

# 2023年营销工作报告总结(优秀5篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 营销工作报告总结篇一

实习时间□20xx年月——20xx年月

实习地点：汕头市百川信息技术有限公司

实习目的：通过互联网营销工具和办公软件销售了解企业的运营过程，面临的客户群体基本都是公司高管或企业主，在工作中与这些成功人士接触，可以学习到好的东西并且学以致用，最终锻炼个人社交能力以及谈判能力。

1. 公司简介：汕头市百川信息技术有限公司创立于20xx年，是经工商局、通信管理局批准成立的电信产品开发及运营企业，并先后获得了icp□sp等网络和电信产品运营资质，是中国领先的移动电子商务服务提供商之一。公司以“先卖信誉，再卖产品”为企业营销观，以“军事化、学校化、家庭化”为管理理念，以“以人为本，人人都是人才，重视人力资源开发”为人才观。公司本着“诚信、创新、合作、共赢”的核心价值观，与客户建立长期战略合作伙伴关系，并与政府、供应商、员工、股东等利益相关体实现共赢。

2. 实习岗位：销售代表

3. 实习过程：

毕业的到来，使我像一个被呵护在母校中的蒲公英，不得不

考验能力的吹进社会，落地生根。人生中第一份销售工作，是在汕头的一家短信广告公司工作，而我，一开始是行政人员，负责处理日常的行政事务。然而随着市场变化的魅力，我慢慢的转到了销售部，从事电话营销将我的短信广告平台卖出去。

在开始讲工作前，提一提广告，当你收到一条电视广告，报纸广告，短信广告等的时候，你会优先去看里面的内容是不是对我有帮助，或者从中获益，这是正常人的反应。()而职业敏感度会告诉我，这是一条广告，投放者的目的所在还有背后可能的预计效果，包括投放成本。好吧，我每天做的也包含上面的分析。那么开始来说说我的工作，在百川的销售生活，最多的还是会议，每天早上会例行军事化早会，通过军队的训练方式能让销售团队一大早上很快进入充满激情的状态，二次晨会则是向部门经理汇报今日指定工作目标，下班前夕会则是检查目标，这种工作方式能很好提升自己的目标感。

一开始加入公司懵懵懂懂的我，每天只知道按照产品资料，话术麻木的去打电话向客户介绍我们的服务，而迎接我的也是客户冷漠的说不需要或者直接摁掉电话，打小在家都是娇生惯养孩子哪受过这种委屈，慢慢的对工作失去了信心，一开始的一腔热情也销声匿迹。颓废了将近两个星期之后，慢慢的觉悟到自己不能这样下去，通过跟经理说出心里的问题，经理和小伙伴正能量的引导，慢慢的我走出了阴影。从那次之后，我的工作比较负责，慢慢的也了解到，向广告这种业务，其实基本客户都听说过，而我要做的，只是把合适的价格报给客户，并且向客户推荐比较适合他们用的套餐，现在客户的角度考虑问题，比如这一次投放广告我们的客户群体定位在哪些消费者人群，然后再提供精准的数据给到客户，并用新颖简短的语言去表达客户想要的广告语，还有帮客户建议投放的时间天数条数，最后广告发布出去后处理好售后并协助回访效果。由于认真的工作态度也慢慢被客户们接受和肯定，这也是我工作最大的动力源。也让我充分了解广告

创意策略原则：以理性诉求为主，以感性诉求为辅。促销策略原则：用常规方法加大产品的市场采纳力度，用出奇制胜的方法从竞争对手中夺取市场。

在体验了这种实习的生活后，感觉自己的为人处事方面也变得比较圆滑，虽然业务能力谈判水平还有很大的提升空间，但是我相信学校老师教育我的东西以及自己付出的汗水，我一定能将自己锻炼的非常出色，成为学弟学妹们的榜样。

通过几个月的实战，我也简单学习了一些销售技巧。我也总结一下

1. 产品知识是销售工作最基础也是最重要的。
2. 良好的沟通语气能提升客户对我们的信任感。
3. 短、平、快是互联网销售不变的真理，今天不去联系客户，明天联系客户时他可能跟你的竞争对手合作了。
4. 用爱的心服务好每一个客户。

实习还在继续，目前我的销售能力还算是初级水平，每每撑不下去的时候总能想起学校的大家，感谢我的学校我的老师，是你们的信念在默默帮助我。我就像还没长大的老鹰，需要经过一番锻炼才能重生。当我重新展开翅膀的时候，我将拥抱蓝天。

## 营销工作报告总结篇二

电力营销是电力企业的核心。下面是本站小编给大家带来的电力营销工作报告，欢迎阅读！

公司20xx年工作回顾

20xx年是东北电网有限公司正式运作的第一年，在国家电网公司党组的正确领导下，公司上下克服了用电负荷持续攀升、电力供需趋紧、电煤供应紧张等困难，认真践行“三个代表”重要思想，坚持和落实科学的发展观，紧密围绕深化改革、规划建设、安全生产、电力供应、强化管理、优质服务等做了大量卓有成效的工作，公司上下呈现政通人和、经济发展、事业兴旺、令人振奋、令人鼓舞的局面，实现了良好的开局。公司代管火电厂发电量完成83.5亿千瓦时，同比增长1.4%。直属水电厂发电量完成65亿千瓦时，同比增长72%。售电量完成53.9亿千瓦时，同比增长16.3%。送华北电量完成45亿千瓦时，同比增长6.3%。利润完成1.75亿元，超过考核指标0.15亿元，增长了9.38%；资产负债率完成66.46%，比考核指标下降3.54个百分点；净资产收益率完成2.09%，比考核指标提高1.53个百分点；上缴投资收益1000万元，全额完成上缴任务；应收电费余额完成5.7亿元，比考核指标下降4.7%。水电厂非生产用电完成6662万千瓦时，比计划指标下降了5.85%。劳动生产率完成141.2万元/人，同比增长13.8%。多经企业收入实现10亿元，利润实现5500万元。

公司大中型基本建设项目投资完成22亿元，其中：电源项目7.16亿元，电网项目11.66亿元。新建送电线路474.5公里，新增变电容量168万千伏安。县城电网改造工程完成投资2.57亿元。

20xx年，东北电网电力供需总体平衡，但辽宁电网供需形势趋紧。受全国性电煤供应紧张、用电负荷快速增长和电煤煤质不好等因素影响，辽宁电网供需失衡。我们积极与辽宁省政府进行沟通，避免了电煤紧张形势的进一步恶化。充分发挥区域电网公司的统筹协调作用，打破关口调度分省电力电量平衡机制，加大跨区、跨省北电南送的力度，妥善解决了“保辽宁”与“送华北”之间的矛盾。20xx年辽宁省同比多受入电量56.9亿千瓦时。公司实现了“送华北电量一度不少，保辽宁不拉闸限电”的目标。

公司认真贯彻“安全第一、预防为主”的方针，按照国家电网公司的要求，进一步落实安全生产责任制，加大了安全培训力度和安全投入，大力推进安全生产长效机制建设。强化安全生产管理，认真开展标准化作业，全面实行安全性评价动态管理，落实各项反事故措施。加大对老旧设备的更新改造力度，完成了云峰大坝下游面加固、更换辽阳2号主变压器等工程，不断提高设备健康水平。积极配合公安机关加大对电力设施的保护力度，建立健全电力安全生产预警和应急处理机制。克服了主要输电断面潮流重、老旧设备健康运行水平低、恶劣灾害性天气多发、基建工程多及新设备投产任务繁重等困难，圆满地完成了20xx年各项生产任务，安全生产形势总体平稳，各项事故指标均好于上年。

