

2023年新市场工作计划和目标 市场营销 工作计划(实用9篇)

计划是一种灵活性和适应性的工具，也是一种组织和管理工具。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来了解一下吧。

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇一

舒城营销部始终以?保持卷烟销量稳定增长，推进网络零售终端建设?为工作重心，扎实做好各项基础工作，网建工作水平不断提高，服务水平不断提升，保持了较好的经济运行状态，顺利实现了上半年各项工作目标。

——年上半年主要工作：

一、 卷烟销售保持平稳，经济效益不断提高。

1. 实现卷烟销售12475箱，完成了全年卷烟销售计划的56.34%，同比1——.52箱，增长430.48箱，增幅3.57%。

2. 含税销售收入31852.万元，同比26712.3万元增长5140.6万元，增幅19.24%。

3. 卷烟条均价为102元，同比88.9元上升13.1元，增幅14.74%□

4. 省外卷烟销售2207.348箱，占销售比重的17.69%，同

比---.608箱增长166.74箱，增幅为8.17%。

箱，降幅为37.8%。

二、扎实做好各项网建基础工作，稳步推进卷烟网络零售终端建设

1、加强基础工作管理，提高网建运行效率。

营销部通过加强基础工作，提高营销人员服务质量，进一步夯实了网建基础。一是规范完成---年《客户服务指南》填写和发放工作。按照市公司下发填写要求进一步监督、检查一线营销人员对《服务手册》的严格要求，及时纠正部分不规范行为，全面提升《服务手册》填写质量。二是进一步加强对客户经理核销比考核。特别是五月份营销部根据客户经理计划任务完成情况分区段考核客户经理核销比，既提高客户经理对区域销售需求把握能力，又避免了同比考核的局限性。三是开展明码标价，提升零售户店面形象。营销部以营销人员帮助零售户整洁柜台为服务内容，注重提升零售户店面形象，零售户的经营能力和经营水平较往年有力改善，农村零售户更加关注店面的整洁、卷烟的零售户价格较为稳定，零售利润有所提高，客户满意度进一步提高。四是积极开展市场调研，真实把握市场运行状态和需求情况。五是成立客户经理小组工作机制，发挥基层管理“传、帮、带”的作用，促进了客户经理队伍基础工作扎实开展。

2、大力培育知名品牌，品牌培育效果日益凸显。

小组为单位实施品牌培育，实现相互补充、长远培育的目标。三是“双低”品牌保持较好的销售状态。

3、加强市场信息扫码监测工作维护与完善

进一步加强对后台数据的分析和利用，关注库存和零售价格

及重点品牌销售变化，真正发挥信息扫码监测的作用。继续做好扫码监测系统的后期维护工作，注重收集零售户需求，为上级部门制定相应的卷烟计划提供真实的数据。到目前为止，本区域已有50户扫码点。

4、积极做好示范店提升工作。

营销部积极开展示范店提升工作，在积极配合开展内部监管的基础上，进一步规范示范店管理流程，规范资料管理和示范店的经营管理。目前，本区域示范店31户，运行情况良好。

5、开展135工作学习和实践

营销部正按部就班实施“135”工作法，较好规范客户经理工作行为。按照“135”工作法要求全面梳理内部业务流程，实现协同作业，相互支持，以客户、市场、品牌作为营销人员的思维要素、分析维度和工作要点，形成符合实际、便于操作的营销工作平台，全面提升一线营销人员的服务能力和服务水平。

三、加强客户经理队伍建设，提高客户经理工作质量

1、开展“学以致用”读书活动。营销部制定本部门的读书计划，购置了相应的书籍，组织客户经理学习多种方式开展学习活动。客户经理学习有记录、有心得，收获很多。

2、通过qc活动的开展，提高了业务技能水平。——年营销部

选取《提高示范店卷烟经营利润》作为攻关课题，小组成员正按照adpa循环逐步实施。

3、开展营销序列“235”教育实践活动。

营销部积极开展“235”教育实践活动，通过形式多样的具体活动丰富的实践内涵。客户经理帮助零售户整理柜台、清洁店面、帮助残疾零售客户搬运物品等，同时书写活动期间的感受，形成了较好的学习实践氛围。

4、打造以客户经理为三员之首的团队建设

客户经理是卷烟市场预测的主体，在整个营销部工作中起到非常重要的作用。县局(营销部)按照国家局“四要”精神注重员工思想沟通和情绪疏导，帮助他们调整好精神状态和工作状态;加强客户经理素质培养，进一步细化客户经理工作流程和作业标准，认真组织岗位业务知识培训，不断提高客户经理的工作能力和工作水平。

四、认真贯彻落实“天价烟”治理

通过学习《安徽省烟草专卖局转发国家烟草专卖局关于开展“天价烟”和卷烟过度包装专项治理工作意见的通知》，提高对开展“天价烟”认识。同时加强宣传、加强零售环节价格的监督和管理，较好完成本次天价烟治理工作。

五、及时做好黄山品牌部分规格价格调整宣传工作

发放宣传单页、市场价格监管等形成，强化了宣传效果。

六、资金回笼上半年无差错。配送中发现情况异常立即于银行沟通核对，及时退还客户货款避免了客户投诉，用实际行动赢得了客户对烟草诚信度，提高了客户对电子结算的信心和支持。

六、加强安全管理工作，确保全年安全无事故。

营销部坚持把“安全第一”摆在日常管理工作的首位。每半月组织召开全体营销人员安全例会，每一个月组织全体营销员

工进行安全教育培训。通过晨检、督察、培训、案例讲解种种措施提高了大家的安全防范意识，保证了人员、车辆、资金安全。做到了全年安全无事故。

工作中存在的问题

- 1、品牌培育工作任务重，特别是“责任品牌”销售进度迟缓。
- 2、明码标价工作开展参差不齐，距离100%覆盖有一定的难度。
- 3、每位客户经理服务客户在240户左右，服务客户多、任务重亟待寻求解决办法。
- 4、“135”工作法运行不正常，影响整体工作推进。

今后工作打算：

——年下半年，营销部将坚定不移地把卷烟销售稳定增长作为营销工作的中心任务，把“市场营销上水平”作为工作目标，通过严格执行二次考核办法，进一步规范广大营销人员的工作行为，齐心协力，圆满完成全年各项工作任务。

- 1、抓好卷烟销售稳定这个根本任务，确保全年销售任务完成。

营销部将通过营销人员向广大卷烟零售客户宣传从紧控制货源、培育省外品牌、做好低档卷烟销售的意义和好处，让卷烟零售客户充分了解卷烟销售形势，确保卷烟市场稳定、零售户满意。

