

营销经理述职报告(精选8篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？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。

营销经理述职报告篇一

以下是我对本酒店的市场作出的一些分析：

一、目标顾客定位不太标准，过于狭窄。

总的看我们酒店的经营状况不是太好，没有自己的特色，定位偏高，消费者有点接受不了。我们一贯以高中档酒店定位于市场，对本区域的居民不构成消费吸引力。

二、宣传力度不够，未能在市场上引起较大的轰动。

可以在平面媒体上制作一整套的广告宣传计划，它投资小，而且高效灵活。也可以充分利用多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取些公众单位对酒店工作的支持与合作。

三、服务细节要加强

在回访客人的同时，把征询到的客人的意见和建议及时与各部门领导沟通交流，逐步进行完善提高，根据营销目标，制定本年度的营销计划。

针对以上情况，我部将在进行以下的工作部署：

3、制定节假日个性化营销方案，特别是像中秋节，元旦和春节这样的传统节日；

4、加强储值卡客户的办理，增加现金流。

营销部将在酒店领导的正确领导和我们的努力工作下，逐步解决上年存在的一些问题。根据顾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造最佳效益，开拓创新，团结拼搏，努力完成全年销售任务。创造营销部的新形象、新境界！迎来我们××大酒店真正的春天！

营销经理述职报告篇二

为进一步搞好本部门的营销工作全面了解掌握我酒店以及本土酒店业的市场态势，我部对本酒店以及周边市场进行了一系列的调查。目的是希望了解我酒店的经营状况以及周边市场情况，以便于为酒店的经营管理提供参考，也为我部更好的开展工作提供详细的的第一手资料。

酒店开业以来，营销部在进行客户友好拜访的同时也有选择性鉴定了一大批消费协议。结合目前的协议客户来我酒店消费情况我部进行了一系列的调查，在现有的协议客户中仅有大概一半的客户前来消费。较前期有下降趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，在新增协议客户的同时忽视了老客户的回活力度。在工作范围上自我造成了一定的局限性。因此我部决定将建立完善的客户档案资料，在稳定现有资源的同时，对已签协议后没来消费或者以前经常来现在很少来的客户加强联络，进行回访，建立起与客户之间的良好合作关系，进而和客户成为朋友以达到使其前来消费得目的。

在进行市场调查客户回访的同时我部也要征询和听取客户所反映的信息与意见。这些有助于我酒店进行自我完善。酒店业务发展的迅猛的，业态结构呈梯对式。酒店业的发展形势也出现了一片繁荣的景象，但同时也出现了供大于求的局面。市场份额的不足也同时制约了酒店业的发展，纵观本土市场我们不可忽视在我酒店周边的中小型宾馆。虽然它们在硬件

上有一定不足。但他们拥有一大批忠诚的客户，并在价格上也占有相当大的优势。

市场竞争是残酷的，我们店的规模以及装饰风格以及形成一定的模式。目前的当务之急是如何稳定现有资源增加新的资源。硬件对酒店的档次起着重要的作用。而软件的开发管理与利用和服务质量的好坏则是酒店赖以生存的支柱。软件所指的及人才酒店业的完善就是人才的竞争。有竞争才会有发展。因此我酒店要占领市场更好的发展，首先就要注重人才的培养注重员工的培训，全面的提高员工的素质。服务技能技巧和服务意识。从而使我酒店真正达到星级水平。给客人温馨舒适的感觉，留住客人的目的。从而达到经济效益与社会效益双丰收的经营目的。

综上所述目前的当务之急是提高员工的整体素质和服务意识，为客人提供特色服务。（餐饮特色和服务特色以及酒店特色）个性化服务针对性服务，以及亲情化服务。始终坚持100—120的服务原则。通过优质服务来达到真正意义上的星级水平，从而达到赢的顾客占领市场开拓市场新的资源，打造最新的花源品牌形象和营造花源企业文化，占领市场的最终目的。

营销经理述职报告篇三

尊敬的店领导，各位同事：

是酒店行业竞争达到白热化程度是一年，也是我店营销史上最艰难的一年，若干五星级酒店开业，大小宾馆饭店展开了激烈的客源争夺战、硬件设施和软件服务比拼战，销售工作面临前所未有的压力。一年来，在店领导的指导下，在各部门的积极协助下，我同销售部的同仁们携手共进，直面种种挑战，拼搏工作，努力开拓客户市场；虽然付出了艰辛的努力，但是实际经营指标与集团公司下达的总任务指标仍然相差##多万元，没有完成好全年的经营任务，成为大家共同

