# 市场部工作日志范文(共13篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-01-24

*市场部工作日志范文1经过这几天的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另...*

**市场部工作日志范文1**

经过这几天的实习，我可以简单的总结为几个字，那就是：多看，多问，多观察，多思考！多动手一方面要发扬自主思考问题的能力，在碰到问题的事情，自觉努力去独立解决，这样对问题便能够有一个更深刻的了解，当解决的时候也会获益良多。另一方面，要发扬团队精神。公司是一个整体，公司最终绩效是团队的结晶，每个人都需要跟其他人更好的沟通和交流，互相帮助，合力完成共同的目标，团结众人的智慧才能够发挥的效能。这些都是主管给我的一些经验。

**市场部工作日志范文2**

今年营业受天气影响比较大，台风雨天气接二连三，在84天的营业时间里，台风、阴雨天总共有37天，截止10月7日入园总人数为\*\*\*人，营收\*\*\*\*\*\*\*元， 10个双休日（7月16—9月30日）入园人数占到总入园人数的，假日经济明显；旅行社团队游客由7月份入园人数不到增长到8月份，9月份的，景区入园人数显着的增长，保障了团队游客入园的持续性，提升了景区的整体消费水平，入园比例如下：港澳地区游客占46%，江门占30%，中山占17%，其他（深圳、珠海、佛山、顺德、广州、东莞、茂名）占7%。

**市场部工作日志范文3**

长江水世界的市场拓展面临的是新产品对应的老市场，在市场拓展中我们采取了以活动促进宣传、以优惠拉动人气的方法，如7月9号到7月12号开园前的5场促销路演活动、7月16号第二届中山书展活动、8月7号、8月8号香港中旅活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等。

开园前路演促销由市场部全体人员参与，特别是镇区的宣传起到了良好的效果，经过我们的社会团队的了解，他们认为在镇区的活动做的很及时，给消费者留下了深刻的印象，由市场部吴毅强提议增加的一些小礼品派发让消费者很受欢迎，路演活动中设计的互动环节增加了消费者参与的积极性，增强了长江水世界的美誉，路演活动共派出宣传单张万份，使用此宣传单张的人数是638人次，占总数的；中山书展派发总共是45万份单张，使用此单张的人数是1150人，占的比例是。

市场部在网络方面积极进行客源的拓展，梁舒婷、劳玉苗开园前通过百度知道、百度百科、腾讯问问、oncity等网站发布水世界的开园信息，在线解答网友的提问达200条，对一些网友回答不实的信息进行及时纠正，并将游客的问题集中整理，制定了标准游园指南、问答指南、自驾路线，保障了在网络上对外宣传的统一性；由市场部参与的水世界官网建设，群策群力，克服了缺少对网络实际运营的经验，自开园以来总体上运行顺利，资料专人更新，保障了公司的公告、活动第一时间对外发布，截止9月30日，根据统计，供有113名游客从网上下订单购买门票，直接经济效益8475元。

开园前，市场部人员分别参加了新闻发布会、开业庆典、香港旅交会，中山珠海江门三地的旅游推介会以及第三届中山书展活动，其中在香港旅游交易会上，我们克服当时三无的情况（无宣传资料、无实际价格、无完整的产品），利用ppt向前来咨询的旅行社进行讲解，并极力邀请旅行社的负责人来水世界现场考察，市场部在随后的一个月内先后接待香港中旅、香港关键、康泰等数十家旅行社的来访，认真对待每一位来访者，仔细解答旅行社所提出的问题，并将水上世界周边的旅游资源如餐饮、住宿、娱乐、特产整理成文字图片资料，供旅行社参考。

书展活动的促销现场受众的观众反映非常热烈，礼品送出600份，10优惠券160张，免费体验券92张，估计受众人数达到6万人次以上。通过活动，市民对水世界的印象有了初步的改观，并且随着活动的成功的举办，市民对长江水世界的产品、服务有了更多的了解，也逐步打消产品“贵了几倍”的主观念头，根据统计凭借宣传单张进园的游客共有641人次（凭借宣传单进园可以获得5元优惠）。

开园后有香港中旅活动和七夕假面嘉年华活动以及大学生旅游文化节，香港中旅活动的首次进园人数为700人，整个活动按照策划案流程完成，此项活动的意义让我们对今后市场的开拓起到示范作用，其中部分方案一直沿用到其他的企业活动中，赢得了顾客的赞誉。

