# 省运会市场开发工作总结(优选17篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2024-07-26

*省运会市场开发工作总结1今年各景区全年共接待游客万人次，门票收入940万元，创社会效益亿元，与去年同期相比，分别增长了10%、12%和12%具体情况总结如下：>（一）打造旅游线路(完成全年的考核)按照“抓住一个契机，突出两个重点，打造四个园...*

**省运会市场开发工作总结1**

今年各景区全年共接待游客万人次，门票收入940万元，创社会效益亿元，与去年同期相比，分别增长了10%、12%和12%具体情况总结如下：

>（一）打造旅游线路(完成全年的考核)

按照“抓住一个契机，突出两个重点，打造四个园区”的框架，以国家地质公园建设为契机，以紫金山、奇峡群景区旅游建设项目为重点，采取了“每月一小调度，每季度一现场督查”的办法，持续推进了四个园区重点项目建设，截止目前，全县旅游景区共完成投资12036万元，取得重大进展。全年共硬化停车场18500m，修建旅游公路公里、步游路改造公里、景观桥两座、水面景观17600 m、改造景观60余处，新建浆水新合作宾馆、天梯山宾馆、张果老山宾馆三座，完成野河山庄别墅建设，天河山宾馆竣工开业，规范景区标牌、警示牌600余处.方便游客旅游，又以国家级奇峡群地质公园为中心，向四周延伸邢和路、邢左路、邢昔路、景区特点为板块推出两日游和三日游。

>（二）主动突击拓展市场（完成全年的考核）

一是积极搞好旅游推介活动市场开发科完成了局里的基本工作，成功的组织了全县景区参加大连“国内旅游交易会”发放宣传资料、光盘XX余份，与各地旅行社签订协议400余份；参加市旅游局举办的大篷车宣传促销活动，参加了“邢台人游邢台”活动，配合中央电视台完成《走遍中国·走进邢台》的拍摄活动，配合宣传部组织百名作家和画家到邢台采风活动，成功的组织了河北诗词散文协会在邢台景区采风活动，向国家旅游局报送“旅游业科学发展典型案例”，报送河北省红色旅游景区宣传的文、图片、光盘等资料，参加了邢台市导游大赛活动，完成了“中华风旅游”采风活动，并在天津《今晚经济周报》推出邢台旅游最佳线路：大峡谷、小西天两日游；天梯山、张果老山、前南峪两日游。配合市旅游局制作和发放了七市旅游一通卡，搜集材料、整理材、配合县宣传部建立宣传网站。配合市旅游局制作旅游交通图。参加了德州“百万德州人游中国”的活动，报送了“旅游业科学发展典型案例”。配合市旅游局发放了一、二、三批旅游消费券。配和市旅游局参加了“天河杯”导游大赛活动。在“十一”黄金周前夕，组织全县景区带着旅游宣传资料和全县旅游风光片光盘，参加山西晋城和山东旅游交易会，积极开拓周边旅游市场。

三是搞好旅游节庆活动（完成全年的考核并超出了今年考核计划）年内成功举办了办了九龙峡桃花节、云梦山泼水节、邢台地质公园的开幕式活动，配合市局举办了首届“中国邢台·首届太行山文化节”等旅游活动。

四是上报和发表文章(完成全年的考核)《邢台牛报》发表3篇，打造最佳线路一篇（天津经济晚刊），县信息一篇。撰写“首届太行文化论坛征文”3----5篇，河北《散文风》一篇。

五是编制《邢台旅游报》（没有完成今年考核计划只完成今年考核的1/3）编制了一期《邢台旅游报》印制发放一万份以上活动都大大提升了我县旅游知名度，并受到很好的效益。

>（三）认真学习积极转变作风(完成全年的考核)

一是认真开展科学发展观学习，扎实推进工作作风建设年活动，积极转变作风，职工主动放弃节假日，全力以赴全方位搞好服务。

二是转变职能，提高办事效率。进行工作分工，具体工作落实到人。

**省运会市场开发工作总结2**

1、制定市场部人员组织架构，明确各职位岗位职责及具体工作范围。为了使市场部工作顺畅，能应对商户的大批涌进或人员的不定期流动所带来的岗位空缺因素，做好市场部人员储备计划工作。

2、在市场日常的园区秩序管理、商户诉求服务、客户来访接待工作的实践过程中，总结实际经验，形成固定模式推广应用，制定人员培训计划，配合定期不定期的人员专业化培训，包括接待礼仪、项目宣讲、园区介绍、政策解读、市场情况基本数据及货品种类价格掌握和物流信息的了解等等，提高服务团队的整体素质和业务专业水平，提升运营团队的整体服务意识。

3、市场部分为四层架构，以部长为整个运营团队人员的核心，统一垂直领导部门工作的开展，下达工作指令，分配工作任务，编制市场规划，撰写规章制度，提出发展方案等等。部长下设三个管理处，分为客户服务中心、业务拓展处、内务处三大职能部门，各管理处由部门经理负责对部门人员进行业务管理与指导，检查、监督部门员工岗位职责执行情况，部门经理下设主管和专员，由其负责完成公司的各项具体工作，解决商户提出的各类需求要求，及时发现问题及时汇报，反馈意见和处理结果。

**省运会市场开发工作总结3**

xx年以来，我局根据商贸旅游业发展的新情况，结合我区“高科技、多功能、园林化”科技新城的定位，强化功能区块建设，优化空间结构，加快实施旅游休闲功能区、商贸综合功能区等功能集聚区的规划建设，对土地、交通、生态等各类资源的许可利用作出科学的安排，科学指导全区商贸旅游服务业持续、快速发展：

>一、上半年旅游市场工作推进情况

（一）20xx年第二届人居节开幕，精彩活动不断。

为积极贯彻中央及省、市一系列扩大内需促进增长的决策部署，推动滨江商贸服务业发展，构筑杭州滨江区域商业中心，我区举办20xx年第二届杭州滨江人居节。在20xx首届滨江人居节举办的经验基础上，区领导及各相关部门负责人分别召开有关节庆活动方案专题会议，重点对20xx年滨江区第二届人居节的举办形式、活动筛选标准、主题设立方法等进行讨论。

本届人居节以4月28日动漫节开幕为起始点；以20xx年11月西博会烟花大会为闭幕。重点开展第六届中国国际动漫节系列活动、首届中国〃杭州（滨江）啤酒节、20xx新青年狂欢节、首届滨江区“宝宝健康节”（原“亲子大联动”活动）、第三届滨江区全民运动会、中国网商大会、滨江区第三届科技城文化艺术节系列活动、第七届滨江“邻居节”活动、首条“滨江一日游”旅游线路启动仪式等贯穿全年的系列活动。

（二）进一步强化服务意识，积极推进旅游商贸项目的顺利开业。

20xx年以来，杭州福鹏喜来登大酒店、杭州华美达大酒店、江景戴斯大酒店、浙商大酒店、江滨九号会所（咖啡、水疗、娱乐）、第六空间家居购物广场等旅游服务业企业经营良好，进一步带动了人气，商旅互动效应逐步形成，使我区的旅游会展业发展跨上新台阶。

