

# 最新市场开发工作报告(通用5篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 市场开发工作报告篇一

工作计划网发布公司2019市场部工作计划表，更多公司2019市场部工作计划表相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

一、工作重心要点：

- 1、市场部成立及团队的组建；
- 2、招聘人员计划；
- 4、招商以拓展重庆区县空白市场为主及维护原有市场老客户为辅；
- 7、拟定市场人员每月的工作实况及其逐一追踪解决市场战斗问题；
- 8、市场人员的工作计划及总结反馈。

二、工作具体规划事项：

1、团队的组建：

a市场部人员工作经验要求：（最低标准一年以上相关经验，

以筛选形式作为招聘;要求业务人员实干肯吃苦耐劳,寻求长期发展共同与企业合作一起成长为招聘方式)

**b**市场人员的培训:

1)首先熟悉公司文化背景

2)了解公司每个系列产品的特点

3)深入了解产品的同时并掌握熟悉对同行产品的优势及劣势

4)下基层实战演练并进行工作总结

**2、**招聘人员的计划:

**a**目前市场区域情况:为重庆区域范围

1)长江下游(城口、巫溪、巫山、奉节、云阳、开县、万州、梁平、忠县、垫江、丰都、石柱、长寿、涪陵、武隆、彭水、黔江、酉阳、秀山)

2)长江上游(合川、北碚、永川、铜梁、潼南、大足、双桥、荣昌、江津、綦江、万盛、南川、璧山、巴南)

**b**进入市场前期的做战方式:

3)采取恰当的方式作为拉大销量为目的(以买多少件送什么赠品的方式,十件送++20件送+++50件送++++100件送+++++)

**4、**预计市场人员销量设定

**a**市场部人员开发客户数量标准(每人应开发3-8个新客户);

**b**市场部人员应设定每一周的预计开发客户数量作为标准;

备注：以上市场人员应做好实际的开发客户数量作为实际的拟定开发客户标准。

5、市场部人员管理培训交流：

b市场部人员应每天做好日计划及日总结

f市场部人员工作的汇报(做好详细的工作记录汇报)；

备注：此举主要加强团队的作战意识，凝聚团队作风有组织、有良好的习惯、有善于学习的一个健强的团队。

6、工作业绩问题的探讨及反省总结

a探讨工作中存在的问题，以便进一步改善潜在问题的类似出现；

c业务员提出-

三、工作预期销量指标

## 市场开发工作报告篇二

随着国内旅游投资热的兴起，新建景区数量急剧膨胀，景区营销环境发生了很大变化。不少老景区由于受到新景区的同质化竞争和客源分流，经营上倍感压力；而新景区由于缺乏营销管理经验，市场营销工作也是举步维艰，旅游行业正面临着新的挑战。

一、集思广益，探寻营销新方向

在今天这个旅游市场竞争日益激烈的环境下，旅游景区的产品已不仅仅是风景本身，更多的是景区的硬件服务设施及景区对游客提供的人性化服务。自20\_\_年4月份景区新的领导班

子就位以来着力强化市场营销，在市场营销的道路上艰难前行，为拓展景区的市场范围，扩大景区的市场影响力，探寻景区市场营销新方向，公司多次召开关于市场营销策略专题会，提出通过市场营销部做好旅行社“一对多”拜访工作，采取个性化营销和服务性策略，针对每个旅行社的实际情况给予不同的合作政策、奖励措施，把主要资源、政策用在他们身上，进行全方位管理，在不损害旅行社利益的同时，更要增加景区的人流量及收入，达到双赢的目的。

## 二、真抓实干，深入市场细调研

所谓市场营销，掌握好市场需求是至关重要的，20\_\_年以来公司积极参加在武汉、重庆等各地举行的大型旅游推介会，同时提出“全员营销”的模式。公司经营班子亲自带队到周边各大旅行社及市场合作渠道进行走访，实地宣传、调研，仔细了解各旅行社、各市场渠道的实际情况与难处，了解目前旅游市场的现状及需求，掌握好第一手客源信息，并与各旅行社、各市场渠道负责人进行充分沟通交流，提高景区在市场的知名度和影响力，努力在逆境中奋勇前进，为景区的营销工作添砖加瓦。今年以来，景区虽在传统旺季的业绩有所提升，但整体仍需进一步加力。

## 三、组织活动，力推淡季“活动季”

十一黄金周过后，旅游市场进入淡季，海尔集团首席执行官张瑞敏曾说过“没有淡季的市场，只有淡季的思想”。为积极适应旅游新形势，转变“坐、等、靠”慵懒思想，唐崖河公司改变工作策略和思路，研究制定了一系列的工作新计划，主动出击。计划通过开展一些具有当地特色的活动来吸引游客的目光。

