# 2024年市场营销方案总结(3篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-11

*为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。市场营销方案总结篇一（一）、宏观环境分析：1....*

为了确保事情或工作有序有效开展，通常需要提前准备好一份方案，方案属于计划类文书的一种。方案书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇方案呢？以下是小编精心整理的方案策划范文，仅供参考，欢迎大家阅读。

**市场营销方案总结篇一**

（一）、宏观环境分析：

1.政治环境。我国现阶段政治环境较稳定，没有出现严重的经济政治冲突、问题。国家的管理为我国居民保证了银行的信誉，使我国居民更放心地参与网上银行的交易活动，支付宝卡通也有了更广泛的发行空间；我国大力支持创新创业，这为小额贷款卡的发展提供了一个良好的条件。

2.自然环境。人类活动在经济发展的同时也给自然环境带来了很大的负担。二氧化碳的大量排放造成的温室效应，使人们更加关注环保问题。为贯彻科学发展观，坚持走“可持续发展”道路，用低碳信用卡为客户建立“个人绿色档案”，这是一个有效的节能减排方法。

3.经济环境。目前，世界整体经济形势仍是较严峻的，国际金融危机对世界经济的增长造成巨大威胁，中国的经济也有着重大阻力。但是，国内的宏观经济是呈稳定增长趋势的，资本市场不断发展及居民费结构和理财观念的转变带来良好契机，政府对银行的支持依然强劲。网上交易、鼓励创业，这些都对国经济的发展起了很大的推动作用。

4.竞争环境。我国加入世贸组织之后，随着国际银行巨头的涌入，如花旗、汇丰等全球知名的大银行团都已经在中国开设了分支机构，他们具有良好的信誉、优质的服务，这对国内的一些银行造成相当的力。我们的银行业必须开辟新的发展空间，因而在此时我们开始了网上银行，小额贷款卡，低碳信用的发展之路。

5.人口环境：20xx年x月xx日，中国互联网络信息中心（cnnic）发布《第xx次中国互联网络发展状况统计报告》。报告显示，截至20xx年xx月底，中国网民规模突破x亿，达到xx亿，全年新增网民xx万报告显示，中国手机网民规模达到3.56亿，同比增长xx%。随着网络的普及和广泛应用，网上银行、支付宝卡通这样的新兴交易平台，会得到更多人的青睐。另外，人口问题，也使得就业困难的问题更加严峻，创业的人会越来越多，小额贷款能更加体现其优势性。

（二）金融产品swort分析

1.优势

（1）信息优势。xx银行地处xx，由于长期服务本地市场，xx银行与地方政府和客户关系密切，对辖区内经济、社会等情况比较熟悉具有较好的环境以及市场优势。

（2）政策优势。政府应建设新农村的要求，加大对农村的投入和政策优惠。银行以支持“三农”和地方经济发展为己任，原则明确，市场目标明确，在本地易得到政府的支持。

（3）环境优势。xx市持续高速的经济增长，环境及城市化进程的推进。

（4）自身优势。改革开放以来，我国金融业发展很快。在整个金融机构组织体系中，中小型银行是发展最为迅速、活力的一个群体，它们以特有的生机与活力，活跃于经济领域，其作用不容小觑。中小银行业务规模发展的快，经济效益良好，经营范围逐渐扩大这是企业自身的发展优势。

2.劣势

（1）知名度。大量的走访、问卷、电话等形式的调查表明，广大市民、中小企业对xx银行了解甚少；规模不大，便捷性差，也会导致xx银行不能成为首选。

（2）认知度。xx银行于xx年x月正式开业，市场对其认知度很低，与四大国有银行相比竞争力处于下风。很多市民对xx银行的认知只是达到“农村合作信用社”的水平，对于从“xx储蓄到“商业银行”的转型并不了解。

