

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划 (优秀10篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇一

一、指导思想坚持党的各项方针政策，遵守财经纪律和各项规章制度，根据本单位的实际，不断完善各项管理制度，加强财务管理，努力开源节流，使有限的经费发挥真正的作用，为统计工作提供财力物力上的保证。

二、目标任务认真贯彻省统计局xx年财务工作要点，并将精神在全市统计系统的财务工作中认真贯彻执行。

2、按省财基处和市财政局的要求，按时上报全市统计系统和行政经费财务月、季度财务报表，作到账表一致。

3、按省统计局、市财政局的要求，认真搞好xx年地方经费和统计事业费的年度预决算工作。

4、深化基层指导县区统计局中心统计事业费的财务管理工作，开展内审及离任审计。

5、加强财务管理、完善财务管理制度，努力开源节流，为统计工作和普查工作的正常开展提供财务保证。

6、管好用好全市各项普查工作经费，做到专款专用，不挤占挪用。

7、加强财务基础工作，认真学习《会计法》和财务电算化知识，做到会计业务精、电算化处理帐务技术纯熟。

、加强对各种费用开支的核算，按机关管理制度的规定，按月落实到科室，定期公布。

9、积极为领导出谋划策，在财务管理工作中起到助手和参谋的作用。

三、措施加强对财务工作的领导，坚持局队领导的开支由局长审批，其余开支由协助局长分管财务的领导审批，大额开支由集体讨论决定，做到民主理财、财务公开。

2、财务人员必须按岗位责任制，坚持原则，秉公办事，做出表率。

3、充实完善的财务管理制度，在反复征求职工意见的基础上，由局党组决定后，坚决执行，不能走样。

4、财务人员必须认真学习财务管理的有关规定，在财务活动中认真执行。

5、搞好财务基础工作，做到帐目明白，帐证、帐实、帐表、帐帐相符。使财务基础工作规范化并达标晋级。

6、搞好县区电算化培训，今年举办一期培训班，争取年底能计算机处理年报。

7、加强党风廉政建设，有良好的职业道德，发扬勤俭节约的精神，当好家理好财。

四、考核方法

(一)、市局财务人员年度考核严格按局机关管理办法执行。

(二)、对县区的财务工作，按以下考核方法执行。每季度报送财务报表作好记录，定期公布。

2、年报必须在规定的工夫内报送，凡不在规定工夫报送的一律视为迟报，并按考核方法扣分。

3、在内审、财务检查中，发现财务基础工作不扎实，帐务处理不规范的县区，按考核方法扣分。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇二

20x年，我开阳营销部在正确领导和上级领导的支持下，按照总体工作部署和目标任务要求，以科学发展观为指导，认真执行公司的工作方针政策，围绕中心，突出重点，狠抓落实，注重实效，在工作方面认真履行职责，较好地完成了全年工作任务，取得了一定的成绩。

20x年我营销部保费收入累计达到亿，完成公司下达保费计划的%。

(一)坚持用“发展是第一要务”的思想统揽全局

20x年来，我营销部职工认真贯彻“发展是第一要务”的精神，用发展的思路解决发展中存在的问题，统一思想，坚定信心。在指导思想与时俱进，开拓创新，以发展为主题，以改革委动力，以调整结构为重点，以增强实力、增效益、增实惠为目的，提高员工素质，强化客户服务，进一步适应市场经济的需要，适应提高队伍素质、提高公司实力、不断开拓市场，坚持发展是第一要务的方针，贯彻发展以市场占有率为核心、按照“抓队伍、强服务、调结构、控成本、防风险、促发展、求效益”的总体思路，加快发展方式转变，狠抓自身能力提升，促进公司平稳健康较快发展。

(二)坚持实事求是的方针，与时俱进地安排和调整目标

20x年来，我们按照公司的统一部署和全年工作的指导思想，坚持实事求是，制定业务发展计划和指标，并认真分析业务发展的形势以及经营中存在的问题和困难，进一步统一了部门全体干部职工的思想，明确了全年发展经营的目标，落实了强有力的措施。这些目标既有市场目标要求，又有精经济效益要求；既有保费规模要求，又有险种结构要求；既有公司增实力的要求，又有员工增实惠的要求，目标到位，切合实际，鼓舞人心，促进了发展。

