

# 2023年市场述职报告(汇总10篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

## 市场述职报告篇一

市场部主要负责中心商务、燃气销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

一、负责市场推广、宣传。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和燃气相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

xxx区信息中心市场部\*\*\*\*年利润指标，完成xxx万合同金额，利润完成xxx万。实施目标及计划：

一、区内市场方面：

二、区外市场：

整合信息中心已有燃气和资源信息，进行同类燃气比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件燃气和工程燃气的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的燃气和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对燃气的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

## 市场述职报告篇二

大家上午好！今天xx区域公司领导深入我公司对我们的工作进行指导、评议。在此，我代表xx公司向各位领导表示热烈的欢迎和衷心的感谢！上半年，在xx区域公司领导的正确领导下，我公司以目标责任制管理为指导，紧紧围绕年初区域公司制定的目标任务，大力开发燃气用户市场；狠抓燃气工程建设；加快公司证照的办理；不断强化企业内控制度的建设，在区域领导的大力支持下和全体员工的共同努力下，上半年公司的工作有了整体的提高，但离区域公司的任务要求也有一定的差距。下面我把上半年的主要工作综合汇报如下，请各位领导和同仁给予评价。

一是明确目标任务，层层分解，认真落实区域公司制定的目标任务，公司召开目标责任制专题会议，对公司全年的任务向各部室分解。

公司建立安全管理机制，实行了安全责任制管理，层层签订了安全责任书，成立了安全领导小组、特种设备安全管理小组、社会安全群管小组，通过不断完善安全管理机制，公司的场站安全、输配安全、用户安全、以及车辆安全、设备安全、仓库安全等得到了有效的保障。

总结，上半年的工作，虽然取得了一点小小的成绩，但是离区域公司制定的目标任务该有很大的差距，还有诸多工作问题需要亟待解决。

1、目标责任任务还需进一步加强落实，特别是公司的回款任务需要尽快解决。

2、沟通需要加强，班子领导之间的沟通、公司部门之间的沟通、员工之间的沟通、用户之间的沟通等，缺乏沟通，减少了信任、增加了摩擦。

3、加强执行力度与工作任务的落实、加强公司的监督与过程控制，保证目标责任制任务的完成。

组织部门每天召开各部门班前班后会议、组织部门召开周工作会议、组织公司每月召开月工作总结会议及安全会议，定期召开班子会议，分析研究工作存在的问题，制定措施，落实责任；其次，公司每月下达各部室工作任务，督促推动各部门公司的工作进程，有计划的进行工作的开展；三是制定《各部门月工作完成检查表》、《各部门月安全检查表》加强检查监督力度，保证执行力和工作的落实。

下半年，对xx公司来说时间紧迫工作任务依然艰巨，诸多问题还需要亟待解决，为此，我将与各部门负责携手全体员工，进一步加强学习，提高思想认识，明确工作目标，强化工作措施，深入贯彻区域公司的管理精神，争取完成xx公司全年目标任务，为公司的发展贡献自己的力量。

## 市场述职报告篇三

市场部主要负责中心商务、产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作，市场部经理述职报告。

### 一、负责市场推广、宣传

1、在公司发展战略规划的指导下，制定产品的市场推广计划和宣传计划及工程项目的推广计划，积极在xxx区各个单位推

广信息化建设解决方案。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

3、制定市场宣传策略，监督广告投放，实施媒体传播计划，制定并实施活动方案。负责商品广告的费用预算，主持制作、策划、委托设计、发布公司产品简介，并对公司广告品等宣传材料进行审查，并及时评估广告效果，并及时做出调整。

4、开展对外与业务和产品相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

## 二、负责在区内建立、健全营销网络

1、负责公司客户资料的建立、保存和分类管理。负责客户情况收集，客户应用情况的调查，协助质量部门进行客户满意度的调查。

2、负责市场调研与市场预测工作，及时掌握市场行情动态、价格趋势，监控竞争对手，对重大市场变动和政策变动情况及时上报公司主管领导，并负责将市场分析情况及销售情况总结提交决策层。

3、负责将市场调研与市场预测结果反馈到相关部门，相互沟通、探讨，并协助研发部对新产品的研制、开发、包装，提供基于行业的定制开发服务需求，以及时最大限度地满足客户需求。

4、负责客户关系的建立，签定合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

## 市场述职报告篇四

### 一、前进道路上，学习是我的第一要务

从20xx年进公司的那一刻起，我就坚定了在行业奋斗的思想，不断学习和了解企业文化精髓。刚开始工作，我感到压力大，任务重，深知自身的业务素质急需提高，专卖法律意识还急待加强，由此利用业余时间不断为自己充电，学习卷烟营销、专卖法律及相关知识，积极参加单位组织的各种业务技能培训，关注行业动态，吸取先辈的工作经验。一年后，我被提拔为市场部主任兼专卖所所长，在深感荣幸地同时也感到身上的担子无比的沉重，深知这是领导的信任、职工的期望、工作的需要，同时也是对我自身能力和水平的考验。加强学习、带好队伍、完成任务、图谋发展成了我的第一责任，对于学习我更是丝毫不敢放松怠慢，而且学习范围更宽，涉及的知识面更广。在学习中我懂得了不少、掌握了不少，也进步了不少，坚持到现在，我依然荡漾在学习与收获的快慰之中。把学习、锻炼、提高放在生活工作的第一位，成了自身和团队发展进步的不竭源泉。

