

# 公司文案策划转正述职报告精选模板

## 公司文案策划转正述职报告精选模板

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。

20XX年9月4日入职，10月中旬转正，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；

2、与各新闻媒体（报纸、电视台、电台、公交、LED广告、高速公路广告等）进行工作对接；

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；

4、活动前期与商城场内商家进行沟通，了解商家需求并根据商家意见修改活动方案，活动后

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

从效果上看，本次周年庆活动无疑是非常成功的，但是在前期策划过程中却是非常非常艰难的。从 10 月份开始初步讨论活动主题，一直到活动形式、促销方式、媒体发布方案、宣传方式等各种细节的一一落实，单活动方案就更更改了不下 8 次。通过本次周年庆活动，也让我更加清楚

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、个人能力尚不足以独立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\*\*的全面发展添砖加瓦！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！

#### 公司文案策划转正述职报告精选模板

敬的公司领导：我于xxxx年x月x日加入公司，目前担任文案策划一职，负责公司文案编辑和整理工作。本人工作认真、细心且具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情；性格开朗，乐于与他人沟通，具有良好和熟练的沟通技巧，有很强的团队协作能力；责任感强，确实完成领导交付的工作，和公司同事之间能够通力合作，关系相处融洽而和睦，配合各部分负责人成功地完成各项工作；积极学习新知识、技能，注重自身发展和进步，以期将来能学以致用，同公司共同发展、进步。在加入公司这段时间里，我完成了以下任务：

一、把公司产品重新整理梳理一次

二、顺利完成公司新产品的文案的编写

三、协助上级完成一系列 ppt 编写。

两个多月来，我在公司领导和同事们热心帮助及关爱下取得了一定的进步，综合看来，我觉得自己还有以下的缺点和不足：

一、思想上个人主义较强，随意性较大，显得不虚心与散漫，没做到谦虚谨慎，尊重服从；

二、有时候办事不够干练，言行举止没注重约束自己；

三、工作主动性发挥的还是不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的间隔。在今后的工作计划和学习计划中，我会进一步严格要求自己，虚心向领导及各位同事学习，我相信凭着自己高度的责任心和自信心，一定能够改正这些缺点，争取在各方面取得更大的进步。此

致 敬礼 申请人：XXXX XXXX 年 X 月 XX 日 篇二：20162016

文案策划述职报告\_文案转正述职报告

## 文案策划述职报告\_文案转正述职报告

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，10 月中旬转正，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；
- 2、 与各新闻媒体（报纸、电视台、电台、公交、led 广告、高速公路广告等）进行工作对接；
- 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；
- 4、 活动前期与商城场内商家进行沟通，了解商家需求

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

从效果上看，本次周年庆活动无疑是非常成功的，但是在前期策划过程中却是非常非常艰难的。从 10 月份开始初步讨论活动主题，一直到活动形式、促销方式、媒体发布方案、宣传方式等各种细节的一一落实，单活动方案就更更改了不下 8 次。通过本次周年庆活动，也让我更加清楚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。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

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\*\*的全面发展添砖加瓦！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！相关推荐：文案策划年终总结 文案策划工作总结篇三：转正述职报告模板

述职报告 尊敬的领导：您好！本人是1，于2014年7月1日加入到2这个大家庭，转眼间，入职已经2个多月了，经过这段时间的学习和锻炼，在各位领导和同事的帮助下，我对我的工作有了更深入的了解，也对2有了更深厚的感情。在这三个月的实习期中，我经历了三个不同的工作体验，一是半个月的“春笋计划”，二是在3项目部的营销中心学习了一个月，接下来就是在珞狮路项目做营销工作。以下是我实习期间的具体总结：

