# 营销年度工作计划(五篇)

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2024-07-03

*营销工作计划 营销年度工作计划一利用现有的渠道做好酒店业务的宣传工作以便于吸引更多的客户，由于10月份有国庆长假的缘故完全不用担心酒店没有客户，但如何最大化利用酒店本身的资源来吸引客户是作为营销人员的自己需要思考的问题，针对这点应该要策划好...*

**营销工作计划 营销年度工作计划一**

利用现有的渠道做好酒店业务的宣传工作以便于吸引更多的客户，由于10月份有国庆长假的缘故完全不用担心酒店没有客户，但如何最大化利用酒店本身的资源来吸引客户是作为营销人员的自己需要思考的问题，针对这点应该要策划好国庆假期的活动并推出折扣力度较大的新业务，这样的话无疑会让酒店的活动变得更有吸引力从而让更多的客户前来入住，而我也应该要加大宣传力度并和部门的同事进行这方面的探讨，一方面要对酒店官网进行更新与维护从而让更多人了解这方面的信息，通过网络平台的宣传并结合本地的旅游特色从而产生更好的效果，另一方面则是通过传单或者横幅的方式让附近的\'居民了解到酒店活动的消息。

做好酒店老客户的维护工作并询问对方是否有入住的打算，针对这点主要是利用10月份假期的优势给老客户送去节日的问候，让他们了解到酒店活动的相关信息并从而起到良好的营销效果，除此之外也要积极联络新的客户并做好这方面的开发工作，既要通过电话通话的方式起到良好的宣传效果又要在对方咨询的时候积极应对，须知酒店效益的提升也能够促进营销部门的整体发展自然要引起重视，在宣传的过程中也要注重客户信息的收集与整理并积极联络有意向的客户。

加强对营销人员的培训以便于更好地完成酒店领导安排的任务，通过培训提升营销人员的业务能力是10月份需要认真对待的事情，由于营销部门员工数量较少的缘故自然需要具备较高的综合素质才能够完成领导安排的任务，再加上10月份计划招聘新的营销人员自然得要做好前期的培训工作，既要对营销工作的性质有着足够的了解又要明白如何为酒店的发展吸引更多的客户，包括对酒店老客户的维护都是营销人员需要掌握的工作技巧。

无论是宣传工作的展开还是对新老客户的开发都是为了酒店的效益着想，所以作为营销部门员工的我也应该认真做好10月份的各项工作，至少要通过自身的努力创造更多的效益才不会辜负酒店领导的栽培。

**营销工作计划 营销年度工作计划二**

根据旅行社目前的经营现状，我社如想在有限的市场份额面前占有一席之地，就得具有超越单纯价格竞争的新竞争思路，以创新取胜，以优质取胜，以价廉取胜，以服务取胜，以快速取胜，以促销取胜等等，旅行社营销工作计划书。所以，我社明年在加强自身建设的同时，必须加大营销工作的力度，以促进我社的发展，在集团公司的领导下，把旅行社做大做强。

一、在\_\_\_\_\_\_旅行社目前规模较小，且经营能力有限。所以，可以选择在这些细分市场上占有绝对的市场份额。据调查，整个南昌市，甚至江西省的旅游市场上，还没有哪家旅行社是专做商务会议旅游及奖励旅游这一细分市场的，所以我们可以通过这个旅游市场上的空白点来给自己的旅行社做一个市场定位，正如美国学者肯罗曼 珍曼丝所言：定位的精义在于牺牲，只有舍弃若干要点才能重点突出。从而使自己区别于众多的竞争对手，避开市场竞争形成的经营压力。利用集团公司所能带给我们的优势条件，迅速占领市场，成为这一市场的主导型的旅行社。争取在明年承办10个以上的会议团，可采取以下营销计划：

在旅行社设专门的公务旅游业务组。可以提供比如代订饭店客房、代办交通票据和文娱票据，代客联系参观游览项目，代办旅游保险，导游服务和交通集散地的接送服务等，为会议主办方排忧解难，做好后勤保障工作，为与会代表提供丰富而周到的服务。

2.制定一句旅游业务的宣传口号，可以通过一句琅琅上口的宣传口号反映出我社的市场定位。我认为（让我代理你的移动）比较合适。

3.通过一切渠道获取有关政府机关、各企事业单位的商务会议信息。

4.主动出击，承办其商务会议及旅游业务。

5.提供周到而丰富的系列服务。

6.加强与主办方的联系，形成稳定的回头客。

二、除了做好公务旅游这一市场外，旅行社传统的休闲旅游这一块业务要继续做，并且要稳步发展，力争明年达到组团和地接人数20\_\_人次的预期目标。

1、 在旅行社成立休闲旅游业务组。

2、 在休闲旅游业务组内部又可细分为组团业务和地接业务两大部分。

3、 根据不同的业务特点，采取不面的营销活动。力争做一个客户便留住一个客户，建立完整的客户档案，因为维系一个老客户比去发展一个新客户容易地多，可以更容易形成客户对我们的品牌忠诚。

4、 加强与外地组团社的联系与沟通，主动地向他们提供我们最新的地接价格以及线路的变化，并根据他们的要求提供所需的线路和服务，并有针对性地实行优惠和奖励。

5、 主动地走出旅行社，走访南昌各大机关单位、团体、学校、医院、企业等，甚至是深入大街小巷，上门推销我们的旅游产品，这样不仅仅是推销产品，也是在做最廉价的广告宣传。