### 二、身先士卒，带领队伍积极向前奋进

身为企业中层干部，重要的一点就是要把队伍带活，朝着既定目标奋进，遇到困难和问题要身先士卒，冲在队伍的最前沿。在企业人事调整后的初期，很多工作相对散乱，部分客户经理业务不熟，经验不丰富，营销技巧和技能薄弱，销售任务量很难按时按期推进，畏难情绪渐渐滋生。对此我按照访销周期，把自己当做客户经理，和专管员一起分片突击解决，攻克主要问题和难关，在做经营户工作的同时提高了客户经理对客户的拜访技巧，建立了销售市场基础。在深入市场突击销售的同时，加强对违法经营的检查打击，既净化了市场，实现了专卖管理目标，又促进了卷烟销售，完成了销售任务，既密切了卷烟经营户的关系，又树立了团队意识，加强了职工队伍团结。“把自己当成一名普通员工，冲在队

伍的最前面”的思想定位，可谓是一举多得。在短短的几年时间里，清坪市场部（专卖所）不仅销售工作有了较大进步和突破，市场规范经营、销售网络建设、客户服务满意度等方面有了提升，而且塑造了一支讲团结、讲正气、讲文明、讲和谐的队伍，为企业不断发展奠定了基础。

### 三、更新思维，不断创新工作思路

管理工作在新的形势下，必须不断更新观念，按照行业要求，紧跟时代步伐，认真贯彻“在落实中创新，在创新中落实，在规范中增效，在增效中规范”的新观念。通过几年来的工作实践，我深深地体会到加强学习、提高能力是履行好职责的基本条件，以身作则、身先士卒是带好队伍的关键，完善制度、严格考核是规范行为，促进长期发展的要求，警钟长鸣、加强安全教育管理是实现各项目标的保证，围绕总体目标，不断落实推进，创新发展是我们的核心任务。在近两年时间来，经总结提炼，清坪市场部形成了在以县局（部）管理制度为总体框架下的学习制度、工作纪律、行为规范和安全管理等管理制度，且执行效果好，工作效率高，队伍整体素质有了很大提升；以加强网建工作，解决空白村，提高卷烟市场占有率，提升客户服务质量为抓手，保障了卷烟销售按期稳步推进；通过抓市场监管，结合许可证换版工作，进一步优化了卷烟销售布局，清理了违规经营行为，提高了卷烟市场净化率，构建了健康的市场环境。

### 四、坚持反省，继续努力向前发展

乘风破浪终有时，十年磨剑为发展。在取得了部分成绩的背后，影藏着不容忽视的问题和缺点，有自身的、也有管理不足所造成的。自身存在学习不够深入、要求不够严格；管理存在队伍思想教育抓得松、纪律执行不严肃，导致出现一些有损行业形象的现象发生，虽然及时得到了纠正解决，但影响不好。

在以后的工作中，我将继续坚持学习锻炼、反省检查不足，不断提高综合素质；坚持以身作则、严守纪律规定，带领队伍不断克难奋进；坚持全面发展、加强教育管理，确保各项工作取得圆满成功。各位领导同事，我的成长离不开你们的关心，我的进步蕴含着你们的付出，在今后的道路上，恳请你们继续给予支持和帮助！

谢谢！

## 市场部主任述职报告2

尊敬的各位领导、各位同事：

大家上午好，现在我就一年来在市场部协助市场部主任分管计费业务中心、数据业务中心的工作情况给各位领导、各位同事作一个简要的汇报，请予以审查。

一、在政治思想方面：

我在个人的思想发展上积极要求不断进步，不断的使自己在政治修养和理论学习方面积极发展，认真学习“保持共产党员先进性教育活动”的要求和宗旨，努力以一名共产党员标准严格要求自己。

二、在工作方面：

我在公司领导的指导下、在公司各部门和中心员工的支持下，积极主动，充分发挥工作的积极性和创造性，以身作则，带领中心员工以公司下达的任务目标为己任，按时完成公司下达的各项任务。改善了过去工作中存在的不合理的工作流程，提高了工作效率。组织中心员工就公司下达的任务进行有效的研究和讨论，努力使任务目标的分解达到合理，并保证分解的任务目标能够得到实现，充分发挥了中心工作的民主性和合理性。每周中心定期举行的例会上组织中心员工对不合