（3）形式。业务领域狭窄，产品创新能力差，无法为客户量身定做出个性化、差异化的产品，没有及时更新新颖地吸引顾客的业务。

（4）员工水平。经过与其他银行对比，xx银行员工整体综合素质不高，专业化水平相对较弱。

（5）服务水平。缺乏有效的营销服务体系，售后服务不到位。

3.机遇

（1）在产品的推广及服务方面加大力度宣传，拓宽市场份额。如可在学校，娱乐及公共场所进行现场的互动宣传，使得更多的人了解并接触到相关的金融产品。

（2）政策壁垒的破冰，使农村中小金融机构获得了巨大的发展空间。

（3）世界生态环境日益恶化，发展低碳经济已成为全球共识，开展碳交易正是人们利用市场机制引领低碳经济发展的必由之路。在低碳经济背景下，中国商业银行应积极应对，正视经济转型所带来的机遇与挑战，不断推动金融产品创新，积极参与中国碳交易市场构建，逐步建立健全低碳金融体系，迎接未世界低碳经济新格局的挑战。

（4）近些年，xx银行业取得了飞速的发展，在经济全球化形势下，xx银行业面临着巨大的机遇：宏观调控给商业银行经营带来的机遇；经济发展模式的变化对商业银行带来的机遇；另外，很多商业银行把房地产开发贷款、按揭贷款作为主要投资方向，商业银行要在企业发展模式变化的过程中，不断寻找新的核心客户，这其中可能有经营新材料、新能源的，这些产业将来会有更好的前景。

4.威胁

（1）世界金融危机的影响下，世界经济尚未走出低谷。

（2）外资银行的进入，众多新成立的中小银行是市场竞争更加激烈

（3）受部分地方现行政策的约束，向其他地区进行扩张受到限制。

（三）市场竞争分析

（1）我国商业银行是国家经济发展的重要支柱，金融宏观调控的市场基础，国家经济中起着举足轻重的作用。在经济全球化和金融一体化加速发展的今天，我国商业银行将越来越受到外资银行及全球经济危机的多层冲击。

（2）国有商业银行在我国金融体系中居绝对垄断地位，使中小银行面临现实的市场竞争压力。高度垄断的市场必然出现不正当竞争行为，中小银行体系面临极大地挑战。近年来，由于市场份额不足，资金力较弱，电子化水平不高，国内中小银行出现了三大病症：自有资金比例严重不足；信贷资产质量低下；业务品种单一，盈利水平低下。如何及时改善中小银行的生存环境，妥善、解决这些病症，将直接关系到中小银行的生死存亡。

（3）要想保持竞争力的优势，就必须明确竞争力所处的状态，随着环境要素的变化而对竞争力不断地进行诊断、培育和巩固，维持和扩大竞争力拥有者和竞争对手之间的距离。否则，竞争力就会被模仿甚至赶超。因此，做好这一工作的前提就是建立一套科学合理的评价指标体系，对综合竞争力做出及时、正确的评价，不仅是社会公众对中小银行的特点、各项业务的优势有所知晓，同时银行本身也可以明确自己的竞争优势和市场位臵。

（四）企业形象分析

xx银行前身是xx储蓄。该行秉承人民xx、为人民的优良传统，充分发挥在地缘、人缘、机制等方面的特点和优势，以支持“三农”和地方经济发展为己任，紧紧围绕“以市场为导向、客户为中心”的经营理念，建立健全现代企业制度，明确市场定位，依托现代科技手段，加快金融产品和服务功能的创新，突出个人业务、零售业务，全面服务百姓生活，积极向产权清晰、经营情况良好的中小企业、微小企业倾斜，获得了良好的社会效益和经营效益。

（1）竞争力大：

除国有银行外，中国目前有很多家中小银行，如xx银行，也有一些事大型的外资银行，xx等。xx银行在知名度，产品创新能力，服务体系等方面与之相比都存在着很大的欠缺。

（2）创新能力差：

中国银行业目前面临的主要挑战之一就是产品创新和服务创新，在调查中发现，xx银行的网上银行、小额贷款卡这些金融产品在很多家银行都有，非常普遍，并不是它独具的特色。

一、提高知名度，为银行今后更好的发展做铺垫，实现其终极目标“成为全国的农村合作银行”。

二、遵循其办行宗旨“立足当地，支持三农，服务社区”。

三、树立更佳的企业形象，富有社会责任感，坚持科学发展观，走可持续发展道路。

四、将绿色环保的绿色银行理念深入人心。

（一）网上银行：

1、通过互联网，为xx联合银行个人客户提供账户查询、转账汇款等金融服务的网上银行渠道，品牌为“丰收e网”。通过在人流中多产所如公交车、学校、院、商业街等地广告大力宣传推广期间跨行转账手续费最低1元，系统内转账免费免证书免年费，免费送usbkey的优厚待遇，让更多人知道xx联合银行的特色业务。