（三）积极为旅游企业扩大宣传、拓展市场，提供信息服务，取得了良好的效果。

我区在20xx年年积极引导各旅游企业参加市级、省级、国家级各类旅游展销会及促销活动，5月下旬带队参加了在上海光大会展中心举行的“20xx浙江（上海）旅游交易会”；组织企业参加了6月24日至27日在浙江省义乌市国际博览中心举行的“20xx中国国际旅游商品博览会”。

（四）积极推进重大旅游项目建设并起主导作用。

SOHO创意园，是结合社会主义新农村建设、在保留部分原住民的前提下，将农居改造成具有杭州城市美学特征和文化创意内涵的创意园区，为文化创意团队和艺术家提供的创作场所。目前，杭州白马湖生态创意城SOHO创意园一期39幢农居已改造完毕，中国美术学院创意产业发展公司、网易陶瓷研发中心等30家创意团队已正式入驻。二期500幢农居改造和招商工作正在进行中，今年动漫节期间，唐季礼工作室正式与滨江签约，入驻SOHO创意园二期。

杭州白马湖生态创意城动漫广场，该项目占面积238亩，总投资10亿，计划用3年时间形成杭州白马湖生态创意城的核心区块、标杆项目，包含研发孵化中心、会议展览中心、商务服务中心三大组团。20xx年4月，会展中心竣工并投入使用，作为本届动漫节分会场，4月29日~5月3日，会展中心迎来了第一批参观者的到来。

（五）中国（杭州）星光大道电影文化艺术品街区呼之欲出。

“一站式国际化体验型主题商街”集文化艺术、旅游休闲、商贸为一体的中国（杭州）文化艺术“星光大道”招商等工作进展顺利。现我局计划于华联集团共同打造电影文化艺术特色街区，主要内容为：

（1）工艺美术品销售；

（2）环境造型艺术品现场展销；

（3）工艺美术家现场创作品展示销售；

（4）街区环境氛围营造；

（5）中心广场相关配合活动。

通过此项目的运作，将拉动产品销售与展示文化艺术并重，在展现工艺美术品魅力、促进杭州工艺美术行业品牌建设的同时，为滨江区旅游业发展提供平台，以街区自身特色及相配合的全年节庆活动吸引杭州市乃至全国的游客前来滨江一游，以日均游客人数突破3500人次为目标，实现街区为特潜行业发展及旅游业发展双重服务的目的。

>二、下半年市场工作思路

（一）制定白马湖旅游专项规划并予以推广。

xx年白马湖区块基础设施初步建成，创意人才不断涌入。我局将在白马湖生态创意城“宜业、宜居、宜游、宜文”的综合性定位基础上，在山一村、塘子堰、张家村、傅家峙、汤家井等村落整治规划进一步优化完善的条件下，与白马湖生态创意城指挥部一同开展井山坞城市综合体项目的方案设计，建设低密度的集休闲度假、会议办公于一体的休闲度假区及艺术名人工作会所等，并以动漫主题公园为载体，打造长三角最大的以动漫为主题的集游乐、科技、文化、休闲于一体的新旅游目的地，强调娱乐性、休闲性、知识性、观赏性，以娱乐产业带动电影、电视、图书、服装、玩具等相关产业，充分体现出创业发展与生活品质、文化价值与经济运行、个人创业与整体发展、政府与民间、对外开放与内生创新的和谐，将文化创意与旅游休闲活动完美结合，最终做好“白马湖生态创意旅游景区”旅游规划。

（二）策划节庆活动及大型赛事

大型活动效益最大化管理也应成为我区旅游发展工作的一个重要内容。滨江区确实没有什么历史文化项目可以用来为节日造势，那就创造独特的方式来扩大影响，可通过星光大卖场周末活动契机，与媒体、高校和一些大赛组委会取得联动，举办一些大型广场活动或赛事，吸引游客前来参与，在无形中扩大了滨江旅游的影响力；还可以依托白马湖和滨江高新技术的资源，开展各种创意大赛吸引游客。

（三）把沿江景观带开发作为工作新重点

我区计划在20xx年下半年正式启动钱塘江沿岸“19长廊”的建设工作，建设婚纱摄影高档品牌会所区和婚礼创意产业园区配套项目。

我局已于杭州佳丽摄影进行多次沟通，佳丽摄影建议，婚纱摄影高档品牌会所区拟选址为滨江射潮广场沿江周边房产作为会所用址，内部打造为会所的接待及相关室内拍摄区域，并利用该房产靠近江边的特点，拟在平台区及景观区打造适合婚纱拍摄的场景及古今中外婚礼博物馆，分别展出各时段婚礼仪式照片、老相机等与婚礼相关文化，带动滨江区文化建设，丰富市民精神基础。

杭州婚礼创意产业园区在一桥沙场（六和公园对面靠江边）地块建设，园区分为二大区块：一号区块婚纱摄影区，并建造各类适合婚纱摄影拍摄的景观。有欧式景观、地中海景观、中式景观等以世界各地的风貌组成的区块，及经典电影场景，适合婚纱照的拍摄资源。二号区块为婚礼庆典区，打造西式经典婚礼庆典场景，可举办各类婚礼庆典，并吸引婚庆企业进驻拍摄，吸引大量新人。命名为滨江爱情角，配套建设一些江边休闲景观，作为市民爱情文化的休闲点，也可吸纳相关企业并举办各类相亲大会，成为滨江又一民俗文化亮点。

（四）把人文历史景点开发作为各街道旅游联动的契机整合

长河、浦沿、西兴各街道的旅游资源，积极创新，大力发展特色旅游，着力打造生态旅游和文化古镇旅游等品牌，不断推出旅游线路精品。要对旅游商品调查研究，开发出符合滨江特色的旅游商品。如长河古镇可宣传为“状元镇”或“近代古建筑群落”。做好“来”姓文章，因旧时做官的人多，有官宅特色的建筑多，如“大夫第”、“天官第”、“世科第”等，且明清时期的保存完好，部分现在修缮中；复古九厅十三堂缩影，与之相结合把各景点串成为旅游景区。

（五）把策划起步高新工业旅游作为新的工作目标

20xx年，我们将充分利用我区高新技术产业的优势，将杭州高新工业园、东方通信城等资源转化为旅游产品，在合理安排的基础上实行“开放政策”，高新产业园区、大学校园、农业示范园区等地点，都敞开免费或是收取少量管理费用对游人开放。另外，利用“高新科技工业”的资源优势推出了系列工业旅游产品。

（六）加快各项配套工作进度

1、计划在20xx年完成滨江区旅游主题网站建设工作，以滨江旅游资源发布、商家信息更新、旅游政策信息发布为主体内容，结合相关商贸业，以“服务游客、服务商贸旅游业”为宗旨，并结合省旅游系统信息联播的需要，建立滨江旅游网上平台。

2、计划将滨江区区域介绍及各景点、工业旅游点标准导游词编撰列入工作考虑范围，邀请专业编撰工作人员到滨江各旅游点踩点研究，结合旅游产品、线路研究，形成完整的“滨江区旅游说辞”。

**省运会市场开发工作总结4**

“国家法律是社会道德的底线，公司制度是员工自律的底线”可见规范的公司管理制度在公司日常运营发展中的重要性。好的管理制度不单单要正确的规范员工的行为准则，惩治违规乱纪的捣乱分子，也应该是开发员工想象力，激发员工工作热情和潜力的催化剂。市场部的各类管理制度保证符合市场发展的实际需求，兼顾市场业主利益和公司发展壮大的动态平衡的同时，更要做到“刚柔并进”威尔不过、绵尔不弱的平衡、和谐状态。