开园后的市场销售，由销售主管岳晶杰负责旅行社的走访，广州、东莞、江门、佛山和顺德旅行社9家。其中包括广东中旅（江门）旅行社有限公司8家旅行社联盟，东莞的东联旅行社联盟，共同联合推广长江水世界线路。今年共与123家旅行社签署合作协议，共有十一个地区的73家旅行社组团给到园区游玩（其中不包括香港旅行社通过地接组图的旅行社），占到旅行社总量的60%，旅行社的地区包括：中山、江门、珠海、深圳、佛山、广州、香港、东莞、云浮、茂名。签订广告合作协议费用为553226元，实际出街广告总费用为276404，目前已使用228820元，剩余金额47584元。

**市场部工作日志范文4**

一早，我就被我的手机铃声给吵醒，这就意味着工作要新开始了，我不舍得从暖暖的被窝中离开了，开始一天新的工作。我忍受着寒风的打击来到了公司，坐在了自己的座位上，然后就开始着手我所需做的工作。在工作之余，我就跟公司的同事进行了交流，同事们都很热心，很照顾我，对于我不知道的一些事情他们都很有耐心的对我进行教导，经过与同事的交谈，我可以简单的总结为一下几个字，就是：多看、多问、多观察、多思考！多动手一方面要发扬自助思考的能力，在碰到问题的事情，要学会去解决，这样会对问题能够有一个更深刻的了解，在解决的时候也会获益良多，时间稍纵即逝，黑夜已经悄悄的席卷而来，街道两侧的路灯已经慢慢的明亮起来，一天得工作也随着时间慢慢的结束了。

**市场部工作日志范文5**

其实今天不是我实习的第一天，今天是我写实习日记的第一天。早上醒的特别早，也有些兴奋，因为很早以前就盼着上班赚钱找社会经验。公司九点上班，我八点半就到了。我所实习的公司是xx公司。我任职于市场部担任市场助理的角色。带着些几许敬畏和几缕不安，我走进了公司11楼的办公地点（xx）。跟部门主管李哥和各位同事简单的介绍了一下自己的基本情况。下午，一个人静静地坐着看看主管李哥给我的相关市场部门的工作计划与安排等等。

最近上班，感觉蛮轻松的，所做的事情就是熟悉市场部的一些工作章程，整理一些存档的相关客户资料，大致上熟悉公司的业务。

**市场部工作日志范文6**

我也刚写完，稍微改改就可以吧 我如约去了实习单位—贵州世纪风华旅游有限公司。

单位虽然和我家是一个城市，但坐公交车要走快1个小时。今天早晨起的很早，为了给单位留下良好的印象，我早上7点就起床出发了。

结果在外面冻了半小时。等到8点半，终于周总来上班了。

我虽然第一次上班，但她的面孔不是很陌生了，联系的时候是她接收我的。她也认出了我，领我进办公室。

虽然办公室环境并没有我想象的那么好，但我心情还是很激动的。大四了，在享受了三年大学幸福时光的日子后。

我最终还是被推向了社会这个大家庭.一大早领导还没有来，同办公室的张哥给我几张当天的报纸就出去忙她的事了。到了八点半，负责我的周总终于来了，因为不是大单位，我这个实习生主要是做接线工作和周总助理，所以直接有她来领导我了。

我们做了简单问候交流后，她就开始忙她的工作了。领导没有给我安排工作，我却很急噪很不安。

心里想，我是不是多余的。我一时不知道该做些什么，就拿那几张报纸看，说句心里话，报纸内容根本看不进去。

过半小时后我终于向周总开口了：“周老师，我需要为您做些什么吗？”说了后立刻发觉称呼叫错了，立刻脸红了，好象不应该叫老师。可能是因为叫了十几年老师的称号，一时激动就给混淆了。

