

最新宣传部下年度工作计划表(优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。相信许多人会觉得总结很难写？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

销售工作总结文案篇一

在对房地产项目内外部环境予以准确分析，并有效运用经营资源的基础上，对一定时间内营销活动的行为方针、目标、战略以及实施方案进行设计和谋划。房地产营销的实质是以消费者对产品的需求为起点和核心、终止房地产产品售后服务的全程营销，而不是销售，是顾客、代理商、设计师、按揭银行、物业管理方等角度的多赢，而不是开发商自己的单赢。总之，房地产营销是一种人文化营销。

虽然我们此次的房地产营销策划是属于模拟的策划，但我们也必须要把握好房地产营销策划的内涵，包括以下几个方面：

- 1、营销策划是一种创新行为，要创新，就要把创意贯穿于营销策划的过程之中，创意成功与否是营销策划的灵魂关键之所在。
- 2、房地产营销策划是一个整体的方案，需要我们整组人员的强力配合，虽各自负责不同的版块，但需要组员之间良好的沟通以及资料的整合与评定。
- 3、房地产营销策划是一种全程开发中贯穿市场意识的行为方式。也就是说要结合市场，对楼盘的购买群体，消费层次、房型、价格定位进行决策。

4、房地产营销策划是连接产前产后市场的一座桥梁，是使营销过程顺利进行的创新思维，完成的是导演功能。

5、房地产营销策划是对营销方案的构思、实施到评价的规范程序和科学方法。其根本不是一本洋洋洒洒的策划方案文本，不是闭门造车，而是要体现市场的要求，体现物业特征、市场特性、顾客的消费习惯以及市场发展的要求。

6、房地产营销策划是一个系统工程。

一、市场状况分析

要了解整个市场规模的大小以及敌我对比的情况，市场状况分析必须包含下列13项内容、整个产品在当前市场的规模。

1、竞争品牌的销售量与销售额的比较分析。竞争品牌市场占有率的比较分析。

2、消费者群体的年龄、性别、职业、学历、收入、家庭结构之市场目标分析。

3、各竞争品牌产品优缺点的比较分析。

4、各竞争品牌市场区域与产品定位的比较分析。各竞争品牌广告费用与广告表现的比较分析。各竞争品牌促销活动的比较分析。 、各竞争品牌公关活动的比较分析。

5、竞争品牌订价策略的比较分析。 、竞争品牌销售渠道的比较分析。 、公司近年产品的财务损益分析。

6、公司产品的优劣与竞争品牌之间的优劣对比分析。讲究的是各组成员之间的协作与沟通，房地产营销策划讲求的是一个创新性，真实性，要求我们进行实地调查，对所获得的资料进行整合加工，对其进行分析，把握整个宏观市场与微观

市场。

二、策划重心须以人为本

在商品房营销过案中，对全盘的把握十分重要，开盘既有先卖好房“力争口碑”的做法，也有先卖差房“留前卫后”的个案，重要的是要始终吊住客户的胃口，使之兴趣不减。营销操控中的手段，包括：先卖哪栋、后卖哪栋；先卖哪层，后卖哪层；何时降价，何时涨价；何时广告集中大版面显示雷霆万钧之势，既有上气，还有下气；何时钓着小版面，春雨绵绵，润物无声；何时标奇立异，再创引另一潮头，然后，连续广告刺激，兴奋点不断，这都需要具有创意的营销策略和准确的事业预见性。成功的销售策划顾问代理往往能发挥事业资源，精确统筹资金对开发商来说是一个成败的关键因素，因此策划方案要围绕如何能够快速回笼资金。房地产的开发销售可视为一个货币流通、资金转易的过程，房地产营销策划是一个核心问题。

此外房地产营销策划要以为企业盈利为目的，本着以人为本的原则，才能做出更好的策划案。我们通过此次的策划，我们学会了沟通，思考与分析，为我们以后走上工作岗位奠定了一定的基础。

销售工作总结文案篇二

光阴荏苒，岁月更替。在这辞旧迎新的时刻，静下心来回顾xxxx年初至年末，我从一名普通的员工成长为一位部门主管，最想和大家说得一句话是：谢谢！谢谢大家一年来对我的厚爱和支持。

企划部作为公司营销中心的一个职能部门，主要负责公司策略的研究、策划、组织、实施及相关业务管理。企划部的成立，使我们在开辟公司主营业务的方向，注入了新的力量。现将个人xxxx年工作进行总结。

