# 暑假活动策划工作总结文案(汇总24篇)

来源：网络 作者：枫叶飘零 更新时间：2024-09-07

*暑假活动策划工作总结文案1今年暑假7月26日至29日，我们杭州广播电视大学经济管理学院社会实践小队举行了暑期社会实践活动。此次社会实践活动主要有赴萧山传化大地了解中国物流情况的发展，赴杭州东明山了解生态环境、赴良诸博物馆了解中国古文化以及走...*

**暑假活动策划工作总结文案1**

今年暑假7月26日至29日，我们杭州广播电视大学经济管理学院社会实践小队举行了暑期社会实践活动。此次社会实践活动主要有赴萧山传化大地了解中国物流情况的发展，赴杭州东明山了解生态环境、赴良诸博物馆了解中国古文化以及走进社区了解市民的生活等。

在辅导员高飞老师的带领下，我们举行了一次登山活动。但是这次出发.我们带着问题，一起登上了杭州东明山。第一次亲临大自然的怀抱，感受大自然的洗礼，感受城市公园和野生公园的区别。那里是没有废气污染，没有噪音污染的大自然。越近山腰，空气越新鲜，于是，同学们的兴致也越来越高。但是后来，一场阵雨不得不让我们取消了越近山顶的念头，只能被迫选择返回山脚。男生们把雨伞腾出来给女生，女生们也你让我，我让你，一种同学间相互谦让，相互关心的集体精神在这里取得了良好的体现。

这次登山活动不仅让全体成员全面深入地了解到什么是环境保护，彻底改变了过去认为“保护环境卫生”、“抵制一次性塑料用品，防止白色污染”、“治理工业污染达到了”等就是环境保护的片面认识和错误思想，也增强了同学们的环境保护意识，丰富和完善了同学的环保知识，到了让同学们真正“理解环保，支持环保，宣传环保”、真正“走进环保”

的目的，具有十分重要的现实意义，更重要的是，通过这次登山活动体现出同学间相互谦让，相互关心的团结协作精神，以及同学间虚心学习，加深沟通，增进了解，也学到了不少诸如待人接物的交际用语和处理应急事件的社会经验与组织活动能力。

社会实践是艰苦的，但收获是巨大的。

社会实践是一笔财富。一分付出，一分收获，有付出，就一定会有收获。在社会实践中可以学到在书本中学不到的知识，它让我开阔视野，了解社会，深入生活，无限回味。更何况参加社会实践活动的过程、阅历本身就是一笔宝贵的财富。

社会实践是一种动力，是体味人生的\_百味筒\_，是验证实力的\_试金石\_，它让我体味到生活的酸甜苦辣咸，懂得了各种滋味只有亲身参与才能体会的到。

走出校门融入社会的大舞台，我们才真正体验到自身知识的欠缺，能力的有限。任何理论知识只有与实践密切结合，才能真正发挥它的价值。行不行，实践中看！

\_纸上得来终觉浅，投身实践觅真知\_。我相信，经过社会实践的磨练，同学们变得更加成熟、更加自信，校园里到处洋溢着蓬勃向上的良好氛围。我们有理由相信，当代青年大学生有实力承担的起未来建设国家的重任，追求进步，刻苦求知，勤于实践，全面成才必将成为广大青年学生的共同心声和行动！在身体上受到了锤炼,在思想上得到了启发和升华，使大家多了一份生活体验，社会实践经验和组织活动能力。我相信，这对我以后的学习,生活和工作都将起到重要的影响作用。

**暑假活动策划工作总结文案2**

本人于20xx年xx月份来到万豪融诚集团，由于是第一次接触这份工作和这个工种，有兴奋，有担心。兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步，但也担心在很多方面不懂会做错，不过总体来说在过去这半年的工作学习中，我学习到了很多知识，从刚开始的无所适从到现在慢慢的适应自己应该要做什么，收获颇多。总而言之在过去的半年的工作学习中存在的不足与成绩如下：

>一、工作中存在的不足与问题。

1、在工作中的学习还没达到标准。

在这半年的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，虽然在领导及同事的指导帮助下，学习了不少的知识，但对于市场调查及营销策划系统的学习还不够，对于市场调查及策划知识的学习深度还不够。

2、对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足。

在这半年的工作中虽然对整体的市场情况有所了解，但在了解的过程中还不够详细，对于整体市场走向及行情了解的深度还不够深。在这方面包括对整体市场的存储量，市场的价格走势，政府政策的出台对于市场走势的影响等了解的还不够。

3、对于市场的走势分析，市场行情的分析还不够。

现在我还在模仿别人，包括写市场调查报告及其他的报告都在模仿别人格式及写法，而对于市场走势的分析及市场行情的分析却只是自己主观的、肤浅的看法。对于这方面的知识还不扎实需要进一步的学习，尤其是对于整体市场情况分析及认识，要在了解市场的情况下客观的做出自己的分析。

>二、工作的成绩。

1、对自身工作的性质得到了深层的认识。

虽然只有半年的时间，但在这半年内对于市场调查，营销策划这份工作有了新的认识，了解到这份工作的重要性。也了解到市场调查对于企业的决策及行走路线的重要性。市场调查做好了，那么对产品的定位、定价起到决策作用，那么对产品的销售是否顺利也起到关键作用。

2、很快的进入了自己的工作角色。

因为我以前没接触过这个工种，也知道这个工作的重要性。虽然很紧张，但却很快的进入了这个工作角色，了解到自己的工作职责，并进入角色开展工作。具体表现在，作为地产项目在进行市场调查的时候该从哪些方面入手，在调查其他项目的时候应该注意哪些要点，知道自己调查的重点是什么。这对于我以后开展更深层工作打下了良好的基础。

>三、下一阶段工作计划及安排。

1、对整体的市场情况进行深层的了解。

在未来的工作中，我将对整体的太原是地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体地产市场的走势、价格行情、政府政策的出台对消费者的影响、国内隐隐出现的通货膨胀对市场的影响方面入手来进行调查。

2、对专业知识的加强及学习。

在未来一段的工作时间，我将会把重心放在学习上。系统的对市场调查及营销策划进行深层次的学习，一边工作一边学习，尽可能的在实践中学习，总结经验力求把以后的工作做到更好。

>四、 对现在工作环境的感受及建议。

对现在的工作环境，工作氛围。我非常满意给我一种家的感觉。同事们之间包括和领导之间很融洽，所有的同事在工作中都很努力，也很勤奋。在生活中大家更像一家人一样。所以说我非常喜欢这样的一个工作和生活环境。但是我也在工作中发现了一些现象，就这些现象我想提一些自己的建议。

我认为我们作为一个服务机构，那么我们在工作中就必须要体现出一种主人翁意识，也将要作为一种企业文化在所有的员工心中进行培养，所有的要有一种危机感，做任何工作时把自己当作企业的主人来对待，有这样一种企业文化，我们的企业将会走的更远，更久。所以我建议公司在这方面能有所考虑，从思想上对员工进行培训，让每个人在思想上有一种主人翁意识，在工作中将会很大程度上提高工作效率，给公司和所有人带来更大的利益。

这是我结合最近工作中看到的一些现象，提出的一些不成熟的建议，希望领导能给出更多的指导和帮助。

策划部xxx

20xx年xx月xx日

**暑假活动策划工作总结文案3**

“山的那边”青年志愿者爱心支教协会策划部作为“山的那边”青年志愿者爱心支教协会成立之初的五大部门之首，旨在为“山的那边”青年志愿者爱心支教活动的全过程做出总体方案，使支教活动能有计划，有目的，有顺序的进行。使得“山的那边”青年志愿者爱心支教的支教活动得到更好的开展。同时，通过策划部，将各部门工作协调一致，统筹安排，为爱心支教活动的顺利展开提供坚实的保障。

“山的那边”青年志愿者爱心支教协会策划部于20xx年5月初成立，策划部主要为“山的那边”青年志愿者爱心支教活动提出具体可行方案，同时将不同的工作分配给各相关部门，并对各部门工作进行\*\*指导，策划部在成立之初由志愿者熊红亮担任\*\*，由于该协会刚成立不久，人员分配及部门还不够完善，因此暂时没有其他部员。