11、12月，公司筹划与武汉游侠客合作，力推一条唐崖河景区的精品户外徒步线路；同时结合“杀猪饭”，羌寨小吃等美食，与各旅行社通力合作，助推景区“活动季”，抓住今年

的尾巴为景区经营创收。

#### 四、展望未来，谋求来年创佳绩

20\_\_年，在市场营销策略策划上，公司拟重点突出景区精品化路线，加强与周边景区的组合路线游，提升游客在游览路线上的体验感，虚心向同行学习营销知识和方法，努力提高景区自身的服务质量及景区各项硬件服务设施，让游客在一样的观光中去寻找不一样的感受，在一样的休闲中发掘不一样的质感，在一样的度假中体验不一样的生活。同时创新营销新思路，提升营销技能。

“满意是今天的市场，美誉是明天的市场，服务才是永恒的市场”！在今后的生产经营中，唐崖河公司将继续推行市场营销举措，用智谋划，用力推进，主动走出去，搞好与各大旅行社的互动，建立良好的合作关系，进一步拓展市场营销渠道，融入新形势下旅游新模式，积极推动和发展户外旅游及自驾游，配合好各个渠道做好线下活动策划、推广。面对如季节轮换一样的淡旺季交替，景区更会严格要求，提升服务品质，会以更积极的心态引领消费，实施创新营销策略，竭诚为游客提供更加优质的旅游服务，用心对待每位游客，谋求新发展，争创新佳绩。

### 市场开发工作报告篇三

6、完善“一岗双责”机制。全面落实党风廉政建设责任制，认真实施“一把手负总责”工程。按照“一把手”负总责，分管领导各负其责，各科室、中队及直属单位负责人对本单位的党风廉政工作具体负责的原则，做到业务工作管到哪里，党风廉政建设就抓到哪里，形成分工明确，责任明晰，上下联动，齐抓共管，全员参与的党风廉政建设工作格局。

7、完善宣传教育机制。以增强学习力、强化创新力、提高执行力、建设竞争力为目标。深入学习党的十八大精神，创新

宣教形式，强化宗旨教育、思想教育和风险教育，增强教育的针对性与有效性，营造崇尚学习、善于研究、学以致用浓厚氛围。加强全系统廉政文化阵地建设，积极打造具城管与执法工作特色的廉政文化精品工程。

## 城管个人工作计划

工作计划就是对即将开展的工作的设想和安排，如提出任务、指标、完成时间和步骤方法等。制定一份合理的工作计划对于组织经济效益的提高是十分重要的。工作计划的为您《城管个人工作计划》，助您的工作能顺利开展！

### 【城管个人工作计划】

一、做好环境卫生及健康教育方面的宣传工作，利用各种节日及宣传日，组织社区两委成员，社区居民积极参与宣传活动，提高辖区群众爱护环境的意识。

二、健全各种制度，以创建和谐合格社区为标准，完善各种资料。

三、成立社区环境卫生监督队，充分发动群众力量，对辖区内的环境卫生加强检查督促，定期或不定期检查辖区的环境卫生，增强群众自我约束、自我管理的能力。

四、继续坚持评比制度、安全管理制度，建立长效管理机制，加大力度，进一步加强清洁工和保洁人员的管理，落实责任，定岗定人，定楼院，努力做到社区内环境优美，绿化良好。

五、定期出刊有关爱国卫生，健康教育、城管卫生的板报，利用各楼幢宣传栏张贴各时期中心任务的标语，造成宣传声势，提高居民群众的爱国卫生意识。

六、利用元旦、春节、五一节、国庆节等重大节日期间广泛

组织辖区群众开展爱国卫生运动;利用爱卫日、世界无烟日、全国爱牙日等各种时期，积极组织群众开展身心健康的文娱、体育等健身活动。

七、认真做好春、秋两季的灭鼠活动，按期完成鼠药的发放。

八、调整充实健康教育领导小组成员，切实开展社区居民群众健康教育活动的，提高社区居民的健康水平。

九、继续开展

十一、结合社区工作实际，对不同时期存在的薄弱环节和突出问题进行专项整治。

更多工作计划范文尽在工作!

