幼儿园秋季开学督学检查 幼儿园秋季开学自查报告(通用5篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

活动策划工作汇报篇一

一转眼，时间的流沙已经迈入了11月底，在这个忙碌的11月，我们心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1．召开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2．播放第二场心理剧场《料理鼠王》，大家都积极参与观看并积极写影评，心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

3.11月20晚七点在一教107播放第二场心理剧场《料理鼠王》，各心协干部积极参加，吸引广大同学前来观看并写影评。

1.各部门工作中仍存在脱节现象，需进一步加强成员间的内部交流以便更好地开展工作；

2.召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；

3.部分干部工作积极性不高，做事被动性太大，自信度欠缺，责任心欠佳，需加以注意；

5.开展朋辈心理辅导员培训和播放心理剧场时仍存在迟到或是代签的现象，现场秩序有些混乱，以后需加以注意。

12月的脚步已慢慢临近，会员大会等重要活动将要展开，希望总结以前的经验和不足，更好的开展工作，为寒冷的冬日增添一丝阳光。

活动策划工作汇报篇二

活动策划是提高市场占有率的有效行为，一份可执行、可操作、创意突出的活动策划案，可有效提升企业的知名度及品牌美誉度。今天本站小编给大家带来了活动策划转正工作总结，供大家阅读和参考，希望对大家有所帮助，谢谢大家对小编的支持。

20xx年3月20日，我有幸来到公司营销部从事营销策划推广工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

1、进入公司之初，项目销售进入一期尾盘二期蓄客阶段，积极筹备二期认筹蓄客仪式，并于4月19日顺利进行了项目的认筹活动，截止6月7日积累认筹客户7余组，为项目成功开盘奠定了基础。

2、为配合项目认筹活动，于4月中旬至5月中旬进行了为期一个月的商超巡展活动，分别在五院华联、山水大润发、世购广场进行了巡展，为项目形象宣传及客户积累创造条件。

4、为宣传项目销售信息、传播项目优惠措施，于五一期间、母亲节分别举行了暖场活动，累计参与客户一千多组，较好地传播了项目信息，形成了较好的口碑效应。

5、根据项目情况，结合公司年度营销计划，对项目的广告投放进行合理化管理，3个月累计派发单页46万多□call电话7千余批，为保证案场客户到访量提供保障。

6、按照公司营销需要，于6月初组织项目二期开盘活动及其宣传推广，在公司领导悉心指导和全体同事协力参与下，开盘活动圆满完成，当日转定客户40余组，成交额约4500万元。

7、组织带领广告公司、派单公司、活动公司、印刷公司等合作方进行活动开展、宣传执行、物料准备，努力把销售计划与策划推广工作进度密切结合，使销售和策划紧密结合，有效、有序进行。

8、督促合作公司按时保量完成既定工作，配合销售部门进行整体的营销工作，并对竞品项目和整体市场进行积极的跟踪和有效监督，做好职责范围内所能进行的工作。 总之，在三个月的试用时间里，我一直本着积极进取、虚心求教的态度尽我所能，要求自己尽快融入到工作团队中去。努力完成工作任务，兼顾团队配合，让个人价值在团队中得到最大化的发挥，为公司也为自己做出最好的成绩。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

在过去一个月的工作学习中，由于是刚刚接触这份工作和这个工种，有种担心兴奋，担心在很多方面不懂会做错，但也兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步。但总体来说在这一个月的工作学习中，我学习到了很多知识，从刚开始的无所适从到现在慢慢的适应自己应该要做什么，收获颇多。总结而言在过去的一个月工作学习中存在的不足与成绩如下:

一、 工作中存在的不足与问题

1.1、 在工作中的学习还没达到标准

在这一个月的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，在从头开始学习，虽然在领导及同事的指导帮助下，学习了不

少的知识，但对于市场调查及营销策划系统的学习还不够，对于市场调查及策划知识的学习深度还不够。

1.2、 对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足

在将近一个月的工作中虽然对整体的市场情况有所了解，但在了解的过程中还不够详细，对于整体市场走向及行情了解的深度还不够深。在这方面包括对整体市场的存储量，市场的价格走势，政府政策的出台对于市场走势的影响等了解的还不够。

1.3、 对于市场的走势分析，市场行情的分析还不够

现在我还在模仿别人，包括写市场调查报告及其他的报告都在模仿别人格式及写法，而对于市场走势的分析及市场行情的分析却只是自己主观的、肤浅的看法。对于这方面的知识还不扎实需要进一步的学习，尤其是对于整体市场情况分析及认识，要在了解市场的情况下客观的做出自己的分析。

