

市场工作总结亮点热门13篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/211730.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

市场工作总结亮点1

>一、召开部门半年工作会议，传达落实机场半年工作会议精神。

7月7日，运营管理部在运保部会议室召开全员大会，总结回顾上半年工作并对下半年工作进行动员部署，部门全体员工参加了会议，会议通报了上半年机场运输生产的有关情况及下半年工作的具体安排及机场挂牌、改制的最新进展情况，要求大家团结一心，为顺利完成机场各项运输生产指标做出自己应有的贡献。

>二、编订完成iso9000部门管理手册。

《手册》对运营管理部的部门职能和权限、岗位设置和标准、岗位职责和条件作了明确阐述;对部门的工作程序、规章制度作了明文规定;对所使用的工作台帐与表格作了具体规定。《手册》还涵盖包括收发文程序，工作流程、服务质量巡查制度、机坪巡查制度、运行督导检查手段、运行督导模式、考勤制度、培训管理制度等一系列部门管理制度，为实现部门各项工作规范化、标准化、科学化管理奠定坚实基础。

>三、强化候机楼卫生、服务质量及机坪督察工作。

按照年初制定的“创新提升年”总体目标与部署，结合实际，创新制定了“3检查+双督导”模式，督导员对照检查单逐项落实，在确保周而全的同时又兼顾针对性，做到流程规范化管理。该模式运作以来，已累计下发整改通知单30余份，候机楼卫生、服务质量进一步提升，机坪运行进一步规范。

>四、组织开展板块各单位隐患排查治理专项行动。

为认真贯彻_办公厅文件精神，全面落实机场《20年度安全生产隐患排查治理暨百点排摸细查治隐患工作实施方案》的要求，针对高温、台风汛期临近、航延多发等情况，根据机场安委会部署，运营板块各单位开展了为期近一个月的安全生产隐患排查治理专项行动。各单位在接到通知后，立即成立相关工作领导小组，重点梳理各项安全措施落实情况，认真排查事故隐患，此次活动各单位共检查出83处问题和隐患，其中64项已完成整改，其余19项需上级解决的项目正抓紧制定完善相应整改措施，力争尽快完成整改，确保活动取得实效。

>五、积极做好安全大检查。

根据机场部署，运营管理部结合实际，开展了以“查思想认识、查资源配置、查规章制度、查安全链条、查设施设备、查重点科室和人员、查责任落实、查隐患整改落实”为内容的安全大检查活动。通过开展安全大检查，进一步落实了安全领导责任、监管责任以及员工的岗位安全责任;通过深入查找安全生产隐患和管理薄弱环节，制定了切实有效的整改措施，确保部门各项安全工作平稳过渡。

>六、完成机坪现场监管整改工作。

根据浙江局发明电(xx)116号电报精神，对其中“机坪现场监管工作落实不到位，部门职责、人员配置及台帐记录需要改进，缺乏有效的绩效考核机制”的部分进行整改，经过前期的调研和摸排，在原安全服务督导室的基础上，制

订了《运行督导室工作职责》、《安全督查工作职责》、《机坪巡视督查制度》等有关督导室日常工作的规范性文件，

并立即纳入机场iso9000管理体系，正式实施。之后在明确部门相关职责的基础上，考察了杭州萧山机场和温州机场机坪监管工作，督导室根据宁波机场机坪运行实际，制定了《机坪安全综合检查单》、《作业时限专项检查单》、《设备车辆专项检查单》、《人员着装佩证检查单》等四种日常督查所需的检查单，并于6月份正式开始试运行。在运行过程中，部门对实际操作情况进行了跟踪，实行动态管理。为便于操作，9月初对检查单进行了适度调整，最终形成《机坪综合检查单》、《航班抽检单》。目前来看，此项工作对完善台帐、弥补督查员业务缺陷、及时发现处理运行当中存在的问题起到了积极推动作用。

市场工作总结亮点2

>一、以人为本、强化教育，不断增强队伍科学监管能力。

我们把建设一支“思想素质好、业务水平高、服务意识强、知识范围广”的食品药品监管专业队伍，作为搞好食品药品监管药监工作落脚点，认真做好强化三个教育，着力增强药监队伍的科学监管能力。一是强化政治理论教育。坚持把提高全体干部职工的政治思想素质放在第一位，制订和落实了坚持每月一至二次的政治理论学习制度。今年重点学习和贯彻了《党章》、《邓——文选》《江——文选》、党的xx大报告等。二是强化党风廉政教育。认真组织学习国家局的“八条禁令”、省局“五条禁令”、中纪委“五个不许”、“四大纪律、八项要求”等廉政从政有关规定，并签订党风廉政责任书，通过理论学习使广大党员干部不断增强廉洁从政、廉洁执法和自觉接受监督的意识，树立正确世界观、人生观、价值观和权利观。三是强化业务知识教育，制订了业务学习培训计划，建立了学习培训档案，坚持药品法律法规学习，积极参加省、市、县组织的食品药品和医疗器械的业务知识培训，同时，今年特邀请我县药材公司中药师陈炳旭同志两次来我局为全体执法人员讲解中药材、中药饮片鉴别，品种达52种，有效地促进了干部队伍整体素质的提高，切实增强科学监管能力。

>二、治理商业贿赂专项工作成绩显著。

根据《衡水市食品药品监督管理局治理商业贿赂专项工作实施方案》有关要求，结合我局实际，进一步明确各阶段工作目标任务和职责，按照“谁主管、谁负责”的原则，层层健全机构，形成了职权明晰的工作网络，为扎实开展专项治理工作提供有力保障。

>三、推行政务公开，提高行政效率与服务质量

(一)全面推行政务公开制度。以公正、便民、廉洁、高效为基本要求，通过公开栏、印发明白纸、小册子等形式向广大农民广泛宣传药品管理法规和规章，公开执法程序、投诉渠道等内容。

(二)强化监督约束机制。在醒目位置公开了投诉电话，接受社会监督。对违反承诺内容的，七个工作日内作出处理并予以答复。对违诺人员，情节较轻的予以批评教育，情节较重的，按有关规定予以严肃处理。

>四、科学监管、持续整顿，进一步规范全县药械市场秩序。

药品监管是我局的立局之本，我们把抓好药品监管工作作为搞好食品药品监管工作的着力点，以日常检查为基础，以专项检查为手段，严厉打击制售假劣药械和无证经营等违法行为，进一步整顿和规范全县药品市场秩序。

(一)加大药品市场监管力度。我局把执法人员分为三个小组，把全县分成三个责任区，每个小组负责一个责任区的日常监管工作，遇到大案要案，打破小组界限，形成合力。共出动执法车辆600余次，执法人员1700人次，取缔无证经营单位13家，查处假劣药械96批次，货值1万余元，立案54起，查处挂靠经营案件2起，超范围经营案件4起，有效地规范了药械市场秩序，震慑了制假售假者的嚣张气焰，保障了全县人民用药安全。

