# 最新广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语(二十八篇)

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2024-09-08

*总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优...*

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇一**

一年来，不断加强政治理论和业务知识的学习，思想政治水平和执法水平显著提高。作为管理处落实具体工作的负责人，必须做到思想进步、业务精通、品德高尚才能形成强大的凝聚力、向心力，才能带领巡查人员做好各项工作，面对困难的时候才能够准确把握事件的发展动向，发挥集体的力量解决问题。为此，我一是认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，坚持“两个务必”，牢固树立执法为民的意识，树立正确的人生观、价值观，清正廉洁、不谋私利、秉公执法、不徇私情；二是坚持学习研究工商行政管理的法律、法规，特别是着重学习了《行政许可法》和其他与实际工作密切相关的工商法律法规知识，用知识武装头脑，用理论指导实践，努力掌握观察事物、判断形势、解决问题、推动工作的科学世界观和方法论，做到依法行政，严格按法定程序办事。

在日常工作中，牢固树立奉献意识、勤政意识，时刻注意自己的言行举止，从点滴小事做起，做一般工作人员的表率。每天坚持早来晚走，按规定规范着装，文明执法，热情服务，牢记“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”，解放思想，实事求是，与时俱进，发扬艰苦奋斗的精神，全身心投入到监管工作中去。在业务上，勤于思考，认真钻研，虚心学习他人的先进经验和做法，不满足一般的掌握，力求成为受理业务执法办案的专家。

今年上半年，我管理处按上级要求，在规定时间内出色地完成了个体工商户及私营企业、合伙企业、公司等各类经济实体的年检验照工作，我管理处共办理个体工商户注册登记x户，办理个体工商户年检手续x户，办理私营企业年检手续x户。

三个巡查小组对整个辖区逐户走访登记备案，建立健全了经济户口，静态资料齐全有效，动态资料随时补充录入，在有限的条件下最大程度实现适时监管，增进警示教育，加强守法经营宣传力度，加大管理深度，由事后查处转变为事前预防，实现管口前移。

在工商管理费和维管费、会费的收取上，结合巡查制，加强宣传教育，讲明收费依据和标准，保证个体工商户按时按标准缴纳，至今为止，我管理处共收取个体工商行政管理费xx元,完成计划的x,维管费x元,完成计划的x,个私协会员费x元,完成计划的x,为下岗职工办理营业执照x个，按下岗再就业优惠政策减免管理费x元。

做好打假维权工作，认真受理消费者投诉。

查处假冒伪劣商品，打击不法经营行为，保护守法经营，维护消费者合法权益是我管理处的主要工作之一。半年来，我处先后对无生产日期的海产品、鹿制品，无中文标识的日化用品、儿童玩具，无厂名厂址的电器、工业品等不合格商品进行了查处，有力地打击了扰乱经济秩序，妄图谋求不正当利益的不法经营户。

一年中共办理一般程序案件xxxx，累计罚款xx元。在辖区九个大型购物商场、市场建立了“一会两站”，举办了分会负责人培训班。热情接待消费者投诉，保护消费者合法权益，仅三月份调节的一起保健品消费投诉就为消费者挽回经济损失xxxx元，消费者十分感动，送来锦旗，还找来日报和晚报两家报社的记者进行了采访报道。

一年来，共受理消费投诉xxxx，成功调节xxxx，消费者满意率达到98，为消费者挽回经济损失约xxxx元，收到感谢信6封，锦旗5面。

利用节假日时间做好收取捐款工作。

我管理处积极相应上级号召，落实省委、省政府为残疾人捐款的要求，取消节假日，冒着酷暑逐户发放宣传材料，向经营者耐心细致讲解捐资助残的意义，在全体人员的努力和个体工商户、公司等各类经济实体的大力支持下，共收取捐款x元，在全局中名列前茅，受到分局领导的表扬。

一是系统的理论学习不够，与工作密切相关的学的多，与工作联系少的掌握的不扎实。

二是工作中还存在急躁情绪，深入细致的思想工作做的不够，在完成上级布置的任务时有操之过急、急于求成的现象。

在今后的工作中我要进一步加强学习，刻苦钻研，对工作细心，对同志耐心，把思想工作做深做细。

回顾过去一年的工作，对照上级领导和同志们对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于分局党组的正确领导，得益益于同志们的支持和帮助。我由衷的感谢领导的帮助和同志们的支持。在新的一年中，我要继续尽我最大的努力做好各项工作，让各级领导放心，让同志们满意。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二**

二0xx年初，我被任命为xxx市场管理处副主任，负责xxx商业区的工商监管工作，一年来，在分局党组的正确领导下，在管理处主任的全力支持和全体工作人员的配合下，我摆正自身位置，牢记职责，认真履行监管职能，兢兢业业工作，圆满完成了交办的各项工作，现就履行职责的情况总结如下:

一年来，不断加强政治理论和业务知识的学习，思想政治水平和执法水平显著提高。作为管理处落实具体工作的负责人，必须做到思想进步、业务精通、品德高尚才能形成强大的凝聚力、向心力，才能带领巡查人员做好各项工作，面对困难的时候才能够准确把握事件的发展动向，发挥集体的力量解决问题。为此，我一是认真学习邓小平理论和“三个代表”重要思想，坚持“两个务必”，牢固树立执法为民的意识，树立正确的人生观、价值观，清正廉洁、不谋私利、秉公执法、不徇私情；二是坚持学习研究工商行政管理的法律、法规，特别是着重学习了《行政许可法》和其他与实际工作密切相关的工商法律法规知识，用知识武装头脑，用理论指导实践，努力掌握观察事物、判断形势、解决问题、推动工作的科学世界观和方法论，做到依法行政，严格按法定程序办事。

在日常工作中，牢固树立奉献意识、勤政意识，时刻注意自己的言行举止，从点滴小事做起，做一般工作人员的表率。每天坚持早来晚走，按规定规范着装，文明执法，热情服务，牢记“权为民所用，情为民所系，利为民所谋”，解放思想，实事求是，与时俱进，发扬艰苦奋斗的精神，全身心投入到监管工作中去。在业务上，勤于思考，认真钻研，虚心学习他人的先进经验和做法，不满足一般的掌握，力求成为受理业务执法办案的专家。

今年上半年，我管理处按上级要求，在规定时间内出色地完成了个体工商户及私营企业、合伙企业、公司等各类经济实体的年检验照工作，我管理处共办理个体工商户注册登记x户，办理个体工商户年检手续x户，办理私营企业年检手续x户。

三个巡查小组对整个辖区逐户走访登记备案，建立健全了经济户口，静态资料齐全有效，动态资料随时补充录入，在有限的条件下最大程度实现适时监管，增进警示教育，加强守法经营宣传力度，加大管理深度，由事后查处转变为事前预防，实现管口前移。

在工商管理费和维管费、会费的收取上，结合巡查制，加强宣传教育，讲明收费依据和标准，保证个体工商户按时按标准缴纳，至今为止，我管理处共收取个体工商行政管理费xx元,完成计划的x,维管费x元,完成计划的x,个私协会员费x元,完成计划的x,为下岗职工办理营业执照x个，按下岗再就业优惠政策减免管理费x元。

做好打假维权工作，认真受理消费者投诉。

查处假冒伪劣商品，打击不法经营行为，保护守法经营，维护消费者合法权益是我管理处的主要工作之一。半年来，我处先后对无生产日期的海产品、鹿制品，无中文标识的日化用品、儿童玩具，无厂名厂址的电器、工业品等不合格商品进行了查处，有力地打击了扰乱经济秩序，妄图谋求不正当利益的不法经营户。

一年中共办理一般程序案件xxxx，累计罚款xx元。在辖区九个大型购物商场、市场建立了“一会两站”，举办了分会负责人培训班。热情接待消费者投诉，保护消费者合法权益，仅三月份调节的一起保健品消费投诉就为消费者挽回经济损失xxxx元，消费者十分感动，送来锦旗，还找来日报和晚报两家报社的记者进行了采访报道。

一年来，共受理消费投诉xxxx，成功调节xxxx，消费者满意率达到98，为消费者挽回经济损失约xxxx元，收到感谢信6封，锦旗5面。

利用节假日时间做好收取捐款工作。

我管理处积极相应上级号召，落实省委、省政府为残疾人捐款的要求，取消节假日，冒着酷暑逐户发放宣传材料，向经营者耐心细致讲解捐资助残的意义，在全体人员的努力和个体工商户、公司等各类经济实体的大力支持下，共收取捐款x元，在全局中名列前茅，受到分局领导的表扬。

一是系统的理论学习不够，与工作密切相关的学的多，与工作联系少的掌握的不扎实。

二是工作中还存在急躁情绪，深入细致的思想工作做的不够，在完成上级布置的任务时有操之过急、急于求成的现象。

在今后的工作中我要进一步加强学习，刻苦钻研，对工作细心，对同志耐心，把思想工作做深做细。

回顾过去一年的工作，对照上级领导和同志们对我的厚望和要求还有很多缺憾，要说取得了一些成绩，主要得益于分局党组的正确领导，得益益于同志们的支持和帮助。我由衷的感谢领导的帮助和同志们的支持。在新的一年中，我要继续尽我最大的努力做好各项工作，让各级领导放心，让同志们满意。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇三**

