

# 最新营销今日工作总结报告(优秀5篇)

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 营销今日工作总结报告篇一

11月号15到11月30号，16天的时间共营销9万多，划平均近6000，虽然只有9万多，但是浅秋这个品牌在连云港的口碑非常不错。在这短短的几天里面，回头客特别多，不仅回头还介绍她的朋友来。

- 1、新店开张，公司的活动力度很大。
- 2、价比较合理，一般工薪阶层都能接受。
- 3、穿过浅秋顾客对浅秋的评价非常高。这些都是一批忠实的老顾客。
- 4、以往羊毛衫给人的印象，样式都是很古板，颜色老气，没有什么新花样，大同小异。浅秋以轻柔淡雅的设计风格，给顾客一种眼前一亮的感觉。所以浅秋能在这短短的16天中一下提高了营销业绩。

1、通过观察可以发现，不论什么品牌，一家好的专卖店，其店员肯定是得到了充分的激励，具备昂扬的斗志。这种激励肯定是通过内部的奖惩机制来完成的。因此，给营销人员制定了奖励制度，希望在这个方面公司能给予支持和理解。其实奖励并没有多少，但是他可以激发一个人的动力，有了动力就有营销，有了营销就有了营业额。

2、很多顾客都在问你们家的vip只是打折吗?没有别的活动,比如积分或者返利,我们都是说现在是刚开业,只是打折,以后会有一些会员活动的。其实我们也不太清楚,虽然只是小问题,但希望能给与解答。

## 营销今日工作总结报告篇二

### 1、旅行社和大型团队的销售

x素有“x绿宝石”之美誉,地处x山南麓[x平原北端。是xx风景名胜区的核心景区之一。优越的地理环境和迷人秀丽的自然风光,吸引着全国各地不同的游客。我们与x各旅行社[xx景区和x温泉建立了长期友好的合作关系,以保证酒店的团体客源。在此其间,共接待大型团队x家。每一个团队的到来,我们都有销售经理全程跟踪,并协调酒店各部门,以保证为旅行社客源提供优质的服务,提升客户满意度。如今有很多旅行社已经成为了我们的忠实客户,优质、人性化的服务,也让他们介绍了更多的新团队开始入住我们酒店,无形之间也提高了我们酒店的知名度和美誉度。

x除被誉为x之乡以外,还是全省的x之乡。去年x月份的全省x公开赛在x圆满举行,去年在酒店连续入住四天,入住房xx间。今年全省少年组、群体职工类、成人组的x赛仍在x举行,前后三次比赛,为期x天,入住房间xx间,共为酒店创收xx万元。

### 2、商务型客户、政府机关、企事业单位的销售

xx除了是一座旅游城市之外,也是轻工机械之城,国宝x之乡。加上最近几年政府的大力支持和招商引资[x的经济也在飞速发展。南来北往的客商、政府机关、各企事业单位成了酒店最重要的客源之一。我们针对不同的消费对象,采取不同的销售模式,运用灵活多变的销售方式,吸引着酒店的新、老客户。例如:办理有充有送的vip卡,为客户入住消费提供快

速便利的服务，共办理vip卡xx张，共充值xx万元。与此同时，我们还分别与一些客户和单位签署了现金消费协议和挂帐消费协议，截止年底共签署现金协议xx份，挂帐协议xx份。并在此基础上，新增了签单卡业务，以便更方便更快捷高效率的为各签单单位服务。同时，我们也制定了销售员拜访记录卡，以便及时跟进客户，反馈客户信息，并及时整理归档，维护与客户之间的关系，不断发掘新客源。销售员也开始从去年的被动销售到今年的主动销售，从无序工作到有序工作，从无市场调研分析到市场调研分析和同行业分析，并根据客户的实际消费给予适当的送房优惠，直接赢得了销售业绩的显著回升。

