

2023年置业顾问转正总结与心得(大全5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

置业顾问转正总结与心得篇一

xx年是xx公司开盘之年，我从一个新人开始学起，从预约客户、考讲沙盘、接待客户并成交客户，一步一步向着自我的目标在努力着。在这期间不断的学习、锻炼、提升自我的业务本事；不断的预约、回访、拜访客户；配合着经理的营销策略，驻点、派发宣传单、电话回访追踪客户、分析成交来访客户。这些都让我本人在这一年中慢慢的学习和成长着，并荣幸的加入到团队这个大家庭中。

而在团队中，经理、主管、同事的指导，让我这个初学者能够尽快的学习和成长。

4、在与客户洽谈成交时，也学习到了交谈的技巧，提高了语言表达本事，增强了个人心理素质。

5、懂得了，仅有与客户转换角度的去思考，才会去明白客户所担心的和所需求的，从而给出适合客户本人的产品，取得客户信任。

同样，在学习中，也有些不足的地方。

1、不能很好的维护好客户，在情感营销这方面，无法领悟其精髓。

2、电话约访客户技术不成熟，在很多时候，总是无法电话约访到客户时间。

3、在无法达成成交时，心态上会出现些许的偏差，个人心理素质还是不够强大。

4、个人的知识积累不够全面，没有足够的广度和深度。

但我会继续努力，积累知识，增强心理素质，放正心态，让自我思维模式转变，更好地发挥出情感营销的特点，提高销售成绩。

1、个人下一年的工作计划：

(2) 关注同事情感营销特点，弥补自我不足之处，提升与客户的关系处理和沟通技巧；

(3) 温故而知新，温习经理培训的课程资料，在销售实战中领悟其精髓要领，并学会融会贯通，执行完成经理分配的各项营销策略计划。

2、个人下一年的目标：

(1) 每一天电话20组以上，争取约访客户上门一组以上；

(2) 每一天抽出时间看报纸与新闻，了解社会上各方面消息，扩大自我的知识面；

(3) 完善自我各项销售技巧，争取在明年让自我的销售业绩能够提高两倍以上，为自我的下一个目标做好充分的准备。

1、对公司各部门的提议

首先，我们应当感激在工作中无条件支持和配合我们工作的各部门同事们。感激水吧部和安保部的同事，在我们每次外

出派单和在外驻点时，都能够给予无私的帮忙；感激合同部和按揭部同事配合我们在销售前沿，帮忙客户咨询和解决各方面问题；感激领导层做出了方便我们销售的策划优惠方案。但为了更好地服务于客户，更方便我们的销售工作，为公司积累更多的财富，我有以下几点提议：

(3) 俗话说“三军未动，粮草先行”，员工工作的动力来源于工资和奖励，公司管理层更明白其中的利害关系，望财务部能够准时发放员工的“口粮”，仅有良好的公司福利，才能够激发员工的工作活力和斗志，吸引更多的社会人才为公司服务。

我们的工作就是为了服务于客户，为服务客户便捷的办理各项手续是我们的工作宗旨与原则，期望各部门以此原则为重点，不怕麻烦，为客户实行一条龙服务，让客户感到“省心，放心，开心”。

2、对公司的看法

公司在最近一年里，经过不断地吸纳人才，使得公司的管理体制已慢慢健全，而董事长的公司目标，则为公司的前方道路作了明确指示，员工也都努力进取工作着，若董事长能够静心听取下层员工的工作反馈提议，并进行研讨，再加上各部门能够亲密交流配合完成工作，相信公司会如同“东方明珠”一样，绽放出耀眼光芒。

最终，祝愿公司各部门同事，祝愿各位管理层领导，在新到来的xx年里身体健康！工作开心！财源广进！

并祝愿我们一齐努力的公司，事业蒸蒸日上，销量硕果累累，团队和谐美满！

置业顾问转正总结与心得篇二

我从x月x日调到公司销售部做置业顾问，至今已有x个月的时间。20xx年是我人身的一大转折点，非常感谢我的领导和同事们，是你们给了我很多无私的帮助和指导。让我在工作中迅速入手，并得到很大的提高。

不知不觉我来到xx有限公司销售部当置业顾问就满三个月了，这三个月中我学到了很多，所以我很荣幸自己能加入我们的销售团队，代表公司形象直接面对客户的团队，很多成功的师傅都跟我说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自己的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自己！今天的转正工作总结是对三个月以来我的工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和为今后能有很好的业绩做为一个铺垫。在这里我感谢公司领导给我这个机会，感谢x部长、x部长、x主管、师傅x及各位同事的照顾和培养。

