

最新市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结(汇总9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇一

作为一名市场策划人员，为使自己掌握市场策划必备的理论知识，具有从事市场策划的岗位能力和技能，我加强学习，深入钻研业务，经常翻阅市场策划方面的书籍，有不清楚的业务问题，积极向领导和老同志请教，提高了自己的业务工作本领。近年来，我充分发挥自己的业务特长，能够独立完成市场策划工作任务，确保把市场策划工作做好，提高市场策划工作的质量，确保自己经手的市场策划工作取得成功。

- 一是新增小额消费网点；
- 二是参与小商户合作费率制定与调整；
- 三是参与“一通”发展战略研究项目调研；
- 四是开展小额消费商户数据采集工作。

在市场策划工作中，我始终以“服从领导、团结同志、认真学习、扎实工作”为准则，始终坚持高标准、严要求，尽职尽责做好本职工作，做到任劳任怨、扎实工作。我要求自己做到技能精、作风硬、讲诚信、肯奉献，爱岗敬业，全心全意为单位服务。我严格要求自己，以良好的工作态度对待每

一个人，做到和气、关心、体贴、温暖，工作中承担自己的责任，认真对待每一件事，对待每一项工作，负责到底，做好任何工作。在培育良好工作作风的同时，我加强自己执行力建设，使自己成为卓越执行型团队的一员，不折不扣地贯彻执行单位的方针政策、制度规定和各项决策部署，善于把单位的精神落实到具体工作中，促进单位整体工作发展。在工作中，我发扬乐于吃苦、甘于奉献的精神，在完成本职工作的同时，积极做好其他工作，出色地完成各项工作任务。

我认真工作，取得良好成绩，但是与单位的要求相比，还存在一定的不足，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，以求务实的工作作风，以创新发展的工作思路，进一步做好市场策划工作，为单位又好又快发展作贡献！

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇二

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后,制定详细市场推广策划方案□

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言□xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇三

本人自xx年入职xxx公司以来，营销管理心市场部担任级市调专员职务，主责本公司市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、营销策略调整提供相关建议等。领同事指协助，基本保质保量按时完成各级领安排各项工作。

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写专题性研究报告、课题性研究报告等。

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。

履行例行工作及临时工作期间，领及时提供最新市场及竞品项目动态决策参考容。如制定首付分期营销策略期间项目部共同率先实行首付分期美利山项目进行专项调研，全面详细解美利山首付分期具体操作手法基础领提供相关参考意见，最终促成首付分期策略应于售项目，拉动销售起明显提振作。

售项目竞品监控市场部重例行工作。根据售项目周边区域竞品项目长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、

产品类型相同或相近样本筛选原则，不断更新具有代表性竞争楼盘样本进行卖点客观分析。目的在于通过各个项目优劣势比分析，学习及借鉴竞争对手成功卖点及营销策略并所，并优劣势卖点应于销售说辞及推广策略改进工作，售项目销售起实际促进作。不但完成本部门研究工作职责，营销管理心其部门及销售部工作起配合促进作。

完成本职工作同时，间暇期间配合其同事进行售项目维护工作，同样得定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入轨，但尚处于起步阶段，需改进及提升地方。本人工作还缺乏定「积极主动性，沟通略显不足，市场敏感度有待改进。报告深入度涵盖面有待提。今工作虚心学习，不断改进提，逐步推进市场研究工作，营销决策及项目销售工作做出自己应有贡献。

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇四

我于20xx年进入市场部，并被任命市场部主管，和公司一齐度过了一年的岁月，此刻我将这期间的工作做个年终总结。

20xx年，在懵懂中走过来。我自我也是深感压力重重，无所适从。可是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮忙和包容是我个人现阶段成长的重要因素。也是我在参加工作的这段时间里对于做人和做事的理解中收获最多的一年。

过去的已经过去。每一年都是一个新的起点，一个新的开始。在今年的工作中，以“勤于业务，专于专业”为中心，我和我组成员要做到充分利用业余时间，无论是在专业知识方面，还是在营销策略方面，采取多样化形式，多找书籍，多看，多学。开拓视野，丰富知识。让大家把学到的理论与客户交流相结合，多用在实践上，用不一样的方式方法，让每个人找到适合自我的工作方式，然后相辅相成，让团队的力量在

业绩的体现中发挥最大作用。为团队的合作和发展补充新鲜的血液和能量。同时在必须要提高自我的本事、素质、业绩的过程中。以“带出优秀的团队”为己任，要站在前年、去年所取得的经验基础之上。创今年业绩的同时，让每个人的本事、素质都有提升，都要锻炼出自我独立、较强的业务工作本事。将来无论是做什么，都能做到让领导放心、满意。

