

# 最新市场改造工作总结(大全10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 市场改造工作总结篇一

### 一、品牌化的运作与深度营销成为各行业发展的着力点

1、重新打造品牌营销资源，解决品牌面临着品牌老化的问题  
最近几年里在中国主流城市里各大行业大体上实现了整合，开始了规模化的区域垄断性经营。2017年，在资本的压力下，各行业引领者的连锁犹如雨后春笋，顿时占领市场的各个角落。这一集中分散的发展趋势更加明显，营销的重要性就日益凸显。所以品牌效益将会随时代的发展而衍生和改革。

2、效果为王，品牌效益与市场的博弈将独占鳌头  
08奥运后的经济降温，加之世界经济危机的到来，各行业娇娇者之间的竞争开始强烈起来。市场消费趋紧，促使消费者对各行业愈加严谨，产品效果的好坏直接取决于质量和行业的影响力大小。再强势的品牌必须随时代的改变和市场的变化而提升。要不断提高顾客的满意度和培养顾客对品牌的忠诚度是企业追求的目标，而达到这个目标最有力的方法就是不断提高品牌在顾客心中的美誉度。

### 二、进一步吻合受众取向，提供专业化的服务，砍掉企业广告成本

1、企业品牌形象与专业户外广告的完美结合

随着商业历史车轮的转动，企业品牌形象已经成为顾客眼球跟踪营销而定位。不久的将来，优秀公司依托店面的发展而占领市场。将店招媒体的应用与特定受众群的眼球游动轨迹有效地对接起来，进行网格化的跟踪营销，将使企业在顾客心中的美誉度效果大大提高。

是其它广告媒体所无法比拟的。现代终端媒体应该既是环境媒体，又是人文媒体，既是传播工具，又是城市家俱，多位一体，成为现代都市不可或缺的符号设施，宜居城市生动形象的心灵视窗，商品社会效果明显的品牌向导。一个专业化的终端品牌媒体同时也为企业砍掉了广告成本。

### 三、高新起点上扩张新的增长空间，企业品牌加速向二三线城市同步推进

#### 1、客户群体的快速流动使得传播在不同区域保持同步

高速公路，快速铁路，密集航班，使城际间的人群大量、快速地流动，一线城市与二三线城市间的心理距离正在不断缩小，文化与消费的流行得以保持同步。与此相适应，终端品牌传播的同步，加速了企业在最新的起点上向二三线城市同步推进，二三线城市将获得跨越式发展。

#### 2、二线以下城市的发展水准与推进速度将超出传统预期

目前，中国一级城市的各行业占领市场已趋饱和，行业竞争越来越激烈，越来越多的企业认识到二、三级城市、新农村建设示范地区巨大的市场潜力。随着中国城镇化建设和新农村建设步伐的日益加快，三、四级城市将成为中国新的经济增长极，吸引众多厂商的前行。互联网时代，信息与商品消费的城乡差异越来越小，所以品牌传播得以跨越时空保持同步，可以预见，在内需的拉动与投资的推动下，终端品牌形象向二线以下城市推进的速度将超出人们的预期，成为行业未来新的利润增长点。

## 市场改造工作总结篇二

我县是西部扶贫开发政策延伸县[]20xx年，被新增列入全省农村危房改造试点县，全年农村危房改造任务900户，对于我县农村困难群众改善住房条件，是一次千载难逢的机遇，特别是遭受了“7、13”特大洪涝灾害，部分农民住房受到了严重损毁，农民群众的正常生产生活受到了影响，实施农村危房改造工程已迫在眉睫。9月份省下达了任务后，县委县政府立即召开会议，及时向各乡（镇）下达了计划任务，争取早动工、早完工、早入住，并与各乡（镇）签订了工作责任状，要求在12月底改造任务全面完成，这是钢指标，硬任务。县委县政府明确要求，实施农村危房改造工程是一项政治任务、民心工程，是各乡（镇）党委、政府“两个一把手”工程，工程完成得好坏与具体分管抓落实的领导业绩直接挂钩，与各乡镇全年工作考评考核挂钩，考评结果列“倒数三位”的乡（镇）不得评先评优。通过明确任务、落实责任、确保目标任务顺利完成。

按照“最困难群众，最危险房屋”的改造原则，我县20xx年落实任务重点向重灾区，重点向边远山区五保户、低保户、贫困残疾人家庭和特困户倾斜，大港镇、鸣山乡、中馆镇、土塘镇的改造任务占全县任务近1/3。确定对象注意轻重缓急，真正做到“雪中送炭”，体现惠民工程的价值所在。政府把最要紧的地方考虑在首位，切实为民解决困难，极大地调动了困难群众重建家园的积极性，同时增强了干部把农村危房改造工程办好，办实的信心。

（一）加大发动舆论宣传工作。开展工作，舆论在先，全县各级组织自开展工作以来，充分利用电视、报纸等新闻媒体，通过召开会议、书写标语、办宣传栏等多种形式进行广泛宣传，让党和政府的惠民政策深入人心。发动群众、依靠群众，让群众满意，这是完成农村危房改造工作的根本要求。

（二）合理确定补助对象和标准。各乡（镇）、村委会在确

定对象时，严格按照“农户自愿申请，村级集体评议，乡（镇）把关审核、县级审批、三榜公示”五个程序进行，坚持公正公平，阳光操作。严肃查处优亲厚友的现象，凡涉及到干部亲戚朋友一律严格审查，出现上访一律取消，群众有异议概不安排。村级评议、乡镇审核、县级审批结果全部在村小组、村级公示栏进行公示，我县同时在《今日》公示了所有农村危房改造对象名单，接受群众监督，防止“该改的没改，不该改的却改了”的不公平现象发生。严格补助标准，因灾倒房重建属五保户、低保户补助2万元，一般贫困户补助1.5万元；危房改造新建重建对象属五保、低保户补助1.3万元，困难残疾户补助1.8万元，一般贫困户补助1.1万元；维修加固补助不超过1500元。严禁乡（镇）、村、组擅自更改发放补助资金。

（三）强力推进工程进度。我县从9月份才全面实施农村危房改造工程，到工程全面结束不到三个月时间，各乡（镇）严格按照时间节点，倒排工序，强力推进。县农村危房改造工作领导小组每月组织一次工程进度评比检查，评比结果在全县通报，对工作不力的乡（镇）领导由县长进行诫勉谈话。分管副县长，主要成员单位领导亲自到各乡（镇）督察指导，各乡（镇）主要领导亲自过问，落实责任到人，确保工程进度。

