

最新服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划(通用7篇)

计划是人们在面对各种挑战和任务时，为了更好地组织和管理自己的时间、资源和能力而制定的一种指导性工具。什么样的计划才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇一

二、本院市场部的工作职能

1、及时收集本医院病人信息，进行客观统计分析，找准市场方向

2、适当的时候，进行医院全员营销培训，逐步提高医院整体营销水平提高我医院医务人员的营销意思、营销水平，进行医院内部的营销培训工作、营销工作，有时候更重要。

3、客服工作

这同时也是全体医务人员共同的工作。

1、策划、组织、举办各种公益活动

工作本身涉及到市场人员对相关政府职能部的公关能力，以及有效举行活动的执行能力，年后计划在__各高校，以及各级各类职业技术学院，有计划、有目的开展青春期健康讲座活动。为此，市场部还需要配备一名健康讲座人员。针对__农村市场，做进一步的市场开发活动。主要以乡镇、甚至有代表性的村为单位，组织一定规模的免费体检活动，或者专题讲座活动，适时组织、安排周边社区相关工作。

2、转诊类业务工作

一方面是针对大的医疗机构的转诊业务，主要是大的医疗机构的收费高而病人相对承受不起的病人。这一块操作的可能性不大，因为我医院的收费也不低。

转诊类人员要求：文化程度高中以上，年龄30岁左右，女性优先，沟通能力强，有兴趣从事医疗市场开发工作。

工作计划：市场部安排2--3人，专门负责此项工作。工作范围也主要以__市区，近郊区的范围来开展。早期，转诊市场拓展范围求远、求广，目前不适合医院的客观基础。

3、娱乐市场开发工作

其实，开展类似业务，并不是我的首创。我只是引用其他医院的经验而已。

工作计划：市场部将安排1人专门负责此项业务工作。

4、体检业务工作

此工作可结合参与到其他工作中灵活进行。

5、兼职市场开发员

兼职业务类：人数不限，要求不限。不管通过何种途径，能给医院带来患者就行；有患者送到医院，就享受高额的业绩提成，一律按照每月患者医疗总费用的20%提取，每月月底或者月初兑现一次。

6、户外广告工作。(或者称地面宣传工作等)

7、医院安排的其他市场工作。

四、市场部其他人员基本要求

1、内勤：女性，大专以上，25岁以上，开朗大方，形象端正，攻关能力强，熟练使用各类办公软件。

2、健康讲师：大专以上，医学类专业毕业，口才好、形象端正、有丰富的经验。

待遇：底薪1500元+奖励。

五、业绩确认体系转诊类市场人员

1、病人来医院时候，由我院导医人员进行转诊患者的确认，并确认患者姓名、疾病、主治医生等情况，形成书面材料；底薪、提成以及劳务费，按照医院统一规定发放。

2、活动类等市场人员的业绩确认过程，同上。

六、院外协作人员的劳务费等具体支付办法

1、支付比例：按照医疗总费用的20%；

2、支付方式：原则上以直接打到对方的银行卡上为主要方式；

4、这里所指的劳务费用是指针对于转诊业务的一些必须的费用支出。协作人员主要指大小诊所，药店的工作人员。

七、市场部工作规定

市场部人员根据自己的工作性质，自己书面计划安排自己的工作，一周至少一次，并交给市场部主管审批。

4、适当的时候，市场部内部可以开展多种方式的业务交流，业务培训等活动。

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇二

- 1、上半月按计划完成各科教学活动的开展，下半月“启蒙阅读”和各兴趣班将对家长们进行开放和汇报，届时请家长抽空参加。
- 2、为了更好地促进保教服务质量，期末将开展“小朋友喜爱的老师”评选活动，感谢家长和孩子们共同配合此项工作的完成。
- 3、做好班级、个人的年终总结；认真做好幼儿学期末的评价。
- 4、14日25日教师们备课时间进行“蒙氏教学”、“启蒙阅读教学”、“古诗成语识字三合一教学”的培训及考核。
- 5、本学期幼儿放寒假时间从20xx年1月31日起，下学期开学时间为2月27日。下学期的保育费、教育费共收5个月（3月7月）。请家长们妥善安排好孩子的假期生活，祝大家春节快乐！

