# 2024年营销的年终总结 营销年终总结(汇总14篇)

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2024-05-18

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所...*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**营销的年终总结篇一**

过去的可算是我工作上另一个转折点，更是一个新的开始。特别是自今年6月份接手营销策划工作，不知不觉，已有半年。回忆这一年的工作经历，有艰辛、有成长、有收获、更有前景。这一年既包含了太多的艰辛与不易，也取得了不错的工作业绩。成绩的取得离不开本人的勤奋努力，更与领导和同事们给与我的支持和帮助密不可分。现将今年工作总结如下：

1、完成销售业绩；

2、完成销售物料的设计与制作（法排读本、法排、高层户型册、项目小册、项目楼书、预售协议、抽奖券、参观券等）。

3、完成媒体推广的执行（户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等）。

4、完成公司领导交代临时工作（法排首期开盘总结、原吉利余房组价、节庆布置等）。

5、协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作。

6、协助领导完成排屋客户交流会的组织落实。

7、协助领导完成样板房展示的媒体交流会。

8、协助领导完成样板房通道的布置展示。

这一年，伴随着公司的不断壮大，我也不断得到成长。回首自己的成长经历，感悟颇多。

（一）勤奋学习是做好工作的基础

人可以不会不懂，但不能恐惧和无奈，越是不会越要笨鸟先飞，更加勤奋努力的学习。特别是我今年6月份接手营销策划工作后，由一知半解到现在对销售流程有一定的了解，背后其实下了不少功夫，也用了不少时间，当然也少不了同事之间的帮助。接触营销策划工作之后，才清楚明白到，工作量虽不大，却要学的是无比的多，销售知识永远是个无底深渊，但正因如此，我乐此不疲，越来越喜欢这份工作。

我想作为一个置业顾问，不仅要精通卖房业务，对周边的一些知识也必须详细了解，这样才能更好的为客户服务，让客户感觉我们无论是从企业品牌、社区环境、物业质量以及员工素质各方面都比其它楼盘有优势，坚定客户购买的信心。

针对这个问题，我在日常销售工作中，充分发挥善于思考的优点，通过对同事的观察学习以及对经验的归纳，总结出许多新的销售技巧和客户维护方式，并在随后的工作中通过实践加以修改和完善。事实证明，知识和创意永远是无穷无尽的。

（二）热情服务是做好工作的关键

作为置业顾问这个职业和客户打交道，光有勤奋是不够的，必须还要有热情的服务态度，笑迎八方客，凝聚万家财，服务于客户，使他们能够体会到我们绿城周到热情的服务态度，我自己对这一点有着深深的体会和感受。

我想相对于不同收入群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于不同客户的销售方式也必须有相应的变化。比如面对不同文化水平和不同购房心态的客户，我们都应该有相对的谈判技巧和语气口吻来接待，让其买得开心，日后还想再买。

在实践工作中，我还发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个合格的置业顾问。

（三）敬业爱岗是做好工作的前提

只有敬业爱岗，忠于职守，尽职尽责，一丝不苟，虚心学习业务知识，培养严谨的品格，全力以赴，才能在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，才能获得价值的提升。这一年，我经历了无数次收获与失落，过程充满酸甜苦辣，行业文化使我体会良多，为人处事都让我不断成长与成熟，让我随时都保持一颗感恩的心去面对人和事。

我喜欢超越对手挑战自己，这个行业很适合我，我在工作中享受与狼共舞的生存状态，这是一条不断超越，适者生存的道路，是靠知识智慧立世的生存状态，我找到了适合自己的人生道路，我热爱这份工作。更重要的是我发现了自己的不足，不断完善自己，不断前进，坚持不懈，满腔热情的工作。热忱是工作的灵魂，热忱是战胜所有困难的力量，从工作的每一个环节，找到热忱，找到坚韧，也就找到了自信。

（四）感恩忠诚是做好工作的根本

这一年里，我在这家公司获得的实在太多了，说也说不完，要多谢的不单只是一两个人，更不是一句“谢谢”就能简单了事。我要感谢主管，当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，是她包容和教导我，很多次的利用下班时间跟我谈心沟通，改正了我很多积重难返的毛病。

同时在工作中适时的给我压力和激励，让我时而如履薄冰，时而又充满信心，从不敢轻易有所松懈，逐渐成长为一名合格的置业顾问。让我更幸运的是我们拥有一个成熟和谐的销售团队，同事之间既有竞争更有帮助，每次分歧总能在沟通中消除，每次难题也常常在集思广益中化解。

正因为有这样一群同事，我才能在销售部门迅速提升自己。俗话说，近朱者赤近墨者黑，因为有这样浓厚的企业氛围和团队精神，才给了我成长所需的养份。忠诚对我的工作来讲，首先，我的感受是我们对公司是否付出了全部的精力和智慧，对待每天的工作是否完全满意。我深信每位老板都希望自己的员工保持忠诚，每一位员工也希望有各个完善的老板。自从绿城那天起，我就记住了“今天工作不努力，明天努力找工作”作为自己的座右铭。

，既是新的一年，又是我一个全新的开始。对于即将到来的一年，对生活，对工作，我有着太多的希望和梦想。我打算在新的一年里，重点做好以下几项工作：

一是做好销售服务工作。在工作中，我要认真细心地为客户着想，通过自身良好品质的展现和坦诚、礼貌、周到、用心的服务，赢得市场和客户的`信任，在潜在客户和老客户的心中树立良好的个人形象和公司形象，从而提高企业知名度和企业房产产品以及自己的信誉，为公司房产产品现在及未来的营销成功奠定良好的基础，也为自己未来的发展积攒了广泛的客户资源。

二是做好营销策划工作。积极培养市场意识，经常调查市场，及时了解到有关房产销售的各种信息，以及竞争对手及同类项目的发展动向。尤其是在与客户或准客户的频繁接触中，了解市场的最新资料，把握市场行情和发展变化趋势，认真听取客户对房地产产品的议论评价和一些合理化的改进意见或者建议，从而为制定正确的房产开发计划和市场营销策略服务。

三是认真学习企业文化。积极参加企业文化的学习和培训工作，深刻了解企业文化的内容，理解企业文化建设的重要性，进一步提高自己的敬业奉献精神，更好地服务客户推动各项业务的发展。