- 2、进一步组织全体营销人员学习135工作法，在工作中大力推广使用135工作法，提高工作效率和服务能力。

- 3、做好品牌培育工作，重点培育“责任品牌”，顺利完成年度品牌培育工作。

4、探索零售终端示范店建设。卷烟零售示范店和网上订货的工作开展是明年网建工作的一项主要任务，县局(营销部)将认真组织做好卷烟零售终端示范店和消费者信息采集工作，完善信息积累、信息处理，为市局(公司)营销决策提供帮助。

5、进一步提高明码标价工作水平，深入贯彻卷烟明码标价管理规范，狠抓基础工作，为客户创造良好市场竞争环境。

6、继续关注农村卷烟市场，全力推进农村网络建设。继续加强农村卷烟网络终端建设，通过专销联合，加强偏远农村市场服务和监督管理，不断提高零售户经营能力，同时创造良好的经营环境和市场秩序。

7、进一步落实“以客户经理为三员之首的团队建设”工作模式。客户关系管理是构建和谐网络终端的核心内容，也是烟草行业提升核心竞争力的关键所在，营销部门继续加强营销人员和专卖人员协同合作，实现服务好市场、控制好市场的目标。

8、继续开展好“读书致用”活动和“235”教育实践活动，及时总结好活动。

9、继续加强安全管理工作。营销部继续加强安全监督管理工作，严防各类安全事故的发生，始终保持企业较好的安全状态，确保零事故、零违章、零伤亡安全目标的实现。

舒城营销部

——年6月25日

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇二

市场营销是在创造、沟通、传播和交换产品中，为顾客、客

户、合作伙伴以及整个社会带来价值的活动、过程和体系。主要是指营销人员针对市场开展经营活动、销售行为的过程。

俗话说：纸上得来终觉浅，欲知此事需躬行。虽然我们学习有关市场营销专业的基础理论知识已经两年多了，但是我们还不怎么了解一个企业是怎样进行营销工作，怎样进行生产的。通过学校组织我们到茂名铁路运输公司，茂名石化物质供应中心，众和化塑集团有限公司等三家企业进行实地考察，参观，听取企业工作人员讲课，学习讨论，我不仅开拓了我的视野，而且还认识了市场营销专业知识在实际工作中的作用。

本次实习的时间是□20xx年1月4日到20xx年1月6日。

本次实习的过程是这样的□20xx年1月4日，学校组织我们到茂名铁路运输公司进行了参观和学习□20xx年1月5日，学校组织我们到茂名石化物质供应中心进行了实地考察和听取该公司的李主任讲课□20xx年1月6日，学校组织我们到众和化塑集团有限公司进行了参观和学习讨论。

通过本次的实习，我了解了铁路运输公司的运输系统及操作和日常工作和管理的情况；了解了茂名石化的原材料是怎样供应，怎样采购，怎样储存和管理；了解了该公司的生产原材料的化学装置，生产原材料的运作和制成成品——塑料编织袋的生产流水线。通过这次的实地见习，我还了解到了各种营销手段是怎样被运用到企业的生产经营当中和各企业的营销管理特色。

这次的实习虽然只有短短的三天时间，可是，我已经收获良多。以下几点是我这次实习的心得体会。

(一)深刻了解茂石化

虽然来到茂名读书已经有三年多了，可是对于茂石化的了解

说起来真的很少。平时，只是听别人说茂石化很厉害，有了茂石化才有了茂名，自己并没有主动积极地去了解茂石化。但是，听了茂名石化物质供应中心李主任的详细讲解之后，我对于茂名和茂石化终于有了一个全面而又深刻的了解。听了李主任的课之后，我不仅对于茂石化的起源历史有了深刻的了解，而且对于茂石化生产的产品、产品的特点、产品的用途都有了一定的了解。听了李主任的课之后，我对于石油在一个国家的重要性又有了深刻了解。这次的见习，给了一个让我深刻了解茂石化的机会。我也充分地利用了这次机会，好好地学习了茂石化的历史和生产过程。

(二)深刻认识到机械化在生产中的作用和管理

我平时都是生活在学校的象牙塔里面，很少有机会出去见习，就算寒暑假出去兼职工作，也是在劳动密集型的工厂里面做些手工活。在没有去见习之前，我对于生产机械化这一词真的没有什么概念。虽然通过教材的学习也知道现在的社会已经很发达了，很多的生产已经进入机械化生产，苦力已经渐渐退出生产环节了。可是，没有亲眼看到，亲身经历，我不能深刻体会到机械化在生产中的作用。来到茂名铁路运输公司，看到来来往往的火车在运输着各种各样的产品，可是，却看不到有很多很多的工人在现场指挥操作。一走进他们的信息楼，看到有几个工作人员在一个很大的电子屏幕面前进行着各种各样的操作，我才明白到他们的这些运作是靠系统指挥操作的，已经进入半自动化了，所以并不需要很多的工人在现场进行指挥。而在现场的工作人员也不是去指挥工作的，而是通过系统了解到下面的机械出现了故障，下去维修的。再来到众和化塑集团有限公司，一个做编织袋的厂，年产3千万吨，我以为会有很多很多的工人在车间工作。可是，一来到车间，我知道我原先的想法是错的了。倘若大的车间，一排排机械有序的排放着，高速运转地工作着，只是有一两个工人在工作。看着这些高速运转的机器，我终于明白到3千万吨的产能是怎么来的了。现在的生产已经是机械化地生产，再也不是传统的人力劳动了。机械化的生产，解放了劳动生

产力，大大地提高了产出，降低了生产成本，保证了产品的质量，为企业的竞争提供了很好地保障。

(三) 熟悉自己的产品和竞争对手

在见习的过程中，听了三家企业的主任，厂长的课之后，我发现了他们都有一个共性：就是非常熟悉自己企业的产品，尤其是产品的特性，用途，优越性和不足。不仅如此，他们还非常了解他们的竞争对手，如竞争对手的产品特性，竞争对手的产出量，竞争对手采取了那些营销策略等。各位主任和厂长的经验之谈，很好地印证了老师教导的内容。在学营销基础理论知识的时候，老师教导我们在销售自己产品的时候，我们要非常熟悉产品的特性才能把产品很好地销售出去；在销售产品的时候，我们要宣传产品的优越性从而吸引顾客的眼球；在制定营销策略的时候，我们还要关注竞争对手的营销策略.....我想理论与实践就是这样相结合的吧。这也是我们常说的：知己知彼，百战不殆。