幼儿园20xx年重点工作安排

一月

- 1、幼儿元旦庆祝活动。
- 2、寒假安全教育。
- 3、和孩子们一起做压岁钱开支计划。
- 4、祝愿幼儿及家人过一个安全、祥和的春节

二月

- 1、召开教工大会，宣布新学期计划，讨论全园大事。
- 3、考虑到开学可能出现的情况，有重点的进行家访。
- 4、欢迎小朋友，让幼儿在“又长大一岁”的喜庆气氛中入园。
- 5、幼儿一日常规的落实，开好特色课程（礼仪品格教育）。
- 6、向各班分发所需的教玩具、学习用品、清洁消毒材料、备课笔记本等。

三月

- 1、观察、了解幼儿的身体健康状况和各种习惯。
- 2、做好春季床染病的预防工作，注意空气消毒和幼儿的衣着
- 3、结合三八妇女节，开展尊敬各行各业劳动者的教育活动。
- 4、召开家长委员会会议和家长会，更新家长园地的内容。
- 5、各班按计划对幼儿发展水平进行一轮观察、记录。

四月

- 1、组织清明节前后的凭吊活动。
- 2、组织春游，活动中要注意安全，激发幼儿热爱大自然的情感。
- 3、班级安排各具特色的家长开放日活动。
- 4、加强家园联系，具体指导家长如何带幼儿踏青、游览、观察、饲养。

5、根据一学年及本学期的科研计划要求和业务研究重点内容，组织教师学习有关幼教理论，有效实施常规课程，做好特色课程的研讨，实施把新的教育观落实到实际操作过程中的教研比武活动。

五月

1、继续开展教研比活动。

2、提前做好夏令防暑降温的准备工作，配合做好用电安全教育。

3、配合防疫站做好一年一度的幼儿体检，做好龋齿、贫血等的矫治工作。

4、集合“五一”国际劳动节，有目的的通过参观、访问等的活动对幼儿进行爱劳动教育。

5、制定“六一”活动的方案，如“小能人”比赛活动、游园活动、庆祝联欢活动等，让师生及家长做好节日前的准备工作，是幼儿在参与准备，迎接活动的过程中获得积极的情感体验，并得到能力上的提高。

六月

1、“六一”亲子运动会。

2、做好幼儿发展汇报单的书写工作。

3、教学成果回报活动，让家长参考与特色

七月——八月

1、开好毕业班幼儿的毕业欢送会、班组汇报会。

- 2、帮助家长安排幼儿假期生活，做好安全教育宣传。
- 3、校园室内室外的环境改造，教学用具的更新与增补。
- 4、做好新生录取工作，通报学生录取情况、新生体检时间、报道须知等。

九月

- 1、组织新生的欢迎活动。
- 2、召开教工大会，宣布新学期计划，讨论全园大事。
- 4、考虑到开学后可能出现的情况，有重点的进行家访。
- 5、幼儿一日常规的落实，开好特色课程。

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇三

本部门的重点工作包括以下6项：

1. 集团整体财会基础业务水平得到进一步提升，完成院对原z集团□z集团、通信部三家单位离任审计整改，组织完成货币资金、其他应收款两批专项稽核任务，确保各企业及军保部所属圆满完成全年核算任务。
2. 确保集团整体经营业务按预算组织实施，集团本部预算控制良好，季度企业财务分析有效支撑投资管理，力争圆满完成银芯科技组建及成都房产落户、安评中心资产注入等专项任务。
3. 确保集团不低于1亿元银行纯信用贷款额度，多渠道筹措资金帮助集团下属企业经营发展，并力争实现1-2家子公司取得

银行信贷额度。

4. 集团资产管理整体规范、安全，资产收益明显提升：货币资金运用方式明显拓展，全年力争实现货币收益800万元，综合收益率超过3.3%（20xx年实现595万元）；不动产安全及性能管理基础工作全面改善（z物业实现企业化管理，全年力争实现资产收益900万元（20xx年实现608万元））。

