# 市场工作总结与工作计划8篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-02-23

*工作总结是一个反思和总结的过程，可以帮助我们不断完善工作流程，写好工作总结我们可以发现自己在工作中的成长和进步，以下是小编精心为您推荐的市场工作总结与工作计划8篇，供大家参考。市场工作总结与工作计划篇1    一年又将过去了，从20xx年x...*

工作总结是一个反思和总结的过程，可以帮助我们不断完善工作流程，写好工作总结我们可以发现自己在工作中的成长和进步，以下是小编精心为您推荐的市场工作总结与工作计划8篇，供大家参考。

市场工作总结与工作计划篇1

    一年又将过去了，从20xx年x月开始，我调到市场x部至今已有一年了，在这一年的工作中，我虚心向同事请教，从熟悉人员、熟悉商户、熟悉业务知识做起，从一点一滴做起，使自己能够很快被员工和商户接受并认可，从而很快进入角色，担负起自己的责任，配合经营部经理做好经营管理工作。现就自己这一年的工作做一小结：

    一、经营工作方面

    经营管理部的各项工作虽已步入正轨，但如何盘活市场，拉动人气，是当务之急。我分管的鱼市和宠物市场开业时间晚，离车站也较远，许多人都不知道物流园还有鱼市和宠物市场，因此前来购物的人比较少。而我来到市场七部要做的第一件事，就是要让广大消费者知道并了解我们的鱼市和宠物市场。我们原有的每周六的斗狗活动虽吸引了一些人气，但是鱼市没有举行过什么活动，而宠物市场的活动又过于单一，仅仅开展了斗狗这一活动是很不够的。

    针对这一市场现状，经过反复酝酿和多方调查，x月我们成功策划并举办了xx活动。从竞赛活动方案的策划、商户的参与、广告的宣传，一直到人员的调配、组织，活动的举办等等，我虽然做了大量的工作，但同时也得到了领导和大家的支持与帮助，才使得此次活动能够得以顺利进行，而且后期广大消费者及商户的反映也是不错的。这次活动的成功举办在一定程度上提高了的知名度，带动了人气，同时也达到我们预期的目的和期望值，也给自己带来了信心。

    二、管理工作方面

    由于我到市场x部工作的时间不长，而且许多精力和时间都花在了经营工作方面，因此对于管理工作一直都是在积极努力地协助、配合其他两位经理开展工作。首先：我们建立健全了各项规章制度，以制度约束行为；其次：加强了人员管理，最大限度的发挥员工的主观能动性。我认为一个企业的成败关键在于人，人的因素决定其它方面，每个人都有自己的优缺点，只有做到知人善用，将其的优点最大化，缺点最小化，才能使其充分发挥自己的才能。同时我们还要为员工营造一个宽松的工作环境和氛围，将影响工作效率的外部客观因素降至最低，使员工感到在市场七部能够发挥自己的才智。

    三、今后的工作计划

    1、经营工作方面：鱼市在明年将举行大型的鱼展活动，吸引广大消费者到场参观；宠物市场将举办各类斗兽比赛，不单纯只是现在的斗狗比赛。我们要将比赛扩展开来，使各种比赛多样化，这样才能吸引人气，扩大宠物市场的知名度。

    2、管理工作方面：今后将要不断完善各项规章制度，加强人员管理，通过培训班的形式，对员工进行专业知识的培训，使他们成为专家里手，为广大顾客和商户提供更好的、优质的服务。同时还要实施商户例会制度，定期召开，及时了解商户的思想动态，了解市场的经营情况，以便及时发现问题，对症下药，解决问题。

    3、自身素质方面：今年我在提高自身素质方面虽然做了很大努力，但还是远远不够的。在今后的工作中，要虚心学习，结合自身实际多学习、多钻研。加强专业知识的学习，使自己精通业务知识，成为行家里手、业务内行；同时还要学习先进的经营管理经验，提高自身的思想、组织能力、协调能力和判断力，力求能够理论结合实际，适应时代的要求，不断提高自身素质，使自己成为一个努力的、学习型的管理者。

    本人自20xx年入职xxx公司以来，营销管理心市场部担任级市调专员职务，主责本公司市场研究方向工作。具体工作包括撰专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、营销策略调整提供相关建议等。领同事指协助，基本保质保量按时完成各级领安排各项工作。

    市场部市场研究方向工作主包括三部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主包括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;专题性工作主包括撰专题性研究报告、课题性研究报告等。

