

# 2023年营销部年终总结报告(优质5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

## 营销部年终总结报告篇一

上半年，我局(营销部)在市委市政府和市局的领导下，各职能部门的大力支持，深入贯彻落实科学发展观，坚持打牢基础，紧紧围绕“卷烟上水平”的战略任务，通过狠抓严格规范，强化基础工作，提升队伍素质，全面推进北流烟草各项工作。现将上半年烟草工作情况汇报如下：

### 一、上半年主要业务情况

#### (一) 卷烟经营方面

上半年，我局共销售卷烟5795箱，完成市局(公司)下达年任务的41.39%，比去年同期6609箱减少814箱，降幅12.32%。累计销售额8478.85万元，比去年同期8998.02万元减少了519.17万元，降幅5.77%。缴纳税金196.68万元，与去年同期下降50.63%。

#### (二) 专卖管理方面

上半年，我局共查处烟草违法案件120起。查获卷烟102.27件(其中假冒卷烟0.12件、zousi烟件88件、非法渠道卷烟4.394件、玉烟标识卷烟9.76件)，非法烟丝3421公斤，查获违法运输车辆3台，查处违法烟草制品总值38.22万元。

## 二、上半年工作回顾

### (一)认真贯彻落实市委市政府部署的相关工作。

1、认真配合推进我市项目建设工作。根据北流市项目建设规划要求，2月份，市国土资源局根据北流市人民政府的批复，征收广西区烟草公司玉林市公司位于北流市城区城南一路二里16号(荔枝公园旁、市糖烟公司仓库内)的334.33平方米国有土地使用权。在此项工作中，我局(营销部)配合城tougong司、北流市土地储备中心，积极向玉林市局(公司)报告，按程序办理有关手续，这工作已到收尾阶段，有力推进了荔枝公园及周边环境的改造工作。

2、积极组织员工开展北流市城乡环境建设。一是支持植树绿化活动。今年我们按照市委市政府有关文件精神要求，发动全体员工按规定收缴资金1440元，支持我市植树绿化工作。二是持之以恒抓好城乡清洁工程。积极配合市委市政府实施城乡清洁工程，营造和谐人居环境。我们派人负责责任片区的清洁工作，切实负起城乡清洁工程相应社会责任。三是努力着手庭院绿化工作。自签《北流市创建园林式单位(园林小区)》责任书以来，我们也作出了庭院绿化工作的设想，主要是向玉林市局(公司)汇报，根据我们庭院平面的情况争取一些资金的支持，增加盆景，扩大庭院绿化。

3、密切关注民生，促进社会和谐发展。一方面是积极响应市委市政府的号召，一是重新选派社会主义新农村建设指导员驻清湾镇白米村，了解新农村建设的需要，服务于新农村建设，促进城乡一体化发展。另一方面是发扬一方有难八方支援的精神，今年4月份组织全体员工踊跃捐款抗旱救灾，共收到员工自愿捐款1730元，以尽微薄之力帮助灾区人民重建家园，促进社会大家庭和谐发展。

### (二)真抓实干，重点做好卷烟营销、专卖管理、内部管理三项工作。

卷烟营销方面：突出严格规范，更加注重强化重打基础工作，更加注重发展方式转变，不断夯实基础工作，打牢市场基础，巩固工作基础。

1、严格规范流程，促进规范发展。在日常卷烟经营中，我们紧紧围绕“严格规范、富有效率、充满活力”的烟草总体目标要求，严格规范各项卷烟营销工作。一方面，规范营销人员日常行为工作流程，严格按照流程开展工作，逐步实现营销工作的规范化和标准化。今年来我们针对卷烟工作，共梳理了16个客户经理工作流程，并利用业绩督查考核杠杆促使客户经理严格实施，促进客户经理对卷烟零售户的规范管理。另一方面，规范货源分配管理。今年以来，我们充分利用信息科技化管理，全面实现货源系统自动分配，进一步规范卷烟供销链条，提高经营户的满意度和忠诚度。

2、深耕农村市场，拓宽服务网络覆盖。在去年空白村开展工作的基础上，4-5月份开展农村店的调查，对符合办证条件的但仍未办有烟草专卖零售许可证的经营户，我们动员他们办理卷烟零售许可证，提高农村零售户的覆盖面，进一步拓宽农村网络建设。

3、转变发展方式，注重品牌培育。今年年初，我们国家局局长姜成康正式提出了中国烟草下一步的品牌发展战略，即“532”战略。“532”战略是指争取用五年或更长一段时间，着力培育2个年产量500万箱、3个300万箱、5个200万箱重点骨干品牌。这个品牌发展战略，意味着我们要进一步转变发展方式，不能再单纯的依靠满足本地市场消费者卷烟消费偏好来提升卷烟销量了，而是要把市场资源向全国性重点骨干品牌品牌倾斜，对各品类卷烟进行疏理和规划，建立适合北流卷烟品牌长远发展的品类体系。因此，今年来我们通过出台品牌培育方案、加强客户经理和卷烟零售户品牌培育技巧学习、加强与工业企业的协同营销来掀起新一轮的卷烟品牌培育工作。目前，我们重点培育的硬盒红塔山(经典150)页页、软盒双喜(广州)和软盒真龙(娇子)在市场上的

知晓度、美誉度都有了一定的提高。

## 营销部年终总结报告篇二

转眼间又到了年终总结的时刻，回首20xx[]现将本年度我所做工作进行总结如下：

一.上半年按照领导安排，与一块负责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。

二. 下半年，调入市场营销部，积极服从领导安排，完成工作如下

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. 与网、旅行社、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，抢先注册文化园新浪微博账号，并在不到3个月的时间内，发送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，为宣传文化园尽了一份绵薄之力。
- 5.《xx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《xx学堂》开播以及全市中小学生免费游园的讯息，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。

