

2023年 年度如何规划

2023年度规划怎么做，指导PPT课件

转化能力创始人-龚其形原创

规划的价值

计划没有变化快
首先你得有计划

制定2023年度规划

5个步骤



2023年如何做规划?

5大步骤

第1步

定目标

经营目标

● 销售目标

● 利润目标

● 增长率

● 毛利率

● 渠道覆盖率

● 用户目标

● 人均贡献

发展目标

● 三年规划

● 市值目标

● 市场占有率

● 品类占比

● 品牌影响力

● 客户满意度

● 盈利能力

目标量化

✓ 渠道目标

✓ 产品目标

✓ 团队目标

✓ 市场目标

✓ 用户目标

✓ 传播目标

✓ 活动目标

营销方法

✓ 营销策略

✓ 市场策略

✓ 产品策略

✓ 品牌策略

✓ 渠道策略

✓ 推广策略

✓ 管理策略

第3步

定计划

工作计划

■ 团建计划

■ 考核计划

■ 会议计划

■ 培训计划

■ 放假计划

■ 福利计划

■ 晋升计划

营销计划

■ 销售计划

■ 推广计划

■ 市场计划

■ 传播计划

■ 新品计划

■ 活动计划

■ 促销计划

第4步

定执行

执行跟踪

➢ 业绩跟踪

➢ 活动跟踪

➢ 用户跟踪

➢ 渠道跟踪

➢ 市场跟踪

➢ 产品跟踪

➢ 品牌跟踪

执行结果

➢ 销售业绩完成

➢ 市场活动完成

➢ 品牌传播完成

➢ 团队建设完成

➢ 产品开发完成

➢ 营销管理完成

➢ 渠道推广完成

预算制定

◆ 整体投入

◆ 预算分解

◆ 费用率

◆ 预算规划

◆ 投入产出比

◆ 现金流量表

◆ 大项目预算

预算执行

◆ 预算机制

◆ 预算审核

◆ 报销流程

◆ 费用考核

◆ 预算跟踪

◆ 预算分配

◆ 预算调整

方法

工具

第一步：2023年如何定目标？

制定哪些哪些目标？

经营目标	发展目标
● 销售目标	● 三年规划
● 利润目标	● 市值目标
● 增长率	● 市场占有率
● 毛利率	● 品类占比
● 渠道覆盖率	● 品牌影响力
● 用户目标	● 客户满意度
● 人均贡献	● 盈利能力