现阶段市场部需进一步完善几项制度和流程，如市场部管理制度、绩效考核制度、内务档案管理制度、员工岗位职责、商户签约及入驻流程、商户来访接待流程等等。经过集思广益反复推敲的制度流程一旦制定和出台后，有赖于本部门员工的遵守和执行，使其转化成固定模式产生效率价值。

**省运会市场开发工作总结5**

本月门诊病人费用足100元共12人，费用在100元以下者共5人，按2比1的原则门诊病人共人，收入（不含一百元以下者）。住院病人共14人（其中一人住院不足一天，七人未出院），收入共元。门诊住院总收入元。

本月工作重点有三个方面：一方面大力回访方郄马镇目标医生；一方面开发冶和镇目标医生；一方面巩固以开发的窦妪、楼底、方村三个镇的目标医生！确保开发新市场，成熟老市场。两次市场活动：郄马镇目标医生联谊会、卫生院院长联谊会！

郄马镇共有九个村，人口约三万人。目前在该镇存在主要的竞争对手有栾城县中医院、炼油厂医院、平安医院、医大一院。炼油厂医院位于郄马镇仅6里路程,区域优势较明显，故对该区域开发力度最大，其主要开发形式有墙体广告宣传、手术费用包干、搞优惠活动、开发目标医生（给回扣）。医大一院曾多次到郄马镇卫生院义诊；平安医院在郄马镇开发力度不大，主要原因在于交通不如冶和镇、楼底镇、窦妪镇不便利；栾城县中医院被公认为业务水平跟不上，口碑较差！郄马镇目标医生普遍反应我院收费不高，医疗环境好，对我院较为认可。因此在郄马镇的主要开发策略在于抓住我院优势，和医大一院比收费，和平安医院、炼油厂医院比技术。平安医院在业务上还是收费上都远远不如我院有优势！通过一个月的开发工作，南北郄马、段干、宋北、东佐五个村的目标医生已基本开发到位，本月共有七名患者来我院就医，其中住院一人！

冶和镇通过与卫生院院长沟通，初步定在7月9号来我院召开联谊会。该镇共有16个村，涉及乡村医生40多人。此次共挑选25人参加联谊会，均为每个村业务量较大的诊所医生，大村两人，小村一人！

在冶和镇存在的主要竞争对手为平安医院。冶和镇的村主要分布在308国道两侧，相对平安医院来说交通较为便利，故在该区域的市场开发较早、力度较大，已经和该镇的目标医生搞过多次联谊活动，和多数目标医生已经建立了较稳定的合作关系，故开发困难较郄马镇大。

对于对以开发的窦妪、楼底、方村等的回访巩固工作进展较为顺利，并未因为对郄马、冶和的开发而影响业务量！同时对窦妪的交通市场进行了深入的调查！窦妪中队管辖路段全长不足5公里，全线均有隔离代，大一点的路口共有6个，其中窦妪道口、牛家庄道口、水泥厂道口为事故多发点！目前已经和该中队的一个小组建立起了稳定的合作关系，令外一小组一直未能建立起合作关系。通过与张队长谈话了解到在我院之前曾有平安医院找过队里试图建立对事故伤员的转诊关系，但未成功。我院之所以成功在于巧妙的利用了梁新意这一层关系！交通事故的发生与天气、管理、时节等多方面因素有关。六月份有一名事故伤员转到我院，一方面也许因为事故出在了未建立关系的一组，另一方面没有事故发生。通过对马路上重要道口附近居民的调查均表示没有听说最近有事故发生。对窦妪中队的开发比较有前景，因为新建成的颈横公路马上就要开通，全线长达20公里。

**省运会市场开发工作总结6**

伴随着建筑市场的进一步整顿、铁路建筑有形市场的社会化，我公司的市场开发部于ＸＸＸＸ年4月1日正式成立。根据公司的安排，市场开发部主要有两大职能：一是，市场开发与合同管理职能；另一是，经营管理与监理后的服务职能。依据这两大职能的要求，其具体的工作含括：监控并收集建筑市场的信息；及时了解顾客的需求和期望；组织投标及合同评审工作；合同管理；市场调查及开发；监理服务满意度调查；工程监理、咨询项目合同价款的期望值与最终结果的统计分析，监理费的收取工作。

市场是千变万化的，人的头脑又是灵活多变的，所以在工作中难免出现随机的想法，这样就要求我们在工作中要脚踏实地，互相补充，建立相互制约的工作程序，不独自决断，共同研究。全部门三个人各有各的分工。无论信息的来源如何，每个人都提出自己的想法，然后收到一起，取长补短，认为比较成熟的再向领导汇报，请公司领导决策。市场开发工作中盲目性也是一大弊端，往往不能科学的分析，只凭经验和直觉决策，一般会出现盲目行为，所以我们对待每一个项目都很认真，拿到招标文件后，认真阅读，分析顾客的要求，对照本公司的实际能力，看是否能满足顾客的要求，科学分析，精确计算，既不夸大，也不盲目的压缩，合理的配备资源，准确取费，力争在每次投标中都能给业主留下好的印象，扩大公司的知名度。

信息的收集与跟踪。市场工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我们首先采用的是网上查询，每天都上网查看，不遗漏任何一条有价值的信息，全年在网上查询工程项目信息38条，并进行了科学的分析，时刻掌握铁路建筑市场的动态，为公司在项目安排上提供了一定的基础资料。在网上还查看到全国各地市及\_专业部门关于监理业务方面的政策、条例、办法等信息13条，为开发工作积累了各方面的比照资料，工作总结范文使投标工作更具科学性，其次是与社会各界建立友好的信息网，除政府的建设主管部门外，如哈市各大学，员工的同学，朋友，亲属等。从不同的角度和部门获取方方面面的信息，拓展市场的占有或参与面。吉林60万吨/年燃料乙醇工程的铁道项目监理任务就是从员工的同学处获取的信息，并中标，对全年监理目标的实现和完成，起到了很大的作用。

投标工作。在公司ＸＸＸＸ年工作会议上，总经理王子岐同志在报告中指出，“要去掉幻想，跟踪信息，重视攻关，认真投标，不失时机地拿下重点工程”。当时市场开发部刚刚成立，我们在认识和能力上还存在一定的不足，加之有形建筑市场的建立，对投标工作的要求就更高了，所以我们内部安排由经理和经理助理共同研究开发，跟踪项目；在公司的大力支持下，建立了信息网络，项目台帐，制定了计划，有条不紊地开展了监理项目的开发工作，全年在路内投标5项（标段），中标2项（标段），合同监理报酬万元，在路外投标3项（标段），中标2项（标段），合同监理报酬万元。特别是路外两个项目的中标，为大家增添了打出去的决心。吉林燃料乙醇工程是我公司首次走出哈尔滨局管内的铁道工程，为走出哈局开辟了新的道路，积累了经验，也反映出了我们公司的实力。哈尔滨商业大学主校区教学楼工程，是我们到路外监理房建工程的第一件与铁路无关的项目，如果能按计划实现的话，拿回鲁班奖，亦将填补我局建设史上的空白，必将为哈局的工程建设增光。

