

2023年公司策划工作内容(通用9篇)

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？下面是小编为大家收集的优秀范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司策划工作内容篇一

今年即将结束，回顾这一年的工作，我们公司中的每个人都尽自己最大的努力为公司做出贡献，为了在今后有更好的发展和进步，现将这一年的工作做一下总结以及对今后的工作要求。

在工作中我们秉着“安全运行、健康发展”的目标，带领员工共同进步，努力增加了员工的凝聚力及团队意识，鼓舞员工的士气，让员工真正做到快乐生活快乐工作。

一、建设和谐的销售环境。

在销售过程中，我们努力营造一种良好的销售环境，不论是销售人员还是购买的民众都能感受到我们销售人员的热情，在全体员工的努力下，我们一直维持着一种和谐的销售环境，今后仍将对此不断完善。

二、建设优秀的销售团队。

优秀的员工是我们销售厅最宝贵的财富，我们11个人的团队不断创造着良好的销售业绩，在服务上我们都特别注重细节，尽己所能完成好一切销售活动，公司的文化更增加了员工之间的凝聚力及团队意识，每个人都是在快乐中进行工作今后我们仍将保持这种工作态度，全体员工团结一致共创佳绩。

创新是一切事物发展的力量和源泉，在今后的工作中我们必

须时刻保持创新精神，在销售过程中懂得创新、在管理过程中勇于创新、在服务上善于创新；有创新才有发展，才能使销售运转不僵化，销售工作是一项用心用脑的事业，我们必须使这项销售活动充满活力。

公司策划工作内容篇二

团队协作的增与减

20xx对我来说是重要的一年，由甲方部门职员到乙方公司成员的角色转换让我忐忑和纠结过，索性，我们，还是我们，还是那个温暖的、和睦的、团结的、感性的大家庭。经历了两年的磨合与相处，我与其他同事之间相处的非常融洽，我深信，只有去喜欢一个人，才能跟对方紧密配合和产生默契，所以，我爱我身边的每一位同事，是他们在这一年里支持和帮助着我，默契让我们的工作更加顺利，让我们的协作效率大幅增长。我们会为了一个工作目的而不计较分工、不计较付出、不计较所得，所有人都为着同一个目标，认真的做着任何需要去做的事情，所以，在每一次活动中，我们扮演着不同的角色，可能是装饰的工人、可能是布场的美工、可能是摄影、可能是接待……我们努力扮演好自己的角色，只为我们共同的成果完美呈现。

增减是相对存在的量，部门内部团队协作大幅增长，而各部门间的协作却让我曾经困惑过。曾经的广告公司经历其实已经深深的印在我的记忆力，那像是一种习惯，会随着我走到任何地方。所以□20xx年工作正式开展起来的时候，我总会以从前的经验衡量现在的工作状态，于是会发现，策略部门与推广部门之间仿佛不像从前那样密切的配合着。

讨论沟通：讨论是推进工作和融汇各部门意见的关键点，每一项工作都能通过讨论沟通等交流方法得到解决的捷径，从而增进各部门之间的协作力。

开小会：开小会是讨论与沟通的具体实施方法之一，会长会导致与会人员疲劳而产生逆反，而40分钟以内的小会则可以增进部门协作，解决需要解决的即时问题。

个人工作能力的增与减

20xx是公司初见成果的第一年，也是我来到公司后体现个人价值最明显的一年。这一年，我们期待已久的产品新天润国际社区，终于走入实际推广和销售阶段，接踵而来的报广、海报、楼书、活动……等等工作，让我进入了一个忙碌而充实的阶段，也正是这忙碌和辛苦让每一次的开盘都取得了令人满意的成绩。这成绩的背后当然有我的同事们和我不可磨灭的功劳我，从不是一个妄自菲薄的人，只有清楚知道自己的作用和拥有充分自信的人，才能让个人价值在集体中得到充分的体现。

