

续班失败工作总结(大全5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

续班失败工作总结篇一

我叫xx□性别男，民族汉□20xx年02月23日出生，籍贯岳阳*江县，来自一个普通的农民家庭。

我的祖母杨x□是一个勤劳俭朴的家庭妇女。父亲张x□是名**员，现任我们村村长，勤劳朴实、兢兢业业工作。母亲汪秀英，是一个爱国爱党的群众，全力支持我父亲的工作。哥哥张玉健，是名**员，在我们镇上水利站工作，全心全意为人民服务这水利工作。

在这样的一个普通而又温暖的家庭里，我健康、幸福地成长。这样的生活年代和成长环境使我对**员有了有浅至深的认识，并逐渐形成了*的世界观、人生观，立下了为*事业奋斗终身的志愿。

20xx年九月，我刚上小学一年级。在老师培养教育下，我懂得了今天的生活是无数革命烈士用生命和鲜血换来的。我应该好好学习，天天向上，不辜负党对我们从小的培养。不久，我光荣的加入了*少年先锋队。父亲对我说，鲜艳的红领巾是革命先辈们的鲜血染红的，是少年先锋队的标志。少先队员是*的接班人。在各种活动中踊跃参加、积极表现。身上肩负着光荣而又重大的历史使命。

20xx年我考入了司徒育才中学，在小升初军训中，我获得了^v^优秀标兵^v^的光荣称号。就这样我的初中就这样生

活开始了，初中的生活比起小学来说既紧张又丰富。这时候我的已经按照一个共青团圆的标准来要求自己。初三的第二学期，我终于盼来了期待已久的入团宣誓！我告诫自己要做党的好孩子，并且时刻督促着自己一定要戒骄戒躁，要继续努力，将来向党组织靠拢。比起小学来说，不仅要学习语文、数学历史、政治，还要学习物理化学等其他课程，这些课程极大丰富了我们的生活，拓展了视野，同时也意味着我们学习负担的加重，也迫使我们要更加努力学习。思想上在班主任老师教育下，我对党的知识，和国家知识有了更多了解。

20xx年，我考入了高邮市三垛中学，虽然不是梦寐以求的学校，但心中已经知足了。十七的我是一个充满青春朝气、奋发向上的我：是一个对事情有着无穷无尽好奇的好奇心和求知欲的我：是一个永远不知疲倦、事实争先的我：是一个对未来有着各种各样的憧憬和希望的我。入学那年，正是我们学校庆祝建校四十周年之际，我积极报名参加，并自编自导了一个舞蹈，在校庆那天把我们的成果展现给了全校师生。也正是在这三年的学习生活中，我开始大量的阅读书籍，尤其是马克思主义著作，这让我渐渐的对马克思列宁主义有了初步的认识和理解，逐渐确立起了正确地世界观和人生观。在高一的期末中，我获得了^v优秀班干^v荣誉。在高二的时候，我还代表我校参加了省生物竞赛，可没能得奖。我在心里告诉自己一定要加倍努力，为以后继续完成祖国的改革开放事业做准备，为了建设*特色的社会主义和实现*奋斗终身。在整个高中学习中，在政治学习中，我被评为^v优秀团员^v的称号。学习上踏实努力，勤奋好学。

20xx年我顺利地通过高考，被长沙信息职业技术学院入取，并选择了汽车专业，翻开了我人生崭新的一页，我对着新的目标开始了新的奋斗目标和步伐。新生入学期间，我就开始我的入党申请书书写阶段，这是一份郑重的申请书，所以我要写的非常谨慎□20xx年的五月份我很幸运的参加了系举办的

入党积极分子的基本知识培训学习。通过学习，使我对党的性质、纲领、宗旨、指导思想、组织原则和纪律、党员条件等党的基本知识有了比较系统的了解，提高了党的认识，懂得了怎么样争取做一名党员。通过我的刻苦学习，我被评为^{^v^}优秀团员^{^v^}和^{^v^}三好生^{^v^}光荣称号。

现在我十分重视政治理论课和时事学习，经常了解国家和周边状况。通过了解和学习，使我的政治觉悟、思想修养、文化科学知识等各方面有了很大的提高，初步树立*的世界观、人生观、价值观，进一步坚定了*理想和社会主义信念，向党靠拢，持之以恒。