二、 工作的成绩

2.1、对自身工作的性质得到了深层的认识

短短的一个月工作时间，但在这一个月内对于市场调查，营销策划这份工作有了新的认识，了解到这份工作的重要性。也了解到市场调查对于企业的决策及行走路线的重要性。市场调查做好了，那么对产品的定位、定价起到决策作用，那么对产品的销售是否顺利也起到关键作用。

2.2、很快的进入了自己的工作角色

因为我以前没接触过这个工种，也知道这个工作的重要性。虽然很紧张，但却很快的进入了这个工作角色，了解到自己的工作职责，并进入角色开展工作。具体表现在，作为地产

项目在进行市场调查的时候该从哪些方面入手，在调查其他项目的时候应该注意哪些要点，知道自己调查的重点是什么。这对于我以后开展更深层工作打下了良好的基础。

三、 下一阶段工作计划及安排

3.1、对整体的市场情况进行深层的了解

在未来的工作中，我将对整体的长寿地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体的长寿地产市场的走势、价格行情、政府政策的出台对消费者的影响、国内隐隐出现的通货膨胀对市场的影响方面入手来进行调查。

3.2、对专业知识的加强及学习

在未来一段的工作时间，我将会把重心放在学习上。系统的对市场调查及营销策划进行深层次的学习，一边工作一边学习，尽可能的在实践中学习，总结经验力求把以后的工作做到更好。

四、 对现在工作环境的感受及建议

对现在的工作环境，工作氛围。我非常满意给我一种家的感觉。同事们之间包括和领导之间很融洽，所有的同事在工作中都很努力，也很勤奋。在生活中大家更像一家人一样。所以说我非常喜欢这样的一个工作和生活环境。但是我也在工作中发现了一些现象，就这些现象我想提一些自己的建议。我认为我们作为一个服务机构，那么我们在工作中就必须要体现出一种主人翁意识，也将要作为一种企业文化在所有的员工心中进行培养，所有的要有一种危机感，做任何工作时把自己当作企业的主人来对待，有这样一种企业文化，我们的企业将会走的更远，更久。所以我建议公司在这方面能有所考虑，从思想上对员工进行培训，让每个人在思想上有一种主人翁意识，在工作中将会很大程度上提高工作效率，给

公司和所有人带来更大的利益。

这是我结合最近工作中看到的一些现象，提出的一些不成熟的建议，希望领导能给出更多的指导和帮助。

文案策划是移动互联网行业流行的新型职位，以下文案策划述职报告这篇文章分别从个人工作职责，工作内容，自我总结及职业规划四个方向进行汇报陈述。

文案策划述职报告

20xx年9月4日入职，到现在正好3个月又20天。很高兴能够成为xxxx的一员，在加入企划部100多天的时间里，工作上的充实与挑战，同事间的温暖与关爱，还有团队间的默契配合，无一不让我开心与感动。

在此，我就担任企划部文案策划一职期间所完成的的工作及学习情况向大家汇报，望各位领导及同事批评指正：

一、 工作职责

本人自入职以来，担任企划部文案策划工作，主要负责：

1□xxxx每次大型促销活动的前期策划及后期执行;

3、负责撰写各类软文、新闻稿、播音稿、主持稿、广告语、短信等文字性工作;

期调查了解活动情况，以便更好地总结经验、策划下一场活动;

5、搜集各大家居卖场各类营销活动资料，进行学习并适当借鉴，不断提升对行业情况的了解，并及时掌握行业动态等。

二、工作内容

本人在任职内的三个多月时间里，共亲身经历2场大型活动，1场商家活动。

1、"xxxx xxxx"促销活动

由于入职较晚，未能参与本次活动前期策划工作，只参与活动宣传及执行工作。本次活动共撰写报纸软文15篇，电台播音稿2篇、led广告4条，场内播音稿5篇，主持稿3篇等。通过本次活动对建材家装行业有了较为全面的了解，文案工作顺利完成。

2、x月xx日瑞士卢森地板签售活动

受x总安排，我跟xxx负责瑞士卢森地板场内签售活动的策划、设计、协调、执行等工作。从前期沟通了解活动详情，到撰写活动新闻稿、主持稿，安排当天流程、人员分工、确定活动细节等，通过这次活动，我的个人能力得到非常大的锻炼与提升。

3、xx月x日周年庆活动

地认识到自己身上的不足之处，每一次活动的背后，都深藏着无数人的辛勤与汗水。我，还差得很远。

三、自我总结

在这三个月来，不迟到，不早退，不旷工，这是我对工作最基本的尊重。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。作为新人，不怕工作有多繁忙，就怕没有工作可忙，从而荒废大好青春。我相信我对旅游的兴趣会在对这一业务的努力探索和发现中