2、网上银行的开通减免一定费用，如u盾工本费及密码重臵费用，同时宣传推广时期开通网上银行免费赠送网银盾，对外宣传开通网上银行的服务可以获取额外积分等。

3、网上银行可以和家庭成员绑定，家庭成员办理家庭卡后如在网上付款时有一方卡里没有足够的现金可以直接跳转到其他家庭的卡里进行累积，而不需要手续费，在开通网上银行的同时可以同时再绑定手机银行。

（二）小额贷款卡：

1、面对各大高校，中小企业进行大力推广，鼓励各大高校中想创业的有志青年，多鼓励多帮助这些有想法的人，让他们利用小额贷款完成自己的创业梦想。

2、在学校及周边娱乐场所进行小额贷款卡宣传，主要的金融产品要打响知名度由于提倡绿色消费环保，可以通过分发可再生环保纸袋让同学在上面用笔写出自己对于未来的畅想，随后即可赠送纸袋，里面附带上小额贷款卡的相关介绍。

3、针对中小企业的贷款，有积极鼓励优惠政策，可以提供企业信息交流平台，若有相同想法的合作人，可通过xx联合银行的借款，实施创业。

（三）丰收卡支付宝卡通：

1、以xx联合银行前背景xx农村合作信用社为铺垫，继续发展丰收卡，并更快的融入新的背景，进入经济快速发展的社会，并依据年轻人的喜好，在丰收卡上增加了支付宝功能，使丰收卡更适合各年龄段的消费群体，范围更广，使用更方便、快捷。

2、丰收卡支付卡通可以多元化自己的开通方式，银行柜台开通，网上开通，手机开通等形式，更方便客户使用。

3、丰收卡支付宝卡通可以与国外网站进行合作。目前的网购只是局限在国内的，要想从国外网站购买商品的话一般是采取国外代购的方式的进行的，本行可以以此为突破点率先与一些国外购物网站进行合作，提高银行的特色服务。

（四）低碳信用卡：

1、低碳信用卡使用环保包装材料，使可再生资源合理利用。

2、低碳信用卡每消费一笔钱即有积分计入“个人绿色档案”，建立个人绿色基金，将所积金额用于环保事业。

3、低碳信用卡与xx旅游业相结合。在卡片上印刷xx的特色景点，如西湖十景、新西湖十景、千岛湖景色等不同风景图案。提倡绿色旅建议一家人在学习工作之余，走出家门，领略优美风景，增强环保意识享受属于自己的健康生活。

4、联手xx各高校大学。大学生是最能接受新鲜事物，培养大学生的环保意识的同时，又能扩大银行低碳信用卡影响力、发行量，增加银行收益。

5、设立【手拉手】套餐，凡以上的客户一同在xx联合银行办理信用卡，即免去每年的年费，并且在原有的偿还能力基础上按照一定的比率可以提高其透额度，办理的人员越多比率越高。办理当天亦获得华元电影院的抵价券。

1.提高银行内

2.化繁为简在营业厅办理手续过程复杂繁琐，取消一些不必要的中间环节，提高工作效率。完善网络制。如果可以在网上直接办理的业务，在官方网站上写明具体的操作过程，节约时间。

3.扩大企业规模，在xx范围内增加多个网点。

4.宣传企业，打响企业知名度，在公交，电视上做与绿色旅游相结合的系列宣传广告，深入到各高校，企业进行品牌的推广服务。

5.健全售后服务机制，针对老客户和新客户采取不同的措施，做到吸引新客户，留住老客户的目的。一旦银行内部有调整应及时通知，新业务的推广也及时宣传到每个客户。

6.针对其他的一些客户群体，本行可以通过主动上门，电话，邮件等形式进行推销。

7.在各高校大学中举办一些以环保为主题的活动，同时大力宣传本行金融产品“低碳”的特色，大力推广网上银行、丰收支付宝卡和低碳信用卡等金融产品，以此来迎合目前年轻消费群体绿色、环保、时尚的消费理念，顺利地打开大学生市场。