5. 确保按院总体进度要求，联合投资业务部门，组织集团事企所属涉及所有单位，圆满完成国有产权登记专项任务。

6. 搭建集团财务系统集中培训和定期交流平台，根据企业法人治理架构，初步建立集团财务负责人委派办法，试行财务负责人述职与考核管理机制。

本部门各项重点工作安排如下表所示：

3信贷融资

4资产管理收益

5国有产权登记

6财务系统建设

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇四

各学校管理者要利用学期教师校本培训或学校安全专题培训，组织广大教师认真学习20xx年教育部颁布的《中小学幼儿园安全管理办法》（20xx年国务院办公厅转发教育部的《中小学公共安全教育指导纲要》（20xx年教育部发布的《学生伤害事故处理办法》及20xx年发布的《中小学校岗位安全工作工作指导手册》，并逐步把法律法规要求体现到学校安全工作的部

署和实施中。

对全县校园安防基础建设薄弱学校进行全面排查，督促相关学校依据《中小学、幼儿园安全技术防范系统要求》，推进学校视频监控系统、报警系统、周界报警配备和建设。按照《省中小学幼儿园治安保卫工作规定》要求，配足配齐学校保安人员，做到有岗有人，配备必要的防暴器械。加强门卫管理，严格落实领导带班值班、保安巡逻制度，确保学校重点要害部位“三防”措施到位。

坚持每月召开一次安全工作例会，定期分析校舍、交通、消防、治安、饮食、师生大型集体活动、冬春季传染病等方面可能会出现的问题。根据安全工作形势，确定不同阶段、不同季节的安全工作重点，及早进行教育和防范，并结合学校实际，落实各类应急预案，建立应急工作机制和校园救助系统。对照《中小学幼儿园应急疏散演练指南》，做到中小学每月至少开展一次演练，幼儿园每个季度至少开展一次。

按照《中小学公共安全教育指导纲要》的规定，各学校要梳理不同年级学生各学期、学年的安全教育内容，并制定安全教育计划，明确不同年级学生的安全教育内容和整体活动安排，每两周至少开设一节安全教育活动课，做到计划、教材、课时、师资“四落实”，避免安全教育的随意、无序。

一是强化交通安全教育，明确未满12周岁学生不得骑车上学，未满16周岁不得驾驶电动车，未满18周岁不得驾驶摩托车或其他机动车。二是配合公安、交通等部门做好校车安全管理工作。督促运行校车的学校严格落实校车“六定”管理模式，明确学校、校车驾驶员、随车照管员及乘车学生家长的各自安全监管责任，做好对校车随车照管人员的安全业务培训及乘车学生的安全教育。三是强化对校车的随机检查力度，切实整治校车超载、超员、随意停车、随意改变行车路线等违法行为。

一是严格落实食堂米面肉食用油等大宗食品统一采购制度。二是积极开展学校食堂农产品农药残留检测工作，做到批批检测，及时记录，及时处理问题农产品。三是推动《淮安市学校食品安全管理实施细则》的贯彻落实。督促相关学校对照《实施细则》，明确食堂工作人员各岗位职责，完善食堂各项管理制度，排查食品安全管理隐患，切实提升食堂管理水平。

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇五

新的学期，我校将根据十九大“以科学发展观统领教育全局”的要求，以“健康、感恩、学习、规范”为重要指导思想，坚持“追求卓越、培养高品质的英才人”的办学理念，全面推行素质教育，完善学校管理机制；扎实推进课堂教学改革，提高教学质量；加强内部管理，创建良好的师德师风和文明校风；落实安全管理，建成平安校园。各部门齐抓共管，齐心协力，努力使学校在新的学期取得更大发展。

- 1、培养一支高素质学习型的领导队伍和后备干部队伍。
- 2、常规管理科学规范，形成良好的校风、学风、班风。
- 3、扎实推进课堂教学改革，促进学生德智体美劳全面发展。
- 4、教育教学研究更有实效，教师业务素质继续提高，教育教学管理科学规范，教育教学质量稳步上升。
- 5、完善好规范化学校创建工作，进一步规范学校档案管理，完善校园文化建设。
- 6、巩固区级“德育达标学校”建设成果，杜绝校园安全事故发生。

