# 市场经营半年工作总结(通用30篇)

来源：网络 作者：前尘往事 更新时间：2024-01-30

*市场经营半年工作总结1>1、上半年生产>经营状况今年—月份生产及质量总体稳定，股份公司共完成纸板产量吨，超过计划，完成全年计划的；纸箱、板片产量完成万，高出上半年计划；有限公司由于设备安装原因，试生产产量完成上半年计划的，质量日趋稳定和优化...*

**市场经营半年工作总结1**

>1、上半年生产>经营状况

今年—月份生产及质量总体稳定，股份公司共完成纸板产量吨，超过计划，完成全年计划的；纸箱、板片产量完成万，高出上半年计划；有限公司由于设备安装原因，试生产产量完成上半年计划的，质量日趋稳定和优化。销售形势喜人，上半年累计完成板纸销售量吨，产销率达到，库存量减少吨，货款回收率达到，纸箱和板片销售万；销售收入有了明显的突破，股份公司和包装材料公司分别比计划增长和。

>2、技术改造取得了巨大成功

上半年技改项目取得了可喜的成绩，公司历时两年的十五万吨牛皮箱板纸项目安装调试顺利结束，已进入试生产阶段，一个全新的现代化的大型工厂呈现在我们每一个人的面前，标志着景兴的发展已由原来的小规模生产朝着现代化大型企业的目标迈进了一步，新机器的运转使得整个景兴股份有限公司的外在形象、操作水平、管理能力都上了一个很高的台阶。包装材料公司新的生产流水线，经过两个月的.紧张筹备和设备安装也顺利投产，意味着包装材料公司在包装领域日渐规模化、高档化，将以更高品质、更大产量去应对激烈的市场竞争，夺取更大的市场份额。公司的三个技改项目也已全面铺开，机改产水松原纸，机改产白面牛卡，废纸脱墨生产线的改造也正在进行中。

通过技术改造，不断开发新产品，优化产业结构，拓宽占领新市场，获取更多更大的效益空间，实现利润的最大化，是企业立于不败之地的必然发展途径。随着市场行情的不断改变，今后公司仍将遵循着“生产不停、技改不断、产品更新”的思路，不断开发新产品，引领企业朝着特种纸方向发展，使公司产品多样化、高附加值，使企业在市场中的抗风险能力进一步加强，争取到年，实现产量万吨大关。

>3、公司在发展，基础管理得到了巩固和深化

一个企业要在激烈的市场上长期生存下去，关键是管理。管理的好坏将直接影响企业的生存和发展，所以年初公司领导班子人员调整后，立即从管理入手，全面开展工作：

第一，年初制订了一系列的工作计划，对组织系统进行了优化和重组，建立公司例会制度，组织对每月的销售、生产、原材料供应以及在企业正常运转时所发生的有关数据进行分析，逐步做到了及时发现问题，及时纠正。

第二，建立财务分析制度。由财务部从企业>经营效率的角度，利用统计技术对公司的>经营状况作全面的分析，使高层管理人员在工作中更全面地了解和发现问题，并及时调整工作方法，作出相对应果断决策。

第三，在精简人员的前提下，对干部员工的工资作了进一步调整，平均涨幅度达左右，有力地调动了全员的工作热情。

第四，全面应用统计技术，对生产过程中的成本控制每月进行统计分析，下发至各个部门，及时发现生产中存在的问题，同时对每台纸机的断头数进行统计，加以对比，以便尽快查找原因及处理，通过上述几种统计方法的应用，更加明确了工作的好坏，有利于有效控制。

第五，积极推进环境管理体系认证工作。。

第六，股票上市工作正在稳步开展，上半年完成三次上市辅导讲座，为更好地筹划上市工作，公司还加强了与券商、政府有关部门的联系和沟通。下一阶段将于月份争取辅导验收和股票发行及上市材料的申报，力争在明年月向中国证监会报送公开发行股票的申报材料。

>4、人资源得到了优化、互补

由于公司年初有明确的工作目标和任务。要做好这些工作，关键是人。以人为本，是企业大发展的必要基础，所以今年上半年公司按会议精神，在引进了多名大中专毕业生以外，还聘请了有经验的工程师和老师傅，以及国外知名企业的技术专家，来我们公司指导生产；同时，对内部干部职工采取“请进来，送出去”等多种手法进行了素质和技能的培训，极大地提高了操作员工的操作技能和领导人员的管理水平。

>5、存在问题及下步计划

虽然景兴从小到大，发展到今天取得了一些成绩，但离现代化工业企业的要求还存在着差距，具体表现在：

第一规章制度比较健全，但监督执行的力度还很不够。

第二、对计划工作的重要性认识不足。

第三、呆帐的催还工作还有待加强。

第四、对出现的一些需及时整改的问题，反应迟钝。

所以针对上述出现的问题要求管理部和人力资源部及相关部门：一方面要对各个部门的负责人加大考核力度，全面客观公正地评价每一个部门的工作质量和业绩好坏，真正做活干部能上能下的机制，使我们的管理队伍素质更上一台阶，朝着符合现代化工业企业需要的人才迈进。二是针对管理工作中出现的漏洞要及时改进管理方法，尽快完善各项制度，今后在管理工作中要多向国外的技术专家学习管理经验和方法；转变思想观念，要多用图表和统计技术，真正体现每一个景兴人的工作质量和工作成绩。三是发现问题及时沟通，使干部员工心往一处想，劲往一处使，把我们的公司建设得更加美好。

目前我们公司对的发展由原来的以牛皮箱板纸、瓦楞原纸为主转变为板纸、特种纸两大系列共同发展策略，除了现有的机生产水松纸外，公司还打算和有关企业联手，对我们现有的小机台进行改造生产特种纸，例如水松纸、半透明纸、医药瓶盖纸、图画纸等产品，同时对牛皮箱板纸、瓦楞原纸的生产朝大机台、大产量、规模化方向发展。所以公司设想明年上半年上市后筹集资金再上一台万吨的瓦楞纸机，到年争取实现年生产能力万吨的规模，要想达到如此大规模，还需扎扎实实加强基础管理工作和人力资源的培养工作。

总之，股份公司的未来规划灿烂而光明，但我们必须着眼于现在，群策群力，认真务实，脚踏实地，走好每一步。下半年，公司的工作目标艰巨而繁重，机遇与挑战同样并存。公司的特种纸开发，新项目产品的营销，整体管理素质的提升都是摆在我们眼前迫切需要完成的任务，下半年的各项工作完成好坏直接影响到股份公司全年的>经营目标，直接关系着公司股票上市及今后的发展大局。尤其是万吨项目的稳定生产更是非常关键，目前试产成功仅是走出良好开端的第一步，因此完成下半年的各项工作任务至关重要，希望全体景兴人同舟共济，群策群力，再创佳绩！

**市场经营半年工作总结2**

20xx年上半年的各项工作在xx年进行改革攻坚、提升的基础之上，以地区营销、配送一体化为契机，加强卷烟服务营销，充实服务内容，强化工商协同，大力推进“两个跨越”，规范零售终端，夯实网络基础，注重经营安全，实现和谐发展；同时，加强对浙烟“精实”文化和杭烟“品·质”文化的理解，加强自身素质提升，不断提升基层部门的执行力和创新力，逐步向全面发展、创新发展、可续发展的目标前进。

>（一）规范化零售终端建设深入推进。

xx年年，公司进行了规范化零售终端建设，在卷烟陈列形象、明码标价和明码实价、店面环境整治、促进零售户规范经营等上面展开大量的工作。20xx年的终端建设工作是在xx年取得良好成效的基础上，进行深化和推广。

1、店容店貌进一步美化，卷烟陈列更加规范。继续提升规范化终端建设水平。规范化零售终端建设，作为我们余杭烟草的创新工作，市场部全体同志在思想上高度重视，以高度的责任感和使命感参与这项工作。加强和零售客户的沟通联系，争取使零售户理解并支持标准化零售终端建设的开展，在前期宣传的基础上，加快对经营环境的整改，共整改零售户300余家，示范街效应逐步扩大到各条营销线路，并得到零售户的好评。