四是提升自身综合素质。我将进一步加强学习，了解房产开发的整个流程，从产品研发到工程管理，再到营销策划等各个方面我都要有所认识。这样，在销售过程中，才能把客户提出的问题很好地反馈给上级领导，以便改进产品，提高居住品质。

五是完成领导交代的临时工作。

总之，在这充满希望的新一年里，我将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**营销的年终总结篇二**

不知不觉中，20xx年很快就要过去。这一年是行业创新的一年，也是券商经纪业务竞争更为激烈的一年。作为一个证券从业人员，不仅要关注实时政治、经济，还要不断学习新的业务知识和展业技巧，更是要不断总结经验教训，扬长避短，追求进步。年末将至，我将自己一年度的工作总结如下：

基础业务完成方面。年末资产在20xx年年末的基础上实现翻翻，在基金销售较20xx年也有很大的进步，月累计净收入方面更是同比20xx年增长近10倍。个人收入也较上年大幅增长。但是平台任务完成率仍未达标，资产和重点产品销售仍需加强。

整个年度的个人进步。首先，个人级别完成了从高级客户经理到首席客户经理的晋升，虽然在年末的时候还是因为价值量的不足被降级为资深客户经理，但是我有信心在20xx年完成公司和营业部的各项考核指标，再次晋升为首席客户经理。另外，在这里我要非常感谢营业部总经理的厚爱，让我有机会参加了由公司总部举办的投资理财培训班，通过培训我对公司业务转型有了更清晰的认识，理解了在今后客户的维护过程中尤其给大客户做好资产配置的重要性，也更加明确和坚定了自己今后职业生涯的发展方向。为了充实自己的知识，拉近与专业的距离，能更好的在目前工作岗位上做好客户服务，我报考了国际金融管理本科段，也阅读了货币战争系列等相关书籍。虽然到目前为止，我的学习还停留在小范围，起步阶段，但这也足以使我对国际金融、金融行业有了更进一步的认识和了解。这一年里我还非常有幸的成为了营业部港股通业务专员，这不仅督促我提高专业知识水平，而且能更好培养我的责任心和使命感。

工作中的不足与需要改进的地方。对待老客户方面，虽然对贡献度较大的客户经常维护，却忽略了很大一部分少交易和未交易客户的激活维护。其实这些客户也是我们营销人员的一笔财富，却往往容易被我们忽视。在来年的工作中我要把这一批客户也放入我的工作重点范围内，挖掘潜在价值。新客户开发方面，今年的展业网点依然是建行百秀支行，其实建行现在基本不让保险、券商员工在大厅展业，所以我们能接触到的只是少部分办理贷款或交水费的客户，在这种情况下我依然坚持大部分时间在银行驻点，自然效果甚微。虽然也偶尔走出去展业，并且每次都会有所收获，却也还是因为自身的惰性和这样那样的原因展业不够积极，在来年的工作中我决心要有所改进，变守株待兔为主动出击。业务的专业型方面，虽然在这一年里我比以往更加注重知识的积累，可学习得依然不够。来年我将更加充裕自己，增强专业知识，提高专业技能。

自然淘汰。我很欣慰自己当初选择了这个行业，它让我时刻充满活力。我感谢公司提供的这个平台，让我有机会能更好的提升自己。感谢营业部总经理，给予我激励和指引，让我有信心在未来做的更好。感谢我的主管和同事，给予我的关心和帮助，让我感受到轻松与温暖。感谢客户给予我信任和支持，让我更加懂得珍惜与感恩。

最后我希望能在这条充满希望的事业道路上和营业部的小伙伴们一起走出不平凡的未来。

**营销的年终总结篇三**

光阴似箭，岁月如梭。伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了紧张，忙碌的xx年，满怀热情和期待的迎来了光明灿烂，充满希望和激情的xx年。

一转眼，来到xx安全门分公司也快半年了，回顾这一年来的工作，心里颇有几分感触，在过去的这5个多月来，首先我要提到x总和欧经理，首先感谢曾总给予我们这样一个发展的平台和用心培养;感谢欧经理给予工作上的鼓励和督促，在二位领导的引领下，我们这个团队学到了很多业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上相互鼓励和配合，他们所有人都有值得我学习的地方，我从他们身上学到不少知识，让自己更加成熟。5个月里不断与公司业务模式进行磨合，我为自己能成为xx公司的一名销售人员深感荣幸和自豪。我也更加认识到了，一个销售人员的知识面，社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。

1、质检方面，质量保证。

在我们业务员销售过程中，对经销商打保票，保证产品质量。把产品吹的天花乱坠，客户动心了，下几套样板。样板回去后、客户信心满满的打开包装，看到的却是门板凹凸不平、甚至油漆掉色等等，这样公司就只赚那几个样板的的利润，而没有回头单。就做死了一个客户，做死客户容易、开发客户难啊 。

但毕竟这类问题还是比较少，公司这么大、客户这么多，质检抓质量方面，难免会有漏网之鱼，而这些漏网之鱼就“咬”死了业务员好不容易开发的一个客户，久而久之，小问题变成大问题。

我觉得质量和生产应该分成2个部门，而不是质检听生产厂长的。产品不合格，质检部门说不许出货就不许出货。2个部门互相牵扯，这些漏网之鱼会大大减少。

2、售后服务。

在外面出差以来，其他门公司客户反映相同的问题，就是经销商反映或反馈某某产品什么什么问题，却得不到满意的答复。经销商肯定是碰到了自己解决不定的事情才会为得不到好的解决而愁眉苦脸的。离公司这么远，公司的人电话里跟经销商解决问题又解决不了的话，只能把门给退回来，而退回厂家，经销商又嫌麻烦，而且经销商给客户的交货期又不能按时。这样经销商就对我们xx有点心寒。

我觉得公司售后服务这一块应该重视起来，有时候经销商个人解决不了的时候，公司可以出钱给他维修，或者在货款不超过长期定金时可以先给客户发门，不影响经销商装门的日期，总之，舍小家为大家，以大局为重。把售后服务做到位。