(二)狠抓药品市场秩序专项整治。今年，根据上级的有关指示精神，我局组织开展了双节期间药品、医疗器械监督检查，个体诊所、专科门诊，中药饮片、终止妊娠药物、人血白蛋白、特殊药品等多项专项整治行动和国家、省、市局和县委政府下达的各项监督检查工作任务，药品稽查打假工作取得明显成效，查处了私配制剂、违法使用注射用舒巴坦钠劣药和终止妊娠药品及销售假药快克、吗叮啉、芬必得等典型案件。并加强了对游医药贩打击力度，先后组织稽查人员百余人次，对假劣药品《血栓通络片》、《风湿双离拐片》等进行了查处，较好地规范了药品、医疗器械市场秩序，打假治劣工作取得明显成效。

(三)加大药品抽验力度，确保抽验工作的靶向性。我局党组高度重视药品质量抽验工作，抽调骨干成立抽验工作领导小组，对几年来的假劣药品样品进行整理，建立了近百个品种的假劣药品展示柜，及时收集和发布假劣药品信息，大力推广药品快速鉴别方法的应用，让执法人员迅速了解掌握假劣药品的性状、包装、标签、说明书，从而有效提高稽查效率，避免重复抽验。今年共完成抽验药品70批次，截止目前不合格9批次，不合格率排在全市前列，全面完成了药品抽样工作和药品检验任务，有力地配合了药品监管工作的开展和违法药品案件的查处，对促进药品生产、经营质量，保证消费者用药安全，减少药品安全事故发挥了技术保障作用。

(四)继续做好药品不良反应监测工作。4月份，我们召开了全县涉药企业药品不良反应监测工作专项会议，及时宣传了药品不良反应报告的重要性和有效性。同时，我们还多次上门服务，指导各医疗机构以及药品零售连锁企业申报药品不良反应。目前，全县共申报药品不良反应59例。

(五)加强特殊药品监管。特药经营环节全部实行网上监管，切实发挥特殊药品动态监控信息网络作用，杜绝特药失盗、失控、失效和流入非法渠道问题的发生。

(六)直接接触药品从业人员健康体检工作顺利完成。通过全局上下齐心协力，XX年直接接触药品工作人员723人，其中药品经营企业85人，医疗机构52人，村卫生室(包括个体诊所)586人，上检率98%，体检合格率100%。

>五、完善制度、综合协调，把食品安全抓手作用落到实处。

我们把抓好食品安全工作作为搞好食品药品监管工作的突破点，主动出击，利用综合监管、组织协调这一平台，积极落实食品安全抓手作用。

(一)初步完成食品生产、经营企业、集市、食品一条街的摸底工作，建立食品安全监管档案20个；

(二)努力完成了“五一”、“高考”、“双节”期间的食品安全监管工作，积极组织协调各相关职能部门进行重点监管，当好政府食品安全监管的“抓手”，一年来，全县未发生一起重大食品安全事故。

市场工作总结亮点3

>一、游客量稳增，旅游收入创新高。

今年“五一”假日期间，我县旅游市场4天共接待游客万人，实现旅游综合收入亿元，均同比增长。其中关山草原接待游客万人次，门票收入万元，分别同比增长、；龙门洞景区接待游客万人次，门票收入238万元，分别同比增长、；秦源文化产业园、固关古街、范家营村等全域旅游点游客络绎不绝；关山景区各大酒店和县城关山大酒店、天逸酒店、凯悦大酒店住宿游客爆满。

>二、全国媒体聚焦第八届宝鸡市文化旅游节暨关山草原全国摄影展，引爆陇县旅游。

节前4月28日，我县举行了第八届宝鸡市文化旅游节暨关山草原全国摄影展启动仪式，省、市相关领导，部分友好城市领导，有关市级部门各县区领导，徐州市、陇南市、天水市等陕甘宁川毗邻地区旅游合作联盟城市、高铁沿线城市和友好城市旅游行业代表，省内城市文化和旅游局负责同志以及中省市新闻媒体记者500余人应邀请出席了启动仪式。整个活动吸引全国媒体聚焦，、凤凰网、中国网、中国发布网、中商传媒网、华商报、西部网、陕西每日新闻网、宝鸡日报、宝鸡电视台、宝鸡新闻网等20多家中省媒体竞相报道，宣传引爆了陇县旅游市场。客源市场从西安、宝鸡、平凉、天水扩展至四川、湖北、河南、宁夏、山西、江苏等省份。

>三、活动丰富多彩，景区节日氛围浓厚。

假日期间，各景区准备了丰富多彩的节庆活动，在不同时段为游客进行表演，使节日氛围更加浓厚。其中，关山草原景区举行了马术情景剧、《追梦秦风》马文化民俗展演，第三届国际风筝节特技表演、浪漫之夜篝火晚会等系列活动，带动了众多游客参与其中，热闹欢乐的节日气氛受到游客的高度评价。

>四、主要领导深入一线，防患于未然，安全度增强。

节前，县假日旅游指挥中心提早动手，县委、县政府主要领导强调安排了“五一”小长假安全工作，进一步完善了《陇县旅游安全应急处置预案》、各主要景区假日接待应急处置预案。4月26日—30日，县假日办组织公安、市场监

管、卫计、交通、林业、物价等部门深入关山草原、龙门洞、西武当、雷音山景区，旅游宾馆、乡村旅游示范镇村、旅行社门市部进行了全面执法检查，指出问题7条，全部落实整改措施。

县文化和旅游执法大队以“清源”、“护苗”等“扫黄打非”五项专项活动为抓手，扎实推进扫黄打非、开展舆论环境整治，加强对县域网吧、KTV、电影院及图书音像销售经营、印刷单位等文化市场专项检查，确保文化市场繁荣规范。

>五、坚持领导带班，24小时值守服务。

假日期间，我县在陇县高速路口，县城、关山草原和龙门洞游客中心设置3个游客咨询服务点，坚持每天服务10小时，发放旅游折页、指南近3万份。假日期间，县文化和旅游局局长梁宏伟、副局长撒武厚巡回主要景区进行现场检查指导。同时，假日办坚持领导带班，值班人员24小时值守，认真接听旅游咨询服务电话，填写值班日志，确保信息畅通，下情上达，一切顺畅，无事故。

“五一”假日期间，我县旅游行业未发生一起不安全事故，实现旅游零投诉。

市场工作总结亮点4

我县人力资源市场紧紧围绕就业局中心工作和年初下达的工作目标任务，按照就业服务制度化、专业化、社会化的“新三化”要求，坚持人本服务理念，以促进就业为目的，提升服务水平，提高服务质量，积极为用人单位和求职人员搭建沟通、交流、洽谈的桥梁，充分发挥了职业介绍在就业服务工作中整合劳动力资源，统筹城乡就业，引导劳动力合理流动的基础作用。现将20XX年度工作情况总结如下：

>一、完成工作情况

20XX年，孝昌县人力资源市场共搜集各类用工信息136条，接待各类求职人员4265人，求职登记3968人，职业指导1026人次，职业介绍成功2682人，兴办大型专场招聘会3次，顺利完成了春风行动、就业援助月、民营企业招聘周等专项就业服务活动。

