

# 最新水务营销部半年总结(通用7篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

## 水务营销部半年总结篇一

xx重点工作之一建立完善的客户档案，对宾客按签单重点客户，会议接待客户，有发展潜力的客户等进行分类建档，详细记录客户的所在单位，联系人姓名，地址，全年消费金额及给该单位的折扣等。建立与保持同政府机关团体，各企事业单位，商人知名人士，企业家等重要客户的业务联系，为了巩固老客户和发展新客户，除了日常定期和不定期对客户进行销售访问外，在年终岁末或重大节假日及客户的生日通过电话、发送信息等平台为客户送去我们的祝福。今年计划在适当时期召开次大型客户答谢联络会，以加强与客户的感情交流，听取客户意见。

今年营销部将配合酒店整体新的营销体制，重新制订完善xx年市场营销部销售工作计划完成任务及业绩考核管理实施细则，提高营销代表的工资待遇，激发、调动营销人员的积极性。

营销代表实行工作日记志，每工作日必须完成拜访两户新客户，三户老客户，四个联络电话的二、三、四工作步骤，以月度营销任务完成情况及工作日记志综合考核营销代表。

督促营销代表，通过各种方式争取团体和散客客户，稳定老客户，发展新客户，并在拜访中及时了解收集宾客意见及建

议，反馈给有关部门及总经理室。

强调团队精神，将部门经理及营销代表的工薪发放与整个部门总任务相结合，强调互相合作，互相帮助，营造一个和谐、积极的工作团体。

接待团体、会议、客户，要做到全程跟踪服务，全天候服务，注意服务形象和仪表，热情周到，针对各类宾客进行特殊和有针对性服务，最大限度满足宾客的精神和物质需求。

制作会务活动调查表，向客户征求意见，了解客户的需求，及时调整营销方案。

经常组织部门有关人员收集，了解旅游业，宾馆，酒店及其相应行业。

## 水务营销部半年总结篇二

计划完成工程投资16亿元；其中，中央资金15亿元，社会资本1亿元，主要是以下几项工作。一是实施移民安置点基础设施及安置房建设工作。二是完成征地补偿和安置协议签订工作，实施搬迁安置工作。三是完成部分主体工程建设。四是实施专项设施建设工作。

进一步完善督查、调度、推进工作机制，重点解决群众关注的农村饮水安全提质增效工程、农田水利基本建设等民生水利工程建设，完成\*\*水库灌区节水改造和现代农业综合开发试点项目，继续推进县二水厂建设、\*\*二期治理、小流域水土保持工程、\*\*桥拆除重建项目、\*\*一期项目、65座小型水库除险加固等项目。开工建设\*\*水库中型灌区节水改造项目、县城南城河改造民生工程项目、\*\*河\*\*桥至\*\*水库河道治理项目、\*\*治理\*\*下游段整治工程、\*\*防洪治理工程[]20xx年小农水重点县、靠山水库建设工程、大金山水土保持项目等工程建设。

一是进一步拓宽小型水利工程建设投资渠道，拟定产权交易办法，明确产权交易的对象范围，规范在产权交易流程。结合小型水利工程产权交易流转平台建设，进一步完善和推广小型水利所有权、使用权抵押贷款，着力构建“财政扶持建设、信贷支持发展、产权交易流转、优化资源配置”的小型水利工程改革工作新格局，系统完善和总结小型水利工程产权制度改革的经验 and 作法，形成可推广、可复制的“\*\*模式”。

二是认真总结小型水利工程管护政府购买社会化服务的经验，调整工作思路，加强制度和机制建设。今我们拟对全县公益性小型水利工程管护分为6个标段，以6个水利中心站为项目法人进行招标，交由6个专业化公司进行管护，通过增加专业化公司数量，充实专业化管护人员配备，提高管护质量。同时，建立县乡联动、部门负责、属地监管的监管机制，完善乡镇水利建设年度目标绩效考核细则，将公益性小型水利工程管护纳入考核范围，进一步落实乡镇的管理主体责任，发挥乡镇在督查调度，检查验收中的主体作用；打破目前“看到管不到、管到看不到”的困局。

