

2023年市场邀约工作总结 市场工作总结 (精选8篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

市场邀约工作总结篇一

转眼已经到年末，根据自身的实际情景，我对自我今年这一年工作做出了评定和总结，提出了需要改善的地方以及解决方法：

作为公司市场部督导这一职位，我在工作上有很多不到位的地方，没有使用好公司下发的考核标准。做事总是想到哪做到哪儿，工作没有合理的计划和总结，没有正确的工作方法。工作起来比较麻木，总是急于解决问题，做不到冷静的思考问题，没有合理的解决问题根本策略和方法。

解决方法：拟定一个属于自我的工作流程，每一天按照此流程来展开工作，这也就是被迫提高工作效率。经过一段时间的磨合，相信自我在工作方法上会有所改善，并且工作效率也会有所提升。

20xx年在公司业务方面，得到了小部分的成果，但其中也有很多是鉴于公司同事们的帮忙和鼓励。我们的军团军规中有这么一句，当你进入一家讲究实效的公司，请用你的业绩说话。在工作中总会提醒自我：所有出现的问题仅有自我解决，等到别人的仅有参考的意见和鼓励的话语，凡事全部需要自我才能解决，没有任何人来帮忙你完成它。这样自我的依靠

性就不会那么强，所有的问题仅有自我去寻找解决方法。再苦再累，仅有你的业绩才能证明你的本事，其它所有的只是空谈。

在年度工作中，我总结出了如下几点：此刻的公司仅有较强的个人本事是不行的，拥有公司的团队协作精神才是最为重要的。再强的个人永远比不上一支优秀的团队。目前团队的建设将成为下半年度的工作计划。在团队中我总是教导我的管理者，必须做到以身作则，严格要求自我。店铺的管理者需要的是解决问题的方法，而不是我们帮忙他们解决问题。对于如何培养员工：只要员工犯的不是原则性问题，我们基本以引导和教导为主。员工不是被骂成才，她们同样也需要赞美和鼓励的话语，多给信心。

1、自我学习力不够，总是需要鞭策。

2、工作还有潜力没有全部发挥，需要改善工作方法。

3、对于平时的培训及会议记录是有，但只是流于形式，没有最终的总结，采用和实施。

1、合理地安排自我的学习时间，没有异常重要的事情，不可打乱学习计划。

2、给自我制定工作流程，不断改善工作方法，学习优秀的人是如何有效地安排自我的工作时间，利用好五项管理。

3、在培训和会议之后学会总结和分析，分析出自我的目前的工作问题，总结出自我如何更好的执行和布置工作。在实施之前做好充足的准备，将计划详细，实施的时候就比较简便。

以上就是我对20xx年全年的工作总结，在工作总结中分析出自我的工作存在的各种问题，对明年的工作计划和目标有很大的帮忙。接下来我会认真完成明年的工作，为自我的目标

而努力!

市场邀约工作总结篇二

__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__年携手共治，畅享消费的主题，3月9日召__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。

市场邀约工作总结篇三

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，全部具有大学专科以上学历，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和服务；组织我市人才培训和企业与研究开发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院企合作框架协议，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。

市场邀约工作总结篇四

（一）概述：

本年度是书店开业以来的第一年，市场部全面负责书店品牌宣传与维护、

营销活动策划与组织、市场调研工作和辅助相关部门做好企业文化建设工作，根据市场需求和变化，开展各项宣传活动、会员活动。根据书店发展需要，增加市场助理岗位，负责了解会员对书店的想法、意见和建议，根据会员反映有针对性的进行客户满意度调查等客服类工作，并承接了会员卡制作等相关工作。

（二）重点工作分析：

20xx年，市场部在公司领导的带领下，运转方面是比较正常的。上核心重点是加强户外广告宣传以及社区推广活动，先后组织了进社区活动、通过买电脑送学习卡等系类活动，涵盖了商业街、商业中心、学校等所有业主密集区域，覆盖了整个社区业主和四期准业主，很好的宣传了书店，锁定目标人群，为销售工作打下基础。使整个宣传面覆盖了所有重点项目，既达到了理想的宣传效果，同时又能有针对性的开展各类营销宣传，点面结合，有的放矢，在有限的宣传预算下，达到最理想效果。

