

市场保障室工作总结报告(汇总8篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。优秀的报告都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

市场保障室工作总结报告篇一

近年来，在省科技厅、市主管部门的领导下，技术市场立足于遂宁地区的科技与人才优势，不断加强与地方政府、科研院所和企业的沟通交流，通过资源整合，在技术卖方和买方之间不断发现技术转移的价值空间，在实践中努力探索以企业需求为导向、大学和科研院所为源头、技术转移服务为纽带，产学研相结合的技术转移新途径，技术市场工作总结。在全市有关部门和相关企业的支持配合下，生产力促进中心根据技术交易的业务要求，搭建和完善组织机构，广泛征集可交易项目，加快网络系统等基础设施建设，开辟民营科技企业的融资渠道，我市技术市场工作取得了一些成效。现将我市技术市场“十一五”期间工作总结如下：

技术市场成立于19xx年9月，属科技局内设非独立法人机构，由分管领导负责，专职人员登记。全市有6人取得技术合同登记员资格证书。现有在岗职工6人，全部具有大学专科学历，兼职人员20余人。硬件投入在市局领导的支持下得到落实，技术市场现有经营面积50余平方米，拥有计算机6台/套，全部实现网络连接。确保了网上技术市场所必需的设备配备和硬件设施建设，为如期顺利地开通网上技术市场登记保驾护航。我市技术市场工作主要为我是企业提供科技、经济、人才、政策、企业诊断和改善管理方面的咨询和服务；组织我市人才培训和企业与研究机构间的交流与合作、技术转移与成果转化；协助企业建立技术依托。

1、任务落实，责任明确。为切实做到任务落实，责任明确，我们重点做了四个方面的工作：一是注重发挥各职能部门的作用，把任务分解落实到相关的职能部门即领导小组成员单位。二是组织有关人员有针对性地分赴重点工业企业和农业龙头企业调查摸底，开展面对面的服务。三是组织重点企业负责人开展培训学习。使企业对网上技术市场又有了更进一步的认识。四是为我市企业提供科技、经济、人才、政策、企业诊断和改善管理方面的咨询服务；组织我市人才培训和企业和研究机构间的开发合作；协助企业建立技术依托。

2、全面发动，广泛宣传。为了使企业全面、深入了解和接受网上技术市场登记认定这一新生事物，我们开展多种形式的宣传活动。分管领导亲自深入重点企业指导技术市场工作，同时组织专门人员深入到企业开展广泛的宣传发动和技术服务工作，使企业充分认识到我们经济欠发达地区培育和发展技术市场促进企业与高等院校、科研院所产学研紧密结合的有效途径，也是企业提高科技含量、提升产品档次和提高经济效益的有效途径。

3、高度重视发展高新技术产业。把实施火炬计划，实现高新技术产业超常规、跨越式发展作为重要的发展战略来抓，并且确立了“选育重大项目、培育龙头企业、建设孵化基地、完善服务体系”的工作目标。围绕这一目标，技术市场在市局的业务指导下，本着“促进技术转移、繁荣技术市潮的宗旨，以遂宁地区科技资源为基础，不断加强与地方政府、科研院所和企业的沟通交流，通过资源整合，在技术卖方和买方之间不断发现技术转移的价值空间，在实践中努力探索以企业需求为导向、大学和科研院所为源头、技术转移服务为纽带，产学研相结合的技术转移新途径。

技术市场合同认定登记点是四川省科技厅、市科技局授权设立的技术合同登记机构，承担着遂宁地区企事业单位签订的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询合同的认定登记工作。凭借人力优势，及时搜集整理我市高技术含量、高附

加值项目，建立项目库，组织中小企业等进入技术市场，进行技术交易，促进我市科技成果向现实生产力的转化。技术合同登记点主要与技术咨询和技术服务为工作重点，合同登记额从无到有，从20xx年仅有技术合同登记3项，发展到截止20xx年底技术合同登记达111项，技术合同取得了跨越式发展。截止20xx年底技术合同网上登记111项，成交额260.09万元。遂宁技术市场合同认定登记点成立至今，凭着良好的服务态度和较高的政策水平，赢得了企业和社会的满意认可，工作总结《技术市场工作总结》。

1、积极开展市校合作，建立技术协作新机制，搭建科技创新服务平台。近年来，协助市人民政府与四川大学、西南大学、电子科技大学、四川农业大学、西南交通大学、西南财经大学、成都理工大学、西南石油大学、四川师范大学、中国民航飞行学院等12所大学建立了人才培养、成果转化等战略合作关系。成功协助举办了“省科青联专家遂宁科技行”和“20xx四川遂宁科技成果转化暨产学研合作对接洽谈会”等系列活动，为我市科技创新和产学研合作搭建了有效的平台。全市建立产学研战略联盟6个、博士工作站5个，并促成全市240余户企业与国内70余所大专院校、科研院所建立了新技术、新产品开发院企合作关系。

