

# 最新商圈策划工作总结报告(优质6篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

## 商圈策划工作总结报告篇一

20xx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。

20xx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20xx年

20xx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xx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xx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20xx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20xx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xx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[]20xx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xx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。

20xx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xx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20xx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xx[]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，我也将为公司创造的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说[]xx年，我要付出的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在xx才能取得更大的成绩。

20xx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xx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[]20xx年公司的印象

20xx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。

20xx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xx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xx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。

## 商圈策划工作总结报告篇二

20xx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。

20xx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20xx年

20xx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xx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xx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20xx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20xx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xx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[]20xx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xx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。

20xx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xx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20xx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xx[]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，我也将为公司创造的效益，在将来我相信我会有较大的成绩。因此对我来说[]xx年，我要付出的努力，不懈怠，不骄傲，不满足，不气馁，这样在xx才能取得更大的成绩。

20xx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xx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□20xx年公司的印象

20xx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。

20xx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xx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xx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。

## 商圈策划工作总结报告篇三

这一年对我们策划部全体成员来说是一个既平凡又独特的一年，回顾这段时间来工作的点点滴滴，我们感到无比欣慰。在这一年中，我们不论是部长还是部员，都始终秉持“团结、友爱、互助、进步”的志精神，坚持认真负责的做好全部工作。一年就这样过去了，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，准备进入下一个学年时，发现在经过一年的在大学生社团联合会策划部的历练后我的心中多了一份沉甸甸的充实。

### 一、活动总结

在去年开学之初，大学生社团联合会组织同学们展开迎接新

生的工作，通过迎接新生的活动，使大一新生感觉到大学里如家一般的温暖，使远离家乡的同学们少了份忧愁，多了些快乐。在此期间，策划部成员放弃所有的课余时间去看迎接新生，在学校门口以及火车站都能看见社联成员的身影。

在新生入学后，大学生社团联合会组织了社联纳新，策划部作为社联中的一个部门也积极筹划纳新工作，纳新分为初试和复试两部分，大一新生积极踊跃的报名参见，策划部部长也是认真谨慎的筛选成员，给策划部注入了新鲜的血液。

在学生会经过换届选举以及耐心后，学生会全体成员都已经确定，学生会举行了全体成员见面大会，策划部全体成员都参加了此次大会。

我们策划部在大学生社团联合会的主要任务是负责所有活动前期的策划以及后期的总结，这一年里，我们大学生社团联合会举行了很多活动，每次活动之前我们都会写出关于活动的策划，以保证活动的顺利开展，比如去年开展的“精彩在沃”校园歌手大赛，文都四六级英语讲座、拔河比赛等等活动，在活动后期，我们策划部成员还会总结出活动的经验教训，认识到活动的不足之处，也看到我们的有点，写出活动总结，为下一次的活动策划准备。

同时，我们策划部积极参与社团联合会各种活动，比如第二课堂文化活动总结、学习叶嘉老师先进事迹等活动。

在大学生社团联合会举办的各种活动中，我们策划部成员献计献力，像我校元旦晚会、拔河比赛等活动，那我们都积极进好我们的责任。

我们都知道计划赶不上变化，所以在做每个活动的策划前，我们全体成员都会认真的考虑到每个细节，尽量保证所有的情况都在考虑范围之内，已保证活动可以顺利的进行。

## 二、思想总结

在接近一年的工作中，策划部不仅告诉我们要做事，还教会了我们如何做事。

工作是由人来完成的，所以个人的主观能动性是影响工作质量的关键。一味的等着别人催你去工作，让工作牵着你走，即使兢兢业业的去完成，也是很难把事情做好的。工作任务是静止的，而人是变通的。要迅速而出色的解决工作上的问题，首先就必须克服自身的惰性，发挥主观能动性，积极寻求新方法、新思路，灵活变通，甚至在必要的时候要勇于打破旧的、不合适的工作传统，探索更高效的工作方式。我们策划部所提倡的也正是这样一种积极主动的工作态度和勇于拓新的工作精神。这点在社联许多优秀的学生干部身上都得到了体现，这些正是我们需要学习的。

举办丰富多彩的校园活动，是大学生社团联合会的一大特色。策划部是社联开展校园活动的主力军。正是在一次次活动的历练中，我们逐渐认识到做好充分的准备工作，具备良好的团队意识和合作精神，是做好一切活动的保障。首先，准备工作是否充分，将直接影响到活动现场的效果。准备工作做的越早、越充分，现场遇到的问题就会越少，活动就会开展的越顺利。相反，对工作任务推拖，到最后就会变得越棘手，即便是很容易的问题也会变得不可收拾。在策划部这种干练、严谨的工作氛围里，我们努力改正自己拖拉的毛病，任何事都力求早准备、早完成。

在任何一个组织中，个人的力量总是微不足道的，要体现出战斗力，就必须有良好的团队意识。在任何时候，策划部都体现出了的这种意识，我们之所以强大，是因为我们是一个团队。我们都只是团队中的一环，但又是不可或缺的一环。团队要显现出力量，每一环都必须发挥出自己的作用，相互之间还必须有分工协作。这种协作，不仅仅是部门内部的协作，更是社联各部门之间的协作，甚至很多时候，与学生社

