本人自\*\*年入职XXX公司以来，营销管理心市场部担任级市调专员职务，主责本公司市场研究方向工作。具体工作包括撰专业市场分析报告、竞品项目调研、市场动态监控、营销策略调整提供相关建议等。领同事指协助，基本保质保量按时完成各级领安排各项工作。

市场部市场研究方向工作主包括三部分：例行性工作、临时性工作及专题性工作。例行性工作主包括售项目定期销售分析报告(周报、月报)、四城市房地产销售市场月度宏观报告、北京市房地产市场月度宏观分析报告、市场动态监控等;临时性工作主包括竞品项目调研、竞品项目调研报告、竞品项目卖点分析等;专题性工作主包括撰专题性研究报告、课题性研究报告等。

市场部作营销管理心结构调整及专业分工细化新生部门，市场研究工作新制定主工作职责，公司整体营销策略及售项目销售提供专业参考意见及决策支持。工作范围仅局限于项目调研及市调报告，经本人建议领认改进并丰富各种专业报告表现形式及结构，丰富容涵盖面并相应提升专业性及读性，增加深化报告种类。领及同事起重新搭建市场部工作架构，理顺工作流程，并不断报告模板进行改进提，使实现流程化、专业化，使市场部市场研究工作逐渐步入轨。

履行例行工作及临时工作期间，领及时提供最新市场及竞品项目动态决策参考容。如制定首付分期营销策略期间项目部共同率先实行首付分期美利山项目进行专项调研，全面详细解美利山首付分期具体操作手法基础领提供相关参考意见，最终促成首付分期策略应于售项目，拉动销售起明显提振作。

售项目竞品监控市场部重例行工作。根据售项目周边区域竞品项目长期市场跟踪及调研，市场部依据同区域、同期入市、产品类型相同或相近样本筛选原则，不断更新具有代表性竞争楼盘样本进行卖点客观分析照。目于通过各个项目优劣势比分析，学习及借鉴竞争手成功卖点及营销策略并所，并优劣势卖点应于销售说辞及推广策略改进工作，售项目销售起实际促进作。不但完成本部门研究工作职责，营销管理心其部门及销售部工作起配合促进作。

完成本职工作同时，间暇期间配合其同事进行售项目维护工作，同样得定成绩。

虽然市场部市场研究工作已步入轨，但尚处于起步阶段，需改进及提升地方。本人工作还缺乏定」积极主动性，沟通略显不足，市场敏感度有待改进。报告深入度涵盖面有待提。今工作虚心学习，不断改进提，逐步推进市场研究工作，营销决策及项目销售工作做出自己应有贡献。