说工作总结之前，我不得不提及一下策划部的职能；策划工作，构思活动如何展开，写活动策划书，\*\*和分配工作。

策划部作为一个提出总体方案，协调各部门工作的部门，对整个活动的展开起着至关重要的作用，没有具体的方案，没有活动的安排进程，活动就无法展开。在任何一个\*\*中，个人的力量总是微不足道的，要体现出战斗力，就必须有良好的团队意识。在任何时候，活动策划部所体现出的这种意识，都让我感到了一个\*\*的真正力量。我们之所以强大，是因为我们是一个团队。我明白自己只是团队中的一环，但又是不可或缺的一环。团队要显现出力量，每一环都必须发挥出自己的作用，相互之间还必须有分工协作。这种协作，不仅仅是部门内部的协作，更是各部门之间的协作，只有这样，我们的团队才会不断壮大，我们的工作才会越做越出色。

活动策划部对于“山的那边”青年志愿者爱心协会来说最重要的工作就是写策划，因为这是我们在队长阙兴礼的带动下发起的新\*\*，\*\*部而言没有任何继承，对外部而言没有影响，正所谓“外不连内不通”，所有的一切都是零基础，

开展各项工作困难重重。且举办一个活动，不论大小，首先第一步必须是策划，所以做每一个活动，策划部的人员都会以各种方式写出策划书，写策划书需要有端正的态度，创新的精神，活跃严谨的思维，并且要有一定的计划\*\*能力，考虑问题要全面，做足后背资源，以防不备之需。

对于一个刚进策划部的新生做到这些是比较困难的，尤其是我这样之前从未有过类似活动的经历，更是难上加难，我们很多人之前甚至都没有策划这个概念。单纯地以为策划就是计划，但当我担任策划部\*\*和跟着队长阙兴礼\*\*了第一次“山的那边”青年志愿者爱心支教活动后就发现自己真的学到很多，策划部，我们每个人都会说：我会写策划，我知道策划到底是什么东西?每个人都在进步，都在成长，都体会着自己的辛酸，欢乐与成功。

我们互相团结，互相帮助，我们一起参加了“山的那边”青年志愿者爱心支教的各种活动，“捐一缕书香，献一份爱心”这个虽然是我们五月份刚刚发起，却是永远不会停止的活动，我们要尽自己绵薄之力，把这个\*\*，这份爱心一直传递下去，虽然由于\*\*刚刚成立，没有任何的影响力，在开展活动的过程中遇到不少障碍，以至于有些计划不得不有所改变，实在有些可惜，但是我们在为它付出时所获得的永远不会忘记，第一次支教活动也获得很大的成功。

“山的那边”青年志愿者爱心支教第一届活动，在韩冬老师的指导下，从内蒙不远万里向贵州进军，地点是贵州省纳雍县化作中学，在毫无经验的情况下团队自己摸索着前进，虽然韩冬老师没有亲临现场，但由于策划书经过韩冬老师多次的指导与提议，以及化作乡\*有关\*\*和化作中学蒙喧校长多次审核，在按照策划书来开展活动的过程中还算成功，在开班典礼中有化作乡乡长杨科，副乡长秦勇，化作中学校长蒙喧以及多位学校\*\*亲临现场，为“山的那边”青年志愿者爱心支教活动的开展争光添彩，使活动扩大了影响力，深入人心，这是可喜的事。可是由于策划的疏忽，有些细节工作没有安排到位，也应该做自我反思和检讨。在本次策划过程中，主要有三大块的活动，即开班典礼，趣味运动会和散学典礼，在进行这些活动的过程中，有些环节出了些问题，从总体来看，有环境因素也有人为因素，比如由于天气的原因，把原本定在星期天上午开展的趣味运动会提前到周六下午，由于决定有些仓促，以至于有些工作不能按照原定的时间展开，有些志愿者对所负责的工作没有认真落实。总之，在我们的整个工作过程中，我们的工作效率偶尔还是低了一些，有待提高。

在策划部，有共同的感受好像一直在写策划，这是必经的一个过程，既然加入策划部就应该明白策划部的职能，写策划，天天写，但是我们的策划会写的越来越好，越来越熟，从最初的改了又改到现在的一次成功，这是一种收获的喜悦，你努力了，你成功，只有你自己能体会到别人无法懂得饿喜悦，我只希望“山的那边”青年志愿者爱心支教的精神继续发扬光大，所以在下一届的支教活动中，我们一起努力，献出一份爱，温暖一群人。

策划部就是一片肥沃的土壤，只要你善于吸收，它总会为你提供足够的养分和阳光。我为能生活在这样一片土地上而感到幸运。“山的那边”青年志愿者爱心支教协会的成立，为我们提供了丰富的资源和机会。在这里，我开始了真正的学习和成长。并有幸结识了许多优秀的骨干成员，从他们每个人身上，我都能学到很多，受益匪浅。而且，“山的那边”青年志愿者爱心支教协会这个温暖的大家庭，还让我认识了很多的朋友。可以说，这次活动留给我的，绝不只是短暂的工作经历，在“山的那边”青年志愿者爱心支教协会、在活动策划部的这段时光将永远是我岁月的墨迹里最浓重的一笔！

**暑假活动策划工作总结文案4**

一、活动回顾。

在学校体育部的号召和安排下，我们学院的第十届运动会在10月19日胜利进行。为此，我们部门进行多次会议，合理的分配工作，场地的布置用品，书写奖状，准备记分的表格，海报宣传，挑选各个班级的小海报，为这次学院运动会做充分的准备工作。

二、活动亮点。

在第十届运动会上，我们率先采用了班级海报，每个班级用自己的海报来为自己的班级宣传。

三、工作总结。

从活动的筹备到开展，虽然我部认真地做出了讨论和准备，活动也有不错的成效，但是\*\*\*很多地方仍然有不足，现我部作出以下总结：

1、工作分配不够明细和欠缺合理，很多干事要兼做几个部门的工作，而且有些工作却没有人完成，总的来说，工作分配有待提高。

2、运动会过程\*\*不够，导致部分运动员无法正常比赛。

3、其它部门配合不够，在颁奖环节不够明细，导致奖项误差，部分获奖运动员拿不到获奖证书。

四、运动会结束工作没有分配好，\*\*\*工作量太大。

以上就是我部对第十届运动会的总结，总体上说，本次活动还是比较成功的。但是在以后的活动中，我们会更好地认识自己，做好每个接下来的任务，希望每一项工作每一次活动都能受到学校学院及各同学的肯定，在以后的日子里我部也必定会全心全意的投入到工作中，力求再创佳绩!

**暑假活动策划工作总结文案5**

>一、调查摸底，开展准备工作

我们对社区范围内的青少年人数状况进行调查摸底，社区团支部对大、中专在校学生进行登记注册，纳入管理范围，并发挥其作用，积极调动他们的主观能动性，鼓励青少年主动参加社区组织的各项活动。为社区文明建设工作打好基础，同时社区团支部积极与领导交流沟通，取得社区领导对创建工作从精神上、工作上的大力支持，为暑期活动工作营造打好基础。

>二、活动为主，突出创建工作

1、加强学习，开展爱国主义教育、集体主义教育，通过宣传栏、阅报栏、学习活动中心户宣传阵地宣传党的政策、法规，引导健康向上的生活风气，开展保护地球、保护环境、告别陋习、走向文明、开展科普宣传、文明宣传，为社区文明程度不断提高做出贡献。

2、帮困助乐、服务社会，对社区困难家庭、老弱贫残、贫困学生，开展帮困捐款活动，给予生活上的帮助、学习上的关心、资金的支持。

一年一度的暑假是青少年经过一个学期的紧张学习放松身心的好机会，也是他们接触、掌握课外知识、陶冶情操、积极参加社区活动，争取德、智、体全面发展的舞台。社区作为青少年教育的基层组织，利用假期组织开展了一系列的青少年活动，既丰富了他们的暑期生活，又使他们增长了知识，帮助他们度过了一个快乐的假期。在今后的工作中，我们还将一如既往的把青少年教育放在社区工作的重点上，为祖国的明天培养更多的有用之才。