“百年大计，质量第一”，城建部门负责抓质量管理，组织建筑工匠进行技术培训，提供建筑设计方案，由建筑质量检测中心派人到工地进行抽样检查，每个乡（镇）派1名建筑工程技术骨干负责指导和质量验收，保证建房质量，防止“新房变危房”现象的发生。农村危房改造资金是由各级政府、各部门共同筹集的，对财政来说是尽了最大的努力，对于农户是“一生的积蓄，一辈子的事情”。财政、审计、监察部门负责资金管理使用，研究制订资金管理办法，严格按照规定要求，将农村危房改造资金纳入“财政社会保障基金专户”，实行分户专项管理，确保专款专用，实行资金“一卡通”社会化发放，保证项目动工时先预付50%的补助资金，工程验收

合格后，一次性付清补助资金余额。农村危房改造办公室负责档案管理和电子信息系统的录入工作，档案资料做到一户一档，并将各户资料分类别，按次序入档，对不同类别的建房对象的材料分别作了统一规定，保证了档案资料规范统一，准确有序。物价部门配合乡（镇）进行建材市场价格管理，统一出面协调，防止建材商哄抬物价，投机倒把，牟取暴利，有效地控制了损害群众利益现象的发生。

（一）坚持因地制宜，经济适用的原则。农村危房改造要求改造后的房屋只需要符合农村困难群众的基本居住条件，应实事求是，量力而行，将农村困难户建房经济压力降到最低点。不搞“形象工程”、“政绩工程”。

（二）坚持公平公正，阳光操作的原则。县、乡（镇）、村在组织实施过程中，坚持公开政策，公开申请，公开程序和公开结果，实行阳光操作，接受监督。

（三）坚持群众自愿、自建为主的原则。农户在危房改造申请过程中坚持自愿，充分尊重群众的意愿，优先安排积极性高的困难群众先改造。改造房屋以农户自建为主，对建房却有困难的由政府、村民委员会统筹协调，委托直系亲属代建。

（四）坚持节约用地，原地重建的原则。要求农户尽量原址翻建，做到一户一宅，建新拆旧。异地新建尽量安排在空闲地、荒坡地进行建设。

（五）坚持统筹协调，整合资金的原则。县农村危房改造工作领导小组将农业、水利、民政、发改、建设、交通、广播电视、文化、水电等部门的项目资金有机整合，集中用于农村危房改造工程，为农改户提供更多的支持。

一是领导到位。层层抓领导落实工作责任制，按照县农村危房改造工作的要求，县级负主要责任，乡（镇）负直接责任，村级负具体责任，各级领导亲自过问，个个肩上有压力，人

人工作有安排。

二是机构到位。县、乡（镇）、村都成立了工作领导小组，县级机构由县长担任组长，分管城建，民政的副县长担任副组长，各成员单位统一协调，积极配合。乡（镇）长为乡（镇）机构第一责任人，分管民政的领导抓落实。各村委会由村党支部书记负总责。

三是人员到位。各级组织都抽调了专班人马负责此项工作的实施，县农村危房改造领导小组从城建、民政、财政、残联、房管各抽调了一名业务骨干集中办公，乡（镇）民政所具体负责各乡（镇）工作的开展。村干部落实、分村包干、包干到户、责任到人的工作措施。

四是保障到位。农村危房改造工作办公经费全部由县财政、乡（镇）财政统筹预算进行配套。各部门通力协作，积极配合，在房屋鉴定、统一督查、验收等工作中，要物给物，要人给人，确保各项工作正常运转。

五是措施到位。除制订了各项管理监督制度和严格的操作程序外，农村危房改造工作领导小组还建立了各成员单位挂点督查制度，每个成员单位挂点督查到乡（镇）。

六是工作到位。农村危房改造工作领导小组、各有关部门各司其职、通力协作，切实履职，在工作中积极开展“一帮一”活动，有钱出钱，有力给力，\*\*年，我县帮挂单位为特困户筹集帮扶资金共22.5万元，确保不出现一户因经济原因停建，坚决杜绝“半塌子”工程。乡（镇）、村采取担保赊购建材、统一协调组织技术工人等方式进行帮扶，保证了困难户建房工作顺利开展。

农村危房改造工作是一项得民心、顺民意的德政工程，党和政府的关心如春风化雨、润雨无声□20xx年，我县900户农村危房改造工作取得了显着成效，切实解决了247户因水灾倒房

困难群众的居住问题，让390户农村五保、低保户和残疾人家庭重新住上了新居，解决了263户特困户因建房资金不足的燃眉之急。农村危房改造工程的实施，彻底杜绝了农村贫困户因房屋陈旧而造成的安全危害，对于维护农村长治久安，统筹城乡建设，全面建设小康社会有着十分积极地意义。通过农村危房改造工程，不仅改善了农村困难群众居住、生活生产问题，而且让一部分困难群众有更多精力投入到美好生活建设中去，让他们尽早脱贫致富，对促进农村经济发展、缩小贫富差距有着十分积极地意义。通过农村危房改造工程，加快社会主义新农村建设，改善村容村貌，促进生态发展，让更多农村老百姓告别贫困，享受着今天农村面貌变新带来的美好生活。“危房变新谢党恩，新房新屋全家喜”，党和政府的好政策，干部亲力亲为办实事让百姓喜在眉头、乐在心里。

过去的成绩成为今天动力，在“十二五”规划期间，我县农村危房改造工作将面临着更繁重的任务，需要我们不断创新工作方式，扎实工作。我们要正视工作中存在的问题，勇敢面对工作中存在的困难，进一步改善工作中的薄弱环节，积极开展我县农村危房改造工作，把这一德政工程，民心工程办好、办实。