周总看我微笑了一下，拿了两张文件纸，叫我发了两个传真。这也是我走向工作做的第一件事。

今天来到公司一个上午没什么事做，就是和客户通通电话。中午有人送来了4份盒饭，这就是我们的午餐了。

我熟悉了这个办公室。下午周总一直没有来，我就偷偷上了一段时间网。

帮同事复印文件，学会了使用复印机。这一天过的很慢很慢，可能是闲的吧。

今天的收获只有两个，自己都觉得有点可笑，学会了使用复印机和传真机。回到家后不知怎么了，感到有些疲倦。

是因为闲的？我笑了一下，哎，上班都是这样吧。今天没有像前几天那么去的早，我准时去了单位。

我手里有了办公室钥匙，和前台打个招呼就进了自己的办公室。发现一个问题：我们的周总好象有迟到的毛病。

哎，领导嘛，以后不被她挑毛病我就很高兴了。我一直很自信，认为自己是优秀的，但到这里来，感觉自己什么都不会，连使用传真机和复印机都是同事教的。

自我安慰吧，哎，第一次嘛，慢慢就能实现自我了。可能第一天太闲，觉得有点空虚，但这是我自己选的路，既然选了，我要坚定的走下去。

因此，我不抱怨，我相信我自己的能力。周总今天9点才来，我心里想，今天她还真给我面子，早到半小时。

她给我一份厚厚的商业资料和商业计划书模板，叫我写份这个月的商业计划书。我哭，这些是什么啊？我不知道什么是商业计划书，对这个单位具体商业计划也不了解，我怎么完成啊？我非常不安，旁边的同事告诉我：你不要太有压力，周总让你刚来就写这个，不是真正想用你写的内容，是想考核你的能力，同时更多了解你。

周总一天很忙，没时间整天教我做什么，希望我理解，也希望我能很快适应这个单位，为公司创造更多的财富。我真诚地露出腼腆的微笑：“谢谢前辈指点。”

昨天到今天根据周总给的资料，我终于完成了商业计划书！我心里万分激动，已经是下午三点多了，看见旁边放的盒饭才知道，我连午饭都没吃。两位同事在冲着我微笑。

她们年龄都比我大不少，30来岁了。和她们比，我实在是觉得自己太幼稚了。

我才想起来刚才她们劝我吃饭，我都忘记吃了。我给她们看了商业计划书，我不知道内容写的怎么样，但自己觉得还是挺满意的，同事也都在夸我。

今天周总没有迟到，哎，以后还是不要注意她的迟到问题为好。我把自己精心完成的商业计划书给她看了，她很满意。

给我看了公司的商业计划书正文。我看了后才知道，我写的内容看起来很好，但是很垃圾，表面上很有层次结构，但根本没解决具体问题。

不过忙了一天的我，还是觉得很充实。我终于觉得在这家单位自己是有价值的。

今天周总没有出去，我们交流了很多。她还告诉我，下次我就满可以完成本公司的商业计划书了，通过我昨天的表现和今天的学习，我已经有能力写那个了。

我发现她说话很有道理，很有力度。40来岁的年纪，好有才好有能力。

说句心里话，她渐渐成了我心目中的偶像。她详细给我介绍公司的流程和业务，还有很多很多。

给我最深刻印象的话是-“我们公司不是大公司，所以每个人的价值都很高，都很忙。以后你会很辛苦的，但年轻人这个时候多辛苦些，学到的东西更多，我刚来这家单位的时候，别说是商业计划书，连个自我介绍都写不好。

你很有潜力，好好努力吧。”我很激动。

她还告诉我有时间就多去看看别的部门 ，这个公司小，很快能认识所有的同事。一整天好象没做什么，但给我的感触很深，感觉自己已经适应这个小办公室了。

我和两位同事已经树立了良好的关系，和周总也很熟了。我会更加努力，相信我是最棒的。

今天是我爸爸生日，下午我就提前回家去了。周总没给我安排工作内容，叫我自己找事做。

我主动去了网页\_参观。和网页部经理做了自我介绍。

\_经理很热情。我心想，这些人真热。

**市场部工作日志范文7**

虽然才到刚到单位不久，但是总体觉得同事们都很随和，很好相处，并没有因为我是新人而排挤歧视我，也没有因为我是新人而使唤来使唤去的。感觉社会并非我当初想象的那么险恶和肮脏，对社会又恢复了点信心。而且这些天公司的指导人给我耐心讲解了有关公司的概况、规模、机构设置、人员配置等等，使我认识到对一个公司也只能是从整体上大致了解了一下。但是至于内部具体的细节是怎么也弄不清楚的。我想先对公司有个大概了解，在对自己的岗位工作有所认识，要知道公司设那个岗位的目的，要达到预期的效果，才能保证公司的正常运行。而且部门运转什么的呆了久了、熟悉了自然会明白其中奥妙了。主管总是鼓励我说不懂的可以多问，问同事。慢慢来就入行了！

**市场部工作日志范文8**

感悟二：要说说在这里实习的人际关系。在实习期间，懂得与人相处，个人认为是我们的一大主题，这就要我们在礼仪、语言等方面能够取得别人的信任，赢得别人的好关系。首先一个诚信，诚信是一个永恒的主题，当一个人在公司失去别人的信任的时候，他做什么事都难，公司的注册会计师不会给他安排事做也不会教他什么，更多的是在那里无聊，甚至被人辞掉。其次就是语言，人与人之间更多的需要沟通，只有沟通才能把彼此的信息的传递。例如在你去请教别人东西的时候一定要虚心请教，因为能进来这里工作的人都是不简单的，少说也是工程师级别的，不过话说回来，在外边做事，太客气了反而会让人觉得很陌生，最主要是要把握一个度。