我将继续接受党的考验。

敬礼！

汇报人：

20xx年x月x日

续班失败工作总结篇二

当我们的工作进行到一段时间后，就需要对自己的工作情况进行总结反思，发现问题，总结经验，提高能力。下面是由我为大家整理的“宣传部一个月的个人工作总结”，仅供参考，欢迎大家阅读。

宣传部一个月的个人工作总结（一）

一个月下来，虽然我的工作量不是很大，但是每个环节都认真的去完成了。

在工作中，宣传部一直在为引导正确的校园文化而不断创新着。尤其在^做黑板报时，宣传部用积极热情的态度，对待每

一张板报的宣传布置。保证宣传工作及时，到位，充分发挥学校的窗口作用。让我校的各项工 作更快，更好的方式展现在全校师生面前，从而提高学校学生会的影响。由于宣传部工作的性质，本身就决定了这是一项重要但完成起来确实不是轻而易举的事。但是，对于宣传部来说，耐力的重要性是无与伦比的。面对困难，他们有坚持下去的信念和战胜困难的信心。宣传部负责的宣传、报道，工作比较繁重、琐碎的、不定的。在这个月里宣传部的工作虽然不多，但他们通过合理的安排学习和工作的时间，既保证了学习，又很好的完成了工作。

不过宣传部应该多多注重内部的管理，例如：遇到问题及时解决，多让成员之间交流，学习成员之间的长处和优点，弥补自身存在的不足和缺点。使各成员真正学有所成，学有所用等等。还要多开展部门间的活动，定期的对部内工作做以总结，提高成员的办事能力和办事效率。开展部内部间成员的经验交流活动，通过交流工作经验，提高成员对工作的认识，增强团队荣誉感。还要积极参加或组织和其他部门的一些交流或友谊比赛活动等，由此来增强和各个部门情感的交流，团结互助，共同奋进，推动学生会的发展。最后我希望成员们按规章制度工作，摆正自己的态度，用真诚之心，让同学们感受到宣传部的诚心诚意的服务态度，让同学们更加认识和了解宣传部的重要性。

宣传部一个月的个人工作总结（二）

一、完善部门例会制度、切实落实上级下达的任务

二、加强规范化、制度化，积极推进组织内部建设

结合学院和同学们的实际，不断健全各项管理制度。加强对团组织宣传部团干部的管理，对团委宣传部的组织建设，对各级团组织宣传部的指导和考核，以激发各系团总支宣传部的活力。为弥补上个月我部在加强系部团总支以及院级组织

宣传部的联系，我部特作院团委宣传部会议考勤表、院团委宣传部xx稿件收取情况表、院团委宣传部活动稿件收取情况表、各系团总支宣传部海报情况表以及各系团总支宣传部展板管理情况表五个表格对各宣传部每月进行考核汇总，依次呈现给团委书记xx老师。

在团委宣传部内部健全工作制度，以制度的合理性、优越性激发工作的实效，增强了学生干部的组织纪律性和责任感，提高了团委的工作能力。本月共召开了三次会次，一次集体活动，以此加强同学们之前的团队协作能力。

三、严格□xx□我流程、突出部门特色

□xx□是我们学院展示文笔不可少的舞台，也是校园文化的重要窗口。对院团委宣传部与其他部门不同的特别之处，重点工作。我们严格□xx□的我流程，把握□xx□全程时间，提高其的效率。第83期□xx□分别于17号定稿、21号至22号对其进行发放的排版和发放，第84期□xx□分别于18号至23号收稿、24号13:00至14:00在1200进行审稿。由于本月制定了对各部□xx□发放的考核表，所以各部也都表现得很积极，比起以前，在时间上提前了不少。

四、做好新闻稿撰写和海报宣传工作，夯实部门成员基础

新闻稿撰写和海报宣传是学院每个宣传部成员最基本的工作，也在对学院各个团学活动的重要宣传手段。本月主要涉及到的有第四届雄辩天下辩论赛、为纪念五四运动91周年□xx信息职业技术学院五四青春歌会青春五月红歌xx□xx信息职业技术学院xx年教育教学工作会议、第五届525心理健康宣传月活动仪式等活动的新闻稿撰写和海报宣传工作。此外，我们还对院团委办公的每周一周、失物招领活动搞好宣传。