## (二) 紧紧围绕振兴东北老电网，加快电力规划和建设步伐

以科学的发展观为指导，紧紧围绕建设坚强电网的目标，认真贯彻“市场引导电网、电网引导电源、电网适度超前，电网与电源协调发展”的规划思想，编制完成了《东北地区“”电力发展规划和20xx年远景目标研究》、《东北电网“”及20xx年电网规划设计》、《赤峰、通辽电网“”及20xx年规划》和《呼伦贝尔向辽宁省输电方案研究》报告，并通过评审；编制完成《东北地区全面建设小康社会电力发展规划》和《东北电网“”二次系统规划设计》报告。《东北地区“”电力发展规划》在全国第一个顺利通过国家发改委评审，受到了国家电网公司和国家发改委的表扬。为加快解决东北电网北电南送能力不足的问题，上报并获国家发改委批复了吉黑省间断面合哈二回及方牡敦包两个500千伏输变电工程可研。

在基建工作中，公司以确保基建安全为基础，提前介入、科学安排，超常规创造条件进行施工；强化工程管理，落实质量责任制，按达标投产标准严把质量关，严格执行“五制”，有效地缩短了工期，保证了工程安全和质量。500千伏包东徐

工程和沙河营工程已经通过竣工验收并投入运行；哈合二回工程线路基础全部完成，方牡敦包工程基本完成线路终勘交桩。电网结构进一步改善，输送能力明显增强。农村电网改造工程全面完成，县城电网改造工程稳步实施，得到了当地政府的高度评价。

丰满三期永庆反调节水库、白山抽水蓄能电站工程、长甸改造工程、蒲石河抽水蓄能电站工程、元宝山三期四号机复建工程以及超高压局基地建设均进展顺利。

(三) 以改革创新作为企业发展动力，大力推进电力体制改革

按照国家电网公司改革的统一部署，电网公司作为省公司重组试点单位，率先在五大区域电网公司中完成了省公司出资人变更登记，建立了“母子公司”的资本纽带关系，为其他区域网公司提供了借鉴。

根据《国家发展改革委关于东北区域电力市场上网电价改革试点有关问题的通知》要求，我们进行了两部制上网电价全电量竞争模式的市场实施方案和运营规则的研究，赢得了工作主动。按照公司党组确定的“保证电网安全稳定运行、网省公司利益不因发电侧市场的运作而受影响”的原则，完成了实施方案、运营规则及相关管理办法的修编，进行了年、月模拟竞价交易，并进行了调电、结算和考核等全过程模拟，模拟运行工作进展顺利，系统及相关规则得到检验。目前已经启动市场试运行。

按照电网公司组建方案要求，完成了电科院和大连培训中心的改制工作。大连培训中心建立了“管委会体制，模拟公司化运作，实施差额预算管理”的新模式。电科院由拨款单位改为具有市场主体地位的有限责任公司。

公司制订了董事会、监事会议事规则，开展了东北电网可持续发展能力等重大课题的研究，启动了本部公务用车改革。

#### (四) 坚持以科技进步为支撑，提高电网的输送能力和可靠性

建设功能强大、运行灵活、经济高效的大电网，是电网公司发展的物质基础，也是提高企业核心竞争力的必经之路。20xx年，在国家电网公司的领导下，我们精心策划、周密组织，三省公司密切配合，东北电网大扰动试验取得了圆满成功，获取了宝贵的试验数据。经国调和网调的反复计算和论证，吉黑省间输电稳定极限从110万千瓦提高到160万千瓦，相当于吉黑省间建设了一回500千伏输电线路，产生了巨大的经济效益和社会效益。

开展了500千伏主网架一期广域实时动态监测系统的研究工作，并在东北电网大扰动试验中发挥作用，获得了大量详实的系统数据，为仿真计算分析工作提供了重要依据。完成了区域电力市场技术支持系统开发，进行了区域电力市场系统工程建设、输电价等问题研究。为解决伊冯、包东徐、方牡敦包等穿行于高山峻岭之间的输电线路在防火期及大雪封山季节的巡线问题，开展了直升机巡线技术的应用研究并完成首次试飞。

#### (五) 不断加强经营管理，公司效益稳步提高

进一步清理、疏导了电价矛盾，调整清理蒙东地区优惠电价政策，解决了平庄矿务局多年的欠费问题，为公司增加了收入。积极争取到合理的两部制上网电价政策，使容量电价由原定6分/千瓦时而下降到5.1分/千瓦时，降低了市场风险；确定了容量电费由电网公司统一结算、电量电费分省结算的结算方式，增强了公司对市场的调控力度。圆满完成了清产核资工作，直属单位清查出资产净损失1.17亿元，减轻了公司不良资产的负担。加强了资本运作，合理安排资金流向，保证了资金及时供应；规范资金账户管理，压降省间互供电费，确保了资金按时回笼；争取降息政策，降低了融资成本。加大电费收缴的奖惩和考核力度，建立电费风险防范机制，开展“无欠费供电公司”考核评比活动，实现了当年电费和陈

欠电费全部回收的目标。加强内部审计，强化内部控制，圆满完成政府审计决定落实及整改工作；坚持对重大投资项目进行审计，规范重点工程管理，取得了良好的经济效益。

召开了公司人才工作会议，确定了公司人才队伍建设的总体目标和任务；着力开展了以培训考核使用待遇一体化为核心的人力资源管理体系框架构筑工作；推行了绩效管理，建立了人才考评体系和制度，启动了“159”优秀人才工程和直属单位职业技能鉴定工作；完善了工资决定机制和经营者激励约束机制，加大了对经营者三项责任制考核和奖励的力度。

不断提高经济活动分析的质量，为公司决策提供了科学依据。工程、物资招标投标管理工作进一步规范，建立健全了招标投标工作体系，降低了成本支出。财务、营销、招标投标实现信息化、网络化管理。以创一流县级供电企业为载体，推动农电企业管理升级，全面提高了农电企业管理水平。公司直属多经企业依法进行了产权制度改革和资产重组，进一步增强了企业适应市场能力，经济效益显著提高，核心竞争力得到加强。

#### (六) 坚持把优质服务作为公司生命线，树立企业良好形象

把“优质服务是电网企业生命线”摆在突出位置，切实增强“服务于党和国家大局、服务于发电企业、服务于电力客户、服务于社会发展”的意识。为满足营销现代化建设和管理的需要，开展了整合营销、计量工作标准化考核评比活动，积极推进“按线、按台区”承包工作，重组业务流程，建成了以95598服务热线为核心的客户服务中心，实现“一口对外”。深入到赤峰、通辽供电企业和19家农电企业进行暗访，规范了窗口建设。

坚持“三公”原则，及时发布电力市场信息，召开了东北电网第二次网厂协调会议，积极推进了网厂协调合作机制和网厂安全生产管理机制的建立和完善。自觉接受社会各界的监



督，圆满完成了节日和重大活动期间的保电任务，树立了企业良好形象。

认真贯彻落实“三个代表”重要思想和xx届三中、四中全会精神，进一步加强党的建设、领导班子和干部队伍建设。公司本部交流进入一批具有丰富基层实践经验、素质较高的干部，队伍结构有较大的改善。

