

# 最新景区营销年度工作总结(精选7篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。那么，我们该怎么写总结呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

## 景区营销年度工作总结篇一

20\_\_年我全年完成销售任务\_\_万，20\_\_年公司下达的个人销售任务指标\_\_万，而在我的不断努力下，我全年实际完成销售任务\_\_万，在圆满完成预定指标的基础上还超额完成\_\_万，同比20\_\_年增加\_\_万元，对于这样的超额成绩，离不开完善的公司制度、开拓的销售市场、广泛的领导支持，当然也少不了我自己行之有效的策略和多年累积的销售经验。

一方面由于销售人员直接与顾客接触，只有首先赢得顾客的信任，才能成功地开展工作，所以我一直具备良好的修养，做到仪表大方、衣着得体。销售不是把产品卖给客户就完事，还需要做好售后服务，在售后工作方面我坚持做到接到客户投诉的信息，就及时通过电话、传真或到客户所在地进行面对面的交流沟通，详细了解投诉或抱怨的内容后讨论解决方案并及时答复客户。跟踪处理结果的落实，直到客户答复满意为止。完成销售后我会到生产车间做好跟单发货服务，努力做到每一张订单都让客户满意，时时刻刻考虑的客户的利益，通过强烈的服务意识让客户免除后顾之忧。

二方面做销售工作要时时刻刻充满高昂的干劲和激情，具有不怕苦、不怕累的精神，有不为艰辛、敢为人先的勇气。我习惯在开展工作时为自己制定一个详细的计划，大到整一年的目标，小到一个阶段的步骤。有了计划之后，才能有条不紊

紊地开展工作。我始终相信机会是留给有准备的人，所以我坚持做到主动销售，而不是被动地等待商机。在日常的工作里，不论销售过程是顺利而是波折，我都会定期地总结经验，发现自己的优势和不足，力争在下一阶段得到补充和发展。

## 二、20\_\_年工作计划

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业务员和同行学习，20\_\_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：

一方面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。搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售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，为公司的再发展奠定人力资源基础。

二方面为确保完成全年销售任务，平时就要极搜集信息并及时汇总，力争在20\_\_年创造出更好的业绩。

20\_\_年取得的销售成绩，是对于我辛勤工作的极大肯定，这也将鞭策我在日后的工作中，更加勤勤恳恳、踏实严谨，创造新的销售亮点。希望在新的一年里，我能通过不断的努力和拼搏，增长自己的销售空间，也为公司赢取更大的利益，以报答公司和公司领导的厚爱！

## 景区营销年度工作总结篇二

时间飞逝，光阴似箭，转眼20\_\_就要成为历史了，回首20\_\_一切都还历历在目，今年\_月刚大学毕业的我，满怀梦想来到\_\_这座离家稍微近点的城市，在找了一段时间的工作后，幸运的是我们公司\_股份有限公司给了我人生中第一份工作，在此再次感谢\_\_总和公司各级领导，同事给我了一个锻炼和实现自己价值的舞台。在这辞旧迎新之际，总结我在公司半

年来所做的营销工作：

## 一、试用阶段

进公司后我接受了公司两个月的试用培训，由于没有任何工作经验，所以很多技术和工具都不会使用，不过经过同事们的耐心指导，不久就开始适应了公司的规章制度，和同事也相处的很愉快，在这里特别感谢\_\_的精神上的鼓舞。试用阶段，公司为了测试我们刚进来的新同事的学习能力和合作能力，让我们新同事们独立完成一个用\_\_编写的小配置管理程序，由于我们完全不懂\_\_语言，所以我们前段时间过得很煎熬，但是经过一小段时间的努力学习，我们竟然成功了，同时同事之间的合作和默契能力也提高了。后期我们再次用\_\_语言编写了这个程序。对于我个人而言，我觉得我的沟通能力加强了。在培训期间，我们同时接受了英语学习，包括口语和书写能力，特别感谢\_\_的帮助，使我们在阅读方面得到了很大的提高，也给我们在后期英语文档的阅读方面给了很大的帮助。

## 二、转正期间

前一段时间，我和另外三位同事被安排完成一个公司内部\_\_系统，这一次是我们第一次面对真正的客户，由于我们在这方面缺乏经验，所以导致我们在数据库设计方面遇到了很多困难，也改了很多版本，不过经过同事的帮助，我们最终完成了这个\_\_系统。

中间一段时间，由于公司部门人员调动，我被调到开发三部烟草项目组去帮助项目组完成部分工作，主要的工作是用\_\_技术完成数据报表统计，虽然只工作了\_\_个月，但是学到了新的技术，而且认识了新的同事和朋友。