8.积极鼓励大学生自主创业，降低办理小额贷款的门槛。通过举办一些关于自主创业的讲座来打响其在大学生中的知名度。

9.鼓励农民走农业现代化道路，由于农民的文化水平较低，在农业现代化上，本行应该加大宣传力度可以通过播放宣传片的形式激发农民的兴趣，由此，将小额贷款卡成功打入农村市场。

10.在营销形式上，本行可以通过主动上门，电话，邮件等形式进行推销。

**市场营销方案总结篇二**

随着科学技术的不断发展，互联网的时代早已来临，目前人工智能、大数据技术已经成为人们喜闻乐见的事物，在不同的行业都得到了广泛的应用，可以说直接或者间接的改变了人们的生产生活方式，在政治、经济、文化当中都有不同的体现，当然，市场营销所受到的影响可谓是最明显的。尤其是现阶段电子商务行业的兴起，在很大程度上冲击了传统的营销模式。而如何利用好大数据技术来促进市场营销模式的转变，不同的企业都应该引起深思，只有这样才能够进一步的促进企业的市场营销工作开展得越来越好，才能够让企业的产品在市场竞争中处于不败之地，从而为企业提供源源不断的效益，促进社会主义市场的繁荣发展。

大数据是时代的发展必然产物，它是借助于互联网技术所新发展起来的一种网络工具，其特点就在于涉及的数量非常庞大，如果只是采取传统的数据处理方式不能够有效的进行分析处理，需要利用专门的大数据工具才能够对信息进行有效的加工利用。信息在得到处理之后，可以分析数据之间所存在的紧密联系，不同的信息能够折射出不同的规律，将这些规律信息应用到日常的生产和生活当中。例如，如果有效的利用大数据技术对不同的网络社交、购物等平台进行数据分析，就可以得出不同的客户对于不同产品的需求，这有利于结合客户需求对产品进行开发，而且还可以根据分析的结果制定合理的营销策略，打响企业产品的知名度，由此就可以增加企业产品的销售数量，提高企业的利润水平。

1.企业长期营销计划的制定受到影响

一个企业的营销计划可以说是关乎企业生存的重要决定，直接影响到销售的业绩。随着大数据时代的来临，市场变化莫测，产品周期普遍缩短，这给制定长期的营销计划增加了更多的困难性和不确定性，企业需要根据市场的变化随时调整营销计划，这必须要借助大数据技术才能够精准的掌握市场的变化情况。由此可见，长期营销计划重要性不同传统的销售模式中那么重要，再加上以往的长期营销计划一般要反映企业三年甚至更多的营销情况，但是目前基本上都是以一年为期。

2.传统营销手段的效果逐渐降低

以往的营销方式多见于电视广告、展板等，这样的传统营销方式往往缺乏吸引力，与客户之间不存在互动性，所以必然收不到相应的营销效果。随着互联网时代的来临，越来越多的人开始乐于游览网络上的信息，移动客户端的使用数量也在与日俱增。人们已经开始习惯在移动网络上进行交流，这几乎已经成为了时代的必然发展趋势，那么就要求我们要充分利用大数据技术，将产品展示到不同的网络营销平台上去，只有这样才能够保证企业在新的市场竞争当中保持良好的优势。

3.市场调查方式发生改变

大部分的企业在进行市场调查的时候，往往局限在抽样调查的层面上，但是如果仅仅根据这样的调查结果去对整个市场环境进行预测，制定相应的销售策略，可想而知差异是必然存在的。但是如果采取大数据技术去进行全面的市场调查分析，通过对大量的数据去进行深入研究，得出的预测结果的准确度会更高。很明显，抽样调查显然已经不能够适应当前时代的发展了，不仅如此大数据技术还可以将市场调查从线下转为线上线下综合分析，通过购物平台的信息进行收集，可以收集到不同人群对于产品的了解、需求等等，以此再来调整相应的销售策略，想必一定能够事半功倍。

