# 市场开发工作总结与计划(通用45篇)

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2025-03-25

*市场开发工作总结与计划1我的另一个职责是倾听并记录客户的意见或建议，总结并及时反馈信息，做好信息传递和反馈。今年是我们重组的第一年。我们的身份已从一名员工变为另一名员工。这种身份置换给我们在对外工作中带来了机遇和困难。如何与用户建立长期友好...*

**市场开发工作总结与计划1**

我的另一个职责是倾听并记录客户的意见或建议，总结并及时反馈信息，做好信息传递和反馈。今年是我们重组的第一年。我们的身份已从一名员工变为另一名员工。这种身份置换给我们在对外工作中带来了机遇和困难。如何与用户建立长期友好合作关系，增强用户对我们的信任？这就要求我们扩大服务范围，改变高高在上的态度，保持危机意识和竞争意识。以用户事务为己任，锐意进取，努力协调解决用户从装报到供水过程中遇到的难题，真正以服务带动营销，努力提升和打造公司品牌。

**市场开发工作总结与计划2**

20xx年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到7月份为止，全市业务收入xxx万元，总排名全省跃居第3位，宽带业务增加xxx户，普通电话添增xx户，取得了良好的业绩。

>一、现将xx年工作总结

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98％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5个月调帐超过xx万元，达到5月份的xx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，在网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。

**市场开发工作总结与计划3**

对照20XX年工作计划，重点清理和盘点。

（一）、企业文化学习、践行

1、积极参与企业文化学习，综合素质有提高。

积极参加文化办组织的各项学习与实践，以《弟子规》和稻盛哲学为行为准则，牢记蓝白家训“每日自省：行有不得，反求诸己；常思利他：帮助别人，成就自己”，时刻警醒自己“付出不亚于任何人的努力”，持之以恒、认真参加“日行一善”、“三省吾身”等一系列活动，找准定位、端正心态，树立正确的人生观、价值观，自身思想境界有所提高。

2、通过践行传统文化，收获了很好的效果。

加强有效沟通、提高协作效率。在工作交流中以公司整体利益为上，尊重领导和同事，积极与其他部门协调沟通，与同事之间氛围更加和谐和温馨，工作中收到了事半功倍的效果。

幸福感、归属感增加。公司对员工福利、劳动条件、人性关怀、文化娱乐活动等方面进行了优化改善，让我深刻的感受到了公司领导的关爱，通过不断的学习与感悟，提高了工作的活力与动力。

（二）、执行力度提升

认真研读公司各项制度文件并照章办事，按期完成月度重点工作计划；按照Iso9001体系要求对涉及到本部门体系文件提出建议；按时完成月度重点工作计划。

分四个阶段提升自身执行力：

一是制定工作计划、制定可行的工作措施阶段阶段，制定计划，明确工作目标，明确工作的方向性；根据计划和目标，逐项分解和制定措施、标准和时限，列出工作执行清单，保证计划和目标的实现。

二是，加强信息沟通阶段，全面正确积极领会公司和领导的决策、部署，勤请示、勤汇报；广泛借用和整合资源，赢得支持，及时反馈信息，工作质量、工作效率都有较大的提升。

三是，工作质量精细化提升阶段，加大各项工作的质量自查力度，找工作方法，调整工作方式，根据工作目标反复分析整改以达工作目标为准，从原来的稀里糊涂、小错不断到少出错不出错，工作质量得到大幅度提升，养成了严谨的良好工作习惯。

四是、大局观意识提升学习阶段，通过不断的学习和领悟，明确了工作导向，能较好地处理个人与团队的关系，思想认识明显提高。

(三)、市场营销工作

1、落实促销方案。

认真完成市场部职责工作，对于各店面的宣传布置和促销政策的执行，进行监督指导，保证促销政策的全面落实；快餐分公司新店促销活动，通过促销活动有效的提高营业额，聚集人气，促进开业期间的销售火爆场面；在DM单上印制代金券地毯式派发，扩大了宣传覆盖面，加强吸引力，提升潜在客源挖掘。

回想一个月来，思考成熟很多，感慨万千，收获亦多。“忙的很充实并收获也很多，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我的本职工作和领导交下来的各项工作。我将自我一个月来的表现、细想和行动总结如下：

**市场开发工作总结与计划4**

20xx年是\*针对房地产为主的第二次治理，限价、限购、限贷成为\*不断加压的筹码，放弃GDP考核的计量，放弃单一土地财政的依赖，治理地产绝不放松。面对如此环境，工程管理部在公司各级\*\*的关心和帮助下，在同级部门的协同照顾下，在工程管理部全体同事的艰辛努力和付出下，取得了些许成绩，完成了局部既定目标，同时也暴露出工作的一些问题，取得一些珍贵经验，在此我\*\*工程管理部做如下工作汇报：

>一、各工程完成情况汇总及下一年度工作方案

xx世纪综合楼工程按照20xx年公司制定的目标方案为办公楼主体封顶，公寓式酒店主体施工至26层，截至20xx年12月12日，办公楼主体施工至24层，公寓式酒店主体施工至22层，至春节前根本能够完成公司制定的全年工作方案。20xx年7月21日工程被青岛市建筑工程管理局评为“青岛市标准化示范工地〞，8月3日\*建筑业协会“全国质量五工地〞检查组检查工地并予以肯定，证书已发到中建八局。8月16日，通过山东省\*\*文明示范工地评审工作，12月8日全市在建工程质量\*\*会上，综合楼工程作为青岛市典型质量较好工程予以全市表彰，也是崂山区一家受到\*\*表扬的工程。同时20xx年xx世纪综合楼工程在迎接全市创卫生文明城市，在全市、全区质量、\*\*网检查中都成绩优异，受到市、区各级\*\*的重视和肯定。

20xx年将是xx世纪综合楼工程最为紧张的一年，预计20xx年5月底完成公寓式酒店的主体封底，全面展开门窗、外墙、幕墙、电气、水暖、空调等大量土建、安装分部工程全面展开，结合室内精装修等也将全面展开施工。确保20xx年7月xx世纪综合楼工程竣工验收。

高新区综合效劳中心工程按照20xx年公司制定的目标方案为施工全部完成，工程在公司\*\*的重视和帮助下，客服了典型园中区建设工程特点，开工施工手续滞后，边施工边出图，幕墙施工图纸和工序安排不通畅，局部材料\*\*不便和产地受限等原因，施工未能按方案完成。20xx年4月26日取得《建筑工程施工许可证》，9月10日完成A座主楼主体结构封顶也是完成了全部主体结构施工，截至20xx年12月12日，A座主楼幕墙施工完成2、3层，独栋商务别墅B、C3、C5幕墙施工根本完成，C1、C2、C4幕墙玻璃完成，剩余石材安装中。独栋商务别墅B、C1、C3室内精装修施工根本完成，其余独栋商务别墅根本完成至70%。

20xx年综合效劳中心工程方案在节后全面展开施工，完成幕墙、装饰装修、电气、水暖、空调、室外景观、精装修等施工，方案于6月30日全部完工交付使用。

市南区延吉路“两改〞工程，按照20xx年公司制定的目标方案为全面开始施工，无具体施工方案和施工安排。20xx年是本工程前期工作全面展开的阶段。2#、3#、4#地块规划方案审核完毕，请照图因土地转让合同事宜未能报审，土石方施工绿色通道完成市质监站的签字确认，因市安检站坚持认定高沿线不入地不便施工阻碍正式施工。施工图由于地下室车位缺乏及人防地下室人防设备机房等占用影响车位更加不够，新增物业用房占用网点屡次调整，外墙保温占建筑面积比例的规划新规等影响，最终在年底才能完成。1#地块土地过户问题、2#地块内发现贯穿的市政雨污水、暗渠，2#地块南侧市政供热的高温水管线不能迁移、电线杆影响临建搭设等受市南建设局影响，造成延吉路“两改〞工程不能顺利开工。工程部本着协调各方力量积极推进工程进展，先后屡次\*\*和市南区\*协调会，确认2#3#4#地块边坡支护设计方案，缴费领取边坡支护专家评审意见，办理临时水电接入，新式建筑施工围挡的更换，两台施工车辆冲洗机的安装，场地施工大门的设置，出入口的地面硬化，办理迁移2#地块电线杆和有线电缆，研究1#地块单体设计和户型设计等工作，做好了施工准备。

20xx年延吉路“两改〞工程实现全面开工，工程部将审核编制更为详细的2#3#4#地块的总控方案，便于指导施工，自开工之日起方案18个月完成此工程单体验收。解决好1#地块的遗留问题。

其他内容，住宅楼的售后维修、技术\*\*;南京路热力设施移交;优通地块设计方案听取汇报等等;

>二、较好工作方式总结

1、工程部人员较好分配

工程部共11人(含资料员1名，借调装饰部1人)，老中青三代。综合楼工程配备6人(含资料员，庄工兼高新区水暖工程师)。高新区工程部配备5人(含庄工兼综合楼给排\*\*程师)。延吉路“两改〞工程部配备1人。

