# 最新营销工作总结标题(五篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-10-12

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。营销工作总结标题篇一在上半年分别作了...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

**营销工作总结标题篇一**

在上半年分别作了：酒店的情人节宣传、前厅的养身茶、三八妇女节、及客房部的环保消费，健康有礼，三国小商品等宣传。在此期间没有抓住酒店设计的要领，但是在黄总，苏经理及酒店的集团美工的耐心帮助下，我找到了设计要领，并且在其后来几个月得到了逐步的提高。

在设计期间我和文员林俊平同时讨论了另一种宣传方式，利用酒店现有的视频工具，制作出了视频动画宣传方式，大大改善了以往的图片滚动播放宣传单一的方式，使其宣传更为生动有趣。

但是，在宣传方面，除了以上进步的外，我们在宣传上还应该进一步提升自己的技能和宣传文字的功底，比如：在宣传是不要用直白的语言说活动。而因该为其包装。父亲节的这次活动征集就是一个很好的例子。在征集方面不能写的太直白，文字方面应该更加温馨动人心悬。所以这次改为“感恩父亲节，祝福大征集”这类似的语句。

对于酒店的常规宣传，如，餐饮部的新菜，也不能像去年单调的放图，而是要找出精品菜和菜的特点和亮点来吸引顾客，并找出当季的养生方式来顺应现在的养生潮流，以达到客人未尝就已经期待的目的。

对于酒店其他的常规宣传，我将逐步和各个部门沟通，改变以前的意境式设计，而采用现在流行的高档的简介酒店式设计，争取今年的餐饮，客房，棋牌等宣传达到或相近与国际设计水平。提升酒店的整体档次。

**营销工作总结标题篇二**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在领导的正确领导下，用心展开了市场调查、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，20xx年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要透过网络、媒体中展开收集，主要是透过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括:政府机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规；物业协会、机关团体公布资料；物业行业研究机构带给的资料；广告代理、媒体以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步调查，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业政策等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，透过对所收集信息的合理分类和系统整合，

市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作带给便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改善措施:

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中就应加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是个性好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改善措施:

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情媒体，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

1、软文:今年沈阳202医院曾两次将软文刊登在辽沈晚报上，取得了1比2。5以上的回报率。软文形式相对于其他宣传方式在于把需要宣传的资料以一种具有阅读性的方式进行传播。相对容易取得良好的效果。但是由于线下软文的载体只存在于报纸杂志等形式刊登，所以价格和宣传次数受限制。所以在未来宣传的选取上尽量减少大城市或快节奏生活城市选取该种宣传方式，而在小城市或刊登费用低廉的地区能够采用这种方式。

2、滚动字幕:飞播广告是今年在多个中小型城市中采用的宣传手段，飞播宣传价格低廉，宣传面积广泛，且因为透过各地方有线电视台播放，所以在当地具有必须收视的强制性，取得必须的效果。但是由于将来越来越严格的全国的广播电视管理和限制，未来这种宣传手段可能随着管制的严格而渐渐取消。

3、广播广告:广播宣传在本年度中进行几次宣传，都没有取得良好的效果。广播资料和专题采访节目没有取得很好的效果。但是广播的优势在于成本相对较低、目标受众年龄层贴合公司设备受众年龄层，且该人群具有稳定的收听习惯。接下来的宣传能够由固定的广播和专题讲座改为请科室专家做客广播台的医疗类节目，能够针对该人群进行特定的宣传和解答。

4、报纸新闻:报纸新闻宣传有最高的可信度和极低的费用两种特点，经常用在开业活动中进行一些采访和拍摄。后期除非有很好的新闻点或者培训会等活动，否则不太有机会再找到记者进行新闻性质的宣传。由于该种宣传方式十分高的可信度，制造适当的新闻点会给设备带来比较好的宣传效果

5、培训会和礼品:作为主办方的培训会需要邀请专家到场进行培训，对未来的转诊具有十分好的作用，但是缺点是花费的费用比较高。而且见效比较慢。如果作为其他会议的赞助商，被允许进行一段时间的演讲或者有一个展位则能够具有比较不错的性价比和必须的宣传效果，风险性较小。