城管中队工作计划

20\*\*年街道城管中队在原有的城市管理工作中将深入开展城市管理综合整治工作，抓好热点、难点地段区域长效管理，落实各项措施，以“太湖杯”城管创优为抓手，全面提高街道城管中队工作的效能和水平。

一、目标任务

按照《区20\*\*年城市管理工作意见》下达的工作任务：一是加强队伍管理工作，明确分工职责，带动各社区城管服务站工作；二是要继续加强违法建设的巡查、监督及整治工作；三是抓好农贸市场的长效管理工作；四是加强工地管理工作，确保各工地各阶段监管到位；五是深化市容创建，确保各类城管创优在市、区两级的明查、暗查中名列前茅；六是强化投诉处理工作，重点以区域范围内热点、难点地段或地区进行综合整治。

## 二、重点工作

1、针对街道城管队员偏少，职能发挥未到位及社区城管站人员专业化程度不高，长效管理不到位等问题，我街道一方面将加强城管中队队伍建设，健全城管中队学习和业务例会制度，完善城管队员的绩效考核机制；另一方面，进一步推进社区城管工作站建设，按《实施意见》完成各社区城管工作站达标工作，并建立起一体管理，二级联动的考核机制，通过两方面的工作，使我街道的城市管理水平得到提高。

2、违法建设整治。要加大违法建设整治力度，发挥社区作用，街道两级加大违法建设巡查力度，对在建的私房违建立即查处，确保发现一起、拆除一起，对集体违建分类处置，确保查处到位，整治到位实现“零增长”目标。

3、市场长效管理。配备力量对太康市场、小桃园市场、荣巷市场、勤新市场、徐巷市场、溪河市场集中整治，进一步加强市场的长效管理，取缔无证无照经营、占道经营、店外设摊，进一步规范市场秩序，严格按照“齐门、齐线”一条线管理，治理环境卫生脏、乱、差现象，确保市场周边道路整洁、管理规范。

4、建筑工地专项整治。强化工地管理、签订责任状，要求各工地做到封闭施工、围场作业、出入口配置车辆冲洗设备、场地硬化、运输车辆“密闭式”运输的，杜绝带泥上路及运输车辆抛撒滴漏现象。

5、道路面貌专项整治。结合“太湖杯”、“两整两创”、管理等要求，按照“三无”整治要求，对主要区域主次道路实施有针对性的管理，对道路两侧擅自堆放、搭建、占道经营、乱牵挂、乱涂写、乱张贴等多发性违法违规行为开展综合整治，中队将以主干道为标准，深入到次干道，确保“太湖杯”、“两整两创”管理取得更好的管理成效。



6、荣巷街道投诉多发地区主要集中在市场、郑巷自然村、龙山路、丹桂路、大丁中街等。明年我中队拟加强与社区城管工作站的联动，各自承担任务，加强长效管理。

### 三、工作要求

1、加强领导，统一认识。街道两级要把城市管理工作作为全年的一项重点工作，真抓实干，狠抓落实。

2、落实责任，严格考核。按照责任落实到人，加大考核力度。

3、强化宣传、营造氛围。加大宣传力度，提高群众的综合素质，使群众支持、理解城管工作。

4、强化督查，提升效能。进一步落实巡查制度，加大与大队各部门衔接工作，及时发现纠正各种违章违规行为，把城市管理纳入制度化、规范化的轨道。

### 一、加强执法培训、数字城管建设，进一步提高行政管理水平

一是继续加强对全区城管队伍的教育培训，强化行政执法人员依法行政意识，不断提高行政执法能力和水平。二是针对城市管理顽疾，积极探索新举措，科学制定有效的长效管理办法，从而巩固整治成果、促进日常管理、提升管理层次，根本上减少“整治—反复—再整治—再反弹”现象的发生。三是积极利用数字城管平台，实行精准、高效、协同管理的新型城市管理新模式，对整治工作中反映的热点、难点问题开展研判，提高发现问题、处置问题、解决问题的能力。四是通过数字城管发放联系单的形式，明确城管委成员单位职责，有效提高整治工作的效果。

### 二、以实事工程建设为抓手，努力为百姓做好事实事

一是优化环卫收运体系建设，新建改建公厕，新增各类环卫车辆。二是对城区主干道、中心区域实现景观亮化提升，努力提升城市夜间形象。三是对高速沿线进行环境综合整治。四是着手公共自行车五期建设，进一步实现我区公共自行车的全覆盖。

### 三、以创建创优活动为抓手，全面提升各板块管理水平

一方面继续组织、指导各乡镇板块开展市级示范路、示范社区、“红旗街道”的创建评选工作。另一方面制定区级示范路评比标准，推动各板块创建示范路工作，以创建促管理，突出示范效应，带动城市管理水平的全面提升。

### 四、以制度管人，不断提高全局作风效能

着力强化党风廉政建设，围绕全面从严治党要求，把纪律和规矩挺在法律前面。通过建章立制，完善、落实各项规章制度，坚持不懈做好作风效能建设和反腐倡廉建设。加大对先进典型的宣传培育力度，全面提升城管系统的队伍形象。

### 五、下沉执法力量，配强基层执法队伍

按照“属地管理，重心下沉”的原则，积极推进执法权下放工作，继续向基层派送有编制的执法人员，充实基层执法力量，提升行政执法的科学性和有效性。同时，深入一线，关心基层实际情况，努力为基层解决队员能力不足、执法装备不完善，队伍不稳定等实际问题。