理的工作流程和中心的规章制度等进行修改和完善[]20xx年的工作主要围绕以下内容开展：

(1) 对计费中心人员的工作职责重新规划和合理安排，保障各项工作均能落实到人

(2) 对计费中心的工作流程进行重新梳理和完善，保障工作流程的规范性和合理性

(3) 对计费计房主设备进行升级和更换，保障计费系统网络的稳健性

(5) 通过联想公司的网御防火墙完成对全州接入boss系统的微机和用户进行安全认证，提高boss系统运行的安全性。

(8) 创新新业务的宣传渠道，一方面拓展渠道营业厅办理新业务，另一方面寻找宣传新业务的有效途径，如通过“经典短信”的群发带动短信业务和收入的发展；通过对彩信手机报的电话直销带动彩信业务的发展和kpi指标的完成。

(10) 在配合市场部主任作好市场工作方面，主要是采取：认真听取领导工作安排、积极主动按质按量完成工作，在工作的过程中针对存在的问题和困难及时向上级领导反映，并及时按领导安排给予及时修正和完成。

三、工作业绩方面：

1、计费业务工作

(1)、根据公司领导对市场发展战略中要求大力拓展分销渠道的精神，我中心负责全州合作营业厅的'boss组网和维护工作。在中心人员少、工作重的情况下，组织中心员工发扬艰苦奋斗的精神[]20xx年在州公司各部门的支持和网络部的配合下新开通近60个合作营业厅的boss系统，并保障全州近100多

个营业厅在20xx年的正常运行，使合作营业厅真正发挥了移动公司“护航舰”的作用。在这里我们要感谢公司网络部的同事，没有他们对我们工作的支持和配合，合作营业厅的boss网络系统就不可能得到稳定的运行，公司业务办理也就不可能得到正常开展。

(2)、由于全州营业厅近100多个，且一半以上的营业厅都属于合作营业厅范畴，boss网络存在管理难度大、网络安全隐患的情况。由此，我在公司领导的指导下组织计费中心骨干技术人员就计费系统网络安全和优化的问题进行了有效的分析和论证，在网络部的配合下，将计费中心到各县公司的boss主干网路带宽由原来的2m提升到100m，以花费时间少，不影响前台营业的方式基本保障了计费网络主设备的升级和维护工作，使计费网络稳定性和安全性得到了进一步提升。

(3)、在省公司的安排下，组织中心员工完成了全州接入boss系统微机终端的安全认证和安装杀毒软件的工作。在人员少、工作重、压力大的情况下，组织和动员中心员工发扬艰苦奋斗的精神，保障了全州计费网络系统的正常运行。

### 3、数据业务工作

数据业务的内容丰富、种类繁多、是提升arpu值、增加收入的有效途径，任重而道远。为此我深深领会到自己的不足，虚心向上级领导和同事请教，并运用读工商管理硕士中所学到的知识和实际工作相结合，在公司领导的正确指导下，在公司各部门和各县公司以及中心员工的支持和努力下使数据业务得到了有效的发展：

(2)、彩铃业务：针对省公司的要求，“20xx年重点推广彩铃业务”，在公司领导的指导下策划了以新入网体验“彩铃业务”的营销活动，在公司各部门、各县公司和中心员工的支持下本次活动取得了较大的成功，截止20xx年12月超额完成

年度kpi指标（10.2万），彩铃用户实际到达数约17万，普及率为47%。

□3□□e视通业务：针对目前兴义地区互联网宽带业务市场的激烈竞争局面，在公司领导的指导下，组织中心人员仔细分析和研究，针对竞争对手的薄弱环节入手，以加大互联网宽带业务品牌---e视通的宣传，细分宽带客户市场，拓展e视通宣传渠道，短时期内抢占了部分互联网宽带业务市场，目前e视通用户数比去年增长217%。

#### （4）、其它新业务

截止20xx年12月：

“气象通业务”超额完成年度kpi指标（0户），实际完成约4万户

“银信通业务”超额完成年度kpi指标（100户），实际完成约7000户

“集团统付收入”超额完成年度kpi指标（30万元），实际完成约90万

“彩信”用户超额完成年度kpi指标（11900户），实际完成约13000户

“wap”用户超额完成年度kpi指标（19000户），实际完成约30000户

#### 4、对市场营销方案的支撑工作

我们深知计费系统支撑作用的大小对市场营销方案执行效果的影响，所以组织中心员工对每个需要计费系统支撑的营销方案进行仔细的分析和研究，尽最大努力保障了计费系统对

市场营销方案的有效支撑。同时针对计费系统的支撑情况对市场营销方案提供了一些有效的改进建议，使得营销方案在计费系统地支撑下得到更有效的执行。

#### 四、精神文明建设方面：

在每周的中心学习会议上，组织中心员工就目前社会上的一些不良现象和移动通信市场的发展组织讨论，在积极主动、激烈的讨论中，使中心员工的思想和认识得到了较好的开拓和发展。

#### 五、勤政廉政方面：

我一年来能遵纪守法，廉洁奉公，不仅严格要求自己，还严格要求所负责的中心员工，任何工作的安排都按组织程序严格执行。一年来对工作兢兢业业，尽心尽力，通过中心员工的共同努力使计费中心工作按质按量完成，并针对工作中出现的问题和取得的经验进行具体分析和总结，以此作为下一步工作的指导和规范。

