

营销策划部半年度总结通用

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，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效率，为此要我们写一份总结。总结怎么写才能发挥它的作用呢？以下是小编收集整理的营销策划部半年度总结通用，希望对大家有所帮助。

营销策划部半年度总结通用1

经过这半年的广告营销一线工作的总结，我仿佛拨开云雾见月明。自己之前也总结了一些做业务的简单流程何方法，这让我感觉到无论做什么工作，都是有章可循的，掌握一定的方法流程，做起事来会收到事半功倍的效果。

作为一个营销战场上的新兵，我意识到多见客户、多跑，善于和客户做朋友——

这是我认识到自己的不足之处。往往有些客户和我谈起想做些宣传计划，我常常都是觉得对方只是想了解了解，并无实质性合作意识，怕被客户拒绝，所以很少与客户见面交流。在找到一些信息后，总是心动而不行动。也正如我在上次交流会中总结出来的做业务必须做到的三点：闻、思、行。

闻——

朝闻天下的“闻”，就是多听、多看、多学，只要能被我们“闻”到的都是值得我们学习借鉴。只有博学善学，处处留心，多听、多看，才能使自己触类旁通，从而产生创新思维。

思——

奇思妙想的“思”。学而不思则罔，仅有“闻”是不够的，一个勤于思考、善于思考的头脑永远是我们创造性工作的必要条件。看过了、听过了，就要琢磨思考别人是怎么做到的，我们的策划工作要求不断创新，直接的照搬照套

是不可取的，而且有时候我们听到的，看到的太多，思路也会容易混乱，因此更需要思考，来理清思路，找出出路。今天的总结也就好比一个头脑风暴室，在这里我们将自己的所见所闻与大家分享，然后天马行空，奇思妙想，常常能碰撞出创新的火花，并立竿见影的解决一些燃眉之急。

行——

快速行动的“行”，就是立刻去做。学习本身并非目的，目的在于实践。我们要把学到的知识和技能运用到工作中，转化成生产力，才能不断提高自己的能力。

通过这次总结之后，让我明白要想做好业务，除了拥有永不放弃的信心之外，必须不断完善自我。专业的媒介营销人员在做业务的过程，是不断总结学习的过程，以自身的业务素质获得客户的信任，从而提高客户对频道的依赖度。客户的信任很大程度上依赖于业务人员的业务素质。从现在起，我给自己再次规划工作计划，下任务，也给自己加油，希望用好的业绩来报答我敬爱的领导。

营销策划部半年度总结通用2

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年工作情况总结如下：

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“”，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。

二、思想汇报

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 and 发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为其尽我最大的力量。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。

三、主要活动及成绩

1、20xx年4月，准备并参加上海房展会。主要工作为宣传资料准备、现场资料的收集与存档。

2、20xx年5月，准备企业内刊的资料收集及酒店公寓资料的收集。

3、20xx年6月，返校一个月，考察楼市。如：星海国宝、世纪经典、经典生活、壹品星海、宏孚商旅酒店(产权式)、晨熙假日酒店、名仕国际(loft公寓)等。

4、20xx年7月，第二期收尾工作，与印刷厂协作印刷。

5、20xx年8月，撰写“x项目说明”、“示范区可行性报告”等系列政府报告。

6、20xx年9月，网站文字改版工作全部完成，重新启动留言板功能。

7、20xx年10月，商业房产考察。

8、20xx年11月，制作20xx年新年台历。与外协部门合作编辑设计。

9、20xx年12月，考察x房地产市场，主要是大户型楼盘，为定位、销售做号准备。出版了第三期，并联系制作了“俱乐部”VIP会员卡。

营销策划部半年度总结通用3

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

一、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xx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

不积跬步，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。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。我在具体的项目执行工作中，也是在有计划地完成专业沉淀，完成原始积累，并在今后的工作中修正。不敢求一步到位，将来再行完善。只有达到足够的专业沉淀，才能真正做到“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、20xx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10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，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。

营销策划部半年度总结通用4

光阴似箭，岁月如梭，一年时间弹指一挥间，沁骨的寒气带来了冬的讯息，也即将送走充实而忙碌的一年。刚到公司的新鲜而又陌生都还历历在目，时间让这美好的画面定格在我的记忆当中。

在康龙的一年来我接触了很多新的事物，不断的学习让我对工作始终保持着热情。我一直恪守的两个字就是“坚持”。坚持每天保持好的心情和充沛的精力；坚持每天晚上把当天遇到的疑问解答整理好。人总在思考和反省中进步的，我提醒自己不能麻木工作，不能随波逐流，做事情一定要问自己为何要那么做？有没有更好的方案？然而坚持中自己或许会问：如何实现自身的价值，每个人都会有一段求索的时间，只是有的人很快能索到答案。我时刻要求自己不能有一丝的放松，投身康龙这个大家庭后就要抛开以前，在这里是一个全新的开始，勤奋务实的做好自己的工作。