深入开展“东北大振兴，我们怎么办”大讨论，举办党委书记论坛，开展情感交流、生日读书等系列活动，鼓舞了干劲，凝聚了力量。深入开展安全思想教育工作，使之有效地融入到安全管理中，促进了企业安全文化建设。

充分利用正反面典型进行警示示范教育，认真组织学习宣传贯彻“两个条例”，进一步完善了党风廉政建设和反腐败工作监督制约机制。公司党组与直属单位，机关党委与本部各部门都签订了《党风廉政建设责任书》，制订了《领导班子成员以及部门责任分工》，配套出台了《公司领导干部责任追究实施办法》，把党风廉政建设责任目标逐级分解，层层落实。严把责任“分解、考核、追究”三关。

关注民生工程，积极筹措资金，加快直属单位办公生活基地建设，改善了职工办公和生活环境。积极开展“送温暖工程”活动，建立特困职工档案和困难职工求助热线，全年走访慰问困难职工47人，发放慰问金9.4万元。公司职工整体生活条件和收入水平得到提高。建立了企业年金和企业补充医疗保险制度，提高了职工养老和医疗保障水平。广大干部职工充分享受到企业改革与发展的成果。

进一步加强了公司高层次民主管理，加大了厂(局)务公开力度，凡是企业的重大事项和涉及职工利益的重大问题，都及时提交职代会或职工代表团组长联席会议审议。围绕企业改革和发展的中心，深入开展群众性“经济技术创新工程”活动，大力弘扬劳模精神，提高了职工队伍整体素质。

各位代表、同志们□20xx年的成绩来之不易，是国家电网公司党组和公司党组正确领导的结果，是广大干部职工同心同德、埋头苦干的结果。一年来，公司系统涌现出了一大批成绩突出的先进单位、先进集体和个人。许多单位和职工获得了国家、省(区、部)和地方党委、政府的表彰奖励。在此，我代表公司经营者集团，向获得各项荣誉的单位、集体和个人表示热烈祝贺!向为电力改革发展付出心血和汗水的全体职工及家属，表示衷心感谢!并向关心支持我们工作的领导和有关部门，表示诚挚的敬意!

在充分肯定成绩的同时，我们也要清醒地看到工作中的一些问题和不足。一是电网建设资本金严重短缺。公司每年可用于发展的资金来源与资本性支出需求相比，缺口较大，已经成为制约公司发展的瓶颈。二是安全生产还存在薄弱环节。老旧设备改造任务依然艰巨;电网网架薄弱，主要输电断面输送能力不足，还不能适应用电需求快速增长和资源优化配置的需要，这些都威胁着电网的安全稳定运行。三是管理粗放的问题比较突出。整体运营效率不高，管理中不严、不细、不实现象还比较突出。四是干部综合能力建设还需加强。个别同志分析判断公司形势，准确把握战略重点和工作重点能力不足，对外工作的联系、沟通力度不够，在错综复杂的环境中把握主要矛盾和关键问题的能力不强。这些问题必须引起我们的高度重视，切实采取措施加以解决。

今年是国家“十五”规划的最后一年，也是东北老工业基地振兴的关键一年。东北地区电力供需基本平衡的格局被打破，电煤、运输紧张状况一时难以缓解，电力供应不足初步显现，供电安全和电网稳定面临严重威胁，公司发展既充满机遇也面临严峻的挑战，改革、发展与稳定的任务更加艰巨。

最近，国家电网公司党组确定了建设电网坚强、资产优良、服务优质、业绩优秀现代公司的发展目标，这一目标突出了国家电网公司的核心工作，也是整个国网公司系统的同一目标和共同任务。东北地区能源分布和经济发展不平衡的特点，

要求我们必须建设坚强的输电网络，将就地转化的能源源源送出，保障地区经济发展，为东北老工业基地振兴提供强有力的电力支撑。我们的一切工作都要紧紧围绕着“一强三优”这个目标。

建设“一强三优”现代公司，电网坚强是发展的基础，资产优良反映发展的能力，服务优质展现发展的形象，业绩优秀体现发展的成果，追求资产优良、服务优质和业绩优秀，是对公司企业价值的全面提升，是公司由大到强的必然选择。电网坚强，就是电网规划科学，结构合理，技术先进，安全可靠，运行灵活，标准统一，经济高效。资产优良，就是资产结构合理，盈利和偿债能力强；不良资产少，成本费用低，现金流量大，客户欠费少。服务优质，就是事故率低，可靠性高，流程规范，服务高效，社会满意，品牌形象好。业绩优秀，就是安全、质量、效益指标国内外同业领先，企业健康发展，社会贡献大。建设现代公司，就是建立健全现代企业制度，充分利用先进技术，推行现代化管理，具有较高的国际化水平。

抓发展、抓管理、抓队伍，创一流，是公司加快发展、实现“一强三优”现代公司目标的基本工作思路。抓发展，就是要以科学发展观为指导，以加快公司发展为目标，以建设坚强的骨干网架为主导，集中力量加快电网建设，实现各级电网协调发展。抓管理，就是要依法经营企业，严格管理企业，勤俭办企业，健全企业内部管理机制，加快信息化建设，实现公司工作效率和经济效益的全面提高。抓队伍，就是要坚持以人为本，以加强领导班子和干部队伍建设为重点，以作风建设和能力建设为突破口，实施人才强企战略，健全激励约束机制，调动各方面积极性，实现员工与企业共同进步。创一流，就是要以国际国内先进水平为导向，以同业对标为手段，以内质外形建设为载体，提高工作标准和质量，促进公司创新和发展，建设世界一流的电网，建设国际一流的企业。

公司20xx年工作的总体要求是：坚持以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻中央经济工作会议、国家电网公司20xx年工作会议精神，以科学的发展观为指导，以建设“一强三优”的现代公司为目标，坚持“三抓一创”的工作思路，内强素质(安全、质量、效益、科技、队伍等五方面素质)，外塑形象(认真负责的国企形象、真诚规范的服务形象、严格高效的管理形象、公平诚信的市场形象、团结进取的团队形象)，在电网建设、电力改革和党的建设等方面实现突破。

20xx年，公司主要目标是：

——安全生产形势稳定。不发生人身死亡事故，不发生特大电网、设备、火灾事故，不发生人员责任的重大电网、设备、火灾事故，不发生恶性误操作事故和负主要责任的重大及以上交通事故，实现安全年。

——经济效益稳步提高。公司完成发电量152.98亿千瓦时，完成售电量60亿千瓦时，向华北送电量完成33亿千瓦时；直属供电公司地区线损率完成2.75%，水电厂非生产用电在上年完成基础上压降38%；资产负债率控制在71%以下，净资产收益率不低于1.40%，确保实现利润2亿元，上缴投资收益0.27亿元；直属供电企业继续保持无欠费；完成国家电网公司下达的各项资产经营考核指标。

——电网更加坚强。完成电网建设投资17.88亿元，投产220千伏以上送电线路356公里，新增变电容量12万千伏安；力争完成电源建设投资21.3亿元、县城电网改造投资3.5亿元。