找到共鸣，这样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，文案策划的工作决定了我们广告人必须眼界广阔，通晓古今。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。在每个文案中都蕴含了无穷的知识，完成一份文案后并不是置之不理，而是温故知新。在四年的大学旅游理论学习中，积累的知识还是远远不够的。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"。 最后是能力，个人工作能力和团队协作能力都是同等重要的。在总能够接触不同的项目，包括旅游画册、活动策划、旅游规划和广告宣传片等，在这个过程中，我需要收集大量的相关资料，这就为我工作能力的提升铺垫了基石。从进入后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，我与策划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。

我是一个善于发现问题并喜欢总结问题的人，在任职的这段时间里，接触过的人或事，学习到的知识与方法，我都希望能够通过自我总结，化成自己成长的一部分，不断完善和充实自己。

1、个人能力尚不足以单独完成活动的整体策划工作

非科班出身、没有得到过专业的培训、入行时间短、工作经历尚浅、系统知识掌握不够，等等等等，这些或许都是局限自己不能完成突破的障碍，也是一直困扰我的原因。所以，为了更好地完成整体策划工作，我会多向蔡总等公司内资历

较深的前辈学习，积累更多的行业知识，让自己能够快速成长。

2、粗心大意，出现不必要的失误

文案工作相对来说都较为细致，特别是关系到品牌、数字类的词语，都必须反复推敲，一一确认，不能出现一点错误。前期工作中，由于本人的粗心大意，造成工作失误，虽然并未给公司造成损失，但我的心里确实是非常懊悔。所以，在今后的工作中，我将更加严格地要求自己、尽心尽职，用更大的努力在自己的岗位上为公司的发展略尽绵薄之力。

四、职业规划

"不想当将军的士兵不是好士兵"。同样，我也不希望自己一直原地踏步、安于现状。有目标才会有动力，有动力才能取得成功。为了让自己的综合素质和职业素养能够不断提升，成为公司发展壮大所需要的"人才"之一，我希望通过不断要求、鼓励自己，不被社会淘汰。

1、利用1年时间全面了解行业相关知识，掌握行业动态及发展前景，使自己能够熟练驾驭本职工作。

2、充分利用公司的工作和学习环境，通过自我学习及向他人请教等方式，不断总结经验教训，灵活处理工作中的任何事务。

3、不断培养自身的综合分析能力、组织管理能力、沟通协调能力及实际操作能力，全面提升自己的综合能力及业务水平。

4、不断提升职业素养，充分发挥自己的优点，扬长避短，踏实努力，赢得领导的信任、同事的肯定，工作上能够独当一面。

随着社会主义市场经济竞争的激烈，面对着严峻的形势，要求我们做出更精辟的文案，预料我们的工作将更加繁重，需掌握的知识将更高更广。为此，我要刻苦的学习，努力提高综合素质和工作技能。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决定以一个全新的面貌投入到工作中去，为全面发展添砖加瓦！以上是本人对岗位工作的陈述!谢谢各位领导的检阅，欢迎指正!

活动策划工作汇报篇三

学生会宣传部主要负责对我系的学生会活动的总体宣传及其他有关事项的宣传工作，在工作中，我们一直在为引导正确的校园文化而不断创新着。尤其在配合各部门举办各种活动上，我们宣传部始终如一的用积极热情得太对对待每一张板报及相关宣传布置。保证宣传工作的及时，到位，充分发挥我系的窗口作用。让我系的各项工作已更快，更好的方式展现在全校师生的面前，提高学生会的影响力。

本学期的工作既将结束，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们系学生工作的新发展。我们很幸运在学生会宣传部的位子上为学生会的各项工作的建设出一份力。可以这么说：这一年是累的一年，忙的一年，快乐的一年，收获的一年。难忘的一年。

自本届学生会成立到现在，宣传部的工作就是一直在进行中。这一点是大家都能看到的。总结起来真的有种不知从何说起的感觉，因为工作性质的差异，我们很少有自己的品牌活动，但是在同各部门配合的过程中，我想我们的认真和责任心就是我们的品牌。

这次总结主要从三方面来说：我们宣传部在本职工作中的表现，在发展创新方面的成果，以及同其他兄弟系宣传部的交

流学习。

首先是我们的主要工作出海报。这两个学期我们系举办了很多活动，我们部可以说是有求必应的，出了多少板，我们早就记不清了，也没法确切的说明，下面列举几个代表性的工作：校庆的宣传海报，运动会的宣传海报，语馨封面人物复赛及决赛的宣传海报，迎新送老海报，圣诞节宣传海报以及所有节日的宣传海报。我们用手中的画笔能让我们系的活动在色彩斑斓中进行，真的感到很欣慰。这宣传板既是我系展示形象的窗口也是我们的挥洒青春的舞台，在这里我们充分发挥各自的特长，凝聚集体的智慧，打造更高质量的海报。还有我们也积极地配合各部门出通知，虽然通知上的字不是很漂亮，但我们还是能准确把握通知内容的准确性，能及时的把相关信息传递给同学们，今后我们会努力提高通知的质量，相信有努力就会有进步。我们还跟团总支宣传部一起举行了班级文化布置评比，效果良好。