一是在具体的营销活动方面。营销渠道还是比较单一，成功的营销模式和有效的营销手段不多，虽然也在努力尝试一些新的营销模式，但力度不够大，效果还不明显。

二是在客服工作方面。思想意识上没有足够的重视，有些工作做的不到位，主动服务的意识不强，影响到客户服务的质量。

(一)精心策划，做好业务销售推动工作

大力推进效益险种和风险型业务的发展。根据其险种特点，研究卖点，并推出统一的展业话术，营造良好的品牌效应和产品销售氛围。要加强营销服务部的建设，规范管理，增强市场开拓和销售竞争力。进一步加强营销精英俱乐部的建设，大力培育精英意识，充分发挥精英的骨干作用，激发干劲，增强队伍的凝聚力。

(二)加强服务，提高销售队伍整体素质

一是加强客服服务

从改革创新入手，积极探索并推广销售模式，为客户提供全面、优质的服务，促进各种业务的发展。加强客户资源的开发力度，建立客户业务档案，配合创新销售模式的推广，努力促进各项业务向深层次的发展。同时在管理手段上开发客

户管理系统，并逐步与业务综合处理系统对接，强化信息管理功能，为销售人员提供有力的支持。

二是加强销售队伍的整体素质

修订销售人员管理办法，完善管理制度，形成统一的销售人员管理体系。加强业务培训，提高销售人员整体素质，建立销售人员行之有效的激励体系，充分调动销售人员的积极性。

(三)确定保费计划，建立有效经营措施

1. 在带来销售的管理布局上进行科学、合理的调整，有效地发挥公司的整体优势和基层的区域优势。2. 进一步巩固和扩大代理网点，努力培育新的增长点。3. 加强中介代理的组织领导。如进一步跟进农村信用社的中介业务及进一步加强和工行进行洽谈。

为了进一步做好营销工作，需要增加人员配备，做好营销人员招聘工作。目前有2名业务人员正在接洽中，如果能成功引进，将为我部增加保费规模最少80万元，所以要加强对有能力的业务人员进行引进。

从狠抓第一现场的查勘率入手，要严格按照实事求是、“迅速、及时、准确、合理”的原则。只要接到报案，无论事故大小，无论白天黑夜，始终坚持赶到第一现场，掌握第一手资料，严格按照快速赔付流程，为客户提供力所能及的方便。一是坚持双人查勘，双人定损，交叉做案，限时赔付，不断提高服务质量；二是坚持24小时值班制度，积极参与“三个中心”建设，以进一步提高服务水平；三是加强考核、加大督查力度。对理赔过程中出现各种问题一经查实，轻者批评教育，重者严肃处理，决不姑息；四是积极做好防灾防损工作。

一是确保续保业务及时回笼，我们要在巩固原有业务的基础

上，减少业务的流失，保证主要险种的市场份额占有率。二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇三

20xx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，在与各分公司的市场活动，公司资源整合过程中，不断进步。

二、工作思路

1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕销售部转、担当销售内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

2、驻点营销

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。

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动市场健康稳定发展；

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。

e□及时全面宣贯公司政策，提升一线人员的战斗力；

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点总结出方法和经验，及时推荐给市场复制。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇四

以学校新三年主动发展规划为指引，真正落实“以人为本”的理念，立足于儿童文化的视角，组建学生社团，开展丰富多彩的社团活动，促进学生自主、多元发展，积极主动地交往，于互助中共同进步，形成实小学生的特质。

