

# 记账凭证的心得体会(精选5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

## 金融产品营销策划书篇一

一、营销策划书编制的原则。

为了提高策划书撰写的准确性与科学性，应首先把握其编制的几个主要原则；

一)、逻辑思维原则。策划的目的在于解决企业营销中的问题，按照逻辑性思维的构思来编制策划书。首先是设定情况，交代策划背景，分析产品市场现状，再把策划中心目的全盘托出；其次进行具体策划内容详细阐述；三是明确提出解决问题的对策。

二)、简洁朴实原则。要注意突出重点，抓住企业营销中所要解决的核心问题，深入分析，提出可行性的相应对策，针对性强，具有实际操作指导意义。

三)、可操作原则。编制的策划书是要用于指导营销活动，其指导性涉及营销活动中的每个人的工作及各环节关系的处理。因此其可操作性非常重要。不能操作的方案创意再好也无任何价值。不易于操作也必然要耗费大量人、财、物，管理复杂、显效低。

四)、创意新颖原则。要求策划的“点子”（创意）新、内容新、表现手法也要新，给人以全新的感受。新颖的创意是策划书的核心内容。

## 二、营销策划书的基本内容。

策划书按道理没有一成不变的格式，它依据产品或营销活动的不同要求，在策划的内容与编制格式上也有变化。但是，从营销策划活动一般规律来看，其中有些要素是共同的。因此，我们可以共同探讨营销策划书的一些基本内容及编制格式。封面·策划书的封面可提供以下信息：策划书的名称；被策划的客户；策划机构或策划人的名称；策划完成日期及本策划适用时间段。因为营销策划具有一定时间性，不同时间段上市场的状况不同，营销执行效果也不一样。策划书的正文部分主要包括：

### 一)、 策划目的。

要对本营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确的观点，作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。企业营销上存在的问题纷繁多样，但概而言之，也无非六个方面：·企业开张伊始，尚无一套系统营销方略，因而需要根据市场特点策划出一套行销计划。·企业发展壮大，原有的营销方案已不适应新的形势，因而需要重新设计新的营销方案。·企业改革经营方向，需要相应地调整行销策略。·企业原营销方案严重失误，不能再作为企业的行销计划。·市场行情发生变化，原经销方案已不适应变化后的市场。·企业在总的营销方案下，需在不同的时段，根据市场的特征和行情变化，设计新的阶段性方案。

如《长城计算机市场营销企划书》一文案中，对企划书的目的说明得非常具体。首先强调“9000b的市场营销不仅仅是公司的一个普通产品的市场营销”，然后说明9000b营销成败对公司长远、近期利益对长城系列的影响的重要性，要求公司各级领导及各环节部门达成共识，完成好任务，这一部分使得整个方案的目标方向非常明确、突出。

## 二)、分析当前的营销环境状况。

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为制订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。“知己知彼方能百战不殆”，因此这一部分需要策划者对市场比较了解，这部分主要分析：1、当前市场状况及市场前景分析：产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应营销策略效果怎样，需求变化对产品市场的影响。消费者的接受性，这一内容需要策划者凭借已掌握的资料分析产品市场发展前景。以同类产品“李施德林”的良好业绩说明“德”进入市场风险小。另一同类产品“速可净”上市受普遍接受说明“李施德林”有缺陷。漱口水属家庭成员使用品，市场大。生活水平提高，中、上阶层增多，显示其将来市场成长。

## 2、对产品市场影响因素进行分析。

主要是对影响产品的不可控因素进行分析：如宏观环境、政治环境、居民经济条件，如消费者收入水平、消费结构的变化、消费心理等，对一些受科技发展影响较大的产品如：计算机、家用电器等产品的营销策划中还需要考虑技术发展趋势方向的影响。

## 三)、市场机会与问题分析。

营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。一般营销中存在的具体问题，表现为多方面：•企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。•产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。•产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。•产品价格定位不

当。•销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。•促销方式不务，消费者不了解企业产品。•服务质量太差，令消费者不满。•售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。2、针对产品特点分析优、劣势。从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。四)、营销目标。营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为万件，预计毛利万元，市场占有率实现。五)、营销战略(具体行销方案)

## 1、营销宗旨：

一般企业可以注重这样几方面：•以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。•以产品主要消费群体为产品的营销重点。•建立起起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1)产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)产品品牌。要形成一定知名度，、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4)产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5) 产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：  
•拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。  
•给予适当数量折扣，鼓励多购。  
•以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策

5、广告宣传。

1) 原则：

服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2) 实施步骤可按以下方式进行：

策划期内前期推出产品形象广告。

销后适时推出诚征代理商广告。节假日、重大活动前推出促销广告。

把握时机进行公关活动，接触消费者。

积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。6、具体行动方案。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

六)、策划方案各项费用预算。这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

七)、方案调整。

这一部分是作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

营销策划书的编制一般由以上几项内容构成。企业产品不同，营销目标不同则所侧重的各项内容在编制上也可有详略取舍。

## **金融产品营销策划书篇二**

### **一、项目优势分析**

#### **1. 位置优越、交通便利**

项目位于沙湾东华大道，地处沙湾镇商住新区，旺中带静，距市桥仅10分钟车程，公共汽车直达小区，交通极其便利。

## 2. 周边配套、设施完善

项目毗邻各式商铺、食肆、戏院、银行……相关配套设施一应俱全，休闲、购物无所不便。

## 3. 环境优美、绿化率高

项目区内住宅与绿化环境设计比例协调，适合当今住宅市场的新潮流，区内绿意盎然，住宅小区均采用港式设计，独有首层私家花园，附设大型地下车库，带给住客优美的居住环境及清新的空气。

## 二、目劣势分析

### 1. 市场竞争激烈

镇内聚合了荷景花园、雅荷居等众多大型楼盘，上述楼盘无论在规模、位置、价格上都各有优势，而目标顾客有趋向性，从而分薄了部分客源，令各个项目之间的竞争日趋激烈。

2. 由于社会趋势，分工更加明细，各专业知识得以更充分的发挥。

经我公司人员现场调查，了解到贵公司现在根本没有专业的售楼人员，更无销售工作的统筹，在楼盘销上已打上8成折扣。

## 第二部分 项目推广

### 一、项目市场定位

本项目地处沙湾商住中心，周边生活设施齐全，商场、食肆、银行、市场等应有尽有，根据沙湾一带市场情况以及项目自身规模，建议项目档次定位于中档，但包装策划成较高档次，利用周边完善的生活设施加上自身优美的绿化及小区环境，附加新颖先进的智能化社区管理系统，营造一个独具品位，