走进这个竞争激烈的社会，我们每个人都要学会如何生存？不论做什么，都要拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自我的头脑去做事，学会用自我的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自我的一个职责。

经过这一年的工作，我感同身受。我看到了公司所发生的变化。也感觉到了公司必然要向前发展的一种决心。我相信：“公司的战略是清晰的，定位是准确的，决策是正确的”所以，在今后的工作中，我会带领市场一部全体员工随着公司的发展适时的调整自我，及时正确的找到自我的主角和位置。为公司在蓬勃发展的过程中尽我们个人的微薄之力。

回首过去，我们热情洋溢；展望未来，我们斗志昂扬。新的一年，新的祝福，新的期待：今日，市场一部因为在此工作而骄傲；明天，市场一部会让公司因为我们的工作而自豪！

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇五

以下是本站给大家推荐的“市场专员个人工作总结”供大伙参考，希望对大家有所帮助！

一、个人工作总结

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来

到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

二、部门工作总结

20xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；
7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、20xx年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。
2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。
3. 培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。
5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

一、个人工作总结

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚园”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的总结。

归纳以下几点：

二、部门工作总结

xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有

关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

三、xx年工作计划

“运筹于帷幄之中，决胜在千里之外”。新年度市场营销工作规划我觉得要强调谋事在先，但是我们还要明白年度市场工作规划并不是营销计划，只是基于年度分析总结的策略性工作思路，具体详细计划还需要分解到季度或月度来制定，只有这样才具有现实意义。

1. 目标的拟定是来年市场招生工作的关键。在新年度市场招生工作规划中，首先要做的就是，全年总体的招生目标、广告费用目标、利润目标、渠道目标、人员配置目标的拟定，其中：销售目标为140万/年，广告费用目标为1.2万/月，渠道开发目标为3条/年，人员配置为3人。

2. 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

3. 培养市场人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。总结问题目的在于提高市场人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

5. 团队支持。为了保障来年市场招生工作顺利高效地实施，我们还需要通过苦练“内功”来强化关键工作流程、关键制度来培养组织执行力标准，以更好的发展客户服务需求，并使客户向其他课程上转化。

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇六

转眼间，我在长治宝诚市场部工作已半月有余，虽然漫长的实习期还遥遥无期，但工作总结还是要写的。上周小王就跟我要了，结果忙的就把这茬儿给忘了。今天再问我要，回答还没写，实在不好意思，在这说声对不起！好，言归正传。这不是我第一次做汽车4s店的市场工作，毕业以后在吉利汽车的4s店做了1年多的市场工作，那时的市场部前后就我一个，从调查、策划、组织、执行都得一个人搞定。一年多下来对4s店市场工作也了解了个差不多。当然吉利在宝马面前自然是小巫见大巫了。换了工作地点，换了汽车品牌，我决定重新在长治宝诚宝马4s店做起。

初次走进公司的办公室，舒适的办公环境就让我感觉很好，同事善意的微笑，积极的工作氛围让我很喜欢。《永达企业文化》、《员工手册》、《员工安全工作手册》让我初步了解了企业的要求。市场部李经理向我介绍了我的工作范围与职责，我也暗自同我以前的工作流程进行了对比，明白了宝马要求的是更细致，更真实的市场工作。经过几天的时间，我认真了解了bmw的ci要求，以及永达集团的日常报表，因为这是我做好本职工作的基础。

1、日常工作

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□□unique 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节奏，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时候的时候，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

XXXXXX

20xx-2-29

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇七

首先能够从it业进入教育界发展，实现了我人生新的价值和飞跃，学院办公室市场开发个人工作总结。虽然短短不到3个月的工作，却让我每天都能凌越不同的高度。在我们跨入21世纪这个信息时代的时候，或许没有人会知道变化之快，竞争之残。只有不断学习，不断进取的人才能适应这个社会，才

有资格与别人竞争。因此于我而言，世界上没有比脚更长的路径，我在知识的殿堂里游弋，汲取更多的养分，提升我的能力，拓宽我的知识面。古训教导：业精于勤而荒于嬉，亦有司马光为求学报国而警枕的佳话，作为新中国的朝阳，在精力、生命力最旺盛的时候，我们没有理由不勤奋，本着干一行精一行的原则，秉承勤奋的优良传统，我相信明天的太阳将更灿烂，明天的事业将更辉煌！