1、从面上推广社团活动，积极推进学校“银杏娃素养工程”的实施，丰富学生生活，满足学生交往需求，促进学生主动发展，形成互助共进的分享文化。

2、强化社团组织建设，制定社团管理及评价制度，严格选拔具有“开放的心态，领袖的气质”这种特质的社长，促进社团活动有特色、有效率地开展。

我们将紧扣“指导思想”，大处着眼，小处入手，确保工作

重点的目标达成。

（一）不断丰富社团主题，满足每个学生的发展需求。

上学期的学生社团活动，作为“小学生‘互助共进’交往策略的研究”的主要研究内容，以四年级为试点扎实开展，受到了学生的欢迎和家长、教师的支持。为了满足更多学生的交往需求和发展特长的愿望，从面上推广社团活动有其必要性。为保障社团活动的有效开展，首先必须确保有丰富的社团主题吸纳兴趣不同的学生，切实提高社团活动的质量，形成实小的特色文化。

结合上学期的社团活动情况、学校的师资力量及学生的意愿，进行有目的的筛选、调整、补充，分六大类（艺术天地、信息时代、体育竞技、手工劳技、科学探趣、思维创新）拟定学校的社团主题，增加主题数量（约30个），既要弘扬学校的传统特色，又要体现学校新的育人理念，为学生的提供更多的自主选择空间。这其中，将会有体现学校传统特色的“烹饪”、“航模”、“艺术体操”“陶陶乐”等社团，也会新增“礼仪队”等特色社团，还将增设“思维体操”、“文学创作”、“英语天地”等学科性质的社团，满足不同学生主动发展、提升素养的需求。

（二）科学统筹社团活动，保障每次活动的有序开展。

1、充分保障活动场地。尽管学校场地有限，空间较小，但合理安排仍能确保每个社团有相应的活动场地。

目前可用于开展活动的教室共有40个（三——六年级教室25个，微机教室2个、美术、音乐、科学、形体等教室12个，阅览室、阶梯教室2个），外加学校操场、篮球场和乒乓台，共可容纳约46个社团。

2、合理安排活动时间。活动时间统一集中于每星期二下午3:

15——3：55开展，一方面可减少其他活动的冲突，另一方面可减轻指导教师的工作负担。

3、有机安排社团人员。预计三——六年级的全体学生约1200名，五六年级学科性质的社团活动可吸纳约150名学生，其余学生分配到各社团，平均人数仍较少。我们将延续上学期报名的成功做法，在学生自愿报名的基础上，进行有机调配，既满足学生需求，又尊重学生的意愿。

4、不断提升师资力量。针对社团主题，在充分利用本校师资力量的基础上，可借助有一定技能的家长或社会人员力量，确保各社团活动至少配备一名能承担指导职责的教师，使社团活动能顺利开展。本学期，我们将聘请“弈天棋社”的专业棋师担任社团的指导教师，打造学校的棋文化。

5、强化与校本课程的整合。以学生社团的方式开展选修式校本课程（不一样的我），不仅能推动校本课程的有效实施，还能减轻教师的工作负荷，调整其工作状态，保障活动的有效开展。

（三） 积极营造社团文化，确保每个社团的活动质量。

1、完善并落实社团公约。本学期，我们将继续组织部分学生代表进行座谈会，结合学校管理层的意见，对上学期拟定的“社团公约”（试行稿）进行完善，组织各社团成员认真学习，在活动中能严格遵守社团公约。

2、制定社团管理制度。新学期，将在科研部的组织下，与课题组核心成员共同商议制定社团管理制度。在活动过程中对社团进行有效管理，努力提升社团活动的质量。

3、建构社团评价体系。在对社团强化管理的基础上，建构有效的评价体系，努力体现分享文化、儿童文化，用文化引领社团发展。

4、强化社长的选拔培养。社长应是一个社团的灵魂，既要承担组织者的角色，具备一定的管理、组织、协调能力，又要积极营造社团的文化氛围，与指导教师一同引领社团积极健康地发展。作为社长，应具备“开放的心态”和“领袖的气质”。强化对社长的培养，就是要充分发挥其应有的作用，提升社团活动的质量。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇五