其次，我们在配合其他部门的同时，也有自己的明确的任务，做好自己的工作。能搞好和其他部门的关系，相处融洽，不是一家人胜似一家人，努力让学生会的工作更上一层楼。

比如说关于校庆的书画比赛。这是一次很好的学习过程，学如何与人协作，不同组织之间的合作，配合能力，沟通能力，而且更加强各系学生间的联系，我觉得这种交流是很好的，应该在更多方面，以更多的形式开展。我们宣传部也必将在虚心的学习中取得更好的，更令人满意的成绩。

总体来说，宣传部的工作是繁重、琐碎的、不定的，但我们通过合理的安排学习和工作的时间既保证了学习，又很好的完成了工作。叙述了这么多，也该停笔了。在过去的日子里，宣传部做所做的工作，只是一个开始，不是高潮，更不是结果。我们正在探索之中，许多制度和安排还需要完善，我们和其部门应借助这次总结的机会，加强学习，加深了解。希望大家广开思路，为学生会的工作出谋划策，把学生会的工

作做的更好。为同学们提供更好的`服务。

活动策划工作汇报篇四

来源莲山

课件 w ww.5 y m来源

工作总结

临近期末，本协会工作以进入尾声，回首本学期工作，我们有进步，有不足；回首走过的路，我们有汗水也有欢笑。由于非典等一些外界因素，本学期活动一直到10月中旬才展开，但我们学期初的活动计划基本完成。

下面对本学期活动进行总结。

1、教学楼消毒活动

本次活动由我们组织展开，团委各组织参加。活动中出现了一些问题，如物品损坏缺失等，这是我们策划部没有想到的问题。还有问题出现后，没有及时解决，这也是一点不足。但整体来说，活动还是很成功的，同学们不仅对教室消毒，还对部分教室进行打扫。青协成员用手为他人拧拖布，这都是成功的一面。

2、敬老院劳动

本次活动志愿者们对敬老院大厅、老人卧室、厨房进行了彻底打扫。对于这些90后的成员，应该是很大的锻炼。还有部分志愿者同老人娱乐、聊天。临走时，有位老人含泪相送，这对志愿者们都是精神上的触动，都达到了策划的预期效果。

3、献血活动

本次活动我们策划部吸取上次失败的经验，成功的携手哈尔滨市红十字中心血站在我院举行了本次活动。此次活动报名人数和师生们的热情大大超过了我们的预料。活动尾声，由于时间原因，还有部分人没有完成活动，这是本次活动的一些遗憾。志愿者们还帮助血站工作人员检查血样，得到了血站工作人员的好评。活动中也有很大的不足，我们策划部没有考虑当天顺序及具体人员安排等问题，策划书不够详细。

4、内部联欢

本次活动增进了成员彼此的了解和沟通，时间有些短，成员们没能尽兴，但达到了预期的效果。

5、在馨悦老年公寓与东北农大食品学院联谊

本次活动是本协会第一次与高校进行联谊活动。活动中暴露出很大的不足。

1节目选取没能贴近老人生活，太过流行，使老人们无亲切感。

2准备不足。没有拿任何表明我方身份的东西。使当天我们很被动。

3与农大方面协调和沟通不够充足。

以上是本学期的工作总结。本学期活动从校内到社会，从内部活动到与高校联谊，达到了活动多样性，比以前有了很大进步。

在部员及各部人员协调和配合方面，我们策划部做的很到位，在完成本部任务的前提下，还能帮助其他部门开展工作。

我们策划部，在实践中不断总结学习，取得了一定的进步，相信在以后的工作中，我们会再接再厉，取得更大的成就！

共青团大庆石油学院华瑞学院委员会

青年志愿者协会

活动策划部

文 章

来源莲山

课件 w ww.5 y m来源

活动策划工作汇报篇五

一转眼，时间的流沙已经迈入了12月底，心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1.开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2.播放第三场心理剧场《牛仔裤的夏天》，大家都积极观看并写影评，最后心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

5.心协将在安夜会举行一次活动，现在还在准备当中。

2.召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；3.部分干部工作积极性不高，做事比较被动，自信欠缺，责任心欠佳，需加以注意。

