拥有自己的bxb网站建设。目前开源程序非常便捷，网络部在网站建设方面技术没有什么问题。为了扩大产品推广，bxb网站建设也是明年工作重点之一。

三、全线产品百度百科/知道推广

百度作为中国最大的搜索引擎，百度百科/知道是其核心产品，在互联网曝光率非常高。目前也是其他竞争对手竞争比较激烈的版块。这些也正体现了百度百科/知道的重要性。

目前我司全线产品已经建立百度百科，由于产品名与竞争对手相近，也会被竞争对手修改，所以必须长期维护。

四、\_\_\_\_销售目标

\_\_\_\_年，网络部刚成立，作为一个新的团队。没有成功经历可以借鉴。一切只能靠我们自己去探索。探索推广方法，探索符合咱们自己的运营方法。因此网络部在新的一年里更要有计划有目标的去完成所制定的一系列任务。从自身做起，从团队做起。

\_\_\_\_年网络部销售计划为x万。成交设备x台，完成销售达x万。这也是对网络部一年辛勤工作的肯定。对于\_\_\_\_年工作网络部更有信心。\_\_\_\_年网络部计划销售目标将冲击x万元。

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！