# 公司市场营销年度工作总结

来源：网友投稿 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-29

*什么是市场营销呢?下面是小编为大家搜集整理出来的有关于公司市场营销年度工作总结，欢迎阅读! 公司市场营销年度工作总结【一】 本学期，我担任的电子商务1,2班的市场营销基础课，每周5节。在学校的领导及教务科的亲切关怀下，本人刻苦努力，认真...*

什么是市场营销呢?下面是小编为大家搜集整理出来的有关于公司市场营销年度工作总结，欢迎阅读!

公司市场营销年度工作总结【一】

本学期，我担任的电子商务1,2班的市场营销基础课，每周5节。在学校的领导及教务科的亲切关怀下，本人刻苦努力，认真的完成了任务，现在将本人的总结如下：

《市场营销学》是一门建立在经济学、行为学、心理学、现代管理学、广告学、公共关系等学科密切结合的一门综合性、边缘性的经济管理学科。它力足于提高学生整体素质和学生营销综合能力，并在认真总结本课程教学实践的基础上，力求准确地阐述营销的基本概念、基本原理和基本方法。使学生的营销理论水平和实务水平得到切实提高，并能够理论联系实际。用市场规律性、原理性和知识性来武装学生，使学生营销的理论水平和实务水平得到切实提高。

本学期，我按照教务科的安排，科学的设置教学计划，认真执教，让学生切实得到了提高,使学生掌握市场营销学的基础理论和了解市场营销学的新观点、新内容，同时能结合我国企业营销实践分析和解决营销过程中的实际问题。为学生ѧϰ电子商务,从事市场营销工作奠定良好的基础。

根据市场营销专业的特点我重点采取了举例子讲授法、市场调查方法、讨论法、和案例分析法这四种方法教学，调动了学生学习的积极性，培养了学生的各种能力，教学效果显著。

一个学期的结束，我在专业教学中还存在一些不足之处，主要表现在让学生自己的实训和动手操作方面。我所知道改进后的教学方法应该是：教师在讲授中要围绕本课程的基本知识、基本理论、训练学生基本技能，精讲课程的重点、难点，其他的教会学生去自学。教师用辩证的观点去分析教学内容的内在联系、本质和规律，起到画龙点睛的作用，帮助学生尽快掌握教材的重点。启发学生主动学习，独立思考，融会贯通，不仅教会知识，更要教会方法。讲授课程要不断补充新内容，有选择的介绍目前最新研究成果，以此开拓学生视野，丰富学生智慧，发展学生的思维辨析能力。锻炼学生综合运用理论知识分析、解决实际问题的能力。开展课堂讨论、案例分析，充分调动学生学习积极性，形成知识信息传递与交换的立体式教学局面，切实提高学生的市场营销理论水平和实务。希望接下来的老师以此为戒。

公司市场营销年度工作总结【二】

一年来，市场部在招宝山街道及公司领导班子的正确领导和关心支持下，在公司各部门全体员工的配合下，紧紧围绕街道全力打造滨海历史文化名城的目标，落实一体两翼景区规划思路建设，继续按照加强科学管理，倡导优质服务，创建精品景区，打响特色品牌的工作方针，尽管受到经济形势低迷和甲流感的影响，仍在逆市中把握机会，为景区营销奠定了坚实基础。一年来，景区共接待来自上海、嘉兴、杭州、江苏等省内外旅游团队 430 批，共计11800人。全年接待游客人数共计约132万人，门票收入共计500万元。现将是2xxx年度市场部的工作总结如下：

>一、利用媒体扩大宣传，进一步提高景区认知度。

紧抓双桥优势，在杭州湾大桥、舟山连岛跨海大桥上各做一个高炮;投入4辆541公交车车体广告;在镇海人民广播电台100. 1进行午间互动节目宣传景区真人CS和镇海儿童乐园工4次、两个月浙江民生休闲频道30秒钟形象宣传、节庆活动中电视台、报社、电台等新闻宣传、将景区列入百度搜索、完善门户网站建设、在各大旅游网站做景区平面广告宣传、在苏州、上海与定点旅行社合作开展当地媒体广告宣传等。目的在于提高招宝山的认知度，为我们扩大营销区域、占领主要营销基地奠定基础。

>二、重视活动促销，以品牌活动和节庆活动聚人气。

以海防文化和招宝文化为核心，以活动为抓手，着力打好爱国主义教育牌和招财进宝牌。2月份开展招宝财神文化周活动、招宝元宵灯会活动;5月份开展有激情五月全家总动员超值游活动、相约端午 招宝飘香活动;10月份开展欢声笑语颂祖国爱国主义教育游、第一届招宝相亲节等品牌文化活动，主题游览活动有5月份开展学生春游优惠游活动;暑假红色名校游活动;重阳敬老登高游活动;10月份学生爱国主义教育游优惠活动。此外，还利用景区天然的地理、环境优势，与宁波合众管理咨询有限公司联合开发招宝山真人CS项目，吸引周边年轻人的目光，进行市场的深度开拓。

>三、加强渠道营销，深化旅游市场开发与拓展。

在渠道营销中，密切与各地旅行社的联系，采取走出去和请进来策略相结合，稳定宁波、嘉兴等基础市场，积极拓展上海、杭州、温州、台州市场。今年新签约有103家旅行社。参加各地旅游推介会8场;邀请旅行社老总踩线16次共计150余家;与苏州青年旅行社、上海丰侨旅行社、嘉兴蓝天旅行社、龙之旅、台州海峡旅行社等近10家旅行社开展首发优惠活动建立长期友好合作;与三自旅游网、驴妈妈等共14家自驾旅游网站合作开展联营促销;建立高校门票散票代售点;与九龙湖、十七房两家景区联合打包促销，共同叫响镇海财富之旅口号。不断提升和扩大滨海历史文化名城的知名度，进一步拓宽客源市场。

>四、明确市场划分，打造一支强劲的营销队伍。

建立一支专门的市场营销队伍，由市场部经理带队，赴各重点营销市场推介景区;出台《景区市场部营销方案》、《市场部工作职责》、《市场部分工》文件，规范市场营销人员管理和激励机制，除经理外4名市场部业务人员按划分区域营销，各负责本区域营销，按营销销售额获得提成;每周一次例会，互相交流心得和制定下一周营销计划。这就极大地促进了营销积极性，加强了景区与各地旅行社的联系，密切配合市场调整营销战略。

>五、落实以人为本理念，切实提高景区讲解员素质。

确立以人为本的服务理念，出台《景区讲解员行为规范》、《招宝山旅游风景区讲解员提成修改方案》，制定《游客意见反馈表》，为规范导游队伍管理严把关;邀请地方志专家为导游做镇海、招宝山历史专题讲座，积极选拔组织人员参加旅游局讲解员培训班，切实提高导游思想和业务水平;定期召开导游业务交流探讨会议，以游客爱听、想听为中心，提升讲解服务质量。

>六、以服务游客为中心，搞好购物服务中心建设。

重新整理规范购物中心管理，规范购物服务中心进货程序，以服务游客为出发点，严把经销产品质量和价格关;在望海楼、镇海儿童乐园新建购物服务中心各一个，纳入景区统一进行管理;出台《售货员岗位职责》;开发招宝系列旅游纪念品，深受顾客喜爱。

回顾一年来的工作，我们在旅游市场开发工作中取得了一定的成绩，但我们深知与各级领导的要求和优秀景区的工作水平还有一定的差距，在以后的工作中，我们将在公司领导班子的正确领导下，总结经验、不断进取、开拓创新，更新营销理念，进一步加强营销力度，使营销手段进一步朝多样化发展，努力将招宝山旅游风景区打造成为文明、诚信、安全、高效的精品景区。

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