如何制定目标的10大方法

经济环境	行业增长	战略规划	同比	环比
部门呈报	客户呈报	产品增量	渠道增量	市场增量

2023年度规划第二步：如何定方法？

完成目标的具体方法？

目标量化

- ✓ 渠道目标
- ✓ 产品目标
- ✓ 团队目标
- ✓ 市场目标
- ✓ 传播目标
- ✓ 用户目标
- ✓ 活动目标

营销方法

- ✓ 营销策略
- ✓ 市场策略
- ✓ 产品策略
- ✓ 品牌策略
- ✓ 渠道策略
- ✓ 推广策略
- ✓ 管理策略

目标
量化

目标
细化

目标
分解

营销
策略

市场
策略

产品
策略

品牌
策略

渠道
策略

推广
策略

管理
策略

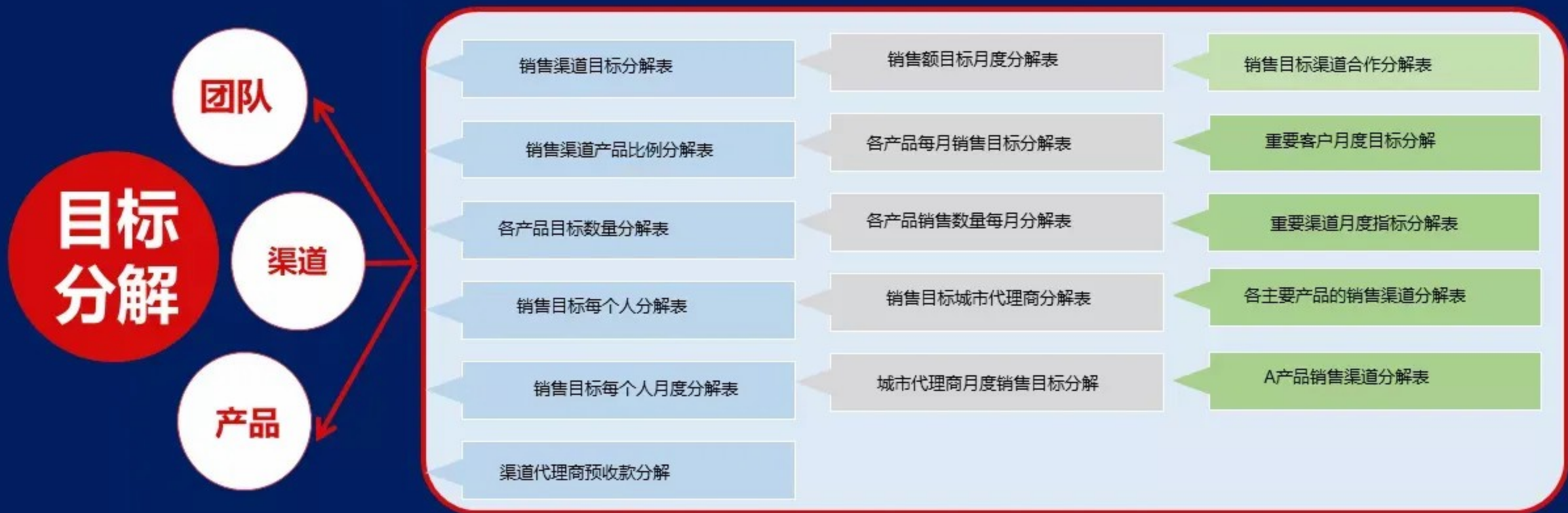
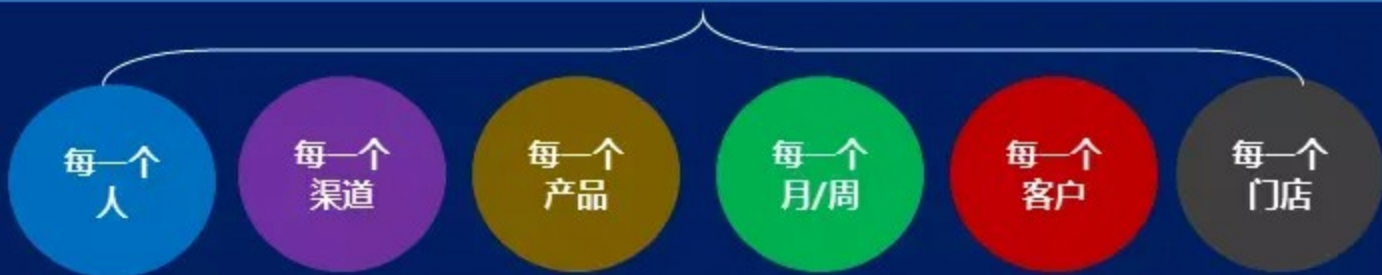
目标量化



目标细化

渠道目标	市场目标	产品目标	团队目标	品牌传播目标	用户目标	活动推广目标
现有客户数量	市场占有率目标	产品整体目标	团队整体完成目标 及销售人员目标	匹配的品牌传播活 动目标	新用户增长数量	年度推广目标-引流 多少? 业绩提升多 少?
新增客户数量	市场增长率目标	爆款完成目标			用户粘性活动目标	
现在渠道覆盖率 (线上、线下)	市场影响力目标	新产品开发目标	团队组织架构目标	品牌影响力提高目 标	用户经营目标	几档大活动目标
	市场覆盖率目标	产品利润目标	团队执行力目标	品牌露出目标	用户推荐目标	推广预算目标
新增渠道覆盖率 (线上、线下)	市场创新力目标	品类发展目标	团队战斗力目标	品牌传播预算目标	老用户激活目标	推广周期目标
原有门店数量	市场洞察力目标	产品创新目标	团队学习力目标	品牌行动事件目标	用户管理体系目标	促销活动目标
新增门店数量	市场驱动力目标	核心技术目标	团队培养目标	品牌美誉度目标	社群发展目标	投入产出比目标
渠道整体业绩目标	市场决策力目标	产品价值目标	团队建设目标	品牌联想力目标	用户互动目标	平台推广目标

