# 公司策划部年终工作总结(7篇)

来源：网络 作者：醉人清风 更新时间：2024-06-21

*公司策划部年终工作总结一一、工作业绩完成情况完成销售业绩；完成销售物料的设计与制作；完成媒体推广的执行（户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等）；完成公司领导交代临时工作；协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；协助领导完成排屋客户交流会的组织...*

**公司策划部年终工作总结一**

一、工作业绩完成情况

完成销售业绩；完成销售物料的设计与制作；完成媒体推广的执行（户外、报纸、杂志、电台、公交车、网络等）；完成公司领导交代临时工作；协助领导完成风铃苑排屋开盘准备工作；协助领导完成排屋客户交流会的组织落实；协助领导完成样板房展示的媒体交流会；协助领导完成样板房通道的布置展示。

二、成长感悟

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。

在实践工作我还发现，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。

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。

当我刚进入营销策划部时，自身有着太多的缺陷和不足，所幸我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，我才能迅速提升自己。

三、明年工作计划

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。

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。

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。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。

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！

**公司策划部年终工作总结二**

过去的一学期，是青年志愿者服务中队不平常的时期，回顾这段时期来工作中的点点滴滴，我们感到无比欣慰。在这一学期中，我们无论是部长还是部员，都始终秉承 “团结、友爱、互助、进步”的志愿者精神，坚持服务他人服务社会。

一个学期就这样过去了，蓦然回首，不能不感慨心中有一种光阴似箭般穿梭中的那份无奈。当我准备收拾心情，在即将踏上回家之路时，发现在经过一个学期志愿者活动后我的心中多了一份沉甸甸的充实。

一、工作回顾总结

这个学期很累很累，我们是这个青年志愿者服务队的第一届负责人，应该说自己的责任和压力都很大，因为这个学期我们这个中队的没有一个经验的老成员带队，我们接人的这一届，一切都是重新开始，重新开始分部门，重新开始为建立服务基地而奋斗，重新开始接纳90后新一届队员，重新着手建立服务队的管理制度，用全新的模式重新开始带新同学，一个学期来我们迷糊过，也努力着，不管困难多大，我们还是迎了上去，我们还是一如既往的向着我们志愿者宗旨一路走下去。

经验与不足

作为信息管理系青年志愿者服务队的第一任策划部部长，心里是无比的自豪，但是自然也感觉到责任重大，毕竟什么都是全新的，在部门建设，部员沟通上没有任何经验可以借鉴，一个学期的工作一直都是摸着石头过河，也不知道自己在这个过河的途中跌倒过多少次又爬起过多少次，很累但是我没有说放弃。我时常和我的部员说细节决定成败，计划赶不上变化，一切的活动都必须做好详细的策划但又必须又灵活变通的反应能力。不知道他们是否记住了我的这一句话，说来也惭愧，整个学期下来对自己的部员都没有上到一节像样的策划课，导致很多部员都没有掌握策划的实质内涵和策划的格式还有策划的实施步骤，这一点我做得很失职，在信守承诺方面我也没有做出好的表率，一直和他们说好给他们策划范本的，但自己一直都没有给。整个学期进行下来，青年志愿者活动并不是很多，但是每次活动我们策划部做的都不是很好一些活动的策划存在很多问题我们都没有考虑到，部员纪律散漫，一个学期下来了我甚至没有让他们策划过一个真正的活动，自己觉得实在是太失败了。

但是，令我很欣慰的是自己的部员基本上都非常尽职尽责虽然不懂策划，但还是努力的完成每一次活动的工作，每次活动给的建议有些都很有见地。希望以后他们能保持这一份热度，为志愿者这一份事业做出一点自己的贡献。

二、工作展望

新的学期，我策划部将制定工作计划，力争再创佳绩，不足之处我们将认真总结，加以改正。鉴于此，我们理清思路，初步确立接下来的任务：

（1）积极落实本职工作。

明确并完善活动策划部职能。策划部是整个青年志愿这中队的核心部分，每一项活动的开展、策划都离不开策划部的共同努力，只有一个好的策划方案，才能使志愿者活动有规律、有组织、有效益的在规定时间内甚至超出额定时间高效率、高质量完成活动任务

（2）实施部员通用制度，丰富部员的工作内容。

把策划部分成若干个小组，其中一个小组负责到学校外面联系活动场地，有活动情况立即向部长汇报，并由部长招开会议进行统筹规划，全体活动人员出谋划策，让志愿者活动独具匠心，别具一格，同时也扩大我院志愿者服务基地。

