# 勘察单位如何开展营销工作（含五篇）

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-06-20

*第一篇：勘察单位如何开展营销工作勘察单位如何开展营销工作关键词：营销导向型甲方技术+营销产业平台人脉资源前言：勘察单位处在产业链条的末端，大部分工作同质化现象严重，行业内压价现象严重，受不到应有的尊重，说起行业有人形容为“挖几个坑，打几个...*

**第一篇：勘察单位如何开展营销工作**

勘察单位如何开展营销工作

关键词：营销导向型甲方技术+营销产业平台人脉资源

前言：

勘察单位处在产业链条的末端，大部分工作同质化现象严重，行业内压价现象严重，受

不到应有的尊重，说起行业有人形容为“挖几个坑，打几个眼”没有多少技术含量，因而营销

工作很困难，甚至与劳务公司为伍。

据了解业内做得好的以勘察为主业的单位也不少。一方面在以相对低的价格对重复性较强的任务进行承揽；另一方面以自己的固有技术、服务及人脉资源进行高加值的任务承揽及市场的培育，取得了较好的经济效益。

如何在目前的市场环境下展开营销工作，就自己的亲身体会进行论述：

定义

勘察单位的营销俗称找任务或联系工程，准确的说法就是运用单位的资质，依靠单位的技术能力、管理能力、后期服务能力，通过一定的方式承揽任务的行为和活动。本质上讲与

其他工程服务类行业没有区别。用一句话形容“找到活、干好活、收到款”中的第一句，也是

最重要的一句。

分类

1.任务导向型的勘察单位。这类单位不需要到市场上去找任务，任务来源主要靠上级主管部

门下派下来，受到行业的保护，这类单位衣食无忧，但受行业景气指数影响较大，最近几年

日子都好，如行业院中的铁路、公路、电子、煤炭、石油、水利水电。这类单位要研究把活

干好就可以了。往往是国企，支出受限制较多，体制问题是根本问题，靠机制调动。

2.营销导向型的勘察单位。这类单位的任务来源全靠自己的努力在市场获得，任务来源比较

难，若再有行业主管、机制不活，往往造成人才流失。若没有行业主管，虽然苦，但自收自

支，在行业利润不高也可度日，这类单位的营销工作就显得尤为重要，本文所谈论的勘察单

位主要就是指营销导向型的勘察单位。

重要性

营销是龙头，对勘察单位也不例外。营销是效益的源泉，目前很多勘察单位是和面型，人多了找活、活多了找人，就像面多了加水、水多了加面一样，循环往复。营销工作的重要

性就不言而喻了。

市场定位

依据单位所处的地域，资质水平，人员结构，知识结构，专业强项进行定位。比如在北

京、上海、广州、西安、成都等区域大城市可进行全国的市场布局，也可就所处的西北地区、西南地区进行，也可立足本省进行市场布局。每个省院起码可在本省范围内进行布局。原则

上落后地区向发达地区布局就比较困难。但各类专业勘察院例外。市场定位与其他因素及本

区域市场的饱和程度密切相关。与我们密切相关的是在省会城市的市场视野，起码是全省范

围内的。如在新疆可以窥视中亚市场，但由于存在政局的问题，测绘与勘察涉密的问题，走

出去的很少。

我们的甲方有那些

各类各级政府、部队、学校、大中型国企。

相对较正规的需要招投标，价格相对合理，一旦进去工作干好，相对比较稳定，适合长

期发展，但对营销工作要求较多，进去不是一蹴而就的，进去了也不能高枕无忧，但努力了

就会有回报。

房产公司

机会随时有，压价现象严重。你有技术别人不认，对于这类公司，技术体现不明显，各

类房产公司在当地都有信誉排名，往往大的公司信誉不好。勘察少做，施工利润率不大的项

目尽量不去做。

各类任务导向型的专业院。

这些院的特点是任务下来过于集中，一时干不完，需要协作，而且属技术劳务分包，价格不高，付款信誉好，还可延伸开发出岩土施工治理的项目，比较值得去进行营销工作。同行院

内地同行院到新疆太远，人吃马喂，设备调动，成本很大。利用当地的设备、人力资源及地域地质条件的熟悉，进行优势互补，各得其所，往往付款周期较长，但信誉良好。省会城市往各地州的小院，他们往往遇到技术难度大的任务，或资质条件限制的任务，他们又有人脉资源，需与省会资质较高的院进行合作，从勘察到施工，全方位合作，还可打开一片市场，优势互补，互相尊重，双赢思维。

建筑设计院

有些建筑设计院往往没有勘察资质和和这方面的人才，通过与我们联系，共闯市场，互利双赢，效果很好。

承包公司及工程公司

这些公司处在产业链顶端，通过EPC承建工程。这类单位价格不会高，但稳定，一些国外项目的承揽大多数由这一类甲方带出去，可以说有几个这样的甲方，任务都是大任务，可以做大，但要做强要看机会。

