



2025年市场工作总结

营销中心——罗方太

2026年1月19日

北京国标联合认证有限公司

目录

CONTENTS



1

2025年市场推广业绩

2

2025年工作存在的不足

3

2026年市场推广重点工作

1、2025年市场推广业绩

2025 年，在公司领导下，各分公司、市场部、审核员共同努力下，取得了较好的成绩，为公司的发展奠定了坚实的基础。具体数据如下：

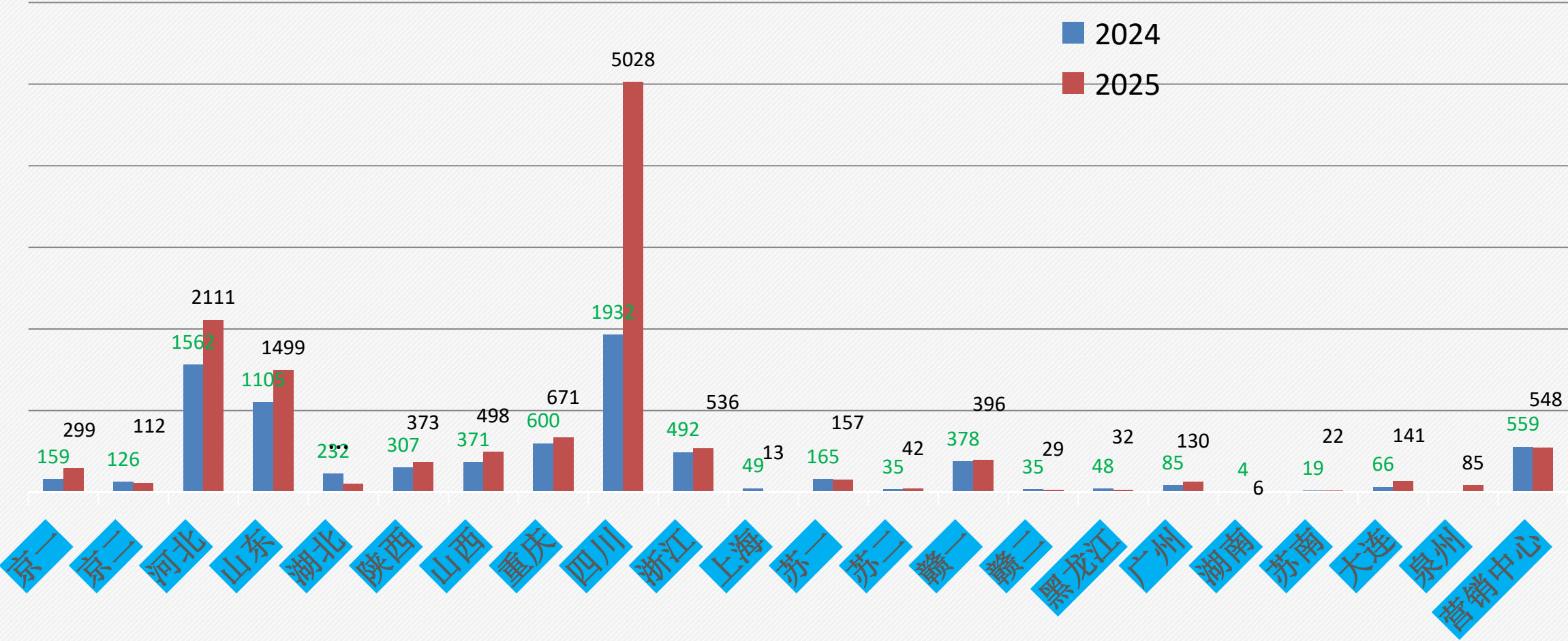
1.业务增长：2025 年，公司发出有效证书量12835张，证书量增加4506张，同比增长了[54]%。其中：主要是三体系11977张，测量体系592张，能源体系318张，食品432张，服务认证279张。新开发认证客户主要是常规管理体系增长较快，测量管理体系认证客户有所下滑。特别是四川分公司新开发客户证书量3756张，河北、山东、山西、陕西、杭州等分公司、市场部都有所上升。

2.新开发推广机构：大连分公司、海南分公司

3. CNAS监督、扩项工作，在分公司、市场部的配合下，完成监督评审、按计划有序推进能源办公室评审。

1、2025年市场推广业绩

2025年1-12月各市场部完成认证量**12835**张，2024年完成**8329**张证书；比2024年增加**4506**张；四川分公司、河北分公司、山东一部证书量超1000张以上。



1. 认证市场参与者众多，价格竞争激烈，部分领域存在低价低质竞争现象，对我司品牌定位造成一定干扰。
2. 认证业务主要集中在常规三体系，其他体系认证量下滑。
3. 分公司队伍培养迟缓，特别个别分公司、市场部在市场开发、审核员培训推进非常缓慢，缺口较大。
4. 优质客户、大客户开发缓慢，培训项目不重视。
5. 各分公司、市场部在认证活动中，本地认证客户占比达60%以上较少，监督或再认证流失率较高。

3、2026年市场推广重点工作

2026年，市场部将坚决贯彻公司“强化风险防控、强化队伍建设、强化区域协同”的要求，始终以客户需求为核心，深化本土市场开发，做好以下几方面工作：

一、市场拓展与业务增长

1.目标设定：2026年，我们的目标是实现认证业务证书量增长[20]%，计划证书量达到15000张；

2.大力培育分公司，以市级为主，发展有地方市场开拓能力、市场资源，审核人员的分公司；在现有10家分公司的基础上新增10家。

3.针对分公司、市场部的实际现状，形成差异化，每个分公司都要突出自身的特点，开发市场。

4) 在新政策下，抓好市场前期开发指导工作，如申请书、合同的管理，费用如实收取。（按合同金额到总公司或分公司）

5) 定期对认证政策变化指导好分公司、市场部 人员培训，学懂相关政策等，为提升市场业务打下基础。

二、2026年完成CNAS能源管理体系扩项取得认可资质。

三、2026年信息安全管理体和信息技术管理体系加快市场开发，力争完成 认证100-200张证书，确保所有实习审核人员完成注册正式审核人员。

四、2026年合作政策：保持政策不变，对未到达政策条件下，进行部分调整，按完成证书量比例收取CNAS标识费，借用审核员按体系收取借用工资。

。

2025年，市场部取得的成绩离不开公司领导的信任与指导，也离不开各分公司、市场部、部门同仁的通力协作。面对充满机遇与挑战的**2026**年，市场部全体同仁已做好准备，必将以更加昂扬的斗志、更加专业的服务、更加创新的精神，为公司实现更高质量的发展贡献全部力量！



THANKS!

北京国标联合认证有限公司