2、坚持工程部例会\*\*

每周三上午8：15的工程部例会，将工程部全体人员集合在一起，对每个工程概况、施工进度等进行汇总，对工程中出现的问题进行探讨和总结。

3、建立完善的工程管理\*\*和工程简报\*\*

一个工程建设好坏与管理到位与否紧密联系。工程部针对综合楼工程制定了详细的\*\*和奖罚机制，细致到例会、质量检查、监理通知、停工令等出现的奖罚\*\*，对于工期延误不同时间段的处理意见等等都做了详细的规定，并严格执行每月对监理、总包单位管理人员的量化考评。各项\*\*的严格执行才能确保了工程质量\*\*进度的按方案完成。工程简报实施为工程部每月总结提供了较好\*台，将每月工程进展汇报公司\*\*，抄送公司各相关部门，让公司各部门时时掌握公司各工程情况，通力合作，保证公司利益。

4、坚持每周质量、\*\*大检查\*\*

针对工程质量和\*\*重要性，工程部每周二上午9：00对施工现场、工人生活区、食堂等进行全面检查，汇总检查内容，责任相关单位整改，确保施工现场质量及\*\*。工程部还要求监理单位多\*\*现场协调会，现场质量会，技术协调会等，解决相关事宜，并针对屡次出现的质量问题，\*\*问题，\*\*相关部门公司\*\*到现场\*\*思想，解决问题，到达了事半功倍的效果。

5、针对监理资料、施工单位资料及建筑实体的检查\*\*

针对监理规划、实施细那么、监理月报、监理日志、旁站和检验批等检查，是否交圈等落实监理管理，强化监理职责和监理管理到位。针对施工单位检查施工\*\*设计、施工专项方案、施工交底、分包单位资料、检验批等资料，和施工现场的进场材料、试化验、试块留置、支拆模、塔吊施工电梯手续等等检查结合建筑实体，全面细致精细化管理。二次结构砌筑施工前，在主要通道实行实体样板领路，指导施工。

6、针对施工进度的纠偏管理\*\*

要求监理单位对进度纠偏做预警，根据关键线路工期延误采取相关措施解决。超过10天提出警告，超过20天要求施工单位工程部书面提交措施追赶工期，超过30天\*\*所在企业\*\*，提供切实可行的方案解决工期延误事宜。从而较好\*\*了施工进度。

7、设备选型和方案优化，节省投资确保建设方利益

综合楼高空大跨度模板支撑悬挑脚手架方案和高空超常规悬挑承重结构施工方案屡次会同赵总工商讨，最终\*\*专家评审时局部专家由建设单位邀请，较好的\*\*好方案审核。高新区电力设计和智能化照明设计的优化，为公司节约几十万的建筑本钱。

8、通畅的设计联系和技术洽商的讨论\*\*

随着施工展开，相关的技术洽商、设计变更不断增加，工程部有严格的提交技术洽商时间和流程，快速的审核\*\*和与设计联系方式，电子版代替正式文件先行指导施工的方式，防止发生因变更增加的费用支出。技术洽商和设计方案是否可行，商讨更为可行的方式，也是工程部积极做为的表现。

9、针对工程发文公章\*\*管理

工程管理的指令畅通对工程建设非常重要。公司原定的招标采购中心、本钱管理部均能单独发文工程部的方式不便于工程管理，经汇报公司\*\*同意后改为\*\*使用工程管理章，借鉴“三权分立而又\*\*协调管理〞方式，工程部根据施工特点，难以程度，施工经验等，能够把好最后一道关。

10、工程部启用“文件处理章〞

文件处理章提示意见和时间，责任人和完成时间明确，提供工作效率。

11、积极配合其他部门工作

针对招投标标书的技术文件配合，针对签证复核及签证有争议的讨论，及时与本钱部沟通完毕后下达指令签署意见等，都能对做到快速回复。还能够积极配合综合楼销售及售楼处工作。

>三、工作中缺乏

1、工程部工作管理还不能成为常态机制

工程部局部工作还呈现较为急躁态势，责任心不强，图纸\*\*不够，不能较好的针对本专业的性质，做更为细致的技术论证、施工管理、可行性分析等工作，不能较好的协调相关专业碰头会，商讨会，不能较好的提供合理化建议和可行性分析。对于工程管理还不能较好的把握，处理问题呆板，不能及时制止某些质量和有违标准的时间发生，造成返工、变更等工程量增加，造成质量检查后的整改工作加大等，不利于工程进展。

2、工程部工作方式还有待调整和提升

工作方式不同可能影响到最终的建筑质量和建筑品质。工作的拖拉和滞后，对于时间点关键点的把控不严格，对于发现问题解决问题的能力较弱，造成工作的被动和解决问题的缓慢，或者工作方式的和恰当性，技术确认或工作确认时间过长，都将导致施工被动。

3、工程部内部交流和沟通还不是很顺畅

工程部集合了老中青三代，每个人的工作方式和工作方法都非常珍贵的经验，但是工程内部的交流还不多，施工过程中遇到的问题交流少，存在的问题和解决方式也不沟通，一人做事一人当，很多工作做到了一个人手里，很多工作都在摸索中前行，造成了后续工作被动。

4、签证量多显示\*\*力缺乏

签证的发生是前期问题发现缺乏，指令不及时。提前检查设计文件，及时洽商及沟通，仔细研究施工做法，都可以预控后期变更增加签证发生。

5、工程部制定的\*\*还不能较好贯彻执行

工程部在20xx年制订了大量的管理\*\*，针对总包、监理人员的考核机制，针对工作流程，合同会签，意见审核审批，对外文件审批、签字流程审核等进行了约定，在20xx年实际运作效果不理想，屡次出现越级会签，越级审核等等问题。

6、工程部不能成为一个仅仅对工程质量管理

由于分工不明确，施工合同不经过工程部，割算审核等不通知工程部，致使专业工程师在很多不明确的情况下，仅仅成为工程质量管理，但是一个管理到位的工程管理是一个统筹安排管理，对人员、材料、机械、物品等都要精心\*\*、调配、合理利用，不是要直接管理而是要知道和提前把控预管理的全面问题。

7、工程部对工程预算、工程招投标配合模式还有待提升

一个方案的审核，一个设备的优化，往往在建筑本钱和后期的运行本钱上差距较大，工程部不能成为设计单位和施工单位的传话筒。应结合技术特点，可行性分析，费用的多少来优化方案，提出自己的观点，把握关键点的\*\*，到达相同的投资额做更为品质好的工程。

>四、工作中合理化建议

1、招标技术配合讨论\*\*

工程招投标的设备存在选型和设备匹配度的问题，特别是xx世纪综合楼在20xx年设计根本完成，对于地源热泵系统的把握远没有目前的技术成熟，所以在设备选型上需要下大量功夫，特别是综合楼涵盖地源热泵+可回收新风机组+顶棚辐射、风机盘管、地暖等较为复杂的空调系统，为后期调试成功奠定较好根底。设备招投标前的碰头会极为重要。

2、合同会签走专业工程师审核\*\*

很多施工合同牵扯到技术问题、施工顺序问题、施工配合问题，然而合同会签避开工程部，工程很多施工合同不经工程部会签造成施工分配不便掌握，进出场时间和实际施工要求不能有效贯穿，造成工程在管理过程中施工界限约定不能有效划分，施工签证不能较好把握，合同工期不能实际\*\*的不利局面。同样工程款拨付由专业工程师会同本钱管理部共同运作，完成存档交圈，确保工程款拨付及时和准确。

3、严格各部门工作职责、工作流程、工作接口

“责\*\*〞的分配是提供工作效率，便于查找问题原因，落实责任的较好管理方式，公司已经从单一的工程管理部变为招标、预算、工程等各负其责的分管部门，然而在合同会签、工程款申请、施工单位遴选，设备筛选等各种工作中，谁后期配合，谁主导谁辅助等，谁签字谁审核等都没有很好的理顺，多头指令多头回复，不能较好\*\*，使工作相互推诿扯皮增加，工作缓慢。招标采购中心的分包单位确认应及时\*\*工程部，并做施工交接，由工程部发施工进场通知单，并严格按合同质量约定和合同工期执行，并要求进场单位遵从工程部奖罚规定。

4、认真履行工程部管理\*\*

工程部制定了严格的奖罚\*\*和施工进出场\*\*，正在完善分包单位进场\*\*文明施工\*\*。工程部要求建设单位发包单位进场缴纳文明管理费用，严格遵守工程部、总包、监理的管理\*\*，强化自身管理意识，服从质量管理，严格报验收\*\*，为工程管理更加有序做好根本工作。

5、工程部试推行内部评优考核\*\*

对于工作中任劳任怨，对于工作安排能够及时完成，对于工作中能够发现问题解决问题的人，不能通过公司人力资源的绩效考评评定，公司绩效考评全部以“A〞的方式评分，工程部尝试实行内部评优机制，作为年底呈报公司作为奖金分配的可借鉴资料，也尝试实行内部检查奖罚机制，对检查中好和较坏行为予以工程部内部\*\*，抄送公司总经理办公室，对屡次出现问题或性质严重的行为进行经济处分，提请人力资源部在当月奖金中予以扣除。