7、关爱学困生和住宿学生，营造温馨家园。

8、组建好课外兴趣活动小组，培养学生多种能力和提高学生素养。

9、加强大课间规范健体活动，促进学生良好健身习惯的养成。

10、搞好学校“健康、感恩、学习、规范”进家庭工作。

（一）加强领导班子建设，努力打造一支爱学习、讲团结、讲奉献、懂管理的领导集体。

1、严格按照区教育局、明珠教育集团董事会和总部的xx年规划，制定切实可行的工作计划，再按照工作计划制定相应的制度，采取相应的措施，高效落实每一项工作，避免多次出现重复啰嗦的工作。

2、要始终保持对教育事业的执着追求，对工作的强烈责任感和学校上层次有品味的使命感，坚持与时俱进的态度。要求一个精神（奉献精神）三种意识（服务、“育教”、质量）从领导做起，要不断总结经验，用发现问题、解决问题、防患于未然的思路去开展各项工作，使领导成为教师的服务者、榜样，使领导与教师之间做到思想上统一，行动上统一。

3、行政要经常深入教学第一线，深入课堂，帮助教师研究、解决教育教学中存在的实际问题。努力学习，率先垂范，力争做到：坚持原则、坚持制度、坚持学习；反对自由主义，反对只讲索取，反对老好人作风；提倡严格管理，提倡大胆负责，提倡令行禁止，提倡服从大局，提倡创先争优。

4、要带头树立终身学习的思想和安全终于泰山的理念，讲奉献、讲学习、讲团结、讲规范。要逐步成为教学业务的骨干，学校管理的能手。

5、出色做好分工管理工作。

（二）加强教师队伍建设，每一项工作要高标准、严要求，力争做到规范、高效。

1、要坚持和完善政治、业务学习制度，学习《教育法》、《教师法》及《教师职业道德规范》，提高教师的政治思想和职业道德修养。促进教职工讲职业道德、守职业纪律、讲职业实效，落实全面育人工作。形成全员为主，各负其责；养成为主，政治领先；教育为主，全面渗透；校长为主，协调一致的育人局面。

2、要认真学习先进教育理论，不断加强业务进修，积极参加各种培训活动。

3、要严格遵守《教师职业道德行为规范》，树立终身学习的思想，用爱心、真心、良心赏识每一位学生。要关爱每一个学生，善待每一位家长，做好每一天工作。

4、要领悟广东精神和学习《弟子规》，做一个品德高尚、工作敬业的教师。

5、强化全员服务意识。对学生倾注全部爱心，建立融洽和谐的师生关系，调动、激发学生的兴趣性、积极性、创造性和主动性。

（三）德育为本，探索德育新途径，提高德育工作的主动性、针对性和实效性。

1、完善德育管理制度，做好每一项工作的实施方案，提高管理效率。

2、加强健康、感恩、学习、规范教育进家庭活动，坚持不懈、持之以恒地开展好中小学生学习日常文明行为的养成教育。让学

生懂得“行为决定习惯，习惯决定性格，性格决定成败”的道理，同时广泛开展有利于学生身心健康、吸引学生积极参与的校园文化体育活动，以活跃校园文化生活，提高学生综合素质。

教师读书活动，坚持“三个结合”：

- 1、集中与自学相结合，集中学习不少于15学时。
- 2、精读和通读相结合，至少精读一本有价值的教育书籍。
- 3、读写结合，能认真做好读书笔记：感受与准备做点什么，一学期每人不少于1500字。

（四）抓好后勤保障工作，改善办学条件。

- 1、完善学校各种硬件设施建设，包括校园环境绿化改善（下水道清理等），生活部、住宿部的各种配套设施。要净化、绿化、美化校园，让全校师生在清洁、舒适的环境中工作和学习。
- 2、扎实做好后勤常规工作，主动、积极为教学服务，为师生服务，做好学校教育、教学工作的一切物资供应，为教学创造良好条件。
- 3、加强学校固定资产采购、登记、保管、报废的管理，制定相关制度，责任层层落实。
- 4、严格制定和执行财务管理制度，合理使用各项经费，计划开支，计划供应，专款专用；推行学校财务规范管理，使学校自觉接受上级主管部门和董事会的监督。

