

# 企业计划书总结 企划部工作总结(通用5篇)

时间就如同白驹过隙般的流逝，我们的工作与生活又进入新的阶段，为了今后更好的发展，写一份计划，为接下来的学习做准备吧！优秀的计划都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

## 企业计划书总结篇一

xx年年是本人参加项目执行工作最多的一年，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，主要完成工作如下：

### 1、项目执行工作

xx广场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，详细如下：

完成xx广场项目策划推广文案□xx年度总结写作；项目前期招商接待工作；帮助接待中心启用前期装饰安装工作；项目相关软文写作；跟进并实施项目宣扬推广事宜；帮助专题片制作组完成制片工作；持续跟进并帮助报广设计、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扬；完成项目阶段推广安排、客户营销活动方案写作等；帮助项目推广工作的开展及媒体宣扬的跟进工作。

### 2、个人学习及提升

在本职工作完成之余，通过安排性的跑盘工作及区域市场探

讨来熟识市场状况，从而加深对海宁市房地产市场的进一步了解，同时还时刻关注行业政策的改变。

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实力及逻辑思维实力，为项目的策划推广工作打好坚实的基础。

### 3、工作总结

回顾xx年工作，本人感觉从专业实力及工作看法上，较之于xx年有了肯定的进步和提高，主要表现在：工作看法有明显进步；对项目策划推广工作的安排性与推动力有深刻的相识；能独立完成项目策划推广执行过程中的部分工作；策划报告写作实力有较大的进步；有意识进行专业提升及个人学习。

但同时还有很多的不足之处有待提高：工作主动意识须要进一步加强；沟通及表达实力须要不断提高；执行工作中细微环节关注不够；专业提升及个人学习需有安排性并刚好进行总结。

### 1、个人展望

#### 专业实力快速提升

通过项目实践结合自我学习，快速提升个人专业实力，积累丰富的操盘阅历，并刚好好的总结和调整。扩宽个人的学问面，积累丰富的专业学问，提高个人的口头表达和书面表达实力，真正做到一名优秀的策划人。突破商业地产学问瓶颈。

入职近二年来，参加的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正渐渐成为地产开发市场的新宠儿。假如想成为一名优秀的策划人，对于商业地产学问应

当去充分的了解和学习，精确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业胜利开发的关键所在。在09年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。参加团队建设。

希望能够参加到团队建设中去，熟识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，相互紧密协作，充分挖掘集体的潜力。对工作的每一个细微环节进行检查核对，对工作的阅历进行总结分析，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。

## 2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理。

模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也须要得到公司的充分信任与认可，让我们在公司供应的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创建更大的价值。

回首总能够发觉差距，展望总能够找到力气。新的一年有新的起先，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。

## 企业计划书总结篇二

一、皮革城销售方面：

依照公司的整体销售推广计划步骤，完成了外驻点销售报版创意、设计和主题系列推广宣传等，从营销部及外销点负责人反馈的信息得知，船山、杭州、宁波三个销售点效果明显，在配合销售上面起到很好的增进与推动作用（其中外区域销售有：上海、杭州、船山、宁海、南通、余姚、慈溪、奉化）。

## 二、市场及案场方面：

配合市场部的整体市场宣传，完成了无锡地区报纸广告及宣传单张的投放。主要传达的信息有：“无锡首个家纺厂家直销基地”“货美价廉”等。（选择无锡地区的报纸媒体有：无锡日报、无锡广播电视报、现代快报、无锡商报。近期也与金秋经贸节、太湖生态旅游节合作出海报2万份，在全市各个社区、旅游点等人流会聚地粘贴）11月份下旬的时候招商中心搬到服务中心大楼那边，企划部参与了案场的布置设计工作。

