# （最新）市场部工作总结范文

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-05-10

*（最新）市场部工作总结范文【5篇】市场部工作总结怎么写?总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，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，为此要我们写一份总结。总结怎么写才不会千篇一律呢...*

（最新）市场部工作总结范文【5篇】

市场部工作总结怎么写?总结是事后对某一阶段的学习、工作或其完成情况加以回顾和分析的一种书面材料，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，为此要我们写一份总结。总结怎么写才不会千篇一律呢?以下是小编收集整理的市场部工作总结，仅供参考，欢迎大家阅读。

**（最新）市场部工作总结范文（精选篇1）**

近年来，我们按照加强党员教育的有关要求，以理想信念教育为主线，以提高党员干部素质，增强基层党支部的凝聚力、战斗力，发挥好党组织和党员干部作用为目的，不断解放思想，开拓创新，积极开展形式多样的教育活动，使党员教育工作，取得了较好的效果，现将党员教育工作总结汇报如下:

一、基本情况

党委现有党支部x个，党员x名。其中在职党员\_\_名、离休党员名、退休党员\_\_名、其它党员x名。

近几年来，我们不断加大对党员的教育管理力度，开展了理想信念、“学党章、正党风、守党纪”、“\_”重要思想等主题教育活动，建立健全了党的组织生活制度、党员定期学习制度、\_制度、民主评议党员制度，不断强化党员目标责任管理。这些活动的开展、制度的建立健全，从根本上加强了对党员的教育管理，使党员教育管理基本步入了制度化、规范化的轨道，为发挥党员的先锋模范作用，推动全队经济持续快速发展提供了坚强的组织保证。

二、主要做法

\_\_一\_\_坚持以上好“党课”为主，创新教育机制。我们把提高党员的政治业务素质，作为新时期党的建设的一项战略任务。始终把党员的教育作为治本之策，长久之计，在教育方式上，采取以上党课为主，充分发挥教育阵地的作用，采取分级教育的办法。在教育内容上，突出“\_”重要思想、理想信念、宗旨观念、法律法规等。在党员教育机制上，推行党员目标管理，认真落实党建工作责任制。党委每年集中组织大型党课6次，教育入党积极分子x多人次。

\_\_二\_\_健全各项制度，规范教育行为。在加强党员教育工作中，我们注重建立和完善党员教育工作各项制度，坚持用制度来规范党员教育的行为。从日常教育管理，组织关系转移、流动党员、离退休党员管理，党支部也结合各自实际，制订了相应的党员教育制度。同时，我们还就党内组织制度，党员定期学习制度，三会一课制、\_、民主评议党员等各项制度进行了修订和完善，各党支部能够坚持一周集中一次以上学习，每月正常组织一次以上活动，一年召开一次\_、开展一次民主评议活动。各项制度的建立健全，进一步规范了党员教育管理工作。

\_\_三\_\_扎实开展党建活动，丰富教育管理内容。我们本着将党员教育管理融入党建活动之中，以开展深入扎实的党建系列活动来不断丰富党员教育管理内容。通过树立典型，弘扬正气，促使广大党员以更大的热情投身工作，为党员教育管理拓宽了新的空间，更好地激发了基层党组织和党员活力。

三、存在问题与原因

我们党员教育管理工作，经过各级党组织的共同努力，总体上看，已步入了制度化、规范化的轨道，党员教育管理工作跃上了一个新台阶，提高到了一个新的水平，但也存在一些不容忽视的问题和薄弱环节。一是一些党员宗旨观念和模范作用淡化，党员的先锋模范作用发挥得不明显，有的甚至混同于一般群众。二是有些党员参加组织生活不积极，开展集体活动难。三是党员教育管理的实效性和针对性不强，形式还不够灵活。

分析存在这些问题的原因，一是党员教育管理的工作模式、思想观念、工作方法不能适应新形势的需要。二是对党建工作重视程度不够，不能很好地处理好业务工作与党建工作关系，制约了党建工作的开展，党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用没有得到很好的发挥，党员教育管理工作还存在薄弱环节。

