# 企划工作总结文案模板(共43篇)

来源：网络 作者：静默星光 更新时间：2025-03-24

*企划工作总结文案模板1本人在xx工作已经三个年头，感谢公司、x总、x总一直以来对我的栽培、指导和提拔，在今年2月份晋升为策划部副经理，我非常珍惜公司给我的学习机会和成长、发挥的平台，也不负公司对我的期望，一年下来，本人对工作尽心尽力，凭着多...*

**企划工作总结文案模板1**

本人在xx工作已经三个年头，感谢公司、x总、x总一直以来对我的栽培、指导和提拔，在今年2月份晋升为策划部副经理，我非常珍惜公司给我的学习机会和成长、发挥的平台，也不负公司对我的期望，一年下来，本人对工作尽心尽力，凭着多思考勤做事的路线前进；此外，对大观园的这份恩情我时刻牢记于心。时间催促我告别20xx年，憧憬激励我在20xx年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将过去的20xx年岗位工作总结汇报如下：

>一、年度工作回顾：

（一）、业绩方面：

1、在总部期间，完成总部大海报制作，完成吴经理交待的其它任务。

2、全年度分别调到各店支持各店正常运营工作，xx年春节和五一均在公明店顶班，七月调至塘尾店庆，八月桥头店调整升级，十一月调桥头店正常上班。

3、完善了桥头店调整后的相关买场遗留工作。

4、对桥头店舞台音响设备进行了全面维修，目前已经能正常运转。

5、调到桥头店后积极主动开展了桥头店场外舞台活动。

6、建立建全桥头店本部工作流程，重新规划海报派发路线。

（二）、管理方面：

1、较去年相比，沟通协调力有了一定突破和飞越。

2、本部门工作开展较去年更加流利，顺手，协作力大大提高。

3、与直属上司在工作业务上的反馈和请示，比较及时到位，工作跟进有始有终。

4、在日常工作中敢管理，在涉及到相关人员问题上不怕得罪人，敢于与其就事论事，论清事实真相。

>二、xx年度工作计划：

1、做好桥头店全年度促销方案，做出特色，做出水平，做好效果。每月20日上报下月促销方案。

2、制作好单店海报，保证零失误以店内海报档期为准。

3、做好区域性装饰，季节性装饰。节日气氛布置以节日为准。

4、保证周六、日舞台活动的开展。每周六、日。

5、建立健全日常工作流程制度的实施。严格管理好百货pop收费标准。

6、学习提升自己的业务技能。业务技能上新台阶。

7、学习提高自己管理水平，争创管理水平和管理业绩创一流新高。

>三、请对公司的未来发展提出个人建议：

1、关注基层员工：基层员工流失是目前我们工作开展的损失，员工从进来到离开就学会了一个打标价签，放标价签。试问如果我们的管理人员你们从事员工工作时也是这样吗？员工需要成长，需要进步！

2、公司应该关注服务时间长的员工。工作需要激情，激情需要有新鲜感和激励制度，对公司服务一年与五年没什么区别，做的好与不好没什么区别，工作效率能不低下吗？

3、在周边与同行之间我们的服务始终都做不上去！服务是目前竞争的软实力，如果硬实力达不到一定水准，加强软实力的抗衡确实是一种有效的方法。

**企划工作总结文案模板2**

xx年转瞬即逝，回首今年的工作，即有遇到困难和挫折时的惆怅，也有硕果累累的喜悦。在公司领导的正确带领下，在同事们的大力帮助下，个人较好的完成了各项工作任务，现将本年度具体工作完成情况总结如下：

>一、具体工作开展情况

(一)强化思想，提高素养

随着社会的快速发展，要适应现代养殖业的快速发展，必须要不断的提高自己的素养，这样才能跟得上时代发展的需求，本年度，本人重点通过多种形式，不断提高自己的思想素养，一方面，通过多形式，多渠道，不断提升自己的理论修养，品质修养，另一方面，积极学习现代畜牧养殖业业务知识，通过学习，了解现代养殖业的各种新知识，新技术，为未来工作更好的开展夯实了基础。此外，还重点学习了销售学等新的专业知识，通过各种有效的学习活动，极大的提高了自己的知识储备，提升了自己的综合素养。

(二)遵章守纪，团结同事

今年来，在工作中，我严格遵守各项工作制度，做到不迟到不早退;在工作，凡是同事遇到的\'困难，我都能够积极的去帮助他人，不计较个人得失，如：下半年，公司司机辞职后，新司机招聘未果，根据领导工作安排，我积极完成好原本由司机承担的送货任务，确保能够把公司的各种饲料兽药按时送到各猪场等客户手中，从不计较，自己工作的得失多少。

(三)做好销售，热心服务

为圆满本年度的销售目标任务，我积极主动的做好公司各种新产品的推广工作，通过各种形式渠道，加强与猪场等客户群体的交流沟通，真实了解他们的消费需求，积极宣传我司新推产品，为全年销售任务的顺利完成夯实了基础;此外，除去做好新产品的推广外，我还积极做好各项服务工作，当新产品第一次被客户采纳使用时，为了了解产品效力，解答实际使用过程中的各种难题，我甚至一天连续跑同一客户家几次，为的就是真实掌握情况，了解实情，通过我的热心服务，真心服务，客户的满意度极大的得到了提高，全年无任何投诉。

>二、明年计划

(一)加大学习力度，不断提高自己掌握新知识的水平，储备新知识，迎接新挑战。

(二)围绕着年度销售任务计划，做好计划安排，确保销售任务圆满顺利完成。

(三)进一步强化服务意识，用真诚的服务，耐心的服务，巩固老客户，力争通过老客户的口碑开辟更多新的客户，同时，自己我积极主动，通过多形式不断开辟更多的新客户。

时光飞逝，充满希望的20xx年就伴随着新年伊始即将临近，在新的一年里，个人将立足本职，扎实做好各项销售工作，为公司科学发展贡献出自己更大的力量。

20xx年即将过去，我来到xx已经有九个多月的时间。感谢xx各位领导对我的关心和信任，感谢xx为我提供了发展的平台，让我在工作和学习当中不断地成长、进步。回顾过去的这九个月的时光，那是我人生中最重要的一个阶段，让我学到了很多在学校里不能学到的东西。在此，我感谢xx运营管理区的各位领导，感谢xx、xx的各位领导，是您们的关心，才能让我在工作当中得心应手，学到我梦寐以求的真正本事。

**企划工作总结文案模板3**

20xx年，商城企划部在集团营运本部的大力支持和统筹安排下，与公司其他部门通力合作，无节造势、借节造势，努力扩销增效，不仅给竞争对手制造了压力，也使我商城的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力；让我商城的会员体繁育更具吸引力，从而保证了商场销售淡季不淡，旺季更旺的良好局面。现将20xx年工作总结总结如下：

>一、加强店内布展，营造购物氛围

1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促厂家更新广告。

2、配合业务部做好每档期DM海报的制作促销。

3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

>二、弘扬企业文化，美化现场环境

1、为给顾客创造温馨整洁的购物环境，继续执行并强化人员巡视制度，努力维护商场整体环境的美观、整洁。

2、响应社会低碳生活，将超市黄色POP全部更改为翻价牌，在节能降耗的同时突出企业与时俱进的企业文化。

>三、加强企业宣传，促进商品销售

面对竞争不断加剧的市场环境，进一步加大了商品促销的力度，运用店内写真、POP、广播及定期印发DM海报、短信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

>四、有节造势，无节造节

企划部认真落实总经理“周周有活动”要求，结合商城当地的实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

1、全年活动主要开展目录：

1月份主要活动：元旦、春节、节前预热及节后延续促销

2月份主要活动：元宵节促销、情人节促销、冬季商品出清

3月份主要活动：三八妇女节促销、春季新品热卖

4月份主要活动：清明节促销、五一促销、踏青出游促销

5月份主要活动：母亲节促销、热带水果促销

6月份主要活动：半年庆、世界杯促销第一波、建党91周年

7月份主要活动：盛夏热惠、世界杯促销第二波、季末清仓促销

8月份主要活动：七夕活动促销、八一建军节活动

9月份主要活动：中秋特卖会促销、中秋节嘉年华促销

10月份主要活动：国庆节促销、重阳节促销、万圣节促销

11月份主要活动：冬季会员季、感恩节促销、年终大惠战

12月份主要活动：圣诞节、冬季尽折促、7周年庆促销

2、具体开展主要活动：

有节造势：

（一）春节前后开展“欢度春节，福聚乐享”系列活动，让顾客体会企业真情奉献，感受企业文化的独特魅力。

1）新年新景象2元超值换（无对联门店可执行2月2日-3日）

凡当日在超市内购物单票

满128元以上，加2元即换可乐一瓶每天限500瓶

满158元以上，加2元即换奶糖一包

+一家三口农家乐半价游

以上换购品，可适当调换同价值商品。数量有限，换完为止。

2）福多春意浓，购物送好礼2月2日-3日

凡当日在超市内购物单票

满89元以上，

赠“福字”、“春联”一套+一家三口农家乐半价游（价值100元）

满198元以上，

赠精致折叠书灯+一家三口农家乐全免费（价值200元，每日限100份）

数量有限，赠完为止。每人限一份

（二）甜蜜物语，挑“豆”二月，在民俗节与西洋节时，我们通过与婚纱影楼合作，开展乐享每刻甜蜜相赠，购物即情侣水晶相框；购物满125赠“亲亲我我苹果”一对苹果，许个愿吧----暖暖情人节，甜蜜宣言赢好礼---许愿墙活动，很好的带动了人气。