资金的回收及统计分析。王总在ＸＸＸＸ年初的工作报告中形象地指明了我们工作的三步曲，其中的一条就是“精打细算收回费用”，同时也指出全部活动的结果要落实到增加和收回监理报酬，取得好的效益是公司最重要的工作。我们在每签订一份合同时，都认真科学的分析顾客的要求，详算项目的工作量，不遗漏内容，依据有关规定力争监理报酬的合法最大值。但合同的签订只是项目开始的第一步，资金到帐才是根本：俗话说，活好干，钱难要，所以说资金的回收也是一个难题，全年清理重点项目的首次拔款5项，合计人民币：万元，其中齐铁职大万元，工业处齐房建办万元，吉林燃料乙醇万元，哈商业大学万元，省武警总队万元。特别是哈市二环路四座立交桥工程项目，当时我们在合同外多干了万元监理报酬的工作，项目交工后我们既没有合同也没形成任何有效证据，通过各方的努力，最终得到二环指挥部承认万元，有望在ＸＸＸＸ年初清回资金。

合同管理。合同的管理是提高企业经营管理水平，推进企业技术创新和管理创新不可缺少的一部分。要想做好合同管理工作就必须懂得合同法及相关的专业法和其它法律，没有这些知识就无法做好合同的管理工作。根据公司的安排本部门负责合同的签订及合同执行过程的跟踪工作。我们在签订每一份较大合同时，都要汇同有关部门共同评审，充分了解顾客的需求，合理安排资源，在双方的权力和义务上不放过任何一个异点，拿出基本可行的合同草本请公司领导决策。在合同的执行中，经常同项目部的总监联系，发现问题及时纠正。同时也建立了比较科学的合同台帐，已完合同及时归档。全年直接签订合同16项，合同金额超过300万元。监督审签合同56项，合同金额400万元。

顾客满意度的调查及分析。顾客就是上帝，对顾客需求的识别和分析，也是开发工作很重要的一部分。我们的承诺、我们的工作是否能得到顾客的认可，直接影响到公司的信誉及能力的表现。市场部在工管部的配合下，积极的与顾客联系，采取不同的方式方法，及时准确的了解顾客的心理，为公司领导的决策提供了应有的信息，特别是在目前市场尚不完全规范，人的心理又不能正确认识监理工作的时期，顾客的意见往往是多变的，有时也是不切实际的，这就需要我们和顾客保持密切的联系，准确分析，在不失双方利益的前提下，尽最大努力满足顾客的要求。全面地配合领导走访重点顾客4家，走访其它顾客8家，在工管部的配合下拿回顾客书面意见8份，在不同阶段以不同形式争求顾客意见30余家次。

除上述具体的工作以外，我们为公司在市场的拓展及扩大知名度方面也做了大量的宣传工作；同时也经常总结分析一年来的经验和不足；为明年的工作定下了初步的目标和工作程序设想。通过近一年的工作我们认为市场开发工作还存在着以下不足：一、识别顾客需求的片面性和随机性；二、信息收集的单一性和盲目性；三、缺乏激励的保守性。今后要加以改正。

**省运会市场开发工作总结7**

通过在公司内刊l设立市场专栏。活跃公司企业文化，提升公司员工专业能力及市场敏感度，拓展公司品牌影响力。每期提供1-2篇专业市场分析文章，使公司全体员工提升其专业信息量、并在不同层面对市场动态激发不同层次的思考及借鉴。

一、销售部获得利润的途径和措施

二、客户服务部获得的利润途径和措施

客服部利润主要七喜电脑维修站;打印机维修;计算机维修;电脑会员制。20xx年我们被授权为七喜电脑授权维修站;实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基础。

三、工程部获得的利润途径和措施

在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办\*变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。

4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄、竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

市场开发部工作总结（扩展5）

——开发部经理岗位职责5篇

20xx年的销售工作已成为过去，在这将近一年的时间里我通过自身努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我感觉有必要对自己今年的工作做一下总结。目的在于吸取经验和教训，提高自己，在未来把工作做的更好，自己也非常有信心和决心把明年的工作做的更好。下面我对一年的市场销售工作进行简要的总结。

我是今年三月初到公司工作的，四月份中旬开始组建市场部，在没有负责市场部工作之前，我是没有任何销售经验的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教陈经理和总公司几位领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。

通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对电池和五金市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大半年的努力，也取得了几个成功客户案例，一些优质客户也逐渐积累到了一定程度，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。对于一个项目可以全程的操作下来。

**省运会市场开发工作总结8**

>一、游客量稳增，旅游收入创新高。

今年“五一”假日期间，我县旅游市场4天共接待游客万人，实现旅游综合收入亿元，均同比增长。其中关山草原接待游客万人次，门票收入万元，分别同比增长、；龙门洞景区接待游客万人次，门票收入238万元，分别同比增长、；秦源文化产业园、固关古街、范家营村等全域旅游点游客络绎不绝；关山景区各大酒店和县城关山大酒店、天逸酒店、凯悦大酒店住宿游客爆满。

>二、全国媒体聚焦第八届宝鸡市文化旅游节暨关山草原全国摄影展，引爆陇县旅游。

节前4月28日，我县举行了第八届宝鸡市文化旅游节暨关山草原全国摄影展启动仪式，省、市相关领导，部分友好城市领导，有关市级部门各县区领导，徐州市、陇南市、天水市等陕甘宁川毗邻地区旅游合作联盟城市、高铁沿线城市和友好城市旅游行业代表，省内城市文化和旅游局负责同志以及中省市新闻媒体记者500余人应邀请出席了启动仪式。整个活动吸引全国媒体聚焦，\_、凤凰网、中国网、中国发布网、中商传媒网、华商报、西部网、陕西每日新闻网、宝鸡日报、宝鸡电视台、宝鸡新闻网等20多家中省媒体竞相报道，宣传引爆了陇县旅游市场。客源市场从西安、宝鸡、平凉、天水扩展至四川、湖北、河南、宁夏、山西、江苏等省份。

>三、活动丰富多彩，景区节日氛围浓厚。

假日期间，各景区准备了丰富多彩的节庆活动，在不同时段为游客进行表演，使节日氛围更加浓厚。其中，关山草原景区举行了马术情景剧、《追梦秦风》马文化民俗展演，第三届国际风筝节特技表演、浪漫之夜篝火晚会等系列活动，带动了众多游客参与其中，热闹欢乐的节日气氛受到游客的高度评价。

>四、主要领导深入一线，防患于未然，安全度增强。

节前，县假日旅游指挥中心提早动手，县委、县政府主要领导强调安排了“五一”小长假安全工作，进一步完善了《陇县旅游安全应急处置预案》、各主要景区假日接待应急处置预案。4月26日—30日，县假日办组织公安、市场监管、卫计、交通、林业、物价等部门深入关山草原、龙门洞、西武当、雷音山景区，旅游宾馆、乡村旅游示范镇村、旅行社门市部进行了全面执法检查，指出问题7条，全部落实整改措施。

县文化和旅游执法大队以“清源”、“护苗”等“扫黄打非”五项专项活动为抓手，扎实推进扫黄打非、开展舆论环境整治，加强对县域网吧、KTV、电影院及图书音像销售经营、印刷单位等文化市场专项检查，确保文化市场繁荣规范。

