

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结 总结大全

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看看吧。

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结大全篇一

同样的月饼，不一样的营销手段，如何突破传统月饼老一套的销售模式，把更有创意、更具吸引力的营销手段和更能形成卖点的营销模式引入思乡月活动中，着重点在“思乡”，思乡是一种情结，是传统的人文情怀，也是一种文化；淡化销售，重推文化，将简单的“卖月饼”转为“卖文化、卖情感、卖品牌”。

二 营销目标

此次营销项目从8月底开始，9月15日前定货完毕，9月20日前送货到客户手中，9月23日项目关闭，实现3.2万元的销售额。任务下达之初，让大家跌破眼镜，今年的指令性计划比上年增长30%，销售额增加0.7万元，也就是说要在去年的1.8万元基础上净增1.4万元。

当文件传阅到手时，每个人心里都打起了鼓，还能翻身吗？怎么翻身？

三 营销措施

首先开会，针对xx支局的所辖市场，分析市场需求，寻找目标客户源。支局就此专门召开研讨会，仔细查找2009年

思乡月数据库资料，认真分析辖区内有此需求的目标客户。我们五个“臭皮匠”在深夜迅速划分攻坚小组，明确目标计划，多措并举，重点营销，将所有潜在的客户关系全部罗列出来，再各个仔细分析这些客户的突破口，好在功课再平日，不算困难。但所有能攻下来的客户，经反复推敲，数额还是只能与09年持平，怎样突破瓶颈？“山穷水尽疑无路”。路？对！就是路！高速公路！灵光乍现，前几天□xx村高速公路项目部的一名技术员在我支局窗口寄特快，正好已将名址导入数据库。

立即行动起来，查找数据库资料，对横穿xx镇的xx高速18标项目部开展调查、分析：当家的是项目部李经理，后勤负责人是综合办刘主任。男。年龄都在35岁以下。这是我们当时所掌握的全部第一手资料。第二天，首次拜访，好在出门在外的人对邮政都是有往来有情结的，沟通部困难：没有业务，只有寒暄，没有推介，只有调侃，在友好的气氛中结束，而后留下联系方式。二次“偶遇”，在超市，“正巧”碰上刘主任采购，热情的邀请他歇息、喝茶，“不经意”的在坐上摆了一本思乡月的宣传画册和邮政思乡月业务推介书。“映月思乡苦”，话题向中秋节转移，佳节思亲是异乡客的软肋，从土特产的寄递谈开，从企业的人文关怀说起，适时的提到我们的服务。

再次的拜访，出现了小波折，因已摸清他们的工作性质，早上七点半前赶到项目部，不巧，前晚的一辆公车出车祸，主任他们一早就赶到县城处理事故，电话联系不上，只能在门卫室等候。下起雨来，淅淅沥沥，整天未停，晚八点，天黑很久，经理主任方回，办公室文员汇报：我们已经等候了一整天。呈上宣传册和思乡月业务推介书，简单的交流后：先看样品，再订货。

第二天一早，样品送到项目部，晚八点，接到主任电话：高档公关用10份，中低档80份，公司员工每人一份，总计七千八百二十元。

订货、备货、送货、拿下！

四 营销效果

此次开发开创了xx支局的思乡月营销先河，使得邮政业务走向了更高档次、更高效果、更加精准的创收之路。

世上本没有路，有人劈荆斩棘，就成了路，灵活利用数据库，围绕“答谢、关怀及团聚”的“情感与文化营销主线，十天时间，陆续拜访了所有的行政村委和企事业单位，以“拉网式”的攻坚确保“砖连砖成墙、瓦连瓦成房”。易x村、三x村、双x村、社区、上xx小学订货都在1500-2500之间，大客户总订货量达2.8万元。

这期间包含了我们撒下的辛勤汗水和积极努力，包含着我们经历营销风险的跌宕起伏和品尝酸甜苦辣时的心境，包含着对我们意志品格的考验和基本素质的检验。

就是凭着团队的刚性、韧性，通过营销活动使我们转变了经营观念、锻炼了我们的队伍、增强了营销信心、创新了发展思路。我们克服了人员少、经费不足的困难，做到了月饼的零库存，思乡月战役的完胜。

五 案例启示：

1、捕捉商机是寻找项目的重要前提。传统节日是各企事业单位宣传自己、维系客户关系的高峰时期，邮政利用这个时期进行大项营销，顺应了各企事业单位的共同需求，时机准确，创意独特，是促成此项目顺利营销的关键因素。

