

# 营销公司年度工作总结(实用5篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？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。

## 营销公司年度工作总结篇一

时光飞逝□20xx年已接近尾声，过去的一年是充满梦想和激情的一年，是记载着我们过去一点一滴的一年。也是公司不平凡的一年。回顾20xx楼市，鼠年伊始出现成交量“小阳春”，3-5月份开发商以价换量助推楼市回暖，随后6-8月，成交量不仅创年内新高，更创历年同期新高，9-10楼市进入观望期，成交量萎缩，销售放缓□20xx年楼市最终在平淡中接近尾声。

20xx年，公司根据集团公司经营目标的总体要求，贯彻落实服务营销年的理念，在集团公司的领导下，各职能部门积及配合与指导下，公司全体员工团结一致，积极开展本年度工作。全年超额完成了销售亿元的经济指标。

在此，我们要感谢集团的正确指导，感谢公司领导的正确带领，感谢相关部门的大力支持。

为更好地总结一年来的工作，制定明年的工作思路，我司现将20xx年度的工作做如下汇报：

### (一)超额完成任务，再创效益新高

1-11月，销售商品房资金回笼亿元。其中，公司代理销售项目商品房实现资金回笼亿元（含2#，4#楼商铺销售的资金回笼万元），占资金回笼总额的81%；超过全年回笼目标总额

（亿元）的45%。共销售商品房套，销售面积约为平方米，销售额亿元。超过全年销售目标总额（亿元）的39%。共完成江南春城商品房签约套，签约面积万平方米，签约额亿元。

1、项目。在区域楼盘涨跌互现态势下，以价换量是今年上半年楼市的主旋律，而灵活定价随行就市论证了价格是促进成交的关键。2月份，针对组团，通过价格调整进行了促销，前期并配合了当月白云深处剩余房源的销售，当月超额完成了销售额，为20xx年开了一个好头，也增加了团队在困难时期的信心。3月份，在集团的指示下，我司做了多套降价促销方案与集团领导及相关部门讨论确定。于3月底推出“千人大团购”促销活动。活动面市后，短短5天预约客户达640组，活动至今共成交认购套，认购金额亿元。通过4个月左右的消化期，基本销售完毕，整个上半年销售量在月度销量榜排名前茅。截止到目前还剩余50多套未售房源。5月份开始，我们重点对剩余车位进行促销，讨论确定了阶梯式的促销价格为6.5-8万元不等。全年完成车位销售共182个，回笼资金1151万元。6月份随着楼市回暖，改善型需求悄然入市，部份房源虽有折扣，但力度开始缩小，届时我们针对及房源价格进行了小幅涨价。经过上半年的促销销售，可售房源并不多，下半年可售房源为剩余房源以跃层为主，面积基本在230方左右，再加上后续价格已回调，总价都比较高，成交滞缓。

下半年销售主要以项目为重点，包括开盘前的各项销售工作安排落实，涉及销售展厅启用，营销对接，项目销售房源定价及制订合理的开盘优惠措施等工作，自11月3日开盘成交至目前累计成交套，开盘半个月共成交27套，成交率45%成交类型大部分为业主或者员工介绍，成交总金额万元。

2、项目。今年8月受集团委托，我司派驻销售骨干前往项目开展销售工作，公司领导人负责全面的销售管理工作。期间及时推行了适宜的绩效考核政策；完善并实施了新的绩效考核制度；健全了机构设置，增设了市场开拓部；调整了销售策略及模式。年末，我们配合促销方案让项目走进杭州各高端社区，

邀请意向客户参与我们的产品推荐活动，同时还借政府组织的各类房展会到重点城市进行推广。8月份以来项目实现新认购56套，认购面积3849m<sup>2</sup>，认购额约4600万，实现签约44套，签约面积3019m<sup>2</sup>，签约额约3746万，实现资金回笼约3300万。其中通过窗口组织客户上岛看房35人次，成交8套；项目近两个月的销售总量在地区销售排名前列。