**市场部工作日志范文9**

好几天没写日记了！由于工作太忙，所以忽略了几天日记。但是很有必要总结一下这几天的实习感悟。经过今天的学习，我基本上熟悉了公司的业务流程。其实，说实话我目前从事的工作基本上是客户服务。与人打交道的。但是这也需要我们熟悉公司业务才能为客户解决问题。当有客户提到公司的业务时候我们能很好的为他人解决。每当为客户解决了一个问题的时候我总是感觉很欣慰。主管看到我逐渐实习了业务也在不断鼓励支持我。每当有问题的时候主管总是乐于解决回答我的提问。我记得主管的一句话就是“秉承一切只能靠自己看，猜想，厚着脸皮求教。”这句话意味深长！

**市场部工作日志范文10**

以下是我实习的一些个人感受，因为我发现在工作中心态同样很重要：实习本来就是大学里边必须经历一个阶段，但是在实习期间我们以什么心态对待确实很重要，首先我们要面对的真实的社会，工作是辛苦的，其次是我们的工资很低，且在不同公司不同的部门待遇不同，尽管做了同样的工作甚至更累，但却拿更低的工资。所以我们必须抱着一种学习的心态，公司赚钱，我们学东西。再加上社会本来就那样，劳动与报酬并不一定是平等公平的，只有认识到这点，才能以正确的心态去对待我们的实习，才能积极主动、有责任的去完成任务。这是我进来公司领悟到的事情，作为实习生更是要清楚自己的职责，不能和别人比较，心态很重要，有时候会觉得我做的事情比别人多，但是别人工资不知道是我的几倍，其实不能也不应该这样想，因为我现在主要是学习东西，能学到东西这就是潜投资，谁都要经历这样一个过程。所以，学到东西才是最重要的！

**市场部工作日志范文11**

今天的天气非常不错，秋高气爽。刚走出学校，踏上了工作岗位，一切都是那么的新鲜，然而新鲜过后却感到压力很大——走出校园需要与人交流与沟通，公司里要学的东西学校里都没有学过。发现有很多东西自己都不会，甚至都没有接触过。面对太多的疑问自己的内心产生了很大的压力。内心充满了矛盾，然而事实证明我多虑了，这里有和蔼的领导和友好的同事，他们给了我极大的帮助和鼓励，在第二天上班通过和同事们的交流我获得最多的是鼓励和信任，使自己逐渐有了信心和勇气，能够勇敢的去面对任何挑战。铁别感谢主管李哥的鼓励与支持！相信自己，我能行的！

**市场部工作日志范文12**

1、宣传方面，资源有效集中有待加强

开园前制定的宣传方案，时间较为仓促，同各个广告代理商之间洽谈的时间过于繁多，虽然我们的广告投放覆盖面广，但也出现了为了宣传而宣传的现象，忽视了广告的“有效性”，根据XX年游客的购成来看，散客、亲子游、自驾游、自助游占据65%的份额，我们在每一期宣传、每一场活动上会多注重“目标客户群体”，做到有的放矢。

由广告投入产出来看，中山地区宣传效益率为，广州为 。深圳、东莞、珠海、佛山、顺德均没有直接投放当地的媒体，但也产生了效益，以自驾车为例，根据统计深圳地区自驾车662辆，江门为642辆。除中山本地外，应将自驾车客源市场锁定在广州、深圳、东莞三个地区，XX年广州日报自驾车出游调查，省内70%的自驾车客源来自于这三个地区，由此可见，今后的广告投放比例需要根据目标客户群调整。

2、市场方面，顾客的实际需求仍需发掘

对内，市场部在开园前参与制定了价格政策、游园指南、游客须知等基础资料，特别是梁淑婷搜集到大量的主题公园资料进行对比分析，价格策略是重中之重，从我们拟定的门市价格80元，到后来经过讨论定为90元，开业优惠价为80，游客的心理价位经过今年的实施验证，有些资料可以定型，如项目名称、游园指南，有的内容并不完善，主要表现在跟游客相关的\'服务上面，例如投诉应该找具体的哪个部门，多少时间处理完毕；今后会根据游客所提出的意见进行适当的调整。

