

市场开发工作总结(模板5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

市场开发工作总结篇一

20_年上半年的各项工作在_年进行改革攻坚、提升的基础上，以地区营销、配送一体化为契机，加强卷烟服务营销，充实服务资料，强化工商协同，大力推进“两个跨越”，规范零售终端，夯实网络基础，注重经营安全，实现和谐发展；同时，加强对浙烟“精实”文化和杭烟“品·质”文化的理解，加强自身素质提升，不断提升基层部门的执行力和创新力，逐步向全面发展、创新发展、可持续发展的目标前进。

(一)规范化零售终端建设深入推进。

_年年，公司进行了规范化零售终端建设，在卷烟陈列形象、明码标价和明码实价、店面环境整治、促进零售户规范经营等上头展开很多的工作。2021年的终端建设工作是在_年取得良好成效的基础上，进行深化和推广。

1、店容店貌进一步美化，卷烟陈列更加规范。继续提升规范化终端建设水平。规范化零售终端建设，作为我们余杭烟草的创新工作，市场部全体同志在思想上高度重视，以高度的职责感和使命感参与这项工作。加强和零售客户的沟通联系，争取使零售户理解并支持标准化零售终端建设的开展，在前期宣传的基础上，加快对经营环境的整改，共整改零售户300余家，示范街效应逐步扩大到各条营销线路，并得到零售户

的好评。

2、明码标价实现客户从被动使用到主动使用的过程。随着明码标价工作的进一步展开，从示范街的对明码标价的应用到普及推广，逐步为广大零售户和消费者所理解，标价签陈列是否到位，成为零售客户能否稳定和提升经营业绩的重要手段。在辖区内，一些原先不愿意配合明码标价的客户，在明码标价逐步普及的大环境下，感受到自身经营受到威胁，经历了从拒绝陈列到主动要求的过程，标价签陈列规范度进一步提高，一烟一签、一一对应工作开展顺利。在使用小型明码标价签以后，缓解了标价签缺少、遗失、破旧的现象，终端维护的工作效率有所提高。

3□vi形象标识系统的推广。随着规范化零售终端建设的深入，公司计划在余杭市场部推广vi形象标识系统，在前期临平市场部、塘栖市场部取得经验的基础上，经过让零售客户观看《终端之门》专题片，该项工作普遍得到了零售客户的拥护，目前已经确定31家零售户为第一批vi形象标识客户，门面尺寸的量取□vi标识门头和vi标识柜台制作等相关工作已经在紧锣密鼓的开展□vi形象标识系统的推广应用，为进一步提升规范化终端建设水平、提升卷烟销售网络竞争力、提升卷烟零售客户盈利等各个方面供给了良好的契机。

(二) 推进工商协同，加强品牌培育。

1、充分挖掘市场潜力。一是配合规范化零售终端建设，结合《卷烟陈列标准》促进零售客户对省外一二类烟和低档烟销售的重视，一二类烟和低档烟销售有一个快捷、便利的环境，二是加强库存监测工作，经过对客户前期、同期的低档烟销售比较，了解市场销售走势以及消费者需求状况，把握消费特征，合理安排货源供应与供应定量，确保省外一二类烟和低档烟的可持续增长，为推进建立二十多个重点骨干品牌和十多个视同骨干品牌的销售结构打好坚实基础。

2、强化市场销售管理。以《零售客户积分制考核》加强零售客户对销售低档烟的进取性。在零售客户积分制考核中，增加省外一二类烟与低档烟分值比例，促使零售客户转变销售结构，利用客户分类中的定量，提高零售客户销售省外一二类烟和低档烟的进取性，引导市场消费进取向重点骨干品牌转移。

3、加强重点品牌销售进度管理。结合分公司二级考核和市场部三级考核，将重点品牌销售进度作为一项重要经济运行考核指标，按月下达重点品牌培育任务，从上柜率和销量两个方面进行当月培育品牌的考核工作，促使客户经理在日常市场走访中加强对重点品牌的培育，进一步了解市场需求和消费趋势，经过客户经理对客户的沟通和交流，掌握区域市场销售特征与零售客户销售需求，为公司合理下达销售指标供给依据。

