

最新市场营销年终总结报告(优质5篇)

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。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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。

市场营销年终总结报告篇一

第一次接触什么是爱岗敬业，什么是要有强烈的责任感和事业心，怎样积极主动认真的学习专业知识，工作态度要端正，要认真负责。我作为xx县部的业务员，深深地感到肩负的重任，作为xx酒业以及呼市办事处在xx的窗口，自己的一言一行也同时代表了公司的形象。热爱本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，坚守岗位都是必须做到的！所以提高自身的素质就变的尤为重要，必须高标准、高规格的要求自己，加强自己的业务技能。

2、销售知识、工作能力和业务水平的锻炼

我今年x月份来到办事处实习，系分xx部担任部门基本业务工作，协助部门经理做好一些琐碎工作。为了更好的完成基本工作，我不断向领导请教、向同事学习，并从中自己摸索实践，尽量在短的时间内理清部门工作，熟悉了业务流程，明确工作的程序、方向，在具体的工作中形成了一个清晰的工作思路。在x月份正式来办事处工作后，我本着“超越自我，追求完美。”这一高目标，开拓创新意识，积极圆满的完成领导分配的各项任务，并在余限的时间里，通过xx客户引荐和部分政府、各企事业单位的领导、职工接触洽谈，为下一步工作打好基础。由于心里对酒量的抵触，在招待时总不能游刃有余，随每次酒桌上都不断的学习酒中的文化和学问，

并强制自己练酒量，在酒桌上向同事、向经理学习说话办事的方法与技巧！这也是我今后的必修课，一定要在这方面加强锻炼！

3、认真、按时、高效率地完成办事处领导分配的其它工作

为了办事处工作更全面更顺利的进行，以及部门之间的工作协调关系，除了做好本职工作之外，还积极配合其他同事做好工作。工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面也积极考虑尽力将工作做的更加完善。并在开展工作之前做好个人工作计划，有主次的先后及时的完成各项工作，并达到预期的效果，保质保量的完成业务工作，同时在工作中学习各个方面的知识，努力锻炼自己，经过不懈的努力，使工作水平有了较长足的进步。

市场营销年终总结报告篇二

一、上半年按照领导安排，与xx一块负责5d影院日常播放及设备维护工作：

仅在安装设备期间，出于大局意识、安全意识等，寸步不离安装人员，从腊月十一一口气加班到正月十七，中间没歇一天。大年二十九，为了修好电路，打着手电陪着电工加班干到晚上11点，后来电路终于修好了。虽然累，但累的心安理得，觉得心中坦荡，觉得对得起自己的工资，对得起领导的关怀。

设备维护期间做到了小故障能自主解决的从来都是及时自主解决，解决不了的也都及时上报了领导说明了情况，做到了尽力而为、问心无愧！回想起来，那时每天来上班都怀着一

种紧张而复杂的心情去工作，每天在5d最先考虑的就是安全第一，总要考虑椅子是否安全、螺丝是否松动、室内气味刺鼻程度等事，为此总要每天打扫完影院就及时检查一遍螺丝，播放过程中还要时不时的跑进俩厅看现场效果，看有没有小孩从椅子上摔倒、有没有游客不适等症状、看有没有出现设备不正常如音响不响、喷水不喷等一些观影瑕疵，为此那时又每两天设备加一次水、每15天空压机放一次水、每半月液压杆打一次黄油。每天又要有充分的心理准备去面对各种突发事件，如因观影不适而令游客现场呕吐的事发生也不是一次两次了，每次都要及时清扫垃圾只为了让后续的观影群众心情舒畅满意而归。那时也经常遇到游客纠纷的情况，也都出于园区的高度，忍气吞声，给予了最心平气和的解释，不是为别的，只是想，只要大环境好了，个人的苦和累，也就不值一提了。

1、协助主管领导做好了经营部仓库管理工作，保证了出库、入库有记录，物品去处有处可查。

2、对游客服务中心所展卖书籍、纪念品等及时供给，保证了游客前来购买时候供货通畅

3、与xx[]郑州金辉旅行社、南北游网等多家网络售票平台签订了代售票协议，扩展了我园网络售票的渠道。

4、按经营部部门领导指示，抢先注册许慎文化园微博账号，并在不到3个月的时间内，发送许慎文化园园区相关微博212条，发展有效粉丝274名，附加插图170余张，为宣传许慎文化园尽了一份绵薄之力。

5、《许慎学堂》开播后，通过登门拜访、电话沟通等多种方式，与经营部同事联系教育机构、培训机构等几十家，把《许慎学堂》开播以及全市中小學生免费游园的讯息，第一时间向外界宣传出去。

