# 营销工作情况总结报告最新版

来源：网络 作者：落日斜阳 更新时间：2024-11-16

*20\_营销工作情况总结报告最新版你以前做过营销工作的总结吗，我们做营销工作总结的时候有一些格式是需要注意的，下面是小编为大家整理的关于营销工作情况总结报告，希望对您有所帮助!营销工作情况总结报告最新版（精选篇1）我行20\_\_年的旺季营销活动...*

20\_营销工作情况总结报告最新版

你以前做过营销工作的总结吗，我们做营销工作总结的时候有一些格式是需要注意的，下面是小编为大家整理的关于营销工作情况总结报告，希望对您有所帮助!

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇1）**

我行20\_\_年的旺季营销活动已经时间过半，在活动进程中，银泽支行整体形势运行良好，绝大部分都能如期完成序时进度，现就银泽支行旺季营销期间的一些经验汇报下面。

一、自加压力，积极部署早行动

早在20\_\_年的12月中旬，我支行就连续召开有关20\_\_年旺季营销的动员大会，根据历年来的方案自行制定了各条线旺季营销实施方案，并根据支行自身客户结构特点，制定了自己的宣传方案，并成立以马培文为活动小组组长的对公存款、个人存款、电子银行、信用卡营销小组进行有针对性的专项营销。

电子银行方面:我行加大对电子银行产品优惠-五重惊喜的宣传，由大堂经理第一时间激活电子银行产品并进行账务性交易，同时为客户赠送礼品，提高电子银行同步签约率与电子银行账务性交易占比;重点产品方面:利用OCRM系统和营销作业支持系统，筛选目标客户，主动联系，精准营销。

二、明确目标，人人头上有指标

在我分行明确了对公对私旺季营销各项目标之后，我行在第一时间进行了按条线、小组进行了第二次分化，使每个员工都明白自己的侧重点行销对象以及营销的具体目标数额。而且指标的落实都在分行确定目标的基础之上再增加三分之一，以保证我行旺季营销目标的全面实现。

三、因地制宜，全员出击结硕果

我支行与我行其他营业网点相比较，代理财政业务是我行的亮点也是造成我支行业务量倍增的主要原因。在邻近年底个财政预算单位大量的资金结算，每天为此业务量新增达三百多笔，我支行一方面适时组织人力解决客户拥挤现象，维护大厅秩序，另一方面全员做资金截留的工作，通过全员近一个月的努力，截留存款达1000多万元，而且也维护了一批优质个人以及公司客户。

同时充分利用国人春节的风俗，全体员工带着我行分发的对联和挂历，主动上门慰问客户，通过走家串户进行慰问优质客户以及周边有潜力的客户，我行的电子银行业务以及实物黄金，都有了较以往大的突破，特别是实物黄金的销售，我支行基本没有一笔大单生意，全是20克、50克的零星销售，就是这样，目前黄金销售6780克，这不能不说是大力宣传，上门营销的功劳。

借记卡方面，力求开户向客户推荐用卡，这得益于低柜人员的大力销售，经测算，两班低柜人员每天每人办卡近10张;电子银行业务，在以前年度一直是我支行的短板，经过有分工、有目标的营销，截止目前都位居全区同业的前列。账户金、基金定投、代理保险等重点产品完成率也位居全行前列。

四、加强优质服务，提高我行知名度

结合去年年底打造标杆网点的培训，我行员工不断固化样板网点打造的成果，统一着装、习惯标准服务用语，通过标准化、规范化的服务，提升柜员综合素质，实现客户的满意度和忠诚度。从而树立起建行银泽支行对外良好的口碑。同时通过OCRM系统对临界客户进行积极挖掘，对临界目标客户拓展上迁，有效提高个人客户增长。

五、注重学习，打造专业化队伍

我行从成立之初，年轻员工就是我行所有网点占比最高的。为此，我支行注重对员工的培训，不断加强自身学习，通过以老带新、岗位轮换等形式，使得新员工在最短时间内都成为全面手。

同时，我行所有员工于第一时间学习上级行的文件精神和规章制度，对我行的新产品进行全面掌握，这样在提高自身业务水平的同时，还抓住产品的优势和特点，提高了服务客户的能力，更好地营销产品。