市场部的工作重心在于以下三点：一是开展策划，出新创意，整合资源，二是加强各项工作的细节化管理，三是注重广告

推广的效果评测。除上述重大工作外还有市场部的基础工作，主要包括：宣传推广计划、一系列的厂家报表反馈、各类活动店面布置管理、公关传播、客户投诉处理、会员活动等一系列工作。

（三）费用投入的回顾和分析：

1. 费用回顾：

市场部主体费用主要是以下四方面：

一、印刷品制作费；

二、活动组织费用；

三、广告宣传费；

四、书店内部陈设部分。

20xx年度的主体费用集中在六月份和八月份，其他月份分布较为平均。而印刷品费用呈下降趋势，活动费用每次根据活动大小不同而存在差别，广告宣传因以社区宣传为主，只投入了社区广告牌和指示牌两项，再就是大型活动的集中花费。

2. 费用分析：

宣传品的设计打破了原有的板式、品种，在保证品质的前提下尽量节约成本，多在设计理念、元素上下功夫；并根据书店的宣传重点及时更换新内容，在和供应商合作过程中，做到信用与要求并进，前期谈判沟通严密，防止出现偏差、过程把控及时，保障质量和交货时间，后期付款及时，使得供应商虽然供货价格低，但结款及时，从而与其建立良好的合作关系，在基本保障质量、活动效果的前提下，多家供应商选择，基本拿到了本地区最低价格。可以这样说，凡是和我

们打过交道的供应商对我们的评价是一致的——要求严格、诚实守信、互相尊重、结款及时。经过努力使整个书店市场费用呈下降趋势，达到性价比最佳效果。

（四）市场助理说明与分析

1. 团队建设业绩回顾：

（1）整个市场部门共有三人，一是市场经理，二是设计人员，三是市场助理，满足工作需要。

（2）虽然部门工作人员较少，但每个人的作用是不可或缺的，这不同于销售等其他部门同事，工作可替代。我部门员工工作的最大特性就是工作的不可替代性，所以员工稳定性尤为重要，目前人员较为稳定，员工离职率为0。

（4）市场助理的成长市场助理是从书店内部基层员工选拔上来的优秀人才，工作主动性高，有一定文艺特长，但专业性不强，根据其特点，加强了楚晰专业培养，并对她负责的专项工作进行重点根据，使其在文案、策划、沟通等方面有很大提升。

2. 团队建设分析：

（1）正面因素分析：经理的主要职责是把控制整个部门所负责工作的进程，市场营销宣传活动的策划组织、执行与总结及所有文案工作，设计主要负责宣传品设计工作，市场助理的工作职责是文案、活动主持、客服工作等，人员少易协调，能及时了解下属动态。

在日常管理中采取工作日报管理形式，一定程度上可以了解其在做什么？

做得怎样？在每月月做月度测评，与其沟通工作中的进步与

不足，从制度要求和心理印象上让设计人员感觉到公司、部门管理的严肃性，因此执行力随之增强。

管理要求其学会提问题、解决问题，从而“逼迫”设计遇到问题时首先联想解决问题的办法。同时树立了他的责任心，遇到问题找借口、找理由的现象降低，逐步树立了“解决问题是职责”的职业操守。

(2) 负面因素分析：在管理当中存在过于严格的地方，致使下属感觉压力较大，独立工作能力较弱，在今后的管理过程中会重点改进。

(一) 部门级的不足与改进措施

1. 加强整体定位和部门协作

团队的力量是至高无上的，单兵作战是不可能取得胜利，只有依靠团队，挖掘团队的力量，发挥团队的优势，才能凝聚成力量，取得最终的胜利，在部门沟通方面仍需要加强，杜绝本位主义，利用团队的力量，为书店取得良好业绩而努力。