>二、工作措施

（一）加大信息采集力度，多渠道发布用工信息。建立了用工登记备案管理制度，成立了用工信息收集小分队，主动与各用人单位对接，获取用工信息，进一步扩大了用工信息的采集面。通过市场大屏幕显示屏、劳动保障网站和新闻媒体等多种形式将搜集到的用工信息进行及时发布，使城乡各类求职人员能够及时、准确地了解到最新的用工需求。共搜集到各类用工信息136条，并通过各信息渠道予以发布。

（二）开展职业指导服务。一是对登记求职的下岗失业人员、大中专毕业生、其它各类劳动者采取“一对一”和“集中式”的职业指导，帮助他们了解地区的就业形势，针对求职者个人基本情况、技能特长、就业意愿进行推荐介绍和面试指导服务。二是加大对就业困难员帮扶力度。就业困难人员可免费享受“一对一”职业指导、“一带一”跟踪服务、“一帮一”挂钩服务和“一加一”再次指导的“四个一”职业指导服务。提高了职业指导的针对性和有效性。同时加强用人单位的用工指导，为企业、用工单位提供劳动保障政策咨询，帮助用工单位转变用工观念，确定适宜的招聘条件和招聘策略。

（三）开展特色就业服务。一是将就业服务工作向下延伸，组织开展“就业服务进社区、用工信息送上门”活动，有针对性地为大龄和特困人员提供政策帮扶、观念帮扶、岗位帮扶、技能帮扶、服务帮扶；二是组织开展春风行动，为农村务工人员开展免费的就业服务。先后五次为我县农村劳动者送政策、送岗位、送培训、送服务，使广大群众更多地了解到关于劳动就业、培训鉴定、社会保险以及劳动维权，特别是下岗失业人员可享受到的小额担保贷款、社保补贴等政策，受到了极大欢迎。

（四）定期举办劳务招聘洽谈会。将下岗失业人员、城镇新增长劳动力、农村富余劳动力等各类人力资源纳入公共就业服务的范围，为各类用人单位和劳动者牵线搭桥。全年，人力资源市场共举办各类招聘会近20场，吸引了120多家单位参会，共提供各类用工岗位10000多个，较好地满足了用人单位和各类服务对象的就业需求。

（五）坚持跟踪服务到位。安排专人对各用人单位和求职人员以及专场招聘洽谈会的洽谈结果开展定期回访，了解推荐、洽谈结果；落实录用人员是否满意；收集空岗信息并征求用人单位和求职人员对就业服务的意见和建议。对

推荐成功的人员积极配合劳动保障部门进行劳动合同的督促签订，维护了求职人员的合法权益。20XX年，共为21家用人单位开展了上门服务，为700多名求职人员进行了跟踪服务。

>三、存在的问题

一是发布用工信息的渠道相对较窄，求职者了解用工信息的方式还不够全面；

二是“招工难、就业难”的矛盾在我县依然较为突出。就县域内企业来说，绝大部分企业较为缺少普工和技能型人才，而众多求职者由于企业工资待遇或自身技能缺乏等原因不愿意从事企业基层工作；

三是对就业后的跟踪服务还需加强，特别是对推荐就业后的劳动权益保护方面还需要做更多工作。

>四、下步工作打算

根据人力资源市场工作重点及措施，下步计划主要做好以下工作：

一是开展职业指导进社区活动，选定1—2个社区对辖区内的失业人员开展集中式的职业指导；

二是开展就业服务进校园活动。与地区职业技术培训学校联系，深入校园为他们提供就业指导工作；

三是全县范围内开展就业困难人员专项调查工作；

四是于20XX年为县域内用工企业开展两期大型专场招聘会；

五是开展大中专毕业生就业服务周活动；

六是在全区公共就业服务机构开展人本服务大讨论工作。

市场工作总结亮点5

本人自4月中旬份加入到精英部落，融为这个大集体以来，本着对服装品牌工作的充分热爱，用心做好每件事，做好这个直营运营管理工作，充分利用精英部落这一平台提升自身的组织协调能力，回顾历程，收获和感触颇多。

（一）强化品牌形象，提高业务素质。

直营部工作最大的规律就是“无规律”，因此，我正确认识自身的工作和价值，坚持奉献、诚实敬业，细心学习他人长处，并能很好的虚心向领导、同事学习关于精英部落品牌文化，在不断学习中使自身的专业素质有所提高。

（二）严于律己。从进了公司这个大家庭以来，始终对自己严格要求，将耐得平淡、舍得付出作为自己的准则，在工作中，以制度、流程规范自己的一切言行，严格遵守各项规章制度，主动接受来自各方面的意见，积极维护公司良好形象。

（三）强化运营工作职能。工作中，注重团队建设等工作，在这短短几个月里，都能和同事积极配合做好店铺及销售工作，不会计较干得多，干得少，只希望把工作圆满完成。

通过领导的培养与工作各方面的支持，以及自己的努力，这几个月以来自己的营运工作，还是取得了一定的突破。在精英部落直营部，这半年来取得的工作成绩得到了领导的肯定，在第三季度安排我代为管理营运一组的组长一职，这些都离不开公司领导的严格要求与培养，对我来说这将是一个很大的机遇与挑战，对于下半年的工作，我罗列了以下的工作计划及安排：

- 1、不定期组织本组工作会议和每日早晚例会，传达上级指示精神，反映员工及柜组情况，起承上启下的作用；
- 2、认真协助营运总监工作，落实每天的工作内容，发现违规及时纠正；
- 3、了解本组人员思想状况，排除不良倾向，即时汇报，研究予以解决；

- 4、严格落实本组员工遵守工作流程、工作要点和规章制度，培养高度的责任感和工作热情。
- 5、熟悉本组员工的工作状况，分析容易出现的问题并提出解决问题的基本要领；
- 6、不定时巡视各岗位，指导本组员工工作并督促完成；
- 7、宣传团队精神，弘扬企业文化，牢记公司宗旨，增强员工的凝聚力和向心力；
- 8、组织市场调查，反映卖场存在的问题及顾客的真正需求，定期进行总结报告；在三季度完成主通道的招商工作，并对南广场的空铺进行招商；以及对于明年公司品牌升级，对一些意向商户的储备。
- 9、努力学习有关知识，对复杂的要领能考虑到每个细节，对员工能采用不同的领导方式和督导方式；

市场工作总结亮点6

20xx年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化。面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：