- 1、完成xx前期详规的提案工作。
- 2、概据xx的具体要求，完成前期定位、案名汇编、概念提升、客群定位、市场引导、认筹期方案、开盘前营销计划、案场流程导入、案场培训。使xx的项目有效的进行。
- 3、与xx合作完成“xx”的七、八月份销售工作。我方完成项目卖点提炼、区域经济炒作、业主活动工作配合、七、八月媒体营销计划、推广核心理念产生等。
- 4、完成xx物业举行的“家庭环保月”“奥运火炬手进入xx”业主活动的承办工作。并得到xx物业的认可。
- 5、完成xx设计的前期调研、标志阐述、前期品牌整合、导入vi应用。
- 6、完成xxvi设计的前期调研、标志阐述、组织协调xxvi设计工作的顺利进行。
- 7、完成xx的前期配合工作□xx友谊店开业前市场调研、媒体邀约前期准备工作。配合xx店开业活动。
- 8、组织并开展公司内部企划文化的建立工作，完成“xx”等拓展训练。
- 9、初步形成公司内部培训体制，针对企划部专业知识的匮乏，展开“房地产专业知识”“品牌规划”等专项培训。对公司内部进行“书面语与口语区别”讲座。
- 10、完成对移动企业文化的宣贯，并为移动取得“省级示范点”称号。

1、缺乏专业知识的培养与自我提升

目前企划包括我自己，对专业知识人的掌握程度没有达到专业人员水平，也直接的影响了公司在xxxx年“地产”“营销策划”等业务开拓的顺利进行。

虽通过培训与自我学习针对企划部进行自我提高的培养，但提高的速度没有达到公司的期望，在某些程度上，造成了公司对“xx”项目的丢失，作为企划经理我有不可推卸的责任。

2、管理水平有待提高

至接手企划部总监以来，企划部内部人员进行三次调整，在三次调整中逐渐的调整管理方式与方法，虽有客观原因导致了人员的流失，但通过管理角度，没有让部门人员产生对企业的认同感，没有最大限度的去挖掘员工的潜能，缺少驾驭团队和团队沟通的能力，全局意识与系统思考意识淡薄。

3、对内部企业文化的宣讲不够

xxxx年公司进行了业务快速增长和内部体系改革的一年，公司在发展壮大同时，拥有了丰富的企业文化和企业精神理念，这些需要企划部进行有效的宣讲与传达，为公司达到思想统一，促进企业发展。

1、魂

作为发展中的xx□xxxx年的发展速度取决于公司内部的核心引擎“人的力量”，拥有一只什么样的团队也就了智邦明年的发展进程。

作为公司思想的发起部门——企划部，团队的发展尤为重要，管理的核心是协调人际关系。缔造一支专业化的企划团队，也就为公司创造了“智魂”。所以塑造专业人才、提升部门作战能力应为xxxx年企划部的工作重点。打破现有的一岗一人制，改为竞争体系，吸纳高素质的优秀人才，作为储备人

才。

在竞争中选拔人才，让部门员工时刻保持危机感与压力。最大限度的发挥其特点。留住人才除了管理，还有公司制度的有效支撑，有效的制度，确保了员工对企业的归属感，在满足物质需求的同时，让员工在企业中找到自己的发展空间，以工作在智邦为荣，为做智邦人而感到骄傲，可以有效的防止人员流失，确保公司的发展。

2、人

xxxx年企划部组织架构设想如下：

企划部设企划总监一人，具备品牌规划及地产营销的专业人才，并符合公司发展需求。人员来源外聘。企划总监下设品牌经理一名(兼策划)，地产营销经理一名(兼策划)，文案两名，储备人员一名。

岗位职能

企划总监：企业策划工作的领导者，确定策划目标，建立组织规范，选人用人励人，调研预测决策和检查监督控制。推动自身企业文化建设。

品牌经理：维护公司现有客户的同时，专注于提高品牌创新力与执行力的发向发展，配合企划总监完成公司下派工作。

地产营销经理：维护公司现有客户的同时，把握地产行业的发展动态，捕捉市场行情，专注于地产整合营销与地产销售体制的建立与发展。配合企划总监完成公司下派工作。

文案：地产与品牌各一名，负责文字的撰写工作，专项发展。

储备人员：视自身条件分工，威慑现有人员。

优胜劣汰，适者生存。企划部是一个靠“脑袋”吃饭的人，要么换脑子，要么换人。

3、略

xx应专注于品牌营销、地产整合的专业化发展。通过专业化的发展分离现有业务的经营范围。成功的服务众多品牌，已经为我们奠定了专业化发展之路的基石。对于房地产的整合营销，始终为前端做战，其主要的目的是为了销售。组织自己的销售团队，也是08年智邦发展的“智略”之一。

优秀的设计团队为公司提供了最有效的形象传播，也是公司经济收入的有效支撑点。智邦的发展应该是多元化的专业统一。

销售团队为公司提供有效的经济基础，品牌化是公司的发展之路，公司的品牌价值通专业的营销团队和设计团队体现，逐渐形成xx的“品牌之略”、“地产营销之略”、“专业化的设计创新团队”以确保智邦未来发展之路的畅通，形成智邦的“专业产品”。应对市场发展的需求，核心问题发展“智略”就是拥有一只创新、创智的优秀团队。