#### 六、知识水平、民主作风方面：

随着工作的深入开展，我深深的发现自己的管理知识和市场方面的知识严重不足，经常在业余时间利用有限的方式进行自学，现在基本能掌握和运用相关的管理知识，使之与自己的工作有机结合，收到了较好的效果。本人工作作风属于实干型，经常对工作中出现的问题和自身遇到的问题及时进行研究和分析，以求找到比较合理的解决办法来提高工作效率。经常和中心员工进行思想交流，从中吸取他们的长处，拿为已用，从而努力使自己的工作和管理都能到位，能切实解决问题。

#### 七、存在的不足：

由于自己比较年轻，做事比较冲动，因此有时对中心员工要求太严格，使一些员工在短时期内不能接受。另外在管理上没有采取更多的方法与上级领导和中心员工沟通，造成工作效率没有得到应有的提高。

## 八、工作思路

### （一）、计费中心工作思路

- 1、结合sox内控工作的开展，继续按照维护规程严格执行各项维护作业计划，努力实现部门维护工作效率最大化。
- 2、鼓励员工勤于思考，敢于创新，深入开展学习型班组，加强维护队伍建设，提高维护人员的素质。
- 3、进一步完善boss系统应急预案，提高应急预案的可操作性。
- 4、加大对市场营销的支撑力度，为业务的顺利开展保驾护航，在维护人员中树立维护就是经营的服务理念，主动为客户、市场提供服务。定期到各县公司巡检，解决实际问题。

### （二）、数据中心工作思路

- 1、梳理新业务产品，促进用户体验。
- 2、对新入网的进行免费体验业务的宣传，促进新业务的捆绑。
- 3、对于能够降低用户使用门槛的新业务，进行整理和宣传，简化用户的操作，方便用户的使用。
- 4、结合品牌客户的特点，分品牌整合适合品牌客户需求的新业务产品。
- 5、针对目标客户，开展精确营销。

6、执行省公司统一部署的营业厅新业务体验方案，并帮助各县公司结合当地情况，创新本地的新业务体验工作，使用户在更好地感知各项新业务基础上，将购买倾向转化为最终的购买行为，通过用户体验传播带动其他用户。

7、整合新业务营销资源，扩展新业务营销渠道，提升营销效果。

进一步整合线上线下资源，通过新业务体验区、店员积分等方式鼓励社会合作渠道、自有营业厅人员推广业务。有针对性地对用户进行gprs默认开通的工作。继续开展“mo义诊”，解决客户的终端问题，提高手机上网普及率。

### （三）、信息推广小组工作思路

1、在全州范围内推广“信息化示范村（镇）工程”。

2、配合各县公司在具备条件的镇、村建立“农经作物”联盟机构,通过联盟组织推广农村信息化产品.

3、向行业客户大力推“企业信息机mas”业务，增强行业客户的“粘性”。

4、为增加集团客户的忠诚度，大力发展集团信息化建设，争取为行业大客户都提供信息化解决方案，如：保险行业、大众传媒、电力系统、房地产、工商、公安、交警、烟草、税务、医疗机构、政府等。

总之，以上所讲述的是我一年来工作中的心得和体会和20xx的工作思路，所取得的成绩是微不足道的，同时也存在一定的问题，如果我还能继续留任的话，我将会尽我的所能把工作做好，力争使中心工作上一个新台阶。以上所说不定有不妥之处，希望大家给予批评指正。

谢谢大家！

## 市场述职报告篇五

(一)制定燃气应急预案。根据《安全生产法》、《安徽省燃气管理条例》等法律、法规和《阜阳市城市燃气系统重大事故应急预案》等，滤布结合我县实际，制定了《太和县城市燃气系统重大事故应急预案》，来指导城市燃气系统重大事故发生地的应急处理，及时、有序、高效、妥善地处置有可能发生的城市燃气系统重大事故，在必要时实施紧急支援工作，最大限度地减轻事故造成的损失，保护人民生命财产安全。

(二)认真落实安全生产责任制。我局在年初与平安液化气站和团结液化气公司分别签订了安全生产责任书，要求企业按照责任书的要求，认真抓好燃气安全生产工作，杜绝各类事故的发生。

(三)认真开展“全国安全生产月”活动。按照市县有关文件要求，我局认真开展“安全生产月”活动，下发了《关于开展20xx年全国安全生产月活动的通知》，于6月13日参加全县“安全生产月”宣传咨询日活动，在大戏院广场设咨询台，设置彩虹门，利用宣传车，发放宣传资料等进行广泛宣传。

(四)突出重点，严格管理，认真开展燃气安全检查工作。针对我县燃气市场存在的实际问题，依据《安徽省燃气管理条例》，突出重点，严格管理，采取多种措施，规范经营行为，做好燃气市场管理工作。