对于自己在康龙这将近一年的工作，总结了几点：

1、要重视小事。千里之堤毁于蚁穴，不管多么庞大的机器都是由无数个小部件组成的，设想那些小部件中很多都不能胜任，大机器怎么

能正常运转?如若你很多小事都做不好,怎么去做大事情,推理可得,你能把小事情做好了,基本功扎实了发挥起来方能谈游刃有余、运筹帷幄,很多能力是在日积月累的堆砌中潜移默化得到提高的。

2、深入实践。深入实践我认为很重要,因为自己不实践的话就不知道一道工序要消耗多少时间,要安排多少工时,存在什么样的风险,是不是工作下来特别耗费员工的体力。我想只有了解的生产实践才能在设计和工艺上选择出最佳的方案。在康龙国际策划部,我很珍惜现在的学习机会,积极参与。我开始的时候对策划部的工作还是目的性还不是很明确,就在旁边看,领导一开始尽量挑选简单的事情让我学着做,慢慢了在我掌握了个六七分后,我自己也学着尝试一下,感受一下,当然旁边也有领导指点江山。

3、勤于记忆。当第一次看到CAD、photoshop这些工作软件的时候,试着记住它们的操作方式,又一次使用到的时候,我就会在一边回忆并心中默念接下来要怎么使用,来完成领导指示或安排的工作。养成关注细节的习惯。百利而无一害,何乐而不为,在以后的工作中能够实践使用。

4、学会主张。在策划部的工作一开始的时候我只是帮一把手,要拿什么物料,用什么工作软件、怎么使用总是会发问,后来我学着自己主张,慢慢熟悉了,我认为只有自己有主张,做什么事情才能有条不紊进行,完成的工作才是有内涵而不空洞的。

5、勤于思考。学会从专业知识的角度来思考问题,能用专业的理论来诠释一些现象,这个是做策划的人最重要也是最难做好的。不能只凭自己从前的工作经验来做事情,每一项工作都有与它匹配的专业知识

，学会思考，怎样做更对会更好，让自己更加专业。不能似懂非懂、模棱两可，做策划的人既要思维上天马行空，也要有严谨认真。所以我在业余时间喜欢看看专业书籍，在网上找找资料。

6、要学会熟悉环境。熟悉环境包括熟悉每天的事务和周围的人际，有些事情要做好，人脉很重要，我在康龙这个大家庭感觉很好，同本部门的同事相处的非常越快，其他部门都有几个相熟的同事，我认为不管是谁，只要我诚恳的和他们相处，虚心的请教他们问题，他们对我的印象是不会差的。要学会创造对工作开展有利的条件。

7、小智者乐于自己能做什么；大智者自省于自己不能做什么。我一直认为自己学识很不够，因为在策划部的工作一开始我用过多次“不清楚”三个字来回答别人的问话。我当然不满足于在自己的专业知识领域里做个小智者，我现在做的就是多看书籍，学习并实践，为此我经常在市图书馆寻找对自己有用的专业知识书籍，要全面提高自己。

回顾我在康龙这一年，感觉自己作策划人员，很多方面的知识还比较欠缺，专业知识还不够全面，我一定会努力学习，更好的为企业服务。我到公司时间不长，很多东西还处在学习阶段，希望大家指正批评。至于今后我将一如既往的严格要求自己，认真负责的做好本职工作，积极提高，力求创新，一定不辜负大家对我的期望。

营销策划部半年度总结通用5

一转眼半年过去了，这半年我们策划部的工作很多，在一天天的忙碌的工作中策划部成长了许多，策划部的每一个成员也成长了许多，虽工作中免不了有挫折缺陷，但是我们会在挫折中成长，变得更加坚强。

我们部门的成长可以从在工作各方面反映出，首先我们能够圆满完成我们学院元旦晚会的策划与开展，其次我们很好地协助学习部办好“东北虎讲坛”，让其他学院的同学和老师一睹我们国防教育学院的独特风采。下面我们就这两个活动进行总结：

元旦晚会开始前两个月我们就受学院和选培办的委派开始进行积极地准备与策划。我们学院刚刚成立，一定要将元旦晚会办的有声有色，让外人对我们学院刮目相看。我们广集智慧，征集元旦晚会的主题，既要体现学院特色，又要体现辞旧迎新的气氛，最后，以“梦想在从军路上起航”为本次活动的主题。其次，考虑到不让晚会那么死板，让活动的气氛活跃，我们准备用去年的观众席设计方式，以茶话会的形式开展会更加活跃气氛，。我们也对元旦晚会的节目做了很大努力，今年在节目征集方面我们部做出了很大创新。一方面，我们积极鼓励同学上台表演节目，参与到节目的制作中，对节目的质量把关，对节目进行了严格的审查，保证整场晚会的质量。另一方面，我们设计了一些特色节目，比如，歌曲《父亲》，这首歌加上穿插在歌曲中的一些视频体现了我们对父母深深的爱和对父母的养育之恩的感激之情，兴趣小组的节目体现我们从一名稚嫩的高中生成长为一名

