

# 2023年勐海茶产业工作计划书(精选7篇)

人生天地之间，若白驹过隙，忽然而已，我们又将迎来新的喜悦、新的收获，一起对今后的学习做个计划吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编整理的个人今后的计划范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 勐海茶产业工作计划书篇一

xx镇位于县城西南23公里处，全境由东向西走向的流岭山脉、东南西北走向的胡岭山脉和南北走向的西岭山系错综相交而成。牌楼河、八里十河、寺坪河三条河流纵贯全镇，是典型的九山半水半分田的山区镇。xx镇15村162个村民小组，4238户，15731人。全镇平均海拔950米，平均气温16℃，年平均降水400-660毫米。资源丰富，气候温和，是山茱萸、核桃、魔芋最佳适生区。按照全镇经济工作总体部署，结合一村一品近年来的发展实际，现制定xx镇20xx年度产业发展规划如下：

以畜、药、果、劳四大产业为重点，按照畜牧抓发展，林果抓科管，劳务抓培训思路，坚持多业并举，一业突破的方针，采取抓大户、建小区、抓协会、建基地、抓科技、提效益、抓营销、增收入的措施，以市场为导向，以促进农民增收增长方式的转变为目标，大力发展优质核桃、山茱萸、劳务输出产业，建立健全合作社组织，走产业化经营、科学化管理之路，全面推进我镇产业发展，尽快让产业化成为农民致富的主要来源。

以华茂鸡、生猪养殖、中药材、林果业、劳务输出为重点，建基地、扩规模、提效益、促增收，围绕打造优势、唱地方戏、走特色路工作思路，与华茂公司、丹南富源药材专业合作社等公司、社团合作，走公司+基地（合作社+农户，产、供、销做保障。

规范林果基地建设，建成百亩良种山茱萸采穗基地，完成万亩山茱萸科管，千亩核桃建园，构成千亩板栗、千亩核桃和万亩山茱萸基地建设。建成白桑塬村千头育肥猪场，东沟、常路、牌楼河、银洞散养鸡基地，建大棚到达15棚以上，全镇发展魔芋3000亩，良种核桃建园1300亩，种植中药材20xx亩，建成4个村的树型金银花基地。劳务输出到达6500人以上，创收入6800万元以上。

### 1、山茱萸产业规划。

加大协会建设力度，进一步完善协会组织，结合党建载体促进协会正常运作，充分发挥农民协会功能。继续抓好寺坪牌山茱萸品牌推介工作，抓营销队伍建设，进一步开拓市场，提高产品销售业绩。进取邀请县以上林果专家加强林农科技培训，全年培训12场次，受训群众1000人次。进取联系县林果站加快启动山茱萸采穗园建设项目工程。白桑塬村标准化建园500亩，科管3600亩；石庙村标准化建园300亩，科管1350亩；龙嘴村科管1200亩。

### 2、核桃产业规划。

加大协会建设力度，进一步完善协会组织，加强林农科技培训，全年12场次，受训群众1000人次。进取联系县林果站加强优质核桃高接换优培训，实现寺坪村、赵塬村高接换优4000株。

寺坪村标准化建园500亩，新发展50亩科管1350亩；赵塬村标准化建园300亩，新发展100亩，科管1000亩。

### 3、魔芋产业规划。

魔芋在xx镇是个新兴产业，以赵塬村、东沟村20xx年发展魔芋基地为基础，开展教育培训互动，继续提高魔芋种植面积，辐射带动1000亩以上的魔芋种植。

4、药业产业规划。

5、畜牧产业发展。扩大畜牧小区建设，加快花园银洞散养鸡基地建设，在入秋前引进仔鸡；力争东沟村建华茂大棚鸡10个以上，加快白桑园村千头养猪场的建设进度，力争在年底前出栏一批，带动全镇畜牧业发展。

6、劳务输出产业规划。进取抓好劳务技能培训工作，开展培训6次以上，提高有组织外出劳务人数，努力转变务工工种，提高务工人员工资，增加农民收入，力争年底劳务输出人数到达4000人。

