

市场营销计划锦集

时间过得可真快，从来都不等人，我们的工作又进入新的阶段，为了今后更好的工作发展，现在就让我们好好地规划一下吧。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编帮大家整理的市场营销计划锦集，希望能够帮助到大家。

市场营销计划锦集1

一、项目内容

- 1、项目名称
- 2、主要产品
- 3、生产纲领（分阶段实施的要注明）

二、项目单位简介

1、公司名称、地点、历史沿革、资产、主要设施、所有权属（包括固定资产、无形资产、专利、品牌）

2、公司人才：一是领导班子整体素质，二是项目主管和技术主管的个人素质，二是技术队伍的整体素质。素质包括学历、职称、经验、业绩、团队精神、背景。

3、公司经营概述：以表格列出近三年的营业收入、生产效率、技术质量指标、产销率、产利率、人均创收、税前利润总额、市场覆盖率（指地区）和占有率（指占有市场实际需求总量）、资产增值

4、公司现主要产品和生产能力，现新产品开发情况。

三、项目技术

1、项目产品技术先进性：一是与国际领先水平比，与国内同等比，将主要技术性能指标、外观、被新技术更新替代的周期等主要内容列表进行比较。二是用论证报告、用户反愧获奖证书、实物展示等证据说话。三是用人才、专业、业绩、有创意的规划等证明技术创新能力。四是与院校及科研机构紧密的技术合作关系。

2、技术升级的规划和措施。

四、产品质量

即从原材料、外购外协件的采购、生产过程的控制、质量保证体系的动作等方面阐述如何建立有效的质量保证体系。

五、市场需求

1、市场定位：经过市场调查，分析顾客群体，按地区、消费目的、消费水平、消费习惯进行分类，从而确定生产什么产品和产品进入市场的方向。

2、市场分析：

(1) 市场划分：一是区域划分，二是某一档次产品的划分，分别预测市场占有率；

(2) 目标划分：即目标区域和目标占有率。

(3) 目标市场划分策略，即实现市场目标和占有率目标所采取的战略战术。

(4) 市场真挚据市场调查，明确顾客群体之后，要对顾客的消费需求作定量和定性分析。

3、行业分析：

(1) 明确行业现状，特别是主要竞争对手情况（包括竞争对手的人才、创新能力、质量与服务、价格、战略战术和市场拓展等）

(2) 明确竞争和购买类型。主要在哪些层面上展开竞争，从消费对象和产品性能分析购买类型，如群体、个体、季节、交际、投资、配套等。

4、市场预测

六、产品成本和价格定位

1、产品成本：一是产品成本构成及价值；二是如何通过材料采购、生产、管理来降低生产成本。

2、产品销售价格定位（包括定位价格和定位策略，静态价格定位和动态价格定位等）。

七、销售策略

1、销售模式；

2、销售政策；

3、销售措施；

4、促销手段；

5、销售网络；

6、售后服务体系

八、投资总额及构成

1、投资总额

2、筹资渠道

3、建设计划时间表及资金用途构成（体现精打细算，把钱用在刀丸上；对大项目而言，切忌要求资金一步到位）

九、财务分析

1、重要财务指标：近三至五年正常生产所需的资金流量、成本、单位产品利润率、销售金额、投资回报率、资产增值。

2、收支平衡分析，包括与生产能力相适应的最小产出、最在产出所需要的最低支出和考虑到各种风险在内的最大支出，计算盈亏平衡点。

3、计划损益：预计各种风险可能带来的损益额度。

4、计划现金流转：按满负荷生产、资金回笼周期、定额库存、在途发出商品计算资金流量和资金周转周期。

5、计划资产负债表。

十、政策

1、国家宏观产业政策。

2、地方或行业微观政策。

十一、风险

1、任何项目都有风险，没有风险是不正常的。项目在不同阶段有不同的风险，体现在市尝管理、技术、政策、财务等方面。对可预测风险，要有客观的、有逻辑的分析，对不可预测的风险点到为止，不必赘述。