>五、坚持领导带班，24小时值守服务。

假日期间，我县在陇县高速路口，县城、关山草原和龙门洞游客中心设置3个游客咨询服务点，坚持每天服务10小时，发放旅游折页、指南近3万份。假日期间，县文化和旅游局局长梁宏伟、副局长撒武厚巡回主要景区进行现场检查指导。同时，假日办坚持领导带班，值班人员24小时值守，认真接听旅游咨询服务电话，填写值班日志，确保信息畅通，下情上达，一切顺畅，无事故。

“五一”假日期间，我县旅游行业未发生一起不安全事故，实现旅游零投诉。

**省运会市场开发工作总结9**

在大运执行局市场开发部领导的指导下，在场馆核心领导团队的领导下，在场馆各业务口的支持下，我们制订了业务口运行工作计划，并按工作计划有条不稳地开展工作，认真组织实施落实业务口各项工作计划。

>一、赛前工作筹备情况

按照大运执行局市场开发部及公路竞走、马拉松场馆运行团队的要求主要做了以下筹备工作：一是立即参加大运会执行局组织的业务培训，主动与执行局市场开发部进行业务对接。经过培训和学习，尽快掌握了场馆运行通用知识，并熟悉岗位职责和要求。二是完成团队布置的各项工作任务，及时上报本业务口工作方案、计划、完成情况、志愿者需求等相关资料，推进各项工作落实。积极参与测试赛、桌面演练、联调测试等活动，查找存在问题，并加以改正。三是着手开展业务接洽工作，接洽了可口可乐、金威啤酒等赞助商，为团队申请到冰柜、冰桶、帐篷、遮阳伞、桌椅、毛巾等必需物资。明确特许零售商中国邮政的临时售卖点位置。四是做好反隐性广告巡查工作，将巡查情况向场馆领导汇报，并协调区交通局赛时更换赛道沿线公交站、的士站与赞助商品牌冲突的商业广告。五是深入清洁场馆内与赞助商品牌相冲突的电视、空调、音响、电脑等产品，并在明显位置设立赞助商全家福，供各业务口参考和监督，避免出现侵犯赞助商权益的行为。六是加强志愿者培训工作，由于我业务口人员较少，为防止赛时发生隐性广告行为，按照场馆领导的指示，不但做好本业务口志愿者的培训，而且对观众服务业务口志愿者进行培训，使其在赛时起到监督作用。

>二、赛时工作开展情况

比赛期间，进入战时状态，每天依时签到，提前进馆部署当天工作。具体工作如下：

1、提前进行场馆巡查，查看是否存在需要覆盖的商标。如发现与赞助商相冲突的商标尚未覆盖，立即加以覆盖。部分覆盖标签出现脱落现象，加以巩固。

2、协助中国邮政到达指定位置，布置销售现场，为观众提供售卖服务做好准备。协调可口可乐公司派工作人员协助我场馆工作人员对相关功能房进行饮料补给，及赛道饮水点布置。

3、按照执行局市场开发部要求，将361度赞助的浴巾置于比赛场地，便于运动员使用。

4、查看现场是否存在侵犯赞助商权益情况，开展品牌保护工作。

>三、赛后工作总结情况

经过近6个月的艰苦奋斗和不懈努力，我们为大运赞助企业、特许经营单位做好了各项服务工作，很好地维护和保护了赞助商品牌及大运会知识产权的合法权益，保质保量圆满地完成了各项工作任务。为深圳第26届世界大学生夏季运动会献上了我们应有的一份力量，也丰富了人生工作经验，今后我将再接再厉更好地为社会服务。

**省运会市场开发工作总结10**

时光飞逝，伴随着紧凑又略显紧张的工作节奏，20xx年已经接近尾声，经过这一段时间的工作，有很多所感所悟，现将一年的工作总结如下：

>一、工作职责

1、收集、整理、更新市场开发相关资料，建立管理台帐，统一保管存档；

2、协助部门领导完成市场开发招投标相关工作；

3、定期编制、汇报市场动态简讯；

4、认真、按时、高效率地完成领导交办的其它工作。

>二、工作总结

1、加强学习，着力提升个人素质

重视学习，向领导、同事虚心请教，多听、多想、多问，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。总结经验教训，通过学习与实践的有效结合，逐步提高自身素质修养和业务能力。同时，紧紧围绕本职工作的重点，进取学习相关领域新知识，开阔视野，拓宽思路，丰富自我，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

2、立足本职，努力提高工作效率

认真完成本职工作和日常事务，脚踏实地，干好每一项工作;让自己的业务水平得到快速提升，尽快胜任领导安排的任务，并在工作中不断归纳总结，改进自己的方式方法，提高自己的工作能力及工作效率。

>三、存在不足

1、工作不够细腻，方法欠缺灵活性，工作执行效率不高；

2、业务知识储备不足，缺乏工作经验；

3、工作中缺乏积极性、主动性，自我要求不高。

>四、工作计划

1、“基本知识笃学、本职业务知识深学、修身知识勤学、急需知识先学”，加强自我学习，提升自身素质，虚心求教释惑。

2、熟悉项目流程，找到切入点，理清工作思路，总结工作方法，同时强化创新意识，提高工作效率；

3、注重细节，对于公司市场开发资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持市场开发档案的完整性，为保证日后的市场开发分析工作提供更准确的信息；

4、严格遵守公司规章制度和工作程序，严于律己，养成良好的工作习惯；

5、认真履行工作职责，勤勉敬业，积极主动，有质量的按时完成领导安排的各项任务。

在新的一年里，我将立足本部门，配合好其他部门，完成公司的生产任务。同时服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，总结工作中存在的不足之处，脚踏实地，实事求是，全方面提高完善自己的思想认识、工作能力和综合素质，克服不足，以更高的标准严格要求自己，争取做得更好，期待在20xx年取得更大的进步!

**省运会市场开发工作总结11**

时光飞逝，在过去的半年中，市场开发部在许昌公司领导班子悉心关怀指导下，面对极其严峻的市场形势，顶着压力，全体销售人员团结一心，克服重重困难，紧紧围绕市场开发和完成公司经营目标任务这一目标努力工作，通过本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，市场开发部在过去的半年里从思想上，经济效益上都取得了一定的成绩，现将过去的半年工作总结如下：

1、市场开发部是一个非常重要的部门，是公司盈利的主要部门，也是公司树立良好形象，搞好对外关系的主要部门。作为市场开发部的负责人，我深感肩上的担子非常沉重，我们必须抓紧时间，抓住机遇，提高工作效率。只有以提高效率为根本，在坚持原则的基础上有质量地完成工作，养成好的工作习惯和工作程序，才能少出错，不出错，才能使公司的发展之路走的更快更平稳。

2、今年上半年是一个不平凡的半年，市场开发部年初制定了全年工作计划，对许昌公司辖区内所有潜在用户进行了全面摸底调查，发放宣传资料并同主要人员进行洽谈安装和使用天然气的各项事宜。从天然气对比液化气、煤炭、电力等燃料的价格优势、环保优势、安全优势、发展优势等方面入手，对企业用户从各个方面宣传使用天然气的优势，让其认识到使用天然气对企业本身和自然环境是非常有好处的。但由于环保局等原因，市场开发不是很顺利，我部门在许昌公司领导班子的指导下，调整思路，在过去的半年里，我们共开发了迎新纸业、贝丽丝、梨园等一批工福业用户，壹号公馆等居民小区用户，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