2、明码标价实现客户从被动使用到主动使用的过程。随着明码标价工作的进一步展开，从示范街的对明码标价的应用到普及推广，逐步为广大零售户和消费者所接受，标价签陈列是否到位，成为零售客户能否稳定和提升经营业绩的重要手段。在辖区内，一些原来不愿意配合明码标价的客户，在明码标价逐步普及的大环境下，感受到自身经营受到威胁，经历了从拒绝陈列到主动要求的过程，标价签陈列规范度进一步提高，一烟一签、一一对应工作开展顺利。在使用小型明码标价签以后，缓解了标价签缺少、遗失、破旧的现象，终端维护的.工作效率有所提高。

3、vi形象标识系统的推广。随着规范化零售终端建设的深入，公司计划在余杭市场部推广vi形象标识系统，在前期临平市场部、塘栖市场部取得经验的基础上，经过让零售客户观看《终端之门》专题片，该项工作普遍得到了零售客户的拥护，目前已经确定31家零售户为第一批vi形象标识客户，门面尺寸的量取、vi标识门头和vi标识柜台制作等相关工作已经在紧锣密鼓的开展。vi形象标识系统的推广应用，为进一步提升规范化终端建设水平、提升卷烟销售网络竞争力、提升卷烟零售客户盈利等各个方面提供了良好的契机。

>（二）推进工商协同，加强品牌培育。

1、充分挖掘市场潜力。一是配合规范化零售终端建设，结合《卷烟陈列标准》促进零售客户对省外一二类烟和低档烟销售的重视，一二类烟和低档烟销售有一个快捷、便利的环境，二是加强库存监测工作，通过对客户前期、同期的低档烟销售对比，了解市场销售走势以及消费者需求状况，把握消费特征，合理安排货源供应与供应定量，确保省外一二类烟和低档烟的可持续增长，为推进建立二十多个重点骨干品牌和十多个视同骨干品牌的销售结构打好坚实基础。

2、强化市场销售管理。以《零售客户积分制考核》加强零售客户对销售低档烟的积极性。在零售客户积分制考核中，增加省外一二类烟与低档烟分值比例，促使零售客户转变销售结构，利用客户分类中的定量，提高零售客户销售省外一二类烟和低档烟的积极性，引导市场消费积极向重点骨干品牌转移。

3、加强重点品牌销售进度管理。结合分公司二级考核和市场部三级考核，将重点品牌销售进度作为一项重要经济运行考核指标，按月下达重点品牌培育任务，从上柜率和销量两个方面进行当月培育品牌的考核工作，促使客户经理在日常市场走访中加强对重点品牌的培育，进一步了解市场需求和消费趋势，通过客户经理对客户的沟通和交流，掌握区域市场销售特征与零售客户销售需求，为公司合理下达销售指标提供依据。

**市场经营半年工作总结3**

时光荏苒、日月如梭，不知不觉间，20xx年即将翻过，真是时不我待!由于领导的信任，我有幸在三月中旬调入企划部来，自从进入企划管理部以来，在部门领导的关心、帮助下，努力做到爱岗敬业，恪尽职守，以务实的工作作风、坚定的思想信念和饱满的工作热情，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。现作如下总结：

>一、资质管理方面工作情况

由于我以前从事出纳工作，这是第一次接触资质管理、合同管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然出纳工作使我熟悉了我院的管理制度以及合同管理细则等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于资质管理工作以及分支机构生产经营管理的性质不同，使我在工作中有些被动接受、缺乏创新的工作作风，但在朱科长的关心和帮助下，使我很快就转变了思想，进入了工作角色。

四月份完成了xx省第九届“守合同重信用”材料整理及申报工作，完成了院工商营业执照年检以及企事业单位组织机构代码证换证及年检工作。并对全院各类资质进行了一次清理，按资质证件的使用范畴及用途重新分类，制作成相应的电子明细表，便于借阅人员查看，对日常资质证件(原件及复印件)借用进行了登记、维护管理工作。

六月份完成了“全国工程勘察设计单位诚信单位”牌匾、证书申领工作。协助各分支机构项目投标工作，做出谋划策之功效，如：南宁分院参加南宁艺术馆工程勘察项目投标，xx分院武荆高速公路连接线粉喷桩检测项目投标等工作。按市建委工程勘察设计处和xx勘察设计协会的要求，将我院基本情况等相关资料报送《xx勘察设计》网站，建xx勘察设计网络数据库。完成1-6月份半年度合同统计工作，以及生产经营统计汇总工作。

七月份协助xxx科长顺利完成了地质勘察资质(固体矿产勘察、水工环、液体矿产勘察)三个甲级资申报工作，这也是我第一次参与资质维护管理工作，实现中学到了很多的知识，丰富了我的工作经验，此项工作已圆满完成并已为我院取得了三个甲级资质。完成了我院《xx市工程勘察设计行业诚信单位》申报工作，此项工作也得到了好的结果，我院被评为xx市xx家工程勘察设计诚信单位之一。

八至九月份协助并完成了测绘资质年检工作，新的测绘资质也已领取，并对我院地灾类(勘察、施工、评估、设计)资质复审材料进行整理工作。

十至十二月份完成了报送\_地质灾害治理工程勘察设计施工和危险性评估四个甲级资质复审材料申报工作，此项工作已由\_审批过两项地灾施工和地灾评估甲级资质，还将等待另两项资质审批。完成了报送局企业指导处《单位资质和个人职业资格证书情况信息表》资料。完成了上报xx省建筑行业十强申报工作。

>二、合同管理以及分支机构服务方面工作情况

在合同管理方面对当年所签订的合同xxx多份合同进行了编号、盖章登记，合同项目顾客评审表进行分类，并在OA系统上对所签订合同进行了电子数据管理，并在规定的时间里完成了xx年每月生产经营统计汇总工作。对于各单位情况不同对合同管理也采取了不同方式催收归档工作，使其我院合同归档率占xxx%以上，有效防止了因合同原因而产生的不必要麻烦。

对于分支机构服务方面也是任劳任怨只有各分支机构有快件过来，都会想尽办法为其办理，并在最短时间内给他们寄邮回去，以不耽误对方工作为目的，从不因个人问题而延误工作。

完成了20xx年度省、市勘察协会会费上缴工作。

>三、管理工作中的经验与体会

1、由于我以前从事出纳工作，这是第一次接触资质管理、合同管理的工作，这其中有个角色的转变，虽然出纳工作使我熟悉了我院的管理制度以及合同管理细则等，为以后的工作打下了良好的基础，但由于资质管理工作以及分支机构生产经营管理的性质不同，使我在工作中有些被动接受、缺乏创新的工作作风。

2、还需加强了部门间的沟通合作。作为企划经营部，平日多与各部门加强联系，做好协调服务管理工作。为了我院目标，各部门紧密协作，减少内耗，充分发挥团队精神，利用集体的力量提高了我院整体作战能力。

3、从自身做起做好本部门安全保密工作。安全是企业永恒的主题，坚持预防为主、防治结合、加强教育、群防群治的原则，通过安全教育，不断增强了员工的安全意识和自我防护能力，更为员工创造一个安全、舒适的工作环境。

总之，在各级领导的关心与指导下，使我xx年工作得到了好的提升，本人也从中学到了许多管理知识及经验，我将继续努力加强各方面专业知识学习，以认真负责的工作作风面对日常的合同管理、资质管理以及各分支机构服务联络工作，为我院建设做出自己的力量。

**市场经营半年工作总结4**

今年是公司销量较高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是拥有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司的高速发展作出了一定的贡献。

回顾市场部上半年的工作，大家的工作积极性是高的，工作也是尽心尽责的，在瑞尔这个大家庭里展示自己的风采。 在这里有必要对市场部上半年的工作做简单回顾并对市场部下半年工作开展提几点看法。目的在于吸取教训，提高自己，把工作做得更出色。

>一、销售情况总概：

公司上半年销售总额为767290元。其中1月份79440元，2月份30900元，3月份91500元，4月份161200元，5月份236700元，6月份167550元，基本完成年初既定目标。在此我谨代表公司及个人感谢市场部各位同仁的大力协作。

>二、具体履行职责：

1、启动、建设并巩固全面销售所必需的体系

xx带来的移动营销模式只需在手机搜索引擎上输入产品或公司关键词后，就会搜索出相关公司信息，用户可利用24小时的在线客服系统，直接与商家联系，促成成交机会。首创国内全新营销模式——wap+web的完美结合。我们现所拥有的这些渠道资源，为提高产品的市场普及率、占有率，打造品牌，提供了扎实的营销网络保证。

2、培养并建立一支熟悉业务运作流程、相对稳定的销售团队

目前，市场部在公司的总体规划下，共有业务人员48人，管理人员8人。公司对新员工均有5天的岗前培训，同时不定期的对员工进行相关培训。经过多次系统地培训和实际工作的历练后，市场部人员已完全熟悉了本岗位甚至其他岗位的业务运作的相关流程。

对业务人员，市场部按业务对象和业务层次进行了层级划分，共分为见习代表、商务代表、商务主管、商务经理四个层级，各层级之间分工协作，突出了业务工作的重点，体现了工作中协作和互补。

这支销售队伍，工作虽然繁琐和辛苦，却有着坚定的为公司尽职尽责和为客户贴心服务的思想和行为。如市场三部的商务代表辛利杰，6月7日入职，仅用一月不到时间便接单万，成绩斐然，公司特予以提前转正以示嘉奖；三部商务代表邹冲，入职公司四天就签单万，成绩同样令人称赞。他们起步虽晚，但却跑在前面!