7、以百万亩油松林为依托，以金狮谷生态旅游开发为重点，争取项目招商引资，倾力打造金狮谷这一xx镇生态旅游品牌，全力营造蓝天、青山、碧水的生态镇，休闲观光的旅游镇。

1、加强领导，强力推进。镇上成立了一村一品发展领导小组，负责全镇一村一品发展的组织管理、综合协调和检查考核。实行科级领导联系帮扶村支部制度，按照每个示范村和推进村由一个工作队驻村包抓，发展一个环境无污染、产品无公害、生产有规模的主导产业，构成一个有商标品牌的主导产品的总体要求，成立15个工作队，由副科级包片领导带队，把一村一品工作纳入年度目标考核范围，年终考核，严格奖惩兑现。

2、因地制宜，制订规划。镇上抽调骨干深入全镇15个村实地调查，根据当地土地资源、气候条件、产业现状、工作基础、发展潜力等实际情景，在摸清底子的基础上，把发展一村一品与新农村建设结合，与扶贫开发结合，与基础设施建设结合，广泛征求群众意见，选择有发展潜力、市场前景好的产业，制订切合实际的产业发展规划。

3、发展大户，示范带动。农村经济靠能人带动。我们把发展产业大户作为扩大基地规模、发展一村一品的突破口，采取

市场引导、群众自愿、政府扶持、试点示范、各方支持的办法，培育了一批敢为人先、科技领先、高点起步、规模发展的产业大户，带动相关产业的发展。

村实用技术培训，推广名、特、优品种、高效实用栽培、无害化生产、测土配方施肥、生物病虫害防控技术，优质良种、标准化生产技术和优质农资普遍推广。建立了一村一品科技指导员和农业110科技服务制度，制定无公害粮食、山茱萸、核桃、洋芋等农产品生产操作规程，引导广大农民进取生产无毒、无害、无污染的绿色农产品。

5、夯实基础，改善条件，加强基础设施建设，加大产业扶持力度，进取争取项目。实施十大惠民工程，进取改善基础设施条件；加大产业发展扶持力度，依靠科技，加快产业化进程；，对产业发展示范户在政策允许的范围内给予最大支持，提高农民工返乡创业的进取性。

6、典型示范，宣传发动，建立一村一品发展引导体系。发展农村产业要充分尊重群众意愿，结合当地发展实际，选择有群众基础、有发展潜力、有比较优势的产业重点培育扶持。将涉农项目有效整合，对涉农资金捆绑使用，经过资金、项目、技术集中投入和帮扶指导，加快培植一批特色鲜明、优势突出、竞争力强的专业村，努力培育一批示范辐射效应明显的发展典型。加大对一村一品的宣传力度，发挥典型示范和引导带动作用，营造一村一品发展良好环境。

## 勐海茶产业工作计划书篇二

xx河村是地处赤岩镇最边远，自然条件较差的一个贫困村，现有十个村民小组，423户，1418人，由原蒿坪、金坪山、付家坡、低房、岭沟五个自然村合并而成，东与白河县相连，南与双河口村接壤，西至天宝寨、马保村，北与金寨镇交界。由于受自然条件制约，经济发展滞后，是首批被省确定的贫困村之一。目前全村有贫困户203户，561人，通村水泥路沿

河而过，现已修通三条到组路，都是土路，一遇风雪天气就无法通行。低压网改，只改到各组的中心点，边远村庄院落未改到位。饮水工程，近几年靠老百姓投资投劳，水利局扶持水质，修了两处小型水塔，沿河道解决了近百余户饮水问题，全村还有20%农户饮水问题尚未解决。村主要经济来源，以劳务输出、烟草、蚕桑、畜牧，粮食生产为主。截止20xx年底，全村种粮面积2450亩，产量412吨，劳务输出约300余人，收入近600万元，种烟350亩，产值25万元，人均纯收入3000元左右。

（一）烟草以四组、十组为主，二组为辅，每年种烟350亩以上，收入近80万元，其中二组种烟有得天独厚的条件，眼光、气候、土质，技术基础都适宜烟草的发展。但由于交通不便，导致肩挑背驮的实际困难，至今未能解决烟草路，该组农户纷纷放弃种烟，致使近年来烟草面积不断下滑。

