# 市场开发策划工作总结范文(热门39篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2024-10-08

*市场开发策划工作总结范文1一、加大宣传力度长期以来，拓展培训的宣传工作一直处于盲目宣传状 态，利用微信平台，短信群发，立广告牌等方式进行宣传，但实践证明，这种宣传方式有一定的效果，但成本高，宣传方式被动，宣传内容肤浅(广告词无法将拓展精髓展...*

**市场开发策划工作总结范文1**

一、加大宣传力度

长期以来，拓展培训的宣传工作一直处于盲目宣传状 态，利用微信平台，短信群发，立广告牌等方式进行宣传，但实践证明，这种宣传方式有一定的效果，但成本高，宣传方式被动，宣传内容肤浅(广告词无法将拓展精髓展现出来)，所以宣传起到的作用不明显。拓展培训科今后的宣传工作的重点要放在有目标、有针对性的一对一宣传上，我们应针对某一企事业单位，根据其特点和需求，有选择性的安排拓展项目，一般以增进团队沟通协作、熔炼团队增强凝聚力、提高领导力与执行力为主。以创新该单位精神文明工作或通过对该单位拓展活动的媒体宣传，提高企业知明度为吸引点。全面开启一对一宣传模式。

计划每月对四家企业开展一对一宣传，平均每周一家， 周

一、周二为信息收集时间，针对某一企业，研究其特点、掌握其需求，选择与之适应的拓展项目，事前做好各种前期 工作，不打无准备之仗。周三与该单位领导进行接触，(可根据对方时间安排进行调整)，周

四、周五根据反馈意见 进行调整、改进。

二、加强拓展培训师的学习。

拓展培训成功与否决定于拓展项目的完成质量,而项目 的质量与培训师的素质和能力息息相关。为了更好开展拓展训练工作，有计划、有步骤加强拓展培训师的学习是至关重要的。

拓展师能力提高要求与方法:

1、提升拓展师的总结和概括能力。

在拓展训练过程中，要学会将经典话语的集结，整理。培训师要有高度的总结和概括能力，能讲培训现场的情况，学员的思路快速进行提炼，因此需要简介、快速的运用一些经典名言或语句进行凝练传达。

文章缩写是提升总结和概括能力好方法，定期组织拓展师进行阅读，而后整理并简要复述，用自己的语言总结、归纳、概括，提升拓展师的分享水平。

2、提升拓展师的讲述能力。

通常在拓展培训过程中，作为优秀的拓展培训师要学会讲拓展培训故事，用培训小故事来提升讲课的培训效果。

通过故事及案例讲述训练，注重故事讲述的生动性，从而提升拓展师的讲述能力。

3、提升拓展培训师的应变能力

拓展培训师在培训过程中要具备自圆其说的能力和处理突发事件的能力，遇事不慌，沉着应对，快速反应，圆满解决是拓展师必须具备的能力与素质。

要求拓展师拓宽知识面，多看案例，提升口才。并提前做好各种应对预案，从容面对各种突发情况。

4、熟练拓展培训流程

对拓展培训流程作详细的叙述，这将有利于拓展培训师将培训画面进行预演，从而对拓展培训现场的应变和驾驭度更好。

三、研发新的拓展项目

创新是拓展的生命，没有创新，拓展培训必然会退出历史舞台。

创新的核心是项目研发，拓展科将成立项目研发小组，定期研发新项目，做到培训常来常新，永不过时。

四、全力筹备中小学生冬令营，今冬力争开展两期优质 的冰雪主题冬令营。

冬令营是我校精品拓展活动，他是将青少年素质教育与拓展训练紧密结合形成针对中小学生有主题、有内涵、有特色的拓展活动，已经连续开展四年。参训人数已达四百余人。

今冬我科将开展以《冬日情怀、感受温暖》冰雪主题冬令营，精心打造的以冰雪世界、军旅励志、生存训练、素质拓展、心智教育为主要内容的冬令营活动。

**市场开发策划工作总结范文2**

在此新春佳节已宣告接近尾声，我\_\_公司迎来20\_\_年，本部团队本着“既看出力，又看业绩”等客观综合评价考核的业务推广及执行理念，也充分认识到作为刚刚进入国内行业自身存在的不足。

20\_\_年是特殊又关键的一年，本着内销的逐步展开，使得我部各项工作开展，在一定程度上也同样面临着各类客户认可接受的严峻挑战。

为更好、更有效配合我公司各环节、各部门，在新一年度创造出更辉煌更骄人的成绩，结合实际存在的问题缺陷，熟思后，我准备做出实施如下计划。

一、业务开展工作流程：

1、信息收集与统计分析

2、客户类型定位：主动联系下单型、非主动联系下单型、综合比较型

3、信息反馈

4、信息分类：A类-资金到位、选择风力发电产品、3个月内采购

B类-选择风力发电产品、资金到位、6个月内采购

C类-有采购计划或感兴趣、6个月以上的客户

二、产品开展

主推后羿产品同时根据国内市场反馈、及时与公司沟通改进提

高产品。垂直轴风力发电机(后羿风机\_\_4K\_\_eddyGT\_8600)客户开展对象：移动基站、农业灌溉、盐场、边防连队、哨所、航标灯、森林瞭望烽火台、湖泊渔民、电视差转换台、气象站、岛屿等

风光互补系统(风光互补路灯-后BW庭径风光互补路灯三亚风光互补路灯(HOT))客户开展对象：城市开发区、市政工程、主题公园、旅游景点等

新能源烘烤房项目方案

客户开展对象：农副产品产地、烟叶产地、茶叶产地等

三、网络推广

考虑到目前状况20\_\_主要是从以下几方面进行推广开展

1、关键词搜索

2、网站的完善及与各个相关网站的友情链接

3、相关网站的学术及工程案例的发布(国外的项目为主)

4、微博的宣传(郑婷婷的建议)

四、客户资源管理及实施概要

1、进行信息的收集与统计分析，包括同行业同类竞争者产品的相关详细资料搜集。

2、积极了解当前各行业各种竞争环境，包括经济环境以及公共环境，并不失时机地明了、掌握本行业及相关制约行业的发展规律和前景，通过自己独到的市场眼光和敏锐的商业嗅觉，洞悉其中万变的发展轨迹和发展势头。争取以尽可能高的命中率，即成功率，迅速抓住身边各种稍纵即逝的业务订单和相关信息。

**市场开发策划工作总结范文3**

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，累但是很快乐。对我来讲这个月的工作是难忘、印记最深的一个月。工作地点、环境的转换，还有工作思想、方法等一系列的适应与调整，压力却带给了我前进的号角，累中也融进了收获的快乐。在公司\*\*的\*\*下，在同事之间的密切配合下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自我的本职工作和\*\*交下来的各项工作。我将自我一个月来的表现、细想和行动总结如下：

>一、工作表现

每一天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自我坚持严格要求，不要因为自我一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自我的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有职责。对待客户必须要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，个性在业务锤炼过程中必须要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不期望闲人是我。所以必须要努力，必须要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时光的学习和锻炼，我在工作上已经取得必须的进步。

>二、工作态度

工作态度要严于律已，不断加强自我作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得\*淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自我的家，\*\*与共。在工作中要用自我的行动规范自我的一切言行。努力强化自我专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水\*。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要用心想办法去解决，思想乐观，还是能够学到很多知识。

>三、工作行程

这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一向努力，相信自我的成绩会好起来，由于公司对我们x市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从x到x到x的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自我，对公司也是一种微妙的回报。此刻也有两家基本上在口头上答应下个月左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

