# 活动策划工作总结展望和建议 活动策划工作总结(优质10篇)

来源：网络 作者：悠然小筑 更新时间：2024-06-11

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**活动策划工作总结展望和建议篇一**

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。

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。

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，但是其中有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、运动会过程组织不够，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。

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!

**活动策划工作总结展望和建议篇二**

一年来，在部门中心领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，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：

2、参与广告中心20xx年6月5日举办的“临淄首届沿海精品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年中国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，在中心领导指导下举办皮草节，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，再就是在中心领导安排下，参观考察了邹平、济宁、临清等相同部门经营营销情况，去济南学习电视媒体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。

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、积极完成中心领导安排的其他各项工作。

**活动策划工作总结展望和建议篇三**

去年11月11日零点，人们开始疯狂了。刚开始一小时，淘宝商城交易额已达4.39亿元，截至12日零点结束，淘宝商城支付宝交易额突破33.6亿元，为去年同日交易额的近4倍，淘宝网和淘宝商城总支付宝交易额则突破52亿元。这一天是网民的购物狂欢日，据统计，gxg、博洋家纺、骆驼服饰3家品牌店销售额破4000万元，杰克琼斯超3000万元，b2c网站名鞋库、富安娜、真维斯、水星家纺4家超过万元，另有38家过1000万元、75家过500万元。我作为博洋家纺双十一活动的组织与参与者之一将亲身经历与感受与大家分享，希望大家有所借鉴。

（1）目标设定

可能有人会问，这种大活动如何来设定目标？这的确是一个比较难以估算的问题。我们是从几个因素来考虑的：去年双十一的业绩、淘宝商城今年的增长比率、进入商城的一二线品牌的增长量、以及淘宝今天对双十一的期望和市场投入力度；最终我们通过多次的讨论，估算了一个区间值，3500万至5000万，前者作为我们的保底目标，后者作为我们的冲刺目标，所有的推广费用和活动投入按3500万来计算，商品规划、物流配货发货能力、客服人员配备按5000万来准备。由于当天是全场5折的活动，各项基础准备资源再以\*2要求来计算。

（2）商品准备

“兵马未动，粮草先行”，对于双十一这场战役，商品的重要性不言而喻，因为家纺的生产周期基本上在2个月，所以我们的商品准备工作在8月中旬就开始，在8月下旬完成商品规划及下单，同时敦促供应厂商务必在10月中旬完成发货入仓。此次新下单的秋冬季的商品总金额为1个亿，加上原有库存的8000万，线下商品可临时调拨的4000万，总计商品规划为2.2亿，按5折价售卖可支撑1个亿以上的销售。我们将此2.2亿的商品做了详细的分类，按热销、主推、引流三个维度进行了划分，选择有深度的商品（3000件以上）进行单独的策划包装，做成明星商品，同时还定义了在明星商品、引流商品同页面呈现的关联销售商品，定义活动当天的首页陈列商品及替换商品，以保证当流量进来时，最大化的拉动销量。

（3）物流/客服/系统准备

此次双十一活动淘宝商城非常强调用户体验，明确规定参与双十一的商家必需保证在二天内发完京、沪、广、深、杭五地的货，七天内发完全部的货。去年双十一我们一共是7万单，4条流水线，4500平米的仓库面积，7天发完。今年根据1亿的发货要求，预计将产生25-30万单，我们在1.2万平米的仓库里安排了10条流水线，按每天可发5万单来设计流程和配备人员。物流的改造确定在10月中旬完成，在10月下旬完成一次盘点，以再次确定实际的仓库库存。我们现有客服35名，分为售前售后二个部门，考虑到双十一当天的咨询的压力，我们决定在活动当天将所有售前转为售后，售前服务通过自动回复和自助购物来实现，售后客服再分为几个小组，下单、查件、电话接听、投诉处理、催款，并统一对他们进行活动商品的培训，同时在9月份联系服务公司，另行招募了15名人员作为临时备用的客服人力。9月底我们的系统开发人员与淘宝开放平台进行对接，对信息系统的处理容量、稳定性、提单能力进行了复核，并根据淘宝商城的发货要求对发货模块进行了改造，使之能完全匹配。