### 3、会议销售

酒店拥有大中小型会议室共8间，可同时承接不同规模的大中小型会议。得天独厚的硬件优势和优质的服务，使我们在同行业的会议销售中一直处于遥遥的地位。在这一年里，我们共接待了大中小型会议共xx场。其中大型会议x场。中型会议x场。小型会议x场。大型会议有：轻机招商会议□x会议、全省x会议、全省xx会议等，仅这几次会议为酒店创收xx万元。在这些大型会议中，部门经理带领着主管、领班及员工全程跟踪服务，加班加点，任劳任怨，工作经常性的延长，即使很疲惫却始终对保持着振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩，使每一个会议都能圆满完成，客人对我们的工作也给予了充分的肯定和赞扬，形成了经济效益与社会效益双赢的局面。

### 4、宴席销售

酒店的餐饮部相比去年而言，整体都有了质的飞越，听到客户的投诉少了，赞美多了。从今年年初餐饮部就开始全面严抓服务规范、出品质量，并勇于不断创新，接待能力也大大提高。在做好各类宴席、会议餐接待的同时，还做好了不同

规格的自助餐。这次全省xx会议的自助餐就获得了上级领导的一致好评。宴席菜品的出品也在不断的改进和完善，截止到今天，共接待宴席xxx多桌。其中□x月x日，x轻机x总的.寿宴创开业以来宴席的规格，我们以一流的服务，可口的味道，优美的环境，无论从软件服务还是到硬件设施都让客人深深折服，使所有宾客高兴而来，满意而归。

## 1、对内管理

销售部在去年人员编制的基础上，除增加了一名销售主任以外几乎没有什么人员变动。销售人员各自延续去年的分管单位，并在原有基础上拓展新客户。全面协助部门经理完成酒店的经营指标，做好所有协议客户和vip客人的跟踪回访，每周利用周五填写客户拜访卡，及时反馈客户信息，确保服务质量和宾客的满意度，保证酒店预算指标的完成。

## 2、回款与绩效考核

为了加强销售部的管理，提高员工的工作积极性和主动性，今年特制定了对销售人员的考核方案，实施按劳计酬。销售人员根据淡旺季的不同，要求完成不同的销售任务及回款任务。销售部文员每周及时更新应收账款明细，部门经理和主任督促销售人员及时对大笔账单进行催款及跟踪，确保酒店的流动资金。

销售部经过了这一年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的销售工作。在淡季时，我们推出了一系列的优惠促销活动，答谢新老客户，推出了周一特价房等，还利用淡季之际，深入周边各旅游景点，做团队市场。如：与x温泉签定了七月一八月的订房优惠活动协议，实施淡季旺做的营销方案。

七八月相比而言是客房的淡季，却是餐饮的旺季。这个时候，我们实施全员营销、绩效提成的方案，大力调动了全体员工的积极性和主动性。仅在七八月份我们共接待升学宴桌，为

酒店创收xx万元，占x升学宴市场份额的x%□

今年七月份我们和x旅游局□x各旅游景区宾馆合作，以宣传x风光一行，应约参加在武广的宣传展示，在会展中心递出了我们xx国际大酒店这张名片。会展结束后，有些团队拿着我们酒店的名片慕名而来，如，此次武汉之行，为酒店取得了一定的外围客源，实现了同行间互利的新销售局面。

1、对外销售需要继续加强。

2、在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

3、有时由于沟通的不及时，信息掌握的不够准确，影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作中要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

## 营销今日工作总结报告篇三

### 一、主要经济技术指标完成情况

20xx年1-11月指标完成情况：实现购电量5.49亿kwh□完成售电量5.31亿kwh□同期比增长16.03%；应收电费3.07亿元，实收电费3.04亿元，电费回收率98.9%，收取陈欠电费5万元；平均电价完成543.19元/kkwh□

20xx年，受国民经济尤其是工业经济快速发展的拉动，全区用电量继续保持高速增长。全社会用电量53253.23万kwh□同比增长15.8%。其中：农业用电量3631.38万kwh□同比增加118.3%；工业用电量为36786.92万kwh□同比增长12.72%；非居民照明用电量为1666.69万kwh□同比增长8.84%；居民生活用电量8476.71万kwh□同比增长21.12%。农业、工业、非居民照明与居民照明用电比例由上年同期的7.76%：73.13%：