通过三个月的试用期学习，我掌握了做为一名优秀的置业顾问不仅要具备房地产销售行业的专业知识，还要具备比如建筑学、市场营销学、消费者心理学等其它涉及到销售及跟消费者心理和行为分析的相关学科的知识。但是一个好的置业顾问更应该熟知自己所销售项目的所有相关信息。还应该随时了解到周边竞争楼盘及整个房地产行业的相关信息及发展走向。此外，更重要的是要有韧性、坚定不移的目标、勤奋、好学、工作的态度、心态的调整，还有团队的合作，我觉得营销不是一个人在做，而是一个团队在做。

4、我觉得不能把生活中的情绪带到销售中，这是对自己不负责，也是对工作不负责。

在入职x个月的时间里我卖掉了x套的商铺，从x月x日x区认筹开始至今卖了x张xx卡。这点成绩不算什么，但对我这样一个

刚进入销售部的新同志来说，有一定的积极作用，鼓舞了勇气，更坚定了我在销售部成长的信心。在今后的工作学习中，我会更加努力，希望在业绩上有个质到量的飞越，早日成为一名公司乃至房地产销售行业中优秀的一份子。

2、在接待过程中，有时太过于热情，欠缺一种淡定和沉稳的个人形象，以及气质等都有待提高；还有就是对客户的是分析还达不到老置业顾问的层次，对客户的需求掌握得不是很明确。

对于以上不足之处，经过思考拟定了对应的改善方法：销售技巧的提升可多向领导同事学习；平时多上网或看书学习专业知识；接待客户后应尽多分析、思考、总结说辞；通过这几条来逐步改善现在的销售能力，争取在下一步的销售过程中取得更好的成绩。

总之，要学得多得是，我想作为一名成熟的置业顾问，不仅要精通卖房业务，对相关的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉你很专业，肯定你，坚定xx的信心。我深知个人的发展离不开公司的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用认真严谨的态度面对我的置业顾问生涯。

置业顾问转正总结与心得篇三

转眼间□20xx年就过去了，到xx公司工作的时间也将近x月了，回想起在xx工作的点点滴滴，感慨万千。对之前工作过行总结和反思，是对未来工作的开拓和进展□20xx年上半年过去了，下半年来临。新的半年意味着新的起点、新的机遇和新的挑战，我决心再接再厉，使工作更上一层楼，努力打开一个工作新局面，更好地完成领导给我们的这个工作机会和公司安排的各项工作，扬长避短。

还清晰地记得刚进这里的时候什么都是懵懵懂懂的，不清楚工作上都有哪些流程和该做什么。不过通过自己的日积月累实践和同事的悉心讲解，我终于在工作中变不断地变明朗起来，而且越做越顺手。不过通过这几个月的的工作给我的感触是做好一名业务员和业务助理并不是那么简单的事。原本以为买卖房子是一个很简单的东西，一个愿买一个愿卖就可以了，可是事情并没有想象中的那么简单，从开盘到房子都卖完不是一两天就能完成的，这买卖房子的流程是环环相扣的，而且一关比一关来的复杂，甚至是难上加难。卖完房子了就要开始办产权证，从开发商到银行再到房管局，这程序还真不是一般的多。几次的支援使我知道了一套房子经过开盘，认购，签合同，书面写了电脑里面还要登记，要有备案证明，客户的许多身份证明等等。

在工作中我发现我更熟悉房地产上的一些业务了，知道了怎么办产权，怎么去银行借还件，去房管要经过哪些程序，产权证出来了怎么通知客户做好登记工作。还要录总表，登记送件取件时间，录房信。有地方出错的还要经过被退，重新再来一遍，甚是麻烦。

不过麻烦归麻烦，许多事情终究是“万事开头难”，要本着对工作负责的原则，只有满怀激情的去投入，在不同的工作和挑战中淬炼自我，才能工作起来游刃有余，轻松自如。所以不管怎么样在以后的工作中我都会端正好自己的心态，不断积累经验，努力学习有关工作相关的东西，与各位同事一起努力，勤奋的工作，努力提高文化素质和工作技能，做好自己该做好的每一件事。我相信每一次的付出都将是我进步的表现，不管是现在工作还是将来做什么工作都会是很好的铺垫。

