

2023年营销内务是做的 营销工作总结(优秀5篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。相信许多人会觉得范文很难写？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

营销内务是做的篇一

为满足城市建设用地需要，根据《中华人民共和国土地管理法》《山东省土地征收管理办法》等法律、法规的规定，经xx市人民政府研究决定，现发布拟征收土地公告：

一、拟征收土地的位置、范围、权属、用途

1. 地块一位置范围：位于城阳区夏庄街道青银高速公路以东、玉虹路以南。

涉及的农村集体经济组织：城阳区夏庄街道瑞云社区居民委员会。

用途：公共管理与公共服务用地、住宅用地。

2. 地块二位置范围：位于城阳区夏庄街道王沙路以东、云头崮水库以北。

涉及的农村集体经济组织：城阳区夏庄街道安乐社区居民委员会。

用途：公共管理与公共服务用地、住宅用地。

3. 地块三位置范围：位于城阳区夏庄街道黑龙江中路以东、

仙山东路以南、青银高速公路以西。

涉及的农村集体经济组织：城阳区夏庄街道丹山社区居民委员会。

用途：住宅用地。

二、拟征收土地补偿标准

土地征收补偿安置费按照《山东省人民政府关于调整山东省征地区片综合地价标准的批复》（鲁政字〔20xx〕286号）公布的xx市征地区片综合地价标准执行；地上附着物和青苗补偿费标准按照〔xx〕市人民政府办公厅关于调整征地区片年产值和地上附着物青苗补偿标准的通知》（青政办发〔20xx〕5号）公布的标准执行。被征收土地村（居）的具体土地征收补偿安置方案，待勘测调查完成后，由xx市国土资源和房屋管理局城阳国土资源分局会同城阳区财政、人力资源和社会保障等有关部门制定并公示。

三、其他事项

20xx年10月31日至20xx年4月30日由xx市国土资源和房屋管理局城阳国土资源分局等有关部门组织勘测定界和调查清点地上附着物，有关单位和个人应予积极支持配合〔20xx〕年10月31日起，凡在拟征收土地范围内抢栽、抢种、抢建的，一律不予补偿。

本公告在本次征收土地涉及的农村集体经济组织所在地予以发布。

特此公告。

xx市人民政府

20xx年10月31日

营销内务是做的篇二

对比同期月营业额，树立保完成，求增长的经营目标。对同期月营业额进行量化，树立日营业数额目标，进而量化到一线销售服务人员，提高包房消费收入，从而达到总体营业额提高要求。发展每一个客户，积累客户资源。部门针对于消费客人由咨客台进行登记客户个人信息：对客人工作单位、工作性质、联系电话、消费习惯等进行温馨问询并登记。要求部门人员熟记登记客户，在实际工作中做到个性化服务。重要节假日中，由部门经理组织一线销售人员对现有客户发送节日祝福信息，让客户在有消费欲望的时候想到我们。加强节日营销工作□ktv本年成功举行了五一节、国庆节等活动。通过活动提升了ktv客户人气及部门工作士气，提高了期间营业额。在下一阶段工作中争取通过营销创新，进一步提高营业业绩。丰富商品种类：基于对同行ktv考察，对其所销售商品进行对比，添加部门特色小食及其它商品。同时针对一线服务员工，定期进行销售、推销技巧培训。结合员工实际操作，针对性进行讲解及点评，从而提高一线员工推销能力。

建立部门管理组织系统，由经理至员工树立逐级管理责任制，协调部门关系使部门员工各尽其职，谁主管谁负责的方针。制定部门人员通讯录，做到工作需要，沟通无障碍。坚持每日例会：由部门经理每日组织部门例会，对部门人员进行点到；检查员工仪容仪表；传达酒店通知；点评上日工作；通知当日注意事项等。

加强规范管理，提高整体管理水平和服务质量；加强市场营销工作，提高市场占有率。刚刚过去的一年，是我们华海酒店ktv娱乐场所发展史上极重要的一年，增加多一层楼15间房，是承上启下、继往开来的一年，也是我们ktv在开业时制定了三步战略规划：第一步，按四星级酒店ktv娱乐场所的标准完