目标分解





二

年度7大策略方法

市场策略

营销策略

渠道策略

管理策略

品牌策略

推广策略

产品策略

1

市场策略



市场策略制定-市场目标



市场策略制定-市场目标-举例



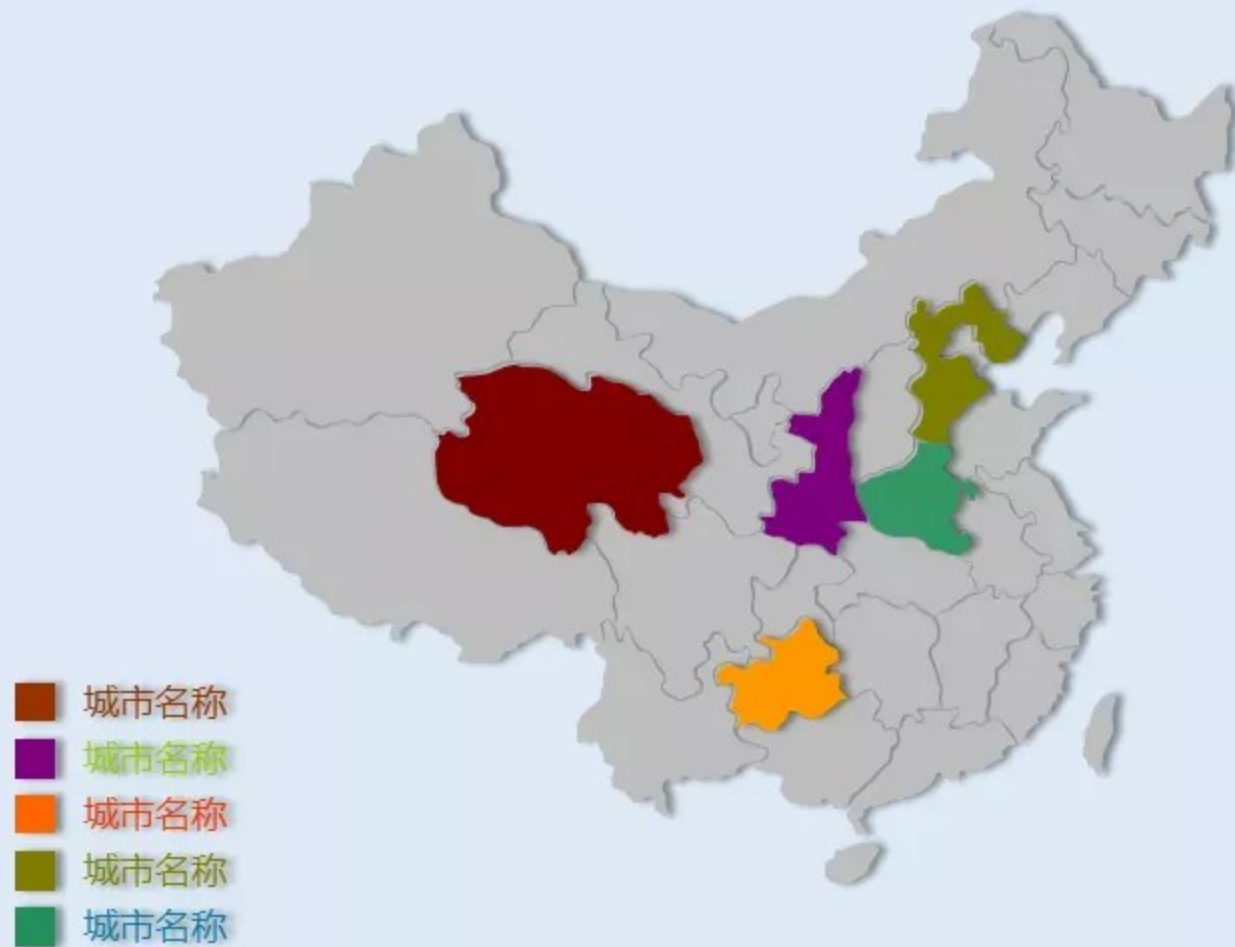
要加上具体的市场目标

市场策略制定-市场策略

市场发展趋势	行业发展趋势	市场跟踪体系	市场布局规划	市场投入计划	市场活动计划
整体行业的市场分析，行业动态，消费趋势分析，国家宏观政策，形成分析文件	聚焦品类行业分析，竞争态势，行业发展趋势，营销、用户、推广、传播、管理深度分析提供报告	月底跟踪行业发展状况，竞争状况，动态跟踪及分析	制定详细的区域，营销布局计划表，落实到人，渠道，区域，可执行计划表，市场拓展计划	制定针对市场开拓，市场推广的市场投入计划表	如何拓展市场的招商计划，市场活动计划