>一、抓春节市场，确保开门红，誓夺年度目标

以春节营销工作为先导，全面实施旺季市场经营战略，确保一、二月份开门红及年度经营目标的顺利实现。

>二、准确把握市场定位，实施差异化经营

略微调高经营档次，跟青商、徐东、销品茂实行整体错位，打造区域时尚百货。特别是在区域市场内实现主流品牌独家经营的格局。

>三、组建货品部，实施进销分离，加大招商调整力度

通过组织架构的健全，为加快调整进度提供有力的软环境，使调整工作一步一个脚印地向前发展，从而达到区域百货经典的经营格局。

>四、以四楼的改造与经营为契机，全面整合场内资源

做强做大是企业经营的第一要务。以开发扩大四楼经营面积和内容作为xx年的首要任务，进一步提升商场的经营功能，开发新的经济增长点。

>五、狠抓百万品牌，全面发挥二八效应

要从招商、装修、营销、人员、考核等各方面全面整合，提高百万品牌的成功率、成活率，使已有的百万品牌发挥领军作用。

>六、狠抓渠道优化，减小因供应商实力弱对经营造成的制约

作为一名服装店的店长我深感到责任的重大，多年来的工作经验，让我明白了这样一个道理：对于一个经济效益好的零售店来说，一是要有一个专业的管理者；二是要有良好的专业知识做后盾；三是要有一套良好的管理制度。用心去观察，用心去与顾客交流，你就可以做好。

具体归纳为以下几点：

- 1、认真贯彻公司的经营方针，同时将公司的经营策略正确并及时的传达给每个员工，起好承上启下的桥梁作用。
- 2、做好员工的思想工作，团结好店内员工，充分调动和发挥员工的积极性，了解每一位员工的优点所在，并发挥其特长，做到量才适用。增强本店的凝聚力，使之成为一个团结的集体。

- 3、通过各种渠道了解同业信息，了解顾客的购物心理，做到知己知彼，心中有数，有的放矢，使我们的工作更具针对性，从而避免因此而带来的不必要的损失。
- 4、以身作则，做员工的表率。不断的向员工灌输企业文化，教育员工有全局意识，做事情要从公司整体利益出发。
- 5、靠周到而细致的服务去吸引顾客。发挥所有员工的主动性和创作性，使员工从被动的“让我干”到积极的“我要干”。为了给顾客创造一个良好的购物环境，为公司创作更多的销售业绩，带领员工在以下几方面做好本职工作。

首先，做好每天的清洁工作，为顾客营造一个舒心的购物环境；

其次，积极主动的为顾客服务，尽可能的满足消费者需求；要不断强化服务意识，并以发自内心的微笑和礼貌的文明用语，使顾客满意的离开本店。

- 6、处理好部门间的合作、上下级之间的工作协作，少一些牢骚，多一些热情，客观的去看待工作中的问题，并以积极的态度去解决。

现在，门店的管理正在逐步走向数据化、科学化，管理手段的提升，对店长提出了新的工作要求，熟练的业务将帮助我们实现各项营运指标。新的一年开始了，成绩只能代表过去。我将以更精湛熟练的业务治理好我们华东店。

面对明年的工作，我深感责任重大。要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

- 1、加强日常管理，特别是抓好基础工作的管理；
- 2、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；
- 3、树立对公司高度忠诚，爱岗敬业，顾全大局，一切为公司着想，为公司全面提升经济效益增砖添瓦。
- 4、加强和各部门、各兄弟公司的团结协作，创造最良好、无间的工作环境，去掉不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，逐步成为一个最优秀的团队。

市场工作总结亮点7

西南市场作为中国西部大开发的重要阵地，很多大、中型国际企业也毫不犹豫的选择了这样机会，扎根西南，同时高薪人才和高薪老板是中、高档化妆品的又一次良好的销售机会，同时也是各大国际知名化妆品展示销售的机会。但谁输谁赢，暂切不论，关键看谁的营销策略制胜、谁的销售渠道稳定。

那么作为国际知名面膜品牌---维肌泉怎样打开西南之门呢?又怎样拥有一席销售突破阵地呢?作为该品牌，首先我们要进行清晰的认识，在西南地区，该产品的知名度不高，是一大弱点，同时没有很多消费者尝试购买使用过，所以在90---300元的面膜产品，如果没有好的销售渠道、没有好的包装和质量效果、同时没有配备完善的销售策略，是很难打开销售局面的。所以在产品进入市场之前，我们先要进行市场的具体分析，再根据产品特点和消费市场制定相匹配的销售策略。方可减小销售投入风险，确保占领一席之地。

首先对产品消费对象来讲，西南市场属于潮湿气候，消费者对面膜产品不是护肤过程中重要的选择品，选择对象应该对自己皮肤要求完美、进行科学护理保养且拥有一定消费能力的消费者，那么这类消费群体大部分生活在一级城市和重要的二级城市、部分的三级城市。所以我们必须针对消费群体来制定策略和渠道。

其次我们对渠道的策略应该针对消费群体来制定，零售网络我们必须重点针对西南的一级城市和二、三级城市有化妆品有相当影响力的化妆品专卖店、商场、美容美体护理店，因为消费者是注重生活品味和时尚的人，所以她们对购买渠道也是有很重要的选择、那么我们选择的渠道必须是有知名化妆品销售的品牌连锁店等等，加上利用渠道进行推广也容易提升产品的购买力和影响力。如四川美乐、蓝天时尚、泸州金甲虫、三商、贵州的广明日化、兴义的顾氏日化、云南的佳佳美妆、艳丽日化等一定是我们的重点谈判对象。因为他们是我们的重点突破销售口，更是高消费者重点的光顾对象。

那么对代理商的选择对象，我们首先要对代理商进行分析，一，他对以上的销售网络有一定兴趣和客情关系。

二、具有一定的资金实力、

三、具有良好的品牌推广意识，因为他们要将在西南区域将还不知名的面膜产品销售好，必须投入一定的精力来进行产品的推广、四、必须具有一定销售团队和培训教育团队。因为维肌泉的销售必须要进行系统的销售培训和产品推广教育零售团队。五、具有诚信经营理念和长期的经营打算。所以选择好了代理商等于成功了一半，对代理的选择我们必须进行细致挑选。

对于产品的推广，做为在西南区域还不知名的面膜产品要想在零售终端得到良好的销售，我认为要制定良好的销售策略，分五个阶段来进行，1、省级经销商建立期、2、零售渠道建立期、3、产品销售培训期、4、产品推广期、5、产品终端陈列、渠道整理期、强化重点网络。下面进行具体的分析。

- 1、省级经销商建立期：这个阶段重点开发四川、云南、贵州、重庆、西藏的省级代理商，在三到四个月全部完成。建立第一渠道基础，找到产品的辐射点。
- 2、零售渠道建立期：这个阶段首先要指导省级代理商极其销售人员、促销队伍、让他们明白怎样同零售商沟通和谈判、怎样说服零售商去接受产品、拿出资金和陈列位置销售面膜产品。怎样去签定合同。先开发哪些零售商、后开发哪些零售商。怎样确定合作方式等等。
- 3、产品销售培训期：这个阶段首先要指导省级代理商极其销售人员、促销队伍、让他们明白怎样同零售商沟通和谈判，怎样让零售商的人去销售产品、陈列产品、推广产品、怎样服务消费者。什么样的推广方式适合什么样的零售商，以及产品的功能特点和独特之处。
- 4、产品的推广期：这个阶段是给零售商带来最大利润的阶段，而利润来自产品的销量，关键又在是否制定了合理、有效的推广方式，所以在推广一个大家不熟悉的面膜产品，我们除了展示和试用以外，我们更要提升品牌价值，因为这些消费者不但要购买好质量的产品，更需要有品牌价值的产品，我们必须面对市场、重点围绕产品和具体的市场制定不同阶段的产品推广活动和服务活动。特别是在夏季的旺季季节，我们选择1—2款低价位的产品进行品牌渗透。因为靠低价位的产品渗透品牌影响力、高价位产品拉动产品的特色服务和功能服务，产生更高的品牌魅力价值。
- 5、产品终端陈列、渠道整理期、强化重点网络：这个阶段我们要进行网络的整合、太差又销售不好的网络既费人力成本、又影响产品的品牌魅力，甚至对网络带来负面的影响，所以我们必须分析每个网络的销售情况，进行有效的整合。建立适合零售商的销售策略。同时寻找公司和省级代理的销售缺点，进行纠正更改。检查和落实零售终端还没有执行到位的地方。不断完善整改。强化网络质量，提升终端销售和品牌价值。