3、建立系统的业务管理制度和办法

在总结上半年工作的基础上，我们已经初步地建立了适合于销售队伍及业务规划的管理办法。市场部对不同级别的业务人员的工作重点和对象作出明确的规范，对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。新员工先从收集资料作为工作的起点，熟悉基本销售流程，各部门根据具体情况实行“一对一”帮扶政策。

形成了“总结问题，提高自己”的内部沟通机制，及时找出工作中存在的问题。

>三、自我反省：

问题是突破口，问题是起跑线，问题是下一次胜仗的基础和壁垒。

1、市场制度尚不完善

虽然市场部已运行了一些管理制度和办法，每月工作也有布置和要求，但是，没有形成及时汇报的机制和习惯。

2、沟通不顺

市场部是作为整体进行规划的，销售人员、后勤人员、主管领导的互动沟通是内在的要求和发展的保障。市场部需及时、全面、顺畅地了解各部门的状况，知情不报、片面汇报的行为都会不利于公司发展的。

3、端正心态

目前公司有员工工作激情不足，没有完全融入到工作的氛围中；在工作中主动性欠缺，过于相信他人；对新客户开发显得不够重视，使客户开发进展相对缓慢。如果我们不能以开放豁达的心态、、积极坦荡的胸怀面对客户和同事，就不能更好地前进。新同事有时会受到老员工的教唆而产生退缩心理，在这里，希望各部门能够提升自身建设，不要被一些不必要的人和事影响我们的进步。

>四、下半年工作规划：

1、初定销售总额：整体销售总额为200万。

无锡市场： 7、8、9月份，即70天冲刺，初步冲刺目标为100万，市场部人均收入5000以上。这一季度为我司的誓师之战，事关南通市场能否顺利开拓。目前公司正处用人之际，市场部将优化人员配置，力求将人才灌输至南通市场，为公司的发展壮大奠定夯实的基础。在此望市场部各位同仁忠诚合作，永不言退，相信我们是最好的团队。

南通市场： 9月份为市场开拓期，10月份整合期，直接进入销售正规模式。暂定销售总额90万，保九争十，积极打造百万团队。

2、人才培训计划

无锡市场目前配置为4个团队，4个经理，3个主管，总体人数48人。在此基础上，公司将在南通将销售团队发展为3个团队，3个经理，4个主管，总体人数30人；同时将培训出2个销售总监，无锡、南通各1人。另外根据市场需要，会销将由以往的每月4场扩充至8场，每两个部门即可开办会销。

下半年公司将在省内开设两家分公司，我们将把制度逐步完善，市场部只要相信公司、相信产品、相信自己，就一定能把销售团队打造成一支狼之队，成就你我的精彩人生。

3、客户开发

加大新客户开发力度，集中精力在网上查找企业相关信息，整理汇总后逐一联系，只要有一线希望的，及时跟踪。

4、员工培训

完善新员工的培训工作，让员工充分的信任公司，相信在公司能够取得长足的发展，积极培养销售精英，为9月份分公司的成立输送优秀人才。

5、销售理念的重要性

销售理念简单讲就是对产品有明确定位,在选定消费者的情况下,制定切实可行的方案.达到公司、个人、用户三方的共赢局面。5月8日至7月8日的“50天目标冲刺”给员工提供跳跃的平台；会销、新闻发布会更是体现公司、员工价值的最前线战场，通过各种方式中小企业通过移动互联网获得商机，达到互赢。公司一直秉承“快乐、激情、创新、诚信”的理念，独特的理念加上合理的销售方法一定会使公司的发展蒸蒸日上。

6、积极开展娱乐活动

开展有益员工身心的娱乐活动，如组织员工外出旅游等，让员工在快乐的氛围中加倍努力工作，为公司创造更辉煌的业绩。

一言以敝之，三句话：成绩是客观的，问题是存在的，总体上市场部是在向前稳定发展的。20xx年下半年我所负责的市场部压力仍然较大，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。希望在公司各位的携手努力下，瑞尔能够在年前有一个质的飞跃。

**市场经营半年工作总结5**

20xx年上半年，市场部在局领导的正确领导下，在各中心、支局所的大力支持下，认真贯彻执行盛市邮政工作会议精神，以拓展市场为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务，通过全体员工的共同努力取得了较好的效果。

一、 业务收入完成情况

业务总收入累计完成元，完成年计划的53%,比去年同期增长七个百分点。实现了时间任务双过半。

二、 上半年工作情况

1、年初制定了全年工作计划，相继出台了《储蓄业务竞赛办法》、《储蓄业务短程竞赛办法》，下发了《20xx年业务收入计划》、制定了《20xx年综合管理、通信质量、服务质量考核办法》，5月份根据市局文件精神，出台了我局《七大专业综合营销方案》，大大激发了职工营销的积极性，为时间过半任务过半起到了推波助澜的作用。

2.较好的完成了邮政业务视检、储汇业务稽查工作。按规定的频次对我局的各项业务、监控岗履职进行检查指导，并每月进行通报。为提高服务质量、风险防范起到了一定作用，为业务的.发展起到了保驾护航的作用。

3.按时上报了各种报表，职工营销积分统计上报；大客户管理和大客户报表，按月对各项业务的完成情况进行统计公示，为掌握业务发展情况提供了依据。

4.起草了《柳林局投递网优化调整建设方案》，完成了局领导交办的临时性工作。

三.存在问题和不足

1. 办公条件不足，市场部没有电脑，查看、下载文件、通知，上报报表等都必须到办公室。而且只有上面通知才知道，不能及时了解，再加之办公室电脑满负荷工作，经常电脑不空。在电子化办公的今天，已经影响到市场部的正常工作。

2、代收移动款网点减少，除县城的两个主营业厅外，其它点都取消了代收，仅这一项，一年少收入万元以上。因地方特点，民间借贷风盛行，人们都不愿意存款，致使储蓄业务发展缓慢，这两项业务严重影响了今年的收入。

3、管理经验和工作经验不足，不能很好的当好领导的参谋，创新意识薄弱，仅局限于现有的业务和营销模式。

四、 下半年工作计划

1、按照盛市工作会精神，认真分析研究市场，借鉴兄弟局的先进经验，积极组织开展各项营销活动，使我局业务发展能上一个新的台阶。

2、在做好本职工作的同时，不断学习业务知识，充实自我，积极探索业务发展的增长点，为我局的业务发展当好领导的参谋。

**市场经营半年工作总结6**

年上半年已经结束，我也已经来公司四个多月了，回顾这四个多月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

>一、上半年工作回顾：

（一）所作的工作

三月份：

1.制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函；

2.协助曹经理创作4月份的援助和赠书广告文案；

3.学习糖尿病基础病理知识：主要学习书目有基地的《糖尿病康复指南》、《糖尿病300问》、中国古籍出版社的《糖尿病、高血压防治全书》等；

4.营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

1.八周年总结会中自己的工作主要有：

（1）撰写了5篇发言稿；

（2）部分撰写了总结会的大会纪要；

2.制作了第一版的非会员调研的调研问卷；

3.在曹经理的指导下尝试创作4月份的广告文案；

4.研读了科特勒《市场营销学》一书；

5.协助曹经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

1.协助曹经理打造机构册子，主要工作有前期的文字内容的撰写、中期的文字梳理及后期校对工作；

2.协助曹经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作；

3.按照朱总的要求，在曹经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷；

4.与曹经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并经行初步的文字组稿。

六月份：

1.按照朱总的要求，在曹经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与曹经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。

