# 市拓近期工作总结(推荐23篇)

来源：网友投稿 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-18

*市拓近期工作总结11、坚持在原单位发展的。虽然很多企业想方设法提高员工工资、增加福利待遇、打通了晋升通道、提高了业务提成的比例，不过这个行业的艰辛也是有目共睹的。无论是在现在的企业，还是去了新的公司，从事同样的市场拓展营销，也要满足公司的岗...*

**市拓近期工作总结1**

1、坚持在原单位发展的。虽然很多企业想方设法提高员工工资、增加福利待遇、打通了晋升通道、提高了业务提成的比例，不过这个行业的艰辛也是有目共睹的。

无论是在现在的企业，还是去了新的公司，从事同样的市场拓展营销，也要满足公司的岗位需求，比如每个月有效信息的提供、三个月内有效项目的立项、半年以内签署和落地一个项目。

正是因为任何一家公司都会有残酷的考核制度，所以每一个市拓人员都会觉得这一行不容易。与其跳槽导致的个人职业生涯的频繁度，何不坚持在原单位继续发展，这是市拓人员内心的真实想法。

有的猎头反问笔者，为什么那些市拓人员不愿意跳槽？笔者认为：同等条件下，企业品牌知名度差不多，企业对市场的物业费定价要求差不多，业绩要求相差不大，愿意冒险，放弃目前稳定的工作岗位和过往业绩，去一个新的公司发展的意愿就没这么强烈。

2、转岗做项目管理的。做市场拓展的时候，如果要改变就业模式为管理项目，首先薪酬肯定降低，再者其素质和经验不一定符合转岗做项目管理的要求。而且就算是转岗做了项目经理或者运营总监等职位，也不一定符合公司的要求。

如笔者在去年就计划转岗做项目的运营管理工作，但是企业的HR给笔者提出了两个不符合的原因。第一是笔者已经有一段时间没有接触业主了，这段时间业主的观念和之前笔者从事过的物业运营的思维不一样。第二点是笔者已经离开项目运营现场一段时间，员工的性格特点、公司的制度标准等等都是随时在变化的，不一定适应。

这就是很多市拓人员转岗做项目的现状，不过笔者也有一个同事，做了市拓营销工作之后，应聘到了“亚洲第一神盘”——贵阳市花果园小区做了某个区的项目经理，做得比较得心应手。

3、改变方向继续发展的。一些市拓人员改变了就业的方向，有的去了现场管理，有的做了品质运营，有的做了与物业相关的招商运营。

4、自己创业的。这部分人因为长期从事市拓岗位，拥有大量的地产、业委会、政府资源，由于长期从事市拓岗位觉得比较累和苦，于是自己创业，成立了物业公司、清洁公司、绿化公司、科技智慧公司等等，坚守着一两个项目，慢慢发展。

如笔者的一位同事，就在云南某地成立了一个物业公司，就管理着两个项目，目前运营比较平稳，虽然利润不高，不过也能够养活自己。

物业市拓人员就是去到了这些地方，实际上也没有去哪里，都是在从事着与物业服务相关的岗位、行业或者领域，成为坚守在物业行业的一道风景。

**市拓近期工作总结2**

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

>具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握；

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的市场现状及发展前景，掌握了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备；

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定；

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作；

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等；

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的.讲解；

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考；

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

>具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施；

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考；

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性；

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售；

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**市拓近期工作总结3**

时光飞逝，不知不觉20xx年已经离我远去。在过去的一年中，由于受市场大环境的影响，各行业效益不景气，很多企业采取了减员增效的方式，而这一现象对于我市场拓展部来讲，面临有史以来压力最大的一年，身为部门负责人，感受颇多。

回首这一年的工作有付出，也有回报，在此我要感谢我的直属领导，在他不断的打压和对我工作上的指点，使我得到了成长。同时，我还要感谢各部门同事，谢谢你们的协助和配合，20xx年取得了一定的成绩。对于21年的工作总结如下：

>一、市场拓展工作

市场拓展部全年信息采集量达到xx家以上，其中包含李津津和李晓莹两人，拜访及回访量xx家，其中，有过多次沟通并进入到意向客户只有xx家企业，最终促成合作x家。20xx年对我个人而言，收获最大的不是签了多少客户，而是在成单过程中所得到的经验和21年所带给我的意向客户，这些将是我部门在下一年的工作中最大的财富！

2）报纸，每周固定对xx、xx招聘、xx等几版招聘报纸进行信息的录入，然后发给xx，利用公司的短信平台进行群发，其效果一般，偶尔会接到电话，x月中旬以后，由于本部门人手不足暂时停止。

3）劳动局和招聘会，各劳动局所发布的信息方式基本相同，大屏幕循环滚动播出或指定信息栏，采取的方式全部拍照，拿回来后做筛选和整理，通过每月的采集，信息变动不大。招聘会，每周固定周六参加，先采集信息，同样以拍照的方式，然后现场发名片，发名片的过程中对于不忙的或是我认为比较好的企业尽量达到沟通，对于有意向的做好记录另约时间，最后等到招聘会快要结束时，基本企业也不忙了，在跟其中部分企业聊聊。劳动局和招聘会信息量非常大，经过筛选后生产型企业不足1/3，但有一点联系方式都是准确无误的。

4）走访，一般周一到周五除有固定客户安排和电话拜访以外，其他时间安排走访，多数需要公司车配合来做，划分区域，制定计划，足一进行，其主要目地：在采集信息的同时，对各区域内的企业做到心中有数。这样一来在平时对信息的分析、判断和筛选上，将起到很大作用。这一项工作也是22年我部门的一个重点。

2、业务开拓。大致以电话拜访和实际走访两种形式进行。初次拜访主要了解对方是否有业务需求，若有意向明确服务内容，确认或跟进部门负责人及联系方式。再做下步计划。若没有意向则列为日后回访对象。在拓展过程中，以往遇到最多的就是拒绝，而今年最多的现象视乎不是拒绝，而是没有业务需要，这个时候需调整好自己的心态，给自己充电，为来年备战。存在不足及改进措施：

a）对已有信息深入调查和分析能力有限，致使不少企业信息停留，无法进一步跟踪。今后要寻找更多的渠道以发掘各目标客户。

b）电话拜访及谈判能力不足，致使业务拓展效率不高。今后的工作继续加强对专业知识的学习及沟通技巧，商务能力的培养，从而提高业务水平。

c）在各项业务接洽的过程中，未能给领导提供相应的信息。在今后的学习工作中加强专业能力的学习以及职业能力的培养。把握市场动态，及时对市场变化提出建设性的意见。

>二、现场管理工作

目前主要负责公司车辆的调配，xx公司的请假，排休，法人章的保管，以及日常工作的安排和执行公司的各项规章制度。

由于平时外出做业务，在公司的时间不是很多，办公室的主要管理由部长负责，我来协助。作为一名基层管理者必须要坚持原则，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。当然在过去的管理中，自身还存在很多不足，例如：车辆的调配，x经理提出公司所有人需给业务让路，另外，当初车就是市场部申请的，所以不允许市场部导致让车闲着。在以后的工作中时刻提醒自己，不能把私人感情带到工作中，无论是分内还是分外工作都一视同仁，努力提高自己对工作的执行力。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。

>三、20xx年工作计划

1）薪资调查表，结合到每天的工作当中，重点需要了解薪资结构，然后分行业进行录入，到年底自然形成了。

2）国企信息，年前已对xx国企信息进行查找并制成名单，年后带车跑，具体计划需要根据企业地址进行划分。

3）带车走访，根据xx企业分布情况划分区域，按周制定计划。

4）季节性用工（包含假期工），主要着手电子类和食品类企业。

20xx年市场拓展部终极目标：签单x家企业。

具体计划还需要结合公司大的方向来制定，最后，希望总经理在20xx年能够经常来xx，我们的团队需要您！

**市拓近期工作总结4**

一、市场的开发：

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品（包括产品的品质、外型和相称的包装）。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高盛天公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