2. 加强宣传活动资源的有效集中

书店的主体业务主要有虚拟课堂、学习卡、测评服务三大项目，在宣传主题主要围绕其做文章。同时开店前制定的宣传方案，时间较为仓促，同各个广告代理商之间洽谈的时间过于繁多，虽然我们的广告投放覆盖面广，但也出现了为了宣传而宣传的现象，忽视了广告的“有效性”，我们在每一期宣传、每一场活动上会多注重“目标客户群体”，做到有的放矢。

由广告投入产出来看，今后的广告投放比例需要根据目标客户群调整。

3. 加强客服工作的针对性和有效性

客服工作开展半年来虽然取得一定成绩，但仍有很多不足之处，例如报告格式不规范、后续处理仍需加强等。今后将加强客服工作的针对性、报告的有效性、后续工作的落实等方面，真正搭建起会员与书店的沟通平台。

4. 加强对下属的管理, 给其一定工作空间

因书店刚刚开业，所以市场工作任务重、责任大，对于下属管理过于严格，束缚其个人自我管理的空间，在下一工作年度当中，会适当的将一些工作内容转交, 培养其多方面能力，也为公司培养后备人才。

5. 加强顾客的实际需求的发掘

市场部在开店前参与制定了价格政策、读书指南、等基础资料，顾客的心理价位经过今年的实施验证，有些资料可以定型，如项目名称、读书指南，有的内容并不完善，主要表现在跟顾客相关的服务上面，例如投诉应该找具体的哪个部门，多少时间处理完毕；今后会根据顾客所提出的意见进行适当的调整。

6. 加强活动目的的明确度

开店前进行过5场促销路演活动、7月16号第二届中山书展活动、8月16号的七夕假面嘉年华活动等12场活动，“其中七夕嘉年华”“汽车宝贝大赛”“大学生读书文化节”都产生了一定的影响，“大学生读书文化节”活动从策划到分工再到执行各方面都有待完善，例如活动存在策划时间不充分，宣传力度不够，等问题。两次活动的准备都十分仓促，效果不明显。再到我们的执行方面，各个部门之间的分工执行不明确，沟通不足，需要各个部门配合的事项没有立刻从正规流程下发到各部门负责人，导致现成对接不明确，给客户造成

了不太好的印象。

（二）公司层面不足与改进建议

书店内部存在很多硬件上的不足，漏水点多、冬季大厅温度低、冬季热水不足，不能满足会员需求·····以上情况确实存在整改方面的困难，但很影响书店形象，建议公司能够重视整改。

三、20xx年工作展望

（一）内外形势的判断

内部□20xx年度加强了书店内部管理，特别是周报月报，销售分析会等举措，使各部门形成了总结汇总计划的工作习惯，对于20xx年度的工作情况，每个部门也掌握了第一手材料，工作中的不足，改进的方向更加做到了心中有数，也就是说整个管理团队更加成熟，故在20xx年度的各项工作开展方面部门内部、部门之间的战斗力将会更强. 外部：市场竞争更加激烈。绍兴市区有很多的培训机构，主要竞争对手是龙文学大，迪亚教育，绍大教育培训中心，绍兴图书馆教育培训中心等。网络市场方面还有杭州奥鹏、101以及浙大远程教育等远程教育企业的辐射。本地的教育机构在此已享有较高的知名度，师资力量雄厚，拥有一定量的客户。带给我们更严峻的挑战。所以只有做到专业、特色、优质，才能在残酷的市场中生存，专业、特色、优质也是我们努力和发展的方向。

（二）部门工作安排

市场邀约工作总结篇五

xx年是实施规划的关键之年，全体干部职工在总公司和公司董事会的正确领导下，坚持以党的xx大精神和“三个代表”重要思想为指导，全面落实科学发展观，围绕年初制定的工

作目标，以市场为导向、细化管理为手段，稳抓企业经营和管理，克服各种不利因素，工作职能逐步规范。较好地完成任务指标。现将xx年工作情况及xx年工作安排简要汇报如下。

