

市场拓展部工作总结及计划 市场拓展工作总结(优秀10篇)

计划在我们的生活中扮演着重要的角色，无论是个人生活还是工作领域。通过制定计划，我们可以更加有条理地进行工作和生活，提高效率和质量。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

市场拓展部工作总结及计划篇一

转眼间，自20xx年5月到公司以来，已渡过了8个月时间，总结我这几个月来的工作，只能说是忙碌而又充实。自加入xxx公司大家庭以来，在公司领导的关心下、部门领导的指导下，在同事们的帮助和密切配合下，我的工作取得了一定进步，工作能力得到了进一步的提升，为了总结经验，吸取教训，更好地前行，现将我这一段时间的工作总结如下：

俗话说态度决定一切，不能用正确的态度对待工作，就不能在工作中尽职尽责。特别是本人从以往的广电行业工作到旅游行业工作，从以前单一的系统集成到现在专业化要求更高、系统集成更复杂的工作环境，那就更要端正个人工作态度和工作热情，在实践工作环境中改变自己，尽到自己本份，尽力完成应该做的事情。只有热爱自己的本职工作，才能把工作做好，最重要的是保持一种积极的态度，本着对工作积极、认真、负责的态度，踏实的干好本职工作。

其次，由于工作行业的变化，在不断改变自己的同时，更要注重个人专业技术知识的积累和更新，不断加深自己对旅游行业的理解，不断完善个人业务技能，例如关注腾讯文旅公众号、关注不同省市旅游官方微信公众号等，不断学习和了解最新行业动态。

因为自己之前从未涉足旅游相关知识，所以本人更懂得谦虚、

更懂得向团队中的成员学习和相互协作，吸取团队中每个人的长处和优点，培养自己的团队意识和合作态度，互补不足，这样工作才能更顺利的进行。仅靠个人的力量是不够得，在这样一个竞争异常激烈的行业中，更需要团队成员心往一处想，劲往一处使，不计较个人得失，这样才能把工作圆满完成。

虽然本人加入公司时间比较短，但在短短的时间里，有幸得到领导和同事的信任、帮助使我在工作中取得了一定得成绩。自20xx年5月份以来，本人先后独立完成了南京栖霞山景区、浙江象山县松兰山景区、浙江金华古子城景区等调研并完成设计方案的编写，共计16项；完成六枝郎岱项目、凉城县旅游项目cad图纸的绘制和wifi□监控、广播等点位标准，共计4项；配合同事完成其他景区项目6项。

在取得一定工作成绩的同时，也存在诸多不足。主要是加强业务知识学习和克服自身的缺点，需要进一步与领导、同事加强沟通，在今后工作中要认真总结经验，克服不足，把工作干好。

20xx年在积极努力完成公司交待的工作任务的同时，更加需要注重更人能力和个人综合素质的提升，主要从以下几个方面提升：

(1) 强化自制力：工作中无论你做什么事，都要对自己的工作负责，要加强自我克制和容忍，加强团队意识，理智的处理问题，不给领导和同事造成麻烦，培养大局意识。

(2) 加强沟通：同事之间要坦诚、宽容、沟通和信任。我能做到坦诚、宽容和信任，就欠缺沟通，有效沟通可以消除误会，增进了解融洽关系，保证工作质量，提高工作效率，工作中有些问题往往就是因为没有及时沟通引起的，例如在编写部分景区方案时，缺乏有效沟通导致方案重做等，以后工作中要与领导与同事加强沟通。

(3) 加强自身学习，提高自身工作经验。积累工作经验，改进工作方法，向周围同志学习，注重别人优点，学习他们处理问题的方法，查找不足，提高自己。这样才能更加胜任领导交办的工作任务，例如张家界大庸古城项目，那是自己加入公司后的第一个项目，由于自己工作经验不足，导致该项目未能成功签约。

最后还是感谢，感谢领导和同事的支持和帮助，我深知自己还存在很多缺点和不足，工作方式不够成熟，业务知识不够全面等等，在今后的工作中，我要积累经验教训，努力克服缺点，在工作中磨练自己，尽职尽责的做好各项工作！希望领导同时在今后的工作中给予本人更多的帮助和建议。