二、年度目标：

1.全年实现销售收入2500万元。利润：100-150万元；

2.盛天产品在（同行业）国内市场占有率大于10%；

3.各项管理费用同步下降10%；

4.设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务；

5.积极配合总公司做好上海盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

三、实施要求：

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标2500万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

1.划分销售区域。全国分7-8区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明；

**市拓近期工作总结5**

【关键词】 东北经济 市场拓展 市场份额

【中图分类号】F425 【文献标识码】A

工业是东北经济的风向标，工业利润是东北经济发展的重要支撑，主要工业产品的市场表现以及区域市场规模的变化趋势应该可以成为解释新东北现象的重要原因。为此，本文基于东北老工业基地振兴战略实施以来的数据，从“市场”的角度，对新东北现象进行考察分析。 两个现象：本地市场相对萎缩，域外市场拓展不利

本地市场相对萎缩。20\_年东北老工业基地振兴战略实施以来，东北地区本地市场总额呈现出相对萎缩态势。一是社会消费品零售总额增速急剧下降。20\_年3月，辽、吉、黑三省的社会消费品零售总额增速分别为、和，分别居全国各省区第25、28、21位，增速已经降到近年来的最低值。二是人口增长速度缓慢。20\_年东北三省人口总数比20\_年仅增加了254万人；而同期东、中、西部三个地区的人口总数增量分别为6631、1347、812万人，东北地区人口增长微乎其微。三是居民收入增速较慢。20\_年东北三省劳动者报酬总额是20\_年的倍；而同期东、中、西部三个地区的劳动者报酬总额分别扩大了、和倍，均显著高于东北地区。消费增速、人口增长、收入提高的三个缓慢，必然导致本地市场的萎缩，并制约经济发展活力。

域外市场拓展不力。尽管东北地区在拓展国内外市场方面有所进展，进出口贸易额等方面有了很大提升，但相对于国内其他地区而言仍处于拓展不利的局面。通过对不同地区经济规模与其他地区消费总量的关系进行定量分析显示，从20\_年到20\_年，东北地区对国内市场的开拓程度仅提高了个百分点，而东、中、西部地区的提高幅度分别为、和个百分点，均显著高于东北地区；而对国际市场的开拓程度，东北地区提高了个百分点，而东、中、西部地区的提高幅度分别为、和个百分点，东北地区显著低于中、西部地区，虽然略高于东部地区，但由于20\_年东部地区国际市场开拓基数是东北地区的12倍以上，因此东北地区国际市场开拓程度仍远低于东部地区。 三个原因：投资驱动短期内未能拉动本地市场，主导产业发展长期局限国内市场，开放发展长期依赖个别国家

“新东北现象”的原因是综合性的，有结构性因素也有制度性因素。但从市场拓展的视角看，依赖投资驱动的高速发展、依赖国内市场的主导产业、依赖个别国家的开放发展都可以说是导致市场拓展不利的直接原因。

投资驱动短期内未能拉动本地市场。一方面，较大规模的基础设施和房地产投资短期内难以拉动本地市场的提升，20\_年到20\_年，水热电等生产行业、水利环境和公共管理服务行业、交通邮政行业、房地产业四大行业累计投资比重达到，这些行业对拉动本地产品市场规模扩张的方面均不具有直接作用。另一方面，投资驱动未能显著推动居民收入增加也制约了本地市场的扩大。把劳动者报酬作为因变量，把固定资本形成总额、居民消费总额、政府消费总额作为自变量进行多元回归分析显示，20\_年到20\_年，各地区投资对劳动者报酬的拉动作用均体现出边际递减效应，东北地区下降了，而东、中、西部地区的下降幅度分别为、和个百分点，东北地区投资对居民收入的拉动作用降低幅度最大。这也间接表明投资驱动未能有效促进本地消费水平升级和消费市场规模扩张。

主导产业发展长期局限国内市场。如20\_年吉林省规模以上工业企业出货值占销售产值的比重仅有。制造业中销售产值达千亿以上的五个行业，只有农副产品加工业的出货值占销售产值比重相对较高达到，其他四个行业的出货值均不足1%，各工业行业发展普遍以国内市场为主。另外，从东北地区出口商品总额占GDP的比例不足10%，也可以间接看出东北地区的主导产业发展对国内市场具有较强的依赖性。当国内经济普遍进入新常态后，国内市场对东北地区的产品需求有所减弱，这必然导致东北地区主导产业发展受到严重影响。

开放发展长期依赖个别国家。如黑龙江省对外贸易对俄罗斯依赖严重，20\_年其与俄罗斯的进出口总额比重达；再如吉林省20\_年与德国的进出口总额比重达，进口总额比重达。辽宁省情况相对较好，但与日韩等邻国的贸易比重也达到20%左右。这一现象将导致两个结果：一方面，贸易对象依赖个别国家以及由此形成的贸易国别刚性，将导致开拓国际市场受非经济因素制约，如俄罗斯国际政治形势不佳时，黑龙江省的经济发展将收到影响；中日关系遇到波折时，辽宁省的贸易和经济发展也必然受到牵连；另一方面，个别国家市场有限，一旦市场饱和或者有其他竞争者进入，东北地区与之的贸易额将会受到显著影响，并进而影响区域经济发展。 三条路径：主要产（企）业须着力稳定原有市场份额，中小民营企业须积极抢占市场份额，经济主体须着力创造市场份额

东北地区要走出低谷，化解发展难题，从市场拓展的视角看，需要关注如下三条路径：

一是主要产（企）业须着力稳定原有市场份额。能否保住主要产业、主要企业当前的市场份额是东北地区振兴的关键。而如果不进行企业管理体制改革（尤其是国企），如果不推动营销模式创新，东北地区主要产业的市场份额仍有进一步下滑的风险。而稳定原有市场份额的关键是八个字，“质优、价廉、服务、宣传”。之所以提这八个字，主要是因为东北地区市场拓展不利与好产品缺乏成本价格优势有关，与重点产品宣传力度不足、服务途径不新等问题有关。具体而言，“质优”要求改进产品质量、改进生产流程、改进质量控制，同时也必须防止产品总换型、常升级但没口碑的现象；“价廉”要求优化成本构成、削减管理费用、控制财务成本、落实优惠政策、控制生产规模扩张，按市场化要求实施薪酬与效益挂钩机制、实施员工数量与经营效益挂钩机制，把不必要的财务成本、人力成本、管理费用等都控制下来；“服务”要求与消费者需求相结合、与信息化时代特征相结合、与积极主动的态度相结合，既要有销售中的服务，也要有维护中的服务，还要有应急性的服务；“宣传”则要求事前宣传、事中宣传、事后宣传紧密结合，日常宣传和专项宣传相结合，媒体宣传与众口相传相结合，宣传不一定都高大上，但一定是贴近消费者心理。

**市拓近期工作总结6**

首先看看物业市拓的人才是怎么来的，就笔者自己而言，曾经从事过物业市场拓展，而且也在长期从事。笔者曾经在云南某国企物业的时候，开展过“内部拓展”，什么是内部拓展呢？就是在一个房开体系内，针对房开全资开发、控股、参股、收购、挂牌的房开的楼盘进行拓展。这种拓展相对目标明确、比较熟悉的人、容易进入谈判场景。那个时候笔者也没经历过外部的第三方地产公司、业委会项目的市场拓展，所以就在内部进行拓展。后来进入另外一家全国排名百强的企业进行拓展，担任市场拓展总监。

这就是第一种市拓人才的来源去到，从人才角度来说，就是采取内部培养的方式。

内部培养的市场拓展人才，相对于外部空降人才来说，更加熟悉公司的市场拓展政策、奖惩制度、居间的标准、拓展外部项目的标准等环节，他们更加容易“上道”。

内部培养市场拓展人员，来源可以是各个项目专业口的物业工作人员，客服助理、维修保养工、各专业的主管、前介人员、品质管控人员等等，都可以成为市拓人才的选择对象。这些对象的主要特点就是非常熟悉物业服务的各个环节，掌握公司的核心竞争力，能够给客户介绍公司的优点，让地产公司领导或者业委会的成员比较信服，有利于把我拓展契机，促进业绩的达成。