    市场部作营销管理心结构调整及专业分工细化新生部门，市场研究工作新制定主工作职责，公司整体营销策略及售项目销售提供专业参考意见及决策支持。工作范围仅局限于项目调研及市调报告，经本人建议领认改进并丰富各种专业报告表现形式及结构，丰富容涵盖面并相应提升专业性及读性，增加深化报告种类。领及同事起重新搭建市场部工作架构，理顺工作流程，并不断报告模板进行改进提，使实现流程化、专业化，使市场部市场研究工作逐渐步入轨。

    履行例行工作及临时工作期间，领及时提供最新市场及竞品项目动态决策参考容。如制定首付分期营销策略期间项目部共同率先实行首付分期美利山项目进行专项调研，全面详细解美利山首付分期具体操作手法基础领提供相关参考意见，最终促成首付分期策略应于售项目，拉动销售起明显提振作。

    售项目竞品监控市场部重例行工作。根据售项目周边区域竞品项目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样本筛选原则，不断更新具有代表性竞争楼盘样本进行卖点客观分析照。目于通过各个项目优劣势比分析，学习及借鉴竞争手成功卖点及营销策略并所，并优劣势卖点应于销售说辞及推广策略改进工作，售项目销售起实际促进作。不但完成本部门研究工作职责，营销管理心其部门及销售部工作起配合促进作。

    完成本职工作同时，间暇期间配合其同事进行售项目维护工作，同样得定成绩。

    虽然市场部市场研究工作已步入轨，但尚处于起步阶段，需改进及提升地方。本人工作还缺乏定」积极主动性，沟通略显不足，市场敏感度有待改进。报告深入度涵盖面有待提。今工作虚心学习，不断改进提，逐步推进市场研究工作，营销决策及项目销售工作做出自己应有贡献。

市场工作总结与工作计划篇2

一、2024年工作总结

在领导的指导下，今年本人在履行市场经理职责方面，取得了巨大的进步，下面主要从产品督导、营销与市场推广、客户需求定位和团队建设四个方面，进行了总结：

1、产品督导方面

制定个贷和零售银行产品体系，制定最新产品推荐表;

上线了新产品《小微金融资讯》《零售银行专题》，已实现了多份销售，并为下一年打下了基础;

指导分析师写作，全面监控产品质量，无客户投诉事件;与数据部和技术部积极沟通，目前综合处理系统中已有个贷相关数据

2、营销与市场推广

对新产品制作营销方案，对客户经理培训;及时更新样本、产品介绍、征订通知等;加强主动与营销总监及客户经理的沟通;通过撰写银行界、回答记者问题等方式，宣传产品

3、客户需求定位

加大了与客户的主动沟通，如民生总行的个性化;及时拜访客户，了解客户需求，向客户推荐相关报告，根据客户需求提出个性化报告，或者对相关产品进行改造和完善;统计所负责客户的反馈信息，并进行归纳总结;

4、团队管理

了解团队分析师各自优势及缺点，并适当鼓励和及时指导;多与分析师沟通，将公司政策和客户需求及时反馈给分析师

二、工作亮点：

第一个亮点是个性化项目取得较大进步，全年共到款\*\*万元，不管是对市场经理还是对分析师来说，均具有重大意义。

第二个亮点是个贷月报优势依然保持，贡献了\*\*%的业绩。

第三个亮点是注重个性化的再销售，比如\*\*银行总行零售银行部的个性化，通过对产品的再组合与整理，及时出台征订通知，加大与营销的沟通，实现了产品价值的最大化，共创造了\*\*万的业绩。

三、工作出现的问题：

?零售银行同业监测月报》仅实现了销售一份，分析原因还是月报与周报的定位差异性不大

?小微金融资讯》季度出刊，时间间隔较长。

四、2024年的工作计划：

2024年，希望能稳定保持目前的工作团队，继续不断改善产品，加强与营销客户经理、客户的沟通，敢于尝试做个性化报告，使我们的产品销售更上一层楼，业绩提升30%以上。同时，还要多向公司优秀的、有经验的同事学习，珍惜公司的培训机会，使得自身及分析师的职业素质不断提高。

(一)产品方面

常规性产品也不是一成不变的，要积极调整以适应客户需求和形势变化。2024年计划调整产品包括(1)零售月报——产品需重新定位，调整报告框架，可以通过与客户经理沟通，和客户需求调查来实现;(2)《小微金融资讯》——由季度出刊改为月度出刊