- 1、有效的提高中层管理人员的专业技能和管理能力，确保中层的权力和职责；
- 2、成本核算的精准化、快速化。提高核算速度，确保业务的盈亏；
- 3、强化月工作会议制度，增加部门沟通。了解公司发展动态及阶段性计划；
- 4、公司奖金与惩罚制度透明化，能者多得，错之必罚；
- 5、培训体制制度化。针对公司新进员工与在职员工，有效培

训，利于人才成长；

6、人才储备，确保公司业务服务有效进行；

7、部门专项资金划拨，为部门员工学习和提高提供资金保障；

8、增强后勤保障，为员工提供良好的工作环境和8小时以外工作的需求保障。

总结：

xxxx年是公司专业化发展的提升年，我们拥有了自己的核心团队，并形成了一种上升的力量□xxxx年应致力于团队人员自身素质的提高，充分利用公司所提供的发展平台，合理规划我们的发展之路。

为公司创造更多的“第一次”是我们企划部的目标和责任，专业化水平的提高是我们的使命，我相信通过大家共同努力，建设专业化团队的团队，必将会使xx的发展之路越走越远。

销售工作总结文案篇三

20xx年4月23日，经过多方酝酿和精心筹备，07××班全体同学在吉首市远郊成功举办了以“走出校园，亲近自然，凝聚你我，畅谈未来”为主题的野外踏青活动，并收到了良好的效果，可谓别开生面，意义重大。同学全身心投入到活动当中，畅所欲言，乐在其中，心情得到放松，精神面貌得到提升。通过这次活动，同学感触良多，也收获不少。现将其简单总结汇报如下：

一个月前，经班长提议，决定在草长莺飞，春暖花开的四月，举办一次大型班级活动，借此丰富大学生活，提升班级凝聚力，培养同学们集体生活的乐趣，增进同学之间的友谊。此提议得到班委几人的赞同并征求得到了大多数人的同意，活

活动内容确定下来以后，班委几人开始着手讨论，精心准备，确定活动主题，明确活动地点及方案，撰写活动策划书。向学院提交申请，召开班级会议，商讨商定户外踏青事宜，明确分工，确定各成员的工作及责任。几位班委都以认真的姿态对待这次大型班级活动，积极参加活动前期准备工作，一丝不苟，群策群力，此不仅锻炼了班委的组织能力和服务意识，以及“办事”能力，也在一定程度上提升了班委成员的综合素质。

4月23日，久违的阳光终于崭露头角，露出难得的光辉，气温也得以了回升。在此之前，阴雨绵绵，我们的活动不得不推再推。23日，天终于放晴，可谓天赐良机。这一天，我们满怀激情，××班52名同学整装待发，浩浩荡荡前往吉首市远郊（小溪村）。11点，我们到达目的地后，大家席地而坐，一边领略大自然的优美景色，一边畅叙幽情，尽情投入到大自然的怀抱当中。中午，我们分组分享了简单的自助餐，吃着大家自己的做的野味和野餐，大家感受到了青春的快乐和集体的温暖。此让大家在紧张丰富的学习之余，感受到“自己动手、丰衣足食”的乐趣，明白了做为新时代的青年，不仅要有专业技能，更要有野外生存技能。

自助餐后，大家围拢而坐，说说故事，谈谈理想，交流看法。期间，班委还开展关于“毕业杯”篮球赛表彰大会，给在毕业杯篮球赛中表现突出的球员发放小奖品。奖品虽小，但收到奖品的同学感到非常的高兴和意外。随后分组收集有关“班风建设”的问题及建议，并集体讨论“班风建设”事宜。整个活动都在轻松惬意的气氛当中进行，大家的脸上都洋溢着春天般的笑容。

我班组织这次户外踏青活动，不仅使大家增强了互助合作的意识，加深了彼此间的感情，而且让大家在此过程中亲身感受到了集体生活的乐趣。这一次难忘的户外踏青的经历，为每一个同学的大学生活留下了一页美好的回忆。

大家一起外出活动，一起交流，相互学习，相互鼓舞，使身处异乡的同学们感受到了班级的温暖，增强班级的凝聚力和组织的融合力，为以后各项组织活动的展开打下了良好的基础。

这次活动增进了同学之间的友谊，为形成班级凝聚力搭建了桥梁，又使学生心情愉悦，对班级产生了自豪感、责任感和集体荣誉感。还可以使同学们形成正确的人生价值观，形成浓厚的学风，使同学们更加坚定学习的信心，学习方法更加科学合理，学习效率更高，学习成绩更好，将来真正成为时代之骄子。