配合市场部参与策划了。1。1—3号《庆元旦迎奥动购物抽大奖》活动，提早设计物料及案场布置等工作。

## 三、户外广告方面：

1、完成了市场内多条主要干道及芙蓉六路灯干旗更换工作，科学唆使市场功能分区，同一市场形象。

## 四、展会方面：

企划部完成了10。3—6号上海房交会前期沟通、设计、布置及监视、交接等工作。

11。16—19号上海房交会的布置准备等工作，同时进行的还有南通的展会（是与南通地区总代理：爱心策划公司共同完成）、和青田的展会沟通布置。

## 五、推介会方面：

企划部的主要工作有：会议准备、文字材料预备□ppt演讲稿预备和会议参与等。

其中有11月9日青田推介会，最近的推介会就有：12月7日船山推介会。

另外：团体公司的正在更新信息及后期完善工作。近期在发动和配合各商家注册会员。在点击量愈来愈大之前，尽可能的为各商家开辟业务，同时也是完善的一个动作。

总结度的.工作，展看，奥运年、机遇年，企划部全体同仁将全力配合公司发展目标，积极做好二期皮革城的销售推广工作；做好二期开业前期策略布署工作；配合做好皮革城招商工作等。不断进步皮革城在长三角的影响力。同时配合市场部、招商部完成所以对外推广工作。

为了更加有效力，有质量，企划部要加强对部分员工的专业技能的提升。提议有：

- 1、通过鼓励员工经网络自学专业知识；
- 2、组织员工到与同行业同仁沟通学习；
- 3、通过“换血”提升企划部战役力。

网络经济时代，公司团体顺应市场需求，与网络公司合作建设了公司团体，但本身还没具有网络技术人才，建议增加二名以上有房地产操纵经验的专业网络人才。增强企划部分的多专业性，以提升公司团体的著名度，提升点击率，增强各商户的生意份额。

总结度的工作中，企划部分也看到有不足的地方：

- 1、在管理上与团体对接的不是很顺畅，以致效力还没有完全最高化；
- 2、工作流程的不清楚，导致工作上的被动，发挥不了主观性；
- 5、工作繁琐，时间紧逼，直接影响创作质量与热忱。

## 企业计划书总结篇三

转眼一瞬间20xx年即将结束，新的一年20xx年即将来临，在这新旧交替关头，企划部对过去的一年工作做回顾，进行总结，反思不足之处，展望未来，制定工作计划，理清工作思路，以便来年做的更好，少走弯路，少做无用功，能更进一步的提高工作效率，为公司创造更好的效益，让更进一步的提升部门职能。

回首过去的企划部是比较薄弱的，团队不健全，工作积压没有得到良好的消化，企业vi形象不完整；行业知识不强，为宣传带来障碍；企划部是一个服务性部门，配合各个部门做好相关的工作，同时也是树立企业形象与文化，做好产品营销与品牌建设，提高行业竞争力，创造无形资产的部门，企划部是管理功能中最基本的要素，是启动企业的引擎，是从构思到规划到实施的全过程，是进行企业管理、市场营销、品牌管理等一切事物的基础，企划部是为理性决策提供效益化的计划方案。一个企业倘若缺乏企划力，就象缺乏前瞻性的眼光，势必导致企业没有生命力，规避风险和追求效益最大化是企划的两大基本功能！为创造良好的企划效果，企划部必须得到公司领导的支持与肯定，给企划部门一个高度，因为企划部工作跟别的部门最明显的区别就是：一般情况下其它部门都是直接赚钱，而企划部确是花钱的部门，所谓“企划未动，钱先行”。所以很多时候企划部都是处在一个幕后英雄不尴不尬的地步，企划部发挥的好，就是企业老总的参谋部；做的不好，就是可以被任何人骑在脖子上指手划脚的杂货铺。经过这一年的磨合，了解了企业文化，熟悉

了部门与部门之间，同事与同事之间的沟通，熟悉了企业领导的做事风格，从而促使企划部的工作效率及方法有必要改进和提升。

### （一）、内部合作无间，外部合作生疏

企划部通过一年来的磨合达到了同一频率，正如现在的工作模式，但企划部内部磨合后，忽略了与其他部门的衔接速度，部门间合作有时出现时差性失误，在今后的工作中，要注意与其他部门的协作方法和态度，要更快更好的完成企业交给的工作。