充满时代气息的二十一世纪都市新住宅小区。

## 二、项目形象定位

### 1. 附加先进的智能化社区管理系统

项目倡导的二十一世纪家居生活注重个性的发挥，“以人为本”的思想贯空其中，围绕人为中心可以大方面进行发挥，一是将现代智能化信息引入家居生活，让人在说笑间完成各种生活工作事务，又可“秀才不出门，精通天下事”，同时将现代建筑和大自然的绿化环境融为一体，令人舒适惬意，悠然自得。

为此需具备以下几方面素质：

#### a.高度社会化

二十一世纪是一个社会分工更深入、更广泛、更细微的世纪。假如说二十世纪的社会分工主要体现在人类的劳动方面的话，二十一世纪的社会分工则更多的渗透至人类生活的各个方面。人们逐渐感觉到以往必须躬亲的“家务活”变得越来越不必要，“购买服务”越来越成为新的时尚；与此同时，人们有可能，也必须将更多的精力投入到各自专注的领域，否则其就可能遭到被淘汰的危险。这个趋势对家居生活的影响主要体现在两方面：一是小区物业管理将会越来越普遍，服务也更加全面与完善；二是家政服务的日趋盛行，家庭内的清洁、护理及厨艺等“家务”由各种专业公司的服务来替代。

#### b.高度信息化

二十一世纪是信息世纪。信息不仅成为社会生产的重要资源，决定人们事业的成功与否，而且信息特长的应用也成为人们日常生活的一部分。信息化对家居模式的影响一方面体现在楼宇的硬件设施上，大量的电子设备被装配进家居，楼



盘“智能化”将是大势所趋;另一方面，信息消费成为时尚，信息服务极大地丰富着人们的生活内容。

## 2. 追求和谐与自然

也许是对现代都市喧嚣、繁忙、紧张化的一种反动，追求和谐与自然已经成为一种时尚，未来的二十一世纪这种趋势将会更加明显。体现在小区环境方面，人们将越来越追求建筑风格与绿化、小区环境的配合，越来越追求与绿色自然的贴近和回归。典雅风格的七层复式，草地、热带树木、庭台，和谐的社区文化，融洽的人与人之间的关系，将使翠怡轩成为都市中的绿洲，红尘中的乐土。

## 3. 旺中带静，舒适惬意

翠怡轩位处番禺市桥旁边，周边生活配套齐全，饮食、娱乐、商场、市场、银行配套齐全。小区稍离主干道，无车马喧嚣，真正居家宝地。

## 4. 卖点分析：

### a. 主卖点

- 位处商业中心，旺中带静
- 绿化环境，独立私家花园

### b. 辅卖点

- 智能化家居管理系统
- 和谐、人性化的社区文化

## 三、项目目标客户定位

根据项目周边楼盘目标消费的调查分析，结合项目的地段、环境、规划、建筑风格及目前对象消费心理的分析，建议本项目的目标客户群定位于中档收入人士，具体分为：

### 1. 工薪阶层中的白领一族

此类买家多为工薪阶层中收入较丰的白领一族，且以青年买家居多，其较喜欢新潮时尚的居住生活环境，购房主要用作自住。

### 2. 外来高收入人士

此类买家多在番禺工作或从商多年，有稳定的收入，渴望购房安家落户番禺，本项目对这类外来市民而言存在最大魅力。

### 3. 部分港澳人士

## 四、项目价格建议

针对目前楼市竞争激烈、周边楼盘竞相降价的情况，初步建议本项目在淡市中以吸引人的价格和付款方式作为促销的最直接手段。建议项目销售价格以“低开高走”的形式陆续出现，即首次公开发售以“超低价”吸引买家，促成发展商的资金迅速回拢，帮助完善项目配套及资金滚动，然后视市场反映，在不同阶段适当加价，并在后期高价位阶段予以优惠，从而营造楼盘的抢购热潮。

## 第三部分 品牌形象及广告传播初步策略

### 一、品牌策略概述

翠怡轩要取得良好的销售业绩，就必须建立独特的品牌形象，从项目现有状况，建筑设计项目推广策划出发，品牌策略的思路是形象同中求异，独特鲜明的卖点，个性化的小区文化。

## 二、广告诉求策略

### 1. 理性诉求

a. 位处沙湾最成熟的生活社区

b. 智能化家居管理，带来完美生活境界

c. 价格、收费恰到好处

### 2. 形象诉求

a. 草木亭台，绿地假山，私家花园

b. 尊贵典雅的建筑设计

### 3. 情感诉求

a. 翠怡轩天人合一

b. 融洽的人际关系

c. 和谐的小区文化

## 三、广告风格

自信、自豪而不自负，

优美、优雅而不矫饰，

既具有时代感，又充满人情味

.....

## 四、广告受众定位

翠怡轩广告的目标受众，是既追求都市的繁华舒适，又懂得享受宁静和谐，既追求卓越的生活品质，又富有人情味的，收入较高的番禺生活、工作的本地及外来人士。

## 五、小区现场包装

小区优美的绿化环境和有宣传效力的现场包装是促进销售的重要手段。

### 1. 售楼部

建议售楼部的建筑风格、用料以及色调等，与整个项目相一致，给买家一种真实、直接的感受。

### 2. 样板房

建造两房两厅、三房两厅两个样板房，配置家私、电器、摆设、厨具等，使买家对楼盘有更具体、生动的了解。

### 3. 指示牌

建议在楼盘附近的中华大道处设立一块楼盘指示牌，既具交通指引作用，又反映楼盘的地段优势及其他卖点。

### 4. 围墙

建议建造小区围墙，既可标示楼盘，又可反映楼盘的形象与卖点，给予公众良好的第一印象，增加楼盘的内涵，在围墙上书写项目名称、推广卖点，绘画宣传图案，重要区段加以灯光照明，昼夜宣传，提升楼盘档次。

5. 彩旗、横幅、竖幅、吊旗的制作布置，既可营造热烈的销售气氛，又可宣传楼盘。

## 六、销及公关活动配合

促销方面可采取多重折扣，买楼送契税，送管理费，抽奖送家私，送装修等常用形式。

## 金融产品营销策划书篇三

### 一、活动时间：

20××年9月8日—20××年9月10日

### 二、活动地点：

超音波通信城（紫金店和西街店）

### 三、活动目的：

为了提高专卖店形象和品牌，以及知名度，提高销售量。因现在的手机行业竞争比较激烈，故各手机同家必须提高自己的销售量。所以，本次促销活动可借用“9.10”教师节为主题，以“9.10”为策划原点做出相应的促销方案。

### 四、准备工作：

- 1、卖场内需准备好各种品牌、款式和功能的促销机型；
- 3、销售人员的培训，对有针对性的机型进行特训，以增加活动期间的销量；
- 4、广告媒介：宣传单页□a4□□店面外展版（尺寸待定），报媒（待定）；

