

商品企划工作总结 企划工作总结(大全9篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

商品企划工作总结篇一

回顾这四个月来的工作，我在公司彭总、潘总和企划部尹总领导下，万经理亲临指导下及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，以提高服务质量为主题的指导方针，突出公司的经营理念：“顾客是上帝”；按照公司的总体部署和要求，紧紧围绕营销中心制定的各项宣传工作目标 and 事件营销，狠抓执行力，努力工作，积极做好宣传，不断创新，圆满地完成了自己的本职工作。通过几个月来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将工作情况总结如下：

dm单30000份、海报200份、刮刮卡20xx多张、特价写真1x0张、吊旗1x0张、x展架1x套、商户门口35份、舞台背景、桁架背景等设计，相关大量的图片收集，处理等。

在整体设计中突出了公司的经营理念、弘扬了公司的企业文化；每次设计都有吸引顾客眼球的亮点，抓住了顾客的心理需求。促进了公司的发展！

够很好的考虑和分析，设计的作品质量也比以前有所提高。
工作技能：

团队精神：做为平面设计人员，对团队协作要求比较强，及

时向领导汇报和同事沟通，有问题及时向他们请教，与他们取长补短，共同完成工作任务。

沟通能力：和商户沟通、认真听取商户的意见，是增长业务知识、提高能力的最好办法。尤其是当商户的问题不明确或是错误的时候，沟通的重要性更加体现出来。虚心接受领导在工作上的指导和意见建议，要及时与领导汇报，有问题及时向同事请教，积极的听取他们的意见和建议，不断努力学习调高自己。

当然个人在工作中也存在不足之处，如在工作中时间科学安排、统筹方面尚有欠缺，没有制定一个合理工作计划；有时领悟领导的意向欠佳等。

只有有共同的信念、才能有效的沟通；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；有高效的团队才有强大的专业公司。

行成于思毁于惰。相信在以后的工作中，我会弥补这些不足努力、提高我的业务技能，完善我的工作，为公司的发展尽自己的绵薄之力。

展望新的工作年度，希望能够再接再厉，争取做出更大的成绩！最后，祝公司能像龙马般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿每一位同事马年身体健康，幸福快乐！

商品企划工作总结篇二

今年企划的主要工作思路围绕：有节过节，重大节假日：安排内外场的商家展销活动，热场旺场，创造经济效益；无节造节，保持高度的市场敏感性，以展会经济培养客户定势消费习惯，主动出击，联动各项社会资源，开展一系列造节活动，制造人气效益。两大主题展开。

二、20xx年企划工作的主要内容

（一）20xx年全年大型活动主要包括：（略）

企划工作的目的第一是销售，第二是销售，第三还是销售。企划工作必须通过把握市场讯息，掌握市场焦点，充分利用政府资源，社会活动资源，媒体资源，带动各种展会经济，组织公益推广，拉动人气。企划设定xx广场自我定位不仅仅是简单的购物中心，消费场所，更多的是要扮演一个社会角色，成为一座城市的文化活动中心，成为市民日常生活中必不可少的百姓大广场，成为社会各界人士的信息交流平台。

经过20xx年的一系列大型促销活动，为广场聚集人气、营造商业气氛、扩大万达广场在xx的品牌知名度起到了很大的作用，真正作到了商场前期运营的稳场、旺场的目的。在20xx年举办的活动所创下的影响力的基础上，延续以文化为主题的营销方法。20xx年活动的侧重在两个方面：1. 活动以精品为标准，即举办的每个活动都力求成为精品，因为经过20xx年的系列活动，为广场凝聚了很高的人气和知名度，而20xx年广场所欠缺的是具有较强影响力和较高美誉度的大型系列活动。2. 20xx年的活动，大部分的活动是自行举办完成，虽然基本上都取得了不错的效果，但就客观的角度来看，一个活动由单一组织来完成，所具备的人力、物力及财力都有限，没有达到整合营销的运作效果。20xx年企划部工作的重点之一就是有效调动了各主力店、商家的主动性，整合了主力店、商家的各种资源，达到了与广场内各商家优良互动的效果，充分调动广场自身主力店、商户所具备的潜在资源。

（二）媒体推广

媒体投放主要以配合阶段的活动和广场促销为主，以电台广告、自有网络平台为重点，选择2家重点报纸（xx晚报和东南商报）进行活动与促销宣传。

(1) 电台广告：广播在xx地区是发展较迅速的媒体，其低价优势，随着栏目发展的成熟，演变成为一个传播信息的优良载体。所以阶段性选择一个电台广播媒体配合，与电视和报纸媒体形成长线的呼应。主要选择：《经济娱乐频道》、《交通之声频道》。

