# 市场部周工作总结精选7篇

来源：piedai.com 作者：撇呆范文网 更新时间：2024-04-20

*通过写工作总结，我们能够及时发现自己工作中的盲点，通过工作总结，我们能够发现工作中的优势，充分发挥，下面是职场范文网小编为您分享的市场部周工作总结精选7篇，感谢您的参阅。市场部周工作总结篇1一：市场背景分析石门市场位于湖南省西北部，面积39*

通过写工作总结，我们能够及时发现自己工作中的盲点，通过工作总结，我们能够发现工作中的优势，充分发挥，下面是职场范文网小编为您分享的市场部周工作总结精选7篇，感谢您的参阅。

市场部周工作总结篇1

一：市场背景分析

石门市场位于湖南省西北部，面积3979公里，下辖有20个乡镇，人口62万，xx年度在公司领导下和企划部的细心指导下和市场部共同努力，圆满完成公司下达椰岛鹿龟酒40万的销售任务，同比增长33%实际消化96%，终端有货率由原不的85%上升至现在的95%，同比增长10%。

二：市场具体操作

1：分销渠道的建立及总结

石门市场部共设分销商4个，其中主成区二个，主要负责城区所有终端销售及空白点开发以及新老客户的维护，保证物流配送的及时性和快捷。在此对现在的4个分销商做简单的分析。

a：分销商皮老二批发部从事酒类批发已有10多年现有较为好的经济基础，现还在代理骄扬清爽啤酒，城区网终65%终端由他供货，在酒类批发和终端把控为面有一定的经验，xx年度椰岛鹿龟酒的销售额为10万，对本市场完成公司下达的任务起到了非常大的作用，也是本市场部是有份量的二批商。

b：鸿运批发部xx年芳销售额2万元，主要供货终端部分a类酒店虽销售量不大，但解决了a类终端进店难的问题，减轻了经销商的投入成本。

c：九口堰批发部和文凤玲批发部负责所有乡镇终端宣传，货物配送新老客户维护及空白点的开发。本年度两个分销商共计销售椰岛鹿龟酒8万多元。

渠道的合理性是xx年度椰岛鹿龟酒销售任力完成的基础，完善的渠道建设真正起到了承上启下的作用，同时使得经销商的资金快速回笼，减轻了经销商的销售压力。

三：经销商的状态分析。

石门经销商代理椰岛鹿龟酒已有5个年头了，虽他对椰岛这个品牌非常认可，也很支持我部的各项工作，在这5年中市场销售商年年递增走势平稳，但增长非常缓慢，影响增长速度的主体原因有：经济基础差，思想保守，依赖性强，终端网络少，配送跟不上至今还在用三轮自行车送货，终端配货得不到保障，就这些问题迟迟不能改善使得市场部人员工作强度无形加大工作效率低，多半时间都花费在帮经销商配送和收款上面，不过今年可能有所改观，现经商于4月代理了杜康酒，可能会买车在配送方面会有改善。

四：人员状态

石门市场部两人组成，部长负责椰岛鹿龟酒的全面工作和金思力药店终端维护工作，业务员负责金思力校推工作，本部业务员工作踏实，有责任感。虽然在有些重要的事情上把控还不够，但经过近8个月的工作实践有很大进步。

五：终端工作

a：终端宣传方面我部的宗旨是有货终端要有100%宣传和深动化陈列，无货终端也要有灯笼悬挂和pop和张贴，同时对未进货的终端当面与客户一对一的沟通和交流，促使门店进快进货。xx年度共计张贴宣pop300张，灯笼悬挂xx个，kt板张贴200个。

b：酒店终端和社区活动，在公司的整体企划下和市场部的需求，为了促进酒店销售打击竞品xx年度在酒店搞赠饮酒动20多场，健康吉祥日活动60场，社区品尝活动8场，能过活动有效的为良性快速成长垫定了很好的基础，拉动了酒店终端销售量，也和酒店终端建立了稳固的客情关系，活动也使得我们与消费者有了面对面的沟通机会，以他们更加了解椰岛这个产品，提升了椰岛在他们心目中的品牌形象。