四、下步工作打算

1、以“\_”重要思想为主线，全面加强党员教育管理工作。要进一步加强党员的理论教育，以“\_”重要思想为主线，用科学的理论武装广大党员的头脑，引导他们树立正确的世界观、人生观和价值观，坚定共产主义理想信念，从根本上增强贯彻执行党的路线、方针、政策的自觉性和坚定性，使每个党员在思想和行动上解决能否代表、如何代表的问题。

2、要改进党员干部教育培训方式，制订长远的培训规划和年度计划。适应当前形势和发展的需要，准确掌握党员的思想动态，改进培训方式，利用丰富多彩、灵活多样的教育形式，加强党员教育的针对性，增强培训的实效性。

**（最新）市场部工作总结范文（精选篇2）**

市场部3月份工作重点如下：

一、设计并跟进装修各品牌展厅15个，其中：

威尼：邛崃、郑州、贵阳、桐梓、丹陵、北京、新乡;阿玛尼：德阳、邛徕、佛山;荣华：重庆、大足、龙水、眉山;康地：绥德。

二、康地20\_\_抛光砖画册设计制作回厂。

三、康地内墙砖画册设计进行中。四、康地网站设计开始进行。

五、设计制作各品牌抛光砖宣传品、广告。

六、协调装修工进行各品牌专卖店装修工作。

七、设计耘陶小地砖和威尼小地砖VI、取名。

八、设计荣华公司展厅仿古砖展示。

九、设计荣华眉山仿古砖展示。

十、进行威尼新乡仿古砖展示的前期工作。节能降耗：

在成本控制上，本部门现受理一切业务成本较前期均下降5%15%，如广告制作、画册设计、印刷、装修费用等。

本月在广告制作、标签制作、电话费、电费、电脑耗材等方面控制节约资金约为：2600元。

本月在工作效率上有所降低，人员情绪变化较大，已有两个员工离职。因品牌较多，事情烦琐、人手有限，我部只能视情况而定先后，故有些工作不能及时完成。展厅设计上没有系统的跟进服务，没有按照公司要求做好监督执行专卖店形象的工作。但还是有一些成绩的，比如已竣工的威尼北京展厅和阿玛尼佛山展厅在装修风格和设计上较前期有所突破，反映良好，但总体仍有粗糙、不精致的感觉，还需不断努力。

在此代表本部门向各位致歉，我将迅速调整好自己的心态、凡是严以律己，并帮助本部员工树立良好心态和积极性。并真诚希望能够得到领导同事们的帮助、支持与理解。

20\_\_年4月工作安排如下：

一、协助各品牌建立规范的专卖店，按照公司要求严格监督执行。

二、收集市场高端产品信息，广纳设计思路。

三、对荣华展厅仿古砖展示进行局部范围的更新。

四、继续进行康地内墙砖画册的设计工作，本月内完成。

五、继续跟进康地网站的设计工作，并在本月内完成。

六、设计威尼新乡展厅仿古砖展示，并依次进行更换。

七、对每款产品从开发到展示设计到终端市场的反应形成系统化，并全程跟踪。

八、设计各品牌专卖店。

九、重新拟订更合理的工作职责，分品牌专人专责。

十、组织本部门员工学习，达到增强团队凝聚力、执行力、设计能力、进取心，努力挖掘潜能，让每个人在工作中能发挥出最大作用，渐入佳境、轻松应战!

**（最新）市场部工作总结范文（精选篇3）**

转眼一年过去了，回顾过去，展望未来，博寿堂中医院市场部伴随着医院的发展也在茁壮成长，现将这一年市场部所做的工作做如下总结：

一、关于市场部所做的工作

1、部门及制度建设：经过一年的市场洗礼，我院市场部目前为市场部经理x人，市场网络主管x人，健康专员x人，兼职业务专员x人，导诊x人;并形成了市场部的各项管理规章制度暂行草案《x医院市场营销绩效考核管理办法》、《导诊日报表》、《导诊就诊流程表》、《导诊职责》、《导诊考核表》、《导诊考核依据》，《专家讲座、义诊奖励方案》、《市场部制度》、《提成方案》、《市场部考核表》、《市场部考核依据》、《客服考核表》、《客服考核依据》、《市场部兼职人员管理制度》、《市场部管理制度》等十多项制度撰写和实施，对规范我院市场人员的行为起到良好的规范作用;