**暑假活动策划工作总结文案6**

1、负责根据线上业务需求，策划制定大型主题、节日类活动执行方案，并实施，增加用户活跃度。

2、负责根据各方资源制定富有创意、迎合热点的活动策划，提升用户参与度和网站用户相关数据量的提升

3、负责将活动策划方案转化为具体的执行方案，细化工作流程，跟踪项目的执行过程，保障项目的顺利完成

4、结合产品、用户需求、节日、热点事件等，策划并撰写线下活动方案

5、定期举行长江流域重点目标城市的线下产品说明会，扩大\*台影响力

6、在活动执行与服务环节提供有效\*\*，确保活动顺利执行与客户满意

7、负责做好各类线上活动的效果评估以及活动项目的预算和成本\*\*工作

**暑假活动策划工作总结文案7**

在这社会实践同时也是学习的中，给我的感悟当然是团队的作用。不是有句话叫一个人赚钱难，一群人捐钱容易吗?人多力量大，而对于团结的团队而言，这里力量更有效率。就像那天在办公室里整理问卷一样，在大家的欢声笑语中，我们以两人一组的方式，高效准确地整理出来了。而事实上，那天上午，我曾一个人坐在桌前，整理问卷，却多次出错，最终以失败告终。唉，一个人办事难啊!幸好有这么一个优秀的团队带着我前行，感谢大家。

另外，还有一个方面给我很多启迪。我是那种比较懒得，很少参加活动，当然也不可能自己去组织活动。我一次带领室友去参加611杯飞行器设计大赛，却以惨败告终。在以往很长一段时间内，我都有些不负责任的把失败的责任推向两位室友。我原本认为自己做了很多，没有亏欠这个团队，而别人做了很少，但事实上现在反思一下，在当时的情况和条件下，确是我的不对。这本来就是我这个队长应该做的事，队长理所当然的要冲在最前面，比队员更加辛苦。并且在团队遇到困难时，我没能好好发挥团队的效率、积极性，最终导致惨败，这是我的责任。而通过这次暑期社会实践活动，我觉得确实学到了很多，对团队的作用和团队中各个角色所担当的任务和责任有了一些了解。相信以后，我一定能带领我的队员们拿回属于我们的奖杯。

此外，还有一件让我很纠结的事。就是那次我独揽了四个题目分析，这超出了我的能力范围。导致别人都做好了，在那边干等着我，大家都没饭吃了。这让我很惭愧。后来刘文问我为何不告诉队长，让她重新分组。我才恍然大悟，这只能够费力不讨好的行为真是够愚蠢的。这反映出我还没能真正理解团队协作，我还有很多东西需要学习。唉，兄弟姐妹们，对不起啦，是我的错!

好啦，在这暑期社会实践活动结束之际，同时也是我们回家之时，祝大家暑期玩得开心，下学期学业有成!

**暑假活动策划工作总结文案8**

米联创黎万强说过一句话，产品是1，营销是0。说的是产品够强，营销才能变着花样创造财富。产品不行，那不论是再好的策划，换来的结果大概率只会是底裤朝天。产品策划怎么入手呢？我们从消费品和工业品两个大类来说。

1、消费品。

（1）消费品的三重价值。

消费品，也就是我们\*常说的ToC项目，对消费者营销。一般来说，策划要把握消费品的三重价值，即使用价值、体验价值和传播价值。

使用价值，说的是产品要有用，顾客愿意花钱买。体验价值，说的是产品能直击要害，顾客愿意花高价买。传播价值，说的是产品被人讨论得多，顾客愿意安利身边的人买。

以手机为例，华为手机主要是使用价值，每一个功能都务实，不炒作。苹果手机主要是体验价值，靠技术和美学体验打动人心，获取高利润。锤子手机主要是传播价值，人人都议论过，至于多少人买单，那是另一个话题。

举几个被说烂的经典案例，同时也是大家都知道的产品，是怎么体现三重价值的。怕上火，喝王老吉。涵盖了三种价值，使用价值是饮料，可以喝。体验价值是怕上火，简单粗暴直击需求。传播价值，是吃烧烤火锅的时候一定能看见\*\*\*罐子，以及脑海中挥之不去的这七个字。

小米电视遥控器。使用价值，是遥控器。体验价值，是直击翻箱倒柜寻找遥控器的痛点，寻找遥控器。传播价值，是在此基础上引发的讨论。小牛电动车，使用价值是代步。体验价值是美学体验（整体设计、独特圆形车灯标识以及线下店的整体风格）。传播价值嘛，曾经的百公里续航，这几天的哈登骑牛畅游\*\*\*。

具体怎么做，只能靠\*时多看案例，多从别人身上学习提炼总结，慢慢找感觉。

（2）消费品要有排他价值。

所谓“回报不与你的努力成正比，而与你的不可替代性成正比”，人活着是这样，货卖不卖得出去，也是同样的道理。说的就是不管能不能策划出三重价值，但一定要有排他价值。况且，做好三重价值，是实打实的硬功夫，靠实力说话，要体现在产品上。排他价值，用嘴说就可以了，以大多数人并不具备的判断力，体现在套路上就行。

怎么做？在售前、售中、售后分别安排。

售前，通过“试用品”，让产品显得不可替代，抢占体验第一位的心智。比如，电商代运营，用免费店铺诊断作为“试用品”，后推代运营服务。微商，用免费体系诊断作为“试用品”，后推新品，压货给\*\*。线下商品，用免费品牌诊断，作为“试用品”，后推品牌全案等等。

售中，通过“坏产品”显得不可替代。坏产品指的是针对那些自带“过度关怀”倾向的人群的产品，坏产品有两个特点，买，立刻安心，不买，永远担心。比如幼儿父母永远担心孩子走丢，所以儿童电话手表畅销。比如孕妇都怕孩子畸形，所以开辟出了一个防辐射孕妇服的市场。比如年轻人永远都标新立异，怕被和老年人混为一谈，所以百事可乐、抖音，甚至现在的QQ，都通过提出“更懂年轻人”的诉求获得份额。

售后，通过“附赠品”让产品显得不可替代，用附赠打乱顾客比价模式。赠品必须要么是价值感知高的，要么价格感知高的。举个例子，保险就是价格感知高的赠品。给顾客分会员等级，青铜白银黄金铂金钻石五级，青铜级送运费险。白银级送账户安全险（说支付宝账户若出问题，100万内我们买单）。黄金级送银行卡盗卡险（说银行卡若被盗刷，10万内我们买单）。铂金级送电信诈骗险（说如果父母被电信诈骗，5万内我们买单）。钻石级送如果见义勇为被人讹，我们出律师费，败诉我们赔钱（这条主要用来传播，可以买\*\*报道，赚吆喝）。这么做的投产比是，如果顾客不停地买买买，成本不过是十几块钱保险费。

2、工业品。

（1）背书提升价值。

工业品和消费品最大的区别在于客单价，如果说买东西消费几百块，花了就花了无伤大雅，那么如果要进一批至少几万元的货或者设备，那就得考虑再三。考虑的最重要一个维度，就是是否可信。除了成熟的品牌（他们已经过了这个阶段），一般项目就需要用合适的、可靠的背书来提升受众的信任。

怎么弄？思路是这样的：

首先要搭建官网。这个时代，如果连个对外展示的载体都没有，那就有点不思进取了。我接触过很多长辈江浙沪老板，他们自己是不用电脑的，他们过去的成功也证明了可能不需要，但是都在寻找能把电子商务做起来的年轻人才。说明时代变化太快，没法吃老本，还是要顺势改变。当然官网可能都有点过时了，现在企业搞一个公众号、小程序都是可以的，目的就是方便对外展示。从背书角度，展示这些内容：

\*\*报道。参加过展会，找几个\*\*就有\*\*报道。如果连这个都没有，那就从卢松松软文上买吧。

获得奖项。做工业品的，多少技术上都有成就。如果实在连一块奖牌都没有，那就从淘宝买吧。

合作伙伴。产品的一个零部件是ABB的，也可以放ABB。如果连这都没有，那即便公司每天进一箱可乐，也可以写合作伙伴是可口可乐。

参与的活动。要给下游感知到，公司业内影响力强，公关用力。所以一些行业大会，创始人去当嘉宾的信息要放。如果这也没有，至少创始人要跑大会和大咖混个合影，然后放上去吧。

（2）动销提升价值。

这块主要针对\*\*商。逻辑是，如果顾客都不买，那么下游凭什么进货？只有帮下游赚到了钱，才能赚下游的钱。所以动销策划，就是怎么在销售末端提升价值。这块分为线上和线下两个思路。

a、线下动销。

从转化入手。易感人群是那些不想高价买大品牌的人，所以产品主打实用性价比，为的是防止顾客买了别的品牌。易感人群还有那些线下看了上淘宝搜品牌比价的人，所以设计动销流程让他们上淘宝领礼包，思维方式从“诶这玩意便宜吗”转变为“诶今天这便宜不占亏了”现场购买。为的是防止顾客直接买了自家品牌，但\*\*商分文未得。

