

最新热力市场工作计划 市场工作计划(精选6篇)

时间流逝得如此之快，我们的工作又迈入新的阶段，请一起努力，写一份计划吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？以下我给大家整理了一些优质的计划书范文，希望对大家能够有所帮助。

热力市场工作计划 市场工作计划篇一

公司第八年研发了p2产品和开发了国内市场，现有产品有□p1□p2□p3□现有客户有：本地一个，国内两个。现在公司迎来了第十年的经营，面对客户的需求以及市场的需求，市场部制定了新一年的工作计划。

根据市场调研的结果显示□p1产品的市场需求是不断下降的，第八至第十二年p1的市场需求量预测增长幅度(%)是-28.6~-4.0，价格也是呈现下降的趋势。本部门预计第九年p1产品销售量为：3570~5280件。

根据市场调研的结果显示□p2□p3产品的市场需求是不断上升的，第八至第十二年市场需求量预测有不同程度的增长，价格比第九年有小幅提高。

销售业务员个人绩效及培训安排：

公司内销售团队每一个成员在公司经营过程中尽职尽责，兢兢业业，为公司的发展，销售量的突破，献计献策，充分发挥集体的力量与个人的才能。但每个职工的具体表现是有差异的，能力大小也不同，因此对各销售业务员的考核个人业绩将会根据业绩考核指标体系来评定，由本公司人力资源部负责设计，实施考核。本年度将根据销售量的执行完成情况，

各销售业务员实际的销售水平的高低，公司将会适当组织相应的培训课程，提高销售业务员的素质与销售专业水平。

根据目前公司已与本地市场的一家客户和国内市场的客户建立了购销关系，第十年公司继续与这些客户保持业务往来，则需支付本地客户维护费2万元和国内客户维护费5万元。尚未开发国际市场的客户。

由于p1在本地市场的供需已基本饱和，而且p1产品属于第一代产品，在市场上的需求量趋于下降。因此对p1产品在本地和国内市场的广告费和市场调研费投入应适当减少。对于p2□p3在本地和国内市场的广告费和市场调研费应该上调，加大宣传力度和进行一系列的市场调研工作，市场部将派信息部展开调研工作，对本地和国内市场的发展现状和潜在的发展趋势的研究分析，为公司在各区域的投入更趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

广告费根据第九年的销售额进行调配。基本调研费用是xx万。

- 1、严格执行本公司制定的各项工作制度，严格实施“一切按文件管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。
- 2、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动性，强调其工作中的过程控制和最终效果，提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。
- 3、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好协调营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成未来的营销目标做好质的服务工作。
- 4、配合市场主管搞好销售系统的日常行政管理。主动为各部门做好后勤保障工作和日常服务性工作。为他们创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

热力市场工作计划 市场工作计划篇二

伴随着万达购物广场的落成，市场部始终坚信“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”，随着发展适时调整适合现阶段中国市场发展的商业营销模式，快速确定了最合适的营销理念。职务分析，万达购物广场市场部，主要负责购物广场战略目标的规划，对市场“商场如战场”发展趋势做出预测，对目标客户的需求做出判断，对竞争对手和潜在竞争对手的策略做出分析。包括广告宣传、公关活动、促销活动、讲座与展会，以及网上资料、印刷资料、音像资料的制作。正常来讲他们并不大量接触零散的客户，而是紧盯住一个目标客户“群体”去做工作，去激发他们的潜在需求。因此，在下一年的工作规划中，将针对以下几点工作进行。

就现阶段而言，我市各大购物广场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。作为我们而言，市场的分析是重中之重，如何把握市场发展趋势，在众多商家、众多活动中脱颖而出，吸引更多的消费者，创造更多价值，在招数上出奇制胜非常关键。也是我们在20xx年的工作重点。

去年我们着重对全国的商业模式进行了考察，大连万达模式对我们深受启发我们也通过网络了解和电话咨询等进一步了解到万达的整体策划也不是他们自己搞的完全是依赖大连的展览公司。整体策划是以4t商业营销模式为基础以休闲、体验、互动、娱乐四大元素组成，直击网络购物的致命弱点，他们在策划方案中融入各种展览旅游文化教育等形成互位交叉和资源共享购物广场在营销策划上逐渐向以服务为轴心的商业综合体转化；将原来的美陈的投资大量压缩全部采用租赁的模式。他们的策划方案深受启发很值得我们学习和借鉴。

