**市场部业绩目标规划**

**早该帮 编制**

随着时间的流逝，年末又要到来了，也是要写年度总结和计划了。

一、市场部年终总结

三原色市场部成立于20XX年12月初。由于公司除店面运营以外其他营销方法并没有形成可以参考的规章\*\*、营销策略、市场拓展方法和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面;制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资\*\*、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在12月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理1名，客户经理1名，网络推广1名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面;市场部12月对鑫乐汇商区、雷捷家居广场、102国道、纳丹堡商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量500余次，\*\*\*需求的客户50个。签约客户10个。其中102国道二次业务开发2个(片片鱼合同总额810元、东门饭店合同额140元)，剩余8家为市场部业务开拓。12月市场部业绩总额20109元，刘春雨16020元，门宇坤4089元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在102国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1.产品知识和价格系统熟悉程度不够，xx年度必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2.客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：xx年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助50元成长基金。

3.个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法\*\*着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。(建议\*\*着装、佩戴工牌)。

二.20XX年工作总体计划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1)建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支\*\*，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2)健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

xx年度，希望得到公司与人事部大力\*\*，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3)建立新的`销售模式与渠道。

市场部将秉承以陌生拜访为主、网络营销为辅的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个客户经理身上，再分解到每月，每周，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

4)顾全大局，服从公司战略。

公司xx年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们市场部在20XX年有信心，有决心为公司再创新的辉煌!

三、市场部20XX年年度业绩目标

市场部20XX年年度业绩目标200万

1.燕郊区域

年度：销售任务90万

季度：第一季度(1.1-3.30月) 销售任务10万

月度：1月3万 2月3万 3月6万

季度：第二季度(4.1-6.30月) 销售任务30

月度：4月10万 5月10万 6月10万

\*\*三原国际有限公司

季度：第三季度(7.1-9.30月) 销售任务30万 月度：7月10万 8月10万 9月10万

季度：第四季度(10.1-12.30月)销售任务20万 月度：10月10万 11月6万 12月4万

2. 通州区域

年度：销售任务110万

季度：第一季度 销售任务10万

月度：1月3万 2月3万 3月6万 季度：第二季度 销售任务40万

月度：4月10万 5月15万 6月15万 季度：第三季度 销售任务40万

月度：7月xx万 8月14万 9月xx万 季度：第四季度 销售任务20万

月度：10月10万 11月 6万 12月 4万

关键词：市场、场部、市场部、业绩、目标、规划

参考文献：[1]早该帮https://bang.zaogai.com/item/BPS-ITEM-14804.html