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇2）**

新年伊始，\_\_年就在那第一声钟声走完了。回首望去，在\_\_年里，所有的得与失都尽收眼底。没错。\_\_年完了，在这一年走到尽头的时候，也许有人欢喜有人忧。但不管是欢喜还是忧，既然我们预约了20\_\_，那就做好备战20\_\_的准备。

不论之前得多少，失多少，那已经是过去，那么，从现在，规划好明天，做好今天。“今天”永远是“昨天”死去的人所希望的“明天”。

自\_\_年4月入职以来，不长不短也大半年时间了，说实话，我爱上了这份工作，也在工作中学到了不少社会知识和社会经验。在这大半年时间里，我从门外汉一直成长到现在熟练的掌握业务流程、客户接待、谈判等，这都得益于我亲爱的同事们和公司的大力培养和支持。

在这期间，共接待客户位，收录房源条，成交单数：买卖单边，租赁单边，完成销售业绩元。纵观这多天，接待的客户和收录的房源还算可以，但是完成的业绩就不尽如人意。所以，在工作中自身还是存在着许多不足的地方。

一路走来，期间和客户发生过争吵，被客户骂过;和同行为了客户也发生过不愉快，等等等等。但是，这些并没有影响我的工作热情。因为“知业不如敬业，敬业不如爱业，爱业不如乐业”!

说实话，期间如果说心态没有浮动过，那是假话。在现今这种市场下，许多同事、同行，都选择了放弃。谁都知道，无论做什么事“贵在坚持”，“坚持就是胜利”!真的，人生的悲哀莫过于轻易的放弃了不该放弃的和固执的坚持了不该坚持的!不过，我坚信!我的坚持没错，靠谱!

20\_\_已经如约而至!所以，不管\_\_做的怎么样，那已经成了回忆。从现在开始，以一个崭新的精神面貌去迎接20\_\_新的挑战!延续\_\_年里优良的东西，摒弃\_\_年里不好的东西，尽的努力去完成20\_\_的工作!在新的一年，用新的工作态度，去完成新的挑战!come on!

20\_\_年，希望所有的同仁们在今后的工作中都能挣到钱，咱们都把钱挣了，那公司的效益就显而易见了!

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇3）**

20\_\_年就快结束，回首20\_\_年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，可以说，20\_\_年是酒店推进行业改革、项目启动、拓展市场、持续发展的关键年。现就本年度工作情况总结如下：

一、工作方面

经过这样紧张有序的一年，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无限轻松中走出这一年，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要，20\_\_年对于酒店来说经历了很多。

二、思想方面

总结了一年的工作下来，在这一年的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

三、不足之处

总的来看，还存在不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

四、下一步的打算

在今后的工作中要不断创新，及时与周围的同事进行沟通，听取身边同事和领导的意见并把它实施在工作中，接下来的工作我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！

我相信：在上级的正确领导下，\_\_酒店的未来如同浩瀚雄鹰，展翅高飞。

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇4）**

在过去的半年里，营销部在总经理的正确领导及其它部门的密切配合下，基本完成了今年上半年的工作任务。部门的工作也逐渐步入成熟。在这半年里我们具体工作内容如下：

一、对外销售与接待工作

首先营销部经过了上半年的磨合与发展，已经逐步的成熟了自己的营销工作，拓展了自己的市场。把\_\_酒店全面的推向旅游市场，提高了酒店的知名度，争取做到最大限度为酒店创造经济效益。根据年初的工作计划认真的落实每一项，上半年营销部的工作重点放在商务散客和会议的销售上，由于酒店所处的地理位置所限，散客的入住率偏低，上半年的营销部散客入住率较低。

我们加大商务客人的销售力度，拜访重要公司签署商务协议，同时根据季节的不同制定不同的销售方案，有针对性的走访客户，比如旅游旺季，我们把地接团队较好旅行社认真的回访与沟通。为旺季的酒店整体销售量做好铺垫。平时在整理客户档案时，分类定期的回访，同时不断的开发新客户。后来我到酒店担任营销部经理，这对营销部提供对外宣传筹码，同时也把我们酒店整体水平提高一个档次，有利于酒店的营销工作。

