

# 2023年市场部工作计划(通用5篇)

制定计划前，要分析研究工作现状，充分了解下一步工作是在什么基础上进行的，是依据什么来制定这个计划的。计划为我们提供了一个清晰的方向，帮助我们更好地组织和管理时间、资源和任务。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 市场部工作计划篇一

20xx年公司成立市场部，它是公司探索新管理模式的'重大变革。但在经过一年之后，市场部成为鸡肋，嚼之无味，弃之可惜；市场部除了做了很多看起来似是而非的市场活动，隔靴搔痒的市场推广，就是增加了很多直接或间接的费用，而看起来对市场没什么帮助。但在公司领导高层的支持和我们不断地学习中，在后几个月的工作中也探索我们的生存和发展之路，在公司的各项市场活动中，公司资源整合过程中，不断进步。

### 二、【工作思路】

#### 1、明确工作内容

首先就必须让市场部从围绕营业部转、担当营业内勤的角色中快速转变过来，从事务型的办公室职能里解脱出来，真正赋予市场部战略规划、策略制定、市场调研、产品开发等基本的岗位职能，以消费者需求为中心，根据不同的市场环境，对市场运作进行策划及指导。

#### 2、驻点营销

驻点市场的推行既锻炼、提升市场部人员自身，又贴身服务了一线业务人员，市场部只有提供了这种贴身、顾问、教练

式的全程跟踪服务，市场部才能彻底改变一线人员对其的片面看法。（此工作策略需建立市场部有较宽松及多余的自由支配工作及较合理的人员配备条件下开展实施）

市场部驻点必须完成六方面的工作：

a□通过全面的调研，发现市场机会点，并针对性地拿出市场提升方案；

c□指导市场做好终端标准化建设，推动终端门店健康稳定发展；

d□针对性地制定并组织实施促销活动方案，对市场促销、费用及政策使用情况进行核查与落实，发现情况及时予以上报处理。

f□在市场实践中搜集整理亮点案例，重点出方法和经验，及时推荐给市场复制；

3、与营业部强强联合，营运部相互配合促进提升，成立品牌推广小组市场部要在市场一线真正发挥作用，除了调整市场部定位及提升市场部自身服务水平外，还离不开一线部门的支持和配合。如果得不到市场一线的认可 and 有效执行，即使再好的方案，最终也只能是一纸空文。由市场部和营业部两部门的主管和骨干组成品牌小组，由市场部确定活动企划方案，再由品牌小组成员发表意见，主要对方案提出看法和改进建议，对于需进一步修改完善的方案，由市场部负责调整；对于会议讨论通过的方案，由总经办最终确认执行，交营业部执行，由品牌小组负责跟踪执行进度和效果。而公司的态度和做法，决定了市场部能否与营业部实现共融和共荣。思想汇报专题品牌小组计划主要执行工作：

2、【门店稽核管理制度】由品牌小组成员及总经办成员组成门店督察小组，建立门店稽查制度，不定期对上述第一条中

规范内容进行稽查，稽查结果算入门店店长及责任员工绩效考核中，帮助公司建立统一的终端形象和后期品牌形象的管理维护；品牌小组组成：

组长：市场部经理 副组长：营运部总监 顾问：副总经理

执行队长：营业部经理 组员：门店主管

备注：各项规范制度由整个品牌小组共同协商制定，经总经办批准确定后长期执行，后期门店运营管理中，品牌小组中成员每次对门店进行巡店均为一次稽核过程，稽核内容如上，稽核过程中会根据各项稽核内容对门店店长及责任人进行现场评分（相应巡店表格及评分标准会附带于各项规范制度中），最终由门店店长及责任人现场签字确认奖罚。

### 三、【管理团队】

#### 1、合理配置人员：

a 市场信息管理员一名负责市场调查、信息统计、市场分析工作；协助相关品牌推广活动的执行。

b 策划人员一名负责新产品推广策划、促销策划、广告语提炼和资料汇编；宣传方案制定等；  
c 设计师一名负责公司日常宣传品的设计、跟单、下发监督使用等。

## 市场部工作计划篇二

20\_\_年即将过去，取得了一点收获，临近年终，对市场部的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高业绩，我们有信心也有决心把的市场开发工作做的更好。

### 一、市场部年终总结

三原色市场部成立于20\_\_年12月初。由于公司除店面运营以外其他营销方式并没有形成可以参考的规章制度、营销策略、市场拓展方式和产品价格培训系统，市场部成立之初(第一周)主要以建立健全部门机制，熟悉公司产品价格体系为主。