(2) 报纸广告：报纸媒体主要以活动告知、促销信息为主，以彩色半版、整版及专刊的形式主打xx当地主流报纸《xx晚报》、《东南商报》和《现代金报》。

(三) 广场内外气氛包装

20xx年的气氛布置仍然延续“无限欢乐、情系万达”主题思想，在不同的季节通过颜色、图案、造型和材质等进行的诠释与演绎。

春季气氛包装：

1、今年是万达的品质年，如同追求精品活动的一样，场内的气氛布置也追求一种较高的品质与品味。春季这一季的气氛包装，主要集中在金座大厅的装饰上。以彩蝶飞舞，春意盎然为主题，采用亚克力加透明写真的雕刻蝴蝶、手编吊篮加花艺等手法来演绎一个春意浓浓的万达金座春天。

2、今年广场又举办了第二节风筝艺术节，虽然今年的全场里没有像去年一样布满了多姿多彩的精品风筝，但是，风筝节举办时不可或缺的主角——风筝，在整个场子里的布置仍然占据了大部分。今年风筝节的气氛包装，除了基本的风筝外，还兼具了“世博”这个主题，符合举国上下共同期盼08世博会举办的大气候，体现了广场与时俱进。另考虑到气氛包装的成本控制问题，整个气氛布置可以延续到世博会举办的8月份，可谓一举两得。

夏季气氛包装：

1□20xx年是世博年，夏季气氛包装延续了风筝节期间的世博气氛包装，上已经提及，在此不赘述。

2、夏季气氛包装的另一个重点，将集中于长期以来的人气不佳的运动区。为了弥补这一点，在运动区设计了一个系列具有动感的运动人物造型。争取以吸引人群眼球的装饰来吸引广场的客流更多光顾这一区域，促进这一区域的销售。

冬季气氛包装：

以圣诞为主题，渲染整场的节日氛围。一共7个项目：金座、银座、一号门、二号门、三号门、一号门口圣诞树、内饰圣诞树，分别由三家竞标而得，整体圣诞节的美陈设计基调是紫色。

商品企划工作总结篇三

时间一晃而过，弹指之间□20xx年已接近尾声，过去的一年在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情况。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容

当然我还有很多不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力。综合看来我觉得自己还有以下的缺点和不足：

2、对各部门的工作情况缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等。

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线到现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情况，为保证服务质量：

3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

商品企划工作总结篇四

1、推荐时要有信心，向顾客推荐服装时，营业员本身要有信

心，才能让顾客对服装有信任感。

2、适合于顾客的推荐。对顾客提示商品和进行说明时，应根据顾客的实际客观条件，推荐适合的服装。

3、配合手势向顾客推荐。

4、配合商品的特征。每类服装有不同的特征，如功能、设计、品质等方面的特征，向顾客推荐服装时，要着重强调服装的不同特征。

5、把话题集中在商品上。向顾客推荐服装时，要想方设法把话题引到服装上，同时注意观察顾客对服装的反映，以便适时地促成销售。

6、准确地说出各类服装的优点。对顾客进行服装的说明与推荐时，要比较各类服装的不同，准确地说出各类服装的优点。

1、从4w上着手。从穿着时间when[]穿着场合where[]穿着对象who[]穿着目的why方面做好购买参谋，有利于销售成功。

2、重点要简短。对顾客说明服装特性时，要做到语言简练清楚，内容易懂。服装商品最重要的特点要首先说出，如有时间再逐层展开。

3、具体的表现。要根据顾客的情况，随机应变，不可千篇一律，只说：“这件衣服好”，“这件衣服你最适合”等过于简单和笼统的推销语言。依销售对象不同而改变说话方式。对不同的顾客要介绍不同的内容，做到因人而异。

4、营业员把握流行的动态、了解时尚的先锋，要向顾客说明服装符合流行的趋势。以上是我在工作中的小小心得，在以后的过程中，我将做好工作计划，及时总结出工作中的不足，力求将运动服装营业工作做到最好。

商品企划工作总结篇五

工作将近一年了。时间催促我即将告别20xx，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20xx年工作情况总结一、工作汇报 自20xx年4月1日工作以来，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20xx年又荣获“xxxxxxx”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。

20xx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。

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。

20xx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。

商品企划工作总结篇六

个人觉得自进入企划部后没有替企划部做过什么贡献，要我出广告牌的时候，我总是有事情，都没有参与过，感到挺惭愧的，企划部没有刷我还是有点意外的，我在企划部的那段试用期感觉就是占着茅坑不拉屎的类型，也就帮忙搬过几次广告牌，贴贴小海报，筹备手绘海报比赛时搬过几张桌椅，挂挂横副，没有什么技术含量，典型的苦力型干事，这一点有点郁闷，事实上我对筹划活动比较感兴趣。反正在企划部的这段时间还是挺开心的，认识了几个朋友，挺好，大家都对我不错。

