# 营销策划部工作职责8468392099

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-10-17

*第一篇：营销策划部工作职责8468392099营销策划部工作职责一、策划人员的工作职能策划人追求的目标----通过创造性的思维对产品进行准确定位、推广，且要用最少的投入为企业创造更大的价值。1、策划人员在产品开发中的位置和作用该人员是企业...*

**第一篇：营销策划部工作职责8468392099**

营销策划部工作职责

一、策划人员的工作职能

策划人追求的目标----通过创造性的思维对产品进行准确定位、推广，且要用最少的投入为企业创造更大的价值。

1、策划人员在产品开发中的位置和作用

该人员是企业执行营销前的主要负责人员，80%的工作在项目的前期定位阶段，20%需要贯穿再整个项目开发的各个环节中，为项目的开发和销售提供支持的平台。

2、工作内容（程序）主要分以下七个方面：

1）市场调研、策划；2）产品投资营销策划；3）产品规划的营销策划；4）各种资源的整合能力；5）项目形象展示策划；6）项目营销推广策划；7）企业的品牌塑造及宣传工作。

营销策划人员职责描述

1）市场调研、策划

Ø宏观调查

Ø市场需求调查

Ø竞争产品调查

Ø相关市场调查报告编写（包括综合及个案分析报告）

Ø相关产品的各种文案策划及推广素材积累

Ø消费者座谈会，及时掌握了解准客户需求，积累收集相关信息和资料，并对产品的定位随时进行调整。

Ø编写项目可行性研究报告及论证（内、外部环境分析及市场、技术、经济的可行性分析）

2）产品投资营销策划

Ø产品未来市场发展现状及其趋势判断

Ø产品SWOT分析

Ø产品市场定位（包括形象、目标客户、功能、规划形态等）

Ø产品投入产出分析（项目成本估算报告编写）

Ø产品定价模拟

Ø产品风险分析及其规避方式提示

Ø开发进度总计划拟定

3）产品规划的营销策划

Ø产品规划任务设计书编写、论证

Ø产品分析

Ø产品定位、总体规划布局

Ø产品风格定位

Ø营销中心概念设计提示

4）各种资源的整合能力

适应公司发展及项目开发、推广需要的各种优势资源的有效整合 Ø广告、原材料、模型、印刷、展览设计相关合作单位甄选 Ø合作单位的管理

5）产品形象展示策划

Ø项目模型、效果图、3D动画设计

Ø海报、宣传册、纸袋

Ø项目视觉识别系统核心部分

6）项目营销推广策划

Ø客户群定位分析

Ø价格定位及策略

Ø入市时机策划

Ø主卖点及广告语荟萃、储备、Ø阶段性系列公关活动策划、现场包装、组织实施

Ø推广费用预算、计划

Ø对营销推广效果的监控、评估及修正。

7）其他工作

Ø销售部架构策划及组建工作

Ø市场信息收集整理反馈

Ø公司品牌建设策划

Ø企业刊物编辑工作

Ø公司网站建设

Ø配合其他职能部门，充分发挥团队精神，完成项目的各项策划工作 Ø完成公司布置的其他工作

**第二篇：营销策划部工作职责**

营销策划部部门职责

一、总则

营销策划部的目标——通过创造性的思维对项目进行准确定位、推广，且要用最少的投入为企业创造更大的价值。

本部门是企业执行营销前的主要负责人员，80%的工作在项目的前期定位阶段，20%需要贯穿再整个项目开发的各个环节中，为项目的开发和销售提供支持的平台。

二、细则

1.市场调研

1）根据实际情况，分阶段对市场需求进行调查，及时掌握了解准客户需求，积累收集相关信息和资料。

2）择机对竞争项目进行调查，积累相竞争目的各种文案策划及推广素材。

3）整理收集的市场信息，据此编写相关市场调查报告，包括供、需两方面的综合及个案分析报告。

2.项目投资营销策划

1）在项目筹备阶段，分析项目用地周边环境情况，判断地块区域发展现状并预测其趋势。

2）根据实际情况对项目进行SWOT分析，并分析相关结果，得出各方面的策略提示。

3）对项目进行包括企业形象、品牌建设、目标客户分析、项目功能、项目规划形态等各个方面的市场定位。

4）适时进行合理的模拟定价，编写项目的成本估算报告，分析项目的投入产出比，并做相应提示。

3.项目建筑规划策划

1）编写项目规划任务设计书，并对其进行论证。

2）从工程角度分析项目地块的各项指标，并确定项目的物业形态和总体规划布局。

3）依据市场需求的调查结果确定建筑风格、外立面风格以及整体色彩。

4.项目形象展示策划