私人投资者

这类甲方，往往通过信息得到，资金不能确定，项目前景不能确定等。

六、市场调研

（一）倾听甲方的声音，不失去顾客，长期留住顾客，保持顾客的忠诚。新的顾客花费的时间精力是老顾客的五倍，保住老顾客太重要了，维持时间越长越好。在工作中倾听他们的需求，引导他们对专业认识的了解，顺理成章的将活交给我们。

（二）了解竞争对手，要对行业进行分析，SWOT四象限分析，S―优势，W―劣势，O―机会，T―风险，SO，发挥优势利用机会战略；WO，利用机会克服劣势战略；ST，发挥优势避免风险；WT，使劣势最小化，并避免风险战略。比如我院优势，资质刚升甲级，引进战略加盟，而他们就是冲着我院的优势而来，为我院做大、做强，提高市场覆盖率和占有率，同时可带来后续的机会打下基础。这就是SO战略之一；各个地区院一般都是乙级院，借我院升甲的机遇，利用资质、技术的优势，借着北疆、伊犁这几年市场较好，我们又借资质给伊犁州设计院，创造产业平台，带来任务，这就是SO战略之二；我们通过合作平台，互利共赢，吸引小方、老南等合作者，克服我院任务来源相对较少、较单一的劣势（和岩土院相比），这就是WO战略。拉萨公路地质普查，我们没有干过，但我们可以通过专家讲课的方式来尽快熟悉，掌握这个方面的工作方法，使劣势最小化，避免风险，这就是WT战略；我们制定了对外项目部合作流程，加强管理，避免风险，这就是ST战略，既发挥优势，又避免风险。怎么做呢？首先是认识到对外项目部对我院正反两方面的影响，做好了带来效益，做不好带来很多负面影响，即双刃剑。其次是做到，不是盲目相信人，而是通过严格的制度及过程的控制来进行管理。认真到、做到就是做好了，就是优势，就可以回避风险。从营销上我们可以说没有优势，新来的同志需加强培养，老的员工整体在这方面还需努力。

七、什么样的员工可以做营销

基本要求：

1、冲动,激情。觉得营销工作是自己为单位做出贡献的价值的最大化，也就是动力。

2、牺牲精神。没有牺牲精神，做不好营销。不肯付出自己的时间、精力、身体去建立自己的社交圈，是不能干好营销工作的。

3、细节的把握。在待人接物的细节上让人觉得周到、热情、不浮躁、诚恳。做事强调逻辑关系、因果关系，有步骤、有计划、有分寸、有效率。常怀有一颗感恩的心，老朋友，过了一段时间要打电话问候，让人温暖。

4、积极向上的生活，开朗的性格，健康的爱好及好的人格魅力。

5、谦虚的态度。

市场营销的类型

1、纯技术型：这种类型较多，有许多单位是以这种类型为主。如中国建筑科学研究院，有院士编规范，影响力很大。区院的赵总，岩土院的余雄飞，这就要求去包装。余雄飞是老师出身，善于表达，全新疆的学生团队提供信息基础，喜欢给甲方上课，让外行能听懂。通过这种方式联系任务的还有中勘冶金院原来有勘察大师，通过大师去影响，王广和副院长是总院边坡研究所的所长，比较专业，全国各地跑，都请他，通过这种影响去联系任务。比如我院田新平，通过专家评审的方式或靠其影响力去接任务，都属这种类型。这种类型往往想别人不所想，干别人不敢干，即使自己在某些方面有一些不确定的地方，但知道怎样去利用资源。如内地院、大学的力量来解决。比如品德大厦工程。

2、复合型：这种类型通过技术+营销。有一定的技术知名度，同时又广结人脉，知道如何整合资源，这样就可以双保险的方式承揽任务。比如周华，重视任务，也有技术名气，专攻大大活。董汲平靠多年人脉+院里技术实力和名气来运作。

3、服务型：通过长时间的服务获得一块市场。比如周海明夫妇，在八钢，穿上八钢的工作服，就像八钢的人一样。别人没有办法进去。刘晓龚在独山子十几年服务，李传镔在石河子天业，小芦在克拉玛依，小方联系，但他就是动动嘴，调动调动人脉，合同收款都由小芦去办，这样他就离不开了。假如他不与我们合作，光是具体工作他就会没完没了。

4、纯经销型：这种类型得人不太懂技术，但也能就本行业的特点、规律、大的技术把握，能略知一二。主要靠营销。如刘书记，待人经验丰富，不论是官员，设计院的技术人员到院长，只要打过交道都会说好。这就是能力、本事。比如交一院，外环办、独山子等，连跟着他的小车驾驶员都可以联系任务了。