一、2-x年工作情况

(一)以增收增效为目标，抓好销售工作

11年，认真分析和把握酒店业的发展趋势，坚持以市场为导向，调整经营思路，创新开发客源市常提高市场竞争能力和经济效益。公司全年完成各项收入xx万元，完成计划%，较去年同期减少xx万元，下降%。全年客房平均出租率为%，年均房价元xx元/间天。按可比口径计算全年完成利润xx万元，完成计划%，上缴税费xx万元。总费用额xx万元，比去年同期减少xx万元，下降%。

一是调整经营思路，加大营销力度。今年以来，由于受各种不利因素的影响，公司经营任务完成的不够理想。面对困境，公司上下迎难而上，一方面招聘营销人员，充实销售团队，结合市场客源结构，对销售人员进行分工，分别成立了客户组、商务组和团队组，主动跟踪各自的市场客源，加大各种资源的挖掘扩展，加强沟通和交流，想方设法留住老客户。

另一方面调整思路，加大营销，制定“面向，辐射”营销方案，实施“走出去”战略，不断扩大对外宣传合作，拓展客源市常三月组织销售员赴进行促销，走访了□xx厅以及xx厅等单位以及各大旅行社。五月去xx地区进行专项促销活动。

三是制订了一系列的促销方案，提高住房率。利用xx周年厦庆，在电视媒体□xx晚报上做宣传广告，印制宣传彩旗，给客户订制礼品，以及印制代金券等促销活动提高酒店的知名度。四是重新制定了□xx年前台销售部销售员工资待遇方案》，提高销售员的工作积极性。全年前台销售部xx年共签订商务协

议份，旅行社协议份，订房中心协议份。

二是转变观念，稳定物业收入。物业部发扬拼搏精神，知难而进，勤奋工作，一方面完善管理制度。通过建立维修记录、收款实时记录，规范物业合同，建立走访日和工作分析会，为各项工作的开展奠定了良好的基矗。

二是提升服务促进营销。对所有物业单位及写字楼租户能做到主动上门服务，以良好的服务形象和信誉吸引和稳定租户。xx年物业单位出租率达%，写字楼出租率达%，续签新合同份，新增广告位两处，增收xx万元。

三是抓重点攻难关。由于歌舞厅经营不理想，导致收租困难，通过谈话、停电、发律师函等催款、收款等手段。积极与建行协商，追缴了xx年物业管理费xx万元。物业公司积极转变思想观念和服务理念，实现从“管理型”到“服务型”理念的深刻转变，倡导“服务于人，业主至上”的全新服务理念。

克服困难拆除违建房，整顿自行车棚，清理长期堆放杂物恢复消防通道等措施改善小区环境；配合消防公司更换烟感系统，积极开展百日消防安全排查，确保业主和租户的生命财产安全；举办各种文娱活动丰富业主和租户业余生活。通过加强服务意识，丰富服务内容，爱安公司xx年完成收入xx万元，房屋出租率达到%，出色地完成了各项计划任务指标。

三是输出管理，扩大拓展规模。成立xx酒店管理公司是总公司发展战略中的重大举措，也是xx公司新的经济增长点的抓手，更是我们企业培养和锻炼人才的重要场所。成立初，在公司的前期筹备、制度完善、分公司的成立、前往各地市的拓展活动及至对两家酒店的成功接管，这些都与及管理公司员工辛勤工作分不开的。特别值得一提的是去年6月份，能无条件的服从组织安排到xx大酒店工作半年，这种心系企业、无私奉献的精神是值得我们每一个人学习的。经过一年的积

极运作和辛勤工作，作出了有效的探索和尝试。

四是更新系统，规范停车场管理。完善了大厦外围各项设备、设施、车场系统及标识路线的工作任务，达到了停车场管理的标准化和规范化。投入资金改造收费管理系统，增设远程读卡和消费点刷卡功能，利用新系统加强管理，减少了漏洞，节省了人员和减少了烦琐的工作环节及强度，大大降低了运行成本。保安部在较好的完成治安消防职能工作的同时，全年完成停车场收入xx万元。