1.采用个性化的营销策略

随着时代的不断变迁，现阶段越来越多尤其是年轻的消费者，消费个性化需求越来越受到追捧，针对这样的营销环境，企业就应当制定出个性化的营销策略，提高营销方式的针对性和独特性。大数据技术在个性化分析上提供了很好的便利，通过该技术可以分析不同用户的信息，辨别不同消费者的需求、爱好等，包括特定消费者的消费习惯、经济能力、购买方式等等，组合不同的产品推荐给客户，可以有效地提升企业产品的销售量。

2.加强客户关系管理

应对激烈的市场竞争最为有效的一个办法就是维护好客户关系，对于客户的需求，尤其是潜在需求要充分了解，企业的管理者要重视客户关系的管理工作。除了传统的客户管理的方式以外，也可以采取大数据技术的管理模式，对于已经掌握的客户信息进行深度分析和挖掘，根据其对应的产品需求，提供最合适的产品，一方面能够更好的笼络住客户，同时也可以有效地增加企业的收入利益。这要求在日常的工作中，客户信息的录入、客户信息更新、定期的分析都是必不可少的，只有这样才能够保证作出正确的判断。

3.改变企业营销部门的人才结构

由于当前大数据技术在越来越多的企业当中得到了有效地应用，但是要想充分的发挥技术优势，就必须有效地改善营销人才结构，要充分的引入大数据专业性的人才，开设专门的岗位为市场营销的数据采集和分析提供技术支持，这也是当今发展的必然趋势要求。

总的来说，在这样的时代背景下，市场营销的策略也应当适应新的形势发展，积极利用大数据及时来有效优化市场营销的工作效率水平，这就要求部分企业应当积极引进专业的人才技术，以此保证大数据技术能够有效的为市场营销工作服务。

**市场营销方案总结篇三**

在我校发行的有关英语学习的报纸和杂志有21世纪报、英语周报、英语辅导报、疯狂英语等七种，竞争异常激烈，目前我又了解到学习报的英语版正在大量进入我校市场。据了解他们的销售模式只是单纯的在大学校园宿舍进行推销，但覆盖面不广，往往是各据一方。但后期报纸或杂志的发送成了最大的问题，往往出现发送报纸或杂志不及时，或报纸积压的问题，没有给学生留下好的印象。这对于刚进入我校市场的新东方英语是一个不错的有利条件。

推销对象：xx工业大学20xx级本科新生

对象总人数：预计本科新生在xx人左右

对象需求分析：

       （1）对于刚踏入象牙塔里的大学生来说，他们心中早已经有了自己的英语学习目标，考过英语四六级，然后像更高的目标奋斗。

（2）在我校，由于新生进校十天左右会有一个英语分班测试，对于远离考试几个月的学生来说会比较重视此次考试。然而事先不知情的他们很少有人会带上以前的课本或者资料，因此这也是新东方英语推销的有利切入点。

（3）现在英语四六级的试题改革，对当代大学生英语水平有了更高的要求。提高英语成绩的有效方法也是最基础的方法就是扩大词汇量。寻找一份有效地能帮助自己扩大词汇量并提高自己英语整体能力的资料是许多刚进校的学生想知道的，同时考过英语四级也成了学生学习英语的目标。

（1）推销市场实地分析：xx工业大学地域广阔，宿舍分布较为集中。

（2）推销人员：为了进行较好的市场宣传与推销，推销人员应遍布学校新生各个宿舍区，这样才能做到有利的宣传与推销，在第一时间抢占校内较多市场，同时为以后报纸的配送提供了更多的方便。同时考虑到男生进入女生宿舍不方便，推销人员应有一定的男女比例，通过这些建立有利的地理优势！

      （3）鉴于对市场实地的分析，估计总共需要xx人左右的推销员分布在校园各个新生宿舍进行宣传与推销，至于后期发送杂志大概需要x人。

宣传主题：读新东方英语，做未来的主人！

推销宗旨：诚实守信，服务至上，让顾客满意！

前期准备：

（1）人员招募：考虑到前期推销的艰难性，我将招募比较有责任心的、想做的并且想执着地干下去的同学和朋友，特别是以前有过推销经验的同学和朋友优先。同时也要考虑到人员地域的分布和性别比列，将招募的人员分为5个小团队，其中一个小团队为女生，并选择能力较强的人为队长。