5、招投标型：这种类型没有太多的甲方人脉，主要通过招投标来打入市场，价格低、利润薄，但占住市场，不可能都是瘦活，但通过管理要效益。比如我院小米在网上通过招投标信息告诉大家信息，今年好像没有，可到招投标代理机构去先联络、合作等。研究每一类工程招投标的特点，学问很多。岩土部的夏洪荣，土木建材的陈良义等，王建平的机关事务管理局项目，小芦得地道加固项目等。

6、信息型。东一榔头，西一棒子，有时基本是空穴来风，有时有用。

八、营销工作的关键点是什么

（一）首先要获得甲方的认可和信任。

1、做人做事实在型。朱中保、杨宝珠

2、忽悠型。一般在首次交道。

3、服务型和承诺型。

4、通过关系引荐，上级下压，人脉关系的整合。

（二）对技术的把握

能抓住核心技术要素，正确表达，类似工作工程的经验让甲方认可。

（三）对成本和后续工作的上下游关系的概念。

如招投标工程价格虽低，但与甲方服务好以后可以带来后续相关任务，但对房产公司可能会竹篮打水一场空。

（四）激励机制

有一个好的激励机制，可以成为员工联系任务的动力。

（五）合同

是营销工作的重中之重，出问题较多的是施工合同。工作量的界定与合同的关系;合同与决算的关系，工期及罚责的约定都是关键。

（六）收款。

收款是利润实现的基础。有信誉的单位收款没有问题，这就是对客户事先过滤的问题；有些单位将你的工程款占用，为他的现金流服务，这样的单位就会有风险，一次能收80-90%是最好的，如果实现不了，抓住阶段性承诺，一小步一小步接近目标，积小胜为大胜。

九、如何达到营销工作的高境界

（一）产业平台的升级。

通过好的赢利模式，发挥各自优势，互惠双赢。

（三）人脉资源的管理升级。若有两个到五个、到十个、到二十个人脉，能潜在的带来任务。把人脉进行分级管理，靠平常细心维护才能收到预期的效果。

十、营销工作的开头计划如何实施

从长远着想，从眼前做起。

可能是与你打交道的监理、甲方、设计方、同学等等，都可作为潜在的甲方或联络人，去主动沟通、联络。

相信新工勘的员工中有立志于营销工作的，一定能取得好的成绩，打开一片天地。

**第二篇：工作情况汇报(勘察单位)**

绿园地下车库人防地下室

主体结构

工 作 情 况 汇 报

河南省焦作地质勘察设计有限公司

年 月 日

勘察单位工作情况汇报

一、工程概况

本项目工程位于许昌市清苑路北,德星路西，为附建式人防地下室工程，地下一层，人防建筑面积为10986.93㎡，结构形式为框架结构，地下室平时为地下车库，战时为二等人员掩蔽部、物资库。本工程分五个防护单元、共14个出入口。

本工程基础均采用CFG桩（桩径400mm）,按单桩竖向承载力特征值为1400KN设计，预计有效桩长约18.5m。

本工程建设单位为许昌汉威置业有限公司，由河南正茂建设工程有限公司承建，设计单位为河南丰晟建筑设计有限公司，勘察单位为河南省焦作地质勘察设计有限公司，监理单位为河南省人防建设监理有限公司。

二、工作依据：

本工程勘察遵循的规范有：《岩土工程勘察规范》GB50021-2024、《建筑地基基础设计规范》GB50007-2024、《建筑抗震设计规范》GB50011-2024以及其它有关规范的有关条款等。

三、工程合同履行约情况：

我方与许昌汉威置业有限公司签定了建设工程勘察合同，并按合同规定完成勘察工作并出具该工程的岩土工程勘察报告（详堪），甲方也按约定按时支付了工程款，合同双方均很好的履行了合同义务。

四、工程勘察过程：

我方在工程建设中严格执行法律、法规，并遵照工程建设强制性标准，依据《岩土工程勘察规范》GB50021-2024进行勘察设计工作。勘察探孔的深度，取样数量满足要求，为工程设计提供可靠的岩土技术参数，取样真实及时，按钻进回次逐段填写，无事后追记现象。

五、工程过程中配合情况：

我方在工程建设过程中积极配合施工单位的工作，在基础开挖过程中多次到工地现场观察实际地质情况，确保基础具有可靠的承载力，可靠的技术参数。在工程整个过程中我单位参加了地基工程及主体结构初次验收，现又参加主体结构正式验收工作。