三是抓好水管单位体制改革工作，全面梳理基层水管单位的基本情况，建立中型水库、大中型泵站、水闸等基础性、公益性水管单位运行管理的投入保障机制，合理设置工作岗位，加强技术培训，探索建立市场化、专业化和社会化的水利工程维护养护体系。

充分发挥水利建设基础支撑作用，服务全县经济社会发展。一是继续协助做好县委、县政府布置的扶贫攻坚、美丽乡村建设、文明创建、信访维稳等工作。二是大力实施水利扶贫工程，把贫困地区作为建设重点，进一步摸清贫困地区水利发展现状，深入分析贫困地区的水利需求，结合农村饮水安全工程，“八小”水利改造提升、小农水重点县、中小灌区节水改造工程等项目，集中力量予以扶持，做到精准化识别，针对性扶持，扶真贫、真扶贫。三是加强水资源保障，全力

服务全县城乡建设和重大工程建设，科学严谨地做好水资源论证工作。四是做好防汛抗旱各项准备工作。做好防汛应急值班、物资储备等各项防汛措施的落实工作，汛期密切注意雨情、水情，做好预报、测报工作，做好充分准备，做到有备无患，安全度汛。同时，做好抗旱准备工作，加强水源调度，做好内水提蓄和外水提引工作，保障城乡居民饮水安全。

## 水务营销部半年总结篇三

20xx年7月31日以来，我局按照市委、市政府“双创”工作部署和要求，紧紧围绕“双创”工作目标任务，大力弘扬“四种”精神，充分调动全系统干部职工的积极性，扎实开展“双创”包点志愿服务、水域环境综合治理、打击河道非法采砂等工作，取得了明显成效。

### （一）加强组织领导，层层落实责任

一是及时成立领导机构。市委市政府召开“双创”工作动员大会以后，我局迅速动员部署，成立了由冯本彦局长、李蔚春书记为组长，局领导班子成员、局属单位主要领导为成员的“双创”工作领导小组。领导小组下设“双创”工作办公室，由综合督查组、信息宣传组、专项整治组、村（社区）挂点组组成。局属各单位也很快成立相应组织。二是制定方案明确责任。8月12日前，我局先后下发了《海口市水务局“双创”工作领导机构和职责分工》《20xx年海口市水务局“双创”工作实施方案》《海口市水务局水域综合整治工作方案》《海口市水务局治理河道非法采砂工作方案》以及包点工作方案，进一步明确“双创”工作目标、任务、责任分工和完成任务的时间节点。三是建立完善制度机制。为确保“双创”工作规范有序开展，我局很快建立了“双创”工作例会制度、报告制度、信息报送制度、材料归档制度、督查问责制度等多项制度。局党组或局“双创”工作领导小组定期听取“双创”工作情况汇报，研究解决“双创”工作的重大问题，形成了良好的工作格局。