团队建设方面;制定了详细的全国营销中心计划、销售人员绩效考核标准、销售薪资制度、年度工作计划、团队文化等，由于公司销售人员招聘在12月不是很理想，市场部销售团队组建遇到了很大的问题。目前市场部建制，经理1名，客户经理1名，网络推广1名，只完成了市场部团队建设计划的百分之二十。

市场拓展方面;市场部12月对鑫乐汇商区、雷捷家居广场、102国道、纳丹堡商区、步行街商区进行了逐户的陌生拜访。客户拜访数量500余次，其中有需求的客户50个。签约客户10个。其中102国道二次业务开发2个(片片鱼合同总额810元、东门饭店合同额140元)，剩余8家为市场部业务开拓。12月市场部业绩总额9元，刘春雨16020元，门宇坤4089元。

销售业绩方面并不理想。虽然存在102国道改造信息统计、客户确认、效果图设计、招标办协调和天气等一些客观因素，但是市场部主要问题有以下几点：

1. 产品知识和价格系统熟悉程度不够，必须加强。

改进措施如下：部门内训对产品系统逐一进行分析并进行案例对正，同时定期申请总经办进行详细的产品及价格培训。

2. 客户经理工作强度不够，缺乏思考能力和目标及时间管理能力。

改进措施如下：13年元月开始市场部将不折不扣的执行既定安度市场营销计划，增加工作强度，要求市场部每一个员将业绩目标分解到每一天，每日工作计划表体现当日业绩目标，

意向客户数量目标，需求客户数量目标和客户拜访数量目标，严格按照每日工作计划进行市场推进，当天未完成目标计划次日加倍，连续一周未完成目标计划的赞助50元成长基金。

3. 个人气质和素质有待提高。

改进措施如下：增加商务礼仪、沟通技巧的部门内训，并在培训后进行一对一的演练。由于冬季天气比较冷，无法统一着正装。在气温适宜的时候市场部全员要求穿皮鞋、西裤。（建议统一着装、佩戴工牌）。

## 二. 20\_\_年工作总体规划

在明年的工作计划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，高素质高效率而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，一切的销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，战斗力、高素质的销售团队是企业的根本。在明年的工作中组建一支和谐，高效率的销售团队作为一项主要的工作来抓。

2) 健全部门建制，提高人员的素质、业务能力。

13年度，希望得到公司与人事部大力支持，尽快完成市场部销售人员招聘。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

3) 建立新的销售模式与渠道。

市场部将秉承以陌生拜访为主、网络营销为辅的销售模式，做好完善的计划。同时开拓新的销售渠道。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到各个客户经理身上，

再分解到每月，每周，每日；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。我们将带领销售部全体人员竭尽全力完成目标。

4) 顾全大局服从公司战略。

公司13年的发展是与整个公司的员工综合素质、公司的战略方针、和个人的努力是分不开的。提高执行力的标准，建立一支“亮剑”的销售团队与一个好的工作习惯是我们工作的关键。我们市场部在20\_\_年有信心，有决心为公司再创新的辉煌！

## 市场部工作计划篇三

xx年是xx品牌入驻xx的第一年，做好市场工作为品牌的营销打出响亮的旗号，同时做好品牌入驻的第一步！市场部的广宣运作进一步的提升我公司品牌在xx地区的知名度，同时也为了在今后的工作明确工作方向及目标。根据我们新开的.4s店及xx的20xx年市场部商务政策做出以下方面的市场计划：

### 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2012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级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、用户与潜在客户之间在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。

## 市场部工作计划篇四

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。以下是豆花问答网为大家整理的市场部门年度工作计划资料，提供参考，欢迎阅读。

### 市场部门年度工作计划一

#### 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。

## 市场部门年度工作计划二

\_\_年上半年已经结束，我也已经来公司四个多月了，回顾这四个多月，我觉得有必要从以下几个方面做以总结：

### 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：

2. 协助\_\_经理编制第一版的产品册子大纲，并进行相关文字稿的撰写、组稿工作；

3. 按照×总的要求，在\_\_经理的指导下，制作了第二版的非会员调研的调研问卷；

4. 与\_\_经理协商制定八周年专题碟片脚本大纲，并先行初步的文字组稿。

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。

2. 在与\_\_经理探讨后，完成第二个版本的八周年专题碟片的脚本文字稿；

## (二)工作绩效的自我评估

回顾总结这四个月所作的工作，可以用一句话来进行绩效方面的自我评估，那就是：付出了很大的智力劳动，但最终的成为可以用来量化的成果却少的可怜。而导致这一结果的原因是多方面的，这个我会在接下来的教训总结中加以反思。

