

# 市场部工作报告

报告是一种常见的书面形式，用于传达信息、分析问题和提出建议。它在各个领域都有广泛的应用，包括学术研究、商业管理、政府机构等。报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 市场部工作报告篇一

重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，具体记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等，建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日，通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。五月份计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

五月份市场部和营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善年市场营销部销售任务计划及业绩考核治理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、

积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，全天候服务，注重服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行非凡和有针对性服务，限度满足宾客的精神和物质需求。制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业的信息，把握其经营治理和接待服务动向，为酒店总经理室提供全面，真实，及时的信息，以便制定营销决策和灵活的推销方案。

与酒店其他部门接好业务结合工作，密切配合，根据宾客的需求，主动与酒店其他部门密切联系，互相配合，充分发挥酒店整体营销活力，创造效益。

加强与有关宣传新闻媒介等单位的关系，充分利多种广告形式推荐酒店，宣传酒店，努力提高酒店知名度，争取这些公众单位对酒店工作的支持和合作。

五月，市场部、营销部将在酒店领导的正确领导下，努力完成任务，开拓创新，团结拼搏，创造营销部的新形象、新境界。

## 市场部工作报告篇二

一、

（一）20xx年课程迭代优化。完善设计8个班型。自7月起，历时2个多月，在满足现有学员学习的基础上，为进一步拓宽生源范围，重新定位并规划特色单品班型，直播冲刺、十一面授冲刺、重难点突破班、真题线索班、裸考过中级等产品。

（二）9大班型设计。10月下旬至今，通过前期用户画像与深层次需求分析，和市场竞品机构主体产品的分析，初步规划设计9个预设班型，其中主推班型5个，包括协议班、优学班、vip班、定向班、飞鹰训练营。

（三）按照所需架构优化与设计。按照总部计划，对网校页面进行了初步架构搭建和设计，通过对产品与营销角度全面突出用户体验感观效果，分别设计首页、选课中心、学习中心、体验区、新闻中心、学习中心页面架构设计和布局小样，为总部提供参考依据与素材。

二、

（一）市场调研。全年30+次竞品调研，不断优化产品内容与卖点。

（二）宣传物料。

三、

（一）营销计划。

（二）物料支持。协作期间，策划落实校区招生海报、招生单页、项目看板、招生道具、随手礼等相关物料20余批次，约60余张海报，解决校区特定招生项目物料短缺、不及时等问题，一定程度上协助校区提高了工作效率和引流效果。

（三）改善环境。协助校区期间，9-10月间对校区开展内部环境与物料整改计划，对陈旧、过时的招生物料，坏损的电器设备分别进行了汇总，并提报相关改进方案，助推校区挖掘视觉感官效应，增强到访学员的体验感。

（四）活动策划。此间共举办各式活动6场，包括就业招聘会2场、校区直播、面授公开课3场、沙龙活动1场。

（五）宣传推广。11月-12月期间，与5家企业磋商资源置换和推广合作事项，并制定了初步推广合作计划，鉴于市场部工作重心调整，目前已暂停了该计划的落实。

四、

#### （一）创新力不足

当下市场如火如荼，竞争激烈，各家竞品机构市场推广、招生引流方面奇招妙招层出不穷，但纵观市场全局，产品差异性并不大，多集中于一两个点进行放大重磅宣传。此方面，我们的创新性还比较欠缺，其一产品本身的专业创新性不够，更多还是跟着别人跑；其二，产品包装形式缺少独有特色。

#### （二）营销渠道拓展有待加强

五、

市场部目前共计2人，部门整体运行良好，人员波动不大，仅3月离职1人，4月入职1人，工作积极性良好、氛围融洽。

部门全年工作完成率约90%以上，全年绩效自评平均7-7.5分之间。

### 市场部工作报告篇三

大家好！

我叫，今年31岁□xx年毕业于山西大学。毕业后于xx年7月到山西慧光房地产开发公司作销售工作□xx年8月至xx年7月在服装行业摸爬滚打□xx年进入山西一卓有限公司（李宁）工作，从而喜欢上了运动服装这个行业□xx年5月到贵人鸟山西分公司从事市场拓展至今。我今天竞聘的是市场部经理，先感谢公司领导给予我这次学习和锻炼的机会，正是大家的支持和

厚爱，才使我有信心走上这个竞选的舞台。

我参加竞聘的理由有三点：

第一点：不想当将军的兵，不是一位好兵。对于青年人而言，越是新的工作和环境，就越富有吸引力和挑战性。市场部经理就是这样一个挑战与机遇同在，压力与动力并存的职位，它是公司市场部运转的核心、桥梁，工作强度和工作难度都很高，我认为在这样的压力下工作，能够学到新知识，开拓视野，挖掘潜力，有利于自己的全面发展。

