

南通博物苑导游词(实用5篇)

时间过得真快，总在不经意间流逝，我们又将续写新的诗篇，展开新的旅程，该为自己下阶段的学习制定一个计划了。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

营销季度工作总结与计划PPT篇一

第一季度工作的总体情况：整车销售业绩有较大幅度提高，售后服务收入实现扭亏为盈，公司基础管理工作更加规范有序，整体企业形象建设更上一层楼。

其具体情况如下：

1、整车销售收入实际完成20xx.58万元，计划20xx万元，完成计划98.7%；完成整车销售利润67.27万元，计划54.56万元，超计划12.71万元。

2、销售整车（东标307、206）共153台。其中307：东标计划107台，公司计划115台，实际完成125台，完成公司计划108.7%；206：东标计划40台，公司计划40台，实际完成28台。完成公司计划70%（因东标资源紧缺）。

3、售后维修收入66万元，计划60万元，超计划6万元；完成售后维修利润19.97万元，计划21万元，完成公司计划95%。

4、从公司整体经营状况来看，第一季度略有盈利，已转入良性经营状态。

1、一月份正处于06年春节前夕，购车的客户相对较多，部分

车型出现脱销,还形成了在不优惠让利的情况下,部分车型出现了抢购现象,甚至还出现了加价销售的状况。

2、东风标致307经过了一年多时间的市场摔打,其品牌、品质在市场上得到了较好的认可,在消费者的心中树立了良好的口碑,销售状态逐渐处于上升趋势。

3、三月份,随着东风标致206的上市销售,在无任何优惠销售政策的情况下,公司取得了较好的利润,这也是第一季度盈利的因素之一。

4、售后服务维修方面,通过组织一系列答谢和回馈新老客户活动的实施(如:部分服务项目免费检测、狮友俱乐部所组织的车辆保养技术讲座等),进一步提升了售后服务的品质和声誉,业务量也增加了许多。

1、我们认真地回顾和总结了过去的一年在工作上各方面的一些情况,扬长避短,取其精华。工作的重点落在两手抓“一手抓整车销售,一手抓服务维修;”确保销售任务和利润指标及整合售后服务维修技术,狠抓技术培训和经验交流,跟保险公司进行资源强强联手等。

2、对销售人员的业务水平、业务素质和业务技能等综合方面的培训,反复强调“抓销售和抓业务就是抓服务的理论思想毫不动摇”。

3、按照集团公司的要求和东风标致“4s店”的标准,进一步抓好了店内基础管理和企业文化建设工作。如:员工思想动员、鼓励士气、展厅环境布置及店内、外形象建设等。

4、根据东标20xx年的商务政策,重新规范和优化二级网点的销售结构,加大对大客户资源的开发力度;始终把销售、维修保养及利润放在首位,确保“三点一线”工作的全面向上有序协调发展。如:走访二级网点,疏通部分政府关系等。

5、新招聘了部分员工，调整了部分岗位等，使工作得到了更加高效有序的广泛开展。

1、资源与市场：自从06年春节过后直到新年开业上班后较长一段时间，东风标致307一直无车可分，其影响了新年后的第一批潜在客户和销售；东风标致206上市销售以来，资源与市场一直处于矛盾状态，好销车型资源非常紧张，很多订单不能按时交车，导致部分客户退单和丢失了很多潜在客户，从而影响了总体整车销售目标和利润指标。

2、长沙两家一级经销商仍然存在同品牌车型价格恶性竞争的局面，只是比以往稍好一些。

3、整体营销水平和售后服务技术水平都还有待进一步提高，二级网点还有待科学灵活促销，特别是大客户及政府采购的资源深挖力度还不够。

4、从整体汽车市场情况来看，年初出现了很多新型品牌上市，在我们所经营的产品中，东风标致307车型、综合性价比与其它汽车品牌相比不见优势，这也是影响综合销售状况的因素之一。

