

# 市场开发工作总结不足与改进(模板7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 市场开发工作总结不足与改进篇一

“凡事预则立，不预则废”，开发一个新的市场亦是如此，首先我们需要对产品进行市场定位，消费者定位，这是最关键的一步，也是最容易被忽略的一步，然后对区域市场进行分析，后标准性和系统性地去开发市场可，才不会因为市场操作不当，导致市场开发受阻甚至失败。

### 一、产品分析，消费者定位。

我们应该静下心来首先对产品进行分析，找出市场定位点，消费者定位点。我们的产品最能针对的哪个群体的消费者，儿童？成人？还是老人？城市？农村？好了，这应该是个简单的问题，因为我们的产品设计师们一开始就已经在考虑这个问题了。

### 二、市场分析。

找出了我们的消费群体，接下来就是怎样把产品介绍给他们。

#### 1、销售渠道分析。

#### 2、分布特点及经营状况。

#### 3、各个市场的经营模式。

4、我们所选择的销售模式（批发、零售、直销、专卖店或超市专柜）

### 三、竞争产品的分析

没有竞争的市场不能称为市场，任何产品都有直接的竞争对手，“知己知彼，百战不殆”，了解竞争对手动向是增加开发新市场成功的筹码，我们要通过各种途径了解对手产品的规格数量、品质的好坏、包装、产品是否畅销等，从而判断那些产品将会产生竞争，重点去关注直接竞争的产品；了解对手产品在渠道的覆盖如何；产品的价格如何定位，有那些促销政策；采用何种促销方式；市场维护管理状况，对手的陈列维护状况，多少人做市场维护等等。以我们的优势去搏击对手的弱势，达到占有市场的目的。

### 四、制定市场切入方案

#### 1、市场切入策略

切合企业的实际实力，制定合适的市场切入策略，我们常用的策略有：鲸吞策略、相持策略、蚕食策略。

（1）若企业实力较强，时机成熟，可以鲸吞策略，迅速占有市场。

（2）若企业实力较弱，对手市场表现强，市场运作投入大，可采用蚕食策略。

（3）若企业和对手实力相当，那就可用相持策略。

#### 2、市场切入方案

制定好切入策略，下一步就是如何去执行，制定市场切入方案。其包括铺市、促销和市场维护管理方案。

根据不同市场区域，选择合适的铺市方案，降低企业和经销商的风险。铺市的同时，还要配合相应的促销让消费者快速了解产品，迅速提高产品的知名度，市场维护我们要从两个方面去考虑，一是陈列管理，二是促销执行。首先确定市场维护目标，如每个终端要何种陈列位置、多大的陈列面、产品统一的色彩搭配摆放方法及维护巡访的频率等等；其次根据市场政策和铺市及促销方案，确定维护人员的数量，并计划每个人负责的范围和巡访路线。

#### 四、估算市场投资成本

市场投资成本包括进场费用和促销费。清楚不同终端的收费方式和收费标准，然后结合铺市计划方案计算进场总成本；清楚地掌握每个终端各种促销方式的收费标准，还有非终端的成本，如促销赠品、人员工资等，然后根据促销方案计算市场促销成本。

#### 五、预期效果评估。

最后，我们还要对切入市场后可能在市场占有率进行估算，确定销售目标。

#### 六、市场保卫战。

对切入市场后对手可能的反击行动做好充分的估计，特别是畅销、正面竞争的产品，并做好应对的准备。

## 市场开发工作总结不足与改进篇二

### 一、当年市场工作总结

#### 1、情况概述

客观地表述任务完成情况,取得的成绩,要用数据说话。

2、简要分析

3、特别说明

二、明年工作计划

1、要全面

2、要到位

3、要有突破和亮点

市场、销量、品牌还需要厚积薄发，一年解决一个主要问题，上一个台阶，而且是说到做到了，第二年你再写这样的报告，领导就相信你，就能得到应有的支持。这样的市场年终总结报告是领导最愿意看到的报告，也是最具实效性的报告。

## 市场开发工作总结不足与改进篇三

时光飞逝，岁月如梭，转眼间，又到了一年的终点。20xx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，确定目标任务和工作重点，认清形势，坚定信心，锐意进取，狠抓落实，各项工作稳步推进，主要业务健康发展，完成了年初的既定目标。

（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“锁定高端客户，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，扩大贷款规模，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，积极争取扩大贷款规模，带动对公存款业务和结算业务。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，采取不同的维护方式。比如，在代发工资方面，通过与重点代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，积极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，为以后的工作奠定良好的基础，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，一是存款结构不合理，部分存款过于集中与大户，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，制约了信贷规模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。

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。

## 市场开发工作总结不足与改进篇四

### 1. 工作表现

每天外出见客户时强化自身形象，提高自身素质，对自己坚持严格要求，不要因为自己一个人一片天地就懒惰，忘记工作，忘记自己的工作职责和工作任务。我们对工作要心中有度，有责任。对待客户一定要以诚相待，办事处的工作的规律就是“无规律”，因此，我要正确认识自身的工作和价值，正确处理工作中的苦与乐，得与失、坚持甘于奉献、诚实敬业，特别在业务锤炼过程中一定要有总结和反省，当日工作当日毕，业务讲效率，公司可能养闲人，但是不希望闲人是我。所以一定要努力，一定要学习，争取早日突破有成绩，经过这么长时间的学习和锻炼，我在工作上已经取得一定的进步。

### 2. 工作态度

工作态度要严于律己，不断加强自己作风建设。到公司以来我对自身严格要求，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则。作风是公司一个形象问题，不能因为个人原因让客户说广源的作风有问题，把广源当成是自己的家，荣辱与共。在工作中要用自己的行动规范自己的一切言行。努力强化自己专业知识，做好各项客户服务工作。坚持跟踪的原则，对每个客户都要跟踪有结果，努力提高沟通水平。在这一年里，虽然遇到不少的困难，但是只要积极想办法去解决，思想乐观，还是可以学到很多知识。

### 3. 工作行程

这一年来，我做了大量的工作，虽然暂时还没有取得成绩，但是我会一直努力，相信自己的成绩会好起来，由于公司对我们福建市场的重视，还特意派汽车协作办事处的工作，让我们在工作上，业务上自信了很多，汽车到目前为止跟我跑了四天业务，一路从莆田到福清到福州的路线走的，路线也是我一路计划好的，基本没有多绕路，跑了大概十九家公司，可能路线和地址都不是很熟悉，所以在计划当中还有部分客户没有拜访，但是效果很不错，达到预期效果，有三家既然与张经理撞车，有七家现在是我的意向客户。我将继续努力跟踪和进行沟通，争取在下一年出成绩，对自己，对公司也是一种微妙的回报。现在也有两家基本上在口头上答应下一年左右定货。此时我不能松懈，越是关键时刻越是决定得失的时候。所以货没有出去还不是笑的时候，也许只是才开始。

### 4. 下一步工作计划和展望

下一步工作我将继续跟踪目前的意向客户，直到跟到有结果为止，要对有针对性厂家进行攻克，多去拜访，多沟通。然后根据资料联系新客户找到主事人，慢慢伸张，在自己能够把握局势的情况下进行扩张，稳步求进求发展。以上是我个人体会和设想，我将全身心的投入到市场工作中。