20xx年即将到来，回首20xx作出以下汇报；

20xx年原有经销商142家，今年现有经销商168家，增加了26（其中有的是原有经销商自行拆开区域，由分销商直接面对公司签署合同升为一级代理的）家。

按照合同义务履行并完成的经销商户有46家，其中获得返点的有18家，50万以内的有92家，其中20万（当然还有7家是后期新开的店面）的有62家。新厂原木门的的订单数量，样板、实际生产出的数量暂时没有统计出来。下面说一下我个人认为公司市场营销可更进的地方；

1、企业推广、产品推广、工作做的少，行业网站上的少‘。公司的网站急待更新。建议；设企业网站维护及后台管理专员一名，了解公司的情况，及时作出更新，此更新包括；公司的产品、获得的殊荣以及与公司相连的行业新闻等企业相关动态。现在的互联网比较发达，消费者更喜欢从网上先行了解，打开咱们的网站没有太大吸引人眼球的地方。很多老的资料没有得到更新。

2、节日促销活动没有人负责策划（tata木门的订单量50%是源于促销打折等一系列的活动促成，当然这一点咱们承德的经销商做的也很不错，但卖的基本上都是梦天木门，据说他卖的梦天20xx年销量有一千几百万。）建议；公司增设一个企划部，专业策划经公司相关活动。此部门至少要有4个成员，2人一组，每组人针对一个活动出具一种不同的方案，包括店面开业、节日促销等，此部门由销售总监直接管理。这样每年的订单量肯定会在现有的基础上增加不少，具体数据我需要对经销商有进一步的了解。关于具体实施先可以选择一个经销商那里做示范，具体费用让经销商买单（公司统一收费提点再支付给策划人）。如能取得好的效果经销商自然支持，后面就可如法炮制。

3、迅速扩大市场份额；在目前这个竟争比较激烈的木门行业里，假如不及早做好准备，将基础打的更扎实，往后就会做的更加的艰辛。我认为首先应迅速占领还未开发的城市及二、三线城市，市场占有率越大，基础就更坚实，企业也就会更稳固。目前公司只注重市级代理，其它尤其在市级范围内的都不开发，（实际上像；润成创展、华鹤、梦天、tata、3d、等一些品牌都是区分开来做的）咱们公司后开发的；海城、翁牛特旗三线城市也都做的不错。有的市级代理商卖的并不好，（从年终销售统计来看就知道），更值得担心的是有的市级代理还没有发展分销商，一旦他们自己放弃，整个市场等于空白暂停，（有分销商自己控制的，放弃销售我们公司产品而改换经营其它品牌的，也会将分销商带走）我建议；给经销商一个指标；签订合同一年内开一个店面，2年内在自己代理地增设1个店面或开发一个分销商，以此类推。但必须上报公司，由公司记录归档。如若不然公司来开发，但首先征求地方经销商的意见，经销商不做的或没有精力开发的，公司直设其他经销商户。

由于公司人性化的管理没有对那些没有完成任务的经销商户进行约束或是替换。这当然也有部分矛盾的存在，因为即使完全强硬制裁也不合理。有的经销商就曾这样和我说过；将货发到我们手里不闻不问就象没妈的孩子，遇到问题不知该向工厂里谁倾诉，（当然有基础的认识各部门主管的经销商户就另当别论了）更谈不上从工厂寻求解决的方式。我们需要从根来解决实际问题，同时开始逐步的对经销商户做出调整。

4、近日，著名经济学家谢国忠接受第一财经电视的专访。对于整个20xx年整个房市一定要泡沫破裂的问题，谢国忠表示，中国房价平均会降价50%，中国的房价降低可能会分三年跌，中国在20xx年能调整完事就算是不错的。中国主要是一手房市场，所以开发商这边是泡沫爆破的主要的地方。他用一个字概况了20xx年中国房地产：“垮”。

由此可见20xx年中国楼市调空进入深水期，但是保障房建设创下历史新高，一线楼市继续冷清，二、三线城市反而受的影响不是太大，（经过统计；全国有661个城市其中；直辖市4个，地级市283个，县级市374个，目前我们现有经销商户168家，占全国城市的25.4%，加上有的经销商户设有2到3个店面，充其量占28%这样。而在这28%中只有36.5%履行了合同完成了销售业绩。由此证明我们的市场实际上是很空虚的。）所以我感觉二、三线城市的开拓迫在眉睫也是至关重要的。

那么为了迎合这些地区的开拓和部分消费群体，我们需要在木门方面：

作出调整；

试想；目前公司的实木复合平板门的出厂价在1350元一套，公司打出全国统一零售价我1950元，算上运输、送货、上楼、安装、辅料，要是有磕碰美容的话，基本上就不挣钱。（大部分经销商做工程也只能是望而却步）其实低端的消费群体也不可忽视，根据房产新闻的说法，看明年情形，低端产品反而畅销，当然我们不以它为主导，为的是带动品牌效应，让更多的人知道卡尔凯旋，也可由此带动中高端消费群体。

我建议；让我们的产品更加适应市场，考虑到公司不生产低价位的产品，咱么可以找一家代加工的厂家，比如；只生产4款门，材质颜色限定2种，将其出厂价每套控制在600元-700元之间，（要是说今年的木门行业是冬天的话，那么到明年回味现在的话应该说是；这个冬天不算冷。今年已经有部分木门厂家关门，明年将会更严重，所以要找这样的供应商还是不难。）给到经销商手里900元左右，这样既给工厂增加了部分额外利润，同时也带动部分地区的消费及低端市场的运作。再者建材下乡的政策，也会在近几年内实行，假如按以上方案实施并进行有效的控制，公司的市场份额将得到更大的扩张。目前市场上比较畅销的原木门有；冠牛、青岛一木、彬圣。每套门的市场售价在18002500元，我们的复合门到经销商手里每套售价在2100这样，才有利润维持，我真的感觉到经销商的不易了。根据市场调查；做的好的经销商手里基本上都握有2个甚至2个以上品牌（含公司产品）做为经销商是选择品牌的同时，更注重由此所产生的利益，大部分做的好的经销商户多半是拿咱们的品牌做陪衬，卖的其它品牌的反而还多一些。

所以当下市场部应早做准备，将不合格的经销商户逐步替换，（让经营我司产品的经销商有种荣誉感，要让他们感觉得之不易，领导说明年北京、上海、广州三地巡展，是个品牌推广、扩展市场的好契机）选择或是支持有能力的经销商户经营我司产品。当下我们面临的这种情况是；没有经营能力或是经营意向的占据着市场，有能力的进不来。目前很多后起的品牌已占领部分三线市场，我们却专注于产品的开发和生产。我觉得要想企业持续良性发展，增加终端销售网络，扩大市场占有率是势在必行！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇四**

20xx年即将到来，回首20xx作出以下汇报；

20xx年原有经销商142家，今年现有经销商168家，增加了26（其中有的是原有经销商自行拆开区域，由分销商直接面对公司签署合同升为一级代理的）家。

按照合同义务履行并完成的经销商户有46家，其中获得返点的有18家，50万以内的有92家，其中20万（当然还有7家是后期新开的店面）的有62家。新厂原木门的的订单数量，样板、实际生产出的数量暂时没有统计出来。下面说一下我个人认为公司市场营销可更进的地方；

1、企业推广、产品推广、工作做的少，行业网站上的少‘。公司的网站急待更新。建议；设企业网站维护及后台管理专员一名，了解公司的情况，及时作出更新，此更新包括；公司的产品、获得的殊荣以及与公司相连的行业新闻等企业相关动态。现在的互联网比较发达，消费者更喜欢从网上先行了解，打开咱们的网站没有太大吸引人眼球的地方。很多老的资料没有得到更新。

2、节日促销活动没有人负责策划（tata木门的订单量50%是源于促销打折等一系列的活动促成，当然这一点咱们承德的经销商做的也很不错，但卖的基本上都是梦天木门，据说他卖的梦天20xx年销量有一千几百万。）建议；公司增设一个企划部，专业策划经公司相关活动。此部门至少要有4个成员，2人一组，每组人针对一个活动出具一种不同的方案，包括店面开业、节日促销等，此部门由销售总监直接管理。这样每年的订单量肯定会在现有的基础上增加不少，具体数据我需要对经销商有进一步的了解。关于具体实施先可以选择一个经销商那里做示范，具体费用让经销商买单（公司统一收费提点再支付给策划人）。如能取得好的效果经销商自然支持，后面就可如法炮制。

3、迅速扩大市场份额；在目前这个竟争比较激烈的木门行业里，假如不及早做好准备，将基础打的更扎实，往后就会做的更加的艰辛。我认为首先应迅速占领还未开发的城市及二、三线城市，市场占有率越大，基础就更坚实，企业也就会更稳固。目前公司只注重市级代理，其它尤其在市级范围内的都不开发，（实际上像；润成创展、华鹤、梦天、tata、3d、等一些品牌都是区分开来做的）咱们公司后开发的；海城、翁牛特旗三线城市也都做的不错。有的市级代理商卖的并不好，（从年终销售统计来看就知道），更值得担心的是有的市级代理还没有发展分销商，一旦他们自己放弃，整个市场等于空白暂停，（有分销商自己控制的，放弃销售我们公司产品而改换经营其它品牌的，也会将分销商带走）我建议；给经销商一个指标；签订合同一年内开一个店面，2年内在自己代理地增设1个店面或开发一个分销商，以此类推。但必须上报公司，由公司记录归档。如若不然公司来开发，但首先征求地方经销商的意见，经销商不做的或没有精力开发的，公司直设其他经销商户。