3、上半年，市场开发部在本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，共开发商业用户4户、工业用户5户、居民用户324户，签订合同金额90余万元，收回欠款94余万元，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

以上是我对上半年工作的一些总结，当然，许昌公司经营目标任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场开发部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场开发工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

为了弥补上半年工作的不足，完成全年的任务指标，下半年就要求我们要加倍的.努力，争取将上半年的损失弥补回来，我们要做好目前正在洽谈中的项目工作，同时积极寻找新的项目，认真分析市场，规划市场发展，加强学习，提高自身市场营销能力。

许昌五洲天然气有限公司

**省运会市场开发工作总结12**

20\_年，城关街道文化站在街道党工委、办事处的领导下，在上级业务主管部门的关心支持下，以及各有关部门的密切配合下，紧紧围绕服从和服务于经济社会建设，积极贯彻群众路线教育实践活动，充分发挥文化站的职能作用，推进文化事业的繁荣发展。

一年来，我站的工作严格按照市文化局20\_年4月15日印发的《凌文发【20\_】4号》文件进行开展，现将一年来的工作按局年末考评要求，总结如下：

>一、基础设施建设

1、今年，城关街道金阳属新建的社区书屋，现在已按标准建成，并验收合格。

2、城关街道的康柠社区建有一处80平米的文化活动室。

>二、文化队伍建设

1、城关街道有一支文艺演出队伍，是八里堡村的“渔州鼓乐队”，今年在街道所辖的7个村、2个社区共巡演16场。

2、城关街道的所有组都设立了文化中心户，并能够开展活动。

3、今年文化站共培养了音乐、书法方面的人才5人。

>三、文化活动

1、一年来，我站认真贯彻落实党的文化方针、政策，

本着“百花齐放、百家争鸣”的方针，“贴近实际、贴近生活、贴近群众”的原则，以主办、承办、联办、协办等多种形式同有关部门相互配合，指导节日文化与党工委、办事处的中心工作有机地结合起来，根据不同的节日特点，组织开展了6次形式多样、内容丰富的群众文化活动，取得了良好的效果。

2、街道文化站和各村、社区积极参加市局组织的各项支持支持非物质文化遗产项目的活动。

>四、文化市场管理

一年来，我站根据上级主管部门的要求，结合我街文化市场实际，认真研究、制定方案、深入开展整顿和规范文化市场管理工作，严厉打击“黄、赌、毒、非”，与公安、工商等部门通力合作，加大力度，认真开展文化市场清理整治工作，对全街文化相关经营场所进行不定期检查，确保文化市场规范化经营。一年来没有发生一起文化经营户违法违纪案件，使我站文化市场经营工作收到了明显实效。

>五、规范化管理

街道文化站各项规章制度健全、站内人员分工明确。文物古物建有规范的档案，并且看护网络健全。建有民间艺人档案并定期进行走访。各村、社区的文化书屋管理制度、借阅记录健全。

>六、存在的问题和困难

我站在工作中取得了一定的成绩，但还存在须加强的地方，20\_年我站有如下打算：

1、积极培育农村文化人才，壮大农村文化宣传队伍，加强文化站自身建设，充实团队，积极举办健康、向上、优秀的文化活动，营造积极开展、人人重视的社会氛围。

2、文化站阵地宣传活动努力争取上级主管部门对文化站工作的关心支持，尽可能加大对文化建设的投入及时向广大群众宣传新思想、新观念、新文化，树立崇尚科学，学习科学，反对封建迷信的思想，更好地满足人民群众求知、求美、求乐的需要。

**省运会市场开发工作总结13**

20xx年上半年，xx区市场开发服务中心在区委、区政府的正确领导下，按年初制定的工作计划扎实推进中心各项工作，现将工作情况汇报如下：

>一、20xx年上半年工作开展情况

（一）收费指标完成情况

积极采取有效措施，各市场管理所紧扣年初制定的收费任务，科学谋划积极采取有效措施，狠抓店面和固定摊位收费管理，加大欠费追收力度，力争做到应收尽收。20xx年，我中心市场设施租赁费收费任务为827万元，截止5月底，共收取市场设施租赁费为x万元，完成全年收费任务的x%，预计6月底能实现收费任务“双过半”目标。

（二）市场秩序管理工作情况

1.以巩卫为契机，进一步强化市场综合整治。一是规范市场管理，加大整治力度，尤其是迎接复审期间，各市场成立整治小组深入市场，全天对市场进行巡查、监管，重点整治市场内及周边环境卫生、占道经营、车辆乱停放、流动摊点等经营秩序，同时，督促市场经营户履行好“门前三包”责任制及遵守市场各项规章制度，加强日常督查、管理，禁止市场内占道经营，乱堆乱放乱扔垃圾、乱张贴小广告等现象出现。二是加大保洁力度，各市场专职卫生保洁员和管理人员岗位职责明确，责任落实到位，确保市场环境清洁卫生。三是规范市场巩卫宣传载体，做好巩卫宣传，制作《健康教育宣传栏》、《公民健康素养教育宣传栏》等宣传板报进行宣传，同时，利用市场LED显示屏、电视和广播滚动播出巩卫知识、意义、要求，进一步扩大群众知晓率，广泛动员社会积极参与，营造浓厚社会氛围。四是开展市场“四害”消杀工作，清除下水道，排除污水、积水，清理隐蔽阴暗场所，铲除蚊虫孳生环境，请消杀公司对市场进行“四害”消杀，确保“四害”密度控制在爱卫会规定的标准以内，从源头上切断传染病传播途径。

2.强化市场食品安全管理，建立长效监管机制。一是按照食品准入管理要求市场经营户有工商营业执照、卫生许可证、从业人员健康证方可入市经营，对重点食品（蔬菜、鲜肉、活禽）经营户进行索证备案管理，建立食品安全长效监管机制，确保人民群众消费安全。二是严格要求蔬菜农残检测，人民、向阳市场每天按时对入市的蔬菜进行检测，对不合格的摊主进行规劝，坚决不允许不符合农残标准的蔬菜进入市场，检测后及时在公示栏更新检验结果，让市民买上放心蔬菜。三是做好市场“三防”设施管理及确保灭蝇灯正常使用，要求熟食行经营户统一着装、佩戴帽子、口罩经营，保证食品卫生、安全。

3.切实抓好畜禽疫病的防控工作。强化对重大动物疫病及H7N9等疫病的源头控制，要求管理的各市场严格落实一日一清洗、一周一消毒、一月一休市、过夜零存栏等制度,进一步规范活禽交易屠宰工作，切实加强监督管理，实行活禽摆放、宰杀和销售“三分离”，按时按要求对禽类存放、宰杀、销售摊位等场所和笼具、宰杀用具等进行消毒，每日及时清理摊位垃圾，保持活禽交易场所的日常清洁卫生，同时配合相关部门做好H7N9防控工作。

