

# 施工企业营销工作报告

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 施工企业营销工作报告篇一

本年度是我公司快速发展的一年，也是我学习、管理的销售工作取得重大进展的一年。在公司领导英明指导下，在兄弟部门大力配合支持下，紧紧围绕销售工作，我带领销售部全体员工，奋力拼搏，开拓进取，真抓实干，勤勤恳恳做事，兢兢业业工作，较好完成了各项工作。现作如下述职。

### 一、加强学习，领会精神，提高执行力。

随着公司业务的急剧发展，公司完成建筑面积由5万平方米增加到20万平米，这对我和所有销售团队成员都是一个巨大考验。为此，我组织团队成员，认真学习每次会议的精神和公司下发的文件，深刻领会公司领导的指示与意图，提高执行力。通过深入学习，使销售团队统一了思想认识：公司的经营管理是公司快速、健康、可持续发展的生命线，是公司取得良好经济效益的根本保证，“不以规律，不成方圆”，没有严格的管理制度和科学的经营思路，就不会有公司的正常运转；销售工作是公司经营管理的重要组成部分，是实现公司资金良性运转的重要一环，实现效益，树立公司品牌的重要途径。成功的销售，不仅可以为公司创造良好的经济效益，而且有利于提高公司的知名度和美誉度，带动企业业务的发展，实现资金的快速回笼，推动公司良性运转。因此，我注意引导部门员工树立责任意识、危机意识、品牌意识和大局观念、效益观念，坚决贯彻执行公司各项指示精神和要求。

## 二、尽职尽责，率先垂范，努力做好销售本职工作。

上半年，我带头努力，处处以身作则，较好地开展了各项工作。我坚持经常深入一线，冒着高温天气，督察广告投放情况；奔波忙碌，与销售代理公司沟通，与外部相关部门协调，帮助销售公司制定销售方案，全面监督市场运作情况。在我的带领下，团队成员工作积极，较好开展了各项销售活动。经过精心筹备，1月23日，四季新城销售部正式启用，三维动画、沙盘模型、现场解说多位一体向市民传达项目信息，使人们了解了四季红新城的全貌；2月1日，四季新城项目正式开工，项目由虚拟的想象向未来可摸可看的真实迈出重要一步；4月25日，精心组织的项目品鉴会 & 客户联谊会成立仪式举办，帮助现实客户和潜力客户多方解读四季新城之于城北的重要性以及产品的优越性。经过大量艰苦的工作，从一月底销售部开张到目前，除去销售员回访时已购买人员，目前积累客源1000余组，这些客源有如此高的粘度，说明客户对于项目的位置已经规划有较高的认同感，为二期房源的顺利开盘做好了良好铺垫。

加大内部外部沟通与协调，积极为销售部门营造良好的发展空间是销售经理的重要职责，工作中我特别注意了与其他部门沟通与协作。我积极与工程部沟通信息，及时了解楼盘施工进度与相关情况，适时安排广告宣传工作；全力配合财务部工作，及时沟通财务信息，随时向业主追要购房款项，确保账目明细；认真与物业公司协作，向业主宣传物业管理的要求与特色，引导业务遵从物业管理规定。同时我带领员工加强了与业主的交流，售前积极进行上门拜访活动，引领业主深入楼盘现场考察，现场宣传；售中多次带领业主奔走于银行、房管局等部门之间，竭力为业主的购房排忧解难；售后，及时进行电话回访，了解业主的要求与意见，引导业主多介绍新的客户。此外，多次深入城管局与其领导交流，申请大型屋外广告牌，争取其支持；与银行信贷部门、按揭中介、房产交易中心等相关部门建立了长期合作合作关系，既为他们提供业务支持，也寻求他们的帮助，使售楼过程畅行无阻，快速

便捷。

### 三、强化管理，注重团结，带好销售团队。

工作中，我能够摆正自己的位置，站在中层干部的角度和促进公司发展的大局看待问题，坚决贯彻执行领导的意图，经常教育员工“有条件要上，没有条件创造条件也要上”，引导员工端正态度，做到“只为成功找理由，不为失败找借口”，并且经常组织员工学习领导指示与公司文件，确保提高执行力；我还经常深入代理公司检查监督，及时传达上级指示精神，发现问题及时提醒，帮助其制定销售计划，改进销售思路，辅助其健康发展。