善硬软件设备的投资;第二步,进行员工队伍的素质教育和培训,从根本上提高各级员工的素质,以五星级的管理和服 务创建真正的四星级ktv娱乐场所;第三步,从管理中要效益,立足茂名,向外辐射,推出华海ktv品牌。

营销内务是做的篇三

20xx年已经过去,回首过去□20xxx是坚持的一年,所有的一切都已经过去,唯有坚持的心不曾动摇、没有改变,坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来,证券营销都是我所坚持在做的,记得年初所有人都已经搬到xxx路营业部了,唯有我们团队还在青春坊奋斗,经过一个寒冷的冬天,那时的环境虽然非常刻苦,但是没有任何借口,我们都在一起努力,打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户,我们计划的做到我们该做的,虽然天气寒冷,但是我们的心很火热,新人进来也是和我们一样证券营销,确实在艰苦的条件下,坚持下来的都很了不起,注定能够得到自己想要的,实现心中的目标,随着3月份我们搬进庆春路8楼,不会冷了,环境也好很多,那时经历着证券营销部门的设立,我从此有了更多的时间,那时证券营销我放下了,新组建的证券营销部门经历着半年多的磨合,虽然成绩不尽如人意,但是确实规模大了,团队的两名成员成为证券营销部门的小组长,也得到了一定的锻炼。

自从证券营销团队管理抽出以来,也面临着自己的重新定位,那时对我来说,也是充满模糊,通过和领导的沟通,我开始筹划更多的事情:银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等,当开始考虑团队的未来发展的时刻,银行一直是我们团队的弱项,因为这三年,银行渠道基本上都没有争取过,放弃的更多,在4月份我们团队近15人的团队仅仅有两个银行网点,说出去和其他营业部的区域经理分享的时候,他们怎么也不敢相信这样的团队会有什么成绩,从此我开始

重视银行渠道，第一个开始重视的是农行秋涛路支行，这个网点合作时间最久，关系处理，但是过去的三年对他们的贡献基本上没有，第一次拜访钱行长的時候，我没有提任何要求，首先满足他们的三方任务要求，那一次合作以后，银行对我们才开始重视，关系更深一步。此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有有一个银行渠道，年终必须完成。离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好，但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通，当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯；另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次，让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会，因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常

一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等，这种状态真的很好；除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制。通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息，因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失，当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八月份，那是考验的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队[]20xx年对团队的要求势必更加严格。

较好的客户联络较多，大量的客户已经基本上忘记了联系，

客户关系也没用以往那么用心，因为对客户没有以往那么关心，转介绍的数量大大减少，坚持该坚持的，这也许是今年的不足。

如果说20xx年还有什么遗憾，应该就是和我一样坚持在财通、在证券行业的兄弟姐妹们，辛辛苦苦的一整年，没有赚到钱，没有过上有品质的生活，年底了，回家甚至囊中羞涩，但是我坚信我们的付出会有回报，所有的遗憾，只要还在坚持，我们的20xxx不要像去年这样狼狈，一定要实现我们的财务自由。

营销内务是做的篇四

才闻兔岁凯旋曲，又唱龙年祝福歌。20xx年即将悄然谢幕，在这一年里营销部全体员工始终贯彻执行“外抓营销，内强管理，平安经营，稳定发展”的经营管理方针，在平稳中感受变化，在变化中感受创新，在创新中感受发展，在发展中感受压力，紧紧围绕年度经营目标任务，齐心协力、不懈努力，较好的完成了全年的各项工作任务。现将一年来的工作汇报如下：

今年以来，面对市区高星级和同星级酒店的环绕林立，面对各类商务酒店、特色餐饮店对市场的冲击，德华宾馆占据的市场份额越来越少，如何突破此瓶颈，营销部全体员工以宾馆年初制定的“外抓营销，内强管理”为指导，充分发挥各自的主观能动性，在总经办的带领下，劲往一处使，想尽千方百计，积极拓展新客户，稳定老客户，在这一年中95%的协议客户选择了继续在德华消费，还新增部分优质协议客户。在各行政单位不断地压缩接待经费和人事变动较大的不利的背景下，协议客户消费与去年同期比较略有上升。