第二点：我认为自己具备了从事市场经理所必须的个人素养。

首先，我有较强的敬业精神，工作认真负责，有着严明的组织纪律性和吃苦耐劳的优良品质。

其二，我对服装行业很感兴趣且思想活跃，可塑性很强。我能够很快地接受新事物，适应新环境。

其三、我信奉诚实的做人宗旨，提倡团结，遇事懂得及时征求他人意见，能够与同事一道，共同打造一个充满凝聚力和生命力的战斗团队。

第三点：我认为自己具备了从事管理市场部所必须的知识 and 能力。

首先，从xx年至今，我有近6年的服装市场的开拓和管理，从休闲装到保暖内衣再到运动行业，积累起了比较丰富的产品知识和谈判技巧。

其次，我平时注意对公司营销政策、人员管理的收集和学习。现在，我已经对公司的经营方针和业务流程有了一个直观认识。

再次，我性格外向，具有一定的语言文功底，且具备了较好的语言表达能力和组织协调能力，这便于我将心比心，联络感情，与人和谐共处。

这次，如果我能竞聘成功，我不仅只是把它当作对过去工作的认可，也是把它作为我事业启航的鸣笛。我相信有信心做好本职工作，一是求实意识强，不论何时何地踏踏实实做事，老老实实做人，不会做有损于公司利益的事情；二是责任心强，任何事情都认真去做，一丝不苟；三是协调意识，与部门之间的工作沟通，确保工作的及时完成。但是也有自己的不足之处就是在工作上的细化不够，虽然每日有工作的计划和安排，但是细节方面的工作还有不到之处，我会在今后的工作中注意改正的。

最后，在我竞讲结束前想向领导阐述一点：假如我竞选为市场部经理，我要把所有的措施落实到实际工作中，并在工作中得到效果、产生效益，我相信我会把工作做的更好，请领导看我的实际工作。

谢谢大家！

## 市场部工作报告篇四

1、立足市场，抓住机遇抢占市场。我们从整体的经营战略上考虑，在新设的市场业务区内安排3名业务员从事整体开拓工作，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。加之我们是新入住的品牌产品，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“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%。

2、跟进监管监理，执行规定，保证工作的规律性，计划性。抓好管理，是提高业务质量的重要保证，也是最大限度提高工作效率，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。

3、加强学习，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。

明年工作计划：

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。

## 市场部工作报告篇五

20xx上半年，市场部在局领导的正确领导下，在各中心分局的大力支持下，认真贯彻史圣邮政工作会议精神，以市场拓展为动力，以效益增长为目标，积极发展各项邮政业务，经过全体员工的共同努力，取得了良好的成绩。

业务总收入459761.87元，完成年度计划的53%，比去年同期增长7个百分点。完成一半以上的时间和任务。

1.年初，制定了年度工作计划，先后出台了《储蓄业务竞争办法》和《储蓄业务短距离竞争办法》。发布《20xx年业务收入计划》，制定《20xx年综合管理、通信质量、服务质量考核办法》。5月，根据市局文件精神，下发了《七大专业综合营销计划》，极大地激发了员工的营销积极性。

2.邮政目视检查和外汇存储检查工作已经完成。按照规定的频次，检查指导我局各业务、监控岗的职责，每月进行汇报。对提高服务质量和风险防范起到一定作用，对业务发展起到护航作用。

3.按时上报各类报表，上报员工营销点统计；大客户管理和大客户报告，每月对各项业务的完成情况进行统计和公示，

为掌握业务发展提供依据。

4. 起草《柳林局配送网络优化调整方案》，完成局领导交办的临时性工作。

1. 办公条件不足，市场部没有电脑，需要去办公室查看、下载文档、通知、报告。而且，只有上面的通知才能看出来，不能及时了解。另外，办公电脑是满负荷工作的，经常电脑不是空的。今天，电子办公已经影响了市场部的正常工作。

2. 收移动款的网点减少了，除了县城的两个主要营业厅外，所有点都取消了收。只有这个一年能挣不到1.5万。由于地方特色，民间借贷盛行，百姓不愿存款，导致储蓄业务发展缓慢。这两项业务严重影响了今年的收入。

3. 缺乏管理经验和工作经验，无法成为一名好的领导者的员工，创新意识薄弱，局限于现有的商业和营销模式。

1. 按照史圣工作会议精神，认真分析研究市场，借鉴兄弟局先进经验，积极组织开展各项营销活动，使我局业务发展再上新台阶。

2. 在做好本职工作的同时，继续学习业务知识，充实自己，积极探索业务发展的增长点，做好我局业务发展的领导参谋。