——优质服务和精神文明建设取得新成绩。不发生影响公司形象和稳定的重大事件。

为实现上述目标，要做好以下重点工作：

## (一) 坚持安全第一不动摇，落实责任，夯实基础，确保电网安全稳定运行

树立科学的发展观，要求全面的安全观。要把安全要求贯彻到电网规划、建设、生产、运营的全过程，落实到企业管理的各方面。坚持安全第一、预防为主的方针，把握规律，超前防范，落实责任，夯实基础，实现安全的可控、在控。我们要以确保电网安全为重点，坚决杜绝人身死亡事故和恶性误操作事故，从基本功抓起，促进公司安全、质量、效益的全面提高。

落实安全生产责任，完善考核机制。继续强化安全生产工作的制度建设，健全安全生产保证体系和监督体系，全面落实以行政正职为核心的各级安全生产责任制。重点做好安全责任的具体化，完善检查考核与奖罚机制，严格实行检修质量追溯制度和安全生产责任追究、连带制度，使责任制的落实不仅与领导干部，而且与每个员工的经济利益挂钩。继续推行安全生产管理工作的标准化、规范化、程序化，按照“四不放过”的原则，严肃追究事故责任；严格考核，奖惩分明，防范习惯性违章及可能引发的事故，彻底杜绝“领导干部高高在上、基层员工高枕无忧、规章制度束之高阁”的“三高”现象；认真吸取以往事故教训，继续把防止人身事故、误操作事故和二次系统引发事故作为我们工作的重点。

抓住关键环节，完善安全管理的长效机制。加强电网统一调度，严肃调度纪律，优化调度方式，落实《东北电网并网发电厂运行安全管理办法》，组织召开第三次网厂协调会议，加强并网电厂的安全管理；做好新设备的投产验收，保证新建项目的零缺陷投产；加强电网安全监控，以安全性评价工作为中心，加强对电网薄弱环节的风险控制，及时消除设备故障和隐患，降低设备事故率；加大老旧设备改造力度，努力提高电网安全稳定水平。今年要重点抓好220千伏省间联络线改造、500千伏拉门塔和220千伏拉v塔拉m塔改造、东丰变电站改造、电网二次系统专项治理改造等工程。逐步建立起基于风险管

理、覆盖生产各个环节的长效管理机制。

加强企业安全文化建设。认真研究新体制条件下安全生产的管理协调机制，确立“大安全”理念，加强安全文化建设，培育员工自觉的安全意识，养成良好的安全行为习惯。继续发挥思想政治工作培育企业安全文化、促进安全生产过程中的作用，全面提高员工的安全素质。

(二) 坚持以发展为第一要务，树立科学的发展观，确保东北电网网架坚强

东北地区经济发展与能源分布不均衡，客观上要求东北电网具有较强的资源优化配置能力，东北老工业基地振兴战略的实施，也迫切要求我们建设技术水平更高、网络结构合理、配置资源能力更强的坚强电网。我们要牢固树立创一流的思想，集中力量搞建设，振奋精神抓发展。

坚持科学的发展观，努力搞好电网规划工作。区域电网公司主营业务是运营电网。确立科学的发展观，就是要落实国家电网公司提出的电网坚强的目标要求，把建设网架结构合理、技术先进、安全可靠、调度灵活的坚强电网作为电网规划工作的指导方针，拓展电网规划的思路，加快东北电网的建设和发展。今年，要在《东北电网“”及20xx年电网规划设计》报告和三省电网规划的基础上，本着适当超前的原则，编制《东北电网“”建设方案》，明确“”逐年建设项目及投资需求。要关注内蒙古电力公司在兴安盟和呼伦贝尔市电网建设的动向，着手研究东北电网500千伏主网架伸入这两盟市的规划方案，加快呼伦贝尔市和兴安盟电网规划工作，争取尽快通过评审。完成霍林河及周边地区、赤峰北部地区电源基地外送输电规划编制工作，提前启动这两个地区500千伏输变电工程的建设。继续配合国网公司开展锡盟电源基地输电规划设计工作，按国网公司的安排，修编和完善东北电网二次系统“”规划。

加强力量、加大力度、加快步伐，积极推进电网项目前期工作。适应投资体制改革和项目核准制的要求，加大项目用地审批、环境影响评价等前期工作深度。冯一大一哈、营口、鞍山、通化四个500千伏输变电工程争取获发改委核准，并于年内开工建设；伊敏二期送出可控串补工程要通过核准，其中伊冯线更换通信光缆工程要利用伊敏两台机组大、小修时机，在年内建设完成。吉辽省间第四回500千伏输变电工程、黑龙江佳一绥一大500千伏输变电工程、通辽—沈阳500千伏输变电工程完成可研工作，并争取尽早通过核准。要积极配合国家电网公司完成呼伦贝尔至辽宁直流输电工程、东北—华北直流背靠背联网工程可研，争取这两个重点工程早日建设。加快蒲石河等抽水蓄能项目的规划与核准，完成《东北地区抽水蓄能站址规划》。

在电网建设过程中，要重视环境保护，统一技术标准，推广应用典型优化设计，大胆采用成熟的先进技术和设备。在加强一次系统的同时要进一步强化二次系统。

提前介入，做好施工准备，确保各项基建任务的如期完成。今年建设项目多，工程量大，时间紧迫，必须切实做好工程进度计划安排，落实项目责任制；加强与有关土地、林业、规划等政府部门的工作联系；做好基本建设的“五制”管理，争创优质工程。

500千伏哈合二回工程力争6月末全部竣工，确保7月份投运。500千伏方牡敦包工程、北宁工程确保20xx年投运。要加快蒙东地区电网建设步伐，赤峰北部220千伏输变电工程，通辽河西—扎鲁特—右中、扎鲁特—霍林河、左中、库伦等220千伏输变电工程今年要开工建设。上半年蒲石河抽水蓄能电站工程开始主体工程施工，元宝山三期四号机工程开始基础修建和安装。年内丰满三期永庆反调节水库工程竣工验收，力争白山抽水蓄能电站工程第一台机组投产发电，长甸改造工程完成引水隧洞和部分主厂房的开挖。

获取新技术和提高技术创新能力是电网企业可持续发展的重要保证。为建设坚强电网，提高电网的效率和效益，必须寻求技术上的突破。要加大资金投入，确立一些重点科技攻关项目，研究提高现有输变电线路输送能力和稳定水平的技术与方法，启动更高电压等级输变电技术的研究，加快电网技术的升级和新技术的应用。借鉴世界上的先进技术经验，吸收最新的科技成果，建设现代化的新型大电网。

要认真抓好东北电网第二次大扰动试验，通过科学的测试分析，进一步挖掘现有电网的输送潜力。继续开展输电线路热稳定问题研究，复杂电力系统稳定控制技术研究，制定500/220千伏电磁环网解环方案，进行丰满大坝坝体防渗加固方案的可行性、输电线路导线覆冰舞动、越障巡检机器人功能样机等研究。重视技术监督、计量、标准化、环保等基础性保障工作。推进信息化建设，统一规划建设公司的信息平台，以信息化推动企业生产和管理的现代化。充分发挥科研单位的技术优势，加大电网竞争前沿技术和电网技术难题的研究与开发力度。出台有关考核办法，做好对科研单位技术监督、技术服务的考核和管理工作。