1、根据东风标致第三方检查的要求，严格内部各项工作的规范化和标准化管理。

2、进一步对销售和技术人员的综合业务水平、素质和技能等多方面进行强化培训，坚定以客户为中心，继续抓好销售和新老客户跟踪及回访等工作。

3、继续狠抓“销售”和“售后”两大块的服务礼仪、环节、细节、质量和效率工作。

4、继续把握好“五一节”前后的黄金销售时机，分别配合做好四月份在长沙的两次车展（红星会展中心、中南汽车世

界)，力争提前完成第二季度的销售指标；立足在坚持原则的前提下，按制度讲程序办事，灵活经营。

5、进一步搞好品牌推广和“湖南运达东风标致”的知名度推广工作；搞好五月份所辖营销区域的巡展工作等。

6、配合东风标致完成部分二级网点的品牌考察、网点授权及资格验收的工作，规范二级网点的销售、维修网络，以最佳状态促进销售。

7、进一步加强销售和维修两方面的队伍建设，使员工的团队凝聚力和协作精神达到全体和谐。

总之，“抓”是强手段；“发展”是硬道理；最终达到“盈利”的直接目的。

营销季度工作总结与计划PPT篇二

2. 电子银行情况：一季度末，我部开立银行卡 张，手机银行有效客户数 户，完成开门红占比 %□pos机 台。

二、主要工作措施

年初，我部便召集员工召开了部门会议，研究部署开门红工作的开展。具体措施可归纳为如下几点。

1. 抓考核，调动工作积极性。年初，我部结合总行目标任务、考核方案等文件，根据营业部自身工作实际，将存款、电子银行及电子银行存量转换等业务指标任务分配到人，并制定了详细的考核方案，充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓电子银行业务的强烈氛围。

2. 抓宣传、塑农商行品牌。一季度开门红工作是营销旺季，

我部十分注重宣传营销工作，共举办外拓活动15次，将责任片区落实到人，将员工分成小组，分别深入机关、企事业单位、个体工商户走访采集客户信息，宣传我行产品，提高客户对我行产品的认知度、满意度。1月13日，我部针对手机银行新平台登陆和存量客户转换率的两个指标，推出了“扫码有礼，惊喜等你”的一元扫码活动，到三月末，因此活动在我部扫描二维码登陆我行电子银行新平台和存量转换的客户就有328户，取得了很好的效果。我部1月27日我部与嘉艺舞蹈学校一起开展的“农信杯”大赛暨寒假集训汇报演出及抽奖活动，现场宣传我行的绥鑫卡、手机银行、卡贷通业务等业务吸引了很多孩子家长，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，此次活动采集客户信息400余条，挖掘存款400余万元，现场1元扫码转账20多户。3月7日至3月9日，我部利用妇女节开展了送鲜花上门祝福的外拓营销活动，对我辖区内妇至以节日的问候，进一步增进她们和农商银行的感情，并借此采集客户数据，宣传我行产品，三天共采集数据1000余条，拓展pos机2户，取得良好的效果。

3. 抓转型，提高服务质量，夯实业务发展的基础。我部作为总行第一批试点转型机构，自2015年10月实施转型工作以来，严格按照转型要求员工，经过半年的运行，每次都顺利通过总行验收，获得客户的一致好评。通过网点转型，优化了我部内部管理效率，指标化、过程化的管理，提高了员工的工作效率和服务质量。主要表现在：一是客户等待时间明显减少。通过进行数据测量发现实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少2到3分钟。二是差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，大堂经理分流导引客户到高柜、低柜、自助服务区，提高了对每个客户的关注度，让客户觉得温暖。三是员工的营销意识逐步加深。通过培训一句话营销，前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务及新产品，柜员转介潜在客户，零售客户经理深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务，进一步增加了

我行中高端客户群体。

4. 抓单位存款，进行分层营销。营业部对公存款余额占总存款余额的四分之三，因此，我部始终紧抓住这项业务，各级进行分层营销，派专人跟进对公业务，进一步维护和财政、各部门客户的同时还在积极拓展新的机构客户。年初，我部通过社会关系了解到贫困户住房建设贷款分险基金的相关信息，我部通过和财政对接，做了大量的工作，从2月份就派专人跟进，与财政签订了相关合作协议，于3月11日到账专项资金3740万元。去年我部就了解到我县财政局将成立的农业担保公司，经过半年时间和财政的对接，3月我部成功开立了农业担保公司账户。

三、存在的问题和不足

第二，我部普通存在做事慢、拖、做事不积极主动的情况，缺少团队意识，遇到事情都来等。工作安排后，无人理，更无汇报反馈。比如工作安排下去做得怎样？到什么阶段？没有反馈，或者干脆不做，要重三四道的安排。

