# 市场年度工作总结1500字范例

来源：网友投稿 作者：落花成痕 更新时间：2024-10-01

*工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性...*

工作总结，以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查、总评价、总分析、总研究，并分析成绩的不足，从而得出引以为戒的经验。总结是应用写作的一种，是对已经做过的工作进行理性的思考。为你准备了《市场年度工作总结1500字范例》更多范文，请持续关注工作总结频道！

>【篇一】市场年度工作总结1500字范例

　　本人自入职公司以来，在营销管理中心市场部担任高级市调专员职务，主要负责市场研究方向工作。具体工作包括撰写专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、为营销策略调整提供相关建议等。在领导和同事的指导协助下，基本保质保量的按时完成了各级领导安排的各项工作。

　　市场部市场研究方向工作主要包括三大部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主要包括在售项目定期销售分析报告、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等；临时性工作主要包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等；专题性工作主要包括撰写专题性研究报告、课题性研究报告等。

　　市场部作为营销管理中心结构调整及专业分工细化的新生部门，市场研究工作是新制定的主要工作职责之一，主要为公司整体营销策略及在售项目销售提供专业参考意见及决策支持。之前工作范围仅局限于项目调研及市调报告，后经本人建议领导认可改进并丰富了各种专业报告的表现形式及结构，丰富了内容涵盖面并相应提升了专业性及可读性，增加深化了报告种类。和领导及同事一起重新搭建了市场部工作架构，理顺了工作流程，并不断对报告模板进行改进提高，使之实现流程化、专业化，也使市场部市场研究工作逐渐步入正轨。

　　在履行例行工作及临时工作期间，也为领导及时提供了最新市场及竞品项目动态和决策参考内容。如在制定“首付分期”营销策略期间与项目部共同对率先实行首付分期的美利山项目进行专项调研，在全面详细了解美利山“首付分期”具体操作手法的基础上为领导提供了相关参考意见，最终促成了“首付分期”策略应用于在售项目，对拉动销售起到了明显提振作用。

　　在售项目竞品监控是市场部重要例行工作之一。根据对在售项目周边区域竞品项目的长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近的样本筛选原则，不断更新具有代表性的竞争楼盘样本进行卖点的客观分析对照。目的在于通过各个项目的优劣势对比分析，学习及借鉴竞争对手成功的卖点及营销策略并为我所用，并将优劣势卖点应用于销售说辞及推广策略改进工作中，对在售项目的销售起到实际促进作用。不但完成了本部门的研究工作职责，也对营销管理中心其他部门及销售部工作起到了配合和促进作用。

　　在完成本职工作同时，间暇期间也配合其他同事进行在售项目论坛维护工作，同样取得了一定成绩。

　　虽然市场部市场研究工作已步入正轨，但尚处于起步阶段，需要改进及提升的地方很多。本人工作还缺乏一定的积极主动性，沟通略显不足，对市场敏感度有待改进。报告的深入度和涵盖面有待提高。将在今后工作中虚心学习，不断改进提高，逐步推进市场研究工作，为营销决策及项目销售工作做出自己应有的贡献。

>【篇二】市场年度工作总结1500字范例

　　一、业务发展方面

　　制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不一样，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情景，与县公司一齐讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

　　市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情景向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

　　二、基础管理方面

　　落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

　　三、绩效考核方面

　　改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。自省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情景下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情景，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，经过每一天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

　　四、存在的问题和困难

　　1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

　　2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

>【篇三】市场年度工作总结1500字范例

　　本人年工作总结如下：

　　一、业务发展方面

　　制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。今年上半年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不同，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成情况，与县公司一起讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

　　市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

　　二、基础管理方面

　　落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

　　三、绩效考核方面

　　改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。自省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