（二）蚕桑生产分布三、四、七、九组，在20xx-20xx年发展量高达300多张，但由于近年来外出务工人员整户外出，放弃了桑园管理，造成发种量有所下滑。

（三）劳务输出，因受自然条件影响，部分组基本上都以外出务工为主，劳务输出全村约300余人，收入近600万元。

（四）畜牧养殖业，在20xx-20xx年间，我村有6户建立了养猪场，但近年来由于市场价格起伏不稳定，造成此刻无专业户。可是我村发展畜牧养殖还是有必须的基础，对猪、牛、羊、鸡的大力发展有必须潜力，有待进一步规划，分步实施、加大技术培训，扩大规模。

（五）茶园建设，计划在未来的三年内以五、六、七组每组连片100亩，全村到达500亩。

（六）中药材，计划在两年内以一组、三组、八组为主，发展丹参和其他中药材，面积达200亩，基本构成组组有产业、

样样有规模。

### （一）基础设施建设

1、通村水泥路、因20xx年夏季我村遭受了百年不遇自然灾害，通村水泥路部分路段遭到毁灭性破坏，在上级各部门的大力支持下，进行恢复。由于受毁坏的程度大，资金不到位，造成了水泥路断板、裂缝、塌陷，导致大小车辆无法通行和无法维修的现状。

2、十组的烟路又是与白河接通的跨县路，里程4公里，四组的道路2公里，总计6公里需要硬化，保证雨雪天正常通行。

3、通组路，我村二组是全村发展烟草最适宜的组之一，烟草面积能到达150亩以上，群众进取性很高。近几年来群众多次提出强烈要求解决通组路，由于资金问题无法解决，有待尽快落实。里程2公里，预计资金20万元左右。

4、便民桥，三组农户分布在一河两岸，阴坡居住的农户占40%，一遇河坝上水，学生无法上学，给群众的生产生活造成极大不便。初步预计资金4万元左右。八组要求解决通组路心切，自行组织筹劳筹资已修通1.5公里道路，但由于道路便民桥工程量较大，预计资金约6万元左右，此刻是路、桥不通，已修的无通用价值。

5、移民搬迁已实施数年，根据国家整体推进原则，能人进镇、富人下山的思路，我村已有30%的农户改善了居住条件。但近年来由于到镇集中安路房价地基昂贵，价格太高，农民又不愿意远离土地，制约群众想改善居住条件又无法解决。现农户强烈要求、期盼在本村范围内解决移民开发点的问题，根据本村实际，加强力度，尽快解决。

6、低压网改，十个中心组基本都整改组中心点，由于山大人稀边远院落，全村大约有10公里未改到位。原金坪山、付家

坡、低房三点变压器需要更换100伏安以上，有待进一步协调，以解决边远农户电力不足问题。

7、饮水工程，近几年全村仅在沿河道建了两座小型水塔，水利部门只解决扶持水质，农户投劳投资，解决了近100余户饮水问题。山上组、院落饮水问题应及时地进一步规划、分期实施群众饮水难的实际问题。

1、优势明显，大多数群众思想比较开放，发展产业各组都有自我的潜力和基础，能积极主动地配合镇村工作，盼望脱贫致富的愿望较强。

2、劣势也是村上工作面临的困难。由于受各项惠农政策的影响，部分群众等、靠、要思想严重，不愿意勤劳干活的人增多，本来自我能解决的问题，都要靠上头的扶持，种地干活的人也少了，讲吃喝、贪图享乐的人多了，异常是个别好逸恶劳的户享受低保和得到各种扶持，产业啥都不抓。本来比较勤劳的人看到此类情景，也滋生了等、靠、要的思想，严重地制约了我村的经济发展。其次是技术资金缺乏，比如在养殖业方面等，还有部分居住在高山的贫困户，投入很多资金修路是不贴合现实的，如何引导下山居住，靠什么方式生存，这些都是摆在我们面前最突出的问题。