（五）重视艺、体、卫、科技工作。

- 1、开展好师生课外活动，周二、四艺体组开展学生兴趣小组

活动，周三教师开展健身活动。

2、认真落实两课两操工作，保证阳光运动一小时，提高运动质量，促进学生健康成长。

3、抓实抓好卫生工作。要加强教育，建立制度，精心组织。要做好值日安排，做好督查。加强学生的卫生知识教育，关注学生的心理健康。

（六）重视家校合作，促进学生健康成长。

1、认真开展家访工作，争取学校工作得到家长的支持。

2、充分利用家校通，指导家长做好家庭教育，形成共同育人的合力。

1、安全工作要警钟长鸣，要把安全工作放在心上、抓在手上、落实在行动上。要严加管理，严格监控，做到日日查，日日纠。

2、利用学校空间设立安全教育专题宣传栏，定期对师生进行安全知识教育，并建立安全教育台账。建立安全防范责任制，结合身边的事例在师生中开展安全知识讲座，特别是对学生的交通、课间、活动、体育课等校内的安全工作要保持高度的警惕，足够的认识，要长抓不懈。

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇六

作为中枢机构，办公室工作人员的工作能力和水平高低，直接影响服务的质量和效率。20xx年，我们将把加强学习作为提高工作水平的重要途径切实抓好。做到勤学、深学、多学，提高在实际工作中分析问题、解决问题的能力；提高政策水平，努力研究各项政策和单位业务工作，增加工作的主动性

和创造性；提高综**平，增强综合协调能力，承办专项具体工作和实施管理能力等。

办公室工作最重要的职责是参与政务、管理事务、协调服务。第一，增强服务意识，确保“两个到位”。一是为全处工作服务到位，为全体工作人员的工作、学习、后勤保障等方面做好服务，为大家营造良好的工作环境。二是宣传工作到位，提高工作效率，加大宣传力度，为全处工作的顺利开展提供良好的软环境。第二，理清思路，形成“三个关系”。发挥上通下达的桥梁作用，协调好领导与职工的交流沟通；发挥团结协调的纽带作用，协调好科室与科室之间的配合协作；发挥联络沟通的窗口作用，协调好单位与局相关科室之间的关系。第三，提高参谋水平，当好领导助手。在为领导决策上，当好信息员，在把握信息的深度、广度、准确度方面提高能力和水平；对领导交办的各项工作任务做好督办，确保按时保质完成。

办公室作为一个综合科室，工作千头万绪，必须按制度办事、按程序办事。明年，我们将进一步完善落实学习制度、值班制度、请（销）假制度、印章使用管理制度等各项规章制度。通过这些机制和制度的建立完善，使办公室工作走上制度化、规范化、科学化的轨道。

服装年终工作总结及明年工作计划 市场部重点工作计划篇七

__年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

二、

1、明确工作内容

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。(此工作策略需建立市场部有较宽松及多余的自由支配工作及较合理的人员配备条件下开展实施)

市场部驻点必须完成六方面的工作：

c□指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

组长：市场部经理 副组长：营运部总监 顾问：副总经理

执行队长：营业部经理 组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分(相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中)，最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

三、

1、合理配置人员：

a市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作;协助相关品牌推广活动的执行。

b策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编;宣传方案制定等;c设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

d客服专员一名负责公司日常线上现下业务咨询、投诉接待、大宗业务客户资料管理等。目前，市场部前三项工作统一由刚入职不久的市场专员及市场经理负责执行，市场工作仅限于被动应付执行，未能很好的主动出击，完成市场部应该实现的领导部门的职责，且__年间市场部间接性人员不足，市场部很多工作在一定程度上受限，__年，希望在合理完善的人员配置上，完成市场部应该起到的策略规划作用。

2、充分发挥人员潜力，强调其工作中的过程控制和最终效果。

3、严格按照公司和营销部所规定的各项要求，开展本部门的工作，努力提高管理水平使市场部逐步成为执行型的团队。

4、协调部门职能，主动为各分公司做好服务工作。

四、

1、竞争激烈

近年来，公司同仁辛勤而有效的生产营运运作，奠定了扎实而迅速的生产营运管理经验，建立了有一定客户资源的终端连锁门店，为公司进一步开拓市场打下了坚实的基础。公司一直以来定位为终端社区档服务，产品销售及门店选址均较公司经营定位相吻合，但由于同行业某些品牌的大举发展及成功的市场营销手段，外加今年来公司经营成本(原料成本、人工成本、铺租水电费用上升等)日益增加，且增加较多，使家家知品牌在市场竞争中变的前进艰难。

