# 一周工作总结范文202\_

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-04-03

*一周工作总结范文20\_ >一、工作进展及问题分析 一星期以来，我们做不少工作，自认为该说的，该跑的，该做的都尽心尽力去做，但是进展却不大。不过，客户已从最开始的完全排斥到逐渐接受我们的，目前以有几个客户有合作意向，还待进一步的交流。我想下...*

一周工作总结范文20\_

>一、工作进展及问题分析

一星期以来，我们做不少工作，自认为该说的，该跑的，该做的都尽心尽力去做，但是进展却不大。不过，客户已从最开始的完全排斥到逐渐接受我们的，目前以有几个客户有合作意向，还待进一步的交流。我想下一个星期应该是工作取得阶段性进展的一个星期，如果下个星期我们还达不到预定目标，就说明我们的工作方法和渠道都不对，我们决定自行辞职。

据我们和客户的交流接触来看，我们现在开展工作的时间不是很有利。对于毕业生来说，兼职家教并不怎么感兴趣，而工作求职又对网上的成功率和简历可读率抱有疑问，所以我们最初的工作只能停留在转变客户观念的阶段。在校兼职的市场基本上已被其他中介做得差不多，我们跑的很多同学都已在中介交几十到一百不等的费用，目前在等待中介给他们介绍工作，我们好不容易说服他们相信我们，可是他们大多表示要再等一段时间，如果确实没有效果会考虑我们。最明显的例子是已通过自荐广场找到工作的徐鸿雁寝室同学。自周一在报纸上看到她的求职信息后，我们一直关注着她的状况，并做两次回访，她表示已顺利找到工作，对自荐广场很满意，她们寝室及她周围的同学也都比较感兴趣，可是有意找工作的差不多都在中介交不小的费用，他们不想放弃，只有等待一下再做确定。我认为，徐鸿雁是一个很好的突破口，我们应该继续和她保持联系。但是，也有不成功的例子，与徐鸿雁在同一天登出的3个男生到目前为止一个电哈也没有接到，信箱中也没有用人单位的来函，这是一个很大的问题，我们不能排除这种情况的发生，这也就意味着我们要再从那3位同学周围打开突破口就非常不容易。

还有一些同学，在我们“贴”的时候均表示有兴趣，把表格拿回去，说考虑一下，可当我们再度回访的时候，又通通变卦，说不想做。我们一直在找问题所在，应该是同学上太多中介的当，吃太多中介的亏，所以一听到要交钱，自然而然的就把我们和中介等同起来，有排斥之心，个别感兴趣的同学一回到寝室，听到室友的“分析”就马上撤军。

同学们均表示怕没有效果，担心服务费付诸东流，尽管我们一再解释，说明晨报的发行量和政府网的权威，说一定会有知晓率，可是他们还是有疑问。是不是我们这样做反而不让人信任呢?因为我们一直说广场的好，而没有分析它的缺点，让人觉得华而不实吧。我想是我们的推销技巧不够，而我们也一直在分析改进，希望许总能给我们提出有效建议。

目前有一个有点意向的04级毕业生，他给我们的答复是要上网站看一下再说，不知道关于毕业生的版块做得怎么样。

>二、困难

首先，我们的宣传工作很难展开。也许是因为我自己平常经常读报，所以总把读报视为想当然的事情，以为同学们见到报纸(我做剪报)会意识到这和中介是不能等同的事情。通过一周的工作，我发现在学校除新闻专业和少量比较关心时事的同学会看报以外，其他专业的同学基本不看报，对晨报完全不解，对自荐广场也毫不知情。所以我想，仅仅是通过在报纸上做广告来宣传是完全不够的。在学校，最有效的是海报、横幅、讲座和广播。

横幅是不能挂的，我们学校在这方面的工作做得很严。这个星期一早上我们刚把横幅挂上，就被校警取下，我们找到校保卫处解情况，得知这种宣传是坚决不让的，要挂横幅必须得到校团委的披条。我们到团委争取，团委书记说她打电话给你们已解过情况，收费服务在校园不不提倡。我们现在把要回的两幅横幅挂在科院外一个大量学生必经的道上，目前还在等效果。

我们在学校和寝室附近贴过很多海报，老是被撕，这也是一个问题，起不多大的效果。广播我们咨询过，校内广播属于行政机构，不能播外界广告。至于讲座，不知道许总有没有考虑过，如有必要做我们会进一步联系。

到寝室发传单非常被动，因为寝室的传单已经够多，所以不容易引起注意，上门推销别人很反感，而且一知道是要钱的马上就有防备之心，要打开别人的防备是很困难的。

我们没有工作证，也就是没有身份，别人的信任度不是很高。忙!我们已经挤很多时间出来，而且这星期旷很多课，工作和学习时有冲突。现在才发现做市场的艰难，也许是我们计划得太好吧，在实际中遇到困难却缺乏解决的勇气，在学习和工作之间已弄得很疲惫。到现在还在坚持的原因是不想失信于许总和许小姐，想着要对工作负责一点，所以我们会尽量把以下的一个星期做好。

>三、失误

我们的推销方式前面已经提到，我在想是不是因为我们本身对广场都不是很熟悉，所以在回答别人的疑问时缺乏那么一点说服力。而且我们在推销时只一个劲的说广场的好处，急于求成，巴不得别人马上交钱，吓坏别人吧，呵呵。

摆咨询台的建议我已在策划书里提到，但是我们三个人抽不出时间。虽然是不同的年级，不同的系，课程安排却颇为相似，所以只摆一个中午的台，而且效果并不怎么好。我一直很奇怪，宣传单也发出去，为什么效果不显著呢?连打电话来咨询一下的人都很好，而且会直接和你们联系。

到寝室里“贴”几个晚上，效果不显著实在灰心，而且我们三个人的力量似乎单薄一些，都搞的累半死还徒劳无获。

我们已开始发展下线，打算在不同的年级不同的系发展下线，所以，请问许总，如果我校还有来应聘信息采编人员的，能不能让他们和我们联系?

>四、下一步打算

一个星期的工作应该说是微有成效的，我在前面说过把下个星期当作关键性的一个星期，如果再没有进展我们只能自动辞职，这份报告算军令状吧。

早在写策划书书，我就预料过前期的工作会非常难做，但是没有想到这么困难，我们的目光还是短浅一点。但是我想，宣传工作真的很重要，目前考虑的不应该是业绩，而是总体上制定好的宣传策略，并不是说有宣传行动工作就能很后好地展开，还要看宣传的效果和客户的认可程度。我觉得调查问卷是一个在宣传中接受反馈信息的方式。而在我们学校，还有待宣传。这一次真的没有搬课本，是我们一个星期苦战总结出来的宝贵认识哦。

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！