从流量入手。线下店的流量被电商分流得厉害，所以只能通过生动化陈列，抓眼球，让路过的意向顾客进店选购。

b、线上动销。

线上的商业场景基本就是电商和微商了。但是电商并不需要动销，所以这块主要说的是微商的逻辑。

从管理入手，给\*\*\*\*扶持。\*\*分为价格\*\*、层级\*\*、区域保护\*\*。

从转化入手，给\*\*转化扶持。转化扶持，核心要给\*\*准备品牌文案素材包、产品文案素材包、朋友圈素材包、\*\*推广指导手册几个重要素材。

从流量入手，给\*\*流量扶持。流量永远是稀缺资源，如果是想让\*\*活得好，让\*\*能帮着赚更多钱，而不是压货给\*\*\*\*\*，那么品牌方前期至少一天给一个精准好友的\*\*吧。

（3）销售额提升价值。

这块主要针对乙方。乙方大部分都是帮甲方花钱的，做过乙方销售的都知道，搞定一个甲方爸爸有多难。所以不论是为谈合作时候的转化负责也好，还是自身盈利模式负责也好，抓住甲方最大的痛点，销售额提升，拿下合作会容易一些。也是分为线上线下两部分。

线上销售额提升。最典型的就是电商代运营，不收你高额服务费，只收你基本服务费，但给我%的销售额分成。

线下销售额提升。很多乙方是高价卖咨询策划方案，卖到后面做成了文案。我们不给方案，也是谈%的销售额分成。当然，线下不像线上，销售额\*\*不到，所以如果是零售项目，就要上有赞的系统，\*\*销售额。如果是ToB的项目，那也没什么办法，只能靠信任了。

**暑假活动策划工作总结文案9**

春华秋实，年月潇湘。转瞬期盼良久的为期一个月的社会实践就曩昔了。在这次实践中，让我很有感触的一点就人际往来方面，咱们都知道社会上人际往来非常杂乱，可是详细多么杂乱，我想也很难说清楚，只需履历了才调了解。才调有深入的感触，咱们为了作业走到一同，每一个人都有自己的思想和特性，要跟他(她)们处理好联系得需求许多技巧，就看你怎样掌握了。

我想说的一点便是，在外交中，已然咱们不能改动一些东西，那咱们就学着习惯它。假如还不行，那就改动一下习惯它的办法。让我在这次社会实践中掌握了许多东西，最重要的便是使我在为人处世、怎样处理好人际联系这方面有了很大的前进。一同在这次实践中使我深深领会到咱们有必要在作业中勤于着手逐渐揣摩，不断学习不断堆集。遇到不明白的当地，自己先想方设法处理，真实不行能够谦虚讨教他人，而没有自学才华的人早晚要被企业和社会所筛选。

行善积德知道都来历于实践。实践是知道的来历阐明晰亲自实践的必要性和重要性，可是并不排挤学习间接经历的必要性。实践的开展不断促进人类知道才华的开展。实践的不断开展，不断提出新的问题，促进人们去处理这些问题。而跟着这些问题的不断处理，与此同步，人的知道才华也就不断地改进和进步!马克思主义哲学着重实践对知道的决定作用，知道对实践具有巨大的反作用。知道对实践的反作用首要表现在知道和理论对实践具有辅导作用。

知道在实践的根底上产生，可是知道一经产生就具有相对独立性，能够对实践进行辅导。实践，便是把咱们在学校所学的理论常识，运用到客观实践中去，使自己所学的理论常识有用武之地。只学不实践，那么所学的就等零。理论应该与实践相结合。另一方面，实践可为往后找作业打根底。经过这段时刻的实习，学到一些在学校里学不到的东西。由于环境的不同，触摸的人与事不同，从中所学的东西天然就不相同了。要学会从实践中学习，从学习中实践。咱们不只需学好学校里所学到的常识，还要不断从日子中，实践中学其他常识，不断地从各方面或许自已，才调在竞赛中杰出自已，表现自已。

一个月的实习日子，说长不长，说短不短，虽未承当过什么重要的作业，但却也据守本职，勤于学习，在平平淡淡的繁忙之中学到了许多书本上学不到的东西与做人的道理。社会实践加深了我与社会各阶层人的爱情，拉近了我与社会的间隔，也让自己在社会实践中开辟了视界，增加了才调，进一步清晰了咱们青年学生的成材之路与担负的历史使命。社会才是学习和受教育的大讲堂，在那片宽广的天地里，咱们的人生价值得到了表现，为将来愈加剧烈的竞赛打下了更为坚实的根底。期望往后还有这样的时机，让我从实践中得到训练。实践，不只训练着咱们的意志，它更大的作用是丰厚着咱们的常识，让咱们在实践中训练生长、训练成才。

**暑假活动策划工作总结文案10**

伴随着新年钟声的临近，我们依依惜别了任务繁重、硕果累累的20××年，满怀热情的迎来了光明灿烂、充满希望的20××年。在这年终之际，现对今年市场营销部所做的工作做一下年终工作总结：

一、完成的工作

完成了××P圆筒、××P彩虹、××P共××个集装箱的出口到××，××个托盘的××P彩虹出口到××本，××个托盘的××P和××彩虹到××，及××套圆筒和××套××P(REPLACEMENT)到××。

主要负责：

1、签订合同后，催客户开信用证，并与收到后审核，有问题并通知及时修改。

2、按制定的出货计划及相关要求与货贷联系租船订舱。

3、与客户确认相关得出货资料后，整理单据，办理木托熏蒸。并准备熏蒸证书。

4、协调好生产部门，按客户不同的包装要求，安排拖车发货。

5、核算出相关的出口数据，制作单据，委托办理出口报关。

6、根据信用证要求，制作并准备相应的出口单据，去银行办理交单议付，有时办押汇。

7、登记相关的出口资料，并按客户要求，每周提供装箱图片、箱封号、船名航次等资料。

8、将资料整理归档，并随时与银行核对每笔货款得到帐情况。并将每月的出口资料提供给财务。

此项工作繁琐且重复率高(自×月份起，几乎每周重复一次)，占去了近80%的精力。期间因工作时间短，经验不足，也犯过不少错误：

1、拖车订晚了，害同事及工人加班装集装箱。

2、与车间及其他部门配合、协调不够好。打件时缠绕膜的包装方式出现错误，检查工作没做好。

3、车间加班不及时，常被叔叔点名。

通过这段时间的努力，使我个人的耐心、细心程度及对工作的合理安排得到了锻炼，从市场营销部其他成员那里学会了在繁忙之中找条理，危难之中找希望。

二、与客户进行日常的邮件联系。

主要负责与×××公司联系关于此出口××货物的细节内容，一般通过邮件来回确认。包括三种货物的包装、结算、出货期、产品质量、木托干湿度、×××展位、新样品及相关产品的变动等等内容，其中大部分是协助×总来完成。

期间曾因业务经验少有过失误：在事情紧急、误解了××意思的情况下，与××客户直接联系。结果给客户造成误解，给王总带来麻烦。

通过这项工作，使我原本欠缺的英语写作及口语得到了很大的提高，并学到了好多与客户交流的技巧及业务上的知识。但离一个成功国际贸易业务员的标准还差得很远，在今后工作中，定会多多注意，加以改善。

——活动策划个人工作总结5篇

**暑假活动策划工作总结文案11**

20xx年时间终点的“警报”已经拉响，在即将踏入20xx年之际，促使自我向时间发起最后总攻，力争以最大的收获对这一年的工作绩效画上一个圆满的句号。回首在20xx年走过的历程，感慨甚多，它伴随着对策划认知高度的提升与工作中存在的一些“缺陷”共同走过。回顾半年的工作经历，有业务上的“丰满”（基本能够\*\*完成本职工作），也有专业的“骨干”（工作中存在的不足）。

6月1日，这是一个特殊的日子，是我走进华西希望集团。南部县美好家园房地产开发有限公司的起始点。短短的6个月时间，在策划专业方面跨进了一大步。在这期间，我被公司求真、务实、团结、激情、创新的工作作风及团队进取、吃苦的精神深深所感染，而公司极具潜力的发展前景、远见卓识和\*\*的魅力更给我留下了深刻印象。