3、新颖的产品。

公司要发展，就要有创新。目前公司产品的定位，以及针对的市场，是国内中高档市场。在许多建材市场里的中高档产品，其中不乏大品牌，高质量、另类的产品，也就是说xx安全门在中高档市场的位置很尴尬，xx也是大品牌，可说实话在当地很多小品牌都很出名，门市场竞争激烈，我安全门的确有很多不如一些小厂家的门。

xx安全门公司成立也一年多了，各方面条件也成熟了，公司应大胆的创新，敢于挑战和研究更高更深的技术。开发市场上没有的产品，占领国内安全门的市场，乃至垄断。

企业要发展，就要有创新。xx公司在众位领导的带领下走到这一步已经很不容易，但创新是永无止境的，下面本人不才，为公司提几点意见、希望能对公司有点帮助。

1、 出台一套系统的业务管理制度和办法

首先、出台“管人”的《营销部业务人员考核办法》，对业务人员的工作重点和对象作出明确的规范;对每一项具体的工作内容也作出具体的要求。

其次、出台“管事”的《销售部业务管理办法》，该办法在对销售部进行定位的基础上进一步地对出差、开发客户、下单、优惠、市场规划业务开展的基本思路作出细化，做到“事事有要求，事事有标准”。

第三，形成“总结问题，提高自己”的日、周两会机制。每天早晚到部门集中简单分布工作，每周六下午召开例会，及时找出工作中存在的问题，并调整销售策略，尊重业务人员的意见，以市场需求为导向，大大提高工作效率。

2、 确保一系列品种在重点客户的区域的占有率

目前，销售部所畅销的市场有广西、江西、湖南、贵州等。我们因按照其客户带来的利润和对公司的忠诚度，制定相应的销售政策;如促销、返利等。而公司生产部也应做好大量库存，确保经销商能随时买到公司产品，而杜绝因时间拖延影响客户的交货期所造成的损失。

3、 产品要有创新、思路跟着市场走。

公司应根据市场的情况来规划产品，企业只有不断的创新、才有不断的销路，xx钢木门做到了钢木门行业领先品牌，钢木门发展的时候、市场上门业少，而且在不断的创新下、走到今天这一步。我们安全门也应该大胆的去创新。不是我们跟着市场的步伐走，而是市场跟着我们的产品走。

**营销的年终总结篇四**

转眼间入职xxx工作已8年多了，根据公司总经办的工作安排，主要负责餐饮楼面的日常运作、公司营销策划工作和各部门员工培训工作，现将20xx年的工作情况作总结汇报，并就20xx年的工作打算作简要概述。

1、礼节礼貌要求每天例会反复练习，员工见到客人要礼貌用语，特别是包间值台员要求做到一呼便应，要求把礼节礼貌应用到工作中的每一点滴，员工之间相互监督、共同进步。

2、班前坚持对仪容仪表的检查，仪容仪表不合格者要求整理合格后方可上岗，岗上发现仪容问题立即指正，监督对客礼仪礼貌后运用，员工养成一种良好的态度。

3、严抓定岗定位和服务意识，提高服务效率，针对服务员在餐厅客多的时候进行合理调配，明确各自的工作内容，进行分工合作。

4、卫生管理，要求保洁人员看到有异物或脏物必须马上清洁，各区域的卫生要求每日二次清理，沙发表面、四周及餐桌、地面、桌面、台面，无尘无水渍，物品摆放整齐等。

1、新员工工作为餐厅人员的重要组成部分，能否快速融入团队，调整好心态直接影响服务质量及团队建设。根据新员工特点及入职情况，开展专题培训，目的是调整新员工的心态，认识餐饮行业特殊性，使新员工在心理上作好充分的思想准备，加快融入餐饮团队工作团体。

2、注重员工的成长，时刻关注员工的心态，要求保持良好的工作状态，不定期组织员工进行学习，并对员进行考核，检查培训效果，发现不足之处及时弥补，并对培训计划加以改进，每月定期找员工谈心做思想工作，了解工作中发现问题解决问题。

为进一步稳定客源，增强顾客对xxx的忠诚度，保持并提升公司良好的经营局面，各部门积极发挥，营销、促销作用并着手从以下几方面开展工作：

1、定期对各单位主任及消费大的客户进行电话联络，并对各单位主任及消费大的客户进行实地拜访，了解近期一段时间不来消费或消费较少的原因，并做好记录，及时在公司组织部门经是会议进行整改。

2、为进一步体现公司人性化服务，各部门对来店过生日的客人及时赠送鲜花或蛋糕，如消费大客户：赵金刚、石旦真等。

3、为体现公司对消费常客的重视，通过各部门经理及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人来免费品尝和提出宝贵意见。

1、严格劳动用工制度，各部门招聘新员工，符合条件的`，择优录取，不符合条件的，一律拒收，不讲情面，保证招工的质量。同时，上级领导深入员工之间挖掘人才，对违反公司规定的员工，以教育为主，对屡教改者，则进行处罚解聘。

2、完善培训制度，为了使培训收到预期的效果，xxx总经理首先明确了培训要具有“目的性”、“实用性”、“时间性”的指导思想。其次，成立了培训小组，制定了培训方案，采取了理论与实际相结合，理论由我培训，实际由xxx总经理培训。以老带新的方式，分期分批进行培训，例如：每月一次管理培训、安全卫生培训，每周一次促销培训、服务知识、服务技能培训等。

1、积极开展各项规章制度、服务技能、卫生知识和消防知识的培训工作，规范每日例会、每月一次员工大会，制定每周星期一全体员工大扫除，加强管理工作，提高员工素质，改变少数员工懒惰工作习惯。

2、制定了餐饮以本地野菜、菌类、野味为主导的经营方针，并因此得到了客人的好评。

3、落实了宿舍卫生责任制，责任分区到人，改变了原来脏乱的局面，特别是宿舍公共区域卫生有显著的提高，安排值班经理及领班检查宿舍内外卫生。

1、改善员工餐，制定了每周食谱，认真制作并认真听取员工反馈意见，积极改进。

2、在工作之余公司领导组织全体员工外出游玩，开展文化一系活动，通过开展系列活动，努力营造团结、合作的和谐氛围。加强员工团队精神，一方面丰富员工业余生活，另一方面增强员工的归属感与集体感。