为维护德华会议接待这个品牌，再次将会议品牌提升，主要着手抓了以下几个方面的工作：

一是始终坚持“管家式”服务。

在坚持“管家式”服务基础上，我们有效的开展“一站式”服务，想客户之所想，急客户之所急，在今年的文明城市创建接待中，营销部积极发挥协调作用，配合接待服务、及时传达信息，积极搞好外联，真正用服务品质成就了德华会议服务的品牌。

二是不断开拓会议市场。

我们注重加强与协议单位的联系，不放松任何信息捕捉，我们既是营销员又是服务员，从会议接进来开始，就对餐饮、客房、会务全程进行跟踪和全方位进行服务，这样不仅使客人减少了麻烦，还与客人建立了长期合作的友情，尽管我们的会议室的硬件不如四星、五星级的宾馆，但由于我们“管家式”和“一站式”的优质服务，赢得了客人的一致好评，今年一年，我们共接待各类型会议批次，全年会议收入比去年同期增长万元。

三是稳定旅游团队市场。

在过去的一年里，通过严谨细致的市场调查后，结合宾馆的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了宾馆在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使宾馆的知名度也随团队的入住而提升。

账款回笼是我们今年工作的重点，也是工作的难点，主要是因为今年宾馆销售收入相对比去年有所增长，而我们的协议客户95%都是财政拨款单位，资金受拨款的限制，我们根据实际情况区别对待，对于老账，呆账采取多次上门催收；账款数额大的，就化整为零分次催收，在催收的过程中，虽然是遇到了许多意想不到的困难，有时是冷脸挨热脸，有时是话不客气，我们怀着一片诚心，凭着对宾馆的炽热情怀，保

证全年回笼了对外应收账款万元，并理清理顺了各类老账笔，保证了宾馆资金的安全回笼。

今年，我们把拜访维护客户作为重要工作来抓，开展形式多样的客户拜访，坚持了每位营销员每日上门拜访4家客户的形式，并在节假日或重大营销举措出台前利用企信通，手机给客人发送信息，为客户提供时尚、新颖、健康、快捷的短信内容！客户生日及时送上蛋糕、鲜花表示祝贺，既联络了感情又能精确地锁定我们的消费者，创建了德华营销特色。此外，还经常与客户电话沟通，既征求工作意见又送上一声声美好的祝福，通过这些形式，我们的客户与营销员建立了良好的消费合作关系，现在客人来宾馆消费80%是通过打电话给营销员预定，保证了宾馆客源的稳定性。

拓展零客市场。零客市场一直是宾馆的一个销售弱点，近些年，常德酒店业市场的迅猛发展，令业内人士叹为观止，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，营销人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整理后，每周营销人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的零客入住。

今年，宾馆格外重视对客户信息、意见与建议的收集，同时重视酒店市场的最新动态，它关系着宾馆生死存亡，也为宾馆决策层和经营部门及时调整经营思路和改正工作中的不足提供有力的参考。

营销部担负着信息获取和与客户交流。每天和协议客户的沟通交流，我们清楚的认识到了我们宾馆的优劣势，我们及时把各种意见反馈给经营部门沟通，都得到了相关部门的高度重视，做出了相应的调整和优化，让消费者下一次进入德华宾馆时感受到的是提高和对他们的尊重；我们还不定期调研常德酒店市场信息，获取其他酒店的经营信息，为宾馆决策层

做下一步决策时提供了参考的依据。

面对20xx年销售人员的流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能以最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

我们坚持每周一例会，制定每周工作计划，培养员工学习意识，培训员工服务意识，提高员工安全意识、提高员工营销技巧，提升团队的整体协作水平，稳定了员工队伍。通过培训与管理，使全体人员从被动营销到主动营销，从无序工作到有序工作，从低效与客人沟通到高效与客人交流，从无市场调研分析粗放型管理，到每月一次市场调研分析和每季客户排名回访的'精致型管理，提高了营销能效和营销品质，赢得了营销业绩的显著回升。

营销部的安全工作主要是账款回收时的资金安全，在这一方面我们加强对员工的培训，要求员工和协议客户接洽时尽量使用转账支付，在确有现金支付时，我们要求至少要有两名员工同时前往，或回馆时交通工具尽量使用的士，从而确保员工的生命安全和宾馆的资金安全，本部门全年度无任何安全责任事故的发生。

