

最新营销领导小组工作职责(实用5篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。相信许多人会觉得范文很难写？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

营销领导小组工作职责篇一

20xx年，频道经营创收达万元，超额%完成目标任务[]20xx年伊始，根据总台下达给频道的年度目标任务，我们对全年的经营工作思路进行了梳理。

节目的编排是否科学也直接关系到营销的成功与否。我们以提高收视率为中心，进行详细的收视情况调查，根据观众的需求及收视习惯以及市场需求，细致分众、科学编排，确保节目的精品化；并对广告经营进行严格的管理，内容到形式对广告进行仔细的把控，推行广告节目化。目前频道还处于转型期间，在编排上我们考虑既要有特色，但同时也保留了原有的一些收视不错和品质高客户，比如剧场类和健康服务类的节目。因此确立20xx年的新版面主要是生活服务。重点是晚间时段的编排，从20xx年开始19:00-22:30的晚间黄金时段将全部被新节目覆盖。

刊例价和折扣的确定看似简单，实际制定的是否科学对营销也有一定的影响。首先，我们把一些地面频道的刊例价做了同时段的比对，确定了一个相对较低的价格，从而先获取价格上的相对优势，但与去年的刊例价相比，还是有比较大的提高的，并不是采取低价恶性竞争手段，也是在自觉维护市场秩序，确保了广告经营的可持续发展空间。并根据频道目前的经营特点，确立了是按投放周期长短为主的折扣政策，并实行了“统一报价，严守折扣策略”的报价政策。

年度初始，根据总台下达的创收指标，对新年度继续合作的代理公司和直客进行了最终的合同额度的确立。

1、大型类活动营销。利用节目的权威性、贴近性和灵活性的特点，推出有频道特色的活动，利用这样的活动作为载体来扩张和“制造”市场空间，吸引增量广告，并从活动本身获得提升媒体价值的升值空间和影响力。

2、节目营销。

3、演唱会的合作营销。

做好重点客户的维护工作，是营销部年度工作的重点所在。以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务作为工作目标，树立起工作就是“服务”的观念，把“专业服务”作为承揽客户、留住客户的法宝。我们时刻提醒自己以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，协助客户做好市场开发，群策群力，为其出谋划策。

营销领导小组工作职责篇二

11月号15到11月30号，16天的时间共营销9万多，划平均近6000，虽然只有9万多，但是浅秋这个品牌在连云港的口碑非常不错。在这短短的几天里面，回头客特别多，不仅回头还介绍她的朋友来。

1、新店开张，公司的活动力度很大。

2、价比较合理，一般工薪阶层都能接受。

3、穿过浅秋为顾客对浅秋的评价非常高。这些都是一批忠实的老顾客。

4、以往羊毛衫给人的印像，样式都是很古板，颜色老气，没有什么新花样，大同小异。浅秋以轻柔淡雅的设计风格，给顾客一种眼前一亮的感觉。所以浅秋能在这短短的16天中一下提高了营销业绩。

1、通过观察可以发现，不论什么品牌，一家好的专卖店，其店员肯定是得到了充分的激励，具备昂扬的斗志。这种激励肯定是通过内部的奖惩机制来完成的。因此，给营销人员制定了奖励制度，希望在这个方面公司能给与支持和理解。其实奖励并没有多少，但是他可以激发一个人的动力，有了动力就有营销，有了营销就有了营业额。

2、很多顾客都在问你们家的vip只是打折吗?没有别的活动，比如积分或者返利，我们都是说现在是刚开业，只是打折，以后会有一些会员活动的。其实我们也不太清楚，虽然只是小问题，但希望能给与解答。

营销领导小组工作职责篇三

8月工作总结范文从8月初定下8月目标以来，本人的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了当时自己设定的目标，但也存在不少的问题，为了能更好开展工作，能让自己在未来的工作中做出更好的成绩，特对7月的工作进行一个阶段性的总结。

针对8月的工作，从三个方面进行总结：

虽然上个月的基本目标已经完成，但是经过客观分析不难发现：8月的工作效率极其低下。很多时候一天8个小时的工作时间内做到的有效工作非常少。经常性的将有效工作时间内的的工作拖到8个工作小时以外的时间去做，造成时间成本的极大浪费和人员的极度疲劳。从这方面来看，在以后的工作中，合理分配有效时间就显得尤为重要，在以后的工作中，要努力去协调有效时间，争取在工作上能够更高效。

作为一家销售型公司的员工，如果在整整一个月的时间内，都没能开发到一个新的客户，这个问题是非常严肃的。之前的三个月，因为有去年的客户资源的沉淀，所以会有部分的老客户合作，但是当老客户都合作以后呢？或者现有资源都用完以后呢？面对这样一个尴尬的境况，值得我去认真思考。而且目前我已经隐隐感觉到了手中可用资源的有限性了。所以在未来的工作中需要合理分配时间，将新客户的开拓作为重点来抓。

一名优秀的销售人员就是优秀业绩的持续性。如果说一个月能做公司第一，下个月做公司倒数第一。这样的销售人员绝对不能是一名合格的销售人员。所以为了保证自己能成为一名合格的销售人员，就必须保持销售业绩的优秀持续性。在这个问题上目前困扰比较大，看看自己的业绩，高低起伏非常不平衡。所以在以后的工作中，要努力去做，争取能保持一个业绩的持续性优秀。而在猎头行业，如果想保持每个月都能有稳定的销售额，那后端必须有充足的后劲给予支持。简单的说，就是后端需要有一个稳定的沉淀（保证每个月都能有2-3名人才到位）。只有这样，才能成长为一名优秀的销售人员。在这个方面的能力在我身上显的非常奇缺。在以后的工作中必须在这个问题上做更多的努力。

目前经过分析整理，发现自己在8月工作中严重不足的问题有综上所述的三点。在未来的工作中必须加倍努力，认真克服。虽然问题很严重，但是我坚信，只要用心去做，努力去完善，在以后的工作中一定能做出更大的成绩！

营销领导小组工作职责篇四

超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。

截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2类。淘汰单品 3154个。

二、我部坚持“善于学习”的xx精神，不因循守旧。在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好xx价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显xx个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里

理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、xx“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是xx□xx□xx等；优秀员工是xx□xx□xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为xx所作出的贡献将载入史册。从xx年1月1日至xx年12月13日，我部共完成xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位xx人身心健康。

xx超市一部□ xx

xx年12月14日

营销领导小组工作职责篇五

本群旨在为单身人群提供一个“结益友，觅姻缘”的平台。

一、男女会员可直接在群内自由交流互动；

二、会员第一时间优先分享最新姻缘信息；

三、从10月1日起，每位会员一年赞助费300元。

4、管理人员有权在必要时对恶意挑衅管理人员权限的人员进行处理；

5、如有以上行为者，管理员可对其发出警告，如若不改，可请其退出qq群。厉，在4月份的专县生考试中取得好成绩。

群公告3 1、文明聊天、团结友爱；

4、聊天敏感内容尽量避免直接使用关键词，用通假字，符号代替；