六个月的时间，我在整个团队的配合和协助下，策划工作进展顺利，基本达到预期目标，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾：

20xx年，我在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，现将本年度工作做以下几方面总结：

一、20xx年策划工作完成情况：

（一）项目前期策划完成情况；

1、6月上旬完成了新世纪购物中心尾盘营销策略报告初稿；奥体中心体育场运营方案初稿。6月中旬至下旬，到经营管理公司熟悉业务，协助杨经理进行招商，询价等工作。

2、7月份完成了置业团队组建方案初稿，协助公司\*\*一起\*\*三千越甲对奥体中心的策划方案以及对新世纪购物中心互联网招商攻略，完成了新世纪购物中心活动策划方案的初稿。

3、8月份完成了9月16日国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场现场包装所需物料设计的更改；完成了美好奥体不夜城DM单、招商手册、手提袋、扇子设计的更改；

4、9月16日前，协助天天广告圆满完成了国际钓鱼节开幕式奥体中心体育场、美好奥体步行街现场包装以及项目户外（单立柱、道旗）的推广。

5、10月，完成了美好奥体步行街DM单、抽纸盒、档案袋等设计更改，新世纪购物中心交房策划报告。

6、11月完成了美好奥体不夜城销售部现场的布置、挂历、台历、纸巾包设计的更改以及户外（落地看板、奥体中心体育场、美好奥体步行街围栏）广告、娱乐、经营场所X展架广告的布置与落实。

7、12月完成以下物料的设计、制作：户外落地看板广告的更换、房交会会刊、现场展厅喷绘、DM单、宣传车喷绘、空飘、奥体中心会员卡，美好奥体不夜城销售部X展架、现场协助工程办理交房事宜等。

（二）工作中存在的不足：

由于我的工作做得不够全面，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、对集团的发展史及企业文化了解不够深入；

3、岗位专业知识还须提升，与\*\*简单沟通较少，没有100%领会到\*\*的真实想法，实际工作中走了一些弯路。

二、20xx年策划主要工作安排：

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，我建立了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、项目开盘的准备工作。

3、结合公司规划，\*\*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\*\*，实施策划工作\*\*，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\*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\*\*，履行岗位职责；

9、做好保密工作，涉及到公司机密内容决不\*\*。

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。

12、要深化BSC（绩效管理和绩效考核）、SWOT（竞争优势，竞争劣势，机会和威胁）、5S（整理、整顿、清扫、清洁、素养）、PEST（企业所处宏观环境分析）、价值链、战略、目标、策略、企业愿景、工作理念、职业素养、团队、鱼骨图（质量管理）、头脑风暴（智力激励法）管理理念，提升个人的综合能力与综合素质，达到复合性能力的高度。

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、更强、站得更高、走得更远，做好\*\*、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，达到热销有目的。

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。

**暑假活动策划工作总结文案12**

1.协助上级制定品牌活动的策略和计划，规划品牌发展方式，并进行相应的实施

2.负责研究市场的宏观方面的信息，包含市场动态，竞争品牌动向，产品与市场信息

3.参与制定年，季，月度市场推广方案并督导，执行。

4.能够\*\*完成市场推广策划方案，推广方案，方案设计报告的撰写;

5.协调公司内部的运作实施，并完成品牌，产品推广的效果评告，提出改进方案

**暑假活动策划工作总结文案13**

放眼经济大观，紧跟时代步伐。20xx-20xx经济论坛各项工作在各个会员的共同努力下举办得有声有色，得到了全校师生的一致好评。

经济论坛各项活动的策划是活动进行的第一环节，也是关键环节。各项活动只有在精心的策划之后方可顺利的\*\*完成。

在20xx年上半学期，活动策划部各位成员尽职尽责，\*\*策划了许多有创意同时也能锻炼会员能力、提升社团地位、增强社团与学校以及外界联系的活动，社团的\*\*活动--市场\*\*大赛就是在其精心策划以及各部门的相互配合，协调运作之下成功举办的。

展望20xx下半学期经济论坛各项活动又将如火如荼地举行，而活动策划部也将会策划一些新颖有利于团结会员锻炼和培养会干、会员能力的活动，继续走好各项活动的关键一步。

**暑假活动策划工作总结文案14**

一、工作总结：

一年来，在部门中心\*\*的关心指导下，在同事的\*\*帮助下，完成了本职工作，也顺利完成了\*\*交办的各项任务，现将这一年的工作情况等作如下汇报：

举办各项展会是今年主要工作重点：

1.参与完成春季、秋季两届车房展的方案准备策划和参展商招商工作以及展会前后期间的各项工作，

2. 参与广告中心20xx年6月5日举办的“临淄首届沿海\*\*楼盘暨汽车家居新生活展”。展会期间主要是前期出发配合联系商家，后期现场协调、夜间值班等工作。

3. 参与广告中心首次举办的奇石玉器展策划和招商，通过一个多月的外出招商，参展商达到100多家，首届20xx年\*奇石玉器陶瓷书画博览会活动成功在6月28日开始举办，7月25号全部撤离顺利结束。

4.秋季车房展结束后，为了继续多开辟收入来源，在中心\*\*指导下举办皮草节，通过前期招商，后期准备等各项工作，最终达成与商家分成的合作模式，11月28日如期举办临淄首届海宁皮草节，展会持续17天，由于是首次举办此次展会，基本达到预期目的。

通过以上展会活动的举办，摸索出了各种展会的规律，积累了宝贵的招商经验，再就是在中心\*\*安排下，参观考察了邹\*、济宁、临清等相同部门经营营销情况，去济南学习电视\*\*广告行业实战经验大会，参加参与这些活动举办和外出交流学习，开拓了视野和思路，为提高自己以后的工作能力有极大的帮助。

在参与完成上述活动间隙期间，也完成了本中心安排的其他工作，主要事项如下：

1.一月份参加年货下乡活动。

2.五月安徽石台出发，陪同考察富硒矿泉水原地。

3.十月份江西宜春出发，跟广告中心同事拍摄明月山富硒矿泉水原地广告片。

4.十一月参加蹴鞠九宫格栏目的年度决赛录制，现场做辅助工作。

广告营销方面：尝试让汽车行业投放电视广告，东联汽车集团投放10天，联系方正古玩城制作网站业务。

二、工作计划：

1.首先工作是做好20xx年的皮草节，有了第一次的举办经验，争取这次效益能有大的提升。如果再次成功，可在20xx岁末继续举办，每年两次，作为常设项目。

2.春季车房展招商方案计入日程，通过近两年的车房展汽车招商情况来看，汽车行业由高速发展期进入相对缓慢调整期，在低迷的市场行情下，尽力完成20xx年春、秋两届车房展汽车展招商工作。

3.通过20xx年活动来看，奇石展也可作为本中心常设项目，总结上次经验来看，尽量集中场地，大件小件分开，做好现场的规划。

4.电视、网站、大屏等广告中心资源，在营销方面继续努力争取商家进行投放。

5.积极完成中心\*\*安排的其他各项工作。

**暑假活动策划工作总结文案15**

不知不觉间，20xx年即将结束!由于公司\*\*的栽培以及信任，我有幸在 2x年X月至今从事企划专员工作一职。在企划部\*\*以及同事的帮助和\*\*下，紧紧围绕X企业微信公众\*台项目建设目标展开工作，期间服从工作安排，加强学习锻炼，认真履行职责，全面提高自己的思想认识、工作能力及综合素质，较好地完成了自己的本职工作和\*\*交办的各项工作任务。

在这年终岁末之时，回首过去一年的工作，静下心来总结自己的工作成绩和收获，从而找出不足，以利于今后更好的开展工作。在工作总结中，诚恳希望\*\*对总结的不足之处给予指导，对我来说是莫大的帮助。

一、工作回顾

(一)个人情况

20xx年9月30日，我正式入职成为企划部员工，试用期间三个月，但我一直以正式员工的工作质量要求自己，不断吸取经验以提高自身。

入职以来，我的主要工作项目是建设好“”企业微信公众\*台，自10月22日公众号首次推送信息至今54天，共推送52条微信信息，其中为推送的两天是因为“”活动当天和某日断网。个人最满意的工作部分是保持了微信内容每天坚持推送，包括周末休息日的不间断。

