

公司市场部年度总结 (组合6篇)

篇1：公司市场部年度总结

今年上半年，市场部主要完成以下工作：

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。

截止6月份，全市共完成业务收入X万元，绝对值排名全省第位，完成形象进度的X%。宽带终端新增户，宽带专线新增X户，有人值守公话新增X户，普通电话新增X户。

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。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续半年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于**的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续**个月调帐超过万元，达到5月份的元。为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心

每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

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3月份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、由于上半年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。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、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，对每阶段重点发展业务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，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续

改进。

篇2：公司市场部年度总结

我是龙发市场部XX。在过去的20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。现将本年度工作状况及计划作如下总结：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

1.20XX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、业务宣扬、市场调研、人员培育等方面比较薄弱，造成了营销模式单一化的缺点，肯定程度上缺失了部分客户。

2.业务员在接洽客户过程中，专业技能较匮乏，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技能的学习及职业技能的提高至关重要。

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、市场部人员的后备能量充分，实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能量

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：那就是坚决的眼神。我们用锲而不舍来打动客户，我们用真诚来维护客户，在这里我想说：心爱的市场部同仁们，你们是伟大的，你们永久是公司的主力军，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20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：

20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：

增加团队能量的目的之一是为20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，在进展较好的县区总结胜利营销案例进行推广，并设立分部。

三、加强营销策划和业务宣扬：

通过了解市场竞争状况制定敏捷有效的营销措施，对每阶段重点进展小区制定切实可行的宣扬和营销步骤，实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扬模式。

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、业务资讯径直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养和工作效率。

五、加大小区开发力度：

依据小区的交房状况，将工作计划细致到每月、每周。公司每一位市场人员需要对每个楼盘的详细状况牢牢记住，刻到脑子里。

回首过去，我们热忱洋溢，坚决现在，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披荆斩棘，继往开来！“努力学习，追求上进”是我们最诚挚的工作立场。我们以勤劳的双手制造了丰硕的20，我们还将以宽厚的胸怀拥抱盼望的20，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，祝大家新年欢乐，身体健康。

篇3：公司市场部年度总结

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自己今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法：

一、岗位职责

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自己的工作流程，每一天按照此流程来展开工作，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自己的工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

二、业务情景

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司

同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。在工作中总会提醒自己：所有出现的问题仅有自己解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自己才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自己的依靠性就不会那么强，所有的问题仅有自己去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

三、团队协作

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自己。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

四、存在问题

- 1、自己学习力不够，总是需要鞭策。
- 2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。
- 3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

五、解决方法

- 1、合理地安排自己的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。
- 2、给自己制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自己的工作时间，利用好五项管理。
- 3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我工作中存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自己的目标而努力！

篇4：公司市场部年度总结

收获许多，累但是很欢乐。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欢乐。在公司领导的支持下，在同事之间的亲密协作下，爱岗敬业，恪尽职守，我们都较好地完成了自己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素养，对自己坚持严格要求，不要由于自己一个人一片天地就懒散，遗忘工作，遗忘自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有数，有责任。对待客户肯定要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确熟悉自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、老实敬业，特殊在业务锤炼过程中肯定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不盼望闲人是我。所以肯定要努力，肯定要学习，争取早日突破有成果，经过这么长时间的学习和熬炼，我在工作上已经取得肯定的进步。

二、工作看法

工作看法要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、悄悄无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能由于个人缘由让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业学问，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要主动想办法去解决，思想乐观，还是可以学到许多学问。

三、工作行程

这一个月来，我做了大量的工作，虽然临时还没有取得成果，但是我会始终努力，信任自己的成果会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了许多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路途走的，路途也是我一路方案好的，基本没有多绕路，跑了也许十九家公司，可能路途和地址都不是很熟识，所以在方案当中还有部分客户没有访问，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将连续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成果，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在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，越是关键时刻越是打算得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，或许只是才开头。

四、下一步工作方案和展望

下一步工作我将连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，多去访问，多沟通。然后依据资料联系新客户找到主事人，渐渐伸张，在自己能够把握局势的状况下进行扩张，稳步求进求进展。

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。

篇5：公司市场部年度总结

三个月下来也是感觉工作不容易，做好一件事情不在于自己花多少时间，其实还是自己付出了多少努力，我一直很强调在工作中的没一件事情我自己必须做的严格，这是我的态度，这三个月的工作其实看上去就是一个很普通的事情，但是就是我们每一个工作的人都不普通，这个过程一定是有付出的，作为市场部经理我很清楚自己应该做什么，这几个月下来我也没有辜负公司的期望，我总结一下。

一、认清方向吗，端正心态

一个合格的市场经理，应当与时俱进，工作中不做一些没有必要的事情，我一直在为效率这两个字为之努力，我觉得做好的一个工作就一定需要知道自己应该怎么去做，有着一个明确的方向是工作的前提，不管是在工作中还是在实际行动中我都会明确自己方向，这是我的职业素养，我会在一个任务下下来之前，或者说自己打算去做一件什么工作的时候，我总是会先计划好自己应该怎么去做，这是一个前提，不仅仅是在自己的工作中，甚至我把这样的习惯带到了生活。

端正好心态，我一直相信不管是在什么时候心态一定是不能忽视的，很多时候自己的心态能够决定着工作能不能顺利的完成，我一直都在整理心态，不给自己太大的压力，心态是实际行动中的一个保证，我们有着良好的心态往往能够做好一件事情，保证自己在今后的能够有着这么一个心态的话，做什么事情都能够事半功倍。

二、工作情况

做市场经理以来，我一直觉得这是我的机会，确实机会来了，但是在工作的時候自己也承受了很多，这都是一个相互的，在做什么事情之前都是有着这么一个相互的作用，自己坐在什么职位上面，就应该去做好这件事情，也理应去承受那份职责，这三个月来的一个工作情况也受到了领导的表扬，完成了工作指标，对下级人员每一个人的工作明确到位，这是一个不变的原则，完成工作的同时我从来不敢忘记自己是怎么去做的这件事情，这都是难得宝贵的经验，这三个月来每一个市场部每一个人都在努力，我们市场部一直都在用心的做事，不会因为自己做什么事情感到压力。

三、今后努力的方向

作为市场经理不管我在做什么事情，我的工作总是在不断的加剧，这其实是一个非常关键的事情，我一直都觉得在工作当中缺少一种精神，一种以客户为中心的精神，我们的工作原则就是已维护为中心，用心服务，但是却缺少了这种精神，我一定会继续朝着这个方向努力的。

篇6：公司市场部年度总结

收获很多，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。在公司领导的支持下，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己的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自己一个月来的表现、细想和行动总结如下：

一、工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有数，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作最大的规律就是“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，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

二、工作态度

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。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，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一个月里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

三、工作行程

这一个月来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，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，一路从莆田到福清到福州的路线走的，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，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在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，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，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。