2、预防出现风险的手段和措施。

市场营销计划锦集2

21世纪的今天，创业是大多数人最终选择的，他们不甘于只为别人打工，那么，开奶茶店都需要注意哪些呢，现在就为大家介绍介绍。

一、店址选择

商业运作过程中，第一关键要素就是店址选择问题。对此，沃尔玛、肯德基等享誉全球的连锁巨头们用其多年的发展经验无数次地证明它的正确性。商业是聚集人气、交流信息、达成交易的活动总称，而这样一切活动的背后都是需要“人”作为推动者和执行者，如何选择能够聚集最佳人气的店址就是商业活动成功的前提条件。因此，对于“商业化”运作经验缺乏的制造企业来说，店址的选址就更加的重要了。

二、商品管理

商品管理是店面运营的一项非常重要的工作，其目的在于保证商品在店面的每一个环节都做到科学性和完整性，以实现销量最大化。

三、价格管理

制造企业在商业化过程中形成的专卖价格体系和原有经销价格体系的协调管理将会是制造企业店面运营面临的挑战之一。二者之间既面临重合性，又需要具有特殊性以突出专卖网络的价值。

四、物流配送

高效、科学的物流配送体系是连锁商业成功的基本保障，世界第一的商业帝国沃尔玛连续多年来雄踞世界500强企业之首而不倒，其中的一个关键就在于其建立了一套先进的、强大的物流配送体系。对于初涉商业领域的制造企业来说，其物流配送体系并不要求具有如此强大的功能，但必须满足两个基本的目的：其一、专卖商业网络的正常供给；其二、与原有配送体系的协调。

五、导购管理

导购是企业 and 顾客之间的纽带，是制造企业直接面对顾客的形象代表，他们通过诠释顾客利益，解决顾客疑虑，成功引导销售实现。一批高素质的导购员是店面运营实现持续盈利的关键，但导购学本身是一门很深奥的学问，一批高素质的导购员更是难求。为此，店面运营导购管理的关键在于两个方面：一是做好导购人员的选拔、培养和科学使用；二是做到导购技巧的不断更新和完善。

六、促销管理

促销是指制造企业通过利用媒体广告、人员推销、公共关系等方式而进行的阶段性造势，并刺激销量、塑造品牌的活动方式。而对这些活动方式的管理就称为促销管理。其主要包括企业层面和店面层面的促销管理，本文在此主要是针对制造企业店面运营的促销管理而言，它对单个店面运

营有着聚集人气、吸引人流、增加销量、对抗竞争对手、提高市场占有率的价值。

七、店面管理

店面管理涉及店面运营的所有工作，包括门店商品管理、价格管理、导购管理等环节，其重要性自是不言而喻。而笔者再次提及却并非为了强调上文几个店面管理内容，除此之外，店面管理还涉及太多细致而微不足道的工作和程序，包括店面安全管理、卫生管理、收银管理、服务管理等，实际店面运作中我们容易将这些环节遗漏或者应付过关。

开饮品店，要真正从思想认识到这些情况，正是这些细微工作和程序的长期坚持和积累才能铸就制造企业专卖网络强大的市场竞争力，才有可能形成与现代终端大卖场抗衡的新型渠道

奶茶店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业，但对于一些想开奶茶店创业的创业者来说，一份优秀的奶茶店创业计划书十分重要，对以后的经营管理起着很大的影响。

奶茶，发展趋势很好的，而且有非常巨大的潜力。但是，要注意几点：

- 1、您的经营必须有特色。没有特色的产品是没有市场的。
- 2、您的品质要好，口感是否保持一致。我接触过众多您同行，成功的在这方面做得比较好。

3、小店也要专业管理。

4、及时了解消费者消费爱好和同行产品，及时调整您的产品和口味。

八、奶茶店设备的选购

由于我们不是加盟别人的店，所以一切东西都要自己亲自采购。由于我们做的是小本生意，所以我们要努力寻找物美价廉的货源，而且采购不到好的设备，将不仅仅是浪费几百块钱的事，可能会让我们因此失掉好多的长期顾客，千万不可大意。具体使用过程中的注意事项，会在另外一篇中列出。