随着网络的高速发展，网络的宣传不仅仅提高了酒店的知名度，而且通过网络公司提高酒店整体的入住率。目前共与\_\_家网络订房公司签定了网络合作协议。我们对重要的网络公司提高佣金比例，利用其宣传能够让更多客人通过网络详细了解\_\_酒店；同时我们接待了各种大中小型会议，对于每个会议的接待，所有部门都能够认真的配合营销部，圆满完成会议的接待工作，客人对我们的工作给予了肯定。在这里由衷的感谢各个部门的领导及员工对我们营销部工作的支持。

二、对内管理

酒店拥有自己的网站，由营销部负责网站的维护和网页内容的更新，通过网络进行宣传扩大影响力，并及时准确的把酒店的动态、新闻发布出去，让更多的人了解酒店，同时我们提出新的酒店网站建设方案，这为今后酒店网站的发展奠定了基础。

三、不足之处

对外销售需加强，现在我们散客相对比较少；对会议信息得不到及时的了解；在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面；有时由于沟通的不及时信息掌握的不够准确；影响了酒店整体的销售与接待，在今后的工作要认真细致，尽量避免，能够做到及时的沟通，从而减少工作失误。

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇5）**

转眼间又到了年终总结的时刻，回首20\_\_，现将本年度我所做工作进行总结，汇报如下：

一、上半年按照领导安排，与\_\_一块负责5d影院日常播放及设备维护工作。

仅在安装设备期间，出于大局意识、安全意识等，寸步不离安装人员，从腊月十一一口气加班到正月十七，中间没歇一天。大年二十九，为了修好电路，打着手电陪着电工加班干到晚上11点，后来电路终于修好了。虽然累，但累的心安理得，觉得心中坦荡，觉得对得起自己的工资，对得起领导的关怀。

设备维护期间做到了小故障能自主解决的从来都是及时自主解决，解决不了的也都及时上报了领导说明了情况，做到了尽力而为、问心无愧！回想起来，那时每天来上班都怀着一种紧张而复杂的心情去工作，每天在5d最先考虑的就是安全第一，总要考虑椅子是否安全、螺丝是否松动、室内气味刺鼻程度等事，为此总要每天打扫完影院就及时检查一遍螺丝，播放过程中还要时不时的跑进俩厅看现场效果，看有没有小孩从椅子上摔倒、有没有游客不适等症状、看有没有出现设备不正常如音响不响、喷水不喷等一些观影瑕疵，为此那时又每两天设备加一次水、每15天空压机放一次水、每半月液压杆打一次黄油.......每天又要有充分的心理准备去面对各种突发事件，如因观影不适而令游客现场呕吐的事发生也不是一次两次了，每次都要及时清扫垃圾只为让后续的观影群众心情舒畅满意而归。那时也经常遇到游客纠纷的情况，也都出于园区的高度，忍气吞声，给于了最心平气和的解释，不是为别的，只是想，只要大环境好了，个人的苦和累，也就不值一提了。

二、下半年，调入市场营销部，积极服从领导安排，完成工作如下：

1、协助主管领导做好了经营部仓库管理工作，保证了出库、入库有记录，物品去处有处可查。

2、对游客服务中心所展卖书籍、纪念品等及时供给，保证了游客前来购买时候供货通畅

3、与郑州金辉旅行社、南北游网等多家网络售票平台签订了代售票协议，扩展了我园网络售票的渠道。

4、按经营部部门领导指示，抢先注册许慎文化园新浪微博账号，并在不到3个月的时间内，发送许慎文化园园区相关微博212条，发展有效粉丝274名，附加插图170余张，为宣传许慎文化园尽了一份绵薄之力。

5、《许慎学堂》开播后，通过登门拜访、电话沟通等多种方式，与经营部同事联系教育机构、培训机构等几十家，把《许慎学堂》开播以及全市中小学生免费游园的讯息，第一时间向外界宣传出去。