(四) 质量保证贯彻到实际生产中

在学习理论知识的时候，我们都知道也经常强调产品要保证质量才能销售出去，才能提高消费者满意度，可是，我们并不了解在生产过程中到底要怎样才能保证质量。在这次是实习过程中，我学习到众和化塑集团有限公司是这样做的。首先，引进先进的生产设备从而保证质量。众和化塑集团有限公司的生产设备都是非常先进的，这为他们的产品质量提供了保障。其次，建立质量方针政策，在车间的墙上挂上牌子，牌子的内容是这样的——公司质量方针：质量为本，市场导向，持续改进，用户满意；公司质量方针：目标产品合格率=98%，顾客满意率=95%，员工培训率100%，客户投诉和抱怨处理率100%。这样做，让每一个员工时时刻刻都记住公司对产品质量的要求，把产品质量要求深化到员工的言行中。最后，派专人负责检测产品的质量。在参观车间的时候，我们发现他们会派一两个员工专门负责检测产品的质量，并且定

时检测产品的质量，从而保证产品的质量和合格率。

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇三

二季度唱响青春季

六月份：电视台宝龙车展——延续“xx幸福要翻倍我为你加油”活动，收取定金为开业活动积累客源。外展为积极应对，我们通过一系列的品牌宣传来提高定金收取。借助宝龙车展的影响力，前期在各主流媒体上进行大规模的活动宣传，增加集客量，发掘更多的潜在客户，提高市场占有率。

三季度户外体验季

开业活动月：百年品牌入驻xx感恩十年回馈用户——开业庆典通过各界媒体及广宣渠道传播扩大品牌及店面的知名度。

七月份：迈锐宝车型该款上市——上海通用xx在继迈锐宝20xx款汽车上市之后，推出的一款炫动有型，个性独特，品位非凡的该款车。迈锐宝在b机车中的知名度和美誉度，在目标市场是有口皆碑。今以独特的新款在适当的时机满足消费者的需求，让懂得生活的人能更好的体验生活，为市场提供最好的驾乘感受。鉴于b级车市场与目标消费者追求时尚，高品位的特性，借势借力推广车型及品牌。

八月份xx夏夜嗨唱赏车趴——在户外广场中举行娱乐节目吸引潜在客源，让消费者在夏夜舒适的环境下赏车，也有效提高了xx及我店的知名度，提高了车主对xx品牌的认知与忠诚度，为以后的口碑宣传做好铺垫。

九月：中秋节新车主集体交车庆团圆——消化遗留客户，分化国庆节及国际车展的潜在客户，最大化成交。

四季度绽放年轻热爱十年年终感恩季

十月：国庆节车展——聚划算购车季国庆节期间客流大、市场购买氛围热烈、配合整个xx商务政策感恩回馈。以十年为契机母品牌十年感恩纪念互动营销，（寻找十年前的你和xx）深入品牌互动营销推广，强化提高品牌价值。

十一月：国际车展——xx圣诞团购趴温泉国际车展影响力大，覆盖面广是宣传品牌及4s店大好契机。结合圣诞节一同策划营销。

十二月：感恩20xx答谢会——此次活动回馈老客户，邀请新客户欢聚一堂。老带新参加答谢会组织的活动，让老用户与新用户之间、用户与潜客之间在xx地区形成更好的口碑，把xx品牌在墨城的美誉度提高到一个新的层次。

通过几次春秋季节的车展，和xx电视台车展联合冠名及系列提前宣传，提升了我品牌在xx的美誉度，同时也宣传了企业。

市场部今年在xx电视台，汽车之家，易车网、xx电台广播等媒体做了大量广宣，大大支援了销售活动，同时也促进了品牌价值的提升。

为了提升市场部的竞争能力，在本年度配合公司相关部门开展了市场部规范化管理运动，重新对市场部运作流程进行了规范，为即将开展的工作提升效率奠定了基础。

密切贴合销售部动态，积极参加晨会、夕会。部门间加强交流。

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇四

手机市场作一次调研

二、调查对象：大学生

三、调查项目和调查表：（见附件1——问卷）

四、调查时间□20xx年10月01日——20xx年10月25日

五、调查方式：网络问卷

2. 调查范围更广，调查对象更具随机性。由于是在网上答卷，没有空间和时间的限制，回答我们答卷的大学生朋友人数在20天左右的时间简单突破1000人，最后到达了1237人，并且这些参加我们调查的朋友来自全国各地。这个数字是由调查页面自动跟踪生成的。

六、调查方法：

1. 由调查小组成员共同协商确定问卷资料，以书面文件形式确定，交由本人进行制作成电子版调查问卷。

2. 电子问卷制作完成并透过无错测试后，我将其上传到我朋友租用的虚拟主机空间。

4. 调查完成后，由全体小组成员对调查统计数据进行分析

5. 撰写调研报告

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇五

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。

今年上半年，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同，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，每月统计完成情况，与县公司一起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。

截止6月份，全市共完成业务收入__万元，绝对值排名全省第__位，完成形象进度的__%。宽带终端新增__户，宽带专线新增__户，有人值守公话新增__户，普通电话新增__户。

市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品。1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。3月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。5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意义。

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。

从元月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来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情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符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半年在全省属于情况最好地市之一，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。

为清理长期欠费、控制当期欠费，市场部根据公司领导要求制定了当期欠费回收量不低于98%的考核目标。对欠费回收情况进行周通报、月通报。在与县区公司的共同努力下，到5月份系统内本年新增长期欠费清理完毕，当月调帐数首次低于省公司要求的最低限额，从连续5个月调帐超过__万元，达到5月份的__元。

为掌握资源情况，避免资源浪费，市场部安排支撑中心每月对各县区资源情况进行抽查、通报，6月份又进行了现场检查。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面：

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自3月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率两项考核指标的计算。在多次探讨未果的情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于上半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。

下半年市场部拟从以下几方面进行改进和提高：

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，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广；帮助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：通过了解市场竞争情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、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、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，发现不足并继续改进。

一、上半年工作回顾：

（一）所作的工作

三月份：

- 1、制作了两篇分别针对新患者和老非会员的营销信函；
- 2、协助__经理创作；

4月份的援助和赠书广告文案；

4、营销理论学习方面，研读了一些经典的营销书籍，如周景勤北京大学出版社的《营销策划》、迈克尔·r·所罗门《消费者行为学》等。

四月份：

1、八周年总结会中自己的工作主要有：

(2) 部分撰写了总结会的大会纪要；

- 2、制作了第一版的非会员调研的调研问卷；
- 3、在__经理的指导下尝试创作4月份的广告文案；
- 4、研读了科特勒《市场营销学》一书；
- 5、协助__经理进行机构册子大纲的编制及初步组稿。