#### 1. 全力做好重点工程及为民办实事工程建设

生活垃圾填埋场工程二期的建设工程、垃圾中转站改造工程，由政府招商或投入，我局具体落实实施，通过强化措施，严格工程的各项标准，使城区整体面貌有个明显的改善和提高。

## 2. 狠抓市容市貌管理，彰显特色城市品位

继续实施精品带动战略，扎实开展精品城市创建活动，不断打造新的亮点。严格按照标准，有针对性的开展“提升品位、扮靓城市”市容整治活动，打造更多的示范路、样板街。全面规范大型户外广告设置，加强led电子屏幕规范管理，严格审批程序，确保电子屏幕设置与街景协调和谐。继续提升亮化水平，积极推进楼体亮化节能改造和品位提升工程，亮化效果要达到“色调温馨、舒适宜人、清新淡雅”的目标定位，实现“异彩纷呈、璀璨夺目”的不夜城景观。规范店招店牌制作与安装，严格审批程序，严格制作标准，严格质量要求，及时修复更换破损陈旧的店面招牌。对站台广告、跨路灯桥、立柱广告、书报亭、彩票点等要精心布局，科学设置，不断提升城市品位。

## 3. 强化城乡环境整治，打造优美整洁人居环境

坚持把城乡环境整治作为统筹城乡发展的重要举措，提升城乡环境质量，为广大群众营造整洁有序的工作和生活环境。一是继续推进农村环境综合整治。大力开展环境优美乡镇、村庄创建活动，不断优化、美化城乡生活和发展环境。要加大对乡镇环境整治工作的检查评比和督促力度，制定工作目标。二是不断推进精品城市创建。在加强日常保洁水平的基础上，不断提高创建标准，积极开展“精品示范路段”、“精品示范市场”、“精品示范小区”、“精品示范街道”等创建活动，组织环卫人员定期对背街后巷、城乡结合部、改制企业生活区等环境进行综合治理，组织机关干部和居民群众对单位庭院、住宅小区、居住团点进行定期整治，发挥典型带动作用，以点促面，及时解决群众关心的环境卫生问题，促进人居环境的全面改善。三是全面加强工程渣土管理。凡拟建、在建工程，必须先修路后开工，防止车辆带泥，渣土抛洒，严格执行渣土处置规定，坚决杜绝无证清运、私拉乱运，要加大城区建设(拆迁)工地环境卫生管理力度，不断规范管理水平。

#### 4. 注重执法水平提升，在城管执法上更加有威有为

积极开展政风行风建设活动，采取多种形式，多种举措，精塑队形象，在执法队伍中积极开展比学赶超活动，认真学习和贯彻行政执法法，从言行举止到服装仪表要严格要求，规范执法程序，提升执法水平，坚决清退少数违规违纪人员，杜绝吃拿卡要行为，加大投入，充实装备，充分展示城管执法队伍的良好形象。对各类违反城市管理的行为，做到及时发现、及时处理，对一些长期得不到解决的重点难点问题，要集中力量攻坚，确保严明执法落到实处。

#### 5. 做好招商引资和其它各项工作

要进一步强化招商引资是第一要务、第一政绩的意识，围绕县政府下达的目标任务，坚持招大引强，充分调动全系统广大干部职工的积极性，利用一切有利时机，发掘招商信息，组织专人奔赴招商目的地，快速掀起招商热潮。

“某某”期间我县城管事业规划将突出以下四个方面重点：

(一)打造数字化城管队伍：数字化城管指以信息化手段和移动通讯技术作为“大城管”操作平台和分析处理方法，客观、及时、准确、有效地实施信息收集、立案受理、工作派遣和处理反馈。通过信息化指挥平台，真正实现城市管理工作的直观、规范、高效、便民。

(二)提升乡镇城管工作水平：继续坚持和完善城乡城管工作统筹管理，按照“条块结合、城乡并举、属地负责、加强督导”的原则，切实加强乡容镇貌管理，改善乡镇环境，努力提高我县城管工作的整体水平。

(三)推进乡镇垃圾收运体系建设：按照“村收集、镇转运、县处理”的总体思路，立足实际，实行分片集中处理。尽快启动双沟等几个乡镇垃圾填埋场建设，推进乡镇垃圾收运体

系建设，提高乡镇居民生活环境指数，实现城乡一体。

(四)加大城区环卫基础设施投入，加速垃圾卫生填埋场运营建设：本着完善功能、服务经济、便民利民、提升品位的原则，不断加大城区环卫基础设施投入，提高城市综合竞争力，促进县域经济和其他各项社会事业持续、健康、快速发展；同时完成配套服务及二期工程启动计划等前期准备工作。