总的说来，这次活动举办的非常成功，无论从同学们的收获还是安全上来讲，都是无可挑剔的，尽管是这样，但活动过后，总发现有些值得留意和美中不足的地方，比如说，由于天气原因，活动一推再推，使同学们对活动的期望性大打折扣，激情由此下降不少，一定程度上影响了活动整体效果。另外，时间上很匆忙，临时性决定，让同学没有时间准备，有好几位同学由于有其他事情，无法参与，这次大型班级活动总有缺憾感。所以说，在下次举办班级活动时，一定要充分准备，考虑周全，尽量使每个同学都参与。

销售工作总结文案篇四

带着憧憬和向往来到了xxxxx校，学校里浓郁的学生组织和团组织氛围深深地吸引着我，他们拼搏、热情、奋进、无私等等闪耀着的光点让学弟学妹们有了正确前进的方向。我们知道大学是与社会衔接的一个关键环节，这里有着许多培养能力和施展才华的平台，可以为我们步入社会后有好的发展打下基础。同时我们学校独特的管理方式，素质导师和素质导师助理的模式非常新颖而有成效，所以一开始我就认定要加入信息工程学院素导助理委员会这一有着优良传承的学生组织，经过面试我有幸成为了策划部的一员参与到委员会的日常工作中。

现在经过这一年的时间，进一步证实我当初的选择是正确的。在胡胜主席的领导下，大家分工明确，各个部门通力合作，不仅是在举办的各次活动的方面，而且在对素导助理和各个部门的人员管理上都做的有条不紊，成绩卓越。

刚来部门是一切都是新鲜的，而对于策划部的工作也是全然不知，无从下手。从自己摸索着完成第一份策划书开始，渐渐融入了部门里，渐渐了解到了作为一名策划部助理应当完成的工作。我觉得我学到最多、感受最深的是在怎么学写策划书，怎么去策划一次活动的同时，应当怎么去工作，怎么去把工作做到最好。这一切是在组织中前辈身上学习到的“态度”。不管做什么，都要有一个良好的态度。学习态度、工作态度，有一句话就：“态度决定一切”。我觉得成绩的好坏最重要的并不是他们的智力上有多大的区别，而在于学习的态度。做工作也一样，有的人能委以重任，但是有的人却连一件小事也做不好，关键就取决于一个态度问题，取决于我们有没有端正态度，把事情放在一个应该的位置。

在工作中我了解到我们策划部是主要负责协会的活动安排，策划有一定影响的活动；搞好各部门的联系工作，负责部门组织与检查。我们策划部由一名部长，一名副部长和若干助理组成。是素导助理委员会建设和发展的重要职能部门。也是一支具有经验技术与团队合作精神的强大队伍。由于策划部是主要负责部门活动的策划工作，那么在策划书中协调好各个部门之间的关系显得尤为重要，当部门要组织一些大型集体活动时，由于各个其他部门的职能有限，策划部便显示出它的生命力。如何将大家成功的结合成一个集体，如何用更好的方式成功的举办活动，便是策划部的职责所在。策划部所涉及的方面包括活动详细计划，活动材料总结，各个部门任务分配等各方面，不仅对部门人员要求严格，更需要其他各个部门的大力协助，才能完满的完成活动要求和预期的任务，这就体现了我们素导助理委员会的通力合作。

经过了一年的学习，我发现自己的许多不足，需要进一步完

善自己，提高自己各方面的素质，进一步提高自己的工作热情，以饱满的热情和积极的心态去对待每一件事情；要进一步提高责任心，在工作中大胆创新，锐意进取，虚心地向别人学习；要进一步的听取意见，做到有错就改，同时坚持自己的原则，积极的完成部门里布置的任务，为建设部门做出自己的一份贡献。

销售工作总结文案篇五

xx年9月我正式加入xx营销河北分公司，成为一名策划人员。对于我来说是一个全新的挑战，因为自己是跨界转行，由一名媒体人转变成一名地产人。想想这将三个多月的xx生涯，的确有脱胎换骨的感觉。

作为一家全国领先的房地产代理公司，在xx我接触到了国内一线的地产操作流程，而且很庆幸自己能够分到xx线，参与xx这样国内知名开发商项目又让自己深感荣幸。第一站，我来到的是xx御景半岛，这是一个即将首一期开盘的项目。开盘前的强度和难度是我之前很难想象的，每天早上八点半到，平均晚上八点半下班，每天工作不低于12个小时。从9月份到10月份几乎没有休息，而之前很多同事从8月份就已经停休了… …虽然每天感觉都很疲惫，但是看到大家都在为了同一个目标而朝气蓬勃的迎接每一名客户，我也深深的被这种正能量所感染，逐渐克服了疲劳的状态，以积极的心态迎接每一天的挑战。

