

2023年群营销月报工作总结 营销工作总结 (精选5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

群营销月报工作总结 营销工作总结篇一

这次实习既是对我的充电，同时也让我对以后的就业有了重新认识，什么工作都要精、专、通，只有准确定位自己的实力才能找到适合自己的工作。这些在实习中积累的宝贵经验对我以后的工作都有非常大的帮助。

泰州新永泰科技控股有限公司是江苏省高新技术企业，主要从事ir/uv/tl烘干设备、印花材料、涂装设备、植绒设备、水性涂料等的研发、制造。公司于xx年引进全球领先的特种光波辐射烘干技术，开发出具有自主知识产权的新一代圣泰科特种光波加热器系列产品和高效节能烘干设备。主要烘干设备产品覆盖玻璃烘干设备，食品烘干设备，木地板烘干设备，桑拿烘干设备，印刷烘干设备，金属烘干设备等。以及涂装设备，涂布设备，水处理设备，水性材料，印刷机，丝网印刷，植绒设备等。

20xx年1月，新永泰公司又与德国、加拿大三方共同成立了圣泰科特种光源制造工厂及盈创设备工厂，成功研制出世界上最领先的中波、短波、碳波双孔镀金管，及中国最优秀的烘干ir/uv/tl整机及模块组合等；新永泰公司负责整个亚洲区的销售。圣泰科特种光波加热器采用美国的高纯度石英，德国

耐高温镀金材料，日本优质灯丝，保证其全球领先的品质与技术。可广泛应用于纺织品印花及涂层、水性材料涂装（水性玻璃油墨、壁纸水性涂层、木材水基漆等）、印刷业、塑料行业、植绒、薄膜开关及电子线路板、汽车工业、食品、玻璃工业、家具工业等行业的烘干。

理论联系实际越来越受到人们的普遍关注，作为天之骄子的大学生，在课堂里学习到的知识如何才可以很好的联系到实际生活？如何才可以将课堂里的知识带到社会实践当中去，更好的为社会服务？这些都受到了社会的普遍关注。为了更好的将课堂里学习到的理论知识与社会实践相结合，为了过一个有意义的假期，很多大学生都纷纷利用暑期假期这段时间走出校门，参加到各行各业的实践当中去，用自己在课堂里学习到的知识为地方服务，让实践来检验自己所学的理论知识。选择到新永泰科技有限公司进行暑期社会实践实习，也是为了更好的将自己在课堂书本学习到的东西很好的应用到社会实践相结合，更好的服务于社会。

这次社会实践主要是通过到公司上班的形式来进行，跟公司的同事一同上班和下班，切身体会。我们的工作，首先要在网络上发布信息，所以每个从其他地方拿过来新会展项目资料，在发布前我们都要检查字句的表达是否符合我们公司的口吻及标点符号是否正确等，同时我们还要为不同的会展项目做同样的带有我们公司标志的文件形式的排版工作。其次，我们把我们整理好的项目信息和公司资料在互连网上开始发送，并通过电子邮件向相关企业发送相关的会展项目信息，同时还通过网络查找与会展项目相关的信息和会展项目所在国家的经济信息等进行分析该会展项目的诱人之处。最后我们有针对性的给通过电话向顾客传播我们的产品。

在激烈的市场竞争中，有人说：电话营销作为一种能够帮助企业获取更多利润的营销模式，正越来越多地为众多企业所采用，且对社会发展具有深远的影响意义。但有人说：电话营销作为一种营销模式，在今天这个时期都已经被很多的

人认为是一种过时的，太过传统而且效率很低的营销方式。但是无论怎么说，时尚也好，过时也罢，纵观现实，电话销售依然是帮助企业增加利润的一种有效销售模式。

电话营销即通过使用电话、传真等通信技术，来实现有计划、有组织、并且高效率地扩大顾客群、提高顾客满意度、维护顾客等市场行为的手法。作为一种营销手段，电话销售能使企业在一定的时间内，快速地将信息传递给目标客户，及时抢占目标市场，也是现代企业采取的最为直接和高效的营销方式。但是具体问题需要具体分析，不同的行业，电话营销有不同的侧重点。会展做为一个新兴的产业，尤其海外的会展要介绍给中国的企业吸引中国企业出国参展，那么它自然有自己的一道与众不同而又与众不同的电话营销方案。

回顾以往在教室里学习的销售方面的学习，我有很多的不足之处，很多现实情况下，课本学习的和现实工作中要做到的不是十分的一致，我坚信实践出真理，课本只是一个参考，我还有很多的方面需要改进，我相信我可以做的更好，不断的努力，不断的进步，我相信以后的道路一定会走好。正是在这种情况下，我决定参加销售实习。

群营销月报工作总结 营销工作总结篇二

3[x]客户共x个(x年新客户x个，之前的老客户x年未返单的共x个)，总销售额约x[00rmb]