六：竞品情况

本市场竞品有中国劲酒，宁夏红，999鹿龟酒，中国强劲酒，不过主要竞争对手是中国劲酒，在xx年劲酒总销售量在12左右，同比有很大的增长，不过由于xx年度劲酒涨价，对其影响很大。刚有所动销就开始涨价终端大部分不能接受。劲酒对椰岛影响不是很大。

七：市场成功分析

1：渠道的合理建立，有效的副射所有终端，配送得到了保障。空白点的开发和新老客户的得到了维护。

2：赠饮活动和健康吉祥日活动的开展，有效的提升了产品形象并促进了销售有很好的效果。

3：终端客情基础很好使得工作开展起来更加顺利。

4：价格体系的稳定使得市场非常良性。

市场存在的不足

1：春节礼品市场同比有所下降，问题主要出在本市场超市垄断经营，进店费，促销费，店庆费层层加价，造成了产品利润低，销售价远远高于成本价，以至于经销商对礼品市场信心不足，因而造成了礼品市场相当疲软难以突破。

2：乡镇开发和宣传远远不够，虽乡镇已全面开发但由于本市场乡镇路线较长，下乡镇成本较高椰岛利润不高二批发积极性不高很下乡镇很少以至于空白点还很多。

市场部周工作总结篇2

日月开新元，天地又一春。奋进、收获的20xx年在岁月的渐进中落下帷幕，充满希望和更多憧憬的20xx年已向我们走来。在新春的脚步下，我门迎合着春的气息，与岁月共舞，与业绩拼搏。为了更好的做好市场部20xx年的工作，特总结20xx年的工作情况。

一、在部门经理的带领下，市场部工作人员的业务水平取得了骄人的成绩。在每次出去拜访客户时，部门人员始终是站在公司利益的角度下，为公司争取到了一批批优质的客源，提供了好的客服服务，赢得了一大批的项目投资。20xx年市场部已超额完成了公司下达200万元的目标任务，为公司赢得了较好的盈利收入。

二、整和了市场，使市场运转更加利于公司今后的发展。过去的一年，市场部全体员工紧跟着市场发展的.步伐，瞄准企业动态，获取招商信息，为公司提供了源源不断的客源，给公司的长远发展打下的夯实的基础。

三、领导关心，员工进取心增强。在公司领导的关心下，市场部人员的工作信心越来越强，在公司内部起到了带头模范的作用。市场部员工没有出现上班迟到，下班早退的现象，在公司内部留下了较好的印象。

四、团结奋进，开拓市场。公司的广告客户，大部分是市场部工作人员积极公关的效果得来的，在进行客户公关时，市场部人员通常都是在内部协作的基础上，做好客户的工作，积极争取客户的信赖，更好的开拓了市场。

五、创新人才，热诚服务。热情的服务，始终是市场部人员的业务水平要求。在每次出去拜访客户或客户来访时，我们始终做到以礼待客，热情服务的业务宗旨，给客户留下好的印象。在市场部里，我们每一名工作人员都有自己的喜好。他们利用业余时间，展现了他们的多才多艺，不仅更好的发展了自己，而且增加了公司浓厚的文化氛围。

当然，过去的一年，我们的工作也有很多不足与失误。例如，我们在配合其他部门工作上不是很积极，和其他部门的工作人员不是很密切；内部员工办事效率不是很高，拜访客户的时间观念把握的不是很好；拜访客户时，有些员工比较性急，容易带情绪化等等。这些问题都是我们市场部在过去一年工作中所带来的不足与失误，在今后的工作中，我们一定汲取过去的经验教训，改正这些不好的习惯，力争在今后的工作中不再出现这些不足与失误，也希望公司其他部门的员工能够对我们进行监督，更好的让我们为工作服务。

新的一年，新的开始，20xx年是市场部所有员工更进待发的一年。在新的一年里我们会认真做好公司下达的各项任务，改正以前不好的工作习惯，力争为公司的发展再迈进一大步做出新的贡献。

市场部周工作总结篇3

20xx年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就将我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

我没有辉煌的过去，我要把握好现在和将来。在以下方面的考虑上，今天我参加部门主任职位的竞争：

我深深懂得“宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来”的道理。不断培养吃苦耐劳、默默无闻的敬业精神。在公司组织的学习罗文争做罗文式优秀员工的活动中，我认真学习，体会罗文精神的精髓。10月8日参加fst精神革新训练，进一步加深了我爱岗敬业，积极主动的品质，养成能吃苦耐劳、团结奉献的良好品质。在工作中踏踏实实，兢兢业业，一丝不苟，努力把工作做得最好。

