

年度市场工作总结个人(汇总5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

年度市场工作总结个人篇一

在这一年里，公司成立初期市场部需要不断完善管理制度，加强市场环境的调研，为步入高速发展的快车道，实现更快的效益增长做好准备。

对于市场部来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司的总体经营管理目标，市场部特制订20_年工作计划如下。

一、 销售网络管理

1. 建立直接操作关系

市场部是负责公司销售网络建设与维护、信息收集处理工作的职能部门，接受董事长的领导。市场部销售人员与各区域市场开发之间是一种直接接触的关系，即在销售网络建设、维护、信息处理方面直接进行操作，并承担销售网络工作的任务。

2. 人员配置：

(1) 销售、统计管理员： 内勤统计管理员1名，分管产品销售及产品进销存统计，兼任加工进销存统计。

(2) 市场开发助理：省外市场开发助理1名，分管省外市场的销售，兼任物料取样和调度工作。

3. 强化人员素质培训

6月份前完成对市场部销售、统计管理员和市场开发助理的招聘和培训，使20_年市场部在人员素质方面有充分的保障。

4. 加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面对销售网络建立和维护实施细则规定。建立市场部考核制度，并根据实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全销售管理工作。

5. 动态管理市场网络

市场部长根据市场开发助理提供的市场信息、项目规模、信息达成率、三项指标对市场部成员进行定期的动态评估。销售、统计管理员和市场开发助理应结合相互收集资料进行细致地分析，确定其通过帮助后业绩增长的可能性。进一步加强销售的管理，在销售的完整性、及时性、有效性和保密性等方面更上一层楼。

6. 加强市场调研

以市场开发助理提供的销售信息和公司在外省的业务进展情况，将以专人对各区域贵金属业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域的机构设置合理和公司在开拓新的市场方面作好参谋。

二、品牌推广

1、为进一步打响公司品牌，扩大公司的市场占有率，20_年初初步考虑参加几个品牌推广会和贵金属年会，以宣传和扩大公司的品牌，扩大销售信息网络，创造更大市场空间，从而为实现销售任务奠定坚实的市场基础。

2、在完成重点或大型的招标项目之际，邀请有关部门参加公司举办的庆功活动，用大型贵金属招标或大额订单实例展示和宣传公司品牌，显示公司在行业中技术、业绩占据一流水平的事实，树立贵金属行业中典范作用和领导地位，使宣传工作达到事半功倍的效果。

3、进一步做好广告、资料等方面的宣传工作。在网络和知名贵金属网页作宣传或广告，展示公司实力；及时制作公司新的业绩和宣传资料，发放到各商家手中，尽可能地提升品牌推广的深度和力度。

4、加强和业内人员接触，学习相关贵金属专业知识和素质教育，树立良好的公司员工形象和企业文化内涵，给每一位商家与公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对公司有更清晰和深层次的认识。

三、 客户接待

1、督促全体人员始终以热诚为原则，有礼有节地做好各方面客人的接待工作，确保接待效果。

2、在确保客户接待效果的提前下，将尽可能地节省接待费用，以降低公司的整体经营成本，提高公司利润水平。

3、继续做好来访客户的接待档案管理工作，将潜在顾客和合同顾客的档案分类保存，准确掌握项目进程，处促成项目业务。

四、 内部管理

- 1、严格实施“一切按认真管理，一切按程序操作，一切用数据说话，一次就把工作做好”战略，使市场部逐步成为执行型的团队。
- 2、进一步严格按照公司和营销系统所规定的各项要求，开展本部门的各项工作管理，努力提高管理水平。
- 3、充分发挥本部门各岗位人员的工作积极性和主动能动性，强调其工作中的过程控制和最终效果。提高他们的工作责任心和工作质量。严格按照相应的岗位职责实行考核制。
- 4、一切从公司大局出发，强调营销体系一盘棋。积极做好营销系统各部门之间的联系与协调工作，从而提高营销系统整体战斗力，为完成20_年的营销目标做好最优质的服务工作。
- 5、配合董事长搞好营销系统的日常行政管理。主动为各部门做好协调工作。创造更加良好的企业文化氛围和工作环境。

年度市场工作总结个人篇二

经过改革开放二十多年的建设发展，我县已逐步形成了以各乡镇为中心，遍布全县二十个乡镇的集贸市场网络。市场经济的快速发展要求我县的集贸市场必须向专业化、规模化、规范化，更适合现代经济生活需要的方向发展。