2.在与曹经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿；

（二）工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

>二、工作总结

（一）值得分享的工作经验及心得

思想上

1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2、对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3、认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从贾总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从马总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，朱总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，王副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，曹经理和华经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像吴晓梅大姐、小左、小徐等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1.文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如朱总、曹经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。

2.以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。

3.工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1.将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。

2.将交流作为工作的必须。四个多月的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

>三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的事还是比较多的，但做成的却并不多，如调研研问卷的制作（前后共有了5个版本）、营销信函的写作（两封信函每份共3个版本）、协助曹经理编著两本册子（版本应该不下5个）、光碟脚本的制作（还未出炉已经改过3次），同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

**市场经营半年工作总结7**

>一、XX年月份生产>经营目标完成情况：

（一）产品产量：棉纱吨，完成年计划的；坯布（面料）万米，完成年计划的。

（二）财务成本计划实际完成情况：纱原料消耗吨，占计划的；布原料消耗吨，占计划的；纺场耗电万度，占计划的；织场耗电万度，超计划；机动耗电万度，超计划；纺场物耗万元，占计划的；筒捻物耗万元，占计划的；整浆穿物耗万元，超计划；织布物耗万元，占计划的；整理物耗万元，超计划；机动物耗万元，占计划的；纺场修理费万元，占计划的；筒捻修理费万元，占计划的；整浆穿修理费万元，占计划的；织布修理费万元，占计划的；整理修理费万元；机动修理费万元，占计划的；纺场包装耗用万元，超计划；织场包装耗用万元，占计划的；浆料消耗万元，占计划的；煤消耗吨，超计划；产销率，超计划个百分点。

>二、企业管理工作：

（一）市场营销管理：

⒈产品销售：坚持以市场为导向，贴近市场寻求品种，组织订单以销定产，针对国际、国内纺织产品市场形势变化，积极采取应对措施，及时调整片区销售力量，进一步落实片区销售责任制，主动配合公司生产部门，调整品种结构，努力拓展销售市场，发展新客户，抓住军布产品市场契机，实现促销压库。同时，抽调力量开展针织布市场调研，为公司拓展新的销售业务领域打下了基础。月产销率达；货款回笼万元；应收帐款实现了控制目标。

⒉原燃材料供应：继续坚持和完善“择优比价”的采购工作方针，严格执行物资采购过程中的质量、价格监控制度，按照生产部门的要求，保质保量完成采购任务。上半年按计划购进原棉吨，化纤吨，原煤吨，浆料万元。按照技术改造要求，及时组织调运浆纱机和布机设备，组织供应各种机零配件余万元，满足生产需要。

（二）生产管理：

⒈生产技术、工艺设备：继续强化各项基础管理工作，工艺、设备、运转严格按照标准贯彻实施、规范运行；认真贯彻执行质量管理体系确定的质量方针目标；严把原料进厂质量关，工艺设计、工艺试验严格执行国家和企业内控质量标准，规范半成品、成品周期试验，严格执行半成品质量“及时报警、反馈信息、跟踪整改”的预警制度，杜绝不合格半成品流入下工序；根据市场调研，配合销售部门开展纱、布新品种和工艺优选试验。

设备管理以提高产品质量、提高生产效率为重点，主要抓了维修“三率”和各项“专项”工作。月份，设备完好率；设备平车扣分分台；设备保养一等车率；设备维修准期率；纺场重点抓好梳棉“三针”完成状况和各部自停完好；细纱以降低断头为重点，加强工段管理，优化人员结构，做到分工明确，思想统一，加大考核力度，使设备完好状况得到改善，细纱断头明显减少。准备、织布以器材维修和正确使用为核心，形成车间内部相互监督机制；动力以满足生产需要为指导思想，改善生产车间温湿度状况，促进生产效率进一步提高。

⒉技术改造以提高产品质量、满足工艺要求，增加产量为重点，上半年完成新增浆纱机一台，布机台和整理车间搬迁等技改工作，技改投入达多万元。

（三）财务成本管理：按照总经公司下达的生产>经营目标任务，将成本费用控制目标分解落实到各车间、科室，每月进行财务成本分析，逗硬奖惩考核，坚决查处各种浪费现象。按照总公司财务核算的要求，进一步完善财务归类，明细科目细化，努力实现降低成本与提高效益的最佳组合。

（四）劳动人事管理：依据《劳动法》实行全员劳动合同制管理，按照公司的规定，进一步深化和完善劳动工资管理。整合劳动力资源，在满足生产>经营需要的前提

**市场经营半年工作总结8**

>一、区内市场方面：

调查、了解区内各委、办、局的信息化建设现状，了解客户需求，对已经建立局域网等设施的单位了解其应用情况，听取客户意见，建立了部分客户档案。进行了以下项目的推进工作：财政局办公系统改版升级、公安局监控指挥中心、公安局视频会议系统、工商局办公软件系统、计委办公软件系统、环保局多媒体会议室工程、参加了市公安局对区公安局二级网络工程的验收工作。

>二、区外市场：

整合信息中心已有产品和资源信息，进行了以下工程项目的推进工作：山西怀仁县网站和办公平台工程、路达公司物流管理系统、镇网络工程及网站、办公自动化系统、\_通信中心网络工程及办公自动化系统、大丰油科公司北京办事处网络工程、锡盟电信网络改造工程；⒉与联想电子政务事业部联系合作事宜。

>三、其它方面：

编写了以下方案和材料：《镇罗营数字乡镇工程方案》、《镇罗营数字乡镇工程科委上报项目书》、《区数字乡镇工程方案》、《区数字乡镇工程项目建议书》、《东发高科技工业园区管理信息系统方案》、《东发高科技园工业园区—科委上报项目书》、《区信息创新服务体系方案》、帮助多媒体网络实验室调试视频会议系统。

>四、市场部任务完成情况：

目前市场部完成合同额万，与任务要求相差较大，主要原因是：

⒈工作能力和方法的不足，本部门现有的两名员工都是非市场专业的，以前也未专门从事过市场业务，在市场营销经验和技巧方面存在不足，还需要不断的学习总结和积累；

⒉“非典”的客观因素非典期间区外市场推进工作基本停滞，区内市场工程项目的推进工作也存在较大的阻力；

⒊我们的产品和技术力量和存在一定的不足，我们信息中心经过多年发展的在产品上已经有了一定的积累，但是我们的产品缺少市场包装，不易推广。前一段时间吴总曾指示我进行解决方案的整理工作，由于我没有完全理解好，没能达到要求，下周我将拿出新整理的解决方案。也希望今后能得到技术部门的配合。在市场开发活动中我们也遇到了一些这样的情况，有些项目是我们的技术力量无法的实现的，这就要求我们要不断的.加强我们自身的技术力量建设，跟上发展的需要；

⒋我们的服务质量还需要改善，我们以前对工程质量和售后服务重视不够，导致一些老客户对我们意见较大，不再愿意与我们合作，比如环保局多媒体会议室和办公楼扩建的布线工程，就因为我们从前施工质量不好而遭到用户拒绝。

以上是我对上半年工作的一些想法，当然，市场部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部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场工作进行了铺垫，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。

**市场经营半年工作总结9**

>一、上半年沈阳公司运营计划完成情况

（一）、经营管理指标完成情况

上半年公司紧紧围绕年初总公司制定的20XX年度经营计划指标开展各项工作，努力克服各种不利因素，齐心协力，扎实工作，基本完成了上半年工作目标计划。

1、项目工程实现竣工面积平方米（1楼平方米、2平方米、3平方米、4平方米、5平方米、10平方米、11平方米、12平方米、13平方米、17平方米、18平方米、19平方米、20平方米），完成上半年计划的72%。

2、圆满完成了1、2、3、4、5楼的交房工作（17楼计划6月21日交房、19楼计划6月18日交房、20计划6月20日交房），截至6月11日共计交付350套。

（二）、项目销售完成情况

上半年（截止6月8日）商品房销售共计26套（其中住宅25套，商铺1套）；完成销售面积2272平方米（其中住宅销售202\_平方米，商铺销售193平方米）；实现销售收入1283万元（其中住宅实现销售收入1110万元，商铺实现销售收入173万元）；完成上半年计划的33%。