由于公司人性化的管理没有对那些没有完成任务的经销商户进行约束或是替换。这当然也有部分矛盾的存在，因为即使完全强硬制裁也不合理。有的经销商就曾这样和我说过；将货发到我们手里不闻不问就象没妈的孩子，遇到问题不知该向工厂里谁倾诉，（当然有基础的认识各部门主管的经销商户就另当别论了）更谈不上从工厂寻求解决的方式。我们需要从根来解决实际问题，同时开始逐步的对经销商户做出调整。

4、近日，著名经济学家谢国忠接受第一财经电视的专访。对于整个20xx年整个房市一定要泡沫破裂的问题，谢国忠表示，中国房价平均会降价50%，中国的房价降低可能会分三年跌，中国在20xx年能调整完事就算是不错的。中国主要是一手房市场，所以开发商这边是泡沫爆破的主要的地方。他用一个字概况了20xx年中国房地产：“垮”。

由此可见20xx年中国楼市调空进入深水期，但是保障房建设创下历史新高，一线楼市继续冷清，二、三线城市反而受的影响不是太大，（经过统计；全国有661个城市其中；直辖市4个，地级市283个，县级市374个，目前我们现有经销商户168家，占全国城市的25.4%，加上有的经销商户设有2到3个店面，充其量占28%这样。而在这28%中只有36.5%履行了合同完成了销售业绩。由此证明我们的市场实际上是很空虚的。）所以我感觉二、三线城市的开拓迫在眉睫也是至关重要的。

那么为了迎合这些地区的开拓和部分消费群体，我们需要在木门方面：

作出调整；

试想；目前公司的实木复合平板门的出厂价在1350元一套，公司打出全国统一零售价我1950元，算上运输、送货、上楼、安装、辅料，要是有磕碰美容的话，基本上就不挣钱。（大部分经销商做工程也只能是望而却步）其实低端的消费群体也不可忽视，根据房产新闻的说法，看明年情形，低端产品反而畅销，当然我们不以它为主导，为的是带动品牌效应，让更多的人知道卡尔凯旋，也可由此带动中高端消费群体。

我建议；让我们的产品更加适应市场，考虑到公司不生产低价位的产品，咱么可以找一家代加工的厂家，比如；只生产4款门，材质颜色限定2种，将其出厂价每套控制在600元-700元之间，（要是说今年的木门行业是冬天的话，那么到明年回味现在的话应该说是；这个冬天不算冷。今年已经有部分木门厂家关门，明年将会更严重，所以要找这样的供应商还是不难。）给到经销商手里900元左右，这样既给工厂增加了部分额外利润，同时也带动部分地区的消费及低端市场的运作。再者建材下乡的政策，也会在近几年内实行，假如按以上方案实施并进行有效的控制，公司的市场份额将得到更大的扩张。目前市场上比较畅销的原木门有；冠牛、青岛一木、彬圣。每套门的市场售价在18002500元，我们的复合门到经销商手里每套售价在2100这样，才有利润维持，我真的感觉到经销商的不易了。根据市场调查；做的好的经销商手里基本上都握有2个甚至2个以上品牌（含公司产品）做为经销商是选择品牌的同时，更注重由此所产生的利益，大部分做的好的经销商户多半是拿咱们的品牌做陪衬，卖的其它品牌的反而还多一些。

所以当下市场部应早做准备，将不合格的经销商户逐步替换，（让经营我司产品的经销商有种荣誉感，要让他们感觉得之不易，领导说明年北京、上海、广州三地巡展，是个品牌推广、扩展市场的好契机）选择或是支持有能力的经销商户经营我司产品。当下我们面临的这种情况是；没有经营能力或是经营意向的占据着市场，有能力的进不来。目前很多后起的品牌已占领部分三线市场，我们却专注于产品的开发和生产。我觉得要想企业持续良性发展，增加终端销售网络，扩大市场占有率是势在必行！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇五**

（一）工作回顾

（1）\*\*以及好时代平台的内容更新与维护

（2）微博、微信的基础建设

（3）公司vi全套设计

（4）宣传资料的修改、编写工作；

（5）协同工作；配合各部门做好各项工作。

（二）工作分析：

1、20xx年度工作不足点：

20xx年，由于部门成立时间较短，造成市场部工作不到位、与其他部门协调不及时。应加强与其他部门沟通协调工作，特别是运营部、信销部、互联网中心，使宣传活动更有的放矢，助企业成长，也是我们市场部需要改进的方面。

（一）团队建设回顾：

1、整个市场部门共三人，人员缺失严重，未能满足工作需要。

2、虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的。

3、团队的执行力有所增强， 市场部同事工作态度良好，积极、主动，所以每个市场人员工作的衔接非常顺畅。

（二）团队建设分析：

人员少易协调，能及时了解下属动态。在日常管理中采取工作周报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么？做得怎样？在每月汇报中，与其沟通工作中的进步与不足，从制度要求和心理印象上让市场人员感觉到部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。管理要求其学会提问题、解决问题，从而让市场人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立责任心，建立“解决问题是职责”的职业操守。

（一）业务知识不熟需加强学习。

市场部人员存在对业务不熟悉，造成产品宣传文案表述不清楚，导致与其他部门同事沟通存差异，在20xx年度市场部将积极组织各类业务学习及培训。

（二）市场数据仍需完善。

公司没有对各类进行统计与汇总，数据在企业的重要性无需赘述。在下一年度中市场部将会重点改进，跟踪一切数据源，做好数据统计、分析，才能更有效的了解市场花费与效果！

（一） 加强员工的培训

员工是公司的基石，虽然目前我们的团队稳定，但在互联网金融行业知识上，水平层次不齐，更需要相关部门组织的培训和有效的学习机制，搭建有效的沟通平台，从而得到整体提升和磨合。

（二）加强各部门人员职责细化

虽然刚进入公司时间不长，我们发现各部门人员职责未能明确，部分工作衔接不到位，造成一定漏洞，建议制定出各部门各岗位人员职责。

（三）加强团队建设工作

由于公司正一步步走向正规，人员越来越多，建议在不影响正常工作的情况下，结合部门、员工情况组织适当活动，利于加强各部门间的协助和团队凝聚力！

（四）加强业务知识培训

市场部主要是以市场营销、商务洽谈等两大方面进行工作，这就需要我们不断充实自己，时时了解市场最新动态，与客户进行有效沟通，因此建议将业务知识培训列为常态化。

1、市场调研与分析。

市场调研及市场形式的分析，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过调研分析，能清晰地知道的市场现状和未来趋势，可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。

2、市场营销。

在逐渐了解熟悉互联网金融行业的同时，发现无论是产品形态，或是营销模式都存在相同性，我们需要在产品与营销两个方面做出差异化，才能在如此复杂的竞争环境中脱颖而出。

3、营销思路

市场部初步营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

1、优化核心业务模式与产品，做有“诚意”的产品才能让营销更有底气；

2、树立正确、精准的且长久的营销观念，无论是品牌的建设还是产品的营销，都不是一蹴而就的，一个好的品牌一定是经历岁月的洗礼才能被记住。；

3、碎片化营销以及综合利用产品、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。移动互联网的发展已经让传统广告受众受到严重侵蚀，广告商更注重在碎片化的时间让广告进入客户视野，移动广告不仅是一种新模式，也是360°营销重要的一环。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇六**

（一）工作回顾

（1）\*\*以及好时代平台的内容更新与维护

（2）微博、微信的基础建设

（3）公司vi全套设计

（4）宣传资料的修改、编写工作；

（5）协同工作；配合各部门做好各项工作。

（二）工作分析：

1、20xx年度工作不足点：

20xx年，由于部门成立时间较短，造成市场部工作不到位、与其他部门协调不及时。应加强与其他部门沟通协调工作，特别是运营部、信销部、互联网中心，使宣传活动更有的放矢，助企业成长，也是我们市场部需要改进的方面。

（一）团队建设回顾：

1、整个市场部门共三人，人员缺失严重，未能满足工作需要。

2、虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的。

3、团队的执行力有所增强， 市场部同事工作态度良好，积极、主动，所以每个市场人员工作的衔接非常顺畅。

（二）团队建设分析：

人员少易协调，能及时了解下属动态。在日常管理中采取工作周报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么？做得怎样？在每月汇报中，与其沟通工作中的进步与不足，从制度要求和心理印象上让市场人员感觉到部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。管理要求其学会提问题、解决问题，从而让市场人员遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立责任心，建立“解决问题是职责”的职业操守。

（一）业务知识不熟需加强学习。

市场部人员存在对业务不熟悉，造成产品宣传文案表述不清楚，导致与其他部门同事沟通存差异，在20xx年度市场部将积极组织各类业务学习及培训。

（二）市场数据仍需完善。

公司没有对各类进行统计与汇总，数据在企业的重要性无需赘述。在下一年度中市场部将会重点改进，跟踪一切数据源，做好数据统计、分析，才能更有效的了解市场花费与效果！

（一） 加强员工的培训

员工是公司的基石，虽然目前我们的团队稳定，但在互联网金融行业知识上，水平层次不齐，更需要相关部门组织的培训和有效的学习机制，搭建有效的沟通平台，从而得到整体提升和磨合。