(二)工作回顾

1、10月15日-20日，申请微信公众\*台中

2、10月23日，制定X大赛分析报告

3、11月3日，制定微信统计情况

4、11月7日，制定直营专区招商通版

5、11月12日，制定电子商务运营预测评估

6、11月16日，“”交友节全程摄影

7、11月25日，完善微信\*台发布内容更新计划

8、11月25日，完善微信\*台帐号推广分析报告

(三)经验体会

作为一名刚刚走出校园的学生，在实际工作中适应较快，我已经慢慢完成了学生角色的转变，进入工作状态，经过一段时间的磨练感触颇多。例如11月16日的交友节，我在这次活动中负责全程摄影工作，看到了大家的工作内容和工作状态，让我深深认识到了学校活动与商业活动间的区别。细致的安排，妥善的交流，精美的.布置，流畅的流程等等还需要我一步步学习。

**暑假活动策划工作总结文案16**

当我还没有习惯由一个活动策划部干事变为\*\*的时候，时间已经如潺潺的流水般静静地从指间滑过，悄无声息地记录下了我作为活动策划部\*\*的点点滴滴。回眸这两年来在校青协中的生活，可以用八个字形容：那就是充实、忙碌、\*和、快乐，和大家累过，笑过，苦过，一起走过；忙碌着，努力着，一起成长着……

回想大一时，最后的那次\*\*助理的选举，或许因为我\*时的狂傲不羁，结果就如大家意料中那样，至始至终我都没有当选。但是，我从来没有因为自己不是\*\*助理而对校青协的工作有一丝一毫地懈怠。反之，对工作的热忱，诚心为校青协工作的我，最终得到大家的认可，成为活动策划部的\*\*。这令我兴奋不已。勉励自己一定要加油，我将用实际行动报答校青协同仁对我的信任和\*\*。可遗憾的是：在刚刚开始活动部工作的这段时间里，我并没有为校青协做出多少贡献，也没有完全进入状态。在人才济济的活动策划部，我首先要明确自己的岗位，不再是做好\*\*交给我做的事，而是了解他们的特长并使他们发挥所长，更好的为校青协服务，这样就能做到事半功倍。

这一年里，我为搞好每一次的活动而深思熟虑。虽然我们活动策划部的任务不是很多：上学期也没有自己主办的活动，但我们并不是无所事事。我们积极地参与着学校交给我们校青协的每一项工作。如：在大扫除中，我们负责最不好搞的晨光大道和图书馆这两块。在活动中，我们主动，积极，二话不说、说干就干，不怕苦，不怕累，不怕脏。大家都在欢乐声中完成这项任务。最终，我们部门的活动照片成为了这次活动的宣传照片。在运动会中，我们活动部和其它部门一起维持赛场工作。由于我们能与其他部门同心协力，互相合作，使得本次运动会取得圆满成功。

这一切都得到了大家的肯定，也增强了我们的信心。虽然我们取得一定的成绩，但也有改善，提高的地方。

第一、当时由于大家都刚进入校青协不久，工作处于磨合阶段，各成员之间并不了解，不太清楚本部门工作。因此一些工作没有做到位。

第二、与其他部门，\*团协调得不够。

校青协的各个部门都有自己的事情，\*时大家除了一些工作上的交往以外，很少有交流。

第三、有些活动开展的准备不足，事后没有及时的总结，同时没有开阔思路，缺乏工作创新性。

本学期，随着大家的加深了解，我们活动策划部也有了自己主办的活动。还记得我们部门第一次主办的“地球一小时”。宋莱和毛小龙顶着炎炎烈日挤公交去阳逻做横幅，何文豪、陈家俊和我反复地修改地球一小时活动倡议书，杜鹃、刘诗阳请假和我一起去最难缠的后勤跟他们商量熄灯的问题，何文豪一个人搬桌子的身影还印在同学们的心里……xx系列活动中，周六大家聚在一起制作祈祷树的身影，陈家俊锯木头伤了手，仍忍着继续干的倔强，黄美棋、何文豪为活动准备工作的那份勤劳辛苦……你们付出的努力深深地印在我的脑海里。

成绩\*\*我们的能力，也\*\*着过去。“欲穷千里目，更上一层楼”只有不断地完善，提高，我们才能更好地发展。这既要我们看到成绩，也要发现存在问题。在每次活动后，我都会总结得失，以下的就是总结出来存在的问题：

第一、可能因为大家进入大学时间久了，社团的吸引力在逐渐的减弱，于是很多人有了想离开的念头，有些人签到、活动参与都不积极，交给的任务不能积极、认真完成。甚至有些人给我提出想要离开校青协的要求。

第二、上学期的毛病仍然存在，与其他部门，\*团协调得不够。校青协的各个部门都有自己的事情，\*时大家除了一些工作上的交往以外，很少有交流。

第三、有些人连活动策划书都不会写。

为此，我提出以下几点建议：

第一、各活动策划部成员要认清我们工作的特点和找准自己部门的定位，随时注意调动激情、倾注热情和付出辛苦去处理日常的琐碎事务。

第二、灵活、合理地利用例会时间，把例会作为部门\*时交流和学习的一个\*台，作好自我总结与互相交流。从而培养部门内部成员的协调能力，进一步提高部门的凝聚力。

第三、加强校青协各部门间，\*团与活动策划部之间的联系，增加交流与合作，为部门工作提供更为广阔的思路。

第四、集思广益，积极主动地开办有意义的活动，充分体现活动策划部的特点，切实做到求真务实 。 活动策划部的工作任重而道远。仍然需要在探索中不断进步。希望下一个阶段，干事们工作的干劲更足，我们的效率也更高，让我们共同点燃激情，燃烧青春，在成长中奉献，在奉献中成长。共同传承校青协永远燃烧着的精神火炬，携手共创校青协更加灿烂辉煌的明天。

最后，我衷心地感谢前任\*\*查昌，他给我的感觉是亲切的兄长而不是\*\*。每当我出错，他总是耐心地教导，安慰我，然后自己去弥补。即使是我\*时闹情绪，他也不厌其烦地劝慰。跟着他一起工作，是我们的幸福。我相信活动策划部的大一干事们，在你们的努力下，活动策划部的明天会更好。

xxx

**暑假活动策划工作总结文案17**

学生会宣传部主要负责对我系的学生会活动的总体宣传及其他有关事项的宣传工作，在工作中，我们一直在为引导正确的校园文化而不断创新着。尤其在配合各部门举办各种活动上，我们宣传部始终如一的用积极热情得太对对待每一张板报及相关宣传布置。保证宣传工作的及时，到位，充分发挥我系的窗口作用。让我系的各项工作已更快，更好的方式展现在全校师生的面前，提高学生会的影响力。

本学期的工作既将结束，在这一年的时间里，我们每个人都收获到了很多东西，取得着各自的进步。每个人的付出与收获，换来了我们系学生工作的新发展。我们很幸运在学生会宣传部的位子上为学生会的各项工作的建设出一份力。可以这么说：这一年是累的一年，忙的一年，快乐的一年，收获的一年。难忘的一年。

自本届学生会成立到现在，宣传部的工作就是一直在进行中。这一点是大家都能看到的。总结起来真的有种不知从何说起的感觉，因为工作性质的差异，我们很少有自己的品牌活动，但是在同各部门配合的过程中，我想我们的认真和责任心就是我们的品牌。

这次总结主要从三方面来说：我们宣传部在本职工作中的表现，在发展创新方面的成果，以及同其他兄弟系宣传部的交流学习。

首先是我们的主要工作出海报。这两个学期我们系举办了很多活动，我们部可以说是有求必应的，出了多少板，我们早就记不清了，也没法确切的说明，下面列举几个代表性的工作：校庆的宣传海报，运动会的宣传海报，语馨封面人物复赛及决赛的宣传海报，迎新送老海报，圣诞节宣传海报以及所有节日的宣传海报。我们用手中的\'画笔能让我们系的活动在色彩斑斓中进行，真的感到很欣慰。这宣传板既是我系展示形象的窗口也是我们的挥洒青春的舞台，在这里我们充分发挥各自的特长，凝聚集体的智慧，打造更高质量的海报。还有我们也积极地配合各部门出通知，虽然通知上的字不是很漂亮，但我们还是能准确把握通知内容的准确性，能及时的把相关信息传递给同学们，今后我们会努力提高通知的质量，相信有努力就会有进步。我们还跟团总支宣传部一起举行了班级文化布置评比，效果良好。