不知道自己的感觉对不对，总觉得企划部的凝聚力不够，可能是因为之前没有公布群qq号的原因吧，希望以后会好一点，有了qq大家应该会更像一个大家庭一点。

还有我个人可能绘画技术不好，色彩感觉也不好，但是想学习借鉴一下，不想一直干苦力，希望以后有机会出个牌吧，还没有和大家合作过呢，有点期待。

最后希望和大家好好相处，还有，企划部什么时候可以大家一起去玩啊，好期待啊k歌去啊，麦霸在这里呢。

好吧，就这样，认识大家很高兴。

商品企划工作总结篇七

20xx年，企划部紧紧围绕集团战略发展规划和平台转型目标，全力以赴抓实各项工作。具体如下：

20xx年，企划部全体人员加油快干促集团发展。由于企划部是集团重要的战略部门，涉及到项目建设、片区开发、融资化债、平台转型工作需要向各级领导汇报或会议材料均从企划部这个口子出，我们起草材料加班到凌晨是常态，一台笔记本就可以在家里办公，加班最多的时候的一个月连续作战，经常是晚上回去家人已经睡着了，他们还没有起床早上自己又去上班了。我们以时间换发展空间，就是这一年企划部工作的真实写照，全年累计起草完善各项材料430份约110万字。

第一，认真学习各项政策文件。做好企划工作，首要就是掌握相关政策。在工作中系统收集相关文件后，坚持以工作促学习，以学习推工作。学习的业务文件有[]xx[]xxx[]xx号、xxx[]xxx[]x号、xxx[]xxx[]xx号、xxx[]xxx[]x号、xxx[]xx[]xx号等政策性文件以及政府相关会议纪要。其次，在工作中虚心向上级领导、有经验的老同志以及事项主管部门请教具体工作和事项，确保各项工作开展依规、合法、科学、合理。第二，扎实提升经济工作驾驭能力。企划部是企业发展和平台转型的战略规划部门，是集团领导决策的参谋。身在企划部就应该具体较强的经济工作素质。因此，在工作中针对具体业务，我们不断学习巩固企业管理、财务管理、投资运营方面的工商管理知识，以及研习探究中央、省、市各级经济工作会议精神。

一方面，严格修身律己[]20xx年以来，部门人员严格遵纪守法，

遵守公司规章制度，能严格做到不迟到、不早退、不旷工、不怠工。在从事项目工作时，能严格遵守中央八项规定，管好自己的手和口，做到不该吃的不吃，不该拿的不拿，从没有受到利益关联方投诉。另一方面，坚定政治立场□xxx公司作为政府平台公司，讲政治是首要素质，而xxx公司讲政治就是要严格落实市委、市政府的决策□xxx公司搞内部职工讲政治就是要严格落实董事会的决策。一年来，我们被安排协助融资化债、资产注入、土地供应等重点工作，对于上述安排，部门人员从来不挑肥拣瘦，不讲条件，只管落实和执行，在每个岗位上都竭尽全力抓好工作落实。

当前，我们正在处于平台转型的初期阶段，政府与企业之间，企业内部各部门、各子公司之间权责关系还未完全理顺。其次，我们的团队缺乏各类专业人才，业务工作开展举步维艰。上述因素，导致我们工作开展效率不高、效益不佳□20xx年，我们将根据公司发展实际，进一步理顺内部管理机制，明确部门、子公司以及岗位的职责权限，对于理顺内部管理机制后新增的部门以及空缺出来的岗位，及时引进补充相匹配的专业人员。

今年，我们融资化债形势依然严峻，土地出让、资产注入、经营收入等考核目标相对去年，标准更高，企划部将全力协助各业务工作的专项汇报、业务文件的起草工作。

一方面，围绕公众号建设，以与专业公司网易合作为契机，不断提高公众号运营管理水平，将其打造成企业名片和企业文化展。另一方面，围绕xxx市精神，以及市委、市政府战略部署，进一步完善优化企业价值体系。

商品企划工作总结篇八

20xx年，我们部门（企划部）在总和总监的具体指导下，坚持“职能服务好临床”、“一切以病人为中心，以提高服务质

量为主题”的指导方针，按照医院的总体部署和要求，紧紧围绕营销中心制定的各项宣传工作目标 and 事件营销，狠抓执行力，努力工作，积极做好宣传，不断创新，较好地完成了全年的各项工作任务。现将我三个月以来总结如下：

一、医院各项标识牌整改

为了更方便的让病患来我院就诊，同时也能浏览我院的各种医疗知识宣传栏，让我院的形象得到更进一步提升。作为企划部平面设计，我严格按照医院原有vi系统，根据当时医院科室变化的情况，不定时的对医院的标识牌内容进行更新整改。