市场开发工作总结篇二

（一）xxxx主要施工项目任务1、2、3、4、5、6、xxxx一期道路及场地硬化全部竣工。

xxxx一、二期室外给排水管网全部完成贯通。新建东、西门房、全部竣工。新建换热站全部竣工。

xxxx一期新建铁艺围墙全部竣工。

新建洗车行及垃圾站按照要求主体结构全部完成。

（二）xxxx主要施工项目任务 1、1#、2#楼主体框架全部封顶，顺利通过验收。2、1#、2#楼二次结构全部完成，并已进入装饰装修阶段。

（三）日常职能管理工作

- 1、办理xxxx锅炉安装许可证；
- 2、完成xxxx资质及安全生产许可证动态考核。
- 3、组织特殊工种作业人员及建造师培训。
- 4、完成xxxx及游泳馆房屋租赁许可证。
- 5、完成实验室资质年检及计量认证。
- 6、办理xxxx施工合同及监理合同的审批工作。
- 7、完成xxxx塑钢窗纱扇及二期塑钢窗招投标工作。

二、在开展工作过程中的典型做法、亮点工作及取得的成绩

（一）抓好项目部建设管理工作

程能够按计划、有步骤地进行。

2、认真制定工作方案。为了使施工管理工作顺利开展，项目部根据施工总进度计划的要求，认真制定好工作计划，将工作任务通过施工管理人员落实到班组，落实到个人。

3、做好工作追踪管理工作。每天都有专人对工作的落实情况进行追踪管理，加强监督，并做好相关记录，促使施工管理工作按照既定计划和施工规范有条不紊地进行。

4、抓好工程技术资料管理工作。施工过程中，我项目部安排专职人员，认真做好工程技术资料收集、整理和归档管理工作。资料管理人员经常深入施工现场，及时了解工程进展情况，并做好相关记录，力求所做的资料与工程实际相吻合。目前，工程质保资料和安全资料等与工程进度同步进行。

（二）加强施工现场管理

1、抓好工程质量控制管理工作。

顾之忧，使他们安心将工作做好。

2、认真抓好安全生文明施工管理工作。

在安全管理上，我们加强对人的不安全行为、物的不安全状态和环境的不安全因素等3个方面的管理，主要抓好以下5项工作：一是完善安全管理体系。主要是组建安全管理机构，明确不同岗位人员的安全管理职责，严格执行安全生产责任制，在施工过程中，相互协作，各尽其责，层层把好安全关。二是进行安全生产教育。凡进入工地现场的工人，我们都严格执行“三级”安全生产教育，并经双方签字认可，先教育后上岗。同时，根据施工进度情况，针对不同岗位、不同作业部位进行安全技术交底。使工人熟悉安全技术操作规程，了解自己工作岗位的不安全因素和预防措施，增强安全生产意识，在思想上筑起一道安全防线。三是制定安全生产方案。为了系统地抓好安全工作，我们先后制定了《脚手架专项施工方案》、《模板支架专项施工方案》、《临时用电安全施工专项方案》等多个安全管理专项方案，为施工安全管理工作的顺利开展明确了方向。四是抓好特种作业人员管理工作。凡进入本工地工作的特种作业人员，必须经过安全教育培训，全部执证上岗，同时，要求身体健康条件必须满足施工作业环境要求，在施工中严禁带病作业或者酒后作业。五是加强现场安全管理。我们严格按照安全文明施工相关要求，坚持定期或不定期对施工现场进行安全检查，特别是对施工现场“三宝”“四口”“五临边”的检查。在醒目的地方张挂相应的安全警示牌和安全标语，各种安全防护措施坚决做到与主体工程同步进行。在管理上，重点是对触电、物体打击、高处坠落、机械伤害、坍塌等5类常见工程安全隐患进行排查，发现问题，及时进行处理，将安全隐患消除在萌芽状态。

3、加强对投资方面的控制。

照图纸和施工规范施工。认真研究现有人员的工作能力、特点、知识层次、工作经验等，根据施工任务具体需要，合理分配安排人员，选择精明强干队伍，严格按照施工工艺流程进行作业。同时，加强对施工过程的监督检查，尽量避免因返工而造成人员成本增加。三是加强对机械的管理。我们经常安排施工队伍专人对机械进行检修维护，尽量减少因机械故障造成窝工索赔行为的发生。

4、加强对工程进度的控制。

在进度管理上，我们根据设计图纸和工期要求，认真编制好进度控制计划，在实施中加强监督检查和管理，通过对工程实际进度与计划进度的对比，找出存在偏差及原因。结合工程实际，及时对计划调整完善，并有针对性地采取经济措施、技术措施、组织措施、合同措施等，做好纠偏补漏工作，确保施工管理工作向既定的目标有计划、有步骤地进行。