保证重点产品质量：包括《个人信贷业务月报》，《零售银行专题》

(二)数据库方面

零售银行业务信息的抓取：个人理财、银行卡、电子银行、零售银行均有监测类周报，可以通过技术的主动抓取，减少重复劳动和人力成本。

目前公司数据库中已有个贷相关数据和存款数据。

(三)分析师管理

加强对分析师的管理，要求分析师写月度工作总结

一、2024年主要经营指标完成情况

(一)贷款余额\*\*亿元，较年初增加\*\*亿元，增长\*\*%,完成计划增量\*\*%，累计发放贷款\*\*笔，累计投放\*\*亿元;实现利息收入\*\*亿元,完成同期计划的\*\*%。

(二)贷款日均余额\*\*亿元,较年初增加\*\*亿元,完成同期计划的\*\*%。

(三)各项中间业务收入\*\*万元。其中，财务顾问费\*\*万元,其他手续费收入\*\*万元。

(四)办理银行承兑汇票\*\*笔，金额\*\*\*万元，其中100%保证金银承\*\*笔，金额\*\*\*万元。

(五)客户数量\*\*户，较年初增长\*\*户,完成客户拓展计划\*\*%。

二、各项业务开展情况分析

(一)贷款投放行业分析

根据今年\*\*\*\*金融业务营销指导意见,\*\*支行\*\*\*\*贷款投放

重点是\*\*\*\*贷款。从行业看，批零行业投放贷款\*\*笔\*\*\*亿元;制造业\*\*笔\*\*\*亿元;其他行业\*\*笔\*\*\*亿元。

(二)贷款产品投放分析

\*\*支行累计投放\*\*亿元,其中\*\*\*贷款\*\*亿元，占\*\*%; \*\*\*贷款\*\*亿元，占\*\*%; \*\*\*贷款\*\*亿元，占\*\*%; \*\*\*贷款\*\*亿元，占\*\*%。

(三)贷款担保方式分析

投放贷款中，抵押担保贷款\*\*亿元，占\*\*%;保证担保贷款\*\*亿元,占\*\*%;信用贷款\*\*亿元,占\*\*\*%。

三、工作中采取的重点措施

，\*\*支行按照年初计划工作会议部署，通过多种形式，积极推进\*\*\*\*贷款的创新工作，努力使各项工作再上新台阶。主要措施是：

(一)明确市场定位，坚持创新发展

，我坚持以\*\*平台等为\*\*\*\*信贷业务发展方向，发挥优势力量集中争取优质客户贷款，既巩固已有的市场优势，又着力发展新产品的业务推广;既对原有客户进行深度挖掘，对着力建立新的拓展渠道，我重点对\*\*\*进行了重点营销，成功营销贷款\*\*笔金额合计\*\*\*万元。

(二)明确责任分工，形成了\*\*\*\*管控模式

根据\*\*要求，我在对\*\*\*\*信贷从业人员重新配置，精选了一批道德水准较高、业务能力较强的信贷人员，按照\*\*\*\*模式建立了相互协助，相互推动、相互制约的\*\*\*\*风险管控模式，为以后全力推动\*\*\*\*信贷业务发展奠定了强有力的组织保证。

(三)规范业务流程要求,严防操作风险

，\*\*支行重新梳理了信贷业务操作流程，规范了每一个操作环节要求，严格按照总行下发的信贷业务操作流程办理业务。并对全行票据业务、贷款新规、低风险业务进行了全面自查。

(四)加强业务培训，提高人员素质

我制订了《\*\*支行二○一一年度员工培训工作实施方案》，确定每周六为集中学习日。在完成\*\*各项培训任务的前提下，充分发挥业务骨干的前沿优势，采取多种形式，针对操作风险、业务理论、工作技能等方面，分层次、分类别集中组织培训。，我共组织业务培训\*\*次。

(五)以存款为突破口，全面提高综合效益

为全面提高综合效益，我部将存款作为全年工作的重点工作

之一,，我部制定了全年存款营销活动方案。明确目标，指标对应，分解落实直至到人，同时制定了相应的奖惩措施，采取旬通报、月总结、季奖励等考核方式，以激发员工营销激情，将存款营销的理念深入人心。通过全行上下努力, 实现储蓄存款\*亿元，成功完成既定目标。

