# 市场开发工作总结范文三篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-09-11

*百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编为大家收集的市场开发工作总结范文三篇，仅供参考，欢迎大家阅读。第1篇: ...*

百度百科是一部内容开放、自由的网络百科全书，旨在创造一个涵盖所有领域知识，服务所有互联网用户的中文知识性百科全书。在这里你可以参与词条编辑，分享贡献你的知识。以下是小编为大家收集的市场开发工作总结范文三篇，仅供参考，欢迎大家阅读。[\_TAG\_h2]第1篇: 市场开发工作总结

　　本人自\_\_\_\_入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

　　市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告(周报、月报)、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等;临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等;专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

　　市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

　　在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

　　在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

　　在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

　　虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

**第2篇: 市场开发工作总结**

　　20xx年，在上市公司这块新搭建的平台上，在“创业内第一品牌，建一流上市公司”目标的引领下，市场开发部依托公司技术优势，不断创新，敢于争先，不甘人后，开发市场，适应市场，引导市场，产品市场占有率不断提高，产品业绩不断攀升，部门的各项工作质量和效率有了大幅度的提高，促进了公司品牌影响力的快速提升，有力地推动了公司持续快速发展。经过部门全体人员一年来的拼搏努力，我们较好地完成了公司下达的市场开发任务，取得了较好的成绩。下面就市场开发部全年工作总结如下：

　　>一、认真总结营销工作经验

　　市场是龙头，这是所有市场化生存的企业共性，我们时刻清醒地意识到开拓市场的重要性，要把市场这个龙头抬好，必须在观念理念上、体制机制上不断创新。为此，我们按照国内市场、出口成套市场、海外市场、工程总包等四个方面，进行电除尘市场布局，全方位大力度开拓市场。

　　一是加强信息跟踪，完善信息管理。信息管理是市场开发部的一项非常重要职能，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，并进行了科学的分析，时刻掌握市场的动态，为公司在项目安排上提供了一定的基础资料。其次是与社会各界建立友好的信息网，除政府的主管部门外，还发动员工的同学，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，对全年目标的实现和完成，起到了很大的作用。

　　二是加强合同管理，确保合同执行。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。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。全年直接签订合同项，合同金额超过万元。

　　>二、努力培养建设营销团队

　　市场开发部从满足工作需要和提高公司综合市场竞争力出发，把提高部门人员综合素质、创新能力，提高工作效率等当成是重要的任务来抓。针对工作特点，我们采取相应对策，有计划的组织员工进行相关知识的培训，尽量做到一人多能，全方位的培养复合性人才。秉承着公司军事化管理的宗旨，为保证每日站班会的效率，我们专门设立了军事化推进小组，把工作任务和目标逐级分解，细化分工，制定出详细的工作责任和具体措施，落实责任。通过每天早上短短15分种的出操训练和站班会，员工的向心力、团队意识得到潜移默化的培植，员工的精神状态得到潜移默化的提升，取得显著效果。

　　>三、大力加强技术力量建设

　　我们始终坚持技术营销，从技术入手、从方案入手，按照技术和产品要与项目工况匹配，技术和产品要与用户的技术要求相匹配的理念，加强与客户交流，进行技术和需求引导，引导用户正确选择观和判断标准，在技术和方案上本着为用户负责，提高性价比原则，利用我们自身除尘产品技术性强和机电一体化成套的特点，依托公司产品多样性和技术优势，做到人无我有，人有我优的差异化经营，使龙净环保品牌在市场竞争中独树一帜。进一步加强技术和市场的紧密结合，快速地把市场的竞争压力和需求变化第一时间传递给技术环节，从而提高了电除尘器的赢利能力，提升了竞争力。

　　>四、健全完善售后服务机制

　　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。市场开发部秉持“您满意就是我们的追求”的服务理念，积极与顾客联系，采取不同的方式方法，及时准确的了解顾客的心理和对产品的要求，立足高水平的专业技术服务能力，及时、高效、热情地满足用户需求，不断建立发展和维护客户关系，不断巩固和强化用户忠诚度，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家，走访其它顾客家，拿回顾客书面意见份，在不同阶段以不同形式争求顾客意见余家次。以精湛的技术，真诚的服务，为用户提供一个细致周到高效的个性化星级服务。

　　>五、存在不足和下步打算

　　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：如，识别顾客需求存在片面性和随机性;信息收集还存在单一性和盲目性;缺乏激励的保守性等等。我们将在今后的工作中认真加以改正。

**第3篇: 市场开发工作总结**

　　>一、树立正确的领导管理心态，严格要求。

　　作为一名领导者，对每一个员工都应该做到公平、公正、客观。能够听取下属员工不同的意见，工作中的分歧不能掺杂个人感情。对下属员工的严格要求，在我看来，并不是对他们苛刻，而是在真正的帮助他们，逼迫他们进步，能适应社会残酷的竞争，我在给机修班开会时说过：每一个行业都逃不过市场经济发展的潜规则，高速发展期(目前混凝土行业就是这个阶段)，市场饱和期、优胜劣汰期。在不久的将来，混凝土行业就会进入市场饱和期和优胜劣汰期，那时就会有部分企业被市场淘汰，行业从业人员就会超过市场需求，岗位竞争会越来越激烈，如果没有过硬的工作作风和技术，就会被市场所淘汰。而我们都是男人，男人最基本的要求是应该有种家庭责任感，要有能力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些能力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们积极的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更应该抓住现在行业的高速发展期这个机遇，通过不断的努力进步把自己提升到一个更高的层次，我不希望你们在我手下干了三年或者五年后还是一个机修，希望你们都能有独挡一面的能力，如果你们现在都不能严格要求自己，自己范围的事都做不好，怎么能进步，又会有哪一家企业、有哪一个老板会放心让你们去带一个团队。

　　>二、营造良好的团队工作气氛。

　　在我的工作中，我积极主张这样一个理念：积极的人象太阳，照到哪里哪里亮;消极的人象月亮，初一十五不一样。在团队管理中，我会通过各种途径树立一个积极的榜样，让每个员工都有一把衡量自己的标尺，都有一个努力的方向。在这次的员工评级制度中，我极力主张过往不究，不追究员工以往的得失，减轻员工的心理压力，以免给员工造成破罐子破摔的心理，努力能帮助每一个员工进步。纪律上我积极主张“先专政后”，一个团队必须要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的一定要受到纪律处分，而且领导一定要考试，大网站收集坚守自己的原则，一旦有一次你没有遵守你自己的原则，那么你将变成一个没有原则的人。在你处理违纪的过程中，必然会有少数员工对于处理不满意，那么领导在这个时候应该马上进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先讲法律在讲人情，这是领导的工作原则。领导在工作中，对员工在工作的得失、态度，该肯定的就肯定，并给予适当的表扬和奖励;该否定的就否定，并给予适当的批评和教育，在整个团队形成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的集体舆论。这种集体舆论不是领导的单向灌输，而是建立在整个团队占压倒多数的正确认识与言论基础上，具有同一性、扶正性和对全体员工都有感染力和道德上的约束力，在具体实施的过程中我的方法是借力用力，借助集体的力量。

　　>三、领导工作细致化。

　　在工作中，我尽量做到将每一个员工，每一个岗位的工作都细致化，通过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都知道自己每天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每天的工作有目的性和针对性，做到条理清晰分明。

　　以上是我工作以来的总结，谢谢。

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