

2023年市场述职报告个人 市场部述职报告 (实用6篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

市场述职报告个人篇一

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：

7. 对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

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。

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。

“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。

述职人□xxx

xx月xx日

市场述职报告个人篇二

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。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。在公司领导的支持下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

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、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。

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。

预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

市场部个人述职报告承蒙领导信任，很荣幸能够加入到智能设备有限公司这个欣欣向荣的大家庭！能够跟随公司，跟随智总来做一番事业。能够和这么多优秀的员工共同进行创造性的工作。

自7月6日来到公司至今已经两月有余了，期间在车间学习了两个星期。荣部长、罗部长给予了很多的指导，车间的同事也给详尽的解说了各个产品的性能、特点和主要的功能模块。详尽的了解了个产品的构造和组装生产，并试着组装了一些产品部件。通过这个过程，对于各产品有了一个总体的认识。

之后智总、周总、齐公又进行了系统的讲解，通过讲解对产品知识基本做到了熟悉。知道其用途、知道其按装应用在哪里、明了我们产品的优势、竞争性产品的特点。

在接下来的两个星期，基本上是对公司制度、政策、文化的了解熟悉。主要是了解公司的市场政策、发展历程。这个过程当中，市尝售后各环节开始接触、熟悉。

在进入第二个月开始接手市场部的全面工作。开始了解销售各个环节和售后具体工作，并把重点放在对市场管理、客户管理和后期政策规划上，着手或准备着手解决市场部的一些相关问题。

为了更深入的了解市场和客户情况，随同走访了公司、公司、公司。随同走访了科技公司、公司、设施公司。与大多数客户作了深入的交流，了解了客户想法、需求和建议，并基本解决了一些欠款问题，和客户达成深化合作的意向。

与市尝售后及内勤所有人员对于工作进行了深入沟通，就市尝售后和内勤工作各个环节深层次的一些问题进行了了解。有如下不成熟的看法，请智总参考：

1、公司历经十多年的发展，完成了初步的资本积累，生产、研发能力的积累，行业影响力的积累，生产工艺的积累，骨干型科研、生产、销售等人才的积累，这是我们的优势。

2、当我们初入市场或未达规模化阶段，我们倾全力去发展市场，我们可以缺乏战略规划，集约性的生产管理，系统、模式性运营管理。

但到今天这个历史阶段和规模阶段，我们就必须强调战略性的发展规划，制度流程化的运营管理，战略性、集约性的研发、生产管理和模式化的市场运营管理了。

3、我们需要着手解决的'几件事情

(1) 生产质量与我们大公司的品牌、历史、规模要相符，这是我们的基础

(2) 相应的产品研发、创新能力及投产新产品的能力和步伐，这是我们持续发展的基础

- (3) 售后服务标准化、规范化。
- (4) 管理制度化、流程化、责任化、高效化。
- (5) 市场运营模式化，并强调渠道创新和高效化。
- (6) 公平、公正、激励、高效的薪资体系的建立。这是健康、快速发展的根本。
- (7) 更有竞争力的市场政策的建立。

针对于上述拙见，已经提交一份框架性的、着力解决现阶段人员积极性的政策供智总参考，期望能够解决现阶段最急迫的问题，使得业务人员面貌一新从而有积极性去配合公司解决各方面的一些问题。

4、这个阶段做的主要事情还有：

- (1) 考虑的规划，主要是把在线洽谈模块的纳入，强化网络的营销力量和宣传作用。
- (2) 管理软件的应用或是纸质管理工具的制定，强化管理的规范化。
- (3) 说明书的标准化和质量
- (5) 明年政策的考虑以供智总决策参考。

上述为入司两月的主要工作，当然也有很多的考虑欠周，这也是一个过程，在这个过程中智总都在指导进行，所以才能够有成长，感谢智总！同时也感谢周总、齐公和所有员工！

市场述职报告个人篇三

一、毕业实习单位简介：和日电讯科技有限公司于1993年成立，主要从事程控交换机、综合布线、系统集成、监控数字系统、公共广播系统、代理销售、批发、安装调试、维护及工程设计的公司。和日电讯科技有限公司技术力量雄厚，各技术精英不仅注重自身技术水平的提高，相互间更能取长补短，这是和日电讯能够迅速发展的重要原因，近年来公司不断拓展新业务，除已有的通讯业务外，现已开展综合布线、移动网络优化等业务和工程目。经过十几年的艰苦创业，和日电讯公司先后取得了日本nec□日本松下、德国西门子等电讯产品的代理权，并以完善的设计方案、精湛的施工技术，成功的为全国上千家企事业单位提供了先进的通讯设施，取得了骄人的业绩，得到社会各界的一致好评，迅速成为中国地区最优秀的电讯服务公司之一。

