

最新工地营销工作总结 营销工作总结(精选8篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

工地营销工作总结 营销工作总结篇一

回首过去的12个月里，领导给了很多机会，再加上自己的努力，做了很多事情，感觉非常的充实。特别是在做以下事情的过程中，受益匪浅，回想起来让自己也感觉到些许的欣慰，觉得自己这一件并没有虚度。

第一、积极参加公司开展的各项活动

今年公司为了能让各管理人员释放工作上所带的压力而组织了多次出外旅游的节目，3月8日，是三八妇女节，公司组织了_两厂之间的办公室文员去_一日游;5月1日前一个晚上，公司组织了……加上每个月都有不同的活动，都积极参与，这是自己进公司三年来，最多活动的一年。这代表着公司在不断的进步，不断强大，关心员工的利益和身心健康所得来的成果。

第二、认认真真，做好本职工作

1、责任心和奉献精神。这是我们_公司中很重要的一点，可以说是精髓之一。每个人的经历和知识水平都不相同，这决定了每个人在做事情的能力上也会存在差别，但很多时候，工作能否做好，起决定作用的并不是能力。在实际工作中，

有相当大的一部份工作不是靠能力来完成来做好的，而是靠对公司对部门对自己的一种强烈的责任心来完成来做好的。奉献源自责任，一个没有责任心的人，就不可能是一个有奉献精神的人。可以说，强烈的责任感和责任心是做好跟单工作的第一要求，也是业务跟单员应该具备的最基本素质。

2、勤快，团结互助。跟单工作是一件很琐碎和繁琐的工作，特别是外贸跟单工作，辅件多，工序烦，稍微偷懒就可能给错误的出现留下隐患。一个订单往往是由很多部门来共同完成，一个人的力量在整个工作中显得非常渺小，只有大家团结互助精心合作才能保证订单的顺利完成。

3、认真细心，做事用心。这样才能避免自己犯错误，才能发现客户可能存在的错误，把一些错误杜绝在源头上，减少人工和财物的浪费。我操作过的1个单子就曾经存在过这样的情况，由于出厂前板材没有经过硬度的测试，以致到货到了_后发现不合格了遭遇客户全部退货的情况，到12月底都还不能从海关那里取出来，造成了公司人工和财物的损失。回过头来想想，如果这些错误能及时发现并处理的话，就不会造成什么样的严重后果。可想而知。我觉得作为我们业务跟单员只有从内心深处清醒的认识到：任何人都可能犯错误，但只要认真工作，对每批产品都有明确的质量要求，出厂前都经过各个环节的测试，及时发现和减少错误的发生。犯错误和遭遇国内外退货是最大的窝工和浪费，少犯错误就是降低成本，生产上和业务上来说道理都是一样。

第三、 处理好跟客户和外部协作单位的关系

学会做人，处理好关系，做好事情。就像国家跟国家之间的关系一样：没有永久的朋友和敌人，只有永久的利益。从本质上来讲，跟客户和外部协作单位的关系也是如此。正是由于合作能够跟双方带来各自需要的利益，才会产生双方的合作关系。作为商人，追求的最直接的东西就是利益，没有钱可以赚的话，你对他再好也没有用。如果有钱赚的话，其他

方面要求可以适当降低。认清了这一点，在处理与相关主体的时候，就可以以拿捏好分寸，嬉笑怒骂，收放自如。

回首过去，自我认为还算取得了一些微不足道的成绩——当然，这些成绩的取得无不包含着领导的不懈关怀和同事的鼎力协助——但同时我也深刻地认识到自己在工作中也还有很多不足之处，需要在下一阶段的工作中进一步的学习和改进。