同时，在公司领导的帮助下，结合销售部实际，我进一步健全了部门管理制度，制定了规章制度，明确了部门员工的岗位责任，完善了责任制度和激励机制，落实奖罚政策，强化了对部门成员的管理，调动了员工的积极性和主动性。同时，我坚持以人为本，尊重员工的意见，采纳合理化建议；关心员工的生活，关注青年员工的成长，无论个人生活还是工作，都为他们提供力所能及的帮助，极力营造团结一致、相互帮助、相互协作、携手共进的氛围，充分发挥团队合力开展工作，打造爱岗敬业、朝气蓬勃的销售团队。

### 四、正视不足，改进工作，超越自我。

半年来，虽然取得了一定的成绩，但公司领导要求相比还有一定差距，主要表现在：一创新能力不强，由于忙于具体事务，往往忽略对一些问题的研究，以致于工作思路不够开阔；二是计划不够细致，工作中往往注重大事的计划，忽略日常小事的计划，一定程度上影响了效率。对这些问题，我将在今后的工作中认真加以解决，改进工作，超越自我。

### 五总结经验，明确今后的工作思路与措施。

1拼搏奋进，下半年力争完成以下目标。一期一批及二批销售均达到90%以上为目标；一期一批共213套，销售面积24741m<sup>2</sup>，预计可完成总销套数的90%，即22266.9平方米，共191套；自行车库销售金额约为629万元。回笼资金预计可达万元；一期二批；共168套，销售面积，预计可完成总销套数的90%，即平方米，共151套；自行车库销售金额为万元。回笼资金预计可达万元。

2合理搭配，科学制定广告计划。

户外、中邮、直投、短信报纸等几种广告应该合理搭配，错开发行时间，掌握最佳宣传时机，最大限度提高宣传效果，争取以同样的广告费用投入，换取最大的经济效益。盐城大桥以北道路在开盘前10天更换内容，公布开盘信息；中邮广告适当在市区投放，更多地针对老城区；短信效果明显，应在开盘前一周进行，注意与中邮广告错开时间；报纸在开盘前三天和后三天宣传，也要与中邮错开时间段，将辅助性宣传的短信与报纸与其他主渠道宣传合理搭配。

3完善制度，提高管理水平。

为进一步提高销售管理水平，需要完善规章制度，规范部门运作。一是制定案场管理制度，加强对案场销售以及纪律管理，逐步改变对代理公司依赖性过强的局面，学会“两条腿”走路，提升公司形象与销售业绩；二是建立健全合同管理与签约制度，实行专人管理，健全客户档案，防止意外纠纷，确保公司利益。

感谢公司给我搭建了述职的平台，我将把这次述职作为认识自我和自我批评的一次极好契机，进一步总结经验，发扬优点，克服不足，以更加饱满的工作热情，团结并带领同志们按照上级工作要求，开拓进取，求真务实，为销售工作尽力尽为，为公司发展做出积极贡献！

## 施工企业营销工作报告篇二

在繁忙的工作中，不知不觉走过了20xx年，崭新的一年已悄然而至。20xx年对于房产人而言是一个寒冬，中国房地产市场告别过去高速增长“黄金时代”，步入了调整期。面对房市下行的压力，营销部不断探索、不断克服困难，按照公司统一的布署，艰难的走过了20xx。

20xx年，营销部以典雅居b区三期47#-57#号楼490套房源的销售推广为重点，同时对典雅居二期、骏景雅苑、森林海剩余房源140套房源进行清盘，12月又迎来了典雅居四期58#-64#号楼（住宅496套房源，营业房27套房源，地下储藏室171间）的开盘销售工作。

- 1、签订购房合同，对已签订合同的审阅登记记录，在合同编号本上登记清楚房源销售信息，并在纸质版和电子版房源表上及时登记已售房源信息。办理房屋退房流程相关手续。20xx年累计签订合同383本（可统计的）。
- 2、从9月起每周汇总本周销售情况，及时与售楼部核对房源销售情况，与财务核对销售回款情况，确保销售情况准确无误，并向领导提交销售周报，月末提交销售月报，为领导制定公司整体运营计划提供相应依据。
- 3、开具竣工决算书、房屋预留单。配合贺兰营销部办理房屋备案、银行按揭贷款等相关事宜。
- 4、办理预售备案、土地测量分摊等相关事宜，查找相关复印件资料。
- 5、与代理公司核算代理费，核算时做好已结代理费的房源标记信息。
- 6、所有购房合同的网签和备案。