(二) 以提倡节约为重点，实现低成本运营

而且降低了能源损耗□xx年，大厦总的耗电量为万度，比去年降低了万度；水电费xx万元，比计划少开支xx万元；日常维修费用xx万元，比去年减少了xx万元。

二是规范监督检查，狠抓工程质量。工程部对x楼装修和员工餐厅装修过程中进行严格的监督检查，从施工材料的质量及施工安全着手，发现和消除质量问题隐患和苗头，使施工质量得到保证。在工程验收过程中，认真负责、严格把关，对重大项目工程都预留质量保证金，保障了公司利益。

(三) 以提升质量为前提，抓好服务工作

今年以来，公司通过加大培训力度，更新服务理念，开展质量检查等措施抓服务，抓质量，旨在“外树形象，内强素质”。通过一系列活动的开展和具体措施的落实，提高了公司的整体服务水平。一是加大培训力度，提高员工素质。培训是提高员工素质的有效手段。为了使员工的行为规范、职业道德与礼貌修养及专业技能尽快符合岗位需要，公司通过“走出去，请进来”等方式加大培训力度。10月份公司请xx培训中心就“企业人在企业中的行事规则”及实用礼仪等方面进行培训。同时，公司还组织员工赴其他酒店参观考察学习别人的先进管理经验。这些措施不仅促进了员工自身

素质的提高，还极大地调动了员工的工作积极性。此外公司大力号召员工在业余时间加强学习，积极提高自身素质，满足公司发展过程中对人才的需求。平时工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作流程起了很好的作用。

二是成立质检小组，提高服务质量。服务质量是酒店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，公司成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。在员工中弘扬了努力学习、钻研业务、规范服务的良好风气。

三是完善“两件”设施，提升酒店形象。公司投入xx万元将六楼改造成客房，实现了硬件设施升级。使酒店的客房数量增加到间，提高了酒店的接待能力。为更好地迎接“十一”黄金周、会、厦庆xx周年，公司举行了以“真诚微笑迎厦庆，高效服务庆奥运”为主题的第xx届优质服务质量月活动，通过优质服务月活动，公司在转变员工的思想观念，强化服务意识，加强业务学习，提高服务技能，健全落实制度，规范服务管理，加大督导力度，提升服务水平等方面，都取得了较好的成效。

(四) 以强化管理为根本，打造企业品牌

公司坚持从基础管理抓起，创新管理理念和管理标准，运用科学的管理模式，加强对酒店的规范管理，实现可持续发展的目标。

一是建立规范，制定和完善管理制度。完善了多项规章制度，

修订出台了《员工餐厅管理规定》、《停车场管理规定》、《大厦仓库管理规定》、《质量检查考核办法》、部门工作月志等一系列规章制度。

二是加强内部管理，提高执行力。通过完善员工请销假、考勤管理制度、员工职务晋升管理规定等规章制度，强化内部管理，有效提高工作效率和管理水平，使员工职务晋升有章可循。成立质量检查办，定期对各部门进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对公司各部员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高执行力。

三是狠抓落实，确保安全生产。今年，公司把安全生产“隐患治理年”活动作为安全生产重点工作之一。针对今年形势，吸取xx地区发生的几起较大安全事故的教训，x月，公司组织开展声势浩大的安全生产大宣传大排查大整治统一集中行动；x月到x月，特大火灾事故后，公司迅速在大厦范围内组织开展了安全生产和消防百日安全大排查行动。公司领导分别亲自带队深入到大厦各物业承包单位、场所进行安全大检查。据统计，三次大行动，共组织检查组4个，出动80多人次，发现隐患xx条，已落实整改xx条；投资xx万元整改和完善了酒店的消防设施安全，消除了隐患；定期召开安全工作会议，请消防局相关人员来大厦进行消防理论及实际操作演练培训，着力增强全员安全防范意识。