第一、进一步加强向领导、向同事、向客户学习的力度，不断完善自己。学无止境，特别是对于我们年轻人，要时刻保持着一颗虚心上前的心。

第二、加强订单资料的整理，理顺文件夹中的订单资料。这点在过去的一直都做得不好，主要是没有从心底上彻底认识到其重要性和没有养成良好的习惯。

第三、加强产品知识、生产工艺、加工过程知识上的学习。这是目前我们业务跟单员普遍欠缺的一块儿，也是非常重要的一块儿知识。作为一名业务跟单员，如果缺乏这方面的知识，那么其知识结构是不完整的，操作起订单来心里也不够踏实。公司如果能够组织和加强这方面知识的培训，那是再好不过。

第四、进一步规范自己的工作流程，加强工作的计划性。规范的工作流程可以大大减少出错的几率。在新的一年里要严格按照规范的流程操作订单，避免一些低级性的错误出现，减少混乱，养成良好的工作习惯。增强自己工作的计划性，这样可以避免遗忘该做的事情，减少丢三落四现象的出现，并改变自己急性子的性格。

第五、如果有机会，要多出去开发客户，在业务上增强自己的能力，进一步的发展和完善各方面的能力。

第六、争取更多的机会，发挥更大的作用，为公司各方面的

发展做出自己应有的贡献。

总之，我要从自身的实际情况出发，发挥自身优势，有针对性的采取各种措施弥补自身存在的不足，不断完善自己各方面的能力，抓住我们部门阔步大发展的大好机遇，努力工作，积极进取，与部门同事团队作战，通力合作，尽我自己最大的努力做好本职工作，为我们公司业务目标的完成和飞速发展作出自己应有的贡献！

工地营销工作总结 营销工作总结篇二

春华秋实，夏去冬来。在上级领导的正确带领下，我根据年初制定的总体部署和工作要求，以“客户至上”这一服务理念为主线，坚持高标准、严要求，在挺直面对客户，为客户供应服务时，用真诚对待客户群众，热忱周到，文明礼貌，规范操作，快捷高效，忠实履行岗位职责；回首过去、展望未来。不管从事前台、行政，还是销售工作，都让我学会了以求真务实的看法对待工作，以豁达宽容的心境对待平凡的工作岗位，在日复一日的迎来送往中领会到了服务的魅力，体会到了“以客户为中心”的真正内涵。

作为一名销售人员，在工作中，我能尽力发挥我“管理就是服务，创新就是超越，工作就是奉献”的人生宗旨，用主动阳光的心态，在自己的岗位上仔细履行自己的职责，为我们xx汽车的进展做出了应有的贡献。

(一)不断学习，增加责任心。

在工作之余，我仔细学习了有关汽车销售方面的学问，通过学习，我深刻认识到了工作无小事，我明白任何一个详情都可能影响到工作的质量和效果。

(二)关注动态，把握行业信息。

随着汽车行业之间日趋严酷的市场竞争局面，我知道，信息就是效益。因此，我亲密关注行业动态信息，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、常常化。通过市场调查、业务洽谈等方式与途径建立了稳定牢靠的信息渠道。

(三) 调整策略，适应市场改变的销售模式。

销售的命脉在于市场，而市场的命脉是改变。在工作中，把握市场命脉，就是能有应对市场改变的策略和措施。我在上级领导和同事们的支持关心下，能适时依据市场改变调整销售策略，个别状况个别对待，只要是有利于我们利益的，不论大小，我坚决运作，尽全力使它能为有效的订单。

作为一名汽车销售人员，我深切地明白“客户至上”的道理，尤其对我们面对的客户来说，规范而细致的看法不但可以促进客户消费，还可以有效提升我们的品牌。我在工作中时刻严格要求自己，规范每一个详情，用细心、耐烦、专心，做到了“腿勤、手勤、口勤”。

详情决定成败。因此，我注重服务看法、服务技巧和服务水平，充分发扬了优质服务的专业精神，用专业礼貌用语、服务看法，调动和激起顾客的购买欲，有一句话说：“服务源自真诚”。做到这一点，才能够达到“以我真诚意，赢得客户情”。我用真诚去赢得更多的空间和商机，通过这一系列地规范和统一服务，从而提升了我们的形象。