（三）元宵节开展“龙腾元宵节购物有好礼”主题促销，通过猜灯谜赠礼品活动，吸引了大大小小的顾客，渲染节日氛围，提升了销售。

（四）“三八节”举行“瑰丽女人，相爱终生”活动，开展购物幸运38购物顶“刮刮”活动，带动商品销售，刺激顾客的购买欲。另外还开展的超值换购等活动。

（五）五\*一期间举行举行“五一“签签”节,“果”然好运来”购物单票满108元以上，即可参加“签签好运”活动，并有机会获赠进口红蛇果一个。

（六）母亲节推出“母亲大人，这厢‘油’礼”促销活动，活动当天，女士持任意品牌空油桶抵6元现金可购买5L以上食用油类。另外在超市入口开展预订鲜花折，部分品牌7折优惠。通过活动大大提升了“母亲节”在广大消费者心目中的地位，达到活动目的。

（七）六一儿童节，开展快乐六一，好礼“童”享活动，同时在今年的儿童节，推出多项互动项活动，如蛋糕DIY、儿童饮品会，极大了吸引了小朋友的参与，起到了良好的效果。

（八）在七夕节，推出“情在七夕，与你牵手”购物满额赠促销活动。同时在节日当天，举行场外促销“将爱情进行到底”爱情互动游戏，评选出最幸福恋人奖和最亲密恋人奖。现场活动气氛浓厚，顾客参与性极高。会员中心也推出“七夕会员连连看”，情侣顾客可凭当日购物小票，办理连号情侣会员卡。

（九）在中秋佳节期间，开展“月满情圆，购物有礼”促销活动，推出“幸运转盘转不停，中秋大礼连连送”。单票购物满元可参加转动幸运转盘，并赠送礼品。另外在教师节当日，推出教师免费入会赠好礼活动。针对大宗客户，配合业务部开展团购赠礼活动。

（十）在国庆节期间，开展“国庆乐翻天惊喜送不停”活动。其中活动花式较多。开展“积点卡换购”活动。当日超市购物单票38元以上，送积点1个，积点越多，赠礼越大。

联合业务部推出“实心十一大放价”，百种商品劲爆价活动。

在今年的国庆期间正逢九九重阳节，我们推出“九九重阳节，浓浓敬老情”，为购物9元的60岁以上老人，免费派送鸡蛋优惠券及环保购物袋活动。

（十一）在11月22日感恩节期间，推出多种活动，即有带动客流的满38元赠白菜，购物25元赠购物袋，还针对不同的顾客群体开展的感恩券免费送活动。

（十二）在年底，我们将开展“感恩十年礼惠全城”促销活动。此活动力度较大，将带来较大的冲击。

无节造节：

1、开展了“相约冬季，关爱生活”温暖生活月活动，从50余种蔬菜的超低价推出、保暖衣物的优惠酬宾及取暖电器的打折销售，衣食住行全安排，让市民的消费者在真正享受到“一站终点式”购物环境。

2、“春回大地，霓裳之约”时装表演秀，三月份，从员工中选拔出部分形象气质较好的员工，组建时装表演队，于中厅举行时装发布会，充分展现企业“以文兴商”的经营思路，在本市商界影响深远。

3、为提升客流，促进销售，开展积点换好礼活动，将单票限赠两点改为五点。将礼品的档次拉大，三点赠一元商品，五点赠二元商品，十点赠八元商品，二十点赠二十五元商品。顾客积极性较高，反响较好。

4、六七月份暑假期间，正值世界杯，推出足球大放价，“暑”你省更多。此次活动长达一个月。活动内容丰富且具有互动性，以“周”为单位，周一周二满78元参加闯关，周三淘宝，周四周五满额抽扑克，这次活动还穿插了本科学子赠购物券，情系军工赠理发券。

5、11、12月份，为迎合季节变化特在在生鲜商场开展火锅节、调料特卖会等，购相关商品满额赠火锅底料。在食品商场开展奶粉节等活动。

三、加强宣传，促销成效凸显

随着市场竞争的日益激烈，企业店内形象及广告宣传的.重要性日趋明显。20xx年企划部工作本着企业形象宣传和商品促销并重原则，主要做了以下几方面工作：

1、一年来主动与媒体进行沟通和交流，积极通过报纸、电台等媒体展现企业形象。除在政府主办的画册刊发介绍企业的文章外，还在当地媒体上通过软硬广告介绍企业，赋予企业更多的时尚气息，以此来引导消费，提升企业在本市的品牌知名度。

2、配合商品促销，大力渲染店内外营销气氛。营造了浓厚的商业氛围，吸引了人气、增加了广告收益，促进了销售。不断美化购物环境，为顾客提供了舒适的购物场所，刺激顾客消费。

三、环境布置

1、在环境布置方面，我们出台了一系列的制度，来维持广场的整体环境整洁、美观；每日派出一名美工，对现场的环境进行巡查，发现问题及时解决，保障了广场环境的美观；

2、在举办各种活动时，制作各种设计精美的写真及背景板，美工书写制作精良的POP，都取得了良好的效果。

四、发挥海报宣传作用，全年差错率仅5%

为做好这项工作，公司选取部分管理人员，组织每期海报发放，并制定了详细的发放方案和工作流程。为把海报发放到固定客户手中，公司全年发动近1万人次的海报投递大军，加班加点、分区分户在最短的时间内发给顾客。使促销海报的发放，真正起到以点带面的促销作用。全年共计发放海报100万份，很好的宣传了企业，促进了销售。

**企划工作总结文案模板4**

一、总的指导思想

始终围绕天伦公司中心工作和老板提出的重点任务去做，对原来的企业基础工作采取的方针是：调整、巩固、充实、提高;对新开辟的工作本着把工作做实、做细、做精、节简的指导思想。

二、工作总结

企划部的工作是从20\_\_\_\_年5月8日起步的。5月28日营销中心成立以后，企划部的工作围绕两条主线进行工作的：一是天伦集团公司总部;二是大连营销中心。

(一)完成天伦公司及领导交办的各项文字综合工作

主要有以下几项：

1、关于天伦公司企业简介的调整、充实和完善;已形成两种方案(精简版和详细介绍版);(20\_\_\_\_余字)

2、拟写企业法人创业历程和修订企业法人简介(1800字、图片);

3、关于天伦海参基本宣传资料撰写，形成宣传稿;(3500字)

4、关于天伦公司企业管理奖惩制度的起草(1200字);

5、完成天伦公司审报大连名牌企业满意度材料筹备和递交工作;

6、配合企业iso9000认证工作的有关材料的起草;(1500字)

7、起草了《大连天伦水产公司海洋生物园项目的可行性分析报告》和该项目的《审报立项申请》(27700字);

8、起草了《大连天伦水产公司杂交海参项目开发的可行性分析报告》和该项目的〈申报立项申请〉;(2700字)

9、关于天伦商标获辽宁省省级著名商标的评估报告;(12200字)

10、起草天伦海参获得辽宁省用户满意产品的审报文件;(1860字)

11、起草民营企业创新情况调查工作中关于天伦公司的自主创新路程报送材料;(2900字)

12、申报大连海参商会副会长单位的材料起草和海参商会成立宣言;(1500字)

13、配合多家新闻单位拟稿：如《大连天伦海洋生物科技园破土动工8000万元助推天伦品牌腾飞》、《天伦首创盐水海参填补国内深加工空白》、《天伦盐水海参系列宣传文案》、《与大海结盟的人》等6篇新闻稿;(13000字)

14、起草董事长在天伦公司“海洋科技园”开工奠礼上的讲话稿;(300字)

15、配合产品开发部门，①完成盐水海参生产标准及公司其它系列海参产品生产文号、产品标签的报审工作;

②完成企业产品的条形码报批工作(1个主项20个子项);

③农业部无公害农产品标签申订工作;(5200字)

16、对公司网站进行调整、充实、提高和推广工作：

①起草了大连天伦水产有限公司网站改进方案;

②对网站域名和中文网址进行全面调整，重新注册了网络实名——“长海县海参”和通用网址——“大连海参”;

③对公司网站图片、文字说明、栏目设制全面调整和更换;

二、围绕公司新产品开发和营销工作做好企业产品包装设计、广告宣传工作

主要有以下几项：

1、公司总部和酒店楼顶大字的设计和组织安装;

2、组织了大连十家广告公司进行企业产品包装设计竞标工作，形成产品标识和五项产品内外设计稿和多项包装小稿、标识的设计，最后北大广告公司设计的“天伦”方案被采用;