1、认真开展燃气安全日常管理工作，由燃气办负责。

对照燃气站点进行日常性检查，发现问题，及时解决，把事故消灭在萌芽状态。

## 2、认真做好专项整治工作。

根据市建委等四部门《关于开展规范城镇燃气市场加强燃气安全管理专项治理活动的通知》，我局转发了有关文件，制定我局《燃气安全管理专项治理方案》，整治时间为半个月。为做好专项整治工作，我局成立了组织，抽调5个人，一台车，专门从事这项工作，坚持每天二次上路巡查。经过治理，基本上遏制乱倒气、乱充气的势头，共收缴导枪15把，送检过期钢瓶100多只。

## 3、认真做好重大事故隐患和重大危险源排查工作。

开展了对重大事故隐患和重大危险源排查工作，将两个重大危险源，团结液化气公司和平安液化气站进行了登记，及时掌握情况，杜绝事故的发生。

### (一)加强学习，提高认识

我局将在继续认真学习、贯彻《安全生产法》、《安徽省燃气管理条例》的基础上，继往开来，与时俱进，加强燃气市场管理，强化安全意识和群众观念，做到依法行政，严格管理，使之逐步走上规范化、制度化、经常化的管理轨道，确保一方平安。

### (二)加快办证，使燃气市场合法运营

与各业务单位积极配合，按照燃气经营企业办证程序，尽快完善手续、发放证件，使我县燃气市场合法运营健康发展，以利于我们的管理。

### (三)积极探索新的管理模式

在明年，我局将在做好日常管理工作的同时，依据有关法律法规，与公安消防、技术监督、安全生产、工商等有关单位

密切配合，通力协作，明确职责。在规划布局、经营点管理上下功夫，积极探索出一套新的管理模式，确保安全不出事故。

#### (四) 继续加强宣传正面引导

我局将做到双管齐下，一边加强管理，一边加强宣传教育，将利用各种机会积极、扎实、广泛、有效地开展安全生产的宣传教育工作，利用电视、条幅、传单、宣传车等形式，宣传燃气安全生产，强化企业及居民的安全意识和观念，正确引导，依靠全社会的力量，监督液化气的安全管理，防患于未然。

## 市场述职报告篇六

本人\*\*\*，\*\*\*\*年\*\*月入职，就职于市场部。回顾在岗位工作的一年时间，感受颇多，满获丰收。首先要感谢公司、部门领导以及同事对我的信任与帮助，使我在市场部拓展专员这个岗位上逐步成长，让我更加深入的体会、了解房地产行业。

回想一年前今日，我还是一个刚刚在这个城市开始寻找自己人生的过路人，而如今，我经由公司的历练及培养，蜕变成为了在这个城市、公司家庭中的一份子。这些转变都是在不自觉中积累出的，或者说是冥冥之中的一种人生职业的规划及方向。在过去的工作岁月里，充满了激情，在一次次推动自己前进的路上，面对从未体验过的境遇，在领导的指引下和同事的帮助下，我学会了如何深化做好本职工作，懂得了如何去品味人生。

在市场部，我深刻的体会到部门是一个团队，一个整体，一个家庭，这里没有个人，因为我们团结一心！拓展项目的诸多环节，离不开公司领导的指导及帮助，离不开相关部门工作的支持，也有着部门内部全体成员竭尽所能的努力，成绩才会诞生。绩效才会诞生，公司才能盈利。

作为市场部的一员，物业工作是基础，刚进公司，就通过领导的指导来整理物业资料，初步了解了公司的所管物业；后通过参与完成办公大楼标书商务部分的撰写，经历了投标的全过程；在完成\*\*物业服务方案和\*\*顾问服务方案后，深入了解了物业服务行业，深刻体会到提高物业服务质量，建立起与开发商之间良好合作关系，实现双赢才能得以生存。

刚来公司，初次接触前策报告，其中的创意和策划宏观的思路，开阔了我的眼界，感触很多，虽然我是广告策划出身，但是一直没有深入接触房地产行业，更没有全局的考虑过一个项目，这次虽然没参与该项目，但是对我的触动很大，对之后的工作和学习都有深入影响。

真正接触前策项目，是从\*\*项目开始的，从问卷的调查制作和市场调查、收集信息以及后期整理、记录数据和分析成文的全过程，进而对房地产市场进行研究与预测，体会到市场调研是前策的理论基础，数据的完整，能使策划人员更了解房地产市场的变动趋势，制定符合市场发展的策划报告。

进入\*\*年\*\*月，公司与\*\*签订了合同，通过第一阶段的pk□成功接下了该项目，初期的策划报告，一直做协助工作，收集资料和图片，策划报告获得开发商的认同，希望提交进一步深入产品定位及招商销售报告，感谢领导的信任，后一步的报告交由我撰写，在前期策划报告定位基础上，对该项目进行了业态细分规划、各类产品定价、招商销售方案□vi视觉表现等方面的阐述，在撰写的过程中，也遇到很多困难，在领导的指导和同事的帮助下，都得以解决，最终也得到开发商的认可。