(四) 坚持以改革促发展，从实际出发，确保电力体制改革稳妥推进

我们要认真总结公司成立以来电力体制改革取得的成绩，分析和研究推进改革过程中出现的新情况、新问题，坚持一切从实际出发，继续坚定不移地落实国务院5号文件。按照国家电网公司电力体制改革的总体部署，打好深化改革的攻坚战。

稳妥推进东北区域电力市场试点，实现区域电力资源的优化配置。东北区域电力市场试运行已经启动，但目前的市场环境不容乐观，市场还需要一个不断培育和发展的过程。我们必须坚持市场化改革方向，根据市场发展进程，认真关注和积极研究有关的深层问题，有效规避市场风险。在加快电网建设，提高电网的输电能力和可靠性的同时，坚持“三公”



调度，及时发布市场信息，不断完善技术支持系统，加强市场运行管理，确保市场的竞争性和有序运转。自觉接受电力监管机构的监管和各方监督，努力实现市场公平交易和区域资源优化配置，确保东北区域电力市场试点成功。

抓住关键环节，完成主辅分离改革。当前，电力工业正处在一个新的发展阶段，也是实施主辅分离改革的最佳时期。要按照国家电网公司的统一部署，积极协调三省公司，抓住辅业产权多元化改制和有偿解决劳动关系两个关键环节，把握好改革的力度，既要确保国有资产不流失，又要注重维护职工合法权益，确保主辅分离改革的各项政策措施落到实处，维护生产秩序，保持队伍稳定，按国网公司的时间要求，完成主辅分离改革任务。公司直属单位要继续推进多经企业的产权制度改革和资产重组，规范资产、人员关系，按照现代企业制度的要求，逐步完善和规范法人治理结构，继续研究和推进产业结构和布局的调整，积极涉足高新技术行业，促进多种产业在优势领域的快速发展。

积极进行蒙东电力体制改革，深化农村电力体制改革。在国家电网公司的统一部署下，理顺蒙东电力管理体制。开展供电企业组织方式调整的调研。继续深化农电体制改革，尽快明晰农网改造形成资产的产权，建立资本纽带关系，依法实施对农电资产的有效管理，对于具备条件的县供电企业进行公司制重组。积极向内蒙古自治区政府争取改革的配套政策，妥善解决农网改造工程的还贷压力问题，争取地方政府出台相应的财税平衡办法。

(五) 坚持集约化管理，强化控制监督，确保公司经营目标的实现

加强管理是企业永恒的主题。公司要增强统筹运作能力，实施集约化管理，不断推进公司内部机制创新，提高经营绩效，促进电网健康发展。

加强战略管理。认真分析和准确研判公司面临的内外部形势，自觉贯彻和实施国家电网公司的发展战略，组织制定建设“一强三优”现代公司的三年发展规划和公司中长期发展战略，开展企业发展重大问题的专项研究。加强对标管理，通过与国际国内同业对标，实现用指标评价企业的生产经营绩效，促进企业争创一流。

强化资金管理和成本控制，优化资产质量。挖掘管理潜力，提高利润水平，增加折旧提取，加大公司资本金筹集力度，积极争取部分电网项目突破资本金比例限制，适当提高负债水平，确保重点投向。采取多种方式，增加融资规模，进行债务重组，降低融资成本。强化资金流全过程管理，减少资金沉淀，提高资金运营效率。增强计划、预算的严肃性，挖掘潜力、堵塞漏洞，严格控制成本支出，确保新增资产质量优化、使用效率高。优化业务流程，堵塞管理漏洞，降低成本费用。今年可控成本力争在20xx年的基础上压降5%。

坚持依法经营、从严治企，强化风险控制和审计监督。抓住生产经营管理中的关键环节，严格控制非生产性投资，杜绝铺张浪费。坚持公司招投标的统一管理，规范管理程序，通过集中招投标，降低成本和造价，保证设备质量，促进廉政建设。利用现代通信和计算机技术，不断提高经济活动分析水平，对企业管理中的薄弱环节和不确定因素进行风险分析，加强电网项目投入产出的分析和经济性评价。对电价水平、员工数量等情况进行跟踪分析和预警。加强节能降耗工作的管理力度，不断压降线损及厂用电量。继续搞好领导干部经济责任审计、资产经营责任审计、工程建设审计、电力销售审计，审计部门要对大额资金、大型项目、重大经济关系高度关注，当好企业的监护人。

争取合理的电价政策，适应煤电联动、购销联动机制，确保企业的经济效益。做好电力市场中容量电价、电量电价的实时平衡和动态分析工作，准确计算、管理好差价资金，确保价格和资金信息的及时反馈，防范和化解市场风险；进行购销

联动机制、煤电联动机制的研究，抓住机遇，建立合理的电价形成机制；继续清理、疏导电价矛盾，取消不符合国家电价政策的优惠电价措施；争取出台“白山抽水蓄能电站”、“丰满三期反调节水库”等水电项目的还本付息电价方案。

以完善经营目标责任制为重点，继续深化企业内部改革。优化管理职能，精简管理层次，缩短管理链条，落实管理权责，构建定位合理、职责清晰的组织体系。加强过程考核，将考核与考评相结合，月度、季度考核与年度考核相结合，逐步加大考核深度。按照国家电网公司的部署和要求，深化劳动人事、用工和分配制度的改革。强化外事管理，加大“走出去”和“引进来”的力度，积极研究与俄罗斯、朝鲜等邻国的电力合作与开发。

优质服务是电网企业的生命线，不仅关乎企业形象，更影响和制约着企业发展。我们要坚持优质、方便、规范、真诚的服务方针，把电网的发展融入到地区发展的全局，积极为地方经济发展服务，在服务社会过程中实现自身发展。

搞好电网运行管理，努力提高供电可靠性。做好事故应急预案，保证必要的备用容量，根据电煤供应合理安排发电计划，严肃调度纪律，维持正常的供电秩序。

加强与政府部门的沟通，服务于地区经济发展。加快蒙东地区电力送出工程和负荷中心区的配网建设，加大县城电网改造力度，积极争取农网改造完善资金，不断完善农村电网结构，提高供电质量。要特别关注辽宁电力供需形势，加强省间电力调剂，优化电力资源配置，加强需求侧管理，千方百计满足地区经济发展对电力的需求，树立认真负责的国企形象。

主动为发电企业服务。继续完善网厂协调制度，坚持“三公”调度原则，及时披露相关信息，妥善处理电网企业和发电企业的利益关系，规范上网电量的资金结算，努力为发电

企业公平竞争搭建平台。

积极推进营销管理创新和加快现代化建设步伐，切实提高优质服务水平，进一步开拓电力市场。建立电费回收责任追究和风险分析制度，实施“银电”联网和扩大负控购电面，巩固无欠费供电公司的成果；继续深化按线、按台区综合指标承包和营销、计量标准化建设工作，并与绩效考核新机制有机结合。全面启动防窃电改造工程。做好电力市场细分工作，加强客户电力需求调查，提高负荷预测能力，保持售电量的快速增长。以营销现代化为载体，扩展“95598”客户服务系统功能，为不同客户提供个性化服务。开展创建供电服务“示范窗口”和农电系统“创一流”活动，认真兑现服务承诺，建立优质服务常态机制，树立真诚规范的服务形象。

