

最新长沙文案设计策划公司(优质5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？以下是小编为大家收集的优秀范文，欢迎大家分享阅读。

长沙文案设计策划公司篇一

xxx实习报告

姓名： 学号：

专业：

班级：

实习单位：

实习时间□x年x月x日——x年x月x日

一、实习单位简介

二、实习的过程

过程

公司属于典型私营企业，大规模，多业务，从我2月下旬应聘进入公司至今，我所在的公司员工稳定在30人以内，我所在的策划小组，上设一位经理，下设策划总监，客户总监，文案策划专员，美术指导，设计，业务，以及另外单独有一个媒介小组，负责小组的媒介投放。

因为子公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也

得以参与数个客户的文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

实习前奏

在刚刚开始工作的时候，因为对公司工作都不熟悉，所以我们总监安排我协助同事完成工作任务。当时，主要是协助业务部经理搜索信息；协助客服部接听客户反馈的建议和意见，并把所接听的信息记录下来，及时向客服部传达信息；由于设计部的人手不够，因此，我也兼任设计助理，协助设计师，运行photoshop进行简单的操作；由于公司刚成立不久，员工入职手册尚未健全，出自于本职工作，对员工入职手册进行完善，期间，也对公司的规章制度，有了更为全面的了解。在工作中，我学到了很多，工作中的电话交流，了解了接听电话的交谈技巧，学会了有礼貌和客户交流，也在工作中学会了细心和责任。

广告词创作

长沙文案设计策划公司篇二

文案策划书_计划方_工作计划_计划/解决方案_实用文档 案
文案策划书(一) ...

文案策划个人工作计划范文五篇常制订工作计划,可以使人的生活、工作和学习比较有规律性,养成良好的习惯,习惯了制订工作计划,让人变得不拖拉、不懒惰、不推诿、不依赖,养成一种做事成功必须具备的习惯。可以让你脱颖而出。下面就是小.....

长沙文案设计策划公司篇三

月份来公司，在公司部门领导和同事的带领下，完成了一个个的项目，工作总结主要有以下几个方面：

1、专业知识、工作能力和具体工作

这段时间里，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。

主要执行了影视广告：有爱乡亲广告、小毛虫广告、马得雳鞋业广告、千之雅成人纸尿裤广告、美图秀秀广告、淘帝童装、米拉熊童装广告。

专题片主要有：涵兴记豆腐乳宣传片、诺奇男装宣传片、雅特力油画宣传片、森宝公司专题片、嘉华专题片、厦门卫星定位公司专题片、海普锐公司专题片、厦大emba专题片。

2、工作中的不足：

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，总结半年来的工作，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，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，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

长沙文案设计策划公司篇四

____年刚刚过去，对于房地产经济行业的企业和从业人员，这是一个纠结的年头，是一个磨练的年头。在这一年中发生了许多重要的事情，主要源于政府对房地产市场的大力调控，严重影响了全国各地的商品房的开发和销售，许多在售项目销售速度变缓，还有许多未入市的项目也放缓了开发进度。纵观房地产市场中期调整过程，这是整个中国房地产发展的必然，虽然伴随着调整的阵痛，但不会阻碍其长期健康的发展。我认为，不管行业是否调整、如何调整，都会在竞争中出现失败退出者和胜利者。只要认清了自身从事的行业发展背景，分析自己所在行业背景中的位置，找到自己的定位和优劣势，才能真正在行业中求得生存，成为强者！房地产行业如此，其他所有行业都是如此。

____年，合思策划部主要工作内容为三个方面，最主要的一个工作板块，是完成多个省内2、3级市场项目的前期调研和定位工作。其中，达州“海川达项目”在年中完成了第三阶段的策划定位工作，后续经过了与设计、开发公司几轮规划设计的调整和修改，项目进入报规阶段。川大江安校区的商业项目在完成市场调查和投资预算的工作后，也进入到了规划设计阶段。另外还有西昌和广汉项目完成了前期市场调查工作。

另一方面工作板块是配合公司高端物业租赁业务的开展而进行的协助工作，包括对成都城市综合体和商圈的调查研究，还有写字楼市场和相关业务开展的调查研究，同时还积极收集了一些商业物业资源和商家资源，完成了武侯精太科技园写字楼市场的调查工作。

同时，随着公司发展计划的推进，公司业务的长中短布局的实施，为满足业务量的快速增加，策划部必须不断壮大，快速提高自身业务水平。所以____年策划部在开展日常工作的同时，也不断进行培训和自我学习，目前人员只有2人，还将

继续壮大，策划部是最需要专业水平、团队精神和工作激情的部门，所以这个团队的组建和提高也是明年部门工作中的重点之一。

总结的目的不在于简单记录，而在于通过总结发现和认识问题，进而不断的改正和提高。在以上所做几块工作中，我对部门工作中发现的主要问题做了几点归纳：

1、专业水平不够深。

在市场调查和项目研究中体现出的看问题深度不够，分析项目问题不全面，在与开发商沟通汇报时成熟度不够等等问题，都需要不断积累经验和提高。

2、工作细致度不够。

通过市场调查和日常工作中表现出来，工作执行过程注意力不够，统计分析数据经常出错，完成工作前没有认真进行检查。特别是检查工作，一般需要独自检查，然后交叉检查，最后提交审核，很多时候独自检查的过程都没有执行。