近年来，县委、县政府高度重视市场建设，在财政资金不宽裕的情况下，克服各种困难，积极筹建并扶持和培育市场发展，先后规划建设了东区、西关、县城中心等市场；同时各乡镇党委、政府及县直相关部门积极研究办法，理顺体制，不断强化市场建设和管理工作。尤其是1998年国务院提出市场管办分离以来，县委、县政府积极应对，明确市场的主办方，成立了市场服务中心等专门机构，加强了市场的建设与监管，确保了全县集贸市场和专业市场建设管理的有序衔接并健康发展。截至目前，全县共有集贸市场30个，专业市场4

个，生产要素市场2个，占地面积108600平方米，市场建设总投资1000万元，年交易额达3.3亿元，市场从业人员1万余人。目前正在筹建的市场有孤山子乡王杖子市场和兴隆镇西关仔猪市场，预计筹建的专业市场有半壁山一带板栗销售市场和北区山楂和山楂制品销售市场，加上其他形式的交易场点，将逐步形成以集贸市场为主导，专业市场为补充的市场网络，必将进一步畅通物流通道，方便群众生产生活，活跃城乡经济，对促进全县经济快速发展起到良好的推动作用。

（一）发展原始，功能不全。近几年，除了县城加大了投资力度，逐步实现可由市场向商场转变外，其他集贸市场仍是上世纪八、九十年代建设的“集市”，挂兰峪市场、半壁山市场、蓝旗营市场、车河堡市场、六道河市场等市场有院落、有棚台等基本设施，其他市场大部分只有个“场”，商户赶集“打地摊”是很普遍的现象。从市场的功能上讲，除了县城市场外，其他市场仅仅发挥了当地群众在农副产品、流动商贩在部分生活必需品交易上的功能，在以销促产、发展产业园区、促销原产地产品、宣传本地名优特新产品等方面上的功能没有得到有效发挥。

（二）专业市场建设滞后。目前全县的4个专业市场只有兴隆县建材市场和车道峪果品批发市场有场地、有设施，而车道峪果品批发市场由于市场设施不完善及果农交易习惯等因素影响，不能积极吸引果农及购买水果的商户进场交易，果品批发的功能没有充分发挥出来；平安堡煤炭市场和西关劳务市场名义上被称作“专业市场”，但既无投资主办单位，更没有场地、设施及管理人员，还不能称为名副其实的专业市场，与香河家具、辛集皮毛等专业市场相比更是天地之别，不可同日而语。

（三）卫生状况普遍堪忧。由于市场管理人员少，虽然也想了许多管理办法，但在落实中难度很大，鞭长莫及，管理跟不上，加之管理人员缺乏管理手段的刚性，造成摊位乱摆，废弃物满地乱扔，环境卫生太差。县城中心市场、半壁山市

场普遍存在这种状况。

（四）市场建设缺少规划。一是市场布局不合理。三道河到南天门30公里的距离区间被就设有三道河、蓝旗营、半壁山、小子庄、车道峪、八仙沟、牛圈子、南天门等8个集市，集日重叠，规模小，不便管理，市场秩序乱。二是市场内分行划市不规范。县政府千方百计投资筹建了县城中心市场，但市场内设置摊位的经营范围缺乏统一要求，租赁摊位的经营业户自行确定经营项目，造成行市划分不清，经营秩序混乱。

（五）公路市场存在安全隐患。兴隆县的30个集贸市场有23个建在各个级别的公路附近，每逢集日一些经营者便挤占公路摆摊设点，消费者乱停车辆，影响了正常的公路交通秩序，同时存在严重的交通安全隐患。特别是孙杖子、三道河、半壁山、小子庄、八仙沟、牛圈子等公路市场常常引发交通堵塞。

（六）早、夜市秩序混乱。早、夜市的出现确实方便了县城周边农户和广大消费者，但没有专人管理，商户没有取得相关的证照，摆摊随意性强，没有有效规划和具体时间地点界定，造成秩序乱，污染重，同时存在严重的食品安全隐患。

（七）市场外摆摊设点堵塞交通现象严重。受市场外人流多，销货收益大的吸引，大多经营业户不愿入场经营，纷纷在市场外争抢地盘，形成有市场无人进的现象。县城中心市场、半壁山市场等场内场外参半，内有摊、外有点的现象尤为严重，影响市容，堵塞交通。