为了体现我院学生会宣传部对于我院所起的重要宣传和传达工作，和对于同学们的大学生活的充分体现，我作为院学生会宣传部的一员所做的还有很多，所以对于现在院学生会宣传部在过去的20xx年所做的工作和我们这个团队之间的配合与合作感到很欣慰，在过去的一年我在宣传部学会了很多，和我部干事一起成长，一起解决，遇到了很多我们从未见到的困难，我们坚强地走过来了。所以展望20xx年的我们院学生会宣传部会更加的强大，作为宣传部的美工组组长，我先自我检讨下，因为自己个性比较随意，对于有的事情比较不上心，做事马虎，和对于组员的管理和与组员的交流较少，导致我们的默契程度不是很高，在这里我先向大家道歉，希望我今天的道歉不是口头这样一说，而付出于行动。

下面我来做出20xx年我部上半年的工作计划：

1. 我和肖子墨作为院学生会宣传部美工组的组长，首先我们应起到带头作用，院上和部里安排的任务得以充分的记录和进行传达下去到每一个干事，做到任务早知情，早准备，早完成。
2. 本学期的工作量较大，部里的干事应在自身没课的和不误学业的同时及时来配合工作，使我部的任务能及时传达到每个学生中。
3. 我们部不管综合组还是美工组的同学只要有空闲的时间，

部里有事都应来互相帮忙，加强团队默契能力，和组员的责任感。

4. 对于美工组而言，当前制作海报和书写海报工作量很大，我们组的成员应互相学习，画画和写书法的不分家，互帮互助，作为组长努力地起作用，做到练书法，练字；我也会给组员教很多我会的东西，互相学习，互相进步。

5. 本学期虽然我组的三个专门画画的人要学专业进行考试，和外出写生会耽误我部所安排的任务，但是我们组负责的就是宣传海报的，所以更多的是质量与说服力，不能说我们的无所谓的工作态度，带给我们同学的是讽刺与批评，更要的是赞许与支持。

1. 我们部作为全院的宣传力量的主导作用体系，对于很多事都是很有带头作用，例如原来的海报忘记盖章张贴被后勤部的撕去事件，和未经部长的通知，帮别的部写东西，导致我部组员的时间浪费在此，海报大赛中的种种问题会给我部的影响很大，所以我想从我做起，为了我部的形象做起避免那些不必要的漏洞，得以完善。

3. 对于我们的时间，我们也不忘对于一些时事政治的关注，加以补充知识，得以对时下当代大学生的心态加以宣传和传达。

4. 每次我们开会的查勤和开会记录都要详细，得以对自己也是一次提醒。

5. 在有自我能力与时间的情况下多练字，多学习，不耽误自己的学业，最好不要挂科。

6. 我们在平时可以自己有的好的点子来丰富我部的其他活动，来促进我们的关系，和团队意识的提高。

院学生会宣传部美工组组长

20xx年3月5日

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇六

从接单到询价，到审批购买再到跟踪收货，我坚持每个细节都经手，熟悉每个供应商及供货方式. 让自己在第一时间了解物品到货情况。在到货出现差异或质量问题时，第一时间与供应商沟通，进行退换货，保证酒店的利益不受损失。

供应工作是企业创造效益的第一道闸门，事关企业利益得失，也是容易发生问题、倍受别人关注的工作。对此，我会不断提高思想认识，永远牢记自己的职责，坚持对领导和职工负责的原则。

二、坚持询价和比价原则，坚持把性价比的物品购入酒店

作为采购，最重要的是把好进货关口，让酒店能够在低成本的前提下创造高收入。这就要求采购要把的产品以最低的价格够入酒店。通过货比三家，筛选的供应商，保证所有物品都有依可询，有据可依。逐步加强对材料、设备价格信息的管理。每一次材料设备的计划、询比价都进行了复印留底，保持了信息资料的完整，建立采供部材料、设备信息库，以备随时查阅、对比。

在市场经济条件下，很多卖方市场已经逐步转变为买方市场，在这种情况下，供应商使出了浑身解数，五花八门的促销手段和技巧也很多。对此，我坚持对自己的岗位负责的态度，摆正心态，牢记使命，坚持原则，公正处事。