最后到今天，我被安排做电子运营支撑系统项目，学习了\_\_，而且我们的工作完成了百分之\_\_，我和项目组相处的很愉快，

也学到了很多的新技术。在即将到来的一年我将以更高的热情工作，做好电子运营支撑系统的开发和维护工作，及时完成领导安排的其它工作，愿新的一年我和公司共同成长，不断壮大。

在我入职的近一年，我在公司学到了很多，学会了如何处事，如何与他人更好的交流等等。我在做好自己本职的同时，也学习了公司的一些相关的文化，在我觉得，公司在茁壮的成长，像雨后的春笋；发展速度飞快，犹如刚发射的火箭直冲\_\_。这些新的现象是因为共同的努力而创造的，我也希望用自己的这份微薄的力为公司和为自己创造一个更好的未来。

总之，感谢领导对我的信任与支持，我将尽心尽责、全力以赴地把工作做好！努力工作，快乐生活！

## 景区营销年度工作总结篇三

为了让酒店更好的发展，让我们能够更好为客户服务，酒店营销部对今年的工作做了如下总结。

根据本酒店市场定位为商务型特色酒店，以接待协议公司商务客人和上门散客为主，以网络订房、会展团队等为辅的营销策略，总经理班子参照同行酒店“房提”的一些成功经验，制定了对营销部前台接待人员按高出协议公司价售房后予以一定比例提成的奖励。这一房提奖励政策，极大地调动了前台接待员促销热情和服务态度。

营销部前厅除充分利用酒店给予的房提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。合理销控房间，保证酒店利益最大化。完善工作流程，确立各种检查制度。加强对前厅在接待结帐、交接班等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过

增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。

加强主管和领班的双检查工作。要求主管和领班对每天每班的户籍登记等检查并签，增强主管、领班的责任心。今年户籍登记、会客登记、上网发送等无发生一起错登漏登现象。总之，前厅部在总经理的带领下，层层把关，狠抓落实，把握契机，高效推销，为酒店创下了一个又一个记录。

营销部尤其前厅岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。

此外，营销部按酒店总经理班子的要求，开始从被动销售到主动销售、从无序工作到有序工作、从低效谈判到中效谈判、从无市场调研分析等无基础管理到每月一次市场调研分析和客户送房排名等等，直接赢得了销售业绩的显著回升。

餐厅虽然是酒店的一个部门岗位，但在管理体制上率先进入市场轨道，绩效挂钩的改革举措在该餐厅正式推行。在一定的费用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

酒店餐厅除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店及部门岗位的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些

逆反后果。但总体看来，餐厅将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的主管、领班及员工予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

## 景区营销年度工作总结篇四

为了能更好的做好销售工作，也为了能在在新的一年里更好的完成公司所分配的任务，结合自身情况，我的总结如下：

今年，市场部在单经理带领下，实现了销售收入39,193,795.1元。实现毛利3,682,866.81元，完成销售利润目标。公司业务较去年有了较大发展，在稳定核心客户同时开发了部分新用户，并取得了较好成绩。

- 1、今年，公司的制度进一步完善，销售政策明确。能及时召开销售会议，让我们全体都对销售目标和政策了然于胸。我清楚地知道工作方向和重心，从而积极投入业务工作中去。
- 2、我们今年加强了对重点客户的维系，尽全力满足客户的要求。积极主动联系业务单位，形成良好的沟通，促进的销售工作的开展。
- 3、今年公司制定了新的目标责任书，既给我们以责任和标的，也给了我们经济激励和动力。

我今年在完成销售常规任务的情况下，主要负责了协调发货、运输保障、票据催收、客户信息收集的工作。本年度我完成了37个批次，9148吨硝酸铵的运输。从联系货运部到提交手续，装货发车我基本做到全程在场监管。并及时收集货运司机运输情况，客户到货情况。

全年未发生拖欠或失误，用户的赞誉使我倍感欣慰。在一年的工作中，我掌握了许多物流供需信息，并用它为公司服务，

保证我公司使用的物流报价始终处于同市场最低水平。节省了运营成本，也让我学到很多知识。在我主要负责的兴化-新疆江阳业务中，三方合作愉快，能及时取回进项票据，开出销项票据。通过自己的努力及与其他部门的配合，我做到了货物，债务，费用清晰明了，完成了公司对我的要求，也提高了自身的业务素质。

20xx年是新的一年，也是新的开始。我也应公司要求准备接受新的挑战，会有相应的任务划分，面临着更多的考核。销售人员的一言一行代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质，以高标准要求自己，在高标准的基础之上更要加强自己的专业知识和专业技能。我将深入了解产品信息，客户信息，行业情况还有周边知识，以提高自己的业务素养。根据自己的具体情况，做到以下几点：

