

h 文案模板(通用 19 篇)

h 文案模板 (1)

一、活动名称：

佛山二中第二届棋艺争锋比赛

二、活动主题、活动口号：

精通棋类是一种才艺，敢于展现是一种勇气，棋逢敌手是一种渴望，挑战自我，赛出风格，赛出水平。

三、活动目标：

丰富同学们的课余文化生活，提高同学们的思维能力，增强同学们的综合素质，培养同学们对棋艺的浓厚兴趣，传扬中国博大精深的象棋文化，以棋会友，激励更多人去认识、了解棋类文化。

四、组织部门：莫言社博弈部

总负责人：黄钰舒 霍凤钢 总裁判长：黄天立 陈慧琳

工作人员：莫言社全体社员 相关工作人员安排（见策划书附表 2）

五、活动时间计划、方式：

第三周：1.通过方案 2.确定时间、地点 3.宣传 4.报名（表见附 1）

第四周：1.整理报名名单 2.制定出分组表（处理因人数而产生的地点、时间变动）3.通报分组名单 4.购买所需材料

（第五周：月考）

第六周：开始比赛

第七周：1.出新闻稿 2.写活动总结

方式：比赛以一对一淘汰制方式进行，按初赛、半决赛、决赛的流程实施

六、时间、地点（依情况而定，将在分组表中详细说明）：第六周星期一至

五 16:50~17:40 //阅览室三室

七、经费预计支出项目：（价格有细微出入，网价未计邮费）

1）相应购买棋类的支出

2）计时器的购买

3）相应奖励支出

（具体支出情况稍后公布）

八、活动宣传方案：

1）校园内海报宣传（由书法部、国画部参与制作）

2）微博宣传（特招负责）

3）到各班派发宣传单张、报名表

4）广播站通知、社联新闻稿

九、比赛内容：

1.参赛项目：象棋、围棋、国际象棋（男女不限、每人限报一项）

2.活动对象：高一高二全体学生

3.报名方式：以班级为单位进行报名，报名名单到时将由相关负责人去各班班长处发放、收回。

4.限报人数：每班围棋、国际象棋最多报 3 人，中国象棋最多报 2 人（视报名人数多少再作安排，名额有多另外通知）

5.活动准备：1)围棋、国际象棋、中国象棋（若干副，按参赛人数进行调整）
2)计时器 3)六副扑克(抽签用) 4)阅览三室、心理室(桌子椅子按安排准备)

十、比赛规则：

1) 参赛选手须遵循友谊第一，比赛第二的原则。讲究棋风，棋德；赛出风格，赛出水平。

2) 参赛选手要在 4 点 50 分前到场,到场后保持安静,抽扑克决定对手和座位（同数字同颜色的为一组对手）；若对手缺席，则同样无对手的'人再次抽签决定对手，若有轮空直接晋级。抽签后到摆放有同颜色的扑克的座位就座。

3)下午 4 点 55 分比赛正式开始，若选手在比赛开始后 10 分钟内未到达比赛现场的，作弃权处理，将取消其比赛资格。

4) 比赛要求参赛选手必须知道基本下棋规则。有任何疑问或出现下列违规现象,请举手请裁判，并请棋手自觉互相监督，裁判了解情况后有权做出公正、公平的判决。

5) 比赛期间不得使用任何作弊工具，整个过程不得使用手机，否则立即判负。

6) 比赛过程中不得喧哗、争吵，对喧哗者将作出警告处理。对多次警告不改者，逐出赛场，取消比赛资格。

7) 比赛遵守：“摸子走子，落子无悔”的原则，对摸子不走该子的行为判作违规。不得悔棋，违者判输。

8) 比赛时，对局一方不得有任何妨碍对方思考的行为，不得议论对局的棋势，不得在比赛规则中交头接耳，发出噪音或查阅有关资料，不得随意在赛场来回走动，不得观看他人的棋局。

9) 在对局前，请棋手自行商量执子颜色，（若不能达成统一意见，请举手示意裁判，抽签决定顺序）；对局时，双方轮流各走一步，直至分出胜负或走成和棋为止。

比赛开始后 40 分钟内结束比赛，决赛加时赛双方各十分钟（计时器）。

10) 比赛中若出现和局，先对比双方违例次数，次数多者判负。若双方皆无违例或双方违例次数相同（各棋类细则）双方同时晋级，一方违例三次作输，决赛中再加赛一场的方式进行。

11) 比赛中途选手不许离开座位，否则视为自动认输。如要上厕所或其他特殊情况，须向裁判说明，经允许后，方可离开。

12) 胜者举手示意裁判登记，输的一方签名确认后退常。

13) 如果比赛中出现轮空者（对手在比赛开始 10 分钟内未到场），直接晋级；若一类棋中出现多人的轮空，则这一部分选手重新进行这一轮的抽签配对。

14) 如出现足以妨碍自己正常比赛的现象或发现任何问题，选手有向裁判员提出意见的权利，有询问裁判还剩几分钟的权利。

15) 一方并未表示弃权，另一方连走二步，判连走二步者为负。如对局一方故意散乱棋局，判负。

16) 选手要自己事先了解全部准则程序和比赛规则（包括临时补充的）。

17) 若出现三人同时晋级总决赛，抽签决定对手，轮空者直接晋级冠亚之战。

h 文案模板（2）

[声音]：鞭炮声

[画面]：农家院子里面张灯结彩过春节的情景

[突然一转]

[声音]：停止鞭炮，一阵瑟瑟寒风

[画面]：贫瘠的土地和农民在土地上无助的样子

[演播室]：观众朋友，你刚才看到的这组画面就是重庆合川 * * 镇去年春节和今年春节的情景，这样鲜明的对比，无不让人产生疑问，是什么让这里的节日如此静悄悄呢？其实就是我手中拿着的这颗在小不过的种子了。一颗种子能改变他们的命运吗？是什么给了这颗种子这么大的魔力呢？这话，可要从去年说起——