所以在新的半年里，我也会做好我应该做的事，圆满的完成领导交给我们的工作任务，还有为我所在的公司贡献我的一点点力量。同时希望公司越办越好，也愿我有一个美好的前景。

置业顾问转正总结与心得篇四

不知不觉就又是一年过去了，这一年我做了很多事，当然我也加入了xx集团，成为了一名置业顾问。说到xx集团，公司以房地产开发为龙头，融房地产开发、建筑施工、物业管理、园林绿化为一体的综合性房地产集团公司，是我们公认的xx自主有信誉的房地产开发商，实力十分雄厚，所以我很荣幸自我能加入我们销售--代表集团形象直接应对客户的这样一个团队。很多成功的前辈都说，销售这个行业是最锻炼人的工作，因为自我的年轻和经验不足，所以更需要锻炼自我！

上一年来我们的销售成绩是有目共睹的，完成的十分棒，这些归功于我们的前辈。那我呢？其实我踏入这个行业算是比较晚的，没有什么明显的成绩出来，就算这样我对自我以及公司的前途和前景还是十分看好，能够说在如今房产销售较为低弥的市场中我们的公司在整个xx的房地产开发中算是佼佼者！了，所以相对来说，作为销售人员选对这样一个展现自我的工作平台也是很重要的，当然我选对了！

在这段时间与客户的交流中我是深深的体会到房产的重要性，为顾客选对一套属于自我的家是我们作为置业顾问应尽的职责，做自我的工作不仅仅要对自我的工资负责，更要对自我的顾客负责。能够这样说，房产是销售中最慎重的买卖，不仅仅是买卖，更是对自我的一生拼搏的总结、一辈子奋斗的开始，而这些，就是我们置业顾问的天职。其实像我们谈客户是具有很大的竞争力的，虽然我们的房子质量好，绿化好，位置好，环境好，服务好，可是作为顾客来讲究是该多比较多比较之后再来决定的，所以这个时候我们的工作本事就表现出来了，如何让让顾客买我们集团的房子呢？当然是让我们的顾客了解我们房子的优势，价格、位置、环境、档次都成了研究的因素，需要我们去协调、去综合。

一般来说销售工作中往往会存在以下的失误和问题：

- 1、主观认识不足，谈客户时思路不够清晰。
- 2、自身没有足够的意志，对自我的销售欲望不够坚定。
- 3、计划制订得不合理，脱离客观实际，盲目寻找客户，有时候会错过很多准客户。
- 4、对房子的讲解不到位，谈客户执行的过程不到位。
- 5、对竞争对手的跟踪分析不深入，市场反应速度滞后。
- 6、来自于竞争对手的强大压力，使自身的优势不能突显。

以上都是作为我们在工作中所要不断改善的部分，所以对于消费者的心理、顾客的需求等等都需要我再揣摩再学习以最好做到从容应对。

总结不仅仅要回顾过去，还要展望未来。对当前的形势现状与未来的发展我们还要进行客观深入的分析：

- 1、外界宏观与微观环境分析：行业发展现状与发展、竞争对手现状与动向预测、区域市场现状与发展、渠道组织与关系现状、消费者的满意度和忠诚度总体评价。
- 2、内部环境分析。企业的战略正确性和明晰性、企业在产品、价格、促销、品牌等资源方面的匹配程度。
- 3、自身现状分析。自身的目标与定位、工作思路和理念、个人素质方面的优势与差距。

经过对现状与未来的客观分析，能够更加清楚所面临的困难和机遇。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

没有人会随随便便成功，每一个成功的后面都是付出的艰辛努力。认真分析取得成绩的原因，总结经验，并使之得以传承，是实现工作业绩持续提升的前提和基础。成绩固然要全面总结，对于未来的展望更是要提升。在下半的工作中我还要加倍的努力，拜访更多的客户，更大程度的了解我们集团的一体化服务，并且制定适合自我的任务标的，同时改善自我的销售成绩，要做到：

2、新一年度工作的具体目标：销量目标学习目标；

3、完成计划的具体方法，与客户关系亲密程度加强、及时反映顾客的新资讯。做到以上观念上的宏观展望规划使我们成功的必经之路，销售行业正在不断壮大，不能让自我落伍，更不能让自我淘汰，所以我把下一年当做一个新开始，努力做成功，完成目标，让自我成为最伟大的推销员！

置业顾问转正总结与心得篇五

置业顾问是地产公司实现市场价值的最直接的人员。房地产行业在经历了“黄金十年”的高速发展之后，行业竞争变得更为激烈。今天本站小编给大家整理了置业顾问转正工作总结，谢谢大家对小编的支持。

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，也在开盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。达到了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