第三，服务意识不够强，对服务工作的认识不到位。我部虽按照转型七步曲在办理，但总体看上去亲和力不强，态度冷淡，速度慢，客户有疑惑时解释不到位，不愿多说两句。

第四，网点转型时提的一点一策，很多策略的施措都要根据网点自身的特点来制定，要求不死板，让客户满意。但现在内训师都要求一个版本，没有做到一点一策。我行是转型的第一批机构，关于硬件设施的设置，总行没有跟上网转的进度，网转了以后，除4台取款机外，我部无一台自助设置，全是人工服务。

第五，各岗位职责不明确，不清楚。

营销季度工作总结与计划PPT篇三

1、人身伤亡事故：本季度未发生人身伤亡事故。非人身伤亡事故：本季度发生一般非伤亡事故一起。即2月10日，2304泄水巷瓦斯超限事故。

2、“三违”情况：一季度共发生“三违”529起；严重“三违”73起；一般“三违”453起；轻微“三违”3起。

3、一季度共发现隐患4071条；严重隐患226条；一般隐患1731条；轻微隐患2114条。

1、认真学习、宣传贯彻安全一号文件精神。公司通过宣传媒体、文件发放、悬挂标语、出板报等多种形式，对集团公司和公司安全一号文件，按计划进行了宣传、贯彻，公司安监部门对学习、考核情况进行了监督检查，考核结果纳入单位安全绩效，使全体员工明确了今年的指导思想、安全目标、对策措施及安全奖罚规定，认真领会了一号文件的精神。

2、重新认真开展了新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》、《安全管理制度选编》等知识培训。公司按照编制的xx年年员工培训计划，在首季度对职工进行了新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》及《安全管理制度选编》、《灾害预防处理计划》等知识的教育培训工作，做到了教育培训有计划、有方案、有教案、有考核，提高了职工的安全意识和操作水平，确保了职工上安全岗，干放心活。

3、继续推行职业健康安全管理体系。

(1) 事实证明，职业健康安全管理体系是一套科学、严谨的管理方法。本季度，公司积极响应“关于做好xx年年度职业健康安全管理体系危险源辨识和风险评价的通知”，开展好危害辨识和评价工作。分管安全领导亲自组织，广泛发动群众参与，全面辨识和评价作业活动或设备运转检修过程中存在的

各类危险源，确保危险源辨识充分而无遗漏，确定风险级别，并采取相应的控制措施，公司对上报的辨识出的危险源进行了汇总，及时做好《不可允许风险清单》的编制工作，并按时间向集团公司进行了上报。

(2) 运用体系的管理方法，逐步规范本单位的安全管理工作。公司把职业健康安全管理体系的运行同生产实际紧密结合起来，当作业环境、作业条件、工序发生变化时，及时对危险源进行了重新辨识，并采取有效可行的控制措施，真正把职业安全健康管理体系这种科学的、系统的管理方法运用到安全生产的过程中。

(3) 做好职业安全健康管理体系的审核工作。体系审核，是“pdca”循环中关键的一环，通过评审，能更好的发现体系运行中存在的不足之处。公司在首季度认真对各单位开展了内部评审工作，对查处的不足项、整改项，限期进行了整改，确保体系形成闭合循环。季度末公司迎接了集团公司的体系审核，通过内部审核，为体系的正常运行，提供了保障。

4、继续落实好安全质量标准化及岗位作业标准化。

(1) 抓好对煤矿《矿井安全质量标准化评级考核标准》、《岗位作业操作标准》的学习和培训工作。搞好两个标准化的前提，是广大职工懂标准、会使用标准。为了提升广大职工的质量标准化水平，公司组织开展以《矿井安全质量标准化评级考核标准》、《岗位作业操作标准》为主要学习内容的培训活动，确保职工上标准岗、干标准活。

(2) 各部室紧密配合，严格考核。公司各部按照各自负责的专业进行了检查，结果由牵头部室进行汇总，严格按《矿井安全质量标准化评级考核标准》进行评级、考核，并督促各基层单位按要求进行了整改。

5、落实安全责任，注重现场安全管理，确保“两节”期间的

安全生产。

(1) 部署安全工作，落实安全责任。针对“两节”期间，员工思想相对不稳定、又面临着放假等众多不安全因素，公司认真部署和安排了“两节”期间的安全工作，把安全责任落实到位，使在岗人员，人人头上有责任。对存在的检修项目，严格按措施进行了施工。