四、2024年工作计划

1、道德方面。做为市场经理在品德、责任感等方面必须要有较高的道德修养，强烈的事业心，作风正派，自律严格，洁身自爱。

2、心理方面。市场经理心理要成熟、健康。经受过磨炼，能理智地对待挫折和失败。还要有积极主动性和开拓进取精神。同时，还要有较强的交际沟通能力，语言、举止、形体、气质富有魅力。在性格上要热情开朗，在语言上要风趣幽默，在处理棘手问题上要灵活变通，在业务操作上要谨慎负责。

3、业务方面。市场经理要有系统、扎实的业务知识。首先要熟悉银行的贷款、存款、结算、中间业务知识。既要掌握主要业务知识，又要熟悉较为冷门的业务知识;既要有较高的政策理论水平，又要能具体介绍各种业务的操作流程;既要熟悉传统业务，又要及时掌握新兴业务。

另外，市场经理还要具备法律知识、经济知识，特别是要具备综合运用多种知识为客户提供多种可供选择的投资理财方案的能力。

4、营销方面。市场经理要成为市场营销的能手。要掌握市场营销学的基本知识，又要身体力行，积极参与实践。掌握推销自我的技巧、演讲技巧、产品推介的技巧、与客户沟通的技巧、处理拒绝的技巧等。

市场工作总结与工作计划篇3

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法：

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情景

x年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

1、自我学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

五、解决方法

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对x年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标而努力！

市场工作总结与工作计划篇4

    市场专员工作总结2转眼间，我在长治宝诚市场部工作已半月有余，虽然漫长的实习期还遥遥无期，但工作总结还是要写的。上周小王就跟我要了，结果忙的就把这茬儿给忘了。今天再问我要，回答还没写，实在不好意思，在这说声对不起！好，言归正传。这不是我第一次做汽车4s店的市场工作，毕业以后在吉利汽车的4s店做了1年多的市场工作，那时的市场部前后就我一个，从调查、策划、组织、执行都得一个人搞定。一年多下来对4s店市场工作也了解了个差不多。当然吉利在宝马面前自然是小巫见大巫了。换了工作地点，换了汽车品牌，我决定重新在长治宝诚宝马4s店做起。

    一、工作初体验

    初次走进公司的办公室，舒适的办公环境就让我感觉很好，同事善意的微笑，积极的工作氛围让我很喜欢。《永达企业文化》、《员工手册》、《员工安全工作手册》让我初步了解了企业的要求。市场部李经理向我介绍了我的工作范围与职责，我也暗自同我以前的工作流程进行了对比，明白了宝马要求的是更细致，更真实的市场工作。经过几天的时间，我认真了解了bmw的ci要求，以及永达集团的日常报表，因为这是我做好本职工作的基础。

    二、市场工作

    1、日常工作

    在这半个月的工作中，我负责了《车影随行长治宝诚与维多利亚皇家摄影强强联合》活动ppt、《un1que唯一长治宝诚全新bmw1系上市发布会》活动ppt、《梦想座驾触手可及bmw3系春季试驾会》活动ppt，以及日常集团报表，活动总结等的撰写。还协助崔卡娜整理简报，协助柴敏进行展厅的布置。在工作中渐渐熟悉了日常环节，赶上了同事们的工作步奏，也培养了团队的默契。在上周进行的全新bmw1系上市活动中见识了宝马品牌在长治地区的影响力，也看到了bmw的企业责任。

    2、其他工作

    在今天的晨会中，当孙总提问，今年最重要的工作是什么的时候，我按照以前的工作直觉，本能的以为答案是终端，结果答案让我感到很意外，那时我意识到我的工作状态还错误的停留在吉利的水平。看来永远都不能有教条主义、本本主义啊！

    新的工作环境让我改变了以前的错误意识，学习了新的工作目标，我知道路还很远，但是我会越走越直！

    明年的工作计划：

    需要通过市场调研来了解相应的信息，我明白市场调研是营销工作展开的前提之一，为此需要编制好问卷的题目并将其分发给本地市场的部分客户，待对方填写完毕以后再来对调查问卷进行相应的分析，从中了解到顾客购买产品往往都会考虑到哪些因素，而且在有同行竞争的情况下如何建立属于本公司的优势，对于相关建议要尽早向部门领导提出来，这样的话才能够及时调整部署从而更好地完成公司的相关工作。其中市场调研工作的展开往往是比较辛苦的，因此要进行实地考察以及与客户进行沟通，换位思考也能明白想要让客户进行配合是比较困难的，因此还需要多与客户沟通从而宣传本公司的良好形象。