这一点我们市场部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。

把我们原来的供应商体系重新做了梳理，引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，这样我们将大大节省了20xx年商业美陈的投入。并随时关注大连万达的发展动向，即时做出调整。购物广场的壮大，离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是购物广场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为沈阳大悦城家族的一分子、一部分，应是20xx年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度和认同度；其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广告形象宣传”的作用。

在20xx年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

重点工作规划

4、在网络上大肆宣传本购物广场20xx年度新一轮大型文化巡展活动。

综合起来，购物广场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于购物广场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

新的一年中，购物广场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高购物广场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

重点工作规划

3、配合购物广场活动做好各项有关购物广场活动氛围的设计工作，确保购物广场活动的卖场气氛。

为的就是通过了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升市场部整体工作能力，给购物广场带来更大的利益。

热力市场工作计划 市场工作计划篇三

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订xx年工作计划如下。

1、建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息管理员与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2、构架新型组织机构

3、增加人员配置

(1) 信息管理员：市场部设专职信息管理员3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

(2) 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名，其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4、强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息管理员和市场开发助理的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息管理员定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理工作。

6、动态管理市场网络

市场开发助理与信息管理员根据信息员提供的信息数量(以个为单位)、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上,信息管理员和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析,确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理,在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。

7、加强市场调研,以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况,将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势,进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料,为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

1、为进一步打响“**公司”品牌,扩大**公司的市场占有率□
xx年乘公司上市的东风,初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会,以宣传和扩大**公司的品牌,扩大信息网络,创造更大市场空间,从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、在重点或大型的工程项目竣工之际,邀请有关部门在现场举办新闻发布会,用竣工实例展示和宣传**公司品牌,展示**公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实,树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位,使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在各个施工现场制作和安装大型宣传条幅或广告牌,现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料,补充到投标文件中的业绩介绍中和发放到商各人员手中,尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、 加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和先进的企业文化内涵，给每一位与**公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对**公司有更清晰和深层次的认识。

一、工作原则

- 1、 以公司信誉、利益为出发点，市场为导向、客户为中心。
- 2、 诚实守信、品德高尚、热诚服务、勤奋努力、团队精神、开拓创新。

二、工作范围

- 1、 公司市场开拓。
- 2 、 客户信息管理。
- 3、 市场调研，开发方案的制定，安排实施。

三、管理范围

- 1、 完善市场管理制度。
- 2、 业务员日常业务活动的指导、招聘、培训。
- 3、 营销网络的维系，拓展。
- 4、 业务员业务行为与业绩的考核。

热力市场工作计划 市场工作计划篇四

时间如流水，眨眼间我们就告别了忙碌的20xx[]迎来了崭新的20xx[]在20xx年的工作中，我们有付出也有收获。为了更

好的开展下一年的工作,再接再厉,取得更好的成绩,特拟订20xx工作计划。

市场部门直接对销售总经理负责,是企业的灵魂,其工作职能在生产、销售、服务中的作用十分重要,是销售环节核心的组成部门分,作为市场部门,重要的工作是协助总经理收集、制订、执行。衡量市场部门工作的标准是:销售政策、推广计划是否科学、执行力度是否严谨。所以市场部门的工作是至关重要的,我们必须严格的要求自己,在工作的同时不断的提高自己的业务水平,及时的给自己充电,学习各方面的知识。

1 制定xx年销售工作计划:科学严谨的剖析现有市场状况和销售状况,扬长避短、寻求机会、制定20xx年市场部门和销售部门工作任务和工作计划。

2 实行精兵简政、优化销售组织架构:认真分析了解目前销售部门组织架构、根据市场情况合理性、在市场精耕的前提下,精兵简政、调整局部门人员、控制销售成本、挖掘人员潜力、激发工作热情、感受工作压力、努力作好各自市场销售工作。