各部门的工作虽然有些地方取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，其主要表现在：

1、后厨部岗的日常工作流程还有待进一步规范，因上菜慢和菜品制作标准不统一，菜品不够精，投诉事件时有发生。

2、在对值台员工实施针对性培训方法和力度不够，被叫服务还时有发生。

3、部门管理缺乏力度和有效方法，从而导致员工日常违纪违规现象较多。

4、在工作的过程中不够细节化，工作安排有时不合理，工作较多的情况下，主次不是很分明。

5、部门之间有时欠缺沟通，常常是出了事以后和发现问题的存在。

6、对外营销需要加强：在接待工作中有时不够仔细，在一些细节上不太注意，考虑的问题也不够全面。

7、有时由于对外信息掌握不够准确，影响了公司整体的营销与接待，在以后的工作中要认真细致，尽量避免。能够做到及时掌握信息，从而减少工作失误。

（一）

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明、分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会变为所有服务员的沟通平台，相互学习、相互借鉴，分享服务经验，激发思想。

3、将在现有服务水准的基础上以服务进行创新提升。主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的素质，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点、评选服务明星。

4、在物品管理上责任到人、有章可循、有据可查、有人执行、有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

6、在公司淡季的时候，加强各部门营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

（二）对各部门整体管理经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益管理，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间的协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传、促销活动，增加会员率。

最后，我相信在xxx总经理的正确领导与各部门的通力协作下，今年的工作能再上新的台阶，同时祝全体同仁新年快乐、工作顺利、扎西德勒。

餐饮部：xxx

二oxx年一月

**营销的年终总结篇五**

星转斗移转眼间我到鑫港已经两年了，感谢领导对我的信任和关怀，使我能进入鑫港营销部这个重要的工作岗位，自我担任营销部经理以来，感触很深收获很大，营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉、树立公众形象和企业品牌的一个重要窗口，它对酒店疏通营销渠道开拓市场，提高经济效益起着重要作用。20xx年营销部本着提高服务质量，开拓营销渠道，紧紧围绕年经营目标任务取得了一定成绩，现将一年来的工作总结以及明年工作打算汇报如下：

全年共回收账款五十多万元。接待会议和大型婚嫁喜宴包桌多次，根据调研周边市场，主打包桌品牌，在禹州餐饮行业抢占了一席之地，赢得了新老客人的回顾流连、信任依托和赞扬口碑。

酒店自3月17号接管以来，营销部在进行客户友好拜访的同时，发现协议客户来酒店消费有下降的趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，因此我部决定建立完善的客户档案资料，在稳定现有客源的同时，对以前签协议后没有消费，或者以前常来现在很少来的客户加强联络进行回访，建立起客户之间的良好合作关系，做到宾客走进酒店里，我们走进客心里，面对不同的客人，做到个性化服务，针对性服务，以及亲情化服务，进而和客户成为朋友以达到宾客回头来消费目的，探索形成了“你用餐我用心”的服务理念。

过去一年来，经过部门员工的共同努力取得了一定的成绩，但我们也清醒认识到我们的不足。

1、我们的散客比较少，营销策略、宣传力度和吸引散客的方法技巧亟待创新和发展。

2、有时沟通不及时信息掌握不够准确，影响了酒店整体营销与接待，应强化信息沟通，及时协调服务方式，认真细致减失误工作到位。

思路决定出路，细节决定成败。面对新的一年新的任务，营销部将及时调整营销战略发挥营销龙头作用，加强婚嫁喜宴品牌效应以及散客潜在客户的开发，以取得更好的业绩。

一叶独翠不是春，万木争艳才是林。最后我相信营销部在董事长和总经理的正确领导下，在与各个部门的通力协助下，营销部的工作争取再上一个新台阶，使每个员工把自己的工作做得更好，愿我们鑫港的明天更加辉煌！

转眼一年又过去了，对于本人来说，又积累了一年的经验。在这短暂的一年中，由于领导，各位同事以及其他部门的协助，圆满地完成了自己的本职工作，使本人在组织协调能力等方面有了更深层次的认识与提高。总结过去，展望未来，现将20xx年工作简要总结如下：

综合营销部是在适应公司快速发展的过程中诞生的，它包含了之前的市场部、编辑部、推广部、车源采编等部门。综合营销部相对于线上业务和寄卖中心来说，是一个比较繁杂的部门。主要的工作包括：

(1)市场：市场的主要工作是地面的推广，是目前宣传最直接的部门;(2)编辑：主要是网站内容的更新，保证网站新闻的及时性;(3)推广：采用各种推广方式进行推广，常规性线上线下媒体、合作方活动联系筹备洽谈、关键词的统筹，网站数据的分析等等;(4)车源采编：主要是为业务部门提供车源信息，是一个基础而又重要的部分。

20xx年网站的总ip为582793，平均每月48566，网站的主要关键词排名都是比较靠前的，但是有些重要的关键词排名还是比较靠后的;20xx年12月份，已经完成了对新版网站的改版，功能性和体验性都有所提高，但是推广的力度还需加大;1万张车贴贴出去，但是也有少数投诉的，这说明我们工作不够完善。另外我们还采用了一些创新的方式：比如团购和自驾游。团购给我们带来了800多潜在客户，自驾游也活动了广泛的好评。但是我们的工作也有一定的问题，推广方式的局限性，文章的原创性，车源的可利用性都需要提高，同时工作效率、工作态度都需要改善，创新性思维有待提高。

中央电视台有一句名言：相信品牌的力量。的确，品牌是一种力量，正如中央电视台对这句话的诠释：品牌的力量，让我们前行，让我们起飞，让我们辉煌，成就我们的梦想。明年还要继续加大对品牌的推广，在继续推广品牌的同时，综合营销部在新的一年里，还将有重大的改变和调整：(1)推广将向拓展思路，抓住用户，灵活运用客户资源推广品牌方向转变;(2)如何实现实现自驾游客户和线上资源客户的相互转换;(3)如何对现有资源和媒介资源的整合，实现资源的相互共享相互利用;(4)财富徽商俱乐部车友会要进一步发展壮大，要将这个车友会打造成一个让车友有成就感和归属感的车友会。

回首20xx，展望20xx

在恪守以往取得的成绩和好的工作方法外，争取在20xx年能改善去年的不足，使工作再上一个新的台阶。不管如何，我们的工作都离不开领导的悉心关怀和指导及各位同仁的大力支持和配合。对过去取得的成绩，将不骄不躁，脚踏实地一步一个脚印走下去，对过去的不足，将不懈的努力争取做到最好。我们将会用行动来证明我们的努力，我们更加清楚获取不是靠辉煌的方式，而是靠不断的努力。20xx年，是全新的一年，也是自我挑战的一年，我们将努力改正过去一年工作中的不足，把新一年的工作做得更好。为了公司的发展壮大，让我们携手合作，创造出辉煌的明天!