6、服从经营部领导安排，做好了摊点值班工作。保证了小木屋的正常营业，并对小木屋进行及时进货，保证供给。

7、依旧保持了一个老员工应有的工作态度，在专职讲解员抽不开身的时候，出于大局意识，多次自动补位，及时有效地完成了领导所安排的一些讲解接待工作，接待中对待游客一如既往态度诚恳，无一次因态度不好、服务不周而被游客投诉的事件。

8、全年来团结同事、服从领导，积极响应了园区安排的各项活动，凡是从园区高度出发的活动，都积极响应了，并严格落实了园区规定的各项纪律，全年上班期间无一次迟到、早退、旷工等记录。

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇6）**

10月份是挑战和机遇在营业部的领导和统一部署下，针对震荡上扬的市场变局，营销部正确认识、认真对待、深入贯彻、主动落实，全力抓好市场营销工作，着力团队建设，推进从“以变应变”到“以变带变”转变，各项业务发展保持良好的发展态势，根据工作实施情况以及把握当前形势及时部署6月份工作安排，现总结汇报如下：

发展指标完成情况：

一、团队发展整体情况：

1.铺开、建设并巩固了营销部团队的总体实力

截止目前，共组建业务部9个。目前信阳师范学院已成为我营业部人才输送基地，同时不断的开展社会招聘渠道，期望通过不断的发展，达到年底拥有30个业务部员工的目标。当前完成率为63%，后期还需要继续努力。

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28人，其中已转正员工19人，实习人员12人。从业资格通过率为78%。他们进公司时间最短的只有5个月，经过部门多次系统地培训后，他们已基本熟悉了业务运作的相关流程。

二、业绩开发情况：

5月份，业务部共开户131个，其中有效户35个，占比27%，无效户96个，占比73%，新增资产196.23万。基金销售收入2487元。债券及其它各类收入0元。

三、5月营销活动

尽管5月份的行情不是很乐观，在整体市场低迷的情况下，营销部仍然以极大的热情和士气，轰轰烈烈的开展了一系列市场营销活动，其中包括：

1.与农业银行信阳分行达成合作协议

在全市范围内开展大型联合三方存管营销活动。营销部通过派驻人员的方式，坚守在各个银行网点。开户人数达三百人左右，通过此活动，与农行方面建立了良好了关系。后续可开发潜力巨大。

2.社区营销。

从扩大营销渠道的目的出发，营销部在积极筹集活动经费，抽调精干员工，在市区各大高档社区举行社区宣传活动。5月份共举办79人次，13次小区活动，但效果并不良好，后期还需要继续努力，完善各个环节。

3.通过工商银行羊山支行的渠道，达成了共同开发信阳市第一人民医院的营销活动。计划开发客户200--500户。当前该活动进展良好，预计将为营业部带来一定有效客户。

四、员工培训

5月份共计举办全体员工培训6次，内容涉及各个方面：技术分析，三板市场，基金理财，营销案例解析等等。并单独针对实习员工开展数次基础知识培训，基本上都通过了证券从业资格考试。取得了令人满意的成绩。

五、其它业务发展情况

（一）薪酬体系的完善与确立

为了确保每一位员工的收入明晰化，营业部特别抽出时间作出集体培训，详细解说工资核算体系的各项内容，真正做到了透明，公平，公正。营销管理岗特别制作薪酬核算表，当前每位员工都能通过此表格随时掌握自己业绩完成情况，极大了提高了工作效率

（二）个性化制度的建立

营销部依托市营业部强有力的后台支撑，及时转变渠道业务思路，以服务代管理，以支撑代检查，制定了系列日常工作制度，极大的简化了工作流程，提高了员工积极性

1.培养员工积极心态，努力打造一流服务

坚持并完善了晨夕会制度。制定工作目标、工作计划，做到事事有准备，日日有总结，天天有提高。鼓励员工多思考，由被动营销变为主动服务。

2.坚持业务知识培训，创造良好学习氛围

营销部坚持“每周一训”的学习制度，学习业务理论知识，促进服务质量的提升。目前在营销部内形成“比、学、赶、超”的良好学习氛围，员工的业务水平和服务意识不断提高。

3.创新思路，积极发展

为了切实维护员工利益，优胜劣汰，奖罚分明，有效推动薪酬管理工作的顺利开展，营销部制定了“评优”制度。根据员工的工作总体情况综合考评，计划评选月度、季度、年度销售冠军，并实行一定的物质奖励。