(五) 以精神文明建设为依托，营造团结和谐氛围

一是筹建员工餐厅，关心员工生活。年初，公司投入xx万元兴建员工餐厅，x月份，员工餐厅顺利竣工开业，为员工创造了优雅舒适的就餐环境，替员工解决了后顾之忧，降低了员工流动率和人力资源成本，为此总办倾注了大量的心血和付出了辛勤的劳动。领导班子经常与一线部门领班以上管理人员进行座谈，认真听取了员工在生活上、思想上以及工作上

的一些想法，掌握员工的真实状态。

二是以人为本，构建企业文化。公司十分重视利用各种载体传播和宣传企业文化，增强企业的凝聚力和员工的忠诚度。组织xx年度优秀员工赴桂林参观考察及全体女员工“三八妇女节”外出学习考察；安排离退休员工进行春节团拜活动，组织看望慰问生并住院员工等等，营造良好的家园文化。汶川大地震，公司迅速组织开展了“心心相印抗震救灾温暖行动”募捐献爱心活动，全体员工积极响应，大力发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，踊跃参加募捐活动，向灾区同胞伸出援助之手，奉献爱心，共捐款xx元；举办“-xx周年厦庆”活动，展示企业良好发展势头和全体员工良好的精神面貌，扩大了中陕国际和长安公司的知名度和影响力；重视宣传工作，一年来，在《xx晚报》、《旅游》等省级以上媒体发表新闻稿件x篇，发挥了宣传外树形象、内鼓士气、促进工作、营造环境的效能；设立了“长安之窗”文化宣传栏，搭建相互学习和交流的平台。

三是廉洁自律，重视党建工作。党风廉政建设关系人心向背，关系企业的稳定和发展，必须抓紧抓好。公司党委组织党员干部认真学习贯彻《建立健全教育、制度、监督并重的惩治和预防腐败体系实施纲要》和两个《条例》，学习《实施纲要》、《条例》学习胡锦涛同志在中央纪委第二次全会上的讲话，与学习党的xx大精神，开展社会主义荣辱观教育。进一步增强党员干部的纪律观念，筑牢拒腐防变的思想道德防线，树立正确的权力观、地位观、利益观，努力做到立党为公、执政为民，“权为民所用、情为民所系，利为民所谋”；坚持政务公开，充分调动了广大职工参与企业管理的积极性，发挥好群众的监督作用，形成防止和惩治腐败的合力。

(六) 以资本运作为手段，提升企业融资功能

根据总公司发展项目需要，公司充分发挥自身优势，积极配

合总公司的战略目标，财务部工作人员不辞辛劳，往返银行几十趟，送资料、办手续。通过银行贷款和员工集资等为总公司积极筹措资金，为总公司融资xx万元，有力地支持了总公司战略发展需要。

二、存在的问题及困难

(一)硬件设施陈旧，破损严重，已无法适应日益激烈的市场竞争。

(二)经营管理工作仍需持之以恒。虽然完善了一些规章制度，但个别制度未落到实处，各部门时有协调、配合不力导致工作效率低下事件发生，执行力仍需进一步提高。

(三)销售任务完成不够理想。公司营业收入未完成计划指标。如何在明年严峻的形势下顺利完成年度计划指标是新的课题。

(四)市场营销力度还需要加强，营销策划活动效果不够理想。

(五)员工的服务水平仍需提高，“宾客至上，服务第一”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

(六)培训不到位，导致服务质量很难有进一步的提高。

(七)物业承包单位潜在的经营风险对公司整体效益的影响较大。

市场邀约工作总结篇六

xx年对于**二手房市场是一个不平凡的一年。房地产政策空前的猛烈。3.17国家央行再次加息，提高了购房成本。5月11日国家七部委出台了《关于做好稳定住房价格的意见》对营业税标准重新界定。6月1日国家契税标准重新敲定。6月中旬**个别区域开始实行“先税后证”办法。8月8日《关于个