3.43%：15.68%变化为7.09%：72.83%：3.3%：16.78%。  
居民生活用电比重有所增加。

### 三、主要工作完成情况

#### 1、积极开拓电力市场，全面实现增供扩销

今年1-11月累计受理客户申请163户共42358kva□接火送电111户，送电容量共计26570kva,供用电合同的签订率100%，全面兑现十项服务承诺，客户评价满意率达到100%。新增电量1200万kwh,有力促进了公司电量增长。

#### 2、全面加强计量管理

一是加大科技投入：今年公司投资40万元进行了计量中心改造，投资23万元建立了计量中心标准库房，投资14万元新购置三相多功能校验台一台，全面提升了公司计量管理标准和管理水平。

二是积极淘汰机械表：今年公司投资淘汰改造单相电能表1.5万只，三相电能表600只。

三是加强密封计量装置改造：积极贯彻市公司计量工作会议精神，积极推广密封计量装置新技术，采取以点带面，全面推广的方式首批改造计量装置50个台区，计划配合新农村建设改造和新增用户工程全面推广，重点加强对工业客户计量封闭管理。

四、电能表检定：校验单相电能表4481只，三相电能表2250只；电能表周期497只；计量标准器和标准装置的周期检定：送检标准电能表5只，互感器校验仪1台，周期受检率和周检合格率都达到100%；考核单相48表位计量标准装置并办理标准证书。

### 3、加强需求侧管理

建立客户需求侧管理，建立了高标准的需求侧管理中心。通过公开招投标选择了一家gprs生产厂家，到今年年底安装315kva以上客户变压器20台，计划明年对315kva以上客户变压器全部安装完毕。确定了两名高素质的同志专门负责。

需求侧中心的建立，不仅实现了对大客户用电负荷情况的时时监控，同时对提高电网和客户负荷预测的准确性提供了第一手资料。

### 4、优质服务再上新台阶

一、建立健全了优质服务常态运行机制，根据省集团公司优质服务常态运行机制考评标准，认真对照落实常态运行机制建设标准，建立了优质服务常态运行领导小组，将优质服务全面纳入公司“十一五”发展规划和领导日常工作管理，健全了优质服务常态运行考评办法，与公司经济责任制考核相结合。

二、今年是电力营销优质服务进万家活动年，为进一步提高供电服务质量，强化服务管理，及时准确地掌握并迅速解决优质服务中存在的问题，我们制定了《供电优质服务工作例会制度》，规定每周五下午召开优质服务例会，对一周的优质服务工作进行梳理、考核，提高了投诉处理速度，拉近了公司与客户的距离，提升了公司服务水平。

三、充分利用95598系统，我们作为市公司95598系统分站，客户代表认真专研业务知识，规范服务、热情服务，对客户的投诉、咨询、报修等业务在规定时间内给予答复，到目前共处理工作单601份，其中：咨询查询工作单440份，故障报修工作单161份，没有出现超时工作单，客户统计满意率为100%。

## 5、深入开展优质服务“百问百查”活动

自国家电网公司推出优质服务“百问百查”以来，营销部积极贯彻落实公司工作安排，大力宣传“百问百查”活动意义，通过多种形式、多渠道，深入学习“百问百查”知识，为公司牵头印发了“百问百查”学习知识手册和学习记录共两千份，密切联系工作实际，深入开展“问查改”，实行每天一查、每天一记录。对营销部全体员工进行了三次“百问百查”知识考试，切实提高了员工的服务意识，增强了责任感、紧迫感和主人翁意识，全面提升了公司优质服务水平。

辛勤的劳动，换来的是丰硕的成果：在市公司7月份组织的优质服务“百问百查”知识竞赛中，由营销部组成的竞赛小组取得了团体第一名；在11月份组织的营业抄核收技术比武中获得团体第三名。