竖立良好的行为准那么，建立良好的工程管理队伍，对于公司开展极为有力。

6、尝试网上会签工作方式

充分发挥公司网站优势，尝试网上工作审批和网上会签的新型工作方式，将\*\*提高工作效率，取得事半功倍的效果。网上办公为从专业工程师提交可行性报告或工作汇报，到逐级审核逐级签字确认时间及审批意见，至最终签署意见等。其他同事可同步浏览学习借鉴工作审核意见指导其他工作。

7、工程人员的\*\*学习和培训机制建筑市场新材料新技术的应用，《青岛市房屋建筑工地环境整治精细化管理标准》，青岛市建筑质量标准化等相关\*\*的下发，对工程质量、\*\*不断创新的高要求新标准，都要求工程人员努力提升自己的技术水\*，提升管理水\*，工作相互借鉴，取长补短势在必行。

20xx年即将过去，非常感谢在这一年里帮助和\*\*工程部工作的\*\*和同事们，是在你们的奉献和关注下，工程部完成了既定的目标和收获一年的喜悦。20xx年攻坚战即将打响，相信在公司\*\*的正确指引下，在公司全体同仁的努力下，我们一定能够做好各工程统筹安排，克服困难，交一份满意的答卷，创造新的辉煌。

**市场开发工作总结与计划5**

20xx年即将过去，回顾一年来的工作，市场部在公司的\*\*部署下，在营业部\*\*的正确\*\*下，在本部员工的共同努力下，今年我们在经纪业务的宣传、客户经理队伍建设、营销渠道建设，内部管理、\*\*体系的完、投资者教育等各个方面，均取得了长足的进步，经过一年的市场开发，市场拓展部新开发客户户，新增资产万元，实现交易亿元，为营业部增加收入万元，实现了我们的预期目标，并为明年开拓其他旗县市场积累了经验，奠定了基础。

20xx年主要工作：

>一、经纪业务营销工作：

发展新客户，做大市场规模是20xx年营业部的首要工作，市场营销工作是营业部实现持续盈利、提高对外竞争力、加快发展的重要保证。年初营业部改变经营模式、创新思维、抓住机遇成立了市场拓展部，主动走出去做营销，全面推进市场培育、市场拓展工作，确保今后营业部能做大做强。我部今年主要做了以下几方面工作。

1、市场宣传：为了使更多的投资者认识证券市场，了解多种理财方式，从而加入到证券投资队伍当中来，我们在市场宣传方面做了较大的工作。

（1）投资理财报告会：为了加大市场拓展力度，扩大市场占有率。按照年初计划，市场部从2月中旬起在乌兰察布市周边旗县市以“巡回投资理财报告会”的形式进行宣传，范围涵盖包括集宁在内十个旗县市，先后在丰镇、凉城、卓资山、化德、后期、兴和、商都、四子王旗等地\*\*了共12场的投资理财报告会。每次报告会前，我们都积极准备，精心编写报告会内容，与当城管、工商、税务、联通公司、移动公司、银行等多家部门积极沟通、联系，同时也得到了当地\*\*有关单位的大力\*\*。在周边旗县的宣传活动中我们选择了当地各个主要街道和比较大的银行网点、较集中的住宅小区、移动、联通营业网点张贴海报、发放宣传单，横幅悬挂。此外，我们还通过当地电视台播放广告及时通知报告会的地点和时间，由于我们准备充分，每场报告会都获得了圆满的成功，报告会现场大量客户踊跃预约开户。投资报告会的成功举办为周边市场客户树立了正确投资理念，得到当地群众的认可，也宣传了我们公司的企业形象，并为今后营销工作的持续发展奠定了良好的基础。

（2）投资者教育工作：今年是我国证券市场震荡加剧的一年，在弱势格局中，我们不仅注重培养投资者的理财意识和技能，更重要的是能让投资者充分了解股市，认清风险，恢复市场信心，树立正确的投资理念，稳定投资者情绪。在日常宣传教育工作方面拓展部下了较大的功夫。一方面我们努力培养客户经理的专业知识、沟通技巧和对投资者心理因素的分析能力，通过银行网点开展宣传教育工作，确保每一位与我们交流过的客户都能对证券投资理财留有深刻的印象，从而使之成为日后开发的潜在客户；另一方面拓展部也积极采取人性化方式，为新增客户提供多种服务项目，如制作《新股民投资教育手册》、《炒股入门术语99条》、《同花顺软件快捷键一览表》、《开放式基金一览表》等常用手册，并通过邮寄的方式送到投资者手中，切实让客户足不出户就能感受到我部多方位无微不至的服务理念。对于一些特殊客户我们还提供上门服务，为他们进行“一对一”的理财培训，并赠送专家理财讲座教程。通过这些工作的开展，投资者对我们的服务态度表示了肯定和赞扬，对营业部也产生了坚实的信任和依赖。这位我们目前稳定存量客户，开发新增客户起到了积极的促进作用。

2、营销活动：

（1）“农行—恒泰百日营销活动”：根据今年年初营业部制定的营销目标计划，市场部积极行动，多方联系，与多家大型企事业单位达成了营销协议，其中，最具\*\*性的是“农行—恒泰百日营销活动”。在三个月近百天的活动中，在我部与农业银行大力宣传三方存管业务的背景下，营业部每日的开户量稳步提高，托管资产持续增多，而且在良好示范效应下，其他银行的三方存管业务也呈现上升的趋势。这为我们今年市场营销工作开创了良好的局面。

（2）“长城—恒泰联名卡优惠活动”：今年7月初，公司总部与\*\*银行协作，联合推出了“长城—恒泰联名卡”优惠活动。在当前低迷的行情下，本次活动为我部提升开户量，提高市场占有率创造了良好的时机。因此，我部积极研究制定针对活动的有效方案，通过制作大量宣传海报和宣传折页来强化宣传力度；通过和旗县各大\*\*银行网点、行政企事业单位和工矿企业开展投资理财报告会来扩大营销范围。为了提高工作效率我部统筹安排、分头行动，以有限的人员发挥最大的力量。经过我们的不懈努力，联名卡开户业绩虽没达到预期目标任务，但也取得了显著的成绩，截止到本年底，联名卡累计开户数量达到380户。在区内各家营业部中表现突出。

（3）基金、信托理财产品营销活动：今年是公司不断发展壮大的一年，经纪业务及各项理财业务不断创新。三季度以来公司先后推出了“新世纪优选成长型基金”和“中泰—恒泰信托理财产品计划”，为了扩大营业部非一般性经纪业务规模，让投资者了解更多的投资理财产品，市场部在宣传工作方面下了很大的功夫。其中要求客户经理通过银行网点积极推广，尽可能地让客户了解专项理财服务理念；另一方面我部努力寻求一些有购买意愿和购买力的专项投资者，进行一对一的理财教育。但由于活动开展期间受行情低迷影响，投资者信心不足，基金、信托理财产品的销售情况没有取得预期的效果。

3、营销渠道建设：

（1）银行网点渠道建设：为了借助银行业网点的社会影响力优势，扩大公司业务辐射面，弥补公司延展局限性，我部加强了与各大银行网点的的合作。在与乌兰察布市\*\*银行、农业银行、建设银行、工商银行四家银行建立了长期良好的第三方存管业务基础的同时，我部又积极和该四大银行沟通联系，建立了客户经理银行驻点机制，通过走出去的营销模式来延伸扩大业务拓展量。根据各银行网点区域分布情况，目前，我们选择了四家银行的20个网点来开展业务，并已委派客户经理进驻。同时，为了让客户经理能高效、快捷的为投资者服务，我部还为每一名客户经理所在网点配备了电脑，并安装了互联网宽带，我们还根据本营业部实际情况设计、制作了精美的折页、海报、易拉宝等宣传品，在日常营销工作中起到了很好的宣传作用，为客户经理的各项营销业务开展提供了极大的帮助。

（2）人力资源渠道建设：我们清楚的认识到，业务拓展光靠单一的营销模式或渠道营销是很难做大做强的。因此，我部充分利用每位员工和客户经理身边的人力资源优势，通过感染、影响、转介绍等方式深入到各大行政企事业单位当中。只要宣传到位，以点带面，逐步扩展，才能不断开发出新增客户。

>二、经纪人团队建设工作：

根据证券业近几年的不断发展，业内竞争的持续加剧，建立属于自己的经纪人团队显得尤为迫切。今年初，我部紧跟行业发展态势，从客户经理招聘、培训、管理等方面入手建立起了一整套\*\*体系并不断的进行完善。