勤勉敬业是对一名工作人员的至少要求。在工作中，我以正确的看法对待各项工作任务。同时我也始终都特别注重与同事们之间的关系，擅长调动和发挥大家主动性和创新性，努力营造一个和谐高效的工作环境。由于我信任“团结就是力气”。只有团结，我们才能凝心聚力，整合力气，做好事情。

天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物。我理解

这是为人做事的准则和真谛。思想有多远，脚步就能走多远，再好的规划贵在付之行动，形式代表不了实质，说到不如做到，今后，我要连续加强学习，把握做好汽车销售工作必备的学问与技能，以求务实的工作作风，以创新进展的工作思路，奋勉努力，攻坚克难，把各项工作提高到一个新的水平，为xx汽车的进展，做出我应有的贡献。

工地营销工作总结 营销工作总结篇三

光阴似箭，岁月如梭，转眼间已接近年底，蓦然回首已入司已大半年，在这大半年的时间中我通过不懈的学习，和努力的工作，得到了有形与无形的成长进步。

今临近年终，思之过去，放眼未来，为了更好的开展新的工作的任务，明确自己新的目标，理清思路，特对自己这大半年以来的工作进行全方面的剖析，使自己能够更加的认识自己，鞭策自己，提高自己，以便于更好，更出色地完成今后公司赋予的各项销售工作！

一，工作中的感想和回顾

自四月份满怀激情与梦想入司以来一直伴随着公司一起成长至今，随公司南征北站，从从化转战中山，公司也从壬丰大厦到创展中心，从之前的三个项目部到现在五个项目部，队伍不断的在壮大，团队实力和战斗力也不断在增强，公司规模也不断在扩大，可以说是非常不平凡的一年，同时也是辛亥革命100周年，中国共产党建党90周年，恰逢又是国家“十二五”规划正式实施年，今年也是我国房地产市场有史以来最不平凡的一年，是房地产的政策年。

政策越来越紧，各种手段层出不穷，经历史上最严厉的一年，面对国家政策的不断干预，对我们房地产销售工作带来了巨大的影响，不断的挑战我们的生存极限，我们的生存空间显得越来越渺小，身边的同事被政策打压而被迫不断离职，而

我觉得越是在这艰难的市场环境下，越能锻炼自身的业务能力和素质，也是体现自身价值的时候。

我坚信凡事总会雨过天晴的，值此不禁为他们的离去而表示遗憾和惋惜，他们之中不乏有些比较优秀的同事，不知他们是抱着什么想法进入公司的，怎么经不起折腾呢，而我坚信逆境能给予我们宝贵的磨练机会，只有经得起考验的人才能算是真正的强者，自古以来的伟人大多是抱着不屈不挠的精神，坚韧不拔的意志，从逆境中挣扎奋斗中过来的。

鉴于此，我由衷的感谢公司给予我这次工作及锻炼的机会，我也很荣幸的成为华南旅游地产网的一员。同时也感谢公司在逆境时不抛弃，不放弃我们，毕竟我已经很久没出业绩了，再次感谢公司对我们的栽培和帮助及鼓励和支持！

自入公司以来从一个对房地产一无所知的门外汉，到现在从一个专业的投资置业顾问的不断迈进，在这大半年的时间里收获颇多，同时对公司的发展性质及房地产市场及工作模式及战略政策也有一定的见解，做为房地产一线销售员及销售主管的我深知自己责任的重大。

因为我代表着公司窗口，自己的言行举止都代表着公司的形象，不仅要做好本职工作而且还要带好销售团队，促使我必须提高自己的素质，加强自己的专业知识和专业技能，只有以身作则才能服众。

平时还要保持一颗良好的心态，良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质。特别是在派单上，碰到的是形形色色的人和物，能控制自己的情绪以一颗平稳的心态坦然去面对。