4.强化市场安全管理，消除事故隐患。切实抓好安全生产各项工作措施的落实，按照“党政同责、一岗双责、失职追究”的要求，中心主要领导与各市场负责人签订《安全生产责任状》，确保市场平安，维护社会稳定。今年上半年共组织安全大检查6次，日常定期或不定期开展安全生产检查，对各市场使用的电气线路、安全疏散通道、安全疏散指示标志、相关消防设备进行检查，及时排查安全隐患，做好检查台账，严防安全事故发生；利用各市场LED显示屏滚动播放安全宣传广告、标语，普及安全知识。20xx年上半年，我中心管理的市场安全运营，未发生一起安全事故。

（三）市场设施建设情况

不断完善市场基础设施建设，提升市场功能。20xx年上半年，共投入万元对管理的各市场进行维修、改造：对各市场熟食行“三防”设施进行维修，确保市场“三防”正常使用，保证食品卫生安全；常对人民、阳圩、四塘下水沟进行疏通、清理防止堵塞及抑制“四害”滋生；维修向阳市场铁棚支柱、更换阳圩市场电扇等。

（四）积极开展联系村帮扶及其他活动

一是开展“迎新春·送温暖”活动。中心领导班子、中心选派的第一书记和乡村指导员分别到龙景街道凡平村、百法村及泮水平泮村开展慰问活动，为凡平村村委送去慰问金x元，给3户贫困户分别送去价值200元的慰问品；为百法村村委送去x元慰问金；为平泮村村委送去慰问金x元；领导班子走访同时与贫困户进行交谈，了解帮扶需求，使扶贫工作更贴近实际，力助贫困户早日脱贫。二是开展20xx年春节期间走访农村返乡人员助推脱贫攻坚和“美丽广西”乡村建设活动，区市场中心驻村第一书记和工作队员联合村“两委”成员，深入龙景街道凡平村、百法村开展走访农村返乡人员活动，对返乡人员的动向、数量进行调查摸底并进行动态监测，同时，邀请返乡人员到村部召开返乡人才座谈会，及时掌握返乡人员的动态情况，特别是技能、就业方面的需求，有针对性地为他们开展就业服务。在调查摸底的同时，建立了返乡人员通讯录，利用微信群等方式创建返乡人员沟通联系平台，为返乡人才留乡创业就业提供政策咨询、项目申报、融资贷款、产业发展等方面的服务。三是协助百法村民委举办“三八”游园及晚会，为村妇女们送去节日的慰问。

>二、存在的困难和问题

（一）部分市场年久失修，设施破旧，市场硬件设施亟待改造和提升。

（二）经营阵地继续萎缩，加之新兴的业主市场和大型超市冲击传统国有市场，市场份额持续下降，市场收费难度加大。

>三、下一步工作计划

（一）做好下半年收费工作，争取完成收费任务。

（二）做好巩卫工作，加大对市场及保洁责任区的整治，确保我市国家卫生城市顺利通过国家级复审。

（三）积极争取有关专项资金和财政等多方面支持改造发展市场，对农贸市场进行升级改造，解决遗留问题，改善经营环境，不断满足广大市民的消费需求。

（四）积极开展联系村清洁乡村、帮扶、支持“第一书记”等工作。

（五）做好百林市场回建地招商引资工作，建设新市场，增加收入。

（六）全力做好东风市场改造项目的启动工作。

（七）完成上级交办的其他工作。

xx市xx区市场开发服务中心

20xx年6月14日

**省运会市场开发工作总结14**

市场开发部是公司新成立的部门，作为新部门的新员工，尽管之前有5年的工作经验，但对环保领域了解甚少，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司领导和同事们给予的关心、教导和帮助，经过三次方案的整改、两次副总的培训和脱硫设备现场的观摩学习，现已基本明确了本部门本岗位的工作职责和工作思路，也基本掌握了关于公司产品技术的相关业务知识。下面就我一个月的工作情况做一下工作总结，总结如下：

>一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

作为市场开发部的经理助理，配合协助好部门经理的所有工作是我的工作职责。新部门刚成立，第一要务是协助好王经理制定出本部门工作实施方案和管理办法，王经理和我对环保领域都几乎是完全陌生的，准确而又合理的全面制定方案，对我们来说难度很大。经过五天的努力第一次方案成功制定完毕，并在董事会上做了详细汇报，基本通过了领导们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤平总经理的两次指导和批改，在六月中旬大致确定了市场开发的工作实施方案和相关的管理办法。现把市场开发的工作职责进行汇报，主要职责如下：

1、负责发展公司规定区域内的外部大业务经理，代理本公司产品。

2、负责公司外部业务经理和经营部新职工的培训工作。

3、负责参加国内有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会中宣传、会后总结等工作，

4、负责内外部业务员的协调工作，处理好业务代表与经营人员的关系。熟悉经营部业务经理工作布局和现实情况，及时而巧妙的回答业务代表信息是否有效。

5、负责公司客户接待工作。

董事长指出，市场开发部是经营部的桥梁和后盾，要为经营部做好客户接待，两个部门各负其责，又互为一体。通过以往的工作经历，按照董事长的要求我做出了符合本公司适用的接待流程和商务礼仪，通过培训让本部门的同事将理论尽快用到实际工作当中去，完成好公司交办的各种接待任务。

>二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化

面对完全陌生的行业领域，在公司每一位同事都是我的老师，虚心学习使我更快的了解企业和融入到了企业。在这一个月中，总共参加了三次主要培训课程，两次范贤平总经理的室内培训和一次现场的观摩培训。通过这三次培训，使自己业务知识得到了很大提高，并能在最近的客户接待中，做简单讲解。

经过现场观摩学习，再结合范总的知识讲解，理论联系了实际，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

>三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值

1、我要不断学习加强自身的业务知识，我公司的脱硫工艺和深度净化装置是属于高技术产业，在国内拥有多项专利技术，全面而又准确的了解我公司的专利技术和各个工艺流程的的特点，是宣传企业和推广技术产品的理论依据。

2、要不断强化自己的责任意识，切实履行好自己的岗位职责，认真执行领导交办的各种任务，思想与公司的方针、路线保持高度一致。以良好的精神状态，恪尽职守，爱岗敬业，切实履行好自己的岗位职责。

3、要有严谨的工作作风，做到接人待物要讲和气，为人处事人讲真诚，说话办事要三思而行，时时处处保持一颗平常心，用自己的行为树立部门的良好形象，不断提高自身的人格品位。

时间飞逝，转眼间来企业已经一个月了，经过一个月与企业的磨合，在领导们和同事们的感召下，我已深深地融入到了国舜这个大家庭中来，为自己是国舜的一员而热血澎湃，因为我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。为公司 “敬天爱人、打造美丽世界” 这一伟大理想，我将付出自己的百分百努力，脚踏实地工作，为企业、为社会贡献自己的一份力量。

**省运会市场开发工作总结15**

1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺。

市场销售部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉商务会议市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、与宾客间的互动不足。

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

**省运会市场开发工作总结16**

加强学习，勇于实践，坚持工作热情。在不断的总结中成长，提高自我的素质和业务水平，以适应新的形式的需要，积极与公司各办事处的人员沟通，以学习他人之长，才能更好的促进自我能力，满足客户需求和开拓市场空间。

尊敬的各位领导，各位同事：

大家好。

转眼产品开发部已经成立一年。这一年伴随着产品开发部从无到有，中心员工给予了我很多的支持和帮助，使我能够很快的融入经营中心这个大家庭，让我能在工作中不断的学习和进步，不断修正自己的不足。