2、创新策划是营销活动成功的重要步骤。创新是邮政业务开发的源动力，唯有不断创新，邮政业务才能取得新突破，良好的创意、独特的策划、精心的设计是一个项目运作成功的得力驱动器。

3、名址数据库是支撑项目营销的制胜法宝。“建库千日，用库一时”“库到用时方恨少”，如果没有真实有效的名址数据支撑，要争取到客户是很难的，因此要实现邮政业务的快速、持续发展，加快名址数据库建设，特别是加快精品专项库建设至关重要。

4 投递质量及售后服务是邮政业务持续发展的有力保障。只有投递到位，实行跟踪服务，才能较好的解决邮政业务发展的软肋，才能促成商家客户维系效应的最大化，从而才能实现双赢，增强邮政业务在市场中的竞争力。

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结大全篇二

做好六月份销售工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。

这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做六月份月工作总结时，更侧重于工作状况的体悟与理解。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划暨20xx年下半年工作计划

1. 总结前要充分。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚

作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结大全篇三

1. 主动、创新的去发现工作，而不是被动的等待行动的需要。在工作中充分调动自己的聪明才智，以更为简洁有效的手段完成工作。

2. 每周开一次小例会，方便工作任务的布置和部员之间交流。对社团存在的问题进行讨论并商讨解决办法，大家可交流各方面的消息，自身感受及文学作品的欣赏。

适当聚聚，谈谈各自的喜怒哀乐，培养大家感情。大家也可在双休日期间，组织些文体活动，一起去体育馆小小展示自己的运动细胞。

1. 我部利用板报、海报和网络媒体方式，及时提供各种社团活动信息，使同学更全面地参加学院学校的各项学生活动。同时，通过留言、网络面对面、邮件、即时通讯等方式为同学们构建的交流互动平台，方便了解同学想法，采纳合理建议。要有所反馈，有所行动。

2. 负责将各项工作、社团的重要活动、社团的实践科研各项学术成果等重要信息及时上传。同时，协助各部门及有关人员完成社团的外界媒体宣传工作。与其他部门做好互动工作，相互促进，共同成长。

在新的三月里我们将和其他部门密切合作，为同学们提供一个更好的文学平台，积极努力举办一些具有文宣部特色的活动，丰富同学们的课余生活，把文宣部建设成一个有特色的部门。

组织部是个严谨的组织，从一份看似简单的通知的各类要求就足以体现它的严谨性。在平时工作中的仔细严谨也让我深有感触，哪怕是对我们小小的1个错误都是一大段精心的指正。

细节决议成败，失祸常积于忽微。哪怕是一件芝麻小的事，既是分配在本身手上，就得专心办好，力求完美，不放过每个细节。每一件看似微不足道的小事都要求你专心去做。勿以事小而不为，在这过程中，我学会了当真和仔细，明白了在平时的工作中注重细节问题的重要。

组织部工作无小事，事事都不能懈怠，如许的工作也让我轻浮急躁的性格得到了很大的收敛。

记得一名哲人曾经说过：立场决议一切。而在本身的切身工作中才体会到这句话的真理。一件事交到本身手中，就是部长对本身的信任，对每件事你就必须当真负责到底。以前，总以为差不多就行了，何须如此一板一眼。现在，明白了那不是古板，而是对工作最起码的要求。如果每个人对每件事都是差不多，那可以想象这件事的最终效验肯定是大打折扣。同时，你对事、对工作的立场也象征着你可以从中学到些什么，学到多少。