今日的和日电讯科技有限公司有200余名员工在市场开拓、产品销售、方案设计、工程施工、售后服务等多方面为客户提供着专业服务，以集体的智慧努力为客户做到最好。经过10多年的努力，和日电讯科技有限公司已在深圳、重庆、成都、海南、新疆、云南和广西南宁等地设立了分支机构，向网络式经营迈出了可喜的一步。我所在部门为代理销售部南宁分部，也是广西电信增值业务总代理。主要代理业务是17909电话ip业务和小灵通业务。广西电信17909业务营销中心是和日电讯科技有限公司在广西南宁市设立的一个分支机构，是一个以无形通讯产品为销售主体的营销网点。广西电信与和日电讯科技有限公司联合推广，业务代表上门授理，在打国际长途的时候就可以直接拨17909+国家代码+城市代码+对方电话号码，按拨号键完成呼叫。

二、实习时间：8月6日——一月7日

作为一名手机销售员实习的日子是短暂的，也是美好的。我们眼看就将毕业了，感觉真的有点舍不得，舍不得的大学生活，舍不得的太多，去过了实习就应该有个交代。我现在在新乡市体育中心恒升数码广场的一家手机卖场打工，在这里

度过我短暂的实习阶段。

在店内主要做的是销售工作，虽然这份工作很普通，作为一名手机销售员但是仍然需要我们去用心去做。在这期间我收获了很多，学到了很多在学校里面学不到的社会常识。使我在不断的尝试中渐渐地融入了社会这个大家庭。下面我就浅显地谈谈我的感触吧！

- 1、做事情一定要细心，遇到任何事情都不要慌张：临近清明节，来买手机的顾客就比往日多了进一倍，那天轮到我做收银员，一下子几位顾客都前来结账，每个手机都必须一个一个地输入串码。由于我的疏忽，把一位顾客的钱找给了另外一位，幸亏那位顾客素质很高，她及时的发现并把钱还给了另一位顾客，这才幸免造成大祸，当时我已经傻了，只知道不停的给顾客道歉。所有做事情一定要仔细，遇到再大的事情都不能慌张，不然就会手忙脚乱，任何事情都不能做好。
- 2、学会了与人沟通和处理事情的应变能力：说到应变能力，我自认为我有了很大的提高。尽管不能让每一个顾客对我们的服务都感到满意。下面我就讲讲我遇到的一位老顾客，她在我们那里买了几次手机了，其中还带她朋友来买过。当她再次来看手机的时候，我正准备向她打招呼，没想到她嘴里冒出来的话就把我给噎住了。你们猜她说了些什么：我的儿子都比你们大，怎么这样没大没小的。弄得我都不知道该怎么称呼她了，因为前几次来我都叫她姐，今天来她就开始训斥我，说不要叫我姐，你们这些小妹也太不老实了。然后她就边选看手机，边数落我，弄的我一句话都没有插上。她第二天又来了，又开始重复昨天同样的话，但是又多了一个理由说我们没有新款手机摆出来，昨天就是没有看上手机的款式。其实我挺冤的，因为昨天确实没有新货到，都是今天早上一早到的。我仍然不卑不亢地听着她的抱怨。她大概没有听到我的回音，转过头看着我。我知道是该我说话的时候了。我对她莞尔一笑：“阿姨，我看你这么年轻漂亮，从面貌上看不过30多岁，故斗胆的称你为大姐，并不是您说的不老实。

您太显年轻漂亮了。这时我注意到她表情明显的变化，我知

道我的话已经起作用了。气氛缓和下来了。接着我又不紧不慢的给她说了昨天新手机没有到的原因。又和她聊了一些她家里面的事情，以及她儿子的情况。阿姨就在我们愉快的聊天过程中看中了诺基亚6500s□走的时候阿姨还特地为她刚进来时莫名的发火向我道了谦。阿姨走后，老板和其他同事使劲的夸我的机智和说话的分寸，表情把握的好。说到这里我心里面还很感激那位阿姨，她让我懂得了“以德报怨”在销售中，甚至是人生中的重要作用。3、一定要以诚待人：我们店里除了出售手机之外，还附带销售一些4等。那天石河子大学的四个女大学生来到我们店里面看mp4□我刚进店不久，对mp4的功能还不是很了解。其中有个店员就跟其中的一个女生说：看电影格式不用转换。你拿回家就放心的用吧！我们承诺在一个月之内有任何非人为质量问题，我们无条件退货，一年内保修。那女孩子估计是被看电影不用转换格式这个功能所打动了，她还反复劝说其他的三个女孩买。