1、客户经理招聘：

为了建立营销队伍加快团队发展，今年，我部多次与乌兰察布市人才交流中心、各大中专院校就业办联系，共参加了四次大型招聘会，五次小型招聘会，累计收到近两百分应聘简历，根据公司经纪人招聘章程和我部“客户经理招聘\*\*”的严格规定，每次招聘结束后，我部都对前来应聘的求职者进行初步的面试，对符合要求的人员培训后进行二次笔试，对不符合要求的一律不予考虑。切实做到择优录取，宁缺勿滥。营业部本年累计招聘客户经理42人，目前在岗人数为16人。另外，我部还与乌兰察布市日报、三元广告等多家\*\*\*\*联系，发布长期有效的招聘广告来吸引更多的客户经理加入到我们的队伍当中来。今后，客户经理招聘工作是拓展部的一项重点和长期工作，把好招聘工作这道关口，吸纳优秀群体扩充队伍是建设和维护经纪人团队的基础。日后，我们的招聘目标和条件还要不断更新改变，以适应当前证券经纪业务的快速发展。

2、客户经理培训：

客户经理培训是经纪人团队建设的核心部分和主要工作，培训的好坏，质量的高低将直接影响日后营销业务的开展，对团队管理的完善和进步起着至关重要的作用。因此在培训方面拓展部做了大量而细致的工作。

（1）新入职客户经理培训：本年拓展部对新招聘的客户经理进行了共四次的培训，每季度分别开展一次，每次培训涉及的内容包括《入司培训》《证券市场概述》《股票基础知识》《证券交易规则》《证券风险\*\*》《开放式基金概述》《证券业务办理流程》《证券投资分析》《证券营销技巧》《营销礼仪》等十大知识点。通过系统性培训，新入职客户经理基本能够了解证券市场、股票、基金、债券等其他金融产品，能够熟练地办理日常业务，在为投资者进行业务宣传的同时也能够有效的\*\*风险点。同时，我们还建立起培训考核机制，对培训后没有通过考核的客户经理同样不得任用。

（2）团队长培训：在经纪人团队建设的发展和完善中，我部建立起了以市场部为\*\*为主，以团队长管理为辅的至上而下的管理体系。团队长素质的高低，\*\*力强弱将直接影响客户经理团队的壮大。因此，团队长培训显得尤为重要，在日常业务培训的基础上，我们还临行为每个细分团队的领队进行专项的管理培训，培训主要涉及《企业人员管理》《客户心里因素分析》《团队协作能力》《目标市场细分》等相关内容。通过我们的精心培训，团队长具备了一定的\*\*能力，能有效的带动本团队\*\*开展业务，同时，给我部的日常管理工作减轻了一部分负担。

（3）客户经理再培训：在\*时的营销工作中，总有一些客户经理对以往专业知识的遗留，对新业务知识掌握的欠缺。为了不让此类客户经理影响整个团队的营销业绩和团队建设，我部成立了“爱心培训班”。以全员参与帮扶的方式对落后的客户经理进行再培训。使之尽快与其他客户经理看齐，找回自信与激情，共同进步，共同发展。

（4）专项考试培训：证券从业资格考试和经纪人专项资格考试是我部今年培训工作的重中之重。根据证券业协会和总公司有关文件的规定，20xx年底如果在职客户经理无法取得证券从业资格证或证券经纪人从业资格证的，公司将采取解聘与该客户经理委托\*\*协议关系的措施，这直接会影响到经纪人团队建设和发展的大事。因此，我部非常重视此次考试培训工作。从九月到十二月近百天的时间里，我部分别详细制定了两次培训计划，采取以市场部经理带头，部门员工集体参与，强化学习、认真辅导、落实责任、坚持不懈的精神来激励客户经理，让他们感受到学习的紧迫性和重要性。争取在自己的勤奋努力下取得良好的成绩。

（5）营销技能培训：今年9月8日至9月11日期间，公司培训中心\*\*开展了“客户经理营销技能强化培训”活动。本次培训我市场拓派出两名优秀客户经理前去参加。培训形式新颖特别，注重自我展示，是一次有质量有水\*，涉及面广泛，互动性强的综合性培训大赛。此次培训目的在于加强区内外经纪人团队的沟通与协作，充分交流，取长补短，进一步提高客户经理营销技能水\*，坚定从业信心，提升客户经理队伍的素质和竞争实力。培训结束后，我市场部要求该两名客户经理就本次培训所学到的经验、技能做了书面文字的总结，并在晨会和周例会上与全体客户经理进行了经验的交流和分享。

3、客户经理管理：

（1）晨会周例会\*\*：无规矩不成方圆，尤其是\*\*一个团队，\*\*管理显得尤为重要。因此，年初我部就制定了“客户经理晨会\*\*”。目的是为了加强营业部与客户经理间的沟通和交流，了解客户经理日常工作进展与不足，培养客户经理间凝聚力、协作力和关爱力。通过每日晨会的开展，客户经理已经能根据自身所学的专业知识分析证券市场走势，分析宏观经济发展，对本职工作有了较为深刻的理解，并在长期的参与中形成了自觉良好的工作态度和工作激情。除了坚持做好每日晨会外、我们还建立了周例会\*\*，在每周五下午专门开展与客户经理的交流工作，主要是对一周内工作的总结和下周的工作计划安排；对业绩好或者进步较快的客户经理给予鼓励和奖励；同时要求优秀客户经理总结自身营销心得并与其他客户经理分享营销经验，最终达到取长补短，共同进步的目的。

（2）日常管理：在工作之余，我们非常重视客户经理生活、思想等方面的变化，并采用人性化的理念对他们进行管理。\*时，市场部经常\*\*客户经理开展座谈会，通过开放性的手法来深入了解发现他们眼下所需的帮助和亟待解决的困难，同时也反馈我们自身管理上的不足和亟待改善的地方。

>三、市场部内部管理工作：

市场部员工在部门经理的正确\*\*下，同心协力、各司其职、加强沟通、分工协作，有秩序有步骤的开展营销工作。对工作中存在的问题和困难能及时地沟通解决；能主动参加公司开展的各种形式会议，认真学习文件内容，积极听取会议精神，把握工作方向，顺利开展日常工作。

1、部门建立与\*\*的完善：

（1）部门的建立：随着证券行业的不断发展和创新，证券经纪业务特别是营销战略的推广加大了券商间日趋激励的竞争。为此，公司紧跟业内发展态势，迅速组建了恒泰证券的营销团队。集宁拓展部自今年正式成立以来，在总公司的全力\*\*和配合下取得了全面良好的发展。目前，我部正式员工充沛，客户经理人数适中，\*\*进一步完善。工作有条不紊的进行。但由于拓展部刚刚组建，很多方面还不健全，规模效益没有体现，但随着我部工作的逐步扩大，\*\*和员工的共同努力，相信日后的营销工作一定蒸蒸日上。

（2）\*\*的完善：一个部门的建立和运行需要\*\*的配套\*\*，自市场部正式成立以来，我部始终致力于\*\*的建立和完备。经过一年来员工的不懈努力，我部在\*\*方面做了以下重要工作。

A、建立《客户经理招聘面试\*\*》，目的：规范客户经理招聘体系，严格把关，吸纳优秀人才加入到经纪人团队中来；B、建立《客户经理培训\*\*》，目的：培养具有专业技能，优质服务，良好职业道德等综合能力强的客户经理队伍；

C、建立《客户经理晨会周例会\*\*》，目的：强化客户经理间彼此的交流与沟通，提高团队的凝聚力和协作力；

D、建立《客户经理管理\*\*》，目的：规范客户经理行为，防范经纪业务风险，保护投资者利益，维护公司形象；

E、建立《客户经理考勤\*\*》，目的：加强客户经理团队的\*\*纪律性，保证正常的工作秩序，提高工作效率；

F、建立《客户经理档案资料\*\*》，目的：实行客户经理个人资料的单独存管，保证信息的\*\*性和保密性。

2、员工学习与管理：

（1）中层营销主管培训：随着\*\*证券业的不断发展，券商之间的`竞争日趋激烈，如何能有效提高专业化营销能力是证券公司经纪业务成功发展的核心。为此，今年八月初，公司筹备开展了“20xx年营业部中层营销主管培训”工作。市场部\*\*两名员工参加了本次培训活动。此次学习的目的在于培养一批有专业管理水\*的\*\*\*员，能为目前刚刚起步的经纪人团队注入新鲜的血液。经过培训，我们研究总结了一套由招聘、培训和管理为一体的经纪人团队建设体系，同时，也建立起了横向的区内外营业部交流机制。这对今后营业部营销拓展工作奠定了良好的\*\*基础。

（2）内部学习与管理：为了加强内部职工的专业技能水\*、提高自身职业道德和风险\*\*能力。我部以自学、座谈会或参加视频会议的方式先后认真学习了有关公司下发的各项文件精神。

A、《证券公司\*\*管理条例》和《证券公司风险处置条例》学习：为加强对证券公司的\*\*管理，规范真全公司的行为，防范证券公司的风险，保护客户的合法权益和社会公共利益。市场部\*\*部门员工认真学习会议内容并要求每为员工都要做到知法守法、\*\*\*事、有序管理、自我约束，能有效\*\*和化解证券公司风险。