3、团队协作能力低。

策划不是一个人的思想与执行，公司的策划能力体现的是各个成员围绕一个目标，集思广益，各自发挥自己的职能与优势，共同完成这个目标。但是在策划部的日常工作中，合作与求助的现象太少，严重缺乏沟通。

4、工作激情不够。

营销行业不仅需要专业和技巧，更需要的是工作激情。销售与策划不分家，最可怕的就是把策划工作做成职能工作，以完成事项为目的，而忘了策划本身是以达成销售为最终目的。在日常工作中，往往工作没有做计划，工作目标不明确，过

程当中只完成某块事情，自扫门前雪，没有主人翁的意识去对待一个项目的工作，都是平时容易犯的错误。与前一点缺乏团队协作一样，其主要原因是不了解自己所做工作的意义和目的，没有找到工作激情的原动力。这一方面也是____年部门需要注意改进的重要内容。

5、人际关系和社交礼仪能力不足。

作为乙方单位，平时还需要增强人际关系和社交礼仪能力，提升自身综合能力。除此之外，还有工作效率和工作方法等方面也需要提高。

二、____年公司年度目标计划分解及工作计划

____年公司年度总体营业收入目标为500万元，主要从以下三个业务板块得以实现：

1、销售代理。在已确定项目中完成销售代理佣金提成300万任务目标，其中郫县安德项目实现项目销售提成150万，达州海川达项目实现项目销售提成150万。另外计划新拓展销售代理项目2个，在年底或明年正式开始销售。

2、商业租赁。商业租赁与代理销售业务任务目标为190万，此板块策划部主要工作内容为代理商业或写字楼项目的市场调查和项目营销推广的策略及执行工作。

3、策划顾问。计划____年完成2个以上项目前期策划顾问业务，顺利完成策划咨询及报告内容，实现至少10万元策划服务收入。

三、策划部年度工作计划

1、销售代理项目

策划部主要工作内容为针对进入销售阶段的项目开展相关服务，提供项目市场详细的市场调查报告，并及时有效的更新市场信息，关注相关政策动向；根据项目情况做出最佳的项目定位；制定详细的营销策略和计划；严格的执行营销策划及销售辅助工作，确保目前两个项目顺利完成年度销售任务。

郫县项目工作时间安排(预计6月正式销售)

4月，落实策划专员入职培训，对接关于项目营销工作配合的其他合作公司，如搜房网、沙盘、广告设计与制作、售楼部装修、印刷等公司。同时根据营销推广策划报告完成广告设计的构思与文案工作；5月，配合完成售楼部的装修与验收，沙盘的安装和验收，其他销售道具到位，配合销售部进场，对销售人员讲解策划部制定的销售相关培训内容，制定相关销售接待反馈表格等。同时督促外部户外广告的正常制作、安装和发布，并及时建立项目网络信息发布。针对项目正式营销前的市场跟踪调查。

6月，根据接待咨询情况的反馈，制定相应的符合市场的项目销售价格及销售政策，按计划完成开盘前的广告信息发布、开盘活动执行，争取开盘阶段迅速走量。

7月，对开盘期销售的情况和客户反馈信息及时收集统计，及时调整遇到的问题。

8—10月，持销期期间主要做好项目销售辅助工作，对销售信息、市场情况、销售资料等做到时刻关注。另外根据情况选择一些优惠活动或体验式活动吸引人期，提高成交。

11—12月，根据销售情况结束一批次销售，顺利完成二批次房源的宣传入市。

达州项目工作时间安排(预计10月左右正式销售)

由于其与郟县项目正式销售时间晚几个月，错开了郟县开盘前巨大工作量的时间。该项目策划工作安排____年2月完成市场跟踪调查，7月份完成项目营销推广策划报告，从8月份开始的工作安排参照郟县项目开展。

2、项目拓展

根据公司项目拓展要求，策划部将积极捕捉新项目信息，全力配合开展新项目提案、竞标及客户维护工作，年内力争完成2个销售代理项目的拓展工作。

长沙文案设计策划公司篇五

第一季度（1月——3月）

2、拓展市场，市内建店。直销是销售最直接有效，也最基本的销售方式，3月份开始，公司决定在市内选址设立销售点，主要由李xx负责。

3、建立场外销售队伍。为实现年度销售额完成，计划在3月底，建立场外销售队伍，致力于拓展市场，提高业绩。

4、日常产品销售工作。

第二季度（4月——6月）

1、试行易货销售方法，加大产品销售力度。

2、完成库存大米销售工作。

3、采取竞聘方式，充实销售队伍渠道。

4、完成中档酒销售渠道，主要集中在本市□xx市开发建立。

5、完成时销售中心试运营。

第三季度（7月——9月）