    注重宣传工作的展开从而为公司的发展奠定基础，质量好的产品往往需要做好宣传才能够销售出去，然而如何宣传才能取得理想的效果则是自己需要思考的问题，为此我需要借鉴其他公司展开市场营销工作的经验，而且我也可以向部门同事请教从而积累这方面的经验，另外上网查询也是我能够获得重要信息的渠道之一，关键在于自己要主动改善营销工作中存在的不足，而且对市场信息有着足够的了解才能够便于营销工作的展开，因此要先进行信息的收集分享再来宣传本公司的产品。

    熟悉产品知识以便于在营销工作中与客户进行沟通，想要做好营销工作自然避免不了与客户进行沟通，但如何体现出自身良好的服务与专业水平则是很重要的，想要有着良好的表现便要现对产品知识有足够的了解，尤其是公司销售新型产品的时候更应该注重这方面的学习，而我也是得益于专业水平的提升才能较好地完成过去一年的市场营销工作，但正因为经历了营销工作中的艰辛才让我意识到计划的制定多么重要，而我也的确需要改善营销工作中的不足并期待有着更好的表现。

    我会制定好接下来的营销计划并认真做好各项工作，希望通过市场营销工作中的努力促进公司的发展，也希望能够与同事们携手创造更多属于本公司的成就。

市场工作总结与工作计划篇5

\*\*市场监督管理局为贯彻落实《黑龙江省人民政府办公厅关于切实加强全省冬季旅游市场综合监管的通知》（黑政办规〔2024〕1号）文件要求，为切实加强冬季旅游市场监管，进一步规范广告市场秩序，保护消费者合法权益，营造群众满意的旅游市场环境，积极开展冬季旅游广告监管工作：

一、精心组织，加强领导。我局统一领导指挥专项行动，相关职能机构各负其责，并结合我市实际，拟定印发了《\*\*市场监督管理局关于进一步加强冬季旅游广告监管》的通知，要求各部门加强市场监管，充分发挥市场监督管理部门职能作用，集中力量，集中时间，深入开展监管行动。

二、突出重点，集中整治。首先各相关部门、稽查队及乡镇市场监管所，于2024年2月1日至2024年2月28日，认真组织开展旅游广告监测检查行动，以酒店、车站、公路沿线，特别是冰雪旅游景点为重点地区的检查，强化对互联网、户外、印刷品等旅游广告监测力度，将有违法广告记录的企业列入重点监控名单，加强该类企业的广告监管，规范旅游市场秩序。其次，在春节节假日前，对旅游景区及主干道、车站等重点区域的广告发布情况开展摸底排查。再其次，深入景区、旅游服务企业宣传《广告法》等法律法规，增强广告发布经营者法律意识，加强行业自律，指导其依法发布旅游服务广告，加强广告发布审查工作。最后，完善工作机制，充分发挥12315平台作用，及时处理违法广告投诉举报，发布消费警示，引导消费者理性消费，切勿贪图便宜误中圈套。

三、齐抓共管，有序开展。我局组织食品药品、商标广告、公平交易、稽查大队及乡镇市场监管所等部门，联合进行执法检查，出动执法人员56人次，出动执法车辆6台次，责令停止发布1件，切实维护节日期间市场秩序，营造安全放心的广告环境，保障消费者和守法经营者合法秩序，确保管辖区域内人民群众度过一个平安、快乐、祥和的新年。

\*\*市场监督管理??

市场工作总结与工作计划篇6

一、调研背景

大学生群体潜在的市场价值与它的独特性决定了进行专项调研必要性。从1998至今，中国大学生人口总数激增。21世纪最早的一批大学生已经打上了明显的新世纪的烙印。因此，这样一个研究期望借此使得社会各方面能对这天的大学生有更全面、更完备的了解。如果把人与生活比作鸟与笼，那么，能够说：大学之前我们生活在笼中，那里有食、有水、热了有遮伞、冷了有暖袖，同时也意味着严格的管制，决不能走出笼外;而大学之后则是在笼外，一切都要勉力自为，但同时也有更多的自主与自立，而大学则是在笼口，受着呵护往笼外看，而以前的管制则放松了许多，有时甚至能够到笼外走一走。这个比喻未必恰当，但至少能够说明一点：在大学生站在校园看世界时，这个社会能够以某种方式影响他们，从而影响他们未来在社会上的行为。对企业而言，不言而喻的好处在于：如果能够借助有效的手段，将品牌、形象和价值和大学生有一个全面接触，在大学生的观念里留下一个完美的案底，对未来的市场竞争将有无法估量的助益。