在学到东西的同时，也深深感觉到本身的不足。对这个部分的事物还是需要部长的指教，有些事到底还是缺少经验的。而且，要学的东西另有很多，我应该更加虚心才是。

这个学期，我感觉部长带领的挺好的，若真的要鸡蛋里挑骨头，大概就是部分的集体活动有点偏少了，我想以后会加强的。

最后，要感激我们的部长，对我们的精心教导和造就，在他们身上我学会了许多待人处事的道理。在这搭拓展了视阈，学到很

多书本里学不到的常识。在新的一年里,我会好好努力,好好加油,希望组织部新年新景象形象,越来越好。

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结大全篇四

文艺部各部长与前任部长进行了密切地沟通交流,总结了过去部门的管理经验,并对过去部门相关文件进行了整理。而部门管理制度仍在商讨中。

文艺部的各位部长参与了管理学院学生会组织的迎接新生工作,帮助各个前来报到的13级新生,也让我们感受到了师弟师妹们的青春活力。

在这个新的学期刚开始之际,我们组织了文艺部的旧部长、旧干事进行了一次部门聚会,加强了我们的感情,让大家感觉到文艺部这个大家庭的温暖。

我们文艺部做足了设计招新传单,更新部门微博等等招新的前期准备,同时也确定了招新工作的具体细节,使招新工作顺利地进行,并取得了良好的效果。

十月份工作较多,部长之间提前做好安排好各项工作并开始着手准备,同时也准备好布置相应的任务给干事,使干事能尽快熟悉部门工作,便于日后分校区的管理。

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结大全篇五

7月内,公司工会服务企业,围绕重点组织开展工作。现将公司七月份工会工作总结如下,敬请各位领导提出宝贵意见。

一、组织开展施工现场防暑降温慰问。进入盛夏以来,面对点多面广的施工局面,公司领导心系现场,工会及时组织开展了高温慰问工作。

7月5日，缪显杰书记、张洪禄副经理等冒着酷暑慰问机施分公司为漳州工程设备装船的职工及工程机械厂员工。

7月13日、15日，缪显杰、骆家骢、张耀庆等陪同上海电建领导慰问漕泾、工程机械厂及吴泾有关施工作业区。

7月19日，缪显杰、李苏来到江苏太仓项目、闸电项目及外高桥脱硫项目现场，亲切看望和慰问正在紧张工作的广大一线职工。

7月25日，李苏慰问了闵行分公司职工。

7月26日，缪显杰陪同市总工会副主席汪兰洁等领导慰问漕泾现场。

7月27日，李苏陪同华东工会主任庄毅群、上海电建工会主席张心定等来到中山项目工地进行高温慰问。

高温慰问所到之处，各级领导们一再叮嘱工人师傅们注重身体，劳逸结合；并再三要求项目班子进一步关心好全体员工，更好地落实防暑降温措施，在把工程促上去的同时，想方设法把职工们照顾好，坚持实践以人为本的理念，努力为建设和谐企业和和谐社会作贡献。

公司工会及基层组织则把准备工作充分做好。

二、开展重病、特困职工家庭慰问。7月25日，为密切联系群众，关心职工冷暖，公司领导夜访困难职工家庭。公司领导缪显杰、李苏、张耀庆、田刚、汤定隆、张洪禄、周进贤、何兆坤，在中心组讨论学习结束后，兵分五路，代表公司各级党组织，亲切看望并慰问了公司患重病和困难职工家庭，并送上了慰问金。公司领导们强调：一些职工和党员为企业的发展作出了很大的贡献，付出了很多的心血，现在他们因个人及家庭原因，出现了生活困难，作为我们企业，不仅要

让在岗职工的收入稳步提高，同时也要让这部分有实际困难的职工家庭感受到企业的关心和温暖，这是党员领导干部义不容辞的责任。月内，公司工会还对其它有困难的职工进行了慰问补助。

三、公司八届二次职工代表大会会务。月内，公司工会围绕公司八届二次职工代表大会准备，进行了积极认真的工作。公司各基层工会先后召开了民主恳谈会，共有170余位职工参加，并提出了18条意见，涉及到企业发展、人才培养、管理工作、安全生产及班组建设等五个方面；同时，还有134人/次职工参与了职代会提案活动，计有职工代表议案7份、职工议案4份，共计11份；主要内容为企业发展、人才培养、班组建设等方面。目前，行政工作报告、上半年安措报告等大会文件资料及会务均已完成，正式会议将于下月上旬召开。

四、“安全挑刺”活动进入汇总评比阶段。由公司工会组织开展的“安全挑刺”活动，进入最后汇总、整理阶段。相比较于“揭短”，“挑刺”更注重自我加压，巩固和提高员工安全意识。公司从严要求，基层广泛发动，整理推出50多个“刺点”，集中反映了公司及基层安全管理层面、各基层单位现场的安全布局、重大的机械设备及危险源控制、施工班组的习惯性安全违章、职工群众的安全意识最薄弱点及职工最为关心和担忧的安全生产热点；等等。