B、《经纪业务风险\*\*》学习：为了维护证券市场正常秩序，保护广大投资者的合法权益，\*\*营业部经纪业务风险。我部职工详细学习了关于《经纪业务风险\*\*》通知，特别对严禁营业部非现场开户及客户经理行为规范等内容做了重点掌握和学习。

C、《恒泰证券营销系统入门手册》学习：在日常的营销统计中，数据的整理和录入是一项复杂而又细致的工作。为了培养员工能熟练操作各种办公软件和专业营销系统软件，我部专门\*\*开展《恒泰证券营销系统入门手册》的强化学习，目的是让员工在统计工作中达到方便快捷，准确无误，高效专业的操作水\*。

D、《证券公司日常网络安全培训》学习：由于日常业务的增多，文件资料的不断累积，保护公司及个人信息的安全成为\*时工作中又一项重点工作。在参加公司信息部\*\*的《证券公司日常网络安全培训》中，我们提升的不仅是网络操作技能，更重要的是改善了每位员工的安全防范意识和严谨的工作态度。

（3）统计工作：统计向来是市场部的一项重点工作。数据的完整性与精确性将直接影响我部整年的营销业绩。因此，我们确保每日、每周、每月、每季、的统计包括开户量，托管资产、联名卡业务、预约开户、客户经理考勤等数据准确无误，对日常营销费用包括宣传费、劳务费、差旅费等进行有效\*\*，保证营销利润大于费用支出。另外，认真及时做好日常文字的总结和上报工作，加强营业部与公司总部的联系与沟通。明年的工作设想

为了完成下一年度的总体工作目标，市场部特制订20xx年工作计划如下：

>一、继续加强客户经理队伍建设，做好客户经理培训和考核工作

（一）目前客户经理队伍人数较少尚不能满足日益发展的经纪业务营销工作，针对这种状况，市场拓展部拟在20xx年加大客户经理招聘工作力度。为了招聘到合格的客户经理和引进营业部营销团队发展所需的各类人才，逐步建立起营业部客户经理队伍的人才库并通过有序的人才竞争和流动，最终成长为专业化、职业化的客户经理团队，在20xx年准备通过广告招聘、人才市场招聘以及校园招聘的方式招聘50人充实到客户经理队伍中。

1、通过广告招聘：选择广告\*\*有广播、电视、报纸、网络等。可以采用和\*\*建立长期合作关系的方式进行，以降低成本，加强效果。

2、进入校园招聘：对于应届生的招聘可以在校园内进行，拟于20xx年3月—4月期间在集宁师专、乌兰察布职业学院举办，通过在校园内张贴招聘海报、举办专场招聘会以及学校就业部门推荐等方式相结合，以求达到最好效果。

3、在人才市场举办招聘会：招聘时间定在5月—6月期间，此时正是市内各类大中专院校应届生毕业求职高峰期间，在这个期间招聘能够吸引数量众多、素质更高的人才加盟我部客户经理团队。招聘活动提前准备背景墙、易拉宝、公司形象宣传画册、营业部宣传资料和宣传折页、登记表等。

4、市场拓展部在做以上工作的同时还要对本市人才市场做充分调研，学习和研究更多、更好的招聘方法和渠道。在客户经理招聘工作中本着“宁缺毋滥”的原则，不盲目追求数量，一定要保证新入职人员的素质。

5、为了保证所招聘人员符合岗位要求，依据《客户经理照片面试工作\*\*》做好面试工作。参加面试人员由市场拓展部对应聘材料进行筛选，选出目标面试者。成立营业部主要负责人为组长、市场拓展部人员为组员的“面试小组”。面试工作在与招聘工作同时开展，20xx年2月做好面试题库的编撰工作。

（二）继续做好客户经理培训工作。客户经理培训工作直接影响到经纪业务营销工作的开展和客户经理的成长、提高。客户经理的培训准备分阶段、分层次进行。

第一阶段：20xx年3月

培训层次：日常改进培训

培训对象：所有客户经理

培训内容：管理\*\*、业务知识

第二阶段：20xx年5月

培训层次：入职培训

培训对象：新入职客户经理

培训内容：公司理念与管理\*\*、证券基础知识、证券法律法规、证券市场风险防范、社交礼仪、职业道德教育

第三阶段：20xx年6月

培训层次：晋阶培训

培训对象：营销组长（团队长）

培训内容：团队管理、\*\*能力、考核管理、工作计划与安排

第四阶段：20xx年7月

培训层次：能力提升培训

培训对象：工作热情较高，具备较大潜力但缺乏工作经验，工作绩效较差的客户经理

培训内容：证券基础知识、业务技能、营销技巧、时间管理、成功经验

（三）做好客户经理团队长的选拔工作。通过考核和日常考察从客户经理队伍中选拔出一些具有较强的沟通、协调和团队管理能力，具有较强的营销和渠道拓展能力，富有开拓创新和吃苦耐劳的精神，具有较强的执行能力和服务意识，性格开朗，具有良好的口头表达能力的客户经理作为团队长，协助市场拓展部管理和考核其他客户经理，客户经理团队长的任免以季度为调整周期，采用市场拓展部经理提名后经客户经理\*\*差额选举的办法产生。

（四）继续做好客户经理队伍的考核和管理工作。不断加强对客户经理的日常管理和指导，定期不定期在各营销网点巡查，负责晨会与周例会的工作，对客户经理的营销工作开展情况进行实时的指导、检查经常与他们进行沟通，掌握他们的思想动态。市场拓展部对客户经理每月业绩完成情况、出勤情况、日常行为规范情况进行绩效考核，根据考核情况制定薪酬。把激励机制和考核管理高度结合起来，充分调动客户经理的主动性和积极性，客户经理在工作和生活中遇到困难时，市场拓展部要给与帮助，妥善解决问题；对工作业绩不理想的客户经理多关心、主动了解情况，及时提出建议并给与充分的\*\*，关心他们的学习和成长。

>二、继续做好营销渠道建设，加强经纪业务营销竞争力

1、保持与乌兰察布市内各家银行的良好合作关系。为了建立更加融洽的合作关系，需要与集宁区乃至乌兰察布市内旗县市各家银行网点\*\*、经理加强联系，经常拜访各单位，从而利于更好的开展工作。加快20xx年客户经理的招聘、培训进程，成熟一批，进驻一批，持续不断地将客户经理派驻进银行网点，提高集宁营业部经纪业务营销的竞争力。

2、在进驻银行网点的同时避免坐等客户上门的模式，要走出去，引进来，积极走访各大企事业单位、厂矿、机关使更广大的潜在客户认识市场、了解恒泰、认可集宁营业部从而把我们的服务向更规范的地区辐射。

3、加强集宁周边旗县市营销网络建设是市场拓展部20xx年重点工作。通过20xx年一年来的市场调研发现：凉城县与察右后旗可作为重点周边市场来发展营销工作。凉城县人口众多，西距\*\*\*\*100公里，北距集宁90公里，与卓资县接壤，多来由于大力发展旅游业以及20xx年岱海电厂的建成，该地区综合经济实力不断提升，居民收入稳步增高。岱海电厂职工文化程度以及收入较高，具有大量潜在投资者。察右后旗交通方便，境内有两条铁路通过，当地有乌兰水泥厂以及多个矿场，水泥厂职工收入较高并且开采矿产的私营企业主较多，都具备一定的投资能力可能成为潜在客户。凉城县目前有建设银行与农业银行两家银行可以做第三方存管业务，察右后旗只有农业银行可以做第三方存管业务。通过以上银行网点开展证券营销可以拉近我们和客户的距离，降低营销成本，提高客户对我们的信任度。具体措施是：

首先，采取在当地银行职工中招募兼职客户距离或者在当地招募专职客户经理进驻银行的方式办理业务。以上两旗县的市场培育工作需要得到当地银行\*\*，20xx年要加强与当地银行以及其他单位\*\*的联系，争取得到他们的\*\*，结合第三方存管业务的开展对银行的员工进行业务宣传，并对银行员工进行重点开发，为尽快开展营销工作打下良好的基础。

其次，拟定于20xx年3月轮流在两个旗县开展宣传活动，选派营业部骨干讲师，结合市场认真准备讲课材料，当地机关事业单位举办投资讲座，深入到岱海电厂以及其他大型企业举办专场报告会；

第三，过在这两个市场营销工作的开展进而辐射到临近旗县如卓资、化德、察右中旗、商都等市场，可以达到通过培育重点市场从而带动全市营销工作发展的良好局面，同时，继续深入挖掘集宁地区的客户资源。

>三、积极\*\*各类营销活动，吸引客户维护客户

1、举办投资者理财报告会，具体实施为：

20xx年2月举办春季巡回理财报告会

20xx年6月举办夏季巡回理财报告会

20xx年10月举办秋季巡回理财报告会

20xx年12月举办冬季巡回理财报告会

根据市场发展情况，及时举办专题报告会，为广大投资者理清思路，提供建议。主动深入各单位，为他们举办小型的专场报告会。

2、为有效激发全员的营销热情，形成内部良性、有序的竞争机制，推动营销工作深入开展，准备在20xx年每季度开展一次营销竞赛活动。通过竞赛活动，评比出先进的营销团队，优秀的客户经理，激发他们“不服输、争第一”的工作态度。