二、调研目的

1)透过访谈了解大学生的生活节奏和生活态度。

调查大学生的生活节奏和生活态度，了解影响大学生消费行为的内在机制是什么?透过对生活形态与价值观念的研究，探索影响大学生消费行为的深层心灵逻辑，寻找最能打动其心灵的价值理念。

2)了解大学生的消费现状与特点。

调查大学生的消费行为，分析各类产品和品牌在大学生中的渗透，为深层分析大学生的消费行为带给目标变量。

3)了解大学生主要消费的产品或服务类型。

调查大学生主主要消费的产品或服务类型，为高校周边企业带给专业数据分析，有助于帮忙校园周边企业更好的进行产品定位和服务定位.进而促进企业发展。

4)了解品牌在大学生消费中的影响作用。

调查品牌在大学生消费中的作用，分析品牌在当代大学生心中的评价标准，为企业进行品牌营销和市场定位带给有力参考。

5)了解大学生的信息来源和媒体接触习惯。

透过生活形态与价值观的研究，我们探索到了能够打动大学生的传播理念，并制定了相应的表现形式。但是，怎样把我们的理念和形式传递给他们?媒体接触习惯研究将探索针对不同大学生传播不同产品、不同理念的不同媒体渠道。

三、主要资料

根据上述研究目的，本次研究资料可分为大学生的生活节奏和生活态度，大学生的消费现状与特点，大学生主要消费的产品或服务类型，品牌在大学生消费中的影响作用和大学生的信息来源和媒体接触习惯五个方面的研究:

(一)大学生的生活节奏和生活态度的研究

一个星期(周末及工作日)的课程安排和自由支配的时间安排(如逛街，上网，自习等)

周末假日安排(如自习，上网，回家，兼职等)

对学习失去兴趣的原因

郁闷时解压的方法(转移方法，宣泄，压抑，顺其自然，心理咨询等)

将来从事的职业(如老师，公司职员，医生等)

对生活现状的满意度

平时锻炼程度

(二)大学生的消费现状与特点研究

购物时思考因素优先次序(如品牌，质量，价格，款式)

购物场所(如超市，路边摊，专卖店等)

网购频繁度

月收入来源

每月生活费多少

每学期学习方面的花费

是否有使用信用卡的习惯

生活费月底余额的处理

(三)大学生主要消费的产品或服务类型研究

每月通讯费用

每月生活费中，饮食所占的比例

与朋友聚餐频繁度及聚餐的花销比例

聚餐场??

已经拥有的电子产品及购买这些产品的原因

每月用于服装上的费用

用于旅游方面的花费

(四)品牌在大学生消费中的影响作用

品牌代表好处(如质量，价格，身份象征，自尊心

购买什么产品时更注意品牌

购物时最注重什么(如品牌，价格，样式等)

(五)大学生的信息来源和媒体接触习惯

每周上网频繁度和上网时间

获取信息依靠度(手机，电脑，户外广告等)

感兴趣的网络信息(如新闻，与专业有关，时尚，运动等)

上网经常做的活动是什么(如搜索资料，聊天，收发邮件，游戏等)

四、研究设计

(一)研究方法

基于上述研究资料，我们认为：本次是针对广大高等学府的在校大学生的调研。本次消费者研究为定量与定性结合的研究。分述如下：第一步：定性研究

定性研究(如座谈会、深度访问等)是市场研究的一个类别，主要作用是为定量研究的设计带给有针对性的依据。由于本次调研涉及的对象为高度同质化，市场表现没有显著的差异，因此我们推荐：先采用定性研究，对大学生态度，消费现状，主要消费产品和服务类型以及品牌形象等方面进行深入的探索，在此基础上在进行下一步的定量分析。

第二步：定量研究

定量研究(入户、街头拦\*\*问等)的主要作用是：定性研究得到的许多结果需要透过定量研究来证实。

因此，我们需要首先透过定性研究了解大学生生活现状，分析构成生活现状等问题，再透过定量研究的结果来推断整个大学生形态与消费状态的状况。

我们推荐本次研究首先进行定性研究，在定性研究的基础上再进行定量研究。

(二)研究设计：

a：定性研究

采用小组座谈会，方法是：在有经验的研究主持人的带领下，事先邀请的8~10个大学生，在拟订的研究大纲基础上，就某些问题一齐进行讨论，鼓励所有参与者均说出自己的经验和看法，对所有与会者的观点进行记录，之后进行分析。

共召开10组，并记录讨论资料。

b：定量研究

大学生生活形态和消费状况调查定量研究方法是:采用街头访问、发放网络问卷的形式，事先设计好统一的访问问卷，组织有经验的访问员，在事先确定的地方拦截邀请合格的消费者进行访问，并在网络透过已经拥有的在读大学生资料发放网络问卷。所有访问后的数据均会进行电脑统计和分析。

1)研究地区和样本分布

我们推荐如下研究区域和样本量：

区域：全国各大高等院校

样本量：10000份

2)样本配额条件：每个调查员负责20名大学生调研。其中大一至大四新生各5名。在性别上??