7、完成已销房源的按揭转抵押贷款工作□20xx年累计办理按揭转抵住户383户（可统计的），为这些住户收集资料，抽取预告登记，缴纳契税，办理房产证。

8、与供热公司核对空房源，只要是已经做了预留的房源，自预留日期起，公司不承担采暖费，由项目经理或住户承担。所以信息登记工作要求我们营销人员，要非常细致认真。

9、在签订购房合同的交房到期日之前打好交房领钥匙公告、交房领钥匙通知单盖章申请以及每一户的领钥匙通知单。仅47-57号楼就有350户住户领取钥匙。

10、办理初始登记，预售许可证，项目手册，价格备案，房屋信息备案等相关销售的前期工作。

## 二、20xx年项目销售情况

截至20xx年12月20日，全年销售420套房源，其中销售47#-57#楼336套，二期45套，58#-64#楼16套，其他小区9套，共计住宅406套，营业房14套；销售总面积39527.74m<sup>2</sup>，销售总金额为13941万元，销售回款累计为：11579万元。截止到12月20日累计有销售额2362万元未到位。

20xx年营销工作目标为销售740套房源，时间是到20xx年1月25日，销售额1.8亿，房屋销售套数完成率为57%，销售金额完成率为78%。两项都没有完成年初定的销售任务。这有市场大环境的影响，但也与我们营销许多工作不扎实，不积极主动有关系。

## 三、问题与改进

（3）每周和代理公司、财务核对本周销售信息，确保销售信息准确无误；

(4) 如遇到退房或更名情况，应该及时在房源表中体现，以备后面查询。

2、销售房源表中是否全款一项登记滞后，8月后销售的在售楼盘已经核对无误，前期销售的没全款的已整理出明细和财务核对后更新。

3、已售房源是否已经办理按揭转抵，在房源表中没有体现，后续要从想办法把这一块的信息补充完整。

4、营销部留存合同管理混乱，有些已经缺失，后续要做好合同档案管理这块，留存合同编纂目录，借阅合同登记签名，合同还回撤借条，确保留存资料的完整性！

5、营销资料管理不规范，没有形成监督机制。

6、没有很好的督促销售代理公司积极想办法，而是存在消极的等靠要的意识，导致了营销自上而下工作拖沓懒散，出现了很多问题。

## 四、明年工作计划

### 1、组织学习

营销今年调整的都是新人，针对这一情况，明年营销计划组织两方面的学习，一是基本流程的学习，按项目开发流程，从项目手册的办理开始，到价格备案，到预售许可证的办理，银行项目按揭手续办理，到房管所信息备案、到初始登记，到土地分摊，到给住户办理房屋产权证，税务局缴纳契税，银行的按转抵手续等十个流程需要的资料，办理的部门整理成册反复学习，保证营销部的每一个人员对所有流程了如指掌，提高工作效率。二是对市场行情、政策法规和销售专业知识的学习。

2、针对存在的问题，明年营销部要加强对现有房源的销售的监管力度，每周出周报，每月出月报，加强和财务的核对工作，并对已售罄的楼盘进行整理完善，将不完整的楼盘表全部完善，存档。

3、建立营销部的档案管理体制，安排专人管理，保证资料的安全性。

4、建立对销售代理公司的监督机制，督促销售代理公司合理、合规、及时销售所代理的房源，并保证款项及时回笼。

5、及时收集、整理、反馈市场销售信息，给公司发展提供决策依据。

20xx年，营销部共有典雅居2期、3期、4期空房源共计617套房源销售，按和代理公司签订的协议，年底营销部必须销售到415套房子，收回房款1.4亿，营销部全体人员，一定积极努力本着严谨务实的态度，将目前工作中出现的不足的地方加以改进，好的地方继续发扬，我们营销部愿意和公司各部门团结合作，相互支持共同建设我们天骏大家庭。