二，工作中好的方面

1. 思想上积极进步，不断进取，热爱销售行业尤其是房地产

销售行业，因为只有干一行，爱一行，才能通一行，精一行，平时能够保持一颗积极向上的心态，立足本职，安心工作！

2. 工作上乐观自信能吃苦耐劳，认真务实，服从管理，听从安排，适应能力强，有团队协作精神，富有责任心自觉性强，领导在与不在都是一个样，能自觉的完成好手头上的工作！并能遵守公司的各项规章制度！

3. 心态上能都端正自己的态度，毕竟销售也是服务行业，正所谓“一流的置业顾问卖的不是产品而是服务”平时能够保持一颗积极向上的心态，以及良好的从业服务意识，能制动调节自己的情绪！

4. 生活中与同事们相处友善，为人诚恳并善于助人！

三，工作中存在不足：

1. 工作中不善于不自我总结，自我反思，自我检查，剖析问题根源，查找客户未成交原因以至于数月都没有销售业绩，当然这包括外在和内在因素，外在体现的房地产市场的不景气，内在体现的个人身上，我想个人因素才是主要的因素吧！

2. 思想上有时不够端正，不能及时纠正自己的航向，意志不坚定，自控能力差。总认为这是由于市场环境引取应理所当然，自己比别人比起已经够努力了！

3. 工作中没有一个明确的目标和详细的工作计划。作为一名销售员如果没有目标，会导致销售工作放任自由，无紧迫感和压力，自会导致工作效率低，工作时间得不到合理安排。

4. 派单时自诩“注质不注量”导致客户量抓的少，平时约客时跟进不及时及客户资源管理混让，导致出团量少，从而影响成交！

5. 平时和客户沟通不够深入，未能把项目知识及楼盘卖点清晰的传递给客户，及及时的满足客户的需求，不能及时的发现客户对项目的优势，劣势的看法及了解到什么程度。

6. 平时在工作中发展的问题未能及时的请教领导及同事！

7. 谈客能力还有待提高及增强，逼定存在优柔寡断！

四：下步工作中需要得到的改进及帮助

1. 完善的工作计划及个人目标，并严格落实及执行！

2. 对客户间的交流并学习新的知识，掌握新的方法！

3. 单注重质与量的双管齐下，约客跟进几时及做好客户分类！

4. 用平时工作休息时间阅读房地产相关书籍，及其它相关销售知识，提高自己素质！

5. 日常工作中发现问题及时反映，并及时得以有效解决！

6. 正思想，保持一颗积极上进心，以良好的精神面貌和积极的心态投入到下步工作中！

7. 习掌握团队建设方面知识，充分调动组员的积极性，创造性，上进心，进取心，打造一支王牌销售队伍，并不断强化和完善自身的各项能力！

8. 望公司加强相关专业培训，使我们的综合能力和素质得到全面提高！

9. 希望在工作中好的方面给予保持，不足之处在下不工作加予克服及改进！以上是我入司以来的工作总结，不足之处恳请批评指正，从而更好的成长进步！

最后祝公司在新的一年里业绩蒸蒸日上辉煌腾达，领导和同事们身体健康，工作顺利！

工地营销工作总结 营销工作总结篇四

营销策划公司要注意一个中心，两个基本点。一个中心就是企业利润，两个基本点就是靠人才，靠管理制度。围绕一个中心就是做什么事情要出效益，做什么要有利于公司发展，如果就知道扣小钱，公司迟早要关门。

下面具体谈谈人才。公司发展靠人才，只有不断吸纳新的人才，公司才能发展。在吸纳人才的同时，对于人才要挽留，公司要保证一定的稳定性(做了这么长时间的策划才明白经验的重要性，可惜大多数营销企划公司靠一帮新人在摸索，层次怎么能提高。