另外，在拓展县区市场方面，营销部为了减轻业务经理的经济负担，采取为客户报销往返路费的措施，充分调动了员工积极性。为后期大力发展县区市场打下了良好的基础。

六、6月工作计划

（一）团队建设的后续发展

当前团队只有9个，但人数均非满员，相较其它优秀券商的差距还有很长的路要走。营销部现通过高等院校的定期招聘、社会渠道的宣传、及网络、电视报纸等媒体渠道，面向社会公开选拔优秀的人才。并鼓励现有员工介绍有志从事证券行业的人才加入中原。计划本年度招聘合格业务人员30名以上。本月计划举办招聘会2—3次，为部门带来新增正式员工3—5名，为业务团队的做大做强提供保证。

（二）培训工作的完善

继续坚持定期的培训工作，从专业知识、营销手段、创新模式、实战技术分析等方面进行培训，提高员工的整体综合素质。鼓励员工参加各种自学考试，包括期货从业资格，证券投资分析师等职业资格的认定。业务目前的培训体系也是刚刚建立，大家有什么好的意见，欢迎随时交流，有什么新的合理需求也欢迎随时沟通。计划本月开展一次新员工执业前培训和2—4次执业后续培训。

（三）营销活动组织

当前业务团队开拓市场主要是依托银行网点和社区宣传为主，6月份要继续举行社区宣传，市场推广等工作。全力打响品牌战略，使“中原证券”四个字深入到每一个角落。计划在大型社区、建材市场、各大集贸市场、购物中心等人口流量较大地区举行企业形象宣传.

由于部门组织社区活动目前处于刚刚起步期，当前效果还不明显，环节急需优化改善，大家如果有什么好的方法，欢迎积极交流沟通，尽快创建一套适合信阳地区营销的社区营销模式。计划本月召集团队长共同讨论小区活动改善事宜，并开展小区活动8次以上。

（四）县区乡镇业务市场的拓展

当前县区市场开发主要由非全日制客户经理占主要力量。业务员工大部分主要坚守市区市场，面对日益激烈的竞争环境，相较而言，县区营销开拓存在巨大的发展空间。在这里鼓励大家走出家门，大力拓展周边市场，为更好的业绩做出更大的努力，计划6月继续加大力度对县区现有三个业务团队组建，提高整体战斗力。

继续利用银行渠道，共同开展联合营销活动，本月合作意向主要是农行和中行，农行目前的营销活动正在继续，有一定效果，中行的合作，目前双方正在积极沟通，如果行情配合，近期可开展活动，在这里希望大家能为中行活动积极做好准备工作，熟悉已有中行网点及相关工作人员，为后期营销活动工作做好铺垫。

对内抓管理，对外树形象，增强人员的主动服务意识，牢固树立“追求客户满意是我们的第一目标”。在这里感谢营业部各位领导对本部门的工作支持，希望今后中原信阳的营销工作在大家的共同努力下，能有一个更好的明天，也祝辛苦在前台的业务同仁的工资芝麻开花节节高，一月多过一月以上是5月份营销部的工作总结。谢谢大家。

**营销工作情况总结报告最新版（精选篇7）**

一年来成绩总结

未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结：

（一）营销科工作事项

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米,折合米数3,265万米,达成率90.7%；销售金额1.37亿元，达成率\_\_4.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售15d、20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的14.3%。

4、20\_\_年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额14.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt23\_\_01布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

（以上数据为管理报表数据）

（二）生产计划科工作事项

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

\_\_、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

二部门存在问题点回首

20\_\_年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析：

1、白坯销售数量只完成90.7%，未\_\_0%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截止20\_\_年\_\_月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

三 明年之工作计划

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20\_\_年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作：

（一）营销科方面

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时在去年的基础上加大对15d、20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

（二）生产计划科方面

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

四对公司之建议

1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。

2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

五备注回顾

20\_\_年是有意义，有价值，有收获的一年，祝愿台华更加蓬勃发展，台华人的生活更加美好幸福！

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！