（镜头机位保持，主持人扭头，镜头慢慢推向侧后方的荧幕）

〔画面〕：记者采集到的去年，合川* *镇农民去到的镇上* *店里买的种子，当时这里的价钱比正常价钱低了50%，结果纷纷抢购——

〔画外音〕：2003年9月，重庆合川* *镇当地的农民没有去以往镇政府供应点买种子，而是纷纷来到镇上一个名叫* *的种子供应店一下子购买了将近3000公斤的粮食种子，原因是这里的粮食种子比供应点便宜将近50%。

〔画面〕：大家买、播种的情景和玉米很小，结不出果实

（同期声）：农民介绍现在地里的`遭遇

〔画外音〕：原本以为这可给自己省下了一大笔钱，第二年可以好好的过春节了，没想到播下的种子到春节了还没有反应，这克急煞了那里的庄稼汉。于是他们跑到当初的* *种子店论理。

〔画面〕：* *种子店、老板

〔画外音〕：（同期声）老板说这是河南进来的，责任不在他们身上，叫他们找河南的厂家。

（画面从荧幕中拉出来，慢慢移向主持人）

〔演播室〕：春节，家家户户都是忙里忙外的筹备着，本应该特别热闹，遇到这档子事，看来啊，真是热闹不起来了。难道，当地的百姓当初图的小便宜真的就哑巴吃黄连，有理说不清了吗？

（镜头机位保持，主持人扭头，镜头慢慢推向侧后方的荧幕）

〔画面〕：当地农民到处走，去政府、去* *种子店讨公道。

[画外音] :当初的低价让他们上当受骗 ,给当地农民真是一次惨痛的遭遇。
地里颗粒未收，眼看着过年丰收的指望也泡了汤。

[画面] :孩子们可怜巴巴的看着镜头

[画外音] :当地政府得知这一情况，立即组织专人进行了调查，原来这家
名望为 * * 种子店的老板以每 1 0 公斤 5 元的低价，从河南进来的。没有经过相
关部门的测试和许可，没有获得种子公卖的资格。

[画面] :执法人员来到 * * 种子店查看手续、执照和种子情况，没收一些
非法进口的种子，对老板进行罚款、对店面进行封闭！

(画面从荧幕中拉出来，慢慢移向主持人)

[演播室] :看似一个很好的结局，我们能高兴的起来吗？合川 * * 镇冷清
的节日热闹的起来吗？农民朋友一直视庄稼为生命，种子就是这个生命不可缺少
的血液。不知道这个 * * 种子店当初进种子的时候有没有想到过，您的行为给大
伙带来的是什么呢？这样关乎当地百姓生计的事儿，咱可不能昧着良心啊！

好，感谢关注《黄金十分》。朋友们，明晚再会！

[音乐起]

(镜头机位保持慢慢拉远，主持人在左侧，右侧出字幕)

h 文案模板 (3)

目录

一。 前言

二。 广告商品

三。 广告目的

四。 广告期间

五。 广告区域

六。 广告对象

七。 策划构思

八。 广告策略

九。 广告主题表现及媒体运用

一 前言

本公司代理广告 x 洗发水产品的全盘广告作业，至今已将近两年，两年来，本公司无时不以兢兢业业的敬业态度，为该系列产品的市场行销及广告策略等做积极的策划，在广告上除了力求表现外，更时时配合蒸蒸日上的'业务，促进产品销售。

本公司代理洗发水广告，第一年（ ）年的广告重点是放在香皂上，对于商品知名度的扩大及印象的加深有不可轻估的贡献，该篇广告并因而荣获经济日报主办的广告金桥奖[“最佳创意奖”第二名]。第二年（ ）为配合贵公司的经营方针，前半年度以 x 洗发水为广告之主力的商品，强调头皮屑不可忽视，即采取行动，我们选用的标题是“对付头皮屑要选择好的洗发水”，教育消费者正确选择洗发水观念及方法，也收到良好的效果，同时亦荣获生活日报主办的广告最佳创意“优胜奖”。

然而，根据分析，洗发水的市场虽然较大，但因竞争品牌众多，广告投资量大，欲争取较高的市场占有率，殊非易事。本公司建议明年度销售及广告诉求重点，应放在指名购买及衔接及年广告投资重点上，并以 x 洗发水为主，以下即本公司根据市场及消费者心理各项因素所研拟的年 x 洗发水广告企划案，尚且不吝斧正。

二 广告商品

广东 x 洗发水公司——x 洗发水

三 广告目的

- 1、促进指名购买
- 2、强化商品特性
- 3、衔接、年广告
- 4、传播影响程度：不知名—知名—了解—信服—行动

四 广告期间

五 广告区域

全国各地区（以城市为主）

六 广告对象

所有居民用户

七 策划构思

（一）市场大小的变化情况的两种：

a：量的变化——随着人口的自然增减而变化。

b：质的变化——随着社会形态（如农业进入工业区）、价值观念、文化水准等而变化。

在这两种变化中同类型商品都会蒙受同样的影响，即厉害均沾，而且变化多是渐进的，也非单独某一品牌的力量所可左右的。

（二）旧市场占有率的提升（即袭夺其它品牌的市场）

（三）使用及购买频度的增加

就 x 洗发水而言，因系属化妆生活用品，为个性之商品，与一些会导致冲动购买的商品不同，故“新市场之开发”甚为不易，只得利用旧有市场的互相告知，以增加新市场，而市场本身质与量的变化所扩增的市场也不可能独占。