3、二手房公司。今年商品房办证业务主要以集中受理及为主，据统计由我司受里代办证业务142笔，手续费收入合计7.98万元。成交二手房租赁业务131笔，实现资金回笼142.96万元。其中成交商铺租赁28个，回笼资金106万元；车位租赁154个，回笼资金36.96万元。

4、项目。自九月份起我司调配销售、内勤骨干若干名，积极支持配合项目开展售前售后的各项工作，把好的经验运用到各项工作中去。

## (二)渠道拓展，实现销售新突破

今年渠道拓展主要以中介分销为主，我司主要参与渠道中介培训，及团购活动方案执行、配合等各项工作，维护及沟通企业团购客户。合作吉屋网等网络销售公司，完善淘宝网络销售平台，及增加网络销售渠道。今年渠道销售成交主要来自阿里企业员工，截止目前，共成交房源99套，成交总面积9948.19平方，成交总价8955万元。

项目渠道开拓方面也颇有成效，我们导入分销机构，加强与分销商的合作，为了放大成交量，同时在等地设置分销机构。与三亚的租车公司发展合作，对自驾游的高端客户进行锁定，邀约到项目体验。同时还与旅行社合作，对企事业中高端客户群专门开设一条博鳌专线。借用各分合作单位的客户资源，我司提供销售政策，为我司项目输送目标客源。并在8月底完善分商合作协议并邀请各合作单位到我项目参考并召开了分销商长期合作发展会议，与会人员达到100人。增加各分销商

对我项目的信心，提高带客量。

### (三) 强化服务，做好资金回笼

公司以资金回笼为目标，抓紧各项目签约，紧盯在途资金回笼进度，催放贷款，后勤工作齐头并进。

1、我们紧紧围绕资金回笼，在上半年集中促销的销售旺季，部门全体员工加班加点进行签约，保证快速消化前期认购客户的签约工作，防止客户生变。全年完成江南春城商品房签约共计套，签约额亿元。

2、因银根收紧，信贷政策变化较快，贷款要求不断提高，有不少客户按揭资料被退回或无法按揭的情况，我们想方设法与业务银行、省市公积金管理中心、房管部门联系、沟通，尽量让购房客户获得贷款资格，减少退房事件。

3、与资金管理部门密切配合，紧盯在途资金的回笼进度，加强与审批部门尤其是市公积金中心的沟通，争取额度、促成放款。

4、向法务处征询有关疑难问题，切磋解决客户纠纷，有效地避免了更多的退房事件。

5、完成全年交房通知书寄发796套：其中项目5.6.8.9幢207套，项目春2.4幢454套，现房零星交付，135套。

### (四) 注重团队建设，狠抓案场规范

案场是销售的主阵地，在市场严峻的时期，案场的服务和成交技巧在一定程度上将决定最终结果。今年，我们一如既往地认真落实对案场管理的各项措施，狠抓客户服务工作。通过销售案场纪律制度的强化执行和部门人员的绩效管理，销售案场平稳有序。团队素质和专业技能也明显提高，很多销

售人员经过不断历练都具备了担任更高职级的能力。

### (五)全面发展，做好后勤保障

1、3月置换《经纪机构备案证》到期，我们报审各项材料顺利通过了市房管局和房管局的审核，得到了资质延继。

2、通过了置换公司、公司各类执照的年审、劳动年审、及销售公司iso年度审核工作。

3、配合财务对公司资产进行年度盘点，各项资产落实到人，做到合理使用与保管。

### (六)加强管理，优化整体结构

公司健全了各项规章制度，确保各规章制度得到有效执行；根据项目销售情况及时调整销售团队业绩考核方案，佣金分配方案。

#### (一)缺少复合型人才

由于各岗位之间参与程度不高，各类岗位业务人员专而不全。为提高工作效率，我们营销部有着策划、销售、内务岗位的清晰分工。明晰的分工当然有助销售工作的更好开展，但从某种类程度上也不利于全才的培养。今后，我们在保证销售工作正常开展的同时，要加强岗位之间的互相参与程度，甚至重点加强几个员工的全面培养，使其更多员工能够成为一名多面手。

