# 有关市场监督管理局行政审批科科长述职述廉报告如何写

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2024-01-13

*有关市场监督管理局行政审批科科长述职述廉报告如何写一1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创新、高效，明确各自职责和具体工作任务。2、建立内部市场客服体系，包括客户资料档案、回访处理，对潜在客户的开放，对不满意客户的准确解释。...*

**有关市场监督管理局行政审批科科长述职述廉报告如何写一**

1、建立有活力、有创新的市场营销队伍，工作要求务实、创新、高效，明确各自职责和具体工作任务。

2、建立内部市场客服体系，包括客户资料档案、回访处理，对潜在客户的开放，对不满意客户的准确解释。

3、建立标准规范的服务体系，包括服务标准、服务礼仪、服务语言，规范医护人员语言行为。

4、加强社区宣传，拟在社区内建立宣传橱窗，并定期更新内容。

5、和电视、报纸及媒体合作，拓展医院宣传平台。

营销策略是营销战略的战术分解，是顺利实现企业销售目标的有力保障。根据行业的运作形势，合自己多年的市场运作经验，制定了如下的营销策略：

1、产品策略，坚持差异化，走特色发展之路，产品进入市场，要充分体现集群特点，发挥产品核心竞争力，形成一个强大的产品组合战斗群，避免单兵作战。

2、价格策略，高质、高价，产品价格向行业标兵看齐，同时，强调产品运输半径，以600公里为限，实行“一套价格体系，两种返利模式”，即价格相同，但返利标准根据距离远近不同而有所不同的定价策略。

3、通路策略，创新性地提出分品项、分渠道运作思想，除精耕细作，做好传统通路外，集中物力、财力、人力、运力等企业资源，大力度地开拓学校、社区、网吧、团购等一些特殊通路，实施全方位、立体式的突破。

4、促销策略，在“高价位、高促销”的基础上，开创性地提出了“连环促销”的营销理念，它具有如下几个特征：

促销体现“联动”，牵一发而动全身，其目的是大力度地牵制经销商，充分利用其资金、网络等一切可以利用的资源，有效挤压竞争对手。连环的促销方式至少两个以上，比如销售累积奖和箱内设奖同时出现，以充分吸引分销商和终端消费者的眼球。促销品的选择原则求新、求奇、求异，即要与竞品不同，通过富有吸引力的促销品，实现市场“动销”，以及促销激活通路、通路激活促销之目的。服务策略，细节决定成败，在“人无我有，人有我优，人优我新，人新我转”的思路下，在服务细节上狠下工夫。提出了温情服务承诺，并建起““贴身式”、“保姆式”的服务观念，在售前、售中、售后服务上，务求热情、真诚、一站式等等。通过营销策略的制定，也为其目标的顺利实现做了一个良好的开端。

**有关市场监督管理局行政审批科科长述职述廉报告如何写二**

根据市委《惩防体系建设20xx－20xx年工作规划》安排布署，确保市场价格监管工作有效开展，切实规范市场价格行为，有效惩治和预防腐败，结合我市实际，特制定如下工作落实方案：

市物价局成立市场价格监管工作领导小组，负责组织指挥市场价格监管工作。局长周清云任组长，副局长赵建勋、党组成员李朋任副组长，办公室主任贾会敏、监察室主任崔建英、检查所长吕士忠、价格科长张杏谦、收费科长魏立军等为成员。领导小组下设办公室、价格监测预警、价格调控管理、价格监督检查４个职能工作小组；由各分管局领导为工作组组长、科室负责人为副组长，各职能小组直接对价格鉴管工作领导小组负责。具体分工：办公室负责安排落实市场价格监管任务，汇总上报相关资料；成本队信息中心负责价格监测、分析和预警预报工作；价格科、收费科负责价格调控管理工作；检查所负责价格监督检查工作。

一是加强市场价格监测，完善市场价格应急机制。进一步加强和完善应对市场价格异常波动的工作预案，密切关注市场价格动态，确保预警值班电话24小时开通，对猪肉、禽蛋等主要副食品的价格监测实行日报制度。同时，加强对液化气、医疗、教育等与群众生活关系密切的重要商品和服务价格的监测。对重要商品价格实施预测预警制度，及时发现苗头性、倾向性问题，加强形势分析与研究，有针对性的对问题提出解决措施和建议，为各级政府和上级价格主管部门决策提供参考依据。

二是强化价格监管，大力整顿和规范市场价格秩序。在做好日常价格监管的同时，重点加强对猪肉、禽蛋等主要副食品以及液化气、医疗、教育等价格和收费的监督检查。紧紧围绕群众反映强烈的热点价格问题，加强市场价格巡查，重点查处各种乱涨价、乱收费和价格欺诈、价格歧视、价格垄断、囤积居奇、哄抬物价、牟取暴利等价格违法行为。充分发挥\"12358\"价格举报电话的作用，确保群众举报渠道的畅通，及时处理群众投诉，强化社会监督，维护市场价格水平的基本稳定。

三是倡导价格诚信，做好明码标价工作。根据《价格法》、《关于商品和服务实行明码标价的规定》，大力推进明码标价工作的开展，并进行明码实码试点工作，逐步建立公开、公平、合法的市场价格秩序，维护经营者和消费者的合法权益。

四是认真贯彻落实国家对养殖户在生猪生产、防疫等各环节的扶持政策，确保各项政策落实到位。同时，积极落实国家、省出台的涉及农产品生产、运输、屠宰和销售过程中各种收费减免政策措施。