最终成交了两个，一个400元，一个500元。但是仅仅过了一周，那四个女孩齐齐找上门来，一个说待机时间短，一个说格式还是需要转换。并要求退货，因为我们承诺的和实际不相符合。我是整个事情的旁观者，我顿时明白了我们的店员在推销mp4的过程中使用了不正当的方式，诱使她们买了mp4□她是在想，如果碰到那些软弱的人估计就忍气吞声了，但她遇上的偏偏是懂得用知识武装自己的大学生。很快店里面的争吵声达到了70分贝。我实在看不下去了，这样不仅会影响我们店里面的生意，传出去还会使店的声誉受到无法估量的损伤。她们要求见老板，不巧老板刚刚出去了。于是一个大胆的想法在我脑海中一闪而过，于是我走向了她们。面对她们的奚落和嘲讽，我一声不吭。等她们的声音渐渐的降下来的时候，我转过头把我的同事以老板的口气狠狠的说了一顿，在说的同时，我不时向她递以眼色示意。然后我大胆地自作主张把她们的mp4换了。当时，我打定的决心是纵使老板很生气，甚至解雇我，我得按我良心办事，没有商量的余地。结果是大大出乎我的意料的，老板不仅肯定了我的做

法，还认为我做事情很有魄力。初踏社会，心情激动、紧张、难过。激动的是我终于可以长大了，可以开始我真正的人生；紧张的是不知自己是否能适应这个社会，战胜这新环境；难过的是从此我就要在这纯真的学生生活上画上句号了。心里矛盾，脑子里翻天覆地。

销售报告总结

市场述职报告个人篇四

各位领导，同志们：

大家好！我叫xxx今年30岁，为分公司市场部服务中心客服人员。在分公司的正确领导下，在同事们的大力支持和帮助下，我以科学发展观为指导，认真执行分公司的工作精神，在自己本职岗位上认真做好客服工作，较好地完成工作任务，取得了良好的成绩。下面，根据分公司领导的安排和要求，就自己这些年来工作情况向领导和同志们做如下汇报，如有不当，请批评指正：

我认真学习科学发展观，认真学习分公司工作精神，提高自己的政治思想觉悟，在思想上与分公司保持一致，做到忠诚于分公司，把分公司的利益放在第一位，时刻维护分公司的利益。我认真学习客服业务知识，做到学深学透，掌握在脑海里，运用到实际工作中，为自己提高业务水平，做好各项本职工作打下坚实的基础。通过学习，我增强了业务水平和工作能力，能够按照分公司的工作要求做好客服工作，既促进分公司经营业务发展，又获得了客户的满意。

作为一名客服人员，我牢固树立服务意识，诚信对待客户，勤勤恳恳、踏踏实实做好客服工作，以客户的需求作为自己的工作方向，以客户的满意作为自己追求的工作目标，用自己的细心、耐心、热心去处理、解决好客户的每一个投诉，取得客户对我工作的理解和支持，提高客户对我们分公司工

作的满意度，以此促进分公司经营业务发展，取得更好的经济效益。由于自己努力工作，取得良好成绩，自以来，我先后获得了“年度四星级话务员”、“度vip服务明星”、“年度10000号先进个人”、“分公司先进个人”、“电信服务明星”和“移动用户发展标兵”等荣誉称号。

我在客服工作中，严格要求自己，加强作风建设，坚持“一丝不苟、精益求精”的原则，认真做好客服工作，努力取得客户的满意。我提高认识服务经营，以人为本处理投诉，解决好各类投诉，营造和谐气氛，稳固分公司和客户的业务关系。我坚持“用户至上，用心服务”，在投诉处理当中寻找商机，千方百计扩大分公司的经营业务范围，想方设法增加分公司的经济效益，取得了优异成绩，获得了分公司领导的充分肯定。