（二）加强各部门人员职责细化

虽然刚进入公司时间不长，我们发现各部门人员职责未能明确，部分工作衔接不到位，造成一定漏洞，建议制定出各部门各岗位人员职责。

（三）加强团队建设工作

由于公司正一步步走向正规，人员越来越多，建议在不影响正常工作的情况下，结合部门、员工情况组织适当活动，利于加强各部门间的协助和团队凝聚力！

（四）加强业务知识培训

市场部主要是以市场营销、商务洽谈等两大方面进行工作，这就需要我们不断充实自己，时时了解市场最新动态，与客户进行有效沟通，因此建议将业务知识培训列为常态化。

1、市场调研与分析。

市场调研及市场形式的分析，即企业的优劣势分析以及竞争威胁和存在的机会，通过调研分析，能清晰地知道的市场现状和未来趋势，可以从中了解市场竞争的格局及态势，并结合企业的缺陷和机会，整合和优化资源配置，使其利用最大化。

2、市场营销。

在逐渐了解熟悉互联网金融行业的同时，发现无论是产品形态，或是营销模式都存在相同性，我们需要在产品与营销两个方面做出差异化，才能在如此复杂的竞争环境中脱颖而出。

3、营销思路

市场部初步营销思路，其中涵盖了如下几方面的内容：

1、优化核心业务模式与产品，做有“诚意”的产品才能让营销更有底气；

2、树立正确、精准的且长久的营销观念，无论是品牌的建设还是产品的营销，都不是一蹴而就的，一个好的品牌一定是经历岁月的洗礼才能被记住。；

3、碎片化营销以及综合利用产品、传播、服务等营销组合策略，形成强大的营销合力。移动互联网的发展已经让传统广告受众受到严重侵蚀，广告商更注重在碎片化的时间让广告进入客户视野，移动广告不仅是一种新模式，也是360°营销重要的一环。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇七**

收获也很多，累但是很快乐。对我来说这个月的工作是难忘、印记最深的1个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等1系列的适应与调剂，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己1个月来的表现、细想和行动总结以下：

每天外出见客户时强化本身形象，提高本身素质，对自己坚持严格要求，不要由于自己1个人1片天地就怠惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识本身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼进程中必须要有总结和检讨，当日工作当日毕，业务讲效力，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已获得必须的进步。

工作态度要严于律已，不断加强自己风格建设。到公司以来我对本身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。风格是公司1个形象问题，不能由于个人缘由让客户说广源的风格有问题，把广源当做是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的1切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每一个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这1个月里，虽然遇到很多的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

这1个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有获得成绩，但是我会1向努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特地派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了4天业务，1路从莆田到福清到福州的线路走的，线路也是我1路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概109家公司，可能线路和地址都不是很熟习，所以在计划当中还有部份客户没有造访，但是效果很不错，到达预期效果，有3家既然与张经理撞车，有7家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是1种奥妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右订货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，或许只是才开始。

下1步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去造访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，渐渐伸张，在自己能够掌控局势的状态下进行扩大，稳步求进求发展。

以上是我个人体会和假想，我将全身心的投入到市场工作中。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇八**

收获也很多，累但是很快乐。对我来说这个月的工作是难忘、印记最深的1个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等1系列的适应与调剂，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己1个月来的表现、细想和行动总结以下：

每天外出见客户时强化本身形象，提高本身素质，对自己坚持严格要求，不要由于自己1个人1片天地就怠惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识本身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼进程中必须要有总结和检讨，当日工作当日毕，业务讲效力，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已获得必须的进步。

工作态度要严于律已，不断加强自己风格建设。到公司以来我对本身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。风格是公司1个形象问题，不能由于个人缘由让客户说广源的风格有问题，把广源当做是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的1切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每一个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这1个月里，虽然遇到很多的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

这1个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有获得成绩，但是我会1向努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特地派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了4天业务，1路从莆田到福清到福州的线路走的，线路也是我1路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概109家公司，可能线路和地址都不是很熟习，所以在计划当中还有部份客户没有造访，但是效果很不错，到达预期效果，有3家既然与张经理撞车，有7家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是1种奥妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右订货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，或许只是才开始。

下1步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去造访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，渐渐伸张，在自己能够掌控局势的状态下进行扩大，稳步求进求发展。

以上是我个人体会和假想，我将全身心的投入到市场工作中。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇九**

20xx年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把20xx年的市场开发工作做的更好。

xx市场部成立于20xx年xx月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式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、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在xx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x名，客户经理x名，网络推广x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xx月对xx商区、xx广场、xx国道、xx商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量xx余次，其中有需求的客户xx个。签约客户xx个。其中xx国道二次业务开发x个（片片鱼合同总额xx元、东门饭店合同额xx元），剩余x家为市场部业务开拓。xx月市场部业绩总额x元，x元，x元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在x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，20xx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：20xx年x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xx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，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

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和谐，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。

20xx年度，希望得到公司与人事部大力支持，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。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十**

20xx年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把20xx年的市场开发工作做的更好。

xx市场部成立于20xx年xx月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式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、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在xx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x名，客户经理x名，网络推广x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xx月对xx商区、xx广场、xx国道、xx商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量xx余次，其中有需求的客户xx个。签约客户xx个。其中xx国道二次业务开发x个（片片鱼合同总额xx元、东门饭店合同额xx元），剩余x家为市场部业务开拓。xx月市场部业绩总额x元，x元，x元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在x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，20xx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：20xx年x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xx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，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

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和谐，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。

20xx年度，希望得到公司与人事部大力支持，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。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十一**

回望今年，市场部的组织架构还不够完善，员工的补充，团队的建设，公司职能及岗位职责还不够明确，特别是售后服务部，还不健全，还有公司市场营销策略的研究、策划、组织、实施及相关业务管理都没有好的健全，是市场的瞭望塔，是销售团队的智囊团，通过总结去年的工作，吸取教训，提高自己，把明年工作做得更加出色。

①员工的补充，团队的建设，员工的培养，产品知识及业务水平的提高，打造出一支有战斗力的团队，以公司年度战略发展规划和品牌建设方案为基础，围绕品牌宣传和市场销售两条主线开展工作，

②充分利用重大节假日，策划、组织市场宣传推广活动，联动各项社会资源和公司总部资源，保持高度的市场敏感性，提高会销产品品牌的知名度，热场旺场，创造销售业绩；

③以全国糖尿病预防与干预工程宣传主旋律，通过对特桑海胶囊和食物疗法的摄入宣传、教育，提高受众对桑海胶囊的了解，培养顾客潜在消费习惯；

④在以每个月的活动安排，3场小的销售会，以一个月的量为标准，小单入，大单出，在做好20天的跟进，进行家访，产品引导，效果引导，，在做一场大的优惠活动，会销产品的注入持久生命力。

1、全年市场推广活动

三月份到五月份：广告和报纸做宣传，，糖尿病预防与干预工程太原启动仪式，在上市新产品，，品牌宣传活动

六月份：“快乐端午，和谐社区”赞助大型活动

七月份，尖草坪区店开业活动

十月份：重阳节顾客联谊活动，，小店区店开业活动，

十一月份：“会销产品”糖尿病日科普知识大赛，，大型活动，，，

经过的一系列大型市场推广活动，聚集人气、营造商业气氛，达到了为专卖店稳场、旺场的目的，对提升会销产品在太原乃至山西省的品牌知名度起到了很大的作用，为下一步会销产品品牌、渠道的整体推广和专卖店销售业绩奠定了很好的基础。

2、广告媒体宣传

......

1．户外广告

......

2．平面媒体

太原晚报10月8日首次以会销产品品牌形象在《太原晚报》亮相，主要以糖尿病并发症检测、小半版、挂栏的品牌形象广告为主，其中两次的检测糖尿病并发症宣传，辅以少量软文广告。

在糖尿病日11月14日首次四篇软文在《广播电视报》【太原晚报】亮相，紧跟着以联合国糖尿病日为契机，合办了糖尿病知识大赛，并以糖尿病人群为突破口，运用软文+硬广的宣传组合对糖尿病人群深入教育，并细致阐述会销产品的产品机理，在元旦前进行了促销活动，累计在《晚报》投放4个版面的广告。

其他平面媒体除《太原晚报》发布三次黑白半版的糖尿病科普知识大赛问卷外，《太原日报》、《市场导报》、《生活晨报，主要以软文出现为主。

3、自制媒体管理

（1）宣传页

全年共策划制作宣传页，共计印刷150000份。（2）宣传册产品宣传，

4、形象视觉系统管理

会销产品的形象视觉系统是向公众展示和传播的“门面”，为更好的识别并建立良好的印象，所以会销产品的形象视觉系统必须统一。本年度主要对会销产品的专卖店系统的形象系统进行标准化输出，主要包括门头、形象墙、店内布局、店员服装等，但是由于人们对会销产品理解的分歧，致使现有的形象识别系统输出还是比较混乱。