1、加强对群众的思想教育工作，要以本次扶贫工作为契机，对全村贫困户进行一次教育，并加大宣传力度，治贫先治愚，教育贫困户拜托等、靠、要的懒惰行为，让他们懂得现实真正的脱贫致富，单靠国家的扶持是不行的，关键是要改变思想观念，致富要靠自我勤劳的双手。

2、结合本村实际建立相应的扶贫机制，使每户扶贫户都有一个相应的包抓帮扶人，至少要有一个脱贫致富项目，由帮扶包抓人负责技术指导和资金，用扶贫致富事例引导群众进行发展。

3、村委会要定期召集贫困户到村上理解农技知识培训，请求帮扶单位邀请相关技术人员授课，并到户到地头进行现场指导，使每个农户真正掌握一至两门农业科技知识，加快脱贫致富的步伐，促使经济快速发展。

4、为扶贫项目实施工作打好基础，抓好各项工作落实。首先要将全村的扶贫人口和贫困户公平、公正、公开的评选出来，准确掌握各户家庭的实际状况，制定帮扶措施。二是要谋划全村扶贫工作的总体方案，解决群众所反映的热点、难点问题。突出重点，分类排队、分类分期帮扶。同时加强与县驻村单位和扶贫工作相关单位的衔接力度，加快我村发展规划编制，早日研究制定扶贫工作计划，进取争取相关扶贫政策，加强和相关帮扶单位的联系，进取争取扶贫项目落实。

### 勐海茶产业工作计划书篇三

为促进蚕桑产业快速发展，确保20xx年蚕桑产业发展各项目标任务的完成，特制定《蚕桑产业发展实施方案》。

（一）养蚕发种1万张，配发蚕药1万套，收烘鲜茧30万公斤。

（二）蚕桑强村大户建设，建设8个蚕桑基地村，40户养蚕大户。

（三）桑园基地建设，流转桑园1000亩，新建桑园1000亩，栽桑60万株。

（四）蚕室及配套设施建设。新建共育室8间，蚕室20间，推广方格簇2.5万片。

（五）小蚕共育1000张。

（六）建设蚕桑专业合作社6个。



（七）加强桑、蚕新品种及“节本省力”养蚕技术推广，培训蚕农5000人次。

### （一）养蚕发种

按时领种，及时发放到户，人为损失不超过2%，种款无拖欠。

### （二）强村大户建设

蚕桑基地村年发种达到300张以上，推广方格簇0.5万片；其他新蚕区基地村年发种达到100张以上，推广方格簇0.2万片。全县建设8个蚕桑基地村；培育年养蚕5张以上、出售鲜茧200公斤的大户共40户。

### （三）桑园基地建设

1. 桑园流转。将闲置桑园流转 to 养蚕大户中集中经营。桑园流转应完备流转合同，流转连片面积不少于5亩（或以每季增加饲养一张蚕种视同流转一亩桑园），并具备与流转桑园面积相适应的蚕室规模，年饲养种量不得少于10张，且有相关订种单位供应蚕种单据，以及售茧发票。

2. 新建桑园。要求相对集中连片，种植品种为优良品种，亩栽桑不少于600株，株行距0.6m×1.8m，面积不低于5亩，投产后年养蚕量不低于2张。

### （四）养蚕配套设施建设

新建蚕室（或小蚕共育室），选址坐北朝南，蚕室上有天花板，下有水泥地坪，有对开窗，配齐纱门纱窗。要求开间3.6米，进深7.2米，是小蚕共育室要有一季可共育小蚕50张并备齐小蚕饲育箱；大蚕室要有一季可养4张蚕种以上的省力蚕台。

### （五）小蚕共育

孵化整齐，一日收蚁率90%，共育到起三眠发放到户，无蚕病发生，平均张产35公斤。

## （六）蚕桑专业合作社

注册资本达到30万元以上，证照齐全，入社成员数量应达到100户以上，户均养蚕2张以上。按照蚕桑生产需要为成员提供信息，组织开展蚕桑技术培训，实行产前、产中、产后服务。

## （七）技术推广与培训

组织专业技术人员开展技术培训，大力推广节本省力养蚕技术，全年培训蚕农5000人次。新技术、新品种引进推广和培训工作由蚕桑领导小组办公室统一安排，由县蚕桑站具体实施，有关镇、供销社积极配合。