### （二）、工作不够大胆

受led行业知识的影响，作为一个新进人员占多数的部门，企划部在工作时不够放开手脚，随着专业知识的渐长，工作的进一步开展，企划部要大胆的做事，小心的求证，要多跑市场，多了解行业动态，多跟行业交流学习，以免发生顾此失彼的错误。

加强学习，努力提高部门业务能力

### （一）、增强计划性

虽然企划部处理的事项大多数为临时委派任务，更应该多做有说服力的可行性方案，供企业领导参考，在做市场推广前期必须有良好的工作计划，有计划的开展工作，才能做出更具针对性、前瞻性的专业判断，进而为企业提供更准确的市场参考。

### （二）、吸收新的知识

企划部属于企业的先行部队，任何一种新的产业、新的知识和新的现象，企划部都应在其他部门弄清前完全掌握，这就

要求企划部时刻关注热点，多阅读多学习，努力吸收新的知识，更加茁壮成长。

企划部20xx年完成的工作如下：

2. 企业品牌宣传方面：举办了厦门市第十六届台交会led光电照明展、广州第十七届led国际照明展、参加了厦门市经发局主办的节能展，经过努力跟踪，取得了20xx年广州光亚展比较理想的展位。

3. 媒体宣传方面：在厦门台交会会刊刊登内页硬广和软文，《现代照明》杂志免费内页广告，中国交通信息化杂志内页广告，并成为《中国公路》杂志社理事单位，《半导体照明》杂志内页广告，世界照明时报采访新闻。

一、品牌宣传已进入加强期，必须加强对企业品牌宣传的力度，从以下几方面着手：

1. 继续完善和提升公司的品牌形象□vi系统；

1) 厦门市著名商标，福建省著名商标的申报，中国驰名商标的酬备；

2) 加大企业品牌的对外宣传，包括媒体广告，工程案例新闻；

3) 加强企业对外的品牌包装，继续完善品牌形象。

2. 在加强工程形象宣传方面，做一个工程全力跟踪，多方联系报导，每做完一个工程，必须在当地做充分的媒体新闻宣传，制造声势，让企业在有工程的城市家喻户晓。

二、加强媒体投放力度

3. 多撰写企业新闻篇稿，发表在行业杂志，让企业多暴光，



多亮相；

四、协助销售部做好来客的宣传，企业推广，产品展示，企业品牌形象的传达。

五、与行业协会、学会、联盟等保持密切联系，在行业内多走动，多了解市场，率先掌握行业动态，做好企业先知先觉的侦察兵，保证信息的畅通，让公司跟上行业的步伐，甚至走在前头，具备前瞻性。

六、搜集同行业的信息资料，进行有必要的接力宣传，为我所用，提高竞争意识。

七、配合公司把格绿能策划上市，做好前期准备工作，申办相关资质。

八、搜集led行业内的展会资料，重点提案，为公司出谋划策；

以上是企划部所例的一点真知拙见，企划部还有很多不足之处，还有很多地方需要改进和提升，在此请各位领导为企划部多指正，多提意见，群策群力，来年我们企划部一定改进，多学习，多参考，为公司的壮大而努力。

## 企业计划书总结篇四

本人在xx工作已经三个年头，感谢公司[]x总、x总一直以来对我的栽培、指导和提拔，在今年2月份晋升为策划部副经理，我非常珍惜公司给我的学习机会和成长、发挥的平台，也不负公司对我的期望，一年下来，本人对工作尽心尽力，凭着多思考勤做事的路线前进；此外，对大观园的这份恩情我时刻牢记于心。时间催促我告别20xx年，憧憬激励我在20xx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，现将过去的20xx年岗位工作总结汇报如下：

## 一、年度工作回顾：

### （一）、业绩方面：

- 1、在总部期间，完成总部大海报制作，完成吴经理交待的其它任务。
- 2、全年度分别调到各店支持各店正常运营工作□xx年春节和五一均在公明店顶班，七月调至塘尾店庆，八月桥头店调整升级，十一月调桥头店正常上班。
- 3、完善了桥头店调整后的相关买场遗留工作。
- 4、对桥头店舞台音响设备进行了全面维修，目前已经能正常运转。
- 5、调到桥头店后积极主动开展了桥头店场外舞台活动。
- 6、建立建全桥头店本部工作流程，重新规划海报派发路线。