>四、下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自我能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。

**市场开发策划工作总结范文4**

20xx年上半年，在各级\*\*的关怀指导下，在局\*\*的正确\*\*下，我局市场营销部工作认真贯彻省公司工作会议精神，紧紧围绕我局年初确定的工作思路，狠抓供电所建设，狠抓效益提高，。认真分析企业\*\*面临的新形势、新任务，研究新思路，制定新举措，营造经营新局面，全面完成了各项经营任务。

>一、各项经营指标完成情况：

1、售电量：售电量完成万kwh，完成年计划10880万kwh的；较去年同期的万kwh增长。

2、\*均售电单价：\*均售电单价完成元/，较年计划的元/减少元/；较去年同期元/减少元/。

3、综合线损：综合线损完成，较年计划6%下降个百分点，较去年同期的下降个百分点。

4、电费回收上解：电费回收率100%，上解率100%，无陈欠电费。

>二、工作回顾：

20xx年上半年，我局市场营销工作在面临系统\*\*的形势下得以全面完成，企业效益中心得到很好的保证和体现，是全面职工的汗水的结晶，是全体职工团结奋斗、勇于创新、战胜重重困难换来的。综观上半年经营工作，我们主要开展了以下几方面的工作：

(一)加强企业管理，努力实现管理创新。

1、加强大规范化供电所创建力度。去年，我们完成了六个供电所的规范化创建。今年，为了使供电所的管理工作再上一个台阶，我局申报六里峁供电所为规范化供电所示范所创建单位。

2、重点抓好\*\*完善工作。修定出台了《营业工作考核细则》、《供电所农民工管理办法》等规章\*\*，对于理顺管理关系、工作标准、明确分工、落实责任起到积极的作用。

3、参加标准化计量检定所及标准化呼叫中心的创建，现创建工作基本结束，等待验收。

4、分配激励\*\*进一步完善、创新。在去年的基础上继续坚持了电费回收考核\*\*和农电工工资考核\*\*，逐步完善了经营考核\*\*和与之配套的营业工作考核\*\*。明显提高了职工收入，确保了企业经济效益。

5、严格电价\*\*、努力实现增供扩销。继续加大增供扩销工作力度，紧紧抓住支柱产业发展机遇和重点项目建设机遇，实现与用户、三产的三赢目标。

6、努力建造优质服务的常态运行机制，以往优质服务以活动为形式而开展的。今年，我局将把优质服务工作重点放在建立优质服务常态运行机制、培育优质服务高素质队伍上来，\*\*经营、\*\*管电，培育开放有序的电力市场。同时，加大\*\*法规的宣传力度，形式多样、内容丰富。

7、对境内七家伴生气发电企业的手续进行了完善，并对计量装置进行轮校、更换。

总之，上半年，各项经营工作都得到圆满完成，倾注了各级\*\*和广大职工的心血和汗水。下半年我们将一如既往的干好工作，力争圆满完成全年工作目标任务。

**市场开发策划工作总结范文5**

市场开拓工作总结

光阴飞逝，牛年转瞬过半。回顾半年来的工作，锦州区域紧紧围绕年初的目标，通过学习提高素质，落实管理促使规范。在工作中，大家克难攻坚，力拓市场，为雅致品牌在辽西扎根，开花，结果，作出了应有的努力。基本实现了时间过半，任务过半的要求。具体说来，我们从以下几个方面做出了努力。

一 抢市场，不惧困难。

锦州区域是公司从经营战略上考虑后，新设立的业务区域。共有3名业务员。所辖业务范围包括锦州，葫芦岛，盘锦，阜新，朝阳，赤峰六个地级市，地域广，线路长。区域设立伊始，公司产品在区域的市场份额非常低，为了抢占市场，打压竞争对手，区域的兄弟们时刻保持清晰头脑，理顺工作思路，积极寻找市场的突破口。在开拓市场的过程中，大家切实发扬了雅致的“四千精神”，对区域建设项目进行了全面摸底，掌握第一手资料，不论走东西500公里，还是走南北300公里；不论是tg项目，还是重点项目，哪里有契机，哪里就有辽西雅致业务员的身影；哪里有竞争，哪里就有辽西雅致人必胜的壮言。同时，大家还利用各种途径和方法，广泛搜集客户信息，广交客户朋友，理性沟通，睿智谈单，灵活运用了“先交朋友，再谈业务。做一笔业务，交一个朋友”的谈单及客服理念，让客户从使用的效果上和心理上认可并接受我们的产品，为使雅致的.红旗早日插遍辽西大地打下了坚实基础。一份辛劳，一份收获，截止目前，锦州区域完成产值380万元，市场占有率超过50%。

二 抓管理，执行规定。

抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，降低业务风险的主要措施。业务管理工作永远离不开销售，也离不开公司为业务战略和管理目标而制定各种制度。为了有效提高管理效果，我区努力把业务的过程管理和公司的制度结合起来，通过管理来激发大家的工作热情，规范大家的业务行为。主要做到：1 抓业务员心态和思想的管理。区域的业务员来自不同的地方，也有不同的背景，基础和习惯，平时在工作和生活中有不同的要求和欲望。加之在外围工作，战线长，困难多，每天难以集中，根据这些特点，我努力提高每周为数不多的会议质量，把公司的要求和文化与大家的想法和行为来进行对照，共同探讨和学习，营造一个宽松和谐的氛围，让大家有一个家的温馨感，从而使大家在和谐融洽中接受管理，在相互帮助中调整思想和心态，始终保持着一种旺盛的工作斗志。2 抓五单管理。为了降低业务风险，我区把五单管理作为一个重要的管理指标来抓，并按照公司的要求，努力改进在五单签订上存在的一些问题，提高管理质量和回笼率。上半年，我区合同回笼率81%，验收单回笼率76%，结算单回笼率83%。3 抓回款管理。上半年，我区回款率32%，没有完成预期目标。但在回款的要求和措施上我们没有放松，一直在努力提高合同执行力。4 抓市场资源管理。根据辽西的特点，我们把客户资源和市场信息进行疏理和整合，并有针对性地进行跟踪和回访，从而提高工作效率和客户对雅致的信任度。5 抓日常工作管理。在日常管理中我们按照公司的要求，严格执行请销假制度，报销制度，会议制度等，积极改进存在的问题，努力把日常管理工作统一到公司的要求上来。

**市场开发策划工作总结范文6**

时光飞逝，在过去的半年中，市场开发部在许昌公司\*\*\*\*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\*稳。

2、今年上半年是一个不\*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\*\*，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\*\*\*\*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、梨园等一批工福业用户，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。

市场开发部工作总结扩展阅读

市场开发部工作总结（扩展1）

——开发部工作总结3篇

**市场开发策划工作总结范文7**

二0xx年市场部在公司领导的高度重视和大力支持下，在市场部销售人员的共同努力下，面对国际金融危机，信贷紧张情况日趋严重，销售和采购人员克难奋进，销售：截止十一月末销售产品XXXX吨,与去年同期相比增长XXXX%，其中XXX级XXXX吨，XXXX15吨,催化剂产品1471吨，销售额万元。采购：采购XXXX6000毛吨，成品110吨，XXXX71吨，碱2197吨，XXX3326吨，硫酸4200吨，石灰110吨，块煤吨，混煤300吨，铝粉35吨，现将20xx年市场部工作总结如下：