#### (二)销售队伍涉猎面不够

我们销售日常的精力主要投在了工作之上，往往与房产相关行业或不同行业、不同职业面的综合知识、文化获取及接触都比较少，这对于我们自身的综合素养与工作视野的提高是

不利的。今后，我们应在忙碌的工作之余，要挤出时间去接触一些工作之外的事物与知识，以便提高。

## (一)项目工作计划

20xx年我们将紧紧围绕以集团布置的全年销售战略目标，全面推广，快速消化，快速回笼，力争取得较好业绩。

1、明年主要围绕a组团销售为主。其它芦、组团主要为带量销售。

2、，预计在明年第一季度内销售完结。二手房销售的工作比较常规，也比较稳定，明年的招商量也在今年的范围左右。

3、根集团要求，在完成好销售工作的同时，重心需投入到项目营销上去，继续整合更多渠道，争取取得销售新突破。

## (二)工作思路

1、在这样的市场环境之下，销售政策、策略和执行力度是首要条件。要深入研究客户没有下单的主要原因，不断的总结归纳经验。培养一支具有强而有力的执行力团队，我们需要学会带领团队中的每位成员都能高效工作，只有如此才能共同达成目标，所以这也是公司20xx年需要努力的方向。

2、要进一步提升销售案场管理工作，销售案场及展示中心是展示公司形象的重要窗口，任何有不规范或不符合公司品牌形象的行为都要坚决杜绝。销售案场也是销售的主阵地，在市场严峻的时期，现场的服务和销售技巧在一定程度上取决定性作用。我们销售团队每一位成员都需保质保量地做好本职工作，遵守各项管理行为规范。

3、继续强化队伍建设，提升核心竞争能力，进一步加强队伍建设。行之有效地开展多种形式的培训，提高团队的专业知

识，培养一支经得起市场考验的队伍。

4、完善制度建设，加强内部管理考核力度，公司在管理制度及措施上要进一步健全管理制度，加强执行力度，增强团队的责任心，力争全面跨上新的台阶。

5、根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员配置。

总之在过去的一年里，取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激励的市场中立于不败之地。最后我们相信全体员工只要统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## 营销公司年度工作总结篇二

2020年我们将紧紧围绕以集团布置的全年销售战略目标，全面推广，快速消化，快速回笼，力争取得较好业绩。

1、明年主要围绕a组团销售为主。其它芦、组团主要为带量销售。

2、，预计在明年第一季度内销售完结。二手房销售的工作比较常规，也比较稳定，明年的招商量也在今年的范围左右。

3、根集团要求，在完成好销售工作的同时，重心需投入到项目营销上去，继续整合更多渠道，争取取得销售新突破。

### (二)工作思路

1、在这样的市场环境之下，销售政策、策略和执行力度是首要条件。要深入研究客户没有下单的主要原因，不断的总结

归纳经验。培养一支具有强而有力的执行力团队，我们需要学会带领团队中的每位成员都能高效工作，只有如此才能共同达成目标，所以这也是公司2020年需要努力的方向。

2、要进一步提升销售案场管理工作，销售案场及展示中心是展示公司形象的重要窗口，任何有不规范或不符公司品牌形象的行为都要坚决杜绝。销售案场也是销售的主阵地，在市场严峻的时期，现场的服务和销售技巧在一定程度上取决定性作用。我们销售团队每一位成员都需保质保量地做好本职工作，遵守各项管理行为规范。

3、继续强化队伍建设，提升核心竞争能力，进一步加强队伍建设。行之有效地开展多种形式的培训，提高团队的专业知识，培养一支经得起市场考验的队伍。

4、完善制度建设，加强内部管理考核力度，公司在管理制度及措施上要进一步健全管理制度，加强执行力度，增强团队的责任心，力争全面跨上新的台阶。

5、根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员配置。

总之在过去的一年里，取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激励的市场中立于不败之地。最后我们相信全体员工只要统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## **营销公司年度工作总结篇三**