有的老总整天给你找小事做，就怕你拿工资的时候没事情做，白拿她钱，这种吝啬心理居然也能存在21世纪市场经济中。给的钱一点点，还把你当油榨，走是迟早的事。

管理制度靠体制，个人认为人事兼财务——拓展部——策划部——平面设计部——销售部是最好的，给高工资用高素质人才。拓展部最好要房地产相关专业的，销售最好要市场营销专业的。

开发商从初期开发花重金请项目定位，如果是一个外行的人来做，即使把周边所有的数据拿来了，那定位还是不会准确，或者是表达不准确。规划、户型、外立面、建筑基本知识不懂，那还给项目定什么位？策划不一定文笔好，当然要有一定的文笔基础，关键是那种平面把握和策划思路，文笔好并没有什么用处的，优美的文字用处不大，随处也可以抄到。平面这行很靠天赋，会使用软件但不懂平面设计的人我见多了。

另外，管理要科学，有的公司给人感觉管理很严，每天把你

从被窝里赶起，比一般公司提前上班。但上了班后就没人管了，由于疲劳运作，工作热情也不高，实在得不偿失。上班走出去觉得没有过问，除了老板这个监工之外，没谁可怕，这样的低级管理可见一斑。其实只需要一个黑板，人员出去做什么写在上面，这样就基本杜绝管理松懈问题。

其实营销策划公司还有一条生命线，那就是项目。现在社会文明程度不高，不是做得好市场就一定认可的，所以暗箱操作也至关重要，这里就不谈了。

工地营销工作总结 营销工作总结篇五

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程。

xx是xx销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，xx很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，xx已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于xx年与xx公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，xx积极配合xx公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为xx月份的销售高潮奠定了基础。最后以xx个月完成合同额xx万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，xx从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

xx年下旬公司与xx公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出xx火爆场面。在销售部□xx担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。

经过一个多月时间的熟悉和了解□xx立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与xx和其他销售部成员的努力是分不开的。

xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

工地营销工作总结 营销工作总结篇六

从8月11日入住寿阳以来，新阳上城的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了两家公司的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的营销工作、实现双赢，双方结成真正意义上的战略合作伙伴关系，特对阶段性的工作进行总结。

新阳上城营销部销售人员比较年青，工作上虽然充满干劲、有激情和一定的亲和力，但在经验上存在不足，尤其在处理突发事件和一些新问题上存在着较大的欠缺。通过前期的项目运作，销售人员从能力和对项目的理解上都有了很大的提高，今后会通过对销售人员的培训和内部的人员的调整来解

决这一问题。

由于对甲方在企业品牌和楼盘品牌的运作思路上存在磨合，导致营销部的资源配置未能充分到位，通过前段工作紧锣密鼓的开展和双方不断的沟通和交流，这一问题已得到了解决。

标上产生很大的分歧，颇有些积重难返的感觉，好在知道了问题的严

重性，我们正在积极着手这方面的工作，力求目标一致、简洁高效。

但在营销部工作的责、权方面仍存在着不明确的问题，我认为营销部的工作要有一定的权限，只履行销售程序，问题无论大小都要请示甲方，势必会造成效率低，对一些问题的把控上也会对销售带来负面影响，这样营销部工作就会很被动，建立一种责权明确、工作程序清晰的制度，是我们下一步工作的重中之重。

会议是一项很重要的工作环节和内容，但是无论我们公司内部的会议还是与开发公司的会议效果都不是很理想，这与我们公司在会议内容和会议的形式以及参加人员的安排上不明确是有关系的。现在我们想通过专题会议、领导层会议和大会议等不同的组织形式，有针对性的解决这一问题，另外可以不在会上提议的问题，我们会积极与开发公司在下面沟通好，这样会更有利于问题的解决。

前一阶段由于工作集中、紧迫，营销部在管理上也是就事论事，太多靠大家的自觉性来完成的，没有过多的靠规定制度来进行管理，这潜伏了很大的危机，有些人在思想上和行动上都存在了问题。以后我们会通过加强内部管理、完善管理制度和思想上多交流，了解真实想法来避免不利于双方合作和项目运作的事情发生。

