

产品推广部年度工作总结 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/248/2021_2022__E4_BA_A7_E5_93_81_E6_8E_A8_E5_c25_248745.htm

创新做细投入 斗转星移，历史的车轮刚辗过2004，时间的脚步已迈进2005，数数手指头，我已在产品推广部工作了九个月。过去的九个月里，在公司领导的指导、同事的关心、自己全身心的投入下，较好地完成了每次推介会的工作，为了在2005年里，把工作做得更好，现将2004年度推广部工作总结如下：推广部的工作大致可分为三大点：会前、会中、会后。会前的工作是策划准备工作；会中的工作是帮助销售工作；会后的工作是总结当天会议的得失利弊，摸索经验，避免下次会议出现同样的错误。2004年的工作缺乏创新，不注重细节，时间久了就变得机械化了，不足的地方总结有以下几大点：一、主题不鲜明：主题是一场活动的中心灵魂，而这个主题必须是能够推动销售的，同时一切的操作都围绕主题展开，不同的主题则在操作方式上有所不同。很多的时候主题只是开场白一带而过，接下来的流程与主题并没多大联系，水机专场与睡眠专场也不明确，水机专场也讲睡眠系统、睡眠专场也讲水机。二、因循守旧缺少创新：每次活动的程序都差不多，不外乎就是讲座、实验、拍手歌、抢板凳，就连方案也是在原版上改时间、地点，而没有过多的考虑主题。藉口就是“以前一直都是这样的”！也曾想过改变流程、改变讲座形式……有些想法还未尝试就被“丰富经验”的人士夭折了，自己也怕失败，干脆也就放弃了。每场活动就像机械人似的重复着相同的动作，总觉得工作很忙，但却不知在忙些什么！就连

抽奖券也要花一个下午的时间来准备，不懂得去寻求方法解决。三、缺乏与顾客沟通：我们面对的客户人群大部份是中老年人，会场上讲的话及节目都要是他们喜欢的，首先我们要了解他们的想法、需求，才能有目的地讲些他们都爱听的话、唱些他们都熟悉的歌，从而引起共鸣，营造现场气氛。也可事先了解顾客的喜爱，提前安排准备，也可请一些专业演员现场表演，提高娱乐节目质量。老年人挂在嘴边的话就是“以前……”，爱回忆往事，我们多把动人的往事搬到舞台上重映；老年人追求的就是健康长寿，我们可在会场上教唱歌、跳舞，动作要简单，引导健康理念。总之，让顾客来到会场上，全身心放松，没压力，尽情投入！四、模板讲解吸引力不大：大大小小的每场活动几乎都有模板讲解，形式内容也不变，时间也控制得不好，太长。模板内容没有及时更新，讲解时没分重点，时间一长，顾客就不愿意原下去，不但没有达到效果，反而使顾客觉得会场气氛闷。模板的讲解固然重要，要顾客了解我们的产品是必然的，但不能以讲课的方式强加给他们，在今后的活动中，模板的讲解时间可缩短时间，控制在10分钟以内，讲解人的话语要通俗易懂、生动。今后也可用生活中真实的短片、图片代替模板讲解：

- 1、到老顾客家时，采访他们使用产品的效果；
- 2、公司员工处理顾客投诉的过程；
- 3、贫困家庭与公司产品的动人画面；
- 4、对新顾客进行追踪报导

五、工作不注重细节：推广部的工作很琐碎，有些事不说的话，似乎不会有很大的影响，例如签到、洗手间批示、台词的准备、白大褂白手套是否干净、音响灯光不够专业……这些细节的地方，很有可能就会影响到整场活动的效果，百分之一的服务“缺陷”，就会导

致用户百分之百的“不满意”。05年的工作计划重点如下：

- 一、会前准备工作一定要策划周密，环环相扣，活动的细节要尽善尽美，给顾客高科技公司的深刻印象。
- 二、按事先安排好的程序进行，顺序一定不能颠倒。但每场活动的顺序不能都一样，以免使老顾客厌烦。会场的节目、游戏要设法烘托气氛，招数要常变常新。
- 三、主持人的台词一定要告诉大家我们是为大家服务的，公司提供的是健康和服务，而不仅仅是产品。会中内容要精练，围绕主题有目的展开工作，节目安排短小精悍、点到为止，让顾客感觉意犹未尽。
- 四、策划时要因时、因地、因人结合当地不同的风土人情做策划，主题要鲜明，内容要以情动人。
- 五、会中多与顾客沟通交流，会后总结。具体做法是最少一个月进行一次调查，在会场上派发调查表。
- 六、会中多与顾客互动，把生活中最真实的东西搬上舞台。

我深知05年的工作很艰巨，只要我们心中永存信念做好推广部工作、营造好的氛围、促进销售，凭着一颗火热的心全身心投入工作，不怕失败挫折，在失败中找经验。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com