（3）加强与外界联系，加大与系学生会、院级各个学生会的交流与合作，吸取宝贵经验。

（4）明确语言和执行力的关系，提高策划部执行力。

对上级交给的任务，要“及时”、“落实”、“按时”。“及时”是指部长要及时分析活动任务要求和重点难点，及时、有效、正确的传达命令通知，及时对突发事项进行具体安排，各成员接到命令后及时做好计划工作；“落实”是指各成员将活动工作落实到实处，按要求完成。不弄虚作假，不投机取巧；“按时”是指在策划部全体成员的共同努努力合作下按时保质量的完成任务，做到不延迟不拖欠。

（4）详细落实下学期各项活动的策划。

工作系统化，制定准确的大体工作流程和各项标准，使工作更系统，做起来更顺手，对部内成员进行分组工作，具体分为“活动小组”、“策划小组”、和“节目小组”，各组相互进行协调统一，使各个小组即有明确分工，对不失有机的合作。

（5）发展原创活动，开创新活动、新思路。

我们青年志愿者中队在策划组织好每项原创志愿者服务活动的同时，积极联系新的志愿活动基地，扩大我院系志愿者服务活动基地，使青青志愿者活动更加丰富多彩！

成绩属于过去，奋斗成就未来。我们将会一如既往地做好本职工作，以新的姿态展现我们的品牌与特色，自强不息，开拓创新，稳中求进，以饱满的精神迎接各项新的挑战，用心做好每件工作，精益求精，为实现创建优秀团体的目标奋进。

**公司策划部年终工作总结三**

一年来，在集团公司总经理和项目经理的悉心关怀下，个人得到快速的成长，工作效率及质量有较大提高，现将主要完成工作总结如下：

一、工作回顾

\_\_项目是本人进公司来重点跟进的项目，主要开展市场招商调研、客户接待、文案活动策划执行方面的工作，完成\_\_项目策划推广文案；项目前期招商接待工作；协助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣传推广事宜；协助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并协助报广设计、现场包装及物料设计工作，并充分运用报纸、电视台、广播电台、自办刊物等广告资源对项目开展了多渠道的宣传；完成项目阶段推广计划、客户营销活动方案写作等；协助项目推广工作的开展及媒体宣传的跟进工作。

在本职工作完成之余，通过计划性的跑盘工作及区域市场研究来熟悉市场情况，从而加深对\_\_房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。坚持进行专业文章及项目软文的写作，用来提高个人的写作能力及逻辑思维能力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。工作态度有明显进步；对项目策划推广工作的计划性与推动力有深刻的认识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作能力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。

二、心得体会

任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“厚积而薄发”。

没有一个团队是可以不通过培养和耐心的沟通就可以达到团结和谐的。只有有效沟通才有理解，有理解才有更好的合作，有好的合作才能建立高效的团队，有高效的团队才可能有强大的专业公司。在策划工作中，没有个人行为，只有团队行为，唯有团队合作才能发挥强大聚集力量，达到事半功倍的效果。但在现实工作中，无论是领导者和团队成员之间，还是团队成员之间存在着或多或少的沟通障碍，这就要求发现问题及时沟通、及时协商和解决，在沟通中构建巩固和健全的团队精神。

三、明年展望及建议

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业能力，积累丰富的操盘经验，并及时的总结和调整。扩宽个人的知识面，积累丰富的专业知识，提高个人的口头表达和书面表达能力，真正做到一名优秀的策划人。

希望能够参与到团队建设中去，熟悉项目执行过程中的各个环节度，明确工作目标，提高工作效率，加强内部人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化、系统化、条理化、从而更进一步，达到新层次，进入新境界。

回首总能够发现差距，展望总能够找到力量。新的一年有新的开始，“厚积薄发，学而知新”的理念支持我在策划推广这个行业中一步一步往前走。

**公司策划部年终工作总结四**

20\_\_年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20\_\_年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

回首20\_\_年

20\_\_年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和\_\_年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

一、我的进步

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在20\_\_年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了\_\_年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在20\_\_年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，20\_\_年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。20\_\_年年，我对\_\_地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在20\_\_年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

20\_\_年年我也参与了外地市场的一些调研，如\_\_、\_\_、\_\_等，尤其是参与\_\_的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20\_\_年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

二、继续学习和进步的

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20\_\_年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20\_\_，我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说，20\_\_年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20\_\_才能取得更大的成绩。

20\_\_年年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20\_\_年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

三、\_\_年公司的印象

20\_\_年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

20\_\_年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于\_\_年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在\_\_年年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是“磨刀不误砍柴工”，会议讨论能最大限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

四、对公司的建议

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。

公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

**公司策划部年终工作总结五**

岁月不居！转眼间我来到\_\_工作将近一年了。时间催促我即将告别20\_\_，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20\_\_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\_\_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。