在完成以上5个阶段后，我们必须还要对网络进行反复的销售教育培训、分析零售商的不足和需要为了销售要改善的地方。同时建立客户服务体系、完善不同阶段的销售推广策略。随着销售时间的积累、网络不断完善、渠道就要进行慢慢的细化和跟踪服务。

那么我们西南市场整体布局也就清晰明朗了，从渠道到服务、从销售推广到网络的细化我们就有良好的销售思路了。

市场工作总结亮点8

xxxx年，我们进一步加强了文化市场的监管，采取了一系列专项整治行动，对网吧等互联网上网服务营业场所存在的接纳未成年人、超时营业，音像制品零售、出租行业经营盗版、刻录光盘等违规违法行为进行了严厉打击，有效地遏制了文化市场中的违规经营行为，有力促进了广汉文化市场的健康有序发展。现将有关工作总结如下：

>一、文化市场基本情况

据目前统计，我市现有歌舞娱乐场所64家，儿童电子游戏8家，音像制品出售、出租124家，网吧109家，共305家经营单位。

>二、主要工作

1、xxxx年，我们共召开了文化市场经营业主会8次，其中网吧经营业主会2次，音像制品经营业主会1次，歌舞娱乐场所经营业主会2次，书刊经营业主会2次，印刷业主会1次，进一步提高了文化市场经营业主守法经营、合法经营意识。

2、坚持每周半天组织文化稽查人员学习有关文化市场管理的法律法规，认真研究文化市场中出现的新问题和动向，不断提高管理人员的管理水平和执法水平。

3、继续深入开展网吧专项整治工作，取得了显著成绩。从xxxx年初开始，我局就确定了将网吧等互联网上网服务营业场所的整治作为本年度文化市场整治的重点目标，为此，我局进一步加大了与公安、工商、电信等部门的紧密合作，在加强日常监督检查力度的同时，先后开展了12次“18点行动”、16次“零点行动”，出动执法人员1090人次，车辆198台次，检查网吧109家，取缔无证网吧3家，对38家存在接纳未成年人，超时营业行为的违规网吧分别给予了处以罚款和警告的处理，有力打击了网络市场的违法违规行为，进一步规范了市场经营秩序。网吧违规接纳未成年人、超时营业的行为得到了进一步遏制，网上传播、浏览有害信息的行为受到了打击，无证经营网吧的现象已被杜绝。我们坚持采取了集中清查与日常密切监管相结合的方法，对网络文化市场继续保持高压态势，确保网吧专项整治工作取得圆满成功。

与此同时，全面加强了对网吧安装省厅监制的文化管理监控软件的督促工作，我们通过“四川省网吧互动平台”，对全市网吧安装管理软件的情况进行了密切监控，对个别擅自拆卸监控软件的网吧，依法进行了处理。通过我们认真细致的工作，目前，我市109家网吧均已按照省厅和德阳市文化局的要求，安装了文化管理监控软件，网吧经营行为受到了有效监控。

4、认真开展第七届全国音像法制宣传周活动，分阶段，有步骤地对全市音像制品经营单位进行清理，先后开展了专项整治音像出租业，打击经营刻录光盘、万能DVD格式压缩碟等行动，提高了广大市民和音像制品经营单位的知识产权保护意识。我们还通过一系列形式多样的音像法制宣传活动，通过设立音像法制宣传点，发放宣传资料等形式，大大提高了广大市民，特别是青少年学生的知识产权保护意识，在专项整治行动中，共收缴刻录光盘、盗版光盘1984盘，取缔无证音像摊点10家，在维护音像市场经营秩序，提高正版音像制品市场占有率等方面起到了积极的推动作用，产生了良好的社会效果。

5、全面推进依法行政工作，有效提高执法水平。xxxx年度，按照市府《全面推进依法行政工作xxxx年度计划》和本局制定的关于推进依法行政工作的实施意见，我们加大了对行政执法人员的培训，通过学习文件，集中讨论，宣讲法规等方式，使全体行政执法人员依法行政、合法行政的意识有了明显提高，极大地推进了文化市场依法行政工作的开展。由于措施得力，管理到位，xxxx年全年，我局在处理文化市场违规违法经营条件的过程中，未出现一起行政复议案件或产生行政诉讼。

6、认真开展校园周边文化市场专项整治工作。xxxx年1—12月，我局会同工商、公安、教育等部门，对全市中小学校周边文化市场进行了多次专项整治行动，通过前期调查摸底，我们针对中小学校周边有个别流动商贩以自行车、摩托车搭载音像制品或书刊销售的情况，组织人员迅速出击，先后查获无证音像、书刊摊点4家，收缴盗版、刻录光盘817盘，有效打击了我市校园周边文化市场的违规经营行为，取得了显著成效。

高考期间，为保证广大考生能有一个安静的休息和应考环境，我们积极配合广汉市环保局执法人员，对全市69家歌舞娱乐场所，特别是湖南路一带的歌舞厅、音乐茶座集中地段进行了认真巡查，要求经营业主必须在高考期间严格控制音量，不得产生噪声扰民，为广大考生营造了一个良好的休息和应考环境，得到了学生和家长的的好评。

7、认真贯彻《营业性演出管理条例》，文化部《营业性演出管理条例实施细则》，在全市范围内开展歌舞娱乐场所专项检查。重点对我市歌舞娱乐场所表演和播放节目进行了审查、监督，对来我市演出的文艺表演团体做到了场场有监督，次次有检查。xxxx年，我市歌舞娱乐场所经营单位共接待或举办各类文艺演出活动28次，均未出现违反《营业性演出管理条例》及其实施细则的行为。同时，根据有关文件精神，对4家未通过公安消防部门检查；未取得《消防检查意见书》的音乐茶座，依法予以取缔。

8、接到举报电话21次，群众来信4封，经查实，均及时认真地进行了处理，受到了举报人的好评。

9、认真贯彻《行政许可法》，切实保证行政审批的公开、公正、公平。xxxx年，我局加大了对设在广汉市政务服务中心的办事窗口的管理，进一步严格了行政许可事项的审批、审核程序，全年共办理文化市场许可事项114件，解答咨询278人次，受到了前来办事的企业和个人的好评。