最令我印象深刻的是9月30日开盘那天，自己也亲身见证了xx多人的开盘仪式，在2个多小时解筹近x00组，开盘当天销售近x个亿… …能够在市场如此沉闷的气氛下，打响了石家庄楼市今年最漂亮的一仗，是我来到xx的第一课，让我真心的被公司的实力所折服。在半岛这短短的一个月，对于我来说，是第一次正式参加与房产项目开盘，了解了当前国内最新的房地产开盘模式，期间也遇到种种突发情况，虽然常常有不

少棘手的问题，但是通过同事们的努力，逐一克服，才取得最终开盘的圆满，从中自己也学习到了不少的知识与经验。不过，对于一名合格的策划来说这些还不够□xx年10月4日，没有休整过一天，我来到了xx华府。

xx华府从严格意义上来说就是xx城的延续，只是换了个名字，这也是营销的一种手段，是我来到xx学到的又一课，而来华府开启了我来xx之后崭新的一个阶段。在华府我系统的学习了作为一名xx的策划执行人员一些基础性的知识，从excel□ppt这些最基础的工作开始，策划经理x哥和策划执行x□手把手细心的指导，让我备受感动，我也拼劲全力，每天的努力学习，希望尽快真正的成长为一名xx营销策划执行。

回顾今年的自己的表现，我只能说勉强及格。从基础的数据、报告制作来看，因为自己用了将近一个月的时间才将excel相关的表格制作合格，目前ppt制作水平，虽然比刚来的时候提升不少，但是仍有待提高；从现场活动的组织及执行来看，我认为自己基本达到了应有的水准，但部分细节方面还需要继续完善；从推广建议、活动建议及营销方案的策略策划来看，这是当前自己的一大短板，需要在今后的工作中不断学习，不断改进，不断提升。我相信通过公司的培训、现场的带教及个人的努力，我一定能成为一名合格的策划人员。

销售工作总结文案篇六

岁月如梭！转眼间我来到外链策划部工作将近4个月时间了。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年下半年工作情况总结如下：

自20xx年下学期工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，工作能力逐步提高。伴随着外联策划部的蓬勃发展，我所工作的策划部作为宣传部门尤为重要。对外宣传的每一篇资料，每一句话都代表着部门的形象。因此，我在实际工

作中，时刻严格要求自己，做到谨小慎微。

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策划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年下半年，我将以崭新的全新精神状态投入到部门工作当中，努力学习，提高工作能力。积极响应部门加强管理的措施，遵守部门的规章制度。

- 1、参加了部门组织的聚餐活动
- 2、参加了校运动会的组织；
- 3、参加了校体委的素质拓展活动

很开心认识这么多朋友，参加的每次活动都让我获益匪浅，

收获颇多，希望在部门以后的日子里能和各部门成员愉快的度过！

销售工作总结文案篇七

拼搏、摸索、奋进的两个月多月已经过去，两个多月来，由从事市场一线的工作到研究市场进行项目营销策划，是从感性认识上升到理性认识层面的阶段，不断思索创新，感觉收获颇多。同时我带着兴奋、肩负责任度过了繁忙而又充实的两个多月！短短两个月，这是我人生转换的过程，是我职业方向发生改变的过程，是我成长的过程，从此有了对联东国际工业城经营理念、营销环境以及其使命更加了解；在赵总的全心帮助和大力支持下，我对工业地产项目策划由生疏到熟悉、从热爱到愿意为之付出的心路历程，同时我也深感责任重大。回顾总结两个月的工作，主要感受、心得，思路等其他几个方面总结如下：

按照自己制定的工作思路及各阶段性工作目标，突出重点，讲究实效，勤思考，并通过努力，千方百计，不折不扣地开展工作，逐步推进工业城项目，提高其知名度。但从总体来说，是在摸索上升的阶段。

主要工作如下：

- 1、配合完成中秋晚会
- 2、协助完成汽配展活动
- 3、完成网络推广工作
- 4、积极配合公关活动
- 5、完成工业城招商的内部协调和调研，帮助完善招商基础资料

6、配合同事完成其他工作内容

7、推陈出新,不断完善营销思路,制定营销策略

8、完成临时性交代的任务

(一)不怕困难，建立把项目策划好的信心。

认真分析新形势新情况，正视新挑战，沉着应对，及时调整工作策略。一是认真学习北京工业地产宏观环境和相关政策和规划，提高对它的理解和认识，以积极的姿态迎接困难，树立信心，始终保持旺盛的工作精神，千方百计挖潜营销思路。二是注重市场信息的收集和鉴别、分析能力，应对竞争对手的营销策略和市场推广策略，以之来调整我们的营销战略和策略；三是积极争取领导的支持和帮助，在制定营销策略和市场推广方案的时候，由于各自存在思维差别，肯定会出现意见不一致的情况，但对出现的问题和遇到的难题，会认真把脉、会诊，及时调整方式方法。虽然我离完成公司期望指标和自己计划的目标还存在差距，但在目前严峻困难的形势下，我认为所付出的努力和艰辛一定不会白费。

