

最新新店拓展计划 市场拓展工作总结(优秀6篇)

时间流逝得如此之快，前方等待着我们的新的机遇和挑战，是时候开始写计划了。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

新店拓展计划 市场拓展工作总结篇一

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后，制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺

展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

新店拓展计划 市场拓展工作总结篇二

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。

横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到我社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200×年末，我社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

在组织资金上，我社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点”一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了坚实基础。同时我社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为全社员工发展客户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200×年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶！

新店拓展计划 市场拓展工作总结篇三

20xx年8月19，20日很荣幸和我的小伙伴们一同参加了临汾婚协组织的首届婚礼人拓展夏令营，两天的拓展结束回来后，脑中还不时呈现期间好多画面，背摔，电网，急速60秒，驿站传书，清晨15公里越野，毕业墙，盲人手拉手等项目，一开始，好多项目大家都觉得不可能完成，经过全体队员的分工合作都努力完成了任务，我感受到：人生道路上，最大的障碍和敌人是我们自己，只有正视自己，勇于战胜自己，人生道路才会走得更顺畅。当困难摆在面前时，能不能超越自己，就看你有没有信心和勇气去面对，去接受挑战。

相互信任、相互尊重、相互关爱、相互理解是人与人之间沟通的前提和基础，每个同事都需要关爱和帮助，当自己与同事发生误会时，要多检讨自己，少责备他人。一个人的潜能更是无法估量的，每个人都有自己值得学习和敬重的地方，只要我们用真诚的心与他人沟通，彼此尊重，虚心学习，我们将创造更多的奇迹。

拥有责任心和团队协作精神才会将取得个人和团队的双赢，俗话说：“众人拾柴火焰高”，一个人的力量是有限的，只有大家齐心协力才能共度难关。其实我们每天的工作都在这个拓展游戏中，能否真正把拓展中的团队精神运用到实际工作中去，或者能否真正把在拓展中得到的启示运用到生活的困难中，才是最重要的。细节决定成败，有些项目我们制定了完美的方案，分工好人员，但一点点小的细节疏忽，使得前功尽弃，产生遗憾。

我们要有感恩的心，实现一个目标不能只靠自己，而是学会互相取长补短，互相帮助，感谢帮助过你的人，感谢你有能力去帮助别人。

办任何事情我们必须有计划，有领导，有谋略。只要大家选出了领导，有思想、有计划，想好事物的前因后果，积极配合并出谋划策，坚定不移地执行集体策略与决定，朝着共同的目标去奋斗，充分考虑各方面因素，估计出可能出现的各种情况，只有这样，才会避免做些无用功，团队才会提升。

我们的宣扬宝贝们，在这次活动中都表现非常优秀，回来后依然热情高涨，都写了自己的心得体会，相信我们在今后的工作和生活中我们会一如既往的互相帮助，一路同行！

新店拓展计划 市场拓展工作总结篇四

素质拓展训练已结束很多天了，可总也忘不掉那些曾经一起“浴血奋战”的战友，虽然我们一周只有两节课的时间相

处，可在这短暂的时间里，我们一起流汗，一起欢呼，一起讨论，一起感悟……，使我们亲如兄弟姐妹！

忘不了：那一个个艰辛任务的完成。忘不了：那一次次汗泪与智慧的交织。更忘不了：那一幕幕团结互助的情景。

“拓展训练”是一项大型的户外拓展活动，在我看来他还被赋予了“磨练意志、陶冶情操、完善自我、熔炼团队”深层次的内涵。以前在没有开素质拓展课的时候，对于“拓展培训”这个活动只是听过，但是并未亲身参与其中，所以也不知道所谓的“拓展”究竟是何内容，我一点也不清楚。今年我们开了这个课，我真的很高兴。这次有机会参与素质拓展训练，使我受益匪浅、感受颇深！

我们被分成了四队，一队11人，二队8人，三队10人，四队10人。老师让我们各队创编队名、队训、和口号。我们是二队，我队考虑后决定取名“启程队”，队训是“keep move”，不走寻常路。另外还利用提供的资源做了队徽。里面由我们的队名、队训。刚开始，因为都是同学，同志们还没有进入状态，显得比较水，后来在老师的严格要求下，大家在训练中都严格遵守纪律，就连中午吃饭也是顾不得吃。