外部市拓人员的来源，通过猎头的工作，当然就是电话沟通、微信洽谈交流、老同事介绍等方法。主要是针对哪些在市拓线计划离职的、薪酬低的、无晋升通道的，都会成为被“猎”的对象。

从外部招聘的市场拓展专业人才，往往需要一定时间的工作经验，或者需要有成功的市拓案例、业绩，才能成为猎头和企业HR比较青睐的对象。

**市拓近期工作总结7**

我于20xx年入职新创公司产业发展部，任职市场拓展专员。目前入职已经一年了，现就第一年的工作情况做如下四个方面的总结：

一、基本情况方面：入职后我认真学习和梳理公司业务管理制度、流程，了解公司基本情况和架构，熟悉日常工作流程和自己的岗位职责，每天围绕当日工作情况和第二天的工作计划撰写日报。在平时的工作中，我一直遵守公司制度，合规的处理上级交代的事项。

二、关于熟悉公司的载体状况方面：我秉承脚踏实地的态度，每周都抽时间实地查看园区空置房源，并记录房源情况，以便于精准的向客户推荐。虽然暂时没有成交客户，但是我相信时间不会辜负坚持不懈的努力。工作进展：本月通过电话营销的方式，联系了xx家企业和商业，获得第一批意向客户xx组，意向面积xx平米左右，预约到访客户xx组。

三、关于接待模块：我在原先接待讲解词的基础上，结合园区当前的情况和最新的政策，牵头整理了西部xx园区两套观光讲解词，包含政府接待篇和同行接待篇。前往华西健康谷项目，和项目同事一起完成了xx—xx参观路线制定和解说词制定。工作成果：在第一年中，我负责西部xx接待任务x次，接待人数xx人，其中独立讲解x次。讲解内容较好的呈现出了西部xx的基本情况、园区运营成果。

四、关于渠道梳理板块：在工作中我积极发挥主观能动性，主动、独立对接了xx省文化产业商会、xx省民营文化企业协会、成都跨境电商协会三个协会。xx区xx街道办、xx区xx街道办、xx区xx音乐产业中心管委会三个部门。工作进展：

①目前和协会、街道办正逐步建立良好的联系。尤其和xx街道办联系比较紧密，了解到了他们招大引强的任务艰巨和目前缺乏客户、缺乏对我司载体了解的现状。向街道办投促科详细介绍了目前运营的载体，提供了园区资料等，以便后期联系。

②主动联系到省文产商会，邀请xx街道办负责投促的主任一起拜访商会，洽谈合作意向。现协会已经开始推荐意向客户并计划签战略合作协议。

对于工作中的不足，我总结了以下总结：

1、对公司业务流程不熟悉，不能独立处理如签约等流程。

2、招商手段和渠道不够丰富，在第一年没有能够呈现招商成绩。

在第一年的工作中，我遇到了以下问题，需要领导和同事协助：

**市拓近期工作总结8**

企业不消灭一劳永逸的思想，就会被亏损消灭。这种被动的局面再延续下去，企业就有倒闭的危险，职工也将面临失业或转岗。这种特殊的环境逼迫煤炭建筑企业必须创新经营管理，摆脱经营困境，闯出一条新路。总结优势的同时，我们更应深刻分析自身在市场拓展方面的不足之处，完善现代企业制度，提高企业资本配置和运行效率。取长补短，不断应对市场发展带来的新变化。

二、煤炭企业市场开发优势和劣势分析

（一）体制机制不适应市场需要

煤炭建筑企业由于自身业务和长期的市场定位的影响，市场开发和项目管理体制机制不能完全适应当前市场形势，运行效率较低。分配和奖励机制不健全，束缚了基层干部员工开拓市场、创新创效的积极性。

（二）优秀市场人才尚存缺口

近几年随着市场的变化和发展需要，对市场开发人员的素质提出了更高的要求。但由于体制机制的限制，很多高端人才尤其是高端市场人才不断流失，企业面临经营管理人才不足的现状。要打造一流的建筑企业，必须有一支高素质的经营管理人才队伍。因此建立经营管理业绩考核指标，从多方面培养经营管理人才，科学合理评价经营管理人员业绩，提高他们的综合素质，为企业发展提供人才保障，是实现打造一流建筑企业的需要。

（三）煤炭建筑企业市场布局不太合理

低附加值的施工业务占经济总量的比例过大。总承包、PMC项目管理、设计等高端业务比重小，发展滞后，新市场、新领域拓展缺乏后劲。

（四）技术创新能力较弱

煤炭建筑企业技术管理体系还不完善，研发投入不足，年施工技术研发投入不到收入的1%。技术管理人员仅占员工总数的9%，创新力量较弱，不能有效助力企业外拓市场。

（五）装备能力相对不足

目前，公司设备新度系数较低，与业内先进单位相比，外闯市场“企业重器”装备不足，需要增加投资，购置和打造外拓市场的利器。上述这些因素的叠加，限制了公司外闯市场及进一步做大做强！

三、煤炭企业面临的市场环境

在经济发展新常态、低煤价和产能过剩等诸多不利因素影响下，近几年公司市场面临“寒冬”。

（一）投资削减导致项目减少

由于煤价低位运行、国内经济增长模式调整等因素影响，主要经济体、煤炭企业都采取了更为谨慎的投资政策。目前正处于从注重规模发展向更加注重质量效益发展的转型期，一些原已规划项目，有的压减投资，有的改用融资模式运作，有的推迟启动甚至下马。公司对煤炭建筑企业内部市场依存度高的现象减弱，市场份额大幅萎缩。

（二）市场竞争越来越激烈

工程建设作为竞争性行业，市场化程度只会越来越高，不断有新的竞争对手进入。凭借较低的人力成本及管理、技术上的后发优势，挤占公司市场空间和盈利空间。大型建设企业不断重组整合，实力增强，市场竞争惨烈。

（三）新形势下建设经验不足

根据^v^下发的《关于20\_年深化经济体制改革重点工作的意见》，为吸引更多投资，越来越多的项目要以BOT、BOOT、PPP等商业模式进行，这类项目利益相关方多、运作周期长、投资大、风险高，收益也较高。新模式项目导致公司业主更加多元，同时公司的开发模式、管理模式也要随之多元，才能满足不同业主、不同业务的差异化需求，这些变化对我们提出了新的更高要求。

四、煤炭企业内部市场化的优化管理

从长期来看，公司将迎来重要的战略机遇期。为完成国家各项经济指标，政府正采取各项举措推动经济增长，“能源发展战略”全面启动，“一带一路”上升为国家战略，在稳增长的政策推动下大量基建项目将在一段时期后逐渐上马，公司将迎来难得机遇。

（一）不断完善市场开发体制机制

构建好公司和所属成员单位两级市场开发架构，完善“责、权、利”对等机制。落实外拓市场奖励机制，调动各方力量积极开发市场。公司采取按照市场创收额、新签合同额和市场创收利润率提高分配权重、在年度绩效补差政策中设立“外部市场贡献系数”及设立市场开发专项奖等政策。以月度绩效考核指标结果为主要依据，体现履职绩效的过程控制。促进成员单位外拓市场。

（二）固化信息收集渠道，建立交流机制

**市拓近期工作总结9**

在公司快三个月了，有很多的感言啊!千言万语说不尽，用一句話表達這些日子的心情。我写下如下的文字：“曾经的壮志豪情，一腔热血，慢慢的化为泡影。激情过后，是冷静，是恐慌，是无奈。生活还要继续，前进的帆折了，勇气和志向不能折。动力是什么，是教训，是挫折后的新的勇气，那才是最宝贵的。”

一开始，我们的业务部从男女两组，总共有二十几个人员，队伍壮观，气势浩大!每人背一个书包在市场发cd，要让国际商贸城的每一个人都知道efutian，对公司有十二分的信心，可是这样过两天，方案改了，开始陌拜，说服客户加入我们公司，也就是所谓的谈业务，事情并非想像的那么好，说起来容易做起来好难，公司要我们业务部在一周内出几单，时间过去了，可是却没有一个单出，男子组开始瓦解，我们女子组也走一半，技术部也载了大半，公司动荡，军心慌乱，财务出现问题，要大量载人，听说技术部留下来的都是精英，我也留下来了，但是我不是精英，我不想在关键时刻走人(一公司最困难的时候，二已是年底)，至少也要做半年，等公司贸易做起来再走不迟，这也是留下来的理由!