上半年公司在销售中组织了多次有成效、有特色的的宣传活动，为促进销售打下了坚实的基础：筹备参与了沈阳市房管局主办的“沈阳市夏季房交会”活动，联系参与了沈北看房团活动。各项活动的组织都取得了较好的经济效益和社会效益，从不同程度上提高了项目的知名度和美誉度；同时公司还加强了商品房售后管理工作，售后工作不仅解决了业主的维修困惑，同时又树立了公司的正面形象，提升了公司美誉度，上半年共接报修户226户，维修质量合格率达100%，维护了公司的良好信誉和社会形象。

（三）、项目工程施工节点完成情况

项目开发建设工程。在各位领导的大力支持下，沈阳公司集中精力，先后在现场召开多次工程协调会，全力以赴抓工程建设，保证了按期交房。截至上半年项目工程主要完成了以下工作：

1、1～5楼工程收尾完成，已竣工交付业主；

2、6～9、14楼已于交付使用，上半年工程维保工作正常进行；

3、10～14楼已于通过竣工初验，上半年主要进行了初验问题整改，计划6月25日整改完成，达到竣工交付条件；

4、15、16楼室内刮大白、室内零星修补、室外散水、台阶、坡道等项目施工已完成，目前剩余不锈钢栏杆制安、正压送风百叶制安、外墙（上料口）涂料修补等分项工程正在施工中，计划6月25日施工完成，达到竣工验收条件；

5、17、18、19、20楼于20XX年5月底通过竣工初验，目前正在进行初验问题整改工作，计划6月18日达到竣工交付条件；

7、会所外墙面砖、屋面瓦、室内抹灰基本完成，计划6月30日达到竣工验收条件；

8、给水、消防、燃气、暖气、雨水、污水外网均已施工完成；

9、弱电监控外网正在施工，目前已完成管路及线路敷设，计划6月25日施工完成；

10、强电外网正在施工，目前已完成管路敷设、箱变基础浇筑，计划7月5日完成自维部分电缆敷设及高低压设备安装；

11、有线电视及宽带外网施工均已完成，计划6月30日信号接入户内；

12、园区沥青道路路槽、山皮石底基层已完成，水泥稳定层完成60%，计划6月25日沥青砼面层铺装完成；

13、园区景观绿化工程：西立面围墙砌筑、抹灰、铁艺完成，会所以西多层、洋房及1～5楼南侧区域种植土换填完成，景观小品完成30%，主入口大门主体结构完成，计划6月30日完成草皮种植，园区景观绿化基本到位。

（四）、存在的问题及解决措施

1、营销方面存在的问题：

沈阳项目与售楼中心门前因市政改造，面对着交通管制、封路、造成客户到销售现场以及客户到项目现场难以通行的影响，大大降低了对客户的吸引力。导致到访、成交量的萎靡。因面对项目延期交房、交付房屋质量问题、项目未达到交付条件等原因，导致在市场上我项目口碑被大大破坏，意向客户的购买欲望大大降低。

2、采取解决措施：

在已交房楼宇中，积极沟通施工维修及物业，协调好已交房客户对我项目存在的问题的消除、售后维修保证的工作。争取在收房的客户中得到一定的认可和谅解。密切关注项目手续的推进，当项目手续达到法律要求的竣工状态后，积极做好宣传、引导工作，排除掉前期因交房带来与客户冲突的重大隐患，使得项目口碑在市场上有一定的回升。随着项目整体形象的不断完善，通过对园区最新的面貌宣传，尽可能的吸引意向客户。引导客户对之前印象的消除，最终达到成交目的。积极与各个媒体进行沟通，在重塑品牌形象、产品优点上做足工作。

3、项目工程目前存在的问题

（1）、地下室剩余工程量还较大，主要为地下室顶板及墙板漏水情况严重，造成室内大白大面积污染；地下室通风系统、排污系统设备电源及配电箱未到位，人防系统配电箱及备用电源（柴油发电机组）未到位等。

（2）、会所施工处于停滞状态，剩余工程较多，主要为室内地热系统、楼地面、大白、外墙涂料等项目均未施工，消防控制室设备未到位，各相关系统联动调试无法进行。

（3）、施工总包方竣工资料不齐备，造成15、16楼、会所、地下室及各单体楼商业网点暂无法组织竣工报验。

（4）、园林绿化用水设计存在漏项，各绿地未设计取水点，现工程部正积极沟通自来水公司增加取水点，目前初步方案已确定，并报送园林设计院最终核定出图。

（5）、因黄河北大街高架桥建设需要，6月15日将全面封闭售楼部门前市政道路，届时销售工作及机关办公将无法正常进行，针对此问题，公司领导果断决策，将公司各机关及销售部搬迁至项目现场，计划6月底前搬迁完成，达到正常办公、销售条件。

（6）、监理费、设计费存在资金缺口，造成上述单位工作配合态度消极，影响竣工验收相关手续办理；

4、采取解决的措施

（1）、统计剩余工程量，制订合理的施工计划，明确相关责任单位、责任人，督促各参建单位调整施工作业力量，加快剩余工程施工进度，抢工期；

（2）、积极协调相关责任单位，统筹竣工验收组织管理。

>二、管理费用、销售费用、财务费用支出情况

（一）管理费用、销售费用、财务费用支出表

（二）项目回款情况

截至20xx年6月11日共计完成回款亿元。

>三、下半年>经营管理工作计划

（一）、>经营管理工作计划

1、营销管理方面

1、针对前期延迟交房、房屋质量问题、违约金问题以及园区问题等带来的口碑问题，随着整盘项目工程的完善得以弥补。从营销宣传上，针对之前问题，做特别宣传，使项目口碑逐渐恢复。

2、房屋顺利交付后，实施推出老客户带新客户等相关活动。

3、针对项目已经为现房销售，突出现房特点-即买即住。

4、根据售楼处修路情况决定在项目现场设置售楼处，近距离接近客户。

2、财务管理方面

沟通联系贷款合作银行，确保销售回款及时，严格控制成本，做好项目清盘结算工作。

3、行政管理方面

继续加强规范化管理工作，保证项目收尾工作顺利完成；同时，深入开展企业文化建设，树立敬业诚信的行为准则。

（二）、工程施工节点计划

1、继续做好已交付楼号的工程维保工作，不断提升服务质量；

2、地下车库、地下室收尾工程施工，计划7月15日完成；

3、园区景观乔木种植，计划9月25日完成；

4、工程竣工结算,计划10月25日完成；

5、园区综合工程竣工验收、备案，计划12月25日完成

**市场经营半年工作总结10**

>一、区内市场方面

调查、了解区内各委、办、局的信息化建设现状，了解客户需求，对已经建立局域网等设施的单位了解其应用情况，听取客户意见，建立了部分客户档案。进行了以下项目的推进工作：财政局办公系统改版升级、公安局监控指挥中心、公安局视频会议系统、工商局办公软件系统、计委办公软件系统、环保局多媒体会议室工程、参加了市公安局对区公安局二级网络工程的验收工作。

>二、区外市场

整合信息中心已有产品和资源信息，进行了以下工程项目的推进工作：

1、山西怀仁县网站和办公平台工程、路达公司物流管理系统、镇网络工程及网站、办公自动化系统、\_通信中心网络工程及办公自动化系统、大丰油科公司北京办事处网络工程、锡盟电信网络改造工程。

2、与联想电子政务事业部联系合作事宜。

>三、其它方面

编写了以下方案和材料：《镇罗营数字乡镇工程方案》、《镇罗营数字乡镇工程科委上报项目书》、《区数字乡镇工程方案》、《区数字乡镇工程项目建议书》、《东发高科技工业园区管理信息系统方案》、《东发高科技园工业园区—科委上报项目书》、《区信息创新服务体系方案》、帮助多媒体网络实验室调试视频会议系统。

>四、市场部任务完成情况

目前市场部完成合同额万，与任务要求相差较大，主要原因是：

1、工作能力和方法的不足，本部门现有的两名员工都是非市场专业的，以前也未专门从事过市场业务，在市场营销经验和技巧方面存在不足，还需要不断的学习总结和积累。

2、“非典”的客观因素非典期间区外市场推进工作基本停滞，区内市场工程项目的推进工作也存在较大的阻力。

3、我们的产品和技术力量和存在一定的不足，我们信息中心经过多年发展的在产品上已经有了一定的`积累，但是我们的产品缺少市场包装，不易推广。前一段时间吴总曾指示我进行解决方案的整理工作，由于我没有完全理解好，没能达到要求，下周我将拿出新整理的解决方案。也希望今后能得到技术部门的配合。在市场开发活动中我们也遇到了一些这样的情况，有些项目是我们的技术力量无法的实现的，这就要求我们要不断的加强我们自身的技术力量建设，跟上发展的需要。