## 市场改造工作总结篇三

### 1、物流物价：

物流物价问题一直是xx最为棘手的问题之一，主要是倒流造成的物价混乱严重影响市场的的正常运转。倒流主要分内部和外部倒流。

内部倒流：主要集中在城郊区域以南yd为主。

外部倒流：集中在一些堂饮和个别零售终端以倒流xx超爽为主（许家土菜馆、胖子酒店、欢唱ktv□xx酒店、乡村土菜馆、

粗茶淡饭、随便吃点、宏达粮油、自由自在超市等）具体的倒流点数量尚待这几天普查之后才能出来。

## 2、费用兑现

特约费用的兑现不是很及时，第三季度的特约费用按道理是在10月初就应该发放完必但是第三季度的费用酒直到11月27号才开始兑现。造成终端老板颇有意见，并且相对冷的天气下费用酒的去直接造成12月初的很大部分特约终端无法进货。

## 3、城关网点归属

城关直到现在没用一份完整的网络资料表，各二道网点归属不清不楚。业务员除了特约点之外二道名下没签约的网点都不清楚。造成个别二道抢点哄抬费用，无法判定其归属。没法针对其进行整改。

## 4、售点执行做的较差

城关只有零星的堆头陈列，大部分网点无陈列，无堆头。

## 5、签约问题

部分签约网点销量预估偏高，签约进度较慢。部分网点因签约不及时造成竞品去哄抬，费用增加（如，大灶头、小林鱼店等），部分点因二道抢点造成费用增加（如眼镜土菜馆）。因人为的签约信息的泄露造成不必要费用的增加（四菜一汤）。

## 6、终端库存偏少却动销缓慢

终端基本库存量不多，但很多终端不要进货库存，原因是天冷再者终端开始库存年货没地方堆放啤酒。即便个别终端愿



意库存，二道铺货也是积极性不高。原本一天走10家网点可能成交7家。那么现在一天可能铺货10家成交仅1家。

## 7、回瓶不及时

部分客户反馈回瓶不及时，市场上很多7—8月份的瓶子还没及时回收上来。这几天有在陆续正回收部分瓶子。

## 8、爱酷产品新鲜度不好

xx城关爱酷销量不佳，造成部分终端、二道库存酒质不新鲜。目前滞留在市场上的爱酷还有7到9月份生产日期的。经销商仓库也有部分9月份日期的爱酷，直供也没有消化爱酷的网点，再不消化出去唯恐过期。（经销商仓库加二道以及市场上的起码还有1000件）

### 1、订货会量的沟通

xx订货会前几年的销量都没超过3.5万，因此最初吴总预计订货会的数量应该是在3—3.5万之间。在商讨之后吴总自己愿意出部分资金来配合这次的订货会，要求订货数量不得低于5万件。最后沟通量是5.1万件，因为很订货会来的很匆忙，原本是想借鉴永平模式采取二道联络组织大三道的形式直接将货开到三道，一部分货到二道那里。除去三道开的量限制部分二道的订货数量，做到真正数量上的合理性。由于经验不足最后还是没能控制好现场订货的那种气氛，订货数量还是超出了预计目标。

### 2、圣诞节物料布置

主要是沿河路和金山大道以及夜场。

### 3、订货会开展

预计订货数量是51000件—实际订货数量为61125。件，南yd17575件，ys□d□18960件。yt□b□24590件。

#### 4、订货会铺货跟踪（1号到18号）

1月目标量，铺货计划（件），实际完成（件），1—7日，8—14日，15—21日，22—28日，29—30日，合计，1—7日，8—14日，15—21日，22—28日，29—30日，合计xx□  
出库进度严重滞后□xx部分二道有做副食品以及过年年货的囤积，因此订货会之后的提货进度很慢，二道不愿库存或者是没仓库库存，刘伟过于关心二道利益不愿去做二道思想工作，铺货终端效果也不理想。

#### 5、签约进度跟踪（截止到1月18号）

xx11点售点签约进度跟踪，计划签约网点数量，已签约数量，签约比例，城关堂饮，乡镇堂饮，非堂饮，合计，城关堂饮，乡镇堂饮，非堂饮，合计，城关堂饮，乡镇堂饮，非堂饮，合计。

#### 6、春节物料布置（尚未布置完毕，摘录部分以布置网点）

#### 7、评估材料的督促（电子版以按时提交，纸质版正在整理中）

##### 1、铺货跟踪

##### 2、竞品网点的瓦解□xx排档、鱼府鱼馆）

##### 3、城关网点普查更新对应，完善其网络资料

##### 4、督促经销商结算年返利以及城关三道返利（返利卡的回收）

##### 5、协助涂总，吴总完善经销商内部管理

## 市场改造工作总结篇四

现将有关情况总结汇报如下：

张村镇位于平陆县西25公里处，辖28个村，全镇总户数6654户，总人口2.7万余人，国土面积96平方公里，耕地面积2.1万亩，人均不足一亩地，农民人均纯收入1310元，苹果为主导产业，粮食作物主要有小麦、玉米、大豆等，风平公路与沿黄扶贫旅游公路穿境而过，交通便利，全镇主要以农业生产为主，由于耕地较少，部分农户收入偏低，目前，仍有部分农户居住在上世纪五、六十年代修建的土窑洞和土坯房中。

20xx年，按照县农村危房改造工作会议精神，我镇共实施农村危房改造户200户，涉及全镇28个村，已完工200户，完工率100%。

一是加强领导，明确各级职责。成立了由镇长为组长，分管领导为副组长，民政办、国土资源所、会计核算中心等有关部门负责人为成员的农村危房改造工作领导小组，加强对此项工作的领导协调指挥，制定了《张村镇农村危房改造实施方案》，明确工作职责，一级抓一级，层层抓落实。

## 市场改造工作总结篇五

不知不觉我做这份市场研究工作，三四个月过去了，但是我觉着这三四个月过的很迷茫，很堕落！

我为什么这么说相信了解我的人肯定都知道里面的事情！

这段时间自己真的很没有意义，白白浪费了我大好青春的三四个月，人的一辈子有几年是的大好青春，而在这几年里又有几个这么三四个月，现在回想起来真是让我后悔，让我后怕！

好了，说说计划吧！首先我要尽快回到市场上去，好好研究自

己的工作，听听别人的见解，俗话说听人劝吃饱饭！再次我要马上弄好自己的思路，市场该怎么去开发，一心一意用到工作中去！最后当然是要把自己的收入提上一个新的水平！

今年已经过去，我对自己的评价是上半年还算满意，下半年不满意！不过让我活下来了，明年我会活的更好！

## 市场改造工作总结篇六

合同履行率、采购产品验证合格率、产品一次交验合格率、顾客（转载请注明来源）满意率等各项质量目标/指标，通过本部门人员的共同努力，均已达到或超过。

通过市场部的积极努力，销售形势较好。客户接触过程中，多次提到我公司产品的市场适应性及在同等价位的产品中，质量比较稳定。通过实施质量管理体系，公司的各方面管理都有较大地提高，特别是产品质量的稳定和按时交货，这对市场销售部门是最大的支持。