3 严格实行培训、提升团队作战能力: 集中培训、努力使所有员工充分掌握公司销售政策、产品知识、应用技术知识、营销理论知识,形成学习型团队、竞争型团队、创新型团队。

品知识系统培训

销知识系统培训

业执行标准培训

“从优秀到左卓越”——企业人在企业自律守则培训

销售人员职业道德培训 销售人员必备素质培训

应用技术及公司产品培训(应用中心或工程师培训)

以上就是我对于下一年的市场部门的工作计划。在新的一年里，我们一定要不断的牛奶，团结一致，把我们的工作做到最好，为公司的发展做出我们的贡献。

热力市场工作计划 市场工作计划篇五

20xx年全市文化市场管理执法工作要贯彻落实全省文化市场管理工作会议精神，结合我市工作实际，着力“分析新情况，研究新问题，把握新趋势，不断提升文化市场管理执法工作的新水平”。要以促进综合执法队伍专业化、规范化、信息化建设为根本，以健全和完善文化市场管理和综合执法工作机制为重点，以开展文化市场专项行动、提升文化市场监管能力为抓手，努力完成全年各项工作任务，不断推进文化市场管理执法工作跃上新台阶，助推全省文化市场管理工作走在全国前列。

一、加强综合执法队伍建设。

(一)加强综合执法规范化建设。一是抓业务规范。要紧密切结合文化部各项规范化文件，细化管理执法操作流程，完善规章制度，规范行政处罚自由裁量标准；二是抓形象规范。要在统一执法标识、统一执法证件的基础上，进一步统一执法服装、统一执法装备和统一执法文书；三是抓行为规范。加强管理执法队伍思想道德和职业道德建设，认真落实《文化市场综合行政执法人员行为规范》，推进文化市场政风、行风和作风建设。

(二)加强队伍专业化建设。以开展“执法岗位大练兵、大比武”活动为今年队伍建设的主要手段，进一步强化业务培训，大力加强基本理论、基本知识、基本技能和专业的学习训练，全面提升执法技能。9月底前组织开展全市文化市场综合执法技能“大练兵、大比武”活动，10月份组队参加

全省比赛，开展“大练兵、大比武”的活动情况和获奖情况将纳入文化市场综合执法年终考核范围。各地要针对文化市场管理、综合执法业务和岗位的需要，制定培训计划，采取自学、互帮互学、集中培训等方式开展培训和考核，要加强对新颁布实施和新涉及领域的法规的学习培训，有效地督促和引导执法人员由“应知应会”向“行家骨干”转变。各地要组织开展文化市场经营管理人员的法规培训，增强从业人员的守法意识。

（三）加强监管信息化建设。各地要继续加强监管信息录入和信息报送工作的组织实施，配合省、市做好全省文化市场视频监管系统、办公自动化系统、移动执法系统以及12318文化市场监管体系的建设和完善。

（四）完善考核评比机制。继续强化按月考评网吧监管平台运行情况、按季度考评执法数据、案件办理、信息报送、综合执法办公系统使用情况的通报制度。积极推进执法装备达标配备，按照省执法考核细则，加大对规范化建设等内容的考核权重。组织开展全市文化市场综合行政执法工作年度先进集体、先进个人评比活动，引导和调动广大管理执法人员的积极性。组织选调各地优秀行政执法案卷，参加全省文化市场综合执法优秀案卷评比活动。组织开展全市行政许可案卷评查活动，提升行政许可服务能力。

二、健全和完善文化市场管理和综合执法工作机制。

（五）充分发挥文化市场管理工作领导小组的平台作用。文化市场综合执法工作涉及范围广、领域多、责任重，不仅需要文化行政部门之间的相互支持与配合，还需要公安、工商等多个部门的通力合作，更需要各级党委、政府的坚强领导。去年市及部分市（区）已经成立了文化市场管理工作领导小组，并将领导小组办公室设在文化部门，为实现长效监管、合力监管提供了组织保障。个别尚未成立的地区，要积极向当地党委、政府汇报，努力争取当地党委政府的高度重视和

大力支持。各地要充分发挥文管办这个平台的作用，充分凝聚各方共识，整合各方力量，发挥统一领导、统一协调、统一执法的机制作用。要建立健全联席会议、文件处理、信息通报、联合执法、区域协作等工作机制，定期召开联席会议，定期通报信息，定期组织重大专项执法行动，共同协商解决热点难点问题。