### 1、学习相关知识

接下来的工作中必须要大量学习产品的相关知识，收集相关情报，适应不断发展变化的市场。同时也因为我们的`工作也在随时代的变化而不断改变，要做好这份工作，就要多方咨询，多点求索，掌握更多信息。

### 2、勤于沟通

经常与客户沟通有助于提高企业形象，及时发现问题，掌握客户需要。这是我着手销售工作后的认识。电话沟通对于维系客户是最方便实用的手段，我会将今年所学知识运用起来，勤于了解交流。对于有意的客户我会申请安排出差拜访，尽能力拓展客户。

### 3、巩固客户

在明年的销售工作中，我将开拓新的用户视为工作期望。同时我也将努力做好现有客户的维系工作。目前公司的所有客

户，相关联系人我都有较好的联络。我今后也将一如既往培养信任感，增加认知度。更好的服务客户，保障公司的稳定发展。

我认为：作为销售人员必须要有一定的抗压能力，同时要做到勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。对于本职工作和部门领导交代的每一件事，我都将认真对待、及时办理，不拖延、不敷衍。希望自己在今后的工作中，能够突破、完善自己。也很感谢部门领导的正确引导和公司同事的热心帮助，也感谢公司提供的这么好的一个平台，所以一定不负众望，努力干好销售工作。

## 景区营销年度工作总结篇五

时光如天上流星一闪即过，我希望自己能抓住这一短暂的一刹那。不知不觉中已来x医药公司一个月了，回顾这段时间的工作，我作如下总结：

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：

- 1、千方百计完成区域销售任务。
- 2、努力完成销售管理办法中的各项要求。
- 3、负责严格执行产品的各项手续。
- 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，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、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，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

云在昆明只有一个客户在xx作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在xx作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在xx[]硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户xx作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终

端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

- 1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。
- 2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq□新浪uc□email□
- 3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

## 景区营销年度工作总结篇六

我校工会在上级教育工会的正确领导下，按照“组织起来，切实维护”的工会工作方针积极开展工作，切实维护教职工的权益，在构建和谐校园中发挥着积极作用。以学校工作大局为重，服从服务于学校的中心工作，按照科学发展观的要求搞好工会工作，依照工会章程依法依规维护好教职工的合法权益。在学校党支部和校委会的关心支持下，全体工会委员团结协作，热心为教职工服务，全体教工积极参与工会组织的活动，积极主动开展工作努力使工会组织成为有吸引力的“教职工之家”。

### 1、加强民主管理和推进校务公开工作

组织召开教工大会，征集提案，将提案的落实情况进行公示；民主测评干部，测评情况统计汇总，并予以公示；评优评先职称评定都是先组成有教职工代表参加的评审小组进行评比，最终将评定结果在公布栏公示无异议后再以学校文件形式下发；学校的食堂、商店货物采购请工会委员或教职工代表参与

调研。6月、12月分别进行了校务公开。

## 2、积极关心教职工的生活，开展送温暖活动

20某某年春节期间，由学校党支部、校委会和工会组织慰问小组对我校贫困教职工、退休教师和在工作岗位上做出贡献的老师进行慰问，“在三八妇女节”来临之际，组织了全体女教师文体庆祝活动，并对困难女教工进行了走访慰问，让她们感受幸福、感受关怀。利用教师节对我们在教育工作做出贡献的优秀教师和优秀工作者进行了表彰，充分让我校教职工体会到了组织的温暖。

3、丰富教职工文化体育生活，积极组织开展活动广泛开展校园文化体育活动，增强凝聚力，愉悦教职工身心：元月开展了“迎新春庆元量”教职工拔河比赛，3月组织了植树活动，10月组织参加丹江口市乒乓球比赛等。总之，丰富多彩的活动，不仅陶冶了身心，增强了体魄，还增进了同事间的情谊，为全体教职工营造了一个宽松和谐快乐的工作氛围。

4、加强师德教育，开展师德建设系列活动。一年来，工会广泛宣传，营造氛围。师德建设活动重在宣传，贵在坚持。在师德建设活动中，善于发现和挖掘身边的先进师德典型，并做好学习和宣传工作。继续深入学习师德先进事迹，努力提高活动的针对性、实效性。把师德作为考核教师工作的重要内容，与继续教育学时挂钩。在4月师德教育月活动中，评选出了我校师德标兵，并对他们的优秀事迹进行了宣传展示；7月，组织了全体教职工暑期师德培训；10月，为配合学校新课改工作的顺利进行，工会组织举行了“新教学新课改”演讲比赛，在广大教职工中引起轰动，效果显著。