在“使用及购买频度的增加方面”亦因洗发水日常生活用品，购买率很高，但是各种品牌太多，而无法对整个业绩的增加有所裨益，故真正能让我们加以发挥努力的只有“旧市场占有率的提升”一途，以及如何袭夺其他品牌的市场，使其消费者转换品牌，指名购买我品牌，此为我们今后在广告推广方面致力的目标。此一目标又可区分为：

- 1、促使消费者指名购买 x
- 2、促使洗发店老板主动推荐 x

八 广告策略

针对消费者方面——

- 1、针对各阶层消费者，运用不同媒体做有效的诉求。

2、制作 sticker 张贴计程车上，公共椅背上及公共电话或公司行号的电话机上，以随时随地地提醒消费者注意，弥补大众传播媒体之不足，并具有公益及 pr 作用。

3、制作小型月历卡片，于元旦前散发赠送各界人士利用，譬如置于洗发店、商业区（服务台）供人随意索取，也可夹于杂志页内，赠送读者。

4、除正式大篇幅的广告外，在报纸杂志上另可采用游击式的策略，运用经济日报的插排（广告）和联合、中时的分类广告版，不定期刊登小广告，一则省钱，二则可弥补大广告出现频次不够多的缺失。只要设计得简明、醒目，依旧有很大的效果，美商海陆公司即会运用此一策略。

九 广告主题表现及媒体运用

（一）卡片及广告牌的广告内容

好的头发，选择 x。

在广告牌上画一个美女，重点体现在他的头发上，还有 x 品牌。在卡片上同样如此，不过可以附送试用品。让用户感受以下效果，让他们买的更放心。

（二）电视广告策划

在电视台的黄金时间播出：

画面：一个美丽的女孩，一头飘逸的长发，边走边抖动者，街上的人都回头看她，然后他说了一句，想要好的头发吗？学我啊！爱生活，爱 x。

（三）广播台

广播内容就是介绍 x，例如请嘉宾，做一个 x 专访。

h 文案模板 (4)

工作总结

从 6 月 9 日我到公司入职以来，从事公司的文案工作，非常感谢公司领导给予我这样的平台锻炼自我，也很感激文宣部的同仁对我莫大的帮助。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上所做的工作，做出简要的汇报，望领导予以批评和指导。

虽然我有一年的职场经验，但文宣部对我来说是一个崭新的工作领域，对于文案策划这个领域只是有一些简单的感触。文案工作贵在心思细腻，文字准确。一份文件或策划方案的严谨性来自于语言的掌控和思维的悦动。现实情况中公司的各种规章制度、手册、公文通知、总结、文化氛围的营造、公司内部文化的构建，都代表着一个公司的管理形象，这些都关系着公司可持续发展的基础。现将近一个月来的工作汇报如下：

一、认识熟悉各部门人员，学习和了解部门得一些文件格式，熟悉文案本职工作内容。

二、配合文宣部的同事构思公司文化构建的方案，起草一些简单的文化策划，收集关于公司文化构建的思路。

三、协助文宣部的同事完成了对 79 号楼墙体文化的构建，以及公司 logo 的修订和第四期公司内刊的更改。

四、修订了《新员工入职培训 PPT》，起草了《企业文化策划方案》、《万达路超市文化活动策划案》以及《有机校园行活动策划案》。

不积跬步，无以至千里。在我入职将近一个月以来,通过自身的学习和凝练。对文案起草，文案处理、文案企划，活动安排等文宣部门工作有了一定的熟悉，提高了对文宣部推动企业发展流程的了解及认识。在业余生活中提高自己的素养和阅历才是在公司发展的动力,通过观摩同事办公的要点,抓住他们工作的重点，才是提升自己的过程。我在日后的工作中继续向领导学习，向周围的同事学习，加强文案策划类书籍的理论化知识的扩充以及思维能力的扩展,加强语言沟通能力。在不断的学习、不断的累计过程中慢慢实现自我的人生价值。从而更加有效的完成部门以及领导分配的任务。

在今后的工作中，我将积极提高自身工作素质，磨练自己吃苦耐劳的精神。争取工作的主动性，发挥自身所长，努力提高工作效率和工作质量的同时严格遵守公司内部规章制度。维护公司利益，积极为公司创造出更高的价值，力争取得更大的工作成绩，更加出色的完成自己工作的同时通过学习弥补自身的不足，继续发挥自己的优势，改善工作中的不足和短板，扬长避短，不辜负领导对我的期望。我会不断努力前行，更加恪尽职守，并坚持不断的学习来提升自我，用实际行动为公司的文化发展尽自己的绵薄之力。

h 文案模板（5）

一、活动方案

活动时间：20xx年3月23日星期日（时间暂定为：8：30—17：00）
活动地点：东钱湖陶公岛景区

活动人员：西工大14年春班级学员

活动目的:全班同学一起参与,可以加强同学之间的交流和沟通。促进集体的团结协作,增强班级的'集体荣誉感',同时也增进同学之间的相互了解,让彼此的感情得以升华。外出烧烤活动既能丰富我们的业余生活,又陶冶了我们的情操。

活动内容:野外自助烧烤,分团队的互动小游戏,自由活动(内容的具体形式文中将详细说明)

活动组织者:西工大 14 年春班委

活动注意事项:

- 1、活动参加者请遵守相关纪律,严禁个别人脱离群体独自活动。
- 2、烧烤期间同学要注意用火,避免引起火灾,注意自己的人身安全。
- 3、注意活动前的准备工作,留意活动中出现的各种小问题和活动后的善后工作,清理现场。

活动内容安排:

集合时间暂定为 8:20—8:30

8:20 分到学校大门前集合,做好出发准备

进发时间暂定为 8:30—8:40

9:30 分准时出发,约 10 分钟即可到达

准备时间暂定为 8:40—9:00

分组、选队长、起队名、定队呼

----西工大 14 年春班

陶公岛户外烧烤活动策划方案

操作步骤：

1．将队员划分成若干个由 8-10 个人组成的小组（具体情况根据我们的实际情况而定）。

2．各组在 10 分钟内给自己的团队起一个名字，名字可以有实际意义，也可用符号代替。

3．各组长进行自我介绍，介绍他们的队名以及为什么选用这个名字。

4．游戏过程中要称呼他们的队名、队呼。

烧烤时间暂定为 10：00——12：00

领取烧烤工具和食物，开始第一轮 PK，最先烤熟食物的组获胜，每人可获得小礼品一份。

游戏时间暂定为 12:10——15：30

开始户外游戏活动（相继开展 PK 活动）

自由活动时间暂定为 15：30——16：30（在 15：50 之前要将所有人集合到位）

自由活动时要切记安全，不提倡以个人为单位独自活动，不允许下水库玩水等。

二、游戏安排及相关规则

互动小游戏:开展互动小游戏的目的是要让大家消除距离,减少因为彼此之间的不熟悉而产生的尴尬与局促。因此,在设计互动游戏的时候我考虑可以增加几个切实可行的、操作简单的游戏,原则是要确保游戏的覆盖面要宽泛,争取使每一位参与者都能感受到游戏带给大家的快乐。

游戏之一:超级病毒

游戏目的:

----西工大 14 年春班

陶公岛户外烧烤活动策划方案

1. 活跃团队气氛。

2. 让队员们能够自然地进行身体接触和配合,消除害羞和忸怩感。 道具:
一处宽敞的运动场。一个水果(超级病毒感染源)。

游戏准备:事先标出运动场的边界线。

游戏时间:30 分钟

游戏步骤:

1. 告诉队员这个游戏类似于捉迷藏。

2、事先划定一个区域,不允许队员跑到区域以外,否则视为感染病毒。

3、首先让一名队员当捕手,其他的人尽量避免被抓住。任何队员只要被捕手接触,就算被抓住。然后他的手就和捕捉者的手拉在一起,成为一个新捕手,继续捕捉其他队员。

4、重复前面的过程,直到所有人连成一片为止。

游戏之二：缩小包围圈

游戏目的：

1. 使小组充满活力。
2. 创造融洽的气氛，为后续活动的开展奠定良好基础。
3. 让队员们能够自然地进行身体接触和配合，消除害羞和忸怩感。

时间：约 10 分钟左右。

游戏步骤：

1. 让队员们紧密地围成一圈。
2. 让每个队员把自己的胳膊搭在相邻同伴的肩膀上。
3. 告诉大家我们将要面临一项非常艰巨的任务。这项任务是大家要一起向着圆心迈 3 大步，同时要保持大家已经围好的圆圈不被破坏。

----西工大 14 年春班陶公岛户外烧烤活动策划方案

4. 等大家都搞清楚了游戏要求之后，让大家一起开始迈第一步。迈完第一步后，给大家一些鼓励和表扬。

5. 现在开始迈第二步。第二步迈完之后，你可能就不必挖空心思去想那些表扬与鼓励的词语了，因为，目前的处境已经使大家忍俊不禁了。

6. 迈第三步，其结果可能是圆圈断开，很多队员摔倒在地。尽管很难成功地完成任务，但是这项活动会使大家开怀大笑，烦恼尽消。

互动游戏之三：歌曲接唱

游戏目的：

- 1．使小组充满活力。
- 2．培养大家的参与意识。

游戏时间：约 40 分钟左右。

游戏步骤：

互动游戏之四：信任背摔（学会相信同伴）

游戏时间：30 分钟

游戏目的：体验站在下面看上面的人时和自己站在上面时完全不同的感觉，从而理解每个人在工作中的位置不同，感受也不同的道理。同时学会战胜自己 and 敢于相信同伴、彼此信任。

游戏步骤：背摔又叫“信心跌”做此项目的人站在一座 1.6 米高的矮墙上，为了防止摔下去时手臂伤人，要将双手绑在自己胸前，然后背朝墙下，身体站直，直挺挺地向后倒下去。下面有 8 人面对面站成两排，每个人都伸出双臂将上面倒下的人接住。

游戏之五：勇闯雷阵

游戏目的：

- 1．促进小组成员间沟通与交流。
- 2．引发大家的笑声。

----西工大 14 年春班

陶公岛户外烧烤活动策划方案 游戏时间：约 30 分钟。

游戏步骤：

- 1．选一块宽阔平整的游戏场地。
- 2．安排不想参加游戏的人做监护员。当参加游戏的人较多时，游戏场地会变得非常喧闹。这是一个有利因素，因为这会使穿越地雷阵的人无所适从，难以分清听到的指令是来自自己的同伴，还是来自其他小组的人。
- 3．让每个队员找一个搭档。
- 4．给每对搭档发一块蒙眼布，每对搭档中有一个人要被蒙上眼睛。
- 5．眼睛都蒙好之后，就可以开始布置地雷阵了。选择好地雷阵的起点和终点。
- 6．在起点与终点之间尽量多地铺上一些纸板
- 7．被蒙上了眼睛的队员在同伴的牵引下，走到地雷阵的起点处，挨着起点站好。他的同伴后退到他身后两米处。
- 8．致游戏开场白：