### （一）验收时间

各项工作任务要求11月底前实施结束，12月份检查验收。分配到各镇的工作任务，镇长是第一负责人，分管镇长是具体负责人，供销社及蚕桑专干是技术负责人。验收工作由县茶叶蚕桑产业领导小组统一组织，领导小组办公室负责牵头，有关部门参与，基地所在镇协助，县蚕桑站专业技术人员参加。

### （二）验收内容

1. 镇村蚕种发放登记表。
2. 强村大户建设实施方案；桑园流转登记表；新建桑园的户主、地点、面积，栽桑株数；发种到户、产茧数量登记表；新建蚕室、共育室的户主、地点、建筑面积、年养蚕张数；小蚕共育户的组织者、参加的户数、共育的张数。

3. 蚕桑专业合作社章程，社员及蚕种发放登记表。

### （三）验收方法

各镇要及时掌握本地工作开展及任务完成情况，年初制定强村大户建设实施方案，年底对照方案将完成情况自查登记造册报县茶叶蚕桑产业发展领导小组办公室（县供销合作社四楼蚕桑办），办公室组织有关人员对照建设任务、建设内容和标准分镇实地验收，确保验收准确度。对完成任务达到标准的予以兑现奖补资金。

20xx年初财政配套产业资金100万元，采取以奖代补方式兑现到建设项目上。

（一）蚕种补贴20万元，每张蚕种奖补20元，以蚕茧公司发放蚕种为依据。

（二）流转桑园奖补资金5万元，每亩补助标准50元。

（三）新建桑园共奖补资金30万元，每株桑苗补贴0.5元。

（四）蚕药补贴5万元，每张蚕种配发价值5元蚕药一份，随蚕种发放配套到户。

（五）新建共育室和标准蚕室共奖补12万元。其中新建共育室每间（含配套设施）奖补0.5万元，标准蚕室每间（含配套设施）奖补0.4万元。

（六）方格簇奖补5万元，每片奖补2元。

（七）小蚕共育共奖补2万元，每张奖补20元。

（八）蚕桑专业技术培训奖补3万元，有镇村培训证明和培训资料。

（九）蚕桑基地镇、强村大户、蚕桑专业合作社奖励18万元。

新蚕区村年养蚕达100张以上的奖补0.2万元，200张以上的奖补0.4万元；

大户奖励由各镇自行制定奖补办法；

蚕桑专业合作社达到标准每个奖补1万元。

## 勐海茶产业工作计划书篇四

20xx年即将结束，招商部全体成员整装待发，期待在20xx年的工作中找到突破，为使得工作更加有条理有目标，我们规划下面的几项工作作为20xx年招商部主要的工作来做：

打造一支专业、高素质的招商团队，是产业地产招商工作顺利进行的重要保证，一切招商业绩都起源于有一个好的招商团队，建立一支具有凝聚力、合作精神的招商团队是我们园区的根本。在一月份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，而且这也是招商部一项长期的主要工作□20xx年要加强招商人员对《产业园区招商实战攻略》一书的学习，尤其是新加入我们招商队伍的。

招商管理是企业的大难题，招商人员外出，招商人员绩效，招商人员情绪管理，是提高园区业绩一个重要步骤。完善招商管理制度的目的是让招商人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高招商人员的主人翁意识。

培养招商人员发现问题，总结问题目的在于提高招商人员综合素质，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。

寻找多种招商渠道与开拓新的招商方法是招商部成员20xx年工作路线，在不断寻找新渠道新方向的基础上，改善招商方

式与方法，提高业务效率。

今年的招商目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的招商任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日；以每月、每周、每日的招商目标分解到各个招商人员身上，完成各个时间段的招商任务。并在完成招商任务的基础上提高招商业绩。

产业园20xx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，建立一个良好的招商团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