2、部门业绩：通过全员的共同努力发展我院会员x人，开展义诊、讲座等活动x场，其中包括雷锋日x义诊、去火车站举行x春风吹，情暖外来工的义诊、进社区志愿者服务为主妇送健康礼，关爱健康在行动，幸福明天共分享，并和滨海义工协会联手参加x启智中心义工活动，和《x时报》共同举办送健康进社区、《x》、小巷总理体检活动以及送健康进军营等等，并和开发区农行合作进行《x讲座》，及贵宾中医养生体验活动;和x共同举办百人大型讲座《x》，并在我院周边赞助太极拳队及x道健身操队，扩大我院的知名度和美誉度。

尤其在重阳节策划感恩尽孝活动，在我院企业文化建设中写下重重一笔尊老尽孝，并得到x电视台的新闻报导，20\_\_年工作重点转向送健康进校园，在泰达二幼、塘沽一幼、三幼、六幼及学前班、早教中心开展《小儿生理病理特点》的系列讲座，收到良好的社会效益和企业效益。联系居委会x家、企事业单位x家并均有持续良好的合作。

新闻媒体报导x次，其中《x时报》报导我院x篇，x电视台报导我院x次，x广播电台报导x次。

在网络推广中参与QQ群x个，参与策划x庆一周年PPT、市场部舞蹈《x》获表演奖，视频上传至优酷后，播放次数达x多次;搜搜百科上编制“于金”词条，浏览量达x多次;百度文库上传宣传x的文档x份，浏览量达x多次，被下载量达x多次。20\_\_年x月x日在百度文库创立“中医x”团队以来，团队排名由x多名已经上升到x名，由新手团、入门团、铜牌团、银牌团发展到金牌团。并对全院员工进行了百度知道应用的培训，吸纳x名员工加入到互联网推广工作。在x回答问题x多个，采纳率达到x%，级别升至八级。在互联网上积极地宣传了博寿堂医院。使用新浪微博宣传，粉丝已达x人，发送微博x多条。医院内网上发布各类报道、通知x篇。

二、工作中存在的问题

1、关于部门及制度建设，市场17咳嗽迸浔覆蝗，目前缺策划主管和营销主管，网络推广主管随着x的加入，我院的网络推广工作得到了明显的改善，营销主管和策划主管一直在寻找中，现有合适人选，看医院是否给相应的岗位编制，关于市场专员也应有所扩展，每位主管下面应有x名得力专员，医院营销人才的寻找和培养是个大问题，如何寻找及培养以及找到后或培养好了怎样留住人才更是对我们市场部的极大考验。

2、关于在市场推广过程中和专家的默契配合，以及医疗项目的包装也是一大问题，就过去的一年市场部一直处于不断的努力学习和提高，加紧对我院专家的深刻认识，站在市场的角度发现各个专家身上的优势及其医疗项目的市场优势，希望在以后的医疗项目推出中可以参考市场部相关人员的意见建议，只有接了地气的项目在市场的推广过程中才有更好的社会和企业效益。

三、20\_\_年市场部工作展望

总体来讲我院的市场部已经具备雏形，并可在我院的市场推广及品牌建设中发挥其积极作用，随着20\_\_年的到来，市场部应策划义诊及讲座活动应不少于x场，新增会员应达x人，市场部的人员配置应更加合理和完善，积极参与策划包装医疗项目(产品)，并随着医保的正常开展，市场部工作重心应向开发高端客户转移。

**（最新）市场部工作总结范文（精选篇4）**

部门：市场部

一、通过上半年的工作，本部门存在的问题及如何改进

(一)存在的问题

市场部于20\_\_年3月正式成立，从20\_\_年上半年的总体工作情况分析，市场部目前存在的主要问题有三个方面：

1、部门人力资源不足的问题：

市场部目前一共两人，且其中一人又刚刚大学毕业不久，缺乏工作能力和经验，因此导致上半年市场部异常忙碌，很多本来想要马上开展的工作也不得不被推后，另外，正是由于缺乏有力的人才加入并形成强有力的市场团队，也导致公司管理层对市场部整个部门未来的目标效果、发展定位等无法形成确切的管理布局安排。所以，这不仅仅是影响到市场部的问题，其实影响到的也是整个公司管理格局、发展战略的问题;