2、整合资源

我公司立足深圳23年，为深圳区域烘焙行业中起步较早的饼家之一，一直以来，家家知以深圳本土传统品牌进行品牌经营，传统品牌优势以成功进驻深圳社区居民消费者心目中。公司也有较强的人才优势，在科研开发、销售公关、企业管理、财务及法律方面，集中了一批优秀人才，为公司的发展和市场的开拓提供了保证。市场部作为家家知后期发展部门，虽然在__年中市场部工作成效未见显著，单经过一年的摸爬滚打，市场部工作开始由被动初触主动，对市场变化及市场变化应对较简易，后期活动开展中会相应占据主导地位。

3、市场调研

五、

公司产品经过多年的市场运作，在切合自身定位的区域市场内，已具备了一定市场竞争优势，为了能够迅速有效的扩大我们产品的市场份额，并获得长久的发展，__年我们将以公司的发展战略为核心，从产品的品牌形象、产品定位、市场网络建设、市场推广等四个方面系统规划品牌推广策略。

1、品牌形象

为了打造“家家知—20年深圳品牌”的深圳本土传统品牌形象，建议我们公司的所有系列产品统一使用该品牌。不同类型的系列产品采用不同的包装策略。(特殊市场除外)在所有产品包装上强化家家知—二十年深圳品牌，突出产品特点“新鲜、美味、健康”；统一公司门店招牌及终端陈列形象，给消费者统一的品牌连锁的视觉效果；制定统一的广告宣传模板，在广告宣传上，严格审核，坚决杜绝错误、不符合公司要求的设计制品发出门店，不定时对门店宣传品进行相关巡店维护，__年市场部设计师将承担起门店形象管理维护职责，定期对门店形象进行巡查，对终端门店形象全权负责(市场部

审核、总经办复核)。

2、产品定位

根据目前市场现状，随着产品的更新换代、新系列产品的推出和销售区域的情况变化，为提高与同类产品的竞争优势，扩大市场份额，在保证利润的同时，建议逐步调整产品价格，采用中、低价格策略，增加产品竞争力；同时，进一步深化家家知品牌影响力及竞争力，__年整年计划打造家家知品牌产品(拳头产品)，丰富拳头产品种类，整年全力对家家知拳头产品进行推广(产品促销、店员激励、平面宣传、网络推广)，最终打造属于家家知独有的品牌产品，提升品牌及产品竞争力。

结合对同行业竞争对手产品研发、上市、销售情况调研结果，主导本公司产品研发及发展方向，定期上市新品，淘汰原有销售较差产品，保证家家知产品销售竞争力。(具体产品调研方向见__年市场调研制度)

3、网络建设

销售渠道是企业的无形资产，多年的市场运作、网络的初步形成，网络建设仍将作为公司未来发展的重点工作，努力加强网络渠道的建设，积极完善及更新网络渠道，使销售网络更趋稳定。进一步开发微信、微博的推广宣传渠道，丰富网络宣传活动内容，使网络推广更具广泛有效化，扩大市场竞争范围。针对__年下半年开展的微博微信外包工作的开展，__年上半年继续以外包形式对微博微信平台的管理运营，相对较专业的进行这两平台的宣传推广。

家家知团购经营情况，__年团购推广坚持不间断多单(最少三单)团购在线(保证足够的团购通路)，做好门店团购接待服务的稽查，坚持对团购评论及时回复及解决，既可以保证团购的收入，又可以对家家知品牌在网络上宣传做好前期筹划。

__年最后一季度家家知微博微信公众平台采取外包形式进行管理，但初期效果并不理想(主要原因：前期无较扎实粉丝基础;无系统的网络推广定位;前期与外包公司无较好的业务沟通)，__年外包管理费用1__元/季度，__年外包管理费用预计6-8万元。

4、客服接待

客户服务是公司联系客户的纽带。维护客户资源，防止客户流失，提供优质的产品后继服务。既要在客户中积极推广公司品牌经营的宗旨、服务、理念、产品，又要汲取协调客户的建议、需求、投诉等，使双方在合作中互利互惠、协调发展、和谐共赢，保证公司品牌对外的统一正式的服务，让公司在消费者指点中发展，是公司品牌得以壮大的有力的群众消费基础。