这些年来，我认真努力工作，虽然业务知识和服务水平有了很大的提高，圆满完成工作任务，取得了良好成绩，但是与分公司的要求及客户的希望相比，还是存在一些不足与差距，需要继续努力和提高。今后，我要继续加强学习，努力实践，按科学发展观的要求，以求真务实的工作作风，以创新发展的工作思路，奋发努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，再创佳绩，为分公司健康、持续发展做出应有的贡献。

我的述职报告完了，谢谢大家！

市场述职报告个人篇五

市场部实习的开展能使实习生们了解市场部的具体工作流程，尽快适应工作。

一、实习目的

尝试经商的滋味，增加自己的阅历，积累社会经验。作为一

个大学生，毕竟身在学校，接触社会的机会很少，我们需要有更多的体验，更多的经历，为我们以后就业做好准备。同时还可以通过自己的双手赚取一部分生活费，减轻家里的负担。

二、实习时间7月26日—8月25日

三、实习地点xxxx超市

四、实习人□xxx

五、实习内容

毕竟这是我人生中第一份工作，我很珍惜。开始工作之前，我承诺：我会尽我最大的能力来为我人生中第一份工作留下一个美好的开始。一个人对待工作的态度决定一个人的素质，不论什么样的工作都需要同样认真的心态。从迈进xxxx超市的那一步起，我就明白我已经是一名员工了，我的言行举止不仅仅体现了一个大学生的素质，更代表了我们的xxxx超市的形象。

我在xxxx超市主要负责冷冻区中式糕点的称量和冷藏食品的售货。经过一周的训练，我熟练地掌握了货物的称量、买卖、进退方法及注意事项等等。在职期间，我认真履行xxxx超市十八字宗旨和十六字准则，即“全心全意为人们服务，百分之百让顾客满意”宗旨和“文明经商，热情服务；提高素质，争创一流”准则，用微笑、热情和熟练换取顾客的满意。闲暇之余，我努力负责好我们冷冻区货物的陈列状况及日期记录，努力做到让每一位顾客看到一个新颖整齐的货区。

一个超市从计划经营到筹备资金，到经营管理再到从中赢利、久远发展需要很复杂很周密的安排，其中的每一个细节都不容忽视。我充分利用下班时间对我们超市的构造、分化以及管理做了一个调查，简略的总结了一个超市的构造和经营管

理方略。

首先我先简略介绍一下我们超市硬件上的大体构造，分内部构造和整体构造。

内部构造

我们超市共分十三个区，分别为收银区、洗化区、针织区、鞋区、日用百货区、冲调区、调味区、饮料区、食品区、生鲜区、油粮区、散货区、冷冻区。其中洗化区包括化妆品、护肤品、洗发护发用品、洗衣用品、洗浴用品、牙膏牙刷、卫生用品、清洁剂等；针织区包括各种品牌的各种衣服，有休闲服装、四季服饰和男女配套服饰等等，还有毛巾被褥等床上用品以及卫浴用品等；鞋区包括各种品牌的男女皮鞋、男女休闲鞋以及童鞋等；日用百货中的商品很多，包括文具、箱包、玩具、体育用品、雨具、饰品、清洁用具、厨房用具、杯具、锅具等等；冲调区包括冲调用粉、保健品、婴儿食品、中老年补品、奶粉以及用各种名贵药物炼制而成的补品酒等。

调味区包括调味料、调味酱、罐头等；饮料区包括各种品牌的白酒、啤酒、牛奶、果汁等；食品区包括膨化食品、饼干、方便面、火腿、烧烤鸡鸭和各种糖果；生鲜区又分为蔬菜区、水果区、海鲜区、肉区、糕点区、面制区、熟食区等；油粮区包括各种食用油和多种米面等；散货区包括散称的果冻、饼干、小蛋糕、干炒货、蜜饯以及鸡蛋等；冷冻区包括各种冷藏食品，像水饺、汤圆、各种肉丸以及雪糕等。另外，我们超市还另设了同心金店、小家店、济仁大药房、游戏厅和西餐厅。同心金店专卖金银玉制品，小家店除卖小饰品和钱包等，还有话费充值等服务。西餐厅专卖西餐，为方便顾客就餐餐厅还设置了中餐位区。超市入口处设有服务台，服务台工作人员除做好服务工作外还要负责香烟的销售。

整体构造

一个超市也算一个小的公司，也需要有各个部门协调一致的运行、管理。我们超市设有会议室、结算室、会计室、微机室、收获区、物流中心、营运部、保卫科、休息室、服务区、顾客服务区等部门。会议室是领导们商讨会议的地方，结算室主要负责超市货物的进出结算，会计室负责对结算室的工作进行核实，微机室将会计室的统计结果输入超市的账户中，并将商品的价格输入微机纪录中。