在这次拓展中，既有个人项目又有团队项目，团队项目不是靠一个人的智力、体力和能力就能很好完成的项目。它的最大特点就是群策群力，一个人的成功不能代表整个团队的成功，只有团队中的每个个体相互团结，相互帮助，才能共同完成团队的目标。在本次拓展的过程中，每个队的队员之间最关心的都是如何组织、协调及配合好，而不是某个队员自己如何能做得更好，团队合作的精神更是发挥得淋漓尽致。

“信任背摔”、“高空抓杆”、“翻越求生墙”那些别开生面而又有深刻内涵的训练项目，如经典电影深入脑海，犹在眼前，尤其是“信任背摔”，更使我受益匪浅、感受莫深，那是一种发自内心的触动。

新店拓展计划 市场拓展工作总结篇五

特色工作总结：

思想教育，落实宣传工作：加强大学生素质拓展的概念。先介绍了素质拓展活动的意义，主要内容、步骤、实施办法；进一步有针对性的对学生进行宣传，发动。鼓励大家积极参与到素质拓展活动中来。对于我中心来说，参加素质拓展活动一方面能更准确、及时接收到校素拓中心工作安排、工作改进的最新信息。另一方面，大会上对我系的工作计划，也增进了对我们系的了解。根据自身实际情况，从总结中得到启发。有利于在以后的工作中借鉴其优点，改进工作。

为了使xx级同学更加了解大学校园的生活，我系组织11级素质拓展部干事参加素质拓展培训活动。本次培训充分锻炼同学们与人沟通协调的能力，培养了团队合作意识，形成了事后总结反思的机制，确立了个人对于自我能力的认知。尽管不是每个项目都能挑战成功，但结果并不重要，重要的是在挑战的过程中同学们从中总结出的经验教训，体会到的人生感悟才是日后乃至今后的人生中一笔无价的财富。在愉悦的气氛中，参与的同学都感觉受到了启发，收获了知识。素质拓展工作一直是院、系开展各式活动的重点之一，它是一项特别的工作，尤其对我们以后走向社会，参加工作，与人相处各方面都有非常大的影响，现在社会对我们大学生的要求，不仅是能力的高低，更重要的已经提升到素质的高低。所以，我部门有责任和义务做好与此相关的工作。在以后的工作实践中刊物们将会不断的努力探索，扬长避短，使部门的各项工作在稳定中创新，在创新中稳步前进，逐步走向完善，我们相信在我们共同的努力下，我们的素质拓展活动将会写出更加华丽的篇章！

在此还要感谢团学组织各个部门对本部门开展的帮助和配合！

新店拓展计划 市场拓展工作总结篇六

一，进一步加强对外联系，拓展承接展览业务。协助展览馆领导，加强与各地美协会员，美术工作者以及美术爱好者的联系，拓展和承接展览业务，于20xx年12月30日止，全年展览馆举办展览共40个。

二，加强业务学习，进一步丰富展览陈列手段，不断提高设计水平。

三，协助展览馆馆长，制定展览馆相关管理制度，完善部门的员工分工，责任到人，更好地提高工作效率。根据日常的布撤展以及展览过程中出现的情况，及时分析研究，协助展览馆制订管理制度，明确人员分工，使得工作效率得到提高。

四，协助完成广东画院展览馆音响工程任务。邀请广东省演出公司对展览馆音响工程进行设计、施工，对设计方案反复研究，并根据日常使用情况进行方案修改，在20xx年9月初完成竣工任务。

五，加强数字化办公业务的管理与学习，作好有关展览的文字、图片资料整理工作，实现数字化管理。充分利用拓展部配备的电脑、扫描仪、打印机、数码摄像机等现代化的办公设备，加强学习，积极实践，把一年来展览举办的有关图片、文字等资料的整理记录、存档。

六，在完成本职工作的同时，抓紧业余时间进行创作研究。

七，工作中的体会和不足