合格的共和国预备军官所做的努力。在对晚会需要的物品进行采购时，我们一定做到，对购买的物品货比三家，争取买到最适合晚会的物品，像一些水果，道具，礼品等。另外，我们还准备制作精美的请帖，邀请学校及学院领导观看我们的晚会。晚会当天，准备在其他部门的帮助下，提前布置好会场，做到早准备，达到更好的效果。然后进行了几次彩排，保证整场晚会万无一失，在此过程中，我们部每名成员

的工作都已分工明确。每个人都一定都在自己的岗位尽职尽责，确保整场晚会的顺利进行。我们将工作进行明确的分工，每个人一定尽职尽责。并且在其他部门的协助下一起确保元旦晚会顺利进行。

本年度策划部另一个非常重要的任务是协助学习部办好“东北虎讲坛”活动。今年，“东北虎讲坛”是具有我们国防生特色的军史知识竞赛和情景剧比赛，通过军史知识竞赛和情景剧比赛，来提高我们国防生的各项能力。在前期准备阶段，我们协助学习部开展初赛、半决赛，为决赛奠定良好的基础。决赛当天，我们协助学习部布置会场，并担任比赛幕后工作，使比赛顺利进行，从而使活动举办得成功。事后，活动得到了学院和选培办的肯定，这也是对我们工作的一种肯定。

营销策划部半年度总结通用6

一、罗嗦的前言·必要的开端

随着家电联盟公司的成立，我从Px店调回总公司任企划负责人，全盘主抓公司所有门店包括Px市、FY市的企划工作，倍感责任重大，而同时也非常感谢廖总及公司其他领导的充分信任，给予我新的舞台，但由于前段时间公司对我的工作调整一直不够清晰，我未能明确在公司新的定位，所以有一些彷徨不知所顾，而同时由于领导时间紧工作忙，致使新的企划办公室等事务一直未能得到落实，所以很多时候我主要在Px和xY新大地电器办公室工作，未能与领导做到很好的沟通，未能随时听候公司领导的指示，在此向廖总及公司其他领导做深刻的检讨，并保证今后的工作中保持与公司的统一步伐，为家电联盟新的腾飞做自己应尽的贡献。

在此，我对自7月份以来，在Px担任Px店副总经理及两店企划总监以及家电联盟公司企划负责人等职务的工作情况，做简要的述职汇报，望廖总及公司各位领导予以批评与指导！

二、粗略的要点·简单的阐述

(一) 调研——细致的求证·有效的实践

7月中旬进入Px店，由于Px市家电市场的变化以及对消费情况不是非常熟悉，为了更加有效的了解及操作，在我的组织下带领企划部及商场全体员工进行了一系列的调研求证工作。主要有《Px市消费者顾客调查表》、《新大地电器Px店客流量统计表》、《Px市居民社区明细表》等。

《Px市消费者顾客调查表》旨在调查消费者的消费习惯、对商场促销活动的关注程度、对新大地电器的关注度、对广告媒体的认知度以及促销方式等情况进行一些抽样调查，以便更快、更迅速的开展工作。为企划工作的开展提供第一手资料和工作方向。

《新大地电器Px店客流量统计表》的调查，在将近一个月的时间内，每天选择特定的时间段对商场顾客流量和本段时间内的成交量进行统计，从而得出一段时间内的成交率，以此来检验商场导购员的导购销售能力，从而找出销量偏低的原因，并于商场导购员进行沟通交流，为商场的员工培训工作提供指导方向。

《Px市居民社区明细表》，通过商场导购人员以及仓储部门人员提供初步资料，并由企划部通过实地考察，一个一个小区的沟通与交流，在一个星期内基本上完成了对Px市区20多个高中档居民小区的详细明晰情况，为公司进一步开展小区宣传活动提供了有效直接的先锋

作用，而据我了解到，Px分公司已经有2至3年没有开展过小区活动了。通过后期小区活动开展情况来看，此次调研工作的确起到了举足轻重的作用。

通过以上的各项调查及分析，初步了解了Px市民的基本消费行为习惯以及对本商场的不同看法，在此基础上组织相关人员针对调研结果所反映出来的问题，我们进行了讨论，并对相关方面做了改善，对长期的工作做了初步的规划。

(二) 企划——先锋的效果·幕后的英雄

企划工作跟别的部门最明显的区别就是：一般情况下其他部门都是直接赚钱，而企划部却是花钱的部门，所谓“企划未动，MONEY先行”。所以很多时候企划都是处在一个幕后

英雄不尴不尬的地步——

企划做的好，就是企业老总的参谋部；做得不好，就是可以被任何人骑在脖子上指手画脚的杂货铺。

同样，出身企划、起身企划、立身企划的我更深知作为一个企划工作人员在企业中的艰难处境。所以在企划工作中，我都能够尽量去带领属下的企划人员，细致的做好企业中的任何一次企划工作，克服诸多“暗抗”等困难，为公司的销售提升与战略发展做到“开路先锋”的作用。

(1) Px店在8月份至9月份期间企划的主要工作具体体现在以下几个方面：

①促销活动:

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/096032242020011012>