以上只是粗略的工作总结，由于时间仓促会有很多不是之处，希望贵公司能给予指正，我们会予以极大的重视，并会及时解决，最后祝双方合作愉快、项目圆满成功。

工地营销工作总结 营销工作总结篇七

20xx年房地产市场售价急速上涨，政府出台诸多调控政策，房地产行业受到各方舆论的压力随之而来。在今年激烈的市场博弈中；在一次次部门沟通协调、思想碰撞中；在公司领导的正确指挥下；在全部门畅通沟通、积极配合下；我们进行了一次次市场调研、预测、目标客户的分析把握，以及制定出阶段性目标和相应的工作计划并严格执行。策划部同销售部一起克服种种困难，把握市场机遇，在今年的工作中完成公司销售任务，控制营销成本，有效提升品牌形象。

2[cdb]返祖模式的学习培训及广告推广

在这期间，我们部门人员与宝资天项目组在河池进行了两次系统的沟通讨论，对此模式的产生、运作有了一定的了解。那时曾想计划于7月中旬，两部门人员与你就此方案进行沟通，因时间原因和工会项目的介入，不了了之。本部门按原定的cdb推广计划时间表，安排及准备cdb营销工作，同时要求宝资天项目组对其项目组相关工作人员进行了的cdb的返祖销售模式接待及销售培训，等待cdb的正式开盘。

我们于9月中旬开始了汉军·cdb的户外广告已出街，目的主要是：首先，抢先在河池上cdb的案名，防别人与我们争cdb的概念，有利于汉军·cdb先入为主，有利于市场形象深入人心；其次，考虑到这阶段在住宅上无大手笔和cdb销售时间时机不成熟等因素的影响，我们暂不进行住宅的广告推广，而把这段时间空挡留给cdb的形象推广，在河池树立汉军·cdb第一高楼、地标建筑、商务中心的形象定位，引导市民关注其的建设、装修进度[cdb的]物业管理，关注这些河池没有的新事物在河

池的发展。

3、综合楼的酒店、办公区、一楼大厅的装修设计

对于综合楼的装修设计，我们只能对于色彩、轮廓、造型上说一些自己的认识与看法，在整个设计方案明确后，兰振主要从技术角度上跟进酒店、办公区、一楼大厅的设计图出图及装修工作，月底酒店和一楼大厅施工图已出，装修队伍未定，办公区样板区已有三家拿出设计，兰振手头留有两家的设计效果图，其余一家再做，时间未定。办公区样板的设计方案等你回来后再定。

4、工会项目期准备工作

由于该项目来得快，接触时间少，又加上是我公司第一次与政府部门以合作形式开发建设，经验不是很足，需要我们依据以前房地产开发经验，找出解决问题的办法。第一是要明确双方的合作框架协议；第二是要明确开发合作方式，明确我方的主导权；第三是资产的评估；第四是土地证的办理；第五是双方的现有资金及出资时间安排。

在公司领导下，我部门人员积极配合，做好各项准备工作。目前我公司已与市总工会完成了双方合作开发建设合同书的签署，双方在合同中明确了第一、二、三点的内容。为使该项目尽早开工，明确双方合作建设意向，我部门提前做好开工庆典方案，在规定的时间内，做好了开工庆典活动，取得了圆满成功，更重要的是，该活动的成功举办，更加提升了我公司的实力及形象，河池第一大开发商的美誉已逐渐形成，同时市工会与我公司合作开发已名声在外，项目中途变卦合作者的可能性更加小了。谁终止合同谁就付出巨大的经济损失。