### 五、活动内容：

1、投入相当一部分资金购买礼品，从礼品上吸引路过的潜在消费者；

2、从社会上百般寻找高水平的主持人，当路演人气不旺时能很好的调动路人参加活动；

6、举行店内购机抽奖活动：购机在1500元以上者（含1500）即可参加抽奖；

7、推出团购机型：诺基亚、三星、索尼爱立信、联想等，团购条件需十人以上；

## 六、活动流程：

9月9日上午：

1、9：30分开始，鸣炮，奏乐，总经理致辞；

2、9：40分由主持人讲开场白，宣布活动开始，由礼仪公司安排出演节目

3、10：10分由模特展示本次活动的促销机型；

4、10：25分由礼仪公司安排出演节目；

5、10：45分开始现场知识问答，并给予奖品；

6、10：00分由礼仪公司安排出演节目；

7、11：30由主持人向现场观众告之下午的开场时间及活动内容；

9月9日下午：

1、15：00分开始，由公司安排出演节目；

2、15: 30分开始现场编短信比赛，并给予奖现场编短信比赛，选获胜者并颁发奖品；

3、15: 40分由公司安排出演节目；

4、16: 00分开始购机抽奖；

5、16: 20分由公司安排出演节目；

6、17: 30分活动结束

七、活动现场安排：

1、场地安排：在手机卖场门前搭建舞台，前提是不影响店面通道。

2、人员的安排：每店面只安排4人，2人/班发放宣传单页，并引导顾客到店内购机，要求交谈表达力强；现场控制人员1名，保证与礼仪公司的良好沟通；礼品保管1名，按要求指定获奖人发放奖品；交通疏导1名，保证店面门前通道畅通。

3、奖品的确定：待定

4、经费预算：略

八、对活动的事前事中事后分三部分来控制，各部分应考虑到的问题：

1、活动前，工作人员的招聘及简单培训、促销场地的预约、与其它部门的沟通协调、经费的预算申请、现场安全性问题、时间长度及时间点。

2、活动中，保证会场气氛的活跃、卖场的销售配合。

3、活动后，对本次活动进行评估、对本次活动损益分析、无

形效益分析、如果促销效果明显可以借助后期的节假日再次进行促销（如八月十五，国庆等）。

注：本次活动的活动流程需要和礼仪公司有良好的沟通，确定其具体时间。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

## 金融产品营销策划书篇四

下面是由本站为大家整理的产品营销策划书精选，欢迎大家阅读参考！

### 产品营销策划书精选【一】

#### 一、计划概要

1、年度销售目标600万元；

2、经销商网点50个；



3、公司在自控产品市场有一定知名度；

## 二、营销状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业2007年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以

发挥使之达到极致;并要找出我公司的弱项并及时提出,加以克服实现最大的价值;提高服务水平和质量,将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中,注重售前售中售后回访等各项服务。

### 三、营销目标

2. 跻身一流的空调自控产品供应商;成为快速成长的成功品牌;

3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。

4. 市场销售近期目标:在很短的时间内使营销业绩快速成长,到年底使自身产品成为行业内知名品牌,取代省内同水平产品的一部分市场。

5. 致力于发展分销市场,到2009年底发展到50家分销业务合作伙伴;

6. 无论精神,体力都要全力投入工作,使工作有高效率、高收益、高薪资发展;

### 四、营销策略

如果空调自控产品要快速增长,且还要取得竞争优势,最佳的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大,空调自控产品市场的消费潜力很大,目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术策略包括:市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此,我们需要将湖南市场划分为以下四种:

战略核心型市场——长沙,株洲,湘潭,岳阳

重点发展型市场——郴州，常德，张家界，怀化

培育型市场——娄底，衡阳，邵阳

等待开发型市场——吉首，永州，益阳，

总的营销策略：全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

### 1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程, 大力发展重点区域和重点代理商，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

### 2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

### 3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

### 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议;b.采取寻找重要客户的办法，通过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上;c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场;d.草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场;e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

## 5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸;b.战胜自我;c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

## 五、营销方案

- 1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略；
- 2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络；
- 3、培养一批好客户，建立良好的. 社会关系网；
- 4、建设一支好的营销团队；
- 5、选择一套适合公司的市场运作模式；
- 6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

## 产品营销策划书精选【二】

### 一、营销策划书编制的原则。

为了提高策划书撰写的准确性与科学性，应首先把握其编制的几个主要原则；

一)、逻辑思维原则。策划的目的在于解决企业营销中的问题，按照逻辑性思维的构思来编制策划书。首先是设定情况，交代策划背景，分析产品市场现状，再把策划中心目的全盘托出；其次进行具体策划内容详细阐述；三是明确提出解决问题的对策。

二)、简洁朴实原则。要注意突出重点，抓住企业营销中所要解决的核心问题，深入分析，提出可行性的相应对策，针对性强，具有实际操作指导意义。

三)、可操作原则。编制的策划书是要用于指导营销活动，其指导性涉及营销活动中的每个人的工作及各环节关系的处理。因此其可操作性非常重要。不能操作的方案创意再好也无任何价值。不易于操作也必然要耗费大量人、财、物，管理复杂、显效低。

四)、创意新颖原则。要求策划的“点子”（创意）新、内容新、表现手法也要新，给人以全新的感受。新颖的创意是策划书的核心内容。

## 二、营销策划书的基本内容。

策划书按道理没有一成不变的格式，它依据产品或营销活动的不同要求，在策划的内容与编制格式上也有变化。但是，从营销策划活动一般规律来看，其中有些要素是共同的。因此，我们可以共同探讨营销策划书的一些基本内容及编制格式。封面策划书的封面可提供以下信息：策划书的名称；被策划的客户；策划机构或策划人的名称；策划完成日期及本策划适用时间段。因为营销策划具有一定时间性，不同时间段上市场的状况不同，营销执行效果也不一样。策划书的正文部分主要包括：

### 一)、策划目的。

要对本营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确的观点，作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。企业营销上存在的问题纷繁多样，但概而言之，也无非六个方面：企业开张伊始，尚无一套系统营销方略，因而需要根据市场特点策划出一套行销计划。企业发展壮大，原有的营销

方案已不适应新的形势，因而需要重新设计新的营销方案。企业改革经营方向，需要相应地调整行销策略。企业原营销方案严重失误，不能再作为企业的行销计划。市场行情发生变化，原经销方案已不适应变化后的市场。企业在总的营销方案下，需在不同的时段，根据市场的特征和行情变化，设计新的阶段性方案。