6、服从经营部领导安排，做好了摊点值班工作。保证了小木屋的正常营业，并对小木屋进行及时进货，保证供给。

7、依旧保持了一个老员工应有的工作态度，在专职讲解员抽不开身的时候，出于大局意识，多次自动补位，及时有效地完成了领导所安排的一些讲解接待工作，接待中对待游客一如既往态度诚恳，无一次因态度不好、服务不周而被游客投诉的事件。

8、全年来团结同事、服从领导，积极响应了园区安排的各项活动，凡是从园区高度出发的活动，都积极响应了，并严格落实了园区规定的各项纪律，全年上班期间无一次迟到、早退、旷工等记录。

市场营销年终总结报告篇三

年度汇报与总结不仅是给领导和团队看的，更是给自己看的，是一次对自己年度工作深度思考与回顾，也是对下一年工作的梳理和酝酿，小编整理了市场营销个人年终总结报告范文大全，欢迎借鉴参考。

转眼间又到了年底□20xx年营销部的主要销售任务就是三大楼盘销售，经过营销部整个团队的不懈努力和艰苦奋斗，我们较出色的完成了20xx年的销售任务。作为营销部主管，在临近年终之际，更要思之过去，放眼未来，才能更好的开展新的工作任务，为了明确新的目标，理清新的思路，特对20xx年的工作作出如下总结及分析：

一、20xx年工作好的方面：

一是优秀的团队服务。优秀的团队服务就是当遇到客户之间各种问题时，成员之间主动发挥团队精神，发挥团队能力，积极想出各种处理办法，解决客户问题。尤其是项目开盘过程中，团队之间积极主动、协调配合，团结协作、齐心协力

才能使我们的工作任务更加圆满的完成。而我作为团队中的领头人，更要让员工感受到团队的重要性，要发挥自己的带头作用，让自己的团队向新的方向前进。

二是“四卡连民心”活动的开展。“把客户的呼声作为第一信号，把客户的满意度作为检验销售成效的重要标尺，真正关心客户的需求，以实际行动取信于客户”，这是我对营销部门全体员工的要求。在销售过程中，他们充分发挥团队精神，建立客户需求征集卡、服务承诺卡、意见反馈卡、监督评议卡的“四卡连民心”活动，以充分满足客户的需求来提升顾客满意度，建立公司的信誉度和品牌形象，从而创建良好口碑，提升企业的竞争能力和盈利能力，使销售工作迈上了新的台阶。

二、工作中的不足

一是个人能力还有待提高。目前，我个人的专业技能还有很大的差距，在具体工作中时常感到力不从心。作为营销主管，我还需要进一步提高个人专业素质和能力，以更好的带领团队创造出更优秀的业绩。

二是营销队伍也是良莠不齐。销售人员的专业素养，言行举止等都还存在很大差距。一支素质过硬的营销队伍是销售任务得以完成最重要的保障。销售靠的不是一两个人而是一个团队，如何能调动团队的积极性，发挥团队的能动性，提高团队的执行力，是下一步的重要工作。

三是市场竞争力有待提高。市场竞争力是我们长期赖以生存与发展的重要因素，市场竞争力的提高才能使我们的营销更好的占有市场，拥有更多的资源优势，提高销售业绩。

进入安信证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己努力来做。

寒假一转眼就过去了，在这短短的一个多月里我体会到很多，感受也很深。通过这个寒假的社会实践使我从内心体会到劳动的快乐和光荣。

由于经济原因我家在xx年在本村开了一家商店。由于我校放假较早，我本打算参加一些有关自己专业的社会实践，可看到父母忙碌的身影，我心想春节快到了，那时岂不更忙。于是我还是决定帮父母分担一些，自己做起了销售员，并且帮爸爸去集市上进货。

由于上学的原因，我不经常在家，对商品的价格还知之甚少，所以还要接受爸爸的培训。几天后，对商品的价格已有所了解。但是通过几天的实践我发现我在说话和接待顾客方面还

有所欠缺，同样是买东西，我爸在时销售量就高，而我则不行通过实践我总结出几点：

第一、服务态度至关重要。

做为一个服务行业，顾客就是上帝良好的服务态度是必须的，要想获得更多的利润就必须提高销售量。这就要求我们想顾客之所想，急顾客之所急，提高服务质量语言要礼貌文明，待客要热情周到，要尽可能满足顾客的要求。

第二、创新注入新活力。

创新是个比较流行的词语，经商同样需要创新。根据不同层次的消费者提供不同的商品。去年过年，家里的商品比今年少多了，但今年推出了涮羊肉，虾，带鱼等等。这些年货是去年所没有的。现在生活水平提高了，消费水平也会提高，所以今年要备足年货，档次也要高些，不能停留在以前了，思想也要跟的上时代。父亲确实有经商头脑。