祝大家新的一年工作愉快，万事如意！

营销部

20xx年1月2日

## 施工企业营销工作报告篇三

省消防总队：

我市推行以乡镇、街道为基本单元，按照“一网三级、一级多格、一格多点”的管理模式，将辖区地域按行政区（办事处）划分为若干网格状单元，并对每一个网格实施动态、全



方位管理，每一个网格都有人抓、有人管，构筑“横到边、纵到底、全覆盖、无盲区”的基层一线火灾防控体系。现将2013消防安全网格化工作情况报告如下：一是领导重视、组织机构健全。

为全面推进消防安全网格化管理工作，市政府高度重视，成立了专门消防安全网格化管理工作领导小组。市政府汪建中副市长担任组长，公安局副局长吴泽辉担任副组长，成员由区消防安全委员会成员单位领导、各县、市（区）分管领导组成。市消防支队支队长吴献旭任办公室主任。领导小组对全市消防安全网格化管理工作进行统一领导，定期分析研判火灾形势，制定工作措施，研究解决影响消防安全的突出问题，督促各级、各部门消防安全责任制落实到位。以市政府名义制定出台了《滁州市消防安全“网格化”管理实施方案》，每个县、市（区）也专门成立了以分管领导为组长的领导小组。

二是网格划分科学。

县、市（区）政府以街道、乡镇行政辖区为“大网格”、以社区和行政村为“中网格”（在“中网格”内划分若干责任片区）、以责任片区为“小网格”的三级网格，明确了网格化管理人员、职责和任务。按照“一网三级、一级多格、一格多点”的模式，实现了消防工作层层有人抓、处处有人管，构建“全覆盖、无盲区”的消防管理网络。目前，全市9个县、市（区）网格划分已全部完成，并建立了完备的“网格化”管理工作台帐，其中一级网格112个，二级网格为1169个，三级网格为??并以全部达标。

三是明确排查职责。

市政府立足辖区实际，部署开展火灾隐患排查，做好辖区各项消防安全工作，各行政村、社区负责本村、本社区消防安全工作的组织协调，并按照主要道路、居民楼院、村民小组，

将辖区划分为若干个“小网格”，明确各社区、行政村工作人员分包，每个“小网格”都成立了隐患排查队，并报各街道、乡镇办备案。目前，全市“网格化”管理排查工作已进入白热化阶段，各县、市（区）均建立了完善的排查制度、排查进度台账，全市“网格化”隐患排查率已达80%。

四是加大装备投入，加固硬件基础。

检测。强力推进“一室一中心”建设，在经济条件较好的街道办、大型成熟社区高标准建成、消防工作办公室、消防体验中心，做到了办公有场所、体验有设施。

五是全员参与，培训考核相结合。

我们把广大人民群众作为根本依靠力量，不断发展壮大基层火灾防控队伍。大力推行“消防巡防一体化、消防保安一体化”工作模式，分批组织全市1000余名消防网格员进行全员轮训，使他们全部承担起防火检查巡查、扑救初起火灾、宣传服务群众“三大消防职能”。市政府已把消防安全网格化管理工作纳入消防工作考核内容。目前，市政府已完成县、市（区）政府消防工作考核。

## 施工企业营销工作报告篇四

一. 上半年按照领导安排，与一块负责5d影院日常播放及设备维护工作

仅在安装设备期间，出于大局意识、安全意识等，寸步不离安装人员，从腊月十一一口气加班到正月十七，中间没歇一天。大年二十九，为了修好电路，打着手电陪着电工加班干到晚上11点，后来电路终于修好了。虽然累，但累的心安理得，觉得心中坦荡，觉得对得起自己的工资，对得起领导的关怀。

设备维护期间做到了小故障能自主解决的从来都是及时自主解决，解决不了的也都及时上报了领导说明了情况，做到了尽力而为、问心无愧！

回想起来，那时每天来上班都怀着一种紧张而复杂的心情去工作，每天在5d最先考虑的就是安全第一，总要考虑椅子是否安全、螺丝是否松动、室内气味刺鼻程度等事，为此总要每天打扫完影院就及时检查一遍螺丝，播放过程中还要时不时的跑进俩厅看现场效果，看有没有小孩从椅子上摔倒、有没有游客不适等症状、看有没有出现设备不正常如音响不响、喷水不喷等一些观影瑕疵，为此那时又每两天设备加一次水、每15天空压机放一次水、每半月液压杆打一次黄油.....每天又要有充分的心理准备去面对各种突发事件，如因观影不适而令游客现场呕吐的事发生也不是一次两次了，每次都要及时清扫垃圾只为了让后续的观影群众心情舒畅满意而归。那时也经常遇到游客纠纷的情况，也都出于园区的高度，忍气吞声，给予了最心平气和的解释，不是为别的，只是想，只要大环境好了，个人的苦和累，也就不值一提了。