为保证上述计划及工作能顺利完成，在9月开工庆典活动结束后，我们销售部门与公司工程部积极配合，就对该项目的总

平设计公司委托合同书、场地的地界定点与放线，场地地块周边的规划及项目开工建设情况、周边路网规划及坐标、标高情况，进行了全面的摸底与详细调查了解，能要的文字资料，尽可能通过市工会向相关本门索取。同时对项目的总平及建设规模大小及产品户型的设计，我们积极与宝资天进行沟通，他们在10月10日左右拿出对该项目的住宅、商业的设计建议。

5□xx月上旬，完成一次河池房地产市场的调查，了解房地产市场的发展、各开发商现状及项目建设在发展过程中遇到的困难及解决办法，对于我们明年开发市工会项目和汉军·龙江帝景项目进行借鉴与评估。

1、价格与销售策略

销售价格的制定与销售策略一直是我们工作的重中之重。面对国家调控□20xx年房地产价格的一路飙升、飞速上涨。在这样的市场机遇与压力之下，通过市场调研分析，我们在客观务实的基础上，制定出了f栋和a栋的开盘定价方案，并结合市场状况行之有效的完成了今年的销售任务。接下来对区域市场又做了大量的市场调研，金龙湾的开盘对我们的销售价格影响是很大的，并且起到了积极推进的作用。在开盘前期的排号卡发售中，我们最后一次探底客户心理价位，最终均价定为3100元每平方米，我们的定价在区域市场处在领先地位，基本与金龙湾价格持平，可以说是做到了利益的最大化。今年在楼层定价时，我们吸取先进高层的定价方案，将楼层差价分为三个线，低楼层、中间楼层和高楼层的差价分档，充分考虑客户的消费心理，做到科学理性。

2、本案产品分析与产品建议

为更好的促进销售，销售部协同策划完成项目区位分析及销售卖点提炼。今年为河池项目的规划做准备，策划部又销售部门进行了多次市场调研，对河池市场现有项目的外立、户

型、小区规划、景观规划等多方面深入考查。

3、市场调研

了解市场信息并做出正确分析建议是编制销售策略计划的根据，一年来我们进行多次深入的市场调研，并编写了相关市场调研报告，及时为公司领导提供了第一手信息，并制定了行之有效的系列营销方案。面对国家调控，市场调研应做在营销工作之前，也是明年我们需要加重的工作任务。

4、开盘活动

开盘活动是全年工作中的重点[20xx年我们成功举行一次开盘活动。策划部从前期策划到活动的流程安排、设计品的设计制作、人员的分配、物料的选购、媒体的发布、活动公司的选用，再到活动当天的执行沟通做了大量的工作并投入了极大的工作热情。前期大量的工作，都是为活动当天的成功做准备。展示的是我们公司的形象，是河池项目的品牌。

在媒体资源整合上，我们今年使用的媒体共有：

(1) 大众媒体报媒，以河池日报、雄基信息报、广西南国广告为主。再充分考虑到消费者的阅读习惯和考察了各报媒影响力和投放量后，我们确定了这三家报刊。河池日报的专业性在市场上影响力很大、受众目标性强，客户素质统一；雄基信息报其广告的到达率是这些报刊内最好的；广西南国早报受众面也比较广。在具体实施过程中我们采取软硬结合，即给客户强势的视觉冲击，又注重引导消费。

(2) 户外媒体，今年对项目围挡的使用做到信息的及时更换，我部门做到即时更换户外信息，定期检查户外效果，力保户外发布即时有效，达到宣传企业文化，传达给广大顾客最新的销售信息，优惠政策等。

- 1、加强市场调研工作，特别是来电来访客户分析，正确把握目标客户群体的特征、喜好、开展有针对性的推广渠道、推广思路，和诉求点。
- 2、加强媒体效果评估工作，以此来指导我们20xx年营销费用在各媒体渠道投放比例，并随时指导调整我们的推广策略，做到营销费用效果最大化。
- 3、在推广节奏上，结合房市相关政策、本地消费习惯和我们相应节点进行节奏性推广，做到市场好或我们有重大节点时能强势推广，火爆销售。
- 4、在媒体渠道方面，争取发觉利用一些更直接针对目标客群的特殊媒体，一来可以节约营销费用，二来效果显著。
- 5、活动方面除要认真完成固定的几个大活动（如开盘）外，还应充分利用我公司老客户资源，针对老客做活动，提高品牌美誉度、忠诚度，充分发挥老客户口碑宣传效果。
- 6、在团队合作方面，加强与宝姿天策划公司和7604广告公司之间的沟通，做到销售与推广结合，相互配合，积极引导一种健康快乐的团队氛围。