本月又到了每学年向上级申请宣传部申请物资的时间，在与

院级组织及各系团总支宣传部部长商讨之后，要求他们以书面申请的形式向我们反映。通过对他们交上来的申请物资的审核，我们确定了本次申请物资的最终数量，并向院团委书记xx老师递交了申请材料。此次向上级申请的物品有：红纸500张，白纸500张，毛笔15支，透明胶15卷，双面胶30卷，墨汁10瓶，排笔10板，瓶装广告颜料深红10瓶。

回望我们共同走过的这一个月，不禁为取得的成绩而感到骄傲；展望未来，我们满怀希望，信心十足。我们将更加团结一致、锐意进取，齐心协力，用我们满腔的热情去迎接明天新的挑战。我们会认真总结经验，扬长避短，组织带领各系团总支及广大团员青年开展好丰富多彩的校内外精神文明创建活动，活跃校园文化生活，为学院共青团工作再上新的台阶做出积极的应有贡献。

宣传部一个月的个人工作总结（三）

一、常规工作

1、例会的出席

每周一次的例会能使我部迅速落实工作任务到各名成员，大家基本能准时出席会议。但由于一些新干事对例会召开时间和地点上的疏忽，造成了一些迟到和缺席情况。我们将在以后的例会中改进这种不良情况，并严格考评干事例会出席。

2、稿件的收取

在稿件的收取中，同学们的积极性很强，稿件的数量和质量都有所提高，希望大家再接再厉，继续努力。

3、海报

海报的张贴既宣传了各种事项与活动，也反映出了一些新干

事对海报理解的不同个性，希望以后能有更多更好，更有特色的海报能在大家努力下诞生。

二、 特色工作

游学院学生会、团委宣传工作会议

通过精心的布置和安排，宣传工作会议在本月顺利召开。此次会议邀请了各兄弟系宣传骨干与会，通过大家的交流和共同的讨论，相互学习了优秀的工作经验和工作方法，这些都有利于我部以后宣传工作的进行。这种促进发展的会议有利无弊，既学到了经验有促进了交流。因此，我们会在条件允许的情况下多召开这类会议。

三、 重点工作

1、 国庆宣传

国庆前后我部通过以海报为主要形式的宣传，给各位同学灌输了爱国主义思想，效果良好。但有些工作还做得不全面，如海报略显单调。因此我们考虑将在以后条件允许得情况下通过开展活动得方式进行工作，效果应会更好。

2、 新干事的培养和选拔

经过一个月的见习和实践，新干事基本了解并掌握了宣传部工作，并且一部分人取得了很好的成绩。希望大家继续努力，迎接最后的选拔。

宣传部一个月的个人工作总结（四）

光阴荏苒，两个月过去了，在这两个月以来，在前任/现任社长、学社的带领下和指导，我成为学社宣传部的一员，对此我十分感谢社长和各位学长学弟对我的指导和帮助。我觉

得青鸟学社有它独特的“青鸟观”，在实际的工作中我也不无时无刻体验到学社这个大家庭浓浓的温馨，暖暖的关爱。

宣传部的工作有时很繁忙，虽然截至到现在还末以部门性举办过活动、虽然有时只是协助生活部及学习部，但我因身为这个服务性的部门的一员而感到骄傲和光荣。因为我从中体验到的快乐是不言而喻的。虽然每次只是一张小小的海报，虽然没有足够的时间和精力去描摹，但这每一张海报都值得我去珍惜。我知道这种汗水的付出是一种光荣的收获。在工作中互相促进，在竞争中互相帮助。我们宣传部成员的能力在不断提高，我们之间的友谊也在不断深厚。在这两个月的的工作中，我们体会到了“团结友爱”这四个经常挂在嘴边又时常被人忽略的字的重要。

这一学期以来，学社举办的大小活动我也都参加了，虽然只是一份单薄的力量，但我都以发自内心和一种敬业的态度去努力完成了，近来我越来越发现宣传部有一个独特的性质——具有很强的服务性。因此在以后的工作中我们还会一直帮助了其他部门开展了一些活动。我也尝试了很多以前没有接触过的工作，认识了很多同学。在工作中，我十分注重虚心、诚恳地向他人学习。