另外如果有新成员要到超市工作也需要到会计室报名，收获区主要负责货物的进购，并对货物进行质量和数量上的检查，物流中心有进货储藏室、退货储藏室、冷库等，营运部主要是定期对卖场的各个方面情况进行检查，保卫科主要维持超市的秩序和安全，另外还负责超市部件的安全检查等，休息室是为超市工作人员特别需要而设立的，服务区是为顾客车辆停放和特别需要而设立的，顾客服务区是专门为顾客休息而设立的服务场所。其中会计室、结算室、微机室和收获区这几个部门联合比较紧密，收获部要将退货、进货的账目交到会计室里，另外，如果有新品进来要将新品的信息交到微机室里有微机室计算商品的价格。

市场述职报告个人篇六

春去冬来，不知不觉即将结束，而我也在市场部任职近一年了。这一年的工作有辛酸也有快乐，有失败也有成功，有业绩量没能达到的巨大压力，也有超额完成业绩的喜悦。回望这365天，工作的每件事历历在目，为下一年更好的工作，更圆满的完成任务，我对过去的一年的工作述职如下：

自1月到现在，我一直担任公司市场推广宣传工作，主要做了如下几个方面的工作。

一、基础性工作

由于我们公司成立时间并不太久，市场部之前一直在做老社

区服务工作，今年开始刚涉及新社区的推广工作，对于新社区由于没有经验，对社区了解的也不多，基础工作相对较薄弱，只能边干边摸索，逐步总结经验，使工作走向正规。在这一年的新社区工作中，我觉得市场部的内部基础是关键，为此在年初刚开始开展工作时，我们首先抓好市场部的内部基础工作，具体工作如下：

1、建立部门内部的工作管理制度，如《市场部管理规范》

《市场部工作管理分工》，使市场部工作和个人工作行为均在制度的管控范围之内，做到有法可依，有章可循。使员工熟知部内内部的管理制度，使之在工作中能进一步确定自己的职责，在制度范围内最大程度的发挥自己的能力。

2、规范流程。采取合理、实用的流程，规范和制约整个宣传推广工作，如：前期小区调研、调研报告分析、小区资源整合、制定推广方案、小区资源卖场招商、资源投放、交房现场活动参与及实施，流程环环相扣，逐步形成一套完整的管理制度，使整个市场部工作流程统一化，系统化。

3、强化培训，工作重点以老社区为主到现在以新社区推广为主的工作方向的转变，使工作人员的工作方向及工作目标也随之转变。年初的凯旋新城活动、领秀城电梯广告及宣传栏的投放，员工从中学到了很多新社区推广办法，并总结了一些实际经验，为后期的新员工培训打下了良好基础。但对于我公司市场部来说，员工年龄偏低，社会经验较少，前期更少有涉及宣传推广工作，小区推广对于他们来说，又是一个新兴的宣传模式，所以加强内部培训是我们的重点工作，今后还需边干边练，培养出一部分骨干人才。

4、协调关系，加强沟通。为了能获取更多的小区资源及相关信息，需要跟相关主管部门及关系单位搞好关系，市场部需要做好前期小区内部协调工作，卖场内部招商工作及活动开展后的现场协调工作。我们不仅自己主动去做社区工作，更要跟与社区生活密切相关的其他公司沟通协调，包括大明商

户、小区开发商、物业公司、小区业主、装饰公司、卖场以外其他品牌，全方位的了解工作信息，各方面渗透，从而为小区推广工作打下良好基础。

二、各项指标情况

20我们市场部各项指标情况总结如下：

1、社区服务方面：第一季度，主要推广服务15个小区，计服务居民400余户，其中散户维修方面，1月份共登记电话预约维修服务散户460余户，市场部前期所有人员参与维修服务，利用1个月时间，春节之前全部维修完毕，客户满意度98%。所服务的小区汇总如下表。

2、新小区推广：全年共计推广新社区13个，分别以宣传栏广告、电梯广告、业主内部联谊活动、现场展位活动、发放单页手册等各种形式，大力宣传我公司，吸引了大量客户，也积累了一批潜在客户。在活动中，我们联系了各个品牌与我公司合作开展品牌活动，涉及商家共计13家。汇总在附表中。