如《长城计算机市场营销企划书》一文案中，对企划书的目的说明得非常具体。首先强调“9000b的市场营销不仅仅是公司的一个普通产品的市场营销”，然后说明9000b营销成败对公司长远、近期利益对长城系列的影响的重要性，要求公司各级领导及各环节部门达成共识，完成好任务，这一部分使得整个方案的目标方向非常明确、突出。

## 二)、分析当前的营销环境状况。

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为指订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。“知己知彼方能百战不殆”，因此这一部分需要策划者对市场比较了解，这部分主要分析：1、当前市场状况及市场前景分析：产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应营销策略效果怎样，需求变化对产品市场的影响。消费者的接受性，这一内容需要策划者凭借已掌握的资料分析产品市场发展前景。以同类产品“李施德林”的良好业绩说明“德”进入市场风险小。另一同类产品“速可净”上市受普遍接受说明“李施德林”有缺陷。漱口水属家庭成员使用品，市场大。生活水平提高，中、上阶层增多，显示其将来市场成长。

## 2、对产品市场影响因素进行分析。

主要是对影响产品的不可控因素进行分析：如宏观环境、政治环境、居民经济条件，如消费者收入水平、消费结构的变

化、消费心理等，对一些受科技发展影响较大的产品如：计算机、家用电器等产品的营销策划中还需要考虑技术发展趋势方向的影响。

### 三)、市场机会与问题分析。

营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。一般营销中存在的  
具体问题，表现为多方面：企业知名度不高，形象不佳影响  
产品销售。产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。产  
品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。产品价格定位不当。  
销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。促销方式不  
务，消费者不了解企业产品。服务质量太差，令消费者不满。  
售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的  
问题。2、针对产品特点分析优、劣势。从问题中找劣势予以  
克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场  
或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满  
足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，  
把握利用好市场机会。四)、营销目标。营销目标是在前面目  
的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执  
行期间，经济效益目标达到：总销售量为万件，预计毛利万  
元，市场占有率实现。五)、营销战略(具体行销方案)

#### 1、营销宗旨：

一般企业可以注重这样几方面：以强有力的广告宣传攻势顺  
利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化  
营销策略。以产品主要消费群体为产品的营销重点。建立起  
点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理



的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1) 产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2) 产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3) 产品品牌。要形成一定知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4) 产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5) 产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。

3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。给予适当数量折扣，鼓励多购。以成本为基础，以同类产品价格作为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策5、广告宣传。

1) 原则：

服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一

定时段上应推出一致的广告宣传。

广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2) 实施步骤可按以下方式进行：

策划期内前期推出产品形象广告。

销后适时推出诚征代理商广告。节假日、重大活动前推出促销广告。

把握时机进行公关活动，接触消费者。

积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知名度。6、具体行动方案。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

六)、策划方案各项费用预算。这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

七)、方案调整。

这一部分是作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根

据市场的反馈及时对方案进行调整。

营销策划书的编制一般由以上几项内容构成。企业产品不同，营销目标不同则所侧重的各项内容在编制上也可有详略取舍。

## 产品营销策划书精选【三】

### 第一部分 项目分析

#### 一、项目优势分析

##### 1. 位置优越、交通便利

项目位于沙湾东华大道，地处沙湾镇商住新区，旺中带静，距市桥仅10分钟车程，公共汽车直达小区，交通极其便利。

##### 2. 周边配套、设施完善

项目毗邻各式商铺、食肆、戏院、银行……相关配套设施一应俱全，休闲、购物无所不便。

##### 3. 环境优美、绿化率高

项目区内住宅与绿化环境设计比例协调，适合当今住宅市场的新潮流，区内绿意盎然，住宅小区均采用港式设计，独有首层私家花园，附设大型地下车库，带给住客优美的居住环境及清新的空气。

#### 二、目劣势分析

##### 1. 市场竞争激烈

镇内聚合了荷景花园、雅荷居等众多大型楼盘，上述楼盘无论在规模、位置、价格上都各有优势，而目标顾客有趋向性，从而分薄了部分客源，令各个项目之间的竞争日趋激烈。

2. 由于社会趋势，分工更加明细，各专业知识得以更充分的发挥。

经我公司人员现场调查，了解到贵公司现在根本没有专业的售楼人员，更无销售工作的统筹，在楼盘销上已打上8成折扣。

## 第二部分 项目推广

### 一、项目市场定位

本项目地处沙湾商住中心，周边生活设施齐全，商场、食肆、银行、市场等应有尽有，根据沙湾一带市场情况以及项目自身规模，建议项目档次定位于中档，但包装策划成较高档次，利用周边完善的生活设施加上自身优美的绿化及小区环境，附加新颖先进的智能化社区管理系统，营造一个独具品位，充满时代气息的二十一世纪都市新住宅小区。

### 二、项目形象定位

#### 1. 附加先进的智能化社区管理系统

项目倡导的二十一世纪家居生活注重个性的发挥，“以人为本”的思想贯空其中，围绕人为中心可以大方面进行发挥，一是将现代智能化信息引入家居生活，让人在说笑间完成各种生活工作事务，又可“秀才不出门，精通天下事”，同时将现代建筑和大自然的绿化环境融为一体，令人舒适惬意，悠然自得。

为此需具备以下几方面素质：

#### a. 高度社会化

二十一世纪是一个社会分工更深入、更广泛、更细微的世纪。假如说二十世纪的社会分工主要体现在人类的劳动方面的话，

二十一世纪的社会分工则更多的渗透至人类生活的各个方面。人们逐渐感觉到以往必须躬亲的“家务活”变得越来越不必要，“购买服务”越来越成为新的时尚；与此同时，人们有可能，也必须将更多的精力投入到各自专注的领域，否则其就可能遭到被淘汰的危险。这个趋势对家居生活的影响主要体现在两方面：一是小区物业管理将会越来越普遍，服务也更加全面与完善；二是家政服务的日趋盛行，家庭内的清洁、护理及厨艺等“家务”由各种专业公司的服务来替代。

## b.高度信息化

二十一世纪是信息世纪。信息不仅成为社会生产的重要资源，决定人们事业的成功与否，而且信息特长的应用也成为人们日常生活的一部分。信息化对家居模式的影响一方面体现在楼宇的硬件设施上，大量的电子设备被装配进家居，楼盘“智能化”将是大势所趋；另一方面，信息消费成为时尚，信息服务极大地丰富着人们的生活内容。

## 2. 追求和谐与自然

也许是对现代都市喧嚣、繁忙、紧张化的一种反动，追求和谐与自然已经成为一种时尚，未来的二十一世纪这种趋势将会更加明显。体现在小区环境方面，人们将越来越追求建筑风格与绿化、小区环境的配合，越来越追求与绿色自然的贴近和回归。典雅风格的七层复式，草地、热带树木、庭台，和谐的社区文化，融洽的人与人之间的关系，将使翠怡轩成为都市中的绿洲，红尘中的乐土。