(2) 做好停产、复产的验收工作。按计划对需要停产、复产的头面开展了停产、复产的验收工作，保证对查出的隐患整改结束，达到规定要求后，下达停产、复产通知书。

(3) 安全小分队加大活动频率，开展现场安全检查。假日前后，公司成立的安全小分队，对井下、井下生产头面、地面单位进行了正常的安全检查，对存在的问题，要求责任单位按期进行整改，确保了节日期间的安全生产。

(4) 做好对重点工程的管理。本季度，公司针对各项重点工作进行重点监督，严把规程、措施的审核、落实，确保各头面“三员到岗”开工，按规程、措施施工，对临时变化的生产条件，制定出相应的补充措施，对存在的问题，业务部门及时提供技术指导，及时解决，例如针对xxx区ix3304工作面上隅角的瓦斯问题，采用“两进一回”通风，加大工作面风量等办法，有效的控制了ix3304工作面上隅角的瓦斯浓度，确保了ix3304工作面的正常生产；针对xxx区综掘一队4204巷、4203泄水巷均在承压水水位以下，要求严格执行“有掘必探”的原则，严格按规程措施施工探眼，确保正常掘进。

1□xxx区综掘一队一组4204巷，二组4302泄水巷均在承压水水位以下，是安全管理的重点。

2□xxx区综掘五队在1216巷，福建队在1101巷、综掘一队二组在4302泄水巷掘进，全断面研，是安全管理的重点。

3□xxx区开始的1305工作面——1307工作面的撤架工作及1307工作面安装，是安全管理的重点。

4□xxx区ix5301综采工作面是安全管理的重点。

1、针对xxx区综掘一队一组4204巷，二组4302泄水巷均在承压水位以下，是安全管理的重点。生产队组必须严格执行“有掘必探”的原则，同时各业务部室要紧盯现场，督促生产队严格按章作业，确保正常的安全生产。

2、针对xxx区综掘五队在1216巷，福建队在1101巷、综掘一队二组在4302泄水巷掘进，全断面研，是安全管理的重点。公司相关业务部室要督促进一步落实好有关施工技术措施，且不定期对现场进行监督检查，并给予技术指导。

3、针对xxx区开始的1305工作面——1307工作面的撤架、1307工作面安装工作，是安全管理的重点。相关业务部门，要对搬家路线，进行验收，合格后方可运架，相关业务部门要紧盯现场，确保搬家倒面工作的正常进行。

4、针对xxx区ix5301综采工作面是安全管理的重点。相关业务部门要注意工作面瓦斯情况，杜绝瓦斯超限事故的发生，当采煤工作面条件发生变化，相关业务部室要及时协助生产单位采取措施，确保该工作面的正常生产。

营销季度工作总结与计划PPT篇四

今年第四季度，根据局里安排，我从事出纳工作，这对我来说是一个全新的工作岗位，为了尽快进入角色，我努力加强与出纳工作相关的业务知识学习，自费参加业务知识培训，较快地掌握了出纳工作岗位的基本业务知识及相关工作流程，为胜任本职工作打下了坚实的基础。以下是我第四季度的工作总结。

认真积极地参加局里组织的各种学习培训，进一步学习国家有关检验的法律法规，学习规章制度。及时把握政策动向，使自己在思想和行动上与全局保持了高度一致。

我对自身严格要求，始终把“耐得平淡、舍得付出、默默无闻”作为自己的行为准则，始终把加强作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上，在工作中，以制度、纪律规范自己的一言一行，严格遵守本局的各项规章制度，尊重领导，团结同志、谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见和建议，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做、不利于机关形象的话不说，积极维护单位的良好形象。

在公文阅办过程中，做到了及时、准确、流向清晰，没有出现漏传、误传和延传等现象。及时做好机要件的来文登记。对年机要件进行了清理、上交。从文种的选择、文件格式的套用、文和标点符号等方面都没有发现错误。顺利完成了我局公费和私人报刊的征订工作。在业务科室的努力下超额完成了的检验检疫报刊征订工作任务，我负责了整个报刊征订的收费、统计、催办、邮订等繁琐的事务性工作，没有出现过错。