>一、目标明确，基础工作扎实。

1、年初公司下达的达产达销6000吨目标任务，市场部按照公司要求制定比较合理的销售及采购管理办法，集中组织人员培训学习，不定期召开市场部会议，交流销售经验和采购信息，分析市场行情，随时关注业内动态，使销售人员能积极主动深入市场调查，走访客户、开发新区域新客户，继续保持与老客户联系沟通，在橡胶市场疲软的情况下，及时调整销售结构，主攻催化剂级销售。在产品价格与市场差距不能满足客户要求时,灵活机动，积极寻找供货渠道,采购成品氧化铝110吨满足不同客户的需求,既降低成本又稳定和巩固了销售市场。为企业争得了效益。

2、“20xx研讨会”在大连成功举办，公司领导陈总在会上做了重要发言，同时邀请同行来厂区参观，增加公司的知名度，在行业树

立了品牌。

4、增设外地成品中转库房，确保完成合同约定交货时间。在原有外地库房的同时，努力降低运输成本，增加利润。派专人实地考察了解物流市场，新增加武汉临时中转库，辐射华南、华东、西南、中原四大片区，有效解决了货物运输，为客户及时供货提供了保障。同时又与不同路线的货运车主联系，多方面收集运输信息，对收集信息进行比较，最终确定对产品运输实行了比较合理的运价承包。

5、制定了切实可行的销售管理办法和岗位职责考核办法。实行责任到人效益共享的销售管理办法，既维护老业务员的利益又不挫伤新业务员的积极性，在运行中对不合理的办法及时进行修改，既要提高销售数量又要维护公司的整体利益，同时又不能挫伤销售人员的积极性。岗位责任实行到人，制定合理的考核办法，做到有章可考，考核必严。

6、原辅材料及零配件采购，市场部根据年初生产销售计划，要求采购人员必须了解市场行情，所采购物资物美价廉，既不影响生产，

又不占用资金。部门内部分工不分家，销售采购信息共享，人员机动调配，采购工作在资金紧、物价涨浮不定的情况下采购到价格较为合理，质量优良的原辅材料及零配件，确保正常生产运行。

>二、市场开发与客户维护

1、加大市场开发力度、要求采购、销售业务员深入市场进行走访、多和客户交谈、了解掌握市场动态、及时反馈信息、以便公司领导决策。不能坐等、被动销售和采购。销售、采购市场不断扩大，采购深入重点原料基地、销售领域遍及XX行业、XX、XX行业，销售市场福射全国各地。

2、主管领导亲自攻关，克服种种困难。X总、X总亲自到一线指导和帮助销售工作，销售数量由去年的3000吨预计增至5000吨。市场部多年来坚持巩固老市场、培育新市场，发展市场空间、挖掘潜在市场，未来我们还需要更全面的利用公司越来越壮大的品牌影响带动销售。为了让客户尽快了解产品性能、对比产品优势，全年发送样品100份，产品得到用户的认同，有的以批量供货。

**市场开发策划工作总结范文8**

水稻农场20\_年上半年场团建工作

今年以来，场团委在场党总支和县团委的正确领导下，坚持以\_理论、“三个代表”重要思想为指导，紧密围绕场党总支的中心工作，遵循“服从大局，服务社会、教育青年”的原则，大力加强团的思想建设和组织建设，注重外来青年的教育管理，全面拓展团的各项工作，开创了共青团各项事业的新局面。

一、思想教育富有成效

上半年团的思想教育主要做了以下七个方面的工作，并取得了显著的效果。一是有计划、分层次地组织青年团员深入学习\_理论、“三个代表”重要思想，做到“团干带头学、团组织帮助学”。二是联合宣传、文化、妇联等部门，通过举办演讲比赛、征文比赛和优秀青年评选等主题鲜明的“两思”教育系列活动，发扬艰苦奋斗的优良传统，保持开拓进取的精神状态。三是召开团干部会议，集中学习“三个代表”重要思想，做好表率作用。四是通过组织青少年在烈士陵园举行“缅怀先烈”的凭吊活动，加强青少年的革命传统教育和爱国主义教育。五是联合公安、司法等部门在学校和企事业单位举办法制讲座，组织青少年参加全场镇禁毒宣誓大会和参观禁毒工作展，努力遏制、减少青少年违法犯罪现象的发生。六是结合“青年文明号”和“青年岗位能手”活动，开展职业道德和岗位责任教育。

二、团的组织建设得到进一步加强

一是按计划召开团委委员会议和团支部书记会议，总结交流工作经验，研究部署具体工作。二是组织各团组织负责人参加团场委举办的基层团干培训班，不断提高团干部的整体素质。目前，全场六个团支部中，大部分团组织负责人都进行了重新调整。今年我场今年新发展了30多名团员，并在积极发展新团员的基础上，做好推荐优秀团员入党工作，今年全场“推优入党”人数3人。五是抓好团籍转接工作，特别是注意协助学校团支部与农村团支部建立密切的工作联系，由学校团支部将每年毕业离校的团员学生的团籍及时转入该生所在村团支部或转入其就业单位的团组织（就业单位未建团的，则转入所在村团组织），尽量减少团员流失，保证团员的持续管理。六是抓好团员证注册和团费的收缴工作。

三、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力。

（一）、围绕“奉献爱心，服务社会”这个主题，开展志愿服务活动。场团委与汉族中学团支部、民族中学团支部等团组织一起，在今年3月份开展青年志愿者服务统一行动日活动，内容包括慰问孤寡老人、义务维修家用小电器、医疗咨询、清理环境卫生、植树造林等，受到当地群众的普遍欢迎。同时，为更好服务社会，我们在加强对水稻农场青年志愿者服务队的管理的同时，新成立水稻农场团委志愿者服务队、青年科技服务队，逐步建立起我场青年志愿服务体系。

（二）、我们立足青年的工作岗位，开展“青年文明号”创建活动。今年，各团支部先后认真开展了创建“青年文明号”，争当“青年岗位能手”的系列活动，进一步加强了职业道德建设。三是汉族中学团支部40多名团员学生到民族中学团支部，与民族中学团支部开展中学生“手拉手”互助系列活动。

四、大力开展多彩的文娱活动，丰富团员的精神生活 今年来，在场党委的大力支持下，我们积极开展各类健康有益的文娱活动，丰富了青年人的精神生活。组织汉族中学和民族中学两个团支部的青年团员，参加建党90周年的庆祝活动，唤起广大青少年爱国、爱场、爱家的意识；举办水稻农场首届“十杰”青年和“十佳”外地青年的评选活动，用典型的先进事迹和高尚精神去教育和影响广大青年；此外，我们还积极配合其他部门，举办了歌唱比赛、文艺演出、球类竞赛等活动。

五、发挥团委带队带头作用，大力开展少先队工作。 今年来，场团委支持少先队开展了多项活动，达到了“寓教育于活动”的目的。如少先队总部组织少先队员在今年的3月学雷锋日参加社会义务活动；举行庆“六•一”系列活动；进一步深化少先队“雏鹰行动”，与场团委组织全场3间学校的校长、辅导员老师和学生代表，并会同各村队团支部约120多人到托乎拉乡开展邻居少先队“手拉手”互助活动。

回顾今年的工作，取得的成绩固然可喜，但在成绩的背后亦存在着一些问题，主要表现在：一是青少年的思想教育比较薄弱，未能适应新形势的发展；二是部分基层团支部活力不够，尤其是部分村队团支部比较松散；三是个别团干部素质不高，工作缺乏主动；四是新经济组织、村队团建工作进展不大，效果不明显等等。这些问题，有待我们在今后正确对待，认真解决。

**市场开发策划工作总结范文9**

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，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司\*\*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：