团或者其他学生组织共事时也要有这样的分工协作精神。

社联就是一片肥沃的土壤，只要你善于吸收，它总会为你提供足够的养分和阳光。我为能生活在这样一片土地上而感到幸运。策划部为我们提供了丰富的资源和机会。在这里，我们开始了真正的学习和成长。并有幸结识了许多优秀的学生干部，从他们每个人身上，我们都能学到很多，受益匪浅。而且，策划部这个温暖的大家庭，还让我们成为了朋友。可以说，策划部留给我们的，绝不只是短暂的工作经历，在策划部的这段时光将永远是我们岁月的墨迹里最浓重的一笔！

## 商圈策划工作总结报告篇四

自20xx年下学期工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着外联策划部的蓬勃发展，我所工作的策划部作为宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着部门的形象。因此，我在实际工作中，时刻严格要求自己，做到谨小慎微。

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。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。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策划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。其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。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□20xx年下半年，我将以崭新的全新精神状态投入到部门工作当中，努力学习，提高工作能力。积极响应部门加强管理的措施，遵守部门的规章制度。

- 1、参加了部门组织的聚餐活动
- 2、参加了校运动会的组织；
- 3、参加了校体委的素质拓展活动

很开心认识这么多朋友，参加的每次活动都让我 获益匪浅，收获颇多，希望在部门以后的日子里能和各部门成员愉快的度过！

总结人□xxx

日期□20xx年1月6日

## 商圈策划工作总结报告篇五

xx年9月我正式加入xx营销河北分公司，成为一名策划人员。对于我来说是一个全新的挑战，因为自己是跨界转行，由一名媒体人转变成一名地产人。想想这将三个多月的xx生涯，的确有脱胎换骨的感觉。

作为一家全国领先的房地产代理公司，在xx我接触到了国内一线的地产操作流程，而且很庆幸自己能够分到xx线，参与xx这样国内知名开发商项目又让自己深感荣幸。第一站，

我来到的是xx御景半岛，这是一个即将首一期开盘的项目。开盘前的强度和难度是我之前很难想象的，每天早上八点半到，平均晚上八点半下班，每天工作不低于12个小时。从9月份到10月份几乎没有休息，而之前很多同事从8月份就已经停休了… …虽然每天感觉都很疲惫，但是看到大家都在为了同一个目标而朝气蓬勃的迎接每一名客户，我也深深的被这种正能量所感染，逐渐克服了疲劳的状态，以积极的心态迎接每一天的挑战。

最令我印象深刻的是9月30日开盘那天，自己也亲身见证了xx多人的开盘仪式，在2个多小时解筹近x00组，开盘当天销售近x个亿… …能够在市场如此沉闷的气氛下，打响了石家庄楼市今年最漂亮的一仗，是我来到xx的第一课，让我真心的被公司的实力所折服。在半岛这短短的一个月，对于我来说，是第一次正式参加与房产项目开盘，了解了当前国内最新的房地产开盘模式，期间也遇到种种突发情况，虽然常常有不少棘手的问题，但是通过同事们的努力，逐一克服，才取得最终开盘的圆满，从中自己也学习到了不少的知识与经验。不过，对于一名合格的策划来说这些还不够□xx年10月4日，没有休整过一天，我来到了xx华府。

xx华府从严格意义上来说就是xx城的延续，只是换了个名字，这也是营销的一种手段，是我来到xx学到的又一课，而来华府开启了我来xx之后崭新的一个阶段。在华府我系统的学习了作为一名xx的策划执行人员一些基础性的知识，从excel□ppt这些最基础的工作开始，策划经理x哥和策划执行x□手把手细心的指导，让我备受感动，我也拼劲全力，每天的努力学习，希望尽快真正的成长为一名xx营销策划执行。

回顾今年的自己的表现，我只能说勉强及格。从基础的数据、报告制作来看，因为自己用了将近一个月的时间才将excel相关的表格制作合格，目前ppt制作水平，虽然比刚来的时候提

升不少，但是仍有待提高；从现场活动的组织及执行来看，我认为自己基本达到了应有的水准，但部分细节方面还需要继续完善；从推广建议、活动建议及营销方案的策略策划来看，这是当前自己的一大短板，需要在今后的工作中不断学习，不断改进，不断提升。我相信通过公司的培训、现场的带教及个人的努力，我一定能成为一名合格的策划人员。

## 商圈策划工作总结报告篇六

20xx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。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人的方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

回首20xx年

20xx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xx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。

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20xx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xx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20xx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□20xx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□20xx年年，我对xx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20xx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。

20xx年年我也参与了外地市场的一些调研，如xx□xx□xx等，尤其是参与xx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20xx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。

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20xx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20xx年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20xx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20xx才能取得更大的成绩。

20xx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20xx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。

20xx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。

20xx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xx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xx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。

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。