## 6、全面做好重要客户和高危客户的用电安全检查

根据市公司工作安排，今年我们联合区经贸局、区安监局对管理的重要客户和高危客户集中开展了两次大规模、全面的用电安全大检查。建立健全了客户档案，重新核签了高压供用电合同。先后查处故障隐患63处，由区经贸局下达了书面整改通知，限期进行整改。对整改情况，责任单位书面上报区经贸局和供电公司。对高危客户的检查结果公司联合区经贸局书面上报给区政府。

通过检查，不仅确保了客户的用电安全，取得了客户满意，同时确保了电网的安全运行。

## 7、警电联手，严厉打击违法用电和破坏电力设施行为

当前，破坏电力设施和偷窃电现象屡禁不止，尤其偷盗破坏电力设施行为大有予演予烈之势，从去年入冬到今年11月全区共出现偷盗破坏电力设施案件21起，造成10kv线路或分支



线路接地17条次，损失电量38万kwh□直接经济损失近50万元，间接损失无法估算，严重影响了全区的经济发展和群众生活。针对这一现象，区委区政府高度重视，由区政法委牵头，联合公检法司等司法部门，我们全力配合，开展了冬季严打行动，并与区公安分局长期联合办案，不定期打击偷盗破坏电力设施和偷窃电行为。

到目前为止，共破获偷盗破坏电力设施团伙两起，抓捕起诉破坏分子四人；破获窃电团伙一起，抓捕起诉两人；查处窃电行为14起，追补电量21万kwh□

## 8、全力保障创一流工作的顺利进行

今年，创建国家一流供电企业是我公司的一项重大任务。营销部着重抓好员工的经常性思想工作，营造了良好的“创一流”工作氛围。积极落实公司的布署安排，对照考核细则，细划资料体系，落实资料整理责任人，将一流工作与实际工作相结合，强化基础管理和细节管理，保证了各项工作正常有序地开展。

## 四、20xx年营销工作重点

认真贯彻市公司有关营销工作精神，围绕建设“一强三优”现代公司战略目标，以建设国家一流供电企业和同业对标工作为主线，以安全稳定工作为基础，强化大营销、大市场、大服务理念，狠抓营销管理，狠抓各项具体工作措施的落实，确保全面和超额完成年度各项工作目标任务。

### 1、强化安全管理，夯实工作基础

安全生产是建设一流的核心，是经济效益的保证，也是做好各项工作的基础。我们要认真学习、积极宣传安全用电常识，组织好安全培训和安全活动，使全体人员牢固树立“安全第一”的思想，安全生产“可控、在控”的观念。认真做好春

防秋检试验和各项安全大检查，杜绝人身触电伤亡，大面积停电和重大设备损坏事故，以“零违章”确保“零事故”，全面实现安全生产“可控，在控”。

## 2、增强营销管理，进一步开拓电力市场

以提高市场占有率为目标，加强市场调研分析，开展需求侧研究，培育新的用电增长点。密切关注政府招商引资工作，对新上项目、重大项目做好跟踪服务，超前介入。继续优化服务流程，构建方便快捷的服务网络和反应灵活的服务体系。实施综合检修，提高计划停电兑现率，减少重复停电。积极开展带电作业，努力减少停电时间。进一步严格岗位管理，严格内部考核，确保全面兑现服务承诺。

## 3、加强电力计量管理工作，确保计量准确

加强电力计量管理工作，确保计量准确。严格执行年度、月度计量电能表的轮换、现场校验和定检计划，并按照计划认真实施，积极开展pt二次压降测试工作。加强计量人员培训，培养一支知识化、年轻化的高素质计量管理队伍。加强计量管理、防窃电技术的学习、研究和交流，探索有效的防范偷窃电应用技术，提高相关人员的理论及应用技术水平。

## 4、继续加大营业普查和用电稽查力度

加大营业普查和用电稽查力度，通过营销mis与工商局工商户档案对比，杜绝低价高用等违约用电行为。要继续做好电力设施保护工作，贯彻“预防为主、打防结合”的方针，根据实际情况，采取相应的对策措施。加强封闭计量改造和加装无功补偿装置，坚持警企联手打击窃电行为，减少电能损失。