后一页要加上具体的市场策略

市场布局规划-举例



核心市场
重点市场
基地市场
开发市场
等

2

营销策略



营销策略制定-营销目标-举例



以上目标为虚拟目标

营销策略制定-营销策略

营销模式制定

针对性的营销模式制定，模式的落地，运营中心的布局、新零售区域服务落地模式

营销政策制定

针对打造模式的营销政策，针对区域大型代理的政策，市场的政策，渠道的政策

营销活动规划

营销活动事件规划，招商活动，渠道拓展活动等年度规划

营销目标分解

将营销目标分解到渠道，客户，产品，月度详细的营销计划表

营销工具准备

为匹配营销目标达成的营销工具规划，制作，落地，跟踪

营销服务体系

营销后勤保障体系，服务流程优化，支持体系落地

后一页要加上具体的营销策略

为业绩保驾护航-营销体系

营销是完成业绩的必要手段和方法

营销
策略

营销
组合

营销
考核

营销
执行

营销
跟踪

营销
体系

3

渠道策略



1 线上布局目标

新零售年度目标

天猫、京东、唯品会、小红书等

2 线下布局目标

线下渠道目标

代理商、门店、渠道、团购等

渠道策略制定-渠道目标

线下渠道及线上渠道的利润目标设计

利润值、利润率

渠道投入费用预算

渠道拓展、渠道管理、渠道支持等

3 各渠道业绩目标及利润目标

4 渠道预算

渠道策略制定-渠道策略

渠道营销政策

针对性的营销模式制定，模式的落地，运营中心的布局、新零售区域服务落地模式

渠道趋势跟踪

针对打造模式的营销政策，针对区域大型代理的政策，市场的政策，渠道的政策

渠道拓展方法

营销活动事件规划，招商活动，渠道拓展活动等年度规划

渠道开拓计划

将营销目标分解到渠道，客户，产品，月度详细的营销计划表

渠道支持体系

为匹配营销目标达成的营销工具规划，制作，落地，跟踪

渠道服务体系

营销后勤保障体系，服务流程优化，支持体系落地

后一页要加上具体的渠道策略

业绩目标是通过渠道卖出去的

渠道是完成业绩的必要通路

渠道
开发

渠道
经营

渠道
管理

渠道
政策

渠道
支持

渠道
跟踪

4

管理策略



管理策略制定-管理目标

人均产出 目标

人均产出目标，
比如1.5亿元，
人员100人，
年人均产出
150万

团队人员 目标

销售人员的业
绩目标，招商
人员的招商目
标，其它人员
的工作目标

团队绩效 考核目标

针对各团队的
绩效考核目标
及奖励目标

团队的执 行力目标

工作的效率和
效能目标

管理策略制定-管理策略

团队组织架构	绩效管理体系	团队文化体系	日常管理体系	业绩跟踪体系	例会制度
根据新的营销目标优化升级的组织架构，人员团队，招聘计划	根据公司整体发展战略制定的绩效管理体系，提升团队战斗力	年度团队建设规划，日常企业文化落地，企业文化培训，标兵打造，团队激励	日常管理报表，管理制度，出差制度，报销制度，汇报体系等，优化管理流程，提高管理效率	根据分解的目标公司月度跟踪，部门周跟踪，及时优化和调整目标，确保完成目标	公司月度会议，季度会议，半年度会议，年度大会，部门周会，晨会制度规划