## 勐海茶产业工作计划书篇五

今年以来□xx镇（度假区）坚决紧跟县委、县政府坚强领导，以“聚力三进三服务 五个先行开先局”为引领，统筹推进稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险等各项工作，全镇（区）经济社会运行稳中向好，为“全年红”奠定了坚实基础。截至目前，我镇（区）获得国家体育旅游示范基地、中国体育十佳精品项目、中国休闲度假区案例□x省数字生活新服务特色镇等荣誉，成功创建x省农业产业强镇等称号，并承办全省数字生活新服务现场会、全省村（社）书记现场会等活动。

□

全镇签约亿元以上项目xx个，完成全年任务的xxx.x%□其中签约x亿元以上项目x个，签约x亿元以上项目x个。认定市“大好高”项目x个，完成全年目标任务。全镇完成固定资产投资xxx亿元，完成全年任务的xxxx%□其中民间投资xxx亿元，完成全年任务的xxxx%□新开工亿元以上项目x个，新竣工亿元以上项目x个，开竣工完成全年任务的xxx%□

以镇区高质量融合发展作为xx镇（度假区）发展主基调，镇区上下通力合作，以钉钉子的毅力完成阜溪水街一期政策处理等工作。成功引进“义新欧”贸易旗舰店□costa咖啡□xx科学艺术嘉年华□□xx往事》行沉浸式剧游等项目业态。完成x村白玉兰大道□xx村莫皋坞、翠萤路等提升工程，对三莫线、劳岭水库等进行局部亮化改造。完成民宿阿姨客房专业培训xxx人次，民宿管家培训xx人次。

制定□xx镇全域环境集中整治提升工作方案》，扎实开展全域环境整治，文明城市建设、人居环境、水气土治理持续保持前列。出台全省首个镇级农村宅基地审批和建房管理工作实施细则，上线全省首个农村建房“红黄绿”三色动态预警系统，有效提升宅基地审批管理的规范化、制度化、标准化水平。

以“串珠成链，链扩成片”的思路，推动仙潭村、南路村、四合村抱团发展。通过建立运营机制、抓好规划编制、推进项目清单、推动产业发展、丰富精神文化、实施社会智理等六方面，有效推进“大仙潭”建设工作。目前，千年红豆杉、银杏广场、城墙停车场等xx个节点全部改造完成，总体面貌焕然一新。

围绕“科研高地、思想高地、活力高地、人才高地、度假高地”等五大板块植入科技人才，在好风景里布局新经济。目前□xx“论剑谷”区块新签约亿元以上项目x个，亿元。完成固定资产投资x.x亿元，新开工亿元以上项目x个，竣工亿元以上项目x个。

## 勐海茶产业工作计划书篇六

### 一、加强自身业务能力训练

在20\_\_年的房产销售工作中，我将加强自己在专业技能上的

训练，为实现20\_\_年的销售任务打下坚实的基矗进行销售技巧为主的技能培训，全面提高自身的专业素质。确保自己在20\_\_年的销售工作中始终保持高昂的斗志、团结积极的工作热情。

## 二、密切关注国内经济及政策走向

在新的一年里，我将仔细研究国内及本地房地产市场的变化，为销售策略决策提供依据。目前政府已经出台了调控房地产市场的一系列政策，对20\_\_年的市场到底会造成多大的影响，政府是否还会继续出台调控政策，应该如何应对以确保实现20\_\_年的销售任务，是我必须关注和加以研究的工作。

## 三、分析可售产品，制定销售计划、目标及执行方案。我在20\_\_年的房

产销售工作重点是\_\_公寓，我将仔细分析可售产品的特性，挖掘产品卖点，结合对市场同类产品的研究，为不同的产品分别制定科学合理的销售计划和任务目标及详细的执行方案。

## 四、针对不同的销售产品，确定不同的目标客户群，研究实施切实有效的销售方法

我将结合20\_\_年的销售经验及对可售产品的了解，仔细分析找出有效的目标客户群。我将通过对工作中的数据进行统计分析，以总结归纳出完善高效的销售方法。

## 五、贯彻落实集团要求

力保销售任务圆满达成。我将按计划认真执行销售方案，根据销售情况及市场变化及时调整销售计划，修正销售执行方案。定期对阶段性销售工作进行总结，对于突然变化的市场情况，做好预案，全力确保完成销售任务。