几天前，你和你的同伴因叛乱而被捕，被一起关在一间牢房里。黎明前。你的同伴侥幸逃了出去。可糟糕的是，他非常不熟悉牢房外面的情况。这是一个没有月亮的夜晚，外面一片漆黑，伸手不见五指。为了逃离危险，你的同伴必须穿过一个地雷阵。你清楚地知道地雷阵的布局和每个地雷的位置。可是你的同伴不知道，你需要以喊话的方式，在他穿越的时候为他指引方向。如果你的同伴在穿越的过程中碰到或撞到了地雷阵中的其他人，他必须静止 30 秒后方可移动。如果他不小心碰了“地雷”，那么一切就都结束了，你们小组将被淘汰出局。天很快就要亮了，你的同伴必须尽快穿过地雷阵。一旦天亮，哨兵就会发现地雷阵中的人，并开枪将他们击毙。赶快开始行动吧！祝你们好运！

h 文案模板（6）

刚刚过去的 xx 年，对于我来讲，可谓经历了人生中的>第一次巨大变革。虽然因为身体缘故，失去了一些机遇，但也学会了很多技能，收获了不少东西。其中既包括物质层面的，也涵盖精神领域的。幸福，来源于我们自己。人生在世，要懂得放弃，放下悲伤，放下烦恼，少斤斤计较，多为对方找想；要学会珍惜，珍爱身体，珍爱生命，能体谅别人，过好属于自己生活的每一天。

淡定吾心，精进人生。xx 年，要想获得新生活，就必须不断地改变自己，勇于突破。网络营销界有句名言，“引源头活水，保渠道活力。”人也一样，不能总是原地踏步。摸爬滚打的创业路，都是一步步走过来的。下面，我想针对过往成败的经验和教训做个简明扼要的总结，以利于明年能有更大进步。

xx 我的梦：与佳人共成长

前几年,我所面临的最大困境,就是知道自己要什么,却始终未曾付诸行动。自己也不明白为何迟疑,或者说,我怕改变。然而,胆小的人,注定要失去生命历程中的种种精彩与美景。因此,这几年我只在原地打转,也许不会更坏,但也绝对不会更好。

若想真正成长，那就要突破心理舒适区，改变旧有的思维定势和行为方式。破茧而出、化蛹成蝶的过程，是极其痛苦的。个人的发展成长也是在挑战自己，那段历程的确需要鼓足勇气，因为这样做会暂时地失去安全感??

xx 这一年，当再度回到工作岗位，我尝试着立足新起点，累积新经验，变换新方法，拓宽新视野，接触新事物，不断地树立信心，尽量每日都有收获，每天都能愉悦，让自己真正强大起来。忽然有一天，感觉好像哪里有些不习惯，有些压力山大，甚至是莫名紧张的时候，我知道自己正在开始成长。

人这一生，有多少经历，就会有多少成长。如下这些，都是我的真实体会和日常所感、所想，也是我正在努力的方向。特此记录下来，与大家一起分享。

一、文案：寻找源头活水

作为我最擅长的领域，文案创作近年已由最早的抄写、仿写模式，逐步转向独立撰写的道路。这跟自己平时不懈地练笔、大量地阅读等因素，都有直接关系。此外，我也在通过各种方式多观察，多体验，寻找写作的“源头活水”。

“生活是写作的源泉”。xx 年每逢周末，我带着相机走进自然，到街头、公园、展馆等场所摄影参观。在紧张的工作、学习之余，有了放松心情机会。既开阔了眼界，增长了阅历，又陶冶了性情，提高了审美趣味。

每次采风归来，及时记录下自己的所见、所闻、所感。这些文章在我的笔端自然流

出，与别人分享，十分快乐。“捕捉精彩瞬间，赢得美好明天。”回首一路走来的点点滴滴，不经意间的大小惊喜，在成长之道上留下串串坚实“脚印”。我坚信，只要自己用心去观察，用心去体会，一定会有意想不到的收获。

用兵之道，“贵在能出奇制胜”。武功境界，讲究“以有法为无法，以有限为无限”。书法之最上乘，也是“不拘章法，听由心灵之挥洒”。文章区别于用兵、武功、书法，又与三者有着千丝万缕的联系。

新颖的选材、奇巧的构思、丰富的想象、唯美的语句、曼妙的意蕴、真挚的感情、别致的标题、精彩的开头以及简洁有力的收尾，都可能成为一篇好文章的亮点，赢得读者青睐。

xx年，是我个人作品提升最明显的一年，无论数量还是质量。例如散文，我从自己最熟悉的家乡写起，节日风俗、>景色物产、人情世故、>四季变换等等，都有专题记述。这一系列原创文章，既丰富了《地平线》内刊，也让我找到感觉，给自己准确定位。

所谓“佳作”，并非高深莫测，远离人间烟火，相反更加“亲民”。看书贵在“品读”，写作贵在“品味”，撰稿人赋予文字以温度和暖意，使其蕴含充沛饱满的真情实感，才能行之久远。然而，单单具有丰富多变的情感、崇尚个性的文体、追求自由的文风，还是远远不够的。

在落笔行文之前，一定要分析我们的受众群体。不仅要考虑它的商业价值，也要考虑它的社会价值，然后才能有的放矢。题材广泛，形式多样，语言平易且通俗，让人倍感真实和亲切的文案，方能彻底打动客户，持续吸引读者。

二、策划：不能只谋一域

“不谋全局者，不足以谋一域”。xx年，除了锻炼自己的写作水平之外，我还下意识培养策划能力。因为策划涉及到全方位的统筹与各方面的配合，还有各个环节的衔接，可以让自己站在更高的层次上辩证看待问题，理智处理事情。

不同的思维方式，会得出不同的结论。细心思考、沉着观察、冷静分析，才不至于人云亦云，随波逐流。通过深入细致的调查研究，可从纷繁复杂的工作中理出头绪，把宝贵的时间都用在最重要、最紧迫的业务上，提高效率，事半功倍。

策划，是带有创造性思维的谋划。通俗地说就是出点子，然后想法子去实现这个点子。xx年，张总将“文创部”这一光荣称号授予我们，可谓用心良苦。作为文案，也要积极发挥主观能动性，参与调研、讨论、提案，甚至贯彻执行。