3、天伦吉祥物设计与推广;

4、配合营销工作搞好市场调研，形成《调研报告》一份;

5、组织印刷包装公司竞标生产包装系列

组织大连十二家印刷包装公司进行企业产品的包装盒生产制造竞标工作，形成精品盒样品和简装盒样品;以及产品包装产品内外多项包装小稿;采取货比三家的方法基本确定了生产厂家;具体产品有五项：

①干海参(淡干和盐干)精品盒;

②天伦盐水海参包装系列(盐水红盒、盐水蓝盒、大礼包、手提盒);③盐渍和半干海参包装(一斤和二斤装蓝盒);椭圆罐头瓶贴(蓝色、红色);

④天伦即食海参(红盒、小塑料袋);

⑤手提袋系列(纸制大手提袋、纸制普通小手提袋、纸制精品小手提袋、普通手提方便塑料袋);

6、广告设计系列

已完成编写天伦海参文化和产品说明书、产品简介;结合大连地方《企业年鉴》征定工作设计企业和产品对外宣传专页，配合企业新产品上市和招商及时推出宣传单：

①企业简介宣传样本;

②产品三折页宣传单;

③组织产品照系列;

④组织星海会展产品宣传展示;

⑤落实车体广告(出租车，公共汽车车帖广告);

⑥《大连晚报》、《新商报》报纸广告系列;

⑦167个中高档小区户外广告宣传板设计与落实、高速公路收费口专递宣传册广告两期发布;优惠卡、贵宾卡、会员卡设计制做;年历设计与制做;

⑧电视台广告片的制做与播出

形成企业形象广告5秒和10秒片各一套;天伦海参产地广告片5秒和10秒各一套;《天伦海参》八分钟专题片;以上广告片分别在大连一套天气预报;大连四套七点、七点半15秒广告;大连五套《今天吃什么?》栏目分别播出。

⑨配合天伦各专卖店季节、节日活动设计制做条幅、不干胶、kt板、x展架易拉宝等宣传品。

7、各专卖店设计与装潢：

①中山家乐福专柜设计与装潢;

②沙区西安路专卖店设计与装潢;

③西安路麦凯乐专柜设计与装潢;

④西岗乐哦 购专柜设计与装潢;

⑤友谊商城专柜设计与装潢;

⑥潮阳专柜系列设计;

⑦哈尔滨专柜系列设计;

三、经验与教训

经验主要是一条：市场化运作是降低成本，提高效率的最佳途经。

教训主要有：

1、对成本杀的太低，很难出好的产品;

2、注意宣传的真实性

**企划工作总结文案模板5**

20xx年，我们部门(企划部)在XX总和XX总监的具体指导下，坚持“职能服务好临床”、“一切以病人为中心，以提高服务质量为主题”的指导方针，按照医院的总体部署和要求，紧紧围绕营销中心制定的各项宣传工作目标和事件营销，狠抓执行力，努力工作，积极做好宣传，不断创新，较好地完成了全年的各项工作任务。现将我三个月以来总结如下：

>【专业工作】：

>一、 医院各项标识牌整改

为了更方便的让病患来我院就诊，同时也能浏览我院的各种医疗知识宣传栏，让我院的形象得到更进一步提升。作为企划部平面设计，我严格按照医院原有VI系统，根据当时医院科室变化的情况，不定时的对医院的标识牌内容进行更新整改。

>二、 医院员工胸牌、打卡牌及医生名片、服务监督牌设计

医院员工胸牌、打卡牌及医生名片、服务监督牌，是我院员工直接面对患者的一种无声的介绍方式，要求做到设计美观、精致、正确。自实施“三好一满意”工程以来，已经设计好了医师名片和服务监督牌、服务监督卡等等。胸牌和宣传栏也做了重新设计。

>三、 医院的展板、展架、宣传牌、易拉宝、吊旗、凤凰关注、男妇科健康小册子、单页、院内部分VI及各类报纸发行广告等设计

三个月来的设计任务比较重，因为我院今年的事件营销增加，各种展板、展架、宣传牌、易拉宝等都要随之更进。今年累计设计制作展板、展架、宣传牌、易拉宝、吊旗、凤凰关注、男妇科健康小册子、单页、院内部分VI及各类报纸发行广告若干块。

>四、 医院各个科室的宣传资料设计

今年医院加大了对各个科室的宣传力度，新技术、名医生都要及时的宣传出去，那么各种精美宣传册、宣传单、宣传折页就是一个比较好的途径，既能起到宣传作用，又能竖立我院在患者心中的形象。我在三个月里，总共为医院临床科室设计了若干种宣传资料。

>六、 医院电子大屏的更新工作

医院电子大屏的更新工作的。虽然这个工作不是很难，但是要做到信息的及时更新和正确，却不是一件容易的事情。每到过节，电子大屏就像是黑板报一样，还得设计热闹些，跟得上时代的步伐，让病人一进我们医院看到我们的电子大屏，就会感到很温馨。

>小结：今年的设计工作相比往，是较辛苦的经历。我的原旨就是，认真对待每一次的设计，不放过每一处的细节，把医院最新的技术设备等信息，传递给每位病患，让他们充分了解我们医院。当我设计遇到麻烦时，我想起了网络这个好帮手，使我度过了难关，也使我的设计水平在紧张的工作之中有所提高。

>【20xx年下半年工作打算】：

1、 加强对医院的巡视，做好每一块标识牌整改工作；继续完善院内的VI。

2、 加强与临床科室的沟通。一是常下科室，与科主任交谈，询问他们有什么宣传计划，把工作做在前面;二是介绍自己的岗位，营销自己，让临床对营销人员有一定的了解。

3、 搞好科室最新技术、设备乃至医生的信息调研，做好宣传资料的及时更新工作。

5、不断加强自身素质的建设。一是加强学习，提高素质。在加强专业理论水平的同时，要注重学习医学知识，积极参加各种医学讲座，使工作更方便开展。二是继承和发扬工作不怕吃苦，不怕累的优良传统。三是严格要求，端正作风。要有强烈的事业心和责任感，改进工作作风。

6、继续做好各个临床科室和职能部门宣传栏设计工作。

**企划工作总结文案模板6**

时间过得很真快，转眼就两个月了，就在此时需要回头总结的时候从心底里感到日子的匆匆。原先外资企业生活让我感到渐渐远去，现在的工作已经渐渐变得顺其自然了，这或许应该是一种庆幸，是让我值得留恋的一段经历。

将近两个月的试用期下来，自己努力了不少，也进步了不少，学到了很多以前没有的东西，我想这不仅是工作，更重要的是给了我一个学习和锻炼的机会。从这一阶段来看，发现自己渴求的知识正源源不断的向自己走来，到这个大溶炉里慢慢消化，这就是经验。两个月以来，我分别在几个不同的岗位或角色上练习、实习，在此十分感谢公司的领导和前辈们对我的关照。

首先说说在企划部的工作心得。在企划部将近两个月的工作生活，我感触最深的就是，工作可以在快乐中完成。自到百依参加工作以来，各位领导都对我这位来自异地的新人亲切有加，特别是各位领导，在工作之余，以朋友的姿态经常跟我坦怀聊天，非但不摆领导的架子，而且还以朋友的关爱之心在引导我们做好企划热门思想汇报工作，让我真切感受到了百依人温情。而其他大部分的老同事，也对我这个新人投以真挚友情的目光，在工作中，只要你需要，他们随时给予热情地指导；工作之余，大家开怀谈笑，不分彼此。记得刚到一周的时间，公司新老同事就已经打成一片，给我的感觉是上下同心。正因为如此，在企划部工作，让我体会了在愉快中完成工作的欢欣。

>我在工作上的收获主要有：

1、基本学会或单独处理了24张销售订单或计划订单；

2、参与并协助谢国忠老师、工程部黄健翔等进行厂区测绘、规划方案、资料制作：第一阶段已经完成；《设备技术一览表》等资料进一步优化中、更新中；

3、生产粗能力分析、产能评估迈出第一步：老化架统计表及老化能力分析（第一版）已经完成；

4、协助谢国忠老师其它日常事务：《led产品系列参数性能一览表》等资料的制作；

5、物料跟踪、部门协调平均每个工作日3件次以上；见每月《计划跟踪》报表；

6、接管公司档案室书籍管理工作：见：网上邻居/caigou02/信息中心/书籍档案；

8、“三现”（现场、现物、现实）学习每个工作日4个小时以上，对公司目前生产的产品有了初步了解；理论业余学习了《led及其工程应用》、《绿色照明工程实施手册》、《新一代绿色光源led及其应用技术》等书籍，部分读书笔记见by—pmc的qq日志；

9、其它事宜（略）；

>在这期间，工作上最大的不足主要有：

1、缺乏基本的led灯具知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措；

2、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏；

3、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

就总体的工作感受来说，我觉得这里的工作环境是比较令我满意的。首先是领导的关爱以及工作条件在不断改善给了我工作的动力；其次是同事间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感；第三就是目前正在营造形成我们“百依”特有的“企业文化”氛围给了我工作的信心。