**营销的年终总结篇六**

来到xx公司快3年了，在xx也算一名老员工，作为公司的一名老员工，公司销售部老员工工作总结。我深深的感受到龙洋公司之蓬勃发展的热气，及拼搏向上的精神，在这三年里我学会到了很多同时也懂了很多，从一个什么也不懂的销售顾问，到今天的月销年销售冠军，首先我要感谢丛总给我展现自我和学习的平台，让我能够有学习和发展的空间，其次我要感谢郑经理和马主管对我工作的的支持与帮助，正因为有了你们的帮助，补冲我的不足，我才能够一点点的的进步，取的今天好的成绩，下面我把自己这一年的工作和学习情况，做以下总结：

1、从xx年、xx年销量情况来看，每年销量较好的月份为1月、10月、11月、12月。每年销量最低点为2月，8月，但是在xx年8月份销量反而是上升趋势，原因是8月份公司销售政策有了大幅度的改变，销售顾问激情较高，所以出现反常情况。而每年的5月、6月、7月份销量平稳，没有明显的上升和下降趋势，上升最明显的月份为3—4月，11—12月，所以每年要抓住这几个月份冲量，在销量较低的月份打好基本功，做好宣传，收集信息，培训员工基础知识和竞品知识。

2、从表1看出，天荣作为整个公司的主战场，xx年天荣销量占总公司销量49%，北环市场占35%，二网及市场占xx%。xx年实销量419台，进车量368台，比例为1：1.1，应提升至1：1.5。

3、20xx年要提高二网及市场销量，预计至少达到总销量的30%，并且优化库存，坚守先进先出的原则。

1、从表中可以看出，优优是我们的主打车型，占总销量的63%，其中优优基本型、特惠1型、标准1型三个车型销量，各占优优车型的24%，18%，19%。优胜二代占总销量的25%。在20xx年低价位车辆占据比例较大，也是冲量车型。

2、优优柴油、优劲、优雅这些车型销量不大，应该作为我们的利润车型。

老员工中销量的是xxx，也是销量最平稳的一个，在新员工中，刘聪销量较平稳，高出辉销量直线上升。其它销售顾问销量时高时低，说明产品和竞品知识还不牢固，销售技巧有待提高。

1、在全年销售过程中客户抱怨共计14次，投诉1次。其中3位客户抱怨合格证给予不及时，1位客户抱怨惠民补贴给予太晚，2位客户抱怨竞品车和二手车置换返利未及时给予，1位客户抱怨钥匙没有随车，1位客户抱怨我公司给客户安装的铝圈不是原厂铝圈，1位客户投诉合格证耽误时间太长。

2、在这些抱怨中，由于信息员及时与销售部沟通配合，最终关闭抱怨，没有考核。但是1位客户梅庆坤投诉合格证不及时，导致最终考核公司14000元，这也许是因为我们各部门沟通不及时所造成，给公司造成了很大的损失，在以后的工作过程中我们一定避免此类事情再次发生。

3、在以后工作过程中，首先要考虑事情发生的严重性，因为厂家客服部门是一个很严格的部门，并且考核严重，所以我们要引以为戒，加强各部门沟通，杜绝抱怨和考核。

由于我公司客服部门还不太完善，在回访客户过程中，客户对销售顾问的服务都很满意，但是有客户抱怨合格证给予不及时，其中有一位客户投诉销售顾问态度不好，造成客户抱怨，我已经向客户沟通了此件事情，也找此销售顾问了解了情况，确实存在销售顾问态度不是太端正的问题，没有和客户沟通好，我希望以后客服加强监督，销售顾问端正态度，提高客户满意度。

1、由于每个人的岗位职责不明确，导致部门之间沟通存在一定的障碍，遇到问题推卸责任，信息传达不到位，忽略时间观念，造成工作无法正常的进行。

2、每个人有时候要身兼多职，无法做到每项工作细致、认真。

3、每次例会解决不了实质性问题。

4、缺乏制度约束，导致人员不好管理，工作无法向前推进。

以上是我20xx年的工作总结，展望20xx，回望20xx，望金泽所有同事在新的一年里有不一样的收获！

**营销的年终总结篇七**

20xx年，对于我们个代营销部来说是不同寻常的一年。在这一年里，通过营销服务部全体伙伴的共同努力，我们全年完成营销任务xxxxx万元，超额完成了公司下达的xxxx万元的总任务，完成率达到xxx%。能取得这一成绩，说明我们重组后的营销部已经打开了工作局面，也预示着新的一年我们还能更上层楼。

回顾过去的一年，营销部的伙伴们朝夕相处、群策群力、不辞辛苦、四处奔波，为了一个共同的目标不断努力，这当中有不少让人感动、也让人难忘的事情。比如我们公司的xxx、xxx两位伙伴，积极对外协调，配合交警上路检查车辆和代办保险，短短一年时间就分别完成了xxx万元、xxx万元的任务，这其中遇到了多少困难、付出了多少汗水，不用说大家也能想像得到；还有我们的xxx伙伴，主动跑摩托车行，协助上牌办照，搞售后服务，完全是凭着一股吃苦耐劳的精神打开了工作局面。诸如此类的事例不胜枚举，但每一个故事、每一处细节，都展示出我们这个团队精诚团结、奋发向上、积极进取的风貌，也让我们每个人对自己的团队充满了信心。我们这个团队，在xxxx年时仅有xx人，xxxx年增加到了xx人，这一方面体现了公司对营销工作的重视，另一方面也说明我们这个部门的工作影响力在逐步增强，凝聚力在进一步加大，也迈上了一个新台阶。尤其难能可贵的是，我们团队的每个成员对于新人都给予了很多无私的帮助，手把手地指导每个新成员和客户交流、抓业务增长点、填单出单，让他们尽快进入工作状态，业务量迅速增加，既体现了团队精神，也让我们每个人都能全身心地融入团队，协同一体，是靠集体智慧和集体力量共同开创了今天的局面。

应该说，xxxx年我们的确取得了一些成绩，但更重要的是我们从中也积累了一些有益的经验，看到了自身存在的问题。比如在车辆保险方面，我们此前抓得比较全面，形成了一套效率较高的业务流程，效果也不错，但其它险种如财产队、团体险等就做得不够，大家以后还要勤跑多学、拓展范围，做好这些险种的知识储备，力争有新的突破，实现多个险种齐头并进；另外，团队的新成员在保险业务知识方面还不可避免地存在一些欠缺，业务培训工作要尽快纳入议事日程，做到增一个人添一分力量、增一分业绩。