## （二）围绕责任目标任务，狠抓各项专项整治

在水域综合整治方面，我局以“双创”工作为契机，深入推进中心城区主要河沟综合治理，力求最短时间内消除黑臭水体。一是科学编制、合理调整整治方案。编制完成《海口市水域综合整治工作方案（20xx—20xx年）》、《海口市中心城区水环境综合整治实施方案》、《美舍河专项整治方案》并印发实施。同时，结合我市水环境现状及“双创”要求，参照住建部颁发的《城市黑臭水体整治工作指南》，进一步优化《海口市城镇内河（湖）水污染治理三年行动方案》，编制完成了《海口市城镇内河（湖）水环境综合整治专项实施方案》，并已上报市政府审批。二是公布建成区黑臭水体名单、治理责任人和达标期限。组织市供排水水质监测站对白沙河、鸭尾溪、龙珠沟、龙昆沟等27个水体进行水质监测。委托专业机构对城市水体周边社区居民、商户或随机人群开展调查问卷，进一步判别水体黑臭状况。目前已确认白沙河、滨濂沟、龙珠沟、龙昆沟、电力村排洪沟、大同沟、东西湖、工业水库、秀英沟、东崩潭、道客沟、河口溪、板桥溪、鸭尾溪、五西路明渠（海甸沟）、红城湖、美舍河a段（国兴大道以南）、美舍河b段（国兴大道以北）等18个水体为黑臭水体，并确定黑臭水体责任人及达标期限，已于20xx年11月29日在海口晚报向社会公告。三是推进城区污水截流并网项目。目前，电力村30米明沟截污工程（一期）已完成总工程量的85%；东西湖和大同沟污水管道分流工程已进场动工，已完成总工程量的20%；新港新外滩污水截流并网工程新港路已完成总工程量的43%，新外滩路已完成总工程量的55%；对“四沟四湖”和美舍河新发现18个污水排放口进行截流，已完成总工程量的82%；美舍河现状排污口截流工程已完成立项、可研批复，正在开展初步设计审查；龙昆南路污水管道修复工程已完成立项、可研批复；板桥溪污水应急截流工程已完成立项、可研，正在准备施工招标工作；沙坡水库水环境综合整治工程正在编制初步设计；海达路、万恒路污水管道改造工程初步设计已批复。四是实施主城区河道清淤工作。美舍河示范

段清淤工程已完成立项、可研，计划对海府一横路至东风桥下游300米处河段（长约2.0km）进行清淤试点。五是积极探索恢复水体自净能力有效途径。先在白沙河、玉带河利用不同技术开展水体净化试点工作，试点工作完成后再次组织评估，确定该技术可行将逐步推广。玉带河试点目前已进场动工。六是不断优化水网动力补水方案。通过不断加强维护补水设备设施和监测水质等措施，进一步优化和修正水网动力补水方案。20xx年累计生态补水近14000万立方米，较好地改善了中心城区水系水体的流动性。七是启动中心城区水体治理和运营管理ppp项目。拟引入项目合作伙伴，参与我市中心城区水体治理和运营管理项目的投资建设和运营管理，利用一年半左右的时间（20xx.1-20xx.6）对秀英沟水系、龙昆沟水系、美舍河水系及鸭尾溪水系等城区主要水体进行全面治理，使我市中心城区各主要水体的水质达到或优于地表水五类水的标准，满足创卫城市的要求，并在一定时期内（不少于10年）负责运营管理，政府根据治理效果及运营期限进行付费。目前该ppp项目治理方案征集工作已完成，正在内审阶段。

在二次供水管理方面，我局按照“双创”工作有关要求，下大力抓好以下工作：一是开展二次供水专项检查。对二次供水设施防护、日常管理、水箱（池）清洗消毒、管理人员健康体检情况以及二次供水卫生合格证办理情况等二次供水卫生方面情况进行检查，对检查工作中发现二次供水问题的居民小区下放整改通知函，对不进行整改的居民小区进行查处，敦促供水单位落实整改措施，消除安全隐患，提高供水卫生管理水平。11月至12月上旬，我局会同水务集团、卫生局等单位派出13个检查组，已对全市xx06家居民小区二次供水单位进行检查，对其中1298家小区下达了整改通知。二是督促驻市行政事业单位做好本单位职工宿舍小区二次供水卫生管理工作。目前已有32家单位反馈《海口市二次供水单位基本情况登记表》。三是开展生活饮用水卫生管理宣传工作。通过在居民小区张贴生活饮用水卫生管理宣传海报，向广大市民宣传生活饮用水知识，明确二次供水设施日常卫生管理和

维护保养工作管理单位的责任、二次供水设施清洗消毒及水质检测的要求，营造全民参与、社会监督的良好氛围。

在饮用水水源保护方面，突出抓好龙塘饮用水源地和永庄饮用水源地日常监管巡查，采取强有力措施严厉打击南渡江非法采砂行为。一是加强饮用水源管理重在加强制度建设，强化水源地水质安全管理。建立和完善了水源地巡查制度，每天安排专人巡查水源地，做到对水源地水位、水质、水面漂浮物等以及保护区情况不间断掌控。建立和完善水源水生物监测制度和水源地水质检测制度，实行水质日报和月报分析。二是全面检查，综合治理。完成了龙塘和永庄水库饮用水水源地周边环境垃圾清运体系的建设。饮用水水源一级保护区征地工作已大部分完成，收回的土地将用于种植涵养林，将实行封闭式管理，消除饮用水水源地的环境安全隐患。拟租用饮用水水源二级保护区土地，相关区政府现正在组织实施。三是组织开展了南渡江采砂综合整治工作。市政府下发《海口市南渡江采砂综合整治方案》。“双创”工作以来，打击取缔了12个非法采砂场，执法1xx余次，驱赶非法采砂船只xx艘次，驱赶非法运砂车36辆，驱赶非法装载机12辆，查扣非法装载机6台和非法运砂车8辆，清理“三无”采砂船只139艘。此外，修复和完善了海口市集中式饮用水水源地保护界桩、保护宣传栏碑、水功能区碑等。采取招拍挂的方式规范采砂审批许可的工作正在抓紧推进，秀英区两个砂场已率先完成拍卖工作，南渡江河道非法采砂现象得到有效遏制。

### （三）积极配合社区，包点工作取得成效

一是领导重视，带头下点。“双创”工作开展以来，局长冯本彦和书记李蔚春十分重视包点工作，与包点负责同志先后xx次深入滨海街道盐灶三社区和龙塘镇新民村委实地走访调研，分别与社区村委领导共同研究社区村委的“双创”工作，并采取多项措施，为社区村委解决创建工作中的实际困难。二是全策全力，共同参与。局系统干部职工发扬“5+2”精神，利用周末时间到社区村委开展开展维护交通秩序、卫

生环境大扫除、沿街商铺和住宅小区开展“门前三包”宣传教育和卫生情况督查，以及“双创”模拟调查等志愿服务活动。截止12月中旬，我局先后组织了35批次600余人次，参加2个包点社区村委环境卫生整治义务劳动，清除小广告20xx多份，清理卫生死角200多处，清理垃圾xx0余车次，派发“双创”宣传资料600多份，配合社区粘贴宣传海报400多张，不但较好地解决了社区村委环境卫生存在的脏乱差现象，同时，营造了浓厚的“双创”氛围，使街道村貌得到了进一步改善。三是主动承担，帮难解困。为了维护沿街路面良好的卫生和秩序，从局机关和局属单位中抽调工作人员成立督导巡查小组，制定巡查出勤制度和轮值表，确保每日有4名督导员与社区街道工作人员一起巡查，重点整治局管责任路段“各种违规摆卖、占道经营、门前三包落实不到位的业主进行现场教育并当场整改。通过整治，沿街流动摊点、乱搭乱建、乱摆乱放等现象有明显改观，道路卫生状况也有明显改善。同时，积极帮助包点社区村委解决工作难题，先后安排近2万元为盐灶三社区购置了垃圾车、制作宣传广告、厨窗等，还安排了4.8万元对新民村未进行硬化的村委办公场所后庭院及前院两侧约600m<sup>2</sup>空地进行了改造。

#### （四）狠抓系统“双创”工作，与其他工作相互促进

坚持“双创”工作与其他工作“一盘棋”，同谋划、同部署、同考评。在“创卫”工作方面，要求机关处室、局属各单位逐一对照海口市企事业单位“创卫”工作测评标准，做好办公场所及宿舍区环境卫生整治和“门前三包”工作。在10月份的市“创卫”工作考核复查中，我局属各单位整改成效获得了市“创卫”工作考核检查组的好评，复检“创卫”工作评分均在92分以上。近半年来，随着不断加强干部职工“双创”工作的宣传教育和内部“创卫”工作的督查整改，局系统初步实现了工作人员着装整洁、配带工卡、用语文明；办公室办公桌面文件、办公器材收拾摆放整齐；办公区、宿舍区无乱搭建、无乱堆放杂物、无乱停车、无乱张贴的“创卫”达标创优的目标，办公秩序进一步规范，工作效率进一



步提高，工作作风明显改善。

一是治理项目资金保障问题。水环境综合整治工作资金需求量大，目前一些项目资金仍未落实，一定程度上影响了项目的推进。因此，统筹安排和落实资金，按照项目实施计划和进度，及时拨付项目资金，做好整治经费的保障工作，是确保水环境综合整治工作顺利进行的关键。

二是各相关单位对水环境治理的迫切性认识有待进一步提高。水环境整治工作是我市“双创”工作中的重要内容，也是考核的主要指标之一，时间紧任务重，需要各责任单位高度重视，同心协力，共同完成水环境整治任务。

三是各区、各部门之间信息的沟通仍不够便捷，需进一步加强，形成主动责任，相互支持，互通情况，齐抓共管的良好工作格局。

四是有一些干部对“双创”工作认识不够，在参加包点卫生业务劳动时积极性不高；包点社区、村卫生整治工作主要依靠辖区清洁员和我局定期的卫生打扫，当地有些群众参与意识和保洁意识不高，存在前面清扫干净，后面随手便丢的现象，部分群众的主动参与意识欠缺。

一是进一步强化水域环境卫生的管理和整治填占水体的行为。

二是加大建设力度，继续实施和推进截污导流项目，确保按照时间节点完成建设任务。

三是确定恢复水体自净能力有效途径，提升水环境质量。

四是有序开展河道清淤工作，消除河道内源污染。

五是在加强科学决策的基础上，采取切实有效的措施，解决好整治与管理相脱节的矛盾，形成污染源防、控、管的长效

机制。

六是进一步加大宣传力度，增强企业和市民的环保意识，营造人人爱护水环境的良好氛围，形成全社会齐抓共管的良好治水格局。

七是认真总结前一阶段工作，结合包点工作进展，继续完善工作制度，形成包点工作长效机制，使包点工作常态化推进。

八是组织发动机关和局属单位继续抓好包点社区和农村的相关工作。

九是继续抓好水源地保护、地下水管理、南渡江河道采砂等工作，建立完善相关制度机制，加大打击非法采砂的非法打井力度，维护健康的水事秩序。

## 水务营销部半年总结篇四

3. 完成赵总下达的各项工作指令。
4. 每天电话拜访5家商务客户，接待重要客户的入店及离店。
5. 早上大堂值班，交换2张陌生客户卡片，听取客人反应意见。
6. 完成每天工作日记，主要记录当天发生的事件及跟进情况。
  1. 跟进3位大客户□xx制衣有限公司;xx布业有限公司;xx国际。联系感情，了解春交会的消费动向及最近住房安排。
  2. 跟进有赠送客房的商务公司预约上门拜访。
  3. 陌生开发客户5家并跟进成为优质商务客户。

4. 跟进正邦集团公司4月18号以及宸煜服装公司4月17号的住房安排，尽早确定住房名单，做好控房。

5. 针对性地拜访与广交会有关的各个公司。

6. 完成季度客户答谢会的操作方案。

7. 跟进春交会期间的房间价格是否作调整，及宣传工作。

1. 4月14号设立春交会期间用车宣传水牌。

2. 4月14号之前确定宸煜服装公司订房的确定数量

3. 4月17号作好宸煜服装公司的服务接待工作。提前与客人确定用餐人数及住房准确名单或数量。

5. 跟进青松布业公司广交会期间的订房。

6. 新开发商务公司20家，四月份住房650间。

7. 另强客户拜访，发觉客户的需求，统计客户类型。

1、积极应对四月份住房小高潮，做好服务工作，确保优质的服务。

2、不断开发新客源. 以抢占更多的市场份额.

3、国际劳动节、父亲节及儿童节的促销方案。

4、由于二，三季度属于淡季节，制定定期促销活动，如消费送现金券等。

5、端午节种子的销售。

6、5月31号将完成中秋节目标客户群的客户名单安稿，为中秋

节月饼销售做准备。

7. 完成下达的各项工作指令，协助赵总完成各项工作。

## 水务营销部半年总结篇五

20xx年是实施“十三五”规划重要的一年，认真做好20xx年度防汛抗旱工作，确保人民群众生命财产安全，保障经济社会持续健康发展意义重大。我们要按照“防大汛、抢大险、抗大灾”的要求，早谋划、早落实，扎实全面做好20xx年度防汛抗旱各项准备工作。切实增强紧迫感和危机感，始终紧绷防汛抢险、抗旱救灾这根弦。从组织责任、预案措施、队伍、物资等方面抓好落实，把困难估计得更加充分，把措施考虑得更加周全，把各项防汛准备工作做得更扎实，牢牢把握防汛工作主动权。

完善防汛责任体系建设，进一步完善和落实以行政首长负责制为核心内容的各项防汛抗旱责任制，并贯穿于防汛抗旱工作全过程。逐级、逐座水工程签订责任书，形成一级抓一级、层层抓落实。建立防汛抗旱责任监督机制和责任追究制，加强责任制落实情况的监督检查，把防汛抗旱责任制的落实当作工作重点抓紧、抓好。

检查督促各类水工程度汛准备，按照属地管理原则督促各街道和两大堤垸管理所，对所有的水工程进行全面检查，做好记录，并于x月x日前对两所排渍机械进行试机工作。

督促抓好与防灾抗灾有关的水毁水利工程、水库病险工程、破堤工程建设工作，确保工程安全度汛，充分发挥防灾效益。对其他涉水工程，加强检查督查工作，认真抓好防汛责任制落实。

修订完善好防汛预案，结合实际情况，总结以往防汛抗旱工作中存在的问题，认真修订、完善防汛抗旱应急预案；山洪

防御预案；水库、泵站、堤防等各类水利工程应急抢险预案；在建涉水工程应急预案；并抓好各项措施落实。

落实、加强防汛抗旱队伍建设，按照省防办“建设三支防汛抢险队伍”的要求，充分整合防汛机动抢险队、抗旱服务队已及社会建筑施工队伍等防汛抢险机动力量，服务防汛抗旱工作大局。加强队伍建设管理，组织专业技能培训，开展工程应急抢险、抗旱应急服务等不同类型的实战演练，切实增强队伍的应急保障能力。

对已建成的山洪灾害预警设施进行全面检查，发现问题及时处置到位，定期对设备进行巡查，确保运行正常。

强化防汛抗旱物资储备，特别是督促两大堤管理所，抓紧进行防汛抗旱协议储备清点和评估，按照标准、结合实际采取实物储备与协议储备；本级储备与委托储备相结合等多种措施，足额补充到位。同时抓好防汛抗旱设备设施的日常管护，完善管理制度，落实管理经费，最大程度保障防灾减灾工作需要。

加强防汛值班工作，进入主汛期，实行24小时值班制度，同时要严格履行好值班制度，做好雨情、汛期记录，做好上传下达。

认真召开好全区防汛抗旱动员大会暨知识培训工作。

认真组织好涉水工程应急抢险演练和山洪灾害防御应急抢险演练工作。

大力宣传、普及防洪抗旱法律法规和防灾减灾知识，提高公众防灾减灾的意识和能力。

## 水务营销部半年总结篇六

陕西省分为三个区域，陕北高原区、关中平原区和秦岭以南地区。陕昆地区和关中地区以52度酒畅销，秦岭以南地区46度酒相对好销。从香型来看，汉中地区凤香酒所占比重较大，陕北和秦岭以南区浓香型酒居主导地位。从全省来看，浓香型能占到70-80%，凤香型酒能占到20%左右。

优势：

- 1) 具有xx品牌的无形资产的支持。
- 2) 有经典的品质保证。
- 3) 有先进的“战略联盟一体化”和利润中心最大化的营销模式，最大限度地降低经销商的风险。
- 4) 具有理论功底深厚、营销实战经验丰富的营销队伍协助经销商一同开发市场。
- 5) 聘请国内著名的酒类营销策划公司进行全程跟踪策划。

劣势：

- 2) 所给予经销商政策空间与同类竞争产品比占有明显劣势地位。

机会：

- 1) xx品牌的高端市场在全国一直无尚佳表现，xx品牌系列酒的进入正好填补了这一空档。
- 2) 大众消费者对白酒高档产品的消费认同度越来越高。

3) 陕西省白酒高端市场的竞争格局还不十分明朗□xx品牌系列酒借助xx的地缘优势进入市场的壁垒不会很大。

问题：

1) 产品的原始成本居高，致使我们在制定经销商的政策时陷于较为被动的局面。

2) 产品线较短，没有拉开档位。产品线的内容必须要进行丰富，在价格的档次要有明显的大的区隔，终端价格在50至200之间的产品线的品项应尽快纳入到公司的战略规划之中。

3□xx品牌在全国市场的动作没有太大的力度，地域性强。

1) 战略目标

1. 2确保使xx品牌系列酒在同类竞争产品中的品牌知名度达到第一，市场占有率达到第一。

2) 战略规划

2. 1确定陕西省四大区域的战略位置：西安、榆林、渭南、宝鸡。

西安所辖：西安、商洛。

榆林所辖：榆林、延安

渭南所辖：渭南、铜川、咸阳、韩城。

宝鸡所辖：宝鸡、汉中、安康。

2. 2确定西安为陕西省域市场的营销指挥中心，同时划定为西北五省的战略中心市场。

2. 4四大区域的市场管理人员完成从地级区域市场管理向省级区域市场管理的角色转换，真正成为人才培训基地。

### 3) 战略联盟

### 4) 战略部署

战略部署推进的核心是：“一个战役三步实施”。

三步实施是以次战役为平台，下一个阶段在战略上要份三步走

## 战略步骤推进

### 1、产品策略

#### 产品包装规格策略

xx品牌精品系列酒，丰富了xx产品线的品项内容，使xx产品的高端市场有了支撑的保证。考虑到xx酒的特殊目标消费群体和所面对的目标市场，终端价格设定在300元至450元之间这样的一个价格体系之间我们觉得xx酒的品牌内涵和xx目前的营销表现，也需的营销努力和支持来支持产品在这个价格带上的有效运行。

基本思路：根据公司总体的渠道规划思路，结合陕西省白酒高端市场运作的现状，确定陕西的渠道基本策略是：以地市级区域市场为一个营销战略单位，向下延伸。

具体阐释为：以地市级区域市场为一个营销战略基本单位向下延伸，是作为“1+1+n”模式的一个基本的载体。针对陕西省各区域市场而言，第一个1代表xx酒业；第二个1代表各地市级区域市场的总经销上□n代表若干个零售终端商，从真正意义上实现了渠道的扁平化。



此模式与百年老店所推行的“1+1+n”的模式有所不同，它直接省却了分销商这一环节，对地市区域的总经销商而言，虽然增加了很多营销工作的内容，但赢利的空间却拉大了很多。陕西的天驹公司在我们这个模式中的角色定位就非常合适。

## 水务营销部半年总结篇七

### 1、区市场分析预测

近几年来随着社会的发展、人们的思想提高，旅游业的增加，使得经济发展迅速，目前酒店业在市内十分看好。从市场角度分析，现在中抵挡酒店市场日趋饱和，高星级酒店在两年内竞争不算激烈，可以从中采用各种应对措施稳定客源。

### 2、竞争对手分析

对于每个酒店来说，每个同档次的酒店都是自己的竞争对手，甚至某些不同档次的酒店也成为潜在竞争对手，但从目前情况看，在本市的竞争对手的不是在市区的星级酒店，而是附近的几家连锁酒店。连锁酒店都是依照总店的经营模式定位，而不会根据实地的实际情况定位。

### 3、本酒店竞争能力分析

本酒店的优势：1、本酒店属于自创酒店使用自己的`模式和定位，可根据人们的消费水平自行调价来提高住客率，不用按照连锁酒店的模式给予定价，可根据当地的实际情况（淡、旺季）随时推出活动，打造几间独特的婚房，从这方面就有一定的独占性和排他性。

### 4、销售模型制定

为使销售过程与销售小组活动的关系正常化，制定顾客发展模式，对顾客进行销售前研究，以收集并预测顾客愿望，分

析其销售潜能；然后探索和分析其特定需求，进行个性化销售宣传，决定竞争者类型及范围；接下来制定满足目标顾客需求的明确的协议书，以得到顾客的认同；第四步是实施具体策略营销，尝试添加满足或超越顾客需求的增值产品或服务；第五步，随时追踪监控服务反馈信息，保证顾客满意最大化；最后是了解时尚趋势，精心研究客户未来需求以保持和扩大伙伴关系。

## 5、全年本酒店客源预测

全年稳定客源首先是关系户，协议客户，老客户，旅行社，维护新客户。

### 1、全年酒店目标

全年我店的主要目标市场应确立为商务市场为主导（包括商务散客、商务会议、），旅游市场为辅。商务市场的开发，我们必须着力拓展商务会议团队，不但只是附近地区的，而且要把触角发展到其他县、区，提高酒店的知名度和美誉度，把酒店打造成为本市知名商务品牌。保证顾客的忠诚度，为今后的竞争打下基础。

根据淡旺季不同月份、各黄金周制定不同的促销方案，做为各月份工作重点和目标。

### 1、从内部管理入手，提高保安综合素质。

建立目标管理责任制，层层分解落实工作任务，有效地解决干与不干、干好与干坏都一样的被动局面，起到鼓励先进、鞭策后进的作用。制定全年工作目标，将各项任务分解落实到各班组及员工，使人人有目标、有任务，个个有压力、有动力。

### 2、努力提高业务素质，增强处理突发事件的能力，培养一支

纪律严明，作风顽强的保安队伍。

首先、做好思想工作，加强业务培训，培养员工吃苦耐劳和爱店如家的思想。各级管理人员要融入队员中，和队员一起训练，以便发现问题，有针对性地解决问题。其次、增强服务意识，提高为客服务能力。在工作中要尊重客人，主动向客人打招呼，主动礼让。再忙也不能怠慢客人、忽视客人，必须用心服务，注重细节，追求完美。第三，必须注重策略，理解客人，尊重客人。对待客人的无理要求或无端指责，要采取引导和感化的方法，不能和客人发生正面冲突。教育员工从心里明白我们所做的一切，都是为了客人的满意。

### 3、利用行业优势，加强保安信息工作。

首先，根据公安、消防部门的要求，充分发挥保安部的职能作用，严格管理，严格要求，切实落实好各项安全防范措施，保证饭店的正常秩序。其次，加强与公安、消防部门的沟通，协助饭店把好用人关，进一步净化饭店的治安环境。及时消除各种不安全隐患，有效的遏制各类事故的发生，确保饭店各项消防工作安全顺利。

### 4、加强各种设施设备的维护保养，提高技防工作效率。

首先、完善维保制度，明确维保责任。根据不同设备、不同区域，明确维保责任和工作流程，确保设备处处有人管，件件有人护。其次、制定具体的维护保养计划，确保设备在规定的时间内能得到维护保养。第三、执行正确的维护保养技术标准，以技术参数为核心准确的反映设施设备的运行状态和维护保养的情况，整体提高维护保养的水平。第四、加强消防检查人员的业务素质 and 业务水平，凭借过硬的业务技能，保证设施设备维护工作的有序进行。

### 5、做好协调工作，加强业主单位员工的消防安全意识。

广泛开展消防安全宣传教育，利用大家喜闻乐见的形式开展消防宣传活动，普及消防知识，对具有典型教育意义的案例，要及时对业主单位进行报道，形成互动，使大家充分认识火灾的危害性，增强做好消防安全工作的自觉性。