# 202\_年市场部年度总结三篇

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-01-19

*市场部是一个企业中营销组织架构的重要组成部分，通常包含产品市场部、市场开发部、市场宣传部和销售支持部，在企业中具有巨大的作用。本站今天为大家精心准备了202\_年市场部年度总结，希望对大家有所帮助!　　202\_年市场部年度总结一篇　　在刚刚过...*

市场部是一个企业中营销组织架构的重要组成部分，通常包含产品市场部、市场开发部、市场宣传部和销售支持部，在企业中具有巨大的作用。本站今天为大家精心准备了202\_年市场部年度总结，希望对大家有所帮助![\_TAG\_h2]　　202\_年市场部年度总结一篇

　　在刚刚过去的一年里，对销售的各个品牌重新进行划分重新定位，确立相应的客户市场。加大空白市场的开发力度，开发新客户20余家，在今年的系统操作下，预计明年的市场将会有大幅度的提升。发货旺季时，用心联系车辆、发货，尽可能的保证客户的需求，不使市场出现断货的现象。搞好农化服务，抓好试验田，及时跟踪，为公司产品在山东市场的销售奠定良好的基础。

　　我没有辉煌的过去，我要把握好此刻和将来。在以下方面的思考上，这天我参加部门主任职位的竞争:

　　我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加FST精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，用心主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

　　拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自我，勇于实践，用心开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

　　如果能够竞聘成功，在20--年里，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作:

　　1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

　　2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自我，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

　　3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

　　4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮忙客户送货。加强对本企业的宣传，提高---的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

　　5、加强客户关系，完善客户档案。在20--年里，我会把大部分的时光留在客户那里，帮忙客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户持续良好的联系。

　　6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

　　我相信我不会辜负大家的期望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

　　以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮忙支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自我的不足，争取更大的进步。

**202\_年市场部年度总结二篇**

　　本人自----入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整带给相关推荐等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

　　市场部市场研究方向工作主要包括三大部分:例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在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;临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等;专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

　　市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售带给专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人推荐领导认可改善并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了资料涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一齐重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改善提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

　　在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时带给了最新市场及竞品项目动态和决策参考资料。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导带给了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

　　在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的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的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于透过各个项目的优劣势比较分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改善工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

　　在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了必须成绩。

　　虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改善及提升的地方很多。本人工作还缺乏必须的用心主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改善。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改善提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自我应有的贡献。

**202\_年市场部年度总结三篇**

　　20--年，在公司各级领导的亲切关怀和正确领导下，在公司各部门的积极支持和配合下，市场部完成了20--年度的工作，在此我们总结20--年的不足，谋求20--年得的更大发展。

>　　一、20--工作概述

　　3月份协助公司进行保定市人大和政策会议用酒的宣传工作。在特定人群进行公司高端白酒形象树立工作。

　　4月份在新一代C区进行和睦邻里节的社区推广活动。对特定小区的准目标客户进行产品的推广和宣传工作。制定白酒淡季的广宣工作方案。

　　5月份对保定市的户外媒体进行系统摸排，梳理保定市媒体资源，重点对保定市三面翻广告进行布局。

　　6月份根据白酒淡季市场的市场情况，开展针对店内、店外的广宣植入，使消费者时时刻刻可以看到我公司产品形象。

　　7月份进行纯粮浓香祁州陈酿爱心送考的公益性推广活动。提示公司品牌形象。

　　8月份重点对保定是的主要路口街边店进行店招制作，共制作5个店招但因为保定市城市规划此工作于10月份暂停。

　　9月协助保办策划筹办八月十五促销活动。活动期间对活动的进行和发现的问题进行及时的纠正。制定白酒旺季的广宣和市场部工作计划。

　　10月在白酒销售的缓冲期着力进行，终端店的广宣陈列基础性的广宣宣传工作。在基础消费者心目中树立祁州品牌形象。建立单店的广宣标准和考核办法。协助公司销售公司进行订货会的筹划安排。进行易县市场的外围广宣市调。

　　11月着力进行品牌的真的性推广培养潜在消费者，为即将到来的旺季做准备。协助公司进行小区域品鉴会安排。进行20--年台历的制作。

　　12月协助保办进行春节流通、餐饮、商超春节促销政策的市调、制定执行方案确定赠品的筹备。

>　　二、成绩和问题

　　市场部20--年的工作重点是市场终端的广宣，着重对销售终端进行广宣布置，在3月至11月共制作KT板提示牌1500张，为特点店制作符合其特点的广宣品50家，对促销活动制作临时场地广宣品70张。

　　在工作执行过程中也有许多的问题需要改善

　　1工作的执行不成系统，缺乏检核和回访。

　　2整个的工作缺乏大规模的公益性的品牌提升活动。

>　　三、建议

　　建立系统的广宣检核和集中构建周期表，使广宣突出集中。

　　在品牌运作方面加强公益性活动的投入进行高起点大品牌运作。

　　在人员构成上建议公司进一步引进专业的策划人员。对公司的发展进行系统的规划。

　　市场部在20--年将继续对销售进行扶植协助公司取得更加辉煌的业绩。

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！