4、我们的服务质量还需要改善，我们以前对工程质量和售后服务重视不够，导致一些老客户对我们意见较大，不再愿意与我们合作，比如环保局多媒体会议室和办公楼扩建的布线工程，就因为我们从前施工质量不好而遭到用户拒绝。

以上是我对上半年工作的一些想法，当然，市场部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部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场工作进行了铺垫，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。

**市场经营半年工作总结11**

>一、营销体系信息网络的营建工作

有效地开发、维护和运转信息网络，对公司的超常规发展无疑是一项十分重要而又紧迫的工作，市场部上半年工作总结。而这项工作的实施者——市场部是中心枢纽，起着联结公司决策层领导、商务部领导、现实的和潜在的业主、每一个驻外办事处人员以及信息网络成员的特殊作用。为此：

1、部门多次召开会议就如何完成公司的年度目标进行认真的讨论，充分挖掘每一个人对xx工作的饱满热情和主观能动性，最大程度的发挥他们的聪明才智。并对部门内人员工作内容作了更加明确的分工。

2、努力提高信息管理工作的团队协作精神，明确公司整体协调一致的工作要求。xx事业必须靠全体人员共同努力，高度服从指挥，整体协调一致，才能保持可持续的增长和健康的发展。所以，把教育本部门人员加强与办事处的沟通和协调，与其它部门人员的协作作为一项日常工作来抓，同时敦促办事处不但要做好业主的销售前的服务工作，还要增强为企业内部其它部门提供工作允许范围信息或工作便利的服务意识。

3、根据年初确定的目标，组织市场部相关人员督导和协助各办事处加强市场信息网络工作。对各办事处的具体工作实施信息网络的考核制度，制定考核方案，规定具体的量化标准。

4、组织实施营销系统内市场开发助理和销售工程师的培训工作，使他们在短期的十天左右个人综合素质得至显著的提高，为他们今后服务于xx，奉献于xx奠定了坚实的基矗。

上半年发展信息网络成员212人。上报有价值信息共274条。

上半年策划正式培训2次，共65人次。其中xx等人经培训后已前往各地办事处担任领导工作。

>二、xx品牌推广工作

品牌是企业的整体实力的综合反应，每一个成功的企业都有一个响亮的品牌。xx的品牌效应在今年上半年的业务接洽起着十分关键的作用，半年工作总结《市场部上半年工作总结》。 这主要得益于公司高层决策领导始终如一的高度重视和多年来持之以恒的高投入的品牌推广工作。由于品牌影响力的不断增强，业主接受xx产品的概率大提高，市场开发助理宣传自身企业和钢结构业绩的投入也会逐步减少。作为公司品牌推广的职能和主导部门，市场部充分利用各种行业协会、展览会及各种媒体进行了长期的、大量的、细致的、有效的品牌推广工作。并经过，为xx钢结构有限公司在xx、xx两个省会城市周密地组织和精心地策划了有xx委员会主要领导和省建设厅领导参加的大型推广会，取得了预期的效果。事先策划好的股份公司在xx省会xx举办的品牌推广会因“xx”影响而推迟至下半年。

>三、业主与合作单位客户接待工作

客户接待工作是一项纷繁复杂而又十分重要的工作。它既是众多现实和潜在的客户了解xx的重要窗口，又是公司展示自己外在形象和综合实力的平台。对公司业务的接洽起至关重要的润滑剂作用，有时甚至直接决定着业务的成败。在布置客户接待工作中，首先是对该项工作从思想上十分重视，能以热情和真诚为原则来对待每一个客户。其次，以毫无怨言地奉献自己的休息时间和毫无保留地付出自己的辛勤努力为必要前提，并善始善终，一如既往，持之以恒。再次，能发扬单总提出的一元钱精神，力所能及地降低接待成本，杜绝接待中的一切浪费，并把节省成本当作自己工作的一个方向和目标。但这不是说无限度地减少接待费用，以牺牲接待效果为代价。在尽量节省开支和保证接待效果上，把握好一个度。一方面与相关的`各大餐饮、宾馆、娱乐等企业签订了协议，获得了最大程度的优惠。另一方面我们对每一环节和步骤都加以推敲和权衡，厉行节约。使这项工作既能领导和商务部、办事处人员充分的肯定，又能得到客户良好的评价。

上半年接待客户99批次，共401人。

>四、日常行政工作和内部管理工作

1、xx的营销和技术系统的日常行政工作已形成市场部的工作职能之一。部门人员为此付出相当多的时间和精力。但经过努力后，不但使日常管理开支大大减少，而且使这项繁杂烦碎的工作做得更加井井有条和严谨周密，得到了绝大多数领导和员工的一致好评。

2、费用的管理：

市场部承担着营销系统乃至xx总部各部门费用的审核、报销工作。我们能够严格按照公司制定的各项制度来控制各项费用开支。同时制定了营销系统办公用品的购买、申领制度。做好xx总部的财务管理工作。

3、办事处人员的辞退和招聘：

年初为了完善办事处的管理，本部门会同商务部和投标办制定了办事处管理细则，每月进行考核。对不能胜任本职工作的人员进行淘汰，截止6月底，共清退人员12名。同时广纳人才，配合人力资源部和营销系统其他部门开展招聘工作。上半年共招聘26名各类人才充实到营销系统各部门、办事处任职。

4、建立健全营销系统和本部门管理制度：

为了使营销系统管理水平适应公司快速发展需要，上半年市场部建立和完善了多项工作制度、标准、作业指导书等。其中有《来客参观生产基地制度》（配有《来访客户参观生产基地线路图》）、《前台值班制度》、《信息网络管理细则及考核办法》对日常管理工作的正规化都来起到了显著作用。特别是xx管理体系第三层次文件的编制，包括《市场部工作职责》、《市场部人员工作职责》、《客户接待工作规定》。使营销系统和市场部的管理工作逐步趋向规范化、标准化、系统化和科学化。

**市场经营半年工作总结12**

20xx年上半年已经结束，我也已经来公司半年多了，回顾这几个月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

>一、上半年工作回顾

（一）所作的工作

三月份：

1.制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函。

2.协助x经理创作4月份的援助和赠书广告文案。

3.学习糖尿病基础病理知识：主要学习书目有基地的《糖尿病康复指南》、《糖尿病300问》、中国古籍出版社的《糖尿病、高血压防治全书》等。

4.营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔.r.所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

1.八周年总结会中自己的工作主要有：

（1）撰写了5篇发言稿；

（2）部分撰写了总结会的大会纪要。

2.制作了第一版的非会员调研的调研问卷

3.在x经理的指导下尝试创作4月份的广告文案。

4.研读了科特勒《市场营销学》一书。

5.协助x经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

1.协助x经理打造机构册子，主要工作有前期的文字内容的撰写、中期的文字梳理及后期校对工作。

2.协助x经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作。

3.按照x总的要求，在x经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷。

4.与x经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并经行初步的文字组稿。

六月份：

1.按照x总的要求，在x经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与x经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理及校对工作。

2.在与x经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿。

（二）工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

>二、工作总结

（一）值得分享的工作经验及心得

思想上

1.在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2.对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3.认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从x总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从x总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，x总的在经营和营销上的高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，x副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，x经理和x经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像xx、xx、xx等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1.文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如x总、x经理的鼓励和指导下，我勤加练习的\'一个结果。

2.以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。

3.工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1.将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。

2.将交流作为工作的必须。半年的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

>三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的事还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作（前后共有了5个版本）、营销信函的写作（两封信函每份共3个版本）、协助x经理编著两本册子（版本应该不下5个）、光碟脚本的制作（还未出炉已经改过3次），同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢，当然除过一些不可避免的客观原因外，我认为我的原因主要有以下几个方面：

**市场经营半年工作总结13**

20XX年上半年，在公司正确领导和各部门的大力支持下，通过部门全体成员的通力协作，市场部较好的完成了上级下达的各项任务。在20XX年的基础上，抓住了新疆维稳形式的良好机遇，公司业务得到了大力发展，现将这上半年市场部所做的工作做如下>总结：