所销售的产品质量稳定，顾客对产品质量和服务比较满意，没有出现顾客因产品质量和服务进行投诉的情况。

市场部：

20xx年9月24日

## 市场改造工作总结篇七

在商品社会，价格跟供需关系有着很大的关系，当供需角色发生变化的时候，自然就会影响价格。很多人说现在的房子供应量减少了，价格才高。只能说有一部分的道理，但并不是完全由供应量决定了现在的房价。根本上，我们国家的房价是政策房价，就是说，现在的价格完全是政府创造和调控的，开发商就是个赚钱的机器，他们的目的就是获得利益，

他们现在可以不用在家里供奉关二爷了，供奉给他们指导出这么好的价格的政府就可以了。

在经济危机影响时期□20xx年底到20xx年初，房地产市场有过一次走向市场调节的机会，当时确实有房子存量过大的问题，需要降价才能够解决问题。于是部分开发商采取了降价的方式出售房子，结果房子还是非常地好卖，并没有进入那种降价无市的局面。说明，我们的大众购房需求还是非常强烈，需要解决居住问题的人还是相当多的。

开发商的贪欲和政府的配合，又使房地产走向了另外的一个方向。降价处理的房子，降低了预期的收入。于是开发商开始算总账了□20xx年低落期的亏损，加上后市的不明朗，开发商迫切需要更多的销售收入，来弥补贪欲。同时，直接的表现，就是减缓开发进度，降低开发投资规模。这恰恰应该是政府干预的关键时期，需要政府的有利引导，通过有效手段，在可控的范围内增加开发量，实际上，政府在扩大开发量的调控过程中，被开发商绑架了房价，并且将房价和地价的关系深化了，以高价拿地为掩护，造成一片高房价。

在后面几个月，房价继续上涨的时候，政府看到的是经济复苏的保八，认识到了房地产先行复苏对于经济数据的好处，对于完成保八的重要意义，于是放任房价继续上涨。由于我们国家的地大物博，北京、上海的房子可以由各地的有钱人集中去炒，煤老板、油老板多得很，炒起北京的房价不成问题。而青岛这样的地方的房价，又可以让北京、上海的人来炒，加上一些外地的小老板，这样房价就一直快速上涨。这个循环还会继续，如果国家没有干预政策的话，因为有钱的炒北京房价，没有感觉高，而北京人到青岛，也感觉房价便宜。这样gdp的数据可以继续高走，只是各地的房子没有入住的会越来越多，不知道算不算资源浪费。

房地产的最大功劳，就是拉动了经济，为保八做了贡献，同时满足了有钱人的规避通货膨胀的需求，让这些人感到了踏

实，不过到底买房是否能够规避通胀风险还是个未知。再就是让广大的普通大众，彻底买不上市区的房子，不是有钱人去郊区，而是让没钱的去了郊区，再间接配合汽车政策，让汽车畅销了。这几天路上观察了一下车牌，其中50%以上的车是一年内的挂牌车，道路拥堵、能源危机、空气质量下降等等影响民生的问题将会相继而来。

政策房价可以作为特殊时期的调控手段，作为手段就要及时调整变化，如果政府还是一味靠房地产发展经济，考虑的还是少部分人的利益，将会造成房地产市场的进一步混乱。

于是就出现了现在的景象，开发商根据市场价格放房子，价格好的时候放点，不好的时候捂着。谁也奈何不了，据说捂盘的就罚一万，随便捂一下，就不止多赚一万。各种表演，也在助推房地产的表演。房地产市场在我们国家成立价格决定供需，而不是供需决定价格。这也许是自由经济模式的一个理想状态。

## 市场改造工作总结篇八

公司已经改造好了，改造总结怎么写？以下是小编带来公司改造工作总结报告的相关内容，希望对你有帮助。

××集团顺应社会 发展变化，及时推出企业体制机制改革的方案，非常符合 当前形式发展的需要，得到了广大新华员工的大力支持，对激发企业活力，调动员工主动性具有积极的作用。我店 深化改革自今年 6 月份启动以来，在××市公司的正确领导 和大力支持下，在全体干部员工的积极参与和努力下，各项工作按既定的方案有计划有步骤地进行，效果明显，成绩显著，取得了实质上的进展，较好地完成了企业改革 的各项任务。

××市分公司在岗的领导、员工有××人，承包门市 有××人，停薪留职有××人，离退休人员有××人。经 理室成

员××人，支部委员××人。原下设机构为“三部两公司”，“三部”即综合事务部、资产财务部、产业发展部；“两公司”即教材公司和图书公司。

按照集团总部、××市公司的改革文件精神，通过竞聘上岗演讲大会，我店于××年7月27日完成了新一轮的机构改革。

人员情况：在岗的领导、员工有××人，调离本店的××人，停薪留职的××人，申请办理病退的××人，申请内部退养的××人，达到离岗休息条件的××人，离退休人员有××人。经理室成员××人，支部委员××人。

岗位设置情况：下设机构为“三部”，××管理部、××业务部、××业务部。

#### ××管理部

有工作人员\*人，下设办公室主办、财务室主办和后勤室主办。其中：部长兼办公室主办；支部委员××兼任后勤室主办、综治办主任，享受部长级待遇；财务室主办由\*\*市公司财务部副部长××兼；××同志担任××，兼××和女工委员，享受部长级待遇。