策划，首先要学会合理规划，提高做事的目的性、方向性。对我们个人而言，大到一生的奋斗目标、战略蓝图，小到每天的学习、工作和日常生活，都需精准定位与超前规划。

时间如流水，一去不复返。该做的事情，应趁早去准备；人生若想出彩，就必须尽

早释放能量。但你又必须得承认，一个人的精力是有限的，凡事不能贪多求全。什么事情都想干，结果什么也做不好。摆正心态，选准自己最喜欢的事情，全力以赴，肯定能做好。

xx年夏，我学着减压，对未来一段时间的工作目标进行分解与合理安排。根据公司年度整体工作安排，按照任务的轻重缓急，以时间节点分阶段、有步骤地逐渐实现目标。规划适度前瞻，可避免浪费时间。这样一来，我有足够的空闲应付突发事件。

策划，要学会制定切实可行的计划。好思路、好点子在完整规划以后，必须落实到项目计划上。依照工作任务，明确自己具体的目标、方法、职责、分工等。同时，也兼顾到其他部门和人员的现状、能力、工序、流程等。

在项目实施的过程中 ,要跟我公司内多个部门乃至外界客户不断沟通、磨合 ,悉心了解他们的需求。因此 ,我在工作之余 ,也不断掌握与自己相关的上、下游业务。仔细想了一下 ,xx 年可以忙碌 ,但是千万不能盲目。

三、设计：简单并非容易

解放军假想敌--“中国蓝军”部队 ,是打磨“红军”战斗力的“砺剑” 。模拟“蓝军”力求“形神兼备” ,运用各种灵活的战术战法 ,为“红军”制造了不少“麻烦” 。“蓝军”的定位就是“磨刀石” ,让“红军”在谋略、战法、思想等方面得到最大程度的锻炼。

xx 年初至今 ,我还提升了自己的设计能力 ,学习色彩搭配、版式布局、风格定位、材质选择、空间把握等。闲暇之余 ,我经常和设计师探讨软件应用 ,创作技巧 ,分享好作品。在赞赏他们出新出奇之际 ,作为初出茅庐的“蓝军” ,我也会指明不足 ,给“红军”挑毛病。

发现别人身上的价值 ,>这就是我要努力的方向。透过别人的缺点 ,才能真正认识自己的问题所在。“是故学然后知不足 ,教然后知困。知不足然后能自反也 ,知困然后能自强也。故曰教学相长也。”

前些年 ,我一直想掌握基础的设计能力。每次看到网上精美绝伦的设计作品 ,我都羡慕不已。自己陆续学了点技法 ,但始终未精通。在生病住院期间 ,我静心揣摩每一个细节 ,顿感豁然明朗。

看来，我们无论干啥必须改变心浮气躁、浅尝辄止的毛病，提倡注重细节、把小事做精彩??凡事无小事，简单不等于容易。作为普通人，我们大量的时间，都在做一些小事，甚至琐碎之事。假如能把自己所在岗位的每一件小事做到位、做完美，就已经很不简单了。

常听人讲，细节决定成败。凡成功的计划，一定不是大而全，必然是小而精。对于成功人士，不能只看到辉煌的业绩，而很少去关注他们工作中对细节的用心。其实，我们身边就有许多榜样。要想比别人更优秀，只有在每一件小事上下功夫。

重任在肩，且行且努力。将客户需求作为自身发展的源动力，进步会很快。闭门造车，出门不合辙。设计水准的高低，不具备一致性。但市场是块试金石，实战业绩是检验自我能力的唯一标准。

具备一点设计理念，对作品会有更完整的认知。如色调的和谐、版面的活力、图文的结合等，会有我的特点、风格。“思想引领行动，理念决定品位”。在设计过程中，也会发现文案创作的不足，找出差距，提升自我，互相促进。

四、编导：提升综合素质

多年以来，做个编剧一直是>我的梦想。在公司，我也不断通过各种机会历练文笔，并提高各方面的素质。除了业余创作各种题材小段子以外，我还翻阅历史典故，揣摩人物对话，体验不同地域文化特色。

素质不是一句空话，是日积月累通过努力和汗水得来的东西。丰富的人生，从日常习惯开始。每天坚持抽一个小时去写作，这是一笔>投资；坚持下来，就是一笔宝贵的财富。

我之所以把编导作为人生中长期规划的一个大方向 ,是因为这能全方位锻炼自己的口才、性格、心理承受力及职场亲和力等。要想写好>剧本 ,你就得多关注、多思考 ,亲身实践多体会 ,勤学苦练多下笔 ,尝试与各种人打交道。

社会上，别人的一言一行、一举一动，都有可能成为我作品中的原始素材。

“世事洞明皆学问，人情练达即文章”。明乎此，再写文章时，语言就生动多了，人物也鲜活起来，情景曲折跌宕，节奏张弛有度。自己真正领悟到的经验，远胜书本之百倍，利于引发思维的碰撞，挖掘个人的潜能，足以受用一生。

写完剧本，还得有人积极参与表演，这也考验编导的智慧。选择演员，确定角色，必须掌握识人之术。谁更适合出演主角，谁能甘当配角和群众，编导心中必须有数。为每个演员量身定制的道具、精心构思的台词、揣摩细化的动作等，也要因人而异，形神兼备。

每次年会与日常活动，公司给大家准备了一个展示才华、体验成功的平台。我们能把组内成员集结起来，发挥每个人的积极性、创作力和表演天分，本身就是一种成功。在这里面，彼此配合、及时沟通和按部就班的演出很重要，体现了良好的团队协作精神。

梦在前方，路在脚下。在正确衡量自己、评估自己的同时，又要敢于尝试，勇于探索，以创新之力驱动梦想前行，不断地改变自己。xx 年，我不再为了赚钱而去一味工作，而是为了生活得更好去努力！