时间稍纵即逝，新年的钟声就快敲响。我们心协的工作也接近了尾声，活动策划部的工作开展的很顺利。希望每个人都有顺利通过考试，得到心协的肯定，把来年的工作做得更好！

活动策划工作汇报篇六

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性结论的书面材料，它可以帮助我们总结以往思想，发扬成绩，因此十分有必须要写一份总结哦。那么你真的懂得怎么写总结吗？下面是小编精心整理的活动策划部工作总结，欢迎阅读与收藏。

一转眼，时间的流沙已经迈入了12月底，心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1.开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2.播放第三场心理剧场《牛仔裤的夏天》，大家都积极观看并写影评，最后心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

5.心协将在安夜会举行一次活动，现在还在准备当中。

2.召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；3.部分干部工作积极性不高，做事比较被动，自信欠缺，责任心欠佳，需加以注意。

时间稍纵即逝，新年的钟声就快敲响。我们心协的工作也接近了尾声，活动策划部的工作开展的很顺利。希望每个人都有顺利通过考试，得到心协的肯定，把来年的工作做得更好！

工作总结临近期末，本协会工作以进入尾声，回首本学期工作，我们有进步，有不足；回首走过的路，我们有汗水也有欢笑。由于非典等一些外界因素，本学期活动一直到10月中旬才展开，但我们学期初的活动计划基本完成。下面对本学期活动进行总结。

1、 教学楼消毒活动本次活动由我们组织展开，团委各组织参加。活动中出现了一些问题，如物品损坏缺失等，这是我

们策划部没有想到的问题。还有问题出现后，没有及时解决，这也是一点不足。但整体来说，活动还是很成功的，同学们不仅对教室消毒，还对部分教室进行打扫。青协成员用手为他人拧拖布，这都是成功的一面。

2、 敬老院劳动本次活动志愿者们对敬老院大厅、老人卧室、厨房进行了彻底打扫。对于这些90后的成员，应该是很大的锻炼。还有部分志愿者同老人娱乐、聊天。临走时，有位老人含泪相送，，这对志愿者们都是精神上的触动，都达到了策划的预期效果。

3、 献血活动本次活动我们策划部吸取上次失败的经验，成功的携手哈尔滨市红十字中心血站在我院举行了本次活动。此次活动报名人数和师生们的热情大大超过了我们的预料。活动尾声，由于时间原因，还有部分人没有完成活动，这是本次活动的一些遗憾。志愿者们还帮助血站工作人员检查血样，得到了血站工作人员的好评。活动中也有很大的不足，我们策划部没有考虑当天顺序及具体人员安排等问题，策划书不够详细。

4、 内部联欢本次活动增进了成员彼此的了解和沟通，时间有些短，成员们没能尽兴，但达到了预期的效果。

这一年对活动策划部来说既平凡又特殊的一年。特殊，是因为策划部在今年刚组建，工作经验不足。平凡，是因为在这一年中踏踏实实的做好了本职工作，继承了社团联合会的优秀传统，伴随社团联合会一起成长。在此我们将本学年的工作如下四个方面总结。

在新生入学后，大学生社团联合会组织了社联纳新，社联活动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，主席团、活动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，活动策划部全体成员都参加了此次大会。

因为社团处在改革时期，许多问题有待解决。但是部门建设一直是我们的工作重点。一方面，为了部门今后工作顺利、高效的开展，给部门打下良好的基础，我们建立了较完整的规章制度，在基础建设方面狠下功夫，最短的时间内让部门工作全面正规化，正轨化。

在工作分配方面，根据部门成员数量能力，大力发动每个成员，让每个人的才能都有用武之地，充分调动了部门成员的积极性。

以上是本部门本学期工作概况，虽说实行时间不长但人有值得肯定的地方。

1、工作热情和积极性

不论是常务工作还是活动任务，每个成员都以最饱满的热情参与其中，虽然有时候饭没时间吃，水没间隙喝，但从没有人抱怨工作，依然积极投身活动。

2、认真负责的态度

大家都很有责任的去完成每个任务，不懂得地方能及时询问部长，不论什

么事，每个人都用心去完成。真正把部门的事当自己的事情。

然而在工作期间也出现了协调配合不够的情况。部门还处在等工作阶段，而不是找工作做。

我们活动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和社团活动的审批和调研。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，比如开展的“联通杯”校园歌手大赛，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，比如寝室文化节等活动。在大学生社团联合会举办的各种活动中，我们活动策策划部成员献计献力，像我校十大歌手、寝室文化节等活动，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。

活动策划部的一个工作就是调研活动。每次活动的举办，我们都会安排2~3名调研人员前去参与活动，拍照，并要求做好调研报告的撰写上交以进行整理记录。

当调研人员到达活动地点首先跟联系人签到并交流；活动过程中，若活动有所差池调研人员会适时协商调节以便快速解决问题。这样的工作中，可以很好地锻炼干事们的交际能力、工作能力和应变能力。