## 六、针对销售工作中存在的问题及时修正

不断提高销售人员的业务技能，为完成销售任务提供保障。明年的可售产品中商铺的所占的比重较大，这就要求我要具更高的专业知识做保障，我将在部门经理与同事的帮助下，进行相关的专业知识培训，使销售工作达到销售商铺的要求，上升到一个新的高度。

## 勐海茶产业工作计划书篇七

一个好的房地产营销方案必须有一个好的计划书，以在整体上把握整个营销活动。

市场营销计划更注重产品与市场的关系，是指导和协调市场营销努力的主要工具、房地产公司要想提高市场营销效能，必须学会如何制订和执行正确的市场营销计划。

### 1. 房地产营销计划的内容

在房地产市场营销中，制订出一份优秀的营销计划十分重要。一般来说，市场营销计划包括：

1. 计划概要：对拟议的计划给予扼要的综述，以便管理部分快速浏览。
2. 市场营销现状：提供有关市场，产品、竞争、配销渠道和宏观环境等方面的背景资料。
3. 机会与问题分析：综合主要的机会与挑战、优劣势、以及计划必须涉及的产品所面临的问题。
4. 目标：确定计划在销售量、市场占有率和盈利等领域所完成的目标。



5. 市场营销策略：提供用于完成计划目标的主要市场营销方法。

6. 行动方案：本方案回答将要做什么？谁去做？什么时候做？费用多少？

7. 预计盈亏报表：综述计划预计的开支。

8. 控制：讲述计划将如何监控。

## 一、计划概要

计划书一开头便应对本计划的主要目标和建议作一扼要的概述，计划概要可让高级主管很快掌握计划的核心内容，内容目录应附在计划概要之后。

## 二、市场营销现状

计划的这个部分负责提供与市场、产品、竞争、配销和宏观环境有关的背景资料。

### 1. 市场情势

应提供关于所服务的市场的资料，市场的规模与增长取决于过去几年的总额，并按市场细分与地区细分来分别列出，而且还应列出有关顾客需求、观念和购买行为的趋势。

### 2. 产品情势

应列出过去几年来产品线中各主要产品的销售量、价格、差益额和纯利润等的资料。

### 3. 竞争情势

主要应辨明主要的竞争者并就他们的规模、目标、市场占有率

率、产品质量、市场营销策略以及任何有助于了解其意图和行为的其他特征等方面加以阐述。

#### 4. 宏观环境情势

应阐明影响房地产未来的重要的宏观环境趋势，即人口的、经济的、技术的、政治法律的、社会文化的趋向。

### 三、机会与问题分析

应以描述市场营销现状资料为基础，找出主要的机会与挑战、优势与劣势和整个营销期间内公司在此方案中面临的. 问题等。

#### 1. 机会与挑战分析

经理应找出公司所面临的主要机会与挑战指的是外部可能左右企业未来的因素。写出这些因素是为了要建议一些可采取的行动，应把机会和挑战分出轻重急缓，以便使其中之重要者能受到特别的关注。

#### 2. 优势与劣势分析

应找出公司的优劣势，与机会和挑战相反，优势和劣势是内在因素，前者为外在因素，公司的优势是指公司可以成功利用的某些策略，公司的劣势则是公司要改正的东西。

#### 3. 问题分析

在这里，公司用机会与挑战和优势与劣势分析的研究结果来确定在计划中必须强调的主要问题。对这些问题的决策将会导致随后的目标，策略与战术的确立。

### 四、目标

此时，公司已知道了问题所在，并要作为与目标有关的基本

决策，这些目标将指导随后的策略与行动方案的拟定。

有两类目标——财务目标和市场营销目标需要确立。

## 1. 财务目标

每个公司都会追求一定的财务目标，企业所有者将寻求一个稳定的长期投资的盖率，并想知道当年可取得的利润。

## 2. 市场营销目标

财务目标必须要转化为市场营销目标。例如，如果公司想得180万元利润，且其目标利润率为销售额的10%，那么，必须确定一个销售收益为1800万元的目标，如果公司确定每单元售价20万元，则其必须售出90套房屋。