目前，主要有“在上下炉架时用移动电话收发信息、能树立为安全典型的班组屈指可数、习惯性违章没有根本杜绝、对外来建设者的安全管理不够”等一批“刺点”涌现。下月，工会将组织评比出“最佳刺点”若干；并由工会牵头，组织领导和专家对“刺点”进行按号入座会诊后，从公司、基层单位、班组的三级层面进行“拨刺”整治。

2023年巡逻队月总结 六月份营销工作总结大全篇六

1、护理部重申了各级护理人员的职责，明确了责任护士、巡

回护士各司其职等各种岗位责任制和护理工作制度，杜绝了病人明天换瓶、扎针不能自拔的不良现象。

2、坚持检查制度。

(2) 护理操作中要求三查七对；

(3) 坚持填写输液卡，近一年未发生重大护理差错。

3、认真执行骨科护理常规和显微外科护理常规，坚持填写各种信息资料登记簿，配备五种手术处理板。

4、坚持床边交接班制度和晨间护理，预防并发症的发生。

1、遵守护士长手册的记录和检查要求。每月5日前将《护士长手册》交护理部检查，并根据护士长制定的年度计划、季度安排、月度计划监督实施，监控实施效果。要求护士长对每月工作进行总结，以便总结经验，开展工作。

2、坚持护士长例会制度，根据等级医院要求，每周召开一次护士长例会。内容是放置本周工作重点，总结上周工作中的优缺点，并提出应对的整改措施，向各护士长反馈护理质量控制情况，向护士长了解相关信息。

3、每月检查护理质量，实时反馈，不断提高护士长的护理水平。

4、组织护士长出去进修，学习哥们的经验，拓展常识。5月，三病区护士长被派去参加国际高级护理班。研究完成后，她向全体护士做了一个说明，征求指示。

1、继续落实护士行为规范，在日常工作中落实护士文明用语50条。

2、组织全体护士分别于6月和11月在温岭宾馆和万昌宾馆参

加礼仪培训。

3、继续开展健康教育，向住院患者发放力量萌芽访视表。力萌访视表美观度达95%以上(按期或不按期)，针对力萌访视表存在的问题提出改进措施，选出最佳护士。

4、科室每个月都会如期召开休息座谈会，收集患者意见，最大限度满足患者要求。

5、对新分配护士进行岗前职业道德教育、规章制度、护士行为规范教育、护理基础知识、专科知识、护理技能操作考核，合格者给予上岗。

1、对在职人员进行三基培训，组织理论考试。

2、与医务部门合作，聘请专家授课，讲授骨科、内科、外科常识，提高专业知识。

3、各科室每周上午提问1-2次，内容涵盖基础理论知识和骨科常识。

4、三八妇女节举行护理技能大赛(无菌操作)，分别评选出一等奖(、二等奖(、唐、)、三等奖()并给予奖励。

5、12月初，护理部对全院护士进行护理技能操作，检查病房护士静脉输液、吸氧情况；急诊室护士检查病灶，清醒肺部，吸氧，洗胃；手术室护士检查静脉输液和无菌操作。

6、加强了对处于危险中的人的护理，坚持床边值班制度和晨间护理。

7、坚持护理业务查房，每月轮流在三个病房进行护理业务查房，讨论护理诊断和护理方法，达到提高业务质量的目的。8、9-11月对今年新进院的9名护士进行岗前培训，培训内容包括

基础护理和专科护理知识。护士长被组织去讲课，以提高她的教学能力。

9、全院5名护士参加护理学院自学考试，3名护士参加护理学院函授。

1、严格执行由医院管理层牵头的小组拟定的消毒隔离围栏制度。

2、各科室坚持在病房治疗室和换药室每月进行空气培养，在高危科室备用手术室和门诊手术室每月进行2次空气培养，确保了无菌码字无感染。

3、科室坚持每月对治疗室和更衣室进行紫外线消毒，并做好记录。每周用无水酒精对紫外线灯进行除尘，并记录下来，每两个月监测一次紫外线强度。

4、一次性用品使用后，所有病房、手术室、急诊室可实时集中销毁、浸泡、处理，并按期检查督促。各类消毒剂的浓度要按期检测和检查，坚持晨间护理，一床湿扫111。

5、每个病房的治疗室、更衣室能坚持每天两次用消毒液拖地，出院病人的床单在病房内按期用消毒液消毒(床头柜用消毒液清洗擦拭)。

6、手术室严格执行医院染色要求，无菌包内使用化学指标。

7、供应室建立了消毒物品监测记录簿，对每件消毒物品进行了定期定点监测。