拥有虚心好学、开拓进取的创新意识。“热爱是最好的教师”。我热爱业务工作，平时爱读营销方面的书籍，也浏览了一些有关政治、经济方面的书籍。到金大地工作后，系统学习了有关业务知识和各类公司精神，已经具备了一个业务人员所必需的业务知识。在工作中，我严格要求自己，勇于实践，积极开拓业务市场。还学到了管理的知识，能够进行日常管理，各种数据报表的制作等。

如果能够竞聘成功，在20xx年里，我会一如既往的尊敬领导，团结同志，踏实工作，锐意进取，做好以下的工作：

1、继续加大市场开发力度。进一步开拓市场，做细市场。消灭空白市场，构建一个立体市场销售网络。抓好大客户，抓好渠道建设，建好客户档案并随时跟踪回访。

2、加强学习型组织的建立，做好团队组织的假设。结合实际工作的经验，不断学习提高，充实完善自己，促进各业务人员素质的提高。和大家一道努力把业务部建成团结合作、亲密无间、所向披靡的团队。

3、制定详细的工作计划。在平日的工作中，出发时要做工作安排，制定一个详细的工作计划。把任务分解到每个季度、每个月份、每一天，做成表格，不断进行激励自我前进。

4、搞好农化服务，加强服务意识。深入一线为客户搞好服务，与客户同吃同住，为客户开拓市场、帮助客户送货。加强对本企业的宣传，提高xxx的知名度和美誉度，宣传产品形象，起到终端拉动的作用。做好农化服务，抓住真正消费者——农民。

5、加强客户关系，完善客户档案。在20xx年里，我会把大部分的时间留在客户那里，帮助客户宣传、铺货。深入到每一个乡镇、自然村，了解市场、把握市场，做好农化服务。还要加强对客户档案的管理。将客户分类，区别对待，和客户保持良好的联系。

6、扎实工作，锐意进取。发扬“艰苦创业、努力拼搏”的xxx精神，和以往好的作风、好的传统，埋头苦干，扎实工作，与客户打成一片。注重在实践中摸索经验、探索路子。

我相信我不会辜负大家的希望，我会尽职尽责勤奋工作，与公司荣辱与共，和同事们共同缔造金正大辉煌灿烂的明天。

以上是我的下一步工作的想法，还需要实践的检验，还需要领导和同志们的关心帮助支持。如果我竞争不成功，我将一如继往好好工作，并努力查找克服自己的不足，争取更大的进步。

市场部周工作总结篇4

在岗试用期间，我在市场部学习工作。这个部门的业务是我以前从未接触过的。

首先很感谢各位领导能在百忙之中抽出宝贵的时间看我的市场部试用期工作总结，也很荣幸地能够成为贵司的一员。

我从入职至今已快三个月了，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，后来又经过培训，又使我了解了以“以情服务、用心做事、务实高效、开拓进取”为核心的企业文化及各项规章制度。

1、以情服务、用心做事。工作中我对来访的客人以礼相待，保持着热情，耐心地帮助他们，对他们提出的问题自己不能回答时，我向领班、老队员请教后，给予解答；工作中时刻想着自己代表的是公司，对处理违规违纪的事情都是做到‘礼先到’，不摆架子，耐心地和他们沟通，于他们谈心，避免和他们矛盾，影响公司形象。

2、遵守制度、敢抓敢管。奥特莱斯、四楼影院施工期间，我按制度、按程序对工人进行管理，每天对进出的人员、货物进行严格的检查，以免可疑人员进入、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；动火时没有灭火设施’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。

3、任劳任怨、孜孜不倦。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，一如既往地做好每天的职责；生活中我也常常关心同事，经常于他们谈心、交流，他们不开心时，我就会去开导他们，给他们讲笑话，逗他们开心。我始终以一个学者的身份向他们请教工作中的经验。

工作中我也有很多不足处，但我时刻以“合格人”的标准来要求自己，以同事为榜样去提醒自己，争取能做一名合格的人，能在这个大舞台上展示自己，能为世纪的辉煌奉献自己的一份力量。

