

市场治乱工作总结报告(通用5篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？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。

市场治乱工作总结报告篇一

进入公司快半年时间，由最初的坐在办公室看文件，到现在东奔西走，我开始正式融入这份工作，也慢慢喜欢这份工作。现将过去的五个月作以下总结。

1、2月份刚进入公司，主要是对公司日常运作以及本职工作的一个了解阶段，通过查阅公司的各类文件和同事聊天了解公司情况和工作职责。作为市场督导，首先要了解自己的货品，哪些畅销，哪些滞销都要清楚，同时还要具备一定的专业知识，演讲技巧。再者，要保持积极，持之以恒的工作态度。

2、3、4月份出差本省、四川，重庆等地，在这这段时间我第一次接触实体店铺。在这过程中，也发现很多问题，包括货品，专柜形象，人员管理等方面都出现不同程度的漏洞，这也是我以后工作必须注重的，也深知市场督导作为公司与代理商的纽带，必须有专业的知识，良好的沟通能力、管理能力和十足的热情和责任心才能把工作做好。

3、5月份主要是订货会的相关事情，由前期的准备阶段到订货会结束，提升最快的是对货品的陈列方面。通过市场部其他同事的指导，我对货品的陈列有了很大的进步，也分清三个品牌不同的陈列风格。但目前掌握的还是一些基本的陈列方法和局部的陈列方法，对整个卖场的陈列，和突显品牌风格的陈列方法还没能掌握。陈列没有固定的方法，需要不断

去尝试不断去学习，特别是一些国际品牌的陈列更值得我去学习。

4、6月份出差武汉，主要针对店员进行培训和协助销售。6月份的出差可以说是对我前期知识积累的一次检验。在武汉驻店期间，对员工培训了基础知识和服务礼仪，基本可以流畅地讲完课程，但这过程中发现自己对皮料的了解还不够透彻，包括皮料的种类和皮料的护理方法。在驻店期间除了培训，大部分时间都是做销售，一方面可以让我更了解货品，了解陈列；另一方面增加销售经验和卖场管理经验。对于我来说，这些经历对日后工作将会有很大的帮助，特别是做培训的时候，有相关的卖场经验会更容易让销售顾问去接受我的一些见解。

对我来说，皮具行业了解尚浅，要学习的还有很多。正因为这样，我必须以十足的热情和努力，不断提升自己。

下半年工作计划

- 1、继续加强自己的专业知识，熟悉新货品的销售情况。继续加强对培训资料的熟悉程度，加强普通话的锻炼。
- 2、了解所有竞争品牌，包括其品牌文化，产品风格，产品价格以及销售情况。
- 3、争取下半年能够出差不同区域，了解全国市场情况。
- 4、争取年底有自己管理的区域，把之前积累的经验拿到实际管理中去，提高自己的管理水平，提高区域销售业绩，为公司创造效益。

市场治乱工作总结报告篇二

为进一步贯彻落实《玉屏县“整脏治乱”专项行动纲要》和

县教育局20xx年“整脏治乱”工作安排，打造优美的育人环境，结合我乡学校实际情况，特拟定本年度“整脏治乱”工作计划。

全面落实科学发展观，深入贯彻“整脏治乱”活动目标，打造靓丽校园，优化育人环境，以“尽我一分力量，建设靓丽校园，促进环境美化”为主题，积极开展“整脏治乱”活动，创建文明、整洁校园。

1、校园环境：

一是各校要加强学校的环境卫生的打扫和保持，做到每天一大扫，校园内教室、操尝功能教室等无果皮纸屑。无乱丢乱扔，做到教学环境卫生良好。

二是学生和教师生活区无乱堆乱放现象，厨房、厕所及周边环境无生活垃圾。

三是垃圾存放区要按时处理填埋，确保无异味。

四是要按时对厕所进杀毒杀菌，确保无异味，无蛆、无蚊蝇。

五是校园墙壁无乱涂乱画，墙面干净整洁。

六是办公室物件摆放整洁，桌面无灰尘，无乱丢乱扔。

2、校园周边环境：

一、校门进出场所干净整洁，校园周边无堆放垃圾，无乱搭乱建及非法摆摊设点现象。

二是学生途经道路无白色垃圾，无乱丢乱扔。

1、加强领导、不断提高“整脏治乱”工作的力度

根据学校实际，建立整脏治乱工作领导小组，蒋校长为“整脏治乱”第一责任人，主要领导亲自管，分管领导亲自抓，做到责任层层分解，层层落实，实现“齐抓共管”的工作机制。

2、加强学生的环境教育，促进学生“整脏治乱”意识的提高

学校要结合实际，以《公民道德建设实施纲要》、《未成年人思想道德建设》，加大对“整脏治乱”的宣传力度，促进“整脏治乱”工作宣传进课堂、进家庭，提高师生的知晓率、支持率和参与率，形成全民参与、全民共建的良好局面。各学校要确保每月一期“整脏治乱”宣传专栏、有一次“国旗下的讲话、有一次课间“整脏治乱”教育活动，每班有“整脏治乱”主题班会教育活动。每期有一次义务参与社会“整脏治乱”公益活动。

3、加大检查评比力度，促进工作扎实开展

学校要开展好班级卫生评比制度，由小队指导，学生组成评比小组对各班的教室、区域等环境卫生进行评比，可根据实际情况纳入班主任工作考核内容。同时，学校要加强对各办公室、功能教室的卫生工作检查，对工作不力的要提出指导。

4、落实责任，使“整脏治乱”工作落到实处

学校小队要组织义务监督员队伍，对学校“脏乱”问题进行监督举报，学校要及时对工作梳理并落实整改。校长在平时检查和暗访中，对“整脏治乱”工作开展不力的班级，将纳入学校考核和通报批评。同时，按照属地管理原则，各校要及时与乡党委、政府及村支部、村委会沟通协调，对不服从党委、政府及村委“整脏治乱”工作安排布署，造成“整脏治乱”问题突出的，中心小学将在全乡进行通报批评外，将上报上级教育主管部门进行处理。