3、为了增强集宁营业部竞争力、提高恒泰证券知名度，吸引广大投资者在我部开户，推出“免费开户，赠送礼品”活动。礼品多样化，可以根据存入资产多少发放不同档次的礼品。

>四、继续做好市场调研和业务宣传工作

20xx年市场拓展部准备寻找乌兰察布市内将一些有潜力的单位、小区作为营销拓展对象，通过对这些单位职工、小区居民进行面谈访问、问卷\*\*等形式开展市场调研分析，了解广大投资者的需求，在营销工作中以客户需求为导向，制定针对性强的宣传\*\*和营销措施，做到有的放矢达到较好的工作效果。

针对目前各家银行网点对摆放易拉宝、张贴宣传海报有所限制的情况，20xx年准备定制一些精美的展业夹进行宣传推介。

>五、做好数据统计和报送工作

20xx年继续做好开户数、托管资产等数据的统计和分析工作，做好客户经理薪酬、市场拓展营销费用的预算工作、做好周报、月报、季报的报送工作。

**市场开发工作总结与计划6**

这一个月来，我做了超多的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一向努力，相信自我的成绩会好起来，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，到达预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家此刻是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下个月出成绩，对自我，对公司也是一种微妙的回报。此刻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。

**市场开发工作总结与计划7**

20xx年4月，到黄山龙恒置业有限公司任开发部文员，单位收发文的转发与登记；单位公章的管理；档案管理；文字材料的打印和复印；完成单位\*\*交办的其它临时性工作。三个月来，在\*\*与同事的\*\*和帮助下，较好地履行了工作职责，完成了工作任务，现将工作情况作以简要汇报。

>一、加强学习，努力提高自身素质

>二、恪尽职守，认真做好本职工作

三个月来，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。一是坚持完成\*\*办公室的卫生清洁和物品管理工作。一如既往，坚持不懈，除极特殊原因外（时间变更、气候原因），基本完成了工作任务，尽量做到让\*\*满意。二是协助\*\*做好办公室的日常事务、工作。完成\*\*每天布置的工作并努力做好，如文件的打印和复印，有关人员的来访，集体活动的安排和布置等。三是档案的管理。完成了档案的整理工作并归档。工作的同时，也发现了自己的不足，如打字速度慢、做事过于拘谨等，我已经努力克服并已初见效果，希望\*\*和同志们\*\*。

>三、严于律己，不断加强作风建设

总之，三个月来，我做了一定的工作，也取得了一些成绩，但距\*\*和同志们的要求还有不少差距，工作经验尚浅。在今后的工作中，我将发扬成绩，克服不足，本着对工作对事业高度负责的态度，脚踏实地，尽职尽责地做好各项工作，不辜负\*\*和同志们对我的期望。

一是进一步起强化学习意识。在提高能力上下功夫，把学习作为武装和提高自己的首要任务，树立与时俱进的学习理念，养成勤于学习，勤于思考的良好习惯。在工作中善于总结，不断进步。根据形势的发展和工作的需要，完善自己，展现自己。遇到困难不低头，不逞一时之勇，用行动证明自己的信心和能力，要知道：天下事有难易乎？为之，则难者亦易矣；不为，则易者亦难矣。

二是进一步强化职责意识。在争创一流业绩上下功夫，树立正确的人生观和价值观，增强事业心和责任感，认真做好职责范围内和\*\*交办的工作任务，不好高骛远，也不庸人自扰，

三是进一步端正工作态度。保持乐观的态度，不以物喜，不以己悲，不因一时得意而忘乎所以，也不因一时失意而妄自菲薄，保持一颗\*常的心，微笑面对每一天；胸装谨慎的意识，外饰积极的作风，工作生活乐观谨慎，行为举止大方有礼，待人待事热情诚恳。谨记：态度决定一切。

言必行，在今后的工作中，我一定加倍努力，争取创造佳绩。三个月的工作生活，我已经基本适应了这里的一切，并且深深地爱上这份工作，希望\*\*布置新的任务，我一定不负众望，如有差错，望\*\*和同志们批评指正。

我仍然想说那句话：一是感谢\*\*对我的赏识，二是感谢\*\*对我的栽培，希望\*\*和同志们给予更多的机会，当然，我不会错过任何一个，更要争取每一个。谢谢。

**市场开发工作总结与计划8**

市场开发部是公司新成立的部门，作为新部门的新员工，尽管之前有5年的工作经验，但对环保领域了解甚少，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司\*\*和同事们给予的关心、教导和帮助，经过三次方案的整改、两次副总的培训和脱硫设备现场的观摩学习，现已基本明确了本部门本岗位的工作职责和工作思路，也基本掌握了关于公司产品技术的相关业务知识。下面就我一个月的工作情况做一下工作总结，总结如下：

一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

作为市场开发部的经理助理，配合协助好部门经理的所有工作是我的工作职责。新部门刚成立，第一要务是协助好王经理制定出本部门工作实施方案和管理办法，王经理和我对环保领域都几乎是完全陌生的，准确而又合理的全面制定方案，对我们来说难度很大。经过五天的努力第一次方案成功制定完毕，并在董事会上做了详细汇报，基本通过了\*\*们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤\*总经理的两次指导和批改，在六月中旬大致确定了市场开发的工作实施方案和相关的管理办法。现把市场开发的工作职责进行汇报，主要职责如下：

1、负责发展公司规定区域内的外部大业务经理，\*\*本公司产品。

2、负责公司外部业务经理和经营部新职工的培训工作。

3、负责参加\*\*有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会\*\*传、会后总结等工作，

4、负责内外部业务员的协调工作，处理好业务\*\*与经营人员的关系。熟悉经营部业务经理工作布局和现实情况，及时而巧妙的回答业务\*\*信息是否有效。

5、负责公司客户接待工作。

董事长指出，市场开发部是经营部的桥梁和后盾，要为经营部做好客户接待，两个部门各负其责，又互为一体。通过以往的工作经历，按照董事长的要求我做出了符合本公司适用的接待流程和商务礼仪，通过培训让本部门的同事将理论尽快用到实际工作当中去，完成好公司交办的各种接待任务。

二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化

面对完全陌生的行业领域，在公司每一位同事都是我的老师，虚心学习使我更快的了解企业和融入到了企业。在这一个月中，总共参加了三次主要培训课程，两次范贤\*总经理的室内培训和一次现场的观摩培训。通过这三次培训，使自己业务知识得到了很大提高，并能在最近的客户接待中，做简单讲解。

经过现场观摩学习，再结合范总的知识讲解，理论联系了实际，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

第三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值

1、我要不断学习加强自身的业务知识，我公司的脱硫工艺和深度净化装置是属于高技术产业，在\*\*拥有多项专利技术，全面而又准确的了解我公司的专利技术和各个工艺流程的的特点，是宣传企业和推广技术产品的理论依据。

2、要不断强化自己的责任意识，切实履行好自己的岗位职责，认真执行\*\*交办的各种任务，思想与公司的方针、路线保持高度一致。以良好的精神状态，恪尽职守，爱岗敬业，切实履行好自己的岗位职责。

3、要有严谨的工作作风，做到接人待物要讲和气，为人处事人讲真诚，说话办事要三思而行，时时处处保持一颗\*常心，用自己的行为树立部门的良好形象，不断提高自身的人格品位。

时间飞逝，转眼间来企业已经一个月了，经过一个月与企业的磨合，在\*\*们和同事们的感召下，我已深深地融入到了国舜这个大家庭中来，为自己是国舜的一员而热血澎湃，因为我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。为公司 “敬天爱人、打造\*” 这一伟大理想，我将付出自己的百分百努力，脚踏实地工作，为企业、为社会贡献自己的一份力量。

侯姗姗

20xx年6月21日

市场开发部工作总结（扩展2）

——开发部的工作总结3篇

**市场开发工作总结与计划9**

市场开发部是公司新成立的部门，作为新部门的新员工，尽管之前有5年的工作经验，但对环保领域了解甚少，开始开展工作时难度比较大，一切要从零做起。非常感谢也感激在这一个月中公司\*\*和同事们给予的关心、教导和帮助，经过三次方案的整改、两次副总的培训和脱硫设备现场的观摩学习，现已基本明确了本部门本岗位的工作职责和工作思路，也基本掌握了关于公司产品技术的相关业务知识。下面就我一个月的工作情况做一下工作总结，总结如下：