其次，我们在配合其他部门的同时，也有自己的明确的任务，做好自己的工作。能搞好和其他部门的关系，相处融洽，不是一家人胜似一家人，努力让学生会的工作更上一层楼。

最后谈一谈同其他系宣传部的交流学习，孔子云：“三人行，则必有我师。”而每个系都有各自的长处，我们要摆正认识态度，承认自身的不足，取他人之长补己之短，才能进步。所以我们在比较中学习，而且找机会进行交流学习，

比如说关于校庆的书画比赛。这是一次很好的学习过程，学如何与人协作，不同组织之间的合作，配合能力，沟通能力，而且更加强各系学生间的联系，我觉得这种交流是很好的，应该在更多方面，以更多的形式开展。我们宣传部也必将在虚心的学习中取得更好的，更令人满意的成绩。

总体来说，宣传部的工作是繁重、琐碎的、不定的，但我们通过合理的安排学习和工作的时间既保证了学习，又很好的完成了工作。叙述了这么多，也该停笔了。在过去的日子里，宣传部做所做的工作，只是一个开始，不是高潮，更不是结果。我们正在探索之中，许多制度和安排还需要完善，我们和其部门应借助这次总结的机会，加强学习，加深了解。希望大家广开思路，为学生会的工作出谋划策，把学生会的工作做的更好。为同学们提供更好的服务。

**暑假活动策划工作总结文案18**

本周主要完成的任务有：

一、活动执行，对之前已计划好的读书日活动进行实施，本周日在四季青街道钱运、水湘社区和紫阳街道海潮社区分别进行了“亚运之声文化共融”为主题的读书日活动。

活动环节：

1、世界读书日介绍和20xx年杭州亚运会知识普及；

2、知识问答环节；

3、青少年才艺表演；

4、击鼓传花学知识；

5、亲自互动本人主要负责场地布置，音响调控、活动拍照以及后面活动总结撰写、照片优化与资料整理。结束后对活动做公众号进行宣传。

二、本周主持部的七彩校园比赛已经结束，获奖人员名单出炉，本人负责给获得特金奖和金奖的人做喜报，并做成公众号宣传。

三、对于即将到来的五一劳动节，本人负责做一张宣传海报并负责文案，当天安排每个教务转发。还做一个五一放假通知的推送，这个比较简单。

四、对正在进行的活动每天宣传。

五、写出活动证明并去每个社区盖章。

六、对整个项目进行梳理，计划接下来的活动，写出活动方案、购买物资。

七、其他。

**暑假活动策划工作总结文案19**

活动主题：

学生会工作总结大会

一、活动目的：

1、通过此次活动总结本学期学生会各部门工作，加强各部门经验交流。

2、以工作总结和展望为核心，合理安排下学期工作。

3、通过此次活动增加学生会内部成员相互了解，促进团结合作能力。

二、活动时间：

XX年6月14日 下午16点到17点50

三、活动地点：

4阶3

四、活动对象：

xx与学生会全体成员

五、主办单位：

生物工程系分团委秘书部

六、活动流程：

1、开场前播放学生会本学期活动总结ppt

2、主持人致开场词。

3、冯老师讲话。

4、\*团总结本学期工作。

5、各部派两名干事作3分钟左右的工作总结与展望(有附属部门的部门可以派一个本部的干事和一个附属部门的干事作总结与展望)。在干事发言过程中播放其本部门ppt。

干事发言顺序如下：

秘书部 \*\*\* 纪检部 \*\*部 学通部 策划部 体育部 生活部 外联部

女工部 文艺部 文艺团

6、各\*\*作简短发言，并弄破气球，从中抽取两个自己干事写的问题回答。\*\*发言顺序同上。

7、颁发12月份的优秀干事，优秀\*\*。

8、颁发年度优秀干事，优秀\*\*，优秀部门。

9、主持人致结束词。

10、清理会场。

七、工作人员安排：

1、主持人：xxx

2、教室由秘书部负责审批。

3、学生会总结ppt制作与会场ppt的播放由学通部负责。

4、邀请冯老师由外联部负责。

5、座位安排由纪检部负责。

6、会场布置以及活动拍照由\*\*\*负责。

7、荣誉证书由\*\*负责。

8、颁奖由礼仪队负责。

9、各部门将部门ppt在30日前完成交由学通部。

10、各位干事将想问自己\*\*的问题在30日前\*\*交由秘书部。每位干事限一个问题。问题可以是关于工作，学习，生活方面。

**暑假活动策划工作总结文案20**

为丰富学生的假期生活，开阔学生眼界，小学积极采取“三举措”深入开展系列主题实践活动。

1、开展“暑假学当家”活动。学期末最后一次家长会与家长面对面沟通交流，明确假期实践活动的意义，为活动的顺利开展做准备。设计学生假期当家具体事项，如：亲自去集市买菜，实践课堂钱币知识，学习理财;亲自下厨房做饭，体验妈妈的辛劳，增强自理能力;亲自去交一次水费、电费，了解家庭开支情况，懂得节约用水用电。

2、开展“研学旅游”实践活动。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”研学旅行，就是路和书的融合。为促进校内教育和校外教育之间的有效衔接，开阔学生视野，让他们领略大自然的风光，锻炼体力和意志力。鼓励家长与学生一起，开展一次旅行在旅行中处处学习，提供更多机会让老师、学生和家长之间讨论学习之外的问题，增强学生的探索能力、自理能力、实践能力等。

3、开展“社区小主人”志愿服务活动。学生以小组为单位，由家长牵头，小组长组织在社区公共区域开展卫生清洁工作，协助社区保洁人员清除卫生，引导学生从自身做起，养成良好的文明卫生习惯。让学生利用假期在社区广泛开展尊老敬老、助残帮困等其他形式的志愿服务活动，做一些力所能及的好人好事，培养学生尊老敬老、关爱他人的优秀品质。

**暑假活动策划工作总结文案21**

这个暑假，我校积极响应区教育局的号召，开展了“知荣辱，学做人，过快乐暑假”为主题的一系列教育活动，帮助每个少先队员了解社会、认识社会、参与社会，收到了良好的效果。现将我校暑假的活动总结如下：

1.感知荣辱，体验生活，争做快乐小义工。我校地处城乡结合部，近两年来，学校附近如雨后春笋般出现了大批工厂，仓库等，也涌入了大量的外来务工人员。这个暑假，我校大部分学生利用假期深入到社区，工厂以及外来务工人员子女之间，争当环保、乐助、书香、文明小义工。从回收上来的“暑假生活记录表”反馈情况来看，同学们大都能深入社区，自愿承担社区小义工，为社区作力所能及的保洁等活动。我校五、六年级的同学在班主任老师的组织和安排下，让同班的本地生与外地生开展“手拉手”的活动，互帮互助，这其中，尤以五年级庄珍妮、六年级的杜--等同学表现突出。

2.知荣辱、学做人，开展德育小剧本征集活动。由于地处农村，同学们知识面较窄，信息也不发达，所以对这项活动的参与不积极，效果不太理想。

3.与书交朋友，争当“好学好儿童”。放假前，学校大队部即分低、中、高年级把适合的经典文学目录抄到每个学生手中，要求同学们至少看了一本好书，写好读后感或是制作一张“好书推荐卡”。这项活动开展得非常成功，其中，三年级--等同学制作的“好书推荐卡”就很精美。五年级庄珍妮等同学写的读后感也写得非常好。

4.开拓视野，开动脑筋，进行“三小创作”。为了激发同学们的求知欲，学校组织所有同学积极开动自己的脑筋，利用暑期长假，亲自动手进行创作。其中有同学制作的环保小报，黎卓、彭含等制作的环保小报都很精美。特别值得一提的是，五年级等同学以家乡变化为题材制作的小报，构思精巧，充分展示了自己。

5.观看《网络少年》并写出观后感。我校有部分学生参加了本次活动。

6.在安全教育方面，我校做得非常好。无私自下河游泳的现象，无任何安全事故发生。

由于地处在农村，同学们住得比较分散，也缺少公共设施，家长的素质普遍偏低，同学们的见识也不广，总体来说，社区活动方面，以及要求创新要求较高的活动参与方面不积极且完成质量也不高。希望乡在开发、创利的同时，我们家长的素质、孩子的见识也能随之增长。