1. 做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，

三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从xxx身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢？还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

2. 以感恩的态度来面对一切事情

和xx的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想。xx说她以前是一个销售部的实习生，和xxx是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。xx也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。

每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3. 扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

5月工作计划□

1. 5月，努力接待客户，实现300万的认购。
2. 利用空闲时间，学习完《市场营销》。
3. 把xx开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。
4. 写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定。
5. 多向主管和策划经理学习

时近年末，不经意间xx年转眼就要过去了。默默地算来，从参加工作，来到阳光新城，来到现在的这个销售部，加入我们这个有着家庭一般氛围的团体到现在已经有半年多的时间了。半年的时间放在以往或许会显得很漫长，但这半年对于我来说却是那么的短暂，仿佛是在眨眼间变消逝而过。

六月初的我刚刚毕业，如假包换的一个毛头小子，对于工作而言是懵懵懂懂的，不知道也不愿意去接触它，所以我隐藏了自己，一直藏到大学毕业，藏到我无处可藏而必须去面对。社会很现实，我也很现实，我在寻找一个机会，一个能让自己有所发展的机会。我怀揣着一颗紧张的心开始了应聘和面试的过程。很幸运，我来到了阳光新城。认识了现在我身边的这些和我一起工作的俊男靓女们。当时对于置业顾问我没有任何实质上的认识，而房地产对于我来说只不过是这几年经济增长的重要指标之一，它占有很大的份额，同时也

带动了这几年全国gdp总值像打了鸡血一样嗷嗷嗷地往上蹿。在案场学习的半个月的时间是我收获最大的一段时间之一。

领导和同事们的细心教导，那些毫不吝啬的经验之谈让我收获颇丰，逐渐成长。让我对于工作有了一个很美好的认识——原来，和你一起工作的那些人，不一定全部都是你的同事，却很可能全部都成为你的朋友。相信我，是你们平时工作与生活中的点点滴滴让我爱上了这份工作，爱上了我们的这个团队。这对于第一次正式参加工作的我而言是十分幸运的一件事情。

从七月份开始我就在市区售楼部上班了，那里是我第一次与购房顾客面对面交流的场所。虽然工作很单一，只是安排看房车，接待到访客户，派单，安排营销人员等。但这是极为锻炼人的工作，这不仅是考察我对于这个工作的态度，也是一种磨练。因为那时咱们的案场制度还不完善，我压根儿不知道嘛时候能参加上岗考核，要知道那种无限期的等待是很可怕的，呵呵。能和客户有第一时间的接触，虽然不是带着去看房，但也了解了一些购房客户的需求与意愿，最重要的是能了解到在客户眼中对我们工作的看法，对阳光新城这个项目的看法，是最直接也最真实的，也是记忆最深的。八月份的时候领导安排我和贾新莹一起下乡做宣传，跟着宣传车满县区的转悠。

领导的意思是想让我熟悉熟悉项目周边的市场情况，客源方向，以及县区客户对于大产权住房的一些看法和认识，同时好让我能有更多的了解对于县区的客户应该注意些什么。因为销售归根结底就是一种人与人之间的交流，一种价值的交换。只有交流到位了，交换才有可能产生。这些以往在课本中经常看到的概念在没有实际的接触下是无法成为我自己的东西的，对此我格外珍视，所以那时候每次都打扮的像是去旅行似的，因为开心啊，机会难得啊。

九月份参加房展会。之前，我只是房展会的参观者，时不常

去看看车模美女什么的，这次能够成为参与者，能够和大家一起去完成这次展会我很兴奋，很幸福。房展会让我了解到了咱们项目本身在新乡市这个市场中的一个位置，一个与市区其他楼盘相比较而言的一个优势与劣势的彰显，在这些对比中去完善自己将来对于客户对市区房源问题的一个比较直观的了解与认识，这又是一次成长。展会上第一次帮助同事售出一套房子，小兴奋了一个星期。

十月份，我在市区售楼部与案场之间来回运动了一个月，期间经历了两次原来同事的离去，再一次的提醒我，社会是现实的，每个人也都是现实的。每个人的生活目标与理想是不一样的，但只要我用心去交换，不论在哪里大家都是朋友。离别对于我而言是个比较禁忌的话题，因为不论是怎样的离别总会让我打心底里不自觉的有些难受，而我不是一个善于宣泄情感的人，所以总是憋着。大家都是朋友，现在是，将来也是。有同事离开就有新同事加入，这是一个快速发展的社会，能否融入集体全看一个人本身的能力，但更重要的，是你是否一颗想要被这个团体所接纳的心。