## 二、工作总结

### (一)值得分享的工作经验及心得

#### 思想上

1、在不断的自我发现中，我更加的自信了，以前稍显内向的性格开始变得活跃起来，对生活，对未来充满了希望。在此，我要特别感谢6月份的那次拓展。

2、对于“林欲静而风不止，子欲孝而亲不待”的含义有了更加深刻的理解，深刻地认识到了父母的艰辛和亲情的温暖。如果说这半年来，我确实成长了的话，那么这一方面的转变应该算是一个很重要的方面。感谢公司的家人文化，感谢公司温暖和谐的工作氛围，正是因为有了这些，我才在这一方面有了更快的成长。

3、认识到了“不耻下问”、“三人行必有我师”的学习精神的重要性，我深深的懂得我只是一个才来社会的“毛头小子”，要学的东西太多太多，而公司的每一个人不论管理人员还是销售人员，都是我的前辈，都有我可以学习的地方。比如，从×总的身上我学到了很多做人、处世的道理，从×总的身上我看到了中国传统文化的博大精神，而他精彩演绎也使我有了一种狠补国学的冲动，×总的在经营和营销上的

高瞻远瞩、运筹帷幄及其超强的信息分析和处理能力是我梦寐以求的智慧风采，×副总高超的演讲技巧和对团队强大的掌控力使我艳羡不已，×经理和×经理对于工作的务实和一丝不苟的精神是我要努力学习的，同时像\_\_大姐、\_\_、\_\_等家人这种富有朝气，嬉笑人生的乐观生活态度也给我留下了深刻印象。

技能上：

1. 文字功底有了进一步的提高，这是在公司领导如×总、\_\_经理的鼓励和指导下，我勤加练习的一个结果。
2. 以营销学的视角分析问题、解决问题的能力有所提高。这主要是公司培训和我的日常涉猎的一个结果。
3. 工作上，人际沟通能力有所提高。

经验上：

1. 将读书视为一种工作的常态。我认为在不影响正常工作的前提下，每天坚持读书是非常必要的。学习能力的强弱和学习上的自觉性直接决定着一个团队的生命力的强弱。而打造学习型团队，公司的培训当然必不可少，但给员工营造一个浓厚的学习氛围也同样不可或缺。
2. 将交流作为工作的必须。四个多月的工作经历告诉我，没有进行前期充分的沟通，是导致工作效率低下的一个主要原因，所以为了提高工作效率充分的组织沟通是保障。

三、需要改正和改进的不足和教训

回顾这半年，在工作上我做过的事还是比较多的，但做成的却并不多，如调研问卷的制作(前后共有了5个版本)、营销信函的写作(两封信函每份共3个版本)、协助曹经理编著两本册子

(版本应该不下5个)、光碟脚本的制作(还未出炉已经改过3次),同样付出了艰辛的智力劳动但为什么最终没有出结果呢,当然除过一些不可避免的客观原因外,我认为我的原因主要有以下几个方面:

1、思维常常太过于活跃,而这种活跃往往是盲目的,导致很多时候把文案的写作想象成了可以天马行空的东西,缺少了营销方面的考虑,这是文案工作者很不成熟、不专业的表现,必须该之。

2、缺少务实精神,老是凭直觉做出判断,导致很多时候自己的东西带有强烈的个人色彩,而不被认可。在身经百战、阅历丰富的基础上,有时候直觉是有效的,但对于一个初入行的人来说,凭直觉行事绝对是一件危险的事,以后必须审慎从之。

3、缺少把工作做精致的耐心。这其实是责任心的一种修炼。在前半年的工作中,我不得不承认在一种很可怕的自满心理,当一篇文案得到\_\_经理的赞扬甚或是通过后,我都会产生一种很不该有的自满心理,老是认为自己其实还是很优秀的。“满招损,谦受益”的警言,看来还得常驻于心。

#### 四、下半年的计划

##### (一)思想上

在思想上我觉得,我仍在热情的接纳、勇敢的面对、果敢的决断等情绪心智上还表现的不尽令人满意,所以在下半年的工作中,我觉得应该从以下几个方面加以改进:

2. 多于一线的家人进行交流,与他们建立友谊,以实现方便工作、丰富生活的目的;

3. 培养自己勇于接受新挑战的胆气和勇气,以使自己更快的

成长。

## (二)工作上及技能上

3. 涉猎一些经典国学典籍(如儒家经典)和中医药经典如《黄帝内经》，以拓展自己的知识储备、开阔自己的视野，使自己在以后的文案创作上能做到厚积薄发。

## 五、对公司及部门的建议

### (一)对公司的建议：

2. 个人觉得有必要对各部门、各位家人在公司的规章、制度、工作流程方面进行培训，使各个部门、岗位各司其责、各尽其力，减少不必要的纠纷，切实提高工作效率、融洽工作氛围。

