

文案编辑的下周工作计划范文 5 篇

文案编辑的下周工作计划 1

一、年度目标

通过微博、微信等公众号，百度百科、知道、贴吧等自媒体平台传播，广泛覆盖影响用户，正确引导舆论方向，推动品牌形象塑造和有效传播，进一步促进产品销售增长。

二、传播原则

进一步了解企业及文化，产品优势，明确核心传播点所在，制造正面口碑舆论。进一步找到目标受众，细分目标人群，进行特性分析，依据其不同特性，进行有针对性地传播。

三、传播方式

针对不同的人群，传播不同的核心诉求；

利用受众喜欢的语言和方式来传播信息；

利用受众习惯的网络化形式来传播信息；

利用概念打造、口碑管理、事件营销等方式广泛进行产品传播。

二、具体内容

一、由__负责网站的建设及维修工作__、__负责业务宣传工作。

二、4月15日前完成网站的框架建设工作(包括网页的设计、LOGO的设计、网站的宣传言等)。

三、4月20日前到三大超市(天天、乐多多、泰兴)拿回宣传快讯,并完成录入工作。

四、4月30日前网站建设工作完工,并开始试运行。

五、网站推广工作;

1、向各商家宣传网站,在网站上为商家做广告,并要求商家宣传网站。

2、前三个月免费为商家做宣传。

3、开拓新客户。

六、8月1日起网站运营见效益。

七、12月达月产值1千元。

文案编辑的下周工作计划 2

20__年工作的经验使我更有信心迎接 20__年的挑战,我将满怀激情的迎接 20__年的到来,并紧紧抓住它,用时间让我变得更加富有。下面是我新一年的工作规划:

一、培养通讯员队伍、完善写稿奖励机制

__公司在施项目繁多,有事项目上发生了具有新闻性的事件,作为企划不能亲自前往,又的得不到信息,往往错失很多宣传机会。如果安排每个项目一位通讯员,定期对项目通讯员进行新闻基础及素质指导,培养通讯员队伍,确立通讯员奖励机制,可已将第一手新闻收

入囊中，不但可以用于公司对外的形象宣传，也可以做成内刊，在公司内部宣传，增加公司机关及项目间的相互了解。

二、建立 CIS 相关资料库，完成 VI

收集整理集__公司 CIS(CorporateIdentitySystem 即 企业视觉形象识别系统 的相关资料，建立资料库。完成企业 VIS(VisualIdentitySystem 即 视觉识别系统 ，并投入实用。

三、完成《员工手册》的设计与制作

完成《员工手册》的设计与制作，做成电子杂志，或印刷成册。

四、建立公司公共资料库(待计划)

如有可能，希望建立公共资料库，以一台电脑作为资料库，将各部门需要用得到公共资料添加其中，不断充实。

五、提高自身能力，不忘学习

不积硅步，无以至千里。不积小流，无以成江河。任何一个人的知识与能力的提升都是在工作服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的过程。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 。对于自身的工作业务，看更多的书，进行更多的实操，参与更多的工作。

文案编辑的下周工作计划 3

一、开盘前鸟瞰在 x 月 8 日之前完成鸟瞰图的设计制作。

2、沙盘：在 x 月 9 日之前落实沙盘制作，公司在 x 月底完成制作(大小、户型模型等)

3、现场照片：x 月 2 日之前完成花园现场拍摄工作，主要用于以后宣传中用的实景图片。

4、dm单：在 x 月 5 日之前完成设计制作，在 x 月 10 日之前完成印刷工作(确定印刷数量规格等)

5、楼书：在落实了现场实景拍摄和鸟瞰图的制作后，在 x 月 15 日之前完成设计工作在月底完成印刷工作。

x 、现场广告牌：在 x 月 20 日之前完成，确定在什么地方做多大？怎么做？

7、在 x 月 10 日之前完成售楼部里面近 10 平米的广告鸟瞰图的制作和门楣的灯箱制作。

8、在 x 月底要完成开盘活动策划报告，力争落实到执行工作中。

9、在 x 月 20 日之前，把销售过程中客户管理系统表格和广告测评办法落实到销售中心。

10、在 x 月 20 日之前落实花园销售培训计划(与 x 落实到培训细节、过程、内容讲师、时间等)