（4）主题策划

优秀的营销活动必需具有从商品功能到情感互动到价值传递的升华过程，我们每次大型的活动都会采用一个富有创意的主题，以增强用户的情感认知和价值认知。本次双十一是百年一遇的六个一，在10.1国度假期，我们围绕着这个思路进行了策划主题的头脑风暴。第一稿是38女人节+83男人节=11.11单身节，创意很好，但与我们的家纺的概念无法匹配。第二稿是用一双男拖鞋，一双女拖鞋，一双小拖鞋，共6个拖鞋来代表六个一，蕴含家庭的概念，但温馨有余冲击不够。最终确定的第三稿是“拥抱”，即在全国11个城市征集当地11位会员去参加拥抱单身的活动，传递温暖，同时配合淘宝的五折活动提出广告口号“一半的价格，双倍的温暖”，运用事件营销实现线下活动与线上促销的互动传播。最后我们在拥抱的主题上，加上我们一直在做的“一单一元，捐助盈江”的公益元素。

（5）淘宝沟通

主题确定后，我们在10月10日左右去杭州，将策划方案和活动的准备情况与淘宝家纺类目小二进行沟通。没想到我们的方案得到了他们的高度认同，他们希望我们将这个方案再提升一下，成为双十一家纺类目的整体预热活动，使“拥抱温暖”和一单一元”的活动让更多的家纺品牌参与进来。于是我们将“拥抱单身”的概念进行扩展，从拥抱单身，延伸到拥抱家人、拥抱朋友、拥抱同学、拥抱同事，将此次双十一打造成“温暖拥抱日”。在类目小二的组织协调下，共有12个家纺品牌参与这个活动，由第三方服务公司茶马古道来具体的地面执行实施，同时，我们联系了天涯社区，负责拥抱活动的参与者招募和互动宣传，联系了龙拓互动和紫博蓝，负责软文的编写和发布。最终，我们通过出色的主题方案和完备的各项准备，争取到在预热期和活动期较好的品牌陈列位和商品展示资源。

（6）运营组织和安排

在9月初我们成立了双十一活动运营指挥中心，由运营部各负责人和店铺销售部主要执行人组成，包括：商品选择陈列拍照、文案策划、美工设计和前端设计、会员管理和数据分析、广告投放和推广、地面活动跟进执行、外部宣传和互动7个小组，将根据活动的周期分为活动前期（9.15-10.31）、活动预热（11.1-11.10）、活动执行（11.11当天）活动后续（11.12-11.20）四个阶段。在活动前期阶段：重点工作在于商品的包装、预热活动和当天活动的策划和设计（需要有冲击力和创意）、淘宝内部广告和外部宣传的方案和设计、地面拥抱活动的各项安排。在活动预热阶段：重点工作在于增加店铺和商品的收藏、赠送优惠券（为了造成紧张的气氛我们采用每日限量的方式）、创建会员群（最终100多个会员群在冲击当天销售时起了巨大的作用）、12000名vip会员的电话提前通知。在活动执行阶段：重点工作在于活动当天与会员的互动，我们按每小时维度、接触方式维度（店铺页面、微博、会员群、帮派、短信、电话）、内容维度（商品知识和导购、活跃度管理、中奖和晒单激励）设计了互动内容表、文案、图片素材等，提前做好相关的准备。在活动后续的阶段：重点工作在于感谢顾客、物流发货进度展示、公益活动宣传。我们制作了一张具有180多项工作的巨大的工作列表，每隔二天由运营指挥中心进行开会跟进，协调和变更，确保执行的效果。