（2）人员培训及经验交流：作为推销团队，就应该有团队精神，同心协力将推销的事情做好。团队精神的培养需要团队成员更多的相处和彼此的了解。为了获得更好的推销成果，掌握一定的推销技巧是不可少的。虽然个人的智慧或者经验是有限的，但积水成河，聚沙成塔，团结的力量是无穷无尽的，要求我们能够广泛的汲取经验并互相交流。除此之外，更要努力学习理论知识，多学习有关推销的技巧。

（1）提前两天到校，制定推销详细规划步骤。

（2）协调组织成员，鼓舞士气！

（1）定点宣传：新生入学阶段，在宿舍的主要路口设接待点。为新生及其家长提供免费饮水并制作相应的宣传版进行平面宣传。同时如果条件允许可以适量地提供免费报纸。

（2）宣传与推销：新生入学的时段到新生宿舍进行宣传推销。

（3）抓住老乡会的时机，帮忙新生了解大学生活及英语学习，为新生对大学的诸多困惑进行解答，同时对英语的重要性和学习方法进行讲解，借助推销我们的报纸。

（1）首先要给人一种亲切的感觉，自我介绍很重要，带上学生证是必须的，作为学长或学姐的我们要在新生们眼中是很值得信赖的。可以以学长或学姐的身份向他们介绍学校情况，像交朋友一般。交谈时要面带微笑，拉近彼此间的距离，言语中透露大学英语学习的重要性：作为我校的大一新生，进校后会有一个英语分班考试，这将决定他们在那个级别的班里学英语。讲清楚分班考试的重要性，快班的同学的英语老师较好，有利于他们的英语成绩的提升，更早的参加英语四级考试。而且很多同学来校时没带任何与英语有关的书或资料，买了这份杂志可以为考试做些准备，找回英语的感觉，同样可以受用于以后大学英语课程及英语四级的学习。

（2）推销时要带上一份样品，言谈应尽量言简意赅，切入推销主题时不能表现得太商业化，这会使得新生们显得反感。

（3）如果能顺利的推销出一份杂志，一定要开正规的订阅发票，最好该杂志专用的。还要留下校园主管的联系方式，如有任何报纸发送方面的问题可以向校园主管反映。同时推销人员还要主动留下自己的联系方式，主动提出什么问题都可以找我们学长或学姐。即使在某个宿舍没能推销成功，同样要以学长或学姐的身份留下联系电话，一来可以留给新生回头机会，二来可以向他或她的室友进行宣传，为以后征订的人留下途径。

（1）每天从各队长处收集整理最新征订情况。

（2）每天开队长会，共同解决推销中遇到的问题。

（3）每天开组内会，鼓舞团队，齐心协力！

（1）基于前面对于市场实地的分析，后期发送杂志同样做到方便快捷。因此会在校园各个新生宿舍选取个别人作为发送员，对每期的杂志进行及时地发送，给新生以满意的服务和印象，同时这也是占据市场和扩大市场的有效途径。

（2）鉴于其它杂志和报纸在发送方面存在的漏洞，给新生客户造成了很不好的印象，有人甚至提出退款，所以后期的发送服务一定要及时、周到，据此建立读者反馈机制：根据各个宿舍区征杂志订的人数安排该区域内发送员（一个发送员负责一个宿舍楼）；另外发送员也要受到新生客户的监督，客户对杂志发送方面的问题，如发送不及时、错发、漏发等问题均可向校园主管反映，由校园主管处理解决，通过这些来间接地监督和考核业务员的业绩。

（3）为了避免错发、漏发等问题，需要制作相应的表格将杂志发送员所负责的学生信息进行汇总，每发一份杂志在表上做好相应记录，使发送工作有条不紊进行，避免出现问题而引起客户的不满！

对每位订购客户进行问卷调查，提出杂志的优点和缺点，有利于报纸的改进和发展。

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