二、广告策划计划在 x 月 15 日之前确定广告语。

- 2、在 x 月 15 日之前确定开盘广告内容，并设计出广告样稿。
- 3、在 x 月 20 日之前对开盘广告进行预测。
- 4、在 x 月 20 日之前对制定出广告媒体计划。
- 5、在对开盘广告进行测评调整后，制定强销期广告内容，并设计制作广告样稿。

在新的一年里，按照县教育局的要求，我校关工委将以__大精神为指针，以邓小平理论和“__”重要思想为指导，进一步贯彻落实全国关心下一代工作表彰大会精神，坚持以人为本，以科学发展观统领各项工作，以加强和改进未成年人思想道德建设为重点，充分发挥退休教师的优势和作用，努力做好关心下一代工作。

一、加强学习，进一步更新观念

本年度，我校关工委要进一步组织老教师学习和贯彻《中共中央国务院关于进一步加强和改进未成年人思想道德建设的若干意见》，充分认识未成年人思想道德建设的重要性和紧迫性。重点学习讨论第 3 条《扎实推进中小学思想道德教育》，第 5 条《重视和发展家庭教育》，第 6 条《广泛深入开展未成年人思想道德实践活动》的内容。

在学习中要把握与时俱进、开拓创新的精神，关工委工作要真正做到与时代同步，与改革开放同行，我们要进一步解放思想，更新观念，要从那些不合时宜的工作思路、工作方法中解放出来，使我们的

思想观念适应形势的变化和时代的需要。在学习中还要紧密联系关心下一代工作的实际，以__大精神为指针，总结关工委工作的经验，进一步明确关心下一代工作的主要任务、工作方针、组织形式、教育内容、途径方法，使关心下一代工作进一步向规范化、制度化、科学化的方向发展。

二、充分发挥退休教师的优势和作用

关工委工作是以老同志为主体，现职同志积极参与的关心教育青少年的群众工作组织，中央领导也曾强调“要动员和组织更多的老同志参加到关心下一代工作中来”，根据这一精神我校准备在原有的基础上继续做好宣传发动工作，动员更多的老教师参与关工委工作，发挥他们各自的优势特长，在确保他们身体健康生活安定的前提下适度地开展各种活动。

我们要求每位退休教师在管好自己家中的下一代外，热心参与学校及社区的关心下一代工作，每月碰头一次，为学校的德育工作献计献策。

三. 加强道德规范和民主法制教育

关工委工作要把思想政治素质的教育放在首位，在原有基础上，进一步全面贯彻落实《公民道德建设实施纲要》，有针对性地开展爱国主义、集体主义、社会主义和中华民族优秀传统文化教育，加强行

为习惯养成教育，法制教育和心理教育，预防青少年违法犯罪，充分挖掘和利用各种德育资源和阵地，开展各项社会实践活动。

我们要以“爱国守法，明礼诚信，团结友善，勤俭自强，敬业奉献”的基本道德规范为主要内容，与本校制定的学生一日常规管理要求相结合，创建优良校风和文明校园，要主动配合德育处、少先队大队部大力宣传《宪法》、《教育法》、《未成年人保_》等法律法规，加强青少年的法规和纪律教育，使他们学法、懂法、守法，促进他们健康成长和社会安定。

四. 加强学校、家庭、社区三结合教育

家庭教育和社区教育是全面推进素质教育的重要途径，为此我们要积极搞好家庭教育和社区教育，为推进“学校、家庭、社区教育”三结合作贡献。动员老教师创办家庭辅导站，定时定点地进行帮教活动。强化家庭教育，办好家长学校是社区教育工作的一个重要组成部分，我们要主动争取上级部门的重视和支持，因地制宜利用好社区内各种教育资源，充分发挥其教育作用，动员和组织社区内更多老同志投身于家教工作，同时动员更多的家长参与到家长学校建设中来，使家庭美德、社会公德由家庭向社区扩展。