市场拓展部工作总结及计划篇二

二、出差路线：

三、出差目的：

全方位了解家电配件及白电洗衣机配件的市场行情，掌握竞争对手八达及其他竞争对手的价格趋势和最新动态，了解竞争对手产品的来源渠道和产品的质量程度，深入知道客人的实在需求以及对我们的产品和服务的建议，为公司提高销售额提供必要的市场参考依据。

四、广东粤西及海南市场分析

广东中山、珠海、开平等地方位于珠三角区域，交通便利经济发达，产品生产制造能力较强和电子市场较为集中，成为电子配件生产和批发的主要集中地，顺德、小榄是洗衣机配件和杂件生产的重要基地之一，洗衣机电机（恒基）就是出于该产地，顺德便宜货或者全新的处理货较多，八达很多便宜的产品就采购于此地。肇庆、云浮、阳春以西等都是以山地为主，货源主要集中在县、市，化州、高州、信宜、等地

主要集中在县城，货都是直接送到乡镇，罗定，云浮地势较高，以山地为主，公路弯曲，交通不便，大部分采取物流发货，湛江廉江是五金或洗衣机制冷的生产地之一，那里的货十分便宜，而且市场较大，整一条东街都是做电子产品、制冷和洗衣机配件、家电维修等。整个粤西的主要消费力来源于农村和城镇，消费人口较多，消费力较大，特别是家电下乡，以旧换新带来的后续消费不可估量，根据当地的消费力和消费人口密度必定市场巨大。

海南是一个旅游大省，当地主要是以旅游为主。海南的交通主要围绕海南岛的铁路，海南中部都是山路，人口以旅游或者度假的居多，经营电子产品的主要来自外地人，潮汕人居多。电子市场集中地位于海口，海口经营电子配件的店铺比较集中，主要位于海口文明西路和新华南路，海南90%的电子配件采购和销售都来源于这里，潘锡鹏生意涉及海南的70%市场，在当地影响力较大。三亚市场是要以成品为主，家电配件和洗衣机配件都是兼做，并且是以零售为主，批发的较少。海南的电子配件整体市场消费力不高，市场过于集中，经营者对品牌的占有欲过分强烈（要求独家经营），对海南市场的进一步开发和拓展产生不利的影响。

五、索尔产品及白电配件的swot分析

优势：

- 1、经过粤西这一路下来，我们存在的优势在售后服务和整体产品较为齐全，特别是黑电配件、杂件、液晶配件等方面较为齐全。
- 2、公司的悠久历史和行业中的良好声誉是给客户的一种强心剂，客户比较相信我们。
- 3、公司成长速度和未来的明确定位给客人一种安全感，觉得跟我们走有很大的发展空间，不容易被市场行业转型和升级

所淘汰。

4、完善的服务流程和良好的服务态度是拉拢客人的一个大优势，也是公司取得长远发展的坚固堡垒。

5、公司对客户有严格的管理章程，这样更能规范与方便客户，将会做得越大越强。以最简单、最便捷的、标准化的管理，让自己门店更简单，更规范。

市场拓展部工作总结及计划篇三

二、出差地点：车村镇、木植街、黄庄、饭坡、田湖镇、闫庄

三、出差目的：了解市场状况、发掘新客户、拓展潜在客户，以扩大市场范围，提高市场占有率以到达拓宽销路，提高利润。

四、出差主要资料：

这次出差的主要线路是先由县城到达最远的车村镇然后回到途经木植街、黄庄回到县城再由县城出发到田湖镇后回到途经饭坡、闫庄。出差报告范文。

寻找下发现一家防盗门业老板与之介绍公司的产品及产品特征和规格后对钢木门格外关注。等等一些乡镇很多防盗门业对于钢木门都很感兴趣，所以觉得能够以钢木门为突破点在这些镇乡找到一批新客户。

刚过这么多乡镇能够看出乡镇有很大的市场能够挖掘为我们公司带来超多的客户。所以在跑业务中给客户就应仔细认真负责讲解产品及听取客户的意见或推荐，做到让客户了解产品相信产品。