#### ××业务部

有工作人员××人，下设信息室主办、业务室主办、门市营销主办和配送中心主办各1人，门市部另设柜组长××人，其它四级岗位员工\*人。

#### ××业务部

有工作人员××人，下设发行部主办和业务室主办各××人，仓库保管员2人。其中：××同志任教材业务部部长兼工

会主席，享受副经理待遇。

1、坚持改革和稳定并重的原则，确保推行改革稳步进行。改革和稳定并举是××深化改革的出发点，在对待机构改革和竞争上岗这项事关员工切身利益的重大问题上，我店经理室从改革发展和企业稳定的高度出发，一方面作深作细思想工作，通过召开店务扩大会、职工大会，与员工进行思想沟通等形式，在干部职工中宣传改革的形势和深远意义，运用“以人为本”的工作方法，到干部职工中了解情况，开展调研活动，促使我店出台的改革方案在符合上级改革方案精神的情况下，也符合我店实际，更具有科学合理性。为使广大职工的思想与改革同步，我店经理以企业面临的困境作教材，采取算“三笔账”的办法，即算经济亏损账、算资产消耗账和算改革效益账，从而使广大职工思想高度统一到改革上来，使企业干部职工认识到深化书店改革，转换经营体制机制是促进企业发展壮大的最直接有效的手段，是大势所趋，现实所迫，“早改早主动，晚改就被动，不改死路一条”，营造了浓厚的改革舆论氛围，为改革奠定了坚实的群众基础，增强了内在动力。

2、成立深化改革领导小组，制定方案，确保改革有条不紊。6月9日，我店根据市公司改革文件精神，成立了深化改革领导小组。领导小组由经理层、职工代表组成。组长：\*\*\*，副组长：\*\*，办公室主任：××，资料员：××，组员：××、××。在对内部岗位设置上，我们坚持“按需设岗、按岗聘任、公开告示、竞争上岗”和“公开、公平、公正”的原则，制定了由经理室研究、全体职工大会反复讨论、广泛征求意见后通过的《××分公司改革实施方案》，得到全体员工的拥护。

3、坚持公平公正的原则，积极稳妥地推进改革。改革的目标就是要建立起能上能下、能进能出、有效激励、竞争择优、充满活力的用人机制；建立起一支精简、高效的员工队伍，进一步调动全员的工作能动性，以增强企业的市场竞争能力。



7月27日，我店举行了二、三级岗位竞聘上岗演讲大会。此次竞聘岗位演讲大会经过充分准备、周密策划、精心组织实施，成立了由竞聘领导小组和员工代表组成的评委会。竞聘实行“三公开”，即公开竞聘演说，公开测评打分，公开最终结果。竞争上岗程序按照张榜公布岗位、职数、职责、工作目标、上岗条件及薪酬标准事项——报名——资格审查——竞聘打分——现场公布结果——聘任上岗等环节进行，共有××位员工竞聘××个部门部长和××个主办岗位。为接受群众的监督，经理室聘请职工代表进行现场算分统计，并将测评打分结果现场公布。在这次竞聘演讲中，出现了一个既显公平又戏剧性的结果，两位同志在竞聘图书业务部营销主办一职时出现了相同的分数。最后采取即兴演讲“当上××主办后的工作思路”进行现场“pk”这实属少有的情况更进一步增加了这次竞聘上岗演讲的公正性，在员工中激起了强烈反响。

- 1、应尽快解除法院扣押事宜，立即变现企业现有资产，变现资金用于弥补改制成本不足，从而缓解地方财政压力。
- 2、政府应举债偿付“单退出”职工每人集资的130元垫付款，已确保社会稳定。
- 3、未改制企业应立即进入改制程序，因前期准备工作已全部完成，应争取利用二个月左右的时间，把全市国有企业改制工作任务全部完成。

工程审计管理部按照各项目指挥部人员配备的需要，积极抽调工程审计管理部工程审计室技术骨干人员进驻各项目指挥部，代表工程审计管理部全面负责和履行工程审计职能。工程审计人员在进驻各项目指挥部后，充分发挥自身专业技能，全身心投入到各工程项目的建设，在各类工程项目合同条款的修订签订，补充协议条款的合理合规性，工程项目建设成本的控制等方面。积极主动发挥工程审计职能，为降低各工程项目建设投资成本，提出多条合理有效地建议和意见。

并且工程审计人员通过深入工程现场勘察落实和监督等有效方法，对技改工程的建设进行全方位全过程审计，避免和解决了在工程建设过程出现的测量误差、偷工减料和竣工审计过程中难以确定的隐蔽性工程的工程量确定问题。同时，工程审计管理部组织专业审计工作人员对各工程项目指挥部的机械设备、动力设备的进货进行有效、不定期的抽检抽查和验收工作，确保了进货单位与中标单位的一致和工程项目进货的数量、质量的保证。

为了充分发挥审计职能，做好技改工程项目的全方位审计，为集团总公司、董事会负责，严格有效的监督控制技改工程项目的投资成本，为集团总公司如期完成好技改工程把好关，工程审计管理部工程审计室根据公司领导的指示精神，负责编制了《集团总公司技改工程造价全过程审计监控表》，通过对技改工程各项目指挥部和相关处室部门，对各技改工程的资金情况、物资采购、合同签订、施工进度等全方位的过程进行了详尽清晰的汇总，及时、准确的反映了各工程项目实时工作进度和建设成本情况，并以周报的形式每周呈送董事长审阅，受到领导的认可，为领导全面掌握工程建设信息提供了依据。

工程审计管理部在完成自身处室工作外，全力以赴配合与技改工程相关的职能工作，以技改工作的需要为审计的工作中心，积极做好与技改工程相关的服务与保障工作。为使工程按照工期顺利有序开展，工程审计管理部安排专人负责与技改工程相关的招标工作，无论是节假日还是平日里加班加点，只要是技改工程需要，工程审计管理部人员毫无怨言，坚决服务于技改工程，做好工程的招标工作；对于工程建设指挥部召开的技改工程相关会议，工程审计管理部工作人员更是积极主动参加，无论是否节假日休息，家离单位多远，工程审计管理部工作人员自费打车也要准时参加会议，积极献策献力，坚决发扬优良的工作作风，以高度的责任心、事业心投入到技改工程的建设中去。

目前，各技改工程项目已陆续进入尾声，工程审计管理部作为主要职能部门，在接下来的工作中，主要的工作重点也将由工程现场的全方位过程审计转入到竣工决算审计过程中，工程审计管理部工程审计人员将结合在工程建设过程中的审计监督记录和竣工验收资料等资料对技改工程各项目进行全面工程审计结算工作，增强审计力度，严格审计程序，为有效控制集团总公司建设投资成本和降低建设造价做出最直接的贡献。