五月份：

4、与__经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并举行初步的文字组稿。

六月份：

1、按照×总的要求，在__经理的指导下编撰产品册子第二修改版的大纲，并与__经理分工完成册子文字稿的撰写、梳理

及校对工作。

（二）工作绩效的自我评估

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇六

据20xx年5月23日中国食品报报道□20xx年上海的冷饮年人均消费量为5.08kg□已超过全球人均年消费量1.3kg□从上海市场综合因素的分析，预计今年上海冷饮的年销量将达到7.6万吨，年零售额8.5亿元，特点是消费季节淡化，品牌质量强化，家庭消费扩大化，价格2元以下集中。从全国情况看这也是全国冰淇淋市场的特点。

1、消费季节淡化

在美国、欧洲、日本等发达国家冰淇淋早成为四季畅销的食品，在我国最先出现淡季不淡，冬季冷饮销售兴旺要算是东北的市场。这主要是我国东北虽然冬天气候寒冷，但室内温度高，气候干燥，对冷饮的需求量仍然大。我们常说东北的冷饮有两个旺季(夏季和冬季)，现在随着人们生活水平的提高，在全国各地冬天吃冰淇淋已成为一种新的时尚。

2、品牌质量强化

随着人们对健康和自我保护意识的增强，广大消费者选购冷饮更加理性。人们不仅要注意冷饮要符合卫生和质量标准，而且要选购产品，让自己吃得安全、健康、放心。上海冷饮生产企业优胜劣汰的市场竞争中，已从1994年130家减少到去年43家，预计今年将会减少到40家以内。经过8年的市场筛选，推出针对市场不同对象的符合不同层次的有高、中、低档的冷饮，适应上海市场多元化的需求。

3、家庭消费扩大化

近年来，全国各地尤其是各大城市，消费品的流通渠道已经发生剧变，以大卖场、超市、便利店为主要代表的新型商业形态已取代了过去传统杂货店。居民的购买习惯也有了很大的改变，从超市、大卖场和冷饮批发点带回自己喜爱的冷饮供全家享用，这种现象在上海蔚然成风。超市、大卖场和冷饮批发点成了消费者购买价格便宜、实惠冷饮的主要场所。据上海一份最新的消费者调查显示，有57%的消费者在购买冷饮时喜欢在超市、大卖场和便利店中购买，而在冷饮批发站和路边小店购买的分别占39%和31%。这充分说明新型商业形态已成为冷饮购买的主要场所。

4. 品牌创新规范化

就目前食品安全健康问题日益突出，国家加大了对冰淇淋行业的整顿。很多的冰淇淋品牌为了打造自己的先进品牌理念不断的创新在国内有几家品牌几乎接近国际标准，比如，国内十佳冰淇淋品牌冰果彩|虹就主打健美和养身功效，站在广大消费者利益出发就20xx年推出了20种配方并且得到数以万计的消费者的认同，即具有健美有不长胖的双重效果。

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇七

20__年是实施“十一五”规划的关键之年，全体干部职工在总公司和公司董事会的正确领导下，围绕年初制定的工作目标，以市场为导向、细化管理为手段，稳抓企业经营和管理，克服各种不利因素，工作职能逐步规范。较好地完成任务指标。现将__年工作情况及__年工作安排简要汇报如下。

一、20__年工作情况

（一）以增收增效为目标，抓好销售工作

11年，__认真分析和把握酒店业的发展趋势，坚持以市场为导向，调整经营思路，创新开发客源市常提高市场竞争能力

和经济效益。公司全年完成各项收入__万元，完成计划__%，较去年同期减少__万元，下降__%。全年客房平均出租率为__%，年均房价元__元/间天。按可比口径计算全年完成利润__万元，完成计划__%，上缴税费__万元。总费用额__万元，比去年同期减少__万元，下降__%。

一是调整经营思路，加大营销力度。

今年以来，由于受各种不利因素的影响，公司经营任务完成的不够理想。面对困境，公司上下迎难而上，一方面招聘营销人员，充实销售团队，结合市场客源结构，对销售人员进行分工，分别成立了客户组、商务组和团队组，主动跟踪各自的市场客源，加大各种资源的挖掘扩展，加强沟通和交流，想方设法留住老客户。另一方面调整思路，加大营销，制定“面向__，辐射__”营销方案，实施“走出去”战略，不断扩大对外宣传合作，拓展客源市常三月组织销售员赴外地进行促销，走访了__、__厅以及__厅等单位以及各大旅行社。五月去__地区进行专项促销活动。三是制订了一系列的促销方案，提高住房率。利用__周年厦庆，在__电视媒体、__晚报上做宣传广告，印制宣传彩旗，给客户订制礼品，以及印制代金券等促销活动提高酒店的知名度。四是重新制定了《20__年前台销售部销售员工资待遇方案》，提高销售员的工作积极性。全年前台销售部08年共签订商务协议__份，旅行社协议__份，订房中心协议__份。

二是转变观念，稳定物业收入。

物业部发扬拼搏精神，知难而进，勤奋工作，一方面完善管理制度。通过建立维修记录、收款实时记录，规范物业合同，建立走访日和工作分析会，为各项工作的开展奠定了良好的基础二是提升服务促进营销。对所有物业单位及写字楼租户能做到主动上门服务，以良好的服务形象和信誉吸引和稳定租户。08年物业单位出租率达__%，写字楼出租率达__%，续签新合同__份，新增广告位两处，增收__万元。三是抓重点

攻难关。由于__歌舞厅经营不理想，导致收租困难，通过谈话、停电、发律师函等催款、收款等手段。积极与建行协商，追缴了07年物业管理费__万元。__物业公司积极转变思想观念和服务理念，实现从“管理型”到“服务型”理念的深刻转变，倡导“服务于人，业主至上”的全新服务理念。克服困难拆除违建房，整顿自行车棚，清理长期堆放杂物恢复消防通道等措施改善小区环境；配合消防公司更换烟感系统，积极开展百日消防安全排查，确保业主和租户的生命财产安全；举办各种文娱活动丰富业主和租户业余生活。通过加强服务意识，丰富服务内容，爱安公司08年完成收入__万元，房屋出租率达到__%，出色地完成了各项计划任务指标。

三是输出管理，扩大拓展规模。

成立__酒店管理公司是总公司发展战略中的重大举措，也是__公司新的经济增长点的抓手，更是我们企业培养和锻炼人才的重要场所。成立初，__在公司的前期筹备、制度完善、__分公司的成立、前往各地市的拓展活动及至对两家酒店的成功接管，这些都与__及管理公司员工的辛勤工作分不开的。特别值得一提的是去年6月份，__能无条件的服从组织安排到__大酒店工作半年，这种心系企业、无私奉献的精神是值得我们每一个人学习的。经过一年的积极运作和辛勤工作，作出了有效的探索和尝试。