（一）加强领导。从短时间看，建设一个市场经济效益不是很高，但从长远角度看，建设市场是方便广大群众生产生活、促进县域经济发展的大事、实事和好事。政府应将市场建设工作列入“十一五规划”，列入年度政府经济工作要点，成立组织，明确牵头领导，加强协调督办，给乡镇政府和计划、商务、城建、国土资源等县直相关部门明确具体工作目标，

把市场建设、市场发展提到重要议事日程。应把市场建设提到与社会主义新农村建设并重的位置，谋划、支持、投入、建设。

（二）大力发展专业市场。兴隆县年产山楂10万吨、苹果1.5万吨、板栗3万吨、梨2万吨、其他果品2万吨；全县170多家果品加工企业年生产各种果品产品12万吨。应立足全县果品资源优势着力建设系列专业市场：一是在板栗、苹果、梨、山楂主产区如半壁山镇、挂兰峪镇、青松岭镇、六道河镇建设四至五个果品（板栗、苹果、梨、山楂）交易市场，使买卖双方通过市场直接购销、合同订购、农村经纪人经营等形式交易，解决果农卖果难问题。可对现有的车道峪果品批发市场、承德市利顺鸿商贸有限公司（厂址在八卦岭乡）等进行改建、扩建，增设地磅、库房、供水、供电等设施，同时增强吸引力，发挥市场的吞吐作用。二是在县城或县城周边建设一个以山楂系列制品为主的农副产品交易市场，为全县的果品生产企业提供一个销售果品产品的平台。三是应研究制定优惠政策，积极引导，融通社会资金，推进多主体、多元化的投资进程，大力培育农村市场经纪人，建立果品行业协会，促进市场繁荣。四是应大力扶持专业市场发展。东区建材批发市场在县委政府的大力支持下稳步发展，但在调查中了解到其经营难度依然不小，政府应进一步研究制定政策，创造宽松发展空间，扶持尽快发展，早日成为专业市场典范。

（三）扩大集贸市场建设规模。目前全县的集贸市场的规模、档次及对毗邻地区的辐射和影响作用始终没有大的突破。车道峪果品批发市场、半壁山建材市场虽经几年的培育，到目前仍未形成规模，始终没出现商户云集、交易旺盛的繁荣景象；半壁山、挂兰峪、兰旗营市场上市人数、日成交额等均已初具规模，亟待改扩建，改市场建商场，迁摊进厅，变这些市场为高中低档商品丰富、县内县外商户云集、价格合理、功能齐全的综合性市场。

（四）将市场建设纳入小城镇建设总体规划。进一步明确乡

镇、市场建设服务中心及相关部门的职责，协调各有关部门形成合力，共同促进市场的建设和发展。目前各部门对市场的建设和发展没有给予足够的重视，各自的职责任务不够明确，有待各级政府牵头组织协调各个相关部门解决市场建设中存在的各种问题。

（五）协调配合，进一步优化外部环境。市场能否发展取决于经营者的经济效益大小，在市场发展的初期政府应该实行一定的优惠政策，吸引广大的经营者参与，把市场“养”起来。应制定切实可行的优惠政策，为市场加快发展创造条件，税务、工商、动检、卫生、水务等部门，在征收税、费时应对市场经营人员给予适当的优惠；公安、交通等部门为参市经商车辆设立“绿色物流通道”，为市场繁荣活跃提供有利条件。

（六）下大力气取消公路集市，净化交通环境，消除安全隐患。政府应尽快研究方法，对临近公路集市（如南天门、牛圈子、小子庄、车道峪、三道河、孙杖子、车河堡等市场）进行选址搬迁，所在乡镇应因地制宜，尽快拿出搬迁方案，安排合适的场地，采取多种投资形式建市场、办市场，及早将路边市场搬迁到安全地段，消除路边市场的交通安全隐患。

（七）加强市场管理。县政府投入资金筹建了县城中心市场，本应该彻底取缔市外市场，净化交通环境，使卫生状况得到根本扭转，经营秩序井然有序，然而调查中了解到的情况不尽如人意，建议合理规划布局市场建设，科学分行划市，合理安排摊位，下力气取缔中横街两边经营店铺、占道经营摊点，分行规划，入市经营。要明确早、夜市具体时间并划定地点，非划定区域坚决不准店外经营，禁止超时限摆摊设点经营。要安排适当数量的管理人员，加强对市场秩序的日常管理，不能只收摊位费却疏于管理。交通、城管、工商等职能部门要各司其职，加强巡查，加大监管力度，强化对集贸市场的监管，打击欺行霸市等各种违法违规经营行为，维护良好的市场秩序。