五、开展各项活动，使关心下一代工作落到实处

1. 关心学生的心理健康教育。心理疾病是导致青少年学生违法犯

罪的主要因素。由于种.种原因，现在有很多学生存在不同程度的心理疾病。因此，加强对学生生理、心理卫生教育，是保证学生健康成长的关键。本年度通过讲座、报告、讨论、心理咨询、等形式，对有心理障碍的学生积极进行调适和矫正。为顺利开展心理疏导工作，我们设立心语信箱，并鼓励学生通过留言板、讲述自己的困惑与烦恼，请关工委专门负责将问题整理归类，进行答疑或谈心，帮助同学解决心理上的疑点，提高学生的自信心，进而提高同学们的心理素质，增强学习信心，不断提高学习效率，缓解心理压力。

2. 开展革命传统教育。利用报告、座谈等形式，请离退休老党员、老干部、老同志对青少年学生进行革命传统教育，通过对党的光辉历程和优良传统作风的介绍，教育、鼓励学生做一个有益于国家、有益于社会、有益于人民的人。

3. 开展学生喜爱的各项特色活动，如 3 月“学雷锋活动”、4 月“廉政文化进校园活动”、6 月“校园文化艺术节”、9 月“尊师行动”等主题活动，寓教于乐。

关心下一代工作是时代赋予我们的神圣使命，在新的一年里，我们将认真按照上级关工委的工作要求及任务，结合学校实际情况，努力扎实地推进本校关工委工作，使我校的关心下一代工作上一个新台阶。

我从事化妆品销售工作多年，一直在工作中观看化妆品的销售走

势。随人们生活水平的提高，物质条件高了，对生活质量的要求也就加高，为此，我做出了____年化妆品销售工作计划，这仅代表我个人就现在化妆品销售模式的一些先进看法。

首先在做____年工作计划前，我先做一些统计。目前，在我国近4000家化妆品企业中，走主流卖场销售路线、俗称“做终端”或“日化线”的厂商只占企业总数的15%左右，更多的企业采用流通(包括深度分销)、专柜(包括店中店)、品牌专卖店、专业(美容院)线、专供大型百货或零售集团的oem贴牌等通路和方式进行运作。除了百货店、超市和专营店业态以外，许多化妆品销售的新型业态也都复兴、壮大、繁荣，目前厂家直销、网上购物、电视购物、邮购、自动售货亭、药妆店等多种形式如雨后春笋般涌现和成长。虽然，企业选择销售通路有其历史的原因，但在通路危机日益深重的今天，未雨绸缪已经不再是智者的从容，而是企业必须面对的课题，通路维新迫在眉睫。

电视购物一般是指消费者通过电视以及互联网、商品目录等相关媒体了解商品信息，使用电话、网络订货，由专业物流公司配送商品的无店铺商品销售模式。由于没有中间商，电视购物能为消费者提供价格更为实惠的商品。

以开播电视购物频道为主的现代电视购物(也叫做家庭购物)有别于传统的电视直销，它是一种新兴的商品销售方式，是一种全新的

按照电视购物的过程，主要可将其分为四大环节，即选择产品、节目制作、呼叫中心、物流配送。现代电视购物以“教买不叫卖”的方式做节目，以消费者的需求为出发，寓购于教，播出方式采用现场直播和录播的两种方式。

以电视台作为运营主体的购物频道，是产品销售的一个平台，是一个无店铺的“空中超市”。所卖商品也是日常生活中的必需品，如数码产品、化妆品、家居用品等等。由于商品品种多、大众化贴近生活、厂家直销价格优惠、信誉好品质有保证，因此，电视购物频道一开播就受到了广大消费者的喜爱，两年来电视购物频道的发展也取得了可喜的成绩。

购物频道自诞生起，就将化妆品等产品作为主要商品来推广，现代电视购物已经成为了化妆品销售的新途径。

在家购物，渐成时尚随着经济高速发展，现代家庭生活也在发生着变化。琐碎的生活、繁忙的工作、拥挤的交通经常让购物变得不那么乐趣盎然。但是也许大家都已经注意到，家庭购物正在悄然改变着这样的无奈。