十一月我正式上岗了，从开始到十二月底共接待了15组客户，虽然自己感觉一直在努力但始终还是没有成交。很可能是我的回访邀约做的不够到位，可能是电话里的交谈让我总感觉不够真实，没法像面对面一样让自己去放得开。这是应该有所加强的，但毕竟没有眼神的交流的沟通还是让我有些难以适应，相信自己应该可以尽快的去克服这些，毕竟只是一味的着急去有成绩不是长远的一个选择。

以上是我自六月份以来的一个年终工作总结，话说质变的产生是量变的积累。如今的我比半年前成熟了许多，却依旧保持着天真20xx年置业顾问实习报告实习报告。我将继续成长下去，继续天真下去，让自己在什么样的工作条件下都有所收获，与同事有更多更好地成绩，让自己快乐。

来到销售部已经有1个半月，经历了最后一期的开盘，也在开

盘中学习到了很多，人说“好记性不如烂笔头”，时时对自己的工作进行总结，让自己在总结中得到更多的成长。

整个4月认购1300万左右，签约1200万左右，其中两套因工程抵款，尚未签约。达到了月初的工作任务1000万的认购。在这个过程中，我对置业顾问这个工作有了更多的认识，也学习到了很多东西，具体如下：

1. 做好一名优秀的置业顾问，一是勤奋和坚持，二是心态，三是专业知识和技巧。

之所以把勤奋和坚持安排在第一位，这点是从xxx身上学习到的，她能成为销售冠军，是在别人都觉得接待客户厌烦的时候，接待疲惫的时候，依然是保持了激情，积极的接待客户。更加难能可贵的是，能将这种工作精神持之以恒，人生就是一场长跑，也许在50米跑步中，是冠军，但是800米呢，1000米或者更多呢？还是能保证吗，就很困难了。

好的心态，对待问题，能从辩证的角度来看待问题。从xx部进入销售部，在很多人看来不是一件好事情，是一个比xx部还不稳定的工作，时时都有走人的危险。但是从另外一个角度想，见习置业顾问，可以让我在个人能力上得到更多提升，反而成了好事。在对待客户上，心态也很关键的，每进来一个客户，你都必须要耐心，而且要心里充满希望，相信他们是来看房子的，而且我们的房子很适合他们，他们也会很喜欢。很多时候，我们自己对自己的产品没有信心，对自己的客户也没有信心，其实很多犹豫的客户，只要自己多积极一点，说不定就能成交了。

好的专业知识，客户才会更加的信任你，这就需要我在工作中不断对自己加强学习。同时技巧也是很有必要的。没有做置业顾问之前，很多时候我不理解为什么可以给客户更多的折扣而不给，要卖高价，对个人来说，卖了高价，只是多是10多块的提成但是对客户来说，可以节省很多钱。担任置

业顾问以后，我明白，高价销售，可以为企业创造更多利益，从小的方面来说，很多时候不是不给折扣，而且谈判结果就是这样了，如果在提到更多优惠，可能物极必反，最后反正没有办法达到成交。总之，技巧这块我还在努力学习。

2. 以感恩的态度来面对一切事情

和xx的几个物管都有接触，他们都是年轻人，虽然他们是物管，但是他们也有自己的理想。xx说她以前是一个销售部的实习生，和xxx是一起工作的，后来因为各种原因而做了物管，但是她还是很想从事置业顾问工作。xx也很憨厚老实，他是为了还债而从事物管，但是也是打算以后能担任置业顾问。每个人都有梦想，但是并不是每个人都愿意为了自己的梦想而付出，实现梦想需要“苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身”。我现在能成为实习置业顾问，我应该很荣幸，所以，我需要不断的对自己更多的充实，营销，策划，建筑，家居等方面，还有其他如收藏，运动等方面也应该多些学习。

3. 扬长避短

进入xx房地产公司，一个好的企业文化，可以让我有更多机会改掉自己的缺点。对我个人来说，我最大的缺点就是拖拉，执行力不够强。

在上个月，我能达到这么多成交，和努力接待客户有不可少的关系，所有只要有付出了，肯定会有回报的。

5月工作计划：

1. 5月，努力接待客户，实现300万的认购
2. 利用空闲时间，学习完《市场营销》
3. 把xx开盘的的具体执行情况写下来，作为案例分析。

4. 写两篇文章，一个以别墅为研究项目，一个以本地整体市场为研究对象，题目待定