年度市场工作总结个人篇三

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。

年度市场工作总结个人篇四

按照市局下达的推广任务，凤岗需要推广2个农贸市场和1个批发市场安装市场通系统。至10月底，竹尾田、雁田2个农贸市场和伟德田禽畜批发市场完成系统安装，并且已上线运行。

已顺利完成了市场通第一期基础数据考核，由10月份开始进行第二期系统应用考核，由系统对分局登录时限、录入台帐和检测信息时限等项目实行自动扣分，市场股已采取相应措施，制定相关监管制度，目前已上线5个市场运行情况正常，未有出现扣分情况。

1、样板市场建设。凤岗中心市场6月份进入全面改造施工阶段，由于施工设计出现问题及更换工人，至10月底，基本完成档位改造工程，约占整个改造工程进度80%，另外还有三鸟档改造、场内绿色宣传氛围改造、电子显示屏安装，后续还有证照、台帐等多项工作，改造进度比较慢。

2、样板市场巩固提高。8月份市局对雁田第三农贸综合市场进行检查，该市场能保持样板市场标准，顺利通过检查。下半年将对凤岗农贸综合市场进行检查。

按照商品交易市场a□b□c□d分类的要求，完成了年度及各类别规定时限的巡查任务，并录入巡查监管信息。查处无照经营7宗，食品案件3宗，商标侵权1宗。

推动成立凤岗镇商标品牌战略协调机构。分局借力协调机构，通过对辖区内较大规模、在行业内有较高地位、较大影响的企业进行实地走访，摸底调查企业的商标注册和使用情况，目前已将都市丽人、伯顿饮食、宗威实业、民兴电缆4家企业列为重点企业进行培育并提出商标战略指导意见。为从源头上保护注册商标专用权，分局加大对商标印制企业的监管力度。新认领商标印制单位245户，已巡查商标印制企业59户，帮助35户建立健全商标印制基本管理制度。巡查非商标印制

企业286户，模具企业163户，查处侵犯他人注册商标专用权案件1宗。

一是广告经营单位的日常检查，更新并完善37户广告经营单位数据库，剔除已注销、吊销、变更经营范围以及实际已歇业的20户广告经营单位。对持有《广告经营许可证》的单位完成20xx年年检。二是户外广告牌的监管。对辖区内所有的t型柱、候车亭等户外广告牌进行摸底，准确了解广告位的地址、所有者、经营者等信息，完成20xx年度上半年大型户外广告牌数据库。对未经登记擅自发布户外广告的违法行为立案查处5宗。督促广告经营单位及时登记户外广告，目前登记数量达15个，基本达到量化要求，接下来在加强执法监管的同时，加强与公用事业服务中心和广告公司的协调，进一步做好户外广告发布工作。三是媒体广告监测。

已完成对凤岗广电中心（翡翠频道）前三季度的媒体广告监测，共监测电视广告2600多条次，发现违法广告41条次，发出责令改正通知书9份。

1、目前凤岗大部份市场硬件设施落后，存在脏乱差情况比较严重，尤其是大龙、金凤凰等市场，出租情况比较复杂，存在较大安全隐患；黄洞和塘沥等市场，由于面临拆迁，开办者疏于管理，希望能提升到政府层面开展整治，保障市场内食品安全和安全生产；2、信誉通机器故障问题比较严重，还存在一部份欠费拆机的情况；3、样板市场建设进度较慢；4、年底要对凤岗农贸综合市场进行检查，由于许多设施已残旧和损坏，不符合样板市场标准。

1、抓好市场通系统和信誉通系统的录入工作；2、协调做好凤岗农贸综合市场样板市场的巩固提高，迎接样板市场复检考核；3、完成样板市场建设；4、抓好商品交易市场巡查，信用分类监管系统录入；5、继续抓好商标企业巡查和广告监管工作，进一步加强户外广告登记发布工作；6、做好市场股范围内的市场主体抽查工作；7、按照市局要求做好农资监

管工作。

年度市场工作总结个人篇五

总结

今年以来，场团委在场党总支和县团委的正确领导下，坚持以邓小平理论、“三个代表”重要思想为指导，紧密围绕场党总支的中心工作，遵循“服从大局，服务社会、教育青年”的原则，大力加强团的思想建设和组织建设，注重外来青年的教育管理，全面拓展团的各项工作，开创了共青团各项事业的新局面。