从二期到一期，不到一个月的时间，我们两个人签到了70家商铺，可以说我们的成绩是可观的，在这公司还没有成形前，我们能完成指定的工作量。从学校出来刚工作，什么也不懂，没经验，没人际关系，没能力，在一个刚成立的公司发展一切从头开始，和公司一起成长!在工作中我们业务员必备的能力!

一.业务能力

1.对公司和产品一定要很熟悉。对公司和产品不了解，不知道目标市场在那里，或当客户问一些有关公司和产品的专业问题，一问三不知。怎么去推销我们efutian。其实只要对公司和产品熟悉，就自然知道目标市场在那，也可以很专业地回答客户的问题。

2.对市场的了解。这包括两个方面，一个是对目标市场的了解，一个是对竞争对手的了解。绝对不能坐井观天，不知天下事。因为世界上不变的就是“变化”，所以要根据市场的变化而做出相应的策略，这样才能在激烈的竞争中制胜。

3.业务技巧很多客户都喜欢跟专业的业务人员谈生意，因为业务人员专业，所以谈判中可以解决很多问题，客户也愿意把订单交给专业的业务员来负责。当然，业务技巧也是通过长时间的实践培养出来的，一切从客户的需求出发，在拜访中，我们要不断提问，从客户的回答中了解到客户的需求，这样做会事半功倍。

二.个人素质能力

1.诚实，做生意，最怕“奸商”，所以客户都喜欢跟诚实的人做朋友，做生意。

2.热情，只要对自己的职业有热情，才能全神贯注地把自己的精力投下去。

3.耐心，遭客户第一次拒绝后，千万不要放弃，再接再劢，耐心讲解，明确知道为什么不接受，分析解决问题。

4.自信心，这一点最重要，没有信心，什么也不想做。

我个人比较重视公司能有创造学习的机会，我们公司还个很重要的部门还没成立——人力资源部，在一个公司是必不可少的!不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把efutian公司建成在义乌市场中的机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：一、爱岗敬业：回顾历史、展望未来，了解企业的文化与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、培养高忠诚度的业务员才是最为现实的问题。一支过硬的营销队伍、一批高忠诚度的业务员，肯定是经销商梦寐以求的，一步步实现预期的目标。

第一，明确企业经营定位，是像专业化经营转化，并将其传达给你的业务员，争取他们的认同，征求他们的建议。

第二，合理的薪金和待遇制度，有容人的经济环境和留人的奖励制度。

第三，对业务员进行培训，在提高业务员素质的同时，融入企业文化和企业精神，调动业务员的工作积极性。

第四，可以尝试招聘应届大中专毕业生，这样的业务员可塑性强，综合素质较高，能够尽快地融入企业，且忠诚度较高。当然这样做成本会高一些，一些有实力的企业可以尝试。

第五，人性化管理，经销商老板要多与业务员进行沟通交流，帮助业务员解决一些生活中遇到的难题，免除业务员工作的后顾之忧，让业务员被老板的诚信打动，从而，身体力行，培养起业务员的忠诚度。

我们业务部要有一个强烈的信念，团队精神放第一，有统一的理念，精练的业务技能，响亮的口号。公司各个部门应互相配合相互协作、按时按量、完成领导交给我们的各项工作任务。

1、首先业务员的信念就是要“攻无不克，战无不胜”。作为业务人员的心态:记住该记住的,忘记该忘记的。改变能改变的,接受不能改变的。

2、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的业务员。其工作职责就是开拓市场和公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于efutian形象的事情。

3、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，谈判技巧，道德人品等!为把efutian建成在义乌规模、品种、有性的it企业而努力。

我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。

**市拓近期工作总结10**

1.大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理工作。

2.积极开发系统客户，组织基本账户，为我社组织资金工作开创了新的局面。

其中：

社部公存柜：长沙辉煌建筑装饰工程公司210万元湖南旭升不锈钢制品有限公司100万元

七里庙分社:长沙企通电子印章推广服务公司300万元，计算机厂物业管理公司96万元

桥头分社:天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元望宁机械厂85万元

芙蓉分社:东方电控设备有限公司120万元

3.积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

4.积极培养高素质的客户经理队伍。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规化、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶!

**市拓近期工作总结11**

20xx年，信用社的市场拓展工作在上级联社的正确领导下，继续理清市场理念，根据客户的需要制定营销战略，搞好个性化服务，加快产品创新，创造信合品牌，真正形成有信合特色的产品和服务，使客户确实得到增值服务;发挥整体营销功能，增强市场开发的强度和深度，取得了较好的成绩，范文之工作总结:银行市场拓展工作总结。现交一年来的工作总结如下：

1.大力推进与中国人寿保险公司合作，进一步开展保险的代理工作。

2.积极开发系统客户，组织基本账户，为我社组织资金工作开创了新的局面。

其中：

社部公存柜：长沙辉煌建筑装饰工程公司210万元湖南旭升不锈钢制品有限公司100万元

七里庙分社: 长沙企通电子印章推广服务公司300万元，计算机厂物业管理公司96万元

桥头分社: 天心区欣开建筑设备租赁经营部108万元 望宁机械厂85万元

芙蓉分社: 东方电控设备有限公司120万元

3.积极开拓进取，及时推出了新的金融产品。

为了适应新的经济形势，我社新开办了银行兑汇票和票据贴现，为开户单位又提供了一个新的融资渠道，解决了一些信誉好的企业对资金的需求，为信用社创造了效益。同时探索性的开发了代理手机销售业务，加大了代发单位工资的力度，至200x年末，我社共代发工资700万元，办理银行兑汇票3笔，合计金额330万元，为信用社开展新业务开创了一新天地。

4.积极培养高素质的.客户经理队伍。

长期竞争和发展的实践表明，信用社自身人才队伍的拓新精神与业务创新能力，高科技应用等能否坚实有力，决定着信用社竞争是否能取胜。因此，在我社今年的市场拓展过程中，注重培养其相关性人才，着力组建了一支精明能干的客户经理队伍，通过有计划的培训教育，形成专业性的公关队伍，用其所长，专司其职，引导他们把公关的触角延伸到城市的各行各业。对辖内各社区的发展规化、投资计划、资金流向、消费动态等信息及时进行反馈和研究，努力提高攻关回报率，为我社的发展作出了一定的贡献。

我们坚信，有上级联社的正确领导，有全体员工的共同努力，有社会各界的大力支持，我们将以昂扬的志气，拼搏的锐气，树立信心，促进业务稳定发展，力促信用社的市场拓展工作再上新台阶!