(二)从细分市场找到目标客户

力求按照不同的特征来进行市场细分，市场细分有三条好处，一个是获得消费者高度的忠诚度，一个是保护适当利润，一个是容易获得成功。比如追求相似利益的企业、具有相同行业特性的企业、相同国度的企业等等。

虽然园区在设计研发的时候就进行了市场的细分，但是这种细分往往相对是粗线条的，因此在具体实施销售的时候有必要进行更为明确的目标市场细分，根据产品推广的不同阶段，针对更加明确的目标客户，使用合适的营销策略和方式。

(三)与世俱进，转变策划观念和思维模式。

工业地产作为客观存在的比较特殊的产品，其营销思路和推广方法也会与其他产品有所差别，尤其是民用地产，它的特点是以感性诉求为主。而工业地产的特点是从理性诉求的角度进行宣传策划。工业厂房的需求量及其目标客户群的隐蔽性和分散性，就决定了它的宣传模式必须创新和媒体选择更具针对性。所以转变策划观念和思维模式是势在必行，把联东工业园打造成为具有全国前沿性和战略性的工业地产的典范。(四)提升自身专业素养和工作技能，提高工作效率在常规工作的基础上，注重自身专业素养、沟通技能与工作能力的提升。自我抓基础抓内功，一是抓实效工作，不断提高自我工作素质，使自己成为策划的行家里手；二是注重自我工作作风的培养及业务能力的提高，着力提高工作效能。

目前在营销和宣传等方面存在的问题：

(1)信息网络还不够健全，信息量和信息来源渠道还不够多。

(2)招商方式创新不够，仍以传统的为主，面对面接触居多，招商效率低；

(3)招商面还不够宽泛，信息含金量偏低。

(4)已建的厂房结构比较单一，缺乏个性化，不能切合市场企业多样化厂房需求的实际。

(6)给客户承诺的配套设施跟不上，工程不能同时完工。

(7)与其他园区，横向纵向的比较，在价格上没有优势，价格相对偏高，尤其是销售价格。

(8)厂房的设计合理性和园区的规划不是市场需求的最佳体现

通过我两个月对工业地产营销的认识和实践，主要有以下几条体会和思考：

1、领导对营销的重视程度及其思想观念是营销策略的制定和营销思路能否成功施行的决定因素。

一是领导对部门或个人的重视，使得个人能力增强，获得更多的资源和协助，对营销方案的真正实施也有帮助，甚至可能扭转乾坤。二是战略重点的定位重视，比如说领导对工业城的主体思路，对投入产出比的概念的认识，要建立品牌就得加大投入，不断创新，连贯实施。实践证明，领导对指导性工作重视了，认识到位、支撑到位了，有机构，有人手，有支撑，有管理，有推动，事情就会办的更好。相反，倘若仍停留在等、靠、要的阶段，则只能走下坡路。

2、优化组织结构，畅通内部信息沟通渠道，明确责任，提高工作效率的是前提。

提高工作效率的关键是明确个人工作职责，部门分工明确，发挥个人专长，完善组织架构，组织结构扁平化，保障信息沟通无障碍，事事有人做，人人有人管。

3、加快工业园的软硬件环境，完善营销制度，提高营销推广实施力度，加强公关是当务之急。

基于工业城要打造成知名的工业地产项目，提高工业城的核心竞争力是当务之急，也就对园区硬环境基础设施、厂房建筑档次、工业园规划档次等和软环境物业服务、物业管理、园区文化建设等方面提出更高要求。通过创新观念、盘活思路制定出有效科学的营销战略和营销策略，同时加强公关以辅助作用。

两个月来，我所取得的每一个进展，都是行政中心各位同事关心支持的结果，我还存在着许多不足，所能看到的成果不大，实现目标的距离还比较远，希望通过总结学习，不断提升自己，按照既定的目标前进，做好每一件事。

销售工作总结文案篇八

工作将一年多了，时间催促我告别了x年，憧憬激励我在x年开创事业的新高，为了更好的工作，总结经验，扬长避短，现将x年工作总结如下：

(1)x年元旦当天，正直新春来临之际，在公司领导的正确引领之下，我商场围绕活动主题，积极配合，以活动带动节日促销活动。围绕黄金周等重要促销时段，取得了良好的销售业绩和经济效益，更是创造了当天销售突破36万的销售新记录，也为x年销售工作开了一个好头。