1）甄选广告、原材料、模型、印刷、展览设计等相关合作单位，并对其进行适当管理。

2）从概念上对营销中心进行设计，包括沙盘模型、效果图展示板、3D动画等方面的概念设计。

3）选择并设计宣传海报、宣传册、纸袋等平面媒体上的推广。

4）适时制作并投放项目在电视、网络等视觉识别媒体上的广告。

5）选择性制作、投放工地环境包装、户外广告牌、车身广告等延展宣传媒介。

5.项目营销推广策划

1）分析项目目标客户群的准确定位，并依据各方面信息制定价格定位策略。

2）选择合适的入市时机，确定项目的主卖点并注意广告语荟萃、储备。

3）制定分阶段广告策略及其相应主题，注意不同阶段的媒介策略及组合。

4）策划并组织实施阶段性系列公关活动及其现场包装。

5）对每项推广活动的费用进行预算、计划，并总经理汇报、批准。

6）监控、评估项目营销推广的效果，并及时进行相应修正调整。

6.其他工作

1）策划销售部架构并实施组建工作。

2）承担企业刊物编辑、发行工作。

3）建设管理公司网站，使之成为宣传项目的重要窗口。

4）配合其他职能部门，充分发挥团队精神，完成项目的各项策划工作。

5）完成公司布置的其他工作。

**第三篇：营销策划部工作职责**

营销策划部工作职责

六个力：

市场实际运作的竞争力

对市场形势的判断能力

准确的市场定位及目标客户的捕捉能力

产品开发及策划的创新能力

各类资源的整合能力

卖点的储备及推广能力

市场部的具体工作是围绕以上六个竞争力来进行的。

策划部的工作职能

策划人追求的目标----通过创造性的思维对产品进行准确定位、推广，且要用最少的投入为企业创造更大的价值。

具体分为：

·客户群定位分析

·价格定位及策略

·入市时机策划

·主卖点及广告语荟萃、储备

·分阶段广告策略及主题制订

·媒介策略及组合·阶段性系列公关活动策划、现场包装、组织实施

·推广费用预算、计划

·对营销推广效果的监控、评估及修正

岗位职责描述

职位名称：策划部经理

（一）基本素质要求：1）思想道德水平高，勤奋、敬业、责任感强；2）具有较高的综合素质和系统理论；3）能以身作责，管理协调能力及亲和力强；4）熟悉市场营销理论；5）熟悉了解相关行业知识；6）能较熟悉的掌握使用计算机；7）具备相当的交际能力和公关能力；8）文字及语言表达能力较强。

（二）职责描述：

1、遵守国家法纪、法规及公司的各项规章制度。

2、具备良好的职业道德和职业素养，高度认同公司的价值体系，忠诚于公司的事业。

3、谙熟全程营销策划，具备职业操守的素质。

4、能独立完成项目的相关定位策划案、市场调查报告、规划任务设计书的编写。

5、项目策划推广、促销策略及广告创意的制定。

6、各种优势资源的整合能力，加强客户关系的管理，做到公正、廉洁，维护公司的形象及利益。

7、能众观大局，宏观、微观市场动态有真知灼见的认知，并能掌握行业的各种信息和相关理论，演绎到行业的全程开发之中。

8、掌握了解公司的发展战略和目标，并能有条不紊地按项目开发进度计划分解完成各项工作。

9、能以身作责完成重要工作，并能有效的发掘员工的潜能，发挥部门的团队精神。

10、加强管理工作，充分发挥“四要”原则：

1）工作要有目标和计划；（落实到每一周，重要工作落实到每一天）

2）过程要监控，发现问题随时进行修正；

3）结果要考核；（做到数量、质量、完成时间的考核）

4）信息要及时反馈

11、主动完成领导布置的其他工作，及与其他各职能部门的协调工作。

**第四篇：营销策划部职责**

营销策划部职责

地产市场实际运作的竞争力=对市场形势的判断能力+准确的市场定位及目标客户的捕捉能力+产品开发及策划的创新能力+各类资源的整合能力+卖点的储备及推广能力我们市场部的具体工作也是围绕以上五个竞争力来进行。

一、策划部的工作职能策划人追求的目标----通过创造性的思维对产品进行准确定位、推广，且要用最少的投入为企业创造更大的价值。

1、策划部在项目开发中的位置和作用本部门是企业执行前营销的主要职能部门，80%的工作应该在项目的前期定位阶段，20%需要贯穿再整个项目开发的各个环节中，为项目的开发和销售提供支持的平台。

2、工作内容（程序）主要分以下七个方面：1）市场调研、策划；2）项目投资营销策划；3）项目建筑规划的营销策划；4）各种资源的整合能力；5）项目形象展示策划；6）项目营销推广策划；7）企业的品牌塑造及宣传工作。营销策划部职能描述