总之我单位严格执行了国家强制性标准、国家现行的有关法律、法规条文规定，较好的执行了合同约定的有关内容。

河南省焦作地质勘察设计有限公司

2024年

月

日

**第三篇：勘察单位工作情况汇报**

滨河花园住宅小区27#楼竣工验收工程

勘 察 单位工作汇报情况

河南省地矿建设工程（集团）有限公司

勘察单位工作情况汇报

一、工程概况

本工程为滨河花园27#楼，基础为钢筋混凝土筏形基础。结构类型为全现浇钢筋砼框架剪力墙结构，地下一层，地上十八层。建筑面积为27423平方米。结构设计合理使用年限为50年，抗震设防烈度为7度，安全等级二级。

二、工作依据

本次工程勘察遵循的规范、规程有： 《岩土工程勘察规范》（GB50021-94）《建筑地基基础设计规范》（GBJ97-89）

《建筑抗震设计规范》（GBJ11-89、GB50011-2024）《建筑地基处理技术规范》（JGJ79-91）其它相关规范、规定等.三、质量控制

我方在工程建设过程中严格执行法律、法规，并遵照强制性标准和双方签定的合同进行勘察设计，建立项目经理负责制,下设技术质量管理工作组,负责对本项目实行全面质量管理,实施从勘察设计、野外施工、样品采集、室内试验、资料整理、报告编制出版的全过程质量控制工作,最终成果由公司主管工程审核,保证所提交成果数据准确,论据确凿,内容完整,结论正确.按合同完成了勘察工作,并出具了该工程《岩土工程勘察报告》，建设单位也按约定支付了工程款，合用双方均很好地履行了合同义务。

四、总体评价: 我方在工程建设过程中严格执行法律、法规，按照工程建设强制性标准进行勘察设计，依照《岩土工程勘察规范》（GB50021-94）进行勘察设计工作。

在工程建设过程中，积极配合施工单位工作，在基础开挖过程中多次到工地现场观察土质情况，确保了该工程能够顺利进入下一道施工工序，我方在工程建设过程中较好地执行了合同约定的有关内容。

五、在地基验槽的过程中，我单位认真地作了基槽验收，确认基槽土质与工程岩土勘察报告相符，图纸设计的基础类型与勘察报告相符。

河南省地矿建设工程（集团）有限公司

年 月 日

**第四篇：勘察单位汇报材料**

新密市未来城市花园3#楼勘察单位

工 作 情 况 报 告

受新密市金海洋房地产开发有限公司的委托，我公司对其拟建的未来城市花园3#楼进行岩土工程勘察工作，为施工图设计提供详细资料。

技术要求由我公司根据建筑物特点，依据勘察规范规程确定。勘察目的为：1.查明建筑场地的地层结构、均匀性、分布规律及各岩土层的物理力学性质；2.查明地下水埋藏条件；3.查明场地内不良工程地质现象及有无可液化土层，并对液化可能性作出评价；4.对地基基础设计方案进行分析，提出经济合理的方案。

我单位资质等级为甲级，证书编号，发证机关：郑州市建设委员会，符合本工程的工程资质等级要求。

为了加强建设工程勘察质量管理，保证建设工程勘察质量，保护人民生命财产安全。我单位严格遵守项目批准文件，城市规划，工程建设强制性标准，国家规定的建设工程勘察设计深度要求等对本工程进行勘察，勘察探孔的深度，取样的数量满足要求，为本工程设计提供了可靠的岩土技术参数，取样真实及时。

依据《建筑地基基础设计规范》GBJT-89第202条要求，为确保房屋建筑工程觉得安全，经过勘察确认拟建场地的稳定性论证作出为本工程的地基能够满足使用要求，并提出了相应的对策和建议，确保地基承载力的稳定性，防止地基产生影响房屋正常使用的不均匀变形，确保基础具有可靠的承载力，提出了可靠的技术参数。

河南省水利勘测总队

**第五篇：勘察单位汇报材料**

商都嘉园安置小区C-03-02地块三标段工程

勘察单位工作情况汇报

一、勘察文件确认情况

本工程符合勘察报告要求。在施工过程中，为保证工程的质量，我方严格按照勘察报告内容，对施工单位进行监督。

二、合同履约情况

在整个施工过程中，本工程能严格按照合同确认的内容执行，在整个施工过程中，严格执行法律、法规及国家强制性标准。

三、勘察资料情况

在整个施工过程中能严格按照勘察报告内容进行施工，在整个工程的施工过程中的勘察资料内容齐全、真实有效、签章齐全，符合资料编制要求。

四、工程评价

在工程施工期间，建设单位能够按照合同约定按时支付工程款，在工程建设各环节中，施工单位能够很好的执行各项法规及施工规范，无违反强制性标准的情况，工程在施工过程中严格按照勘察报告要求施工。我方在工程建设过程中，积极配合施工单位工作，在基础开挖后及时到工地现场进行地基验槽，确保了该工程能够顺利进入下一道工序，我方在工程建设中较好地执行了合同约定的有关内容。

河南卓越建设工程有限公司

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！