**市拓近期工作总结12**

很对时候很多事情不是说过了就过了，时间往往带着他的选取性令我们不自觉地刻录和记下一些东西。回想20x，依然还残留着往事的碎片和影子，一些自己的思想观点积累还存心头，现将一些自己的积淀记录如下：

一、20x年工作中的三大关键词：

1、主动提升自己的市场悟性;

2、保证足够的时间在工作上;

20x年我利用正常上班的时间、部分加班的机会保证有足够的时间投入在学习上，学习工作潜力，努力思考追究一种别人无法代替、各地都能够运用的潜力，虽然此刻短时间内看不到个性明显效果，但是我相信投入肯定有回报。

3、健康平和的心态;

虽然我们处在市场部，学历等等比部分区域经理/业务人员高，投入时间为部分区域经理/业务人员的几倍，待遇却没有业务人员高，更没有其它所谓的一些东西，但是我心态很端正平和。即使是在投入了很多时间很多精力仍然不能让领导完全满意的状况下，都是告慰自己业务人员能够半个月就把业绩完成，但优秀的市场人员却不得不加班;优秀的业务员能够不长的一段时间内把业绩做到200%，但是没有一个市场人员优秀到能够到达x0分满意的客观状况，尽管这样的状况经常发生，每次都是尽全力保证自己的心态平和。

回顾自己x年，自己主要是跑了一些地方，进行了一些市场调研;参加多次销售会议和行业性会议，提出了一些观点，做了一些基础性事务性工作。对照自己的表现发现我个人还有很多不足，如在业务上，还没有到达精益求精的要求;工作有时操之过急，缺乏深入细致的工作作风，虽然x年我一向在努力，但是发现自己还是没有什么能拿出来说的实在成绩，提出的一些推荐不够系统，没有给市场提出更多行之有效的办法……x年将会透过努力会有效改观。

二、对市场部的工作推荐：

建立起强势的市场部是我们每个人共同的梦想，因为一个强势的市场部门是建立高炉家强势品牌的基础。品牌的构成需要严密的规划加上高效的执行，而此两项特征在缺乏强势的市场部门时都是几乎不可能实现的。建立强势的市场部门也许是集团有效变革的开端，结合自己近四年来市场部的工作经历，个人觉得我们的市场部缺乏很好的生存条件：

1、缺乏足够的高层的支持：

虽然市场部承担着部分直线职能，但本质上仍然是一个幕僚组织。作为一个没有指挥权的参谋，却需要就很多事情做出相应指导，没有高层的支持是开展工作的难度可想而知。高层的支持至少就应包括三方面的资料，1、理念上的宣导，2、给予实际的权限，3、适当的“偏心”，尤其是在市场部在20\_年才成立，成立以来更是在一穷二白的基础上摸着石头过河，往往最容易发生错误，很容易引起厂部生产系统，区域经理乃至业务员等等的指责性抱怨。这种时候，高层需要谨慎分析，如果确实非战之罪时，可能还是要持续对市场部门的支持。

2、缺乏明确的可一贯性可执行市场策略：

没有明确的市场策略则市场部门根本无法生存，而没有策略的一贯性则市场部就无法建立威信。

3、对促销方案/营销计划缺乏检核监督权：

再好的计划没有好的执行也是失败，而要有好的执行，没有有效的检核和监督就会形同空谈。

另外在市场部内部存在下列现实问题，也很大程度上制约了市场部功能的化发挥：

1、团队绩效徘徊不前;

2、缺乏物质激励手段，团队士气低落。满意度较低;

3、工作气氛不对，尚未有效营造团队合作导向;

4、人员配备/功能设置不尽合理，基本上处于单兵作战的状态，团队没有整体合力。

结合自己看到的问题对20x年市场部的推荐：

1、取得集团高层的支持和重视，能够让高层理解和明白市场部人员的努力;

2、对现有市场部组织架构设置与岗位职责进行细化明确;

3、对市场部现有人员进行优化及构成比例重组调整，在优化设计功能的基础上强化市场研究/市场策划/媒介研究的功能;另外市场部内部要努力营造和谐融洽的氛围，杜绝假大空、面前谄媚背后陷害等小人行为;

4、提高市场部的激励措施;

此刻市场部实行的工资制度，没有任何激励措施，不利于大家潜能的发挥。市场部的工作岗位介于销售后勤区域经理/特派业务员之间，大家出卖的是智力劳动，具有较高的创新价值，是在为企业开发潜在的市场，在提高并创造企业明天的销售额。因此，务必舍得对他们投资，并对他们具有创意价值的营销策划进行评估，给予合理的奖励措施，这样才能提高和激发他们的工作热情，否则会面临着流失或者消极怠工的危险。

5、适时推进项目组工作模式;

市场部的很多工作要求各个部门共同完成，因此推荐以专题项目组的方式进行推进。市场部内部各岗位的职责也仅仅是相对分工，不是各负其责，而是密切合作。实行项目组工作模式后可根据不同阶段的需要召集项目组成员，透过召开会议、讨论等方式共同完成专题项目，项目完成后，经总经理、市场部经理召集相关部门/人员讨论透过。

6、定期或不定期让市场部人员深入区域市场学习，体验一线操作实务;

只有了解了一线操作，把握了市场的动脉，策划方案才能得到一线人员的认可和执行。市场部人员要想使自己的策划具备很强的实操性，最终能被市场一线人员采纳并发挥效应，务必首先了解市场一线的操作实务，对市场操作的各个环节做到心中有数。

以上都是个人关于市场部的一些观点，可能有一些偏激，有一些片面，但是都是我自己的一些体会，自己的一些切身感受，20x，旧的一切，都远远的后退去了。离开的20x肯定是有一些东西是我们需要留下、典藏和铭刻的。20x，迎着阳光、带着期望，我们再一次站在了时间的起点，在行走的征程中，肯定会有一些明流或者暗涌，将会再次影响我们，但是我们相信我们是一支有素质，有战斗力的团队，20x肯定会取得新的成绩。

**市拓近期工作总结13**

光阴飞逝，x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。

三勤学习，提升素质。学习是业务工作永恒主题，只有通过对公司业务知识和公司文化的不断学习和理解，才可以提高我们开拓能力，跟踪能力，谈单能力及业务的把控能力。我们一是通过公司组织的培训加强了业务技能和业务知识的学习。二是加强了对公司的各项管理制度的学习。三是加强对金融危机下市场知识的学习。四是同事之间互相学习，共同提高。

四存在的问题：1市场的拓展深度和广度不够，依然存在着死角。2业务回款效果不理想。3业务知识和谈判技巧有待提高。

五下半年工作思路

下半年，我区将发扬上半年的工作长处，克服其不足，主要做好以下几点：

1继续加大市场的开拓力度，不但提供市场占有率，做到有单签单，无单抢单。树立去之可战，战之必胜的信心。力争市场占有率提高到60%以上。总产值力争达到800万。

2加大回款力度。下半年我区必须坚持两手抓，即一手抓签单，一手抓回款。在回款工作中，我们坚决按照合同执行，及时解决回款中遇到的各种问题，力争老款回款率95%，新款回款率90%。

3强化业务管理指标的提升。力争实现合同回笼率95%，验收单回笼率98%，结算单回笼率90%。报表，台账详细规范。

4继续加强学习。我们在不但自我学习，自我提高的同时，将不断虚心向他人学习。对新人的培养将有针对性的进行帮助，使其尽快成为一名独当一面的业务能手。

5进一步加强日常管理工作，严格落实公司的各项管理制度，严格控制费用，严肃工作纪律。

6做好客户维护工作，让客户的朋友关系贯穿业务的始终。

**市拓近期工作总结14**

即将结束，回顾一年来的工作，我们部门本着“诚信做人、认真做事”的态度，通过全体员工的努力，基本完成了公司分配的各项工作任务，现将工作情况作如下总结：

>一、本部门日常工作情况：

公司经过四年来的发展，市场收入年年保持稳定的增长，业务范围从信息管道的单一租赁，逐步向信息管道增值业务不断扩大。为了更好的适应工作，我们部门不定期进行业务工作交流，学习新的业务知识，经过不断学习、交流，部门员工的素质得到不同程度的提高，为开展工作打下坚实的基础。

市场拓展部作为公司对外业务的窗口，我们部门的工作的态度，办事效率，直接影响着公司的形象。因此，我们部门每一个员工按照公司的规章制度严格要求自己，限度的服务好相关单位，一年来，我们做到了电信运营商和业务相关单位认可和一致好评，我们做到了不满意度和投诉为零的成绩。