>一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

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\*\*们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤\*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，\*\*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\*\*有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会\*\*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\*\*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\*\*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。

>二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化。

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\*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。

>三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值。

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\*\*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\*\*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\*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\*\*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澎湃，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\*”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。

**市场开发策划工作总结范文10**

大家下午好！下面我\*\*生产部四十余名员工对本部门在20xx的工作予以总结，请予审议： 时光荏苒，岁月穿梭。伴着圣诞欢快的节日气氛，我们即将迎来新的一年。在过去的一年中，生产部在上级\*\*的大力\*\*和各部门的密切配合与部门全体员工的共同努力下，顺利地完成了公司下达的各项生产任务。在此，我对生产部门一年来的工作予以回顾和总结，同时祈愿我们公司明年更美好！

>1、产品产量方面

过去的一年里，生产部门力挑重担，在产品型号多变、批量小、技术资料不完善的情况下，进行了一些工艺上新摸索与试验，克服了材料质量波动，客户质量标准大幅提高、订单紧且不稳定等困难，共完成成品灯具入库9500余盏（路灯1331盏、隧道灯153盏、庭院灯93盏、景观灯1629盏、室内灯6354盏），光源成品59586只。为达到客户在产量和质量上的要求，生产部合理调整生产计划，利用有限资源，及时满足客户交期，为今后公司产品多元化打下了良好的基础。

>2、产品质量方面

本人今年1—8月负责品质工作，在该部门期间，除带领部门员工把好产品进货、制造、出厂各环节质量关以外，另编制施行了质检各环节的质量记录，留下了真实全面的质量检验数据，申报取得了6种产品的ce认证，协作完善了各款产品的铭牌、说明书，及时向营销部提供了各种产品的检验及测试报告等。接手生产管理工作以后，在完成生产任务的同时，我们生产部门同样\*\*\*\*产品质量，严把生产工序的每一个质量\*\*关，做到每月成品交验合格率都在98%以上。虽负责的工作角色进行了转换，但我们始终坚信产品质量是设计、生产出来的，只要生产部的每一个员工都有高度的质量意识，并付诸于生产操作的每一环节中，产品质量将会稳步提高，从而实现成品交验合格率逐年递增0、2%的目标。

>3、机器设备管理方面

在过去的一年里，公司各种生产设备运转完好率达到100%，尚未出现一起因设备原因影响生产的事故。可以说是因为大部分设备都是新设备，故障率较低。但我们设备维护还是按照iso9000设备维护保养的相关文件进行定期检修保养，全年安排且有相应的文件记录，有力地保障了设备的正常运转，进而确保了生产运行的稳定。

>4、人员管理方面

20xx年9月，是我接手生产部管理工作的开始，也是生产任务逐月递增的开始，在管理人员变动和生产线员工极不稳定的情况下、这无疑于给生产管理带来极大压力，但就在这样的压力推动下，

本部门各车间还是坚定地进行员工岗前岗中培训，保证新进员工的顺利进入岗位角色，做到基本胜任轮换岗位工作。在这里我得感谢几位车间主管和各个车间一线的组长，是他们的鼎力\*\*和配合才使得生产部有了如今的良好局面。

>5、安全生产方面

在过去的一年里，生产部门将安全生产纳入日常的管理工作之中，做到随时对各车间员工进行安全知识的教育，并\*\*检查及时消除各车间存在的安全隐患，同时加强了对生产现场劳动纪律和劳保用品佩戴的监管，保证了生产车间的有序运行，全年度未发生一起人身伤害、设备损坏之类的安全事故。

>生产部门在过去的一年里虽然做了很多的工作，也取得了一定的成绩，但也还存在较多的问题，主要有以下方面的不足：

>1、 质量管理方面

1） 员工质量意识淡薄：目前在部分员工身上还存在质量事不关己，漠然置之的态度。这与培养员工质量意识，树立质量危机感，落实产品质量责任制做得不好，不到位有很大关系。

2）缺乏全员参与质量管理理念：我们现在缺乏的就是全员参与质量意识，有时会出现一个真空地带，谁都管谁都不管的局面（72w投光灯打胶和144w投光灯包装就是一个很好的例子），而且在有的时候，生产现场有管而执行不到位的现象。我个人感觉，有时候靠一个部门来管这种事，想做的尽善尽美是不可能的，这必须与我们全体员工以及各级管理人员的积极配合是密不可分的，没有员工的配合和管理人员的齐抓共管是完成不了的。

3）缺乏质量记录意识：产品在整个制造过程中，如何完整记录产品过程质量状态显得尤为重要，如果有了完善的质量记录，它将为产品设计更改、技术分析、数据查寻等提供准确的依据。虽然这方面在逐步改善，但离我们质量管理体系所要求的写我们所做，做我们所写，记我们所做的还差较远！

由于我们是订单式生产模式，订单的连续性怎样直接影响到生产管理的诸多方面，有时任务不足也致生产现场管理松懈，员工的精神面貌和紧张感缺乏，在这方面我们正策划予以整顿、制定完善的规章\*\*和培训计划，施行有效的激励措施，不断提高员工的综合素质，以适应企业今后发展的需要。

>2、物料消耗及成本\*\*方面

由于我们以前没有对物料消耗及成本进行考核，有许多的非正常成本增加时有见到，如工具损耗率高、物料使用质量过剩，员工装配及物料储存不当引起浪费等等，这些不经意的浪费都将增加我们的成本，导致这种现象的存在，这里面有很多原因，有些是员工成本意识不强，有些是工艺规范和材料要求不太明细。要做到成本有效\*\*，得从我们每位管理、技术人员做起，只要大家\*\*到位、标准制定合理，考核措施完善，我们的非正常成本才可降低或消除。本部门将根据实际情况实施相应的、合理的奖罚措施和节约能源、降低成本的思想教育，使员工的成本意识和主人翁精神得到逐步提高！

>3、从公司整体方面，我们有以下几点建议

1、请尽快完善现有产品技术资料，并确保其编制、发放的准确性、完整性和及时性。因设计试制输出的各种技术文件（如bom、图纸、包装要求、铭牌、说明书等）是以后物料采购、生产制造、试验测试、使用安装、售后维护等过程必须遵循的标准和依据，因此，本部门建议技术部门尽快完善相关技术文件，以便各环节利于工作！

2、建立健全工作质量责任制：就是要对公司每个部门和每个员工都明确规定各部门和个人在工作质量上的具体任务、责任和\*\*、以便做到质量工作事事有人管，层层、人人有专责，办事有标准，工作有检查，这样才可以把与质量直接有关的工作和广大员工的积极性、责任性结合起来，形成一个严密的质控体系！

3、随着公司销售量增长、对用户提供技术\*\*和产品售后维修也越来越多，原来的售后服务模式已不大适应，建议设置专门的售后“服务部”，由专人负责售后服务工作。其主要职能为开展技术服务、进行客户使用效果和要求的\*\*和处理出厂产品的质量问题。

4、因公司员工流动量大，个别员工的团队凝聚力和归属感不强。长期以往必将影响产品质量、工作效率等、建议公司在企业文化、员工归属感及团队凝聚力方面加强树立与培训。

>4、20xx展望

面对即将到来的20xx年，我们生产部愿以最饱满的热情对待新年的每一天，在现有的基础上，积极与各部门机密配合，团结协作，克服存在的不足与困难，提高工作质量，进一步抓好安全生产，为企业的发展尽我们最大的\'努力！