### (二)对本部门的建议

2. 探索一些方法，以争取使部门的整个工作氛围更加的轻松、活泼一些，因为这样的环境是创意工作者所必须的。

以上就是我这四个多月工作的一个回顾和总结，有成绩也有教训，而只有不断的反思才能使这些成绩和教训转化为有益的工作和人生经验。而在接下来的工作中，只有一如既往的坚持好的(如爱学习、爱思考、“不创新毋宁死”的精神等)，义无反顾的摒弃不好的(如不务实、少耐心、有点小自满等)，我才能在这么好的一个历练平台上更快的成长起来，才能使自己的人生更加的多姿多彩！

## 六、希望得到的工作待遇

1. 环境上：有一个相对安静和自由的工作环境，使自己能够顺畅的思考，以保质保量完成工作。

2. 薪资上：付出和回报成正比。

3. 绩效评估上：不奢望自己的成果都能被认同，但希望自己的付出能被人理解。

4. 团队：希望团队的每一位家人都能更快的成长，争取不要因一个人的问题而拖整个部门的后腿。

抓好两项建设，提升城市品位；

强化三支队伍，提高自身建设；

打造四个亮点，形成管理特色”，积极营造舒适、优美的人居环境，大力完善便民利民市政设施，不断提升我县城市管理水平。

一、围绕一个目标，创新体制机制。

围绕创建“文明、卫生、生态园林”城市为目标，进一步解放思想，转变工作作风，改进工作方法，提升服务效能。创新管理机制体制，深入实施“大城管”战略，积极促成“两级政府、三级管理、四级网络”管理框架，加快推进城市管理工作重心下移，充分发挥居委会、物业管理部門的作用，建立纵向到底、横向到边、责任到人的全覆盖管理网络。

二、抓好两项建设，提升城市品位。

启动东城停车场建设项目，缓解车辆占道对城市管理的压力。

2、抓好基础设施建设。继续完善环卫基础设施建设，加快生活垃圾填埋场、垃圾中转站、东城垃圾中转站及公厕的建设步伐，争取早日投入使用，提升城市品位。

三、强化三支队伍，提高自身建设。

1、加强党员干部队伍建设。进一步加强效能建设和作风建设，坚持发挥先锋模范作用，积极开展创先争优活动，建设一支求真务实、廉洁高效的党员干部队伍。

2、加强行政执法队伍建设。进一步强化法制培训和观念更新，坚持寓服务管理于行政执法，建设一支执法为民、依法行政的行政执法队伍。加强对城管执法队伍的业务指导、思想教育、业务培训和考核，增强基层城管队伍的综合素质。

3、强化环卫与市政作业队伍。进一步深化教育引导和内部管理，坚持高标准和严要求，建设一支勤快细致、服务优良的环卫、市政作业队伍。

#### 四、打造四个亮点，形成管理特色

1、着力打造城市夜色景观。继续实施县城亮化工程，逐步对沿街单位、标志性建筑实施夜景亮化，加强对新建楼盘的亮化工作，全面打造城市景观。

2、严格规范行政执法程序。坚持教育引导，使用文明用语，严格执法程序，要求证据服人，强调处罚适度。进一步规范执法行为，提高执法水平，促使城管系统依法行政、和谐发展。

3、强化管理打造特色街区。在巩固、提升主、次干道街道管理的同时，强化对各重点路段的管理，有计划、有组织地开展白莲城市场周边市容环境专项集中整治活动，对临时摊位改造升级，做到“四个统一”即统一规划定位、统一规范经营、统一卫生保洁、统一监督管理，在莲城北路、莲城南路、东城大道等主要路段设置统一的售货亭，规范对临时占道经营的管理。

4、推进城市管理市场化动作。在城市管理实践中开拓创新，以市场化、社会化、企业化和高效率为取向，有步骤地将环

卫保洁、“牛皮癣”治理、市政维护和绿化养护等城市事务性作业逐步推向市场，并着手思考车辆停放管理市场化。

市场部门岗位职责

市场部门年终工作汇报

月度市场工作计划

市场工作计划

市场工作计划

## 市场部工作计划篇五

公司领导的这次会议主题很及时，让自己又一次认识到自身在工作中、在意识上都存在许多不足。基于这个目的，回想这一阶段工作，再和其他财务经理相比，还存在许多的问题，希望在20xx年的工作中能够不断改进，不断提高，努力做到适岗。