>二、市场主营业务收入情况

今年在管道租赁业务方面，取得了较好的成绩，各项工作开展顺利，受理租赁业务申请表168单，签署合同12项，其中成功续签合同2项。超额的完成了年初公司管道租赁增长三个点的目标任务。

今年新签管道合同收入金额为万元，新增管道租赁金额为万元。同比增长。新增合同明细表

序号合同名称合同编号签署单位租用子管孔公里一次性连接费（元)年租金(元）备注

1通信管道出租协议书（水官高速-龙兴大道）slg/zl-01中国电信

2通信管道出租协议书（坪山宝龙新长江等120个工程）slg/zl-02中国电信

3中心城宝龙片区历史存量管道slg/zl-03中国电信1435/200续签

**市拓近期工作总结15**

去年以来，公司各级党组织以“三个代表”重要思想为指导，认真学习贯彻党的^v^和十六届三中全会精神，围绕“强发展核心、固发展堡垒、当发展先锋”这个主题，积极发挥“三个作用”，提高了党建水平，推进了公司发展。一是领导班子建设有了新加强。按照局党委提高“六种素质”和“争做新时期铁人式模范领导干部”的要求，公司党委从抓领导班子和干部队伍建设入手，认真抓好各级干部的理论学习，积极搞好“五个一”工程，坚持先进性教育，加强党风廉政建设，全面提升素质，使各级领导干部“思想上有了明显提高，政治上有了明显进步，作风上有了明显转变，纪律上有了明显增强，素质上有了明显提升，工作上有了明显推进”。二是职工思想观念有了新转变。在“学铁人立新功”和“学《纲要》、转观念、提素质，为拓展市场做贡献”主题教育活动中，广大职工以铁人为榜样，争做新时期铁人式优秀职工，认真学习《纲要》，坚持“三个解放”，转变思想观念，树立“八种意识”，从而解放了思想，更新了观念，进一步坚定了二次创业的信心。三是党建工作水平有了新提高。公司各级党组织以“三级联创”为载体，深入开展“三发挥五模范”和“双学、双比、双做”活动，坚持“”，落实支委“一带一”。围绕市场拓展，开展“创先争优”和“党员效益工程”，为推进公司发展做出了贡献。四是生产经营工作有了新拓展。公司各级党组织坚持以经济建设为中心，按照“三步走”战略，发挥比较优势，做精做强道路养护主业，大力实施品牌战略，全面加强了企业管理，提高了经营管理水平。实践证明，我们的基层党组织是坚强有力的，是经得起考验的，我们的党员干部思想素质是高的，战斗力是强的。

今年是全局市场拓展年，公司各级党组织和党员干部，要按照局党委的部署要求和公司党委全年的工作安排，在当前和今后要努力做好以下六个方面的工作。

一、搞好班子建设，为市场拓展建设坚强领导集体

领导班子是企业的领导核心，是各项工作的组织者和推动者，要拓展市场，提升企业竞争力，必须建设强有力的领导班子。一是提升班子素质，增强拓展能力。领导班子良好的素质是市场拓展的保证。当前，我们各级领导班子主流是好的，是受职工群众拥护和信赖的。但也存在着个别领导班子战斗力不够强和有的干部素质较低的问题，必须尽快改变和提高。各级班子和领导干部要深入学习《二次创业指导纲要》，理解精髓，把握实质，把思想统一到《纲要》精神上来，把观念转变到树立“六个发展观”和“八种意识”上来，真正做到“三个解放”，提升“六种素质”。要认真践行“三个代表”重要思想，坚持立党为公、执政为民，兢兢业业地工作，全力以赴地谋求公司新的发展。各级干部要增强责任感和使命感，切实提高战略思维能力，不断拓展公司新的发展空间。二是坚持民主集中制，发挥整体作用。各级党组织要认真执行党的各项制度规定，倡导民主作风，善于听取不同意见，充分发扬民主，保证决策科学化、民主化。要强化团结协作意识，处处以大局为重，时时注意维护班子形象，有宽阔的胸怀，有容人的雅量，大事讲原则，小事讲风格。要继续搞好“五个沟通”，班子成员之间多交流、多谈心、多换位思考，增强班子的凝聚力，发挥好整体功能作用。三是改进工作作风，密切党群关系。各级领导班子和党员干部要树立真心实意为职工群众办实事的思想意识，关心职工疾苦，倾听职工呼声，帮助解决困难，做到“七到现场”，进一步密切党群和干群关系。要按照“八个坚持、八个反对”的要求，正确行使手中的权力。要勤政为民，弘扬正气，树立“五种形象”，做职工拥护的领导者、深化改革的探索者、谋求发展的开拓者、维护稳定的先行者。

二、搞好党建工作，为市场拓展提供重要保证

公司各级党组织要以“固本强基建机制，拓展市场当先锋”为主题，积极搞好党组织建设和党员先进性教育，充分发挥党组织市场拓展核心作用、党支部市场拓展堡垒作用和党员市场拓展先锋作用。一是发挥党组织市场拓展核心作用。各级党组织要围绕“强市场拓展核心”，充分发挥党组织在思想领域的教育引导作用，广泛宣传灌输党的各项方针政策，引导干部职工正确理解和处理好改革发展稳定的关系，不断增强党组织在深化改革中的创造力，在市场拓展中的战斗力，在维护稳定中的凝聚力。二是发挥党支部市场拓展堡垒作用。基层党支部要围绕“固市场拓展堡垒”，进一步落实《关于加强和改进党的基层组织建设工作的意见》、《党支部工作条例》，积极探索新形势下加强和改进党组织建设的方式方法，打牢根基，增强党组织的战斗力。要切实搞好党员先进性教育，做到“六个清楚”和“五个到位”。要继续深入开展“双学、双比、双做”活动，团结带领党员干部和职工群众，积极为市场拓展创出新成绩，创出新效益，创出新水平，创出新成果，充分发挥好党支部市场拓展堡垒作用。三是发挥党员市场拓展先锋作用。各级党组织要以“为党旗增光辉”和“党员效益工程”为载体，组织党员继续开展“五模范七先锋”活动，引导党员干部和职工群众在推进公司发展上当先锋做闯将。要在党员中广泛开展先进性教育，组织党员深入学习党的^v^精神和党的章程，增强党性观念，牢记党的宗旨，处处发挥党员先锋模范作用。

三、搞好生产经营，为市场拓展奠定物质基础

各级党组织要坚持以经济建设为中心，围绕做强道路养护主营业务，精心打造“精品工程”，努力完成“市场拓展年”经营任务，为推进公司发展奠定物质基础。一是开展好“市场拓展年”活动。各级党组织要认真落实“市场拓展年”工作部署，树立质量意识，严格按标准施工，做强道路养护主业，努力打造“精品工程”。要抢抓机遇，寻求商机，发挥企业的比较优势，不断拓展路域经济。二是搞好“五创效七先锋”活动。各级党组织要围绕“双学双比双做”，深入进行“五创效七先锋”活动，组织党员干部和广大职工立足工作岗位，争做开拓先锋和市场闯将，以与时俱进的精神状态，都来为市场拓展做贡献。三是加强企业经营管理工作。各级党组织要认真搞好以“基层队建设、基础工作、基本功训练”为内容“三基”工作，健全完善各项规章管理制度，规范化管理，程序化施工，科学化运作。要引导职工时刻注意安全生产和文明生产，严格按规程操作，确保安全生产无事故。要强化预算管理，实施好低成本战略，不断提高企业经营管理水平。