一、难忘的“春笋计划”之旅 刚刚走出校园的我很幸运的成为了2这个大家庭的一员，更幸运的是成为2第二届

了深厚的友谊，也从拓展中学习到了真正的团结、诚信与责任。接下来的培训过程中，我慢慢了解 2 这个公司，品味 2 的文化，随着我对 2 更深入的了解，我更加坚定，我的选择是正确的！ 在学校里，没有学习过任何有关房地产的知识，如今要从事房地产行业，我更是抓住每一个可以学习的机会，幸好公司也给我们这些新员工提供了平等的学习机会，12 天的培训，我从最基础的房地产知识开始学起，一个专业名词、一个概念，慢慢地，我开始走进房地产这个行业，也走进了 2 这个家。“春笋计划”带给我的不仅仅是一段美好的回忆，更是一种新的心态和人生。短短的半个月，我学会了怎么跟新同事相处，怎么与同事进行协同合作，怎么将任务有效地完成，甚至我该以什么样的心态来面对我的工作。这半个月是一个过渡期，让我从校园过渡到职场，也让我由稚嫩走向成熟，从过去走向未来。

二、 宝贵的“3”学习经验 培训结束后，我被分到 3 二期营销部，从事营销助理的工作。营销助理的工作主要是协助营销经理和策划主管完成营销工作，工作的内容比较繁杂，也很琐碎。鉴于我的工作经验不足，领导让我多学习，主要盯一些执行方面的工作。3 二期属于尾盘销售，相对而言，工作量不是特别大，很多时候问题都出在任务的执行中，而执行这一块又没有过多的人来盯，所以领导让我主要盯执行层面的东西，力求从盯执行中了解这个项目，以及这个

项目目前的营销渠道和营销方法。不管是外拓的巡展派单，还是插车扫街铺，我都在监督这些具体的执行工作，发现执行过程中存在的问题并提出解决问题的方案。其次，由于刚进入房地产这个行业，领导为了让我更快地熟悉和了解商业地产，要求我多多出去踩盘。所以刚开始的一段时间，我一有时间便出去踩盘，从公司自己的项目开始，逐步了解其他公司的楼盘，在踩盘的过程中，更多的体验是从不同的人那里学习更多的知识，慢慢的，见得项目多了，听的也多了，对商业地产这一块就有了更理性的认识。踩盘很累，可是学到的东西很多，很值！剩下的时间我基本上都是在案场，负责协助策划主管对案场进行管理，以及周末暖场活动的监督与反馈。线上这一块则主要负责与广告公司和网络媒体对接，将广告公司撰写的软文广告进行审核并发给搜房网和亿房网，同时让搜房和亿房将已发软文反馈于我。因为经验不足，我每天都会花很多时间用在学习上，主要是看策划文案、工作报告、活动方案以及商业地产的新闻，这种理论知识的学习结合我平时的工作，让我更加清楚一个活动是如何成功策划出来的，一个项目是怎样进行营销的，我对我的工作有了更全面的了解，也知道了作为一名策划助理需要具备哪些技能，明确了自己今后进步和学习的方向。

三、 开始上战场 在3项目部学习了一个月后，根据公司工作需求，我被调到珞狮路项目部，也就是2大家装4，这是一个与3不同的项目，4体量大，销售的任务和压力也

大，采用的是四家代理商联合代理的形式进行销售工作，建了7个外拓点，我具体的工作就是负责管理其中的一个外拓点，监督销售员的日常工作，盯线下的执行工作，保证每天完成点位上的基本任务。在工作的执行过程中，我也要负责发现问题并提出解决问题的方案，这个过程中，我发现问题的能力也得到了锻炼，不仅仅是看到表面现象，更是看到问题的本质，同时，我的思路也由此打开，解决问题的方法越来越多，思路也越来越开阔。来到4，工作量比想象中的还要重，压力也比较大。就像是在战场，我就是一名冲在最前方的战士，经过了一个月的学习和摸索，我终于可以一个人上战场打仗了。4可以说是我真正做营销的第一站，在这里，我可以学到的东西有很多，成长的空间也很大，但在这段时间的工作中，我发现自己在工作中的不足越来越多，主要有以下几点：最主要的问题是管理问题，由于经验不足再加上比较温和的性格，我在管理这块很是吃力，气场不强、不够硬气，在代理商面前没有什么威信，这都是我在管理上明显存在的不足。今后的话我一定将自己是代表开发商的姿态摆出来，一切工作都按程序和流程来做，严格监督执行过程，该奖的地方奖，改罚的也一定不放过，做事情有原则，有条理，让代理商信服我，明白我是过来做好点位的管理工作的，并不是与他们作对的。其次是与同事的相处。刚出校园，没有任何与同事相处的经验，特别是与代理商的相处，