## 营销部年终总结报告篇三

由于整年我们接待了大量的会议，使得我们整年都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了年底，是该停下来总结一下了。现在将今年的工作总结如下。

### 一、会议接待方面

营销部至成立之初，酒店领导就将会议接待的完成情况确立为考核营销部工作的重要指标，为此营销部力求重点突破，全力以赴以确保全年经营目标的完成。营销部克服了人员不足，工作量大，会议场地局限及相关设施设备老化等诸多困难，圆满完成年初制定的经营目标。成绩的取得除了营销部成员之间的精诚团结与密切合作之外，离不开酒店所有领导的正确领导与关心，更离不开其他部门同事的大力支持与帮助。

### 二、客户的开发与维护

将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户进行电话拜访。将积分兑房的面延伸到棋牌，使得长期在棋牌消费的宾客也能通过积分兑换的方式获得实惠。在符合条件的宾客中，选取部分忠实客户发展成金卡客户。

### 三、营销部在工作中存在的不足

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

## 营销部年终总结报告篇四

20\_\_年上半年，在各级领导的关怀指导下，在局领导的正确领导下，我局市场营销部工作认真贯彻省公司工作会议精神，紧紧围绕我局年初确定的工作思路，狠抓供电所建设，狠抓效益提高，市场营销部半年工作总结。认真分析企业改革面临的新形势、新任务，研究新思路，制定新举措，营造经营新局面，全面完成了各项经营任务。

### 一、各项经营指标完成情况：

1、售电量：售电量完成6602.88万kwh[]完成年计划10880万kwh的60.69%;较去年同期的4393.37万kwh增长50.29%。

2、平均售电单价：平均售电单价完成585.59元/，较年计划的625.6元/减少40.01元/;较去年同期594.70元/减少9.11元/，工作总结《市场营销部半年工作总结》。

3、综合线损：综合线损完成5.96%，较年计划6%下降0.04个百分点，较去年同期的5.99%下降0.03个百分点。

4、电费回收上解：电费回收率100%，上解率100%，无陈欠电费。

### 二、工作回顾：

20\_\_\_\_年上半年，我局市场营销工作在面临系统改革的形势下得以全面完成，企业效益中心得到很好的保证和体现，是全面职工的汗水的结晶，是全体职工团结奋斗、勇于创新、战胜重重困难换来的。综观上半年经营工作，我们主要开展了以下几方面的工作：

(一)加强企业管理，努力实现管理创新。

1、加强大规范化供电所创建力度。去年，我们完成了六个供电所的规范化创建。今年，为了使供电所的管理工作再上一个台阶，我局申报六里崮供电所为规范化供电所示范所创建单位。

2、重点抓好制度完善工作。修定出台了《营业工作考核细则》、《供电所农民工管理办法》等规章制度，对于理顺管理关系、工作标准、明确分工、落实责任起到积极的作用。

3、参加标准化计量检定所及标准化呼叫中心的创建，现创建工作基本结束，等待验收。

入，确保了企业经济效益。

5、严格电价政策、努力实现增供扩销。继续加大增供扩销工作力度，紧紧抓住支柱产业发展机遇和重点项目建设机遇，实现与用户、三产的三赢目标。

6、努力建造优质服务的常态运行机制，以往优质服务以活动为形式而开展的。今年，我局将把优质服务工作重点放在建立优质服务常态运行机制、培育优质服务高素质队伍上来，依法经营、依法管电，培育开放有序的电力市场。同时，加大政策法规的宣传力度，形式多样、内容丰富。

7、对境内七家伴生气发电企业的手续进行了完善，并对计量装置进行轮校、更换。

总之，上半年，各项经营工作都得到圆满完成，倾注了各级领导和广大职工的心血和汗水。下半年我们将一如既往的干好工作，力争圆满完成全年工作目标任务。

## 营销部年终总结报告篇五

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、厂家的政策扶持、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们销售部在20xx年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

市场是良好的，形势是严峻的。通过今年自主品牌的销量下滑，厂家一定会调整应对的策略。明年是大有作为的一年，我们一定要内强素质，外塑形象。用铁的纪律，打造铁的团队，打一场漂亮的伏击战。假如在明年一年内没有把销售做好，我们很可能会失去这个发展的机会。

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

### 1、建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。只有通过高素质高效率的销售人员不但能提高车的销量，而且能把、上户、装潢等附加值上一个新的台阶。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

### 2、完善销售制度，建立一套明确系统的管理

销售管理是企业的老大难问题，销售人员的出勤、见客户时处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高

销售人员的主人翁意识。强化销售人员的执行力，从而提高工作效率。

### 3、提高人员的素质、业务能力

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

### 4、建立新的销售模式与渠道

把握好制定好保险与装潢的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道，利用好公司现有资源做好店内销售与电话销售、邀约销售、车展销售等之间的配合。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个销售顾问身上，再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

### 5、顾全大局服从公司战略

今后，在做出每一项前，应先更多的考虑公司领导的看法和决策，遵守领导对各项业务的处理决断。工作中出现分歧时，要静下心来互相协商解决，只要能经常总结教训、发挥特长、改正缺点，自觉把自己置于公司和客户的监督之下，勤奋工作，以身作则。我相信，就一定能有一个更高、更新的发展。

20xx的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。