好是男女各10名。

3)样本条件：在校大学生

4)定量研究抽样方法

采用配额抽样的方法，即由有经验的督导根据访问高校的人口、交通状况等选取人流量较大的城市中心街道确定为访问地点，再由经过专业训练的访问员根据访问甄别条件决定并拦截街头行人进行访问，由督导现场控制样本配额。

五质量控制

(一)大学生定性研究-小组座谈会

1、每个项目的座谈会我们都会根据研究目的设计座谈会大纲，座谈会是围绕大纲的资料进行的。

2、找到合格的被访者(分别在各大校内部挑选)。

3、贴合条件的被访者会接到公司的请柬，请柬上注明开会时间，地点在校园内部举行。

4、对于每组座谈会，我们均会邀请10-12人来参加，然后从中选出8名被访者开会，以保证性别、年龄、年级、收入等背景状况分布较均匀，并防止出现个别被访者失约而造成会议

无法正常进行。

5、在开会前，为了再次确认被访者的资格，督导会请被访者再填写一份座谈会登记表与a、b卷相对照。

(二)消费者定量研究-街头访问

1、问卷设计

我公司将根据贵公司带给的资料及研究目的，设计出标准问卷，经贵公司确认无误后，方投入正式印刷及实地访问中使用。问卷的长度以10-15分钟左右的访问时间为宜，以确保被访者的理解、回忆具有真实性及可信度。

2、实地访问

在实地访问正式开始前，我公司将对所有参加该项目的该项目的访问员(这些访问员均参加并透过了本公司10小时以上的基础培训)进行项目培训。在各地校园访谈中会有问卷实地试访并进行试访小结。在督导确认其对问卷理解正确并掌握技巧后才开始正式访问。

在实地访问中，访问员将严格按照问卷中发问方式，逐字读出问题，并不带任何自发的解释及提示，以防产生误导。同时，针对被访者答案的状况，进行适当的追问，追问的方法将严格按照我司对访问员的基础培训的技巧方法进行。

3、问卷审核

所有回收的问卷均经过我司两名有经验的督导进行二次审核，确认无误后，才作成功问卷。如有疑问，会现场询问被访者证实所有问题，如有不合格状况，这份问卷会作为废卷处理。

4、编码录入

所有参与问卷编码的人员将会理解培训，第一批编码的问卷将会理解编码督导的审核和验收所有编码问卷将会理解15%-20%比例的复核。

所有参与问卷录入的人员将会理解培训，第一批录入的问卷将会理解录入督导的审核和验收，所有录入问卷将会理解必须比例的复核，同时电脑录入软件也设有相应查错和纠错的功能。

5、数据查错与统计分析

公司程序员将会根据项目的不同编制相应查错软件，在所有数据录入后运行查错软件以及时发现问题。在确认所有数据合格的状况下方可统计分析。统计分析工作由项目研究人员负责，与统计分析员共同完成，分析过程和结果将得到研究总监的监控和确认。

六、报告形式及主要资料：本次研究结果将以两种方式向客户汇报：

口头报告

在口头报告会中，研究人员将用powerpoint软件详细阐述本次研究的具体发现。会中贵方人员随时能够提出自己所关心的问题，我方研究人员将用本次研究的发现做出解释，贵方所关心的问题能够得到较多的时间进行讨论。

书面报告

除了口头报告，我方会为本项目撰写书面研究报告，对研究结果有一个更明确的轮廓，并对重点作较详细的分析，这份书面报告能供未参与口头报告会的贵方相关人员阅读，同时也便于日后查询。