2、密切与高校科研院所的交流合作，促进科技成果在我市转化，我市的科技成果转化能力明显增强。为鼓励科技创新、加快科技成果转化，我市出台了《科学技术奖励办法》等一系列的政策法规，进一步激发了科技人员创新创业的积极性，取得了一大批优秀科技成果，共获得省科技进步奖14项、市科技进步奖86项。切实加大了科技成果的推广应用力度，推广应用的科技成果达230余项，创产值180亿元，实现利税48.3亿元，节约投资15.9亿元。科技成果的转化应用，破解了企业发展技术瓶颈，并在开发新技术、新产品方面，取得了显著成效。

经过与省内大专院校、科研院所及高金、颐康、盛马、回春堂等多次联系，筛癣整理了食品加工，医药，化工和部分机械类的技术难题，帮助这些企业和技术服务专家取得联系。自20xx年以来，共有55项技术难题对接成功，7项难题正在洽谈中。高金公司分别与四川大学和四川农业大学签署了“四川高金出口猪健康养殖疫病防治和食品安全控制技术研究”和“优质肉猪健康养殖疾病监控及科技示范”项目合作协议，目前项目实施顺利。颐康公司与四川大学签署了“共建颐康养生食品研究所”和“颐康鸡规模化养殖疫病防治和食品安全控制技术研究”2个项目合作协议。盛马化工司分别与西南石油大学化学化工学院和电子信息工程学院签订了校企合作框架协议，其“脱硫脱氮清洁汽油生产新工艺技术研究与应用”被列为20xx年度省级科技攻关项目。回春堂药业公司与成都理工大学就瓜蒌雌雄性别鉴别和成品干燥等项目进行合作洽谈，达成了合作协议，并签订了校企合作、教学实习基地共建、就业基地合作三个合作协议。经我中心积极牵线搭桥□20xx年11月8日，成都理工大学材料与化学化工学院正式将回春堂药业公司确定为教学实习基地并授牌。这为企业借助高校的技术资源、智力资源和科研设备优势，将高校的科技成果向现实生产力转化，尽快解决瓜蒌大量繁殖的技术“瓶颈”问题，让知识产生最大的效益，实现校企双赢搭建了很好的平台。促成四川天齐锂业股份有限公司与四川有色冶金研究院、新疆有色金属研究所、江西理工大学成功签约，成为我国第一家锂资源综合开发产学研战略联盟。

3、精心组织，全力以赴参展西博会。积极组织第十届、第十一届西博会，共有30余家企业的180多个产品参展西博会高新技术产业馆，产品涉及电子信息、生物医药、新能源、新材料、先进制造、环境技术、高新技术改造传统产业等七大领域。在西博会上，四川邦兴科技、大雁科技、金湾电子、四川达科特公司等企业达成了成果转化协议，协议金额达2.75亿元。

- 1、技术交易不规范。由于技术供需主体多元化，应用分散，实践性和综合性强，以及企业需求的多样性，导致交易方式方法众多，交易行为难以规范。在技术合同实施中，由于受条件和市场等多种不确定因素的影响，加之交易中又无法完全套用普通合同的标准方式，约束不够，技术合同仲裁制度又不够健全，难以切实保护技术出让方和受让方的利益，从而也影响技术市场的发展。技术合同登记收费无规范性文件。
- 2、无法实现资源共享。由于不同机构各自为阵，信息不通畅，资源得不到有效共享，从而导致大量重复劳动，造成资源的极大浪费。
- 3、中介活力不足。技术市场的中介组织体系没有形成，合格的技术经纪人数量不足，技术市场经营人才匮乏，严重影响了技术市场基本功能和潜在能力的发挥。

市场保障室工作总结报告篇二

二、信息工作的变化

1. 扎实开展工作，成效显著

今年各中心、部门紧紧围绕后勤保障的重点工作，及时向后勤保障处报送相关信息，扎实开展宣传和报道。在数量上有所增长，在层次上有所提升，在内容上有所拓展。在工作新思路、新举措、新成果等方面，重点加强策划，精心设置栏目，针对重大事件和社会热点问题，如生产、安全、煤改气、玉树地震、贯标、技能比赛等，积极刊登文章，正确引导舆论。

2. 加强队伍建设，形成宣传合力

后勤保障处各中心、部门均选派思想素质高、写作能力强的员工为信息员，具体负责本部门信息宣传的上报工作。从事信息宣传工作的信息员能认真学习理论，不断提高自身素养，

主动深入实际，掌握一线情况，及时报道后勤保障处的新闻、信息，为后勤保障处信息宣传工作作出了积极的努力。有的中心采取信息小组的形式，发挥了各部门的合力作用，写出的报导风格多样，令人耳目一新。

三、存在的问题及改进措施

回顾后勤保障处的信息宣传工作，我们取得了一些成绩，但与后勤保障处领导的要求，与兄弟学校相比仍有差距，主要表现在：

1. 宣传稿件质量仍有待提高，少数单位对此项工作还不够重视；
3. 经验总结提炼不足，“经验交流”板块文章更新慢；
4. 对典型部门、人物的报导不够。有的部门做的事很多，报导确很少看到。
5. 综合宣传力度不够。部门说部门的，中心说中心，缺少综合性的报导。