(七)坚持以人为本，构筑和谐环境，确保造就一支高素质的企业团队

造就一支高素质的员工队伍，是实现“一强三优”现代公司目标的根本保证。公司要深入贯彻人才工作会议精神，把品德、知识、能力和业绩作为衡量和使用人才的主要标准，全面实施公司人才开发战略。

以干部队伍建设为龙头，促进人才队伍整体素质的提高。按照公司人才队伍建设的规划，建设好三支人才队伍。重点抓好领导班子、干部队伍的能力建设、作风建设，以及后备干部队伍建设。特别是要进一步增强领导干部的企业意识、大局意识、民主意识和责任意识，继续完善领导班子结构，把各级领导班子建设成为政治素质好、经营业绩好、团结协作好、作风形象好的坚强领导集体，把干部队伍建设成为政治坚定、业务精通、勇于开拓、作风优良的高素质团队。

倡导全员学习和终身学习的观念，有步骤地开展培训工作。完成《教育培训与考核大纲》的编写并付诸实施，完善培训管理制度体系。全面开展职业技能鉴定工作，组织开展好多

种方式的职业技能竞赛活动，激发生产技能人员立足本职、学习技术、提高技能的积极性，促进高技能人才的成长。认真开展各层次人员的培训工作，加强对培训工作的考核与评估，保证培训质量和效果。组织开展国际合作培训和开办mba□电力工程类研究生班，对优秀中青年技术骨干和管理人员进行高层次的系统培训。

建立科学的人才使用评价机制。开展直属单位优秀人才评选工作，研究实施全网首席专家、杰出技能人才考核评选工作。改革专业技术职务、高级技师和技师聘任制度。深入开展调查研究，按照“新人新办法”的原则，研究制定吸纳引进人才和留住人才的实施意见。规范机构、岗位、职责及人员编制的管理工作，进一步加强劳动用工管理，推行持证上岗制度。研究制定对直属单位的绩效考核管理办法，建立绩效考评指标体系和考核实施细则，全面推行绩效管理。

关注民生，构筑和谐的公司内部环境。树立以人为本的科学发展观，在公司劳动、人事、分配制度的改革过程中，政策向技术骨干倾斜，注重提高一线员工的收入水平。继续完善企业年金、企业补充医疗保险制度，实施职工住房公积金贷款和货币补贴办法，逐步改善偏远地区企业职工的生产和生活条件。加强离退休工作，关心职工的业余文化生活，保障职工合法权益。

加强党的建设，开展保持党员先进性教育活动。按照中央统一部署和地方党委的安排，精心组织，全面推进。进一步明确党员先进性标准，抓住学习实践“三个代表”重要思想这条主线，把握保持共产党员先进性这个主题，着重解决好党员信仰动摇、党员先锋模范作用不明显、党支部活力不足、党建制度执行监督不到位等实际问题。加强企业党的政治建设，深入学习贯彻xx届四中全会精神，促进理论武装工作有效开展。把党的建设融入到公司生产、经营和管理的全过程，促进企业的健康发展。

深入开展反腐倡廉，在重点方面率先突破。要认真学习贯彻《中共中央建立健全惩治和预防腐败体系实施纲要》，围绕中纪委关于领导干部严格遵守“四大纪律、八项要求、三个不得”的贯彻落实，针对廉洁自律工作中存在的问题，着重在提高领导干部的政治素质、思想道德水平上下功夫。落实党风廉政建设责任制，加大预防腐败工作力度，严格执行《国有企业领导人廉洁从业若干规定(试行)》，狠抓责任落实、责任考核、责任追究三个环节。按照中纪委和国家电网公司党组的要求，标本兼治、综合治理、惩防并举、注重预防，加大教育、制度、监督等反腐倡廉综合体系建设，坚决防止权力失控、决策失误、行为失范，针对腐败多发易发的领域，一个一个地认真研究防范和治理腐败的措施和制度。对于顶风违纪，利用权力谋取非法利益、参与赌博等行为，必须严肃处理。

加强精神文明建设，不断提高企业民主管理水平。以职业道德建设为重点，强化创建活动，促进精神文明建设的深入开展。充分发挥工会、共青团等群众组织的作用，全心全意依靠职工群众办企业，加强班组建设，坚持厂务公开和决策的民主化。鼓励职工参与企业民主管理、民主监督，继续深入开展群众性技术创新活动。围绕企业发展、个人成长和员工关心的热点焦点问题，继续开展情感交流活动，切实做好有针对性的思想工作，维护职工队伍稳定。培育以人为本、忠诚企业、奉献社会的公司文化，为建设“一强三优”的现代公司统一思想、鼓舞干劲、凝聚力量。

同志们，电网公司已经迈出了坚实的第一步，我们的前途将充满光明。让我们以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，牢固树立科学发展观，振奋精神，真抓实干，把握机遇，加快发展，全面完成20xx年的各项任务，努力开创电网公司工作的新局面，为实现建设“一强三优”现代公司的发展目标，为东北老工业基地振兴做出新的更大的贡献！

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

一年多来，我认真学习党的xx大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、\*\*省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、董事长和总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。通过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。通过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是我以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和积极性都有了很大的提高。

## 二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《电业》发表文章。

## 三、认真做好本职工作，提升工作能力

### (一) 营销监控中心建设

营销监控中心是通过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，通过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的内容》，年底组织监控中心验收，参与《电网公司监控中心后期建设思路》、《电网公司营销监控中心运行管理制度》、《电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

## (二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

## (三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与□7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目



前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户可以24小时通过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

参与《电网公司营销移动作业子系统方案》、《电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合电网的实际情况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

#### (五)参与编写各种规范

参与编写完成《电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《电网公司市级供电企业营销标准体系》、《电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

#### (六)完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成情况。

通过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；通过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了一定的了解；通过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；通过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了一定的提高；通过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作能力得到全面提高。

#### 四、自身存在的不足

(一)面对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务能力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调能力还有差距，还需要进一步提高。

## 五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮助下，经过自己不断努力，取得了一定的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，面对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务能力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

## 营销工作报告总结篇三

我于09年三月三日应聘在西北通信公司##分公司工作。在这一年的工作中我得到领导的亲切关怀和同事们的无私帮助，使我深深的热爱着这个团结、战斗和有生气的集体，更珍惜和热衷于我所从事的这份工作。

西北通信##分公司是一个崭新的公司，新生的事物是有着强大生命力的，是蓬勃向上的，是发展的，是有着美好前程的。然而生命是孕育在风雨的艰辛中，发展则要在市场的竞争中去奋斗，而美好的前程则要有敬业的精神，在公司领导的正确指引下发扬吃苦耐劳的团队精神去拼搏去开拓。才有余秋那丰盈的收获。

我珍惜这份工作，也热爱这份工作。上班后当我的知自己被安排到市场部工作后，便立即去新华书店买来了市场营销、经济应用文写作、计算机知识等书籍，我要面对新的环境，面对市场，努力充实自己。学无止境知识就是力量。我白天上班工作晚上回家看书学习，为了支持我的工作我姐还专为我买了一台电脑，我非常的感激家人对我的关心和支持。7月份公司派我去咸阳邮校学习，时间虽短，但我却非常感激领导对我的培养和重视，使我受益匪浅，我很珍惜这次学习机会，非常认真的听完了每一节课，并做了笔记。