“勤能补拙，一分辛苦一分才。”我发现所付出的一切辛劳努力，真有不匪的回报。得到的不仅仅只是工作上的一点小成就和别人口中的赞许，还有自己对生活的感悟。原来，我也可以！

xx 我的梦：与佳人共奋进

一个人，总要多走一些的弯路，经历一些磨难，才能认识与改变自己，更加成熟和稳重。xx 年我所经历的那些事儿，无论挫折、失败，还是疾病和痛苦，都当成生命中的历练。

感谢所有的人生际遇，有些令我倍受鼓舞，有些令我倍感幸运，还有些则在无形里帮助我成长。新的一年，带着梦想出发，就能走出窘境，创造有声有色、五彩缤纷的人生，活出最真实的自我。

xx 年，我要“请进来、走出去、自揭短、勤反省”，做一个“真正有价值的人”。成功者几乎都有一个共同的特性，即善于学习和借鉴别人的优点与长处。我会通过日常观摩、学习和反思，不断吸取教训，总结经验，完善自己。在实践中锻炼能力，提升自身的价值。

xx 年，我要做一个会工作、擅学习、懂生活、有品味的人。一边工作，一边提高各方面能力，坚持用与学相结合。同时，还要“轻松工作，快乐生活”！唯有懂得生活，劳逸结合，才能乐在工作。工作、休闲两不误，从而提高我们的生活品质。以感恩的心态乐观生活

当今时代，人心很浮夸，这个社会更浮躁。我们所看到的人都在急，要结婚，要房子，要车子，要旅游，贪图安逸，享受生活，积蓄不多又得拼命工作，阅历不深却特别着急看透世界。

身边太多的人在幻想一夜暴富，一夜成名。太多的人在抱怨现状，太多的人经不起逆境，意志消沉，经不起打击，精神萎靡。由于缺少那种乐观精神与坦然心态，人生从此失去了目标和追求。

在 xx 年最需要帮助的时候，亲朋好友、领导同事，有那么多人在关心我，鼓励我。你们的笑脸，让我懂得感恩和珍惜的重要。庆幸自己能在这个充满温暖的世界里，有那么多亲情与友爱，消除了我的彷徨，平抑了我的浮躁，增添了我的自信，激发了我的活力。

我相信，在这世间，没有过不去的坎，解不开的结。我们需要培养自己生存的能力和抗打击的能力，做个“内心强大”的人。具备坚强的意志，健全的心理，宽阔的胸怀，豁达的心态，没有什么力量能迫使我们轻易低下头来。

不怕打压，不惧挫折，有屡败屡战的坚韧劲，有积极向上的进取心，有满腔热忱的精气神，不断获得矢志前行的正能量，方可把一个个困难踩在我们脚下，去创造在别人看来是貌似神话的奇迹。

青春是一个短暂的美梦，人生无法重来，我们都要好好珍惜！

h 文案模板 (7)

一、培训需求分析

进行培训需求分析是培训项目设计的第一步，对许多的管理层来说，培训工作“既重要又茫然”，根本的问题在于企业对自身的培训需求不明确但又意识到培训的重要性。因此我们必须对培训进行需求的制定，将本企业发展目标和员工的生涯设计相结合来仔细设计和主动加强对员工的培训。需要注意的一点是：培训是为满足管理者的需要和工作任务的需要，

不是单纯为满足员工需要!下面主要从三个方面来分析培训的需求：

企业分析:众所周知,公司自创办以来发展迅速,尤其是今年八月聚合和长丝开车后,公司的规模更是上了一个大的台阶,年产值超过 20 个亿,已经成为了国内的大型化纤供应商。由此可见,从规模产值上看我们公司已经是一个大公司、大集团了,然而由于公司的发展速度太快,以致于产生了一种发展的不平衡,也就是公司的相关的配套(如相关制度、人员的素质等)和公司的规模产值发展不平衡。尤其是我们公司的基层管理人员的素质更是和我们的要求相距太远,因此,从公司的角度分析对这些基层的管理人员的培训是一个迫切的要求。

任务分析:如今我们公司的基层管理人员所需承担的任务相当重要,不仅包括生产的有效管理、人员合理调配、员工的绩效考核等,还包括要传达公司上层的政策,宣扬公司的企业文化等任务。然而,这些任务的有效完成,仅靠我们公司现有的基层管理人员的素质和水平是远远不能达到的。因此,公司各项任务的顺利完成,基层管理人员素质的提高就成了一个关键的因素。

人员分析:通过对我们公司现有基层管理人员情况的了解和调查,可知我们公司的基层管理人员具有以下特点:

- 1、整体的文化素质偏低,大多数基层管理人员只具有中专或高中文化,个别只具有初中文化
- 2、具有较为丰富的现场操作和管理的经验,我们的基层管理人员都是从基层的员工中提拔上来的,因此他们对于现场情况较为熟悉。
- 3、缺乏再学习的动力和激情,由于长期的工作的一成不变以及工作生活的单调乏味,导致我们的基层管理人员,失去了进一步提升的兴趣,或是单单有想法而已,却没有付之行动的毅力和恒心。

4、管理方法简单粗暴，由于本身的素质有限以及长期处于一个管理较为混乱的环境当中，因为他们的前任们几乎都是如此，于是在潜移默化之中就产生了恶性循环了。

由此可知，我们公司的基层管理人员很有必要进行培训，以提高他们各方面的素质，激发他们再学习的动力，把我们公司整体的管理水平提上来，是我们公司发展的大势所趋和迫切要求。

二、管理人员的培训目标

能力提高的目标：

- 1、能掌握基本事实(认知能力);
- 2、具备有关的专业知识;
- 3、对事物能持续保持有敏感的情感;
- 4、具备解决问题和作出决策的技巧;
- 5、具备社交能力;
- 6、具备控制情绪的能力;
- 7、有预警能力
- 8、有创意
- 9、思考敏锐
- 10、良好的学习习惯和技巧