成绩来自于行动。我局将在县委、县政府的正确领导下，群策群力，开拓进取，认真完成20\_\_年县委、县政府下达的各项目标任务，为经济发展作出应有的贡献。总之，我们将继续强化工作力度，围绕县委、县政府中心工作，认真履行职责，规范执法行为，促进各项工作的顺利开展。

为了20\_\_年达到省领导的要求，特制定以下工作计划：

2、全力推进城市家具专项整治。组织各区，会同邮政、报业、交通、电信等行业管理部门，按照“拆除一批、规范一批、升级一批”的原则，先行分类开展报刊亭、早餐车、电话亭、交通围栏等重点领域的专项整治行动，进一步舒展城市空间，让城市市容更加整洁有序。

3、规范户外广告和建筑立面管理。下放户外广告审批事权，推动各区加快编制户外广告设置详规，实行分区分片控制，分级分类管理，探索从审批制向备案制过渡。进一步强化市级监管，加强执法监察力度，全面清除违规广告设置，提高门楣招牌设计艺术水平。

4、营造一流的城市灯光环境。继续实施重点区域灯光景观建设，营造市中心区高层楼宇内透光景观。推广商业区一体化视觉系统建设，20\_\_年重点推进商业街一体化改造提升，为全市城市照明发展提供法治保障。

5、不断提升智慧城管建设水平。建设城市管理智能指挥大厅，

采用实时定位、视频采集、场景上传和远程控制等手段，建成集综合执法、行业监管、数字城管为一体的智能指挥调度平台，推进移动端扁平指挥，并实现与全市城市运营中心及各区智慧中心平台的对接，提高城市管理问题发现和处置效能。

6、加强执法保障推动执法改革。围绕全市市容环境管理重点工作，持续加强市容秩序、环境卫生、公共安全领域的专项执法整治，严厉打击“三乱”、黑煤气、私宰生猪等。整合和建立全市城管综合执法统一指挥调度平台，推进城管执法装备智能化、信息化、标准化建设，建立完善城管执法人员管理体系、执法监督体系和执法保障机制，全面提高执法效能。

1、坚定不移推进全面从严治党。深入贯彻党的全会精神，严格落实党建工作主体责任，充分发挥党支部战斗堡垒作用，确保一手抓党建、一手抓业务成为常态。深入开展理论学习，坚持理论中心组学习制度，认真落实《准则》、《条例》等一系列管党治党法规制度，进一步增强全局党员干部的“四个意识”，不断加强和规范新形势下党内政治生活。

2、高标准抓好党风廉政建设。严格落实党风廉政建设“两个责任”，进一步建立健全全局系统纪检监察机构，充实纪检干部队伍，加大力度支持纪委履行党风廉政建设监督责任，狠抓执纪监督问责。严格执行中央、省、市有关规定，加强公务用车、公务接待、公务考察管理。抓好市委巡察组发现问题的落实整改，继续实施廉政监管“三大工程”，进一步完善涉及工程、物业、审批、劳务外包等事项的管理制度，全面防控廉政风险。深入开展纪律教育学习月活动，坚持常态化的明察暗访工作，严厉查处违纪违规行为。

3、始终坚守安全生产底线。强化局安监办的统一监管责任。建设全局安全管理及应急指挥综合平台，完善安全生产台账管理和隐患整改督办机制，持续开展安全生产大检查。引入

专家团队，厘清制定我局风险源清单，加强风险管控水平。强化安全生产的主体监管责任，重点加强局系统内的生活垃圾填埋场、危险边坡与乱搭建、游乐设施等特种设备、森林防火、公园内游客公共安全、路面作业等领域的安全管理，全力防范安全生产事故。强化行业监管责任，从完善法规、政策、规划、标准、规范、监督管理措施等入手，将环卫、绿化、灯光等行业安全生产工作贯穿到招标条款、合同签订、执行监督的全过程，进一步健全行业领域监管体系。

4、不断加强和改进宣传工作。要强化政治意识，把党性原则放在首位，把“讲规矩、守纪律、有底线”作为宣传工作的根本要求；要强化群众意识，摸准市民群众需求，回应市民群众关切，加强与市民群众的互动；要强化阵地意识，抢占舆论高地，大力做好新媒体宣传，提升舆论引导力和传播力；要强化公关意识，注重突发事件的危机管理，注重典型引导，让公众更广泛更全面了解城市管理工作。同时，要加强与人大代表、政协委员沟通联系，做好建议、提案办理，发展强大社会监督员。

## 2012年工作计划

为近一步实现城市管理与城管执法的有效整合，全力打造我市“天蓝、地绿、街净、路畅、”新形象，我支队按照构建社会主义和谐社会的总体要求，以创建全国文明城市为契机，紧密围绕执法局的全年工作目标，科学地制定了2012年的工作思路。