以上内容就是一秘为您提供的9篇《市场部工作总结》，能够帮助到您，是一秘最开心的事情。

市场部周工作总结篇5

一个季度的时间就这样过去了，在此之前，我都没有察觉到时间是过的如此之快。回顾这一季度在公司作为一名市场部销售人员的工作，有很多值得肯定之处，也有很多需要改进之处。为了能在下一步的工作中做到更好的改进，我给我这一季度的工作做了一个大致的总结，总结如下。

这一季度是我进入公司以来的第二个季度，相比于我在第一个季度的表现要进步很多。这一点特别体现在我的心态和销售业绩方面。

一、心态的改变

在刚来到公司的第一个季度，我因为之前没有接触过销售行业，所以不知道销售人员的压力是这么的大。所以在刚来到公司的时候，面对每个月需要达到xx销售额度的要求，我感到压力巨大，并且觉得这是一个不太可能会实现的目标，心态也一直处于一个焦虑的状态。但我依旧坚持工作了下来，可能是因为开始慢慢适应了这种压力，也可能是受到周围同事的鼓舞，所以我在第二个季度里，就开始慢慢转变了这种自我怀疑和焦虑的心态，开始把自己的自信心慢慢的建立了起来。

二、销售业绩的增加

在这一季度里，我开始猛攻我们公司销售产品的知识，深度了解我们公司的品牌，了解我们公司产品的各种优点缺点，还读了很多销售类相关的书籍。所以，我的专业水平能力在这一季度里得到了很大的提升。另外我在服务这方面也做的比上一季度更到位，对待每一位顾客都是笑脸相迎，始终保持热情服务的状态。专业知识的增加，服务态度的转变，包括第一点谈到的心态调整都是促进我这销售业绩增加的因素。

三、需要改进的地方

虽然以上谈到的这些进步的地方是值得肯定的，但是在上一季度里，我也有做的令人不满意的地方，都需要我去改进。

比如，我的工作效率太慢，在生活和工作中总喜欢拖拖拉拉。这个坏毛病还导致我在上一季度里犯了多次上班迟到的错误，虽然每次迟到都没有迟多久，但是也耽误了我一定的工作时间，在领导心中也留下了不好的印象。所以，在下一季度的工作里，我一定要着重改掉我这个喜欢拖延的毛病。这个毛病不改掉，我在工作中可能还会出现更多的错误。

面对下一阶段的工作，我已经做好了充足的准备来迎接它的到来。相信我会在下一季度的工作中表现的更加优秀。

市场部周工作总结篇6

今年市场部主要完成以下工作：

一、业务发展方面

制定业务收入计划和发展计划并采取措施指导、督促各县区完成。

今年，市场部根据公司领导要求，在省公司下达的全年收入计划基础上，制定了全市收入计划，并分解到各县区。根据县区市场发展潜力不一样，分解了各项业务发展量计划。为确保业务收入和发展量计划

顺利完成，市场部根据形象进度把每项计划分解到季度、月，每月统计完成状况，与县公司一齐讨论完成较好的经验以及未完成计划的原因，发现问题和困难，与县公司共同解决。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。x月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。x月份根据市场竞争状况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。x月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导好处。

二、基础管理方面

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从x月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原先对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司一级稽核状况现场核查。对每周稽核状况进行通报，对不贴合要求的做法通报批评，每月月底一、二、三级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的`效果。我公司现金流差额连续一年在全省属于状况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每一天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

三、绩效考核方面

改善绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

四、存在的问题和困难

1、由于今年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够；

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

明年市场部拟从以下几方面进行改善和提高：

一、加强市场调研

定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用状况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮忙发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传

透过了解市场竞争状况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、继续加强基础管理工作

继续加强欠费管理、营业稽核、资源。管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改善。

市场部周工作总结篇7

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20xx年我们有过太多的辛酸经历，也收货了无尽的成绩和喜悦。在总行的正确领导与大力支持下，在分行的科学指导下，以及本支行的全力拼搏下，我们严格贯彻总行年度工作会议精神吗，确定指标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作扎实推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

一、主要任务完成情况

截止12月份，（完成情况）

二、主要工作开展情况

（一）加强对有价值客户的重点分析，开拓营销策略通过仔细梳理，按照贡献度对本行有价值的大客户进行排名，并定时深入了解各层次客户的个人爱好，采取“锁定vip贵宾客户，提供贵宾式服务；针对中端客户，提供特别服务；对低端客户，提供大众化便民服务”的营销策略。