第三、诚信是成功的根本。

今年我家的对联是，上联：您的光临是我最大的荣幸。下联：您的满意是我最大的愿望。横批：诚信为本。诚信对于经商者来说无疑是生存的根本，如果没有诚信，倒闭是迟早的，诚信，我的理解就是人对人要诚实，真诚才能得到很好的信誉。我认为我父亲就是这样一个人，他为人稳重，待认真诚，办事周到，所以他得人缘很好，我认为这是开店成功最重要的一点。

第四、付出才有收获。

虽然我家的生意还不错，他的背后是父母亲辛勤的工作。他们每天六点钟起床，十一点才休息，冬天父亲每天五点起床，开着三马车去30里外的县城进货，无论寒风刺骨，还是风雪

严寒，依旧如故，这是为了什么呢？我知道，不就是为了多赚些钱，供我们兄弟三个上大学吗！我在家几天就感到很累，父母亲几年如一日。他们的辛苦可想而知。有很多商品要早上搬出，傍晚再搬回去，仅次一项就会很辛苦了，而且家中还有六亩田地，到了夏秋季节更是忙的不可开交，看着父母亲脸上一天天增多的皱纹，看着父母亲劳累的背影，心中有一种说不出的滋味。我还有什么理由不去好好读书，还有什么理由不去努力呢！我只有拿优异的成绩来回报我的父母，这样我才能问心无愧。

通过一个多月的实践使我增长了见识，也懂得了许多做人的道理，也使我更清楚地认识到自己的不足和缺点，所以我要在今后的学习和生活中严格要求自己，提高自己的素质，努力学好自己的专业技能，将来回报父母，回报一切关心我的人。

20xx年对我们营销部门来说是一个攻坚年，如何把握市场机遇，了解客户需求，挖掘市场潜力，发挥自身优势抢占市场份额是我们20xx年度面临的重要课题。需要我们在营销策略上做出一个指导20xx年销售任务的指导方案。针对20xx年可能要面临的困难，我们要上下一心，集思广益，充分发挥团队的力量，齐心协力打一场攻坚之战。

一是提高员工的客户意识和品牌意识。客户意识就是让所有销售人员都要有客户至上的意识，要明白我们所拥有的一切都是客户赐予，因此我们要重视客户价值，执行客户至上的原则，我们的工作才能被客户接受，进而促成更大的价值。品牌意识就是让我们每一位员工认识到，我们所做的每一项工作都关乎公司的利益，决不能因为自己的工作影响公司的整体形象。

二是加强培训学习，提高专业技能。销售人员的一言一行都体现着我们的销售团队专业与否，因此20xx年我们要加强培训学习，让每一个销售人员都得到正规训练。不仅仅要外表

统一，更重要是强化内在素质。要从意识上、态度上对销售人员加以教导。只有外塑形象，内强素质，我们的队伍才能真正在战场上无往不胜。

三是完善责任制度，优化销售队伍。加强对销售人员的制度管理，以制度约束行为，以制度激励行为。每月每季度张贴销售排行榜，评选月度季度标兵和年度销售冠军，并适时给予物质奖励。对新人新手也要给予鼓励，可通过评选月度最佳服务标兵，月度最佳新人等激励新手的成长。同时为优化销售队伍，也要对销售人员实行末位淘汰制，对连续三个月销售任务垫底，服务态度最差者予以辞退。

四是增强市场竞争力。我认为增强市场竞争力要从以下二方面着手：

1、提升竞争手段。首先我们要认清自己的市场定位，房地产销售的市场定位就是购房者，这不仅是在整个业务的主导，更是我们的根据地和赖以生存的基石。所以我们要明确这个定位不动摇，我们制订战略的主线和方针。并且我们要做到因地制宜，细分整个市场，对客户做好不同的分类标准，对每个不同的标准制订不同的经营手段的政策，形成具有自己的经营特色。

3、全程销售服务，开展口碑营销。我们要以房地产人的专业视角，客观的、真实的为客户提供意见和建议，最终使客户对产品产生浓厚的兴趣。开展顾问性服务和附加服务，建立专业服务小组，给客户提供各种标准的装修方案，帮助客户选择装修材料，自动客户办理入住手续，完成客户从选房到入住的全方位服务，达到售后满意的效果。建立服务中心，使软性服务更加具体化，累积销售客户资源，最终为项目品牌提升带来强有力的支持，从而进一步促进项目销售。

20xx年已经来临，新的任务已经摆在面前，20xx年的任务艰巨而神圣。作为营销部的负责人，我深感身上肩负的担子有

多重，但是相信我们会把这份压力化作动力，以高昂的斗志，饱满的热情，全身心的带领我的营销团队投入到新的工作中去，为实现我们的全年销售任务不懈努力，争取为公司的发展贡献出更多的力量。