一年来，我校工会工作虽然取得了不少成绩，但仍有不少缺点和不足，主要有：

1、工会工作如何适应教育改革需要思考得不深；工会工作如

何在新形势下配合校委会做好教职工的思想工作有待于进一步探讨和思考等等。这一切，都需要在今后的工作中加以认真改进。

2、工会组织活动经费较少，未能进一步为广大教职工办更多的实事好事，在关系教工切身利益的问题上也经常感到心有余而力不足。

总之，我校工会一年来的工作按照科学发展观的要求，切实履行工会维护、参与、建设、督促等的职能，在构建和谐校园的进程中发挥积极作用。我们一定会再接再厉，让工会成为全体教职工最温馨的家，让每一位教职工体会到幸福！

## 景区营销年度工作总结篇七

春去冬来，转瞬间，历史即将掀开新的一页，来到xx公司快3年了，在xx也算一名老员工，作为公司的一名老员工，公司销售部老员工工作总结。我深深的感受到龙洋公司之蓬勃发展的热气，及拼搏向上的精神，在这三年里我学会到了很多同时也懂了很多，从一个什么也不懂的销售顾问，到今天的月销年销售冠军，首先我要感谢丛总给我展现自我和学习的平台，让我能够有学习和发展的空间，其次我要感谢郑经理和马主管对我工作的支持帮助，正因为有了你们的帮助，补冲我的不足，我才能够一点点的进步，取的今天好的成绩，下面我把自己这一年的工作和学习情况，做以下总结：

1、从xx年、xx年销量情况来看，每年销量较好的月份为1月、10月、11月、12月。每年销量最低点为2月，8月，但是在xx年8月份销量反而是上升趋势，原因是8月份公司销售政策有了大幅度的改变，销售顾问激情较高，所以出现反常情况。而每年的5月、6月、7月份销量平稳，没有明显的上升和下降趋势，上升最明显的月份为3-4月，11-12月，所以每年要抓住这几个月份冲量，在销量较低的月份打好基本功，做好宣

传，收集信息，培训员工基础知识和竞品知识。

2、从表1看出，天荣作为整个公司的主战场□xx年天荣销量占总公司销量49%，北环市场占35%，二网及市场占xx%□xx年实销量419台，进车量368台，比例为1:1.1□20pc年应提升至1:1.5.

3□20xx年要提高二网及市场销量，预计至少达到总销量的30%，并且优化库存，坚守先进先出的原则。

1、从表中可以看出，优优是我们的主打车型，占总销量的63%，其中优优基本型、特惠1型、标准1型三个车型销量，各占优优车型的24%，18%，19%。优胜二代占总销量的25%。在20xx年低价位车辆占据比例较大，也是冲量车型。

2、优优柴油、优劲、优雅这些车型销量不大，应该作为我们的利润车型。

老员工中销量的是xxx□也是销量最平稳的一个，在新员工中，刘聪销量较平稳，高出辉销量直线上升。其它销售顾问销量时高时低，说明产品和竞品知识还不牢固，销售技巧有待提高。

1、在全年销售过程中客户抱怨共计14次，投诉1次。其中3位客户抱怨合格证给予不及时，1位客户抱怨惠民补贴给予太晚，2位客户抱怨竞品车和二手车置换返利未及时给予，1位客户抱怨钥匙没有随车，1位客户抱怨我公司给客户安装的铝圈不是原厂铝圈，1位客户投诉合格证耽误时间太长。

2、在这些抱怨中，由于信息员及时与销售部沟通配合，最终关闭抱怨，没有考核。但是1位客户梅庆坤投诉合格证不及时，导致最终考核公司14000元，这也许是因为我们各部门沟通不及时所造成，给公司造成了很大的损失，在以后的工作过程中我们一定避免此类事情再次发生。

3、在以后工作过程中，首先要考虑事情发生的严重性，因为厂家客服部门是一个很严格的部门，并且考核严重，所以我们要引以为戒，加强各部门沟通，杜绝抱怨和考核。

由于我公司客服部门还不太完善，在回访客户过程中，客户对销售顾问的服务都很满意，但是有客户抱怨合格证给予不及时，其中有一位客户投诉销售顾问态度不好，造成客户抱怨，我已经向客户沟通了此件事情，也找此销售顾问了解了情况，确实存在销售顾问态度不是太端正的问题，没有和客户沟通好，我希望以后客服加强监督，销售顾问端正态度，提高客户满意度。

1、由于每个人的岗位职责不明确，导致部门之间沟通存在一定的障碍，遇到问题推卸责任，信息传达不到位，忽略时间观念，造成工作无法正常的进行。

2、每个人有时候要身兼多职，无法做到每项工作细致、认真。

3、每次例会解决不了实质性问题。

4、缺乏制度约束，导致人员不好管理，工作无法向前推进。

以上是我20xx年的工作总结，展望20xx[]回望20xx[]望金泽所有同事在新的一年里有不一样的收获！