的遗憾。正如一句名言所讲的一样：“挫折是成功路上必经的磨难”，我相信所有销售人员一定会愈挫愈勇，总结经验教训，努力开创崭新的营销局面。还有一点让我个人深表遗憾的是，由于休了四个月产假，没有全程参与全年的市场争夺战，虽然产假期间继续积极联系客户，继续关注销售市场，但是收效甚微，期间未能为销售事业做出实质性的贡献，在此深表歉意！总结好过去才能创造好未来，下面我将一年来的工作简要作如下汇报，望领导和同事们批评指正。

一尽职尽责，努力拓展客房销售市场。

，作为销售主管的我，深感市场竞争的巨大压力，时刻以高度的责任感参与工作，克服了孕期种种不适，持续坚守岗位工作，直到8月份才不得不休假；12月份重回岗位后，继续保持了饱满的工作热情，参与了新一轮的工作。在客房销售方面主要做了以下工作。

1、创新思路，创建自己的特色服务。结合市场竞争实际，我（与同事们）创新了营销思路，推出“延伸服务”等项目，得到店领导大力支持。1月份，与当地机场共同携手开展“机场酒店延伸服务”，分别制作机场及酒店宣传广告牌，在机场出港大厅设置酒店免费咨询台，免费为出港客户解疑答惑，并针对商务散客及网络客户推出机场免费接、送机服务、入住酒店乘客免费使用机场贵宾休息厅等个性化增值服务，开创了当地酒店的增值服务新纪元，得到了携程旅行网及许多商务散客的高度赞扬，提高了网络客户的回头率，推动今年散客及网络房出租住间夜数的大幅增长。今年下半年又推出了散客房送商务套餐等优惠活动，散客市场口碑也较好，客户回头率较高，周边省会城市增加较多。

2、总结提高，推行月度销售经营分析会制度。坚持工作边总结，提高销售工作成效。每月召开销售经营分析会，对上月的销售经营数据进行对比分析，及时查找销售工作中存在的问题，从销售自身角度提出增加房餐收入的可行性经营思路，

有依据、有计划地调整酒店客源结构及销售方向。

3、多措并举，尽力扩宽客房销售渠道。

激励员工搜集同行市场信息，有针对性地推出酒店销售活动，争取他家客户流向我家；与xx□xx□xx□xx等多家网络订房公司加强合作，并与广州食通商务公司签订合作协议，不断开拓网络市场，取得显著成效，今年网络房收入同比去年增长35%，成为一大亮点；组织开展客户大拜访活动，积极征求客户意见，提升服务质量，加大对消费变动较大且排名前20位的协议客户进行拜访，使得过去的一些已经转移消费的客户重新成为酒店的客户；加大对协议客户的销售力度，带领同事到周边政府及企事业单位的拜访，4月1日至12月31日，共签订协议xx家，新签协议占比超过xx%□对偶尔有消费的部分大客户，采取赠送代金券、赠送果篮、发送周末短信等方式与客户加强联系，挽回了部分协议客户。

二抓好促销，积极争取餐饮销售业绩提升。

起草制定了宴席促销方案，前期通过制作宴席宣传喷绘、指定专人负责宴席市场销售，到住宅小区、新建楼盘、婚庆公司、婚纱影楼发放宴席宣传卡，通过一系列措施加大宴席宣传力度；后期推出赠送宴会纱幔背景、发挥部门员工特长，赠送宴会司仪、红地毯、香槟塔、彩色气球拱门等等宴席特色增值服务；并在宴席旺季投放广播电台谢师宴、状元宴及婚宴宣传广告，加大员工销售技巧知识培训，不断提高宴席餐标，打造民航特色宴席，宴席销售在今年取得了较好的成绩，同比增长339%。同时，推出每日特价菜及商务套餐促销活动，及时调整商务套餐品种，以客房带动餐饮销售；另外，根据客户反馈意见联系租用增配机器，带动包房餐标提高。一些列的措施，使餐饮收入同比增长4%。

三强化管理，极力建设高素质的专业销售团队。

结合酒店实际，对销售日报表、拜访计划表、电话拜访周报表、团队确认书等销售表单的格式及内容逐一进行修改，完善员工日常工作内容，便于监督考核，提高了销售管理水平；制定部门员工培训计划并监督落实情况，实施每周培训；业余时间组织员工积极进行宴会司仪主持训练，并市人民广播电台取得联系，鼓励员工自己设计宴会宣传广告，自己到电台进行录制，以崭新的方式促进员工素质不断提高。一年来，销售团队敬业、服务意识和公关能力有所提高，今年推出了宴会全程跟踪服务，每次宴会指定专人负责跟进落实，给客户最好的体验。