过去的一年，固然取得了一定的成绩，但我们知道，无论客户多么满意，精益求精的要求不能丢，无论市场多么变幻，诚信经营的原则不能丢；我们更知道，我们还有许多的不足需要我们去改正和创新。市场纵有千变万化，营销独有一墨之规。百舸争游，非进必退。在充满挑战的20xx年，营销部全体员工在宾馆领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上，勤勉工作，全身心投入宾馆的经营发展，在确保完成宾馆下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界！

营销内务是做的篇五

1, 从工作性质来说, 营销是我在大学四年里没有想过的。当我顺利的拿到“工学学士学位”的时候, 我以及我的亲人朋友都认为我可以成为一名出色的办公白领, 要么从政, 要么从文, 要么深造。但是在大学的最后一个月, 我决定了我要做营销, 从零做起, 为了更好的未来。我认为: 营销本身可以锻炼人的综合素质, 而且有前途。年轻的时候是受磨练的时候, 当接受了我们不能接受的生活方式, 忍受了我们不能忍受的事物, 坚持了我们我们不能坚持的理想之后, 我们做到了, 也许生活变的忙的停不下来了, 但是我相信, 我们一定硕果累累, 人生得价值也就得以升华。

2, 从我很早应聘那时起, 我就感觉这家公司富有朝气与活力, 人性化十足。这是传统公司与行业所感受不到的。那么也充满了挑战, 对于初出茅庐的我, 更觉得这是难得中的难得。而进公司之后, 我才发现, 公司虽然规模还不算大, 但是有实力, 有计划和目标, 也就有前途。我对我的公司有信心, 更对我的产品有信心, 这是我对自己有信心的源泉和动力!

再谈谈工作收获:

1, 这一个星期的坚持, 突破了打电话的紧张感, 可以和顾客很好的沟通, 甚至会理直气壮的跟顾客灌输很多道理。也交了一些朋友。

2, 和同事相处的很好, 在即将踏入社会之前, 老师同学以及家长都说上班后要怎么样, 同事和同学不一样, 老师和领导不一样, 但是我觉得没什么不一样, 大家都很有努力, 有共同的目标和理想, 并毫不保留的将自己的经验和心得拿出来分享。领导并会比老师还有耐心的去引导和帮助我们。我想这是一个团队的气氛吧, 很适合工作和奋斗的一个氛围!

3, 见了一个客户, 为了方案的制定以及修改都花了大量功夫,

也许是第一个客户的原因，我认为我从点点滴滴的都在为客户考虑，我的目的很简单，我希望用我的知识，能最大的让顾客获利!结果顾客是满意了。但是面谈过程中，我学了很多东西，也学会了交流中很最重要的一点，就是要懂得聆听，去听顾客想要什么?再从顾客的角度为他做最好的方案。虽然还没有成交，但是我的同事说：这个客户肯定会成交的，因为你做的太多了，很多已经超出我们工作的范围。这句话已经肯定了我的工作完成情况以及我的工作态度。我觉得这就是我想要的。不管结果怎么样，我希望我能用我所能去帮助顾客得到最好的服务，这是我所追求的。我相信态度决定一切。

最后来谈谈自己的不足和计划：

1，一个星期下来，没有一点业绩，一定有原因，最大的原因我认为应该是电话量没有达到数量。有时候会花时间去了解了再打，这样有好处，但是不合算，时间的利用效率就不高了，没有电话量，也就很难保证客户量了。所以今后一定要有明确的计划，各个时段分工明确。

2，虽然对自己的产品有一定的了解，但是还需要学习的东西很多，只有自己拥有更多的知识，才能理解客户的需求，才能更好的胃客户提供帮助。

3，还需多借鉴同事的好方法和技巧。例如怎么跟客户打电话，发帖的技巧，遇到各种情况的随机应变，时刻记得微笑等，细节决定成败。还需在每个细节上不断总结和进步。

先就分析这些，感谢所有给我支持和帮助的亲朋好友，祝大家都能一帆风顺，事业有成，幸福美满，生活滋润!

希望自己能经受住风雨，保持这种工作的激情，去实现自己的社会价值。