**公司策划部年终工作总结六**

20\_\_年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20\_\_年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。以上是我的真实感言，不是空话套话。

一、回首\_\_年

20\_\_年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和\_\_年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在\_\_年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

（1）工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了\_\_年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

（2）工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在\_\_年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，\_\_年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。\_\_年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在\_\_年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

\_\_年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的\'。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20\_\_年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

2、继续学习和进步的

当然对于一个合格的工作者，所要学习和进步的包括他所有的工作，但是也有重点。

策划能力是20\_\_年我要主要突破的方面。我个人无法忍受我对地产策划还不熟悉，我需要强力突破这个难点。当然作为一个优秀的策划人，丰富的市场的经验十分必要，对于这方面我要多加积累和锻炼。还有就是知识上面的积累。

如果在20\_\_，我突破了策划这方面的能力，并有长足的发展，我相信这一年也是我不平凡的一年，我也将为公司创造更多的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说，20\_\_年，我要付出更多的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在20\_\_才能取得更大的成绩。

\_\_年年，我还没完成一份广告推广计划、市调报告、项目定位报告以及策划报告等等，我希望通过20\_\_年的努力，可以逐步接触这方面的工作，并出色完成，以为公司分担自己的职责。

3、\_\_年公司的印象

\_\_年年，公司陆续有了一些新人，这些新人都比很优秀，很好沟通相处，很快熟悉并融合到公司里头。

\_\_年年，给人的感觉是公司比往年忙多了，因为工作确实比以前多了很多。我想对于\_\_年，不但每个人收获颇多，公司也有很大的进步。

我对公司的未来充满了信心，因为这个团体是和谐愉快、健康向上的，但是由于浓重的亲情化，互相之间的监督、批评难免会少一些。

对于一个广告及地产策划公司，以头脑风暴形式开会讨论是必须的。在\_\_年年，公司也召开了一些类似这样的局部会议。但是总体感觉还不够。会议讨论有时难免影响决策进度，但是“磨刀不误砍柴工”，会议讨论能最大限度地集思广益，让每个人互相认识并学习，这种方式我觉得在我们公司应该经常举行，但是一定得有一个主持人，以提高效率。

4、对公司的建议。

节约。我觉得一个公司是否节约不在于公司的大小，在于一个公司理念和状态的体现，在于培养一个员工的工作和生活态度。公司的下班后的电源是不熄灭的，这虽然浪费的只是少数的，但是积少成多，也可能产生不安全的因素。每个人都应该珍惜公司的资源，自觉随手关灯等等。公司的物品要好好保管。

20\_\_，愿与公司一起腾飞！

**公司策划部年终工作总结七**

20\_\_年，企划部在公司总经办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，也使我商场的企业形象和经营文化更具有亲和力和感染力；让我商场的会员体系更具吸引力。现将20\_\_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、督促柜台更新广告。

2、配合营运部和百货部做好每档期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、加强宣传，提升促销效果

随着市场竞争的日益激烈，商场的形象及广告宣传的重要性日趋明显。20\_\_年本部门本着商场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、一年来主动寻找宣传途径，加强对周边社区的宣传，努力提升品牌知名度。

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、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。

3、运用店内广告位、pop、广播及定期印发dm海报、微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。

三、有节造势，无节造节

结合商场周边的实际情况，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。

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、踏青出游促销

5月份主要活动：五一促销、母亲节促销6月份主要活动：店庆第一波

7月份主要活动：生鲜购物节第一波、季末清仓促销

8月份主要活动：七夕活动促销、生鲜购物节第二波

9月份主要活动：中秋特卖会促销、生鲜购物节第三波

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：5周年庆促销、双十一促销

12月份主要活动：圣诞节、会员积分兑换、元旦

思考与启示

(一)工作中存在的问题

1、与公司领导及其他部门的交流不够密切。

2、部门的作品不够有新意有创意，创新力度不够。

3、部门的时间安排不够紧凑，进度比较慢。

(二)需改进之处

1、全方位加强对领导和其他部门的人际沟通，工作上更加默契，也增进了同事们之间的友谊。

2、集思广益，开拓思维，在继承好的传统的情况下更加注重创新与内涵的建设，树立世纪华茂百货品牌影响力。

3、善于思考，勤于总结，继承好的经验，革除不好的经验。

4、把”优秀是一种习惯“秉承于心，认真地做好每一件小事，保持工作热情。

过去的一年中，我做的不好，但是我希望在20\_\_年会发挥我更大的能力，在工作上能够有更大的突破!同时要感谢一直以来在工作上一直鼓励我和帮助我的领导和同事，20\_\_年希望自己做的更好!

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！