我知道，上面的工作表现也许不能让领导感到满意，如果完全依据这些表现来决定是否可以继续留在这里工作学习，坦白说，我自己并没有太大的信心。但我坚信自己能够在今后的工作中会表现得更好，保证让领导满意。

以上报告，如有不当之处，尚希请谅察！

**企划工作总结文案模板7**

20xx年，我部围绕公司的经营目标和工作任务，积极开展各项工作，取得了较好的工作成果。现将这一年的工作情况总结如下：

>一、注重工作计划性

努力增强了部门工作的计划性、针对性和前瞻性，避免随意性和盲目性，有效地保证了各项工作落到实处。部里在每个月的月初都要召开一次部务会议，对上月的工作计划完成情况进行检查、总结，对本月工作计划进行安排和部署，部门工作做到了有布置、有检查、有调整、有落实。同时根据职工的岗位职责要求把工作任务进行层层分解，细化量化，做到任务到人，工作不留死角，切实保障部门工作的有序化运转。

>二、突出重点，抓住关键

根据部门工作比较繁重、业务跨度较大的状况，为了保证工作的进度和质量，我们在安排工作时，紧紧围绕公司的经营目标和工作任务，把握工作中的轻、重、缓、急，着眼大局，抓住关键，力争抓紧抓实，抓出实效。对重点工作、重要事项、重大项目以及特事特办的事项，加强领导，集中力量，加快办理，并采取相应措施，确保不延误，部门工作做到了思路不乱、阵脚不乱。

>三、注重质量，讲求实效

在工作质量和要求上突出严字。要提高工作质量，就必须在工作安排上严格要求、严格管理、严格把关，努力提高办文、办事的总体水平。牢固树立精益求精观念，克服过得去的思想，精心组织、周密安排，努力提高工作质……此处隐藏4478个字……去改变，是不是非要破坏原有计划去执行？

如果部门主管衡量过这些事情不是非要马上放下手头计划去执行，或者其实变与不变差别不大的，或者变化之后对公司发展有什么看法的，我觉得公司应该先接听部门主管处理意见先，如果抱着老是“变化快于计划”去工作的话，试问计划又有何用？今天做完这个计划，明天又担心要变了，工作效率能不低下吗？

1、有效的提高中层管理人员的专业技能和管理能力，执行能力，作为一个部门的主管，应该是这个部门的专业最强的一个，更重要的是带好这个团队。

2、强化月工作会议制度，增加部门沟通。了解公司发展动态及阶段性计划。

3、增强后勤保障，为员工提供良好的工作环境和8小时以外工作的需求保障。

4、还给每一名员工的“知情权”：

我们的企业正进行哪些计划，下一步工作该如何进行，我们的发展蓝图等等，这些都是我们的员工迫切想知道（前提这些都不是公司的机密），恰恰让员工知道这些也是对员工工作指明了方向，不断给员工希望，让员工看到前路的光明！

5、对企业期刊进行全新的改版：

第二期经过两个月才做出来，凡是看过第二期的同事们都会问我一个问题：为什么我的名字会期刊出现在这多次？在这里我很肯定的告诉大家，我不是想要出风头，只是想刺激一下大家的眼球，公司期刊不是我个人能完成的，是公司全体员工共同参与才会把期刊办得更好，才能真下的丰富期刊的内容。期刊是传承企业文化，传播内部消息，凝聚员工向心力的角色，因而我想对公司期刊全新的改版。

6、完成企业VI形象系统实物制作的部分。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。就让我们从这一刻有新的开始，在“努力做行业领跑者”的共同愿景下一步一步往前进。

**企划工作总结文案模板8**

岁月不居！转眼间我来到xx工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，憧憬激励我在新的一年开创事业的新高。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

>一、工作汇报

自参加工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着xx房产的蓬勃发展，我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着公司的形象。所有，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导和帮助，使我在工作能力提高，方向明确，态度端正。从而，对我的发展打下了良好的基础。

>二、心态方面

对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。有了正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的＇结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，你才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

>三、能力方面

对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定了它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定了它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定了你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。积极响应公司加强管理的措施，遵守公司的规章制度。

**企划工作总结文案模板9**

>一、 经过一年的工作和学习，我对自己的评价：

强 项：

1、执行力较强，上级安排的任务，都按时完成，有问题第一时间进行了反馈。

2、工作自主性较强，想到的，看到的，不用上级开口安排，都能自动自发去着手做好!

3、沟通协作力比较好，在牵连到与别的同事或部门协力开展的工作上，总是能主动的与其沟通，并达成一致，立即开展工作。

4、业务技能上有了新的突破，部门工作开展比较顺手。

弱 项：

1、舞台活动主持方面还须下大功夫改进学习。

2、语言表达，公众场面演讲组织还须学习提高。

3、容易冲动，感情用事，自我控制力还需要近一步加强。

改进措施：

1、 在天气不受影响的情况下，坚持做好舞台活动，多做互动，提搞自己组织表达能力，聚集人气。

2、 积极参加公司组织的各种集会、活动、努力让自己融入团队，建设团队!

3、 通过学习，训练提高自己个人素养，提高自己情操，更近一步学会管理，会管理，懂管理。以达到综合业务及相关管理技能提高!

>二、 作为一名管理层，我对自己所负责的分店或部门的评价：

强 项：

1、本部门团队执行比较好，表现在各店调整时人员调动，工作的开展。

2、本部门在编制精简的状态下，不减工作效率，不减工作任务。不减工作流程。

弱 项：

1、各个层次还是不够仔细，造成不应该出现失误的地方却出现的错误!

2、控制力，意识力不够强。

3、个人业务技能和管理技能还不够强。

改进措施：

1、 对待工作认真仔细，杜绝马虎大意，近一步提高执行力。

2、 保持积极心态，杜绝外界因素的影响。

3、 养成学习的好习惯，提升自己业务技能和管理水平。

4、 努力做好团队建设，争取成为团队中不可缺少的一份子!

>三、 在同管理级别中，我认为自己的能力处于(请在括号内打“√”)：

a、第一()

b、第二(√)

c、第三()

d其他()

>四、 为什么我认为自己的能力处于这种水平?

答：尽管在日常的工作中积极主动，工作开展也比较顺利，但是在管理方面还缺少一定的主动性和管理魅力，在各方面还需要近一步加强!

>五、我认为自己能力的提高需要通过(请在括号内打“√”)：

a、 不断自我反省(√ )

b、上司定期的指导和批评(√ )

c、培训和学习(√ )

d、其它方式(√)\_定期与分店交流学习

>六、年度工作回顾：

1、业绩方面：

1、在总部期间，完成总部大海报制作 ，完成吴经理交待的其它任务

2、全年度分别调到各店支持各店正常运营工作，XX年春节和五一均在公明店顶班，七月调至塘尾店庆，八九月桥头店调整升级，十一月调桥头店正常上班。

3、完善了桥头店调整后的相关买场遗留工作

4、对桥头店舞台音响设备进行了全面维修，目前已经能正常运转。

5、调到桥头店后积极主动开展了桥头店场外舞台活动。

6、建立建全桥头店本部工作流程，重新规划海报派发路线。

2、管理方面：

1、 较去年相比，沟通协调力有了一定突破和飞越。

2、 本部门工作开展较去年更加流利，顺手，协作力大大提高。

3、 与直属上司在工作业务上的反馈和请示，比较及时到位，工作跟进有始有终。

4、 在日常工作中敢管理，在涉及到相关人员问题上不怕得罪人，敢于与其就事论事，论清事实真相。

>五、 XX年度工作计划：

1、做好桥头店全年度促销方案，做出特色，做出水平，做好效果。每月20日上报下月促销方案。

2、制作好单店海报，保证零失误以店内海报档期为准。

3、做好区域性装饰，季节性装饰。节日气氛布置以节日为准。

4、保证周六、日舞台活动的开展。每周六、日。

5、建立健全日常工作流程制度的\'实施。严格管理好百货pop收费标准。

6、学习提升自己的业务技能。业务技能上新台阶。

7、学习提高自己管理水平，争创管理水平和管理业绩创一流新高。

>六、 请对公司的未来发展提出个人建议：

1、关注基层员工：基层员工流失是目前我们工作开展最大的损失，员工从进来到离开就学会了一个打标价签，放标价签。试问如果我们的管理人员你们从事员工工作时也是这样吗?员工需要成长，需要进步!

2、公司应该关注服务时间长的员工。工作需要激情，激情需要有新鲜感和激励制度，对公司服务一年与五年没什么区别，做的好与不好没什么区别，工作效率能不低下吗?