10、为深入贯彻落实、省委对工人阶级和工会工作的重要指示精神，充分发挥工会组织在推进文化娱乐行业依法管理，促进其健康有序发展中的作用，xxxx年7月，在广汉市总工会的领导下，我市文化娱乐行业工会委员会正式成立。作为总工会下属的基层工会组织，文化娱乐行业工会主要是以各类文化娱乐场所内的从业人员为服务对象，按照《工会法》的要求，为他们提供法律服务，维护其合法权益，协调解决劳资纠纷等，至xxxx年底，广汉市文化娱乐行业工会已吸收会员241人，工会工作正逐步有序开展。相信随着工会工作的开展，对我市文化娱乐行业的健康发展、规范管理，将有着极大的促进作用。

>三、明年的工作打算

- 1、加强与公安、工商等部门的联合办公制度，巩固成果，开拓工作，抓好文化市场的综合治理。
- 2、进一步开展网吧专项整治工作，通过切实有效的监控，重点明确的突击检查，始终保持对网络文化市场的高压态势，坚决遏制网吧经营场所中的违规经营行为。
- 3、进一步认真学习贯彻《行政许可法》的有关精神，切实做到依法行政，依法管理，全面促进文化市场的健康有序地发展。

市场工作总结亮点9

为认真贯彻落实国家工商总局《关于集中开展集贸（农贸）市场“限塑”整治行动的紧急通知》（工商市字[XX]116号）文件精神和省局有关要求，全市工商系统充分发挥工商行政管理职能，开展集贸（农贸）市场“限塑”整治工作专项执法检查活动。以城乡环境综合整治工作为契机，积极开展城区农贸市场“限塑”专项执法检查，以农村市场为重点，推动“限塑”工作的深入开展，加大市场巡查力度，构建长效监管机制。现将工作情况汇报：

>一、提高思想认识，加强组织领导

塑料购物袋是日常生活中的易耗品，我市每年都要消耗大量的塑料购物袋。塑料购物袋在为消费者提供便利的同时，由于过量使用及回收处理不到位等原因，也造成了严重的能源资源浪费和环境污染。推进塑料购物袋限产限售限用，是推进节能减排、建设资源节约型、环境友好型社会的实际行动，是工商部门落实科学发展观、努力做到“四个统一”要求的具体措施之一，意义十分重大。我局根据省局的通知要求，立即以川工商泸办（XX）176号文件转发了国家工商总局《关于集中开展集贸（农贸）市场“限塑”整治行动的紧急通知》（工商市字[XX]116号）的通知，并提出具体要求，成立了以分管副局长为组长，市场科、消保科、企业科、经检支队负责人为成员的“限塑”整治工作领导小组，负责全市“限塑”整治工作，对区县工商局开展“限塑”整治工作进行督促检查；各区县工商局也成立了相应的领导小组和执法检查组，开展集贸（农贸）市场和农村市场开展专项执法检查，积极向市场业主、经营户、市场内的购买者，在农贸市场农村市场开展“限塑”宣传，提高广大人民群众对“限塑”工作的认识，“限塑”整治工作取得实质性效果。

>二、开展全面清查，查处违法违规经营行为

6月2日至6月3日，市工商局市场科分别会同江阳区工商局、龙马潭区工商局，对我市城区主要超市、商场和农贸市场、农村市场对“限塑令”的贯彻执行情况进行检查。检查组来到百子图农贸市场一水果经营户摊前，见该经营户还在大量无偿使用塑料购物袋，江阳区工商局副局长雄开刚立即上前耐心作好解释，向经营户讲清楚有偿使用塑料购物袋，是为了引导公众减少使用和循环利用塑料购物袋，减少塑料购物袋使用总量，遏制“白色污染”，保护生态环境。

在龙马潭区王氏商场，工商干部要求广大经营户：一是商品零售场所不得销售、使用不符合国家相关标准的塑料购物袋；二是规定商品零售场所应当依据本办法向消费者有偿提供塑料购物袋；三是商品零售场所应当对塑料购物袋明码标价，在销售凭证上单独列示消费者购买塑料购物袋的数量和单价和款项，不得按标示价格销售或变相无偿提供塑料购物袋，应当建立塑料购物袋购销台账制度备查。在红星农贸市场，百子图农贸市场、泰安镇广大经营户、消费者都在大量无偿提供和使用塑料购物袋。

从检查情况看，汇通、佳惠等超市对“限塑令”贯彻执行好，将有偿使用塑料购物袋的有关规定和塑料购物袋的价格都张贴在超市的显要处，塑料购物袋价格有元/个、元/个、元/个不等。而商店、农贸市场、农村市场等场所对“限塑令”贯彻执行相当差。塑料购物袋的有偿使用涉及到人们购物习惯的改变，要改变消费者这一习惯是一个长期的过程，只有通过不断对经营户、消费者宣传、教育，对无偿提供塑料购物袋的商家、经营户进行查处，全面制定

配套措施，培养公众“循环利用”塑料购物袋的观念，才能有力地保证“遏制‘白色污染’，保护生态环境”的目标得以真正实现。

全年检查共出动执法人员2467人次，检查农贸市场262个，检查经营户8390户，查处不合格塑料袋万个，主要检查经营者是否停止使用超薄塑料购物袋等。在检查中发现，由于市民早已习惯了“两手空空”上商场，心安理得享受免费塑料购物袋带来的方便，已经对塑料购物袋产生了依赖症这种现状，目前没有更好的、更方便的袋子（篮子）替代塑料袋，因此“限塑令”不能很好地在农贸市场中贯彻执行。

>三、强化日常管理、构建长效管理机制

将“限塑”工作纳入日常化、规范化管理工作之中。将集贸（农贸）市场以及销售门店提供、使用塑料购物袋的情况作为监督检查重点，对提供、使用超薄塑料购物袋的违法经营者，依据《产品质量法》等法律法规规定进行处罚。对销售未加贴（印）合格塑料购物袋产品标志的塑料购物袋的经营者，依据《产品质量法》、《工业产品生产许可证管理条例》有关规定依法处罚，对集贸市场内销售使用不合格塑料购物袋行为，坚决按照《商品零售场所塑料购物袋有偿使用办法》等有关规定对经营者和市场开办者进行查处。进一步落实农贸市场开办单位为市场限塑第一责任人，建立市场内销售使用塑料购物袋管理制度，承担起督促检查场内商户严格执行国家有关销售使用塑料购物袋规定的管理责任。同时建立农贸市场销售使用塑料购物袋情况的日常巡查监管制度，及时纠正和查处违规行为。

>四、存在的问题

- 1、塑料袋销售商仍然还在销售超薄塑料购物袋，集贸（农贸）市场符合规定的环保塑料袋销售户极少；
- 2、我市集贸（农贸）市场的蔬菜、水果、鲜肉、卤制品、干鲜等经营户都仍然还在免费提供超薄塑料购物袋；
- 3、部分经营户特别是农贸市场经营户对“限塑令”抵着情绪很大；
- 4、部分消费者对“限塑令”不理解，多数消费者表示认同，但要改变消费者的空手购物的习惯还需要一个相当长的过程。