世界一流的市场研究公司 tns 公司开展的一项针对电视家庭购物的消费者调研显示，在电视家庭购物的所有品牌中，上海消费者对东方 cj 家庭电视购物的品牌认知度是的，特别是 25~34 岁的年轻女

在电视购物频道开播较早的台湾地区，消费者可能不会花三、四十元台币在超市购买便宜的洗发水，他们宁愿花 200 元台币通过电视来购物。尽管产品的价格要高出几倍，但产品的质量安全打消了客户的疑虑，在质量可靠、市场制度完善的前提下，台湾消费者更喜欢电视购物。

而在电视购物较为成熟的韩国，消费者通过购物频道来购买化妆品已成为消费习惯和时尚。

据悉，韩国中年演员金英爱运行的黄土化妆品企业真土园所推出的黄土美容香皂在 tv 购物电视中，不到 2 个小时就赚了 17 亿韩元。

6 月 22 日韩国 cj 电视购物中真土园推出的化妆品产品赚了 9 亿韩元，之后 29 日，在 gstv 购物电视中，通过 2 个小时的专题节目，一下子卖了 2 万 6500 份，收益达到了 17 亿韩元。这样在两周的节目当中一共赚了 26 亿韩元。

29 日播出的购物节目中，一开始就有许多观众要预定黄土化妆品，电话被打爆了，之后打电话的顾客越来越多，以至于在中途只好中断定单。

由于便利性和质量有保障，在家购物会越来越成为未来消费者选择的消费方式，电视购物也将会成为化妆品销售的新通路。

品种繁多，价格便宜

电视购物节目主要是以家庭主妇为对象播放的。通过电视销售形式推销的商品五花八门。从内衣到皮鞋、从玩具到家具、从美容品到数码家电，各类商品应有尽有。它本着“不求卖得多，东西一定好”的原则，消费目标群体锁定 25-45 岁的白领女性，这就为化妆品的销售提供了一个好的平台。

有业内人士预测，在未来的几年中，国内电视购物中的商品将达到 3000 种。除了化妆品和家庭生活用品外，从房子、汽车，到旅游券，都有可能在电视上出现。通常电视购物节目中所提供的商品都比市场销售的要便宜，因为它无需专门的店铺和固定的销售人员，较少的成本自然能够提供更低的价格。

由于化妆品适合通过电视购物来销售，目前国内开播的电视购物频道都开设了美容化妆品栏目，化妆品的品种数量也都维持在几十个至上百个不等，价格通常比传统渠道要便宜，销售情况通过电视购物直播也较为理想。在通过电视购物购买的商品中，比例的是化妆品，占 30%，其次是日用品、健身器材、电子产品、食品、首饰类。

文案编辑的下周工作计划 4

①、与销售部一起努力，开拓市场份额，建立销售渠道，努力提高酒店市场占有率。

②、做好客史资料统计，特别是常住客及商务客，拟以“常住客

③、继续实行售房销售提成奖励制度，激励前台的推销意识，促进其积极性。接待员应在酒店优惠政策的同时根据市场行情和当日入住情况灵活掌握房价，强调“只要到前台的客人，我们都要想办法让客人住下来的宗旨，争取更多的入住率。

④、每月对客房出租率、出租额进行报表式分析，共同探讨其中的原因，让员工看到酒店实际情况，“参与”管理，清楚的了解酒店客房出租的实际态度。

⑤、注重各部门之间的协调工作。部门与部门在工作中难免会发生摩擦，协调的好坏在工作将受到极大的影响。前厅部是整个酒店的中枢部门，它同客房、销售、餐饮等部门都有着紧密的工作联系，如出现问题，要主动和相关部门进行协调解决，避免事情的恶化。

2、管理

①、根据酒店及前厅部管理规章制度，岗位标准操作程序，严格要求员工，对违反制度的员工进行相应的处罚。

②、服务质量是酒店品牌的本质特征，树立良好的品牌形象，首要的就是抓员工的素质，员工的服务质量，为更好的加强部门的服务，每天为更好的另强由大堂副理对前厅各部进行卫生、服务质量的督促、检查。

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/766155234241010101>