按以上数据，东南亚区域国家[x]市场较为稳定，且返单率较高(未返单的老客户多为无客人联系方式，使得我们无法主动与客人联系取得信息)，但市场单价竞争激烈，利润空间较小[x]和x市场的返单率也较高，但订单订货量少，品种繁杂。不过也有个别现有客户较为理想，但还需不断与更多理想的新客户保持联系，以取得合作机会，提高销售额。忙碌的x年，由于个人工作经验不足等原因，工作中出现了不少大问题。4月

份，由于灯杯电镀厂的电镀材料问题，导致我司4-5月份出货给客人部分的直插筒灯灯杯有大量严重变色的异常情况发生；10月份，又因环电镀厂问题，导致客人投诉铁皮环易生锈的问题。但因公司及时查出导致产品出现各种质量异常的根本原因，及时向客人解释，重新将出现质量异常的产品赔偿给客人，并向客人承诺我们在今后会努力完善工作，以确保产品的质量不再出现更多的问题，从而使得老客户没有放弃与我们合作的关系。但第一次和我们合作的x客人，由于我们出货给客人所有产品的灯杯全部严重变色，终造成了客人无法正常销售，虽然之后我们有全部赔偿新的灯杯给客人，但客户最终还是对我们的产品质量失去信赖，同时也使客人打消了与我们长期合作的念头，使得我们失去了一个理想的大客户。

10月份□x客人，由于客人支付货款不及时，且多次沟通都无法取得好的结果，使我们对客人失去了信誉，从而不得不安排其客人订单暂停生产，同时造成其客户订单的产品库存，资金不能正常运作，给公司带来了严重损失。此问题至今还在紧密与客人沟通，直到问题得到解决为止。对于x年发生的种种异常问题，使我认识到了自己各方面的不足，也使我从中深深吸取了教训，获得了宝贵的工作经验。在今后的工作中我将努力学习，以取得更多的工作经验，使得犯错的机率逐渐降低。

x年工作计划及个人要求：

- 2、在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；
- 5、熟悉公司产品，以便更好的向客人介绍；
- 6、试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

有关建议：

2、适应东南亚区域国家的新产品开发较缓慢，建议每个月开发1款(1个系列)新产品，以吸引客户眼球，赚取高的利润空间；随着公司和市场不断快速发展，可以预料我们今后的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加努力学习，提高文化素质和各种工作技能，为公司尽应有的贡献。

群营销月报工作总结 营销工作总结篇三

拟征地位置范围：潍莱高铁自昌邑跨胶莱河进入平度境内，南绕前房家村折向东，跨引黄济烟干渠、新潍高速，绕过五甲埠村折向东北，经明村镇北侧后北绕田庄镇折向东，依次跨青新高速、海青铁路、荣潍高速后折向东北，其后沿荣潍高速并行，于福州路西设平度北站，出站后并行高速向东，穿荣潍高速平度分公司后折向东南，南绕固山地下水源地一级保护区后折向东，南绕凤凰屯石墨矿后折向东北，穿过六曲山古墓疑似区、大唐风电，北绕即墨故城-龙虎山一带，跨小沽河进入莱西境内。

涉及的农村集体经济组织：明村镇前房家村、天新庄村、小营村、闫庄南村、五甲埠村、小官寨村、唐戈庄村、西店子村、大驾埠村、辛安北村、辛安后村、辛安中村；田庄镇矫戈庄村、后柳坡村、前柳坡村、潘家庄村、玉石头村、西寨村、西张家村、张东村、田庄村、田庄王家村、东李家埠村、东潘家埠村、披甲营村；李园街道西石家庄村、前小营村、后小营村、大营村、西七沟村、门村村、上疃村、马家店子村、刘家寨村、周戈庄村、韩家疃村、万家疃村、十里堡村、朝阳庄村、山前村、府君庙村、花园村、水沟子村；东阁街道尚家上观村、官家上观村、代家上观村、下李园村、上李园村、北姜家庄村、郭家疃村、丰山洼村、徐福村、东窝洛子村、兰家庄村、辛家庄村、凤凰山村；白沙河街道西郝家疃村、岔河村、东辛付庄村、姜家观村、窦家观村、张家观村、前沙湾庄村、后沙湾庄村；古岷镇八里庄村、杜家集木村、刘家集木村、山上村；云山镇上庄村、河北大白村、河东大白村、前

营村、赵庄村、杨兰埠村、凤凰岭村、东金沟子村、谢格庄村。

用途： 交通运输用地。

土地征收补偿安置费按照山东省人民政府办公厅鲁政字〔20xx〕286号文公布的征地区片综合地价标准执行；地上附着物和青苗补偿费标准按照〔xx〕市人民政府办公厅关于调整征地年产值和地上附着物青苗补偿标准的通知》（青政办发〔20xx〕5号）的规定执行。被征收土地村庄的具体土地征收补偿安置方案，待勘测调查完成后，由平度市国土资源局会同财政、人力资源和社会保障等有关部门制定并公示。