（二）加大贷款营销力度，扩大贷款范围，不断优化信贷结构。

为增强长期发展潜力，我们从年初开始就非常重视加快贷款营销工作，主动争取扩大贷款范围，带动对公储蓄业务和结算业务。

一是优良客户的贷款营销，针重点企业，加大授信额度，主动营销贷款。

二是加大项目贷款的营销。

三是加大了按揭贷款和个人消费贷款等低风险贷款的投放力度。

通过扩大增量，把更多的贷款投向双优客户，从而带动存量的优化，实现贷款结构的有效调整。在贷款管理的基础工作中，支行以严格实施预警预报制度为核心，全面提高信贷资产管理水平。

首先，严把贷款准入关，贷款发放坚持双优战略，对可贷可不贷的坚决不贷；

其次，坚持贷款客户的分类管理，实行主动退出，逐步压缩一般客户，主动淘汰劣质客户。

三是严格实施信贷管理的预警预报制度，使这项工作成为信贷管理最有力的工具和每个客户经理的日常工作，加大对此项工作的考核与奖惩。

（三）客户维护活动形式多样化

以答谢客户为目的，结合不同客户的特征，采取不同的维护方法。比如，在代替发工资方面，通过与重点代替发工资户开展联谊会、座谈会、回访等形式，一方面了解客户的实际需求，一方面向客户介绍我行的服务渠道和理财产品，对重点代替发户每月至少访问一次，了解其对于我行的服务是否满意，对我行的金融产品或者服务是否有新的建议。

加强与客户之间的沟通与交流，主动巧妙地将各种有利的情报提供给客户，包括最新的行业信息和政府信息等，增强客户对本行的了解。邀请客户参加多种形式有意义的活动，借此把握营销机会。

（四）善于反思和总结，积累经验

总结在一定程度上是工作前进的助推器。对每一次的工作进展情况及其完成情况都要做好总结，积累经验，为以后的工作奠定优良的基础，也便于及时发现问题，弥补不足。只有不断的总结才能把有益的东西积累起来，融会贯通，形成一种强大的工作手段和营销体系。

这一年，我们市场部的工作取得了一定的成绩，但面对复杂多变的宏观经济形势和激烈竞争的金融形势，我们还存在许多不足，一是储蓄结构不合理，部分储蓄过于集中与大户，容易产生大起大落，纯负债客户资源比较匮乏。二是信贷投放较慢，手续过于复杂，制约了信贷范围的进一步扩张和效益的有利提升。这些都是我们今后要加以克服和解决的。

三、明年的工作目标和措施

在下一年里，我们还要继续认真贯彻落实总行年度精神，坚持发展第一要务，加强风险管控，不断提升自身水平，努力提高市场份额，确保完成各项业务发展目标。

（一）多渠道、多手段吸收储蓄

加大储蓄营销力度。进一步提高工作的主动性和主动性，完善营销措施，扩大吸存渠道，不断跟踪了解同行水平，提高具有市场竞争力的营销支持，充分利用现有各类支付结算平台，提高服务水平，加强与客户的沟通联络，减少客户转移储蓄的现象发生。

有针对地开展各类营销计划。结合本地市场情况，制定实施细则，努力争取吸取上市公司和拟上市公司的一般性储蓄和募集资金，争取城乡结合部集体经济资金和拆迁资金的归集。

（二）提高信贷业务的收益水平

针对每个客户制定差别化营销方案，综合考量包括小企业业务、零售业业务的推动效力，综合分析收益来源，选择最有利的营销方向，重点拓展中小企业，生产型企业客户，与客户建立全面合作关系，努力成为主办的银行，努力提好信贷业务的收益水平。

（三）加大创新力度

坚持品种创新和服务创新，多方位发展零售业务。

一是开展规范化服务流程演练，提高服务水平，为储户提供标准化的服务；

二是加大吸收理财资金力度，抓住理财资金主要靠努力的特点，针对周边的商户、村户和老客户，有效地吸收理财资金。

三是加大宣传力度，通过多种形式宣传我行的业务，提高我行的社会知名度。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com