# 关于市场营销部年度个人工作总结范文简短3篇

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2024-12-05

*市场营销，英文是Marketing，又称作市场学、市场行销或行销学，市场是商品经济的范畴，是一种以商品交换为内容的经济联系形式。对于企业来说，市场是营销活动的出发点和归宿。本站今天为大家精心准备了关于市场营销部年度个人工作总结范文简短3篇，...*

市场营销，英文是Marketing，又称作市场学、市场行销或行销学，市场是商品经济的范畴，是一种以商品交换为内容的经济联系形式。对于企业来说，市场是营销活动的出发点和归宿。本站今天为大家精心准备了关于市场营销部年度个人工作总结范文简短3篇，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　关于市场营销部年度个人工作总结范文简短1篇

　　转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，xxx中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

>　　一、关于市场部所做的工作

　　1、部门及制度建设：经过一年的市场洗礼，我院市场部目前为市场部经理1人，市场网络主管1人，健康专员2人，兼职业务专员4人，导诊4人；并构成了市场部的各项管理规章制度暂行草案《xxx中医院市场营销绩效考核管理办法》、《导诊日报表》、《导诊就诊流程表》、《导诊职责》、《导诊考核表》、《导诊考核依据》，《专家讲座、义诊奖励方案》、《市场部制度》、《提成方案》、《市场部考核表》、《市场部考核依据》、《客服考核表》、《客服考核依据》、《市场部兼职人员管理制度》、《市场部管理制度》等十多项制度撰写和实施，对规范我院市场人员的行为起到良好的规范作用；

　　2、部门业绩：透过全员的共同努力发展我院会员10581人，开展义诊、讲座等活动46场，其中包括雷锋日xxx义诊、去火车站举行xx春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和xx义工协会联手参加xxxx家园启智中心义工活动，和《xx时报》共同举办送健康进社区、《约会春天》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《贵宾尊享农行养生讲座》，及贵宾中医养生体验活动；和xx石油共同举办百人大型讲座《抵抗衰老，健康生活》，并在我院周边赞助太极拳队及xx道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

　　尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到xx电视台的新闻报导，下半年工作重点转向送健康进校园，在xx二幼、xx一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会25家、企事业单位34家并均有持续良好的合作。[由整理]

　　新闻媒体报导28次，其中《xx时报》报导我院23篇，xx电视台报导我院3次，xx广播电台报导2次。

　　在网络推广中参与QQ群40个，参与策划xxx院庆一周年PPT、市场部舞蹈《江南style》获表演奖，视频上传至xx后，播放次数达1500多次；xx百科上编制“于金”词条，浏览量达60多次；xx文库上传宣传xxx的文档11份，浏览量达200多次，被下载量达20多次。20xx年11月10日在百度文库创立“中医xxx”团队以来，团队排行由3000多名已经上升到410名，由新手团、入门团、铜牌团、银牌团发展到金牌团。并对全院员工进行了百度明白应用的培训，吸纳14名员工加入到互联网推广工作。在百度明白回答问题2400多个，采纳率到达29%，级别升至八级。在互联网上用心地宣传了xxx医院。使用xx微博宣传xxx，粉丝已达2780人，发送微博500多条。医院内网上发布各类报道、通知60篇。

>　　二、工作中存在的问题

　　1、关于部门及制度建设，市场部人员配备不全，目前缺策划主管和营销主管，网络推广主管随着xxx的加入，我院的网络推广工作得到了明显的改善，营销主管和策划主管一向在寻找中，现有适宜人选，看医院是否给相应的岗位编制，关于市场专员也应有所扩展，每位主管下方应有2-3名得力专员，医院营销人才的寻找和培养是个大问题，如何寻找及培养以及找到后或培养好了怎样留住人才更是对我们市场部的极大考验。

　　2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一向处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，期望在以后的医疗项目推出中能够参考市场部相关人员的意见推荐，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

>　　三、20xx年市场部工作展望

　　总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其用心作用，随着20XX年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于80场，新增会员应达20000人，市场部的人员配置应更加合理和完善，用心参与策划包装医疗项目（产品），并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

**关于市场营销部年度个人工作总结范文简短2篇**

　　一年的尾声开始想念很多东西。想念毕业那刻与室友们相拥而别的瞬间;想念收获第一份正式工作时候的激动;想起收拾行李那刻的表情以及沿途关于未来的设想;一年的尾声也想要感激很多人。感激那些曾指导过我的领导和前辈们，是他们的无私和包容使我能快速融入这个团体;感激中国市场部的每一个人，虽然没有太多的接触和表情，可是我己经把有关你们的记忆放在心中。

　　时间不经意间从指尖滑过。从进入兆吉鞋业有限公司到此刻，己将近两个月的时间，而我也开始了一段新的工作学习历程。刚跨出社会的我，从来不关注时尚的我，连明星如果不是太抢眼都会被浊淆的我，在选择那里的同时，需要学习很多东西。关于时尚、关于美学、关于色彩、关于四季、关于设计等等。