### 一、规范制度，提升为民服务水平

我支队将在2012年度努力提高为民服务水平，建立健全各项管理制度和考核制度，以进一步加强管理工作，加大城市管理督察力度，深化管理服务水平全面实现结化、序化、亮化、绿化“四化长效”的城市管理为目标，全力打造亮洁城市。一是“一个重点”，即紧紧围绕“为人民管理城市，创人民

满意城管”的工作理念开展各项工作；二是要把握“两个环节”，即加强调查研究，摸清内情、掌握外情；三是要细化、深化、完善工作举措，创新方法，打造亮点，重在落实。

## 二、结合实地，打造优良城市环境

结合我市城市街道概况，我支队制定了以新兴大街、林都大街、机场路为主线，以社区、事业单位、城中村、城乡结合部出入口、曲江宾馆为周边的环境秩序综合整治工作方针，进一步提升曲江新区市容环境面貌，打造优良的人居和投资环境。

## 三、加强防控，杜绝违法违规行为

行为蔓延。同时，针对“五一”、“十一”假期违建抢建高发期，全队假期加班加点，加强巡查执法、防控力度，坚决制止违规群众投机取巧心理。

## 四、防治结合，改善工地周边环境

我大队针对市区各工地相继开工，未设置封闭性护栏和出入口道路未设置硬化铺装，建筑运输车辆撒漏污染城市道路等现象，制定了采取日常监管和专项整治相结合的方式推进，即利用早晨和夜间以及公休日违法违规行为高发时段，在违章行为较为集中的路段或区域进行巡查治理，发现一起严查一起。

## 五、履行职责，完善城市人居环境

按照市局的总体部署，我支队将重点对伊春区通河路、通山路、青山路等主要街路擅自设置的高空广告、侧立式广告牌匾进行巡查。同时，在夏秋两季我市节庆活动较多时期，为保障森林节、蓝莓节等重大活动期间的市容市貌，我们将在日常管理的基础上，重点对新兴大街、林都大街、机场路、



商城、火车站等主要路段和区域进行全面整治，对违规条幅、违规广告牌匾、非法商贩占道经营等问题进行清理整顿。

## 市场开发工作报告篇四

工作计划网发布市场销售周工作计划表，更多市场销售周工作计划表相关信息请访问工作计划网工作计划频道。

以上就是我这一年的工作计划，在实际的工作中，肯定会有各种各样的困难，我会努力克服困难. 遇到问题多像同事探讨、沟通. 不过现实来说，我现在身上有着太多的不足之处，需要领导和同事多多指出. 我会用最快的速度改正. 新的一年我们做自己的联利. 我相信自己能够有着更好的发展，不过前景才是最重要的，我相信自己能够做到，这也是我应该做好的。

## 市场开发工作报告篇五

### 【篇一】

一、带领本公司共同努力超额完成公司下达的各项任务。

二、加强基础管理，强化量化考核指标。

1、对各项工作均事先予以量化，奖罚分明，使一切均有章可循，有章可查，分季度考核结合年终考核，业绩的好坏直接与奖金挂钩，做到奖罚分明。

2、坚决杜绝老好人思想，加大跟踪力度，强化监督职能，及时记录，适时引导，定期检查，避免一阵风。做到善始善终，杜绝\*蛇尾现象发生。

三、对各项工作分工明确，各区域市场挂牌承包。

1、改变少数人硬性分派的做法，使员工共同参与制定相应的实施方案，择优选用。

2、明确各自的责、权、利，定期考核与年终考核相结合，并与同期收入、年终奖金相结合，对成绩优异者给予奖励，不能按计划完成的与同比例的收入，每下降一个百分点，减少同期收入。