营销经理述职报告篇四

- 1、根据公司的规章制度制定本部门的规章制度；
 - 2、提交本部门的年度工作指标报请公司领导审批；
 - 3、依据工作指标制定销售政策；
 - 4、负责本部门人员的聘用、培训、考核；
 - 5、根据工作实际完成情况汇总月份、季度、年度统计表；
 - 6、参与本部门人员的绩效考核、提成奖励、福利待遇的统计与计算；
 - 7、负责与其他部门的工作衔接与协调；
 - 8、领导交待的其他任务。
- 1、对项目信息进行收集、立项、报备、询价、报价及填写预算评估表；
 - 2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表；

3、签订合同并跟踪合同的执行情况：客户付款、厂家排产、发货运输、到货安装、验收免保、付清全款。

1、对项目信息进行收集、报价及填写预算评估表；

2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表；

3、签订合同转给维保部。

1、跟工厂、代理商等建立联系、索要资质、谈判政策；

2、跟工厂、代理商等签订合同、谈判价格、确定费用、追缴欠款。

营销经理述职报告篇五

从任职以后，我在四季餐厅分管内部管理工作，了解四季餐厅员工多数来于河北、安徽、湖南等不同地区，文化水平和综合素质有很大差异，业务水平及服务意识不高，针对此种状况，我把自己所看到的不足一一列出病单，进行全面性的培训和现场督导。纠正错误的管理方法，进行理论的讲解及实践的练习操作。从宾客一进店的规范礼貌用语、微笑服务以及职业道德的观念、菜品搭配，规范八大技能实践操作程序，通过学习，使员工加强服务质量，提高业务服务水平，当宾客进店有迎声，能主动、热情地上前服务，介绍酒店风味菜，当宾客点起烟，服务员应及时呈上烟缸等。在四月份时，举行了技能实操比赛，服务员李晓娟获得了技能比赛第一名的好成绩。其他服务员通过活动比赛，养成了一个好的习惯，不懂就问，不懂就学，相互求教，也学到了很多知识，精神风貌也越来越好，提高了工作效率，不足的是操作细节还有待改善。

二、抓管理建章立制

前期，四季餐厅很多工作存在问题，主要的毛病存在于没有规范的制度，员工不明确制度，一些制度没有具体的负责人进行落实等。通过质检部领导的指导，我对罗列出卫生工作制度上墙、音响的开关时间及负责人以及各岗位的服务流程、个人卫生要求标准、收尾工作的注意事项，每天进行现场督导检查，对员工加强工作意识，明确工作责任有很大帮助。

三、抓内部客户的沟通

真诚地与客户沟通，听取他们的宝贵意见，不断改进并协调，及时将客户反馈的信息反馈给厨房，如，有时客户反馈“阿美小炒肉”分量不足，“沸腾鱼”不够香等等，通过客户的真诚反馈，再加上我们认真的讨论、修改，不断地提高菜肴的质量，令顾客满意。

四、抓宴席的接待及管理宣传工作

金秋十月是婚宴的黄金季节，制定婚宴方案，向周边的单位发放宣传单进行走访工作，目前，我承接了10月份的五场婚宴工作，向前来的宾客介绍四季餐厅的各种优势，对婚庆公司进行电话沟通，对外宣传酒店规模等，计划性地对宴席接待做好充分的准备工作。

五、深入市场调查，密切配合销售部，抓市场经济

左麟右李演唱会期间，密切配合销售部承接组委会场地职工餐盒饭，创收了xx万元的盒饭记录。在xx期间，多次配合出摊工作及配合内部管理督导，通过xxx[]我感受了团队精神，在王菲演唱会期间，多次与组委会领导沟通场地人员的用餐，协调菜式，为酒店创收了xx万多元的餐费，再到十全十美演唱会，承接了自助餐xx人用餐，其中餐标xx元标准等。

六、抓团队用餐

利用每周六、日、周一与30多家旅行团电话沟通及接待团餐，目前前来旅行团消费最多的是xx旅行社□xx旅行社等，通过接待团餐，第一为餐厅增添了人气，第二为厨房减少了成本费用。并利用接待团餐的机会，认真咨询反馈，做好信息的反馈统计工作。