(2)二月份春节消费高峰到来，通过系列的促销活动增加人气、吸引顾客，提升了销售业绩。元宵节推出了猜灯谜活动，顾客也是踊跃参与，创造了良好的活动气氛。

(4)六一儿童节在商场门前举办了儿童免费画沙画和跳绳比赛，6月又迎来了一年一度的父亲节，中华民族作为礼仪之邦向来重视孝敬父母回报感恩，因此我们要充分利用这一机会开展互动的亲情文化营销。唤醒人们心中的重老意识提醒人们节日的到来同时抓住相关的热点商品，全力促进销售。

(5)七月份相对进入到了淡季，为了提升销售我们召开了“名品盛会，感恩会员”百盛会员答谢会。经过4年发展，百盛商场现已拥有大量会员，会员销售比例不断加大，为了提高会员的忠诚度，体现会员卡的消费优惠度和积分的优势，特策划开展此次会员答谢主题活动。积分返礼、会员专享价、双倍积分、幸运抽奖等活动，取得了较好的成绩。

(6)九月份迎来了中国的传统节日中秋节，“月圆十分大抢购”，喜拍全家福等活动。

(7)十一黄金周的到来，为我们带来了销售的高峰，此主题活动针对“十一”黄金周开展，之前中秋节的促销动为本次活

动作了很好的铺垫，所以此次国庆活动的力度较之前要更为集中，更为热烈。

(8) 11.8日是我们店庆五周年，开展了主题为“百盛辉煌5周年 欢乐购物high到底”通过一系列特惠促销活动吸引顾客，引导他们购物，从而赚得销量，提升销售业绩。

(9) x年12月再接再厉成功举办圣诞节客户联欢活动，商场拿出有限资金举办了各种新颖小游戏，商场气氛热烈，销售人员的热情空前高涨并使顾客踊跃参与，当日销售额突破 54 万，更是打破了往年销售的最高纪录。

回顾x年的工作，感触颇深，在感悟公司领导的正确领导之下和商场各部门工作的顺利进行及部门之间的工作协调，除了做好本职工作，我还积极配合其他同事做好工作，在我的工作中还有很多的不足和缺点，希望领导和同事们多多批评和指正，以便于我今后工作中总结和发扬“勤俭善持”的企业精神，降低费用，节约挖潜，压缩不合理开支工作中我们将以更加扎实有效的措施，更加合理高效的方法，将明年工作真正落到实处，配合公司领导超前完成明年的工作计划。

销售工作总结文案篇九

回首在20xx年走过的历程，感慨甚多。从财务工作的转移加入策划的队伍，让我明白了知识的海洋就是一个无底深渊、学无止尽的真谛；时间跨度的延伸伴随着对策划认知高度的提升共同走过。回顾一年的工作经历，有业务上的高点，也有专业上需要提升之处。

20xx年，策划工作主要表现为：充分利用现有资源、项目优势，营造奥体中心项目营销氛围，整合南部及周边城市资源，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾，做以下几方面总结：

项目前期策划完成情况

1月—2月完成了新世纪购物中心和奥体中心财务统计、报表统计、协助新世纪房屋交接的办理和房交会展厅布置、活动推广参与、创新建议，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事与公司设施设备管理、维护等工作完成。

3月份工作重心转向项目策划，完成了公司企业logo的创新设计、企业文化宣传手册的方案的落成与参与设计创作，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事等工作。

4月份完成了企业文化宣传手册的设计与更改，协助新世纪购物中心售楼部的拆迁、布置临时奥体中心销售部现场，以及协助完成南部各大乡镇挂横幅标语、销售推广的创作和空中玫瑰的询价，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

5月份协助完成了人人农家乐广告牌、奥体中心指示牌的安装与该广告牌的广告设计、奥体中心开放日活动方案、奥体中心美操队的实施办法以及奥体中心销售、新世纪购物中心招商等广告的设计和健美操视频的剪裁，协助完成奥体中心业主花舞人间体验之旅的相关事宜，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

6月份完成奥体中心围栏、刀旗广告的设计和摄像机、奥体中心监控、放映厅设施设备询的询价，协助3d高清宣传片的修改、刀旗、奥体中心销售部闭路监控系统的安装位置落实与安装方案的落成，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作。

7月份协助完成了奥体中心刀旗、吸塑字，围栏广告、小道旗广告的制作安装和奥体中心销售部里面广告、销控表的设计、桌椅、沙发、窗帘等布置、放映厅音视频设备、闭路监控、等的制作安装，以及协助工程部装修销售部和日常的车辆保

养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

8月份协助完成了奥体中心销售部盆栽的租赁摆放、销售电话的移机、宽带的安装、开放日前期的推广方案、所需广告的设计和开放日所需物料的准备、安排、计划、布置和当天活动举办等相关事宜，以及完成集团杂志广告的广告设计、led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