文案在我心目中，从来都是一个充满创意、充满想象、无比美好的工作，我爱这个职业，也真心想做到最好。有人说，客户是创意的杀手，其实，创意在每个人心中都有不同的定义。客户的意见就是他的创意，这跟我们的创意也许会有反差，可并没有冲突。一个能够按照客户要求写出客户满意文字的方案，只是一个初级文案；一个能够提出自己的创意并结合客户要求做到客户满意的文案，也只是终极文案；一个能够领悟产品，理解客户要求，提出合乎市场和消费者最精准的创意，并说服客户使其满意的文案，那就是我心目中的高级文案。

揣着这个目标，踏着满地的飞机稿，我依然执着的朝我心目中的高级文案进发。创意是个奇怪的东西，有时候他如泉水喷涌而出，让你应接不暇；有时候，他像旱地颗粒无收，任你想破脑袋。人们说，创意来源于生活，他是人生经历的精华，那么，人生经历可能就决定着创意的存量。而周而复始的8小时工作，注定我不能像三毛那样流浪，也不能像李白那样洒脱，但我依然期望有空去看看美好的东西，看看别人的创意，

看看不一样的世界。

参观：参观是个不会花费太多时间和金钱，而又能开阔眼界增长见识的简单途径。每个城市总会不定期的有各种各样的参观，用很少的时间组织参观是提高创意开拓思维的好办法。
考察：(此考察非政府类名为考察实为游玩之考察，两者有本质区别，请观者自鉴)考察可以是跟本地同行业的沟通与交流，也可以是参加外地同行业的各种展会，行业内考察是提高从业人员专业知识和工作能力的重要途径。

个人薪酬的增与减

说到增长这个话题，不能不提到收入和薪酬。20xx年角色转换过后，我们采取了提成制度，这是行业内相对合理的一种薪酬制度，在这种制度之下，我的工作量和薪酬得到了乐观的正增长。对于薪酬，我往往没有过多的要求，只要我自认为我的付出得到了合理的回报，我就会满足。在这里，我更看重的是这个工作经验、这些同事关系、这个团队带给我一切的美好和幸福，所以，忙碌一年过后，同事及领导的认可和一个合理的回报对我来说足矣。薪酬的发放时间，对于我来说反而非常重要。薪酬发放的时间往往象征着一个公司的正规程度，和公司从业人员的态度。我曾问过很多朋友，应聘的时候，他们对薪酬发放时间的在意程度仅次于薪酬待遇。按时发放薪酬能够让员工有一种安稳感，从而会促进萌发出归属感，进而减少员工对公司的不满和埋怨情绪。

20xx是个未知的开始，我将继续依赖于这个团队，为他、为自己，做到我所能的最好。

公司策划工作内容篇三

人生很像一部电影，它的情节总是跌宕起伏，它的结局总是

让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从8月17日我到公司入职以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者说想法以及一些自身的问题，做出简要的述职汇报，望公司各位领导予以批评与指导。

首先我作为拥有将近5年的职场闯荡经验，从事了3年文案策划工作的职场老鸟，对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职2个多月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载国际4a公司的策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。

入职后我的第一份文案是广元农超对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以政府官员的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

都一悦榕酒店签约仪式活动方案。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，与酒店、广告公司、舞台搭建公司、文化传媒公司沟通，不停修改力求方案的完美实施。

同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

在说说我的困惑，在我进入公司以后我有种不知被谁领导的感觉。经常2个老总都有文案需要我来完成，而时间上却实现不了，为此也苦恼过、困惑过、犹豫过。由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。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。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄

发”。

人生很像一部电影，它的情节总是跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从8月x日我到公司入职以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者说想法以及一些自身的问题，做出简要的述职汇报，望公司各位领导予以批评与指导。

首先我作为拥有将近5年的职场闯荡经验，从事了3年文案策划工作的职场老鸟，对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职2个多月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载国际4a公司的策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交

流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。

入职后我的第一份文案是广元农超对接项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以政府官员的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

随后我相继完成了xx人才交流协会大学生毕业创业交流方案、华夏银行丽人卡营销方案、cctv希望与梦想嘉宾接待方案、成都企协的登山活动、新春团拜会一系列方案、华丰融都一悦榕酒店签约仪式活动方案。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，与酒店、广告公司、舞台搭建公司、文化传媒公司沟通，不停修改力求方案的完美实施。

同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

在说说我的困惑，在我进入公司以后我有种不知被谁领导的感觉。经常2个老总都有文案需要我来完成，而时间上却实现不了，为此也苦恼过、困惑过、犹豫过。由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及

个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。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。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

时光总是在不经意间流失，一眨眼，已是年末！回首相望，在校园里那个青涩的我，不知何时，开始适应了社会大学。是缘分还是幸运，让我在茫茫人海中与xx医院网络部结识。仔细回想在xx医院这三个多月的时间里，有成长、有挫折、有反思，真可谓五味陈杂。

10月26号我来到公司，进入网络部担任文案一职，倍感责任重大，同时也非常感谢部门领导的信任，给予我这样的舞台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己，无论是工作方法还是待人处事等方面都有不少收获。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上就心得感受和自身所存在的问题作出简要的述职汇报，望公司领导予以批评与指导。

首先，作为职场新人要经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少；时刻记得自己的工作职责，出了问题要勇于担当。作为刚从象牙塔出来的大学生，没有太多有关文案的工作经验，但是自己真心喜欢文案的工作，想要在这一行取得发展，也愿意付出时间和努力去学习。虽然因为对文案的写作模式、内涵还不清楚，完成的作品还需要总监修改。但是在接下来的日子我会积极锻炼自己的写作能力和学习能力，提高文案质量和工作效率。

其次，文案对文字的要求比较高，即使词组搭配不恰当都不行，更不要说有错别字了。文案的编写要符合医院真正的意思和需要，因此需要和领导、上司多沟通，在领导传达时更要认真揣摩，否则差之毫厘谬以千里。有时因为时间关系来

不及检查文案，难免有些格式问题和文字搭配问题，这就要求我平常写文案初稿时极具细心。虽然我觉得自己平常也是蛮细心的一个人，可在文案这个职位中，仍要继续努力！一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点和创意的多少而已。因此在满足医院实际需求的同时，要发挥我们的创意和想法，完善思路出品成稿。

理论补充，之所谓生命不息学习不止。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。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。最后，从进入xx医院网路部后，学生和社会人士的角色转换让我忐忑和纠结过，幸好，我来到了这个温暖的、和睦的、团结的、感性的大家庭。只经历了一两个月的磨合与相处，我与网络部同事相处的非常融洽，和其他部门同事也同样和睦。这三个月全靠领导和同事的支持和帮助，彼此的默契让我们的工作更加顺利，让我们的协作效率大幅增长。我们努力扮演好自己的角色，只为我们共同的成果完美呈现。

以上是本人对岗位工作的陈述总结！谢谢各位领导的检阅，欢迎指正！

公司策划工作内容篇四

一年来成绩总结未觉池塘春草梦，门前白雪已皑皑。时光荏苒，在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回首昔日工作的点滴依然历历在目。营销部在领导的帮助和指点下，通过内部人员的共同努力，各项工作都取得了一定的成绩，并在本年度第二季度被评选为优秀班组。现对一年来的工作和学习作如下总结。

1、白坯销售状况：实际销售米数2,440万米，折合米数3,265万米，达成率90.7%；销售金额1.37亿元，达成率1××.4%。

2、成品销售状况：在本部门白坯销售目标基本完成的同时，成品销售也取得了一定的成效，完成销售米数36万米，销售额345万元。

3、全年销售××d□20d布种合计米数259万米，折合米数556万米，销售额1,960万元，占总销售额的××.3%。

4、20××年营销科能转变观念，将重点放在订单型客户的维护上，不仅提升了利润空间，还超额××.4%完成了销售额目标。

5、我科能及时抓住客户的重点信息，例如cnt231001布种，能在第一时间了解到客户的需求并反馈给公司，在公司领导的正确决策下，我科此布种完成销售米数324万米，折合米数393万米，销售金额2,335万元。

6、协助做好销售与纺织厂生产、发货的协调与沟通工作。

7、根据原料价格、市场变化情况，协助领导做好每期白坯布种的订价工作。

8、完成纺织销售高新染整白坯价格的核算及初审工作。

9、完成各业务科定织布种报价及交期的审核工作。

10、根据收集的市场信息及客户需求，完成领导下达的新布种开发任务，并对新布种的推广进行管理。

回首20××年，虽然有成绩，但部门工作依然存在不足，现做如下分析。

1、白坯销售数量只完成90.7%，未100%达成总部下达的目标。

2、下半年货款控制力度不够，导致超期帐款较多，截

止20××年12月31日全年回款率只达84%。

3、几家市场客户的销售量相比去年下降幅度较大。

转眼间，在台华工作已迈进第八个年头，衷心感谢公司领导多年来的信任和培养，也感谢各位同事的支持与帮助。20xx年我们营销部全体成员将同心协力，一步一个脚印重点完成以下几方面的工作。

1、销售方面：白坯全年计划销售米数折合3,600万米，销售额1.2亿元；成品销售50万米，销售额500万元。

2、销售重点方面：把精力着重放在订单型客户上，同时去年的基础上加大对××d 20d布种的销售力度，计划销售米数折合750万米，销售额2,500万元。

3、货款回收方面：严格控制超期货款，减少3-6个月超期款的产生。

4、人员方面：进一步细化并明确内部人员的工作内容和职责，营销科再细分小组，提高各成员的主人翁意识。

5、客户维护方面：每月制定拜访计划，做到对老客户的订单无一遗漏，同时做好售后服务及市场信息的收集工作。

6、制定定织布种价格的核算标准，使报价更加合理化。

7、主动收集各业务科提报的信息，同时结合市场情况，协助领导的灵活安排工厂开台，并对各布种的库存量进行合理调节。

8、对领导提供的开发方案要积极参与，多找信息，提点子，并努力完成后续的开发事项。

- 1、建议公司制定高新染整在纺织厂定织白坯的核价标准。
- 2、建议公司进一步完善福利制度，比如医疗保险及住房公积金等，让员工更有归属感。

公司策划工作内容篇五

我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进xx区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。20xx年，我积极与部门员工一起在华南地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xxx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着xx产品在xx地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据西南市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。20xx年度，我销售部门定下了xx的销售目标，年底完成了全年累计销售总额xx。产销率xx%。货款回收率xx%。年度工作任务完成xx%。主要业绩完成xx%。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售

任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为xx公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在20xx年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好20xx年度的销售工作，要深入了解xx的动态，要进一步开拓和巩固西南市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们xx公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在xx行业的尖端，向我们的理想靠拢。

公司策划工作内容篇六

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！

公司策划工作内容篇七

这一年里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

专题片主要有□xx宣传片□xx宣传片□xx宣传片□xx公司专题片□xx专题片□xx公司专题片□xx公司专题片□xx专题片等。

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平。

总结了一年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

工作总结的很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写

的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过吧，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

公司策划工作内容篇八

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，决定了它能够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。

公司策划工作内容篇九

完成了xxp圆筒□xxp彩虹□xxp共xx个集装箱的出口到xx□xx个托盘的xxp彩虹出口到xx本，xx个托盘的xxp和xx彩虹到xx□及xx套圆筒和xx套xxp(replacement)到xx□

主要负责：

- 1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。
- 2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。
- 3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。
- 4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。
- 5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，从市场营销部其他成员那里学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

主要负责与xxx公司联系关于此出口xx货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度□xxx展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助x总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了xx意思的情况下，与xx客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。