11、有自我认知能力

通过培训主要培养以上这些能力，需要注意的是，不同的人员和不同的岗位的侧重点不同。

实际的量化目标：

1、由于培训而导致的工作数量上的提高(如产量的完成量，或每天平均审议的工作申请数量)。

2、培训后工作质量的提高(如工作的货币成本、废料损失或错误数量)。

3、培训后工作及时性的改善(如达到时间安排要求的情况)。

4、作为培训结果的成本节约(如偏离预算情况、销售费用或成本费用)。

三、培训效果加强的措施

有效培训是多方积极参加的结果，培训要想充分有效地发挥更大的作用，那么最好能够对受训部门和受训员工进行以下三方面的培训前准备：

第一，在参加培训前，受训者应该知道自己希望从培训计划中获得什么?写出一个简单的期望并列出席参加培训会对工作带来的好处;受训者可以根据这些期望目标有的放矢的参加培训;

第二，让所有受训员工知道参加培训并不仅是坐在教室里傻呆呆地听讲，而应该带着一些问题和设定一些目标，利用课堂内外的各种机会，积极地跟讲师和其他学员主动交流;

第三，参加培训后，应该要求受训人写一份员工培训报告，呈交主管审阅，并交人力资源部存档，并能与相关同事分享，探讨如何将学到的东西应用到实际工作中。(附：员工培训报告表)

这样一来，才能在较大程度上保证培训的质量，从而让培训为企业创造更多价值，也能够让培训评估能够有效地开展。

四、人力资源部的职责

人力资源部在培训的过程中的职责：

首先，安排好培训的各项准备工作，安排好培训的课程、时间、场所、参加人员以及培训方法的选择等，这些都是影响我们培训效果的重要因素，课程和参加人员的选择关系的到我们培训效果的针对性作用的大小。

其次，与培训方做好各方面的协调工作，在培训过程中，做好培训方和受训方的桥梁，提高培训的针对性和有效性，提高培训的效果。

再次，对培训活动的全程进行控制及调配，对于培训过程中出现的问题和情况进行适时的反馈，并及时做出有效的调整。

最后，对培训进行各项评估，包括培训效果的评估，培训方水平的评估等，这对于培训成果的巩固，让员工真正地从培训中学到于工作有用的东西。

五、评估活动的开展

人力资源部要全面筹划评估活动，在进行培训评估应考虑下面几个问题：

1、评估的目的是什么？

为了确保培训效果产出，公司投入了相当的资金，花了大把的人力和物力，必定要有所值，因此评估是为了改进培训质量、提高培训效果、降低培训成本。针对评估结果，重要的是要采取相应的纠偏措施并不断跟踪，而不是评过就完事。

2、重点对培训的哪些方面进行评估？

主要是对三个方面进行评估：培训课程的针对性和实用性如何，受训人吸收的程度如何，受训内容在实际的工作中运用的程度及其效果。

3、谁将主持和参与评估？

由人力资源部牵头主持，而评估方尽可能是综合各方的意见，主要还是受训方的意见。

4、如何获得、收集、分析评估的数据和意见？

①以汇报的方式收集培训评估信息

职工完成培训回到部门工作，应及时向部门主管汇报培训效果。通过部门主管与该职工之间的双向交流，了解培训目标的完成情况，检查职工掌握的新知识、新技能，判别职工工作态度的变化。

②采用调查问卷收集培训评估信息

培训结束后，公司人力资源部给受训人发放评估表，要求受训人填写，人力资源部将这些表回收、归纳、整理分析，了解受训人对培训工作的意见，评估受训人在培训中取得的进步，以改进今后的培训工作。

③通过评估记录收集培训评估信息

今后每次进行培训活动都需做好培训的评估记录档案,评估记录是记载培训工作评估结果的档案资料。它有助于我们掌握过去历次培训工作的情况、经验和教训,为今后的培训工作提供借鉴。评估记录应力求做到健全、准确、详细。

5、以什么方式呈报评估结果?

人力资源部对培训评估调查表和培训结果调查表进行统计和分析。将收集到的问卷、访谈资料等等进行统计分析整理合并,再结合学员的考核成绩,对此次培训项目给出公正合理的评估报告。

6、评估培训的有效性和效益性

培训的有效性是指培训工作对培训目标的实现程度。培训的效益性则是判断培训工作给公司带来的`全部效益(经济效益和社会效益),而不仅仅是判断培训目标的实现程度。

六、受训人员的考核

为了确保受训人员能够对培训产生足够的重视,以及提高他们学习的积极性和主动性,而且可以在考核中发现优秀的人才作为今后重点培养的对象,为公司做好人才储备。因此,对于此次培训务必要对受训人员进行考核。

1、考核内容:主要是考核受训人员是否在受训过程中认真对待,培训内容的吸收程度如何,以及在工作实践当中理论结合实际的效果如何等。

2、考核方式:

①每次培训完填写的员工培训报告表;

②每次培训课程的课后作业完成情况;

③培训课程结束后的结业考试;

④受训过程中及受训后在实际生产上实际应用情况和效果的体现。

3、考核作用：考核的作用主要是为提高受训人的学习的积极性，并把培训的成绩作为基层管理人员的档案，并以此作为日后提拔的重要依据

h 文案模板（8）

一、 活动前言

随着我们小组新一批成员的加入，新老成员之间、新成员之间缺乏接触和了解，团队的向心力和凝聚力有待加强。

二、 活动目的及意义

1、为了进一步加强马原学习小组的向心力和凝聚力，增加接触和了解，加强感情交流；

2、通过组织烧烤，丰富大学的'校园生活，放飞学习上压抑的心情，也可以锻炼学生的野外生存能力。

三、活动主题

友谊 合作 团结

四．活动宗旨

增强归属感 提高凝聚力

五、活动的具体事宜

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/346051031052010144>