（六）进一步完善文化市场管理工作网络和机制。为了有效规范文化市场秩序，近年来，我市各地文化行政部门积极探索推行建立市（区）、乡镇（街道）、村（社区）文化市场管理网络，努力构建以市（区）为主导，以乡镇（街道）为依托，以村（社区）为点线的横向到边、纵向到底、上下联动、综合治理的文化市场管理格局。今年，各地要进一步推进完善文化市场管理工作网络和机制。一是做好将文化市场管理工作纳入当地党委政府对乡镇（街道）工作目标考核内容的推进工作，进一步明确乡镇（街道）管理职责；二是完善乡镇（街道）文化市场管理领导机制和工作网络，6月底前完成健全乡镇（街道）、村（社区）文化市场协管员队伍工作，明确工作职责，建立工作制度，有效实现行政管理执法“手臂”向下延伸，起到“补位”作用；三是指导各乡镇（街道）、村（社区）积极开展文化市场日常监管工作，不断完善文化市场长效监管机制，做到日常检查与集中整治有机结合，全面提升文化市场的综合治理水平和监管效能。

三、加强文化市场日常监管。

（七）加强网络文化市场的监管。要充分发挥市“网络文化市场执法协作小组”及各地小组成员的作用，积极发现和查处网络文化市场案件，强化对网络文化市场新情况、新问题的研究，探索总结网络文化市场执法工作经验。

（八）加强艺术品市场的管理。加强艺术品市场法制宣传和动态研究，开展艺术品市场调研活动，推动行业自律与规范。

（九）加强游戏游艺娱乐场所的管理。积极开展游戏游艺机电子标签化管理工作，强化场所基础性管理工作，科学监管准入机型机种，增强经营单位的诚信守法意识，加大管理执法力度，促进全市游戏游艺娱乐场所经营秩序的明显好转。

（十）进一步加强文化市场的动态管理。强化对市场的动态管理和暗访督查、督办工作，及时通报情况，形成工作制度。组织开展全市文化市场交叉执法检查 and 执法工作交流，查找市场管理漏洞，交流管理执法经验。各地要强化日常巡查机制，量化巡查监管频次，结合节庆、假期等重要节点，按照上级安排及本地文化市场管理工作实际，组织专项检查，加强网吧、娱乐、演出、出版物等市场监管和安全生产工作。

（十一）协调推进各职能领域的执法工作。各地要按照工作职能，切实履行好综合执法职责，要加强对新执法领域的业务培训和工作研究，建立有效机制，协调推进文化、广电、新闻出版各职能领域的执法工作，整体提升综合执法队伍在各职能领域依法行政的能力和水平。

四、推进文化市场繁荣发展。

（十二）深化网吧做大做强工作。在圆满完成网吧“单改连”工作的基础上，按照省厅的统一部署和要求，继续推进网吧资费优惠和增值服务工作的落实，促进统一网维平台建设，积极为我市网吧向规模化、连锁化、品牌化方向发展服务。

（十三）加强行业协会建设。充分发挥协会在行业监督和自律、组织和协调等方面的作用，积极推动和指导协会规范制度、开展服务。

热力市场工作计划 市场工作计划篇六

伴随着万达购物广场创建，市场部一直坚信“公司的战略是

清晰的，定位是准确的，决策是正确的”，随着发展适时调整适合现阶段中国市场发展的商业营销模式，及时正确的’找到最合适的营销理念。

“商场如战场”，万达购物广场市场部，主要负责购物广场的战略规划与设计，对市场发展趋势做出预测，对目标客户的需求做出预测，对竞争对手和潜在竞争对手的策略做出预测。包括广告宣传、公关活动、促销活动、讲座与展会，以及网上资料、印刷资料、音像资料的制作。一般来说他们并不大量接触零散的客户，而是针对一个目标客户“群体”去做工作，去激发他们的潜在需求。