3、在周边与同行之间我们的服务始终都做不上去!服务是目前竞争的软实力，如果硬实力达不到一定水准，加强软实力的抗衡确实是一种有效的方法。

**企划工作总结文案模板10**

20xx年，商城企划部在集团营运本部的大力支持和统筹安排下，与公司其他部门通力合作，无节造势、借节造势，努力扩销增效，不仅给竞争对手制造了压力，也使我商城的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力；让我商城的会员体繁育更具吸引力，从而保证了商场销售淡季不淡，旺季更旺的良好局面。现将20xx年工作总结总结如下：

>一、加强店内布展，营造购物氛围

1、随季节变化及时更换店内外购物环境、督促厂家更新广告。

2、配合业务部做好每档期DM海报的制作促销。

3、根据不同时令、节日对商场相应位置进行环境布置。

>二、弘扬企业文化，美化现场环境

1、为给顾客创造温馨整洁的购物环境，继续执行并强化人员巡视制度，努力维护商场整体环境的美观、整洁。

2、响应社会低碳生活，将超市黄色POP全部更改为翻价牌，在节能降耗的同时突出企业与时俱进的企业文化。

>三、加强企业宣传，促进商品销售

面对竞争不断加剧的市场环境，进一步加大了商品促销的力度，运用店内写真、POP、广播及定期印发DM海报、短信等方式大力进行企业宣传和商品促销，着重抓好重大节日促销。

>四、有节造势，无节造节

企划部认真落实总经理“周周有活动”要求，结合商城当地的实际情况，针对不同的消费群体，积极主动地举办各种主题鲜明的、格调高雅的促销活动，在提升企业的美誉度、扩大销售方面起到了积极的推动作用。

**企划工作总结文案模板11**

20xx年上半年，企划部在公司领导的悉心指导下，以提升企业效益为中心,狠抓实干，开拓进取，确保各项工作有序开展。我部门围绕市场的规划宣传及营销推广为中心工作，掌握市场动态，整合资源，大胆创新，积极推进20xx年底已拟定的20xx年各项工作计划，希望能下半年更快捷、更高效的完善各项计划，现将上半年工作汇总如下：

>一、 重要工作推进：

（一）我部门随时关注南宁古玩市场的各种动态，也经常调查走访其他古玩城的市场发展，就上半年调查出来的信息反馈南宁其他古玩城的大致情况如下：

经过两年多的市场洗涤，南宁市与我古玩城真正形成直接竞争的市场为：唐人文化园、尚沃古玩城、中山路粤发花鸟市场、植物园南宁花鸟市场,而以上各市场都存在一些变数和不稳定因素。

唐人文化园虽然从规模和成熟度上形成了一定的氛围，但一直存在着土地二次开发，规划调整的不确定因素；尚沃古玩城因其内部管理等问题已基本上处于状况，虽现还有60多户坚守在其市场，但皆因是当时的租期是三年，押金两万元，无奈下履行合同到明年3月；中山路粤发花鸟市场6月1日前后到了新合同续签的时期，租金涨幅有50%以上，因此有部分客户处于摇摆和观望状态；植物园南宁花鸟市场以花鸟市场来带动，中心广场新开发的古玩主楼也招到一些会所型大户，但还没有真正吸引到一些南宁古玩界比较有影响力的商家。因此20xx年对我古玩城充满机会和挑战的一年，也可以说是决定成败的一年。

（二）希望抓住古玩市场的一些机遇，积极推进15栋建筑的工作进程。

1、4月中旬制作好15栋招商手册，并到南宁各古玩市场发放及上门拜访；

2、因15栋前期施工设计图纸调整和相关协调工作的影响，经我部强力推进于6月17日终于动土开工；

3、积极完善招商的各项准备工作。

（三）为了真正打造南宁最专业的古玩城，在吸引专业客户的基础上积极完善专业交易平台的设计。

与美国DC设计事务所沟通重新规划13栋四层会所，着力打造我古玩城的区别于其它市场最大亮点：专业的交易平台，并可以成为我古玩城新的经济增长点，现已到达施工图设计阶段，预计施工图纸于7月中旬可以完成。

（四）主动争取政府对我市场文化产业的支持和扶持。

1、我司20\_年底荣获了“XX市文化产业示范基地”称号，继而今年3月继续申报“自治区级文化产业基地”称号，为古玩城今后的发展及建设奠定更加稳定的基础，获得更多地政策支持和扶持。

2、今年5月份充分准备材料，积极申报20xx年文化产业示范基地专项资金，申报金额120万元，一方面尝试性依据政策为我市场争取资金，另一方面通过此次申报为今后我市场的各项政府政策积累经验。

3、7月2日下午，陪同市委宣传部副部长XXX及市文化局科室人员来我司视察，评估我司申请文化专项资金所报项目。

>二、其它工作

（一）我部根据20xx年底拟定的工作计划提到的联系各城市古玩市场建立信息平台的想法，在20xx年开年便赋予了行动，积极收集各城市重点古玩城的联系方式并电话拜访，简明来意达成一定的合作关系，资源共享。

（二）古玩城20xx年画册的重新设计及出版，联系各公司设计师进行设计交流并提供设计初稿。

（三）完善市场内广告牌信息的更新及维护，并与各广告公司、安装公司保持联系和良好关系。例如：13栋招商部办公室墙面设计和安装；3栋招商部办公室15栋招商平面图和门头广告牌的更新等。

（四）配合高新区城市管理局关于做好第十届世界体操锦标赛活动，开展美丽南宁、美化市容市貌工作，市场内临街或面向街道的铺面门头广告牌都要严格按照城管局广告牌设置要求进行整改。企划部根据公司领导指示向高新区提交了一份申请保留市场内重要指示牌的函告，我部门根据批复进行整改工作。

**企划工作总结文案模板12**

回想从面试到现在，进入企划部近一个月了，从中受益很多。在第一堂的培训课上，有趣可爱的pop字体是我觉得它们极具个性与美感。当自己着手于第三届手绘海报设计大赛小海报时，不知从何下手一片茫然。在这一个月中，我动手尝试大个广告牌包括“09届干部干事联谊会”和“调研大赛”。通过两次实践，我体会到它是个极具耐心、细心地工作。虽然出广告牌的过程非常痛苦，这其中的辛酸相信大家深有体会，但是，完成后的果实呈现时，那时的喜悦无法言喻啊。同时，我参与第三届手绘海报设计大赛报名与决赛现场的辅助工作。总之，我非常高兴自己有机会参与这一个月的实践，工作室虽小却很暖和，有机会认识那么多的同事，很高兴能融入在其中。对于自己，通过一个月的接触，我希望自己能继续留在企划部。学习更多的知识，我会认真尽自己的努力做好每一件事。

在第三节手绘海报计大赛决赛前一天，我很抱歉，由于突发状况身体原因，自己没能参加前期准备工作，也没有按照先前的安排如期准备。我在决赛那一天，于6点05分到达行知门口，大概于7点开始布置现场。我先与同事们一起去美院搬画板，然后摆正桌子，放好画板。然后与华叶飞一起买红包。比赛时期，我为维持秩序，帮现场同学粘胶带，同时提醒考生时间。比赛结束后，与吴晓菲一起统计名次、分数。指导考生全部离开，并与何伟学姐说明下午不来的原因。下午课程安排较满，未能到场。我参与个人赛的现场时，认为考场纪律不够严谨，时间把握不够好，前期准备不够完善。但是，决赛氛围挺好的，大赛顺利召开成功。(邱双燕)

进入企划部已有一段时间，在此期间有些忙碌，但也很愉快。

新青年打造是负责出海报、广告牌的，甲虫工作室则负责电子版面的制作。所以进入企划部不久的工作便是出海报。准备第三届手绘海报设计大赛。我们每人出了一张小海报。之后，我们在副部的组织下，还去贴手绘海报设计大赛的宣传单。

手绘海报设计大赛忙的我们团团转，我们还要轮流值班，收集作品，介绍大赛内容。我排到的是下午，所以还算轻松，至少环境没那么恶劣。

结束手绘海报设计大赛的工作后，我们分组进行海报绘画，我被分配到出“调研大赛”的海报，不过可惜的是，因个人临时有事，并没有参与绘画。

每周六pop练习结束后，我加入了甲虫的培训，个人兴趣，比较喜欢设计的东西。副部教我们用photoshop软件，介绍了甲虫的主要工作。

企划部组织了自炊，为了加强我们新干事的了解而举办的，我相信大家玩的很开心。

企划部教会了我一些从未接触过的东西，像pop字体，还有海报绘画的一些知识。我很开心能加入这个团体。(仇萍萍)

一个月忙忙碌碌的就这样过去了。仅仅一个月的时间我学会了很多，对部门的不了解到现在的认识、了解。在企划部学习制作广告牌，学习pop字体，在企划部不仅要学习知识，也必须学习如何与部门的人员合作与沟通，干事与部长、副部的沟通。很多很多，可以说让我明白了很多。