通过第四季度的工作，我觉得自己还有一些不足之处，需要在今后的工作中不断加以改进，以适应新形势的需要，迎接入世带来的新的考验和挑战。要进一步加强文综合能力，勤练多写，特别是加强主动捕捉信息的能动性。工作中要更严谨细致，确保不出任何差错。还要进一步加强学习，与时俱进，不断更新知识和观念，以适应新形势下新的工作和要求，百尺竿头、更进一步，为本局发展作出自己应有的贡献。

营销季度工作总结与计划PPT篇五

第一季度结束之时，为了让第二季度打开局面，设定了计划，按照工作安排我们完成了第二季的工作也取得了令人骄傲

的成绩。

作为行政主管，我一直都牢记树立正确的工作形象，我需要管理公司的成员但是想要做好工作，就必须要让自己的工作收到其他人信服，有足够强大的能力才行，所以第二季度是我最忙碌也是辛苦的时候，为了做好工作我不但还好考虑自己的自身情况还要为部门的成员发展规划好。学习和总结也成为了我工作的方式，这也让我在一次次工作总站越来越高。

所以我在公司人缘还不错，应为我懂得伸手帮助他人，但是同样我要被其他人更累更苦，但是走到了主管的岗位就必须扛起比其他人更重的担子，担子重了就要用更加努力来完成任任务，不能指望这依靠他人，主动承担这才是我的工作方向，不考虑自己有多难，有多累，付出的多就必须要多考虑一些。

行政是一件不简单的工作因为我成为主管的时间不长，在岗位上做的不好，至少在我自己感觉中并不满意，觉得相比其他主管，自己做的不够，我自己的差距。好有一段需要弥补，这才是正常情况。第二季是重要的一季在第二季取得好才能够在下一季度做的更好，工作就是爬楼梯，如果不努力向上走，就会向下划。

所以必须要在岗位上做的更好靠的是更加努力的付出，更加坚定的坚持下去，不要依靠自己的上级来帮助你，因为上级更忙，也不要下级主动去工作，如果他们自己能够做好要自己有什么用，所以我一直都告诫自己要成为承上启下的人，既要积极配合上级领导的工作安排，又要指点好下级人员的工作，避免其他员工在上班是耽误工作。

走的远的人才能够看得远，努力工作的人才能够做的更多，不要一直苛求他人做的不够，更多的需要靠自己努力自我思考。我喜欢学习更喜欢多分析，不在犯错，不在伤感，有责

任，就要有能力，第二季结束在大家团结工作中，同样第三季也将在第二季结束后开启，为了在今后工作有更好的发展，就必须总结和分析自己的工作不足，这是我的工作，也是我永远不会放弃的工作。

营销季度工作总结与计划PPT篇六

1、在第x季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

2、注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

1、主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去xx集团x万吨干熄焦项目□xx煤化工x万吨xx项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

2、乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成x条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

3、通过长x介绍，认识xx的xx及集团的董事长x总，让做好技术方案和投资性经济，后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要进一步加强工作。

营销季度工作总结与计划PPT篇七

****年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与***开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施；编写吉林地税的初步建议方案与成都油库的初步设计方案。在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际情况，在调试工程原来的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮***作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与***日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这也是一个提高自身水平的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条可以利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此建议我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是可以避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如成都油库的前期建议方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还希望大家都能互相的谅解以下。

营销季度工作总结与计划PPT篇八

会议接待市场。首先在酒店领导重点开发承揽中小型会议市场，注重内部公司会议接待好的精神指导下，加强与关系单位的联系，了解收集会议信息，经常沟通，定期走访，对会议的各项要求进行逐步落实，认真接待好每一次会议。精心细致得做好每次的会议要求，加大会议宣传力度。

第一季度，接待了xx区教委会议□xx药业会议□xx学术报告会议，接待公司会议2次(10楼会议室)802，711会议5次，每次会议接待都顺利完成任务。

每年第二季度需要跑市场，揽客源。从去年开始客源市场非常不好，受金融风暴影响，酒店行业经营惨淡。要想生存就要开展开发新客源，跑市场。第一季度，首先要跑市场，从正月十五后，先后对老客户进行走访，如xx区政府各处事，

区卫生局、城建局、执法局、经贸局、人事局、电车公司、衡器厂、进修学校□xx区教委□xx国税局、中铁一局xx办事处等进行拜访，了解今年客源情况。重点拜访了三家网络订房中心□xx在线网□xx网，xx网。对周边老客户定期走访，电话联系，一方面加强沟通，另一方面了解当前市场信息。