本学期活动基本等级为良。活动中问题比较普遍的是负责人对活动的掌控力不够强、活动经验不足、负责人与社员协调度不够、主持人员功课欠缺等等。虽然有一些现场突发情况是补课避免的，但是在社团负责人的指引和社员及观众的配合支持下，各项活动也基本圆满完成。

在接近一年的工作中，活动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。我们活动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。活动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。

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。

社团联合会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。我们为能生活在这样一片土地上而感到幸运。活动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，活动策划部这个温暖的大家庭，还让我们成为了朋友。可以说，活动策划部留给我们的，绝不只是短暂的工作经历，在活动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！

一转眼，时间的流沙已经迈入了11月底，在这个忙碌的11月，我们心协全体干部抱着120分的热情完成了这个月的工作。

1．召开工作例会，各成员积极参加并做好会议纪录；

2．播放第二场心理剧场《料理鼠王》，大家都积极参与观看并积极写影评，心协全体干部做好观后现场卫生清理工作。

3、11月20晚七点在一教107播放第二场心理剧场《料理鼠王》，各心协干部积极参加，吸引广大同学前来观看并写影评。

1、各部门工作中仍存在脱节现象，需进一步加强成员间的内部交流以便更好地开展工作；

2、召开工作例会时仍有少数成员未按时参加或是缺席，希以后加以注意；

3、部分干部工作积极性不高，做事被动性太大，自信度欠缺，责任心欠佳，需加以注意；

5、开展朋辈心理辅导员培训和播放心理剧场时仍存在迟到或是代签的现象，现场秩序有些混乱，以后需加以注意。

12月的脚步已慢慢临近，会员大会等重要活动将要展开，希望总结以前的经验和不足，更好的开展工作，为寒冷的冬日增添一丝阳光。

活动策划部

二〇xx年十一月二十五日

活动策划工作汇报篇七

本人于20xx年xx月份来到万豪融诚集团，由于是第一次接触这份工作和这个工种，有兴奋，有担心。兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步，但也担心在很多方面不懂会做错，不过总体来说在过去这半年的工作学习中，我学习到了很多知识，从刚开始的无所适从到现在慢慢的适应自己应该要做什么，收获颇多。总而言之在过去的半年的工作学习中存在的不足与成绩如下。

1、在工作中的学习还没达到标准。

在这半年的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，虽然在领导及同事的指导帮助下，学习了不少的知识，但对于市场调查及营销策划系统的学习还不够，对于市场调查及策划知识的学习深度还不够。

2、对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足。

在这半年的工作中虽然对整体的市场情况有所了解，但在了解的过程中还不够详细，对于整体市场走向及行情了解的深度还不够深。在这方面包括对整体市场的存储量，市场的价格走势，政府政策的出台对于市场走势的影响等了解的还不够。

3、对于市场的走势分析，市场行情的分析还不够。

现在我还在模仿别人，包括写市场调查报告及其他的报告都在模仿别人格式及写法，而对于市场走势的分析及市场行情的分析却只是自己主观的、肤浅的看法。对于这方面的知识还不扎实需要进一步的学习，尤其是对于整体市场情况分析及认识，要在了解市场的情况下客观的做出自己的分析。

1、对自身工作的性质得到了深层的认识。

虽然只有半年的时间，但在这半年内对于市场调查，营销策划这份工作有了新的认识，了解到这份工作的重要性。也了解到市场调查对于企业的决策及行走路线的重要性。市场调查做好了，那么对产品的定位、定价起到决策作用，那么对产品的销售是否顺利也起到关键作用。

2、很快的进入了自己的工作角色。

因为我以前没接触过这个工种，也知道这个工作的重要性。虽然很紧张，但却很快的进入了这个工作角色，了解到自己的工作职责，并进入角色开展工作。具体表现在，作为地产项目在进行市场调查的时候该从哪些方面入手，在调查其他项目的时候应该注意哪些要点，知道自己调查的重点是什么。这对于我以后开展更深层工作打下了良好的基础。

1、对整体的市场情况进行深层的了解。

在未来的工作中，我将对整体的太原是地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体地产市场的走势、价格行情、政府政策的出台对消费者的影响、国内隐隐出现的通货膨胀对市场的影响方面入手来进行调查。

2、对专业知识的加强及学习。

在未来一段的工作时间，我将会把重心放在学习上。系统的对市场调查及营销策划进行深层次的学习，一边工作一边学习，尽可能的在实践中学习，总结经验力求把以后的工作做到更好。