1）市场调研、策划Ø宏观调查Ø区域内外市场供、需调查Ø竞争楼盘调查Ø相关市场调查报告编写（包括综合及个案分析报告）Ø相关项目的各种文案策划及推广素材积累Ø消费者座谈会，及时掌握了解准客户需求，积累收集相关信息和资料，并对产品的定位随时进行调整。Ø编写项目可行性研究报告及论证（内、外部环境分析及市场、技术、经济的可行性分析）

2）项目投资营销策划Ø项目用地周边环境分析Ø地块区域发展现状及其趋势判断Ø土地SWOT分析Ø项目市场定位（包括形象、目标客户、功能、规划形态等）Ø项目投入产出分析（项目成本估算报告编写）Ø项目定价模拟Ø投资风险分析及其规避方式提示Ø开发进度总计划拟定

3）项目建筑规划的营销策划Ø项目规划任务设计书编写、论证Ø项目地块分析Ø物业形态定位、总体规划布局Ø建筑风格、外立面风格、色彩定位Ø户型配比定位、户型结构设计定位Ø建筑工艺、主要建材、设备选择定位建议Ø室内空间布局装修概念提示Ø项目环境设计及艺术风格提示Ø营销中心概念设计提示Ø小区未来生活方式提示

4）各种资源的整合能力适应公司发展及项目开发、推广需要的各种优势资源的有效整合Ø广告、园林景观公司、模型、印刷、展览设计相关合作单位甄选Ø合作单位的管理

5）项目形象展示策划Ø项目模型、效果图、3D动画设计Ø楼书、海报、宣传册、纸袋Ø项目视觉识别系统核心部分Ø延展及应用部分（包括户外、车身等）Ø工地环境包装设计Ø售楼中心包装设计Ø物业管理系统包装设计

6）项目营销推广策划Ø客户群定位分析Ø价格定位及策略Ø入市时机策划Ø物业强势、弱势提示与处置方法Ø主卖点及广告语荟萃、储备、Ø分阶段广告策略及主题制订Ø媒介策略及组合Ø阶段性系列公关活动策划、现场包装、组织实施Ø推广费用预算、计划Ø对营销推广效果的监控、评估及修正。

7）其他工作Ø销售部架构策划及组建工作Ø市场信息收集整理反馈Ø公司品牌建设策划Ø企业刊物编辑工作Ø公司网站建设 Ø配合其他职能部门，充分发挥团队精神，完成项目的各项策划工作 Ø完成公司布置的其他工作

二、策划部各岗位职责描述

一、职位名称：策划部经理

（一）基本素质要求：1）思想道德水平高，勤奋、敬业、责任感强；2）具有

较高的综合素质和系统理论；3）能以身作责，管理协调能力及亲和力强；4）熟悉市场营销理论；5）熟悉了解房地产相关物业建筑知识；6）能较熟悉的掌握使用计算机；7）具备相当的交际能力和公关能力；8）文字及语言表达能力较强。

（二）职责描述：

1、遵守国家法纪、法规及公司的各项规章制度。

2、具备良好的职业道德和职业素养，高度认同公司的价值体系，忠诚于公司的事业。

3、谙熟房地产全程营销策划，具备楼盘职业操守的素质。

4、能独立完成项目的相关定位策划案、市场调查报告、规划任务设计书的编写。

5、项目策划推广、促销策略及广告创意的制定。

6、各种优势资源的整合能力，加强客户关系的管理，做到公正、廉洁，维护公司的形象及利益。

7、能众观大局，对房地产宏观、微观市场动态有真知灼见的认知，并能掌握房地产的各种信息和相关理论，演绎到房地产的全程开发之中。

8、掌握了解公司的发展战略和目标，并能有条不紊地按项目开发进度计划分解完成各项工作。

9、能以身作责完成重要工作，并能有效的发掘员工的潜能，发挥部门的团队精神。

10、加强管理工作，充分发挥“四要”原则： 1）工作要有目标和计划；（落实到每一周，重要工作落实到每一天）2）过程要监控，发现问题随时进行修正； 3）结果要考核；（做到数量、质量、完成时间的考核）4）信息要及时反馈

11、主动完成领导布置的其他工作，及与其他各职能部门的协调工作。

二、职位名称：平面广告设计师

（一）基本素质要求：1）勤奋、敬业、责任感强；2）熟悉了解房地产相关物业建筑知识；3）熟悉平面广告设计软件及其他相关应用软件；4）掌握平面广告基本设计能力、设计风格及审美理念，提高设计水平；4）熟悉各类广告媒介相关信息及基本运作方式；5）熟悉与了解广告发展的动态设计潮流及最新广告设计理念。