6、社区活动:社区活动是未来宣传活动的重点方向。社区活动直接使医生应对患者，透过直接的沟通进行一对一的宣传活动。而且费用低廉、同时带来最直接的收益效果。

7、视频广告:视频广告受众面十分大，虽然有十分好的宣传效果，但由于价格过高所以不能在大城市进行宣传。未来电视视频广告的宣传方向是拍摄时间较长的宣传视频，在小城市中进行有针对性的宣传。存在不足及改善措施:

今年一年我们也用了好多方式推广，软文、社区及广播的效果还是不错的，今后我们会把软文及社区作为宣传的重中之重。

只有摆正自己的位置，熟悉本部门基本业务，才能尽快适应新的工作岗位，没有熟练的专业知识，就不能胜任这项工作，熟悉专业知识是做好工作的前提。由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作中还存在很多不足之处，自己要自觉加强自身学习和修养，努力适应这分工作。所以除了自己要在短时间内恶补，还十分需要领导与同事的\'教导与督促。

自己要主动融入群众，处理好各方面的人际关系，才能在新的工作环境中持续良好的工作状态。态度决定一切，市场竞争日趋激烈，市场机制会愈趋规范，每个公司、每个人都会面临不断的变化，并不断会有新的挑战摆在自己面前，自己以一种什么样的态度去对待它，自己就会得到一种什么样的结果。耐心细致地做工作态度是对自己一种承诺，工作中养成良好的工作态度才能赢得总经理及同事们的认可。

务必要坚持原则落实各项规章制度，认真做到管理，才能履行好自己应尽的岗位职责。岗位职责是自己的工作要求，也是衡量自己工作好与坏的评分标准，自己在从事业务工作以来，务必要始终以岗位职责为衡量的标准，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。努力做到让领导满意，得到领导的首肯和信任。使自己在工作中的价值的到最大化展现。

要树立服务意识，加强沟通协调的潜力。努力提高自己对工作的执行力，才能把分内的本职工作做好。工作中自己时刻提醒自己，工作中只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的各项工作不能有丝毫的马虎与怠慢，在理解任务时，一方面用心了解领导的意图及需要到达的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要用心思考并补充完善。才能更好的协助其他同事的工作。

市场部的工作是我的职责，但是我相对做的事情比较杂。市场宣传及广告投放，市场宣传及广告做的最多的是我们的线下宣传，为推广也想了很多的方法，为广告投放也绞尽脑汁，报纸夹带、门户网站广告、车身广告、电梯广告、软文宣传、电视飞播、社区活动等等想了很多，也准备了很多，但是做为我们一个发展型的公司，不能和的大型公司攀比，拿钱砸市场，那是不可能。每一分钱都要花在刀刃上，老大是开明的，大钱投不起，我们能够用小钱。颈肩腰腿痛是全世界的老大难问题，颈肩腰腿痛多为慢性劳损及无菌性炎症引起的以病患部位疼痛，肿胀甚至功能受限为主的一组疾病。常见病包括:颈椎病，肩周炎，腱鞘炎，腰间盘突出，腰肌劳损，骨质增生等疾病。因起病比较隐蔽，症状不典型或疼痛时轻时重，有时甚至可自行缓解，因而不被广大患者所认识，从而错过了治疗的最佳时机。经过这一年的积累，我们想把宣传的重点放在社区转诊上。

在此，我十分感谢领导给予我这个平台及给予我支持与教诲。在以后的工作中，我会用心吸取工作经验，克服不足，爱岗敬业，端正自己不良的工作态度，摸索实践。透过多看、多学、多练来提升自己各项业务的技能，加以做的更好。也期望我们这个群众在新一年中不断的闪亮新的光彩和荣耀。

**营销工作总结标题篇三**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃进展的热忱，xx公司人为之拼搏的珍贵精神。下面，我就将我20xx年的个人工作状况进行如下总结：

我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推举合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我主动与部门员工一起在xx地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、进展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻亲密关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、常常化。