本次研究报告的主要资料为综合分析

综合分析报告，我方将针对研究中每一个有价值的细节发现做出详尽的阐述，细致、全面地进行分析，力求珍惜每一点研究的发现。

七、时间安排

专项研究小组

小组成员为武汉工程大学xx级市场营销专业和xx级英语+市场营销专业的所有学生。

市场工作总结与工作计划篇7

一、树立正确的领导管理心态，严格要求。

作为一名，对每一个员工都就应做到公平、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，而是在真正的帮忙他们，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:每一个行业都逃但是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就应有种家庭职责感，要有潜力养活妻子，抚养孩子，照顾父母，这些潜力需要我们有较强的社会竞争力，社会竞争力要靠我们用心的心态，努力工作，不断的学习，不断的进步，跟上社会发展的步伐。我们也更就应抓住此刻行业的高速发展期这个机遇，透过不断的努力进步把自己提升到一个更高的层次，我不期望你们在我手下干了三年或者五年后还是一个机修，期望你们都能有独挡一面的潜力，如果你们此刻都不能严格要求自己，自己范围的事都做不好，怎样能进步，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，我用心主张这样一个理念:用心的人象太阳，照到哪里哪里亮;消极的人象月亮，初一十某一样。在团队管理中，我会透过各种途径树立一个用心的榜样，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，努力能帮忙每一个员工进步。纪律上我用心主张“先专政后某某”，一个团队务必要有铁的纪律，一切行动听指挥，步调一致才能获得胜利。凡是违反纪律的必须要受到纪律处分，而且领导必须要考试，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就应立刻进行疏导工作，这就是“法”和“情”的关系，法律不外乎人情，我们先某律在讲人情，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，在整个团队构成一种能够扶持正气、伸张正义、制止错误思想、阻止不道德现象的群众舆论。这种群众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，借助群众的力量。

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，透过工作程序、岗位职责、工作表格等形式让每一个员工都明白自己每一天上班该做些什么工作，工作中有哪些要求，让员工每一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。

市场工作总结与工作计划篇8

在这一年里，凭借前几年的蓄势，杭萧钢构不但步入了高速发展的快车道，实现了更快的效益增长，而且成功地实现公司股票在上海证券交易所上市。从此，一个杭萧钢构以崭新姿态展现在世人面前，一个更具朝气和活力的、以维护股东利益为己任的新杭萧诞生了。

公司上市后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司20xx年合同额三十亿的总体经营管理目标，市场部特制订20xx年工作计划如下。

一、 信息网络管理

1. 建立直接领导关系

市场部是负责公司信息网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受营销副总经理的领导。市场部信息与各区域市场开发助理之间是一种直接领导关系，即在信息网络建设、维护、信息处理、考核方面对市场开发助理直接进行指导和指挥，并承担信息网络工作的领导责任。

2. 构架新型组织机构

3. 增加人员配置：

（1） 信息：市场部设专职信息\*3名，分管不同区域，不再兼任其它工作。

（2） 市场开发助理：浙江省六个办事处共设市场开发助理两名,其它各办事处所辖区域均设市场开发助理一名。

4. 强化人员素质培训

春节前完成对各区域的市场部信息和市场开发助理的招聘和培训，使20xx年新的管理制度实施过程中市场部在人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用市场开发助理，切勿滥竽充数。

5. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对信息网络建立和维护作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。建立市场信息定期巡回分管区域指导信息管理工作的考核制度，并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全信息管理的工作。

6. 动态管理市场网络

市场开发助理与信息根据信息员提供的信息数量（以个为单位）、项目规模、信息达成率、发展下级信息员数量四项指标对信息网络成员进行定期的动态评估。在分析信息员/单位的分类的基础上，信息和市场开发助理应结合信息员的背景资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强信息的管理，在信息的完整性、及时性、有效性和保密性等方面做好比上一年更好。（详见市场开发助理管理制度）

7. 加强市场调研，以各区域信息成员/单位提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人对各区域钢结构业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置各趋合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、 品牌推广

1、 为进一步打响“杭萧钢构”品牌，扩大杭萧钢构的市场占有率，20xx年乘公司上市的东风，初步考虑四川省省会成都、陕西省省会西安、新疆维吾尔自治区首府乌鲁木齐、辽宁省会沈阳、吉林省的长春、广东省会广州、广西壮族自治区首府南宁以及上海市举办品牌推广会和研讨会，以宣传和扩大杭萧钢构的品牌，扩大信息网络，创造更大市场空间，从而为实现合同翻番奠定坚实的市场基础。

2、 在重点或大型的工程项目竣工之际，邀请有关部门在现场举办新闻发布会，用竣工实例展示和宣传杭萧钢构品牌，展示杭萧钢构在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立建筑钢结构行业中上市公司的典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

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！