市场拓展部工作总结及计划篇四

20xx年10月28日至31日，我们协会开展了第三届“百团大战”户外素质拓展活动，经过大家的努力与积极配合，此次活动圆满结束并取得了很好的效果。这也为我们素质拓展协会以后工作的正常有序进行奠定了良好基础。素质拓展活动的目的在于培养学生的团结精神和集体荣誉感，增强勇气和自信心，消除心理上的隔阂和障碍，锻炼学生的创新能力和组织领导能力。同时通过举办活动让他们了解当代大学生的风貌，展现辽宁石油化工大学的学生们的良好形象。通过素质拓展这样一个自由、灵活、多样形式全面提升学生的身体素质和心理素质，进而为学校培养优秀的学生，为社会打造合格的建设性人才。

本次素质拓展活动基本上可以分为：盲人方阵、坐地起身、八人九足、袋鼠跳、链接加速、搭桥过河、心心相印、地雷阵这几个环节。各个活动都在一定程度上给了学生们一些启示与思考，能够更好的锻炼学生的团结能力，提升个人乃至整体的素质。培养团队精神；同时让他们知道什么是领导，领导者该去做些什么。心心相印让他们懂得了互帮互助的重要性。盲人方阵让他们懂得了团队的协商与合作对成功的关键作用，坐地起身让孩子们领会到集体由部分构成，只有每个队员的齐心协力，相互配合才能使整个团队更好更优，同时让他们学会尊重对手。

- 1、学习到团结和作的重要性。
- 2、认识到，世界上的一些事是需要开动脑筋，集合大家的智慧才能完成的。
- 3、使他们认识到，男生和女生是需要互补合作的，这样才能更好的完成任务。
- 4、培养集体荣誉感是十分重要的。

1、由于活动时间确定太急，许多准备工作都没做好。出现参加人数不确定，活动器材短缺的问题。

2、由于本次活动增加了几个新项目，许多同学对活动项目不了解，活动中出现了冷场现象。

1、应提前做好活动规划，做好各种准备工作，保证活动有始有终。

2、应依据学生特点，对活动细则进行更改，适当放松对他们的要求，使活动顺利进行。

3、在活动出现意外情况时，要学会变通，积极应对。

4、注意活动与时间的合理安排。

素质拓展活动带给了我们快乐，更多的是新的收获。这些经验、教训对我们以后工作，是一笔不小的财富。我们会吸取经验教训，也会更加的努力，争取把我们的大学生素质拓展协会越办越好。

大学生素质拓展协会

20xx年11月2日

市场拓展部工作总结及计划篇五

20xx年，信用社的市场拓展工作在上级联社的正确领导下，继续理清市场理念，根据客户的需要制定营销战略，搞好个性化服务，加快产品创新，创造信合品牌，真正形成有信合特色的产品和服务，使客户确实得到增值服务；发挥整体营销功能，增强市场开发的强度和深度，取得了较好的成绩，范文之工作总结：银行市场拓展工作总结。现交一年来的工作总结如下：

今年以来，信用社把代理保险作为中间业务收入的重要工作来抓，组建代理机构，整合资源，完善考核激励机制，加强优质服务，取得较好的效果。为积极拓展保险代理业务，我社加强了内外部两大方面的合作，努力发挥资源价值，增强整体合力，力促保险代理业务快速发展。一是加强内部合作。横向加强信贷管理部门、营业网点的协作，纵向加强区联社、信用社、网点之间的协调，及时反馈保险代理业务进展情况，研究制订解决困难和问题的措施；对全社客户保险情况进行摸底调查，制定客户保险监测表，对客户的投保情况和信用社代理情况按季监测；实行相关业务与代理保险业务“双营销”，营业网点在做好柜台服务和上门公关的同时，正确适当地宣传推介保险产品，积极引导客户的购保需求。同时加强了与保险公司的合作。邀请保险公司的业务经理到本社网点开展保险代理业务辅导；与保险公司联合举办“揽保吸储”竞赛活动及相关联谊活动，密切银保关系，促进了保险代理业务收入的增长。至200x年末，本社共完成人寿险万元，财产险万元，圆满地完成了上级联社的任务。

在组织资金上，本社针对目前增存难的严峻形势，在年初就召开理、监事会和全体职工大会，向全体员工明确了“三个增存切入点”