## 5、进一步抓好电费回收工作，确保电费结零

高度重视电费回收工作，继续发扬“三千精神”，加大催收

力度，完善客户信用等级评估制度，定期召开电费回收分析例会，并找出共性问题 and 规律，及时制定应对措施。对部分恶意欠费的用户，要有效运用法律手段，通过电力行政执法来维护企业合法权益，确保电费月结月清、年底结零。

## 6、加强行风建设，进一步提高优质服务水平

建立健全优质服务常态运行机制，认真落实“三个十条”和“八个强化、八个严禁”，进一步提高电力优质服务水平。规范和完善客户服务中心建设，通过完善岗位设置，明确职责分工，进一步理顺和优化业务流程，实现客户服务中心的对外信息受理、发布中心和对内优质服务调度指挥中心的功

能。

20xx年，我们将认真贯彻落实市公司营销会议精神，以提高经济效益为中心，强化大营销、大市场、大服务理念，实施营销精细化管理，努力打造和谐营销环境，大力推进“一强三优”现代公司的建设，努力开创电力营销工作新局面。

## 营销今日工作总结报告篇四

今年以来，根据总经理室分工，我分管办公室、车辆保险部和销售管理部、法律部/合规部、出单管理中心五个部门，以平定支公司、冠山营销服务部为蹲点包片单位。在工作上，我坚持以“后台支撑前台，内务服务业务，分工不分先后”作为分管工作的立足点和出发点，与部门经理、基层负责人一道，积极制定工作计划，认真梳理工作重点，准确把握工作节奏，稳步推进工作进程，为党委、总经理室的科学决策，为业务部门的工作实践，为基层公司的业务发展，提供了充分的支撑和保证。

办公室对于确保政令上传下达，保证工作协调落地，提高机关效率效能，具有与业务工作同等重要的作用和意义。因此，我要求办公室要在协调组织能力和综合服务水平上有新提高

和新突破。

一年来，办公室成功组织了“首季过亿庆功大会暨二季度超亿启动仪式”、“年中超2亿引领发展全员唱红歌感怀党恩”年中总结大会暨歌咏比赛□“20xx年工作总结表彰暨职工文艺汇演”等大型会议，协助理赔中心成功举办了“携手中国人保共享世博亚运”客户节，以及配合各兄弟部门进行会议接待和后勤服务，均取得了良好成效，受到了党委、总经理室的高度赞扬。

一年来，办公室积极打造创新、高效、勤俭、务实的服务型办公室，为系统上下提供更为满意的综合保障服务。\*完成了上级公司各位领导莅临阳泉的接待工作。单证和档案管理工作得到了省公司单证档案管理检查组的高度评价。

车辆保险部是业务发展前沿端口，直接指导公司主要业务发展方向，为此，我多次在会上强调，在转型发展的进程里，车险一定要坚持一个中心，把握两个重点，实现三大目标，提高四项能力。要坚持发展优质业务，将传统业务新兴化，积极探索车险部改革，充分发挥部门的职能作用。给基层公司铺路搭桥，协调工作，全力做好业务拓展工作，积极主动规范市场，认真落实保监会70号文件，开展规范市场秩序自查自纠。

在销售管理部的管理上，我一再强调“渠道制胜”的思想，结合我市的实际情况，开拓业务渠道，加强与人保寿的合作、互动，加强人员队伍培育，在培训上狠下功夫，推动公司的不断发展。

20xx年x月，法律部/合规部正式成立，作为一个新兴部门，能够严格遵循总、省公司的各项管理规定和制度，建立完善各项合规管理制度，通过全面的合规性督导检查 and 法制宣传诉讼维权，使全辖法律合规理念得以树立，各项规章制度得以有效落实，法律合规工作水平明显提升。全年通过法律诉