三、供应商的选择

在与供应商打交道的过程中我始终坚持三点原则：一是要优

质的产品；二是要优惠的价格；三是保证能够得到周到的售后服务。在这三点的基础上与供应商建立良好的合作关系。

首先我们采购部做到多多开发物料资源，调查价格，做到货比三家，控制价格审核流程，让采购部的工作透明化，并且建立完整的采购部供应商档案及物料申购档案。做为公司合格供应商必需要能做到准时，保质，乐于沟通等几个方面。本人计划完成现有原材料供应商的评定工作，为公司后期的大批量生产做好准备。同时进一步发展新的供应商网络，用以获得最理想的采购价格和品质。

四、账务的清理

采购是一份繁琐，复杂的工作。同时因为其工作性质关系，对公司产品的成本有直接影响。另外因为相关物资在采购工作的运作过程中不可避免的有退，换，修，废等情况发生，因此必须对每一批物资的采购以及合同执行情况进行台账记录，并且做好跟踪检查，定期盘点。这是本部门的日常工作，目前也一直都在执行着，下半年本部门将进一步对本项工作进行完善。努力做到每笔定单的进行情况都可追溯，可查核。

五、品质保证

本部门相关人员将经常前往车间了解相关物资的使用状况。对所采物资的使用状态进行跟踪，了解相关参数指标性能，收集数据进行同类产品的对比。每批物资至少做一次使用跟踪并做好相应的评估计录。

六、成本控制

下半年，本部门将在日常工作中进一步提高工作效率。除采购价格等方面的控制外，还将其它方面的成本控制纳入管理优化的范围内，具体方面如办公物品的使用，电脑的使用管理，物资运输费的控制等方面。

七、采购效率

下半年，我部将进一步完善的供应商网络的建设以及采购模式的优化，尽可能的减少采购周期，提高采购的效率和及时性。并且对各种物资的采购周期进行统计记录，提供各请购单位制定请购计划时的参考。

八、异常情况的处理

因供应商生产能力的不足，或其它原因引发采购异常时，我部将第一时间知会相关领导并积极应对。同时将对异常情况的发生原因进行分析处理，记录在案；如有必要，将进行法律程序进行公司利益的维护工作。

独木不成林，采购部做为一个服务性部门，将谨记自己的职责，将一切以公司为重，与公司其它部门分工协作，提高生产效率，降低成本，使公司效益化，为公司发展提供助力。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇七

下面是公司xx年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，产品品牌众多，天星由于比较早的进入河南市场，产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1)销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有xx个，加上没有记录的概括为xx个，八个月天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量xx个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把

我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4)新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

市场分析

现在河南xx市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为xx市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南xx市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，

假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

201x年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我对201x年销售工作计划的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇八

1、把国防教育纳入干部在职教育体系，结合20xx年干部在职教育培训，采用多种形式，有计划地组织对广大在职干部进行国防教育，使广大在职干部树立牢固的国防观念。要求各级领导率先垂范，带头宣讲国防形势，带头参加国防教育活动，以此带动全系统国防教育的深入开展。同时还要利用局域网、橱窗、专栏、板报等形式，广泛开展群众性的国防宣传教育，扩大国防宣传教育的影响面和效果。

2、以建军83周年为契机，抓好主题宣传教育。全区交通系统要按照市区的统一部署，紧密结合工作实际，广泛开展以爱国主义为核心，以热爱人民军队为主题的国防和双拥宣传教育。通过报刊、网络等媒体及召开有关会议，集中宣传军政军民团结的重要作用和新时期双拥的先进事迹，扩大双拥工作在本系统内的影响。

3、广泛深入开展以爱国主义教育为核心，以“弘扬我军光辉历史，共铸钢铁长城”为主题的双拥宣传教育。各单位要利用局域网、橱窗、专栏、板报等形式，集中宣传我军的光辉历史、军政军民团结的重要作用和新时期双拥典型的先进事迹，强化干部职工国防观念和双拥意识，扩大双拥工作的社

会影响。

4、各单位要广泛开展形式多样的群众性双拥文化宣传活动。采取开展主题鲜明、群众喜闻乐见的宣传教育活动，推动国防和双拥宣传教育进机关、进企业、进站所，营造军爱民、民拥军的浓厚氛围。