最后：祝在座的\*\*和同事们身体健康！元旦快乐！合家幸福！谢谢大家！！

**市场开发策划工作总结范文11**

近一年来，在创收方面，市场部的成绩可以说是乏善可陈。但市场部总体工作应该说是在计划中稳步推进并逐步开始显现。在第三季度，公司与叙永“南门院子”的代理谈判已经基本结束，协议正在草签之中，在第四季度本项目有望进场；在宜宾分公司同事的协助下，公司与宜宾某商业地产项目的融资和代理服务协议也已经进入实质性谈判阶段；在龙马潭区胡市镇的一个开发项目也已达成初步合作意向，目前此项目正处于报建和规划初设阶段。此外，与陕西宁强的“羌州新城”和贵州六盘水的“壹号国际”等项目仍在持续跟进之中。

目前，公司市场部面临的压力是巨大的。主要体现在如下三个方面：

>一、市场认知度不够。

三江房产在泸州二手房市场享有极高的市场占有率和美誉度。但在一手市场，我们还是一个新兵蛋子，由于没有可供证明的代理经历，因此，开发企业对我们的操盘能力持怀疑的态度。

>二、市场竞争日趋白热化。

从20xx年前后，泸州的房地产代理行业开始逐步发展以来，泸州本土聚集了数十家大大小小的房地产代理公司和营销策划公司，甚至还有没有公司的“个体户”。代理佣金不断透明化、操作过程也日益公开化，这对于我们这种新起步的代理公司来说无疑是具有相当大的市场压力，压缩我们在一手市场的生存空间。

>三、资源整合度不够。

这里我所说的资源整合包括两个方面的内容，一个是公司外部的外部资源整合。我们目前对有可能给公司代理业务带来帮助的一些外部资源：如银行、住建规划部门、各类投融资公司等的相关人员公关力度还不够，还没达成良好的合作框架；另一个方面就是我们内部资源的整合不够。也许大家身边也有从事开发和建筑的朋友，也了解到一些项目在寻找代理或者合作的信息，但由于整合不够，这些都没有形成真正的效益。

针对这种状况，在第四季度以及后来的工作中，公司市场部提出了如下的改正和发展方向：

一、充分利用和珍惜好现已基本谈好的合作项目，在项目代理成效和公司代理形象上下功夫，做好代理工作的方方面面，逐步在市场上形成三江独有的“代理模式”：资源整合良好、市场预估准确、代理绩效优异、团队执行得力。简单点说就是让开发商通过我们的工作多找钱，让更多的开发企业认可并接受我们的代理服务。把三江在一手市场上的形象搞得如二手市场一样“高大威猛”。

二、加大外部资源整合，尤其是加大我们在泸州及宜\_边县区和乡镇的工作力度，力争走出一条“从农村包围城市，最后武装夺取\_”的道路。

三、通过公司内训整合公司内部资源。这项工作目前正在筹备之中。如果我们每一个门店都能有那么一两个了解房地产开发流程和代理模式的员工，今后我们在了解到相关项目信息的时候，我们是不是都可以先进行一些前期的接洽和引导呢？这不仅是大家对公司市场部工作的最大支持，也是大家多搞票儿的一个合理途径。因此还希望今后大家在接到相关培训或者座谈通知的时候，踊跃报名参加。

最后祝大家节日快乐，谢谢各位！

**市场开发策划工作总结范文12**

20XX年，市场开发部紧紧围绕公司战略开展工作，发展方向明确，组织能力进一步提升，主管业务逐渐做大做强，内部精细化管理得到深化，市场开发部以市场开发为中心，围绕新的责任目标，在公司领导的正确指导下，基本完成了公司下达的目标任务，现将部门主要工作完成情况汇报如下:

>一、用户发展

截止20XX年6月30日，发展居民用户3015户(详见附表《20XX年天然气工程项目、费用汇总表》）于去年同期相比增长50%，商业1户。其中值得肯定的是，今年的市场开发在价格上突破了以往的思路，相比去年的价格增长了20%，我部门将继续努力下去，把市场开发做大、做强，为公司争取更多的利益。

>二、款项回收

自元月一日至六月三十日，共计回收款7237584元，由于各开发企业的资金问题，导致我部门回收资金上收到了很大的影响，下一步我们将加大力度，希望公司领导给予配合与支持，把回收资金控制在我们手中，不给于支付工程款的坚决不予通气。

>三、下半年重点工作安排：

1、完善市场调研，制定切实可行的市场发展计划，加大款项回收力度，使公司在市场开发的带动下稳步发展。

2、20XX年市场开发部将配合公司的发展战略，稳步发展居民用户，大力发展商业用户，重点开发工业用户，使市场开发工作取得进一步的发展，为公司的战略实施做出应有的贡献。

3、在开发客户的过程中，做好各项服务工作，提升公司形象，以此增加客户群。

4、合理化提高价格，增加企业效益。

继续开拓市场，加大款项回收力度，是下半年的重中之重，相信在公司领导的正确领导下，公司将进一步抢占市场，公司效益稳步提升。

**市场开发策划工作总结范文13**

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，开始开展工作时难度比较大，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：

>一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

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，但工作思路上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。

>二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化

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。

>三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值

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澎湃，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。

**市场开发策划工作总结范文14**

20XX年，营销部根据董事会年初确定的年度经营目标，在公司\*\*和各部门的大力\*\*、帮助和配合下，抓住机遇，抢占市场，求真务实，开拓进取，兢兢业业地做好各项营销管理工作，现将今年营销部工作做以总结，汇报如下：

>一、20XX年营销工作概况

1、销售情况

形成以点带面、各个击破、分兵突围、全面发展的思路。20XX年完成销售收入1134万（至11月止）。其中军品533万，民品601万，分别占销售比例47%和53%。

2、主导民品

1）下半年与娄底中兴公司合作比较顺利，从工装到产品零件配套加工，从小批量到大批量生产逐步迈出民关键第一步。今年实现销售收入32万。

2）608所产品燃气机已得到\*\*评审，其中主机匣、行星架由我公司配套生产提供，今年开始小批量生产，明年可进入批量生产。今年实现销售收入49万。

3）长沙金镂公司产品组合夹具重点在结构件上，有一定的批量。今年实现销售收入220万。

4）与衡阳镭目公司的合作已引起该公司高层的重视，其主打产品塞棒机构和电动缸、打号机、喷号机与我公司合作，今年实现销售收入18万。

5）与\*\*理工大学签订合同在装药压力成型实验系统采购项目中所需装药压力成型实验系统共计167万。

6）其它长期业务单位如科盟、凌志、金奥博、湖大海捷等系列产品与零星、承揽共计115万元。

3、军品工装、锻件及非标制造生产

20XX年，营销部加强与江南（机器）集团公司的业务往来，为军品分厂提供202D、205D、302、702等军品锻件，完成了包括202D、302、直十、气瓶等产品的工装制造、量具修理、设备修理等各项任务共计530多万元，为江南机器（集团）公司军品生产和科研任务的完成作出了贡献。

4、采购业务

今年的采购工作经历了比较严峻的挑战，一方面要求尽量降低采购成本，另一方面公司的资金紧张状况没有改善，但在公司\*\*的正确指引和大力\*\*下，营销部保质保量完成了全年项目采购任务。按公司规定支付相关款项，坚持“优质、低价、及时”与“就近采购”原则，做到成本\*\*有力，供应渠道畅通，在保证公司项目正常实施的同时，维护了公司建立的采购物流渠道，维护了公司的信誉度。