讼，挽回经济损失489.75万元。

在出单中心管理工作上，一是要求加强数据管理，严格数据录入，防止数据从源头污染。二是要求积极配合产品线部门，对基层业务质量进行全面检查，保证出单业务质量的规范性和有序性。三是要求强化出单人员管理，开展业务和操作培训，不断提高人员业务素质。四是要求加强客户实名制管理，完善客户关系管理系统数据。

在两个蹲点单位上，我利用一切可能的时间，深入两家单位调查研究，一道破解发展难题，在观念上我都强调一个“早”字。要求本着“抓早赶前，争取主动，赢得时间”的原则，扎扎实实开展各项工作。两个公司都能结合自身实际，采取适宜的方法，不断发展，冠山营销服务部提前93天、平定支公司提前44天完成年初保费计划任务。

这一年里，在看到取得成绩的同时，我也深刻地认识到自己存在的不足。一是思想信念有待于进一步提高；二是思想观念有待于进一步解放；三是自身学习有待于进一步提升；四是廉洁自律有待于进一步细化。

## 营销今日工作总结报告篇五

1. 做好离职人员交接工作，监督交接过程，并要求离职员工在离岗之前将自身岗位所有工作职责、岗位技能、注意事项在离职一个月的时间内全部教授给新到员工，确保正常工作不脱节，同时及时关注其他员工心理动向，及时给予沟通和交流，努力提高新员工的各项业务技能和岗位技能，加强锻炼新员工的独立处理营销部日常事务的能力。

2. 为各部门第一季度评选的服务明星拍照片，并制作成服务明星牌匾在卖场内企业文化墙悬挂，为员工树立良好的榜样形象，为每月评选的公司团队销售冠军、亚军、服务明星制作成精美锦旗，悬挂在各获奖品牌展台的显要位置，以促进

品牌的美誉度提升。

3. 在万人空巷抢格力的活动前期认筹工作中，带队在九曲花园、旭阳集团、美多商贸城做格力认筹宣传活动，全力推进商场格力空调的销售工作，三天共认筹八十余台。

4. 提前做好了4.2日格力抢购、商场夜场活动的前期准备工作，定制了夜场六层大蛋糕，活跃卖场气氛，将夜场整点抽奖活动氛围一直坚持到最后一次抽奖，积极配合公司营销中心，全力和交通音乐台主持人潘岳、电视台主持人紧密合作主持格力抢购电视台直播活动和四月二日至四月六日期间的八场电台现场直播工作。

5. 学习执行公司新会员活动，将新会员活动制作张贴在服务台

现要位置，全员向顾客推广办理会员卡和积分礼品兑换[tcl电视、美的空调在认筹活动期间，要求员工做好推广工作，每人设定销售任务，努力推动tcl电视和美的空调的销售工作。

6. 坚持每天记录上报不满意信息记录，强调信息的及时传递、跟进、回复。坚持每天上报营销部会员、公司活动、部门活动赠品发放统计表，方便商场领导和部门主管及时了解活动赠品使用情况。

7. 根据公司要求，提前到临沂市第三届海棠(市花)节基地考察场地，联系参展事宜，并签订参展合同、积极协助各部门组织出展物料和机器，海棠节期间根据商场要求带队参展，和商场陈主任等其他领导坚持在活动现场，为保证商场货物的安全和商场陈主任等领导共同吃住在活动现场，在昼夜温差很大的情况下持连续夜间值班三晚，并每天早起出展和下午收机器。

8. 制作了公司家电惠民双补活动的宣传广告喷绘制作，为商

场各部门及时打印品牌活动pop□书写爆炸卡。每天要求广播员在卖场播报营销活动，为员工过生日，送温馨祝福。

1. 继续关注新员工的培训学习工作，随时关注成长情况。
2. 保证五一期间的正常接待工作，招聘4-5名临时促销人员。
3. 公司五一活动的前期组织准备，带领员工学习活动细则、操作方式和注意事项。
4. 设计制作公司五一活动的广告橱窗喷绘、大篷车广告、皇冠帽、海报等工作。积极协助商场经理和其他兄弟部门的工作。