市场部的工作多样化且非常灵活面对千家万户，我的仪表言谈都直接关系到公司的形象，公司要发展开拓市场是关键，要开拓市场就要掌握第一手资料，这就需要我去深入调查，如##区有多少家房地产开发商，市区重要街道有多少社区，大概有多少户居民等等。找到了用户了解用户的需求，切实的从用户出发制订营销方案，寻找市场切入点，做好公司业务的拓展。负责客户市场的开发及跟踪服务；市场信息的收集、反馈；协助网运建设部做好客户接入及onu机房选址工作；履行项目经理的职责，协助网运建设部监督、检查客户接入工作的实施进度、工程质量以维护客户利益不受损害。

从三月至六月二十日我做增量用户，与锦园、华建、鑫新、东城、惠海、地王、久麟、大华、海德、开明、金泰、兴达、万嘉、福园、东建、昌海、金山、远航、宏福、清华、创业、恒基房地产公司进行接触洽谈，并与金山、远航、宏福、万嘉、海德签订了业务合作协议。

六月二十日开始我的工作目标转变为在网用户。我走访了兴汉商场、花城酒店、豪门酒店、长青酒店、烟草公司、市八中、体校、体育局、工商局、一职高、财政局、技术监督局、审计局、技校、新纪元酒店、塞百格电子商城、天台酒店、市政协、检察院、公交公司、科技局、江河机房管理站、中医院、中心医院等单位并与一职高、技校、塞百格电子商城签订了业务合作协议。做到了扰乱大客户市场抓住中小客户

市场。针对电信对我们已签约用户的干扰及互联互通问题及时向公司领导反馈，采取各种措施避免了客户的流失。适时做好了大客户的回访、走访工作。

经过一年的学习锻炼，我已基本掌握了公司的业务，并能熟练的与客户进行洽谈，克服了刚进公司时的胆怯。市场工作让我学到了很多，磨练了我的意志，坚定了我的信念。我从一个刚走出学校的学生到能做好本职工作的员工，领导给了我很多帮助，同事也给了我很多促进。我的工作方法还有待改进，在与对我们业务较精通的客户洽谈时感到我的业务知识还差的很远。我的业绩不够显著，没能给公司创造效益，感到内疚。总的来说我对工作是积极努力的，也有着与同事合作的团队精神，个人业务也算熟练，有一定吃苦精神，但我的业务学习还远远不够，以后还要多多加强。

20\_年是公司在##市起步的一年，随着大家的共同努力公司顺利完成了全年的任务，让我看到自己的辛苦有了结果，也让我对以后的工作有了信心。我相信公司的明天一定是灿烂辉煌的。在明年的工作中我将加倍努力，为公司创造更多的效益，争取更多的用户。

## 营销工作报告总结篇四

主观上负责人及下属人员工作经验不足，能力参差不齐；管理上程序化程度不高，比较杂乱；下属员工工作不够主动，自我定位不准确，工作观念不正，普遍存在一种“混”或“养家糊口”的工作状态，而未能意识到挑战性工作对自身能力、素质的提高。诸多主观因素致使员工缺乏“团队精神”，凝聚力不强导致工作效率低下。

客观上公司上层管理程序过于繁杂，影响各种计划的迅速畅通；各种建议性方案审批不明；缺乏针对各下部属市场实际情况的指导性方案。导致各下属机构操作不灵活，直接降低企业及产品竞争力，影响销售。而原市场遗留问题也给工作

带来较多阻力和诸多不确定性、突发性问题，比如经销商不稳定和地级市经销商之间低价物流即倒货。

通过分析主客观原因，吸取失败教训，暴露并努力改变、解决问题，让xx成为一个符合公司长远目标的良性健康的销售市场是xx当前目标。以下本人对xx分内部管理、客户管理□xx□销售方案四部分总结并做出计划和建议。

1□xx管理混乱，未能很好做到防火、防霉、防鼠、防盗等工作，保管人工作方式呆板，群众基础极差，严重影响团结，恶化工作环境，工作效率极低，人为加大货物流通障碍，损害xx集团企业形象。

2、业务内勤工作量太大，即当xx又做xx□导致直销部门及业务人员滞留xx时间太久，影响直销人员与业务人员正常工作开展。

3、大型卖场送货频繁、验收制度繁杂，而业务人员自己送货，占据大量时间，造成工作效率低下，直接降低xx集团的服务质量，损害企业形象。

4、缺乏独档一面的xx员，各销售渠道俱存在不少问题，最典型的是：

a□市区xx缺乏忠诚客户且销售网络不健全，客户经营理念差，新品推广不力。

b□大型卖场产品更新难，新品上柜慢，致命的是各种销售促进活动经常性断档。而xx人员一直未能达到公司要求，对之有所改变，直接产生xx部月销售量波动较大。

5、送货车辆破旧不堪，经常维修，一方面增加销售费用，一方面影响货物流通，且人员安全未能得到有效保障。

6、导购人员素质参差不齐，没有经过统一培训，缺乏企业理念与团队精神。

1、立即更换xx寻求一个积极向上又有一定保管经验的xx改善工作环境，加速物流，提高效率。

2、改善xx工作流程，建议增加人员，责任明确，更有效对xx部的xx与xx管理，加强对xx部内务如财物、人员、住房等方面的监督与管理。

3、寻求合格的xx人员，以使与xx保持良好客情，加强合作，保持产品销售的有序畅通，切实对xx促进活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。

4、建议更换xx号车，保证派送货物及时畅通。

5、安排时间培训导购人员，以求有一个良好的工作状态与企业形象。

6、重点治理xx部门，考虑xx主管合适人选，管帮带好xx人员，以扩大产品占有率，促进销售扩大影响。

7、期望公司能给予建议如何解决卖场业务人员自己送货的难题，提高业务人员工作效率与工作积极性。

一、县级代理：六县市各一代理商，销售相对比较平稳，产品在县级市场也属领导品牌地位，出样较好，经销商配合程度较高，信誉也不错，基本上能配合好公司的营销方案。但有部分经销商流动资金不足（如xx客户）；且所有客户的销售网络都不是很健全，大部分网络是终端超市且呈自然销售状态，乡镇网络几乎没有，县城小店也存在很多销售空白点。

针对如此一种状况，对客户宣传xx营销理念及与xx合作的发

展前景，树立其对xx及xx产品的信心，然后分析其自身的管理、运作方式上存在的弊端并与其达成合作上的共识，减少其经营品牌，尽量要求xx产品专销，指导经销商多渠道多级别价格体系销售，使其做到产品系列化、网络立体化、货物资金流通迅速化。以达成xx与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

1、经销xx创建销售网络：在创业初期，如果资金充足，此种销售方式未尝不是一种好的模式，它能使公司迅速创建销售网络，但随着网络的健全，此种模式所带来的弊端逐渐显现并激化成矛盾，如xx及客户的xx等都直接影响投入期向盈利期的过渡。而此转型期间，如何运营将决定公司长期切身利益。

2、经销商经营品牌互动销售：随着经营品牌、产品的多样化，借助某些xx网络拉动其他xx销售是一种良好的销售模式。贸易贵在双赢，单赢的生意不是一种健康的长期的合作关系。良好的互动销售是资源共享互相促进，共同拥有一个良性健康并具有广阔前景的市场，而不是以损害某个品牌的利益来拉动其他品牌的销售，或以某一个或几个品牌的销售利润来弥补其他品牌的销售亏损。只有大家共同遵守游戏规则，真诚合作，才能达到共同发展的目标。