第一、财务工作距财务管理的要求还有很大的差距。

阳城的财务工作更多的还是会计工作，仅仅停留在事中记帐、事后算帐，对事务发展的预见性不够，不能将工作做在前面，往往是碰到问题解决问题，而不能做到防患于未然；另外，作为财务负责人对企业经营活动的参与不够主动，不能深入的掌握其经营活动的特性，只能是按照公司或领导的要求报送数据、资料，在对企业经营进行分析时往往会将企业实际丢在一边，只是按照理论上的指标去计算、去解释。所以这方面的工作距领导的要求还相差太远。

第二、会计工作中仍有许多待改进之处

去年集团公司财务管理部下发了《大华集团财务管理制度》以及组织我们学习了财政部《会计工作基础规范》，对我们的会计工作提出了具体的要求。但在实际工作中还存在许多不足之处，尤其在一些小问题的执行上不够坚决，在对一些已形成习惯做法的问题处理上，改变起来还有一定困难。

### 第三、管理工作的形式化、表面化

有很多的日常管理工作的还不够细致、深化，往往只拘于形式或停留在表面，没有起到真正的管理作用，对照制度的要求，还存在问题，针对这种管理中存在的问题如何将管理工作做细作深，应是今后工作中的又一重点。

### 第四、缺乏沟通，对相关信息掌握不到位

财务工作是对企业经营活动的反映、监督，对本部门以外的信息应及时了解，目前部门之间的协作没有问题，就是对财务暂时没用或是不相关的信息、知识没有主动与其他部门进行沟通、了解，到用时都不知该找谁；另外和公司领导的沟通还存在问题，对领导的工作思路及对财务工作的要求还不能完全掌握，以至于使自己的工作有时很被动。

鉴于工作中存在的几个问题以及个人的一些想法，计划在20xx年的工作中重点应在以下问题几个方面进行改进、提高：

- 1、在做好日常会计核算工作的基础上，还是要不断学习业务知识，针对自己的薄弱环节有的放矢；同时向其他公司做的好的财务主管学习好的管理、经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照集团公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。在实际经营活动中发生与计划数较大差异时，及时与领导沟通，

分析查找原因，根据差异及其产生原因采取行动或纠正偏差，或调整已有计划，同时也为日后的计划安排积累经验。

2、力求会计核算工作的规范化、制度化按照财政部《会计工作基础规范》和《大华集团财务管理制度》的要求，做好日常会计核算工作。只有按照《工作规范》、《财务制度》做好日常会计核算工作，做好财务工作分析的基础工作，才能为领导提供真实有效的、具有参考价值的财务分析及决策依据。也争取在大华集团被评为财务信用a类企业之后，阳城公司也能尽早获得这一荣誉。

3、做深、做细日常财务管理工作在接下来的一年，我计划多花一些时间，多研究研究财务软件及销售软件中的功能模块，尽可能使现有的功能得到充分利用，让阳城的财务管理工作更上一个台阶，起到真正的控制、管理作用。

4、不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，提高政策水平对财务知识以外的与房地产业、建筑业有关的知识掌握不够，有时也会影响到自己的财务工作。所以在平时，除了加强自身的学习外，要多向其他部门的同事请教，尤其在工作中碰到非财务专业的业务事项时，不能单以自己的理解，应在彻底搞清楚之后，进行处理。

5、加强内、外部的沟通，搜集有关信息在新的一年里，对内需要财务和各部门之间经常进行沟通，形成一种联动效应，对企业的各种信息作一个动态的掌握，对不同时期的各种信息资料不断更新，掌握每一项目的进展、最新的信息。对外加强与地方财税部门之间的联系，及时掌握有关政策信息，既依法纳税又合理避税，为企业合法经营做好参谋。

除了我们自身的努力外，给集团财务部提两点建议：

首先，从集团外部请老师，针对我们工作中共同的弱点，举办一些专题讲座、培训，关键是理论在实践中如何运用，如

何提高财务管理水平。另外，也经常组织一些内部的学习交流，把先进的管理经验让我们大家学习、分享。

其次，对于公司财务制度，是否能够也给项目公司的领导及部门经理进行学习，让他们认为必须按制度进行管理，如何按制度进行管理，否则，仅仅财务上对他们进行要求执行起来太难。

最后，在今后的工作中，希望领导能一如既往地大力支持财务工作，我也会在工作中尽我所能，不遗余力地作好财务工作。

**【【精品】企业部门工作计划四篇】**