产品开发部主要承担着公司纪念品开发、经营项目策划及长恨歌纪念品销售等工作。由于纪念品开发在国内景点尚处于起步阶段，没有成功的案例可以参考；面对着宽广的市场前景，如何开发出具有景区文化内涵而且畅销的产品，成为产品开发部成员共同探讨的课题。为全面了解游客消费偏好及购买因素，我和产品开发部员工一起在景区内进行为期二周的游客消费属性调研，并根据调研结果确定了公司纪念品开发主题，制定了20xx年纪念品开发方案，最终通过了羯鼓、步尧贵妃醉酒摆件等十一种产品设计方案。方案的确定只是纪念品开发的开始，由于调研不够深入和资源的匮乏，产品设计方案不适合生产、产品工艺复杂无厂家生产、产品质量不高等问题一一出现，我们在不断修改方案的同时，多处找生产厂家，截止目前已经完成了7种产品的样品制作，其他4种样品也即将完成。

在进行产品开发的同时，我也对公司非门票经营产业结构进行了全面而深刻的剖析。产业结构单一，竞争中不能形成绝对优势，消费形不成规模等等问题是制约华清池非门票经营的一道壁垒。在公司确定以“项目发展带动经营创收”的基本思路，在中心主任的帮助下，我和产品开发部成员一起，积极策划梨园、龙石舫等闲置场所的利用方案，一是经过多处实地查看、沟通，将梨园定位为集梨园文化展览、旅游纪念品消费和高端商务会所与一体的综合性消费场所；二是组织完成了梨园设计招投标工作；三是完成了梨园内部装饰拆卸和基础改造咨询、手续办理等工作；

在龙石舫等其他闲置场所利用方面，一是通过在龙石舫一周调研，了解龙石舫消费人群构成，最终确定以散客目标人群，并确定改造为休憩、观光为一体的西式饮品消费场所，目前基础改造正在进行，内部装修方案正在进行方案修改。二是通过总结经营实践中问题和与多次沟通、了解，确定将西配殿定位为长恨歌纪念品专营店，目前西配殿改造方案正在进行二稿修改。三是拟定了白莲榭、龙吟榭、长生殿等场所的经营概念性思路策划方案草拟稿。四是完成了华清池非门票经营三年规划，为公司非门票经营提供了思路。

由于景区非门票经营的地域限制，决定了非门票经营的坐店销售模式，坐店销售决定了我们不能选择客户，这个时候我们就要在产品上下功夫。市场是产品的试金石，只有将产品优势转化为市场优势，才能显示出它的价值和生命力。为能够开发出适合景区特色且具有市场优势的产品，我们在每晚长恨歌纪念品的销售过程中，积极和游客沟通，了解游客需求。并在纪念品销售小组去全体成员的共同努力下，演出季纪念品销售共计收入xx万元，较目标任务增长xx万元，较挑战任务增长xx万元。

思考这段历程，最欣慰的是能把规范的产品开发制度、规范产品开发模式、规范的开发管理模式一步一步的去建立起来，并且形成了符合自身现状的开发思路，使得产品开发工作越来越步入正规。但是，这段历程也让我感到了许多的不足。

1、自身组织管理能力较弱。由于以前所在部室人员较少，人员管理相对容易，初到经营中心，面对近80名员工，突然有点不知所措，在日常工作管理上，不够大胆，在人员的组织方面经验欠缺，能力较差，不能很好的胜任管理工作。

2、工作中深入研究不够，没有追求卓越的精神。特别是在梨园项目的推进方面，总是以自己没有不懂项目为借口，过分依赖设计公司，工作很被动，梨园项目推进缓慢。

3、工作重心不能很好把握，将过多的精力投注与纪念品销售和日常内务管理中，加之产品开发本身有难度，自己总是不自觉的回避产品开发工作，有时会有任务领导不过问就万事大吉的心理。

4、工作中有时有急躁情绪，工作方式方法有时不细，特别是在一些经营思路、方案的策划过程中，遇到困难容易放弃，没有持之以恒的精神和锲而不舍的勇气。

把一个设计方案投入生产，最终成为商品，是一个操作复杂、布满荆棘的产业化过程。在这样一条艰难但是却充满希望的发展之路，很荣幸我能够参与其中，谨愿尊敬的领导和同事们，能够在我奋进的历程上，指导我、激励我、批评我、督促我。谢谢大家。

市场开发部工作总结（扩展7）

——市场营销部工作总结

市场营销部工作总结

伴随着建筑市场的进一步整顿、铁路建筑有形市场的社会化，我公司的市场开发部于年月日正式成立。根据公司的安排，市场开发部主要有两大职能：一是，市场开发与合同管理职能；另一是，经营管理与监理后的服务职能。依据这两大职能的要求，其具体的工作含括：\*并收集建筑市场的信息；及时了解顾客的需求和期望；组织投标及合同评审工作；合同管理；市场调查及开发；监理服务满意度调查；工程监理、咨询项目合同价款的期望值与最终结果的统计分析，监理费的收取工作。

成立伊始，部门全员对监理市场开发工作做了认真细致的分析。在公司年工作指导思想“以‘十五大’精神和‘三个代表’重要思想为指导，以提高经济效益为中心，以保\*监理工作质量为重点，深化企业改革，强化经营管理，加大市场开发力度和管理创新力度，加快发展企业整体实力，全面实现公司年度经营目标”的指导下，定立了本部门工作准则，就是要脚踏实地，以实际为根本，克服随机\*，争取准确\*，克服盲目\*，提高科学\*。市场是千变万化的，人的头脑又是灵活多变的，所以在工作中难免出现随机的想法，这样就要求我们在工作中要脚踏实地，互相补充，建立相互制约的工作程序，不独自决断，共同研究。全部门三个人各有各的分工。无论信息的如何，每个人都提出自己的想法，然后收到一起，取长补短，认为比较成熟的再向领导汇报，请公司领导决策。市场开发工作中盲目\*也是一大弊端，往往不能科学的分析，只凭经验和直觉决策，一般会出现盲目行为，所以我们对待每一个项目都很认真，拿到招标文件后，认真阅读，分析顾客的要求，对照本公司的实际能力，看是否能满足顾客的要求，科学分析，精确计算，既不夸大，也不盲目的压缩，合理的配备资源，准确取费，力争在每次投标中都能给业主留下好的印象，扩大公司的知名度。

资金的回收及统计分析。王总在年初的工作报告中形象地指明了我们工作的三步曲，其中的一条就是“精打细算收回费用”，同时也指出全部活动的结果要落实到增加和收回监理报酬，取得好的效益是公司最重要的工作。我们在每签订一份合同时，都认真科学的分析顾客的要求，详算项目的工作量，不遗漏内容，依据有关规定力争监理报酬的合法最大值。但合同的签订只是项目开始的

在即将迎来的20xx公司营销年，市场部将不断升级提高市场研究工作职责及工作架构，使其不断深化、细化，在找准自身定位的基础上切实发挥应有的作用。

本人在20xx年上半年工作设想主要基于以下几方面：

**省运会市场开发工作总结17**

现在深圳镍片市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在龙岗区域，因为深圳市场首先从龙岗开始的的，所以深圳市场时竞争非常激烈的市场。签于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在深圳开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对的来说要比龙岗小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在深圳镍带市场可以用这一句话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

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