1、封口机

（卖炊具机械、封口设备的店里有卖）带有计数器，你每封一下口，计数器都会记一下数，无论电源有没有接通，是一种机械计数。其他不带计数器的更便宜一点。封口机选购时要注意，找个杯子封一下试试，把温度调到170度左右，按下大约一秒多钟，取出看有没有封住；再稍微用力捏一下，看封得结实不结实，有没有封得不结实的地方，有漏气的小孔。再要注意看封口膜切得是否整齐，有没有没切断，而是拽断的地方，也就是看上下模平不平，齿刀锋不锋利。

2、封口膜

（卖封口机的地方一般会附带销售）选购时要注意，封口膜不能太厚，太厚了容易封不住，而且插吸管的时候会很难插破，用力过猛，要么把吸管插坏，要么把奶茶掉到地上，要么一不小心把杯子插破。从用料方面考虑，太厚的一般都不是什么好料，会很脆，一插就会裂一道大口子。

3、杯子

会卖封口膜、吸管等，卖封口机的店里也会附带销售）一般是20xx个一箱，不单卖。杯子的价格相差不大，质量却相差不少，而且杯子很重要，一定要多跑几家，认真选购。选购时要首先看料的厚度，太软的不行，用力拿会把奶茶捏出来，不用力又拿不住。最好在家先拿一杯水感受一下，然后买的时候拿在手里感受一下看厚度够不够。还有最重要的一点是：杯沿的结实程度。杯沿要够厚、够结实，关键是用料要均匀，这样盛满奶茶时，用手提杯沿，才不会洒掉。杯子太薄、杯沿太软的杯子，会大大破坏顾客的心情，而且在怀疑杯子质量的同时，一定会怀疑奶茶的质量。

4、吸管

（卖塑料制品、塑料袋、杯子等的店里有卖。卖的店不是很多，要仔细找，毕竟是奶茶专用的，不像杯子那样用的地方很多）一大包总共5000只，每一大包里又有100只的小包，可以买几小包，不过会贵一点。选购的时候主要要注意用料的厚薄，不能太软，如果你选购了过厚的封口膜和过软的吸管，那么你的顾客将会因此丑态百出。选购的时候拿吸管的尖端往自己手指上压一下试试，如果手还没感觉有多痛，吸管的尖已经弯了，那就是太软了。

5、搅拌机

西贝乐牌的比较好。不管是材料还是运行时间等，都比九阳等乱七八糟的牌子要好一点，价钱也不贵，这个没啥多说的，最好到大商场里买，售后服务比较好。

6、饮水机

为了节约成本，我们可以选购台式的。由于饮水机的主要部件就是一个加热器，所以我们没必要买什么名牌的，只要注意内胆是不锈钢的，一次盛水不要太少就行。冬天的时候需要的热水多，我自己动手做了一个另外的设备来解决。

7、容器

糖、奶茶粉、奶精、珍珠等，都需要合适的容器来盛，这些东西可以按自己的喜好来购买，不过要注意的'是，这些容器都要有盖子，其一这样比较卫生，其二，热天、下雨天，原料都容易结块或融化，不用时及时盖上盖子会好一些，像保鲜盒、调料盒等都是不错的选择。

市场营销计划锦集3

一、U-PVC管材市场概况

20xx年我国新住宅室内80%将采用塑料管，城市供水50%采用塑料管。1994年我国塑料管材产量只有14万吨，经过短短几年发展，目前已近150万吨。

塑料管材在今天的生活和工业领域中，以其耐腐蚀、耐老化、环保安全而越来越受青睐。特别是在建筑业，新型塑料管材不仅能大量替代钢、木等传统建材，而且还具有节能、节材、保护生态、改善居住环境、提高建筑功能与质量、降低建筑物自重、竣工便捷等优点，广泛应用于建筑给排水、城镇给排水以及燃气管等领域，成为新世纪管道发展的潮流。

据了解，塑料管材市场的增长速度约为管材市场平均增长速度的4倍，远远高于各个国家国民经济的发展速度。塑料管材在发达国家，特别

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要
下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/355222311104012>
[011](#)