人销售已购住房有关税收征管问题的补充通知》关于已购公房出售可以减免税费，对于整个**二手房市场回暖是一个利好的消息。但是10月中旬国家税务总局发布《关于实施房地产税收征收一体化管理若干具体问题的通知》重申二手房交易必须缴纳个人所得税，对当前日渐恢复的京城二手房市场又泼了盆凉水。这一系列政策的出台对于xx年**房地产市场产生了巨大的影响□ xx年**二手房市场虽然受到国家宏观政策调控的影响，但是从xx年**二手房市场成交量来看还是继续保持增长势头。据“信一天”统计资料显示：今年**二手房成交量为65000套，与xx年57374套相比成交量增加了7626套，同比增长了13.3%。信一天市场人士认为：虽然受到国家宏观调控的影响，二手房成交量比预期在一定程度下降，但是**二手房市场“刚性”购买需求旺盛是支撑今年**二手房市场成交的最有利的保障。只要是国家相关政策税收利好的消息释放出来就会激发消费者的购买热情。

xx年**二手房市场交易继续大幅放量。全年二手房成交量65000套左右。据“信一天”统计资料分析：全年**二手房市场成交属性的各自占比分别为：二手商品房成交34100套占总成交量的52.3%，已购公房28000套占总成交量42.9%。经济适用房3100套占总成交量的4.8%。其他类型的二手房成交量占总成交量的2%。二手商品房的成交量首次超过公房，成为二手房市场的主体。但是“信一天”市场人士认为：公房主导地位不会撼动，随着国家对已购公房政策的放宽，以旧换新成为很多房主最大的心愿，而未来几年公房将会大幅度放量。而国家为了“抑制房价过快增长，打击房产投机炒作”对于商品房来说，营业税的征收而直接影响了二手商品房的交易。

1. 二手商品房不负众望 全面超过已购公房 据“信一天”统计资料显示：二手商品房占全年成交比为52.3%：再上市公房占全年成交比为42.9%。这是**二手房市场开放以来二手商品房首次超过了再上市公房。据“信一天”监测数据显示：近几年再上市公房主导地位就已经有所动摇，而到今年二手商品房超过再上市公房9.4个百分点。由此可见，二手商

品房已成为京城二手房市场的主力。“信一天”市场人士认为：二手商品房的大幅增长，主要在于以下几点：第一，丰台、通州、大兴、顺义等边城区交易活跃，直接导致商品房交易的上升。因为丰台、通州、大兴、顺义等区县以商品房为主。第二：由于二手商品房大都在九十年代后期建筑完成，房屋比较新，相比再上市公房有其明显的优势。

公房的成交占比下降，一方面是受到央行利率的调整，作为房龄相对较老的公房，其投资置业的风险在无形中有所上升，从而制约了公房的成交。二：由于新政后不少业主、买家暂停自己的出售或购买计划，进入观望状态，致使成交量萎缩。而随着国家对公房享受免征营业税的待遇，巨大的存量公房将释放更多的房源来供应市场，所以再上市公房的主导地位不会发生变化。

2. 二手经济适用房表现突出

经济适用房在经过5年的禁期后，市场开始逐渐升温。据“信一天”统计资料分析：今年二手经济适用房同比增长了25%。这主要是由于天通苑、回龙观两个社区经济适用房已经符合了“5年以后出售”的政策要求。从而带动了全年经济适用房增长。随着越多经济适用房解禁，经济适用房成交量将会大幅度增长。

据“信一天”统计资料显示的成交区域来看：今年**二手房成交主要分布于十一个城区。其中主要的成交热点区域仍然是朝阳、海淀两区。昌平、丰台、大兴、石景山皆有了不俗的表现。朝阳和海淀两区二手房的成交量分别占总成交量的25.2%和18.8%，其余各区依次为：昌平12.5%、丰台13.2%、大兴6.7%、通州7.8%、石景山7.7%、西城 2.6%、宣武2.5%、东城2.1%、崇文0.9%。