我是北方人，北方人比较豪爽，有话我就直说了，说实话，这次的总结说白了，我就是在写自己的心情，在这之前我已经写了一份总结了，在之前的总结是一个月来的总结，但这次我真的无法去抛开心情来写总结。在说我的想法之前，我要向部长、副部长道个歉。关于参加手绘海报设计大赛的值班问题。个人原因还是没有意识到比赛的重要性。在比赛开始之前，开会我就没有听到，那天开会的晚上，由于上课时间的问题，等下课我赶到开会地点的时候，副部们都已将工作全部安排好。每个人都有任务，所以我什么也没听到，什么也没安排到，我就问了问周围同学的情况，他们告诉我周六、日有事的同学就不用，所以我一直认为大家都有工作了，我就不用分担了。谁知道事情会是这样，这么多人竟几乎一半的人都没按时到，我承认我周六一天的专业课，晚上也是有课，但我真的不知道有布置现场的工作，因为我没有收到信息。周日也有社团等活动，就像丁超说的那样，就算有活动也应该不是全部上下午。是的，下课我也应该去看看的，所以我要向大家道歉。请原谅我的做事不成熟。我真的认为大家都在自己的岗位上值班就好了，我是多出来的，没有任务就不用去。而且之前的会议我全没听，更不知其重要性，就更没有意识去关注。

现在都已经过去了，我想了很多，也总结了很多。我既然加入了这个部门，我就要全心全意去为部门服务，去爱她。

说实话，在没有开这个会，没有写总结之前，我真的有想退出企划部的想法，因为我真的很累，我忙不过来了，光一个院文娱部我每天都用大量时间，每天要忙到十一、二点。其实我知道，我不该抱怨，因为这是我的工作，这是给我锻炼的机会，还有别的社团、协会等，更加没时间去为企划部做很多事了。

现在写着这些，让我去做决定，打心眼儿里和舍不得，因为进很难，这怎么说没就没了，我也不说太多了，想说的也很多，但不知道怎么去表达我纠结的心情。

学姐如果我被退出，我也不会难过，因为我能理解你们对我的选择与决定。再需要人帮忙就联系我吧!就算企划部的干事不再是我，但我曾经也是过，我会永远记住的。在我心里企划部也永远都是我的部门。我会尽我最大努力帮助企划部，因为在报告会上我也宣誓过。请学姐、学长来选择吧！谢谢。

**企划工作总结文案模板13**

时光如梭，转眼20xx已逝，20xx悄然来临，新的征程又将启航。回首过去的一年，内心不禁感慨万千，虽没有轰轰烈烈的战果，但也算经历了一段不平凡的考验和磨砺。

20xx年是企业持续发力的一年，无论是门店数量还是团队管理都有很大提升。截止到20xx年年初全国授权门店达到400家，成为虾火锅行业最引人瞩目的“黑马”。伴随着企业的不断壮大，企划部也得到长足的发展。

>企划部的发展

在20xx年初时，企划部人员只有4人，只可以完成企业日常设计需求，并不能发挥出企划部应有的价值。为了适应发展、改变现状、提升门店的整体形象，企划部在20xx年完成从美工到策划的转型。部门人员增加到8人，办公地点增设至天津、郑州，并建立子部门“平面设计组”和“新媒体运营组”，使企业线上形象、企业理念、品牌营销、品牌文化都得到长足的发展。

全新成立的新媒体运营组承担起了企业官平台、企业官网、企业官博、区域微平台、咨询平台、槐店小时光、加盟店平台等线上社交平台的维护，为品牌创造了一大批粉丝和忠实顾客。新媒体运营组在20xx年虽然发挥很大作用，但是也存在一定的不足，古人云：“知不足然后能自反也，知困然后能自强也。”发现不足反省才能得到更好的成长，为品牌和门店的发展保驾护航。

平面设计组是企划部的重要组成部门部分，它代表企业形象维护、识别的创造能力，是品牌和门店发展不可缺失的组成部分。在完成日常工作之余，不断进行培训，提高设计组人员的营销能力和专业技能。在过去的20xx年，企划部共组织平面组技能提升培训6次，内部设计评比4次，平面设计人员在季节颜色、版式控制、营销知识和UI设计等方面得到很大的提升。

>数据看企划部20xx

企业内刊是企业理念和文化的传承载体，是企业和加盟店建立信息纽带的连接点。XX内刊自20xx年创刊以来已经发行23期了，其中20xx年发行11期，印刷25000份，发送加盟店约2860次，总计阅读量350000次。在版式方面实现了从技术性到实用性的转型，不仅可以通过报纸了解公司最新动态，而且可以了解到优秀门店运营策略。开设了全新版块“运营技巧专版”“品牌营销专版”“面对面-优秀加盟商专版”，通过一份简单的内刊去引导区域门店良性发展。

假如把“XX内刊”比喻成企业内部的杠杆，那新增加的“XX号外”就是对外展示的平台。“XX号外”是季刊，每3个月刊发一期，A3纸张8p版式，自20xx年3月创刊以来，已经发行两期，印刷6000张，分两次发送到门店，总计阅读量约60000次。“XX号外”展示了公司最新发展动态和运营成果，让进入槐店王婆大虾就餐的顾客了解到了品牌雄厚的发展实力。

为了增加与顾客实时互动的机会，把最新企业发展动向传达给顾客，20xx年企划部重点发展了线上营销和品牌推广，对企业官网、官博进行了日常维护和内容更新，维护企业线上的形象。为了更好推广品牌，企划部和招商部联合行动，与第三方合作平台——网总管进行合作，对品牌推广和招商加盟进行全方位辐射，并建立招商部线推机制。在平台运营方面展示如下:

槐店王婆大虾:20xx年推广微信链接150条，区域加盟店转发约2258条，目前的粉丝是14061，转化率有待提高，内容的组成由活动营销、新店宣传、企业文化、节庆段子、及时性消息等等(包括搞笑段子，趣图等等);

槐店王婆咨询平台:20xx推广活动营销类微信链接275条，其中开业链接84条，粉丝数826，在内容上还是需要多探讨，多做好的活动内容，有吸引力的内容，才能增加粉丝;

槐店小时光：自6月份申请平台以来共推广微信链接171条;针对门店运营策略进行推广。

天津区域：作为专人负责平台，平台的发展成果显著，建立区域联动机制，为区域营销的发展打下了坚实的`基础。自9月份专人接手后推送消息41条，公众号总粉丝从447人提高至3692人，借助第三方制作并进行3次粉丝互动活动，更新完整的天津区域门店地图(附导航)。

>20xx年工作计划

随着企业的不断快速发展，企划部涉及的工作范围不断增加，在20xx年企划部人员将超10人并建立管理阶梯。通过“直营+加盟”的管理模式，拉动加盟店市场营销和品牌营销的快速发展。在店面形象维护方面，将会建立标准化模板，使每一个发展模块中的门店找到最适合的展现方式。

市场营销与门店的发展息息相关。20xx年企划部为了更好地建立营销计划，把全年市场营销节点进行筛选，最终确定33个为槐店王婆大虾全年市场营销固定档期。为了更好的区分活动等级和投入，细分为大型活动、中型活动、小型活动、微型活动四大类别。为了保证活动效果增加宣传周期，企划部特指定适用于槐店王婆大虾门店使用营销周期规划图，使加盟商提前做好活动准备和宣传工作。

如果把20xx年企划部工作的核心浓缩为8个字，再没有比“居安思危，未雨绸缪”更合适的了。力争把企划部的日常工作做到有规划、有周期、有目标、有步骤，建立市场营销和品牌营销系统，把一整年工作规划好，建立高效流程和标准制作，最大限度上保证门店每一次活动销售提升的机会!

春风春雨春灿烂，新年新岁新起点。20xx年将是槐店王婆大虾在虾火锅行业的改革之年，创新之年，奋进之年。新的征途已经指明，新的战斗已经开始，蓝图已绘，战鼓已响，航建铁军定将不负使命，再谱新篇，共同创造槐店王婆企业美好的明天。

**企划工作总结文案模板14**

20xx悄然已逝，20xx即将降临，20xx年是公司蓬勃发展、继往开来的一年。各个项目陆续展开并取得不俗的的业绩。同时在这一年也是我们市场策划部人员配基本到位、全面履行职责并有条不紊推进工作的一年。在这一年中，部门各位同事认真负责、全心全力，在公司领导正确决策指引下，在公司各个部门积极配合下，取得了较好的工作成绩。现在对此期间的工作简要总结汇报如下：

>一、工作回顾与分析

分析：

1、本年度促销活动费用截至20xx年xx月中旬除去一些资料不全的费用共花费xx元，其中圣诞节，元旦以及店庆三大节假日的费用支出未计入其中，如果加上这三大节日的促销费用以及上半年度一些不详情况的费用，本年度促销费用实际应该超过40万;

2、本度的促销费用主要支出在9月份后，为了能够在旺季来临时候带动销售，而且多次促销活动宣传推广力度小，没有很好与促销形成很好的连带作用;

3、从促销活动明细上来看，我们今年企划部在促销上抓点还是比较好的。

>二、为一品牌推广广告宣传

1、电视台：电视台作为我们商场品牌推广的一个xx重要阵地，今年九月份公司领导根据企业发展的需要将包头电视台1套节目换在《包头故事》片尾上，实际投入xx万，本次电视费用远远超过20xx-20xx年度电视传播费用，这块费用已经增加;