2、部门发展方向问题

由于公司缺乏整体、长期的发展战略指导和清晰发展定位、公司系列产品的市场推广和销售也没有一个长期的发展战略，导致公司在市场推广、产品推广、品牌发展的管理工作上无从下手，陷入了“建立战略就让人感到空洞，具体做事因缺乏依据，容易受到指责、并且不容易得到支持”。另外，由于市场部在国内各行业、公司的定位差异，职能差异很大，其受到公司总体发展战略、管理结构变动的影响很大，加之通常不同的管理层的管理理念和要求也不一样，所以完全依靠市场部自身去制定其发展方向并不现实。

3、部门成立时间太短问题和其他相关问题

市场部是今年3月正式成立的。由于空调公司过去没有市场部，因此公司很多人对市场部、市场工作究竟是什么并不了解，虽然市场部在开展很多工作的时候也得到了很多兄弟部门的帮助，但总体来看，还是经常让人感觉自己在单打独斗，孤立无援。另外，市场部是宏观性工作，其具体工作的时效性很强，很多工作不仅需要强有力投入和技巧，还需要公司强有力的行政执行力和执行力配合要求，但由于管理模式等原因，市场部的很多工作得不到应有的支持力度和执行力配合，因此目前只能是被动缩小工作范围，以确保工作效果。

(二)如何改进

积极配合公司各项改革、积极开展本部门日常工作，努力确保部门工作的效率和质量。

二、上半年工作职责履行情况描述

(一)设计院

构建设计院专场会操作模式，制订设计院专场会战略和执行方案，并开展具体工作。

1、组织开展设计院专场会，截止6月30日，共完成3场：

(1)4月河南郑州，煤化工类设计院专场会的各项准备工作，参与并主持会议串词;

(2)5月四川成都，化八院专场会的各项准备工作，参并主持会议串词;

(3)6月山东济南，工矿类设计院专场会的各项准备工作，参并主持会议串词。

2、设计院拜访和接待

(1)3月公司一行到四川省建筑科学研究院拜访院领导，沟通了解相关信息，探讨相关合作意向等;

(2)5月到西南电力设计院拜访设计师，提供对方需要产品样本，了解相关信息，探

讨相关合作意向等;

(3)参与6月7日集团关于四川省化工设计院的会议和接待工作;

(4)6月21日，接待四川省化工设计院一行参观空调公司、并组织会议座谈，会议中的技术交流等;

3、完成提交《设计院跟进总方案》，并完成包括跟进申请表、费用标准、评审会机制、总结格式等5个附件。

(二)宣传品制作及广告设计

各种宣传品的设计制作。包括组织公司新产品新样本的设计制作，旧样本全新内容的修改制作，英文样本的设计制作、宣传礼品及其他广告投放类的宣传品的设计制作。

1、整理相关资料信息，设计制作“溴化锂吸收式热泵”的样本资料;

2、整理相关资料信息，修改制作“直燃型溴化锂吸收式冷热水机组”的样本资料;

3、整理资料，设计制作“水地源螺杆机组”和“真空中央热水机组”英文样本资料;

4、完成溴化锂吸收式热泵英文样本的内容修订、设计;

5、广交会用宣传资料的`设计制作;

6、完成别墅用产品的广告资料设计(展板+DM单);

7、搜集整理资料，联系设计制作格鲁吉亚客户参观访问所需要的公司英文简介视频;

8、设计制作订制皮面笔记本礼品等。

(三)媒体、广告投放、行业会议、展会等

1、协助处理关于集团联系四川日报采访绿色能源中心(分布式能源)相关事宜;

2、协调争取到20\_\_第十二届中国氯碱论坛宁波会议中会刊里的免费广告位1个;

3、以广告宣传资料形式在20\_\_中国橡胶年会中开展宣传工作;

4、3月在杭州参加中国石油石化科技装备采购与管理研讨会，拜访部分参会代表;

5、组织参展20\_\_广交会，收集各采购商及代理商名片、发放相关产品英文资料等;