作为一个2年的学生，我要学习的东西很多：做事要认真，态度要端正，待人要真诚等等，这些我都在其他部门成员的身上看到了。我也正在努力地向他们学习，希望在为学社做贡献的同时，提升自己的能力素质。

宣传部的工作虽然繁忙，但在我们几个部长的分配和成员间的协调、调动下，这样的工作也被我们做得井井有条。

匆忙的一个学期即将落幕，虽然有忙得无暇顾及饮食，虽然有工作学习的双重压力，可我仍觉得开心并充实。有时也有小小的松懈，可一旦看到其他社员们认真忙碌的身影时，一种身为试用期宣传部部长的责任感顿时让我不敢有丝毫懈怠。

续班失败工作总结篇三

客户：“这个34寸的市清数码彩电多少钱呀？”

销售人员：“这是最新款式的，3480元。”

客户：“太贵了！能不能便宜一点？”

客户：“那我还是再看看吧。”

销售人员：“您真是好眼力，您看中的可是现在最流行的，最新推出的款式，价格可不便宜，挺贵的！”

此时，要暂停，将沉默留给客户。客户会急于要追问“到底多少钱呀？”

销售人员：“要不说您眼力好呢，这个34寸，3480元。”

此时，客户的回答一定是这样的两种。

a客户：“是不便宜。那么为什么这么贵呢？”

b客户：“您这3480元就叫贵了？真是开玩笑，这不算贵。”

对于第二种，销售已经赢得了这个客户对于第一种的回答正好给销售人员一个解释产品性能的机会，属于顺理成章。

要点：客户直接问价后的答复要知难而上，先说贵，等客户继续问贵是多少的时候，再回答具体的价格。

2. 不了解客户的情况，想知道，怎么办？

客户：“比较喜欢a6□您大概介绍一下吧”

对销售顾问的猜测，潜在客户一般有两种可能的回答：

a客户：“我不是律师，我是搞房地产的。”

b客户：“我不是律师，不用问我是什么，从安全性开始介绍就行。”

要点：要达到了解潜在客户身份的目的有多种方法，以上这个方法是常用的一个试探法。

4. 客户货比三家，怎么办？

客户在同类产品中反复比较，不能最后决定，一旦其他企业推出全新产品，又被吸引走了，但也没有及时决策、采购。此时，说明销售顾问没有赢得信任。

客户：“有诺基亚8210型号的手机电池吗？”

客户：“这个电池的待机时间多长呢？”

销售人员：“待机时间是4天。”

客户：“好的，那我再看看别的店。”

此时客户再到别的店询问时，一定是这样的：

由于这个销售人员是第一次听到这个问题，于是他只能说，要看产品手册或者不知道。此时，在潜在客户的头脑中，率先提出充电时间的销售人员赢得了客户的信任。

要点：在销售对话的理论指导下，这就是销售产品不如先销售评价产品的标准。迅速在潜在客户头脑中建立一个牢固的先入为主的标准，从而限制他到处比价的能力。

5. 客户用竞争对手的长项来刁难，怎么办？

要点：这个回答的关键就是让客户回到对冰箱的最基本的思考上，不要被竞争对手额外的所谓的产品创新牵引，在强调了产品的基本属性之后会赢得客户的信任。

8. 客户就要便宜，怎么办？

客户：“您也别说那么多了，再给我打3折，我现在就买。”

销售人员：“您就是说说吧，我就是给您再打3折，您也不会立刻就买。”

客户：“您先去问，问好了回来我就直接买了。”

客户：“那行，我先给您100元，您去问吧。”