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我也是在有计划地完成专业沉淀，并在今后的工作中修正。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。现实工作中，必须集众人智慧，发现问题及时沟通、及时协商和解决。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从市场销售的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，学习应该是永无止境的。

1、以公司年度战略发展规划和品牌建设方案为基础，坚持品牌宣传和市场销售两条主线；

2、以全国糖尿病预防与干预工程宣传主旋律，通过对特桑海胶囊和食物疗法的摄入宣传、教育，提高受众对桑海胶囊的了解，培养顾客潜在消费习惯；3、充分利用重大节假日，策划、组织市场宣传推广活动，联动各项社会资源和公司总部资源，/提高会销产品品牌的知名度，创造销售业绩。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十二**

回望今年，市场部的组织架构还不够完善，员工的补充，团队的建设，公司职能及岗位职责还不够明确，特别是售后服务部，还不健全，还有公司市场营销策略的研究、策划、组织、实施及相关业务管理都没有好的健全，是市场的瞭望塔，是销售团队的智囊团，通过总结去年的工作，吸取教训，提高自己，把明年工作做得更加出色。

①员工的补充，团队的建设，员工的培养，产品知识及业务水平的提高，打造出一支有战斗力的团队，以公司年度战略发展规划和品牌建设方案为基础，围绕品牌宣传和市场销售两条主线开展工作，

②充分利用重大节假日，策划、组织市场宣传推广活动，联动各项社会资源和公司总部资源，保持高度的市场敏感性，提高会销产品品牌的知名度，热场旺场，创造销售业绩；

③以全国糖尿病预防与干预工程宣传主旋律，通过对特桑海胶囊和食物疗法的摄入宣传、教育，提高受众对桑海胶囊的了解，培养顾客潜在消费习惯；

④在以每个月的活动安排，3场小的销售会，以一个月的量为标准，小单入，大单出，在做好20天的跟进，进行家访，产品引导，效果引导，，在做一场大的优惠活动，会销产品的注入持久生命力。

1、全年市场推广活动

三月份到五月份：广告和报纸做宣传，，糖尿病预防与干预工程太原启动仪式，在上市新产品，，品牌宣传活动

六月份：“快乐端午，和谐社区”赞助大型活动

七月份，尖草坪区店开业活动

十月份：重阳节顾客联谊活动，，小店区店开业活动，

十一月份：“会销产品”糖尿病日科普知识大赛，，大型活动，，，

经过的一系列大型市场推广活动，聚集人气、营造商业气氛，达到了为专卖店稳场、旺场的目的，对提升会销产品在太原乃至山西省的品牌知名度起到了很大的作用，为下一步会销产品品牌、渠道的整体推广和专卖店销售业绩奠定了很好的基础。

2、广告媒体宣传

......

1．户外广告

......

2．平面媒体

太原晚报10月8日首次以会销产品品牌形象在《太原晚报》亮相，主要以糖尿病并发症检测、小半版、挂栏的品牌形象广告为主，其中两次的检测糖尿病并发症宣传，辅以少量软文广告。

在糖尿病日11月14日首次四篇软文在《广播电视报》【太原晚报】亮相，紧跟着以联合国糖尿病日为契机，合办了糖尿病知识大赛，并以糖尿病人群为突破口，运用软文+硬广的宣传组合对糖尿病人群深入教育，并细致阐述会销产品的产品机理，在元旦前进行了促销活动，累计在《晚报》投放4个版面的广告。

其他平面媒体除《太原晚报》发布三次黑白半版的糖尿病科普知识大赛问卷外，《太原日报》、《市场导报》、《生活晨报，主要以软文出现为主。

3、自制媒体管理

（1）宣传页

全年共策划制作宣传页，共计印刷150000份。（2）宣传册产品宣传，

4、形象视觉系统管理

会销产品的形象视觉系统是向公众展示和传播的“门面”，为更好的识别并建立良好的印象，所以会销产品的形象视觉系统必须统一。本年度主要对会销产品的专卖店系统的形象系统进行标准化输出，主要包括门头、形象墙、店内布局、店员服装等，但是由于人们对会销产品理解的分歧，致使现有的形象识别系统输出还是比较混乱。

1、专业，来自沉淀

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在工作过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我也是在有计划地完成专业沉淀，并在今后的工作中修正。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于有效沟通

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在企划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。现实工作中，必须集众人智慧，发现问题及时沟通、及时协商和解决。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从市场销售的方方面面。任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，学习应该是永无止境的。

1、以公司年度战略发展规划和品牌建设方案为基础，坚持品牌宣传和市场销售两条主线；

2、以全国糖尿病预防与干预工程宣传主旋律，通过对特桑海胶囊和食物疗法的摄入宣传、教育，提高受众对桑海胶囊的了解，培养顾客潜在消费习惯；3、充分利用重大节假日，策划、组织市场宣传推广活动，联动各项社会资源和公司总部资源，/提高会销产品品牌的知名度，创造销售业绩。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十三**

课程描述：

经验来自于总结，市场年终总结报告的质量高低直接关系到公司运营成本的投入比例，也直接影响了对一个市场人员的能力评定。 那么，该如何做好年终总结，让它成为一份有价值有意义的报告呢？本课程将从实务出发，透过情景案例的形式，深入浅出地为您讲解市场人员该如何做好年终总结。

解决方案：

他山之石，可以攻玉！

虽然不同行业的年终总结都有自己的一套方式方法，但万变不离其宗！接下来我们从实战经验中给大家总结一些方法流程，以便大家参考。

做好了年终总结，就等于做好了公司的整体发展目标计划，关系到公司的整体发展战略的制定。

首先要做好总结工作，分析年度任务总体完成情况；

其次要分析未完成指标的原因；

再次要总结自身的年度成长；

最后制定好来年计划。

总结年度工作任务的总体完成情况，包括三个方面的内容：

一、考虑实际销量情况，包括销售任务、实际销量和完成率，以及与上年度同期比较的结果。

二、分析客户、渠道发展情况。

三、与竞品比较情况。

如何分析未完成指标的原因。

一要看产品；

二是价格；

三是渠道；

四是促销；

五是市场投入产出情况；

六是客户维护扶持方面。

总结自身的年度成长，一般从三个方面着手：

1.沟通能力的提升；

2.处理复杂问题能力的提升；

3.发现抓住机会的能力提升。

最后制定来年计划，包括三个方面的内容：

1.全年总目标制定；

2.阶段性目标制定；

3.有针对性地去解决上年度发现的问题。

将这四部分的导图串起来，就形成了“市场人员如何做好年终总结”完整的方法与流程。感谢大家的学习，我们下堂课见！

或许文字的话大家并不是很清楚，我们可以看下面的思维导图，能让你更加形象的理解和明白该如何做好年终总结。

相关课程：

如何提升品牌价值

如何提高产品铺货率

如何获得竞品信息

如何做好网络营销

如何做好经销商的培训

想学习以上课程可以扫描下面的二维码，里面有详细内容及课程

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十四**

课程描述：

经验来自于总结，市场年终总结报告的质量高低直接关系到公司运营成本的投入比例，也直接影响了对一个市场人员的能力评定。 那么，该如何做好年终总结，让它成为一份有价值有意义的报告呢？本课程将从实务出发，透过情景案例的形式，深入浅出地为您讲解市场人员该如何做好年终总结。

解决方案：

他山之石，可以攻玉！

虽然不同行业的年终总结都有自己的一套方式方法，但万变不离其宗！接下来我们从实战经验中给大家总结一些方法流程，以便大家参考。

做好了年终总结，就等于做好了公司的整体发展目标计划，关系到公司的整体发展战略的制定。

首先要做好总结工作，分析年度任务总体完成情况；

其次要分析未完成指标的原因；

再次要总结自身的年度成长；

最后制定好来年计划。

总结年度工作任务的总体完成情况，包括三个方面的内容：

一、考虑实际销量情况，包括销售任务、实际销量和完成率，以及与上年度同期比较的结果。

二、分析客户、渠道发展情况。

三、与竞品比较情况。

如何分析未完成指标的原因。

一要看产品；

二是价格；

三是渠道；

四是促销；

五是市场投入产出情况；

六是客户维护扶持方面。

总结自身的年度成长，一般从三个方面着手：

1.沟通能力的提升；

2.处理复杂问题能力的提升；

3.发现抓住机会的能力提升。

最后制定来年计划，包括三个方面的内容：

1.全年总目标制定；

2.阶段性目标制定；

3.有针对性地去解决上年度发现的问题。

将这四部分的导图串起来，就形成了“市场人员如何做好年终总结”完整的方法与流程。感谢大家的学习，我们下堂课见！

或许文字的话大家并不是很清楚，我们可以看下面的思维导图，能让你更加形象的理解和明白该如何做好年终总结。

相关课程：

如何提升品牌价值

如何提高产品铺货率

如何获得竞品信息

如何做好网络营销

如何做好经销商的培训

想学习以上课程可以扫描下面的二维码，里面有详细内容及课程

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十五**

20xx年是安评中心飞跃发展的一年。在中心领导的指导及各部门的积极配合下，安评中心完成了百余项安全评价项目及各项临时性工作。回首20xx年，有硕果累累的喜悦，也有遇到困难时的惆怅。现将一年的主要工作总结如下：