对现在的工作环境，工作氛围。我非常满意给我一种家的感觉。同事们之间包括和领导之间很融洽，所有的同事在工作中都很努力，也很勤奋。在生活中大家更像一家人一样。所以说我非常喜欢这样的一个工作和生活环境。但是我也在工作中发现了一些现象，就这些现象我想提一些自己的建议。

我认为我们作为一个服务机构，那么我们在工作中就必须要体现出一种主人翁意识，也将要作为一种企业文化在所有的员工心中进行培养，所有的要有一种危机感，做任何工作时把自己当作企业的主人来对待，有这样一种企业文化，我们的企业将会走的更远，更久。所以我建议公司在这方面能有所考虑，从思想上对员工进行培训，让每个人在思想上有一种主人翁意识，在工作中将会很大程度上提高工作效率，给公司和所有人带来更大的'利益。

这是我结合最近工作中看到的一些现象，提出的一些不成熟的建议，希望领导能给出更多的指导和帮助。

活动策划工作汇报篇八

20xx年3月15号的新华社报道：美国疾病控制和预防中心对该国上万名6至17岁少年儿童进行调查后发现，与20xx年相比，美国自闭症谱系障碍患儿比例从1.2%增至目前创纪录的2%，其中男孩患病比例从1.8%升至3.2%，女孩从0.5%增至0.7%。美疾控中心日前公布最新调查报告显示，目前美国平均每50名少儿中就有一名自闭症患者。患儿比率创历史新高记录。

（注：自闭症是一种的精神发育障碍，征状一般在3岁以前就会表现出来，主要特征是漠视情感、拒绝交流、语言发育迟滞、行为重复刻板以及活动和兴趣范围具有显著局限性等。）

而相比来看，我国目前并没有官方正式统计的自闭症发生率相关的统计数据。由此可见，我国目前对自闭症儿童的重视程度远远不够，亟需加强。

自闭症儿童：得到更多的善意的关注，在恢复方面可以的到社会的认可与支持，更有利于开展工作，减少公民对他们的歧视行为，更好的向关爱他们的方向发展。

微尘爱心社社员：增强社员的社会责任感，爱心及奉献意识，

。既锻炼和增加了个人的素质和能力，丰富了社会活动经验。用自己的微薄之力，唤醒更多的人们去关注自闭症儿童。

20xx年4月1日——20xx年4月2日

南院、北院9号楼115

此次活动有洛阳残联，金雨点，微尘爱心社共同举办。

4月1号和2号白天，微尘爱心社团在校内举行关注自闭症儿童签名活动，让大家自愿签名。2号下午6：00，在大学生活动中心有发传单的宣传人员在做第二步工作。晚上6：30，在9号楼115教室，进行幻灯片的放映。

在幻灯片的放映过程中，有关于自闭症的起因，相应表现，以及目前在多个国家的现状。最后播放的是电影《海洋天堂》，该片取材于一位父亲王心诚照顾一名21岁的连生活都不能自理的自闭症儿童大福，而自己却又被查出是肝癌晚期，于是开始经历千辛万苦寻找寄托孩子的地方。最后教会孩子基本的生活，以及骗孩子说自己是海龟。当他离开人世，大福从此与海龟为伴，依旧生活在自己的完美世界。

这个片子感动了好多前来观看，或许看过或许没看过的观众。这部影片用最朴素的故事情节，最真挚的情感，向我们诠释了父爱的伟大和无私。同时向我们展示了目前自闭症孩子所面临的困境，非常需要我们伸出援助之手，带领他们走出困境，面向属于他们的美好，温暖的未来。

让我们更加了解自闭症这个群体，更加关注这个群体，同时也会因自己关心弱势群体，能为社会尽一份力而感到高兴，万人签名活动唤起了所有大学生心中的爱心，这次活动让许多人明白人生的价值是在于给予，给予他人，帮助他人，让我们的人生更加有意义，更加精彩，授人玫瑰，手有余香，让我们大学生更加贴近社会，关心社会，提早融入社会，为

社会做出贡献。

不足之处是我们的教室没有完全确定下来导致最后又临时换了教室，造成了不小的麻烦。

活动策划工作汇报篇九

一．活动主题：激情12月，旺旺大礼包，好礼永不断。

二．活动时间：12月12日－12月25日。

三．活动目标：活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高客户的点击率，其中销售额比活动前增长10％。

四．活动内容：1.惊喜永不断

a)活动时间：12月12日－12月25日

b)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1—4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）哈根达斯50面值延期至20xx.12.31□限购4张）

2.食品类一族，买一送一

a)活动地点：淘宝旗下各商场

b)活动时间：12月11日－25日

c)活动期间，凡当日在我店铺一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

五、媒体宣传规划：

a□dm宣传单：于12月11日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b□报纸广告：12月10日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