>一、上半年主要工作

（一）合同签订：根据公司指标要求，努力开发市场，根据各片区市场发展潜力不同，有计划、按阶段推进落实。

1、收入合同：

A、保安服务合同20XX年签订了55份，合同岗位人数1533人，月合同收入万元；其中新增合同35份，新增岗位284人，新增合同收入121.行回访，及时反馈市场动态，不断提高满意度。对于客户反馈的表扬、鼓励信息积极协调在更广阔的平台上发布，做好公司的宣传，创造“品牌效应”。

2、工业运营项目

公司从3月底进入工业运营项目，到现在已经运行三个多月，经过大家的共同努力，存在的问题都已逐步解决，用人单位对我们的服务质量等较为满意，4月满意度评价平均分，6月满意度评价平均分。

（二）每月汇总、分析用工情况、月合同收入、协力费用，根据公司运营情况，每月制作经营分析PPT 。

（三）资金回收：现共70家单位（含工业运营9家）,1-6月应收款项为3372万元，实收款项为万元，回收率为。

>二、存在的问题及措施

1、由于公司成立时间断，对安保行业了解欠缺、经验不足，前期所签合同对人员定编及费用的核定不准确，造成部分合同价格低；下半年开始重新梳理所有合同，结合公司人工成本及市场价格，对合同重新定编、定价。

2、合同签定后，后期维护不足，对客户任意变动班制及上班时间的信息没有及时介入，给造成公司造成一定的损失；下半年要制定出相关管理办法，加强与客户的交流与沟通，深入了解客户的各种需求，制定切实可行的方法步骤，调整服务思路。

3、上半年发生的两起客户中途解除合约事件，一是说明我们服务质量有待提高；二是说明我们的服务意识有待提高。我们从钢铁工人到保安人员这个身份的转变，已经一年有余了。虽然我们已经适应了保安这个身份，但服务意识还远远没有跟上，服务意识决定了我们的工作态度，而工作态度又影响到我们的服务质量，从而影响到客户对我公司的选择与合作。

4、通过上半年的客户满意度调查统计，客户不满意最多的是沟通与管理，其中沟通不足占50%，说明我们与客户之间交流与沟通太少，后期维护工作有待提高；因此我们要根据合同现状，对合同分类建档，加强与客户的交流，提升公司的服务质量，同时对客户宣传公司安保特色与优势，让客户了解、认同互利安康品牌。

**市场经营半年工作总结14**

>一、目前市场部现状分析

我认为，市场部工作应该是分析市场、研究市场、总结市场规律，具体进行市场开发工作。对市场工作则主要进行工作业绩的考核。医院市场部在某种程度上等同于企业的销售部。而作为营销人员应该具备什么样的基本素质呢?形象要端正，市场意思强，沟通能力、应变能力强，能够吃苦，有比较好的团队合作精神等。而从事医疗营销的市场人员，个人基本要求更高。

医院市场部目前做了哪些工作呢?发传单、挂户外牌、以及进行车套广告的维护等。挂多少牌?做多少车套广告?以及内容如何组织，设计等?更大程度上应该是策划人员的宣传工作。而执行这些工作，更多的是要求体力活(很多单位是将类似工作直接交给广告公司来完成的)。本院的具体挂户外牌等工作，交给几个身手敏捷的人，应该可以搞定。

市场部是否能够正常运转?能开展有效的市场开发工作?决定于医院制定的市场思路、市场开发人员基本的素质高低和市场部管理水平等。如果说策划工作要求的是有创意，求新，侧重于文字表达能力、平面设计能力等方面，是点对面的宣传工作;那么市场工作则基本上是根据市场开发工作的需要，侧重于公关能力、沟通能力等方面，是进行点对点的宣传工作;工作本身更多的要

求市场人员较高的个人素质，以及较好的工作主动性、自觉性等方面。如果市场人员总是等着别人来安排其工作，同时其又不能很好的与人沟通，那么这样的市场人员原本就不合格。

一般单位用人，是因为“岗位”而选择“人”、用“人”;而我们现在的市场部工作是因“人”而设置“岗位”。如此，市场部工作怎么开展?市场部的业绩考核如何进行?

>二、本院市场部的工作职能描述

1、调查市场、分析市场、总结市场规律，制定市场开发工作方向。

①、通过适当方式深入市场调查，分析、总结市场规律;

②、及时收集本医院病人信息，进行客观统计分析，找准市场方向。

上述工作，一是为了更好的明确市场工作方向，二是检验市场工作的业绩。当然，对医院策划部来说，也有必要进行市场分析工作。

2、适当的时候，进行医院全员营销培训，逐步提高医院整体营销水平。

医疗服务营销，不同于有形产品的营销。产品营销，可能是与生产者关系不大的工作;而医疗服务过程是病人来医院后的具体医疗行为，涉及到医疗服务的各环节，联系到提供医疗服务的所有医务人员。如何让病人来医院接受比较满意的医疗服务，自然就涉及到相关医务人

员的营销观念，以及具体的营销行为。

提高我医院医务人员的营销意思、营销水平，进行医院内部的营销培训工作、营销工作，有时候更重要。

3、客服工作。

规范医疗服务，根据医院实际情况进行一定程度的客服工作，提高医院现有客户的满意度，忠诚度，促进医院的良好口碑，从而促进医院的经济效益。客户服务工作也是销售工作配套的惯例。

这同时也是全体医务人员共同的工作。

>三、明确工作职能，有计划的有效率的进行市场开发工作

1、通过举办系列活动进行市场开发

①、策划、组织、举办各种活动：如大学生青春期健康讲座活动(女大学生人流总是比较多)，针对农村市场的大型免费体检活动，以及其他各种公益活动等;策划、组织、举办各种公益活动，对市场人员要求的素质更多。工作本身涉及到市场人员对相关政府职能部的公关能力，以及有效举行活动的执行能力，活动效果的分析、统计能力。

年后计划在湛江各高校，以及各级各类职业技术学院，有计划、有目的开展青春期健康讲座活动。为此，市场部还需要配备一名健康讲座人员。活动能成功进行，既是医院形象、医院品牌的进一步推广，也可以直接促进医院经济效益。

年后计划针对湛江农村市场，做进一步的市场开发活动。主要以乡镇、甚至有代表性的村为单位，组织一定规模的免费体检活动，或者专题讲座活动，进而发现病人，从而直接带来医院的经济效益。

适时组织、安排周边社区相关工作。

②、活动类人员要求：大专以上文化程度，医学类、市场营销类相关专业毕业，25岁以上，性别不限，沟通能力强，工作态度端正，团队意思强，从事市场开发工作一年以上，有医药、医疗器械，医疗市场开发工作经验优先。

待遇：底薪1000+提成

工作计划：市场部安排2人专门负责此项工作的实施。

工作考核：按照计划开展活动的次数，以及开展活动的效果。

2、转诊类业务工作

①、工作性质

一方面是针对大的医疗机构的转诊业务，主要是大的医疗机构的收费高而病人相对承受不起的病人。这一块操作的可能性不大，因为我医院的收费也不低。

另一方面主要是针对小的诊所，门诊机构，大小药店等进行转诊业务工作。我院以前的转诊活动不大成功，我们更多的应该从自身找原因。什么样的人合适做转诊市场的开发?转诊患者的接待程序以及个性化的服务要求等等?以及我们对转诊医务人员的劳务报酬及时合理支付等问题。如果把转诊开发行为仅仅当成是下个通知给对方，以为通知到了就行了，其效

果就自然不理想。至少，开展转诊业务工作要强调两点：市场人员良好的沟通能力，以及对转诊病人提供个性化的服务能力。为了取得客户的信任，有些客户还要有计划的多次拜访。

**市场经营半年工作总结15**

回顾过去，特别20XX年至今，市场部营销中心、客情中心、营业厅等各方面工作在去年成立后良好开端的基础上，按照分公司和上级公司的部署要求，继续稳定老用户，快速发展、挖潜新用户、拓展大客户上取得了一定成绩，电信公司市场部半年工作总结。为实现分公司全年目标以及在綦江的品牌和整体形象上，市场部全体员工坚持“改革、发展、稳定”的大局，尽心尽力工作，并发扬艰苦创业精神，在分公司领导下，在激烈的市场竞争中开拓前进。