网络订房现如今已经成为各类宾客出差，旅游，商务活动的选择方式，为网络中心订房实现资源共享□20xx年第一季度与辽宁118114订房中心签订协议，与xx网，xx网等须签协议，与其他已签订的老客户保持着密切关系，每个季度定期按时通过传真方式相互联系。

1、定期发放代金券。发放对象如□xx社区□xx社区□xx社区□xx社区。

2、更换20xx年一楼大厅特价菜牌。

3、为公司租大客车到庄河慰问演出。

4、接待一个小型婚宴(7桌)。

5、受酒店委托与工商银行商谈租赁事宜。

6、把酒店4月份房价制定好后，通过传真通知各家订房网路中心。

为了拓宽销售渠道，利用电话，手机等通讯设备定期加强与客户沟通;春节利用手机给客户拜年等等。

营销季度工作总结与计划PPT篇九

20xx年前三季度，在集团公司统一部署下，麒麟公司紧紧抓住内控管理这条线，以优化施工方案为前提，坚持成本和质量控制，实施集约化施工，在全体员工的共同努力下，全面

完成了集团公司今年的重点项目，在建项目也按照时间节点，给予了及时完工。9个月来，麒麟公司先后完成了五楼改造、四楼国贸装修、原材料预处理线西7跨加顶、污水管网及处理中心建设、师院供电线路抢修、煤改气设备拆除等，目前学生公寓餐厅改造已进入内部装修已经进入尾声，主体项目有望在11月底全面完工。在兼顾了重点项目的同时，麒麟公司在小修方面以保生产为前提，完成供水管线抢修30余项，供气管线抢修4项，下水管线维修10余项，屋面维修3000多平方，安装玻璃1000余块，各项工作得到了使用单位和相关部门的一致认可。

今年以来，集团公司在管理上进一步加强。对每一个重点项目的时间节点、任务要求都进行了统一安排。为确保重点项目的完成，麒麟公司在实施前进行充分安排，编制详细的施工方案和组织措施，施工过程中开展定期工作会议安排，施工后进行总结和梳理，找出好的施工措施、施工方案和施工队伍。在今年初的污水处理项目中，三个月的时间，要完成20xx多米管线的铺设和400多立方混凝土的浇筑，同时还要克服管沟、地坑塌方已经恶劣天气的影响，时间之紧任务之重，是前所未有的，为此，我们和集团公司领导也签下了完不任务就自动离职的责任状。麒麟公司知道，这个重担一头挑着集团公司是否可以实现污水排放达标，另一头挑着集团公司领导的信任，既然挑起了担子，那就要抖起十二分的精神，从吃透图纸入手，结合公司的生产性状，一方面向设计单位提出图纸优化方案，利于提高效率，降低造价；另一方面编制针对性的施工方案，既能够较好的完成任务，又不同生产相冲突，在多方的共同努力下，在有关部门的积极配合下，快干不乱干、巧干不蛮干，顺利的完成了施工任务。

在办公楼五楼改造、四楼国贸装修、原材料处理线基础施工中，麒麟公司都在集团公司要求的时间内完成了施工任务。

在整个项目实施过程中，降低成本最重要的是制定出科学的技术方案和施工组织方案。在原材料处理线和大学生公寓餐

厅的项目决策中，都遇到了地形限制等问题。麒麟公司的技术人员结合现场实际，提出了相应的设计方案和施工方案，在整体上大幅降低了建设造价。集团公司的喷砂设备运行中受到相邻的居民投诉，南阳市环保局也对我公司下达了整改通知。接到通知后，我们对现场进行了深入了解，组织技术人员进行了从分论证，以较低的造价，较短的时间完成了墙体隔音处理，解决了问题。

为了提高生产效率和施工质量方面，我们对施工队实行机械化配备进行大力支持，目前，混凝土的搅拌运输收光都实现了机械化，其他设备配备上，也大多实现了机械化配备。同时，我们要求施工人员要加强对新材料的应用，在石油宾馆供水管线改造项目中，首次独立完成了pe管线的焊接，相对于钢管，不仅降低了近二分之一的材料费，本来5天可以完成的管线敷设，一天变得以完工。