一是抓自然、流动客户，以营销和服务来增强吸纳力；

二是抓他行存量资金，以提高竞争意识来增强抢夺力；

三是抓市场空白点，以敏锐的目光发现新的资源和抢抓他行撤并网点留下的市场空间，来提高增存的辐射力。

通过加强宣传工作、开展窗口竞赛、加大揽存考核力度等一系列的工作措施，为加速存款增长奠定了坚实基础。同时本社在组织资金工作中，领导带头，把工作时间延伸到8小时以外，充分认识组织资金工作中“关系”这一因素，以工作处感情，以感情处“关系”，使业余时间成为本社员工发展客

户，组织资金的第二职业。通过全社员工的共同努力，全年共揽存4000多万元，新开单位户头56户，合计金额2800多万元。

其中：

七里庙分社：长沙企通电子印章推广服务公司300万元，计算机厂物业管理公司96万元

桥头分社：天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社：东方电控设备有限公司120万元

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规划、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作

再上新台阶!

市场拓展部工作总结及计划篇六

三月份作为新学期的第一工作月,经过充分协调,我部各项工作已基本步入正轨,并有条不紊地开展起来.现特将我中心三月工作做如下总结:

特色工作总结:

思想教育,落实宣传工作:加强大学生素质拓展的概念。先介绍了素质拓展活动的意义,主要内容、步骤、实施办法;进一步有针对性的对学生进行宣传,发动。鼓励大家积极参与到素质拓展活动中来。对于我中心来说,参加素质拓展活动一方面能更准确、及时接收到校素拓中心工作安排、工作改进的最新信息。另一方面,大会上对我系的工作计划,也增进了对我们系的了解。根据自身实际情况,从总结中得到启发。有利于在以后的工作中借鉴其优点,改进工作。

为了使xx级同学更加了解大学校园的生活,我系组织11级素质拓展部干事参加素质拓展培训活动。本次培训充分锻炼同学们与人沟通协调的能力,培养了团队合作意识,形成了事后总结反思的机制,确立了个人对于自我能力的认知。尽管不是每个项目都能挑战成功,但结果并不重要,重要的是在挑战的过程中同学们从中总结出的经验教训,体会到的人生感悟才是日后乃至今后的人生中一笔无价的财富。在愉悦的气氛中,参与的同学都感觉受到了启发,收获了知识。素质拓展工作一直是院、系开展各式活动的重点之一,它是一项特别的工作,尤其对我们以后走向社会,参加工作,与人相处各方面都有非常大的影响,现在社会对我们大学生的要求,不仅是能力的高低,更重要的已经提升到素质的高低。所以,我部门有责任和义务做好与此相关的工作。在以后的工作实践中刊物们将会不断的努力探索,扬长避短,使部门的各项工作在稳定中创新,在创新中稳步前进,逐步走向完善,我

们相信在我们共同的努力下，我们的素质拓展活动将会写出更加华丽的篇章！

在此还要感谢团学组织各个部门对本部门开展的帮助和配合！

市场拓展部工作总结及计划篇七

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。

市场拓展部工作总结及计划篇八

光阴似箭，紧张忙碌的新学期已经悄然而去。素质拓展部在校团委老师的领导和指导下，本着“服务同学、奉献同学”的工作宗旨和“团结、务实、创新”的工作原则，根据团中央开展大学生素质拓展计划的精神，结合本院系自身特色，开展了本学期的素质拓展工作。主要工作内容为在开展常规工作的同时努力完善部门体制，使部门工作更加科学化，规范化；不断加强与各校级组织、各学院分团委的沟通与交流，充分发挥好校团委学生部的桥梁和纽带作用；倾力展现全校同学的风采，开展素质拓展活动等。

现就本学期的主要工作做如下总结：

（一）完成部门换届及相关工作

新学期之初，素质拓展部最先完成的是进一步明确部门职责，进行人员分工和撰写工作计划的工作。由于这些工作开展得比较及时，因此工作得以顺利衔接并有声有色地展开，为新学期工作开了一个好头。

（二）新学年委员招新工作

九月末，我系组织开始了新学期的招新工作，这也是素质拓展部在本学期之初的重点工作之一。自招聘海报张贴之日起，团委学生部始终受到热烈关注，着眼全局，综合评定，选择真正适合并能胜任团委工作的人员。最后，素质拓展部确定了8名20xx级新同学作为试用委员。经过一个月试用期后，本届委员，总体素质良好，有较强的工作能力和责任感，基本能够胜任团委学生部日常工作和素质拓展部的工作，本年度招新工作开展顺利。