短时间内没有明确自己的角色，也缺乏与代理商的沟通

技巧，有时候也控制不住自己的情绪，比较冲动，最终甚至会影响同事的情绪以及工作。我已经意识到了这个问题，并且也在不断地改进，今后遇到问题应该首先控制好自己的情绪，不冲动，不急躁，跟代理商沟通的话尽量让他们感觉到平等，而不是我们甲方高高在上，只是在原则问题或他们犯错误时拿出姿态即可，这样的话，他们也容易接受，也利于开展接下来的工作。

四、说说 2 大家庭 初来 2，给我的第一感觉是温馨。领导不是高高在上遥不可及，同事不是勾心斗角尔虞我诈，连食堂的阿姨都是笑脸相迎，整个公司都像是一个大家庭，大家都是一条心，为了公司而努力工作。特别是与我一起进入 2 的新同事，都是刚刚走出校园，进入社会，相似的经历让我感觉倍加亲切。半个月的“春笋计划”，也让我感受到了公司对我们这批新人的重视与关怀。2 的企业文化是诚信、学习、敬业和理想。不管是做什么，一个人首先应该是一个诚信的人，特别是在工作中，尤其重要。缺失了诚信，你的领导和同事都不会信任你，也不会将重要的工作交给你，甚至公司也不会要这样的人。说到学习，离开了校园，意味着学习的平台更加宽广，要学的东西还有很多，只有通过不断的学习，个人才能不断地进步和成长，停留在原地的人也迟早会被淘汰。进入职场，我们成为了职业人，我们要像热爱自己的生命一样来热爱工作，在工作中兢兢业业，把工作当做自己生命的一部分。理想是什么？理想是一种信

念，是一种精神力量，有了理想，人生便有了奋斗的方向，人就会更有动力，在工作中便会更加积极和主动，而不是为了工作而工作。

五、对公司的建议 进公司的时间不是很长，对公司的了解可能还不是特别深入，目前感觉比较明显的就是公司部门与部门之间的沟通较少，甚至是没有沟通，但其实一个项目的开发、规划、销售到最后的运营管理都是一环扣着一环的，每一步与下一步都有着密切的关联，而有的时候由于这种部门之间的沟通不足会导致很多不必要的麻烦。所以，我希望公司能多组织一些活动或者其他的形式来促进不同部门的交流，既可以达到互相学习的目的，也增进了同事之间的感情。

其次就是与总部相比，项目上同事的工作比较辛苦，但项目上的待遇比总部的差很多，最明显的就是伙食，希望公司能稍微照顾一下项目上的同事，让员工在辛苦工作的同时能感受一下公司的丝丝温暖和关怀。2 是一个成长的平台，更是一个温暖的大家庭，在接下来的日子里，我会在这个大家庭里努力做好自己，为这个家庭贡献自己的力量，只要这个家庭需要我，我便会为她奉献自己的时间和精力，最后我想感谢 2，为我提供一个成长的平台与机会，我将会在这条道路上越走越好！ 篇四：企划部文案策划述职报告 述职报告 2012 年 9 月 4 日入职，10 月中旬转正，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；
- 2、与各新闻媒体（报纸、电视台、电台、公交、led 广告、高速公路广告等）进行工作对接；
- 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；
- 4、活动前期与商城场内商家进行沟通，了解商家需求并根据商家意见修改活动方案，活动后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，不间断及时对掌握业行情业况动的了解等。

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 从效果上看，本次周年庆活动无疑是非常成功的，但是在前期策划过程中却是非常非常艰难的。从10月份开始初步讨论活动主题，一直到活动形式、促销方式、媒体发布方案、宣传方式等各种细节的一一落实，单活动方案就更更改了不下8次。通过本次周年庆活动，也让我更加清楚地认识到自己身上的不足之处，每一次活动的背

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/697023161106006163>