6、联系并争取到多晶硅行业《光伏咨询》杂志的免费广告版面，完成广告页面设计。

(四)公司网站

1、网站的完善和修改、删除无关联友情链接信息，加入公司领导简介的图片和文字;

2、建立网站首页“网谈通”网上在线信息交流软件的日常值守制度;

3、网站日常管理。

(五)其他

1、协助技术部完成“阿克苏诺贝尔报价需求说明”的翻译(英译中);

2、协助营销部完成各种临时提供的业务类英文资料的翻译;

3、参加公司相关培训。

三、下半年工作计划、如何开展

(一)继续保持与各合作平面媒体之间的联系;

(二)考虑下半年更换平面广告的内容设计，进一步增进公司品牌美感，使其更贴近市场;

(二)顺利开展7月内蒙古呼和浩特工业设计院专场会;

(三)设计院跟进方案调整，具体措施讨论及试行，继续推进设计院工作;

(四)完善样本的中英文对照的全部资料，为服务海外客户做基础资料准备;

(五)策划并组织完成公司简介视频的资料搜集、制作;

(六)组织建立设计院数据库，为明年进一步开展设计院工作做准备;

(七)设计制作公司信封等宣传品和现有宣传品改进;

(八)领导交付的其他工作。

四、合理化建议

(一)人力资源：

招聘1名有经验的高级人力资源总监，建立总人数在3-4人、具有独立工作职能的人力行政部，建立长期(3-5年)和短期(今年)的人力资源计划，并具体实行，增强公司人力资源储备、加强人力资源管理。

人力资源管理，不仅仅是引进人才和员工培训，也是公司对外形象的一个重要标识，能不能吸引到人才的一个重要因素之一。另外，人力资源工作所包括的：解决各类劳资纠纷、招聘解聘、人员调动、培训、人力成本核算、同行薪酬体系调查、现有人力资源评估和调整、更有序和更规范的薪酬体系的建立和不断修改等，这些每一样都是影响到公司每位员工具体利益、影响其真实想法、工作意愿、积极性等的关键内容。

(二)公司战略改革

根据公司发展状况，尤其是具体业务发展状况，适时向董事会提出新的总体发展计划，明确一些比较大的改革意见、首先能够得到董事会的同意或者是经过修改后同意。

其次进行人力资源整理和梳理，在人力资源总监拿出基本的改革计划之后，经主要领导层的探讨和修改后，开始有步骤的实施内部改革。在明确公司内部发展计划和方向之后，将适时开始一个部门一个部门的进行人力资源、工作目标和价值的综合评估，然后适度解聘、招聘、调配人员，重新明确各岗位的权力、职责、薪酬体系、职业发展规划和重要性强调。这个步骤将彻底解决人心不齐，价值观不统一的问题。

第三，控制影响。结合以上两项的进行，结合现有的部门划分，由核心改革团队，提前有选择性的与管理人员、核心岗位、核心业务人员进行一对一沟通。为避免公司改革对具体业务的影响，应提前对核心业务相关的关键岗位和人员有明确安排和告知，使公司得以始终保持正常运行状态。

(三)将设计院跟进工作作为公司核心工作重点

公司20\_\_年在设计院工作上花了很多气力，也收到一定的效果，看到一定的希望。因此，开展设计院跟进工作特别有必要。

建立公司领导给予较高重视，积极组织讨论相关执行细节，管理方式及操作流程，并尽早开始实行。

(四)想方设法，抓住大客户部成立时机

如能争取到“希望系”内部比较大的项目，那可以将其项目作为公司未来中短期重点业务来抓，并以此成立大客户部，除配备专门的管理人员外，对每个项目配备驻点工程师和项目经理(初期依靠内部管理人员兼职，主要负责与项目方日常的具体沟通)等，既可以保证项目服务质量，增强希望系内部对空调公司的信心，而且还可以让集团对我们更有信心。另外，这些项目工程还可以作为宣传样板，对内、对外宣传也都是很好的样板题材。