1、合同归档、管理。截止到20xx年12月23日全年共签订安全评价技术服务合同101份，其中安评中心27份，代理公司74份，全年无一次合同丢失和管理失误。

2、客户跟踪。每个项目从合同签订到报告完成，坚持主动跟踪联系客户，针对客户提出的异议，积极配合，全年无一次被投诉现象发生。

3、日常行政、财务工作。全年认真履行工作职责，做到评价师档案清晰明确，收发文件准确及时，日常行政业务结算和报销等工作正常有序，并配合财务部完成月业务提成结算工作，全年无一次上报延迟。

1、人才储备。安评中心自成立以来一直处于人员少任务重的状态，今年在人力资源及办公室的积极配合下，综合部、评价部及市场部已基本形成。其中市场部成功招聘业务经理6人，经部门考核最终

淘汰2人，综合部增加行政内勤1人，为甲级资质的晋升创造了良好的条件。

2、制度完善。从部门文档管理、人员管理、日常任务管理及项目管理等方面完善制度，明确个人岗位及职责，提高工作效率及质量。

3、文件更新。全年相继更新及完善《过程控制文件》、《质量手册》、《管理制度》、《安全评价法律法规汇编》等诸多文件，为后期评价工作顺利进行做好铺垫。

1、人员配备。安评中心在原有16名安全评价师基础上增加6人，即现有安全评价师22人，其中一级4人，二级12人，三级6人；在原有5名注册安全工程师基础上增加5人，即目前现有注册安全工程师10人。

2、网站建设。为满足新形势下国家安全生产监督管理总局对安全评价甲级资质机构管理的文件要求，已成功构建安全评价中心网站，为后期安全评价报告网上公开提供有效依据和平台。

回首这一年来的工作，尽管部门为中心的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。市场部的建立，亦然巩固了中心在安全评价行业的地位。

截止至20xx年12月23日，安评中心共签订技术服务合同101份，合同总额711000元。合同分为安全评价和安全质量标准化两大类，现将具体数据统计如下：

1、安全评价项目。共签订合同38份，合同总额235000元。其中市场部24份，合同额共计146200元，代理公司14份，合同额共计88800元。

2、安全质量标准化。共签订合同63份，合同总额476000元。其中市场部3份，合同额共计33500元；代理公司60份，合同额共计442500元。

3、到款情况。代理公司两类合同总额531300元，目前到款金额134480元，未到款396820元；市场部两类合同总额179700元，到款金额145550元，未到款金额34150元。

12月9日接到市安监局《关于机构年检工作的通知》，安评中心开始筹备组织，在中心领导和各部门的大力支持配合下，年检工作于12月21日顺利进行。大会上安评中心介绍了近一年来部门在安全评价方面的工作业绩，市局领导及专家对安评中心提供的项目报告进行了抽样检查，针对抽样报告中存在的问题提出了意见及建议。

年检期间，各类材料较多，部门在人员少、时间紧、任务重的情况下，整理出机构工作总结、项目清单、评价师一览表、作业文件等若干材料，完成评价师接待工作，但由于经验的匮乏及评价知识的局限性，亦缺少一名技术方面起主导作用的评价师，以致所出报告问题甚多，过程控制实施不到位，导致年检并没有达到预期目的，不过安监局领导对机构业绩从无到有给予肯定，安评中心会继续搞好年检的后续完善工作。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十六**

20xx年是安评中心飞跃发展的一年。在中心领导的指导及各部门的积极配合下，安评中心完成了百余项安全评价项目及各项临时性工作。回首20xx年，有硕果累累的喜悦，也有遇到困难时的惆怅。现将一年的主要工作总结如下：

1、合同归档、管理。截止到20xx年12月23日全年共签订安全评价技术服务合同101份，其中安评中心27份，代理公司74份，全年无一次合同丢失和管理失误。

2、客户跟踪。每个项目从合同签订到报告完成，坚持主动跟踪联系客户，针对客户提出的异议，积极配合，全年无一次被投诉现象发生。

3、日常行政、财务工作。全年认真履行工作职责，做到评价师档案清晰明确，收发文件准确及时，日常行政业务结算和报销等工作正常有序，并配合财务部完成月业务提成结算工作，全年无一次上报延迟。

1、人才储备。安评中心自成立以来一直处于人员少任务重的状态，今年在人力资源及办公室的积极配合下，综合部、评价部及市场部已基本形成。其中市场部成功招聘业务经理6人，经部门考核最终

淘汰2人，综合部增加行政内勤1人，为甲级资质的晋升创造了良好的条件。

2、制度完善。从部门文档管理、人员管理、日常任务管理及项目管理等方面完善制度，明确个人岗位及职责，提高工作效率及质量。

3、文件更新。全年相继更新及完善《过程控制文件》、《质量手册》、《管理制度》、《安全评价法律法规汇编》等诸多文件，为后期评价工作顺利进行做好铺垫。

1、人员配备。安评中心在原有16名安全评价师基础上增加6人，即现有安全评价师22人，其中一级4人，二级12人，三级6人；在原有5名注册安全工程师基础上增加5人，即目前现有注册安全工程师10人。

2、网站建设。为满足新形势下国家安全生产监督管理总局对安全评价甲级资质机构管理的文件要求，已成功构建安全评价中心网站，为后期安全评价报告网上公开提供有效依据和平台。

回首这一年来的工作，尽管部门为中心的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。市场部的建立，亦然巩固了中心在安全评价行业的地位。

截止至20xx年12月23日，安评中心共签订技术服务合同101份，合同总额711000元。合同分为安全评价和安全质量标准化两大类，现将具体数据统计如下：

1、安全评价项目。共签订合同38份，合同总额235000元。其中市场部24份，合同额共计146200元，代理公司14份，合同额共计88800元。

2、安全质量标准化。共签订合同63份，合同总额476000元。其中市场部3份，合同额共计33500元；代理公司60份，合同额共计442500元。

3、到款情况。代理公司两类合同总额531300元，目前到款金额134480元，未到款396820元；市场部两类合同总额179700元，到款金额145550元，未到款金额34150元。

12月9日接到市安监局《关于机构年检工作的通知》，安评中心开始筹备组织，在中心领导和各部门的大力支持配合下，年检工作于12月21日顺利进行。大会上安评中心介绍了近一年来部门在安全评价方面的工作业绩，市局领导及专家对安评中心提供的项目报告进行了抽样检查，针对抽样报告中存在的问题提出了意见及建议。

年检期间，各类材料较多，部门在人员少、时间紧、任务重的情况下，整理出机构工作总结、项目清单、评价师一览表、作业文件等若干材料，完成评价师接待工作，但由于经验的匮乏及评价知识的局限性，亦缺少一名技术方面起主导作用的评价师，以致所出报告问题甚多，过程控制实施不到位，导致年检并没有达到预期目的，不过安监局领导对机构业绩从无到有给予肯定，安评中心会继续搞好年检的后续完善工作。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十七**

尊敬的吴总、各位领导、各位同事，大家xx好：

我是市场部xxx

在吴总的领导下，在公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键时刻，加入到中牛，感到很荣幸。在公司的两个多月，工作在学习中慢慢展开。

1，20xx.x月x日，市场部成立，现工作人员3人。

2，11月1-8号，a.练习和整改、录制电话术语；

b.学习建筑基础知识；

c.培训市场部工作流程，业务方向和技巧。

3，11月x日开始正式通过电话拜访客户和约见客户，主要查找准确的客户信息，并把我公司的设计业务及很好的服务理念向客户介绍，进一步了解客户开发什么项目、对合作伙伴的要求等情况。

4，11月份拜访客户\*\*\*家，12月份拜访客户\*\*\*\*家。如大的客户有； \*\*\*\*\*\*等。有项目客户有\*\*\*家

1，随着这两个月的客户拜访，新客户的发展难度增加，

2，目前对客户只通过一次拜访，对客户的交流不够深入，部分客户没有见到项目负责人。

3，业务人员对建筑基础知识了解太浅，影响和客户的交流深度，

4，业务员的综合业务技能不足。

1，加强业务人员的综合业务能力的培训，从了解建筑设计的基础知识和交流方法开始学习，提高交流能力和亲和力，

2，制定详细的客户拜访制度，制定再次拜访周期、跟紧客户得到最新项目信息。

3，和吴总沟通,业务向榆林周边城市推广，市场区域扩大，增加客户源。

4，制定薪酬分配制度，业务员业绩好的与相对不好的提成一样分配，这样一方面可以使业务能力高的去帮助业务能力低的，另一方面使业绩低的增加压力，一直拿别人的劳动成果自己也没办法向同事交代。这样可以是业务员相互帮助，共同去完成，增加团队力量。

在吴总的领导下，市场部成员会更加努力学习和工作，在新的一年会以全新的精神面貌投入工作中，有信心把市场做起来、做好。 也祝愿各位领导、各位同事家庭幸福、工作愉快。

谢谢大家！！！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十八**

尊敬的吴总、各位领导、各位同事，大家xx好：

我是市场部xxx

在吴总的领导下，在公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键时刻，加入到中牛，感到很荣幸。在公司的两个多月，工作在学习中慢慢展开。

1，20xx.x月x日，市场部成立，现工作人员3人。

2，11月1-8号，a.练习和整改、录制电话术语；

b.学习建筑基础知识；

c.培训市场部工作流程，业务方向和技巧。

3，11月x日开始正式通过电话拜访客户和约见客户，主要查找准确的客户信息，并把我公司的设计业务及很好的服务理念向客户介绍，进一步了解客户开发什么项目、对合作伙伴的要求等情况。