二、积极开展双拥共建活动

为进一步密切军政军民关系，我局每年都组织开展了形式多样的军民共建活动。区交通局机关与武警屯溪区消防大队结成军民共建对子，不断完善健全共建制度，明确共建责任和目标。20xx年，要广泛开展走访慰问部队活动，通过召开军政座谈会、走访驻军机关和基层单位，进一步丰富双拥的内容，进一步增进军地军民之间的感情。今年“八一”恰逢建军83周年，我们将根据上级的通知精神，认真组织共建活动。

三、着力促进双拥工作的政策落实

1、认真落实双拥政策法规，加强双拥工作各项制度建设，将双拥工作纳入法制化、规范化轨道。着力解决军民最关心、最直接、最现实的利益问题，多办暖兵心、稳国防的实事，切实维护广大军民的合法权益。

2、要严格按照市、区各项规定，克服困难，创造条件，接收安置好军队转业军官、复员干部、退役士兵，落实随军家属安置政策规定，确保军人及其家属的合法权益得到保障。

3、在全系统开展“关爱功臣活动”，各单位要对老战士和复转军人、伤残军人、烈属、牺牲病故军人家属行慰问。汽车站加强对军人售票窗口、军人候车室的设立和管理，使它真正发挥作用。

四、进一步提高双拥工作水平

1、以创建新一轮全国双拥模范城(县)活动为契机，结合认真学习贯彻全国双拥模范城(县)表彰会议精神，深入贯彻《双拥模范城(县)创建命名管理办法》，进一步理清创建思路，把握工作重点，明确目标任务，促进双拥工作创新发展。坚持把解决军民关注的热点、难点问题作为创建活动的重点。

2、切实加强组织领导。各单位要把双拥工作内容写入工作报告、列入工作计划和纳入目标考核之中，要及时研究解决双拥工作中的重点和难点问题，制定完善拥军优属工作计划，部署双拥工作。加强对双拥工作文件、档案资料的规范化建设和管理；加强对双拥工作制度的建设。要逐步建立领导干部双拥联系点制度，规范双拥工作军地联席会议制度、军地走访慰问制度，不断提高平时协商开展双拥活动，战时组织拥军支前的能力。

3、按照全国“双拥模范城(县)”的基本标准，认真开展“屯溪区拥军优属合格单位”创建活动。按照巩固、发展和提高的指导方针，加大创建工作力度，为全区新一轮的创建命名做出新贡献。

4、各单位要大力加强开展基层双拥活动，提升军民共建活动水平，提升军民共建活动水平，在全交通系统进一步营造双拥创建的浓厚氛围，激发参与创建的热情和积极性。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇九

一、扩大销售队伍，加强业务培训

人才的引进和培养是最根本的，也是最核心的，人才是第一生产力。企业无人则止，加大人才的引进大量补充公司的新鲜血液。铁打的营盘流水的兵，所以在留着合理的人才上下功夫。在选好人，用好人，用对人。加强和公司办公室人沟通，多选拔和引进优秀销售人员，利用自己的关系，整合一部分业务人员，利用业务员转介绍的策略，多争取业务人员，

加大招聘工作的力度，前期完善公司的人员配置和销售队伍的建立。另外市场上去招一些成熟的技术和业务人员。自己计划将工作重点放在榜样的树立和新榜样的培养上，一是主要做好几个榜样树立典型。因为榜样的力量是无穷的。人是有可塑性的，并且人是有惰性的。对销售队伍的知识培训，专业知识、销售知识的培训始终不能放松。培训对业务队伍的建立和巩固是很重要的一种手段。定期开展培训，对业务员的心态塑造是很大的好处。并且根据业务人员的发展，选拔引进培养大区经理。业务人员的积极性才会更高。

二、销售渠道完善，销售渠道下沉

为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。合理有效的分解目标。三省，市场是公司的核心竞争区，在这三省要完善销售队伍和销售渠道。一方面的人员的配置，另一方面是客户资源的整合，客户员工化的重点区域。要在这里树立公司的榜样，并且建立样板市场。加以克隆复杂。其他省市以一部现有业务人员为主，重点寻找合作伙伴和一些大的代理商。走批发路线的公司在销售政策上适当放宽。如果业务人员自己开拓市场，公司前期从业务上去扶持，时间上一个月重点培养，后期以技术上扶持利用三个月的时间进行维护。