在开展集贸（农贸）市场“限塑”工作中，要不折不扣的贯彻实施“限塑令”还有待时日，还要尽心尽责，引导经营者、消费者树立节能减排、环保消费、绿色消费等理念，使经营者自觉遵守国家有关规定，不进、不销、不提供超薄塑料购物袋，加大对生产、销售超薄塑料购物袋经营户的处罚力度，从源头杜绝不合格塑料购物袋流入市场，才能有效遏制不使用不合格塑料购物袋的行为，为泸州城乡环境综合整治和“国卫”迎复检、建设美好的环境而努力。

市场工作总结亮点10

去了，值此辞旧迎新之际，将技术部门在20xx年的工作做一个回顾，以便弥补不足，更新观念，为20xx年能取得更大的成绩，使技术部门的工作开拓新的局面，打下坚实的基础。

今年在公司领导正确科学的领导下，在人事部门的指导协助下，我部门以坚持精益求精，开拓进取，与时俱进的精神，本着实事求是的科学观，并坚持谨慎，细心的工作态度统领全面工作。

按照科学人才观的要求，抓好专业技术人才队伍建设，并取得了一定的成绩。同时工作中也存在一定的不足，现将今年工作做如下总结：

>一、正在建设起一支强有力的.专业技术队伍

由于新公司成立不久，各部门都存在人才奇缺的严重不足，技术部门也不例外。但是在公司领导的强大支持下，在公司人事部门的大力协助中，为技术部门招聘了大量的技术人才，根据公司的需要，本着择优录用的原则，在不断的努力中技术部正逐步留下并巩固起一支强有力的专业技术队伍。

然而由于新人对公司的产品不熟悉以及专业基础知识的薄弱，明年的培训任务还是比较重。不过，相信在公司领导的支持下，我部门会克服困难，排除问题，使各部门所有人员在新的一年里取得专业技术的飞速提高。

>二、完成了公司下达的各项工作任务

本年度的工作因为各种原因，存在任务重，时间紧的困难。但经过公司领导的正确指导和全部门所有人员众志成城，精诚合作，不懈努力，基本保证了各项任务在公司的规定时间内，高标准，严要求的完成。这和公司领导的正确指导，大力支持，全部门员工的不懈努力密不可分。

但有时也因为赶进度，图纸出现了一定的漏标尺寸、误标尺寸的纰漏，这是明年应大力解决的问题，争取在新的一年里避免和减少图纸中出现不应该犯的错误。

>三、快速安全地完成了产品转型

新公司在8月份成立，技术部门纳入正规在8月末，正式开始从前轮毂到轮毂单元的产品转型是从9月份开始，在短短的四个月中，我部门开发和设计了二十多种一代、二代、三代轮毂单元，并随着技术的日渐完善与成熟，开发速度也出现了前所未有的局面。

按目前进度计算如果是常规一代、二代轮毂单元，可以达到两天开发设计出一种新产品的高效率。目前我部门设计开发的一代、二代轮毂单元已成功批量生产的，达到了十几个品种，基本达到了开发设计与实际生产成功率100%。三代轮毂单元也进入了试制阶段，相信在公司领导的英明领导和公司各部门精诚合作下，三代轮毂单元也会在年底正式批量生产。

然而，市场在不断的变化，轮毂单元新品也不断的涌现，我部门现在也仅保证了公司任务的完成，在新品的研发中，争取使公司产品达到行业高技术标准，和新技术的研究方面投入比较少，这样势必会造成总走别人后路的落后局面。

在新的一年里，会加大力度研究行业领头公司的技术，争取使公司的技术在最短的时间内赶上，国内领头企业的技术标准。

>四、革新了工艺

新公司成立后，购进了大批的高精加工设备，为工艺的革新创造了条件。

由于总公司原来的设备比较落后，原先的生产工艺已经不能满足现在的生产实际，在公司各部门的大力合作下，我部门对原有的工艺进行了大胆的改革，此次革新，减少了不必要的生产工序，提高了生产效率，也为公司节约了成本。

目前为至，原有的118套前轮毂生产工艺已完成了工艺革新。不过还有数十套原有的前轮毂旧工艺需要革新，这也是明年工作的一个重点。

回顾过去，成绩是喜人的，但成绩属于过去，未来的任务会更加艰巨。在看成绩的同时，我部门也有一些问题亟待解决，比如：新员工专业知识的提高还需要一个漫长的过程，原有旧工艺的革新任务还较重，生产技术革新较慢，新技术研发较少等等问题，是明年工作的重点。

相信在新的一年里，技术部门会取得更大的成绩，同时也祝愿公司取得更加辉煌的成就。

市场工作总结亮点11

在xx年全体建二人紧紧围绕“差异化经营，提升品牌内涵”的经营战略以及“打造企业执行力”的管理战略这两条主线开展工作，并取得了突破性的进展。

>一、经营业绩稳步上升，销售突破亿元大关。

实际销售完成年度考核计划的130%，同比增长15%，所实现的纯利同比增长381%。确立了武商建二在xx区域市场的领先市场地位。

经营调整成效凸显。全年引进新渠道1xx个，淘汰品牌123个，调整率达70%以上。全场七大品类均实现20%以上的增

幅，最高和最低毛坪较去年增长26%和13%。

两个工程两手齐抓。“打造20个百万品牌”和“引进10个成熟品牌”的“两手抓”工程，有21个品牌实现了销售过百万的业绩，整体销售同比增长36%，占全场销售总额的27%。

扩销增利企划先行。突破常规，通过整合资源，把握热点，推出个性化的营销活动，在营销造势上始终保持区域领先优势。

>二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然

xx年建二狠抓现场管理，全面推行“亲情式服务”体系，在一线员工中开展“服务意识”的大讨论。对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新。

>三、“执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜。

以“打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作。共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求。进行了两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响。

市场工作总结亮点12

3个多月的运营和历练，商场一直围绕“基础提升、企划点睛、服务优化”的指导思想，全面推行商场规范化管理，促进团队执行力和营运能力的综合提高，经受住了开业以来市场波折等考验，各方面得到长足进步，较好的实现了预期目标。现将20xx年度商场工作总结如下：

>一、商场运营方面

1、各项经营指标完成情况

全年出租率，收缴率。

全年销售额万元，租金收入万元，同比20xx年租金每平米增长xx万元，涨幅xx%，租金与预算对比完成率xx%

全年费用预算万元，实际开支万元，完成率90%。超预算项目无。

共引进品牌430个，其中进口类品牌5个，A+类品牌12个，A类品牌91个，A—类品牌40个，B类品牌57个。品牌优化率0%，全年撤场品牌3个(威乃达、雅士高夫、隆森)。