总之，在这平凡而又不平凡的七个月里，我感受很深，同时也深感自己的不足，目前，外面的市场还没有完全打开，需要我继续努力，我将朝这几个方面努力：

- 1、不断学习，提高自己，加强销售的业务知识及各方面的知识学习。
- 2、认真做好本岗位工作的同时，不断开发新的客户群体。
- 3、做好内部客户的维护及沟通工作。
- 4、有计划性地安排好营销工作。
- 5、做好客户统计资料，不断地加强联系，做好客户投诉处理工作及反馈信息工作。
- 6、密切配合酒店销售部接餐及接待服务。

营销经理述职报告篇六

一、行政管理：

- 1、根据公司的规章制度制定本部门的规章制度。
- 2、提交本部门的年度工作指标报请公司领导审批。
- 3、依据工作指标制定销售政策。

- 4、负责本部门人员的聘用、培训、考核。
- 5、根据工作实际完成情况汇总月份、季度、年度统计表。
- 6、参与本部门人员的绩效考核、提成奖励、福利待遇的统计与计算。
- 7、负责与其他部门的工作衔接与协调。
- 8、领导交待的其他任务。

二、整机销售：

- 1、对项目信息进行收集、立项、报备、询价、报价及填写预算评估表。
- 2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表。
- 3、签订合同并跟踪合同的执行情况：客户付款、厂家排产、发货运输、到货安装、验收免保、付清全款。

三、维保销售：

- 1、对项目信息进行收集、报价及填写预算评估表。
- 2、项目洽谈包括投标、报价、降价、谈判合同条款及填写合同评审表。
- 3、签订合同转给维保部。

四、采购管理：

- 1、跟工厂、代理商等建立联系、索要资质、谈判政策。

2、跟工厂、代理商等签订合同、谈判价格、确定费用、追缴欠款。

20xx年11月17日

述职人□xxx

营销经理述职报告篇七

述职报告是工作报告中的总结性报告。报告是向上级机关陈述事项的上行文，属于行政公文中议案、报告和请示三个上行文之一。下面是小编给大家分享的营销总经理述职报告，让我们一起来看看吧！

我现任xx公司分管销经理，今年5月份，被提拔为该公司总经理，在此，我将自己在xxx年的工作及廉洁自律情况向代表们述职，请评议。

通过与班子成员积极协调，密切配合□xxxx年到目前，公司安全局面总体稳定，营销指标完成较好，优质服务水平不断提高，职工队伍稳定。我在这一年里，重点做了以下几方面的工作：

1、在规范企业管理方面，我要求各科室、各基层单位由以前的每月上报工作计划改为后来每周上报，对相关单位工作计划没有如期完成的，要求相关负责人说清楚，督促各部门养成按计划开展工作的习惯。通过此项措施，公司工作节奏明显加快，各项工作的任务如期完成。

2、在安全管理方面，我坚决要求执行违章人员连带考核办法，因为，只有采取连带的考核才可以形成职工互相提醒，互相监督的安全氛围。当我在施工现场发现违章时，公司生产、安保科长、违章人员单位负责人、违章人员、在场的其他人员均要受到考核。为了确保施工的安全，我要求公司安科人

员每周不少于一次到基层单位进行安全稽查。而且自己也经常深入施工现场进行安全稽查。

3、在做好客户安全用电方面，今年，我把渔塘安全用电作为一项专项工作来抓。通过依靠地方政府、安监、公安、村委会的支持和配合，在迎峰度夏期间，对辖区的所有渔塘用电进行了一次大规模的安全整顿。首先，要求各供电所对渔塘用户的安全隐患进行摸排，然后，让其对存在隐患的一千余户客户下发安全隐患整改通知书，为了及时了解各所的整治进度，我要求安保科每周给我一份进度表，对工作进度慢的单位进行督促。通过紧盯此项工作，虽然遇到阻力，工作仍得以稳步推进，整治取得了效果，公司今年到目前未发生客户因触电死亡的事件。

4、在做好优质服务方面，3月29日，我到太和供电所门前参加大型优质服务宣传活动，接受客户的用电咨询。为了避免服务乱收费现象的发生，6月25日，我提出出台了优质服务反馈意见卡二级回访制度，该制度通过供电营业窗口人员和公司营销科管理人员二级进行服务回访，了解服务人员有无乱收费的现象。为了保证供电所人员值班到位，我常常是半夜到各供电所检查人员值班的情况。