>二、\*\*机构管理

今年年中,公司对\*\*机构及管理人员进行了调整，精减了机构，撤消了经营部，将采购划入，成立了营销部，扩大了营销队伍，取得了一定的成效。

1、人员思想意识方面

人员思想意识的快速转变，是决定营销管理工作顺利开展的决定性因素。因此，营销部把与营销员的交流沟通贯穿于管理工作的始终，通过多次召开会议与营销员们面对面进行沟通交流，使他们认清公司当前形势，紧密结合营销工作实际的要求，制定并强化目标量、回款率的绩效考核\*\*，有效的促进营销员从思想意识上快速进行转变。

2．培养并建立了一支熟悉业务运作流程而且相对稳定的营销队伍。

目前，营销部共有业务人员13人，虽然是从不同的岗位转岗过来，他们很快熟悉并熟练掌握了业务运作的相关流程。对这13名业务人员，营销部按业务对象和重点进行了划分，共分为5个业务小组。各组之间分工协作，既突出了业务工作的重点，又防止了市场出现空白和漏洞。

3．完善内部管理机制，理顺管理流程

首先，出台了《营销部人员业务分组管理办法》，对业务人员的工作重点和对象范围作出了明确的规定；对每一项具体的工作内容也作出了具体的要求。

根据董事会上通过的《20XX年岗位说明书》中相关规定，进一步完善工资分配方案，对营销人员的工资分配与业绩挂钩、与回款率挂钩，杜绝岗位挂空现象。对不能胜任营销人员及时清理处理，真正做到绩效与岗位挂钩与员工挂钩，充分调动了业务人员的工作积极性。

为有效理顺部门内部管理，先后建立了合同评审流程、完善订单登记台账、发货管理台账、外协件检验登记台账和售后服务台账等业务流程细节。针对新划入的采购业务，规范采购管理，提高资金使用效率，制定了《比价采购管理办法》。

>三、市场开拓与售后

1、民品市场开拓上重点明确与4个单位合作。其中娄底中兴与衡阳镭目两公司销售收入过亿，合作前景良好。再加上608所产品和金镂公司组合夹具的生产特别适合我公司现有设备加工条件。

2、营销部业务人员主动出击，加大与客户的沟通频度，听取意见和建议，改善了和客户的关系。向客户索要订货计划，以客户需求为导向，按需供货。货由专人专车分送，款由对应业务人员收回，提高工作效率。

3、销售轴承加工设备5台，销售回款率为100%。

4、积极收集市场信息，并反馈各部门，跟踪生产进度并督促\*\*\*\*对产品质量加以改进完善。

5、开拓市场，在原有销售业务的基础上，今年新开拓了娄底三一中兴、北理工、48所等新业务。

6、对备件的提供和销售进行了有效的管理，较好地满足了客户要求。对凸轮磨等项目的备件进行了清理处理，为公司盘活资金。

7、加强了宣传力度。设计制作了中兴供应商\*\*表，设计印制了公司宣传册，并充分利用网络等形式宣传公司的品牌和服务。

营销部通过一年工作的开展，虽初显成效，但离最终目标还有一定差距，还存在很多不足。营销部全体人员在以后的工作中将团结一致，共同努力，以“服务、理解、发展、价值”为指导思想，努力工作，为力德公司的生产发展贡献自己的力量。

**市场开发策划工作总结范文15**

市场部的职能和建设对一个企业的发展起着十分重要的作用，市场的开发和创新直接影响着一个企业的利益关系，作为一个企业的职能部门，既要深入市场，研究企业发展优劣并进行推广策划，还要协助一线员工完成基本任务。更重要的是针对企业发展趋势，及时制定方案促进和保障发展状态。

市场部由组建到迅速开展工作，一年多的时间得到了院领导的大力支持，在全院职工的积极配合下，取得了较大的成绩。

>一、取得的成绩

20xx年，市场部根椐市场发展态势和市场需求，重点从两个方面着手，一是外围宣传，与各乡镇卫生室、学校、各乡镇民政办、各办事处武装部沟通，并宣传相应政策；二是加强内部服务工作，改进市场回访工作，内外结合，使医院各方面紧跟发展方向。

1.挖掘潜力，开拓市场

1）校院联系，建立互动网络

自20xx年我院被仙桃市教育局授予“仙桃市中小学生视力保健防治基地”以来，每年走进学校宣传视力保健知识。20xx年，我院与市教育局、市体卫中心建立长期合作关系，20xx年10月22日-11月2日，配合教育局对仙桃市6所“防近”试点学校进行了视力普查，后期将与教育局一起做好全市中小学生防近三级监测工作。

2）梦圆大学，改善升学、就业机率

3月，市场部制定“梦圆大学”促学方案，重点推介高考市场开发。前期对参加高考体检的学生进行首轮宣传，对全市14000名高考生发放宣传单20xx0份，接受咨询9000人，发送网络医生短信2次，咨询电话1次，。6月，在各高考考点发放宣传DM单15000张，网吧广告营销1次，在全市141家网吧采用弹出式广告进行宣传。共3轮的宣传，力保准分子宣传工作顺利完成。

3）民政医院强强联合，促就“白内障无障碍市”活动方案略见成效

4月起，医院履行“白内障无障碍市”定点医院职责，与市各乡镇民政办共同开展白内障无障碍市活动。前期与17个乡镇、场办民政办、卫生院沟通协调，共同制定了下乡筛查整体筹备工作。赴陈场、郭河、沔城、西流河、沙湖、毛咀筛查眼病患者400人，符合手术条件患者103人，施行手术60人。其它民政办因其他因素未能配合进行筛查，但仍以转诊的方式向我院输送病人200余人。

4）扶贫助残，关爱孤寡老人

9月为起将公益活动打造成仙桃眼科医院发展核心，成为扶贫助残固定态势，专家组对仙桃四家大型福利院开展了“关爱老人，共享光明”的慈善活动，对300位老人进行眼病宣教，并为他们详细地检查了眼晴。

5）全国爱眼，呼吁全民动员6月6日爱眼日，与仙桃职院爱眼协会通过广播，宣传栏和咨询义诊的方式对仙桃职院全体教职工宣传眼视光保分健知识，接受义诊20xx余人。

6月6日晚，在仙桃职院举行大型眼保健专题会，职院500余人参加了此次专题讲座，其中包括职院老师和各学生会会长。

6）推介眼视光科技，开展眼镜节日

7月，医院举办第二届眼镜节，通过电视，报纸广告宣传对眼镜节活动进行了一系列的宣传，发放宣传单5000张，通过开展眼镜节的各种宣传形式，普及医学验光，突显专科眼科医院的优势，打造品牌战略体系，增加配镜消费群体。

7）城乡结合

继续推行“病人选择医生，关爱病人下乡活动”的服务模式，让病人通过医院简介、医生、护士简介等宣传资料了解医院，从而选择自已信赖的医护人员进行治疗，3月7月期间，下乡宣传乡镇2次，走访乡镇30次，拜访420个网络医生2次。

同时，7月-10月期间，开发社区义诊模式，对全市15个大型社区和小区进行了义诊，接受3000余人咨询。

城乡结合的宣传方式得到了患者、各同仁及社会人士的好评。此期间通过上述方式来院的患者120余人。

（8）军民合作，开拓征兵市场

10月，针对武装部征兵工作细要，视力限制有所放宽的政策，市场部制定与往年不同方式的宣传手段，做足前期准备工作，与市武装部和主检医生达成协议，为征兵后期工作打好了坚实的基础，圆满完成预期工作计划。20xx年入伍青年800余人，来院通过手术矫正视力28人，通过调查，接近10人选择武汉手术。活动至今，至11月止，门诊量达16370人次，20xx年（1-12月）14559人，增长22%，配镜人数3693例，耳鼻喉住院35人，准分子166人，全院收治病人1937人次，20xx年（1-12月）1029人次，增长105%，转诊病人638人，其中住院338人。