## 3. 旺中带静，舒适惬意

翠怡轩位处番禺市桥旁边，周边生活配套齐全，饮食、娱乐、商场、市场、银行配套齐全。小区稍离主干道，无车马喧嚣，真正居家宝地。

#### 4. 卖点分析：

##### a. 主卖点

- 位处商业中心，旺中带静
- 绿化环境，独立私家花园

##### b. 辅卖点

- 智能化家居管理系统
- 和谐、人性化的社区文化

### 三、项目目标客户定位

根据项目周边楼盘目标消费的调查分析，结合项目的地段、环境、规划、建筑风格及目前对象消费心理的分析，建议本项目的目标客户群定位于中档收入人士，具体分为：

#### 1. 工薪阶层中的白领一族

此类买家多为工薪阶层中收入较丰的白领一族，且以青年买家居多，其较喜欢新潮时尚的居住生活环境，购房主要用作自住。

#### 2. 外来高收入人士

此类买家多在番禺工作或从商多年，有稳定的收入，渴望购房安家落户番禺，本项目对这类外来市民而言存在最大魅力。

#### 3. 部分港澳人士

### 四、项目价格建议

针对目前楼市竞争激烈、周边楼盘竞相降价的情况，初步建议本项目在淡市中以吸引人的价格和付款方式作为促销的最直接手段。建议项目销售价格以“低开高走”的形式陆续出现，即首次公开发售以“超低价”吸引买家，促成发展商的资金迅速回拢，帮助完善项目配套及资金滚动，然后视市场反映，在不同阶段适当加价，并在后期高价位阶段予以优惠，从而营造楼盘的抢购热潮。

## 第三部分 品牌形象及广告传播初步策略

### 一、品牌策略概述

翠怡轩要取得良好的销售业绩，就必须建立独特的品牌形象，从项目现有状况，建筑设计项目推广策划出发，品牌策略的思路是形象同中求异，独特鲜明的卖点，个性化的小区文化。

### 二、广告诉求策略

#### 1. 理性诉求

a. 位处沙湾最成熟的生活社区

b. 智能化家居管理，带来完美生活境界

c. 价格、收费恰到好处

#### 2. 形象诉求

a. 草木亭台，绿地假山，私家花园

b. 尊贵典雅的建筑设计

#### 3. 情感诉求

a.翠怡轩天人合一

b.融洽的人际关系

c.和谐的小区文化

### 三、广告风格

自信、自豪而不自负，

优美、优雅而不矫饰，

既具有时代感，又充满人情味

.....

### 四、广告受众定位

翠怡轩广告的目标受众，是既追求都市的繁华舒适，又懂得享受宁静和谐，既追求卓越的生活品质，又富有人情味的，收入较高的番禺生活、工作的本地及外来人士。

### 五、小区现场包装

小区优美的绿化环境和有宣传效力的现场包装是促进销售的重要手段。

#### 1. 售楼部

建议售楼部的建筑风格、用料以及色调等，与整个项目相一致，给买家一种真实、直接的感受。

#### 2. 样板房



建造两房两厅、三房两厅两个样板房，配置家私、电器、摆设、厨具等，使买家对楼盘有更具体、生动的了解。

### 3. 指示牌

建议在楼盘附近的中华大道处设立一块楼盘指示牌，既具交通指引作用，又反映楼盘的地段优势及其他卖点。

### 4. 围墙

建议建造小区围墙，既可标示楼盘，又可反映楼盘的形象与卖点，给予公众良好的第一印象，增加楼盘的内涵，在围墙上书写项目名称、推广卖点，绘画宣传图案，重要区段加以灯光照明，昼夜宣传，提升楼盘档次。

5. 彩旗、横幅、竖幅、吊旗的制作布置，既可营造热烈的销售气氛，又可宣传楼盘。

## 六、销及公关活动配合

促销方面可采取多重折扣，买楼送契税，送管理费，抽奖送家私，送装修等常用形式。

## 金融产品营销策划书篇五

下面是由本站为大家整理的公司产品营销策划书范文，欢迎大家阅读参考！

### 公司产品营销策划书范文【一】

#### 第一部分 项目分析

##### 一、项目优势分析

## 1. 地理位置优越、交通便利

项目位于沙湾东华大道，地处沙湾镇商住新区，旺中带静，距市桥仅10分钟车程，公共汽车直达小区，交通极其便利。

## 2. 周边配套、设施完善

项目毗邻各式商铺、食肆、戏院、银行……相关配套设施一应俱全，休闲、购物无所不便。

## 3. 环境优美、绿化率高

项目区内住宅与绿化环境设计比例协调，适合当今住宅市场的新潮流，区内绿意盎然，住宅小区均采用港式设计，独有首层私家花园，附设大型地下车库，带给住客优美的居住环境及清新的空气。

## 二、 目劣势分析

### 1. 市场竞争激烈

镇内聚合了荷景花园、雅荷居等众多大型楼盘，上述楼盘无论在规模、位置、价格上都各有优势，而目标顾客有趋向性，从而分薄了部分客源，令各个项目之间的竞争日趋激烈。

2. 由于社会趋势，分工更加明细，各专业知识得以更充分的发挥。

经我公司人员现场调查，了解到贵公司现在根本没有专业的售楼人员，更无销售工作的统筹，在楼盘销上已打上8成折扣。

## 第二部分 项目推广

### 一、 项目市场定位

本项目地处沙湾商住中心，周边生活设施齐全，商场、食肆、银行、市场等应有尽有，根据沙湾一带市场情况以及项目自身规模，建议项目档次定位于中档，但包装策划成较高档次，利用周边完善的生活设施加上自身优美的绿化及小区环境，附加新颖先进的智能化社区管理系统，营造一个独具品位，充满时代气息的二十一世纪都市新住宅小区。

## 二、项目形象定位

### 1. 附加先进的智能化社区管理系统

项目倡导的二十一世纪家居生活注重个性的发挥，“以人为本”的思想贯空其中，围绕人为中心可以大方面进行发挥，一是将现代智能化信息引入家居生活，让人在说笑间完成各种生活工作事务，又可“秀才不出门，精通天下事”，同时将现代建筑和大自然的绿化环境融为一体，令人舒适惬意，悠然自得。

为此需具备以下几方面素质：

#### a.高度社会化

二十一世纪是一个社会分工更深入、更广泛、更细微的世纪。假如说二十世纪的社会分工主要体现在人类的劳动方面的话，二十一世纪的社会分工则更多的渗透至人类生活的各个方面。人们逐渐感觉到以往必须躬亲的“家务活”变得越来越不必要，“购买服务”越来越成为新的时尚；与此同时，人们有可能，也必须将更多的精力投入到各自专注的领域，否则其就可能遭到被淘汰的危险。这个趋势对家居生活的影响主要体现在两方面：一是小区物业管理将会越来越普遍，服务也更加全面与完善；二是家政服务的日趋盛行，家庭内的清洁、护理及厨艺等“家务”由各种专业公司的服务来替代。