四是更新系统，规范停车场管理。完善了大厦外围各项设备、设施、车场系统及标识路线的工作任务，达到了停车场管理的标准化和规范化。投入资金改造收费管理系统，增设远程读卡和消费点刷卡功能，利用新系统加强管理，减少了漏洞，节省了人员和减少了烦琐的工作环节及强度，大大降低了运行成本。保安部在较好的完成治安消防职能工作的同时，全年完成停车场收入__万元。

（二）以提倡节约为重点，实现低成本运营

而且降低了能源损耗。20__年，大厦总的耗电量为__万度，比去年降低了__万度；水电费__万元，比计划少开支__万元；日常维修费用__万元，比去年减少了__万元。

二是规范监督检查，狠抓工程质量。工程部对x楼装修和员工餐厅装修过程中进行严格的监督检查，从施工材料的质量及施工安全着手，发现和消除质量问题隐患和苗头，使施工质量得到保证。在工程验收过程中，认真负责、严格把关，对重大项目工程都预留质量保证金，保障了公司利益。

（三）以提升质量为前提，抓好服务工作

今年以来，公司通过加大培训力度，更新服务理念，开展质量检查等措施抓服务，抓质量，旨在“外树形象，内强素质”。通过一系列活动的开展和具体措施的落实，提高了公司的整体服务水平。一是加大培训力度，提高员工素质。培训是提高员工素质的有效手段。为了使员工的行为规范、职业道德与礼貌修养及专业技能尽快符合岗位需要，公司通过“走出去，请进来”等方式加大培训力度。10月份公司请__培训中心就“企业人在企业中的行事规则”及实用礼仪等方面进行培训。同时，公司还组织员工赴其他酒店参观考察学习别人的先进管理经验。这些措施不仅促进了员工自身素质的提高，还极大地调动了员工的工作积极性。此外公司大力号召员工在业余时间加强学习，积极提高自身素质，满足公司发展过程中对人才的需求。平时工作中各部门也根据各自工作特点经常组织内部培训、考核和技术比武，例如：英语培训、普通话培训、微笑服务培训等。新老员工之间还注意搞好传帮带，实行“一对一”的培训，这对新进员工快速熟练掌握工作流程起了很好的作用。二是成立质检小组，提高服务质量。服务质量是酒店开展有效市场竞争的根本保证，为了提高酒店的服务质量，公司成立了质检小组，对酒店的服务质量进行全面监督检查，并结合自身实际制定了卫生检查标准、服务用语总汇等一系列质量检查标准，根据这些标准由质检部门进行督促检查，发现问题及时通知其整改。

平时酒店注意经常给员工引进新的服务理念，提倡个性化、亲情化服务。在员工中弘扬了努力学习、钻研业务、规范服务的良好风气。三是完善“两件”设施，提升酒店形象。公司投入__万元将六楼改造成客房，实现了硬件设施升级。使酒店的客房数量增加到__间，提高了酒店的接待能力。为更好地迎接“十一”黄金周、__会、厦庆__周年，公司举行了以“真诚微笑迎厦庆，高效服务庆奥运”为主题的第__届优质服务质量月活动，通过优质服务月活动，公司在转变员工的思想观念，强化服务意识，加强业务学习，提高服务技能，健全落实制度，规范服务管理，加大督导力度，提升服务水平等方面，都取得了较好的成效。

（四）以强化管理为根本，打造企业品牌

公司坚持从基础管理抓起，创新管理理念和管理标准，运用科学的管理模式，加强对酒店的规范管理，实现可持续发展的目标。一是建立规范，制定和完善管理制度。完善了多项规章制度，修订出台了《员工餐厅管理规定》、《停车场管理规定》、《大厦仓库管理规定》、《质量检查考核办法》、部门工作月志等一系列规章制度。二是加强内部管理，提高执行力。通过完善员工请销假、考勤管理制度、员工职务晋升管理规定等规章制度，强化内部管理，有效提高工作效率和管理水平，使员工职务晋升有章可循。成立质量检查办，定期对各部门进行综合检查，监督各职能部门执行情况，定期通报，加大奖励和扣罚力度。对公司各部员工进行业务技能考核，促进部门办事效率，有效提高执行力。三是狠抓落实，确保安全生产。今年，公司把安全生产“隐患治理年”活动作为安全生产重点工作之一。针对今年形势，吸取__地区发生的几起较大安全事故的教训，__月，公司组织开展声势浩大的安全生产大宣传大排查大整治统一集中行动，__月到__月，__“__”特大火灾事故后，公司迅速在大厦范围内组织开展了安全生产和消防百日安全大排查行动。公司领导分别亲自带队深入到大厦各物业承包单位、场所进行安全大检查。据统计，三次大行动，共组织检查组4个，出动80多人次，发现

隐患__条，已落实整改__条；投资__万元整改和完善了酒店的消防设施安全，消除了隐患；定期召开安全工作会议，请消防局相关人员来大厦进行消防理论及实际操作演练培训，着力增强全员安全防范意识。

（五）以精神文明建设为依托，营造团结和谐氛围

一是筹建员工餐厅，关心员工生活。年初，公司投入__万元兴建员工餐厅，x月份，员工餐厅顺利竣工开业，为员工创造了优雅舒适的就餐环境，替员工解决了后顾之忧，降低了员工流动率和人力资源成本，为此总办倾注了大量的心血和付出了辛勤的劳动。领导班子经常与一线部门领班以上管理人员进行座谈，认真听取了员工在生活上、思想上以及工作上的一些想法，掌握员工的真实状态。二是以人为本，构建企业文化。公司十分重视利用各种载体传播和宣传企业文化，增强企业的凝聚力和员工的忠诚度。组织20__年度优秀员工赴桂林参观考察及全体女员工“三八妇女节”外出学习考察；安排离退休员工进行春节团拜活动，组织看望慰问生并住院员工等等，营造良好的家园文化。汶川大地震，公司迅速组织开展了“心心相印抗震救灾温暖行动”募捐献爱心活动，全体员工积极响应，大力发扬“一方有难，八方支援”的人道主义精神，踊跃参加募捐活动，向灾区同胞伸出援助之手，奉献爱心，共捐款__元；举办“__-__周年厦庆”活动，展示企业良好发展势头和全体员工良好的精神面貌，扩大了中陕国际和长安公司的知名度和影响力；重视宣传工作，一年来，在《__晚报》、《__旅游》等省级以上媒体发表新闻稿件x篇，发挥了宣传外树形象、内鼓士气、促进工作、营造环境的效能；设立了“长安之窗”文化宣传栏，搭建相互学习和交流的平台。三是廉洁自律，重视党建工作。党风廉政建设关系人心向背，关系企业的稳定和发展，必须抓紧抓好。