良药苦口。在工作、生活中我也注意听取每一位老师的建议，三人行必有我师。

1、工作概括

2、工作绩效

前期市场调研与宣传资料的草拟与确定。春天是一年之始，良好的开端是成功的一半，虽然适逢金秋，而春天也早已过去，但是非学历培训的春天刚刚来临，所以前期的准备、市场定位、宣传工作特别重要。用了将近20天的时间进行彩页文字的梳理及彩页版面的设计，方案基本得到了院领导的认可，在彩页定下来以后我就开始与各授课老师接触并洽谈教学事宜，在11月25号晚上通过与吴振强老师的沟通交流，我开始意识到自己的想法又出现了不足，自从11月26号参加了计算机学院的“陕西省信息技术人才培养基地”挂牌仪式后，我开始意识到我们也必须寻求一个部门的合作，以谋求的认证及技术的支持（当然最重要的是借助部门的影响力发展我们自身的非学历教育体系）。

在这期间我与sun公司□xxx□niit□上海autc□xxx等单位及部门都进行了沟通及合作事宜的洽谈。最后我选择了niit和xxx电子教育中心两家进一步合作培训的洽谈工作，这两家的合作洽谈事宜我是同时进行的，其中niit看了我们的“1□x型教育体验计划”后非常愿意与我们进行合作，到现在一直在催着要与我们签订协议。但是考虑到在我们国家计算机方面□xxx是

我们的部门。所以我一直努力与xxx的洽谈，争取获得“全国信息技术人才培训基地”的申办权。通过多次的通话及交流现在他们已经允许我们申办“全国信息技术人才培训基地”的申请，现在xxx电子教育中心已将授权协议传给我们学院，下一步就是有待协议的签订及具体方案的实施。

回顾过去的这几个月，我的思想，能力有了很大的提升，也让我对天道酬勤这一至理名言有了深刻的体悟。人永远不能只满足于一个高度，要勤奋学习，勤奋思考，勤学好问攀登更高的山峰。做事情也是一样，只有不断地去想，去问，去了解才能越做越好。所以我会继续努力，以初生牛犊不畏虎的热情和干劲做好每一天的工作。也希望院领导多给予支持和教导。

要是给我一次机会的话，我会给自己在工作方面的失误与不足找个很好的借口，要是再给我一次机会让我去选择是否要这样做的话，我会选择永远不可能这样做。因为一个人只有勇于正视自己的弱点，发现自己的不足，接受别人的批评，才会不断进步。

个人不足：考虑问题不周到、不全面，在实际的实施过程中往往有很多事情并不是我们想象的那样一帆风顺、顺其自然。其中会有很多我们意想不到的事情发生，所以我在以后的考虑问题中将需要采用更理性的头脑去分析问题。多与领导及同事交流不应一意孤行，多接受别人的长处、观点将其糅合对自己的方案来进行补充和完善。

我相信有信心不一定会赢，但是没有信心一定会输；有行动不一定会成功，但是没有行动一定会失败。我希望在以后工作中能够得到院领导的大力支持与帮助，我也会再接再厉再创辉煌。

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇八

做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

2. 部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5. 部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6. 整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7. 以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

策划一个优秀的案例不仅仅呈现出了一个完美的活动执行效果，而且在执行活动前，都拥有一套结合开展活动主题的有创意的活动方案。方案中，思路如行云流水般清晰明了，全面概括并重点突出活动主题所进行的活动。特别是主题的创意，新颖个性又不乏诙谐幽默，活动中，结合开展**bmw**车系的推出与之设计一款妙趣横生的标题，不仅起到画龙点睛吸

引眼球的作用，还针对性地设计了更多的“亮点”。从而扩大了宣传，抬升了关注，提高了集客量，同时也增加了潜在客户数量，促进了销售的转化率。以达到活动目的所在。

完美的活动方案当然少不了活动的流程、前期准备以及各部门人员分工的密切配合，除了整体上整合资源之外，而且还要把握好每一个活动过程中的细节，俗话说：“星星之火可燎原”。

当然，完美的活动也离不开媒体的配合，对于一个汽车行业，宣传就是一个户内外交流的窗口，通过户外的报道，吸引更多的客户前来观看订购。不同媒体的宣传报道，再结合开展活动主题的内容，推出各种活动体验，比如，品鉴高端的产品、非物质化遗产、试乘试驾体验活动等等，进行线上线下招募和深度宣传，让广大客户走进**bmw**世界，享受**bmw**带来的喜悦，在体验愉悦之际也传递了**bmw**品牌文化，传播了宝马精神。

为期一周的实习阶段，越来越觉得理论远远需要实践的践行。大学四年的理论知识不可少，但是在工作实践中，更需要去多加操作和练习。结合了以往不同的优秀活动案例，从中去学习、领会，并善于总结一些优秀的活动思路和创意；从学习模仿中，再去创新，学以致用并加以改善，转化成我们所需。

除了做好本职工作之外，更需要尽快和周围各部门同事打成一片，尽快熟悉各部门日常工作环节，赶上同事们的工作节奏，尽快摆脱一些拖拖拉拉的不良习惯。另外，作为市场部一员，协助好李经理及崔卡娜的工作内容，团结一致，培养一起工作的默契。今天下午是我进公司以来第一次参加**bmw3**系驾驭悦新禧的主题日活动，希望在活动中掌握更充足的实践经验，为以后日常的工作增砖添瓦。