2、电视广播报：《电视广播报》近年来一直受到包头几大商场的看好，xx等长期占据着其主要版面，我们商场一直以来也把电视广播报作为我们对外进行品牌推广一个阵地。20xx-20xx年度《电视广播报》的费用为xx元，而今年由于种种因素的影响，经公司领导协商决定我们放弃这块阵地;

3、晚报与时尚周末：《晚报》在20xx-20xx年度费用为xx元，《晚报》上以软文的形式进行推广，为企业在品牌推广上有一个推广平台。《时尚周末》属于一块免费报纸，占有一个版面，但是报纸属于一个新报纸，受众面窄，但是在免费的情况下还是一个不错的推广活动。

4、其它广告：在一些促销活动中我们在《双子广告》、《生活周刊》、《电视广播报》等媒体做具有时效性推广活动，这些媒体费用约为xx左右,这些广告费的支出是为了促销活动能够更好开展，取得更好的成效。

5、每次促销活动，广告没有及时跟进，造成很多广告费用的.浪费，广告费用分布不均，每年主要以电视台的广告推广为主，但是与商场促销活动短、频、快等特点不符，电视广告适应坐长期企业品牌形象推广活动，平面广告投入力度不足，而且采取一年一度订立长期合作，由于我们每年费用不是很充足的情况，造成我们在大型促销活动中广告费用投入不足，不能全力进行促销推广活动，最后对促销活动本身实际意义大打折扣。而且每年在短信、DM单与宣传物料投入太少，这些广告都是一些非常有效果的，这些广告与促销活动短、频、快等特点相符，能够有很强的时效性。

>三、商场广告招商情况

分析：

1、xx年广告费用预计收取了xx元，但是根据财务实际费用收取情况为xx元。商场的广告招商一直以来都是企划部最为重要的一项内容，公司每年为企划部开展各类促销活动以及广告推广等工作大笔费用，而每年的广告位招商工作能给公司带来一些收益;

2、本年度三翻统一于20xx年xx月xx日到期，由于金融危机等因素的影响，近年三翻的招商工作存在一定压力，由于歌德里昂撤柜，其广告位几经出租给真玉坊，其他的到期后，招商还是有一定困难的，企划部争取做好此项工作;

3、广告这块经常需要和市工商局有关部分打交到，有时候双方协调工作不到位，会引起一些不必要的麻烦，今年楼外悬挂关于房地产开盘的`巨幅广告受到市工商局广告科的罚款处罚，日后企划部应该把与这样的政府部门的公关做好。

>四、市场调研工作

1、企划部每周六日凡值班工作人员必将对周边商场进行走访调研，及时把握周边商场的市场动态，便于我们商场及时采取必要的措施;

2、国庆期间对周边商场促销活动进行走访调研，发现商场在促销活动楼内外宣传物料跟进情况比较差，未来企划部在开展促销活动尽力做好这方面的工作;3、08年11月份在企划部组织下开展一次针对商场消费者全面市场调研活动，采取问卷调研法，对商场经营六年来所形成市场消费全体做了全面市场分析。

>五、企划部日常基本工作

1、POP书写：POP的书写是企划部的日常工作，POP作为商场重要宣传物料，也是各专厅对自己的促销活动有效告知消费者一种重要传播途径，企划部能够及时支持楼层工作，让楼层能够及时取走报上来的POP，其副部长刘岳东能够不断钻研学习POP这方面的知识，POP书写是越来越美观大方;

2、LED屏：LED屏在20xx年度实现7840元广告xx收入，而LED屏需要有专人维护，并且能够及时更新，在LED上企划部副部长刘岳东能够积极从事这方面工作，使商场各类信息能够准确、及时发布，这方面工作一直有条不紊的进行着;

3、其他：非卖品签、特价签等物品总是能够及时跟进，09年度企划部将更加重视细节工作开展，除了设置一些美观大方的特价签，例如新品上市签等多种商场宣传物料，20xx年度企划部将尽力做好商场各类物料跟进工作

>六、小结

1、20xx年企划部驻澳出现人员流动打等问题影响，但是企划部的工作始终在向前推进，但是人员不稳定一定程度上影响了企划部工作具有很强延续性，能够实现企划部工作流程化，更加突出企划部计划性的特点。

2、虽然企划部20xx年度虽然人员上不断变化，但是总体来看还是取得一定工作成绩，企划部能够紧紧抓住各个节假日、各销售时节以及一些重大事件进行促销推广活动，这些活动从不同侧面为商场一些影响，这些活动在一定意义上讲提高了商场的美誉度。

**企划工作总结文案模板15**

>一、经过一年的工作和学习，我对自己的评价：

强项1、执行力较强，上级安排的任务，都按时完成，有问题第一时间进行了反馈。

2、工作自主性较强，想到的，看到的，不用上级开口安排，都能自动自发去着手做好！3、沟通协作力比较好，在牵连到与别的同事或部门协力开展的工作上，总是能主动的与其沟通，并达成一致，立即开展工作。

4、业务技能上有了新的突破，部门工作开展比较顺手。

弱项1、舞台活动主持方面还须下大功夫改进学习。

2、语言表达，公众场面演讲XXX还须学习提高。

3、容易冲动，感情用事，自我控制力还需要近一步加强。

改进措施1、在天气不受影响的情况下，坚持做好舞台活动，多做互动，提搞自己XXX表达能力，聚集人气。

2、积极参加公司XXX的各种集会、活动、努力让自己融入团队，建设团队！3、通过学习，训练提高自己个人素养，提高自己情操，更近一步学会管理，会管理，懂管理。以达到综合业务及相关管理技能提高！

>二、作为一名管理层，我对自己所负责的分店或部门的评价：

强项1、本部门团队执行比较好，表现在各店调整时人员调动，工作的开展。

2、本部门在编制精简的\'状态下，不减工作效率，不减工作任务。不减工作流程。

弱项1、各个层次还是不够仔细，造成不应该出现失误的地方却出现的错误！2、控制力，意识力不够强。

3、个人业务技能和管理技能还不够强。

改进措施1、对待工作认真仔细，杜绝马虎大意，近一步提高执行力。

2、保持积极心态，杜绝外界因素的影响。

3、养成学习的好习惯，提升自己业务技能和管理水平。

4、努力做好团队建设，争取成为团队中不可缺少的一份子！三、在同管理级别中，我认为自己的能力处于（请在括号内打“√”）：

a、第一（）b、第二（√）c、第三（）d其他（）四、XXX我认为自己的能力处于这种水平？答：尽管在日常的工作中积极主动，工作开展也比较顺利，但是在管理方面还缺少一定的主动性和管理XXX力，在各方面还需要近一步加强！五、我认为自己能力的提高需要通过（请在括号内打“√”）：

a、不断自我反省（√）b、上司定期的指导和批评（√）c、培训和学习（√）d、其它方式（√）X定期与分店交流学习六、年度工作回顾：

1、业绩方面：

1、在总部期间，完成总部大海报制作，完成吴经理交待的其它任务2、全年度分别调到各店支持各店正常运营工作，XX年春节和五一均在公明店顶班，XXX月调至塘尾店庆，XXX月桥头店调整升级，XXX月调桥头店正常上班。

3、完善了桥头店调整后的相关买场遗留工作4、对桥头店舞台音响设备进行了全面维修，目前已经能正常运转。

**企划工作总结文案模板16**

>一.总的指导思想 企划部的主要职责分三个方面：

一是企业内部文化的建设；

二是企业对外的宣传形象构建；

三是产品品牌的建设和推广。

首先对20xx年度的工作做总结，从而规划20xx年度的工作纲要，确定为什么做、做什么、怎么做、做到什么程度。

>二.20xx年度总结（为什么做） 从公司整年的销售产值来看，20xx年盈利状况并不乐观，公司投资与应该产生的效益没有达成正比，说明在各个方面我们还是做得不够，还需要进步和提高。总体来说，20xx年是我们公司尝试的一年，吸收经验的一年，由于没有经验，很多事情都处理得不完善，归纳总结主要有以下几点：

1。目标不明确。公司之前没有制定目标指导员工工作方向，以致大家觉得做又不是，不做又不是，不是不忙，又不是很忙，不是没做，但是做了又不知道有什么用处的感觉。

2。计划执行力度不够。感觉变化太多，好不容易制定一个目标计划，转三头两天的又不同了，想法太多，专注力不够，被扰乱的计划和思维也很多，所以到最后就成了没了计划、没了方向。

3。部门之间联系不够紧密。采购、市场、企划三大部门应该更紧密联系，对于市场决策、采购产品，企划部应该介入，给予一定的建设性意见或者共同商讨方案。

4。人员思绪不到位。再好的产品，再好的设计，如果没有得到基层员工的支持和认真参与执行，也是枉然的。对于加强基层人员的培训、管理和激励制度，都需要加大。

5。解决问题的能力太慢。很多时候出现了问题或者比较紧急的事情，都不能马上得到答复和处理，造成员工不是习惯了拖就是干急。

以上五点是我们无论公司到部门都存在的宏观问题，至于微观具体化到企划部，这里先汇报在20xx年度的工作情况：

1。装修。企划部对店铺整体风格的定位布局首先决定了公司的整体形象，从公司对装修成本的投入上看，公司在20xx年度对装修这部分的重视还是比较多的，毕竟是新公司，对店铺的总体风格和档次的定位还是要先规划的，这部分的前期规划也是作为我们未来新一年里面对装修风格或者成本的评估的基础！就目前来说，我们店铺档次确实上去了，但是店铺这种档次与风格究竟能给我们带来多少客户和影响力呢？这个问题值得我们再深思！