我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定牢靠的信息渠道，亲密关注行业进展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并依据西南市场状况主动派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪把握。20xx年度，我销售部门定下了xx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xx，产销率xx%，货款回收率xx%。年度工作任务完成xx%，主要业绩完成xx%。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰难。一支力量杰出的高素养销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的力量修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都仔细贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们主动进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的看法和建议，我仔细分析讨论，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍旧没有完成任务，这是我应当仔细反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望将来，摆在我面前的路还更长、困难还有许多，任务也很艰难。但是，作为xx公司的销售人员，我不应当畏惧困难，反而应当迎难而上。我肯定会在20xx年更加杰出的发挥自己的工作主动性、主动性、制造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深化了解xx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司制造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的抱负靠拢。

**营销工作总结标题篇四**

一、前言

时光荏苒，转眼7月份就要过去了。回望7月份的营销活动，内心不禁感慨万千。整个7月份的摆点活动虽然没有取得预期的效果，但也算经历了一段不平凡的经历和教训。目前我们营销部的工作开展虽然困难重重，但是我们有信心一定会开辟出一条成功的营销之路，将继续以公司为中心、以市场为导向、以客户为基础开展工作，克服缺点，改进方法、深入学习，掌握技巧、加强管理，改进服务;大胆探索新思路、新方法，促使工作走入正轨，为公司的健康快速发展作出自己的贡献!

,1、摆点场次分布：

七月份总共摆点13场，其中xx1场、xx1场、xxx1场、xxxxx6场、xxxxxx4场。

2、摆点新增体验会员：

7月份摆点总共新增体验会员173人。共计消费xxxx

1、摆点活动优势所在

1）、进行社区摆点活动可以清晰的选定目标客户群体，客户资料收集率高。

2）、社区摆点可以有效的宣传公司品牌，给客户最直接、最直观的冲击力。

3）、进行社区摆点能够直接面对目标客户群体，有利于业务人员接触目标客户，为以后的客户跟进打下客户基数基础，同时让客户直观的看到我们有形的产品，能为客户初次体验提供很好的介质。

2、存在的问题

问题总是和工作形影不分，问题需要认真总结、反思和探讨，问题解决的过程，将是我们不断发展和持续前行的过程，并且，这些问题的有效解决，也正是我们下个销售月度努力目标之所在。问题有六：

1）、本次摆点，把xxxxx作为了重点小区进行进攻，在设定初期没有考虑到老年群体的 特殊特性，从而导致体验客户异常火爆，而转化为充值会员出现瓶颈。从而使整个销

售流程无法顺利运行。

2）、本次摆点活动内容设定过于单一，无法突出产品的卖点和新颖之处，同时单纯依靠摆 点很难和目标客户群体建立良好的信用关系，从而导致充值困难。

3）、销售人员工作的积极性不高，缺乏主动性，懒散，也就是常说的自控力不强。

4）、沟通不够深入。

销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户， 了解客户的真正想法和意图;对客户提出的一些问题和要求不能做出迅速的反应和正确 的处理。在和客户沟通时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受到什么程度，在被 拒绝之后没有二次追踪是一个致命的失误。

5）、工作没有一个明确的目标和详细的计划。

销售人员没有养成一个工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，工作时 间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

6）、销售人员的素质形象、专业业务知识不高。

个别业务员的自身素质较低、不良习惯很多、工作责任心和工作计划性不强，业务能力 和形象、素质还有待提高。

以上六点将是我们下个销售月度需要解决的主要问题、思路和努力方向，我相信，只要有领导、同事的支持和帮助，一切问题将迎刃而解。

在接下的时间里，我们将服从公司大局，听从公司安排，潜心挖掘市场，用心服务客户，争取取得辉煌的销售业绩。

(三)团队建设

人才是营销的核心资源，本部门组建以来，积极发挥团队的推动器作用，注重销售骨干的培养。刚进入本部门时，销售人员大部分从零开始，对销售，特别是本行业的技术、产品和目标市场一无所知。经过包括客户查找定位、谈判、跟进、促单、合同签订等一系列言传身教式培训及实战历炼之后，他们已经成为能够独挡一面的销售骨干，并正为公司创造着越来越多的市场价值。

(四)营销体系初步形成

根据营销工作的具体内容和工作流程，我们建立了详尽而明晰的客户档案，将包括客户基本信息、客户重要度分级、客户联系过程、报价、合同销售情况、客户关系维护、后续服务等在内的一系列的信息都记录在案，形成了丰富的客户字典，以备销售人员随时调阅。根据以上信息，对市场及客户进行多种分析，以掌握营销活动的一般规律，进行举一反三，持续完善业务流程。

