

2023年市场开发部 市场开发部工作总结(大全5篇)

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

市场开发部篇一

时光飞逝，在过去的半年中，市场开发部在许昌公司领导班子悉心关怀指导下，面对极其严峻的市场形势，顶着压力，全体销售人员团结一心，克服重重困难，紧紧围绕市场开发和完成公司经营目标任务这一目标努力工作，通过本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，市场开发部在过去的半年里从思想上，经济效益上都取得了一定的成绩，现将过去的半年工作总结如下：

1、市场开发部是一个非常重要的部门，是公司盈利的主要部门，也是公司树立良好形象，搞好对外关系的主要部门。作为市场开发部的负责人，我深感肩上的担子非常沉重，我们必须抓紧时间，抓住机遇，提高工作效率。只有以提高效率为根本，在坚持原则的基础上有质量地完成工作，养成好的工作习惯和工作程序，才能少出错，不出错，才能使公司的发展之路走的更快更平稳。

2、今年上半年是一个不平凡的半年，市场开发部年初制定了全年工作计划，对许昌公司辖区内所有潜在用户进行了全面摸底调查，发放宣传资料并同主要人员进行洽谈安装和使用天然气的各项事宜。从天然气对比液化气、煤炭、电力等燃料的价格优势、环保优势、安全优势、发展优势等方面入手，对企业用户从各个方面宣传使用天然气的优势，让其认识到

使用天然气对企业本身和自然环境是非常有好处的。但由于环保局等原因，市场开发不是很顺利，我部门在许昌公司领导班子的指导下，调整思路，在过去的半年里，我们共开发了迎新纸业、贝丽丝、梨园等一批工业用户，壹号公馆等居民小区用户，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

3、上半年，市场开发部在本部门及公司各位同事的大力配合和不懈努力下，共开发商业用户4户、工业用户5户、居民用户324户，签订合同金额90余万元，收回欠款94余万元，保障了许昌公司经营目标任务的基本完成。

以上是我对上半年工作的一些总结，当然，许昌公司经营目标任务没能完成主要责任在我，主要是由于我市场工作能力的不足和努力不够造成的。通过上半年的工作我们取得了一些经验教训，为我们做好今后的市场开发部工作积累了经验，同时上半年的工作也为下半年的市场开发工作进行了铺垫，打下了一定的基础。

为了弥补上半年工作的不足，完成全年的任务指标，下半年就要求我们要加倍的努力，争取将上半年的损失弥补回来，我们要做好目前正在洽谈中的项目工作，同时积极寻找新的项目，认真分析市场，规划市场发展，加强学习，提高自身市场营销能力。

许昌五洲天然气有限公司

市场开发部篇二

伴随着建筑市场的进一步整顿、铁路建筑有形市场的社会化，我公司的市场开发部于年月日正式成立。根据公司的安排，市场开发部主要有两大职能：一是，市场开发与合同管理职能；另一是，经营管理与监理后的服务职能。依据这两大职能的要求，其具体的工作包括：监控并收集建筑市场的信息；及时了解顾客的需求和期望；组织投标及合同评审工作；合

同管理；市场调查及开发；监理服务满意度调查；工程监理、咨询项目合同价款的期望值与最终结果的统计分析，监理费的收取工作。

成立伊始，部门全员对监理市场开发工作做了认真细致的分析。在公司年工作指导思想“以‘十五大’精神和‘三个代表’重要思想为指导，以提高经济效益为中心，以保证监理工作质量为重点，深化企业改革，强化经营管理，加大市场开发力度和管理创新力度，加快发展企业整体实力，全面实现公司年度经营目标”的指导下，定立了本部门工作准则，就是要脚踏实地，以实际为根本，克服随机性，争取准确性，克服盲目性，提高科学性。市场是千变万化的，人的头脑又是灵活多变的，所以在工作中难免出现随机的想法，这就要求我们在工作中要脚踏实地，互相补充，建立相互制约的工作程序，不独自决断，共同研究。全部门三个人各有各的分工。无论信息的如何，每个人都提出自己的想法，然后收到一起，取长补短，认为比较成熟的再向领导汇报，请公司领导决策。市场开发工作中盲目性也是一大弊端，往往不能科学的分析，只凭经验和直觉决策，一般会出现盲目行为，所以我们对待每一个项目都很认真，拿到招标文件后，认真阅读，分析顾客的要求，对照本公司的实际能力，看是否能满足顾客的要求，科学分析，精确计算，既不夸大，也不盲目的压缩，合理的’配备资源，准确取费，力争在每次投标中都能给业主留下好的印象，扩大公司的知名度。