四、建立市场网络，规范客户管理，加大市场开发力度。

1、理顺整顿治理现有资源，对客户、市场按升值潜力分为a□b□c三类市场，对潜力大、上升强劲的市场予以重点开发、维护、宣传。

2、对一些需更换客户的网络先培养其他替换客户，经一段时间的扶持，不与公司发展相匹配的客户，则予以更换。

3、除传统的农资、供销、农业局的网络开发、维护外，同时重点开发粮油、邮政等农化网络。

4、强化驻点服务开发工作，依据市场情况分设一个办事处，强化市场的开发服务功能。

5、网络的建设要以终端建设为基础，掌握市场已有资源，促使市场占有率提升。

6、春节前应重点对鲁西北市场的开发与推广，改变公司春季淡的被动局面。

7、对市场各级客户均分类建档，并定期跟踪监督，及时调整，增加回访客户频率，增加相互了解，解决实际困难，增加客户忠诚度。

五、强化沟通机制，加速市场信息的收集与转化。

1、收集真实的市场信息，建立档案制度，重点对各区域的种植结构、用肥习惯及其他品牌的优势、宣传方案等对比找出差距，找出如何整改的信息方案。

2、制订定期的沟通机制，并建立有效的奖罚制度。

3、多与终端客户联系，了解一线资料。

## 六、加强学习，搞好团队建设。

1、除主动参与公司的各种培训外，重点要加强事后的总结与运用。

2、每次出发人员回来，要及时召集相关内部人员共同分享市场成功经验，分析总结遇到的疑难问题，共同探讨，相互促进，共同进步。

3、主动与业务人员沟通交流，变听汇报式交流为主动谈话式交流，对发现问题应及时解决，从中发现人员的长处与缺点，以便合理安排工作，为其搭建合理的舞台，充分发挥个人的才能，加强团队的凝聚力。

## 七、强化服务认识，提高服务质量。

1、成立业务投诉电话，对由于业务人员自身问题造成的业务投诉，视情节予以一定的处分，并及时解决客户的投诉，增加其赞誉度。

2、结合驻点服务工作的开展，整合自身市场的信息及技术资源优势，帮助客户理顺、完善开发新的营销方案与实施及二级网络的建设。

3、对重点市场做到电视有影，广播有声，报纸有形，学者参与不遗余力的宣传公司产品，提升品牌形象。

4、取消专车制度为市场专车制，对业务车辆统一调度，形成地面范围化宣传，配合学者及当地经销商服务于终端客户，增加其赞誉度。

八、加大新客户，新产品的开发力度.

1、全年出发不低于240天。

2、世界不变的是在变，只有不断的推陈出新才能跟上市场发展的需求只有不断开发新客户才能更加完善销售网络，提高市场占有率，并制定最低客户数量，少则罚，多则奖。

3、通过细致的调研及时开发适销对路的新产品，并实行谁开发谁受益的奖励机制.奖励业务人员的参与性与时效性。

九、费用的控制

1、增设专门统一的内勤人员，增加账目透明度，定期公布各种业务费用数据。

2、对各种专项费用的投放应遵照双赢原则，事先与客户共同对市场加以分析，预测投放的效果，并提出书面建议和协议。事中加大监督事后加以落实评比，如与事先预算相差较大，则由当事人自行解决，或不予以报销。

3、对日常招待费用严格按审批制度，对客户招待等其他费用弄虚作假、少花多报者一经查实当次费用不予报销并处两倍以上罚款。

4、对出发的各种费用、票据、出发时间、路线、当地拜访客户的市场资料相结合，如不符不予以报销。

十、及时处理好市场突发事件做好各职能部门的工作，制造优良的经营气氛。

以上是我xx年的工作计划，虽不完善但是我会在工作中不断的寻找的方法；我将带领我的伙伴们团结一致，努力拼搏，超越自我树立必胜的信心，全力投入二次创业的潮流中，为二次创业实现努力工作。

## 【篇二】

### 一、目前医药市场分析

经过与业务员的大量沟通，业务员缺乏对公司的信赖，主要原因是公司管理表面简单，实际复杂，加上地区经理的感情及不合适的沟通措辞其他相关因素，造成了心理上的压力，害怕投入后市场进行新的划分、或市场的失控，造成冲货、窜货的发生，不愿意进行市场投入，将变为情感的销售，实际上，因为低利润的原因，这样的情况将可能持续到每个市场的净利润在10000以后才有所改变。

如果强制性的进行市场的划分，因为公司没有进行必要的投入、更没有工资、费用的支持，加上产品的单一、目前利润很少，并没有让业务员形成对公司的依赖、销售代表对公司也没有无忠实度，势必造成市场竞争的混乱，相互的恶性竞争，不仅不能拓展市场，更可能会使市场畏缩。

### 二、营销手段的分析

所有经营活动必须有一个统一的营销模式，而不是所谓的放任自流，凭借代理商的主观能动性去把握和操作市场，因为产品价格定位、产品用途的定位、同类产品的竞争分析等综合因素的考虑，更不可能期望于业务员替换单盒利润空间大的某个产品，事实上也是如此，与我来公司的前提出的以Otc□以农村市场为目标市场的市场销售定位为主、以会议营销实现网络的组建和管理，迅速提高市场的占有率。而依据业务员的自觉性来任其发展，公司只能听凭市场的自然发展，失去主动性。

### 三、公司的支持方面分析

到目前为止，公司对市场支持工作基本上为0，而所有新产品进行市场开拓期，没有哪个企业没有进行市场的适当投入，因为目前医药市场的相对透明，市场开拓费用的逐步增加，销售代表在考虑风险的同时，更在考虑资金投入的收益和产出比例，如果在相同投入、而产出比例悬殊过大，代表对其的忠实度也过底。而比较成功的企业无疑在新产品进入市场前期进行必要的支持与投入。