9月份的工作协助完成了国际钓鱼节、教师节的推广方案、钓鱼节所需dm单的设计、现场广告设计安装、刀旗拆装、小道旗转移、精品房广告位安装等待相关事宜，以及led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操等工作完成。

10月的工作协助完成了奥体中心销售部包装方案的广告的设计与修改，卡通人物的询价等相关事宜，以及led节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操等工作完成。

11月份的工作协助完成奥体中心销售外立面的整体效果修改、现场广告包装、圣诞老人隔离带询价、招商dm单设计修改、落地看板广告创新设计现场安装，圣诞节前夕销售部节日快乐包装方案等相关事宜，以及led维修、节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操、刀旗手续的审批、处理应急小组互联网攻略等工作的完成。

12月份的工作完成了奥体中心招商dm单的最终修改和制作、设计了新世纪购物中心6楼的广告设计。协助完成了奥体中心销售部吸塑字拆装、节日快乐等泡沫字的询价、美好奥体不准夜城入口的广告围栏搭建、广告安装和销售部里面圣诞节包装等相关事宜，以及led节目的制作、更换和日常的车辆保

养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操、刀旗手续的审批、处理应急小组互联网攻略等工作的完成。

由于工作做得不够全面，在20xx年工作中仍存在以下的不足：

- 1、日常工作中与其它同事的沟通欠缺，工作开展得还不够充分。
- 2、创新意识还不够深入，没有达到公司要求的高度。
- 3、岗位专业知识还须提升。

针对20xx年工作中存在的不足，为了更好地完成20xx年度的工作，将重点做好以下几个方面：

- 1、完善南部房地产市场数据库整理工作，建立健全奥体中心项目市场推广数据库，并进一步对县、市乃至全国同行业的商业地产项目、在建项目和经营项目进行了解，建立完善市场项目数据库。
- 2、继续奥体中心所有项目整合营销推广计划，完成项目的策划、包装、收集、汇总等工作；推进正在准备的策划方案，做好房交会、美好奥体熙城开盘的准备工作与推广事件营销等相关工作。
- 3、结合公司规划，组织相关人员研究制定策划工作规划，有效整合相关优势资源，形成对外开展策划工作的合力。
- 4、建立健全策划管理制度，实施策划工作制度，充分发挥策划部门的作用，整合工作资源，提升策划业务能力。
- 5、继续协助销售部根据市场动态做好营销方案的调整，充分利用各方平台，认真筛选，提前做好项目营销的对接洽谈工作，扩大奥体中心项目对外宣传影响，提高公司形象，提高

营销成效。

- 6、更深入地了解公司的发展历史与企业文化，使自己更好地融入公司这个大家庭。
- 7、加强与同事之间的沟通，以利于工作的更高效开展。
- 8、坚持原则、落实制度，履行岗位职责。
- 9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不外泄。
- 10、协助其他部门的工件，做到分工不分家，落实个人责任制，团结奋进、共同进步的工作作风。
- 11、要做好广告预前刊评估工作，要“以四俩搏千斤”的方式来应对广告燃钱的残酷事实，以少量的广告投入量来达到最大收获成效。

根据以上总结情况和20xx年度工作的安排，我作为策划执行人，要充分发挥个人职能，努力学习专业知识，让自己提高更快、实力更强、站得更高、走得更远，做得更好；并且做好组织、协调、策划、督促等工作，在房地产市场处于疲软的状态下，开展有效的营销策略，逐步有序的完善推广工作，提高项目的知名度、信誉度，达到热销的目的。以“整合营销，提高品质内涵，加大信誉度”来逐步建立新的客户群，从而提高南部房地产市场的占有率。

销售工作总结文案篇十

在第x个教师节来临之际，为推进和谐校园建设，促进师生交流，增进师生感情，增强学生的感恩之心，形成崇尚尊师重教的社会风尚，我校组织开展“特别的爱献给特别的你”感恩祝福活动。

特别的爱，献给特别的你

布置教室黑板。

邀请本班的任课教师参与。

1、第一环节：由班长进行感恩致辞。

2、第二环节：感恩祝福。由各小组代表向任课老师表达祝福，可以献给所有任课老师，也可逐一表达。

3、第三环节：贺卡传情。要求学生利用课余时间亲手制作精美的贺卡，在贺卡上书写着自己诚挚地祝福，或制作其他礼物，亲手交给自己的老师，以表达自己的感恩之情、祝福之语；也可以给老师一个温情的拥抱。

4、第四环节：教师寄语。教室领导和任课老师表达对学生的赞美和期望。

5、第五环节：同唱一首歌《感恩的心》。

1、各班在下午第三节课下后，迅速布置教室，包括黑板；

2、各班自行准备相机，将整个活动记录下来，教室领导收集，打包上传到政教处；

3、届时，学校领导将到各教室进行巡视。