4，11月份拜访客户\*\*\*家，12月份拜访客户\*\*\*\*家。如大的客户有； \*\*\*\*\*\*等。有项目客户有\*\*\*家

1，随着这两个月的客户拜访，新客户的发展难度增加，

2，目前对客户只通过一次拜访，对客户的交流不够深入，部分客户没有见到项目负责人。

3，业务人员对建筑基础知识了解太浅，影响和客户的交流深度，

4，业务员的综合业务技能不足。

1，加强业务人员的综合业务能力的培训，从了解建筑设计的基础知识和交流方法开始学习，提高交流能力和亲和力，

2，制定详细的客户拜访制度，制定再次拜访周期、跟紧客户得到最新项目信息。

3，和吴总沟通,业务向榆林周边城市推广，市场区域扩大，增加客户源。

4，制定薪酬分配制度，业务员业绩好的与相对不好的提成一样分配，这样一方面可以使业务能力高的去帮助业务能力低的，另一方面使业绩低的增加压力，一直拿别人的劳动成果自己也没办法向同事交代。这样可以是业务员相互帮助，共同去完成，增加团队力量。

在吴总的领导下，市场部成员会更加努力学习和工作，在新的一年会以全新的精神面貌投入工作中，有信心把市场做起来、做好。 也祝愿各位领导、各位同事家庭幸福、工作愉快。

谢谢大家！！！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇十九**

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入xx年万元，总排名全省跃居第x位，宽带业务增加xx户，普通电话添增xx户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。x月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。x份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于xx%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到x月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续x个月调帐超过xx万元，达到x月份的×元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，x月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够;

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

1、加强市场调研

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

2、加强营销策划和业务宣传

通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

3、加强人员培训

定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

4、继续加强基础管理工作

继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十**

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入xx年万元，总排名全省跃居第x位，宽带业务增加xx户，普通电话添增xx户，取得了良好的业绩，现将20xx年工作总结如下：

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。x月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。x份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于xx%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到x月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续x个月调帐超过xx万元，达到x月份的×元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，x月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够;

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

1、加强市场调研

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

2、加强营销策划和业务宣传

通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

3、加强人员培训

定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

4、继续加强基础管理工作

继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十一**

向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，达到5月份的元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

这份工作不是我踏入社会大学的第一份工作，我是一个天生不安分的人，从北到南走过了好多城市，也走过了好几家公司，换了好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉，让我最终选择来这个刚刚起步及久的公司。第一次走进公司(公司是5月份搬到软件园来的，以前在soho大厦)，给我的感觉是公司好小，感觉有点拥挤。在和肖总的几次沟通中，感觉很受益。和这个公司的领导人沟通一直很愉快，也是他自身的感召力让我对公司充满信心，最终选择加入公司。这是一个温馨的大家庭、这里的人都很好相处、没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我喜欢!

前面啰嗦了这么久，对我xx年的工作总结如下(很多内容在半年总结里面有提到，不过在这里也罗列一下，毕竟是年总结)：

我是和小柴一起进的公司，她是负责公司渠道工作，我是负责市场工作，营销和市场这两个部门是非常紧密的，你中有我，我中有你吧。一个部门的建立，不是一朝一夕的，是要经过很多的细心准备。市场是走在销售的前沿，为销售工作做好前期准备工作。渠道部门的建立经过了一个较长的过程，过程是复杂艰辛的，文档的整理就不下十几份。招商计划书ppt、招商计划书文档、产品包装文档、代理商协议、代理商最终客户合作协议、渠道政策等等。这里公司领导对我们的帮助是很大的，渠道政策的讨论会，大大小小的不知开了多少回，文档整理修改了不知道多少次。五月份渠道工作正式拉开维幕!

4006直线通管理平台是我们公司4006产品与竞争对手的一个大的区别点，我们的管理平台在业界堪称一流。这离不开我们技术部的辛勤工作。技术研讨会开了一次又一次，多少个日日夜夜，大家加班加点赶进度。技术是公司的灵魂，没有一个过硬的技术体系，没有一个过硬的技术团队，没有一个为公司发展尽心尽力，不辞辛苦工作的技术带头人。那就没有今天在国内市场上堪称一流的4006管理平台。也就没有我们销售部今天取得的成绩。

呵呵，当然平台的上线每个人都付出了汗水，我的付出只是微不足道的一小部分。管理平台的上线，更离不开公司的大力支持。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。

市场宣传及广告做的最多的是我们的线上宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、统计站点广告、招商网站等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和更多的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱，百度关键词宣传我们一直在做，没有放弃，当然互联网的发展，中国人离不开百度，百度给我们带来了很不错的效果，也促进了我们销售部的工作进展。

论坛与博客的工作也一直没有放松，客服部从八月份接手以来，每天都在做，让我们的宣传在网上无处不在，有点困难，不过让我们想看到的人看到我们的宣传，看到我们的公司，我们一直在努力。

物料制作有两批，我们的平面广告设计人员没有，都是通过网上征集来做的，相应的时间都比较长，不过效果还可以，这点最重要。制作厂商也是在众多厂商中挑选出来的。

这里离不开直销部与渠道部的帮助。对市场价位、竞争对手的情况进行调查与了解。对我们工作的开展和价位的制定起到了一定的帮助作用。

客服部、直销部、渠道部三个部门都有在网上注册开通博客，博客培训必不可少。博客的建设及宣传推广工作，公司领导及技术部同仁给了很大的支持，今天我们的博客取得的成绩，和他们的支持是分不开的。

看到现在大家的博客点击过万，看到很多同事通过博客成交大单子，我们的付出终于有了回报。为刚的博客做的一直很好，是我们大家学习的榜样。博客宣传相信在接下来会有一个更大的进展，为我们营销部的工作带来更多的帮助。加油吧!

搜号网、oa、crm、4006产品网站、官方网站、个人博客、促销活动页面等

网站工作，主要是配合技术部对网站内容的相关整理及审核，在这里要感谢技术部的理解，和技术部相关人员的配合一直是愉快的。网站的一些小的修改及意见。

参与制定了>、>、>等相关制度制定的工作，不过毕竟不是专业的，很多还不是很成熟，这里感谢老大的帮助。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十二**

向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过万元，达到5月份的元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于上半年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

下半年市场部从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

这份工作不是我踏入社会大学的第一份工作，我是一个天生不安分的人，从北到南走过了好多城市，也走过了好几家公司，换了好几份工作。能走进公司，天生就是缘份，我和公司是有缘的。不过更重要的是公司的氛围、公司里的每个人、包括公司的领导给我留下了不一样的感觉，让我最终选择来这个刚刚起步及久的公司。第一次走进公司(公司是5月份搬到软件园来的，以前在soho大厦)，给我的感觉是公司好小，感觉有点拥挤。在和肖总的几次沟通中，感觉很受益。和这个公司的领导人沟通一直很愉快，也是他自身的感召力让我对公司充满信心，最终选择加入公司。这是一个温馨的大家庭、这里的人都很好相处、没有尔虞我诈，没有人际斗争。这里的氛围我喜欢!

前面啰嗦了这么久，对我xx年的工作总结如下(很多内容在半年总结里面有提到，不过在这里也罗列一下，毕竟是年总结)：

我是和小柴一起进的公司，她是负责公司渠道工作，我是负责市场工作，营销和市场这两个部门是非常紧密的，你中有我，我中有你吧。一个部门的建立，不是一朝一夕的，是要经过很多的细心准备。市场是走在销售的前沿，为销售工作做好前期准备工作。渠道部门的建立经过了一个较长的过程，过程是复杂艰辛的，文档的整理就不下十几份。招商计划书ppt、招商计划书文档、产品包装文档、代理商协议、代理商最终客户合作协议、渠道政策等等。这里公司领导对我们的帮助是很大的，渠道政策的讨论会，大大小小的不知开了多少回，文档整理修改了不知道多少次。五月份渠道工作正式拉开维幕!

4006直线通管理平台是我们公司4006产品与竞争对手的一个大的区别点，我们的管理平台在业界堪称一流。这离不开我们技术部的辛勤工作。技术研讨会开了一次又一次，多少个日日夜夜，大家加班加点赶进度。技术是公司的灵魂，没有一个过硬的技术体系，没有一个过硬的技术团队，没有一个为公司发展尽心尽力，不辞辛苦工作的技术带头人。那就没有今天在国内市场上堪称一流的4006管理平台。也就没有我们销售部今天取得的成绩。

呵呵，当然平台的上线每个人都付出了汗水，我的付出只是微不足道的一小部分。管理平台的上线，更离不开公司的大力支持。

市场部的工作是我的职责，不过我相对做的事情比较杂。

市场宣传及广告做的最多的是我们的线上宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、统计站点广告、招商网站等等想了很多，也准备了很多，不过做为我们一个发展型的公司，不能和更多的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们可以用小钱，百度关键词宣传我们一直在做，没有放弃，当然互联网的发展，中国人离不开百度，百度给我们带来了很不错的效果，也促进了我们销售部的工作进展。

论坛与博客的工作也一直没有放松，客服部从八月份接手以来，每天都在做，让我们的宣传在网上无处不在，有点困难，不过让我们想看到的人看到我们的宣传，看到我们的公司，我们一直在努力。

物料制作有两批，我们的平面广告设计人员没有，都是通过网上征集来做的，相应的时间都比较长，不过效果还可以，这点最重要。制作厂商也是在众多厂商中挑选出来的。

这里离不开直销部与渠道部的帮助。对市场价位、竞争对手的情况进行调查与了解。对我们工作的开展和价位的制定起到了一定的帮助作用。

客服部、直销部、渠道部三个部门都有在网上注册开通博客，博客培训必不可少。博客的建设及宣传推广工作，公司领导及技术部同仁给了很大的支持，今天我们的博客取得的成绩，和他们的支持是分不开的。

看到现在大家的博客点击过万，看到很多同事通过博客成交大单子，我们的付出终于有了回报。为刚的博客做的一直很好，是我们大家学习的榜样。博客宣传相信在接下来会有一个更大的进展，为我们营销部的工作带来更多的帮助。加油吧!