一、思想教育富有成效

上半年团的思想教育主要做了以下七个方面的工作，并取得了显著的效果。一是有计划、分层次地组织青年团员深入学习邓小平理论、“三个代表”重要思想，做到“团干带头学、团组织帮助学”。二是联合宣传、文化、妇联等部门，通过举办演讲比赛、征文比赛和优秀青年评选等主题鲜明的“两思”教育系列活动，发扬艰苦奋斗的优良传统，保持开拓进取的精神状态。三是召开团干部会议，集中学习“三个代表”重要思想，做好表率作用。四是通过组织青少年在烈士陵园举行“缅怀先烈”的凭吊活动，加强青少年的革命传统教育和爱国主义教育。五是联合公安、司法等部门在学校和企事业单位举办法制讲座，组织青少年参加全场镇禁毒宣誓大会和参观禁毒工作展，努力遏制、减少青少年违法犯罪现象的发生。六是结合“青年文明号”和“青年岗位能手”活动，开展职业道德和岗位责任教育。

二、团的组织建设得到进一步加强

一是按计划召开团委委员会议和团支部书记会议，总结交流工作经验，研究部署具体工作。二是组织各团组织负责人参

加团场委举办的基层团干培训班，不断提高团干部的整体素质。目前，全场六个团支部中，大部分团组织负责人都进行了重新调整。今年我场今年新发展了30多名团员，并在积极发展新团员的基础上，做好推荐优秀团员入党工作，今年全场“推优入党”人数3人。五是抓好团籍转接工作，特别是注意协助学校团支部与农村团支部建立密切的工作联系，由学校团支部将每年毕业离校的团员学生的团籍及时转入该生所在村团支部或转入其就业单位的团组织（就业单位未建团的，则转入所在村团组织），尽量减少团员流失，保证团员的持续管理。六是抓好团员证注册和团费的收缴工作。

三、抓好各项主题活动，增强团组织的凝聚力。

（一）、围绕“奉献爱心，服务社会”这个主题，开展志愿服务活动。场团委与汉族中学团支部、民族中学团支部等团组织一起，在今年3月份开展青年志愿者服务统一行动日活动，内容包括慰问孤寡老人、义务维修家用小电器、医疗咨询、清理环境卫生、植树造林等，受到当地群众的普遍欢迎。同时，为更好服务社会，我们在加强对水稻农场青年志愿者服务队管理的同时，新成立水稻农场团委青年志愿者服务队、青年科技服务队，逐步建立起我场青年志愿服务体系。

（二）、我们立足青年的工作岗位，开展“青年文明号”创建活动。今年，各团支部先后认真开展了创建“青年文明号”，争当“青年岗位能手”的系列活动，进一步加强了职业道德建设。三是汉族中学团支部40多名团员学生到民族中学团支部，与民族中学团支部开展中学生“手拉手”互助系列活动。

四、大力开展多彩的文娱活动，丰富团员的精神生活。今年来，在场党委的大力支持下，我们积极开展各类健康有益的文娱活动，丰富了青年人的精神生活。组织汉族中学和民族中学两个团支部的青年团员，参加建党90周年的庆祝活动，唤起广大青少年爱国、爱场、爱家的意识；举办水稻农场首

届“十杰”青年和“十佳”外地青年的评选活动，用典型的先进事迹和高尚精神去教育和影响广大青年；此外，我们还积极配合其他部门，举办了歌唱比赛、文艺演出、球类竞赛等活动。

五、发挥团委带队带头作用，大力开展少先队工作。今年来，场团委支持少先队开展了多项活动，达到了“寓教育于活动”的目的。如少先队总部组织少先队员在今年的3月学雷锋日参加社会义务活动；举行庆“六·一”系列活动；进一步深化少先队“雏鹰行动”，与场团委组织全场3间学校的校长、辅导员老师和学生代表，并会同各村队团支部约120多人到托乎拉乡开展邻居少先队“手拉手”互助活动。

回顾今年的工作，取得的成绩固然可喜，但在成绩的背后亦存在着一些问题，主要表现在：一是青少年的思想教育比较薄弱，未能适应新形势的发展；二是部分基层团支部活力不够，尤其是部分村队团支部比较松散；三是个别团干部素质不高，工作缺乏主动；四是新经济组织、村队团建工作进展不大，效果不明显等等。这些问题，有待我们在今后正确对待，认真解决。