201x年我们将紧紧围绕以集团布置的全年销售战略目标，全面推广，快速消化，快速回笼，力争取得较好业绩。



- 1、明年主要围绕a组团销售为主。其它芦、组团主要为带量销售。
- 2、，预计在明年第一季度内销售完结。二手房销售的工作比较常规，也比较稳定，明年的招商量也在今年的范围左右。
- 3、根集团要求，在完成好销售工作的同时，重心需投入到项目营销上去，继续整合更多渠道，争取取得销售新突破。

## (二)工作思路

- 1、在这样的市场环境之下，销售政策、策略和执行力度是首要条件。要深入研究客户没有下单的主要原因，不断的总结归纳经验。培养一支具有强而有力的执行力团队，我们需要学会带领团队中的每位成员都能高效工作，只有如此才能共同达成目标，所以这也是公司201x年需要努力的方向。
- 2、要进一步提升销售案场管理工作，销售案场及展示中心是展示公司形象的重要窗口，任何有不规范或不符合公司品牌形象的行为都要坚决杜绝。销售案场也是销售的主阵地，在市场严峻的时期，现场的服务和销售技巧在一定程度上取决定性作用。我们销售团队每一位成员都需保质保量地做好本职工作，遵守各项管理行为规范。
- 3、继续强化队伍建设，提升核心竞争能力，进一步加强队伍建设。行之有效地开展多种形式的培训，提高团队的专业知识，培养一支经得起市场考验的队伍。
- 4、完善制度建设，加强内部管理考核力度，公司在管理制度及措施上要进一步健全管理制度，加强执行力度，增强团队的责任心，力争全面跨上新的台阶。
- 5、根据项目及公司发展的需要，合理调整和完善现行机构设置及人员配置。

总之在过去的一年里，取得的成绩是鞭策我们奋进的准绳，存在的问题是激励我们发展的动力，认清形势的严峻性，掌握好市场的发展趋势，才能使我们在日益激励的市场中立于不败之地。最后我们相信全体员工只要统一思想齐心协力，与时俱进、努力拼搏、扎实工作，就一定能圆满完成集团公司下达的全年各项目标工作任务。

## 营销公司年度工作总结篇四

尊敬的各位领导：

大家好！我来自营销部。首先非常感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间来听我的，同时也很荣幸地能够成为安装分公司的一员。是我人生的转折点，也是我人生的一个新起点。我从入职培训至今已四个多月了，这几个月里，在领导和同事的帮助下，我对工作流程了解许多，同时也深刻的体会我们公司“信和”为核心的企业文化及各项规章制度。

来到险峰项目后，我主要负责现场施工，现场管理以及项目的资料工作，同时也在积极的学习预算方面的知识。在项目工作这一段时间来，让我了解到对于一个项目的管理主要分为安全、质量、进度和商务四大块，安全是项目正常工作的前提条件，质量和进度是项目的命脉，商务是项目的成本以及利润，这四大块是环环相扣、相辅相成的，只有努力的做好这四大块工作才能保证项目高效的运行。所以这一段时间来，我就在努力的执行和努力的学习这四大块的工作。下面，我就我入职以来的具体工作情况报告如下：

### 一、虚心请教、努力学习。

在项目上虽然是作为一名管理人员，但作为一名刚入职的新人来说主要还是以学习为主，所以来到项目后我首先的工作就是看图纸，熟悉整个项目的施工工艺，在遇到不明白的地方时，我就积极的向项目上的领导和同事请教，同时还到劳

务班组里去和劳务人员一起干活，向他们学习具体施工方法。

## 二、以情服务、用心做事。

在工作中我对每一个人都以礼相待，保持着热情的微笑，耐心地帮助劳务人员，对他们提出的问题自己不能回答，我向领导请教后，才给予解答；对于出现质量问题，需要劳务人员返工处理时，我都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，避免和他们产生矛盾，影响公司形象。

## 三、遵守制度、敢抓敢管。

在现场进行施工的时候，特别是钢结构安装期间，由于高空作业多，危险性较大，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员进行严格的检查，以免可疑人员进入造成公司财物被盗；对于那些安全措施不到位的，比如：‘进入施工区域没戴安全帽；高空作业没系安全带；用火时没有灭火设施’等之类的现象，我都按照公司的制度、程序进行整改处罚，把各项安全措施落实到位，以确保施工期间零事故。