针对以上问题，现提出几点改进措施：

1. 明确任务和要求。要求各中心每月至少报送4篇稿件，科室每个月至少报送1篇，所报送信息要求稿件主题鲜明，定位准确。有观点、有论据、有分析、有数字，用事实说话，短小精悍。
3. 针对稿件质量、附带图片要求清晰，要有代表性。
4. 每中心每月至少应有一篇宣传技能、经验方面的文章。
5. 加大典型报道力度，可以将“第一届后勤服务技能比赛”获奖人员或其他优秀人员的先进事迹以不同形式进行宣传，

发挥典型引路的作用。

6. 后勤保障处和各中心都应加强综合宣传能力，共性问题由专人认真总结，如防寒防冻、技能比赛等应有综合的报导。

市场保障室工作总结报告篇三

20xx年春运从1月16日开始至2月24日，历时40天。为切实抓好春运期间交通安全工作，保障人民群众安全出行，维护社会和谐稳定，按照市、县的统一部署，结合县政府《关于认真做好20xx年春运工作的通知》（云阳府办发〔20xx〕7号）、县交安办《云阳县20xx年春运农村道路交通安全工作方案》（云交安〔20xx〕1号）的要求，结合街道实际，认真开展了春运交通安全工作，确保了20xx年春运工作目标任务圆满完成，使辖区人民过上了一个欢乐、祥和、平安的春节。现将春运工作总结如下：

全面加强春运农村道路交通安全工作，实现了“事故起数、死亡人数同比下降，不发生重大(死亡)责任事故，不发生长时间、长距离交通拥堵，杜绝一次死亡3人及以上较大事故”（两降两不一杜绝）的工作目标。

为切实保障20xx年春运交通安全平安，街道办事处成立春运交通安全工作领导小组，由办事处主任汪腊春任组长，副主任刘宝任副组长，安监科工作人员为成员。领导小组下设办公室在安监科，由何文负责春运交通安全日常工作。各社区、村也成立了相应的工作机构，制定春运交通安全工作方案，进一步明确目标、任务，细化职责，狠抓各项措施落实。

（一）加强春运交通安全宣传工作

一是利用宣传车进行流动宣传，并分别在辖区车站、村级交通安全劝导服务站、渡口设立交通安全宣传点，向过往群众

发放宣传材料，展出宣传挂图，强化交通参与者春运交通安全意识。

二是街道在村级劝导服务站、薛家沟、复兴场镇等主要交通要道书写和张贴了13条以“让爱回家”为主题的宣传标语。在复兴社区组织开展了“抵制黑车载客、拒绝超员和酒驾、摩托车限二人”宣传活动，提醒驾乘人员安全文明出行。

三是继续为摩托车喷涂“限坐二人，佩带头盔”、为载客三人以上非客运机动车喷涂警示标语、为辖区面包车张贴限载标识，做到逢车必喷、逢车必贴，切实提高驾驶人员的安全意识，确保辖区春运道路交通秩序井然。

(二) 全面排查整治交通安全隐患

1. 加强道路隐患排查。节前，组织各社区、村安全监管人员对云双路、复龙路、黄水路、建民村、马沱村等村级路段进行全面排查，重点检查存在安全隐患的路段，发现问题及时整治。对不能及时整治的，设置警示标志，提醒驾驶人注意行车安全。

2. 水上交通安全隐患排查。春运期间，加大三坝溪渡口渡船的安全设施的检查力度，全面实施救生衣工程和签字发航制度，对发现的安全隐患立即整改，对达不到安全条件的渡船，坚决停止渡运工作。

3. 制定应急处置预案。针对冰雪雨雾天气的道路管控、交通堵塞疏导等制定切实可行的应急处置预案，确保应急事件快速反应、指挥有力、保障到位、处置适当。

(三) 加大水陆交通管控力度

1. 春运期间，采取定点检查和流动检查相结合的方式，严格查处客运车辆超速超载、货车、拖拉机、摩托车、电动车不

戴头盔、违法载人以及酒后驾驶、疲劳驾驶、“三无”车上路等严重交通违法行为和渡船超载、冒雾航行及载运易燃易爆危险品等违章行为。

2. 加大联合执法力度。节日期间，街道组织联合辖区派出所、交巡警中队等组建执法小分队，严格依法查处微型面包车、客运车辆超员、货车和拖拉机违法载人、驾乘摩托车不戴头盔、三无车辆上路、机动车超员超速、酒后驾驶等交通违法行为。对交通违法违章行为实行零容忍，严执法，切实防范安全事故。

3. 全面发挥“劝导服务站”作用。从20xx年1月16日起，“农村道路交通安全劝导站”充分发挥“看、查、劝、宣、纠、报、封”功能，守好农村道路的重要节点，禁止违法行为过岗过卡而进入主干道。为切实抓好“春运”工作，青龙街道在农村重点路段路口启动了四个督查关口，并由街道派出督查组，对检查情况进行了每天不定时的督查，收到了明显效果。

4. 重要节点重点处置。一是掌握辖区学生集中上放学、赶场日、村(居)民婚丧嫁娶等特殊时段，落实交通安全“打招呼”制度，组织人员“跟场”监管，严查或劝阻中短途运输工具交通违法行为。二是与气象部门联系，掌握恶劣天气信息，时时监控辖区雨雾冰雪路段的交通状况。大雾发生时，通过喊话、远端提醒等方式告诫驾驶员谨慎驾驶；冰雪路面发生时，派出专人值守，禁止未戴防滑链、三角木的车辆通行。三是根据村居民集中外出“烧香拜佛”“飘魂挂纸”“登高望远”“结伴旅游”“吉日出行”等民俗特点，提前安排执法力量指挥车辆有序停放、疏导交通、禁止车辆超员超速、酒后驾驶，防止交通堵塞或诱发道路交通事故。