　　四、存在的问题和困难

　　1、由于集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

　　2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

>【篇四】市场年度工作总结1500字范例

　　今年以来在市商务局的正确领导和亲切关怀下，我们按照年度目标管理的基本要求，思路明晰，大胆工作，服务中心发生了根本性变化，如期和超额完成了各项工作任务。从年初进行内部管理机制改革，到整合资源，大力实施以“农改超”为重点的经营模式转型，以及积极稳健处理解决东塘交易大楼历史遗留问题，努力创建文明市场，开创了良性发展态势，经济效益明显增长。20xx年前11个月完成市场收入500万元，预计全年实现收入突破1000万元。历时半年结合服务中心工作实际，扎扎实实开展保持共产党员先进性教育活动取得了突出的成绩，给服务中心注入了极大的活力，现在是班子团结，人心稳定，内部管理逐步走向规范，呈现出和谐发展的美好前景。现就以下几个方面简要总结汇报。

　　一、实施内部改革，强化企业管理。

　　服务中心全体职工都是20xx年工商体改从工商系统分流过来的。几年内，部分职工因被分流而产生的怨恨情绪论始终郁积在心里，时时表现在日常生活和工作中。失落、消沉、牢骚、怪话、不求进取、得过且过等等负面表现，和旧体制机构重叠、人浮于事、工作效率低等等弊端一直是服务中心深化内部管理，增强凝聚团结，实现长效发展的阻力。为此，今年年初进行了内部管理机制改革，顺应市场管理和发展的需要实施精减机构，撤站设部（撤掉五个市场服务站，成立市场管理部、市场开发部），优化组合，竞聘上岗的改革方案，取得激发职工工作热情，自觉努力工作，责任分明，减员增效的显著效果。下岗人员得到了妥善安置，生活有保障，无后顾之忧。改革方案顺利实施给服务中心全年的工作带来了新气象、新面貌。

　　二、“先进性教育”结硕果。

　　历时半年，结合服务中心工作实际，扎扎实实开展的保持共产党员先进性教育活动取得了突出的成绩。随着先教活动的深入开展，服务中心凭借先教活动的东风，有的放矢，因势利导，不失时机地开展政治思想工作，加强党政班子建设和职工队伍建设。通过动员学习，分析评议，整改提高三个阶段的学习，不仅使我们的党员干部政治思想认识水平有了很大的提高，党性观念进一步加强，模范带头作用进一步体现，也使我们的职工群众受到了一次获益非浅的共产主义思想教育，要求上进的风气越来越浓，团结凝聚的向心力得到提升。在先教活动中有三名预备党员转为正式党员，吸纳发展了三名新党员，有多名积极分子向党组织递交了入党申请书。在流动党员中新增一个党支部。机关党务工作、工会建设工作进一步加强。目前，服务中心全体职工，心态平和，精神焕发，作风严谨，各项工作政令畅通，管理有序。

　　三、整合资源，实施“农改超”经营转型。

　　今年初，服务中心遵照市政府“农改超”工作安排，下大决心将东风路、南门口等四个农贸市场整体租赁给华银旺和进行生鲜超市改造。服务中心的干部职工在很短的时间内，克服了许多难以想象的困难，妥善遣散安置了一千多名经营户，腾空12000多平方米的场地，为实现市政府的“农改超”工作目标冲锋陷阵，没有产生丝毫纰漏，打了一个漂亮仗。在征得上级领导的认可后，服务中心计划将其他市场在保值增值的前提下，向产业租赁方面转化。

　　四、积极稳妥解决历史遗留问题。

　　东塘交易大楼因消防改造工程形成一些历史遗留问题一直悬而未决。几年来有五百多个摊位长期关门停业，严重制约了交易大楼的繁荣发展。另有部分经营户以一些历史遗留问题得不到解决为由长期拖欠摊位费，遭到停止供电的处置后，不但拒不偿清欠费，还结伴上访寻求支持，危及社会稳定。我们对这些问题非常重视。从年初起对交易大楼领导班子进行了调整充实，在强化管理，完善服务的基础上加大招商力度，提高摊位租赁率，并采取优惠政策鼓励原始经营户扩大经营范围，兼并其他摊位，形成规模经营，从而提高摊位利用率。还通过亮化、美化购物环境。

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