四、搞好思想教育，为市场拓展提供精神动力

各级党组织要按照局党委的要求，深入搞好“学《纲要》、转观念、提素质，为拓展市场做贡献”主题教育活动，努力营造拓展市场的良好氛围。一是深入进行主题教育活动。各级党组织要按照公司“学转提做”主题教育活动实施细则，组织干部职工认真学习《二次创业指导纲要》，做到“十个知道”，用《纲要》指导工作实践。要组织干部职工深入开展转观念提素质查摆整改活动，领导干部围绕“三个标准”和“六种素质”，带头查问题、摆表现，查原因、摆根源，广大职工围绕“三个解放”和“八种意识”及“五项要求”，认真查摆在思想观念、市场意识、竞争意识、发展意识等方面的不足和差距，对查摆出来的问题进行梳理，制定相应的整改措施。通过观念的大转变和素质的大提高，来谋求公司的大发展。二是大力总结宣传先进典型。典型是旗帜，典型是榜样。在“市场拓展年”中，要培养总结和宣传好先进典型，发挥典型示范导向作用。要培养好典型，从站队班组、党员干部、岗位工人和再就业人员等各个方面培养典型，为典型指路子、出点子、压担子。要总结好典型，从各单位工作实际出发，积极总结和挖掘为拓展市场做贡献的典型做法和先进事迹。要宣传好典型，通过多种方式，大张旗鼓地宣传集体典型的做法和个人典型的事迹，形成学赶先进的良好氛围。三是搞好企业文化建设。各级党组织要加强思想政治工作，大力宣传大庆精神和铁人精神，全面落实新的经营理念和行为规范，发挥企业文化的导向作用。要坚持物质文明、政治文明、精神文明一起抓，用具有石油特色的企业文化，引导干部职工创造性地工作，为拓展市场提供精神动力。

五、加强廉政建设，为市场拓展保驾护航

搞好党风廉政建设，是党建工作的重要内容，是完成“市场拓展年”任务的有力保证，各级党组织要积极做好反腐倡廉和纪检监察工作，为推进公司发展保驾护航。一是搞好党风廉政教育。加强党风廉政建设，教育是基础，侧重于教化。各级党组织和纪检^v^门要组织党员干部认真学习“两个条例”及法律法规，深入开展理想信念教育、艰苦奋斗教育、党纪政纪教育，引导党员干部特别是领导干部提高党性修养，牢记“两个务必”，在思想上筑牢反腐倡廉的防线，增强党员干部拒腐防变能力。二是落实党风廉政制度。加强党风廉政建设，制度是保障，侧重于规范。各级干部要处处按政策规定办事，严格遵守“五个不准”、“四大纪律八项要求”和“三个不得”的新规定，完善落实各项廉政建设制度，用制度规范约束干部行为。要积极推行厂务公开，对生产经营的难点、职工关心的热点、党风廉政建设的关键点，及时向职工群众公开，增加工作透明度。要做好来信来访工作，认真查处违法违纪案件，保证公司发展顺利进行。三是强化企业内部监督。加强党风廉政建设，监督是关键，侧重于强制。各级党组织和纪检^v^门要重点搞好物资采购、成本支出、工程发包、施工质量、维修费用的监督检查，加强管理，超前防范，及时发现和纠正工作中存在的问题。要突出抓好对主要领导的监督，以民主生活会讲评为重点，强化思想监督；以实行职代会述职为重点，强化民主监督；以实行厂务公开为重点，强化群众监督；以实行责任追究为重点，强化组织监督。形成按制度办事、靠制度管人的企业内部监督约束机制。

六、重视群团工作，为市场拓展凝聚力量

各级党组织要坚持党的全心全意依靠工人阶级的根本方针，加强党对群团工作的领导，在“市场拓展年”中，凝聚和依靠职工群众力量，全力推进公司发展。一是发挥群团组织作用。各级党组织要加强对工会、共青团工作的指导，定期听取情况汇报，及时研究解决存在的问题，努力为其依法自主地开展工作创造条件。工会组织要发挥贴近职工群众的优势，加强职工思想教育，引导职工转变观念，保护好职工的合法权益，搞好职工文化技术学习、企业民主管理、创效劳动竞赛和送温暖等活动，调动和发挥好广大职工的积极性、创造性。共青团组织要围绕党的中心工作，结合团员青年特点，着力抓好青工理想道德教育，实施青工技能提升计划，开展创建青年文明号、争当青年岗位能手等活动，不断提升团员青年的综合素质，引导团员青年为市场拓展献计出力。二是积极做好稳定工作。稳定是前提，改革是手段，发展是目的，没有稳定的良好环境，什么事情也办不成。各级党政组织一定要站在讲政治的高度，时刻保持清醒的头脑，积极做好各群体人员的稳定工作。三是努力为职工群众办实事。各级党政组织要把维护职工群众根本利益作为各项工作的出发点和落脚点，真心实意为职工群众办实事。继续推进“1127”再就业工程和“一帮一”等活动，实施好送温暖工程，把职工群众安危冷暖放在心上，扶危济难，帮贫解困，与职工群众心连心，凝聚各方面力量，全面完成“市场拓展年”的工作任务。

**市拓近期工作总结16**

一、时间:20xx年4月18晚至20xx年4月20日早上

二、出差地点:xx，

三、出差人员:xx，

四、出差目的:了解xx货源、行情，

五、出差主要资料及地点:

第二站，山东省安丘市（地区市）已是中午12点过，在车站大体了解了一下当地状况、当地主要产大葱、元葱、蒜、生姜、然后怱怱离开长途汽车站去黑鱼养殖基地。

第三站；安丘市赵戈镇峡山水库，到达时光午时1点左右，透过当地一个姓田的黑鱼经济人介绍，峡山水库是国家自然保护生态区、黑鱼养殖基地因它而构成，黑鱼养基殖地上万亩，年产黑鱼20000万斤左右，它主要销售广东、南京、天津、辽宁的营口等地，货源比较充足，也是山东最大的。黑鱼养殖基地之一，山东人说话嚎爽健谈，说了很多黑鱼方面的知识，包括全国各地发货途中黑鱼换水等等，说的很详细，同时也得到更多的黑鱼信息和行情，在交谈中说明了我们去得目的，透过我们的谈话，他也很原意和我们长期合作，保证我们的规格和质量要求，就是费用较高，此刻行情3斤以上单价13、5元1斤，2斤左右11、5元1斤、包塘大小一齐9、5元1斤，我们谈到午时3点多他才开车送我们到车站。

第四站；山东淮坊市，到达时光午时4点左右，本来安排看看淮坊市场、思考到已是午时没有考查的价值后，就买车票回烟台，于当天晚上11、30座船回到大连。

**市拓近期工作总结17**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合xx国储实际的市场拓展之路。

>一、主要工作

（一）逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

（二）是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进IT产业进场；保持和xx上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

（三）是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报xx省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对x钢业务，给x钢物流管理公司送去邀请函。

（四）是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

（五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。公司根据《合同管理办法》(以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，下发并试运行。同年要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

（一）各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

（二）由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的\'。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。xx分公司、xx分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。xx分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。xx分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

拓展事业部作为真心公司新成立的一个部门，主要从事调味品的生产与推广工作。而我作为本部门的企划推广专员，也在自己的职责范围内开展了一系列的工作。

具体总结如下：

1、前期酱油产品上市合作广告策划公司的寻找，竞争对手市场情况的一个初步信息的掌握；

2、酱油产品上市前期市场调查，主要走访了六安、安庆、淮北、阜阳等市场，了解安徽市场酱油的`市场现状及发展前景，掌握[]了酱油市场消费的基本情况，为以后真心酱油的市场开拓做好准备；

3、酱油前期广告策划宣传公司的选择及媒介推广方案的初步制定，包括导购员手册、前期推广活动方案、产品手册、活动物料清单、渠道推广方案、上市中奖方案等各种初步方案的制定；