### （二）、管理方面：

- 1、较去年相比，沟通协调力有了一定突破和飞越。
- 2、本部门工作开展较去年更加流利，顺手，协作力大大提高。
- 3、与直属上司在工作业务上的反馈和请示，比较及时到位，工作跟进有始有终。
- 4、在日常工作中敢管理，在涉及到相关人员问题上不怕得罪人，敢于与其就事论事，论清事实真相。

## 二、xx年度工作计划：

- 1、做好桥头店全年度促销方案，做出特色，做出水平，做好

效果。每月20日上报下月促销方案。

2、制作好单店海报，保证零失误以店内海报档期为准。

3、做好区域性装饰，季节性装饰。节日气氛布置以节日为准。

4、保证周六、日舞台活动的开展。每周六、日。

5、建立健全日常工作流程制度的实施。严格管理好百货pop收费标准。

6、学习提升自己的业务技能。业务技能上新台阶。

7、学习提高自己管理水平，争创管理水平和业绩创一流新高。

三、请对公司的未来发展提出个人建议：

1、关注基层员工：基层员工流失是目前我们工作开展的损失，员工从进入到离开就学会了一个打标价签，放标价签。试问如果我们的管理人员你们从事员工工作时也是这样吗？员工需要成长，需要进步！

3、在周边与同行之间我们的服务始终都做不上去！服务是目前竞争的软实力，如果硬实力达不到一定水准，加强软实力的抗衡确实是一种有效的方法。

## 企业计划书总结篇五

\*\*年年是本人参与项目执行工作最多的一年，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，主要完成工作如下：

1、项目执行工作

\*\*\*\*广场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，具体如下：

完成\*\*\*\*广场项目策划推广文案、\*\*年度总结写作；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。

## 2、个人学习及提升

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，从而加深对海宁市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。

## 3、工作总结

回顾\*\*\*\*年工作，本人感觉从专业能力及工作态度上，较之于\*\*\*\*年有了一定的进步和提高，主要表现在：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。

但同时还有许多的不足之处有待提高：工作主动意识需要进一步加强；沟通及表达能力需要不断提高；执行工作中细节关注不够；专业提升及个人学习需有计划性并及时进行总结。

## 二、心得体会

基于\*\*年度工作回顾及总结，也有

一些心得体会来进行分享：

### 1、专业，来自沉淀

正做到厚积而薄发。

### 2、团队，在于有效沟通

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。在企划工作中，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。

### 3、学习，永无止境

企划是一个复合型的行业，除专业的策划推广知识外，还需要了解从项目前期规划、设计、工程建设及后期物业管理的方方面面。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，对于一个优秀的房地产企划人来说，学习应该是永无止境的。

## 三、\*\*\*\*年展望及建议

### 1、个人展望

专业能力快速提升

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。

## 突破商业地产知识瓶颈

入职近二年来，参与的项目基本为商业地产项目。继住宅地产开发主流之后，商业地产现正逐渐成为地产开发市场的新宠儿。如果想成为一名优秀的策划人，对于商业地产知识应该去充分的了解和学习，准确的产品定位、目标消费群体定位和招商是商业物业成功开发的关键所在。在09年本人将通过案例借鉴和自我学习，在商业地产方面有所突破。

## 参与团队建设

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。

## 2、对于公司的建议

个人认为，公司是一个能让员工价值有足够展示空间的企业，公司发展同科学管理

模式的运用和团队、个人发展密不可分，一流的专业公司应同时具备一流的管理水平，技术和管理两方面都是不能偏颇的。我能有幸成为宝马的一员，也希望真正与团队一起，努力实现公司效益和个人价值最大化。

从公司层面来说，员工也需要得到公司的充分信任与认可，

让我们在公司提供的平台上，可以尽情地发挥出各自的主观能动性，为公司创造更大的价值。

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。