3、小区调研：20初，我们市场部员工进行调研的小区涉及鲁能领秀城、鑫源国际、中齐未来城、万豪国际、万达广场等30余个小区。0年末，同志们又顶着严寒，调研济南市各区，包括章丘、济阳等100多个小区。

4、其余活动：除社区服务、小区调研外，我们市场部还进行了大量卖场促销活动及dm宣传品发放。全年共计发放dm手册3万册□dm单页10万张。为公司宣传做出了重要贡献。

三、其余主要工作

除上述基础性工作及指标性工作外，日常中我还进行了如下工作：

1、抓管理。市场部的管理工作直接涉及到市场部的工作效率，包括员工管理和业务管理。在对员工的管理上，一是抓制度建设，建立健全各项规章制度，做到有章可循、有法可依；二是做好员工的思想工作，提高员工积极性、责任心和责任感；在业务管理上，主要是规范工作流程和监督检查，使小区推广工作流程合理和实用，同时加强对各个环节的监督检查，从而提高整个市场部工作效率。

2、抓服务。服务主要是针对在小区推广活动中对内部业户、小区业主的，是市场部工作的重中之重。在对客户服务上我们力争做到主动、迅速、合理、简捷、周到，做到活动讲解简洁明了，熟知卖场活动，耐心讲解装修选材方面的知识，通过我们的积极主动的工作态度，使市场推广工作有条不紊的进行，拉近业主与卖场之间的距离，更促进业务的发展，使公司满意，客户也满意。

以此来激励员工的工作积极性。

即控制成本费用，又能让卖场形象及影响力最大化。

四、存在的问题和不足

综上所述即为市场部年全年工作的主要内容，当然工作中也不乏一些缺点和不足，经过认真分析，我认为我们的工作中出现的问题主要有如下几个方面：

1、思想意识保守，工作不够大胆和创新，工作虽然到职，但没到位，工作力度不大，工作不够细，组织、协调和沟通不够。对小区的推广方式太局限，推广宣传方式过于模式化，不灵活、没什么特色。

2、市场部的基础工作有一定的差距，如：制度落实、人员配备、服务质量及小区信息量小区信息准确度等都不够。对各种制度、规定贯彻和执行的不利、不严、不细、不彻底，如：

奖惩办法等。

3、缺少业绩考核，小区推广活动实施前未制定工作业绩指标，使得工作不效率，员工吃大锅饭，工作能力突出者与能力欠缺者同等对待，造成优秀员工未得到肯定，能力较差者工作效率低，这是我作为部门经理的一个主要责任。

4、团队管理效率不高，相关人员工作安排欠细致，工作没有及时落位到每个人。

5、部分工作未及时落位，想法好不代表做到位，光有想法没有实施及及时落实都等于零。

五、今后的打算

在2015年工作总结与分析的基础上，我确定了明年的工作思想及工作重点，总共有6大点，分别如下：

1、加强相关工作知识学习，认真贯彻执行公司的各项指标及相关政策，加强自我能力的提升及自我工作评估，做好每次活动的总结工作。在部门工作中，合理安排工作，强化管理，使每个人工作落到实处，工作结束总结个人工作，避免出现大锅饭现象，有奖有罚，奖惩合理。

2、加大管理力度，加强制度管理和思想工作，提高部门员工的思想觉悟、工作责任心和责任感；加强团队管理，合理安排每个员工的工作量及工作指标，提高工作效率，加强监督及核查工作，使小区信息及相关信息准确无误。

3、认真贯彻小区推广工作流程，自小区信息收集——信息核实——资源整合——综合评定——方案制定——业绩制定——资源共享(招商商户)——实施方案——绩效考核，环环相扣，做到开好头，结好尾。使得整个小区推广计划下来有据可依，严格把关相关数据，有数据可依，用业绩说话。

4、突破瓶颈，开拓创新。不要只停留在现有的小区宣传形式上，多方面学习厂商及卖场活动，寻求新颖有效地小区推广模式，开拓思路结合实际，使得小区推广更有效地开展。

5、宣传推广工作不能畏首畏尾，提高市场分析能力，分析到位，定位好目标群体客户，多跟高总、商户及厂家沟通，制定周全而详细的推广方案，在控制宣传成本的同时加大宣传力度，使小区推广工作能目标最大化，更多的进行市场终端拦截，让更多的消费者了解大明、认知大明、购物大明。

以上就是我一年以来任职市场部经理的各项工作及明年的工作方向。感谢各位工作人员在过去一年里的辛苦工作，祝公司明年事业更红火！