3□xx缺乏服务于长期利益的规范管理：对xx的权责制订过于简单，与责任不成正比的权利是危险的，在给予xx人员权利的同时应就xx监控工作作出相应的约束，一切为公司的长远利益服务。由于公司较少对此方面作出约束，造成业务人员为完成销售任务，给经销商xx□

4□xx按正常xx体系混乱，影响xx销售积极性。

客情关系不够好；送货补货不及时；卖场活动不连续；各种跟踪不到位；本司产品不了解；竞品情况不清楚。如此一种

尴尬情况已经延缓了大半年，每一次例会内容都包括。本人认为要根本上解决这一尴尬状况，一方面从人员业务素质问题上解决，条件成熟的情况下尽可能启用有相关工作经验且业务能力强的业务人员，另一方面争取在大型卖场的各种xx活动不致断档，否则xx大型零售终端的销售很难有“质”的提高“量”的飞跃。

四、中型（连锁）超市：目前经营的有xx连锁61个店，九头崖33个店□xx□xx□xx等大厦及部分中型连锁及单店中型超市。今年xx在此渠道的销售极其不稳定，也存在很大一部分空白点，但此一渠道的销售风险较高，表现为超市经营不景气且以代销为主，故在此部分以求质不求量的销售方针为主，宁可不销也要现款，没有充分的评估不轻易去谈销售。

所以今年此渠道主要销量在xx超市与xx□其中xx的销售如充分运作月销售当在8至10万左右，但xx的货款回收相当困难，所以为降低风险以少送货多收款的销售方针为主，明年估计也是以此种销售方式为主。而xx的销售尤为重要，但波动也更大，如何经营将对xx的销售量产生很大影响，也直接影响xx产品在xx市场的出样率与占有率，详细管理及方案分析见本人年月日所拟“xx有限公司销售方案”。

## 五、直销及团购、劳保客户

1、因直销部门的人员频繁更换及直销主管管理能力问题，致使目前xx市的小型零售终端存在很大一片空白，而直销员也经营一小部分中型超市，更产生了对小店销售的轻视，服务质量低下，使xx产品在xx市场的占有率低下，更因直销人员推销能力问题及代理商价格低造成的冲击，导致直销客户不稳定且极易流失。

（1）对直销员进行销售培训，提高其推销能力及服务质量，做到让客户满意，让公司满意，稳步拓展小店销售网络，促



进销售。

(2) 对直销员进行分类，部分人对小店及小超市销售，按xx考评制度核算工资，授权能力较强的另一部分直销员针对中型超市及团购、劳保市场进行销售，基本工资300元，基本任务初定为一万/月，超过部分如销售中型超市按2%提成，如团购或劳保按1%提成。

1□xx租赁费、运输费、办公费、水电费、人员工资等可预算费用。

2、正常促销赠品不可预算费用。

3、预计个县城代理商各xx元计xx元直销或导购员工资。

4、建议适当增加部分各级代理商店招及车身广告费用投入。

5、本人就xx市大型卖场年月销售量及月销售费用做一个前期预测与评估，请参考附表一“xx市大型卖场最低月销量及月销售费用预计表”。

要完成xx年所预计的xx万元销售指标，本人提出如下销售方案：

1、县级市场：巩固现有销售网络，做好客户营销参谋，指导客户多渠道多层次立体经营，争取针对县城终端超市开展面对消费者的多元化促进活动，改变现有自然销售的被动销售局面。充分发挥县城直销员作用，借助公司每一次促销迅速大量铺货，努力拓展网络，开发乡镇市场。

建议公司与其他厂商举行联合促销，比如与生产食用油厂商联合，购xx产品几件送食用油一瓶，购食用油一桶送xx某某产品一提；或公司给xx予自由调节赠品的权利，比如本月xx一件十元促销，可改成购三件xx送5公斤金龙鱼油一瓶。如此

开展多样化的面对传统通路的促销活动，相信对公司的销售特别是县级市场一定能有一个很好的促进，又能防止客户对公司产品采取变相降价。

2、市区渠道：当务之急是对市区二批网络的掌握。如与奥博签订合同则重在培养二级批发商作为候补客户，缩短新品面市时间，加快货物与资金流通，进一步拓展网络，扩大中小纸行及小型零售终端的销售。

如未与xx合作则对所有xx市场采取xx经销，为减小xx所带来的冲击，首先对所有客户在公司xx基础上xx重新整合市场，重点培养若干运营思想较好有实力忠诚的xx并建议公司针对xx的所有促销产品实行与其他地区不同的政策，以xx对xx市场的影响，稳定xx市场的价格体系基本完整，不至于对xx传统渠道的销售产生很大的负面影响。建议公司对普遍存在的xx现象采取有效措施，坚决xx

3、大、中型（连锁）卖场：维护企业形象，加强客情关系，保证企业服务。做好对竞品与本品进行优劣势分析，针对丹尼斯、金博大等大型卖场与部分中型卖场，不间断采取形式多样的买赠或特价销售活动，并做好事前预测、事中跟踪与事后效果评估。以求达到产品在终端的销售稳步提高。

4、小型零售终端：调动xx人员工作积极性，充分发扬能者上、庸者下的激励机制，严格执行对直销工作的考评、监督，开展针对小型零售终端的多样化买赠促进活动，迅速占领小型零售终端市场，提高产品覆盖率、占有率，提高销售量。

5、组织专人负责团购、劳保市场，特别是加强心相印产品的单位定制，提高销售。

以上是本人就职近一年来对xx的总结及提出的方案及各种建议，不周之处，希望各位领导给予指点，并希望领导能多为

处于销售第一线的员工多一点理解，多一些关心与支持，相信大家都是为了xx都是为了xx有一个良好的销售市场与环境才聚到一起，实事求是，少一点官僚，多办点实事。相信xx的员工一定会有一个美好的前程！

## 营销工作报告总结篇五

11月号15到11月30号，16天的时间共销售9万多，划平均近6000，虽然只有9万多，但是浅秋这个品牌在连云港的口碑非常不错。在这短短的几天里面，回头客特别多，不仅回头还介绍她的朋友来。

- 1、新店开张，公司的活动力度很大。
- 2、价比较合理，一般工薪阶层都能接受。
- 3、穿过浅秋顾客对浅秋的评价非常高。这些都是一批忠实的老顾客。
- 4、以往羊毛衫给人的印像，样式都是很古板，颜色老气，没有什么新花样，大同小异。浅秋以轻柔淡雅的设计风格，给顾客一种眼前一亮的感觉。所以浅秋能在这短短的16天中一下提高了销售业绩。

1、通过观察可以发现，不论什么品牌，一家好的专卖店，其店员肯定是得到了充分的激励，具备昂扬的斗志。这种激励肯定是通过内部的奖惩机制来完成的。因此，给销售人员制定了奖励制度，希望在这个方面公司能给与支持和理解。其实奖励并没有多少，但是他可以激发一个人的动力，有了动力就有销售，有了销售就有了营业额。

2、很多顾客都在问你们家的vip只是打折吗？没有别的活动，比如积分或者返利，我们都是说现在是刚开业，只是打折，以后会有一些会员活动的。其实我们也不太清楚，虽然只是

小问题，但希望能给与解答。