　　两个月的时间不算长。短暂却印象深刻的军训，公司规章制度和企业文化的培训，来中国市场部第一天前辈们的循循善导，都好像是昨日才刚刚上演似的。两个月的时间，也足以让我们融入兆吉这个团体，并对它产生难以割舍的感情。它的历史、它的文化、它的核心价值以及它的规章制度等等。许多话语还在耳边萦绕。对质量的执着追求，“真”、“善”、“美”的核心价值观以及关于“杯奶头牛”的故事等。在那里的生活，少了几分奔波，多了份安逸，我们在宿舍、食堂和工作的地方穿梭，过着忙碌却也充实的工作。

　　两个月的时间，己经让我开始喜欢那里，工作也慢慢地步上轨道。从刚开始的全然陌生，到此刻能经过模仿与整合或是自我偶然间蒙发的感动给每一双鞋子做注脚。

　　刚到那里的时候，每一天浏览过往一些时尚类杂志，并试着把那些美的词句记录下来，思考他们为每件衣服或是鞋子写文案的角度。总有些文字会让我感动，或是引发我体内的某种欲望。这时候会发现自我有诸多不足。不太出色的文字，对时尚圈子的全然陌生，跟生活在那个层次的消费者的距离以及和关于设计和美学的种种。

　　为了能尽快适应工作，我努力去查寻各种资料，网上的、杂志上的，或是在购买来的书上的。拖学广告学的朋友介绍了几本广告学的书，也借机会了解了李欣频、许瞬英这两位台湾文案作者。

　　这个月，开始尝试着写关于20xx汤普、春夏流行趋势，以及主要鞋款的文案。这对我来说，是一个比较艰难的过程，而在这之前，我一向期望陈小姐能把我派去设计、开发组学习一些时日，了解鞋子的特性和以及材质的运用等。我反复看这些需要写的鞋子，并尽量把某些特征记下来，然后去一些时尚网站寻找一些类似鞋款的相关介绍，并翻开以往看时尚杂志所做的笔记，实在是没办法，会下楼去看每双鞋子，虽然还是不会给那个独特的地方取一个好听的名字，可是幸运的时候会碰到一些业务部的人，这让我收获不少。

　　不管结果如何，过程终究是享受的，可是多日的努力最终得到收获后，那种心境是无法用言语来表达的，就要这份工作所带给我的感动。在学到东西之余，也体验到工作带给我的乐趣。

　　在这差不多两个月的时间里，我主要负责如下工作：

　　1、公司对内、对外的一些文字资料的撰写。如：汤普30周年庆祝致会员的感激信、公司对外新年贺卡和新年促销信息等等。

　　2、根据商场要求，供给统一的商场包装宣传文字，或是企业产品的文案撰写。如：20xx春夏汤普流行趋势、b&b春夏流行趋势、dm宣传册文案、春夏新款主要鞋款文案、金基百纳商场文案、女友资讯文案和婚鞋文案撰写等。

　　从进公司到此刻，经过自我的点点滴滴的学习与积累，还有领导与前辈们的帮忙，了解了各部门的作业流程，自我的工作也开始步上轨道。可是离公司要求的和我所追求的一个好的文案者还有一段很长的距离。当然，也有些不足的地方。比如：写的文案并不能打动我自我、存储知识过少，偶尔会觉得脑袋真空、不够细心以及与部门同事之间交流甚少等。20xx年是充满期望与挑战的一年，我会继续以一个学习者的姿态，去完成所交付我的每一项任务，并努力改正这些不足之处。

　　为了使以后工作更加高效、完美，我将努力做到以下几点：

　　1、端正态度，进取主动，努力学习，虚心请教并听取各方面意见;

　　2、继续用心去看每一份时尚杂志并做认真做好笔记;

　　3、收集与公司产品相关的讯息，争取对公司品牌进行全方位的了解。

　　4、以学习者的姿态，争取高效完成交付给我的各项作务。

　　5、加强对时尚、商场等与工作相关的知识的了解。

**关于市场营销部年度个人工作总结范文简短3篇**

　　时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内�咳嗽钡墓餐Γ飨罟ぷ鞫既〉昧艘欢ǖ某杉ǎ侄砸荒昀吹墓ぷ骱脱白魅缦伦芙幔�

>　　一、营销部工作事项

　　在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，营销部能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提拔了利润空间，还逾额完成了销售额目标。能及时抓住客户的重点信息，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司。

>　　二、生产计划科工作事项

　　协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。回首过去，固然有成绩，但部门工作依然存在不足，白坯销售数量未达成总部下达的目标。货款控制力度不够，导致超期帐款较多，市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

>　　三、明年之工作计划

　　衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。我们营销部全体成员将同心协力，把精力着重放在订单型客户上。严格控制超期货款，减少超期款的产生。进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销部再细分小组，提高各成员的主人翁意识。每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

　　制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。建议公司进一步完善福利轨制，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！