## 四、任劳任怨、孜孜不倦。

我对领导的安排是完全的服从，并不折不扣的执行；以坚持到‘最后一分钟’的心态去工作。如既往地做好每天的职责；对于自己不会的工作我也主动的去承担，争取能够更多的为领导和同事分担工作，快速的提高自己，胜任自己的岗位。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

在这段时间的工作中，我也清醒的认识到自己的不足之处，主要表现在：

- 1、工作时间短，工作经验不足，没有建立有效的工作方法；
- 2、个别工作做得不够细致，偶尔会出现协调不足；

3、自己的理论水平和工程项目经验还赶不上工作的要求，须亟待提高；

4、缺乏专业知识的实践经验，不能及时的将在学校学到的专业知识和实践工作进行有效的结合，需要更多的磨练和实践。

虽然我在工作中还存在很多的不足之处，但我自己决心认真的提高业务技能和工作水平，为公司做强做大，贡献自己应该贡献的力量。所以今后我将努力做到以下几点：

4、积极的学习商务知识，因为只有清楚的认识项目的造价预算，才能在工作中节约成本，为项目获得更多的利润。

虽然我是一个刚从学校毕业学生，工作时间仅仅四个多月，存在很多的不足之处，但我时刻以一个“合格五局人”的标准来要求自己，以领导和同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的五局人，能在五局这个大舞台上展示自己，为五局的辉煌奉献自己的一份力量。

## 营销公司年度工作总结篇五

1-11月，销售商品房资金回笼亿元。其中，公司代理销售项目商品房实现资金回笼亿元（含2#，4#楼商铺销售的资金回笼万元），占资金回笼总额的81%；超过全年回笼目标总额（亿元）的45%。共销售商品房套，销售面积约为平方米，销售额亿元。超过全年销售目标总额（亿元）的39%。共完成江南春城商品房签约套，签约面积万平方米，签约额亿元。

1、项目。在区域楼盘涨跌互现态势下，以价换量是今年上半年楼市的主旋律，而灵活定价随行就市论证了价格是促进成交的关键。2月份，针对组团，通过价格调整进行了促销，前期并配合了当月白云深处剩余房源的销售，当月超额完成了销售额，为2020年开了一个好头，也增加了团队在困难时期的信心。3月份，在集团的指示下，我司做了多套降价促销方

案与集团领导及相关部门讨论确定。于3月底推出“千人大团购”促销活动。活动面市后，短短5天预约客户达640组，活动至今共成交认购套，认购金额亿元。通过4个月左右的消化期，基本销售完毕，整个上半年销售量在月度销量榜排名前茅。截止到目前还剩余50多套未售房源。5月份开始，我们重点对剩余车位进行促销，讨论确定了阶梯式的促销价格为6.5-8万元不等。全年完成车位销售共182个，回笼资金1151万元。6月份随着楼市回暖，改善型需求悄然入市，部份房源虽有折扣，但力度开始缩小，届时我们针对及房源价格进行了小幅涨价。经过上半年的促销销售，可售房源并不多，下半年可售房源为剩余房源以跃层为主，面积基本在230方左右，再加上后续价格已回调，总价都比较高，成交滞缓。

下半年销售主要以项目为重点，包括开盘前的各项销售工作安排落实，涉及销售展厅启用，营销对接，项目销售房源定价及制订合理的开盘优惠措施等工作，自11月3日开盘成交至目前累计成交套，开盘半个月共成交27套，成交率45%成交类型大部分为业主或者员工介绍，成交总金额万元。