#### b.高度信息化

二十一世纪是信息世纪。信息不仅成为社会生产的重要资源，决定人们事业的成功与否，而且信息特长的应用也成为人们日常生活的一部分。信息化对家居模式的影响一方面体现在楼宇的硬件设施上，大量的电子设备被装配进家居，楼盘“智能化”将是大势所趋；另一方面，信息消费成为时尚，信息服务极大地丰富着人们的生活内容。

## 2. 追求和谐与自然

也许是对现代都市喧嚣、繁忙、紧张化的一种反动，追求和谐与自然已经成为一种时尚，未来的二十一世纪这种趋势将会更加明显。体现在小区环境方面，人们将越来越追求建筑风格与绿化、小区环境的配合，越来越追求与绿色自然的贴近和回归。典雅风格的七层复式，草地、热带树木、庭台，和谐的社区文化，融洽的人与人之间的关系，将使翠怡轩成为都市中的绿洲，红尘中的乐土。

## 3. 旺中带静，舒适惬意

翠怡轩位处番禺市桥旁边，周边生活配套齐全，饮食、娱乐、商场、市场、银行配套齐全。小区稍离主干道，无车马喧嚣，真正居家宝地。

## 4. 卖点分析：

### a. 主卖点

- 位处商业中心，旺中带静
- 绿化环境，独立私家花园

### b. 辅卖点

- 智能化家居管理系统

- 和谐、人性化的社区文化

### 三、项目目标客户定位

根据项目周边楼盘目标消费的调查分析，结合项目的地段、环境、规划、建筑风格及目前对象消费心理的分析，建议本项目的目标客户群定位于中档收入人士，具体分为：

#### 1. 工薪阶层中的白领一族

此类买家多为工薪阶层中收入较丰的白领一族，且以青年买家居多，其较喜欢新潮时尚的居住生活环境，购房主要用作自住。

#### 2. 外来高收入人士

此类买家多在番禺工作或从商多年，有稳定的收入，渴望购房安家落户番禺，本项目对这类外来市民而言存在最大魅力。

#### 3. 部分港澳人士

### 四、项目价格建议

针对目前楼市竞争激烈、周边楼盘竞相降价的情况，初步建议本项目在淡市中以吸引人的价格和付款方式作为促销的最直接手段。建议项目销售价格以“低开高走”的形式陆续出现，即首次公开发售以“超低价”吸引买家，促成发展商的资金迅速回拢，帮助完善项目配套及资金滚动，然后视市场反映，在不同阶段适当加价，并在后期高价位阶段予以优惠，从而营造楼盘的抢购热潮。

## 第三部分 品牌形象及广告传播初步策略

### 一、品牌策略概述

翠怡轩要取得良好的销售业绩，就必须建立独特的品牌形象，从项目现有状况，建筑设计项目推广策划出发，品牌策略的思路是形象同中求异，独特鲜明的卖点，个性化的小区文化。

## 二、广告诉求策略

### 1. 理性诉求

a. 位处沙湾最成熟的生活社区

b. 智能化家居管理，带来完美生活境界

c. 价格、收费恰到好处

### 2. 形象诉求

a. 草木亭台，绿地假山，私家花园

b. 尊贵典雅的建筑设计

### 3. 情感诉求

a. 翠怡轩天人合一

b. 融洽的人际关系

c. 和谐的小区文化

## 三、广告风格

自信、自豪而不自负，

优美、优雅而不矫饰，

既具有时代感，又充满人情味

.....

#### 四、广告受众定位

翠怡轩广告的目标受众，是既追求都市的繁华舒适，又懂得享受宁静和谐，既追求卓越的生活品质，又富有人情味的，收入较高的番禺生活、工作的本地及外来人士。

#### 五、小区现场包装

小区优美的绿化环境和有宣传效力的现场包装是促进销售的重要手段。

##### 1. 售楼部

建议售楼部的建筑风格、用料以及色调等，与整个项目相一致，给买家一种真实、直接的感受。

##### 2. 样板房

建造两房两厅、三房两厅两个样板房，配置家私、电器、摆设、厨具等，使买家对楼盘有更具体、生动的了解。

##### 3. 指示牌

建议在楼盘附近的中华大道处设立一块楼盘指示牌，既具交通指引作用，又反映楼盘的地段优势及其他卖点。

##### 4. 围墙

建议建造小区围墙，既可标示楼盘，又可反映楼盘的形象与卖点，给予公众良好的第一印象，增加楼盘的内涵，在围墙上书写项目名称、推广卖点，绘画宣传图案，重要区段加以

灯光照明，昼夜宣传，提升楼盘档次。

5. 彩旗、横幅、竖幅、吊旗的制作布置，既可营造热烈的销售气氛，又可宣传楼盘。

## 六、销及公关活动配合

促销方面可采取多重折扣，买楼送契税，送管理费，抽奖送家私，送装修等常用形式。

## 公司产品营销策划书范文【二】

### 一、计划概要

- 1、年度销售目标600万元；
- 2、经销商网点50个；
- 3、公司在自控产品市场有一定知名度；

### 二、营销状况

空调自控产品属于中央空调等行业配套产品，受上游产品消费市场牵制，但需求总量还是比较可观。随着城市建设和人民生活水平的不断提高以及产品更新换代时期的到来带动了市场的持续增长幅度，从而带动了整体市场容量的扩张。湖南地处中国的中部，空调自控产品需求量比较大：1、夏秋炎热，春冬寒冷；2、近两年湖南房地产业发展迅速，特别是中高档商居楼、别墅群的兴建；3、湖南纳入西部开发、将增加各种基础工程的建设；4、长株潭的融城；5、郴州、岳阳、常德等大量兴建工业园和开发区；6、人们对自身生活要求的提高；综上所述，空调自控产品特别是高档空调自控产品在湖南的发展潜力很大。