（六）以资本运作为手段，提升企业融资功能

根据总公司发展项目需要，公司充分发挥自身优势，积极配

合总公司的战略目标，财务部工作人员不辞辛劳，往返银行几十趟，送资料、办手续。通过银行贷款和员工集资等为总公司积极筹措资金，为总公司融资__万元，有力地支持了总公司战略发展需要。

二、存在的问题及困难

（一）硬件设施陈旧，破损严重，已无法适应日益激烈的市场竞争。

（二）经营管理工作仍需持之以恒。虽然完善了一些规章制度，但个别制度未落到实处，各部门时有协调、配合不力导致工作效率低下事件发生，执行力仍需进一步提高。

（三）销售任务完成不够理想。公司营业收入未完成计划指标。如何在明年严峻的形势下顺利完成年度计划指标是新的课题。

（四）市场营销力度还需要加强，营销策划活动效果不够理想。

（五）员工的服务水平仍需提高，“宾客至上，服务第一”的服务文化建设仍要花大力气抓好。

（六）培训不到位，导致服务质量很难有进一步的提高。

（七）物业承包单位潜在的经营风险对公司整体效益的影响较大。

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇八

（一）调查目的：通过了解大学生手机使用情况，为手机销售商和手机制造商提供参考，同时为大学生对手机消费市场的开发提供一定的参考。

(二)调查对象：在校生

(三)调查程序：

1、设计调查问卷，明确调查方向和内容；

3、根据回收网络问卷进行分析，具体内容如下：

(2)根据各个同学对手机功能的不同要求，对手机市场进行分析；

二、问卷设计

大学生手机使用情况调查问卷

三、数据分析

根据以上整理的数据，我进行数据分析，得出结论：学生手机市场是个很广阔的具有巨大发展潜力的市场。

(一)根据学生手机市场份额分析

(二)学生消费群的普遍特点

1、学生消费群的普遍特点：

1)没有经济收入；

2)追逐时尚、崇尚个性化的独特风格和注重个性张扬；

4)学生基本以集体生活为主，相互间信息交流很快易受同学、朋友的影响。

5)品牌意识强烈，喜爱名牌产品；

(三) 学生消费者购买手机的准则和特点

通过调查大学生购买手机主要考虑因素是时尚个性化款式、功能、价格、品牌等，这也成为学生购买手机的四个基本准则。在调查中表明，大学生选择手机时最看重的是手机的外观设计，如形状、大小、厚薄、材料、颜色等，占65%;但大学生也并非一味追求外表漂亮，内涵也很重要，所以手机功能也占有一席之地，占 50%;其次看重的是价格，而较少看重的是品牌，看来现在的大学生还是比较看重实际的。

新市场工作计划和目标 市场营销工作计划篇九

回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧？改变是很多的，需要足够的勇气，现在又到了写述职报告的时候，却发现不知道该写些什么，下面是小编收集整理最新市场销售述职报告，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

一、学无止境，即使是最基础的工作也需要不断的创新求进

初刚进入公司时的工作是前台及销售内勤，前台的工作难度不大，比较琐碎，需要的就是细心和认真，而销售内勤的工作就复杂一些，要协助销售人员进行跟踪项目的登记、更新、及向总公司市场营销部进行备案、营销部文件资料、样窗、样角的管理、归类、整理、建档和保管工作，协助营销副总销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写及部内会议的记录工作。难度比较大的就是标书资信和商务文档部分的制作，第一次做标书的时候都不知道从哪下手，尤其是资信标，需要的资料比较多，尤其是各种数据资料的搜集，甚至需要总公司相关部门的协助，后来在同事的帮助下终于做好了，看着一本本标书从自己的手里做出来还真有成就感。慢慢的，工作顺手了，闲余时间多了，就把以前搜集的资料进行了整理，有的进行了改进，对以后的工作提供了方便。

二、不断学习，逐步提高，不断完善自己

随着工作的慢慢熟悉及领导与同事的支持和信任，开始做__总的助理，主要负责协助__总完成总公司下达的各种指标的分解上报工作，报告的撰写，相关文件及会议精神的传达，公司内外部审核的配合工作、部分工程、材料、劳务合同的制定、内部评审工作及上报集团公司法律事务部评审备案工作；分公司、营销部会议记录及反馈；考勤、卫生、办公用品采购等内部行政工作；参与各部门的人员考核工作；营销部经营情况汇总、年度及季度经营总结撰写、部分资信标的制作、协助业务人员相关工作等。身为助理，我感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，也产生了很大的危机感，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己这一年来还是有了很大的进步。能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题了。，有一点是特别好的，就是人文环境，不会像有的公司那样，你没经验根本不用你，别人也不教你，在这里，只要你有一颗进步的心，你就会得到帮助和认同，这一年多来，我在领导和同事们的帮助和支持下，工作能力有了很大的提高，虽然还有很多不足，但我会加倍的努力，把工作做好、做精。

首先不但要自己努力学习相关行业知识，还要定期和各部门负责人组织培训工作，大家共同进步。

第二、了解行业，了解市场，加强对市场发展脉络、走向的了解，提高市场的敏感度；更好的协助销售人员工作。

第四、发挥服务职能，为各部门做好配合工作。

第五、了解公司下发的各项规章制度，监督执行公司内部各项规章制度的执行，维护公司利益。

未来的日子里，我会严格按照“诚信、务实、创新、卓越”

的精神要求自己，提高自己，为企业的发展尽自己的一份微薄之力。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

我到__公司主要负责市场开发和业务方面的工作一年来，我已经完全的融入到了这个集体里。在一年里虽然存在着这样或者那样的问题，我们都尽量的解决了，在下一年里要从以下几方面入手：首先要降低成本，应该采取的主要措施有：进一步拓宽进货渠道，寻找多个供货商，进行价格、质量比较，选择质量好价格低的供货商供货；勤俭节约，节省开支、避免浪费，工程方案设计要合理；内部消耗降低，日常费用开支、水、电、日常办公耗材尤其是纸张、车辆开支要节俭等问题。其次也是最重要的部分——培养意识，服务意识的加强、竞争意识的树立、市场创造意识的培养。我们是以服务为主的公司，可以借助服务去赢得市场，赢得用户的信任。同事之间，企业之间时时刻刻竞争都存在，自己业务水平不提高会被公司淘汰，企业不发展将会被社会淘汰。近几年，耗材市场竞争比较激烈，今年形势将更加严峻。业务水平和员工素质的提高至关重要，关系到整个企业的发展与命运。业务水平的高低影响到办事的工作效率；员工素质的高低直接影响到企业的社会地位和社会形象。只有具有一支高素质、技术水平过硬的队伍的企业才会有进步、有发展。加大宣传力度也是市场开发一种重要手段和措施。