二. 下半年，调入市场营销部，积极服从领导安排，完成工作如下

1. 协助主管领导做好了经营部仓库管理工作，保证了出库、入库有记录，物品去处有处可查。
3. 与网、旅行社、网等多家网络售票平台签订了代售票协议，扩展了我园网络售票的渠道。
4. 按经营部部门领导指示，抢先注册文化园新浪微博账号，并在不到3个月的时间内，发送文化园园区相关微博212条，发展有效粉丝274名，附加插图170余张，为宣传文化园尽了一份绵薄之力。
- 5.《xx学堂》开播后，通过登门拜访、电话沟通等多种方式，

与经营部同事联系教育机构、培训机构等几十家，把《xx学堂》开播以及全市中小學生免费游园的讯息，第一时间向外界宣传出去。

6. 服从经营部领导安排，做好了摊点值班工作。保证了小木屋的正常营业，并对小木屋进行及时进货，保证供给。

7. 依旧保持了一个老员工应有的工作态度，在专职讲解员抽不开身的时候，出于大局意识，多次自动补位，及时有效地完成了领导所安排的一些讲解接待工作，接待中对待游客一如既往态度诚恳，无一次因态度不好、服务不周而被游客投诉的事件。

## 施工企业营销工作报告篇五

现在进入公司已经将近有3个月的时间，这一个月的学习过程对我来说是至关重要，在这段时间里我学到了很多新的东西，比如业务上的谈判，产品知识的实际运用以及新环境下同事之间的和睦相处等等，现就本周的一些心得与体会写一下。

### 一、总结：

\_\_月份截至目前出了三单的成绩，完成了自己的初步任务目标，在这里我要感谢\_\_\_\_，\_\_\_\_的帮忙。没有她们的帮助这个单子是不会这么顺利拿下来的。

经过这不到一个月的电话营销，自己也总结了一下小小的心得经验：

1. 首先确定产品的使用目标，在和客户沟通之前，要充分的了解客户，因为我自己认为不能为了打电话而打电话，是为了成单而打电话。针对不同的客户侧重讲不同的内容，正如每个人的心态不同，与我同年这一辈多是自傲的人，他们的虚荣心不允许他们在别人面前承认自己某方面缺陷，因此他

们对保健品十分排斥，或者他们本身十分健康，根本不需要这些。此刻作为最大的消费人群，我们要换个角度，从父母下手，百善孝为先，可以以情动人。

2. 其次要有正确的决策者。在工作中能找到一个真正的决策者也是需要下一番工夫的，在没有确定接电话的人是否是决策者时轻易不要暴露自己的身份，可以从旁去询问出哪些人有决策权，要出电话与姓名，这时需要的我的说话艺术，对大数的人来说，他(她)们在不是很忙的情况下会很热心的告诉你一些情况，如果在工作烦恼时会很暴，这时就不易过多的谈话，并表示出你的感谢马上挂电话。

3. 再者要有积极地心态和正确的话术。虽然平时会受到许多质疑甚至侮辱，但我明白，自己必须承受压力和调节好个人情绪的变化，每天工作时都要保持一个很热情很积极的心态，用你的热情去打动对方。

4. 对于意向客户。对于意向客户要时时及时的跟踪，坚持不懈的跟踪。目前我的客户中自己感觉有意向的，有30个。我认为自己目前所做的是了解这些人，获悉他们徘徊的缘由，从根本下手，争取一举拿下。

5. 但经过长期的训练，本人认为要做到取舍。对于钉子户，要敢于放弃，也许一个人的时间可以换来二个客户。同时不能气馁，心态摆正，卖不出，不一定永远卖不出。

## 二、计划

接下来的时间，每天还要继续的保持电话量。在即将到来的最后一周我的计划是期望自己有新的突破，能够锻炼好自己的口才，向前人学习经验。争取能够全额完成目标。