>一、部门工作方案和管理办法的最终确立，是工作开展的基石。

作为市场开发部的经理助理，配合协助好部门经理的所有工作是我的工作职责。新部门刚成立，第一要务是协助好王经理制定出本部门工作实施方案和管理办法，王经理和我对环保领域都几乎是完全陌生的，准确而又合理的全面制定方案，对我们来说难度很大。经过五天的努力第一次方案成功制定完毕，并在董事会上做了详细汇报，基本通过了\*\*们的审核，但工作思路上还是有很多地方不清晰。之后经过董事长和范贤\*总经理的两次指导和批改，在六月中旬大致确定了市场开发的工作实施方案和相关的管理办法。现把市场开发的工作职责进行汇报，主要职责如下：

1、负责发展公司规定区域内的外部大业务经理，\*\*本公司产品。

2、负责公司外部业务经理和经营部新职工的培训工作。

3、负责参加\*\*有关脱硫除尘工作会议。并做好会前准备、会\*\*传、会后总结等工作。

4、负责内外部业务员的协调工作，处理好业务\*\*与经营人员的关系。熟悉经营部业务经理工作布局和现实情况，及时而巧妙的回答业务\*\*信息是否有效。

5、负责公司客户接待工作。

董事长指出，市场开发部是经营部的桥梁和后盾，要为经营部做好客户接待，两个部门各负其责，又互为一体。通过以往的工作经历，按照董事长的要求我做出了符合本公司适用的接待流程和商务礼仪，通过培训让本部门的同事将理论尽快用到实际工作当中去，完成好公司交办的各种接待任务。

>二、从“零”开始学起，全面学习业务知识和熟知企业文化。

面对完全陌生的行业领域，在公司每一位同事都是我的老师，虚心学习使我更快的了解企业和融入到了企业。在这一个月中，总共参加了三次主要培训课程，两次范贤\*总经理的室内培训和一次现场的观摩培训。通过这三次培训，使自己业务知识得到了很大提高，并能在最近的客户接待中，做简单讲解。

经过现场观摩学习，再结合范总的知识讲解，理论联系了实际，使我对我公司的钢厂烧结机烟气脱硫装置、电厂锅炉烟气脱硫装置和深度净化装置的工艺流程和核心技术，有了更明确、更深入的认识。基本掌握了我公司脱硫工艺的流程和特点，以及和其他脱硫工艺对比的优势点。更好的为客户介绍公司产品提供了更专业的业务知识。

>三、不断的提升自身综合素质素质，努力为企业创造更大价值。

1、我要不断学习加强自身的业务知识，我公司的脱硫工艺和深度净化装置是属于高技术产业，在\*\*拥有多项专利技术，全面而又准确的了解我公司的专利技术和各个工艺流程的的特点，是宣传企业和推广技术产品的理论依据。

2、要不断强化自己的责任意识，切实履行好自己的岗位职责，认真执行\*\*交办的各种任务，思想与公司的方针、路线保持高度一致。以良好的精神状态，恪尽职守，爱岗敬业，切实履行好自己的岗位职责。

3、要有严谨的工作作风，做到接人待物要讲和气，为人处事人讲真诚，说话办事要三思而行，时时处处保持一颗\*常心，用自己的行为树立部门的良好形象，不断提高自身的人格品位。

时间飞逝，转眼间来企业已经一个月了，经过一个月与企业的磨合，在\*\*们和同事们的感召下，我已深深地融入到了国舜这个大家庭中来，为自己是国舜的一员而热血澎湃，因为我们肩负着为家乡，为祖国，为世界还原美丽生态造福子孙后代的光荣使命。为公司“敬天爱人、打造\*”这一伟大理想，我将付出自己的百分百努力，脚踏实地工作，为企业、为社会贡献自己的一份力量。

**市场开发工作总结与计划10**

本人自今年x月底受聘于公司市场拓展部以来，在部门经理的正确\*\*下，积极开展了市场\*\*、业务拓展等一系列工作。转眼间，20xx年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场开发部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作半年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中也取得了一点收获，也认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对半年来工作方面总结。

>一、市场调研

1、市场信息的收集

物业行业市场信息主要通过网络、\*\*中展开收集，主要是通过物业行业、房地产相关行业、房地产开发等信息中搜集。渠道包括：\*\*机关、房产机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构提供的资料;广告\*\*、\*\*以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步\*\*，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业\*\*等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，通过对所收集信息的合理分类和系统整合，市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作提供便利。目前，物业市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的`工作中进一步完善。

4、存在不足及改进措施

1)部分信息错误、过期，影响到业务进程，今后的市场调研工作中应该加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

>二、业务拓展

1、电话销售

1)初步筛选：通过电话联系核实各项目信息，并跟进各项目负责人(开发商)的联系方式。

2)明确需求：以网络及电话两渠道进一步了解各类项目，明确客户是否需要物业服务，若有意向物业公司则询问该物业公司情况，再做下一步计划;若没有意向物业公司则列为目标客户立即进行跟踪。

2、销售总结

总计161条项目信息，\*\*\*联系的潜在客户12个()，未能联系的潜在客户45个()，其中进一步接洽跟踪的项目有漕湖商业广场、东创科技园、智海商务广场、新百润商业广场、望亭中心商业街等项目，由于基本以商业项目为主，我公司商业类业绩相对较少，业务跟踪摄入较晚等原因未能成功。

3、存在不足及改进措施

1)对已有信息的深入\*\*能力有限，致使不少项目信息无法确定准确联系信息而无法进一步跟踪，今后要寻找更多渠道以发掘各目标客户。

2)电话销售能力不足，致使业务拓展效率不高，今后的工作中应该加强物业专业知识的学习以及沟通技巧、商务能力的培养，从而提高销售水\*。

3)各项业务接洽过程中，商务能力的缺乏，使得未能给\*\*提供相应的帮助，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。

>三、招投标

部门经理的培养下，对于招投标程序、方式，物业管理标书的编制(写作技巧)，投标技巧等方面有了一定的认识，基本能够完成简单标书的制作，对招投标各流程也有了一定的了解，能够自主的参与到招投标工作中。进入公司以来，共计参加各类招投标近10次，4次中标，成功的签署了合同。

存在不足及改进措施：

标书制作还不能\*\*完成，对于商务标的制作，价格测算不准，无法给出有竞争力的报价，今后要进一步加强。

>四、专业能力的培养

半年工作学习中了解到，要胜任公司市场拓展助理这一职位，需要掌握以下专业知识：物业管理条例细则，物业行业相关法规、房地产基础知识、物业管理市场营销学、公共关系学以及沟通技巧等。专业技能：获取信息能力、标书制作、各类方案制作、业务流程、商务谈判等。

**市场开发工作总结与计划11**

市场拓展部自3月份成立以来，在联社\*委的正确\*\*和全体同仁的关心\*\*下，以拓展优质基础客户群体为宗旨，以深入了解常德市场为目标，紧紧围绕各项任务，积极开展工作，现将半年度工作汇报如下：

>一、任务完成情况

截止20xx年6月末，贷款营销1061万元，完成半年度任务的53%；存款营销772万元，完成半年度任务的64%；新增个人存款客户80户，已完成全年任务；新业务方面：办理ETC27户，完成半年度任务的68%；手机银行32户，完成半年度任务的40%；便民卡9户，完成半年度任务的11%。

>二、开展的主要工作

1，深入市场\*\*，了解经济环境

通过产品推介、上门走访和\*\*问卷等形式，多渠道开展市场拓展，上半年共走访商户500余户，以武陵镇信用社和营业部为中心，主要辐射三大市场：江南城区的桥南市场、财富广场、以及毗邻三桥的兴隆装饰城，涉及的主要市场包括桥南市场、桥南家电城、水产市场、茶叶市场、兴隆装饰城等10多个，收集客户\*\*问卷130余份。通过深入市场，对桥南分布的11家银行的存、贷款业务进行了\*\*对比。一是由于农信社没有理财产品和多元化支付\*\*等金融服务，商户的福祥卡主要用做资金中转，资金归集以农行、建行和工行为主，其他商业银行，譬如兴业银行、长沙银行等又以丰富的理财产品、优惠的支付服务和专业的区域化市场人员抢占剩余客户；二是通过上户了解发现，桥南市场内大部分商户主要以短期小额\*\*\*\*为主，该类客户通过互刷信用卡来达到\*\*\*\*的.目的，部分客户（资金需求在50万左右）倾向于选择广发银行的生意人卡、长沙银行的小微贷和\*\*银行的个人网络循环贷款，以上三种贷款均无需抵押，办理周期短，手续简便，但要求以按揭方式偿还或利率偏高，尽管如此，仍受到商户的广泛青睐。

2，积极开展市场营销，发展新客户。

通过上门一对一宣传、服务，先后对桥南市场、财富广场、兴隆装饰城、龙腾物流园等地进行营销，通过深入各大市场内部，挨家挨户上门，以口头宣传、发放宣传折页等方式寻找新客户，特别是桥南市场及其周边商户，许多客户对便民卡从零了解到接受，上门服务得到了较好的反响。经统计，上半年共拜访商户500余户，\*\*\*贷款意向的客户26户，开发成功的新客户16户，营销贷款1061万元，便民卡15张；营销存款万元，新增个人存款客户80户，对公存款客户1户；营销ETC27台，手机银行32户。