## 市场改造工作总结篇九

20xx年技术改造工作，在成都市经委、崇州市委市政府的领导下，紧紧围绕崇州市委、市政府“项目突破年”工作部署，按照“成都市20xx年工业经济责任目标”和我市“一年有新突破、三年有新成就、五年上新台阶”奋斗目标的要求，抢抓机遇，加大对企业技改引导力度，切实抓好重点技术改造项目的实施建设，取得了较好成绩，圆满完成了工业和技术改造投资目标任务。

今年我市制定了《加快工业发展、实现工业经济新突破的政策措施》（崇委发34号）和《关于印发崇州市灾后支持工业加快发展的若干措施的通知》（崇委发43号）等文件，支持企业实施技改技创，切实支持和加快工业发展。我局采取多种形势宣传强调技术改造工作的重要性，并通过多样化的交流，提高企业经营者的创新和改造意识，推动企业的技术改造工作。不少企业顺利步入投产一批、研制一批、储备一批的良性循环轨道，逐渐成为崇州工业经济的支柱企业。20xx年，完成技改投入26亿元，同比增长116%，完成目标152.9%，工业投资26.1亿元，同比增长74.8%，完成目标113%。

1、指导帮助企业对项目包装策划和申报工作、提高投资质量和效益

积极组织全市企业申报20xx年四川省重点技改项目，上报并

确认我市全友、立申、汇源、互利达、川西等5家企业项目列为20xx年省重点项目。组织汇源、立申、互利达参加了2月份省经委召开的项目评审会。对重点项目实行项目法人责任制，负责项目的领导、管理和服务工作。要求项目承担企业每月按时向我局报送资金到位情况、投资完成情况、工程形象进度以及项目实施过程中遇到的问题，并按时向市经委报送。

## 2、转变政府职能，为企业服好务

我局在项目备案及审批、核准上，减少项目批准环节、简化审批手续，为企业实施项目创造了宽松环境。全年共有23个项目备案、1个项目核准，并按月按时向投资与规划处报送电子文档与纸质文档。

## 3、组织企业做好项目贴息及补助申报工作

(1) 积极组织我市企业申报预贴息和预补助项目，共申报全友、互利达等6个预贴息和预补助项目，有4个项目列入计划。

(2) 组织验收了全友、川盛、丰丰、明珠、蜀玻、沃克6家企业的技改项目，向市经委及财政申报了贴息资金，并按时到位我市应配套资金部分。

(3) 积极组织申报成都市企业技术改造年度重点支持项目计划，对我市企业进行普查的基础上，在年初报送了崇州市20xx年工业、技改项目计划表，在年底报送了崇州市20xx年工业、技改项目计划表，详细列出了项目的投资及经济增长点的情况。

(4) 积极做好贴息和补助资金到位情况的. 调查及自查。我局及财政局组织专门人员对我市的技改贴息和补助资金到位情况进行了全方位的认真清理和核查。我市财政贴息配套资金均已到位。

1、技术改造促进工业经济发展：技术改造工作以质量、品种、效益为中心，以技术创新和技术升级为重点，推进经济结构调整，提高经济运行质量和效益。我市注重发展壮大重点优势产业，促进支柱产业的技术升级和企业做大做强。全友通过技术改造家具生产工艺达到了国内先进水平，成为全国最大的家具生产企业之一。一批传统产业通过技术改造，运用高新技术和先进适用技术改造提升了传统产业，优化了产品结构，提高了产品档次，增强了企业市场竞争能力。如川西太阳能光伏系统储能铅酸蓄电池系列研发，解决了长寿命、耐过充电和过放电问题，对四川省乃至全国太阳能光伏系统储能铅酸蓄电池研发和生产水平的提升起到了引导作用。

## 2、狠抓节能减排、淘汰落后产能，促进经济循环发展

我市认真落实国家有关节能减排的政策，积极开展工业企业循环经济示范工作，制定了《崇州市20xx年度工业节能减排和淘汰落后产能工作方案》及详细的工作措施。完成淘汰落后生产能力2户和关闭“三无”工业企业12户目标任务。川西、富邦被四川省列为第二批省循环经济示范企业。

## 3、工业反哺农业情况

实施农产品加工技改项目3个，总投资9070万元，带动农户致富30735户，新增就业1900人，户均新增收入2981元。

## 4、围绕工业集中发展区建设，促进工业集聚发展

崇州工业区规划面积16.3平方公里，按照主导产业分为3个产业园：“中国女鞋生产基地”（制鞋产业园）面积8平方公里，到20xx年，全面完成制鞋基地建设，引进中小制鞋及配套企业500家，年产皮鞋4亿双，工业产值400亿元，提供就业岗位20万个。到2020年，园区年产值达到1000亿元；中国板式家具生产基地（家具产业园）面积4.3平方公里，以位列全国板式家具前列的本地企业全友、明珠为集聚核心，吸引名牌

企业入驻，建设成为“中国名牌家具的摇篮”；轻工产业园面积4平方公里，重点发展循环经济，成为区域经济新的增长点。

我市抓住灾后重建和重庆援建发展机遇，加快打造承接产业转移和产业集聚发展平台。在20xx年8月，我市与重庆市双方就援建合作建设园区大框架达成一致，即：以政府主导、市场化运作的方式，在崇州建设重庆工业园（重庆援建再就业工业园）。

## 5、灾后工业恢复重建情况

“5.12”特大地震，我市近500家工业企业不同程度受损。受灾企业直接经济损失约4.87亿元，其中，规模以上工业企业受损约3.65亿元，规模以下工业企业受损约1.22亿元。估计影响全市工业企业业务收入4亿元以上。

地震发生后，我市按照“一手抓抗震救灾，一手抓经济发展”要求，积极采取措施，想尽千方百计，促进企业恢复生产。编制了《崇州市汶川地震灾区工业生产力和产业结构调整规划》、《崇州市汶川地震灾后恢复重建实施规划》明确了现有主要产业结构和今后重点发展的产业及其发展方向、布局原则、鼓励政策和推进措施及规划实施机制等。全市恢复生产的工业企业达到96%以上。81家规模以上工业企业全部恢复生产。

我局高度重视灾后重建工作，为支持工业企业灾后恢复生产和灾后重建，积极向盛市经委汇报我市工业企业受损和重建情况，争取上级部门支持。全市工业企业161家已纳入“3080”汶川地震灾后恢复重建总体规划，其中被五部委列入“703”受灾较重工业企业灾后恢复重建项目的企业13家，被工信部和三省联合下文“824”工业企业恢复重建项目的企业有19家。同时加大与省市上级部门协调和联系，用好用活各级部门对我市工业企业的政策支持，全力以赴认真收集项

目资料，积极推荐申报符合条件的项目，做好对上争取资金工作。先后为川建、阿克太、丰丰等16家企业向上争取灾后恢复生产技术改造达产项目、新增流动资金贴息、灾后重建专项资金等各项贴息补助资金392万元，支持了企业的发展，实实在在地为企业办了实事。

受国际金融危机和国家宏观调控等因素的影响，企业融资难度加大。部分工业企业自身资金链断裂、缺乏项目建设资金，导致项目建设不能达到预期进度，影响项目投产、达产，比较明显的是鞋业园鞋企。保守估计，我市工业企业经营资金缺口在10亿元左右。

我市企业规模偏小，实力不强，影响了项目持续投入能力，企业的经济运行质量和经济增速都有待提高。尽管今年全市工业企业保持了较快的增长，但企业成长缓慢，成长为对经济增长起带头作用的企业仍然偏少，规模工业企业仅有81家，占全市工业比例也不大。而且国际金融危机和国内宏观经济形势的滞后影响已经开始显现，需求下降的迹象越来越明显，近期原燃材料价格虽有所回落，但市场不确定因素增加，给企业生产经营的组织带来了很大困难，生产经营压力增大，也将影响对技术改造的投入。

1、建议明年技改项目贴息时，对重灾区企业申报项目给予更多的支持。对于重灾区县，财政配套的30%部分贴息由成都市财政统一支付。

2、由于各区县人员变动较大，建议明年多举办几期业务培训班。

1、继续宣传、强调技术改造工作的重要性，通过交流，提高企业经营者的技术改造工作积极性。

2、做好省重点技改项目的指导、管理、跟踪、服务工作，确保省重点项目的顺利实施。

- 3、做好项目备案（审批、核准）工作，初审好转报省市项目。按时向市经委报送备案（审批、核准）项目汇总情况。
- 4、指导、帮助企业做好项目的预贴息和预补助申报工作，落实好项目的本级配套资金。
- 5、做好大企业大集团的相关工作。
- 6、做好灾后重建项目的相关工作。

## 市场改造工作总结篇十

20xx年对于整个公司的发展至关重要，对我个人而言，这一年充满着挑战，机遇与压力并存，在这一年里我学习了很多、成长了很多，不但使自己的业务水平走上一个新台阶，同时在应变能力和处事方法上也有很大进步，现就我个人在20xx年中的收获和体会进行总结，敬请领导批评指正。

### 一、做好前期调查，做到有备无患

#### 1、做好调研，充分了解市场情况。

通过在公司几年工作的积累，我认识到要想在一个地方拓展业务、设立公司，必须对当地市场有一个全面的了解。这样我在被公司调往调兵山公司工作后，我下了很大的功夫对当地燃气情况进行了细致的了解。通过调研，我发现目前东北地区燃气市场非常混乱，竞争也异常的激烈，不但有一些老牌大型燃气公司，也有一些集团公司新近转型到新能源行业队伍中，更是充斥着房地产、供暖和土建等小老板，可谓“全民皆燃气”，竞争的激烈程度是我始料未及的，我们公司想要在这样的市场环境下“分一杯羹”绝非易事。

#### 2、分析自身优势，找准工作切入点。



在对整个东北燃气市场进行详细的了解后，我又对本公司的优势进行了分析，首先，我公司属于民营企业，虽比不上中石油、中石化等大型国有企业实力雄厚，但是我们的决策机制相当完善，在对事情的决策上，不像大型国企那样需要很长一个过程；其次，我们公司虽说名气没有那些大型的国有企业那么响亮，但是我公司也属于正规的燃气企业，在外也有一定的知名度，不像当地这些房地产、土建和供暖公司老板那么业余，对于一些中小城市来说我们公司是一个不错的选择；第三，我们公司的业务面很广，项目的合作方式灵活多样，一些大型国企和当地企业不能完成的，我公司可以独立或分项承包，这样可以和那些个人、小老板找到不少合作机会。

## 二、开展工作，认真完成各项工作任务

1、工作中，我始终秉承着一种“想要了解市场，就必须深入市场”的思想，在20xx年调入市场一线工作岗位后，我通过实地调查和细致了解后，在领导和同事的帮助下，完成了实地调研项目18个，编写项目报告7篇、项目建议书15篇，不但让我对整个燃气市场有了更深的认识，而且也给公司今后的发展提供了第一手宝贵的资料。

2、市场开发工作离不开信息，及时准确的获取有价值的信息是市场开发工作的根本保证。我经常网上查询，查看网上信息，争取不遗漏任何一条有价值的信息，时刻掌握燃气市场的动态，为公司在投资决策上提供了一定的基础资料。

3、20xx年我全程参与了辽宁恒泰利民节能减排有限公司的收购工作，从初期的公司市场调查，到各种审计，最后到顺利接收，虽然是刚刚接触这些工作，但是我在其中也起到了一定作用，更重要的是这样的一次经历将对我今后的工作产生重要的影响。

4、在对现有工作的深入了解和调研后，我编写了辽宁恒泰利民节能减排有限公司、松原广燃燃气有限公司的相关体系文

件，让我对母站、子站的具体运行规则、管理方式等增强了了解。

5、工作中，注重发挥自身优势，积极配合公司领导和相关部门完成相应工作。如参与康平项目时，我发挥了以前在办公室工作时的特长，编制招商合同并顺利与政府部门签订，确保公司项目顺利进行，并完成康平项目前期注册工作。

6、在孙吴项目中，我吸取以前的经验，“少说、多记、少问、多听”，注意收集对公司有利的信息，并及时汇总编写项目报告向股东汇报；在领导和同事的共同努力下，历经两个多月的调研、协商、可研、尽职调查、谈判，孙吴项目最终顺利签约。

### 三、加强学习，注重提升个人素质

一直以来我主要从事管理工作及行政、人事工作，在20xx年开始接触市场开发、区域经营工作。对于新从事的岗位，这一年我积极的从基础学习，了解公司运营模式，了解市场开发工作流程，摸索有效的工作模式，在公司领导的支持下在同事的帮助下，我取得了长足的进步。

我将实践工作做为了解市场开发和提高个人素质的学习机会，从实践中去学习理论知识，再将学到的理论知识，应用到实践中来。不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”。

通过一年的工作实践，我现在不仅能有效的从事管理工作，更可进行市场的相关业务，同时我也有信心做好区域公司的经营管理工作，我正在努力将自己向多方面人才发展自己，将自己打造成适合公司未来平台的人才而努力。

### 四、工作收获分享

通过近几年的工作学习，通过业务实践，通过取得的工作成绩，我在20xx年有一定的工作收获，主要有六个方面。

### (一)有效分析业务信息，对市场业务敏感

在刚刚到一线工作后，对相关业务信息十分敏感，总想尽快做出成绩，不辜负公司领导对自己的期望，一旦听到相关燃气信息，我就马上去做调查，总觉得这些项目都能够大有作为，可是连着跑了几趟才知道，大部分道听途说来的信息都不够准确，不但自己的信心受到打击，还浪费了公司的资源，这也让我更明白了业务工作的不容易。工作一段时间后，我学会了对收集到的信息进行合理的筛选，自己先通过网络进行信息整理，再与公司同事进行交流，把收集到的信息进行一次次的筛选，最后将那些合理的、可信的信息在进行汇总和上报，这样不但节省公司的资源，也让我在信息筛选过程中增长经验，为今后的工作打下坚实的基础。

### (二)信息收集渠道灵活广泛，信息收集准确

在调研过程中，我注意为公司节省成本，在实地调查前，先了解清楚相关部门情况，应该到哪个部门了解什么情况，避免出现“重复跑路、跑重复路”的情况。不仅要到政府部门了解详细的地区规划及建设情况，还在打车过程中，多于当地出租车司机进行沟通，从侧面了解市场信息及当地民众对燃气行业的看法，同时，在当地与居民住户了解情况，与工业、餐饮业用户沟通，了解信息，保证了信息了解途径全面和信息准确。

### (三)虚心学习，能听取不同意见

在工作中，我始终注意工作的积累，遇到不懂的事多听、多想、多问，少发表意见、多与领导同事学习，注意每个成功的项目中，哪些步骤是重点，哪些环节是关键，多听取别人的意见，使自己少走弯路，避免在其他同志身上发生的问题

在自己身上再次发生，为自己今后的工作理清思路。

#### (四)注重发现不足，注重细节

因为从事行政、人事工作的缘故，使我有注重查找不足，关注细节的工作习惯。在每个项目中，我所负责的工作不尽一样，在每个项目完成后，我都会提前思考自己在工作中应注意那些问题，应关注的工作细节，并详细分析。工作后我会对项目过程中发生的问题，以及工作细节进行回顾与分析，争取在以后的工作中避免发生类似的错误。

#### (五)熟悉项目流程，能够串联团队通力合作

通过一年的工作，使我感受到想要成功完成一个项目的签约，并不像我当初想想的那么简单，其中涉及到项目分工要明确，流程要清晰，每个人在整个项目的过程中都扮演着不同的角色，只有大家通力合作，齐心协力才能够成功的完成一个项目。在我所完成的项目工作中，我不论扮演什么工作角色，都能够积极的去考虑其他团队成员所负责的工作任务是否能够与我有交集，我应当如何去配合他们的工作，因为如此的思考，我能够很好的去串联项目中其他成员的工作，达到配合默契的目的。这也是我们市场部所独有的工作方式及工作优势。

#### (六)能够揣摩谈判对象思维，提高谈判水平

在参与谈判项目前，我总能想清楚先与对方谈什么，怎么谈，如何把公司的损失降到最低，怎么把公司的利润化，虽然不一定领导会采取自己的意见，但是我也总能够给领导提供不同的思路，为顺利谈判保驾护航。

### 五、工作中的不足

通过工作，我也客观认识到自己在工作中的不足。

## (一) 过于关注细节，思维高度有待提高

因为自己多年从事管理工作，因此工作习惯于关注工作的细节，习惯做事情关注具体问题。通过20xx年的工作，我发现了自己的这个问题，这在做为具体工作执行者时必须具备的能力，而做为区域经营管理以及对市场项目宏观考虑时，我的思维高度不够，这在20xx年工作中收到了领导的指正。因此做为希望能够跟随公司共同发展的我，在未来，我将努力提高自己的格局，提高自我的思维高度，从一个全局者去看待项目，从一个主要管理者角度去管理区域公司，这是我未来需要改进的重点问题。

## (二) 能够在团队主动提出自己的想法

做为市场部新人，我在项目讨论中，我有学习和聆听的习惯，但是有时不能积极的发表自己对项目的思路与对问题的观点，这在我们这个提倡沟通积极分享的市场部中，还是存在不足的，主要问题来自于我认为自己是新人，怕发表的意见与观点过于肤浅所致，但通过公司组织的管理人员培训及下半年的市场部工作，我在不断的改变自己的这种行为习惯，从开始的沉默到后来的参与我希望我能够逐步成长为市场部最为积极的业务骨干。因此在未来的市场部工作中，我要更为主动的提出自己想法，加强团队协作与互助，把自己在团队中的优势更有效地发挥，达到市场部成员协作1+1+1=111的放大效应。

20xx年，对于我来说注定是个不平凡的一年，注定是变化的一年，注定是让我成长提高的一年！这一年我的工作性质发生的飞跃性转变，从后勤直接转战至市场，从办公室走到项目一线，使我达到了自我的蜕变与自我实现的目的，在这里就我工作的转变我再次感谢公司领导对我的信任与工作的委任，使我有长足进步。

这一年也是我收获的一年，从一个初出茅庐的懵懂少年，逐

渐成长为现如今公司的业务骨干，这巨大的收获，离不开公司领导的关心和身边同事的帮助。在新的一年里，我将继续努力，增强自身业务素质，以积极、主动、自信、充满激情的心态去工作。我愿意为了实现大地燃气的企业目标、企业远景而奋斗终身！

以上就是我一年以来的工作总结，如有不足之处，望公司领导和身边同事予以批评指正。