>二、存在不足

1.市场部整体工作效率不高，个别员工工作无主动、无积极性，自由散漫。

2.医院服务需进一步强化

3.未充分利用现有客资料，未建立完整的客服体系

4.市场部未建立详细的监督管理机制。

5.宣传方式

宣传媒介无非是报纸、电视等。20xx年我们也采用了相应的方式对医院人才、技术、优惠活动进行了宣传，但是收获不大。我们采取了其它宣传方法，比如报纸夹页、街头义诊等，也均未取得好的宣传效果。

（一）电视广告

一直以来，电视广告虽然影响力比较大，但是成本却是最高的，而仙桃地方电视台本身收视率不高，导致电视游动字幕广告只有乡镇电视台才能收看，而游动字幕存在流动速度太快，播放次数少的弊端。我们只能采取语音播报的方式滚动播出，宣传效果也不是很理想。

（二）报纸夹页

报纸中间夹宣传广告，是如今流行的小广告创意。超低成本但是有时操作的误差，每天上万份的报纸不能保证每份中间都有广告夹页，导致宣传额度达不到。市场部对上述问题及时调整，采用“踩点”的监督机制，保障每份夹页99%能上报纸。

（三）网络广告

网络是如今最好的交流工具之一，不仅填补了信件和通信速度慢的局限性，更是能开阔视野，获取各种最新的知识和信息。也正这，网络广告费用也相应提高，市场宣传预算也相应提高。

总的来说，上述表达只是不足之处，但也不能完全取缔，根椐深入人的心理，一个企业突然停止某项宣传活动，并淡出人们的视野，会让消费者产生一种很消极的想法和不利的疑问，所以我个人认为，不能放弃但也不能在这些方面加大力度，在完成更好的宣传方式后，用少部分资金来维持这类广告的暴光。

（四）城乡线路公交车内身

线路车车内广告是一种投资小，关注度较高的宣传方式，但是也存在经常被覆盖的机率，需要每期相应的跟踪，随时补贴。

（五）二次开发

二次开发能够通过患者需求，尽量使患者要求得到基本满足，开发更大的潜在市场。

>三、建议和计划

市场部20xx年工作计划和建议

1．通力开拓“低成本、高效果”广告，加大对车身广告、患者自身广告的力度。比如:公交车扶手、座椅背面小广告等。

2．加大跟踪回访服务。

医院每三个月进行一次患者回访，由于时间过长，有可能导致患者病情延误或对医院印象淡化，我建议每月进行电话回访，并详细记录回访信息和患者要求。如遇到不满意意见，仔细询问后记录。定期交与市场部备案。并对意见进行分析并解决。这样一来节省了回访时间，二来给患者也是一个无形的宣传。

3。各科室每月将工作量交与市场部备档。市场部将对上报的工作量与同期对比后，分析总结，并制定方案按需宣传。

4.制定详细的监督管理机制，确保市场部工作正常有序地进行。

5.建立完整的客服体系和岗位责任制，加强劳动纪律考核制度的落实。

6.加大准分子宣传力度，开拓大客户发展方式。

**市场开发策划工作总结范文16**

在过去的20xx年中，通过市场部全体同仁的共同努力，我们团队取得了优异的成绩。现将本年度工作情况及xx年计划作如下总结：

回顾一年来的工作，主要从以下几个方面加强管理

>一、存在问题及困难

年的主要精力是放在小区现场抓客户和电话营销的模式上，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培养等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，一定程度上缺失了部分客户。

2.业务员在接洽客户过程中，专业能力较匮乏，使得客户还未进到公司，就已经对公司大打折扣。所以在今后的学习工作中加强专业能力的学习及职业能力的提高至关重要。

3.太过要求客户数量，集中大量精力下小区，导致了专业知识学习时间的机会较少。市场部的专业培训会议也较少。

>二、工作中的优势

1、市场部人员的后备力量充足，及时与市各大院校毕业生接洽，为公司输送了工作积极性高涨的新生力量

2、在市场部每一位员工的身上我们都能看到同样的一种东西：那就是坚定的眼神。我们用坚持不懈来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：亲爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永远是公司的主力军，在这里我代表公司真诚的感谢你们。

针对过去一年的工作状况20xx年市场部将从以下几方面进行改进和提高：

一、加强队伍建设：20xx年市场部的人员配备计划到30人，届时将会形成模式不同的销售小队。

二、加强市场调研：增加团队力量的目的之一是为20xx年的市场调研做人员储备。这一年我们将定期到县市区进行现场办公，与客户现场座谈。深入小区，了解县市区客户对家装的需求状况，在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广，并设立分部。

三、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展小区制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，要跑多元化市场，不做单一市场或单一的宣传模式。

四、加强人员培训：定期进行家装营销及家装常识的培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到每一位一线员工，发扬传统，提高骨干员工的创、帮、带的作用，切实提高市场部的员工素质和工作效率。

五、加大小区开发力度：根据小区的交房状况，将工作计划细致到每月、每周。公司每一位市场人员必须对每个

楼盘的具体情况牢牢记住，刻到脑子里。

回首过去，我们热情洋溢，坚定现在，我们激情澎湃，展望未来，我们斗志昂扬

我们有理由相信，公司给我们提供了良好的平台，在这个平台上我们将乘风破浪，继往开来！“努力学习，追求上进”是我们最诚恳的工作态度。我们以勤劳的双手创造了丰硕的20xx，我们还将以宽厚的胸怀拥抱希望的20xx，让我们在新的一年里携手并肩，志存高远，实现新跨越，再创新辉煌

春节即将来临，在此向大家拜个早年，祝大家新年快乐，身体健康。

**市场开发策划工作总结范文17**

20\_年，城关街道文化站在街道党工委、办事处的领导下，在上级业务主管部门的关心支持下，以及各有关部门的密切配合下，紧紧围绕服从和服务于经济社会建设，积极贯彻群众路线教育实践活动，充分发挥文化站的职能作用，推进文化事业的繁荣发展。

一年来，我站的工作严格按照市文化局20\_年4月15日印发的《凌文发【20\_】4号》文件进行开展，现将一年来的工作按局年末考评要求，总结如下：

>一、基础设施建设

1、今年，城关街道金阳属新建的社区书屋，现在已按标准建成，并验收合格。

2、城关街道的康柠社区建有一处80平米的文化活动室。

>二、文化队伍建设

1、城关街道有一支文艺演出队伍，是八里堡村的“渔州鼓乐队”，今年在街道所辖的7个村、2个社区共巡演16场。

2、城关街道的所有组都设立了文化中心户，并能够开展活动。

3、今年文化站共培养了音乐、书法方面的人才5人。

>三、文化活动

1、一年来，我站认真贯彻落实党的文化方针、政策，

本着“百花齐放、百家争鸣”的方针，“贴近实际、贴近生活、贴近群众”的原则，以主办、承办、联办、协办等多种形式同有关部门相互配合，指导节日文化与党工委、办事处的中心工作有机地结合起来，根据不同的节日特点，组织开展了6次形式多样、内容丰富的群众文化活动，取得了良好的效果。