我们积极和集团公司相关部门单位进行协商，在施工中，充分利用废旧钢材以及积压物资，盘活了生产资料，缓解了积压库存，同时利用集团公司的加工优势，节支成效明显。1、大学生公寓餐厅和下料加顶实施中，利用库房积压钢材5.5吨，利用废料钢板10.1吨。2、下料加顶的h型钢制作加工转为公司内部生产制作，节约资金10余万元。2. 办公楼五楼改造使用积压电缆150多米。3. 建立施工用电计量控制措施节约施工用电。4. 严格控制工程造价，坚决避免超预算施工，提高施工材料标准。

一、今年下达的紧急指标没有按当量完成。主要原因是施工决算一般都在年底进行，集团公司控制总费用超值情况，有些决算不能进入财务挂账。其它公司和南阳社区的挂账也一般在年终决算前进行，因此产值指标完成较好，但财务决算没有及时跟上。其次是施工资料、验收和决算不及时，有拖后现象，影响最终财务挂账。

二、施工中安全、消防控制不到位。今年来有几次小的安全

事故发生，由于发现及时，措施到位，虽然没有造成事故的发生，但也暴露了管理中存在问题，在下一个季度以及以后的工作中，我们要将安全工作作为常抓不懈的工作来做。

- 1、加紧做好年终决算；
- 2、做好在建项目的施工安排，未完工项目的按期完成；
- 3、做好施工中安全、消防工作；
- 4、积极做好生产的后勤保障。

营销季度工作总结与计划PPT篇十

作为一个湖南秋田照明的商务代表，从 3 月 24 号来湖南到今天，一共是 8 个月零 7 天。我很高兴成为秋田团队的一员。今天看到这么位优秀的区域经理，我感觉很兴奋。同时也很有压力，因为我总结了这段时间的工作后，我再想自己将来是否可以成为一名合格的区域经理。很遗憾的是我没有很好的完成王经理下达给我的任务。下面这是我这段时间的工作总结。

一 负责的区域：

1 长沙市宁乡县： 1 个市区， 17 个乡镇。 2 湘潭市： 1 个市区， 三个县城， 30 个乡镇。 3 娄底市： 1 个市区， 4 个县城， 53 个乡镇。

二 目前工作开展情况：

a 已开发客户 4 个：

姓名(电话) 汤莲花

地址 宁乡县道林镇 湘潭市相乡市

面积 20 m

店名 天亮开门建材 超市 长信五金电器 博亚灯饰 秋田照明

目前销售额(单位;元)

贺志华

墙 18 m²□ 20 m² 顶 墙 10 m²□顶 10

唐 陈文洋

娄底市杨市镇 娄底市新化县

50 m²

b 已出图纸 3 个: 2 个等装修;1 个在装修。

姓名(电话) 喻名辉

地址 宁乡县偕乐桥镇

面积 两墙□36 m 一顶 18 m² 21 m²

店名 名方建材超市

湘潭市区砂子铃 灯饰市场 涟源市伏口镇

辉煌灯饰

陈金生

33 m²

金生五金建材超市

c 正在跟进客户 3 个：

彭艳丽（）

双峰县城北建材市 场 b8 栋 双峰县青树坪镇建 材市场里面

60m

阳光灯饰 跟进中。

参观过我们展厅，因价格问题还在

李云彩（）

20 m²

云彩灯饰

因为店面还没有找好，而一直还没 有达成合作。

刘杜玲（）

娄底市五江建材市 场 a 区 07 栋 湘乡市月山镇

70 m²

星星灯饰

因为地方目前还没有腾出来，所以 一直没有谈下来

彭红艺（） 黄如枚（）

60 m2 50 m2

日月星光灯饰

因为续租的问题还没有谈下来。

宁乡县灰汤镇

黄红水电商行

目前因为偕乐桥那家有进展，这家 才能有深入的跟进。

活动的进展： 三 活动的进展：

1 水电工营销会议：负责 1 家，协助 2 家。 2 小区推广：负责 2 家，协助 1 家。 3 下乡推广：负责 3 家，协助 1 家。

未来的工作任务： 四 未来的工作任务：

目标。

五 目前工作中不足的地方：

1, 2, 3, 4, 产品知识还不能完全掌握。 把握客户的能力有待加强。 不能完全掌握客户的销售情况。 工作执行力不够细致。

六总结：

通过这次的工作总结，基本已经清楚自己的以后的工作方向，提升的方面。希望可以通过这次的总结，和这段时间的工作经历，可以为我将来成为一名区域经理打下坚实的基础。