市场营销年终总结报告篇四

总结一年来的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，2021年自己计划在今年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方面的工作：

- 1、切实落实岗位职责，认真履行本职工作。尽心尽力完成区域销售任务并及时催回货款，负责严格执行产品的出库手续，积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导，严格遵守厂规厂纪及各项规章制度。

- 2、努力做好现有工作的同时，尽快计划在xx寻找有实力、有关系背景的代理商，主要做高端的xx等酒水销售，以扩大销售渠道提高业务销售成绩。

- 3、针对餐饮市场作出大力的销售力度，争取把这一薄弱渠道作起来，并对xx销售市场的二批商维护进行合理适当的整顿，使维护金发挥更大的效用。

- 4、在今后的工作中，要抓住各种不同的客户争取更充分、更准确的分析、处理好各项业务工作，并加强同客户的交流和沟通，了解他们的业务需求，能够恰当地处理好业务关系，来赢得更多更好的客户。

- 5、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及通过销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，并且在工作上要具有较高的敬业精神和高度的

主人翁责任感，并积极完成领导交办的其它工作。

6、为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

综上所述，尽管有了一定的进步，但在很多方面还存在着不足。比如有创造性的工作思路还不是很多，个别工作做的还不够完善，业务类客户资料太少，这些都有待于在今后的工作中加以改进。我相信通过这近一年的工作实践，从中吸取的经验和教训，经过反思反省之后能让我在各方面有一个新的进步和提高，从而把工作做到更好更细更完善。

辞旧迎新，展望2020年，在新的一年里，我将认真学习各项政策规章制度，刻苦学习业务知识，努力使工作效率全面进入一个新水平，提高自身的能力水平来努力完成办事处的销售任务和目标，为办事处的发展做出更大更多的贡献，同时希望个人、办事处和公司再上一个新的台阶。

市场营销年终总结报告篇五

1、项目策划目标、计划、行动卓见成效。根据xxxx项目发展的总体要求，本部今年在总经理的指导下，顺利完成了xxxx项目定位、方案修编、概念提升、相关业态运营机构评选、营销策划机构评选等主要工作，为该项目高效、有序推进提供了重要的专业支持。

2、商业策划、定位顾问评审工作稳步、协调、快速完成。至20xx年底，本部在总经理指导下评选、审定、督导xxxx项目定位及其商业部分定位和设计优化，评选相关顾问公司及机构共计38家。其中，适合该项目合作的机构6家，且同时具备项目策划、定位、设计优化及招商运营优秀能力的机构有2家，与之合作深度和工作成效堪为优良。

3、制度建设取得显著成效。本部从年初开始，充分发挥和学习老一辈领导的“敬业精神和实战经验”，在xx总及综合办公室的督导及大力协助下，将《xxxx部门管理制度》、《部门职责》、《职务说明书》等相关制度建设得以建章建制并实施使用，为本部的科学化、规范化管理起到了重要的指导作用。

4、新项目拓展及策划高效、高质。本年既是我集团实际业务开展和实施的元年，又是我们在产业结构扩张及探索发展的一年。面对局势多变的政策及市场环境，我部树立“办法总比问题多”的工作理念，在集团领导的带领下，重点针对xxxx项目□xxxx项目□xxx项目等做出了深入、具体、高效的项目策划及研究方案。为我集团在未来不断的产业发展及资源累积提供了大量的实战经验。

5□xxxx仪式筹备完满顺利。本年度xxxx月间，我部在集团领导的督导下、在全体同仁及兄弟姐妹的高度配合下，发挥出“不要钱、不要命”的从业信念。面临时间紧、任务重等诸多不利因素，心往一处想、力往一处使，在公司既定的开业、奠基筹备时间内，圆满地完成了“xxxx有限公司”开业相关物料的设计、制作及安装，并顺利地完成了开业典礼的策划和组织工作，为我集团在金融产业板块的展业之路打下了响亮的“一炮”。与此同时，结合xxxx项目现实发展状况，我部在集团领导及全体同仁的重托和协助下，发挥集体的力量，成功地完成了“xxxx”奠基仪式，借助该奠基仪式的成功举办，为我们在自己策划及执行大型活动经验上奠定了坚实的基础。

6、公共关系维护得力、顺畅。按照集团近期的战略发展方向和相关产业公共资源需要。本着“每位xxxx人都是集团的形象大使”之工作理念，我部在本年度与国家相关局、办及职能人员，以及相关产业合作伙伴、专业人士访谈等取得了良好的公关成效。同时，在公共关系协调、产业信息收集

等方面，结合实际需求得当、有效地为公司在社会树立了良好的口碑效应。