>一、主要工作

1、拓展市场分公司还处于创业阶段，本部门把稳定现有用户，不断拓展市场，发展住宅、商业用户以及应对电信公司的拆反工作摆在首位。

加强宣传工作采取多种形式宣传网通各项业务，扩大分公司在綦江的影响力和知名度。上半年举行户外宣传活动共计四次，参加人数150人次。

积极发展大客户加强与本地各部门之间的沟通和协调。除去年公安局、交通局、古南镇等数家大客户单位转网外，今年上半年还有旅游局、县编办、县信访办等单位以及在綦江县有较大知名度的酒楼、娱乐场所集体转网，目前正在联系洽谈的还有国土房管局、交管所等单位 。

2、营销工作把营销工作作为分公司提高经济效益的主渠道，摆在本部门的突出位置。下设的营销中心、客服中心、营业厅按规范化、制度化的要求处理好各项业务工作。上半年固定电话应收入万元；宽带应收入万元。对欠费的一般用户与大客户单位进行了追缴工作（此项工作由客服中心主要负责），并取得了一定成效。

3、客情工作作为巩固市场的关键性工作今年3月新成立的客服中心按照要求，建立了详细的网通客户资料档案，并分片区、定人员，点对点进行客户回访。客情人员主动为用户擦洗、清洁话机，以此提高服务质量，改善服务态度，这项工作得到了用户的认可。上半年，营销中心共回访网通居民用户约4000户（次），大客户约90户（次）。

搞好热线服务，及时答复、处理客户的各种咨询与意见。上半年接听服务电话约2300次，并配合有关部门妥善解释和处理，避免和减轻了负面影响。如：今年x月，我公司在南坪的光缆被撞断，造成古南城区大面积电话信号中断，给我公司造成了一定负面影响。此事故发生后，服务热线逐一通知大客户，并对打进的用户热线作好解释工作，为我公司挽回了声誉。

4、自身建设把本部门的思想建设和业务建设作为基础性工作。加强内部管理，严格执行各项规章制度；组织部门员工学习业务知识、强化培训、\_，以此提高业务水平，培养成为合格的网通员工队伍。

>二、存在的不足

本部门在上半年取得一定成绩的同时，也有许多不足之处。如：

1、针对电信的拆反工作，我们没有较强的市场敏锐性以及完善的应对措施。

2、市场开拓尽管受诸因素制约，难度较大，但我们有时还是停留在原始的营销方式中，没有多位思考营销手段。

3、员工的业务素质，认识和处理问题的能力不强，有待进一步增强。

>三、下半年工作计划

1、首先增强市场竞争意识，坚持每周一次的业务培训，增强团队精神，用优良的服务质量、服务态度稳定和巩固来之不易的市场成果。

2、市场部为实现分公司下半年任务（固定电话3300户、宽带700户），将在8、9、10月大力拓展固定电话202\_户（每月分别为680户），宽带540户（每月540户），以上任务指标市场部将不折不扣的落实到每个员工及每项工作中去，以实现和超额完成公司的总体目标而努力奋斗！

**市场经营半年工作总结16**

在过去的20xx年中，通过市场部全体同仁的共同努力，我们团队取得了优异的成绩。现将本年度工作情况及xx年计划作如下总结：

回顾一年来的工作，主要从以下几个方面加强管理

>一、存在问题及困难

年的主要精力是放在小区现场抓客户和电话营销的模式上，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培养等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，一定程度上缺失了部分客户。

2.业务员在接洽客户过程中，专业能力较匮乏，使得客户还未进到公司，就已经对公司大打折扣。所以在今后的学习工作中加强专业能力的学习及职业能力的提高至关重要。

3.太过要求客户数量，集中大量精力下小区，导致了专业知识学习时间的机会较少。市场部的专业培训会议也较少。

>二、工作中的优势

1、市场部人员的后备力量充足，及时与市各大院校毕业生接洽，为公司输送了工作积极性高涨的新生力量

2、在市场部每一位员工的身上我们都能看到同样的一种东西：那就是坚定的眼神。我们用坚持不懈来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：亲爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永远是公司的主力军，在这里我代表公司真诚的感谢你们。

针对过去一年的工作状况20xx年市场部将从以下几方面进行改进和提高：

一、加强队伍建设：20xx年市场部的人员配备计划到30人，届时将会形成模式不同的销售小队。

二、加强市场调研：增加团队力量的目的之一是为20xx年的市场调研做人员储备。这一年我们将定期到县市区进行现场办公，与客户现场座谈。深入小区，了解县市区客户对家装的需求状况，在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广，并设立分部。

三、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，对每阶段重点发展小区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，要跑多元化市场，不做单一市场或单一的宣传模式。

四、加强人员培训：定期进行家装营销及家装常识的培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到每一位一线员工，发扬传统，提高骨干员工的创、帮、带的作用，切实提高市场部的员工素质和工作效率。

五、加大小区开发力度：根据小区的交房状况，将工作计划细致到每月、每周。公司每一位市场人员必须对每个

楼盘的具体情况牢牢记住，刻到脑子里。

回首过去，我们热情洋溢，坚定现在，我们激情澎湃，展望未来，我们斗志昂扬

我们有理由相信，公司给我们提供了良好的平台，在这个平台上我们将乘风破浪，继往开来！“努力学习，追求上进”是我们最诚恳的工作态度。我们以勤劳的双手创造了丰硕的20xx，我们还将以宽厚的胸怀拥抱希望的20xx，让我们在新的一年里携手并肩，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌

春节即将来临，在此向大家拜个早年，祝大家新年快乐，身体健康。

谢谢大家

**市场经营半年工作总结17**

20xx年1月病友服务部人员岗位进行了调整，在科主任带领下全科人员团结协作各项工作取得了长足进步，为了继续保持目前的良好发展势头，同时也为了在今后的工作中减少失误，现将上半年的工作总结如下：

>一、主要工作完成情况

1、病源储备圆满完成。为顺利完成白万贫困白内障工作，自3月8日开始，病友服务部成立两个筛查组深入中站、马村、修武、沁阳、高新区40个乡镇（办事处）、228个行政村开展筛查工作，截止5月21日共筛查6437人次，20xx人符合手术条件，发放宣传单5330份，提前4个月完成了病源储备任务，为医院节省了近4万元的经费。

2、市场拓展明显提高。在做好筛查工作的同时，病友服务部人员利用筛查工作需要深入每个乡村的机会，主动与每一位村医进行沟通、交流，介绍医院特色和优势诊疗项目，让他们知晓医院，了解医院，扩大医院知名度，愿意和我们建立初步的合作关系。半年来共走访了581个村的662名基层医生，截至5月底，这些医生共为医院介绍病源292人次，与去年同期相比增加87 人次，增长率为42%，为医院社会效益和经济效益的进一步提高做出了自己的努力。

3、农合工作再结硕果。通过病友服务部全体人员的努力，今

年上半年医院新农合住院患者达到242人次，相较去年同期的185人次，增加了57人次，增长率达到31%，明显高于年初制定的增长率20%的目标。在各项指标控制方面：补偿比，自付费用比，药品自费率，人均次费用元，较20xx年降低，均控制在合理范围，符合上级的要求，在市新农合上半年工作总结会上受到领导的好评。

>二、主要工作回顾

病友服务部岗位调整后，科主任带领病友服务部全体人员紧扣我院“内抓管理、外树形象、促进发展”的工作方针，以“一切以病人为中心，一切以医院为重心”为工作理念，以“计划在前，无私奉献，工作为先，心牵医院”为工作要求，以饱满的工作热情和强烈的责任感、使命感，努力完成工作既定目标。为实现医院愿景，打造强势五官医院献上我们一片赤诚之心。

1、未雨绸缪、计划在前。在筛查工作开展前，科主任结合眼科对整个活动进行了科学探讨和反复商榷，制定了白内障流调计划书，行程安排时间表，对人员进行了合理的分工，责任到人，任务到人。要求在筛查过程中，积极协调市县残联，踏实工作，不放过任何细节，对患者热情周到，符合条件的患者要进行详尽的信息登记，建立病历档案，将与白内障和五官方面相关的科普知识、日常医学常识以及医疗保健等宣传贯穿活动始终，既能让患者重见光明，又能使其对医院得到全面的了解和认识。

2、心怀质朴、无私奉献。筛查开始后，面对人员少、任务重的情况，病友服务部全体工作人员不讲任何条件以极大的工作热情投入的工作中去，虽然每个小组只有5位工作人员，但他们经过详细分工，把每项工作处理的井井有条，3位同志负责筛查，其他2人每天深入到筛查点周围每个村子去拜访当地的村医，在宣传医院同时与其建立合作关系。

贯

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！