销售人员在收到100元后离开片刻回来时，同意客户的3折，客户由于交了100元的订金所以不会损失这100元而改变主意因此成交。

要点：在对话中首先控制自己的主动权，当主动权在手时就有控制和影响能力。

续班失败工作总结篇四

地点：物价检查所

谈记人 a b c d e f

谈话内容：

a 开展党员谈心活动是做好先教活动第二阶段的. 重要一环，我们必须从思想上重视。今天我以一名普通党员的身份和大

家一起交流思想、聊聊天，大家都不要拘束，工作、学习、生活各方面都可以谈，也可以说说自己对这次先进性教育的认识以及自己缺点和不足等等。

b□通过这次先进性教育活动，把我的认识提高到了一个新的境界，接受了一次深刻的党性教育，我要检讨一下自己的缺点和不足：以前在学习上我存在着就会思想，态度不够认真，缺乏自觉性；自我约束也不够，偶尔有迟到、早退的现象和上班时间办私事的情况。今后我要坚决加以改正。

a□不错，你能有这种态度是正确的。但在工作上，我又要批评你几句：就是在业务上满足于现状，缺乏刻苦钻研的精神，对你自己负责的工作都是浮于表面，没有认真从理论上分析研究，深入了解关键所在，难以从本质上提高。

c□我也存在着一些问题。我在理想信念上对自己没有高标准、严要求，学习不够专心，有时半途而废。我认为，我们都应该不断加强学习，全面提高自身政治素质，牢记党的宗旨，增党性的锻炼。

d□我在的突出问题是：责任意识差，有时满足于管好自己，对见到的问题不愿意多说，不想多说，不愿意行罪人，不想得罪人，没有从大局上考虑问题。

e□我也存在工作主动性差等问题，没有起到一个党员的模范带头作用。今后要向先进典型学习，同时勤于学习业务知识，不断改进工作作风，完善自我。

f□所我存在的突出问题是业务、文化知识的学习不够、水*不高，工作的主动性差等，都要在今后加以改正。

a□今天和大家谈心使我收获颇丰，也使我深受教育，大家有这样的认识，说明我们的先进性教育取得了预期的效果，党员队全建设初见成效，刚才大家讨论的大多是自己的缺点和

不足，其实同志们*时的思想和工作到现都是不错的，都能够遵守纪律，作风正派，工作勤恳，为物价事业作出了应有的奉献。在看到缺点不足的同时，也不能忘记同志们的优点和取得的成绩。

续班失败工作总结篇五

新产品销售失败的十大原因据统计，在美国，新产品上市的成功率只有5%左右。笔者通过研究中外新产品行销的案例，发现新产品在销售过程中失败有十大原因。

1、产品满意度不够，不足以达到或超过消费者的期望值，以及在与竞争品牌相比时，品质或性能落后，因此而失败的产品占21%。产品满意度主要来自于消费者对产品的综合评价。消费者对产品的综合评价主要在5个方面：第一，产品品质评价；第二，使用价值或消费价值评价；第三，包装和外观评价；第四，与同类产品的对比性评价；第五，消费概念评价。如果消费者不认可，自然不可能购买。

3、市场定位模糊，卖点不正确，因此而失败的产品占11%。有些产品的营销者，其本身就不太清楚产品为谁而设计，产品应该卖给谁，以及如何去卖。我们必须明白，产品定位不同，目标市场不同，在营销上就会产生明显的差异性。如果再加上产品没卖点，消费者不知到利益何在，他们就会认为：“这个产品跟我没有一点关系”，甚至认为你的产品没有一点使用价值。

4、分销不当或分销不力，因此而失败的产品占10%。新产品选错了代理商，或者企业选错了销售方法，这样会浪费许多营销资源。不是市场打不开局面，就是销售成本过高。销售方法失误往往是致使渠道分销不当的前提。分销无力度，新产品就不能进入渠道，商品流通环节因此而中断，销售就自然会面临着失败。无力度的销售往往表现在市场终端上，消费者在市场上根本看不到他们的产品，也就无从购买。

5、促销活动不足，因此而失败的产品占10%。新产品摆上货架并不意味着万事大吉，相反，面临考验的时间到了。其结果要么是让顾客买走，要么是被经销商撤掉。如果30天内，新产品仍纹丝未动地摆在货架上，经销商就会失去耐心和信心。而促销活动不足，正是产品“走不动”的重要原因。