1、加强自身政治的学习。在政治学习方面，积极参加领导班子成员的政治学习，学习了xxx理论、党章、关于党内政治生活的若干准则、十七大精神等相关内容，认真做好学习笔记。按时参加支部生活会和支部党员活动，在支部组织的学习讨论中，带头发言，不搞特殊化，不无故缺席。通过学习增强党性，提高政治洞察力。

2、加强自身业务学习。在业务学习方面，工作之余，认真地学习了经济管理、企业管理、电力相关法规等业务知识，不断更新知识结构，拓宽知识层面，提高理论层次，增强领导才能。

1、能严格的要求自己，讲原则，不为个人谋私利，没有收受不正当的礼品礼金。

2、对分管的工作中重大问题和资金使用都没有自行做主，而是提请集体讨论，没有违反“三重一大”（重大问题决策、重要干部任免、重大项目投资决策、大额资金使用）规定。

3、个人没有同别人合伙从事经营及其他经济方面的活动，个人所有收入都是来源于正当渠道，没有不正当收入。在正常的交往中，没有利用公款办私事或招待。在上级来人工作招待中，没有大吃大喝行为。

4、在干部的任用方面，能坚持原则，以干部任免的标准来考察，不搞人情关系，严格按干部任用程序办理。在发展党员中，也是严格规定办，严格把关，不搞不正当的手段。

5、自觉遵纪守法和严格遵守公司各项规章制度，未参与任何非法活动。

1、学习主动性不够。由于平时工作较忙，对加强自身学习有所松懈。

2、思想政治工作方法有待创新。在配合公司支部书记进行思想政治工作方面，工作灵活强不强。

3、分管工作的检查监督还需要加强。

1、加强学习，提高素质，提高工作的能力。加强思想政治理论、企业管理、日常业务等方面的知识学习，提高自己的政治判别力，加强自身综合素质建设，进一步提高自己驾驭全局工作的能力。

2、深入基层，了解民意，调查了解各种基本情况，掌握职工的想法和需求、存在的困难和问题，为基层服好务。

3、严于律己，廉洁从政。严格要求自己，带头遵守规章制度，踏实做人，扎实做事，改进工作的方法和领导方法，认真履行职责，努力完成各项工作任务，为全乡的经济及社会发展做出自己应有的贡献。

4、与班子成员加强团结，带领公司干部职工圆满完成公司下达的各项工作任务。

5、在新的一年里，我计划大力开展配网维护建设工作，以电网能应对恶劣自然环境的考验，提高供电的可靠性，让客户用上满意电。

各位代表，以上是我个人的年度述职述廉，请大家对我今后的工作予以监督。

20xx年已成历史□20xx年我们将以更加饱满的精神去面对，现将全年来从事营销工作的心得和感受总结如下：

作为一名营销经理，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域营销任务并及时追踪区域内工程项目；
- 2、努力完成营销管理办法中的各项要求；
- 3、负责严格执行产品的出库手续；
- 4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；
- 5、严格遵守公司制定的各项规章制度；
- 6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；
- 7、完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量营销经理工作好坏的

标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它营销经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，带领组员参与工程投标及旧村改造项目，使其尽快业务技能提高。

总之，通过实践证明作为营销经理技能和业绩至关重要，是检验营销经理工作得失的标准。今年由于金华地区工程招标要使用参考当地金华地区工程建材信息中的铝材，瞬息万变应对办法不多而导致业绩欠佳。

工作中自己时刻明白营销经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时了解客户还款能力，考虑并补充建议从义乌提货，避免押款事宜，使该区域小加工户逐步成长。

营销是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以营销经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品营销同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品营销的过程中，严格按照公讣制定营销服务承诺 执行，在接到客户投诉时，首先真做好客户投诉记录并口头做出承诺，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。比如：有客户投诉仿木纹掉漆现象时反馈给技术部，技术部做出改变配方解决问题的承诺。

熟悉产品知识是搞好营销工作的前提。自己在营销的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的铝材产品用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

铝材产品营销区域大、故市场潜力巨大。现就铝材营销的市场分析如下：

（一）、市场需求分析

铝材应用虽然市场潜力巨大，但金华区域多数铝型材厂竞争已到白热化地步，再加之房地产开发过多会因新房改政策在新一年形成空白，再加上有些铝材营销已直接威胁到我们已占的市场份额，虽然我们有良好的信誉和优良品质，但在价格和营销手段上不占优势。

（二）、竞争对手及价格分析

这几年通过自己对铝材市场的了解，铝材生产厂家有二类：一类广东品牌如兴发、坚美、伟昌、凤铝等，此类企业有较强实力，同时营销价格下调，有的营销价格同我公司基本相同，所以已形成规模营销；另一类是湖北、安徽、江西相等，此类企业营销价格较低，如信元每平方竟130多元，此类企业基本占领了代销领域。