三、配合集团做好厚田沙漠的销售工作。

我社计划明年在集团公司的领导下，利用沙漠景区的优惠政策，做好厚田沙漠景区的团队和散客的销售工作。目前已和湖北海外旅游集团公司取得了意向性联系，操作实施计划正在筹划之中。

1、 开发厚田沙漠散客天天发这一产品，我们可以充分利用我们现在的资源优势开发这一产品，把我们散客天天发同行价以传真形式发 给南昌市及周边地市的各大旅行社，从而把各大旅行社收集来的散客做成团队形式，从而占领市场。

2、 把营销重点放在本省、本市的企事业单位和大、中专院校，以及中小方面，适时地进行推销，从而把厚田沙漠做成南昌各大学校组织学生组织春游、秋游及开展有益健康活动的首选之地。

四、开发新的旅游产品。 目前的南昌旅游市场，各旅行社提供市民、可供市民选择的都是近几年来一成不变的几条固定线路，我社可根据这一状况，适时地开发出一条或几条新的旅游线路，比如于浙江龙游石窟，九江石门涧等，只有不断地创新，才能保持竞争优势，当然新的旅游线路的开辟也要有顾客消费群体，符合未来市场的需求，这也是我社明年可尝试的一项工作计划。

五、旅行社营销工作应始终处在科学合理的状态中，各业务组的业务各有其侧重点，但同时其他业务也可兼做，并不矛盾。

六、加强售后服务，这对旅行社保持已有客源和开拓新客源都至关重要，形式有打问候电话、意见征询单、书信往来、问候性明信片等。

**营销工作计划 营销年度工作计划三**

本工作计划主要分以下几个部分；1、财务核算 2、财务管理与监督 3、组织架构与岗位职责 4、财务培训学习计划 5、工作重点和难点

一、 财务核算工作

会计报表体系

我部目前的会计报表体系主要包括：

日报：销售日报表、应收帐款日报表

月报：应收、应付报表、实际费用汇总表、往来明细表

年报：现金流量表、费用清算表、实际费用汇总表、 往来明细表

日报和月报通过手工记账和电子手工输入形式制成，并进行必要的检验。

财务人员考核中增加一个项目，即会计报表数据准确性的考核。并以此作为衡量其工作质量的一个重要指标。对工作质量较差者实行处罚，比如末位淘汰制，以促进财务工作质量的提高。

二、财务管理与监督

1、 资金管理

目标：减少财务漏洞

通过内部管理控制，合理筹措、统筹安排运用资金。

资金管理主要包括：存货的管理、应收帐款的管理。

存货的管理包括两个内容：存货的安全性、存货的合理性。商品进出库流程，严格出货管理制度，加强仓库安全设施等手段从根本上来保证。存货的合理性我部主要是通过合理的定货计划急合理的分货计划来保证。加强与供应商的沟通，尽量减少不合理的库存压力，并尽量争取适量的信用额度。一月一小盘，一季度一大盘，做到库存实账相符。

应收帐款的管理，制定客户信用额度表，长期合作客户可做月结算。合作次数较少的客户，做现金结账，收款发货。尽量的减少应收账款。

2、 费用管理

费用报销管理详见报销管理制度，由各个部门负责人及公司领导共同商议得出。需要大家共同遵守，财务部门严格执行。

三．组织机构与部门、岗位职责

会计主管 -某某 出纳-某某

会计员 -某某

岗位职责：会计主管：对公司的财务管理负全面责任，拟定筹资，投资方案。

出纳：负责现金收讫，登记日记帐等

会计员：记录经济业务，组织会计核算；登记帐簿；对帐，结帐；编制财务报表。在会计主管的领导下，从事会计核算，登账，编制报表等某一方面或几个方面的工作。

四．财务培训计划

学习管家婆财务软件，申请一般纳税人做前期工作。了解一般纳税人的管理模式及财务要求。

五、工作重点与难点：

1，控制应收账款，月底做应收应付报表，日常现金报销、支出。应收账款明细每月初2号交领导审核，3号发到各客户财务，并要求盖章回传。

各银行明细账需在每月5号得出上月的明细及结存。每月15号封账，装订凭证。

2，搜集客户信息，包括营业执照，法人代表身份证复印件，税务登记证等。电子版即可

3.库存每月月底及时盘清，如有不符合之处，需打报告上报领导。

**营销工作计划 营销年度工作计划四**

本周营销工作已经得到了基本完成，现对下周营销工作计划制定如下：

1、市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。

2、不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。

3、先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。努力保持\_\_的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

4、下周至少拜访\_\_位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑\_\_地广人多，交通涌堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办理事项。

5、填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少二周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

6、投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸（设备安装图及管线图）。争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

**营销工作计划 营销年度工作计划五**

一、建立酒店营销公关通讯联络网

x月重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。x月计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

二、开拓创新，建立灵活的激励营销机制。开拓市场，争取客源

x月营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善\_\_年市场营销部销售任务计划及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记制，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤.

以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

三、热情接待，服务周到

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，\"全天侯\"服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

四、做好市场调查及促销活动策划

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，掌握其经营管理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

五、密切合作，主动协调

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

x月，营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成销售任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

九月销售工作计划

1.必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批牛b的销售。

2.建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后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。

3.完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。 销售管理是我现在最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的责任心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。

4.培养他们发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。 只有自己问出来的问题自己才能记得住记得牢，我平时再怎么讲碰到问题了一样解决不了。就得他们自己问，我们大家一起解决才行。

5.销售目标。根据下达的任务，把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

最后总结两点就是

1. 提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队

2. 有一个好的工作模式与工作习惯是我们工作的关键。

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