6、销售管理混乱，引起内哄并扰乱了市场，因此而失败的产品占8%。有许多新产品上市，是因为没有被管理好而失败的。销售管理，包括目标计划管理、销售人员管理、销售渠道管理、区域市场管理、促销管理、价格与货款管理、契约与物流管理等，它必然是一个管理体系，而且在销售中缺一不可。销售人员懒惰、中间商不合作、应收账款增加、价格不一致、产品涉区流窜等，都是因销售管理不善而带来的结果，必然导致失败。

7、价格太高，无法与竞争对手抗衡，或者顾客不愿购买，因此而失败的产品占8%。高质高价是一种传统的销售观念。老实说，这一观念也没有什么大的错误，但它就是不利于市场竞争。也就是说：“我承认你是对的，但我并不喜欢你。”你不能因为你是对的而强迫别人喜欢吧？所以，从根本上说，因为没能让消费者接受就是做错了事情。在销售实践中，价格太高使自己“曲高和寡”的情形屡见不鲜。不要以为新产品独特，就可以“高高在上”了。

8、销售人员的销售素质低劣，因此而失败的产品占5%。销售人员的素质低，表现为无现代化的销售常识和销售技能，全靠莽撞或一点经验去做市场。因为他们没有销售力，就仿佛军队没有战斗力一样无法战胜敌人。销售人员素质低，更表现为他们的私心杂念：为了个人利益而损害企业，甚至毁灭市场，让人刻骨铭心。大凡那些有私心杂念的销售人员出现在哪个市场，哪个市场就要清盘。

9、选错了销售市场，因此而失败的产品占4%。销售市场的选择是十分重要的。如果新产品在一个它不适合的市场上销

售，那么，它的趋势就是失败。区域市场的划分，可细分为一级市场、二级市场、三级市场和四级市场等。另外，市场特点还受到气候、习惯、文化、观念、环境、购买力和竞争态势的左右，要考虑这些市场因素而进入市场。

10、老板的个人意愿作祟，因此而失败的产品占3%。老板经常放弃老板的职责，而充当销售经理来指挥销售。他们可能是个好老板，但可不一定是个好的销售人员。老板在开发新产品的时候，也往往是从个人的爱好入手而不是从市场入手。你可以经常发现这样的趣事，比如一个喜欢替他太太制作像框的人，有一天决定辞去工程师的工作而开始生产并销售像框，但他很快发现，消费者可不像他的太太一样那么喜欢他做的像框，所以，他的创业注定要失败。

中小企业如何设计区域市场的拓展模式

1、中小企业开拓市场活动既无明晰的思路、策略，又无具体可行的措施方法，随意性、盲目性很强。在产品销售上“有空就钻”，哪儿能销就往哪儿销，能销多少销多少；或者“普遍撒网”，遍地播种，没有重点，力求“广种博收”。

2、没有明确的衡量标准和量化的市场信息，企业的运作变得盲目性、随机性很强，具体到开拓市场上，是指盲目进入一个市场，没有充分调研、把握市场，在市场操作中不能理顺经销商的利益关系，而一旦市场有变，后期维护又不力，使得企业进退不能，陷于困境，不得已放弃已经开发起来的市场。

3、没有明确其区域市场目标在哪里，而明确区域市场目标是企业开拓市场成败的关键。

4、没有一个周密的实施计划和评估方案及各种应变措施，企业经营成功了不知道为什么，失败了也不知道为什么。

5、企业未能把握进入区域市场的最佳时机和方式。

6、企业营销理念落后，营销乏术。

7、未能全面巩固与维护区域市场。目前，“大众营销”的时代已经一去不复返了，随之而来的是“分众营销”时代，对于资源极其有限、并处于竞争劣势的中小企业而言，必须建立适合自己的区域市场拓展模式。

1、区域市场拓展前，首先要对区域市场进行调研分析市场背景分析是非常重要的营销活动，也是开发区域市场迈出的第一步。只有通过周密的调研和分析，才能明确市场机会、市场威胁及企业自身的优劣势，从而为战略定位及营销策略提供决策依据。市场背景分析主要需要掌握以下信息：区域市场基础信息，如人口、行政区域、经济状况、市场容量和潜力、购买力、消费水平、消费行为、消费特点□ka分布、批发市场、关键客户等；分析同类产品的需求程度、新产品市场可接受度，预测本产品市场份额、消费与销售趋势等；竞争品牌信息，如产品线、价格体系、渠道结构、终端形式、宣传推广、营销团队等；自我资源分析，如在企业营销各个方面的优势、劣势、机遇、挑战、前期问题、原因分析、解决思路等。