**暑假活动策划工作总结文案22**

为切实加强对学生社会实践和道德体验活动增强德育工作实效，结合中小学生年龄特点和认知规律，十七中小学部利用暑开展学生社会实践和道德体验活动。

>一、指导思想：

将研究性学习与社会实践相结合，要求学生走出校园，走向社会，去关心社会发展，去关注社会问题，去尝试解决自己研究的社会问题，成为学生课余生活的有益补充，开辟出有自己特色的社会实践的新途径。

>二、意义：

1）改变学习方式，拓展学习资源，拓宽发展空间。

2）参与社会实践，激发学习兴趣，增进生存体验。

3）主动服务社区，形成服务意识，强化社会责任。

>三、社会实践的组织形式：

>1、组织形式：

小组合作模式。学生一般由3—10人组成社会实践活动小组，自己推选组长，聘请有一定专长的成年人（如本校教师、学生家长等）为指导老师。研究过程中，活动小组成员有分有合，互相协作。具体过程如下：

A、编组、选题；

B、聘指导教师；

c制定活动方案；

D小组研究设计具体操作（设计访谈表格、问卷；制定参观、观察、活动计划；准备录音机、录像机等活动工具）；

e、实践活动（观察、访谈、问卷、实验）

F、分析活动资料

G撰写社会实践调查报告

>四、主要活动内容及成果：

假日小队活动内容广泛化，社会实践活动有实效。据不完全统计，这次暑假期间，我校开展小队活动100余次，参加人数达700余人，充分发挥了雏鹰假日小队的作用，使孩子们学到了知识，受到了锻炼，增强了了适应社会的能力。4年6班的“开心小队”表现尤为突出。

>1、社会参观活动。

参加小队26个，参与人员144人，参观的单位有：消防一中队、武装部、供水队、锅炉队、变压车间、医院、福利厂、采油队。

>2、“绿色环保”系列活动。

通过“我与自然有缘日志”、“认养一棵树，栽培一种花”、“我的低碳生活”等体验与创意活动，让学生把自然、和谐的生态环保意识和简洁、节能、文明的绿色生活理念带回家。结合“低碳行动”，引导学生了解个人及家庭能源使用方式对节能减排的意义和作用，树立“节能环保，珍爱自然”观念，关注生活中的节约方式，学习和寻找节能的窍门和方法，从节约一滴水、一张纸、一粒米、一度电等点滴小事做起，让低碳理念从校园延伸家庭，辐射社会，真正让环保成为时尚，让绿色走进家庭，让低碳融入生活。参加小队21个，参与人员126人。

>3、社会公益活动，供水车间、绿化队、养老院义工。

参加小队4个，参与人员54人。

>4、“好书伴成长”读书活动：

组织学生阅读积极健康的书籍，激发学生读书热情，培养学生读好书、好读书、读书好的良好学习习惯和能力，让书本引领学生暑期生活，让读书成为学生成长需要。参加小队18个，参与人员213人。三到五年级的学生还写了读书的体会和感受，共600多篇。

通过广泛开展丰富多彩的社会实践和道德体验活动，让学生走进社会，了解社会，关注社会，充分展示我校学生的综合素质、精神面貌和道德品质，并以自己的实际行动为社会做力所能及的贡献，通过学生的亲身体验让他们感受到自己担负的责任，确立自己努力的方向，树立坚定的社会主义人生观、价值观和世界观。

**暑假活动策划工作总结文案23**

经过将近一个月的策划，我们终于在今天进行我们的暑假社会实践活动。我们的活动地点是xx街家庭综合服务中心附近的两个小区。

早上虽然天公不作美，下着雨，但是，大家都很努力地和小区的居民宣传我们这两天的活动。即使居民们一开始都比较抗拒我们，可是大家都越挫越勇，为下午和明天的活动打下了基础。

下午天气很不错，大家都拿着我们准备给居民的礼物上门探访居民们了。我们探访的大都是一些独居老人，有小朋友的家庭和残障人士。除了给他们送去我们准备的礼物之外，我们还和他们聊天，了解他们的家庭情况等等。在小小的总结会上，我们大家都对探访活动有很深刻的体会，大家都学会了怎么和别人打交道，怎么和别人沟通。

总的来说，我们今天的活动还是有为xx街的居民带去福利的，而且大家也都有学到东西，虽然有些混乱，但是最后活动还是顺利进行了。明天还有用过期药品换新药的活动和派发安全保健宣传册的活动，我们会继续努力，争取把活动搞好，为大家服务的。

**暑假活动策划工作总结文案24**

本人于20xx年xx月份来到万豪融诚集团，由于是第一次接触这份工作和这个工种，有兴奋，有担心。兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步，但也担心在很多方面不懂会做错，不过总体来说在过去这半年的工作学习中，我学习到了很多知识，从刚开始的无所适从到现在慢慢的适应自己应该要做什么，收获颇多。总而言之在过去的半年的工作学习中存在的不足与成绩如下：

一、工作中存在的不足与问题。

1、在工作中的学习还没达到标准。

在这半年的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，虽然在\*\*及同事的指导帮助下，学习了不少的知识，但对于市场\*\*及营销策划系统的学习还不够，对于市场\*\*及策划知识的学习深度还不够。

2、对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足。

在这半年的工作中虽然对整体的市场情况有所了解，但在了解的过程中还不够详细，对于整体市场走向及行情了解的深度还不够深。在这方面包括对整体市场的存储量，市场的价格走势，\*\*\*的出台对于市场走势的影响等了解的还不够。

3、对于市场的走势分析，市场行情的分析还不够。

现在我还在模仿别人，包括写市场\*\*报告及其他的报告都在模仿别人格式及写法，而对于市场走势的分析及市场行情的分析却只是自己主观的、肤浅的看法。对于这方面的知识还不扎实需要进一步的学习，尤其是对于整体市场情况分析及认识，要在了解市场的情况下客观的做出自己的分析。

二、工作的成绩。

1、对自身工作的性质得到了深层的认识。

虽然只有半年的时间，但在这半年内对于市场\*\*，营销策划这份工作有了新的认识，了解到这份工作的重要性。也了解到市场\*\*对于企业的决策及行走路线的重要性。市场\*\*做好了，那么对产品的定位、定价起到决策作用，那么对产品的销售是否顺利也起到关键作用。

2、很快的进入了自己的工作角色。

因为我以前没接触过这个工种，也知道这个工作的重要性。虽然很紧张，但却很快的进入了这个工作角色，了解到自己的工作职责，并进入角色开展工作。具体表现在，作为地产项目在进行市场\*\*的时候该从哪些方面入手，在\*\*其他项目的时候应该注意哪些要点，知道自己\*\*的重点是什么。这对于我以后开展更深层工作打下了良好的基础。

三、下一阶段工作计划及安排。

1、对整体的市场情况进行深层的了解。

在未来的工作中，我将对整体的太原是地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体地产市场的走势、价格行情、\*\*\*的出台对消费者的影响、\*\*隐隐出现的通货膨胀对市场的影响方面入手来进行\*\*。

2、对专业知识的加强及学习。

在未来一段的工作时间，我将会把重心放在学\*\*。系统的对市场\*\*及营销策划进行深层次的学习，一边工作一边学习，尽可能的在实践中学习，总结经验力求把以后的工作做到更好。

四、 对现在工作环境的感受及建议。

对现在的工作环境，工作氛围。我非常满意给我一种家的感觉。同事们之间包括和\*\*之间很融洽，所有的同事在工作中都很努力，也很勤奋。在生活中大家更像一家人一样。所以说我非常喜欢这样的一个工作和生活环境。但是我也在工作中发现了一些现象，就这些现象我想提一些自己的建议。

我认为我们作为一个服务机构，那么我们在工作中就必须要体现出一种主人翁意识，也将要作为一种企业文化在所有的员工心中进行培养，所有的要有一种危机感，做任何工作时把自己当作企业的主人来对待，有这样一种企业文化，我们的企业将会走的更远，更久。所以我建议公司在这方面能有所考虑，从思想上对员工进行培训，让每个人在思想上有一种主人翁意识，在工作中将会很大程度上提高工作效率，给公司和所有人带来更大的利益。

这是我结合最近工作中看到的一些现象，提出的一些不成熟的建议，希望\*\*能给出更多的指导和帮助。

策划部xxx

20xx年xx月xx日

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找