营销方式总体来说，空调自控产品销售的方式不外三种：工



程招标、房产团购和私人项目。工程招标渠道占据的份额很大，但是房产团购和私人项目两种渠道发展迅速，已经呈现出多元发展局面。

从各企业的销售渠道来看，大部分公司采用办事处加经销商的模式，国内空调自控产品企业2007年都加大力度进行全国营销网络的部署和传统渠道的巩固，加强与设计院以及管理部门的公关合作。对于进入时间相对较晚的空调自控产品企业来说，由于市场积累时间相对较短，而又急于快速打开市场，因此基本上都采用了办事处加经销制的渠道模式。为了快速对市场进行反应，凡进入湖南市场的自控产品在湖南都有库存。湖南空调自控产品市场容量比较大而且还有很大的潜力，发展趋势普遍看好，因此对还未进入湖南市场的品牌存在很大的市场机会，只要采用比较得当的市场策略，就可以挤进湖南市场。目前上海正一在湖南空调自控产品市场上基础比较薄弱，团队还比较年轻，品牌影响力还需要巩固与拓展。在销售过程中必须要非常清楚我公司的优势，并加以发挥使之达到极致；并要找出我公司的弱项并及时提出，加以克服实现最大的价值；提高服务水平和质量，将服务意识渗透到与客户交流的每个环节中，注重售前售中售后回访等各项服务。

### 三、营销目标

2. 跻身一流的空调自控产品供应商；成为快速成长的成功品牌；
3. 以空调自控产品带动整个空调产品的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，到年底使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场，到2009年底发展到50家分销业务合

作伙伴；

6. 无论精神, 体力都要全力投入工作, 使工作有高效率、高收益、高薪资发展；

#### 四、营销策略

如果空调自控产品要快速增长, 且还要取得竞争优势, 最佳的选择必然是——“目标集中”的总体竞争战略。随着湖南经济的不断快速发展、城市化规模的不断扩大, 空调自控产品市场的消费潜力很大, 目标集中战略对我们来说是明智的竞争策略选择。围绕“目标集中”总体竞争战略我们可以采取的具体战术策略包括: 市场集中策略、产品带集中策略、经销商集中策略以及其他为目标集中而配套的策略四个方面。为此, 我们需要将湖南市场划分为以下四种:

战略核心型市场——长沙, 株洲, 湘潭, 岳阳

重点发展型市场——郴州, 常德, 张家界, 怀化

培育型市场——娄底, 衡阳, 邵阳

等待开发型市场——吉首, 永州, 益阳,

总的营销策略: 全员营销与采用直销和渠道营销相给合的营销策略

##### 1、目标市场:

遍地开花, 中心城市和中小城市同时突破, 重点发展行业样板工程, 大力发展重点区域和重点代理商, 迅速促进产品的销量及销售额的提高。

##### 2、产品策略:

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的解决方案并有成功的案例，由此带动全线产品的销售。大小互动：以空调自控产品的销售带动阀门及其他产品的销售，以阀门及其他产品的项目促进空调自控产品的销售。

### 3、价格策略：

高品质，高价格，高利润空间为原则；制订较现实的价格表：价格表分为两层，媒体公开报价，市场销售的最底价。制订较高的月返点和季返点政策，以控制营销体系。严格控制价格体系，确保一级分销商，二级分销商，项目工程商，最终用户之间的价格距离级利润空间。为了适应市场，价格政策又要有一定的能活性。

### 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是分销客户，是我们的重点合作伙伴。二是工程商客户，是我们的基础客户。

(2) 渠道的建立模式□a.采取逐步深入的方式，先草签协议，再做销售预测表，然后正式签定协议，订购第一批货。如不进货则不能签定代理协议；b.采取寻找重要客户的办法，通过谈判将货压到分销商手中，然后我们的销售和市场支持跟上；c.在代理之间挑取竞争心态，在谈判中因有当地的一个潜在客户而使我们掌握主动和高姿态。不能以低姿态进入市场；d.草签协议后，在我们的广告中就可以出现草签代理商的名字，挑取了分销商和原厂商的矛盾，我们乘机进入市场；e.在当地的区域市场上，随时保证有一个当地的可以成为一级代理的二级代理，以对一级代理成为威胁和起到促进作用。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓渠道分销上，另外，负责大客户的人员和工程商的人员主攻行业市场 and 工程市场，力争在三个月内完成4~5项样板工程，

给内部人员和分销商树立信心。到年底为止，完成自己的营销定额。

## 5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸;b.战胜自我;c.专业精神；

(1) 业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2) 内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3) 以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

(4) 编制销售手册；其中包括代理的游戏规则，技术支持，市场部的工作范围和职能，所能解决的问题和提供的支持等说明。

## 五、营销方案

1、公司应好好利用上海品牌，走品牌发展战略；

2、整合湖南本地各种资源，建立完善的销售网络；

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网；

4、建设一支好的营销团队；

5、选择一套适合公司的市场运作模式；

6、抓住公司产品的特点，寻找公司的卖点。

10、湖南的渠道宜采用扁平化模式并作好渠道建设和管理，在渠道建设方面可以不设省级总经销商，而是以地市为基本

单位划分，每个地级市设二个一级经销商，并把营销触角一直延伸到具有市场价值的县级市场，改变目前湖南其他空调自控产品品牌在地级市场长期以来的游击战方式，采用阵地战，建立与经销商长期利益关系的品牌化运作模式，对每个地区市场都精耕细作，稳扎稳打。

## 公司产品营销策划书范文【三】

### 一、营销策划书编制的原则。

为了提高策划书撰写的准确性与科学性，应首先把握其编制的几个主要原则；

一)、逻辑思维原则。策划的目的在于解决企业营销中的问题，按照逻辑性思维的构思来编制策划书。首先是设定情况，交代策划背景，分析产品市场现状，再把策划中心目的全盘托出；其次进行具体策划内容详细阐述；三是明确提出解决问题的对策。

二)、简洁朴实原则。要注意突出重点，抓住企业营销中所要解决的核心问题，深入分析，提出可行性的相应对策，针对性强，具有实际操作指导意义。

三)、可操作原则。编制的策划书是要用于指导营销活动，其指导性涉及营销活动中的每个人的工作及各环节关系的处理。因此其可操作性非常重要。不能操作的方案创意再好也无任何价值。不易于操作也必然要耗费大量人、财、物，管理复杂、显效低。

四)、创意新颖原则。要求策划的“点子”（创意）新、内容新、表现手法也要新，给人以全新的感受。新颖的创意是策划书的核心内容。

### 二、营销策划书的基本内容。

策划书按道理没有一成不变的格式，它依据产品或营销活动的不同要求，在策划的内容与编制格式上也有变化。但是，从营销策划活动一般规律来看，其中有些要素是共同的。因此，我们可以共同探讨营销策划书的一些基本内容及编制格式。封面策划书的封面可提供以下信息：策划书的名称；被策划的客户；策划机构或策划人的名称；策划完成日期及本策划适用时间段。因为营销策划具有一定时间性，不同时间段上市场的状况不同，营销执行效果也不一样。策划书的正文部分主要包括：