(1) 为完善市场部信息收集工作，建立土地信息资料库。

(2) 处理市场部日常内务工作，例如市场部费用数据整理、合同会签流程及合同电子备份、更新客户联系表、月度市场部需求的填报等工作。

(3) 协助部门其他人员各项工作，处理一些设计工作。

## 市场述职报告篇七

公司领导安排我负责燃气分厂以来，工作压力非常大，认识到自己肩负的责任更加重大，燃气分厂的工作好坏，直接影响氧化铝产能目标，同时燃气站也是重大危险源，含不得半点马虎，因此有压力变动力，不能辜负公司对我的信任和栽培。作为分厂一把手，我的工作思路和管理能力决定我们分厂的工作开展，从思想必须转变工作作风，各项管理必须跟上公司发展要求，全年燃气分厂从人员、安全、生产、设备及现场等各项管理总体有所提高。在此对全年各项工作的开展总结及下年工作计划汇报如下：

首先本着以人为本为核心进行管理，其它管理存在问题都是人去解决落实。重点改变人的工作思想及观念，使其能够认真执行领导层的决策及管理思路，对出现的问题能千方百计想法解决。从思想上改变以前的不良习惯及行为极其重要，以前总在问题没解决前先断定不可能、没办法及找借口与理由的陈旧恶习，通过灌输提升只为成功想办法，不为失败找理由的工作思想作风，整体思想转变得到了提升。在工作中及日常生活中对干部职工以诚待人，以情感人，以理服人，以身正人做出表率，使团队拧成向心力，形成一个良好的团结氛围，风正气顺心齐劲足，心往一处想，劲往一处使。通过各种会议进行引导及详细分析问题所采取的办法，使整体团队思想意识有很大转变，执行力有了很大提高，人员思想意识提升了新的高度。

今年燃气站出现一次人身轻微伤事故，对年初安全管理目标没有完成，暴露出我们安全管理没有落到实处，对各项工作隐患排查不够细，亡羊补牢为时不晚，吸取教训采取措施，首先对印尼籍人员安全思想意识加大培训及各种案例学习和视频观看，促进提升安全意识。对现场工作负责人及工作成员加大检查力度，对所工作的安全措施抽查提问，加大宣传

及考核力度，对性质严重的连带考核，使各级干部职工时刻绷紧安全弦。9月份出现一次设备性异常，造成焙烧炉跳停，由于2台冷却器刚清理完投入运行，降温效果较好，造成高压煤气管道内冷凝水逐渐增多，形成水封情况，这次事故也暴露出我们对现状的改变，所产生的后期效果分析预判不足，为解决集水器管道进口堵塞问题，在进水管道安装疏通阀，使每班随时能够疏通确认。借焙烧炉大修时机，用轴流风机采取强制通风换气，使新鲜空气始终在管道内流通，人员佩戴长管呼吸器进入管道冲洗，对一线高压煤气管道把以前造成的积灰已彻底清理，解决了问题。燃气站是公司安全重点监护单位，也是重中之重，决不能有侥幸心理，真正从思想上认识到安全的重要性。同时在日常工作中加大对习惯性违章、工作票、劳动纪律、大型操作等工作检查，遏制人为性违章。通过外委对煤气低压总管盲板进行堵漏，彻底解决了存在的弊病。对主要设备、设施的防护措施定期检查，对存在的缺陷及隐患及时下发整改和定时复查。安全管理工作全年我们未完成年初目标，没有交上满意的答卷。

加强对标管理，自对标管理以来，煤气热值平均为5497.5kj/m<sup>3</sup>对灰渣含碳量高的问题，进行冷渣机间断性出渣试验，通过试验改变了出渣模式，有效降低了灰渣含碳量，灰渣含碳量平均为6.81%，完成了公司规定任务。雨季前通过大量存煤，避免了大量晒煤工作及上煤系统不畅问题，确保了生产稳定。及时联系反馈采购部门对煤炭质量、指标加强重视，煤炭各项指标的高低直接影响煤气质量，从源头抓起，提高采购质量好的煤炭。根据气化炉运行情况及时调整配煤，确保了气化炉生产合理化、最大化。对入炉煤粒度进行每班取样筛分，及时掌握入炉煤粒度情况，如有粒度异常及时调整破碎机，确保气化炉正常生产。用清洗机对冷却器进行清理，增强冷却器的换热效果，煤气热值尽量满足焙烧最大投料量。另一方面加大布袋出口煤气粉尘检测力度，及时掌握布袋漏灰情况，按生产情况制定更换布袋计划，对布袋出现的质量问题，造成煤气粉尘超标，采取合理调整布袋喷吹及脉冲阀喷吹时间加长，有效降低了粉尘含量，确保