通过主动联系社会团体，扩大联社影响力，创造营销机会。我部获悉常德市微善风爱心联盟工作后，主动上门洽谈，寻求合作机会。并于6月28日上午，\*\*鼎城信用联社发放爱心书包，参与“微善风助学爱心见面会”。与会中发放鼎城联社业务宣传单800余份，在慈善企业家\*\*传并树立了良好的企业形象。

3，加大宣传力度，多渠道开展业务宣传

①联合路演。利用开业、油菜花节等契机，与电子银行部、福尔公司合作，在武陵镇、西洞庭、灌溪、十美堂等信用社及龙腾物流园共开展联合路演7次，发放宣传单1000余份，\*\*增强了客户对农信社产品的认知度。

②借力宣传。与福尔公司进行业务捆绑，对他们的营销人员进行简单的便民卡、ETC业务培训，借助他们人手多、经验足、市场熟的优势，在营销POS机时同时宣传我们的贷款、ETC业务，资源共享提高业务拓展效率。

>三、市场营销面临的困难

1、新金融机构引进桥南市场，竞争压力日益增大。

信用社在市场上仍为资金融出方，江南城区市场竞争对手众多且市场占有率不高，特别是便民卡业务，因同类产品众多，且宣传力度不够，许多商户甚至从未听说过便民卡这项业务。虽说便民卡在同类产品中具有使用时间长，放款灵活，利率低等优点，但因需提供抵押，且办理周期较长，仍为一些商户所拒绝。今年，桥南市场新进金融机构有交通银行、兴业银行、华融湘江银行等5家银行，截止20xx年上半年，鼎城区共有11家金融机构，交叉服务的区域增大，同业竞争更趋激烈，在这种市场环境中，鼎城联社面临的压力也越来越大，产品和服务缺乏创新，不具备脱颖而出的实力，不以客户为导向实行主动营销，则无法应对愈加激烈的同业竞争，在市场中取得一席之地。

2、互联网金融对传统业务的冲击力度日益增强

互联网金融是普惠的金融服务，对象是中小客户和个体消费者，农信社首当其冲，将面临着客户资源的严重流失。在桥南市场商户群中，80、90年代的商户已经普遍利用互联网金融服务，来\*\*自身的资金运作。譬如互联网金融推出的理财产品或货币基金如余额宝、现金宝等具有收益率高、流动性强等特点深得投资者的偏爱；由于农信社互联网金融支付业务类型单一，使得农村信用社的中间业务边缘化。

3、金融环境对银行从业人员的要求日益增高

随着市场环境的变化，银行服务也应随之转型，由原来的等客户上门转变为主动上门服务，由原来被动的处理客户业务请求变为主动创新服务吸引客户上门，比如提供差异化服务，关注高端客户，为高端客户提供额外的增值服务，为低端客户提供高效的常规服务;为方便客户的习惯以及业务的灵活性，尽可能提供“一站式”的服务。针对不同客户群提供差异化的服务和销售，比如：客户、金卡客户，这就要求银行从业人员具有更高的专业素养，提供人性化、专业化、主动式的高效服务，为不同需求层次的客户提供多样化的选择，提高客户满意度。作为信用社员工来说，还需提高危机意识，加强培训。

>四、下半年工作安排

1、加大市场营销力度。继续通过跑市场、订货会、路演等形式寻找客户，不放弃小客户，重点营销大客户。积极找寻企业、\*\*等大型单位展开合作，密切关注市政基础设施建设项目、民生工程，第一时间了解相关信息，做好攻坚及对接服务工作。下半年营销目标为:存款新增2300万元，贷款营销4000万元，发行便民卡190张,新开ETC73户，手机银行170户。

2、了解客户实际需求，创造客户价值链。我们要针对不同的大客户需求群体，以大客户需求为导向，通过对大客户需求的分析，有计划、有策略的制定营销方案，快捷便利的满足客户的欲求。并以这些方案为引导，创造客户价值链，所谓的客户价值链，就是将客户的价值发展到最大化，起到“双赢”目的。在金融产品同质化现象日趋严重和银行间竞争日益激烈的今天，大客户营销对企业发展尤为重要。在下阶段，我们将通过查询省信贷系统、信贷资料等\*\*筛选出一批曾与我们建立信贷关系但目前已终止关系的大客户，了解其借款时间、次数、利率等，通过向客户经理或客户本人调研，对终止信贷关系的原因进行\*\*，了解我们的产品、服务存在的问题并对症下药。

3、狠抓对公存款，为资金\*\*工作打开局面。通过上门拜访等方式，了解公司客户的生产或发展状况，对客户的资金需求和信用状况进行评估，了解客户的真实需要、对农信社服务的整体评价、意见和建议等，针对性地向客户推介信贷产品，将客户贷款与开立基本户挂钩，做好对公存款公关和以贷引存工作，积极为客户提供代收代发服务，促进存款增长。

**市场开发工作总结与计划12**

一、扩大专题研究内容及层次。

目前市场研究局限于行业宏观政策、销售市场、土地市场等层面。未来应向产品、营销推广策略及手法、客户需求专题分类研究等方向发展。

二、完善丰富市场部市场研究已有工作内容及架构。

目前市场部市场研究工作除对项目进行针对性市调工作报告外，主要包括在售项目定期销售分析报告、主要城市月度市场研究报告、典型企业专题研究报告等方面。今后可适时拓展研究层面及研究范围。增加全国房地产定期研究报告、特定产品定期研究报告、推广媒体定期研究报告等形式。将研究地理范围从项目所在区域、主要城市拓展至全国，将研究层面从项目、宏观市场拓展至产品、营销推广等层面。

三、完善公司企业品牌。

通过在公司内刊《角度》设立市场专栏。活跃公司企业文化，提升公司员工专业能力及市场敏感度，拓展公司品牌影响力。每期提供1-2篇专业市场分析文章，使公司全体员工提升其专业信息量、并在不同层面对市场动态激发不同层次的思考及借鉴。

四、拓展咨询顾问工作范围。

除进行专业市场研究工作为领导提供参考建议外，同时也应从本职工作及专业角度出发，积极参与到新项目前期市场定位、产品规划、项目营销策略、推广策略、销售执行等方面提出系统性专业建议，为领导决策提供必要的前瞻性意见，减轻后期销售压力，尽量避免重复性错误及问题。同时对项目全程策划提供整体销售支持，从拿地——前期立项及规划设计——中期开工至开盘——后期销售阶段，提出专业区域研究、产品可行性研究、市场预测、销售分析等各层次各方面全方位支持。

**市场开发工作总结与计划13**

本人自去年年底受聘于公司市场营销部以来，在\*\*的正确\*\*下，用心展开了市场\*\*、中心开业及中心推广一系列工作。转眼间，x年即将过去。回首这一年来的工作，尽管市场营销部为公司的贡献微薄，但总算迈出了发展的第一步。在公司工作一年来，完成了一些工作，积累了一些宝贵的经验从中取得了一些收获，也清楚的认识到了自己在工作中的一些不足，以下是自己对一年来工作方面的总结。

>一、市场调研

1、市场信息的收集

医疗行业市场信息主要透过网络、\*\*中展开收集，主要是透过医疗行业、医疗相关行业、医院口碑等信息中搜集。渠道包括:\*机关、医疗机构、金融机构、公报、物业行业新规;物业协会、机关团体公布资料;物业行业研究机构带给的资料;广告\*\*、\*\*以及公共图书馆、物业行业市场方面相关资料。

2、信息分析和甄别

项目信息包括拟建、在建工程项目，按照功能分类汇总，并对各个项目信息的建筑概况，开发商，使用者等进一步\*\*，以确认和完善各项信息，作为业务拓展的一手资料。此外，项目信息需要保证其准确性和时效性。

对于市场调研收集到的已经在业务拓展中涉及到的所有信息按照竞争对手、投资商、开发商、业主、各地行业主管部门、物业行业\*\*等几方面进行分类汇总，整合存档。

3、市场部信息库的建立

市场部应当建立自己的数据库，透过对所收集信息的合理分类和系统整合，

市场调研收集到的所有信息及时录入，将为今后的工作带给便利。目前，医疗市场各方面信息量相对较少，而且不很全面，将在今后的工作中进一步完善。存在不足及改善措施:

1)部分信息错误、过期，影响到推广进程，今后的市场调研工作中就应加强信息的准确性和时效性。

2)市场调研力度不够，需加强，拓展更多的调研渠道，投入更多的精力于调研工作，以获得更多、更全面的市场信息。

3)信息未能系统整合，不便于查阅，需要建立完善的市场部信息库。

>二、中心开业

开业活动今年也做了不少了，开业活动花费费用高且效果不是个性好。我认为不如把开业活动的费用放在宣传或者推广上。存在不足及改善措施:

开业活动尽量取消，或者以专家讲座的形式出现。多情\*\*，尽量尽可能的在短时间内带来患者。

>三、中心推广

1、软文:今年沈阳202医院曾两

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！