总结一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他营销经理和同行学习。20xx年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

（一）、依据09年区域营销情况和市场变化，自己计划将工作重点放在工程供货渠道上，一是主要做好原有的经销商供货工作，挑选几个用量较大且经济条件好的做为重点。

（二）20xx年首先要积极同幕墙及装饰公司采取合作方式，大力推广我司产品，收集有效信息及时向领导汇报，取得公司的支持。

（三）20xx年自己计划更加积极搜集市场信息并及时联系，

力争参加招标形成规模营销。

（四）、为积极配合代理营销，自己计划在确定产品品种后努力学习产品知识及性能、用途，以利产品迅速走入市场并形成营销。

（五）、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及营销实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。

（六）、为确保完成全年营销任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

（一）□□20xx年营销管理办法应条款明确、言简意赅，明确业务员的区域、任务、费用、考核、奖励，对模凌两可的条款予以删除，年底对营销经理考核后按办法如数兑现。

（二）□□20xx年应在公司、营销经理共同协商并感到满意的前提下认真修订规范统一的营销管理办法，使其适应范围广且因地制宜，每年根据市场变化只需调整开模工作。

（三）□□20xx年应在情况允许的前提下对出差时间加以延长，避免前期工作刚进展，后期联系断链的情况。

（四）、由于区域市场萎缩、同行竞争激烈且价格下滑□20xx年认真考察并综合市场行情营销经理的信息反馈，上下浮动并制定出合乎公司行情、市场行情的公司出厂价格，以激发营销经理的营销热情。

营销经理述职报告篇八

尊敬的酒店领导：

即将结束，营销部与各部门相互配合在风雨中一路走来，感谢领导对我的信任与关怀，使我在营销部这个重要岗位上工作。

一年来，营销部和保安班本着与时俱进，勇于创新，顽强拼搏，奋发向上的精神；以完成经济任务为中心，追求经济效益最大化为第一，以提高服务质量，开拓创新销售渠道和经营模式为主题的宗旨，在人员不齐的情况下，积极努力，为完成酒店下达的经济任务做出了不懈努力。在经营管理，销售收入，市场开拓和优质服务中均取得一定成绩。下面将营销部工作和保安班履职情况，及明年工作计划向领导汇报如下：

一、在总经理领导下，负责酒店市场开发，客源组织和酒店客房，餐饮的销售工作。

一年来，通过各种形式和多种渠道更快，更好，更有效地进入目标客户群并产生效益，我们主要采取了以下几种渠道营销：

1、网路营销渠道，通过网络订房。在网上为客人提供客房，餐饮的图片及详细介绍。利用信息平台(114)及各种杂志，报纸等等，定期加强与客户的沟通，及时进行信息更新和问候，在宣传的同时拉近与客户之间的关系，发放优惠卡，定期与餐厅推出各种特价菜等方式。

2、跑市场，揽客源。加强与周边单位的关系，通过多次拜访等形式，与周边单位签订优惠协议，发放餐饮代金券等，以稳固基础客流，带动了餐饮和客房的收入。

3、加强服务细节，在回访后，把征求到客人的意见和建议及时的与各部门领导沟通交流，提高服务质量和水平。

4、开发新客户。通过跑市场，与中铁一局集团大连办事处签订住宿，用餐协议。增加几所学校在每年教师节等节日，来

酒店就餐等。

二、及时掌握国内外旅游市场动态，定期分析市场特点和发展趋势。拟定市场销售计划，报上级审批后组织实施。

古人云兵马未动，粮草先行今人说思路决定出路营销部将调整营销计划，策略，勇于开拓创新，勇担重担，加大商务协议和零客市场开发，争取更大更多的客源。

1、继续做好公司内部会议接待安排，加强外部市场会议促销，重点放在一些企事业单位上。

2、加强促销，协议单位和散客市场客源开发，重点走访周边市场和其他单位联系，稳定现有客户大力开发新客户。

3、加强网路促销力度，加强与网路中心合作，选择好的网上订房系统，宣传介绍酒店。

4、密切合作，主动协调。相互配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造高收入。

5、做好市场调查及促销活动。及时掌握相关信息，为酒店总经理提供全面真实的信息，以便制定营销决策和灵活的营销方案等。

尽管营销人员力量薄弱，我们有信息有决心迎接明年的挑战，争取将营销工作做得更好。