本公告后，凡在拟征收土地范围内抢栽、抢种、抢建的，一律不予补偿；平度市国土资源局等有关部门适时组织勘测定界和调查清点地上附着物，有关单位和个人应予积极支持配合。

本公告在本次征收土地涉及的农村集体经济组织所在地予以发布。

特此公告。

xx市人民政府

20xx年7月7日

群营销月报工作总结 营销工作总结篇四

超市一部在营销上作了如下几方面工作。

一、我部凭借六年来积累的工作经验，不墨守陈规，主动探求市场信息，积极考察异地同业态商超市并参加全国各种商品交易会十余次。为我部的产品结构调整提供了直接的依据。截止目前，我部共引新4599个，增新商户20家，增加新品类2

类。淘汰单品 3154个。

二、我部坚持“善于学习”的xx精神，不因循守旧。在原来固定不变的节日营销方式上增加新的营销元素。通过改变赠品品种的适用性缩短超市与顾客之间的距离；通过耐心地帮助顾客挑选商品，来解决顾客对产品功能的疑虑；通过一对一对顾客意见反复的讨论，拿出最佳的令宾客满意的方案；通过增加各局部区域的沟通时间，及时控制不良事态的发生或延续，来提高劳动效率。

三、在市调方面，我部不守株待兔。积极组织各班组对市场信息的收集和分析。通过间接渠道和生产商摸清变价环节，并积极配合市场部对本市同业态的价格，进行密切关注。在关键时期，响应政府控价政策号召，率先主动和经销商沟通，在兼顾多方利益平衡的基础上，务实的做好xx价格形象工作。

四、在陈列方面，不照葫画瓢。我部现经营的品种比同等营业面积的超市要多许多。今年改变以往学其他超市品项管理的方法，转而发挥出我部包装产品经营多的优势，满足顾客挑选需求。学习诸如沃尔玛等外资超市的优点，改变端架堆头陈列的模式，把新品、促销品直接陈列在顾客最容易发现的地方；改变西区古板式陈列，取而代之的是更加通透、舒适、便捷的细节服务；改变第一磁石的陈列，将糖酒会的效果展示引入我部，更彰显xx个性和气度。

五、不坐享其成。我部自编短信，主动回访，敲开了团购这扇大门。从元月份至今，共接下大小团购30余笔，金额总计129万余元。

近一年来，我部运营工作汇报如下。

一、今年我部经历了第二十次新班子的组建。我们发挥一部原有的工作作风，既讲究分工又要求合作，在短短的时间里理顺了日常工作。使得部门工作顺畅进行。

二、针对细节服务，为提升员工的工作的积极性，我部利用员工“千分制考核表”作基础，绘制出“超市一部形象大使笑脸累计统计表”、“一部优秀员工之星累计统计表”、“一部各营销柜组逐月完成比例综合分析表”等等，起到了很好的激励效果。

三、设备设施在今年表现出了问题多发期。5月至8月，我部冷链设备共保修18次，耽误销售21日，造成部门直接经济损失约5万元，物品损失6300元。借此，我们希望有关部门切实将设备的年检工作落到实处，尽量延长设备的使用寿命。

四、常抓安全工作。我部坚持从卫生死角清理开始，注重“防四害”工作的重要性，组织员工培训消防知识，组织员工应对突发事件的演练，为营造一个宽松、安全的购物环境而出谋划策共同。

五、xx“勇于开拓”精神的基础是做扎实团队建设。我部坚持每年两次的团队活动，如积极参加电脑培训、主动加入知识宣传活动、自编自演文艺晚会、发放免费读书卡等团队活动。近一年来，我部共评出形象大使是xx□xx□xx等；优秀员工是xx□xx□xx等。优秀班组，休闲食品组。我部针对员工入店、离店均进行沟通。班组推荐的，由部门牵头举行简单的欢送仪式。超市对他们为xx所作出的贡献将载入史册。从xx年1月1日至xx年12月13日，我部共完成xx万元，已经与今年10月6日提前86天完成了全年任务指标。当然，我们离公司的要求还有一定的距离。我将会带领一部员工为来年的目标而持之以恒的工作。

借新年即将来临之机会，我谨代表一部全体员工祝愿超市生意红红火火，每位xx人身心健康。

xx超市一部□ xx

xx年12月14日

群营销月报工作总结 营销工作总结篇五

针对以前的工作，从四个方面进行总结：

xx营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

由于协调不畅，营销部的很多工作都存在着拖沓、扯皮的现象，这一方面作为xx公司的领导，我有很大的责任。协调不畅或沟通不畅都会存在工作方向上大小不一致，久而久之双方会在思路和工作目标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明

确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。