信息的收集与跟踪。市场工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我们首先采用的是网上查询，每天都上网查看，不遗漏任何一条有价值的信息，全年在网上查询工程项目信息条，并进行了科学的分析，时刻掌握铁路建筑市场的动态，为公司在项目安排上提供了一定的基础资料。在网上还查看到全国各地市及国务院专业部门关于监理业务方面的政策、条例、办法等信息条，为开发工作积累了各方面的比照资料，使投标工作更具科学性，其次是与社会各界建立友好的信息网，除政府的建设主管部

门外，如哈市各大学，员工的同学，朋友，亲属等。从不同的角度和部门获取方方面面的信息，拓展市场的占有或参与面。吉林万吨年燃料乙醇工程的铁道项目监理任务就是从员工的同学处获取的信息，并中标，对全年监理目标的实现和完成，起到了很大的作用。

投标工作。在公司年工作会议上，总经理王子岐同志在报告中指出，“要去掉幻想，跟踪信息，重视攻关，认真投标，不失时机地拿下重点工程”。当时市场开发部刚刚成立，我们在认识和能力上还存在一定的不足，加之有形建筑市场的建立，对投标工作的要求就更高了，所以我们内部安排由经理和经理助理共同研究开发，跟踪项目；在公司的大力支持下，建立了信息网络，项目台帐，制定了计划，有条不紊地开展了监理项目的开发工作，全年在路内投标项（标段），中标项（标段），合同监理报酬万元，在路外投标项（标段），中标项（标段），合同监理报酬万元。特别是路外两个项目的中标，为大家增添了打出去的决心。吉林燃料乙醇工程是我公司首次走出哈尔滨局管内的铁道工程，为走出哈局开辟了新的道路，积累了经验，也反映出了我们公司的实力。哈尔滨商业大学主校区教学楼工程，是我们到路外监理房建工程的第一件与铁路无关的项目，如果能按计划实现的话，拿回鲁班奖，亦将填补我局建设史上的空白，必将为哈局的工程建设增光。

市场开发部篇三

各位公司领导，各位同事上午好：

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员

向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢x总、x总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施xx客户关系信息化管理(crm)可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对xx实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增长。截至目前，我们已完成本年度营业收入***万元，实现利润***万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加***万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识。xx年我们与中国人保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用；xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了xx汽车管理公司的风险控制工作的开展。所有这些都是我们通讯导航公司全体员工创新智慧的结晶，再次我要感谢公司市场部的全体员工，是你们创造了我们公司今天的辉煌。展望xx年，我想我应该从以

下几个方面来开展我们市场部的工作：

一、加强市场推广、宣传力度。

在巩固现有的市场份额基础上，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；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，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；开展对外与服务相关的宣传、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。

完善客户资料的建立、保存和分类管理，负责客户情况收集、调查，协助客服中心进行客户满意度的调查，最大限度地满足用户需求；经常开展市场调研与预测工作，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分析、总结并提交公司决策层进行决策；建立客户关系典型数据并对客户关系资源进行协调，建立完善合理的奖励机制调动销售人员工作的积极性。

三、落实每周业务例会制度，做好员工培训、交流工作。

业务例会的任务进行落实，做到目标明确、责任到人，保证预期目标的实现。

我们技术部伴随着gps监控中心也走过了两个年头，对于从前取得的成绩，我向付出辛勤劳动的中心人员及软、硬件维护人员表示感谢，是他们为我们今天中心的稳定运营提供了坚实的保障。在这新的一年开始之际，特别是随着xx车城的即将投入使用，技术部也要面对新的任务，即配合重庆路汽车城的信息化建设规划并实施我们的企业发展蓝图。

市场开发部篇四

各位公司领导，各位同事：

上午（下午）好！

非常感谢总公司和通讯导航公司对我的信任，给我这次汇报一年来工作的机会。20xx年的岁末即将过去，一年的学习、工作，时间并不算太长，但我得到大家的帮助实在是太多，相比之下自己所付出的实在太少，深感汗颜。近半年来在总公司领导的信任和通讯导航同事的关心、帮助下，使我很快的适应了新的工作岗位，完成了从一个纯粹的软件技术人员向技术、管理人员过渡的过程。

非常感谢张总、单总和人力资源部，让我迈出从技术人员到公司副经理过渡的第一步。四月初，在他们的指导和帮助下，我完成了《实施神龙达客户关系信息化管理[crm]可行性方案》。该方案从汽车行业实施定向客户关系管理、公司业务流程设计、实施精细化销售等方面对神龙达实业各分公司的客户关系管理进行了分析说明，指出了目前我们企业管理的瓶颈，即工作流程不清晰、客户信息分散在业务人员手中、部门分工协作责任划分不尽明确、相关人员的工作流和信息流没有统一的平台共享等。这个方案为今后的管理工作提供了理论依据。