已经进入了新的一年，下面我讲一点个人的工作打算。一是抓好重点，结合公司下达的任务和我们的工作实际，认真做好下年度的工作计划，排定工作日程表，确保本部门的工作正常有序；二是加强学习，自己要带头钻研业务知识，营造学习氛围，做到常学常新、学以致用、与时俱进，把营销部建成学习型团队；三是带好班子，积极协助新成员开展工作、积累经验，同时提高部门工作效率，共同搞好客户服务。我想，只要我们这个团队能够上下同心协力、相互信赖支持，做到优势互补、协作配合，在新的一年里我们就一定能创造新的业绩，实现新的跨越！

最后我要说的是，xxxx年我们能取得一些成绩，是与公司领导的大力支持分不开的。所以，我要真诚地感谢公司各位领导对我的信任和教诲，对营销部的支持和帮助！我恳请各位领导在新的一年里，给予我们更多的指导和帮助；同时也请各位领导相信，我们也一定会用全新的风貌和更好的业绩来回报。

谢谢大家！

**营销的年终总结篇八**

星转斗移转眼间我到鑫港已经两年了，感谢领导对我的信任和关怀，使我能进入鑫港营销部这个重要的工作岗位，自我担任营销部经理以来，感触很深收获很大，营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉、树立公众形象和企业品牌的一个重要窗口，它对酒店疏通营销渠道开拓市场，提高经济效益起着重要作用。20xx年营销部本着提高服务质量，开拓营销渠道，紧紧围绕年经营目标任务取得了一定成绩，现将一年来的工作总结以及明年工作打算汇报如下：

全年共回收账款五十多万元。接待会议和大型婚嫁喜宴包桌多次，根据调研周边市场，主打包桌品牌，在禹州餐饮行业抢占了一席之地，赢得了新老客人的回顾流连、信任依托和赞扬口碑。

酒店自3月17号接管以来，营销部在进行客户友好拜访的同时，发现协议客户来酒店消费有下降的趋势，客源的流失使我感到营销力度的不足，因此我部决定建立完善的客户档案资料，在稳定现有客源的同时，对以前签协议后没有消费，或者以前常来现在很少来的客户加强联络进行回访，建立起客户之间的良好合作关系，做到宾客走进酒店里，我们走进客心里，面对不同的客人，做到个性化服务，针对性服务，以及亲情化服务，进而和客户成为朋友以达到宾客回头来消费目的，探索形成了“你用餐我用心”的服务理念。

过去一年来，经过部门员工的共同努力取得了一定的成绩，但我们也清醒认识到我们的不足。

1、我们的散客比较少，营销策略、宣传力度和吸引散客的方法技巧亟待创新和发展。

2、有时沟通不及时信息掌握不够准确，影响了酒店整体营销与接待，应强化信息沟通，及时协调服务方式，认真细致减失误工作到位。

思路决定出路，细节决定成败。面对新的一年新的任务，营销部将及时调整营销战略发挥营销龙头作用，加强婚嫁喜宴品牌效应以及散客潜在客户的开发，以取得更好的业绩。

一叶独翠不是春，万木争艳才是林。最后我相信营销部在董事长和总经理的正确领导下，在与各个部门的通力协助下，营销部的工作争取再上一个新台阶，使每个员工把自己的工作做得更好，愿我们鑫港的明天更加辉煌！

**营销的年终总结篇九**

一转眼，xx年已经过去。在这一年里，市场部门的全体同事尽心尽力，不辞劳苦，在工作中发扬了高度的主人公精神，体现了高度的责任感，保证了项目优质高效的进行。在过去3年的时间里，首先感谢公司给予我这样一个发展的平台，和用心培养;感谢经理给予工作上的鼓励和督促。让我学到了很多的业务谈判知识和商谈技巧，并顺利的为下一步的公司业务发展迈出了第一步。其次感谢这个业务团队，感谢同事们在工作上的相互鼓励和配合。他们所有人都有值得我去学习地方，我从他身上学到了不少知识，让自己更加的成熟。

通过3年来不断与公司业务模式进行磨合，我也更加的认识到了，一个销售人员的知识面、社交能力和商务谈判技巧决定了销售人员的销售能力。为此，通过这3年的工作积累。我认识到自己现有的不足和长处。以下我想说二个方面：

一、在产品专业知识方面：

2)公司知识方面：深入了解本公司的设备情况及服务方式、发展前景等。

3)客户需要方面：了解客户的购买心理、购买层次、及对产品的基本要求。

4)市场知识方面：了解自动化系列产品的市场动向和变化、不同顾客的购买力情况，进行市场分析。

5)专业知识方面：进一步了解与自动化有关的其他方面的工艺技术知识，方便能更好的和不同的客户达成共识和业务范畴的交流，以便更好的合作。

6)服务知识方面：了解接待和会客的基本礼节，细心、认真、迅速地处理客户状况;有效地传递公司信息及获得信任。

二、销售能力方面：

1)首先谢谢公司给了我一个这样的发展的平台，通过和大家一起工作的机会，让我从大家身上学了不少的销售技巧和谈判能力，有了这些经验做铺垫，相信在以后的工作当中我才能更顺利的在岗位中独立成长起来。感谢大家在工作中的给予帮助。这些都是我财富的积累。

2)自己工作中的不足。通过这么长时间的工作积累，整体上对自己的业绩是很不满意，主要表现在业务经验不够丰富，目标不够明确，业务技巧有待突破，市场开发能力还有待加强，希望能够尽快的提高自己的不足，发挥自己的优势，能更好的为自己以后的销售业务和开展打好基础，提高自己的自信心和业务销售技巧。

xx年的展望及规划：

xx马上就要过去，虽然对自己的工作状况不是很满意，但人要往前看，一年之计在于春，在新的一年来临之际，要为自己播好种，做好规划，期待明年的年终会有更好的表现。

公司在发展过程中，我认为要成为一名优秀的的销售经理，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

第一，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，意识上：无论在自动化产品的销售还是产品生产工作知识的学习上，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会与上级、朋友、同事更加融洽的相处;最后我希望公司和及个人都有更大的发展空间。