（一）对试用成员进行培训

素质拓展部的首要工作任务是对本学院学生的各项能力给予肯定并对其进行素质认证以及对各部门开展的活动进行评审及鉴定。

1、评审及鉴定过程具体如下：

（1）协助校团委、团总支做好大学生素质拓展认证工作；做好本学院团总支学生会各部门的人员工作鉴定以及其活动鉴定工作。

（2）本部门内部一周进行一次工作例会，对认证工作中出现的问题进行讨论及总结。

(3) 本部门内部每周安排一名成员值周，具体分配本周所需开展的工作，本部的事务通知及每周名单的收集与整理。

(4) 在本学院各部门活动举办之际，我部将派一名成员到达活动现场收取参赛选手名单以及了解选手获奖情况。

(5) 通知参赛选手及活动组织者上交素质认证手册以便对其进行素质认证。

(6) 核实填写手册的人员名单，统一对其进行素质认证。

2、认证工作我们将按以下程序进行：

(2) 周四晚自习之前收齐各班手册；

(3) 周五之前进行核实；

(4) 提前向郭老师提出申请周五进行认证工作并向郭老师作相关汇报；

(5) 统一于周五下午进行认证工作。

此外，对于院级直接进行现场认证的活动，我部一律在接到院素质拓展中心通知的第一时间内告知本系选手携带素质认证手册到达活动现场。

3、素质拓展部的具体职责如下：

(1) 对各部门开展的活动进行评审及鉴定；

(2) 对学生会成员进行素质评估；

(3) 协助各部门筹备及开展各种活动；

(4) 负责大学生科研项目的相关工作；

(5) 积极鼓励、协助大学生创业创新，加强大学生自身素质的培养。

20xx.11.1 昆山花桥杯职业规划暨创业计划大赛

(一) 策划活动，制作一系列活动文本

策划书是目标规划的文字书，是实现目标的指路灯，是活动准备的一项重要内容。活动之前由我部门进行了详细的策划，制作了活动策划书。此第一期素质拓展活动的策划书是由素质拓展部起草，经我部全体成员讨论和修改、报请书记审批后最终确定的。在整个活动策划过程中，素质拓展部全体成员均能够积极出谋划策，全面考虑各种可能因素，提前制作了活动日程表，对人员进行了详细分工，规划了比赛场地并制作了场地示意图，撰写了各种申请书及现场主持词，印制了活动成员表等一些列活动材料。

(二) 申请活动所需物品，做好前期准备

本次活动除素质拓展部成员外，团总支其他部门成员也积极参与到活动的前期筹备当中，同时也得到了团总支老师的大力支持。每项活动都安排有专门负责人，工作分工详细，责任到人，为本次活动的顺利开展提供保障。在确定了活动时间和地点之后我部门召集各校级组织负责人参加了本次活动的动员会，说明活动安排、规则，以及注意事项。团委学生部其他部门成员均能按照分工配合完成各自工作，保证了活动的顺利开展。

市场拓展部工作总结及计划篇九

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

（一）逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

（二）是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

（三）是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

（四）是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

（五）加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》（以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

（一）各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

（二）由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三) 要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

市场拓展部工作总结及计划篇十

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。

(一) 逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二) 是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和xx上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三) 是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报xx省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出

来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对x钢业务,给x钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场,完善仓库功能。积极与郑交所联系,申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息,积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度,提高公司掌控能力。公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况,结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过,下发并试运行。同年要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够,对办公司的目的理解不一,所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性,业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域,看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员,形成一个业务团队还有较长的路要走,业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的,客户是引进来的。那么,怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力,压力转化为动力,可以增强业务人员主动跑市场的积极性,把跑市场变成一个常态性的工作,变被动为主动。领导重视就是支持,支持就能建立自信,树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同,树立对企业的忠诚,以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为,提升责任心,激发反省能力,对不正确的价值和观念进行改正,提升自我

能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务□xx分公司□xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业□xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储□xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

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。