4、协助五行广告公司开展市场调查及各阶段工作的对接与协调工作，包括产品定位、广告语、宣传策略、包装文案、品牌手册、黑豆功效手册、包装箱等一些列设计调整工作；

5、产品上市所需各种原辅料的制作采购并物流发送工作，包括了包装箱、瓶贴、品牌手册、宣传海报、促销物料等；

6、协助进行产品上市征订会的相关组织、布置、招待工作，并进行相关开盖有奖促销政策的讲解；

7、与合肥分公司及区域经理随时进行市场反馈情况的对接，了解市场一线业务人员对我公司产品及销售政策的真实信息，以供总监参考；

8、配合市场、技术人员开展其他需要配合的工作。

20xx年我在真心公司的前期工作主要以围绕酱油上市为中心而展开的，更多的是在产品前期规划及包装设计方面的配合工作，还涉及到采购物流等方面的内容，总体而言，xx年的工作内容是多而杂乱，而随着20xx年产品上市，并市场销售工作逐渐步入正轨之后，我的工作重点也应该随之转移到市场销售方面。

具体计划如下：

1、随时跟踪产品市场销售情况，了解各经销商在对我司产品销售过程中所遇到的各种问题，及时上报公司并配合业务人员拿出相应的解决措施；

2、对经销商市场支持政策执行情况进行定期检查，发现问题及时上报并提出各种处罚或改进意见供总监参考；

3、重点跟踪开盖有奖促销方案的执行情况，保证奖卡操作的可操作性与拉动市场销量的有效性；公司推广专员工作总结

4、定期针对不同市及区域经理所反映的各种市场问题，制定各种能够适应市场销售情况的促销政策，开展不同方式的促销活动，以减少即期拉动销售；

5、配合不同的促销模式，进行各种促销物品的设计与采购；

6、其他需要技术、市场人员配合的工作。

**市拓近期工作总结18**

20xx年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

>一、主要工作

（一）逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

（二）是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进it产业进场；保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

（三）是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作；加紧赶制宣传册，目前清样已经出来；联系专业公司着手广告片脚本编制；针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

（四）是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作；针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

（五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20xx年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法）一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20xx年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20xx年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

>二、存在的不足

（一）各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

（二）由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

（三）要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

>三、20xx年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场？一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

**市拓近期工作总结19**

20x年市场拓展部在公司及分支机构全体同仁关心和支持下，逐步理清思路，打开工作局面，积极上功能、开拓市场。探索一条符合湖北国储实际的市场拓展之路。

一、主要工作

(一)逐步明确仓库未来发展定位。主要围绕四个分公司发展定位进行梳理。在现有业务中进行分类，把符合未来定位及高附加值的优质客户进行着重培养，不符合的逐步淘汰。

(二)是积极跑市场，联系新客户，尝试新领域。公司加紧与联想集团的志勤美集物流公司的洽谈，改造库房硬件设施，引进IT产业进场;保持和新疆天业上市公司的联系，打造化工原料物流配送中心。

(三)是加大宣传力度，多渠道开展业务宣传。积极开展申报湖北省重点物流仓库工作;加紧赶制宣传册，目前清样已经出来;联系专业公司着手广告片脚本编制;针对武钢业务，给武钢物流管理公司送去邀请函。

(四)是着眼市场，完善仓库功能。积极与郑交所联系，申报菜粕和菜油籽期货交割库的申报工作;针对今年国家棉花收储工作任务重的重要信息，积极开展棉花储备库的申报工作。

(五)加大合同管理力度，提高公司掌控能力。20x年9月公司根据《合同管理办法》(以下简称办法)一年来的运行情况，结合公司合同管理实际进行了有针对性的修订。办法经总经理办公会讨论通过，于20x年10月下发并试运行。同年11月要求各单位参照办法将20\_年度合同执行及无合同经营情况进行汇总上报。对发现的问题正在有针对性的加以整改。

二、存在的不足

(一)各分支机构对国家局完善体制机制的顶层设计理解不够，对办公司的目的理解不一，所以在推动完善分支机构建设上参差不齐。

(二)由于思维惯性，业务员目前还只能限于本单位和现有业务领域，看市场的宽度和深度都不够。

(三)要从原来的经营人员转化为公司业务人员，形成一个业务团队还有较长的路要走，业务人员的素质和相关业务知识有待提高。

三、20x年工作计划

第一、加大跑市场力度。市场是跑出来的，客户是引进来的。那么，怎么跑市场?一是领导重视。领导重视就是压力，压力转化为动力，可以增强业务人员主动跑市场的积极性，把跑市场变成一个常态性的工作，变被动为主动。领导重视就是支持，支持就能建立自信，树立必胜的信心。二是建立健全有效的奖惩制度。有效的奖励制度可以有效的提升员工对企业价值的认同，树立对企业的忠诚，以便在此基础上实现其人生价值。合理的惩罚制度可以规范其行为，提升责任心，激发反省能力，对不正确的价值和观念进行改正，提升自我能力。三是明确市场方向。跑市场不能盲目，要根据需求有目的性和针对性的寻找客户资源。要分析自身特点、客户需求、市场动态。增强分析市场、研究市场、把握市场的能力。

第二，明确主营业务，开办专业市场

主营业务指企业为完成其经营目标而从事的日常活动中的主要活动，是企业收入的主要来源。首先，结合自身特点，明确主营业务。武汉分公司、襄阳分公司为城市仓库，具有较强的装卸能力和快速交通通道，适合大宗商品物流和城市快销品作业。孝感分公司具备棉花期货交割资质和多年棉花管理经验，适合以棉花期货交割和收储为主，发展化工产品和烟叶收储。宜昌分公司在集装箱业务上积累了不少经验，可以把集装箱业务打造成主营业务，逐步优化收储种类。各物流部也要结合当前的主营业务，充分发挥成品油、烟叶和种子储备的管理优势，及专用线的特有资产优势，固化主营业务，拓展适合自身的特种业务。在明确主营业务同时，要打造一些有特色的专业市场，如棉花期货交割市场，集装箱业务市场，大型钢材交易市场，城市快销品市场，种子收储、加工市场，竹木交易、加工市场等等。

**市拓近期工作总结20**

市场拓展需要通过市场调查分析确定市场需求，根据市场需求进行产品定位和市场定位在明确了产品市场和产品销售对象后,制定详细市场推广策划方案。

1消费者分析：直接客户：大多数在13-18岁之间，他们这个年龄段的学生很有主见。间接客户：多为三十五到四十五岁之间的人群，很看重教育。一般情况下，他们为孩子选择一个地方辅导就很少有再换辅导班的可能。

2市场定位：

主要靠引导间接消费者来精品小班：由于精品小班学费价格比较低。所以我们针对的消费人群是普通大众人群。

一对一针对的消费人群：白领、通俗点儿就是有钱人。托管班针对的人群：大款。

3宣传方式：一点对点直线营销

与学生用品店合作

将我们的资料：如，宣传单页、海报等摆放在其店内。学生用品店主要客户就是学生是我们的直接客户，当他们购买东西的时候同时就能关注到、了解到我们公司的服务。与图书馆合作

将公司的资料印制成书籍或者杂志，免费提供给商家，这样也是给商家买一赠一这种促销提供了产品，让顾客有让利的`感觉。（如：学习宝典）与美容会所合作

他们的会员有一部分人正是我们的间接对象，想要保持身材或者皮肤的女性他们对会所的信任度一般都比较高，经济能力强，易于接受信观念，对会所的推荐更容易接受。当然：与他们合作务必是以一对一的教育方式出现。面对面直接销售

这个是最有难度的一种宣传方式，容易遭冷水，但却是最锻炼人的一种宣传方式之一。市场拓展人员在直接客户经常出入的场所如青少年活动中心发送公司资料，介绍服务，争取让其来公司免费试听，而且我们还有学生用品相送！社区宣传

与社区居委会合作让其辅导公司宣传，并给与一定利益。宣传有社区公告板海报、社区信息亭等4媒体广泛营销电梯海报营销车身车内广告

**市拓近期工作总结21**

外经贸企业综合财务工作总结

某某公司200X年财务工作总结

200x年，我们XX

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