第三，业务上：首先规划好自己的市场区域，了解本区域内客户的特性及目标。合理处理自己的业务时间，提高自己的工作效率。最后还要了解产品行业的未来发展趋势及要面临的问题。提前预测，为面临的机遇及挑战做好充足的准备，让自己永远都比别人快一步。

**营销的年终总结篇十**

刚刚过去的20xx年，对我来说，这是不断积累的一年，也是不断进步的一年。

一个好的营销团队必须有好的营销经理，09年末营销总监张雷经理的到来改变了以往的营销模式，10年营业部在新增有效户和理财营销等上都有突破；对团队高速发展作出了不可磨灭的贡献，我能身在这样的团队是很幸运的。

在营销渠道上，我也和大部分同事一样，都采用的银行渠道、小区渠道、关系网渠道、投资俱乐部渠道、网络电话营销渠道等来挖掘客户。谁都知道证券营销是一项需要不断积累的工作，压力很大，但平时更需要投入足够的耐心。同样的一个问题，不同客户反复的问你十几遍，你都得耐心解答。在初次见到客户时，一定要仔细倾听，而不是迫不及待地向客户灌输技术指标或理财销售产品情况。这样的话客户可能很快就会表露出不耐烦的情绪。急于求成往往有可能导致功亏一篑。有时一周下来，一个客户都没搞定，必然会很着急，但却始终只能坚持，耐心坦诚地与客户交流才能完成自己所定的任务。

在机构户及大户方面自己年初时曾投入了很大精力去攻克，想找几个大点的来撑撑场面，但也许是我经验不足或许是能力还不够，最后往往以失败告终。记得当时有一个机构户都已经和我预约好了，后来没想到他自己偷偷去复外营业部开了也不找我，只是把我当成“问路人”了…在这方面我还得继续向前辈学习，希望在20xx年里年有所改观。

在中小户营销上，我整年都是采用“快餐营销”模式，速战速决，连带开发。也就是一般不持续很长时间花费大量精力去追某几个客户，也不投入较大财力请老客户吃饭或送礼品什么的。只是平常多抽空在qq、msn或电话上与客户聊聊天，聊一些客户喜欢的话题。比如我在一个公司一连串开了10多位客户，都是他们相互转介绍的。刚开始第一位办理的客户是在论坛上认识的，我俩当时为一个国际热点话题在论坛上相互争辩了许久，后来干脆直接加1qq又聊到半夜，聊得非常投机。后来有一次他问我是做什么的，我也没避讳什么，告诉他我是证券公司的，就这样第二天他就把自己300万打新股的户从其他券商转到了我这。

新客户开发非常重要，但同样重要的是对现有客户的维护。我一直本着客户就是朋友的原则，将客户当朋友。这点至关重要，这样做的目的，绝不仅仅限于公司层面的品牌树立及满足证券交易的基本要求；就个人层面来讲，这也是一个营销人员的职业操守及后续开发能力的体现。因为营销工作的终极目标，就是要做到能让你的客户为你带来（介绍）新的客户。对现有客户的培养，最基本的就是证券交易软件的正确使用及证券知识的普及，同时要不断的向客户灌输证券市场的风险意识，客户资产的缩水代表着交易量的萎缩，我们只有尽最大的努力，将潜在客户发展成现有客户，将现有客户培养成优质客户，才能使客户资产有效的实现保值增值，这个双赢局面的实现，是我们与客户共同追求的目标。

总体来说，过去的`一年里新增有效户突破了300户，新增资产5000余万，相比09年有了很大的提高；在销售经验与新客户洽谈工作上，都取得了一定进步，为接下来的20xx年树立了信心。

**营销的年终总结篇十一**

天气越来越冷了，xx年已接近尾声了。年终总结却不知如何下笔，因为有太多的故事，太多的感动，太多的酸甜苦辣，不知从哪件事情说起!

从xx八月份来公司已经两年多了，今年一整年都在做营销。自己的客群从十个到百个一个一个在增加，这些客户都是靠平常维护来的。我们平时所说的服务在于上班时间给客户服务，这上班这段时间服务好来场的客户，建立我们于客户之间的客情必须靠双手干出来。用劳动去给客户做事，客户印象最深刻，一次，两次，三次这个客户就认识你了，久而久之这个客户就会产生依赖性，来到新奇特洗车就会想到你，当然做项目也会想到你，你说你还会没有单做吗?给我印象很深的是开君越的车主。自从我们店的老接待走后，这个客户就很少来新奇特洗车。因为他对我们这里感到陌生了，感觉不到家的感觉，所以他最近都很少来。有一次他来打蜡，我就跑过去给他打漆面。他的漆面很粗糙，我又想做他生意。我就给他推荐了一瓶微晶护理剂。由于价格的原因他不干。他有这个想买的欲望，我就二话不说就帮他处理漆面了。心想干了再说，不做我也不吃亏。我就很认真的帮他漆面全车处理过去。当时夏天天气燥热我干的汗流夹背，客户都看在眼里。最后不是我在推销了而是客户想买。他就直接问我最低多少钱，我买了。这个客户买了这护理剂，他就认识我了。以后他来都是找我，经过几个月的服务这个客户保险，轮胎，spa等等都给我做了。这个客户的维护案例让我体会到服务的重要。我们店还有很多类似这样的，我相信只要我们维护好了这些老客户反而更好做生意。后期很多我通过电话短信回访的方式通知他们做项目，也捡了一些客户。

今年我们大多时间都在做品质活动。一场场活动下来，虽然很累，当我个人却获益匪浅。从美容的spa，到太阳膜，到保险，到轮胎，到最后的美容节，每场活动下来都提升了很多。从最简单的内室干洗，升级美容spa才知道原来汽车内室还可以这样洗。从不懂太阳膜到了解太阳膜，有几种品牌有什么功能等等。今年每场活动下来学会了全场营销。

xx年7月份我们轮胎节活动。我们金山店的轮胎量是全国新奇特排名第一，这场活动的前期工作，我们准备了很久。每天全场的接待，没有业绩指标，只有轮胎量指标。我们的目标是一致的，就是金山店的轮胎量要做到全国新奇特第一。不管美容，用品，机修还是喷漆，我们都在卖轮胎。轮胎卖到什么程度呢?就是客户进场我们每个接待都会去摸轮胎，摸轮胎安全线磨到什么程度，甚至我们金山店全体的人员都在关注客户车子的轮胎。整个金山店上下团结一心卖轮胎。接待跟客户聊天的话题都是以轮胎为话题，告诉他这个月轮胎节。第一步给他介绍我们新奇特的轮胎发展史，新奇特轮胎的品质以及施工品质，而且轮胎特价。几乎所有的客户都会来订几条放在我们这边。因为有品质的保证，客户就很好的接受我们的轮胎，我们店有的客户直接刷两万放前台买轮胎用。是什么原因让客户直接把卡放前台刷两万呢?因为我们新奇特的品牌，更关键的还是我们的施工让他放心。轮胎节活动让原来对轮胎一窍不通的我也至少认识了很多。比如说轮胎的品牌，尺寸规格等等。虽然价格全部背不出来，但对轮胎的基本常识都知道了，这就是我的成长。