5. 集中开展“交安行动”。按照县交安办要求，从20xx年1月16日起，以10天为一个周期，依次以客车、酒驾、微型面包车、客车为主题，开展四次道路交通违法行为集中整治行

动，确保节日期间辖区交通秩序良好、有序。

6. 全面完成基本工作量。一是保证街道行政主要领导每周带队路检路查不少于1次、分管领导每周带队不少于3次、执法人员每周路检路查不少于5天。二是根据辖区实际，节前全天候管控、春节期间和春节后以出行高峰和事故易发路段为重点，错时值守和管控，预防交通事故。三是街道保持每月查处交通违法行为不少于60件，其中严重交通违法行为不低于30件，确保农村道路“有人管、管得住”。

(一) 重点突出，责任落实

安监科积极配合交巡警青龙中队、青龙派出所等部门，在客运交通流量、事故多发时段、路段、渡口，落实勤务制度。春运期间办事处主要领导、分管安全的领导亲自带队上路检查安全，安监科全体人员一律不休假，坚持每天上路检查。春运领导小组人员深入辖区路面进行督导，切实做到一级抓一级，层层抓落实，确保了春运交通安全工作落到实处。

(二) 严格执法，文明执法

春运期间对各类机动车船的违法行为，严格依照国家现有法律、法规进行执法，严格履行法律程序，坚决杜绝公路“三乱”和“三无”船只运客，对摩托车、非客运机动的违法行为进行严查重处，切实消除交通安全隐患。

(三) 加强检查，严格查处

在春运40天期间，安监科人员坚持每天上路安全检查，其中主要领导上路检查16天，分管领导28天，共出动车辆56台次，出动人员共200余人次，查处各种违章车辆117台次。

(四) 严格工作纪律，加强信息报送

春运期间，各社区、村认真落实领导带班和值班制度，保障通讯畅通，重大情况按要求及时上报。春运工作实行“有事报事、无事报平安”的日报制。

安全工作只有起点，没有终点。虽然春运期间取得了交通安全平安无事，没有发生一起交通安全事故。但也存在一些隐患，在今后的工作中将继续加大道路交通安全检查力度，确保辖区交通秩序持续好转，确保全年交通安全目标任务的实现。

市场保障室工作总结报告篇四

截止到20xx年12月1日，我市文化新闻出版市场各项目经营单位（户）共计411家，其中网吧109家，音像零售、出租116家，印刷企业62家，打字复印32家，书刊零售、出租38家，歌舞、卡拉ok46家，电子游戏8家，与去年同期相比，经营单位（户）数量呈稳步上升之势。

1、认真学习文化新闻出版市场法律法规，努力提高执法人员执法水平

为切实做到依法行政，规范执法行为，本年度，我们加强了对文化行政执法人员的法规和业务技能培训工作，分期分批组织文化新闻市场管理干部和一线稽查人员参加了省市有关部门组织的法规和业务培训，并坚持开展每周一次的业务学习活动，及时传达和学习上级有关文化新闻出版市场的法律法规及文件精神，使广大执法人员充分了解，熟练掌握了法律法规，业务能力有了显著提高，为各项管理工作的开展奠定了良好的基础。

2、注重对经营单位的法规培训，宣传教育工作取得显著成绩

“一手抓管理，一手抓宣传”历来就是我们文化新闻出版市场管理工作的一个重要方针[]20xx年，我们为提高文化新闻市

场经营业主的守法经营意识，深入宣传有关法律法规，先后召开了11次文化新闻市场经营业主会，其中网吧经营业主会2次，歌舞娱乐场所为主会2次，音像经营业主会3次，印刷企业业主会2次，打字复印、书报刊零售、出租经营业主会2次，通过以会代训的形式，细致全面地对国家有关文化新闻出版市场的法律法规作了宣传讲解，使广大经营业主的法律意识有了明显增强。

3、加强日常管理，不断探索新的工作思路

文化新闻出版市场的管理工作纷繁复杂，且不断有新的情况出现，为此，我们加大了市场调研工作，对新出现的情况做到及时发现，及时处理，掌握了对市场经营活动的监管主动权。今年11月中旬，我们在市场调研过程中，发现有部分网吧经营者拟在新迁入我市的航天职业技术学院内开设网吧，针对这一情况，我们及时向上级文化部门进行了请示，得到大专院校内不得开设营业性网吧的回复后，我们迅速行动，及时将文件精神告知了工商、公安、教育等部门，并向社会予以公布，使市场监管机制在违法经营活动出现之前就起到了有效的防范作用，进一步推动了我市网吧管理工作的进行。

在日常管理过程中，我们针对市场经营单位多，执法力量相对薄弱的矛盾，制定了“定员定岗定街道”的三定日常巡查方案，要求每2名执法人员为一个检查小组，对负责街道的各个文化新闻出版经营场所进行巡查，并切实做好现场检查记录，发现违规经营行为，及时处置。通过这一方案的实施，使我市文化新闻出版市场的经营活动始终处于密切监管之下，对各种违法违规经营活动起到了良好的防范遏制作用。

4、大力开展文化新闻出版市场专项整治行动，认真规范市场秩序

20xx年7月开始，我们按照省市上级文化新闻部门的统一部署和市委、市府的周密安排，在全市范围内广泛开展了“文化

市场集中执法季”和“反盗版百日行动”。根据本地实际，制定了相关行动方案和计划，对网吧、音像、歌舞娱乐场所、新闻出版市场进行全面清理整治。先后出动执法人员1894人次，车辆427台次，检查各类经营单位（户）411家，查处违法违规经营场所24家，收缴盗版音像5712制品盘，非法书刊630册，其中依法给予行政警告20家，行政罚款23家，责令停业整顿1家，配合工商部门取缔无证摊点4家，有力打击了各种违规违法经营活动，使文化新闻出版市场的经营活动受到了大力规范，经营秩序有了显著改观。

5、加大校园周边文化市场的监管力度，努力营造健康文明的校园文化环境

今年，我们先后开展了3次大规模的校园周边文化市场清理整治行动，对全市中小学校、大专院校周围的文化新闻出版经营场所进行专项整治，取缔无证音像摊点2家，无证书刊经营户2家，收缴非法书刊121册，盗版音像制品207盘，净化了校园周边文化市场，受到了广大师生的一致好评。

6、及时处理群众来信来访及各类举报

20xx年度，我们共接到群众来信来访18起（件），主要涉及噪声扰民，网吧接纳未成年人，无证经营等方面的问题，这些举报，一经查实，我们都联合公安、工商部门作了及时处理，并将处理结果告知了举报人，受到了举报群众的一致好评。

市场保障室工作总结报告篇五

__县消委会全年共受理投诉36件、举报5件全部办结，县委书记信箱1件；为消费者挽回经济损失38.29万元。电话咨询97人次。行政大调解68件、消费提示14期。

一、开展好3.15国际消费者权益日宣传活动

为主动适应经济社会发展新常态，全面推进《中华人民共和国消费者权益保护法》在全社会的认知度和执行力，贯彻落实“携手共治，畅享消费”的主题，3月9日召开__县消协四届二次理事会会上选举由县政府副县长王小武同志为县消费者协会会长及消费维权志愿者座谈会。通报县消协20__年工作情况，提出__年消费者权益保护工作思路；听取消协理事单位及消费维权志愿者对3.15国际消费者权益日宣传活动及__年相关工作的建议；对3.15国际消费者权益日系列活动进行动员安排。

各理事单位、消协各分会围绕携手共治，畅享消费主题，开展标语、板报、电子显示屏等多种形式的宣传工作和消费维权五进活动(进超市、进市场、进社区、进农村、进学校)。3月12日，县政府副县长、消费者协会会长王小武同志发表纪念3.15国际消费者权益日电视讲话。

3月10日—3月15日县工质局组织开展采取送法律、送知识下乡的形式，分别在鄢家、新盛、略坪、金山、慧觉、御营、蟠龙、调元、等场镇及县城八景园等场镇开展集中宣传活动，开通消费维权直通车，对假冒伪劣商品进行展示并宣传识假辨假知识，现场销毁部分假冒伪劣商品，。发放《新消法》读本500本，新《侵害消费者权益行为处罚办法》20__册，制作发放携手共治、畅享消费特刊及相关消费资料10000册。制作宣传展板14块，宣传标语4幅。3月13日四川日报第十版刊登了__消协宣传图片新闻报道，市、县新闻报道3条。举办了阳光政务热线节目1期，现场宣传消法知识解答消费者提出的有关消费问题。通过__县手机报发放相关消费知识收看人达6000余人次。通过一系列宣传活动取得实效，营造安全放心的消费环境。

二、建设维权平台，创新维权机制。

(1)我局按八个一标准，分别在2个村2个商场新增建12315消费维权联络站2个、消费维权服务站2个，指导联络站和服务站建立和完善投诉和受理制度，及时听取消费者诉求热点和

对消费维权的意见建议，有针对性地改进工作，畅通诉求渠道，提高诉求解决实效。举办村社书记、主任一会两站培训1期。

(2) 建立消费维权直通车机制。为切实解决好广大消费者普遍关心的消费安全问题，真正做到方便维权群众，降低维权成本，我局开通消费维权直通车5台，定期将直通车开到工质所以外的偏远乡村，深入管辖乡镇现场受理、调解消费投诉举报。出动消费维权直通车57台次，接受消费者咨询37人次，深受基层消费者好评。

(3) 诉案对接机制。处理消费投诉过程中，注重发现经营者或相关市场主体涉嫌违法违规行为，对情节轻微的给予批评教育并纠正，对情节严重的启动诉案对接立案调查。截止目前启用诉案对接机制查处案件1件，处罚金额1万元。

三、典型调解案例

我局鄢家工质所成功调解一起因投放鱼类药品造成农户重大经济损失的消费纠纷。__市__县某渔场农户蒋某投放了__县经营者刘某配制的促进鱼类生长的药品后，80亩渔场近7万斤鱼苗全部死亡，造成直接经济损失30余万元。蒋某及家人多次来到__要求刘某赔偿，刘某以药品和配制都没有问题为由拒绝任何赔偿。执法人员了解到该情况后，立即启动了消费调处机制，对双方当事人进行了多次协调、沟通，最终蒋某、刘某和该药品的生产厂家(山西省__市鹤翔生物制药有限公司)四川片区负责人樊某达成一致意见，由制药公司赔偿蒋某损失的30万元。鄢家所执法人员及时高效的调解避免了到当事人双方鉴定机构进行专业鉴定和到人民法院起诉的繁琐程序。

__年，县消委在网络建设、消费纠纷调解、宣传教育等工作取得了一定成绩，但与上级的要求、消费者的需求和形势的发展仍有一定的差距，主要表现：消费者协会工作人员业务素

质、协调能力有待于进一步提升;一会两站工作作用发挥还不够明显;宣传报道力度不够,及时性、准确性不够;通过媒介披露问题力度不大。

四、工作思路

1、抓好3.15宣传活动。通过发放宣传资料,展板、案例及实物展示的方式进行宣传。

2、搞好消费教育培训。采取开办讲座、召开座谈会、法规综合培训等多种方式开展消费安全进万家活动,提高消费者自我维权意识和企业自觉履行社会责任意识,要充分发挥12315贴近基层、贴近群众的优势,进一步创新消费教育的形式,不断提高消费教育和消费引导工作实效。

3、针对消费者关注的热点问题,宣传消费维权法律法规,适时通过各种媒体发布消费提示和维权信息,及时通过消费提示、警示、简报等方式宣传消费维权法律法规、报道消费维权动态,引导消费者文明、健康、节约资源和保护环境消费,共同营造放心的消费环境。

4、发挥消协各理事单位的联系协作机制,推动全县维权工作,形成全社会宣传、教育、引导消费维权的合力。

市场保障室工作总结报告篇六

现就本人所管理的片区杭州市场及大区后勤从____年初至今工作进展情况,所存在问题,及下一步工作开展向公司做以汇报。

一、杭州市场部经营情况

____年初至今,在公司效益经营方针指导下,我部根据片区网点实际经营情况,对片区亏损网点进行调整,撤场等大力

度处理，已经裁撤了八家网点，在撤场同时，又有效开发了五家网点。新开网点遵循了公司效益，谨慎、详细调整，准确判断和预估的指导要求，力争把经营风险在前期控制在最低，因此新开店基本都略有赢利。现杭州市场实际经营网点为46家，销售额从5月份以前的35万左右递增到现在的月产出55万左右，递增率为57%左右，市场的实际经营效益也在逐步改善和提高。

二、杭州市场部管理现状

片区管理分工明确，各片区业务能针对片区经营情况对工作主次分明，有条不紊地开展，在回款、客情维护、促销员管理、促销活动开展等基本能执行到位，业务开展有分工，有协作。我本人除了加强网络管理，把工作重点放在信息收集和新网点开发上。

三、大区后勤管理情况

1、 仓库

经过一段时间的消化和调整，大区仓库包场淘汰品牌所沉淀的库存，公司主动淘汰品牌所形成库存。品牌质量不稳定所形成的库存。在公司协调下，兄弟市场上海，台州的帮助下，大区内部嘉兴。湖州共同努力下，已经消化了前期沉淀的大部分库存和即期品。仓库库存额由年初的将近200万控制在120万左右。

2、 品牌梳理

经过调整 and 消化，开始逐渐形成适合本区域销售的品牌架构

3、 司机、财务等其它后勤人员基本尽职尽责，各司其职，完成本职工作和公司交办的事项。

四、存在问题及分析

1、大客户大包袱，____年12月份包场的连锁超市禹倡供销经营至今，平均投入产出比60%多，费用占整个市场40%多，成了市场效益经营的大包袱。

原因有以下几个方面a[]金融危机有一点点b[]禹倡有一家店周边菜场搬迁造成下滑c[]迪彩、大宝、牙博士等在该系统畅销的单品不能持续有效跟进d[]品牌调整导致部分顾客流失e促销员心态和积极性。整改措施，由于我们签的是两年的包场合同，已经进行了有效沟通，客户已答应第二年合作不受原合同约定，可以重新谈，今年的合作因为是门店承包制，利润和费用已分配下去，因此费用调整空间没有，但是销售提高因素在a迪彩、牙博士重新导入b该系统每年下半年都是传统旺季c促销活动跟进。

2、其它几个亏损小网点已积极沟通，用撤货来终止亏损。

3、多品牌调整负担重，给货源管理和市场销售工作带来很大工作量和压力，由于品牌引进和淘汰频繁，造成品牌顾客忠诚度降低及促销工作积极性受到影响，因此建议公司，梳理形成稳定的品牌架构、制定品牌淘汰和引入的机制。

市场保障室工作总结报告篇七

总结

今年以来，场团委在场党总支和县团委的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，紧密围绕场党总支的中心工作，遵循“服从大局，服务社会、教育青年”的原则，大力加强团的思想建设和组织建设，注重外来青年的教育管理，全面拓展团的各项工作，开创了共青团各项事业的新局面。

一、思想教育富有成效

上半年团的思想教育主要做了以下七个方面的工作，并取得了显著的效果。一是有计划、分层次地组织青年团员深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，做到“团干带头学、团组织帮助学”。二是联合宣传、文化、妇联等部门，通过举办演讲比赛、征文比赛和优秀青年评选等主题鲜明的“两思”教育系列活动，发扬艰苦奋斗的优良传统，保持开拓进取的精神状态。三是召开团干部会议，集中学习“三个代表”重要思想，做好表率作用。四是通过组织青少年在烈士陵园举行“缅怀先烈”的凭吊活动，加强青少年的革命传统教育和爱国主义教育。五是联合公安、司法等部门在学校和企事业单位举办法制讲座，组织青少年参加全场镇禁毒宣誓大会和参观禁毒工作展，努力遏制、减少青少年违法犯罪现象的发生。六是结合“青年文明号”和“青年岗位能手”活动，开展职业道德和岗位责任教育。

二、团的组织建设得到进一步加强

一是按计划召开团委委员会议和团支部书记会议，总结交流工作经验，研究部署具体工作。二是组织各团组织负责人参加团场委举办的基层团干培训班，不断提高团干部的整体素质。目前，全场六个团支部中，大部分团组织负责人都进行了重新调整。今年我场今年新发展了30多名团员，并在积极发展新团员的基础上，做好推荐优秀团员入党工作，今年全场“推优入党”人数3人。五是抓好团籍转接工作，特别是注意协助学校团支部与农村团支部建立密切的工作联系，由学校团支部将每年毕业离校的团员学生的团籍及时转入该生所在村团支部或转入其就业单位的团组织（就业单位未建团的，则转入所在村团组织），尽量减少团员流失，保证团员的持续管理。六是抓好团员证注册和团费的收缴工作。

三、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力。

（一）、围绕“奉献爱心，服务社会”这个主题，开展志愿服务活动。场团委与汉族中学团支部、民族中学团支部等团组织一起，在今年3月份开展青年志愿者服务统一行动日活动，内容包括慰问孤寡老人、义务维修家用小电器、医疗咨询、清理环境卫生、植树造林等，受到当地群众的普遍欢迎。同时，为更好服务社会，我们在加强对水稻农场青年志愿者服务队管理的同时，新成立水稻农场团委志愿者服务队、青年科技服务队，逐步建立起我场青年志愿服务体系。

（二）、我们立足青年的工作岗位，开展“青年文明号”创建活动。今年，各团支部先后认真开展了创建“青年文明号”，争当“青年岗位能手”的系列活动，进一步加强了职业道德建设。三是汉族中学团支部40多名团员学生到民族中学团支部，与民族中学团支部开展中学生“手拉手”互助系列活动。

四、大力开展多彩的文娱活动，丰富团员的精神生活 今年来，在场党委的大力支持下，我们积极开展各类健康有益的文娱活动，丰富了青年人的精神生活。组织汉族中学和民族中学两个团支部的青年团员，参加建党90周年的庆祝活动，唤起广大青少年爱国、爱场、爱家的意识；举办水稻农场首届“十杰”青年和“十佳”外地青年的评选活动，用典型的先进事迹和高尚精神去教育和影响广大青年；此外，我们还积极配合其他部门，举办了歌唱比赛、文艺演出、球类竞赛等活动。

五、发挥团委带队带头作用，大力开展少先队工作。今年来，场团委支持少先队开展了多项活动，达到了“寓教育于活动”的目的。如少先队总部组织少先队员在今年的3月学雷锋日参加社会义务活动；举行庆“六·一”系列活动；进一步深化少先队“雏鹰行动”，与场团委组织全场3间学校的校长、辅导员老师和学生代表，并会同各村队团支部约120多人到托乎拉乡开展邻居少先队“手拉手”互助活动。

回顾今年的工作，取得的成绩固然可喜，但在成绩的背后亦存在着一些问题，主要表现在：一是青少年的思想教育比较薄弱，未能适应新形势的发展；二是部分基层团支部活力不够，尤其是部分村队团支部比较松散；三是个别团干部素质不高，工作缺乏主动；四是新经济组织、村队团建工作进展不大，效果不明显等等。这些问题，有待我们在今后正确对待，认真解决。

市场保障室工作总结报告篇八

成功与失败相随，机遇与挑战同在。年销售年度已经结束，伴随而来的是新一轮充满竞争和挑战的一年，正因为竞争是残酷的工作才更具有挑战性。回顾本年度所做的工作，几乎没有一件事使自己能够满意；也未能使客户对我工作达到较高的满意度；更未曾为公司创造更多的价值，回想起来相当惭愧。简要分析原因如下：

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，让成为一个符合公司长远目标的良性健康的销售市场是当前目标。以下本人对分内部管理、客户管理、销售方

案四部分总结并做出计划和建议。

x部一直存在个别极不稳定因素，影响内部团结，时常出现不负责任的工作态度，诸多人为障碍导致各个环节周期时间太长，工作效率极其低下。企业的竞争是人才的竞争，而人的各种意识、素质等是由自身环境、教育等各种综合因素决定的。本人自时间到以来做了各种努力，部分人就软硬不吃，工作态度消极，如上面所提的“混”，想要收入，却不思努力工作以提高能力与收入，此种人已经成为致命的障碍，而此部分人的生长环境及教育决定他很难有一个大的改变。本人认为x部要发展一定要大力从根本上整改，更需要必须的投入，比如目前存在的人员后备不足就必须培养一部分人员。具体问题如下：