了煤气质量的生产。通过各项举措，实现了全年生产目标达产超产。

设备是生产的基础，没有稳定的设备就谈不上稳定生产，年初对4#炉空预器顺利拆装，及时点炉投产，可以说4#炉及时投入运行是至关重要的一步。在4#炉未点炉之前，由于3#炉的结渣问题一直影响运行，通过大家的努力圆满完成了接替任务，煤气站所有人员加班加点，不辞辛苦，发扬以厂为家的精神，3#炉才得以延续接替。在设备治理技改方面重点下功夫，原先灰库冒灰及放灰方式一直影响着职工的工作环境及劳动强度，也经常出现设备故障，通过技改灰库除尘器及放灰方式，灰库周围环境得到了较大改善，有利降低了职工的劳动强度及环境污染。除渣系统及2#上煤皮带进行技改取消，投入运行后达到了预期效果，大量节约了一期设备的运行成本及二期资金投入。对破碎机碎煤粒度过大问题进行改进解决，极大的保证了气化炉的稳定生产。3#备用皮带顺利安装投运，使上煤系统对生产得到了保障。气化炉是新工艺，存在很多弊端问题及设计缺陷，对设备存在的问题因地制宜，对症下药，通过技改后一劳永逸。其次重点抓设备点巡检及定期检修保养制度，使设备隐患及故障在萌芽状态下及时发现解决，避免造成大的后果及检修工作量。全年对设备存在的弊端及问题加大技改力度，想方设法解决根除，保障了设备平稳运行。

现场通过实行6s管理，物品摆放定置定位，各设备间及零米进行安全通道的规划设置，各班按规定及时清洁，得到了明显提高，现场更加标准化、规范化。对现场腐蚀生锈的设备、管道、平台、支架等进行除锈刷漆，对现场跑冒滴漏下大力气整改，加大粉尘治理，对煤棚、皮带廊、灰库及出渣皮带等区域重点完善改进。通过治理整顿，现场管理相比去年有很大改观和提高。

通过全年的技术转让，目前检修班日常检修工作，印尼职工可以独立完成。检修主要转让气化炉系统停炉、风机大修、

眼睛阀切换等大型设备的检修技术要点，检修工作通过技术转让，减少了依赖中国人维修的局面。运行班除主控室外其它岗位已由印尼职工全部进行操作，主控室岗位的操作是我们技术转让的短板，也是最大的难点，涉及对焙烧炉产量的影响，一旦出现闪失，后果非常严重，原先让翻译进行学习转让，但由于翻译离职，也半途而废。为此我们转变思路，必须把困难解决，通过招聘高学历及专业比较对口的学生进行培训监盘操作，气化炉监盘日常操作已有印尼籍职工监盘，加压机监盘操作技术含量比较高，还在学习阶段。整体技术转让进程已完成90%。

由于气化炉制作及安装周期比较长，工作任务紧，安装滞后的问题，想办法把主厂房内气化炉非标设备进行先制作发运，通过此措施比原计划提前3个月安装，为安装提供了宝贵的时间。安排车间人员去气化炉厂家及钢构厂家进行监造督促，确保了气化炉及钢构及时发运。一期存在的缺陷及问题，经过与相关部门和设备厂家沟通交流，二期已得到解决。对设备的招标工作及时督促跟进全部完成，设计院设计图纸已全部到位。基建施工重点监护好施工安全及质量，基础不牢，地动山摇，对一期存在的弊端及问题，在二期建设必须消除和完善，避免因失误留下隐患。对工程质量的验收工作严格按照标准要求执行，决不允许出现送人情及廉政等方面的错误。及时与施工单位沟通交流，督促按工程节点稳步推进。协调好设备和钢构交叉作业、安装等后续工作。确保按计划节点烘炉。

通过对设备及工艺存在的问题进行完善、优化、改进，科学合理进行降本增效，节约挖潜。对一线2#上煤皮带技改拆除，年节约成本11430元；对灰库放灰设备进行技改，把湿式除灰搅拌及干式放灰机改为直接放灰，相关设备及配电柜电器取消，效果显著，二期也去除此设备投入，节约资金83432元；出渣系统技改取消，技改后避免了因皮带损坏制约生产的问题，降低了现场灰尘，通过核算二期土建投入资金、设备投入资金、运行成本、减少岗位人员及减去灰渣池建设成本，

出渣系统共节约5908910元；通过对气化炉运行周期加长，保持12个月停炉大修，原先3-4个月，这样一年节约启、停炉相关费用节约571118元，全年共节约资金6574890元。

煤气站主控室加压机监盘操作技术转让存在较大困难。采取措施：通过理论培训学习及观看师傅操作，先逐步熟知掌握操作要领，到二期未投产之前，二期加压机进行实践模拟操作，全面提高掌握程度。

## 市场述职报告篇八

### （一）应急队伍建设基本情况

建立了燃气执法应急队伍，挑选政治素质高、业务能力强、身体条件好、居住中心城区为主的城管执法人员10人左右，组建我县燃气执法机动应急队伍，由局应急处置领导小组直接领导。加强日常业务和紧急应急处置技能知识培训，熟悉辖区管理和地形状况，在应急系统启动后，做好准备随时待命。并加强机动应急队伍日常演练，建立和完善预防预警、应急响应和快速处置等工作机制，确保机动应急队伍服从指挥、机动灵活、随时待命、及时反应、快速出动、有效处置。