二、医院员工胸牌、打卡牌及医生名片、服务监督牌设计

医院员工胸牌、打卡牌及医生名片、服务监督牌，是我院员工直接面对患者的一种无声的介绍方式，要求做到设计美观、精致、正确。自实施“三好一满意”工程以来，已经设计好了医师名片和服务监督牌、服务监督卡等等。胸牌和宣传栏也做了重新设计。

三个月来的设计任务比较重，因为我院今年的事件营销增加，各种展板、展架、宣传牌、易拉宝等都要随之更进。今年累计设计制作展板、展架、宣传牌、易拉宝、吊旗、凤凰关注、男妇科健康小册子、单页、院内部分vi及各类报纸发行广告若干块。

四、医院各个科室的宣传资料设计

今年医院加大了对各个科室的宣传力度，新技术、名医生都要及时的宣传出去，那么各种精美宣传册、宣传单、宣传折页就是一个比较好的途径，既能起到宣传作用，又能竖立我院在患者心中的形象。我在三个月里，总共为医院临床科室设计了若干种宣传资料。

六、医院电子大屏的更新工作

医院电子大屏的更新工作的。虽然这个工作不是很难，但是要做到信息的及时更新和正确，却不是一件容易的事情。每到过节，电子大屏就像是黑板报一样，还得设计热闹些，跟得上时代的步伐，让病人一进我们医院看到我们的电子大屏，就会感到很温馨。

小结：今年的设计工作相比往，是较辛苦的经历。我的原旨就是，认真对待每一次的设计，不放过每一处的细节，把医院最新的技术设备等信息，传递给每位病患，让他们充分了解我们医院。当我设计遇到麻烦时，我想起了网络这个好帮手，使我度过了难关，也使我的设计水平在紧张的工作之中有所提高。

1、加强对医院的巡视，做好每一块标识牌整改工作；继续完善院内的vi

2、加强与临床科室的沟通。一是常下科室，与科主任交谈，询问他们有什么宣传计划，把工作做在前面；二是介绍自己的岗位，营销自己，让临床对营销人员有一定的了解。

3、搞好科室最新技术、设备乃至医生的信息调研，做好宣传资料的及时更新工作。

5、不断加强自身素质的建设。一是加强学习，提高素质。在加强专业理论水平的同时，要注重学习医学知识，积极参加各种医学讲座，使工作更方便开展。二是继承和发扬工作不怕吃苦，不怕累的优良传统。三是严格要求，端正作风。要有强烈的事业心和责任感，改进工作作风。

6、继续做好各个临床科室和职能部门宣传栏设计工作。

商品企划工作总结篇九

六、市场的拓展建设良好的企业管理平台建立和完善选人、用人、留人的聘用体系；建立完善的薪酬制度；建立完善的人事制度、管理制度；建立独立、透明的财务制度市场拓展和品牌运作方式目前服装市场开拓的基本模式主要是：央视广告+地方招商广告+人员拜访+招商会订货的模式我方将在种种模式的基础上配合以自己的方式：

- 1、广告宣传，扩大区域的品牌知名度
- 2、渠道创新，培养扎实的经销商队伍
- 3、活动创新，体现品牌特征
- 4、服务客户，扩大占有率

七、市场督导的工作职责

- 1、跟进每日所辖终端数据上报的准确性、及时性
- 2、货品到货信息、发布到各终端并跟进配货
- 5、到店检查相关工作，随时了解终端情况

八、经营管理

二、服务体系不断完善，现场管理成效斐然04年建二狠抓现场管理，全面推行”亲情式服务”体系，在一线员工中开展”服务意识”的大讨论对商场硬件设施进行了全面维修和整改，使卖场形象焕然一新三、”执行”观念深入人心，人力资源不断挖潜以”打造企业执行力”为指导思想贯穿全年的培训工作共进行了900多小时，万余人次的各类培训，真正实践了建立学习型组织，培养知识型人才的工作要求进行了

两次较大规模的轮岗，涉及岗位异动37人，在员工中形成了强烈的反响04年的工作成绩显著，但也存在以下六点制约企业发展的问題：

问题一：经营结构与发展目标不协调的状况依然非常明显

问题二：对市场形式的预见性与具体经营举措实施之间存在矛盾

问题三：促销形式的单一性和不可替代性禁锢了营销工作的发展

问题六：供应商渠道的整合在04年虽有改变，但效果并不明显200x年，青山周边区域的商业竞争将日趋白热化面对前有中南销品贸的整装待业，后有青山百货的步步紧追，我们将从以下几个方面重点入手：