（二）职责描述：

1、严格遵守公司的各项规章制度，高度认同公司的价值体系。

2、在广告、活动的制作发布上不谋取个人私利，不透露公司重大广告策略。

3、VI系统延展、设计应用，集团员工手册设计、物管公司员工手册设计、公司画册设计。

4、参与户外广告设计、项目装饰设计及制作、售楼处平面布局示意图设计；售楼处销控表及其它销售资料设计。

5、项目施工现场看板设计、指示图设计制作。

6、印刷品广告的方案拟定及运作。

7、项目促销及公关广告活动的现场设计，参与项目房交会展销展示活动设计及制作。

8、项目楼书、各种宣传册、宣传期刊的设计及制作，参与电视广告、广播广告的策划设计。

9、协助及配合市场部的其他推广工作。

三、职位名称：规划工程师岗位职责

（一）基本素质要求：1）勤奋、敬业、责任感强；2）协调能力及亲和力强；3）熟悉市场营销理论；4）熟悉了解房地产规划及物业建筑知识；5）能较熟悉的掌握使用计算机；6）具备较强的交际能力和公关能力。

（二）职责描述：

1、遵守公司各项规章制度,高度认同公司的价值体系。

2、掌握了解建筑规划基本知识及相关法规。

3、熟悉房地产开发流程及相关规划手续办理。

4、对项目相关配套设施建设及完善提出可行性建议。

5、协助部门经理搞好项目的前期的市场定位及产品定位工作。

6、基于项目的市场定位的基础上,加强与设计单位在规划方案设计阶段的沟通,使其能够准确把握公司及市场需求方面的意图；协助设计单位做好前期的方案设计工作。

7、负责向设计单位提供公司关于设计工作的全程意见和建议，重点把握好对户型、规划平面布局、景观

规划、小区生活及环境配套方案的修改和完善。

8、分阶段组织召开潜在消费者座谈会，并及时反馈相关信息。

9、优质、高效地完成上级安排的各项工作。

四、职位名称：文案策划

（一）基本素质要求：1）勤奋、敬业、责任感强；2）熟悉市场营销理论，有较丰富的涉世经验和深厚的文化底蕴；3）熟悉了解房地产相关物业建筑知识；

5）能较熟悉的掌握使用计算机；6）创意及文字表达能力极强。

（二）职责描述：

1、遵守公司的各项规章制度；高度认同公司的价值体系，忠诚于公司的事业。

2、在与广告、媒体配合过程中不谋取个人私利，不透露公司重大广告策略。

3、谙熟房地产全程营销策划及项目的推广程序。

4、项目策划推广、促销策略的制定，并建立相关素材推广库。

5、能独立完成项目的相关策划文案、市场调查报告、企业刊物文案、广告策划案的编写。

6、项目楼书、各种宣传册、宣传期刊的文案编写工作。

7、配合广告公司做好项目报版广告主题拟定及广告创意设计。

8、对房地产宏观、微观市场动态有真知灼见的认知，并能掌握房地产的各种信息和相关理论，演绎到房地产的全程开发之中。

9、协调配合部门经理做好其他方面的工作。

五、职位名称：客户助理

（一）基本素质要求：1）勤奋、敬业、亲和力强；2）熟悉了解项目的概况、对产品有深刻的认知3）了解房地产相关物业建筑知识；4）能较熟悉的掌握使用计算机；

（二）职责描述：

1、遵守法规及公司的各项规章制度；高度认同公司的价值体系，忠诚于公司的事业。

2、熟悉房地产的销售流程及相关资料的准备。

3、熟悉了解企业的发展目标及项目的建筑规划、户型、景观、配套等方面优势特点，能掌握运用相关的统一说词。

4、具备相当的交际公关能力，注重仪表礼仪，具备电话接听、产品推介方面的技巧，做好客户的购房参谋。

5、能维护公司形象，不透露公司重大商业策略和秘密。

6、做好信息反馈及客户档案的管理工作。

7、协助部门分阶段举办消费者座谈会，并拟订相应计划。

8、协调配合部门经理做好其他方面的工作。

**第五篇：营销策划部职责**

营销策划部职责

（一）市场调研和项目可研

1.负责利用各种渠道开展对目标市场的信息收集工作；

2.负责对所收集到的信息进行分析并形成调研报告；

3.负责房地产开发类项目可行性研究并形成相关报告；

（二）营销策划管理

1.负责组织编制项目整体营销策划方案并组织相关营销推广活动的实施；

2.负责组织对广告设计和媒体宣传单位以及项目营销策划机构的选择；

（三）销售管理

1.负责销售代理机构的选择并对其进行监督和评价；

2.负责制定楼盘销售价格并实时掌握签约、回款等销售指标；

3.负责组织销售案场的布置设计和维护工作；

（四）客户关系管理

1.负责客户投诉等反馈信息的收集并协调相关部门进行处理；

2.负责房产证和银行按揭的办理等售后客服工作以及客户资料的归档整理；

3.负责对物业公司的日常管理和监督。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找