搜号网、oa、crm、4006产品网站、官方网站、个人博客、促销活动页面等

网站工作，主要是配合技术部对网站内容的相关整理及审核，在这里要感谢技术部的理解，和技术部相关人员的配合一直是愉快的。网站的一些小的修改及意见。

参与制定了>、>、>等相关制度制定的工作，不过毕竟不是专业的，很多还不是很成熟，这里感谢老大的帮助。

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十三**

进入从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把\"好房子，要配好厨电\"的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客接受并信赖我们的产品。

因为作为营业员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。

作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。服装行业里竞争激烈，我所在的卖场里，品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。

我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

作为营业员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。

当我每卖出一件的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使年的销售业绩得到更好的提升，并做到\"以此为乐，以此为业，以此为生\"！愿与同成长！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十四**

转眼已到了xx年7月份，根据本身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总，提出了需要改进的地方和解决方法。

作为公司市场部督导这1职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有公道的计划和总，没有正确的工作方法。工作起来比较麻痹，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有公道的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定1个属于自己的工作流程，每天依照此流程来展开工作（对每项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是\_提高工作效力。经过1段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效力也会有所提升。

xx年在公司业务方面，得到了小部份的`成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么1句，当你进入1家讲求实效的公司，请用你的事迹说话。

在工作中总会提示自己：所有出现的问题只有自己解决，等到他人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那末强，所有的问题只有自己去寻觅解决方法。再苦再累，只有你的事迹才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，具有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永久比不上1支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们一样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

3、对平时的培训及会议记录是有，但只是流于情势，没有最后的总，采取和实行

1、公道地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

2、给自己制定工作流程，不断改进工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好5项管理

3、在培训和会议以后学会总和分析，分析出自己目前的工作问题，总出自己如何更好的履行和布置工作。在实行之前做好充足的准备，将计划详细，实行的时候就比较轻松。

以上就是我对xx年上半年的工作总，在工作总中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真履行下半年的工作，为自己的目标而努力！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十五**

进入从事导购工作已经有两年多了，在这两年时间里，通过公司的培养及自己努力的学习，使自己的销售能力有了较高的提升。

我们每一天都在面对面的与消费者沟通，我们的一言一行在消费者的眼中都代表着企业的形象，所以我们首先应该给自己的定位要高，我们是品牌的代言人，只有充分地了解我们所销售的产品的特点、使用方法、性能等，以此为基础，适当的为顾客提供良好的服务、建议和帮助，以优质的服务来服务顾客，才能压制竞争对手。

潜在的顾客在我们的热情与微笑中诞生。同时，我们又是企业与消费者的桥梁与纽带，我们一方面要把产品信息传达给消费者，另一方面要把消费者对产品的建议和希望反馈给企业，以便更好的服务于消费者。产品固然重要，但我们肩负的责任更重要，因为产品自身是不能与消费者沟通的，只有我们才可以和消费者之间建立良好的沟通关系，把企业的信息完整、准确的传达出去，把\"好房子，要配好厨电\"的理念通过我们一线的销售人员更好地诠释给消费者！

就经验方面来说，我个人的总结有以下几点：

我个人觉得了解顾客的需求是导购的关键，针对不同的客户，为他们提供适合的产品是我一直坚持的。我觉得做导购是有技巧的，首先你要观察消费者的需求是什么，然后找机会向顾客推荐自己的产品，突出自己产品的特点，在此过程中要细心，耐心，不要急于求成，从心理上赢得顾客的信任，让顾客接受并信赖我们的产品。

因为作为营业员就是要引导消费者进行消费，我们必须对我们的产品的外观、功能、技术参数烂熟于心，让顾客在比较不同款式，不同功能的产品中选择我们的产品。

作为一名导购，除了要有较强的专业知识外，还要把顾客当朋友，跟他们谈心，在融洽的氛围中完成每一笔销售。

我们要具备良好的学习能力，只有不断坚持学习熟悉产品知识、不断创新，并能够掌握现代营销技能，才能树立品牌形象，提升品牌服务价值，我们要珍惜每一次公司提供的培训机会。服装行业里竞争激烈，我所在的卖场里，品牌多达十多种，两年多的一线导购工作让我受益匪浅。

我比较喜欢学习和反思，我觉得一定要多学习，多了解品牌理念和企业文化，对产品知识掌握的越多就能让顾客更信任你，也能使自己的工作干得更好。对于学习，我们不仅要学习自己品牌的产品知识、特性，同时，还需要了解行业内的所有产品，进行详细的市场分析，对核心的竞争对手做出策略性的应对方式，这样在导购过程中就能够知己知彼，开展工作。

对产品及自己强大的自信心，将我与顾客之间的关系建立得更加美好。用自信及热情去感染顾客，热情、执着是我能在导购这个岗位取得一些成绩的内因。更重要的是我能依托这个平台来发挥自己的专长，让自己的工作成为自己的事业，是我最骄傲的地方。同时要用充满激情的心态对待每一位顾客。

作为营业员，保持好心态，永远用最真诚的态度去面对工作和顾客，抓住每一次机会，全力付出，努力过了，就不会后悔，同时快乐地营销！心态决定成败，时刻保持一种积极向上的心态，设定阶段性目标，并为达成目标努力。

我坚信只有多点付出，才能多点收获。只有从事自己喜欢的工作才会有热情，而做导购就是我所喜欢的一份事业，我从导购工作中获得了乐趣。

当我每卖出一件的产品时，都会有一份成就感。我会一直从事这份我热爱的工作，通过自己的努力，使年的销售业绩得到更好的提升，并做到\"以此为乐，以此为业，以此为生\"！愿与同成长！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十六**

转眼已到了xx年7月份，根据本身的实际情况，我对自己xx年上半年工作做出了评定和总，提出了需要改进的地方和解决方法。

作为公司市场部督导这1职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有公道的计划和总，没有正确的工作方法。工作起来比较麻痹，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有公道的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定1个属于自己的工作流程，每天依照此流程来展开工作（对每项事情的了解和问题的处理都设有时间的限制），这也就是\_提高工作效力。经过1段时间的磨合，相信自己在工作方法上会有所改进，并且工作效力也会有所提升。

xx年在公司业务方面，得到了小部份的`成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮助和鼓励。我们的军团军规中有这么1句，当你进入1家讲求实效的公司，请用你的事迹说话。

在工作中总会提示自己：所有出现的问题只有自己解决，等到他人的只有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮助你完成它。这样自己的依赖性就不会那末强，所有的问题只有自己去寻觅解决方法。再苦再累，只有你的事迹才能证明你的能力，其它所有的只是空谈。

上半年工作中总出：现在的公司只有较强的个人能力是不行的，具有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永久比不上1支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮助他们解决问题。对如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们一样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改进工作方法

3、对平时的培训及会议记录是有，但只是流于情势，没有最后的总，采取和实行

1、公道地安排自己的学习时间，没有特别重要的事情，不可打乱学习计划

2、给自己制定工作流程，不断改进工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好5项管理

3、在培训和会议以后学会总和分析，分析出自己目前的工作问题，总出自己如何更好的履行和布置工作。在实行之前做好充足的准备，将计划详细，实行的时候就比较轻松。

以上就是我对xx年上半年的工作总，在工作总中分析出自己工作中存在的各种问题，对下半年的工作计划和目标有很大的帮助。接下来我会认真履行下半年的工作，为自己的目标而努力！

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十七**

我于二oxx年三月三日应聘在西北通信公司分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信##分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正确指引下

发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。

我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。

7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如##区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及oni机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。

做到了扰乱大客户市场抓住中小客户市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。

市场工作让我学到了很多东西，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。

我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20xx年是公司在##市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。

在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造的效益，争取的用户。

感谢您的耐心观看！

thank you for watching !

祝您：工作顺利!

**广电市场部年终总结 市场部年终总结结束语篇二十八**

我于二oxx年三月三日应聘在西北通信公司分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信##分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正确指引下

发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。

我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。

7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如##区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及oni机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。

做到了扰乱大客户市场抓住中小客户市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。

市场工作让我学到了很多东西，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。

我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20xx年是公司在##市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。

在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造的效益，争取的用户。

感谢您的耐心观看！

thank you for watching !

祝您：工作顺利!

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