5、加强信息报送制度，及时上报“整脏治乱”工作开展情况

各班要在每月25日，专门上报“整脏治乱”工作开展情况，把本月所开展的“整脏治乱”活动及下月的活动安排上报“整脏治乱”办公室。由总务处汇总后上报教育局。上报材料作为学校年终考核参考依据。

学校将“整脏治乱”纳入学校年终综合考核目标，按照“整脏治乱”考核表对各班进行考核，考核结果与校长考核和学校考核挂钩。

1、因工作开展不力、办事拖沓、工作推诿、失职、渎职而影响全乡“整脏治乱”工作的，根据情节轻重对单位主要负责人实行诫勉谈话，年终考核一票否决。

2、在上级领导的明查暗访中，被各级通报批评的，不得参与年度综合目标考核，同时追究领导责任。

市场治乱工作总结报告篇三

向县区公司推广新业务、新产品□xx月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐□xx月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广□xx月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

20xx年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回

收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自xx月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

1、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广。帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

2、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

3、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培

训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

4、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

市场治乱工作总结报告篇四

本人自加入公司以来，一直担任营销管理中心市场营销部高级市场调查专员，主要负责市场调研。具体工作包括在领导和同事的指导和协助下，撰写专业的市场分析报告、竞争产品项目研究、市场动态监控、提出营销策略调整的相关建议等，各级领导安排的工作基本按时完成，保质保量。

市场部的市场调研工作主要包括日常工作、临时工作和专项工作三部分。日常工作主要包括在售项目定期销售分析报告（周报、月报）、四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、市场动态监测等临时性工作主要包括竞品调研，竞品调研报告竞品卖点分析等专项工作主要包括撰写专题调研报告、专题调研报告等。

作为营销管理中心的新部门，结构调整，专业分工细化，市场营销部是新制定的主要职责之一，主要为公司整体营销战略和在售项目销售提供专业参考和决策支持。以前，工作范围仅限于项目研究和市场调查报告。在得到我推荐的领导认可后，完善和丰富了各类专业报告的表达形式和结构，丰富了数据覆盖面，相应提高了专业性和可读性，增加和深化了报告类型。我们与领导和同事一起，重构市场部工作架构，理顺工作流程，不断完善报告模板，使其程序化、专业化，逐步使市场部市场调研工作步入正轨。

在日常和临时工作的执行过程中，及时为领导带来最新的市场和竞争产品项目动态及决策参考资料。例如，在制定“首

期付款分期付款”营销策略方面，我们与项目部联合对第一个梅里山项目进行了专项调查，在全面、详细了解梅里山具体运营方式的基础上，落实了首期付款分期付款，并向领导提出了相关的参考意见“首期付款分期付款，这最终导致了“首期付款分期付款”战略对项目的销售起到了很大的促进作用。

对在售项目竞争产品的监控是市场营销部重要的日常工作之一。根据对在售项目周边区域竞争性项目的长期市场跟踪和研究，市场营销部根据同一区域的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争性房地产样本，对卖点进行客观分析和比较，在同一时期和相同或类似的产品类型进入市场。目的是通过对各项目优缺点的对比分析，学习竞争对手成功的卖点和营销策略，并将其优缺点应用于销售修辞和促销策略的改进，从而促进在售项目的销售。不仅完成了本部门的研究职责，还配合和推动了营销管理中心和销售部其他部门的工作。

在完成自己工作的同时，他还与其他同事合作，在业余时间维护了商品销售论坛，并取得了必要的成果。

虽然市场营销部的市场调研工作已步入正轨，但仍处于起步阶段，需要不断改进。我的工作仍然缺乏必要的意图和主动性，沟通稍显不足，对市场的敏感度有待提高。报告的深度和覆盖面需要改进。我们将在今后的工作中虚心学习，不断改进和完善，逐步推进市场调研，为营销决策和项目销售做出应有的贡献。

市场治乱工作总结报告篇五

下午好！

我是龙发市场部

回顾一年来的工作，主要从以下几个方面加强管理

1.20xx年的主要精力是放在小区现场抓客户和电话营销的模式上，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培养等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，一定程度上缺失了部分客户。

2.业务员在接洽客户过程中，专业能力较匮乏，使得客户还未进到公司，就已经对公司大打折扣。所以在今后的学习工作中加强专业能力的学习及职业能力的提高至关重要。

3.太过要求客户数量，集中大量精力下小区，导致了专业知识学习时间的.机会较少。市场部的专业培训会议也较少。

2、在市场部每一位员工的身上我们都能看到同样的一种东西：那就是坚定的眼神。我们用坚持不懈来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：亲爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永远是公司的主力军，在这里我代表公司真诚的感谢你们。

一、加强队伍建设□20xx年市场部的人员配备计划到30人，届时将会形成模式不同的销售小队。

二、加强市场调研：增加团队力量的目的之一是为20xx年的市场调研做人员储备。这一年我们将定期到县市区进行现场办公，与客户现场座谈。深入小区，了解县市区客户对家装的需求状况，在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广，并设立分部。

三、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展小区制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，要跑多元化市场，不做单一市场或单一的宣传模式。

四、加强人员培训：定期进行家装营销及家装常识的培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到每一位一线员

工，发扬传统，提高骨干员工的创、帮、带的作用，切实提高市场部的员工素质和工作效率。

楼盘的具体情况牢牢记住，刻到脑子里。

春节即将来临，在此向大家拜个早年，祝大家新年快乐，身体健康。

谢谢大家