因此，在下一年的工作规划中，将针对以上几点工作来进行。

就现阶段而言，我市各大购物广场的销售额主要是依靠制造各种形式的活动，让利于消费者、吸引消费者，从而达到引导消费者消费、提升自身销售额的目的。作为我们而言，市场的分析是重中之重，如何把握市场发展趋势，在众多商家、众多活动中脱颖而出，吸引更多的消费者，创造更多价值，在招数上出奇制胜非常关键。也是我们在20xx年的工作重点。

xx年我们着重对全国的商业模式进行了考察，大连万达模式对我们深受启发，我们也通过网络了解和电话咨询等，进一步了解到万达的整体策划也不是他们自己搞的，完全是依赖大连的展览公司。整体策划是以4t商业营销模式为基础，以休闲、体验、互动、娱乐四大元素组成，直击网络购物的致命弱点，他们在策划方案中融入各种展览，旅游，文化教育等，形成互位交叉和资源共享，购物广场在营销策划上逐渐向以服务为轴心的商业综合体转化；将原来的美陈的投资大量压缩，全部采用租赁的模式。他们的策划方案深受启发，很值得我们学习和借鉴。这一点我们市场部已经开始学习和贯彻《商业4t营销理论》。把我们原来的供应商体系重新做了梳理，引进大连几家专业从事展览器材及展品租赁的供应商，这样我们将大大节省了20xx年商业美陈的投入。并随时关注大连万达的发展

动向，即时做出调整。

购物广场的壮大，离不开新老顾客不间断的物质资助。不断把潜在顾客变为顾客，把顾客变为老顾客、忠实顾客，也将是购物广场发展的必由之路。因此，发展会员，推行会员卡，同时不断通过相关活动把顾客提升为沈阳大悦城家族的一分子、一部分，应是20xx年战略规划之一，而会员卡也将在下一年的各个活动中具体体现和运用起来。

我们做广告的目的，就是第一在消费者心目中树立良好、牢固的企业形象，提高美誉度和认同度；其二就是借助广告媒体对商业信息进行有效传递，提升实效性。两相结合，才是相对完善的广告宣传。

长期以来，我们的广告媒体主要是以电视字幕广告为主流媒体，从实效性来看，的确具有一定的效果，但是作为主流媒体，欠缺的是无法将形象树立在市民心中，而对于现代广告营销而言，电视字幕、短信等广告媒体也只是起到发布信息的作用，并没有完全发挥出“广形象宣传”的作用。

在20xx年，首要的任务则是根据以往收集来的各广告公司、广告媒体进行深入分析，确定出着实适合我们企业的主流媒体作为宣传平台，并根据该媒体特点制定长期宣传战略，使其切实为我们服务，达到真正广告宣传的目的。

其次，在依托主流媒体进行形象宣传的同时，尽可能多地通过各种方式增加社会影响力，如制造新闻看点、发展大型文化主题巡展等公益性质的活动等，通过社会舆论提升购物广场在市民心中地位和认知度。

4、在网络上大肆宣传本购物广场20xx年度新一轮大型文化巡展活动。

综合起来，购物广场的销售区形象大致包括橱窗、内部氛围

布置、商品陈列等方面。其中，作为个人而言，对于橱窗形象方面，在设计及搭配方面均不成熟，而橱窗又相当于购物广场的门脸，对于吸引消费者起着很大的作用，新的一年中，在橱窗方面将下深工夫研究，并结合实际锻炼摸索，把弱项弥补上来。

新的一年中，购物广场内部布置整个围绕年度文化主题，为消费者创造商品以外的价值空间和值得体验的真实感受。积极策划组织各类带有公益色彩的文化展览及各类主题活动，强调与消费者的情感沟通，在消费决策前便取得认同。在dp点原来的花卉全部取消，从大连购买趣味雕塑作品20件整体分布，提高购物广场整体的艺术氛围和档次。各部门积极沟通、配合，包括货架摆放、商品摆放等尽量多地从各渠道进行学习并具体实施到导购员处。

3、配合购物广场活动做好各项有关购物广场活动氛围的设计工作，确保购物广场活动的卖场气氛。

通过了解市场，分析市场，提高部门工作的准确性，实效性，从而提升市场部整体工作能力，给购物广场带来更大的利益。