后面要加上具体的管理策略

为业绩保驾护航-管理体系

管理是营销落地的保障

管理
体系

绩效
体系

管理
思维

管理
目标

日常
运营

管理
保障

业绩目标是靠团队去完成的

团队是完成业绩的保障

组织
架构

工作
职责

执行
力

绩效
考核

团队
建设

优胜
劣汰

5

品牌策略



品牌策略制定-品牌目标



品牌策略制定-品牌策略

品牌传播计划	品牌推广计划	品牌投入预算	品牌架构计划	品牌工具
年度推广计划、自媒体、短视频、多渠道、协会、活动、发布会 多渠道传播计划	大型的活动推广计划， 年度计划	针对品牌的投入规划和预算及计划表	新品牌计划，二级品牌计划、形成品牌架构体系	品牌传播工具、营销工具创作及落地

后面要加上具体的品牌策略

为业绩保驾护航-品牌构建

品牌为营销提升价值

品牌
架构

品牌
营销

品牌
宣传

品牌
思维

品牌
升级

品牌
价值

6

产品策略



产品策略制定-产品目标

新品开发目标



新产品开发数量及品类目标

产品销售目标



各产品的销售目标及利润目标

产品结构目标



产品的结构目标，基础产品占比，推广产品占比，品牌产品占比、及爆款目标制定

产品品类目标



品类的发展目标，行业领先目标

产品策略制定-产品策略

新品上市规划	产品组织结构	产品金字塔	产品利润分析	产品推广计划
产品的上市计划表， 产品规划表，年度规划 分解到月度	产品的组织架构图， 定期优化，终极目标	产品结构金字塔	产品的利润分析及产 品的目标利润	年度产品推广计划， 新品发布会，新品推 广计划等年度规划

后面要加上具体的产品策略

业绩目标是靠产品卖出了的

产品力是第一核心竞争力

产品
结构

爆款
思维

新品
规划

产品
包装

产品
策划

产品
迭代

7

推广策略



01

推广目标

围绕企业年度目标制定分项目的业绩目标。

02

年度活动计划

年度活动规划，推广计划表、线上
线下活动规划

推广策略制定-推广目标及策略

03

费用投入计划

推广活动预算，分解表

04

推广传播计划

活动推广传播计划表、执行跟踪表、
活动评估表

为业绩赋能-活动推广

活动推广引流

活动
规划

推广
主题

推广
计划

推广
执行

活动
绩效

促销
活动

2023年年度规划怎么做？

第三步：定计划

制定哪些计划？

工作计划	营销计划
■ 团建计划	■ 销售计划
■ 考核计划	■ 推广计划
■ 会议计划	■ 市场计划
■ 培训计划	■ 传播计划
■ 放假计划	■ 新品计划
■ 福利计划	■ 活动计划
■ 晋升计划	■ 促销计划