对外，今年本地散客占入园人数的最多数，社会团队入园人数不够理想，主要是在最初销售的时候方法没有找准确，对社会团队的购买行为、出游时间了解不够充分，在9月份实施的团队销售计划，实际完成人数1296人，占当月总入园人数的；学生市场9月份实际入园211人，离预期的目标相差较远，学生市场作为临时启动的群体，我们主要以宣传单派发的形式告知团队优惠信息，忽略了学生关注的重点，根据学生反映要有跟学生自身相关的活动才会引起他们的关注。

旅行社团队市场分布不均，香港地区9400人，广州、深圳、东莞三个重要的客源地有待开发，周边顺德、佛山、珠海、肇庆作为重点开发的客源地，今后市场部的团队营销一方面需要增加签约社的量，另一方面在珠三角重要的七个城市开拓一家战略合作的旅行社，双方共同实施营销计划。

继续拓展商务市场，例如今年8月份同酒店达成的合作协议，一个半月的时间共送游客203人，直接经济效益12180元，今后对酒店的合作应提前制定计划，尽早同中山星级酒店、商务酒店签订协议，以获取更多的商务客人份额。

同中山物业公司的合作开展不顺利，例如雅居乐的合作由于协商的时间太长，导致雅居乐物业没有积极向客户推介。

3、活动方面，明确目的，考量结果

开园前进行过5场促销路演活动、7月16号第二届中山书展活动、8月7号、8月8号香港中旅活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等12场活动，“其中七夕嘉年华”“汽车宝贝大赛”“大学生旅游文化节”都产生了一定的影响，七夕假面嘉年华活动进园人数392人，此活动从策划到分工再到执行各方面都有待完善，例如活动存在策划时间不充分，宣传力度不够，没有很好的联合企业和旅行社等问题。两次活动的准备都十分仓促，效果不明显。再到我们的执行方面，各个部门之间的分工执行不明确，沟通不足，需要各个部门配合的事项没有立刻从正规流程下发到各部门负责人，导致现成对接不明确，给客户造成了不太好的印象，问题和原因我们希望都不要回避，以便下一年的活动我们会更加完善。

我们需要改进两点：1、提前规划，明确活动的主线，在实施过程中进行修正；2、活动是公司整体的一个运作项目，不是哪一个部门单独完成，每次活动之前召开协调会，以会议纪要的形式明确分配任务，执行做到赏罚分明，保障活动的完整性，使得景区活动能切实为市场的拓展带来实际效益。

**市场部工作日志范文13**

本次实习虽说时间短，但意义深远。让我们动手能力得到很大的提高；让我们第一次能够把理论知识应用到实践中。

在实习过程中，我学会了很多，具体方面如下：

第一、合作精神的重要性：实验过程中，每五人一组。五人都有明确分工，有负责焊接的，有负责找零件的，有负责看电路图的……这让我认识到合作干事情的效率之高，这也让我体验到团队合作精神的重要性。

第二、认识了更多的电学器材：在本次实习过程中，让我认识了发光二极管……

第三、学会了焊接：刚开始实习的时候我们看见电烙铁异常兴奋，争着去尝试，而得到的是一团的锡在电路板上，让人哭笑不得。经过几次的练习之后我们也能够焊接出一个“小山峰”。这让我大感欣慰，给人一种付出终有回报的感觉。

第四、懂得了安全的重要性：在进行焊接的过程中，电烙铁不经意间就“吻”到了衣服，让人感到痛心的同时也让人感到安全的重要性。

第五、课本中的知识在实践中得到了证实：之前在课本上说锡的熔点很低，而实验过程中我们就是用锡来焊接，只要烙铁的尖端一碰到锡就融化了，这足以证实锡的熔点之低。

第六、明白了“尽信书不如无书”其中道理：在这次实验过程中，老师给我们的电路图的耳塞连接的电路画错了，起初我们就完全照着电路图连接，老是没有声音，后来经过分析发现原来电路图本来就是错的，这让我们在失望的同时也感到兴奋。

第七、让我明白原来每个行业都是很不容易：在自己亲手做收音机的过程中让我认识到原来做收音机是如此的复杂，并不像我想像中的简单，让我明白社会中的每个行业都是不容易的，这让我明白我应该尊重社会中各行各业的人们。

第八、让我明白谦虚的重要性：实验过程中遇到难题是在所难免的事情，当我们无法解决的时候我们应该问问其他的同学或老师，这样可以节省很多的时间。

本次实习虽然结束了，但是我相信我将永远记得这次的实习，毕竟，他让我学会了太多，我没有理由去忘记他。

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！