五是加强对化肥、农药、种子、农用柴油等农资价格的监管。稳定农资价格，降低农民生产成本，促进农民增收。

六是加强价格政策宣传，引导群众消费导向。建立新闻发言人制度，充分利用电视、电台、报纸等新闻媒体，向社会及时发布相关价格政策和价格信息。加强对肉、禽、蛋等副食品价格情况和走势分析的发布力度，使公众理性面对市场价格变动，引导公众理性消费，促进市场价格的良性循环。

1、统一思想，提高认识。要充分认识做好价格监管工作的重要意义，增强政治意识、大局意识和责任意识。

2、加强领导，精心组织。要切实加强组织领导，及早部署，增强工作的主动性和预见性。加大工作力度，注重实效，确保加强价格监管各项措施落实到位。要建立与工商、公安、质监、交通以及宣传等部门的联动机制，沟通信息，密切配合，形成合力，切实规范市场价格行为。

3、强化督查，严格考评。要建立工作报告制度，本局有任务的科室每季度小结汇报一次市场价格监管工作开展情况。市场价格监管领导小组适时组织召开座谈会、明察暗访等方式对价格监管工作开展情况进行督促检查。每半年对本地市场价格监管情况、采取的措施、取得的成果、存在的问题及建议进行总结，对工作力度大、成效好的科室及个人予以表彰。

**有关市场监督管理局行政审批科科长述职述廉报告如何写三**

由xxx集团开发研制的“xxx桂参止痛合剂”将全面推向市场，为使该产品成功导入，xxx公司特委托网赢传播科技有限公司贾思军为其制定市场推广方案。

（1）组织公关

透过组织公关，赢得相关的政府机构、行业组织、民间组织的认同和支持，借助其影响力，合作举办大型公益活动。制定并实施终端营销战略，加强销售终端的维护，加强铺货、销售终端包装及促销管理。从而实现如下目标：提高企业知名度和品牌美誉度。

实现与目标消费者的直接沟通，增强消费者的产品认知。

建立消费者数据库，实施数据库行销。

（2）传媒

透过软硬结合的媒体宣传，实效的媒体组合，为策划实施的各种活动进行宣传炒作，收集数据库资料。依此提升企业、品牌知名度和产品美誉度。

（3）公关活动

将公益性活动与销售促进紧密的结合起来，创造与消费者之间的信息沟通渠道，直接与目标消费者进行一对一交流，从而将消费者牢牢的团结在自己身边。

xxx的目标顾客分布较为分散，消费行为特异。为了能够有效的与目标消费者进行沟通，我们将透过策划各类市场推广活动，广泛收集目标消费者的资料，建立消费者数据库，并开展数据库行销。例如：成立俱乐部、免费邮寄宣传资料、带给专家咨询、免费邀请参加我们组织的各类活动、购买xxx产品可享受优惠等等。

策划实施公益性活动将有助于全面提升企业的知名度及美誉度。

活动策划如下：

（1）成立xxx“生命绿舟”俱乐部

（2）“愿祖国申奥成功”-万名癌症患者签名祝福

（3）社区咨询宣传活动

xxx的销售渠道还处在建设完善阶段，因此，在市场推广过程中，我们务必进行有效的渠道管理，加强终端市场工作。透过对销售终端的有效包装，实施软硬结合的策略进行销售终端建设，从而有效的促进xxx产品的市场销售。

硬终端：销售终端的商品展示及陈列。包括：户内宣传品设置，例如：招贴画、立牌卡、折页、手册、灯箱等。户外：导购牌（展板）、字幅等。还能够在公园、广场、小区等区域进行产品宣传。

软终端：常规的人员促销、专家推广咨询、营业员口碑推荐、现场促销活动。

终端活动包括：

（1）销售店面包装

（2）宣传品设置

（3）客情教育

（4）专家咨询

（1）成立xxx专家顾问团

癌症患者的消费心理和消费行为与普通消费者有很大的差别，医疗机构、医生、专家以及权威机构对其有很大的影响力。因此，在xxx的市场推广中，应个性重视对上述对象的公关工作。

透过定期召开研讨会、交流会，定期拜访，有偿聘请等形式，加强与上述对象的沟通和交流，建立xxx专家顾问团，使其成为xxx公司的重要组成部分，从而有效的消除与消费者的沟通障碍。

（2）组织召开主治医师交流会

各医疗机构的医生、专家直接与xxx产品的目标销售对象接触，他们严重影响着肿瘤患者的消费行为。

在xxx的市场营销环节中，我们将持续不懈的针对上述对象组织召开各种研讨会、交流会、座谈会，建立良好的合作关系，将其并入xxx市场销售的重要环节。

紧密的与国内及国际的各协会、组织合作，参与各种学术交流会，利用一切机会向业内人士宣传xxx产品。

（3）xxx“手挽手”－癌症患者咨询热线

－咨询热线是与消费者沟通和进行品牌宣传的一个渠道。

－透过热线咨询电话能够方便收集目标消费者资料，有利于数据库的建立。

－是树立企业良好形象的一种手段。

－透过媒体或其他渠道发布咨询热线开通信息。

－邀请专家顾问团成员定期(例如：周六或周日)参加热线咨询活动。

－现场或限期向咨询者解答所提问题。

－透过媒体进行宣传炒作，并设专栏刊登消费者提出的典型问题。

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！