9月份做保险活动，活动当天100单保单怎么做?其他同行也在做保险，怎么才能有新奇特的特色，九月份保险节我们才真正知道什么是新奇特车险。买保险无非是保证万一。不出事则好，万一出事找不到人去帮你解决，那你就头疼了。在新奇特买保险，你能享受到其他保险公司无法 提供的服务。新奇特就是以服务品质来打造新奇特车险的品牌。新奇特保险的十大优势，让很多客户在我们这做了保险。因为我们给客户提供了快捷，方便，省心的服务。保险是我们汽车行业的纽带，做好了保险，我们新奇特将有做不完的生意。

感触最深的是我们自己家的活美容节。从不会讲烤瓷，这场美容节对我个人来说成长了不少，因为人都是被逼出来的。你接受了你就成长了否则你就倒下去。因为你扛不住那份压力。这场活动下来让我体会最深的就是客情。有的接待客情好的活动当天来场的客户你接都接不过来，不好的呢只能在那里远望，等待。等待就只有等死了。一场场活动下来，我们金山店之所以每场活动都能成功，是因为我们的团队，不管是做贴膜，轮胎，还是保险，我们金山的全体接待都是一条心的干。大家虽然也有组里的业绩，当为了整个店我们都毫无怨言。这活动也考验了我们金山团队的向心力。今年从店长身上学到的是知人善用，做好岗位的分工合作。我们店的邀约肯定是全新奇特最好的邀约团队。因为我们做邀约领了xx个客户到场这个任务后，我们大家都在拼命打电话做邀约。我的一个客户就因为我们打太多个电话影响到他的正常工作，结果活动过后我被骂的狗血淋头。我是该生气呢?当反过来想我还是得为我们默默在后面打电话的女孩子说声谢谢。听到她们的声音都有点沙哑我很是感动。

活动的前几个晚上我们都在布置商场，商场的布置看似简单可做起来真不容易。商场的布置花了我们很多精力和时间，整个商场焕然一新不得不佩服，我们凤姐是新奇特现场布置第一人。在她身上也学到了很多。

今年一整年活动下来，都是展现我们得品质，因为这个行业只有做好品质，才能让我们新奇特走得更远。因为我们得品牌越做越大，客户群体也越来越广泛，一点点小事没做好，就可能被媒体曝光。所以必须做好每一个细节，必须抓好品质关口，稳扎稳打，走好每一步。只有做好了品质于服务新奇特才能立于不败之地。

在新的一年我要不断提高自己的综合能力，去承担我的责任，这样才能体现我的价值。

**营销的年终总结篇十二**

xx公司作为xx集团的旗舰店，在这一年内得到了迅速的发展，为集团做出了应有的表率作用，带领集团其他公司大踏步向前进。

xx是一家汽车销售服务公司，完美的营销是公司制胜的关键之一。作为公司的营销总监，在这一年以来主要完成了如下工作：

一、参加公司有关会议，全面主持营销部工作，将工作落实到位并定期及时向总经理进行汇报。

二、在公司成立之处，组织强有力的宣传广告，从而大大提高公司的知名度，为公司的远航打下坚实的基础。

三、针对厂商一年来的新产品，多次组织部门小组成员开展客户需求调查，并共同研究制定营销战略，拟定营销计划方案，适时进行督促，长期进行跟踪，监督营销任务完成情况。

四、有力实践jdpowar流程，加强营销队伍的建设和管理，提高营销团队的服务水平。

五、对团队成员完成的标准业务合同进行审批。

六、每次任务后及时进行营销统计和考核，客户档案的汇总和管理。

七、反馈客户意见，与其它部门进行工作沟通。

八、总结营销经验，多次召开会议，促进成员间的业务交流。

存在的不足:

二、宣传力度还不够，公司知名度还有进一步提升的可能;

三、团队比较稚嫩，需要更长时间的有效指导与磨合。

以上是我一年来的工作总结。望各位同仁予以监督。

**营销的年终总结篇十三**

回顾20xx年，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一年的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力!

**营销的年终总结篇十四**

1、做好内部人员管理，在管理上做到制度严明、分工明确。

2、在现有的例会基础上进一步深化例会的内容，提升研讨的深度和广度，把服务质量研讨会变为所有服务员的沟通平台，相互学习、相互借鉴，分享服务经验，激发思想。

3、将在现有服务水准的基础上以服务进行创新提升。主抓服务细节和人性化服务，提高服务人员的素质，提升服务员的薪酬考核待遇标准，加强日常服务，树立优质服务窗口，制造服务亮点、评选服务明星。

4、在物品管理上责任到人、有章可循、有据可查、有人执行、有人监督。

5、加大力度对会员客户的维护。

6、在公司淡季的时候，加强各部门营销力度，做好招待工作，确保服务质量。

（二）对各部门整体管理经营的策划

1、严格管理制度、用工培训制度，划分明确岗位考核等级，增强员工竞争意识，提高个人素质及工作效率。

2、增强员工效益管理，加强成本控制，节约费用开支。培训员工养成良好的节约习惯，合理用水用电等，发现浪费现象及时制止并严格执行相关处罚制度。

3、加强部门之间的协调关系。

4、重食品安全卫生，抓好各项安全管理。

5、开展多渠道宣传、促销活动，增加会员率。

最后，我相信在xxx总经理的正确领导与各部门的通力协作下，今年的工作能再上新的台阶，同时祝全体同仁新年快乐、工作顺利、扎西德勒。

餐饮部：xxx

二oxx年一月

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn