# 企划部工作总结(12篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2024-08-31

*企划部工作总结简短 企划部工作总结一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，...*

**企划部工作总结简短 企划部工作总结一**

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。

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。

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，努力提高工作质量和效率。在工作安排上，既要结合本部门的工作实际，创造性地开展工作，又要树立全局观念，不折不扣地贯彻公司的决策和部署，确保公司经营目标和工作目标的落实。

工作开展得是否顺利、是否能取得预计的效果，关键取决于过硬的工作作风。我们以规范管理作为工作的基本要求，要求全体职工认真、严谨、规范地操作每一件小事，每一项具体工作。同时也要从有利于工作出发，坚持实事求是，做到原则性与灵活性的有机统一，

努力防止和克服形式主义、官僚主义，坚持办实事、讲实效，努力建设一支效率高、作风硬的队伍。

**企划部工作总结简短 企划部工作总结二**

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x，憧憬激励我在x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x年工作情况总结如下：

自工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着鸿建房产的蓬勃发展，特别是x年又荣获“xx”，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。

x年是我真真正正走上工作岗位的第一年，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。

x年，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。

**企划部工作总结简短 企划部工作总结三**

日出日落，一天天的轮回；花开花谢，一季季的变迁 。时间在车流人流中无情的流逝， 弹指之间， 20xx 年已接近尾声，回头看一下20xx年的年度工作完成情况：在公司部门领导的领导下对各项工作认真主动，能认真完成领导交给的每项工作任务，注重与同事之间的沟通交流及合作，不断积累工作经验，经过这段时间的努力，现在已经能够独立承担本职岗位的工作，并坚持一切从我做起，实事求是，努力认真，工作力求仔细，坚守岗位工作为原则，积极主动做好自己的本职工作，努力配合各部门的工作。在工作方面，兢兢业业、坚守岗位，一切以工作为重，服从领导安排，认真完成领导交给的每一项任务；虚心向同事们学习工作方面的知识，注重与同事之间的团结协作，与同事们相处融洽；工作认真主动，按时按质完成本职工作任务。现将工作总结如下：

20xx年度公司员工个人工作总结为了巩固所学的专业知识，提高处理实际问题的能力， 丰富实际工作和社会经验，掌握操作技能，也为了适应当今社会发展的需要，我始终通过理论联系实际， 将所学知识用于实际工作上。 “态度决定一切” ，我已端正的态度和求真务实的理念，找到了明确的方向，取得正确的结果。

在加入众博的这段时间以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，在工作方面积累了一部分经验，同时也取得很大的进步。

1、抱着学习与积累经验的态度，我努力适应新的工作环境，做到与各部门、各子公司同事友好相处，积极配合领导完成各项协助工作，将本部门的工作做到有计划、有步骤、有重点，做到忙而不乱。

2、根据上级的指示要求，企业策划部根据集团公司的“五年战略规划”工作及管理的需要，展开了在集团内部的“三定”工作，即定职、定员、定编，并且同时下发了红头文件，对集团各部门、各子公司的人员及岗位进行了人员的编制与配备，及根据未来一年工作的需要进行了岗位编制的统计，并进行了整合。

3、为了规范管理，企业策划部编写了集团各部门、各子公司的程序化管理流程，目的是加强集团化的管理模式，全方位的提升管理层的管理能力与执行能力，明确各岗位的岗位职能，规范员工的行为能力。我们已经完成了集团公司各部门的程序化流程，尤其是目前公司正处于发展阶段的各项产业流程均已实施了流程化。但是，由于集团公司现正处于复苏阶段，各子公司正处于建设时期，因此有个别子公司的工作制度、流程还不是很完善，例如：昭君、金海洋酒楼、雨林科技、商贸、装饰等，现在正处于制作的完善时期，争取在各子公司投入生产盈利前规范程序化的流程管理。

4、为了加强各部门与各子公司之间的协作、配合，集团使用了《工作联络单》与《工作指令书》，来提高工作的效率，加强团队的合作。企业策划部参与了《工作联络单》与《工作指令书》的工作，作为中间的协调方，我们对每一份《工作联络单》的工作内容都实施：双方先沟通，企业策划部在沟通确认，并对工作进行监督与反馈信息的跟踪，直至本项工作的全面完成。再者，根据实际情况，对受令单位下达《工作指令书》，对工作实施的进度做到跟踪、反馈，并将《工作指令书》的完成情况填写，复印送至集团领导审阅。

自实施本项工作以来，我们将按照要求将所有的《工作联络单》与《工作指令书》存档，并将工作中发现的问题及时与上级反映，积极改进工作中存在的问题，做到将每一项工作跟踪到底。截止20xx年12月20日，《工作联络单》的工作共计46份，《工作指令书》的工作共计19份。

5、积极参与集团组织实施的全员参与学习《销售女神徐鹤宁》的活动，根据集团总的学习计划，制定了部门学习计划，在每月的25日按时将读书笔记上交人力资源部，并参加了关于学习《销售女神徐鹤宁》的沟通交流会，一起分享这本书的精髓。从书中体会到：主人公的成功经验让人感到很震撼，很感动。她不仅是销售精英、学习对象，也我们达到目标的催化剂。“只为成功找方法，不为失败找理由”好的思维习惯不是一下就养成的，是在明确目标之后努力实现的那一刻形成的。人生就是在每个十字路口徘徊之后，等绿灯亮了以后你选择的那个方向就是你要努力的方向，即使选择的路布满荆棘也要坚持走下去。既然是选择就要有勇气去面对，不能半途而废，抱有放弃的念头，要拥有持之以恒的精神。

参加了由集团人力资源部组织的各项培训活动。通过培训，我学到了很多书本上没有的知识，并且这些知识在实际的工作中给了我很大的鼓励，让我从一个经验尚浅的初入社会的大学生变成了一个对未来工作充满了信心的职业员工。这些培训提升了我的工作技能，锻炼了我独立完成某项工作的能力，让我很快的融入了公司这个大的团队，一起奋斗。

6、关于行政办公室的工作

参加了行政办公室关于集团各项管理制度趋于规范化的会议——考勤管理，关于集团各部门、各子公司工作沟通、配合、协作的会议，这些会议目的

就是在鞭策我如何向优秀员工的方向努力，让我更加体会到集团在各项管理工作中对细节的约束。

参加了行政办公室为丰富和宣传企业文化组织的“元旦文艺联欢活动”，积极踊跃参与并利用工作之余的时间编排节目。

7、关于金海洋酒楼的工作

为配合金海洋酒楼开业前期的各项准备工作，企业策划部为金海洋酒楼开业前期的宣传工作收集了各项资料，根据李总提供的信息，进行酒楼简介、招聘信息的编写及员工手册的修改工作。并就工作的完成情况与李总进行对接，经确认后做再次的修改完善的工作。

联系报刊为金海洋酒楼做外部宣传工作，《生命健康周刊》与《工商界报》，《生命健康周刊》的宣传效果虽然不是很明显，但是它在某些方面提示了我们：无论是在宣传还是在建设企业文化方面，一定要将集团的各项标志规范统一，注意宣传稿的准确性，这一点我们做得还不够好，在以后的工作中要引以为戒。

8、关于雨林科技的工作

为适应社会的发展，满足客户对产品的需求，企业策划部根据雨林科技提供的信息，制作编写了观赏鱼的鱼缸制作销售合同与观赏鱼的售后服务协议；并制作了观赏鱼的售后服务册，方便客户信息的反馈，可以及时的更进工作；对雨林科技库房的物品进行盘点工作，详细了解了观赏鱼、鱼缸、各种药物及硬件设施的种类与数量，并整理盘点表格上交公司领导审核。

9、参加了周总组织的业务流程图会议，并制作了关于观赏鱼、装饰、商贸、安建的业务流程图，根据各部门反馈的不同意见已经更改完善，在经过周总复核

之后做了最后的修改；根据周总的指示制作了四份表格文件，包括：众博集团供应商档案、众博集团新供应商调查表、众博集团周总结报告、众博集团月总结等表格文件；集团工作计划书表格的制作、送货单的制作等一些临时性的工作。

xx、为了将集团公司的发展尽快的推向正规化，响应集团领导的号召，企业策划部编写制作了集团各部门、各子公司的年度目标责任书，打算在来年投入使用，虽然在制作中我们的工作漏洞百出，但是却反映出一个细节性的问题，我们的工作还没有做好，还需要下功夫，因此，刘部长对日后的工作进行了严格的部署：凡是编写的文书类工作，一定要自己先检查，然后刘部长检查，方可上交集团领导审阅；凡是工作，一定要汇报刘部长，绝不允许自己私自主张；凡是企业策划部的工作，一定要严格把关。

1、我个人的工作能力有待提高，仍需在日后的工作中努力学习，加强自己，提升自己的技能。

2、加强与集团各部门、各子公司之间的沟通，以方便在工作中的协作与配合。

3、改进工作思路，提高工作效率，在工作中一定要注重细节，时刻记住不是为完成工作而工作，汲取每次工作错误的教训。

4、对自身工作的性质认识不够明确，缺乏全局观念，工作的定位不足，在这一点上应加强。

1、加强办公硬件设施的配备，提高工作效率；

2、加强同事之间工作的沟通、协调、配合能力，从而使工作可以顺畅的进行；

3、针对每项工作都应该有计划合理的布署完成；

4、及时将领导下达的各项工作任务在最短的时间内将工作进展的信息及时的反馈至领导；

5、工作是为了从中学到更多的知识与经验，不是为了完成工作而工作，应该将工作的态度摆端正。

面对崭新的20xx年，一定要将未来一年的工作做得更加的出色与精彩。

1、做好《工作联络单》、《工作指令书》的协调、沟通、监督工作，并将反馈意见及时跟踪到位。

2、做好企业策划部的各项文书编辑工作，每周的周总结与下周的周计划，月度、季度工作总结于月度、季度工作计划，在规定时间内上交有关部门。

3、做好本部门的档案管理工作。

4、关于企业文化建设的工作，在企业内刊上体现更多的集团产业特点或是展现更多员工的特长于技能；其次就是通过各种业务关系扩宽宣传；通过媒体的宣传等。

5、为集团的未来发展做好规划工作及抓好市场调研的关键与定位。

6、做好集团主营业务的外在宣传工作。

20xx年即将过去，无论过去的一年怎么样，它都将成为历史，在接下来的一年，我将以双倍的热请投向工作中，我们胸有成竹，信心百倍，展望未来，我们充满希望。

**企划部工作总结简短 企划部工作总结四**

尊敬的各位领导及各位同事：

大家上午好！

在这里我首先代表企划部半年来向所有关心和支持我们工作的兄弟部门表达最诚挚的谢意。半年来，所有曾在企划部工作过的每一位员工无不是怀着“虽不能及至，心却向往之”的满腔热情来面对每一天的工作。以最大的热诚和付出来完成每一项任务。所以在此我代表部门负责人向所有在此部门工作过的同事们说声：“你是部门的骄傲”

在检讨20xx年企划部全年工作得失的基础上，20xx年公司企划部整体工作思路和工作方法有了一个全新的改变，这种改变从原则上讲，就是如何更好的同市场部和设计部紧密的配合来实现公司年出既定的全年产值。从内容形式上讲，主要体现在三个方面：

1、扩充了原先的广告宣传渠道，增加了一些新型的媒体，如：路牌广告。公交广告、网络公告等。这种改变无形中增加我们公司上门客户来源的渠道，从而较去年积累了更多的上门客户。为设计师更多签单创造了条件。

2、同市场部进行紧密的配合，共同开展终端营销，无论在小区形象布置所需宣传品上还是在小区专案促销方案都给予市场部以积极的配合。始终希望我们的市场人员在小区拉单更容易些，也更多些。

3、做好每一个月的促销活动方案，特别是房展会等一些重大活动的策划工作。为了做到每一个月的促销活动能够更贴近市场，更能为装修的客户所需。企划部的每一个月的活动方案都是在了解相关对手的营销举措然后再同市场部和设计部等一些直接同客户接触的一线部门相关人员反复讨论甚至争论基础上制定出来的，基本上实现了针对市场满足了定位客户的需求又针对对手做到了有的放矢。

综观20xx年,企划部在完成或基本完成公司于年初下达的既定各项任务外也存在着一些不足之处。对于不足之处和没有完成的任务，不管有多大的困难，我想在新的一年一定能弥补和超越。

完成任务方面：

如果说20xx年以前企划部制定的每一个月的促销方案还不是非常贴近市场，适合客户所需，甚至说有点企划部在闭门造车的嫌疑的话。那么可以说从20xx年以来这种状况得到了彻底的改变，首先，企划部不管是在制定月促销还是阶段性促销活动方案时都严格按照一套流程来操作，首先是对相关竞争对手信息的收集和整理企划部结合公司实际情况制定出活动方案初稿同市场部、设计部负责人及部分员工代表进行沟通商谈每一个细节后经企划部筛选汇总制定成方案讨论稿召开月度企划专题会，将讨论稿放到会上与公司领导及部门负责人进行讨论并最终定稿于下月执行。

20xx年全年，企划部共组织和参与了8届房展会，每一届房展会前期的筹备工作既繁琐而又紧张。从布展位置的争取到现场展位的布置，从展会活动的前期企划到活动当天现场各部门人员的分工协调与配合等方方面面。每一次的成果将所有人的辛勤付出得以呈现。和其它公司相比，从展会现场气势来说，我们是做强的；从咨询台前的人气来说，我们是做旺的，从看房的人数来说，我们是最多的，从最终的收获效果来说，我们是最大的。总之，用一句话来说，公司是每届房展会做的最好的！这里面离不开市场人员前期协助企划部对展会现场的精心布置，离不开市场人员冒着严寒或酷暑在活动现场熙熙攘攘人流中一刻不停的奔波拉单，离不开设计师们特别是中心店设计师耐心而又周到对客户的讲解；所以我们可以自豪的说，我们的团队也是每一届展会中表现是最棒的。

同市场部紧密的结合是今年企划部工作的一大特色。为了加强终端的营销宣传，同时也为了市场人员在小区拉单更容易些，企划部今年定期同市场部负责人下小区，走工地，在利用现有宣传物品情况下对小区及工地形象的布置进行全新的升级和更新，使公司的工地及小区宣传展示形象得到了质的飞跃和提高。为公司未来真正开展终端营销打下了扎实的基础。

在宣传方面：

检讨往年的媒体投放状况，筛选掉一部分广告效果不明显的媒体，确立了报纸类广告以大河报为主，电视类以郑州教育台为主的媒体策略，加强了户外广告投放的力度，增加了网络等一些新型媒体，无论从今年的上门的客户人数，小区里市场人员拉单的难易程度还是从今年的整体业绩来分析，可以说取得明显的效果。而广告费用占比远低于我们的几个主要竞争对手。为公司节约了成本。

基本完成的任务：

一、产值方面：

20xx年公司给企划部下达的任务是1500万的产值任务，根据相关数据统计，20xx年全年上门客户签单的金额约为xxx万，刨除x月份跨春节受之影响外，圆满完成了每月的任务。

不足及需要进一步改进之处：

1、在更及时、更准确了解我们竞争对手信息方面还需要进一步的加强。包括它瞬间改变的营销举措方面，在动态变化的业绩方面等。并及时向公司相关领导汇报作出最快的反映速度。2、在整合和利用媒体资源方面需进一步加强和完善。

3、同市场部及工程部进行更深度的合作和配合。将小区和工地形象打造成郑州市乃至河南省家装业一流的样板标准。真正做到把公司做大、做强，以引领行业的标准来奠基公司品牌的百年金字招牌。

下半年企划部工作大计划安排：

二、在广告宣传方面：

1、新增公交车广告23辆2、新增路牌广告不少于50个

3、加大同大河报合作的广度和深度，比如合作举办家装业知识讲座栏目。加大软性广告及文章的刊登。

4、将郑州教育台合作提升到一个新高度和广度，加大栏目合作的覆盖面范围，充分利用部分栏目档的闲置资源，搞好公司的创收工作。

三、在重大活动及房展会促销活动的策划和组织

1、将公司三十年大庆活动作为20xx年工作的重中之重，并计划从3月初开始前期的筹备和预热工作，紧紧围绕品牌升级（包括工程工艺的升级、材料的升级、设计及各项服务的升级）并以之为诉求点来开展一些列广告宣传和促销活动。

2、做好20xx年度房展会的组织与策划工作，并依然要保持在布展、人气及客户储备等方面做到第一位。

四、加强同其它兄弟部门的配合，特别是更一步加深同市场部及设计部合作。为市场一线人员提供更周到的服务。更准确的市场信息以及更适合市场的促销活动方案。

最后，我希望各兄弟部门能够继续一如既往支持我们企划部的工作，也衷心欢迎大家对我们工作中的不足和失误之处给予指正和帮助，以便在改进的过程中逐步提高和我完善我们自身的水平，同时也是为了为大家做出更好的服务。从而真正把我们的事业做大、做强。

企划部20xx年x月xx日

**企划部工作总结简短 企划部工作总结五**

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：

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。

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。

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。

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。

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

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。

**企划部工作总结简短 企划部工作总结六**

<

1、完成xx网保险频道栏目的初步改版方案。

2、完成xx网银行频道栏目的初步改版方案。

3、完成xxxx主要流程及简讯的编写。

4、完成xxxx广告推广方案的编写。

5、完成xxx问题及xxx会员制度方案并讨论。

在本职工作完成之余，通过计划性的工作及相关金融类、策划类知识的学习，从而加深对网站建设、宣传推广的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的变化。

坚持进行学习专业相关文章及项目推广的阅读，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。

（1）4月初进行xx网部分频道的改版工作、制定了两个频道框架栏目。（中断）

（2）4月中旬接手了xxxx会的工作、确定规模及工作方向。制定

了活动大致方案，策划了版面栏目及银企网上对接的流程。

（3）后续栏目版面大幅度修改、页面栏目从新定位并大体敲定。

期间制定并讨论了银企接洽会的广告方案。期间制定并讨论了银企广告推广计划及方案。

（4）4月末联合技术部。运营部、讨论、讨论完善申请及审查流程。

总结；

由于公司人员限制、及技术部工作项目任务。安排的任务没有及时的工作协调。造成部门对项目认知不充分。责任不清晰。以后的工作需要及时的思考、整合资源、重点在协调部门工作安排、并反馈意见、落实并执行。提高工作效率。

（1）跟踪xxx、确保xxx会线上各个环节的顺利实施。

（2）根据xxx的进度的进行、根据效果及状况随时调整流程及栏目内容。

（3）跟踪xxx的后续维护、服务开发工作。

（4）xx系统完善以后、开发征信系统的需求工作。

（5）完善xx网及xx系统会员相关工作。

（6）根据客户及活动效果反馈、对xx网各个频道进行细致的完

善与调整。

1、专业，来自沉淀与思考

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工作过程中，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。计划、学习、实践，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，真正做到“厚积而薄发”。

2、团队，在于沟通与协作

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。只有共同的信念、才能有效的沟通。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。在企划工作中，积极配合才能达到事半功倍的效果。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。

3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划知识外，还需要了解宏观市场、经济政策、竞争对手、管理、协调、前期规划、版面、方方面面。做好统筹、规划、任何一个小的细节问题都需要大量的时间和精力去摸索、研究，对于一个优秀的企划人来说，学习应该是永无止境的。

策划行业需要“厚积薄发，学而知新”的态度及理念。

1、策划工作要既要站在全局的角度、又要抓好细节。在以后的工作中、在公司下达任务之后、首要应明确工作目标，提高工作效率，加强部门之间的团结合作，问题及时沟通协调，充分发挥集体的潜力。对工作的每一个细节进行检查核对，重点：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、从而更进一步提高工作效率。

2、专业影响行业、专注创造价值、策划人应该有

“博学之、审问之、慎思之、明辨之、笃行之”的思维和精神。有宏观方向的把握能力、还应该有细节问题的执行。这是一门广大的学科、是语言、思维、创意、知识累积的一门艺术。也许我们还马上做不到一流的创意、但是努力做到一流的执行。

企划部：xx

xx年xx月xx日

**企划部工作总结简短 企划部工作总结七**

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。

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；

7、设备档案、收集整理工作第一阶段基本完成，见：网上邻居/caigou02/信息中心/设备档案；

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）；

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！

**企划部工作总结简短 企划部工作总结八**

xx年8月10日——xx年8月17日

1、初步拟定商场门头效果图方案（紫色系列、绿色系列）。

2、协调广告公司悬挂停车场外观彩旗。

3、制作《严禁客梯上下货》牌子。

4、配合同事测定公司楼前附近人流量以及车流量。

5、初步拟定商场开业前a、b馆门前刀旗设计方案。

6、督促广告公司尽快修复破损的户外广告。

1、进行商场巡视，检查各个方位的广告情况，以及统计广告位分布状况。

2、定制8月16日召开的“家纺、床品主题招商会”请帖。

3、应王总安排帮助“婴姿坊”搬家。

4、配合相关工作人员协助安置吊旗。

5、测定公司楼前附近人流量以及车流量。

6、平时固定工作为：适时查看广告安置情况。负责科室大部分文档的编排打印，协同科室人员处理日常工作。

1、制定关于开业庆典的相关方案。

3、分析、汇总传媒公司的竞标方案，做出可选的相关内容。

4、配合相关工作人员安置吊旗。

5、测量商场楼前附近社区的人流量以及车流量，汇总统计。

1、再行确定关于开业期间的广告投放方式以及场地布置等事宜。

2、统计各个楼层的广告位分布情况。

3、对吊旗3种样式进行设计制作，分别出图。

1、近期应领导安排和本部门人员对八闽服饰品牌之都周围市场做调查。

2、继续对商场附近人流量以及车流量进行测量。

3、配合广告公司工作人员

1、审核媒体方案后进一步落实具体工作。

2、配合其他部门搞好吊旗设置的相关工作。

**企划部工作总结简短 企划部工作总结九**

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)我部门随时关注xx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xx其他古玩城的大致情况如下：

经过两年多的市场洗涤，xx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xx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;xx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x月x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xx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xx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xx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x月xx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xx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x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20xx年底荣获了“xx市文化产业示范基地”称号，继而今年x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x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xx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、x月x日下午，陪同市委宣传部副部长xx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。

(一)我部根据xx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xx、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。(总涉及的5块广告牌，其中：拆除的广告牌有3块，2号楼楼顶广告整改后保留，1号楼东面楼顶广告可保留。)

**企划部工作总结简短 企划部工作总结篇十**

企划部是一个工作整体，是企业的作战参谋部，要求每一名参谋对你所面对的战场要有深刻的认识，要有独到的、创新的见解和精准作战方案。在此之前我们企划部做了很多工作，取得了一定的成绩，但市场是变化的、形势是变化的，我们如果还用老的、过时的工作思维和方法做事、干工作，肯定是与现实背离的，长此以往必遭淘汰。

今天这个“总结”及“研讨”是有必要的，对每个人的心态调整、思想调整、工作思路和方法的调整，以及对重新认识、评估自己都是有帮助的，干一行、爱一行，把握住现在最重要。我希望我们企划部是团结的团队、创新的团队、领导信任的团队、让同行认可的团队！

请各位认真分析、研究、回答以下七大方面问题，本周六（3月21日）上午9点至11点，内部研讨，每人交电子版一份，打印版一份存档！将整理后建设性思路报两位老总。

（包括行业方面信息、哈市家电市场、商圈分析、三联的市场定位等）

l家电行业是成熟的完全竞争行业，市场已经完全放开，生产企业是拼技术、资本、营销力，流通企业拼的是规模、服务、营销力。在实际经营中“产品、价格、渠道、促销”4p四要素还占有重要的作用。随着市场开放的深入进行，家电市场营销已经进入到注重以消费者需求为导向的“顾客、成本、便利、沟通”的4c阶段，国美、苏宁均属于代表者，有庞大的顾客群、更多的便利店面、成熟的erp系统、成熟的服务规范等。三联家电目前的经营状况就是处在以市场4p为导向，向以顾客4c为导向的过渡的阶段，基本上要落后前两者3－5年，甚至更长的时间。

l哈市家电市场基本形成四个商圈，即道外承德商圈的三联和国美及沟沿街、温州商城等组成，道里索菲亚中央商圈包含国美、大商和苏宁，南岗果戈里商圈的国美、苏宁旗舰店及万达家电，及和兴西大直街商圈的国美、苏宁、大商、正阳等四家门当户对、旗鼓相当。四个商圈基本上涵盖哈市家电市场的90％左右的销量，如果开店开在这四个商圈内将省很多开店成本和开发成本；否则将很难成功。

l国美：20xx年12月至20xx年2月末整个系统处于调整期，20xx年的经营战略将会采取保守战略，即开店的步伐明显放缓，将大力提升旗舰店的店面升级及改造，提升单店的经营能力，将陆续关闭一些效益较差、位置较偏、面积较小的门店。营销重点将深度合作的品牌进行继续推进如夏普、lg、海尔等品牌。政策方面将会利用其渠道优势和市场掌控权，利用与厂家签保价协议、抓同业商场违价的形式、控制市场价格，然后进行大面积的返券活动，拉动套购及连带销售，提升整体的销售量，并通过延保承诺等方式提升盈利能力。

l苏宁：20xx年苏宁处于强势扩展阶段，预计哈市将开1－2家大型门店，哈市及周边市县开4－5家区域门店；依托总部的资源优势和经营管理等重要手段，提升其单店的销售量和盈利能力，主要通过返现、套购等方式实现；

l正阳：与都市零距离、新闻夜航、及黑龙江影视频道都签约了整年广告合作计划，全年的电视广告计划约130万左右，外加12次左右的团购活动，费用约80万。正阳今年借助家电下乡的有利政策，大礼推进二三线下乡品牌的下乡力度，因为二三线品牌很多都是正阳省级代理，有足够的利润空间，通过足够多的网络，快速的销售出去，形成快进快销的良性循环体系。提升其区域家电市场的影响力度，进而拓展、理顺其渠道建设，为未来更好的发展奠定一定的基础。

**企划部工作总结简短 企划部工作总结篇十一**

又一学期过去了，新流杂志社在大家的共同努力下走的很平稳。企划部作为新流活动策划和组织部门，我们的工作也接近尾声了。

这学期一开始我们就开始着手准备了招新策划案，在策划中集大家之智慧，尽量让新流把人才招进来，在招新过程中企划部人员尽心尽力，在面试过程中也对新生进行严格筛选。

招新结束后，为了让新老生相互认识，互相交流，提高新流的凝聚力。这次新老生见面会进行的也很顺利，大一的新生都很积极，整场气氛也很活跃。

在此之后，为促进和其他社团的友谊，帮大学生记者团策划了十周年晚会，本次晚会在财苑礼堂进行，规模较大，我们不敢疏忽。而且企划部人员都去观看了这场晚会。

为加强交流，提升新流内部的凝聚力，使大家更团结，同时也为新老生们挑战自己提供一个机会，让新流的成员们在挑战自我，团结成员的状态下使新流蓬勃发展，新流还组织成员们进行徒步清风公园活动。这次活动效果可能没有预期效果，但还是算成功的。这份策划要考虑的问题比较多，细节问题也要非常具体。

在做好部门工作的同时，我们也注意部门的氛围，和成员的交流。为进一步增进部门人员的感情，在十一月份还举行了部门聚餐。这次聚餐虽有几人因个人原因没到，但到场人员吃的开心，气氛活跃。其中我们也总结了几点需要改进的，在下次部门交流中一定注意，让部门人员更好的培养感情，提高部门凝聚力。在部门中，人员关系融洽，氛围活跃。企划部在这半年中走的也很平稳，顺利，但不管在工作上还是部门的发展上没有太大变动。这是值得我们深思的。一个部门的发展不仅要靠部门成员的努力、热真、踏实的工作，更要有创新、改革、不断向前的动力，特别是我们企划部，一个活动的策划在其完整的基础上要有创新，亮点。这才能突出我们企划部的特点。我们将以史为鉴，总结经验，吸取教训，深刻思考和反思，争取在以后的工作中少犯细节性错误。企划部的发展不是靠一个人完成的，是整个企划部人员团结合作的结果，下学期企划部一定有更好的发展。在此，也希望新流能更上一层楼!

**企划部工作总结简短 企划部工作总结篇十二**

xxxx年悄然已逝，xxxx年即将降临，xxxx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)促销活动明细以及促销费用支出情况：

情况略

分析：

1、本年度促销活动费用截至xxxx年12月中旬除去一些资料不全的费用共花费331776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26万，本次电视费用远远超过xxxx年-xxxx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，王府井、包百、苏宁、国美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。xxxx年-xxxx年度《电视广播报》的费用为58500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xxxx年-xxxx年度费用为25000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20\_0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、xxxx年-xxxx年(1年)广告费用预计收取了183400元，但是根据财务实际费用收取情况为159530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xxxx年12月31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xxxx年度实现7840元广告收入，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，xxxx年度企划部将尽力做好商场各类物料跟进工作

1、xxxx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xxxx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。

企划部年终工作总结2

20xx年，在公司领导的正确领导和部署下，企划部领导班子和所有员工各司其职、团结努力，顶住了工作压力加大、员工调整等压力，较好的完成了20xx年的各项工作，现总结如下：

（一）企业管理和统计工作

1、完成了各生产单位、部室20xx年度经营目标完成情况考核和20xx年度经营目标责任书签订工作。

2、完成了公司机构调整，并对部室职责、考核指标和办法做出修订。

3、完成月度考核工作，修订相关考核规定。

4、制订、修订相关制度。根据经营形势需要，主要出台了新的规章制度。

5、生产管理咨询。去年我公司与xxx达成了管理咨询协议。上半年企划部牵头配合该管理咨询小组来我公司调研，目前已完成xxx。

6、尽职调查工作。上半年企划部牵头配合调查事宜，做了大量细致的信息收集、汇总、整理工作。

7、xxx转让事宜。上半年，企划部牵头就xxx转让事宜与相关单位进行了多次协商和研讨。

8、搬迁改造相关项目进度跟踪。

9、组织召开多次加强管理讨论会。

10、组织管理服务队走访各子（分）公司、分厂。

11、完成产品报产、质检流程调研工作。

12、根据新统计法的要求，及时、准确报送各项统计报表。

13、完成省统计局的科技统计普查工作。

14、20xx年底内容地图，组织公司相关部门的统计员参加市统计局的年报会学习。

（二）项目管理和规划工作

1、以国家重大项目工程、重点行业领域急需装备为依托，xxxxxx在20xx年度申报的xxxx。

2、组织完成了xxxx的申报和筹划工作。组织协调技术中心、工艺部、行业协会等相关单位，成立xxxx申报工作组，多次组织和邀请华科大院士、专家对初步方案进行点评、预审，完成了xxxx建设方案和申报书的编写工作。

3、两化融合项目的筹划工作。

4、xxxx免退税工作。

5、科技成果转化项目。

6、申报全国第四批“创新型企业试点”。

7、组织各相关单位及部门，完成了公司“十二五”规划的编制工作（初稿、征求意见稿），为继续抓好和用好我公司发展的重要战略机遇、促进公司稳定发展提供指导性文件。

8、配合上级领导部门完成各项调研工作。

（三）热门思想汇报招标和土地管理工作

1、整体搬迁项目招标工作。

2、xxx建设项目手续办理工作。

3、老厂的土地管理工作。

4、xxx工程。

1、年内，涉及到相关部室的亟待解决的工作较多，企划部对重要问题进行了跟踪，并取得了一定的实效，例如天车、技改设备、老厂区拆迁等。但是跟踪的力度须进一步加强，同时需扩大跟踪范围。

2、项目申报和管理工作有待进一步规范。我公司在项目管理方面经验不足，管理意识较薄弱，未建立适用的项目管理规章制度，因此项目申报和管理工作未能规范化、制度化。

3、国家科技重大项目项目（课题）务必建立完善、规范的成本核算制度，建立专账，实行专人和归口管理。

（一）企业管理和统计工作

1、以跟踪考核为手段，以公司领导、生产一线关注的亟待解决的问题为工作内容，努力提升部室执行力。

2、继续对公司相关管理流程进行调研，并提出建议，以优化公司管理流程，提升公司管理水平。

3、由于统计工作一直是公司的薄弱环节，为强化统计管理和改进统计工作。明年将结合国家统计法及公司现状，适时出台新的统计管理制度和相关措施。

4、强化统计基础、力求质量提高；重抓统计总量、勤于经济测算；好搞生产服务、为领导决策提供可靠依据。

（二）项目管理和规划工作

关注行业动态，组织相关人员进行广泛调研，推动企业并购工作等。

综上就是我对自己这一年工作情况的总结，在今后的工作中，我将继续努力，为公司做出更大的贡献！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找