- 1、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x集团企业形象。
- 2、业务内勤工作量太大，即当又做，导致直销部门及业务人员滞留时间太久，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x集团的服务质量，损害企业形象。
- 4、缺乏独档一面的员，各销售渠道俱存在不少问题，最典型的是□a□市区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x人员一直未能达到公司要求，对之有所改变，直接产生x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。

7、直销部门管理不足，缺乏良好的直销主管，人员不稳定，较难招聘到好的直销人员。以致直销部门的销售业绩一直没有一个较大的进展。

针对以上问题，本人提出如下建议性方案：

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

2、改善工作流程，建议增加人员，责任明确，更有效对x部的与进行管理，加强对x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x人员，以使与保持良好客情，加强合作，保持产品销售的有序畅通，切实对促进活动进行跟踪，并做好各种销售、促进评估。

4、建议更换号车，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x部门，考虑主管合适人选，管帮带好x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。

目前基本上可分为五种客户：县级代理、市区代理、大型(连

锁)卖场、中型(连锁)超市、直销及团购、劳保客户。具体管理分析如下：

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、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，对客户宣传营销理念及与合作的发展前景，树立其对产品的信心，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。以达成与客户之间的“战略伙伴关系”的双赢局面。

二、市区代理：目前有,其中存在极不稳定因素，以下是本人20xx年月底针对所拟的一份“传统通路销售现状”，从本文当中可见不稳定因素之一斑，原文如下：

x区传统通路即批发渠道销售已基本步入正轨，整体销售稳步上升，肯定业绩的同时，不可否认x市场内忧外患。面对如此现状，只有直面缺点，认真做好市场基础工作、发现问题客观对待并及时调整才是根本，才能有一个长期稳步上进和良好市场秩序的市场。下面就x区渠道销售存在问题提出本人看法：

1、经销创建销售网络：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，如及客户的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，借助某些网络拉动其他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。

4、按正常体系混乱，影响销售积极性。

以上五点问题包括基本有个弊端一直没有很大的改变，特别是明年的合作意向想经营，。合作意向是可以让其一个单位基本任务定为/月，我司可以支持一到两个人员帮其拓展网络。付款方式涉及问题故。

三、大型(连锁)卖场：目前有丹尼斯4个店、金博大2个店、正道花园、金山量贩及即将开业的“凯利农万货”。年主要以丹尼斯与金博大为主，整个管理差强人意，概括如下：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x活动不致断档，否则x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：目前经营的有思达连锁61个店，九头崖33个店、科迪量贩、惠美佳、美嘉美、郑百大楼、花园量贩、商业大厦及部分中型连锁及单店中型超市。今年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思达超市与九头崖，其中九头崖的销售如充分运作月销售当在8至10万左右，但九头崖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。而思达的销售尤为重要，但波动也更大，如何经营将对销售量产生很大影响，也直接影响产品在x市场的出样率与占有率，详细管理及方案分析见本人年11月24日所拟“xx思达商业有限公司销售方案”。

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x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，使产品在x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。

2、因x市国营企事业单位众多，团购及劳保市场前景广阔，但因人员不足，导致此一部分市场很大一部分不明了或让竞争对手抢先一步，尤为可惜，这是最薄弱的的一个销售环节。

为改变此一状况提出管理及销售方案如下：

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。

20xx年完成销售约万左右，月平均销售x万元，详细品类销售

情况见附表二“产品销售情况”，销售费用因本年度未对此部分进行统计，且未能对费用原因做一个合理透彻的分析，账面上反映不出，但根据本人了解费用率不低，面对此种状况当由各种原因造成。本人认为不能因为费用高而减少投入，恰恰相反，只要是能提高企业与产品竞争力，能促进产品销售或能让消费者认知，就必须而且要大投入相当的费用。x市的商场销售促进费用相对于北京、上海只能说是较低，如若不敢投入，两年甚至一年之后产品在x市场的竞争力将大大不如竞争对手，恐将步入恶性循环状态，即越不敢投入销量越差，销量越差越不敢投入。

20xx年销售情况预测请参考附表三“20xx年营销计划”，销售费用有：

- 1、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x元计x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x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“x市大型卖场最低月销量及月销售费用预计表”。

要完成20xx年所预计的x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，购产品几件送食用油一瓶，购食用油一桶送某某产品一提；或公司给予自由调节赠品的权利，比如本月一件十元促销，可改成购三件送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。

如未与合作则对所有x市场采取经销，为减小所带来的冲击，首先对所有客户在公司基础上，重新整合市场，重点培养若干运营思想较好有实力忠诚的，并建议公司针对所有促销产品实行与其他地区不同的政策，以对x市场的影响，稳定x市场的价格体系基本完整，不至于对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现象采取有效措施，坚决。

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x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。

以上是本人就职近个来对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，都是为了在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□xx员工一定会有一个美好的前程！