(五)培训工作。销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部开展了不间断的职业技能培训工作，与\*\*招商部的精英们进行“东西部结合”活动，在济南招商部门的帮助下，销售部业务人员的销售能力得到大幅度的提升。

三、20xx年工作计划

(一)、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员才能提高产品的销量，才能提升企业形象和产品的影响力。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。团队建设方面人员扩充到20人，分化为招商一部和招商二部，辅助部门电子商务，重点打造电子商务平台。全方位的打造销售体系，全面推进销售工作的进展。

(二)、电话销售部分销售业绩总量过\*\*\*\*件，年销售额过\*\*万。乡镇医院部分销售突破\*\*件，年销售额过\*\*万，销售总回款\*\*\*万。

(三)、管理方面，以实用为原则，完善监督考核措施，创造轻松、规范、快乐的销售环境。

1、完善销售制度，建立一套明确系统的管理办法。

完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

2、提高人员的素质、业务能力。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

具体：

(1)、加强销售队伍的目标管理①服务流程标准化②日常工作表格化③检查工作规律化④销售指标细分化⑤晨会、培训例会化⑥服务指标进考核。

(2)、时间管理方面，使用好计划与约定，按计划完成每天、每周每月的目标，合理分配时间，加大学习和训练的力度。

(3)、客户管理方面，建立客户档案，细化客户的分类，针对不同的客户提供不同的解决方案，提高客户服务质量。

**营销工作总结标题篇五**

xx即将过去，在这一年的时间中在公司和部门领导的带领下，在同事们的帮助和支持下，同时通过自己努力的工作，也有了一些收获，临近年终，有必要对自己的工作做一个总结，目的在于总结经验，提高自己，以至于进一步做好来年的各项工作。现将烟草的营销工作总结范文如下：

中国烟草是一个实行专卖制度和“统一领导，垂直管理，专卖专营”体制的特殊行业，多年来为国家做出了突出的贡献，但目前的形势也不容乐观，一是国内买方市场全面形成，消费者对产品的选择居于主要地位，所要解决的矛盾主要是有效需求的问题;二是在入世以后，国内市场国际化日趋显现，中国的市场将逐步对外开放，烟草行业将最终要面临跨国企业的竞争;三是控烟运动在不断推进，烟草的发展将受到进一步的制约等问题。我们在看到行业蓬勃发展的同时，也要居安思危。

从营销的角度来讲，烟草行业由传统商业向现代流通的转变主要体现在行业自身定位的转变，即由“坐商”向“行商”的转变。卷烟产品是一个特殊的产品，感觉和文化色彩高于理性的辨识，产品本身就是对消费者的服务，这就需要把服务意识贯穿于市场营销的全过程，把服务作为产品本身的重要内容，把服务营销和客户关系管理作为产品增值的重要手段。

零售终端直接接触消费者，零售户在卷烟的销售中具有举足轻重的作用。大型消费品厂家几乎无一例外地将竞争触角延伸到了零售终端。尽管烟草销售渠道的唯一性制约了卷烟企业对零售终端的直接影响力，但是所有大的卷烟企业都在积极服务零售终端，影响零售终端，利用零售终端。所以，通过一定形式和渠道，对零售终端进行培训，在帮助他们认识企业，认知品牌的同时，使其掌握更多的商业零售知识，以建立长期互信的伙伴关系。

市场营销是一项复杂的系统工程。它涉及到的因素和内容很多。如何让我们的营销队伍和人员更加全面系统地掌握营销理论知识，丰富他们的营销技巧，有利于更好地开展工作。

总结：团队精神的构建是市场营销活动的重要内容，要取得更大的市场和广泛的品牌传播，需要互相帮助、互相支持、互相关心、团结、向上，加强群体意识和协作能力。可以说营销活动中的每一件事都必须认真对待，并加以贯彻、落实。市场营销活动很复杂，受环境因素的影响很大。环境一旦发生变化，就必须及时调整和改变营销策略，甚至重新制定营销战略。故而，必须对国家的经济政策、行业政策和行业发展趋势作系统的了解。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找