一、销售部获得利润的途径和措施销售部利润主要来源有：计算机销售；电脑耗材；打印机耗材；打字复印；计算机网校等和计算机产业相关的业务。

今年主要目标：家庭用户市场的开发、办公耗材市场的抢占。针对家庭用户加大宣传力度，办公耗材市场用价格去竞争、薄利多销。建立完善的销售档案，定期进行售后跟踪，抢占办公耗材市场，争取获得更大的利润。这里也需要我们做大量的工作，送货一定及时、售后服务一定要好，让客户信任我们、让客户真真切切的享受到上帝般的待遇。能够完成的利润指标，__万元，纯利润__万元。其中：打字复印__万元，网校__万元，计算机__万元，电脑耗材及配件__万元，其他：__万元，人员工资__万元。

二、客户服务部获得的利润途径和措施 客服部利润主要来源：七喜电脑维修站；打印机维修；计算机维修；电脑会员制。

20__年我们被授权为七喜电脑授权维修站；实创润邦打印机连锁维修站，所以说今年主要目标是客户服务部的统一化、规范化、标准化，实现自给自足，为来年服务市场打下坚实的基矗能够完成的利润指标，利润__万元。

三、工程部获得的利润途径和措施 工程部利润主要来源：计算机网络工程；无线网络工程。

由于本地网络实施基本建成，无线网络一旦推广开来可以带来更多的利润点，便于计算机网络工程的顺利开展，还能为其他部门创造出一个切入点，便于开展相应的业务工作。今年主要目标也是利润的增长点-----无线网，和一部分的上网费预计利润在__万元；单机多用户系统、集团电话、售饭系统这部分的利润__万元；多功能电子教室、多媒体会议室__万元；其余网络工程部分__万元；新业务部分__万元；电脑部分__万元，人员工资__-__万元，能够完成的利润指标，利润__万元。在追求利润完成的同时必须保证工程质量，建立完善的工程验收制度，由客户服务部监督、验收，这样可以激励工程部提高工程质量，从而更好的树立公司形象。

四、在管理上下大力度、严格执行公司的各项规章制度、在

工作效率、服务意识上上一个层次，树立公司在社会上的形象。对那些不遵守公司规章制度、懒散的员工决不手软，损坏公司形象的一定严肃处理。

五、要建立一个比较完善、健全的管理运行体系。

1、从方案的设计、施工、验收、到工程的培训这一流程必须严格、坚决地贯彻执行，客户服务部要坚持不验收合格不进行维修的原则。

2、尽量创造出一些固定收入群体，如计算机维修会员制、和比较完备的设备维修收费制度，把一些比较有实力、有经济基础的企事业单位、委办变成我们长期客户。

3、对大型客户要进行定期回访，进行免费技术支持，建立一个比较友好的客户关系。要利用各种手段、媒体，如利用我们自己的主页把公司的收费标准公布出去、从领导到每位员工要贯彻执行。4、服务、维修也能创造利润。近几年工程越来越少、电脑利润越做越薄竞争越来越激烈，我们可以从服务、维修创造利润，比较看好的有保修期以外的计算机维修市场、打印机维修市场等。

四、创造学习的机会不断为员工提供或创造学习和培训的机会，内部互相学习，互相提高，努力把__公司建成平谷地计算机的权威机构。

职工培训工作是人力资源开发、干部队伍建设与企业文化建设的重要内容，通过培训，可以统一目标、统一认识、统一步调，提高企业的凝聚力、向心力和战斗力。树立学习风气，不懂得要问，不会的要学。

培训内容：

一、爱岗敬业：

回顾历史、展望未来，了解企业的光荣传统与奋斗目标，增强使命感与责任感，培养主人翁意识。

二、岗位职责：

学习公司制度、员工纪律，明确岗位职责、行为规范。

三、岗位技能：

学习从业技能、工作流程及在岗成才的方法。培训方式：

1、公司内部定期不定期安排员工培训。

2、积极参与中心或公司组织的管理人员、技术员和全体员工的培训活动。

3、走进去，参加培训或参观交流活动？**培训目标：**为员工在岗成才创造条件，为企业提供员工积累。我们是一个团结的集体，具有团队精神的集体，变成一支能够打硬仗的队伍。每个部门、每位员工，岗位明确，责任到人，个人奖金与部门效益直接挂钩。这样一来我们应该既有压力又要有信心，没有信心就不会成功，没有压力就不会使人在各个层面进步、提高。同志们，时间是有限的、尤其是从事我们这个行业的，计算机技术的发展日新月异，一天不学习就会落后，因此现在我们在座的每位职工都应该要有树立时间意识、竞争意识，引用精神里的一句话就是要“与时俱进”。

1、放下包袱，抛开手脚大干，力争当一名合格的副经理其工作职责就是开拓市场和__公司的业务，在工作之中一定要严格要求自己、树立自己正确的人生观和价值观、顾全大局，把公司的利益看得高于一切。绝不干有损于__形象的事情。

2、努力学习，提高素质，提高工作能力，和业务水平，为把__建成在平谷地规模最大、品种最全、最具有权威性的it企

业而努力。以上是我的述职报告，我会努力配合各个部门制定的利润指标，请各位领导和在座的每位员工进行监督。

尊敬的公司领导：

回顾走过的20__年，所有的经历都化作一段美好的回忆，结合自身工作岗位，一年来取得了部分成绩，但也还存在一定的不足。在我行进行网点转型，提升服务质量，加强网点营销。我们支行从人员配置进行了部分调整，安排了低柜销售人员，个人理财业务得到初步的发展，开始尝试向中高端客户提供专业化个人投资理财综合服务。我也从低柜调整到理财室从事个人理财业务。虽然在工作中遇到诸多的困难和问题。但是，在分行个金部理财中心的指导下、支行领导高度重视下，建设队伍、培养人才、抓业务发展、以新产品拓展市场，加大营销工作。

以下是20__年度金融销售个人工作总结报告：

一、20__年具体工作总结：

客户维系、挖掘、管理、个人产品销售工作：

4. 结合市场客户投资理财需求，按照上级行工作部署进一步推进新产品上市，如人民币周末理财、安稳回报系列、中银进取博弈理财等、以及贵金属的销售。

自身培训与学习情况：

在省分行的高度重视下，今年三月份通过全省对个人客户经理经过选拔和内部考核后，脱产参加接受西南财大afp资格正规课程培训。在自身的努力学习下，今年7月通过了全国组织的afp金融理财师资格认证考试，并于10月取得资格证书；通过afp系统规范培训，经过本阶段的学习后，提升了自己素质，在工作中，作为银行的职员，在为客户做投资理财方案时，