总价在30—50万的成为交易主流 据“信一天”统计资料分析，从今年二手房成交的总价来看，总价在30—50万的成交比例

占到了57%，相比去年的54%上涨了3%。总价在50万以上的成交比例也有明显的上升，比去年上涨了5%；总价在30万以下的中低价二手房成交占比由去年28%下降为今年21%，比去年同期的35%更是下降了14%。由此可见，更多的消费者偏好中档房，特别是总价在30—50万之间的中档房更成为交易的主流。

据“信一天”统计资料分析：其中51—100平米的二手房最受投资置业者的青睐，占二手房总成交量的64%；“信一天”市场人士认为：这主要是由于购买二手房的还是以满足居住为主，而中小户型既能够解决自住，还能够用于以后的投资，所以中小户型的二手房比较抢手。与此同时，100到150平米之间的房屋成交量开始下滑。“信一天”市场人士认为：大面积二手房下滑主要受到新政后期的影响，因为高额的营业税，使很多业主把原本出售的房产转投租赁市场。

另外，从户型结构来看，两居的主体地位仍然非常明显，今年上半年80平米左右的两居占总成交量的56%，同时，值得注意的就是面积适中、户型合理的三居室的成交量出现较大增长，已经成为投资置业者的第二选择。

市场邀约工作总结篇七

时间过的真快，一转眼又是一年。利用今天下午的机会和大家总结下xx年工作中各种问题，回顾我们一起在这一年的工作，我们经过在这艰难的xx年稳步挺过，首先，感谢各位在这过去一年里面的辛苦工作和积极与市场部这边的配合，也感谢朴总对市场部工作的大力支持，可以说没有大力支持网络推广与各种开发客户的模式，我们xx年必定会走的很艰难。市场这边也不会做到今天这个不算好的成绩。

4. 积极参展通过展会现场的效果与各目标潜在客户沟通传递资料传递信息。一个目标客户知道博林电子做蜂鸣器的，可能没什么消息，但是100个潜在客户了解到博林公司做蜂鸣器，

应该至少有几个客户再之后的需求中会联系到我司。5. 完全公司产品的各种认证与客户要求□reach rohs 无卤素资料 aaa 等认证。

3. 明年工作中需要坚持xx年的工作经验并积极改善

2. 规范管理体系，积极实现绩效考核，提高管理效率，节省管理成本，根本上从个业务处努力提高业绩，利用公司和市场部的平台，独立并最大化开发成交客户，不单单是靠市场部这边的客户资源，每天8小时上班时除了之前客户的跟进，应该有空去了解客户市场，了解客户需求，我们不需要天天出门拜访，我们通过网络方式联系到再跟进，我们的网络推广应该是销售部销售工程师集体的资源。

市场邀约工作总结篇八

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的'眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

理想中我的品牌战略：

首先，我司是专业生产汽车制动泵类配件，制动泵是我们的最强的一项，因此在制动泵方面，尽量使用自己的品牌；其次，一些大型经销商会坚持用他们自己的品牌结合我们的产品打入市场，但是我方仍应想方设法将"xx"品牌进入产品中；再者，品牌的打响是靠稳定的质量在市场的推广而建立的，就好比国内大多数消费者认识的优质品牌仍以国外品牌为主导，人们知道喝饮料首选什么、什么牌子，买运动鞋看的更多是什么牌子，手机要买那个牌子，电器产品还是这个牌子的质量更好些，就连买本土轿车都得先看看厂商的国际合作

伙伴是日本的还是欧美的，由于那些名牌的质量优越，人们就会潜意识的相互之间宣传；另外，我们公司如今外协采购外销的规模在逐渐增大，针对外协产品我们应该杜绝用自己的品牌而影响自己“xx”品牌专业制造制动汽车配件的形象，我们考虑的是长远的战略眼光；最后，对企业的不断宣传可以提高品牌的知名度以及品牌的长远效益。