2、项目。今年8月受集团委托，我司派驻销售骨干前往项目开展销售工作，公司领导人负责全面的销售管理工作。期间及时推行了适宜的绩效考核政策；完善并实施了新的绩效考核制度；健全了机构设置，增设了市场开拓部；调整了销售策略及模式。年末，我们配合促销方案让项目走进杭州各高端社区，邀请意向客户参与我们的产品推荐活动，同时还借政府组织的各类房展会到重点城市进行推广。8月份以来项目实现新认购56套，认购面积3849m<sup>2</sup>□认购额约4600万，实现签约44套，签约面积3019m<sup>2</sup>□签约额约3746万，实现资金回笼约3300万。其中通过窗口组织客户上岛看房35人次，成交8套；项目近两个月的销售总量在地区销售排名前列。

3、二手房公司。今年商品房办证业务主要以集中受理及为主，据统计由我司受里代办证业务142笔，手续费收入合计7.98万元。成交二手房租赁业务131笔，实现资金回笼142.96万元。

其中成交商铺租赁28个，回笼资金106万元；车位租赁154个，回笼资金36.96万元。

4、项目。自九月份起我司调配销售、内勤骨干若干名，积极支持配合项目开展售前售后的各项工作，把好的经验运用到各项工作中去。

## (二)渠道拓展，实现销售新突破

今年渠道拓展主要以中介分销为主，我司主要参与渠道中介培训，及团购活动方案执行、配合等各项工作，维护及沟通企业团购客户。合作吉屋网等网络销售公司，完善淘宝网络销售平台，及增加网络销售渠道。今年渠道销售成交主要来自阿里企业员工，截止目前，共成交房源99套，成交总面积9948.19平方，成交总价8955万元。

项目渠道开拓方面也颇有成效，我们导入分销机构，加强与分销商的合作，为了放大成交量，同时在等地设置分销机构。与三亚的租车公司发展合作，对自驾游的高端客户进行锁定，邀约到项目体验。同时还与旅行社合作，对企事业中高端客户群专门开设一条博鳌专线。借用各分合作单位的客户资源，我司提供销售政策，为我司项目输送目标客源。并在8月底完善分商合作协议并邀请各合作单位到我项目参考并召开了分销商长期合作发展会议，与会人员达到100人。增加各分销商对我项目的信心，提高带客量。

## (三)强化服务，做好资金回笼

公司以资金回笼为目标，抓紧各项目签约，紧盯在途资金回笼进度，催放贷款，后勤工作齐头并进。

1、我们紧紧围绕资金回笼，在上半年集中促销的销售旺季，部门全体员工加班加点进行签约，保证快速消化前期认购客户的签约工作，防止客户生变。全年完成江南春城商品房签

约共计套，签约额亿元。

2、因银根收紧，信贷政策变化较快，贷款要求不断提高，有不少客户按揭资料被退回或无法按揭的情况，我们想方设法与业务银行、省市公积金管理中心、房管部门联系、沟通，尽量让购房客户获得贷款资格，减少退房事件。

3、与资金管理部门密切配合，紧盯在途资金的回笼进度，加强与审批部门尤其是市公积金中心的沟通，争取额度、促成放款。

4、向法务处征询有关疑难问题，切磋解决客户纠纷，有效地避免了更多的退房事件。

5、完成全年交房通知书寄发796套：其中项目5.6.8.9幢207套，项目春2.4幢454套，现房零星交付，135套。

#### (四)注重团队建设，狠抓案场规范

案场是销售的主阵地，在市场严峻的时期，案场的服务和成交技巧在一定程度上将决定最终结果。今年，我们一如既往地认真落实对案场管理的各项措施，狠抓客户服务工作。通过销售案场纪律制度的强化执行和部门人员的绩效管理，销售案场平稳有序。团队素质和专业技能也明显提高，很多销售人员经过不断历练都具备了担任更高职级的能力。

#### (五)全面发展，做好后勤保障

1、3月置换《经纪机构备案证》到期，我们报审各项材料顺利通过了市房管局和房管局的审核，得到了资质延继。

2、通过了置换公司、公司各类执照的年审、劳动年审、及销售公司iso年度审核工作。

3、配合财务对公司资产进行年度盘点，各项资产落实到人，做到合理使用与保管。

#### (六)加强管理，优化整体结构

公司健全了各项规章制度，确保各规章制度得到有效执行；根据项目销售情况及时调整销售团队业绩考核方案，佣金分配方案。