区域市场分析不是做基础研究，建议中小企业采取要点分析法，对影响产品销售的关键因素进行分析。区域市场分析的重点是找出企业发展存在的问题点和机会点，加以改善和利用。

2、根据对区域市场分析，制订区域战略规划完成了市场背景分析，企业对整个市场有了比较全面、宏观的认识和了解，在此基础上，可以对未来的区域和目标细分市场进行战略定位。

（1）找准顾客：选择产品适销的目标消费群。

(2) 找准区域：抓住最可能获得优势的区域。

(3) 找准市场：找出自己资源匹配有发展潜力的市场。

(4) 找准策略：找准竞争对手，制订竞争策略。

3、制订区域营销策略组合区域营销策略组合主要从4p方面进行考虑，即产品策略、价格策略、渠道策略和推广策略。

(1) 拟定产品策略：研究、分析顾客的具体需求，进行产品组合决策；此外，为了形成竞争优势，还需要进一步考虑向顾客提供超乎期望的产品。在进行产品决策时，应重点把握自己的产品特色和产品利益。

(2) 拟定价格组合：中小企业要综合考虑企业目标、成本基础、需求弹性、竞争状况等因素制订产品价格。产品定价要在企业、市场和竞争的互动中寻求平衡，价格策略不能固定不变，一定要根据城市、需求和竞争状况的变动而变动。价格策略也包含制订完善的价格体系。

(3) 拟订渠道策略：要根据区域市场的情况，确定渠道的层级、宽度、密度、等级，分配渠道责任。是采取长渠道或者短渠道，是独家分销还是密集分销，是厂家直营直供还是代理（经销）制，企业要完全根据区域市场特点、产品类型、终端结构决定。

(4) 拟定营销传播策略：企业要综合考虑目标受众、传播目标、传播方式、传播预算，采取整合传播方式，围绕一个目标，集中资源，进行推广宣传。中小企业在传播中不可盲目冲动，随意采取“狂轰乱炸”策略，也不可“因循守旧”不做推广，只靠价格竞争。

(1) 整体部署区域市场

把目前的区域市场进行分类，结合公司资源、市场竞争态势、行业发展空间等，按照轻重缓急把市场分为重点市场、次重点市场、一般市场、空白市场，并制订各市场开发的前后顺序。

（2）有效进入区域市场

区域市场的进入实际上是进入方式、进入时机的选择及其策略问题。进入方式可以采取“自主经营，自建网络”独立自主、依靠企业自身能力建立市场的方式，也可以采取“依靠中间商”的经销（或代理）制。进入时机非常的关键，一般可以采取销售淡季开始招商、旺季前铺市，旺季旺售，也可以根据市场竞争对手变化、市场出现空挡等情况下进入。

进入市场的策略比较多，有通过品牌拉动，强势进入的；有通过广告炒作，造势进入的；有借势进入的；凡此种种，要根据企业实际和市场机会确定。

（3）进行宣传推广

进入区域市场，同时，宣传推广要及时跟进，不断提高分销范围、终端的覆盖率和顾客的尝试购买率，“扶上马，再送一程”，确保产品上市的成功。

（4）选择区域拓展模式

a□集中优势兵力经营区域市场

中小企业在区域拓展时，应该大处着眼，小处着手，抢先在一个或几个局部的区域市场建立起领先优势，然后一步一个脚印地前进，最终建立起整体的企业优势。这样不但能够减少失误，而且能为日后大规模的市场拓展积累宝贵经验。

b□集中优势兵力经营终端

在中小企业的人力、物力、财力都有限的现实条件下。尤其新产品在上市铺市期间，企业应注重终端建设的质量，而不是终端的数量。在区域市场内，集中优势兵力重点扶持几个终端，待时机成熟后再增加新的终端客户。

c□符合区域市场实际状况的渠道开发

中小企业的最大优点就是自身的灵活性强。那么在设计渠道结构时，就要根据具体区域市场的实际状况以及企业实际操作终端的能力来确定，而不是盲目地、原封不动地“克隆”。