目标的确立应符合一定的标准：

- 各个目标应以明确且可测度的形式来陈述，并有一定的完成期限。
- 各个目标应保持内在的一致性。
- 如果可能的话，目标应分层次地加以说明，应说明较低的目标是如何从较高的目标中引申出来。

## 五、市场营销策略

策略陈述书可以如下所示：

目标市场：高收入家庭，特别注重于男性消费者及各公司，注重于外企。

产品定位：质量高档的外销房。有商用、住家两种。

价格：价格稍高于竞争厂家。

配销渠道：主要通过各大著名房地产代理公司代理销售。

服务：提供全面的物业管理。

广告：针对市场定位策略的定位的目标市场，开展一个新的广告活动，着重宣传高价位、高舒适的特点，广告预算增加30%。

研究与开发：增加25%的费用以根据顾客预购情况作及时的调整。使顾客能够得到最大的满足。

市场营销研究：增加10%的费用来提高对消费者选择过程的了解，并监视竞争者的举动。

## 六、行动方案

策略陈述书阐述的是用以达到企业目标的主要市场营销推动力。而现在市场营销策略的每一要素都应经过深思熟虑来作回答：将做什么？什么时候去做？谁去做？将花费多少？等等具体行动。

## 七、预计盈亏报表

行动方案可使经理能编制一个支持该方案的预算，此预算基本上为一项预计盈亏报表。主管部门将审查这个预算并加以批准或修改。

## 八、控制

计划的最后一部分为控制，用来控制整个计划的进程。通常，目标和预算都是按月或季来制定的。这样公司就能检查各期间的成果并发现未能达到目标的部门。

有些计划的控制部分还包括意外应急计划，简明扼要地列出可能发生的某些不利的情况时公司应采取的步骤。

## 8.2 市场营销计划的执行

营销执行是将营销计划转化为行动的过程，并保证这项任务之完成，以实现计划的既定目标。

策略所论及的是营销活动是”什么”和”为什么”的问题，而执行则论及到”谁”去执行，在”什么地点”、”什么时间”和”怎么样”去执行等问题。策略与执行密切相关，策略指导着执行，如给营销方案分配一些基金，指导房屋销售人员改变推销重点，重印价格表等。另外，执行也是一种策略反馈，即预计在执行某一策略过程中会产生的困难将影响策略的选择。

影响有效执行营销方案的因素主要有四个方面：

1. 发现及诊断问题的技能；
2. 评定存在问题的公司层次的技能；
3. 执行计划的技能；
4. 评价执行效果的技能。

### 一、诊断技能

当营销计划的执行结果不能达到预期目标时，策略与执行之间的内在紧密关系会造成一些难以诊断的问题。如销售率低究竟是由于策略欠佳还是因为执行不当呢？此外还得确定究竟应确定是什么问题（诊断）还是应确定采取什么行动的问题？对每个问题都有不同的管理”工具”组合与不同的解决方法。

### 二、存在问题的公司层次

营销的执行问题在公司3个层次的任一层上都会发生。

### 1. 营销功能层次

销售、办理许可证、广告、新产品计划、配销渠道等等功能，在执行营销任务时是必须履行的。

### 2. 营销方案层次

即把各种营销功能协调组合在一些，构成一整体活动。例如房屋代理商通过定价、促销和配销的整体功能活动将房屋售给顾客。

### 3. 营销政策层次

这里管理部门所关心的是：引导从事营销工作的人去理解本组织的主张及其在营销活动中的作为。营销的领导艺术以及更具体的各种报酬、招聘、训练和销售政策等要素，都体现了该组织的营销文化。如果房地产公司的工作人员在与客房，开发商和其他人交易时采用社会性营销观念，就需要有达到这一目标的明确的营销政策。营销政策对能否有效执行营销方案的影响最大，其次才是执行营销功能的能力。因此，营销方案能否有效地执行，主要取决于制订和执行健全的政策。

## 三、执行市场营销的技能

为了有效地执行营销方案，公司的每个层次即功能、方案、政策等层次都必须运用一整套技能。主要包括：配置、监控、组织和相互影响。

### 1. 配置技能