5、抓好工程信息管理工作。

每天均由专人负责收集整理工程质保和安全资料，每天坚持写好施工日志和安全日记，完善各种记录，保证工程技术资料与主体工作同步进行，并对施工进度进行日报、周报。

二、存在问题

1、由于施工场地较窄，物料堆放场所有限，不方便施工布置。

2、施工季节高峰时期，工人缺乏，难以满足施工配置要求，工期紧，延缓了工程施工进度。

3、作业班组现场作业面大，任务重，多种专业队伍同时交叉施工，未能形成流水作业施工效果。

4年工作思路计划

一、及时调整施工进度。

2014年，我们将充分利用集体的智慧，发扬团队精神，及时研究调整施工进度计划和方法，督促施工队伍增加人员，力求现场作业人员能够满足施工进度需要。同时，根据施工现场实际，合理划分施工段，开展流水作业，在确保工程质量和安全的情况下，加快施工进度，争取于工程尽早交付使用。

二、全力做好质量管理工作。

我们将按照“质量第一，过程精品”的指导思想，在施工中严格执行工程质量“三检”制度，从人、材料、机械、施工方法和环境5个影响质量因素入手，严格把好质量关，树立恒辉品牌。

三、认真做好安全生产管理工作。

我们将按照安全文明施工的要求，以“安全第一，预防为主”为工作重点，认真做好施工现场的各种安全防治措施，加强对职工的安全教育与管理，严格执行操作规程，努力创建“文明工地”，杜绝安全事故的发生。

四、认真抓好成本控制工作。

严格抓好人员、材料、机械等3个方面成本的管理，在施工中要严格按照图纸施工，认真做好工程预算和材料进场计划，尽量避免材料盲目堆积浪费和返工现象。

五、抓好工程信息管理工作。

我们要加强对工程质保资料和安全技术资料的收集、整理和归档工作，力求工程资料真实反映施工现场情况，确保资料与工程进度同步。

六、认真做好开发室部门日常职能工作，积极主动加强沟通与协调工作，完成各项上级交给的临时工作任务。

市场开发室 2013年11月21日

市场开发工作总结篇三

办公室工作是我工作的重要部分之一，承担者公司与市场的沟通桥梁。一来整理市场的各种信息、给市场提供各种帮助和各市场与公司的各种事物与财务往来，二来是配合区经理做好采购、和数据提供，还有就是虽然琐碎但却都很重要的工作。在这些工作里要的就是耐心、细心和专心。我控制着我急躁的性格一项一项地完成着看似循规蹈矩的工作。通过这一件件小事也看到了自己很多的不足，如月报中会出现填写错误、调查数据与现实的`出入和一些本应该主动去承担的事物。

市场专员工作总结4工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。做一份市场专员半年工作总结来汇报自己半年来的工作。

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想

办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

市场部作营销管理心结构调整及专业分工细化新生部门，市场研究工作新制定主工作职责，公司整体营销策略及售项目销售提供专业参考意见及决策支持。工作范围仅局限于项目调研及市调报告，经本人建议领认改进并丰富各种专业报告表现形式及结构，丰富容涵盖面并相应提升专业性及读性，增加深化报告种类。领及同事起重新搭建市场部工作架构，理顺工作流程，并不断报告模板进行改进提，使实现流程化、专业化，使市场部市场研究工作逐渐步入轨。

市场部市场研究方向工作主包括三部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主包括售项目定期销售分析报告(周报、月报)、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等;临时性工作主包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等;专题性工作主包括撰专题性研究报告、课题性研究报告等。

还需要领导和同志们关心帮助支持。下半年将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步！

市场开发工作总结篇四

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

一、负责市场推广、宣传

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。__区信息中心市场部__年利润指标，完成__万合同金额，利润完成__万。

实施目标及计划

二、区外市场：整合信息中心已有产品和资源信息，进行同类产品比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件产品和工程产品的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的产品和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对产品的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

市场开发工作总结篇五

在这半个月的工作中，我负责了《车影随行长治宝诚与

维多利亚皇家摄影强强联合》活动ppt□□un1que唯一长治宝
诚全新bmw1系上市发布会》活动ppt□□梦想座驾触手可
及bmw3系春季试驾会》活动ppt□以及日常集团报表，活动
总结等的撰写。还协助崔卡娜整理简报，协助柴敏进行展厅
的布置。在工作中渐渐熟悉了日常环节，赶上了同事们的工作
步奏，也培养了团队的默契。在上周进行的全新bmw1系上
市活动中见识了宝马品牌在长治地区的影响力，也看到
了bmw的企业责任。

2、其他工作

在今天的晨会中，当孙总提问，今年最重要的工作是什么的时候，我按照以前的工作直觉，本能的以为答案是终端，结果答案让我感到很意外，那时我意识到我的工作状态还错误的停留在吉利的水平。看来永远都不能有教条主义、本本主义啊！

新的工作环境让我改变了以前的错误意识，学习了新的工作目标，我知道路还很远，但是我会越走越直！

市场部

20xx-2-29