2。平面设计。这一年的平面设计（包括POP、网站等）都是比较随意的，因为还没完全把握公司的经营方向，也没最终落实公司的最终档次形象，所以没有一个标准，以致时而简洁时而花哨。

3。策划推广。过去一年企划部以设计为主，策划为辅，主要是完善美时美刻公司的对外形象、摸索经营线路为主，而在20xx年，我们有了一年的成功失败经验，今年便可以全力发展，20xx年是我们全力推广的一年，因此转变侧重点是策划为主，设计为辅！

总结过去，良好发展的要继续保持，存在的问题要努力解决！

>三．20xx年工作安排（做什么）

1。新一年的开始首先要提升公司整体形象和对品牌形象做包装，以全新的面貌服务于新的客户。根据公司的整体发展规划，对年度品牌做重新审度或定位。开发新的营销推广渠道，为公司的发展奠定基础。

2。确定新一年广告核心推广点以及营销的侧重点，制度全年促销计划；

3。制作好单店海报，保证零失误！

4。做好区域性装饰，季节性装饰，节日气氛布置。

5。与电子商务部建立起商城店铺，从店铺装修、促销POP、策划等各方面给予协助。

6。为外贸部新开发的礼品渠道项目提供可行性销售推广方案协助。

7。学习提高自己的管理水平。

>四.>具体事项细化划分（怎么做）

作为一个部门的主管，站在公司长期发展的高度，结合行业和经济发展的特征、现状，为公司提供战略规划或与之相关的建议，激发创意，有效地运用手中有限的资源，选定制定可行方案，以推动公司的健康快速发展。作为企划部的决策者和管理者，应当以完美配合达成公司年度销售目标为最终战略指向，制定年度计划。以下是具体要操作的事项职责细化：

文案方面：

1。根据上级的营销策略，对各类广告宣传资料文案的拟定与实施，尽量避免干燥乏味的主题。根据市场行情及近期热论话题撰写我们的广告软文，引起消费者的注意。

2。时刻捕捉和分析行业的信息与动态，根据同行各项促销活动的资料，来策划我们的对应方案，提高市场竞争力和影响力。

3。把实践作为学习，提升文案能力。研究同行的广告软文，对于适合我们来运用的主题，要加以转化利用。

设计方面：

1。制定符合公司形象的设计标准，对风格定位，以后按照标准设计。

2。根据市场部或者相关部门的指令，在指定日期及时、按时的完成相关设计。

3。对于店铺设计方面，要及时跟进装修出图、进场、维修等事项，并且寻找更适宜合作的工厂。

4。根据节日、季节等因素，提前做好店铺陈列的设计方案，并购置相关陈列品。

5。协助电子商务部做好商城各项电子设计。

策划方面：

1。对美时美刻企业文化的策划和推广，重新构写各项文案，可建立现在比较流行的网易博客和新浪微博，构写与发布关于企业新动态和宣传的软文，并更新到网站；

2。对主推美时美刻公司达诺品牌项目，企划部需要配合以下两项策划：

（1）寻找可以合作的策划公司，重新包装达诺，制定全年推广计划！

（2）自己公司对达诺的协助策划和推广，比如：建立网易博客和新浪微博，构写与发布关于达诺品牌新动态和宣传软文，包括在自己公司的网站和淘宝商城的特别推广；

3。配合市场部的计划和步伐，制定全年的促销计划，改变以往无预定计划、促销商品选择不合理、促销结束后评估不到位的缺点，加强促销活动计划性，完善常年不断的小型促销活动——店内临时促销——时段促销为架构的促销体系，制作计划表！

>五.年度总规划（我为公司做什么）

重点规划企业摆脱在市场以价格竞争为主的销售宣传推广方式，从以往的只会搞降价促销活动策划转型为提升顾客对美时美刻及公司品牌产品的认知策划，包装、全线推广，以求起到降低公司成本的效果，同时让更多消费者懂得我们、并提升其心目中的档次。这样公司的品牌价值起来了，成本就降低了，利润自然上升，对于扩大企业规模、扩张店面等等提供充足的资金空间。

对于商品采购、网络营销，企划部要与市场部、电子商务部、采购部共同研究，由各部门主管共同决策。商品的款式、总类最终影响着店铺的销售命运，每个人喜欢的东西都不同，各有看法，采购部在新一年应接纳更多不同层次的消费人群意见，最终才能制定好的采购标准。而网络营销更是市场潜力无限大，成本低、信息反馈快、信息面广、交流方便、所产生的效益也无人能预估。20xx年要在这两方面加大参与力度，并多学习同行经验，取长补短。至于公司的新部门外贸部，明年计划展会和礼品渠道开发项目，企划部根据实际情况给予协助。

>六.对公司的未来发展提出个人建议和对公司的期望

（1）关注基层员工：基层员工流失是目前我们工作开展的损失。奖励激励制度与语言不够，老是重罚重批评的公司会影响员工心态！员工的成长过程需要关怀！

（2）“变化快于计划”与“严格稳定地按计划进行”这两句话，公司更应该多关注后者。虽然说每天都可能有需要变化的事件或者突发事情去处理，但是每个部门的主管是有权力去衡量这件所谓的“突发事件和要变的事情”是不是真的这么急和是否真的有必要去改变，非要破坏原有计划去执行，如果部门主管衡量过这些事情不是非要马上放下手头计划去执行，或者其实变与不变差别不大的，或者变化之后对公司发展有什么看法的，我觉得公司应该先接听部门主管处理意见先，如果抱着老是“变化快于计划”去工作的话，试问计划又有何用？今天做完这个计划，明天又担心要变了，工作效率能不低下吗？

（3）在周边与同行之间我们的服务始终都做不上去！服务是目前竞争的软实力，如果硬实力达不到一定水准，加强软实力的抗衡确实是一种有效的方法。在市场竞争激烈的社会，作为企业想拥有一定的良性发展空间，除了产品质量要严格把关之外，同时还要有一套完善的产品服务。这个提升产品服务可以体现在提升员工的服务意识，服务意识的提高，服务质量自然提高了。不过这种服务提升也有赖于公司对员工素质的挑选，工资待遇的刺激，公司的培训，无论店员还是我们中层人员，只要做到比客户更了解客户，想生意不好都不行，想客户不爱我们都不行。过往我们有开始关心，但是关心得不够，未来新一年，我们应更多的关注！

（4）我希望公司要挖掘员工的真正才能，不要说公司觉得某员工能做他就一定能做，然后就把这件事情随便扔给该员工去处理，可能这个员工可以做这些工作，但是不一定是该员工的强项，如果把一件某员工可以做但不是该员工强项的事情硬要该员工去做好，然后做不好就觉得该员工能力不够，我觉得太肤浅了。其实每个员工入职的时候都该填写一个对自己的定位、方向的入职说明书，然后公司应根据员工自评的能力去协调和制作该员工的工作开展。不能武断的以自己的直觉去制定员工的发展方向，令员工觉得做起事情很难开展很难做好，然后又挨批评了，更加没信心！

**企划工作总结文案模板17**

>一、工作总结：

我的工作主要分为以下几个方面：

1、20万平米军事主题公园项目策划。我刚来到公司，接到的第一份任务就是参与20万平米军事主题公园的项目策划工作。我认真研读了之前的所有资料，并且虚心向部门的前辈们请教学习，短时间内基本了解了项目的进展工作，并且对项目提出了自己的建议。后来控股公司成立专门的20万平米军事主题公园工作小组，我作为外联部的成员，积极履行自己的本职工作，并且帮助其他小组的成员推进工作进展。期间，我一直负责与网游公司的联络和方案洽谈工作，并且跟随领导去上海和深圳的几家网游公司考察，取得了一定的成果。此外，工作小组的所有会议纪要和工作简报基本都是由我来撰写的。之后由于控股公司准备寻找新的规划设计公司，我一直与美国的cuningham景观规划设计公司联系，并且从对方那里获得了其对总规、详规至方案设计阶段的报价。现在也有另外两家规划设计公司（美国的\'WATG和库根公司）正在在沟通之中。

2、主题活动策划。由于我的本专业是旅游管理，为了充分发挥专业优势，我还参与了公司一些主题活动的策划工作，在充分研究国内其他主题公园的主题活动的基础上，对XX年的主题活动提出了一些新的想法和建议。

3、公司的部分外联工作。由于奥运会的举办，公司领导期望有一位奥运冠军为我主题公园做形象代言，我便一直负责与中国射击队和击剑队联系，期望获得一些报价方面的资料并达成合作。通过坚持不懈的努力，我终于从对方那里获得了

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！