20xx年是个崭新的开始，我们的团队在认真工作的同时不断成长，争取在20xx年工作中取得更好的成绩。

工地营销工作总结 营销工作总结篇八

转眼间□20xx年就要挥手告别了，在这新年来临之际，回想自己半年多所走过的路，所经历的事，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，没有太多的业绩，多了一份镇定，从容的心态。

进入一个新的行业，每个人都要熟悉该行业产品的知识，熟悉公司的操作模式和建立客户关系群。在市场开发和实际工

作中，如何定位市场方向和产品方向，抓重点客户和跟踪客户，如何在淡旺季里的时间安排以及产品有那些，当然这点是远远不够的，就应不断的学习，积累，与时俱进。

在工作中，我虽有过虚度，有过浪费上班时间，但对工作我是认真负责的。经过时间的洗礼，我相信我会更好，俗话说：只有经历才能成长。世界没有完美的事情，每个人都有其优缺点，一旦遇到工作比较多的时候，容易急噪，或者不会花时间去检查，也会粗心。工作多的时候，想得多的是自己把他搞定，每个环节都自己去跑，、我要改正这种心态，再发挥自身的优势：贸易知识，学习理解。不断总结和改善，提高素质。

自我剖析：以目前的行为状况来看，我还不是一个合格业务员，或者只是一个刚入门的业务员，本身谈吐，口才还不行，表达潜力不够突出。根源：没有突破自身的缺点，脸皮还不够厚，心理素质但是关，这根本不象是我自己，还远没有发掘自身的潜力，个性的飞跃。在我的内心中，我一向相信自己能成为一个优秀的业务员，这股动力；这份信念一向储藏在胸中，随时准备着爆发，内心一向渴望成功。“我要像个真正的男人一样去战斗，超越自己。。。。。”“我对自己说。

20xx年工作设想

依据10年销售状况和市场变化，自己计划将工作重点划分区域，一是；对于老客户，和固定客户，要经常持续联系，在有时间有条件的状况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二；在拥有老客户的同时还要不断从老客户获得更多的客户信息。三；要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

- 1、每月要增加1个以上的新客户，还要有几个潜在客户。
- 2、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 3、要不断加强业务方面的学习，

多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。4、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。5、客户遇到问题，不能置之不理必须要尽全力帮忙他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。6、自信是十分重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观用心向上的工作态度才能更好的完成任务。

工作中出现的问题及解决办法：

1、不能正确的处理市场信息，具体表此刻：

缺乏信息交流，使很多有效信息白白流失。在今后的工作中，应采取有效措施，发挥信息的作用，加强处理信息的潜力，加强沟通交流，能够正确决定信息的准确性。

3、缺乏计划，缺少保障措施。

4、对客户的信息要及时响应并回复；对客户的回复不能简单的一问一答，要尽可能全面、周到，但不可嗦。语言尽显专业性与针对性，否则失去继续交谈的机会。

5、报价表，报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高；好东西不能贱卖，普通的产品不能报高。因为客户往往会从你的报价来决定你的诚实性，并同时决定你对产品的熟悉程度；如果一个十分简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明诚实性不够，根本不懂这一行，自然而然客人不会再理会。

以上是个人一年以来的工作总结，如有不足之处，望批评指正。

感谢公司的培养，感谢我的老板和关心我的跟人对我言传身

教的悉心指导，我必须会以用心主动，自信，充满激情的心态去工作。