2、街道文化站和各村、社区积极参加市局组织的各项支持支持非物质文化遗产项目的活动。

>四、文化市场管理

一年来，我站根据上级主管部门的要求，结合我街文化市场实际，认真研究、制定方案、深入开展整顿和规范文化市场管理工作，严厉打击“黄、赌、毒、非”，与公安、工商等部门通力合作，加大力度，认真开展文化市场清理整治工作，对全街文化相关经营场所进行不定期检查，确保文化市场规范化经营。一年来没有发生一起文化经营户违法违纪案件，使我站文化市场经营工作收到了明显实效。

>五、规范化管理

街道文化站各项规章制度健全、站内人员分工明确。文物古物建有规范的档案，并且看护网络健全。建有民间艺人档案并定期进行走访。各村、社区的文化书屋管理制度、借阅记录健全。

>六、存在的问题和困难

我站在工作中取得了一定的成绩，但还存在须加强的地方，20\_年我站有如下打算：

1、积极培育农村文化人才，壮大农村文化宣传队伍，加强文化站自身建设，充实团队，积极举办健康、向上、优秀的文化活动，营造积极开展、人人重视的社会氛围。

2、文化站阵地宣传活动努力争取上级主管部门对文化站工作的关心支持，尽可能加大对文化建设的投入及时向广大群众宣传新思想、新观念、新文化，树立崇尚科学，学习科学，反对封建迷信的思想，更好地满足人民群众求知、求美、求乐的需要。

**市场开发策划工作总结范文18**

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，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司\*\*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：

一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

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\*\*们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤\*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，\*\*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\*\*有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会\*\*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\*\*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\*\*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。

二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化

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\*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。

第三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值

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\*\*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\*\*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\*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\*\*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澎湃，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\*” 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。

侯姗姗

20xx年6月21日

市场开发部工作总结（扩展2）

——开发部的工作总结3篇

**市场开发策划工作总结范文19**

西南市场做为中国西部大开发的重要阵地，很多大、中型国际企业也毫不犹豫的选择了这样机会，扎根西南，同时高薪人才和高薪老板是中、高档化妆品的又一次良好的销售机会，同时也是各大国际知名化妆品展示销售的机会。但谁输谁赢，暂切不论，关键看谁的营销策略制胜、谁的销售渠道稳定。

那么作为国际知名面膜品牌---维肌泉怎样打开西南之门呢?又怎样拥有一席销售突破阵地呢?作为该品牌，首先我们要进行清晰的认识，在西南地区，该产品的知名度不高，是一大弱点，同时没有很多消费者尝试购买使用过，所以在90---300元的面膜产品，如果没有好的销售渠道、没有好的包装和质量效果、同时没有配备完善的销售策略，是很难打开销售局面的。所以在产品进入市场之前，我们先要进行市场的具体分析，再根据产品特点和消费市场制定相匹配的销售策略。方可减小销售投入风险，确保占领一席阵地。

首先对产品消费对象来讲，西南市场属于潮湿气候，消费者对面膜产品不是护肤过程中重要的选择品，选择对象应该对自己皮肤要求完美、进行科学护理保养且拥有一定消费能力的消费者，那么这类消费群体大部分生活在一级城市和重要的二级城市、部分的三级城市。所以我们必须针对消费群体来制定策略和渠道。

其次我们对渠道的策略应该针对消费群体来制定，零售网络我们必须重点针对西南的一级城市和二、三级城市有化妆品有相当影响力的化妆品专卖店、商场、美容美体护理店，因为消费者是注重生活品味和时尚的人，所以她们对购买渠道也是有很重要的选择、那么我们选择的`渠道必须是有知名化妆品销售的品牌连锁店等等，加上利用渠道进行推广也容易提升产品的购买力和影响力。如四川美乐、蓝天时尚、泸州金甲虫、三商、贵州的广明日化、兴义的顾氏日化、云南的佳佳美妆、艳丽日化等一定是我们的重点谈判对象。因为他们是我们的重要突破销售口，更是高消费者重点的光顾对象。

那么对代理商的选择对象，我们首先要对代理商进行分析，一，他对以上的销售网络有一定兴趣和客情关系。

二、具有一定的资金实力、

三、具有良好的品牌推广意识，因为他们要将在西南区域将还不知名的面膜产品销售好，必须投入一定的精力来进行产品的推广，、四、必须具有一定销售团队和培训教育团队。因为维肌泉的销售必须要进行系统的销售培训和产品推广教育零售商团队。五、具有诚信经营理念和长期的经营打算。所以选择好了代理商等于成功了一半，对代理的选择我们必须进行细致挑选。

对于产品的推广，做为在西南区域还不知名的面膜产品要想在零售终端得到良好的销售，我认为要制定良好的销售策略，分五个阶段来进行，1、省级经销商建立期、2、零售渠道建立期、3、产品销售培训期、4、产品推广期、5、产品终端陈列、渠道整理期、强化重点网络。下面进行具体的分析。

1、省级经销商建立期：这个阶段重点开发四川、云南、贵州、重庆、西藏的省级代理商，在三到四个月全部完成。建立第一渠道基础，找到产品的辐射点。

2、零售渠道建立期：这个阶段首先要指导省级代理商极其销售人员、促销队伍、让他们明白怎样同零售商沟通和谈判、怎样说服零售商去接受产品、拿出资金和陈列位置销售面膜产品。怎样去签定合同。先开发哪些零售商、后开发哪些零售商。怎样确定合作方式等等。

3、产品销售培训期：这个阶段首先要指导省级代理商极其销售人员、促销队伍、让他们明白怎样同零售商沟通和谈判，怎样让零售商的人去销售产品、陈列产品、推广产品、怎样服务消费者。什么样的推广方式适合什么样的零售商，以及产品的功能特点和独特之处。

4、产品的推广期：这个阶段是给零售商带来最大利润的阶段，而利润来自产品的销量，关键又在我们是否制定了合理、有效的推广方式，所以在推广一个大家不熟悉的面膜产品，我们除了展示和试用以外，我们更要提升品牌价值，因为这些消费者不但要购买好质量的产品，更需要有品牌价值的产品，我们必须面对市场、重点围绕产品和具体的市场制定不同阶段的产品推广活动和服务活动。特别是在夏季的旺季季节，我们选择1—2款低价位的产品进行品牌渗透。因为靠低价位的产品渗透品牌影响力、高价位产品拉动产品的特色服务和功能服务，产生更高的品牌魅力价值。

5、产品终端陈列、渠道整理期、强化重点网络：这个阶段我们要进行网络的整合、太差又销售不好的网络既费人力成本、又影响产品的品牌魅力，甚至对网络带来负面的影响，所以我们必须分析每个网络的销售情况，进行有效的整合。建立适合零售商的销售策略。同时寻找公司和省级代理的销售缺点，进行纠正更改。检查和落实零售终端还没有执行到位的地方。不断完善整改。强化网络质量，提升终端销售和品牌价值。

在完成以上5个阶段后，我们必须还要对网络进行反复的销售教育培训、分析零售商的不足和需要为了销售要改善的地方。同时建立客户服务体系、完善不同阶段的销售推广策略。随着销售时间的积累、网络不断完善、渠道就要进行慢慢的细化和跟踪服务。

那么我们西南市场整体布局也就清晰明朗了，从渠道到服务、从销售推广到网络的细化我们就有良好的销售思路了。

**市场开发策划工作总结范文20**

20xx年，市场营销部认真贯彻上级有关安全管理规定，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，进一步提高安全生产管理水\*，全面强化安全管理，严格落实各级人员安全管理责任制。在全体职工的共同努力下，使我部安全生产局面一直保持良好的状态，现将20xx年上半年安全工作情况总结如下：

>一、20xx年安全工作情况：

1

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