活动策划工作汇报篇十

下面是一份小编认为不错的淘宝网五一促销活动方案，虽然现在拿出来和大家分享时间好像紧凑了点，如果你觉得方案和你店铺推广活动相吻合的话，还是能赶在五一前实施的。

大家都知道节假日的销售有时候能赶上一个月的销售，所以一定要好好利用这个五一的假期，让你的店铺销量的暴增，而且是比平常番几倍的增加，浏览量、销量!但随之而来的竞争也越来越大，有些因为行业产品的局限性，效果也不同。对于一些针对性比较强的行业，比如服装、电子消费品的店铺销售是非常的明显，所以如果你不做促销，你练个鸡骨头都没得啃!这方面的重要性就各自衡量吧，我也不啰嗦鸟。

一、想想好策划的主题，搞策划做好计划

1.店面装修：整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里侧重质，不追求量!要注意整体协调，不然会给人杂乱无章的感觉。

2.确定主打宝贝：你可以全店免邮或者半价，但你也要拿出几款你有信心的宝贝来做主打，特价啊，秒杀啊，等等。光

是你有信心也不行滴，客户需要的才是最好的。看看排行榜你对应行业哪些宝贝接受程度最好。图结合自身条件来确定。这样确定下来的一个宝贝我可以很负责任的告诉你，绝对能提升竞争力。

3.宝贝标题和图片：我想这个是目前c店跟b店相比，终于有点优势了。因为b店的宝贝标题不可以设置促销词。你想想，五一节的话，搜索什么类型的词大大增加?那就是五一促销、五一特价等这些词，你怀疑的话可以在五一那几天查看数据。图片上也美化成让客户看到就知道你在做促销，具体可以看看首页宝贝图片的那些手法。

4.宝贝描述：这里最重要的一点是关联营销。你好不容易把客户带进店里，就应该让客户知道你还有哪些促销活动，让客户感到实惠。而且不是客户一进来发现不合心意就关掉页面。提示一下，你可以在宝贝描述的最上面、中间、下方。选取2处，来强调你的优惠性。当然，内容可以一样，但表达方式最好可以不同ps:购买买就送、搭配套餐就是典型代表。

5.促销手段：这里提供我所从事的淘宝商城的五一促销方案供大家参考，大家要根据自己店铺利润、行业来确定，可以看看。

你不要一个单纯的特价，包邮。这样会显得毫无特色，因为这些很多店铺平常都在做。这里可以参考我们的一个五一节计划。来个3环促销：

第一步：客户一进店，我们就提供2样产品，客户一元就可以购买。用这步先锁住客户的脚步，让他多逗留。他自然会看看店里还有没有其他的一起买了。

第二部：满__元包邮。你发现了吗?上面1元超值优惠是不包邮的，再来这一步，就加强了第一步对客户的诱惑。这时我们设置的包邮条件最好在买少量就可以达到的价格。

第三步：我们不卖产品，是送服务。只要购买了非一元购的产品，我们就免费为客户打印照片，还过塑。这可是非常给力非常贴心的服务呀。叫相片馆洗几个照片的价格可会比邮费还高呢。如何不动心?具体就要根据你店铺类型了，如果你是卖礼物的，你可以免费为客户写卡片、送精美包装等等。。。淘宝网店的促销方案是要活用，而不是复制哦。

二、价格要让人感到“改革开放“

内部的促销步骤搞好了，你可别翘腿等客户。接下来是要客户知道你在做如此优惠的活动。这里我说一下免费推广，收费推广的话，就各自看各自的腰包和必要性了，呵呵!不过记得哦，宣传要在促销之前就做了，至于具体时间还是要看你自己的情况，你可别等到节日那天才宣传吧。

群，这里我提醒一下，如果你下定决心发展网店这条路，你最好可以建立自己的qq群，而且是充满着潜在客户和已成交客户的群，营造一个好的交流气氛。让他们对这个群有归属感，那身为群主的你，做一个促销活动大家可是给力支持啊!如果没有这样的条件，只能适当的群发qq群或者邮件了。

2.论坛。到目标客户群集中的论坛发布信息，可以是软文，如果论坛管理不严格可以来一个直接的广告轰炸，不要怕客户反感，到了特殊节日，他们巴不得有这样的消息。然后召唤朋友去顶贴，最好做成一个”日不落的“帖子。其实这个也是需要培养才能获得效果的，如果你是一个论坛里比较活跃的人，会有很多好友为你顶贴。

3.珍惜客户群：这可是个非常精准的流量哦，非常的给力!你要促销了，你的老客户知道了吗?嘿嘿，不用我接着讲了吧!

因为所从事的淘宝商城是服装行业是针对性很强的产品，所以主攻淘宝帮派、论坛□qq群。希望看到这个文章的朋友们，五一让订单飞。。。