2、企划营销活动

全年组织活动3次，其中现场促销1次，小区活动拉动商场销售四千多万元。

全年刊登软性宣传稿件：报纸30篇，网络3篇，出现负面报道0篇

全年预算企划营销费用120万元，实际发生万元，其中招聘万元、电视xx万元、广播万元、网络1万元、报纸万元、户外万元、其他(含制作)21万元、赠品万元。

3、客户服务

全年共受理投诉122件，解决率100%，遗留0件。

全年统计受理先行赔付0件，赔付金额0万元，其中商户赔付0万元，商场赔付0万元。

30天无理由退货128起，退货金额万元。

电话回访3450次，上门回访10次，短信回访0条。

>二、团队建设

- 1、全年共培养主管级人员4名，经理级人员2名，店长级人员0名，流失中层以上人员0名。
- 2、全年共进行员工培训49次，培训人数6178人，培训时间共计197余小时。其中员工培训42次，营业员培训7次
- 3、组织读书分享会1次，员工活动0次，公益活动0次。
- 4、全年共计上缴礼品礼金12730万元。

>三、营运安全方面

1、物业安全

全年共查出用电安全重大问题3处，严重问题9处，一般问题356处。

参加商场外培训2次，比赛1次，取得壹个第二、两个第三成绩。

2、消防安全

全年共查出消防重大问题13处，严重问题42处，一般问题137处。

参加商场外培训1次，比赛1次，取得单项第三成绩。

>四、商场主要工作

1、企划方面：

(1)开业营销：从形式到内容到主题到手段到终端布置、人员，从动员到组织到效果评估细节入手，结果导向，取得良好成绩(日人流量在万，日车流量在2200辆)，打响红星杀入南通的第一枪。

(2)奢侈品展销：策划并实施南通地区首次奢侈品展销开南通高端消费之门，一举奠定南通红星高端、环保的形象，向南通消费者展示了红星第七代生态环保商场的完美形象。

(3)品牌开业促销：组织协调了部分高端品牌的开业促销(大自然、TOTO、科勒等)拉升了销售，提升商场知名度，增强了商户信心。

2、商场管理：

(1)通过实际运营和工作梳理，制定优化了商场运营各环节的工作流程，修订了各类工作表单、以集团区域制度规定为依据结合商场实际拟定了商场运营制度，明确并细化了各部门各岗位的工作职责，通过抓执行、三级检查等方式，大大提升了管理团队的经营管理水平。

(2)规范利用“会议”管理工具进行制度学习、流程改进、布置工作，责任到人、促使管理不断完善与创新。

(3)理顺基础，勤练内功，完善商场架构建设，新建团购部和检查部，细化部门职责，相互促进、补足，整合集团区域资源结合商场实际，完善和编制相关运营制度，提升商场整体运营管理能力。全面落实“百分百回访”“30天无理由退货”等服务举措。以复合型人才培养为中心，全面提升管理团队综合素质，极大的稳定了员工队伍，增强了员工的凝聚力和归属感。

(4)实施楼层负责制、竞赛制及营业员迎送顾客制度，从商场管理规范入手，实现“三个一”管理，每周一次现场联合检查，每周一次聚焦调研，每周一次现场问题研讨会，结合展厅5S管理，狠抓现场，全面推进商场软环境提升。

>五、商场创新工作

- 1、奢侈品展的举行：南通地区首次奢侈品展销开南通高端消费之门，一举奠定南通红星环保、高端的形象。
- 2、综合巡检制度：部门经理与楼层挂钩，实行对应检查、穿插检查、部门互查，日查、周查结合建立检查长效机制，时时监控商场运营情况。
- 3、5S定位管理：通过规范现场，营造一目了然的工作环境，培养员工良好的工作习惯，提升人的品质。
- 4、商户座谈会(商户代表管理监督员)：建立沟通平台改善关系，变管理和被管理为合作共赢。每半月召开一次，了解心声、发现问题、交流想法。并在商户中聘请管理监督员，任期半年，监督红星的工作，提出合理化建议。

>六、总经理工作情况

进行员工谈话45次，巡场70次，发现问题142处，处理率，阅读管理书籍10册，拜访工厂4次，拜访顾客4次。

>七、存在不足

回顾20xx年，在取得开业成功的同时，新商场的不足之处仍然大量存在：

- 1、因为服务技能不足、部门配合默契不够、信息共享不到位、顾客要求苛刻等原因引起的投诉居高不下，还需要加强培训，提高员工业务技能，进一步降低投诉率。
- 2、企划团队新人多，经验少，执行力较弱，在小区营销、网站建设、人气活动上滞后，新的一年要解决这一短板，提升营销质量。
- 3、安全工作存在大量隐患，要与工程方协调，尽快解决。
- 4、服务满意度检查结果较差，多项服务内容落实不够细致。
- 5、部门执行力、团队综合管理能力还需要强化提高，做到令行禁止。

新的一年，新的起点，新的开始，南通商场将围绕经营工作，继续发挥全体员工的能动性创新服务，关键做好细节管理、基础工作的强化管理，把商场的基础打牢，并在经营中实施联合营销拓展新的销售增长点，力保市场份额稳步提升，商场知名度和美誉度极大提高，为公司事业发展作出自己的贡献。

市场工作总结亮点13

在销售行业里，有很多种类型的销售模式，有电话销售、网络销售、店面销售和外出跑业务这几种类型。在我自己看来，业务员外出跑业务这种模式是最辛苦的，也是最锻炼人的。我在销售领域工作了这么久，工作的模式就是跑业务这块。以下是我工作以来的一些简短的工作总结。

>一、工作具体情况

我是一名业务人员，针对公司的产品我的工作职责就是寻找到产品的意向客户，通过自己跟客户的沟通，能够达成客户和工作产品相关的合作意向，能够更好的将公司的产品推广出去。

我每天大部分时间都是在外边，前期是研究公司产品的整个方面，包括功能、优势等，在市场上做好市场调研，用具体的数字来分析公司产品的适用人群和受用的范围。我跑过很多的地方，也进行过市场调查，将公司的产品的受用人群的范围找到了之后我开始针对那些人群一个个上门拜访和沟通。

我一天大概可以面见xx个意向客户，通过自己对公司产品的了解，说服客户能够尝试和使用我们公司的产品，并且保证后续的一系列售后服务。每次说服了一个意向客户的时候，我都非常的开心，因为这是自己努力得到的结果。

>二、收获和不足

在这份业务员的工作中，我学习到了很多。我学会了如何与人相处，如何能够让陌生人在短时间内能够信任我，可以坐下来认真的听我介绍我的产品。这些都是我做这份工作以来学习到的。除了这些，我的直观改变就是我变得自信了，在任何时候我都可以抬头挺胸的跟别人说话，也结实了很多不同圈子的人，这些都是我的“财富”，在我之后的工作上可以给我提供很多的帮助。业务员跑市场是很辛苦，但是却更能锻炼一个人。最起码的就是锻炼我的身体素质，我觉得我做这份工作以来，身体变得强壮不少，也不怎么生病了，脸色也变得好起来。

当然也有做的不好的地方，自己在工作的期间心态没有很好，自己的心情容易受客户的影响，这点自己在之后的工作上要不断的改进，我很喜欢这份工作，也会更加努力的完成好自己手中的工作，让更多的客户使用到我们公司的产品，提高自己的工作能力，到达自己的职业目标。

更多 总结范文 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发