三、产品调整，产品更新

产品是企业的生命线，不是我们想买什么，而是客户想买什么。我们买的客户想买的。找到客户的需求，才是根本。所以产品调整要与市场很好的结合起来。另外，要考虑产品的利润，无利润的产品，它就无生存空间。对客户来讲，也是一样。客户不是买产品，而是买利润，是买的产品得来的利润。追求产品利润的合理分配原则，是不变的法则。企业不是福利院，所以为企业创造价值化，就是管理的最基本要求。从发展才是硬道理到赚钱才是硬道理的转变。一个产品

的寿命是有限的，不断的补充新产品，一方面显示出公司的实力，一方面显示出公司的活力。淘汰无利润和不适应市场的产品。结合公司业务人员专业素质，产品要往三个有利于方面调整：有利于公司的发展、有利于业务人员的销售、有利于客户的需求。产品要体现公司的特色，走差异化道路。一方面，要有公司的品牌产品。一个产品可以打造一个品牌。所以产品要走精细化道路。

四、长期宣传，重点促销

五、自我提高，快速成长

为积极配合销售，自己计划努力学习。在管理上多学习，在销售上多研究。自己在搞好销售的同时计划认真学习业务知识、管理技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。本人将以身作责，以实际行动来带领整个团冲击计划目标。

市场营销半年度工作计划 半年度工作计划篇十

一、强化技术管理

1、做好和各部门的接口工作，交流思想，统一对过程控制的认识，为生产一线做好服务，实现优质、高产、低耗、高效益的生产目标，使公司获得更好的经济效益。20__年技术部将协同相关部门及车间，共同抓好工艺管理、操作管理、质量管理、标准化计量管理等工作。

2、降耗增效，技术常抓不懈。提高我们的自身素质，增进和外界同行业技术交流。对工艺、工装、产品不断推陈出新，提高生产效率，保证产品质量，降低生产成本。

3、对技术员、工艺员每天工作量化并由专人监督，要求每个技术员、工艺员每天做好当天的工作记录和第二天的工作计

划于每天下班前发到研发课文员处，以作为月底绩效考核的依据，其直接主管每天要抽查每个人的完成情况，技术部主管和技术总工每周不定时进行抽查。

4、工装模具组、样品组做好当月工装模具、样品制作计划交予工程课主管处由工程课主管汇总后交予技术部经理和技术总工处，并将月计划每一周汇总核查一次及时的将进度情况反馈到技术部主管处，形成层级把关以减少由于工装模具制作不及时、样品制作不及时给生产和销售带来不便。

5、加强部门内部信息的准确性，各种工艺及异常数据层级把关审核，确保管理的及时性、规范性、系统性、合理性。

6、做好管理团队建设，分工不分家。做好人才储备，提升并培养优秀人才，并进行合理搭配，使技术部门工作顺畅有序，保障生产的顺利进行。

二、逐步形成技术会审制度

方案设计完成后要进行技术会审，通过开会的形式共同讨论方案的可行性，不签字不发放的原则，保证图纸资料的准确无误。工艺图纸完成后要进行互审，通过互审的形式来保证图纸及数据的准确性，以免造成不必要的损失。

三、继续加强学习

1、学习专业技术，学___体系思想，按照___体系思想去做，努力使自身水平能够跟上公司发展，对新进员工加强培训，使其能够更快地适应公司发展，进行新技术交流，统一思想，提高认识。努力做好龙头的带头作用。

2、要大胆创新与尝试，掌握细节，技术管理更需要潜意识的加强，但也要虚心学习同行业的技术知识。

3、不能够安于现状，不思进取，不能以一街市田亩为乐，这将不利于公司技术的发展与创新。

4、加强技术知识与操作注意事项的培训力度，促进生产顺利进行，减少公司整体的维护成本。