### （二）应急预案制定情况

针对工作实际，我局制定了燃气泄露事故应急预案。

### （三）狠抓应急管理工作

1、精心组织开展应急演练。为了锻炼队伍，我局于今年5月31日，主办了燃气管道泄漏事故应急救援演练活动。

此次演练活动由我局联合县公安局、县消防大队、县人民医院等单位参加，此次活动旨在进一步健全和完善企业安全生产事故应急机制，做好燃气安全事故发生后的救援处置工作，

保证人民群众生命财产安全。

2、强化燃气安全管理。燃气行业是易燃易爆的高危行业，安全工作极为重要。我局主要从三个方面来抓：一是定期组织燃气行业从业人员进行安全学习培训，开展业务知识教育，提高安全意识和处理抢修抢险的能力；二是督促燃气企业落实安全生产责任制，严格操作规程，制定对设备、设施的日常巡查维修保养措施；三是建立健全安全巡查制度，做好安全巡查记录，发现问题及时处理，不能现场解决的，责令限期整改到位，直至完全消除安全隐患。在重大节日做到定期安全大检查，防患于未然，切实加强燃气应急管理，促进燃气事业安全、有序发展。

3、加强燃气突发事件应急处理工作。加强组织领导，建立和完善突发事件应急处置工作的责任制，增强预案的针对性、操作性和实用性，提高应对突发事件的能力。

近年来，专业应急工作在县委、县政府的高度重视和大力支持下，克服种种困难，在预案建设、隐患排查、事故应对等方面取得了一定成效，但是随着县城区域面积不断扩大，我局在应急车辆、仪器设备、人员经费保障等存在的问题制约了应急工作的有效开展。

20xx年，我局应急管理工作将按照县委、县政府的统一部署，不断增强责任感、紧迫感和使命感，扎实做好基层应急管理的各项基础性工作，稳步推进基层应急管理。一是进一步完善应急预案体系，按照“决策科学化、指挥智慧化、保障统筹化、防范系统化”的要求，处置各类突发事件，提高城市管理水平。二是加强应急队伍建设，配备必要装备、开展教育培训工作，严明组织纪律，强化协调联动，提高综合应对能力。三是做好应急处置的各项准备，结合单位实际，做好应对自然灾害、突发事件和燃气泄露事故等的处置准备。

## 市场述职报告篇九

市场部主要负责中心商务、燃气销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户情况、采购信息提供、采购活动实施供应商管理等工作。

一、负责市场推广、宣传。

2、积极开拓市场，并加强市场渗透，运用各种有效促销方式或商务手段，确保市场的占有率。

4、开展对外与业务和燃气相关的宣传、公关活动，及时准确掌握社会公众对公司的意见，并反馈到公司，进而提出对策。

二、负责在区内建立、健全营销网络。

4、负责客户关系的建立，签订合同，以及合同执行中业务部门或项目组所需要提供的客户方资源协调。

xxx区信息中心市场部\*\*\*\*年利润指标，完成xxx万合同金额，利润完成xxx万。实施目标及计划：

二、区外市场：整合信息中心已有燃气和资源信息，进行同类燃气比较、优劣式分析，制定推广计划，推动现有软件燃气和工程燃气的销售，了解市场动向，向开发部门提出方向性建议；积极和其他it企业建立联系，争取建立优势互补的合作关系，借助他们的渠道销售我们的燃气和服务；把握现有的客户，随时跟踪客户对燃气的使用情况，做好客户跟踪、反馈工作。

## 市场述职报告篇十

各位领导、同事们：

我于××年进入市场部，并于××被任命市场部主管，和公司一起度过了两年的岁月，现在我将这期间的工作做个汇报，恳请大家对我的工作多提宝贵的意见和建议。

我市场部主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。前期就是通过我们打出去的每一个电话，来寻找意向客户。

为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。

这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

就像春节前后，我部门员工将工作衔接的非常好，丝毫不受外界因素的干扰，就能做到处在某个特殊阶段就能做好这一阶段的事情，不管是客户追踪还是服务，依然能够坚持用心、用品质去做。××年的工作及任务已经确定。所有的计划都已经落实，严格按照计划之内的事情去做这是必然的。相信即便是在以后的过程中遇到问题，我们也会选择用最快的速度 and 最好的方式来解决。

××年，在懵懂中走过来。我自己也是深感压力重重，无所适从。但是我遇到了好的领导和一个属于我的团队。他们的帮助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，用不同的方式方法，让每个人找到适合自己的工作方式，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己的能力、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，让每个人的能力、素质都有提升，都要锻炼出自己独立、较强的业务工作能力。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。拥有健康、乐观、积极向上的工作态度最主要。学做人，学做事。学会用自己的头脑去做事，学会用自己的智慧去解决问题。既然选择了这个职业，这份工作，那就要尽心尽力地做好。这也是对自己的一个责任。

通过这两年的工作，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”因此，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己，及时正确的找到自己的角色和位置。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：今天，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！

我的发言完毕，谢谢！