### 四、管理方面分析

新业务员及绝大部分业务员对公司管理存在较大的怀疑，几乎所有人的感觉是企业没有实力、没有中外合资企业的基本管理流程，甚至彼此感觉缺乏信任、没有安全感。

#### 【篇三】

#### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据目前西北市场的需求量和和国务院出台的对本产业的扶持政策，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额500万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划，及每日的工作量。并定期与业务相关人员进行沟通，确保对目标客户的及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取的市场份额。

5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务，同时积极接触其他业界精英，搜集更多有用的信息，并可以和他们分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。
7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。
8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保同事之间在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、量化销售

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打18个电话，每周至少拜访10位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。
2. 见客户之前要多了解客户的详细状况和潜在需求，先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的解决方案。
3. 从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供公司投标参考，并为公司出谋划策，配合公司其他工作人员顺利进行项目运作。
4. 做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。
5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、并完成各阶段工作。

- 6、前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时进行预约拜访，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。
- 7、前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，以便熟悉和了解客户的详细需求。
8. 投标过程中，提前两天整理好相应的投标文件，按照客户要求递交给客户，以防止有任何遗漏和错误。
9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动与客户进行深入沟通，以便及时准备施工所需图纸(设备安装图等)和其他的协调工作。
10. 争取早日与客户签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应客户的需求，争取早日回款。
11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。
12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、营销目标

2. 跻身一流的体育产业供应商;成为快速成长的成功品牌;
3. 以公司自己的主打产品带动整个体育产业的销售和发展。
4. 市场销售近期目标：在很短的时间内使营销业绩快速成长，争取短期内使自身产品成为行业内知名品牌，取代省内同水平产品的一部分市场。
5. 致力于发展分销市场，考虑发展有广泛人脉的朋友一起开拓西北市场



## 四、营销策略

战略核心型市场——兰州，酒泉，白银

培育型市场——嘉峪关，张掖，金昌，武威，天水，庆阳，平凉等

等待开发型市场——陕西，青海，宁夏，新疆

总的营销策略：全员营销和其他营销相结合的营销策略

### 1、目标市场：

遍地开花，中心城市和中小城市同时突破，重点发展行业样板工程，大力发展重点区域，迅速促进产品的销量及销售额的提高。

### 2、产品策略：

用整体的解决方案带动整体的销售：要求我们的产品能形成完整的解决方案并在各大小城市都有成功的案例，由此带动所有产品的销售。大小互动：器材的销售带动体育工程的销售，以工程项目促进健身器材的销售。

### 3、市场策略

实行器械与工程分开的原则，市场开拓坚持区域划分，责任到位的原则。

### 4、渠道策略：

(1) 分销合作伙伴分为二类：一是直接客户，是我们的重点合作伙伴。二是有广泛人脉的朋友或精英，是我们的基础客户。

(3) 市场上有推，拉的力量。要快速的增长，就要采用推动力

量。拉需要长时间的培养。为此，我们将主要精力放在开拓重点工程项目上，另外安排销售人员主攻各行业市场和零星市场，力争完成几项样板工程，给每位销售人员树立信心。完成自己的营销定额。

## 5、人员策略：

营销团队的基本理念□a.开放心胸;b.战胜自我;c.专业精神；

(1)业务团队的垂直联系，保持高效沟通，才能作出快速反应。团队建设扁平。

(2)内部人员的报告制度和销售奖励制度

(3)以专业的精神来销售产品。价值=价格+技术支持+服务+品牌。实际销售的是一个解决方案。

## 五、营销方案

1、公司应好好利用动之美品牌，走品牌发展战略；

2、整合西北各地各种资源，建立完善的销售网络；

3、培养一批好客户，建立良好的社会关系网；

4、建设一支好的营销团队；

5、选择一套适合办事处的市场运作模式；

6、抓住公司产品特点，寻找公司的卖点。

8、采用电话访销和登门拜访相结合的方式拓展市场；

11、加强销售队伍的管理：实行三a管理制度；采用竞争和激励因子；定期召开销售会议；树立长期发展思想，使用和培养

相结合。

12、销售业绩：公司下达的年销任务，根据市场具体情况进行分解。主要手段是：提高团队素质，加强团队管理，开展各项销售工作，制定奖罚制度及激励方案。

13、团队建设、团队管理、团队培训.

## 六、配备和预算

1、营销队伍：全年合格的营销人员不少于3人；

2、所有工作重心都向提高销售倾斜，要建立长期用人制度，并确保营销人员的各项后勤工作按时按量到位。

3、时时进行市场调研、市场动态分析及信息反馈做好企业与市场的调查分析工作。全力打造一個快速反应的机制。

4、协调好各环节的关系。全力以赴开拓市场。

6、为达到责任目的及确定责任体制，公司可以贯彻重奖重罚政策；