

【材料 12-1】年度营销计划做好了吗？

要做好年度营销计划，应当考虑以下这些问题：

1. 目标如何完成？业绩如何突破？
2. 如何安排营销工作？
3. 如何管理、赋能团队？
4. 渠道如何布局、如何拓展、如何动销？
5. 如何做市场策划？如何提高市场占有率？
6. 如何开展推广活动？如何才能有效提高动销？
7. 如何实现品牌价值化？如何实现企业持续发展？
8. 产品体系如何搭建？如何让产品动销？
9. 年度营销规划怎么做？如何才能落地？
10. 工作如何跟踪？如何考核？如何提高执行力？
11. 竞争激烈，如何在竞争中取胜？
12. 如何激发团队能量，打造狼性团队？
13. 如何借势？如何策划有效的市场活动为营销赋能？
14. 如何制订计划并且有效执行？
15. 每季度、每月的工作重点是什么？
16. 每月的营销主题是什么？如何安排？
17. 忙得不得了，为什么结果不好？
18. 营销管理如何高效，流程如何安排最合理？
19. 今年跟去年比较，什么地方能够提升？
20. 为什么不能持续保持团队的激情？
21. 今年有哪些大事是我们可以借力的？
22. 心里没数，每到月底心里就慌？
23. 感觉工作很被动，自己就是一个救火队员？
24. 计划总是跟不上变化，计划为什么不能落地？

资料来源：龚其形，《2022 年的年度营销计划怎么做？》，《销售与市场》，2021 年第 11 期，内容有改动。