根据不同的客户，适当地配置各种金融产品，把为客户创造最大的投资回报作为自己的工作目标。能将所学知识转化为服务客户的能力，结合我行实际情况参加it蓝图培训，不断提高自己业务能力。

二、存在的不足：

尽管我行理财业务已得到初步发展，但由于理财业务开展起步较晚，起点较低，使得理财业务发展存在规模较小，与同业比较存在较大差距，存在人员不足、素质不高、管理未配套等问题。目前，我行为扩大中间业务收入，仅仅在发展代理保险，代售基金是远远不够的，产品有待更丰富，理财渠道有待拓展，我行的特色产品：汇聚宝，外汇宝，纸黄金，人民币博弈等许多特色理财品种还没完全推广开（受营销人员，业务素质等方面的制约）缺少专业性理财。

不足处：

2. 营销力度薄弱，需要团队协作加强营销，没有充分发挥个人能力；

三、来年工作打算

1. 在巩固已取得的成绩基础上，了解掌握个人理财业务市场，应对同业竞争，进快迅速发展我行的理财业务。

2. 不断加强素质培养，作好自学及参加培训；进一步提高业务水平。

3. 加大营销力度推进各项目标工作，有效的重点放在客户量的增长。

4. 结合我行工作实际加强学习，做好it蓝图新系统上线工作，做好20__年个人工作计划。

谢谢大家！

述职人：__

20__年__月__日

大家好！我是____，今年____岁，从____年开始，我一直在沙炭湾煤矿从事煤炭销售管理工作。今天，我应聘的职位是：沙炭湾煤矿的销售科长。

一、我有强烈的责任心和过硬的政治素养

大家知道，目前煤炭产大于销，可以说困难重重。作为销售主管的我，我希望承担更大的责任，所以我参加了这次的竞聘！由于自己的责任心和工作业绩的突出，参加工作以来受到几任老板与领导的信任和表扬。这些荣誉足以证明，我已具备销售科长的责任心和政治素养。

二、我有丰富的理论知识和实践经验

我积累下丰富的理论知识。参加工作以来，先后负责了：沙炭湾煤矿的销售主管、地面铲车司机管理、火工品购买等工作。销售业务方面，学到了许多销售技巧，增强了自己的销售业务能力，积累了很多的经验。

三、自己熟悉质量管理，有利于销售工作

首先，紧密依靠组织，充分发挥团队力量，销售是企业生产经营活动的终端，是一切工作的最后结果。如果我竞聘成功，我会在矿长的支持、帮助下，把握好销售工作总体航向。

只有精诚团结，才能形成工作上的合力。如果我竞聘成功，我会特别培养团队全局意识，增进团结协作，集中团队智慧，努力创造一种分工明确、团结协作、愉快和谐的工作氛围。

做好市场调研、开拓销售渠道、构建销售网络，要想做好销售工作，搞好市场调研是必须的。我一定更进一步深入调研市场，保证半月提交1份《市场调研报告》，做好为领导决策提供可靠的最新依据。

四、转变销售观念、开创销售新思路

五、完善制度管理，实施精细化管理

销售科是煤矿对外的窗口，而这扇窗子的玻璃清净与否，关键在于管理。我恳请大家给我一个施展才能的舞台；给我一个为“沙炭湾煤矿”销售开拓疆土的机会！我会换给大家一个保证：我保证在安全生产的前提下，把我们的“煤”卖出去！卖个好价钱！开拓更广阔的市场！

最后祝愿沙炭湾煤矿事业兴旺、生意兴隆！

谢谢大家

尊敬的各位公司领导：

大家好！

本人从20__年__月进入公司，转眼间，我来__店已经一年了，这一年间，我从一个什么都不知道的汽车菜鸟蜕变成熟知汽车性能的业务员，积累了一定的销售经验和管理经验。在公司领导的关心和支持下，以及同事们的协助下，我的销售业绩逐步提升，在为公司做贡献的同时，我也获得大量的知识，这一年里，我与公司共同发展，下面，我将从三个方面向大家报告工作情况，请公司领导和同事们给予修正。

一、述职报告之工作汇报

1、自我学习、发展、塑造。

我来到公司的时候，一切从零开始，我一边学习专业知识，一边摸索市场，遇到销售方面和专业方面的难点和问题时，我都及时向领导和同事请教，共同寻找解决问题的方案，共同发展。这一年间，我不仅仅学会了相关的汽车知识，同时也对汽车品牌有了一定的了解，这使我对从事的工作更加有兴趣，只有对自己的工作岗位有兴趣，才能做好本职工作。此外，我还学会了如何和与客户进行谈判、分析客户的需求，做到尽量满足客户的需求。在这里我要感谢前辈们传授一些实用的销售经验给我，使我能迅速上岗，并做出一定的成绩。

2、脚踏实地，提高业绩。

这一年里，我的销售业绩逐步提升，在第一季度的时候，我的总销量是__部，其中越野车__部，轿车__部，跑车__部，总利润__万。第二季度，我的总销量是__部，其中小轿车__部，越野车__部，总利润是__万。第三季度，我的总销量是__部，其中小轿车__部，越野车__部，总利润是__万，第四季度，我的总销量是__部，其中小轿车__部，越野车__部，跑车__部，总利润是__万。这一年里，我的销售业绩都有提升，归根到底，是因为我掌握了一定的销售技巧，保持积极向上的心态，脚踏实地地与客户交谈，并促成一单又一单。接下来的一年，我将继续努力，以满血热情投入到下一年的工作中。

二、述职报告之存在的缺点和不足

经过一年的努力，我在工作上取得了一些的成绩，但是我也清醒地看到我身上存在的缺点和不足：一是工作纪律不够严格，二是我们工作积极性还能够进一步完善与加强；三是销售及售后服务工作需要提高，要尽量做到让客户满意。四是专业知识掌握得还远远不够。

三、述职报告之新一年的工作计划

- (1) 深入了解所负责区域的市场现状，准确掌握市场动态。
- (2) 不断的增强专业知识。

以上便是我的述职报告。最后，感谢感谢公司给我一个展示自我能力的平台，我会严格遵守职业操守，朝着优秀员工的方向勇往直前。碰到困难不屈不挠，取其精华，去其糟粕，和公司员工团结协作，让团队精神战胜一切。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日