作为市场部分管领导，今年初我们就制定了工作目标，即终端产品销售、市场调查、市场开发市场渗透、反馈客户需求信息、同业信息提供以及分销商管理等工作。我尤其要感谢公司市场部的所有同事。在他们的理解、支持、配合下，我们先后完成了汽车美容中心、汽车销售商、行业用户等分销商的合同规范管理工作。配备专门的人员对分销商进行业务辅导及培训，并在安装售后部的大力配合下，使业务区域进一步扩大，特别在“非典”期间，大家工作尽职尽责，都圆满的完成了公司制定的月度计划指标，使公司的业务稳定增

长。截至目前，我们已完成本年度营业收入***万元，实现利润***万元，营业收入比去年翻了一番，利润比去年增加***万元。

作为市场开发部门的一员，我们要有开拓精神及创新意识□20xx年我们与中国人保合作，推出装gps免五年盗抢险及买保险送gps政策，开创了岛城车载gps销售的马太效用□20xx年我们又创造性的提出加强与银行金融部门合作控制汽车贷款风险，取得了良好的效果，同时又促进了神龙达汽车管理公司的风险控制工作的开展。

市场开发部篇五

市场开发部是公司新成立的部门，作为新部门的新员工，尽管之前有5年的工作经验，但对环保领域了解甚少，开始开展工作难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司领导和同事们给予的关心、教导和帮助，经过三次方案的整改、两次副总的培训和脱硫设备现场的观摩学习，现已基本明确了本部门本岗位的工作职责和工作思路，也基本掌握了关于公司产品技术的相关业务知识。下面就我一个月的工作情况做一下工作总结，总结如下：

作为市场开发部的经理助理，配合协助好部门经理的所有工作是我的工作职责。新部门刚成立，第一要务是协助好王经理制定出本部门工作实施方案和管理办法，王经理和我对环保领域都几乎是完全陌生的，准确而又合理的全面制定方案，对我们来说难度很大。经过五天的努力第一次方案成功制定完毕，并在董事会上做了详细汇报，基本通过了领导们的审核，但工作思路还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤平总经理的两次指导和批改，在六月中旬大致确定了市场开发的工作实施方案和相关的管理办法。现把市场开发的工作职责进行汇报，主要职责如下：

- 1、负责发展公司规定区域内的外部大业务经理，代理本公司

产品。

2、负责公司外部业务经理和经营部新职工的培训工作。

3、负责参加国内有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会中宣传、会后总结等工作。

4、负责内外部业务员的协调工作，处理好业务代表与经营人员的关系。熟悉经营部业务经理工作布局和现实情况，及时而巧妙的“回答业务代表信息是否有效。

5、负责公司客户接待工作。

董事长指出，市场开发部是经营部的桥梁和后盾，要为经营部做好客户接待，两个部门各负其责，又互为一体。通过以往的工作经历，按照董事长的要求我做出了符合本公司适用的接待流程和商务礼仪，通过培训让本部门的同事将理论尽快用到实际工作当中去，完成好公司交办的各种接待任务。

面对完全陌生的行业领域，在公司每一位同事都是我的老师，虚心学习使我更快的了解企业和融入到了企业。在这一个月中，总共参加了三次主要培训课程，两次范贤平总经理的室内培训和一次现场的观摩培训。通过这三次培训，使自己业务知识得到了很大提高，并能在最近的客户接待中，做简单讲解。

经过现场观摩学习，再结合范总的知识讲解，理论联系了实际，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

1、我要不断学习加强自身的业务知识，我公司的脱硫工艺和

深度净化装置是属于高技术产业，在国内拥有多项专利技术，全面而又准确的了解我公司的专利技术和各个工艺流程的特点，是宣传企业和推广技术产品的理论依据。

2、要不断强化自己的责任意识，切实履行好自己的岗位职责，认真执行领导交办的各种任务，思想与公司的方针、路线保持高度一致。以良好的精神状态，恪尽职守，爱岗敬业，切实履行好自己的岗位职责。

3、要有严谨的工作作风，做到接人待物要讲和气，为人处事人讲真诚，说话办事要三思而行，时时处处保持一颗平常心，用自己的行为树立部门的良好形象，不断提高自身的人格品位。

时间飞逝，转眼间来企业已经一个月了，经过一个月与企业的磨合，在领导们和同事们的感召下，我已深深地融入到了国舜这个大家庭中来，为自己是国舜的一员而热血沸腾，因为我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。为公司“敬天爱人、打造美丽世界”这一伟大理想，我将付出自己的百分百努力，脚踏实地工作，为企业、为社会贡献自己的一份力量。