计划如何制定？

可执行	可落地	可考核	具体	负责人
完成时间	结果考核	过程保障	计划性	预见性

2023年度规划第四步：如何定执行？

如何建立执行体系

过程如何跟踪？

结果如何考核？

执行跟踪

➤ 业绩跟踪

➤ 活动跟踪

➤ 用户跟踪

➤ 渠道跟踪

➤ 市场跟踪

➤ 产品跟踪

➤ 品牌跟踪

执行结果

➤ 销售业绩完成

➤ 市场活动完成

➤ 品牌传播完成

➤ 团队建设完成

➤ 产品开发完成

➤ 营销管理完成

➤ 渠道推广完成

过程跟踪

结果考核

跟踪
机制

完成
标准

奖罚
体系

流程
管理

协同
工作



执行跟踪体系

业绩跟踪

目标分解表-渠道-产品-部门-人-月

费用跟踪

费用分解表-渠道-产品-部门-月

营销事件

品牌、活动、渠道、营销年度计划表-分解到事件-月

营销管理

绩效考核，日常管理，例会制度等细化文件

市场开拓

渠道市场开拓具体的进度表跟踪表

产品规划

新产品开发规划表

考核跟踪

月度绩效考核

工作计划

年度工作计划表

2023年度规划第五步：如何定预算？

如何建立预算体系

预算如何制定？

预算如何执行？

预算制定

◆ 整体投入

◆ 预算分解

◆ 费用率

◆ 预算规划

◆ 投入产出比

◆ 现金流量表

◆ 大项目预算

预算执行

◆ 预算机制

◆ 预算审核

◆ 报销流程

◆ 费用考核

◆ 预算跟踪

◆ 预算分配

◆ 预算调整

预算计划

预算执行

预算
调整

预算
考核

预算
细化

执行
流程

现金流

营销预算分解

部门

渠道

品牌

项目

月度

推广

团队

预算
分解

渠道

产品

经营目标

预算分配及各模块预算占比

销售目标分解表

各部门预算（薪资）

奖金分配明细

各部门详细预算汇总表

各项费用占比排名表

推广费用明细表

固定费用及浮动预算明细

各部门费用占比及每月费用占比

各部门预算月度明细表

公司每月支出总表

部门月度明细表

人力行政部月度明细表

各产品投入产出分析

资金流量表

2023年如何做规划？

5大步骤

第1步

定目标

经营目标

● 销售目标

● 利润目标

● 增长率

● 毛利率

● 渠道覆盖率

● 用户目标

● 人均贡献

发展目标

● 三年规划

● 市值目标

● 市场占有率

● 品类占比

● 品牌影响力

● 客户满意度

● 盈利能力

第2步

定方法

目标量化

✓ 渠道目标

✓ 产品目标

✓ 团队目标

✓ 市场目标

✓ 用户目标

✓ 传播目标

✓ 活动目标

营销方法

✓ 营销策略

✓ 市场策略

✓ 产品策略

✓ 品牌策略

✓ 渠道策略

✓ 推广策略

✓ 管理策略

第3步

定计划

工作计划

■ 团建计划

■ 考核计划

■ 会议计划

■ 培训计划

■ 放假计划

■ 福利计划

■ 晋升计划

营销计划

■ 销售计划

■ 推广计划

■ 市场计划

■ 传播计划

■ 新品计划

■ 活动计划

■ 促销计划

第4步

定执行

执行跟踪

➢ 业绩跟踪

➢ 活动跟踪

➢ 用户跟踪

➢ 渠道跟踪

➢ 市场跟踪

➢ 产品跟踪

➢ 品牌跟踪

执行结果

➢ 销售业绩完成

➢ 市场活动完成

➢ 品牌传播完成

➢ 团队建设完成

➢ 产品开发完成

➢ 营销管理完成

➢ 渠道推广完成

第5步

定预算

预算制定

◆ 整体投入

◆ 预算分解

◆ 费用率

◆ 预算规划

◆ 投入产出比

◆ 现金流量表

◆ 大项目预算

预算执行

◆ 预算机制

◆ 预算审核

◆ 报销流程

◆ 费用考核

◆ 预算跟踪

◆ 预算分配

◆ 预算调整

方法

转化能力

工具