工作过程中，李经理的有两句话对我影响非常深刻。其一，

理论需要诸多实践的践行。其二，结果更重要。所以，在以后的工作中，我会时刻提醒自己，无论多么微小的事，我都会尽力而为，全心全意地把它做好，不怕辛苦，不怕麻烦，设定日常工作计划和工作目标，真真实实把每天的工作尽善尽美。给自己在初入宝马4s工作中，一个新的挑战，真正地摆脱学生生涯的教与学的理论实践模式以及养尊处优的状态，深刻明确职场的重要性和危机感。俗话说：职场如战场。路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。相信在不久的未来，部门有我的存在会更加如火如荼！

本人性格开朗，待人热诚，乐于也善于与人沟通。本人积极上进、责任心强。乐于接受工作的锻炼，肯吃苦、能吃苦、无怨言，不以事小而不为，积极主动、认真地做好领导安排、每项工作。具有很强的工作责任心，对待工作态度认真负责，能积极克服各种困难，应付各种紧急的工作和繁重的工作。在领导的培养和信任下，在同事的关心和帮助下，个人得到较大的提高发展。同样，我也存在不足之处：一是学习不够，知识结构和知识面有待进一步丰富；二是工作经历不长，经验不多，思考问题不够全面，处理应变各种问题的能力有待进一步提高；三是艰苦奋斗的思想树立的还不够牢固。希望能在岗位锻炼和组织培养当中，不断得到学习，不断提高工作的水平，使自己真正成为能经受任何考验的员工。

根据我在市场部近两个月工作的内容，我将从以下几个方面来做一下总结：

(1) 集团、厂家广告宣传及计划的制定与执行

1、根据厂家每个月都会下发一些指导性的政策，结合本店实际情况，制定次月的广告计划上报市场总监审核，然后提交集团、厂家审核、报备。

2、执行当月广告投放，按上月申报计划安排其执行。

3、信息反馈，按厂家要求填写相应表格提交给总监审批，或者根据给予的邮件地址等联系方式进行反馈。

4、月度广宣总结，一方面可以给厂家集团等进行工作反馈，另一方面更利于我们进行总结、分析，对于广告费的投入以及进行渠道分析还有下个月的广告费的分配等都提供了很好的依据。

改进之处：以上厂家广宣填写还需要加强，确保一次性通过。

(2) 应对标检

考核主要是厂家的考核，其次是集团内部的考核。尤其是厂家一年两次的标检。入职xx以来，我经历了20xx上半年标检，经过公司全体员工的通力协作，顺利通过了这次标检。让我见证了公司各个部门间的团结凝聚力！此次标检，我部门也扣了1分，通过扣分项，我部门应更加入微去检查、核对每一项标检内容，争取下半年顺利通过！

(3) 应对佣金考核

(4) 上报oa

提前半个月上报下个月广宣，集团审批后，填写合同用印审批表，合同盖章扫描归档后才允许投放。

(5) 公司内部日常工作

(6) 定期的竞品搜集

入职市场部以来，定期收集竞品资料，比如，每个时间段内会出台一些吸引客户的优惠政策和活动。

改进之处：针对竞品周报，应扩大竞品资料的搜集，与销售

顾问一起探讨奥迪竞品话术，方便销售顾问在向客户介绍车型时，做对比，进一步促进销量。

(7) 活动

入职公司以来，我参与了《太平洋团购会》、《六一儿童节活动》、《临海车展》等活动。通过活动促进销量，增加来店量和潜在客户！通过活动，让我进一步认识活动中存在的问题。例如：邀约客户量与实际邀约到店量、活动的趣味性等。再以后的活动安排上，应考虑全面性，趣味性。

以上皆是我对于这两个月的工作总结，个人总结仅是我对过去工作的简单回顾。通过工作的实践和磨合，以上工作内容我都能很快适应和操作，同样，我也存在不足之处，在以后的工作中，我将改正错误，不断地提升自己的工作能力。我们的路还有很远，我希望是越走越直。如有不妥望领导给予指导！

XX

20xx年xx月xx日

市场专员每日工作总结 市场专员年终个人工作总结 篇九

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后，制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

总部：组织全市性或者全国性的青少年文艺或者知识水平竞赛，选拔出有才艺的青少年，提高少年知名度，通过其才艺展示来提高我们的知名度和家长的认可度。

各分校内部定期举办竞赛活动：一等奖可以免费再选一门课程或者免费再学一个月等等。目的：激励学员或者家长的信心！

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言[]xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

- 5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；
- 6、其他需要技术、市场人员配合的工作。