市场部

20\_\_年\_\_月\_\_日

**（最新）市场部工作总结范文（精选篇5）**

20\_\_年，我们公司市场部根据总公司的安排与部署，在省公司下达的规定指标基础上，充分挖掘潜力，层层分解任务，强化业务管理，以人为本，注重人员培训，加强业绩考核，到x月份为止，全市业务收入\_\_万元，总排名全省跃居第x位，宽带业务增加\_\_户，普通电话添增\_\_户，取得了良好的业绩，现将20\_\_年工作总结如下：

一、市场部还采取各种措施，向县区公司推广新业务、新产品

x月份以会代训，召集各县区营销、营业骨干针对产品资费进行培训及讨论，并归纳出现存问题，从而找出适合本地的资费套餐。\_\_月份根据市场竞争情况向省公司申请了包月资费套餐，在全市组织推广。x月份组织各县区管理人员、主管人员、维护人员，参加省公司培训，学习业务理论、营销策划，对业务推广有很好的指导意义。

二、基础管理方面

落实了营业账款稽核、退费和拆机明细核查、虚假用户拆机、清理长期欠费、客户资料整理、资源整理、装维材料和终端管理等一系列基础管理工作，有效的避免了业务收入和成本的流失。

从x月份开始，市场部按照内控流程要求，调整了原来对县区公司进行周稽核的制度，改为日稽核、周稽核、月稽核并行，每月尽量安排对县公司x级稽核情况现场核查。对每周稽核情况进行通报，对不符合要求的做法通报批评，每月月底\_\_级稽核员共同对全区现金流实收应收进行稽核，起到了很好的效果。我公司现金流差额连续x年在全省属于情况最好地市之一，没有因现金流差额影响考核收入。

为确保不因支撑系统错误操作影响收入，市场部安排支撑中心每天对每个县区拆机、退费明细都进行核查，严格封堵每个漏洞。

今年市场部接手物料管理以来，在网络部的大力支持下改进了管理方式，把出入库明细账与支撑中心每天的经营日报装、拆机数量相对照，使物料管理形成闭环。为实现终端回收、重复利用，要求县区公司对宽带、话吧、有人值守公话新装机用户都收取押金。鼓励县区公司在发展新用户时引导用户使用回收的终端。对终端故障在保修期内的用户更换回收终端，严格杜绝以旧换新。通过这些措施的执行，有效控制了浪费现象。

三、绩效考核方面

改进绩效考核计算方法，从多方面入手促进保存量、激增量，提高业务收入。

自x月份省公司绩效考核办法草稿下发，市场部开始与上级市场部沟通如何进行续费率和流失率x项考核指标的计算。在多次探讨未果的.情况下，市场部根据公司领导要求和本公司实际情况，制定了考核用户拆机、双停、单停、零费用用户续费等一系列考核方法。引导县区公司对上述用户高度重视，通过每天逐户核查，基本上堵住了客户流失的漏洞，对长期零费用用户的激活也起到了很好的效果。既节省了资源，又提高了收入，另一方面节省了业务发展费用。

四、存在的问题和困难

1、由于20\_\_年集中精力理顺基础资料管理，在营销策划、业务宣传、市场调研、人员培训等方面比较薄弱，造成对县区公司业务发展支持不够。

2、由于省公司系统准备升级，我公司很多报表需求无法满足，计算绩效考核指标、分析经营数据给市公司和县区支撑部门带来很大工作量。

五、20\_\_年市场部需改进和提高的地方

一、加强市场调研：定期到县区进行现场办公，与营销、营业、装维、管理人员进行座谈。深入市场，了解用户使用情况和需求。在发展较好的县区总结成功营销案例进行推广;帮助发展较差的县区查找不足、解决困难。

二、加强营销策划和业务宣传：通过了解市场竞争情况制定灵活有效的营销措施，对每阶段重点发展业务制定切实可行的宣传和营销步骤，及时反馈和分析营销结果，适时调整营销思路，改变目前业务发展的低效状态。

三、加强人员培训：定期进行营销、营业、装维、管理人员培训，将营销思路、管理方法、业务资讯直接灌输到一线员工，提高骨干员工的传帮带作用，切实提高员工素质和工作效率。

四、继续加强基础管理工作：继续加强欠费管理、营业稽核、资源管理、装维材料和终端管理。组织市场部主管定期到县区公司调研，与负责人进行沟通，发现不足并继续改进。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找