__年，重点发展公司品牌文化，规范公司品牌经营，就必须重视消费者对公司品牌的建言及公众认知情况，专门的客服专员，重点记录消费者对公司品牌经营的建议、需求、投诉等内容，将消费者投诉内容在投诉当天传递给相关部门，相关部门于12小时内处理好相关投诉事件，并由客服专员于最迟36小时内回复给消费者，解决消费者投诉事件。

5、市场推广

__年中市场推广工作基本为零，主要由于市场部对外部合作机会寻求太少，较少对外部进行走访及合作了解。__年中，市场部将重点安排对外部市场的走访及了解，针对__年外部市场推广合作较少的情况，__年市场部市场经理将安排外部调研及外部合作洽谈较为重点，争取签订长期推广合作以季度一家(共四家，含品牌推广、业务推广等)。

__市场推广项目工作中主要围绕新品发布、渠道招募、媒体传播、市场活动、整合营销、销售公关几大板块开展，其中，

在__年基础上增加渠道招募、媒体传播、整合营销、销售公关四大板块，计划将公司作为深圳传统品牌推将出去，将品牌内涵更大范围的传播出去，扩大家家知品牌影响力;且通过渠道招募、销售公关等手段帮助门店寻求更多的业务合作关系，帮助门店业绩提升。

市场推广费用预计8-15万元。

六、

常规节点促销活动此处略 第一季度：

- 1、 确定本年度的广告宣传策略(拳头产品推广+日常宣传)。
- 2、 结合市场情况制定出活动计划。
- 3、 抓好市场信息和客户档案建设(市场调研)。
- 4、 制定市场推广策略及执行方向。
- 5、 会员卡/购物卡推广方案的执行。
- 6、 启动__年市场调研制度(完成门店周边宏观市场调查+门店周边竞争对手经营调研)

第二季度：

- 1、 策划推出二季度促销活动+品牌推广。
- 2、 配合公司推出市场活动。
- 3、 结合各分店市场情况做好驻点营销工作。
- 4、 中秋营销方案的制定及相关工作的执行筹备。

- 5、 季度拳头产品推广活动。
- 6、 __年市场调研第二波(门店一般消费者消费行为调查+调查与本公司有关产品信息调研)。
- 7、 根据公司品牌需求执行品牌媒体宣传计划并相应实施执行。

第三季度：

- 1、 中秋门店氛围的营造及中秋营销活动的执行。
- 2、 年度新款生日蛋糕上市工作执行。
- 3、 暑期门店推广活动的执行落地。
- 4、 策划开展旺季上量产品的促销推广。
- 5、 结合拳头产品的推出制定及执行第三季度推广活动。
- 6、 __年市场调研第三波(市场动态调查+其他主题调查)。
- 7、 公司宣传视频的拍摄制作。

第四季度：

- 1、 完成常规节点的促销活动执行。
- 2、 对一年间市场调研结果进行总结分析，制定__年公司市场部发展策略及方向。
- 3、 制定年前会员推广活动及执行。
- 4、 做好全年工作的总结及来年工作计划。

七、

1、需要把市场活动经费由市场部统筹安排，总经办严格审查后执行。

2、各分店的促销、新品推广、市场合作推广活动要报营运总监批准后由市场部统一协调开展。

八、市场费用预算(略)

其他项目费用较__年无较大变化。

预计：__年市场费用增加22.2-31.7万元。

针对__年公司市场费用特点(无年度及月度市场费用预算，临时性费用过多且公司上下无任何把控)，__年针对市场费用板块应由市场部根据月度市场销售情况提出月度市场费用申请，由总经办审批后市场部整体负责月度市场费用的把控，如门店需求市场活动申请时，市场部根据市场费用使用情况酌情批准并对门店活动有一定的主导及限制性，和对门店活动结果的负责和监督。

总结：成者王、败者寇。

每个公司的市场部发挥的功能都不一样。特别是现在成立不久，如何能高起点、高效率需要公司资源、人力各方面支持。如何让市场部的工作与市场有效衔接，真正地做一线业务员的好参谋、好帮手，也是市场部人员需要考虑的首要问题；而深入市场，与营业部并肩作战，是市场部人员工作的关键一步。