### 一)、 策划目的。

要对本营销策划所要达到的目标、宗旨树立明确的观点，作为执行本策划的动力或强调其执行的意义所在，以要求全员统一思想，协调行动，共同努力保证策划高质量地完成。企业营销上存在的问题纷繁多样，但概而言之，也无非六个方面：企业开张伊始，尚无一套系统营销方略，因而需要根据市场特点策划出一套行销计划。企业发展壮大，原有的营销方案已不适应新的形势，因而需要重新设计新的营销方案。企业改革经营方向，需要相应地调整行销策略。企业原营销方案严重失误，不能再作为企业的行销计划。市场行情发生变化，原经销方案已不适应变化后的市场。企业在总的营销方案下，需在不同的时段，根据市场的特征和行情变化，设计新的阶段性方案。

如《长城计算机市场营销企划书》一文案中，对企划书的目的说明得非常具体。首先强调“9000b的市场营销不仅仅是公司的一个普通产品的市场营销”，然后说明9000b营销成败对公司长远、近期利益对长城系列的影响的重要性，要求公司各级领导及各环节部门达成共识，完成好任务，这一部分使得整个方案的目标方向非常明确、突出。

### 二)、 分析当前的营销环境状况。

对同类产品市场状况，竞争状况及宏观环境要有一个清醒的认识。它是为制订相应的营销策略，采取正确的营销手段提供依据的。“知己知彼方能百战不殆”，因此这一部分需要策划者对市场比较了解，这部分主要分析：1、当前市场状况及市场前景分析：产品的市场性、现实市场及潜在市场状况。市场成长状况，产品目前处于市场生命周期的哪一阶段上。对于不同市场阶段上的产品公司营销侧重点如何，相应营销策略效果怎样，需求变化对产品市场的影响。消费者的接受性，这一内容需要策划者凭借已掌握的资料分析产品市场发展前景。以同类产品“李施德林”的良好业绩说明“德”进入市场风险小。另一同类产品“速可净”上市受普遍接受说明“李施德林”有缺陷。漱口水属家庭成员使用品，市场大。生活水平提高，中、上阶层增多，显示其将来市场成长。

## 2、对产品市场影响因素进行分析。

主要是对影响产品的不可控因素进行分析：如宏观环境、政治环境、居民经济条件，如消费者收入水平、消费结构的变化、消费心理等，对一些受科技发展影响较大的产品如：计算机、家用电器等产品的营销策划中还需要考虑技术发展趋势方向的影响。

## 三)、市场机会与问题分析。

营销方案，是对市场机会的把握和策略的运用，因此分析市场机会，就成了营销策划的关键。只是找准了市场机会，策划就成功了一半。

1、针对产品目前营销现状进行问题分析。一般营销中存在的具体问题，表现为多方面：企业知名度不高，形象不佳影响产品销售。产品质量不过关，功能不全，被消费者冷落。产品包装太差，提不起消费者的购买兴趣。产品价格定位不当。销售渠道不畅，或渠道选择有误，使销售受阻。促销方式不务，消费者不了解企业产品。服务质量太差，令消费者不满。

售后保证缺乏，消费者购后顾虑多等都可以是营销中存在的问题。2、针对产品特点分析优、劣势。从问题中找劣势予以克服，从优势中找机会，发掘其市场潜力。分析各目标市场或消费群特点进行市场细分，对不同的消费需求尽量予以满足，抓住主要消费群作为营销重点，找出与竞争对手差距，把握利用好市场机会。四)、营销目标。营销目标是在前面目的任务基础上公司所要实现的具体目标，即营销策划方案执行期间，经济效益目标达到：总销售量为万件，预计毛利万元，市场占有率实现。五)、营销战略(具体行销方案)

### 1、营销宗旨：

一般企业可以注重这样几方面：以强有力的广告宣传攻势顺利拓展市场，为产品准确定位，突出产品特色，采取差异化营销策略。以产品主要消费群体为产品的营销重点。建立起点广面宽的销售渠道，不断拓宽销售区域等。

2、产品策略：通过前面产品市场机会与问题分析，提出合理的产品策略建议，形成有效的4p组合，达到最佳效果。

1)产品定位。产品市场定位的关键主要在顾客心目中寻找一个空位，使产品迅速启动市场。

2)产品质量功能方案。产品质量就是产品的市场生命。企业对产品应有完善的质量保证体系。

3)产品品牌。要形成一定知名度、美誉度，树立消费者心目中的知名品牌，必须有强烈的创牌意识。

4)产品包装。包装作为产品给消费者的第一印象，需要能迎合消费者使其满意的包装策略。

5)产品服务。策划中要注意产品服务方式、服务质量的改善和提高。



3、价格策略。这里只强调几个普遍性原则：拉大批零差价，调动批发商、中间商积极性。给予适当数量折扣，鼓励多购。以成本为基础，以同类产品价格为参考。使产品价格更具竞争力。若企业以产品价格为营销优势的则更应注重价格策略的制订。

4、销售渠道。产品目前销售渠道状况如何对销售渠道的拓展有何计划，采取一些实惠政策鼓励中间商、代理商的销售积极性或制定适当的奖励政策5、广告宣传。

1) 原则：

服从公司整体营销宣传策略，树立产品形象，同时注重树立公司形象。

长期化：广告宣传商品个性不宜变来变去，变多功能了，消费者会不认识商品，反而使老主顾也觉得陌生，所以，在一定时段上应推出一致的广告宣传。

广泛化：选择广告宣传媒体多样式化的同时，注重抓宣传效果好的方式。

不定期的配合阶段性的促销活动，掌握适当时机，及时、灵活的进行，如重大节假日，公司有纪念意义的活动等。

2) 实施步骤可按以下方式进行：

策划期内前期推出产品形象广告。

销后适时推出诚征代理商广告。节假日、重大活动前推出促销广告。

把握时机进行公关活动，接触消费者。

积极利用新闻媒介，善于创造利用新闻事件提高企业产品知

名度。6、具体行动方案。

根据策划期内各时间段特点，推出各项具体行动方案。行动方案要细致、周密，操作性强又不乏灵活性。还要考虑费用支出，一切量力而行，尽量以较低费用取得良好效果为原则。尤其应该注意季节性产品淡、旺季营销侧重点，抓住旺季营销优势。

六)、策划方案各项费用预算。这一部分记载的是整个营销方案推进过程中的费用投入，包括营销过程中的总费用、阶段费用、项目费用等，其原则是以较少投入获得最优效果。费用预算方法在此不再详谈，企业可凭借经验，具体分析制定。

七)、方案调整。

这一部分是作为策划方案的补充部分。在方案执行中都可能出现与现实情况不相适应的地方，因此方案贯彻必须随时根据市场的反馈及时对方案进行调整。

营销策划书的编制一般由以上几项内容构成。企业产品不同，营销目标不同则所侧重的各项内容在编制上也可有详略取舍。