（7）团队激励

我们一直认为“要想让顾客high起来，我们自己得先high起来”。在这次双十一活动运营期间，我们一共开了三次动员会。第一次是在10.1国庆长假过完后，我们把180多项工作任务都罗列出来，召集大家开了第一次动员会，向双十一活动的参与工作人员（包括客服）详细讲解工作任务和要求，向大家表明双十一活动的重要性。由于我们去年双十一达成了日销售2156万的业绩，位居商城第二，所以这次集团领导和淘宝商城都对我们非常关注，要求我们在今年冲刺商城第一。我们也觉得责任重大，务必要求大家竭尽全力。第二次是10月底，各项基本工作都已经准备差不多，但每天临时变更的工作任务还有很多，大家也稍有疲态，此时我们以鼓励为主，表扬了在前期准备工作的表现突出的同志，同时提出要求，接下去的二周是战斗的开始，工作任务比前期更为紧张和繁重，希望大家全身心的投入，取消周六日，待活动完成后，后续再补休。第三次是11月8日，为了最终给大家大气，我们制作了红色横幅，列上我们的活动主题和目标，举行盛大的动员仪式，请所有人员上来签名，同时也给我们第二天入驻杭州的运营小组送行（为了及时快速的反应，并应对紧密突发情况，在每次大活动的时候，我们都有核心的运营人员入驻平台方进行紧密配合），由于准备非常充分，大家都充满信心，现场气氛非常热烈。为配合这样的气氛，我们在9日店铺首页banner位打出了“我们准备好了”的主题，展示我们积极、乐观、自信的态度，得到了广大顾客和淘宝商城的高度评价。

（8）血拼之战

还有2小时，还有1小时，开始了！但命运似乎在跟我们开玩笑，当天的活动并没有想像的顺利。活动一开始。由于淘宝商城系统的问题，我们的商品无法拍下，偶有可以拍下的，也是原价，系统无法自动进行折扣。而罗莱、水星等我们关注的竞争对手虽然打开速度较慢，但还是可以正常拍下。当时大家都紧张的说不出话，我们的店长脸色煞白。我们马上打电话通知淘宝小二，要求他们立即解决。几个设计的女孩子一想到自己的努力可能白废已经开始泪奔了。这个过程持续了15分钟，在这15分钟内，空气都被大家紧张的心情压迫的静止，15分钟后，系统恢复，却发现先前发放的优惠券无法使用，会员咨询量狂增，所有客服的旺旺全都曝掉。我们立马决定打出公告，先让顾客拍下付款，优惠金额在第二天由我们手工退款还给顾客，至凌晨3点顾客们才被慢慢安抚。最后优惠券的使用功能在凌晨5点才被恢复。后来我们才知道当天的系统故障也导致服饰类目的不少品牌也无法拍下，一直到凌晨6点才恢复。

活动开始的二个小时（0点至2点）我们已经达到1000万的销售（为确保领先，我们准备了10000件赠品，凡在二小时内前10000名下单的顾客人人有送，送完为止），至凌晨5点达到1300万的销售，这时我们领先所有类目。上午8点，第二波高峰到来，大家开始紧张的忙碌，更换商品、调整图片、更新版面、发布内容、统计数据……至10点钟，我们已经把罗莱、水星拉下很大的差距，至中午12点半，我们打破了去年2156万的记录。我们马上在微博上发布公告，得到顾客朋友们和同行的热烈称道。由于主会场位置轮换，下午3点，我们从主会场撤下，这时大家才刚刚喘了口气，马上复核商品，将卖完的商品换上，换上第二波上场的商品。晚上19点，我们再次冲上主会场，开始迎接第三波高峰。到晚上20点，我们冲到3000多万，已经稳居家纺类目第一，罗莱、水星、富安娜不可能追上。21点从家纺类目小二传来的消息，我们与骆驼、gxg非常接近，我们与他们极有可能冲刺到商城第一。这时候我们在宁波的办公室里放起了“相信自己”，驻杭州的运营小组也在办公室里放起了“光辉岁月”，大家为了第一荣誉，拼了！所有的同事自发的上自己微博、qq、msn发动所有认识和不认识的朋友来买，有的同事拿起电话一个个拨过去，第一句话就是：“你买博洋了吗？赶快来买！”大家都疯狂了。到了23点，类目发出消息，我们排名第三，与第一第二仅差几十万，但谁是第一还不能确认。这时，在我们一起参加拥抱活动的家纺商家的主动带领下，27家纺品牌自发的在自己店铺打上我们博洋家纺的banner，为我们引入流量，集团的唐狮、涉趣、itf4，与我们有紧密合作关系的麦包包、太平鸟、纳纹等知名店铺也在第一时间为我们打上了banner广告，一时间我们无比的感动，巨大的幸福感充盈在我们的心间，那一刻，我们已经是第一。

还有10分钟、5分钟、1分钟，零点到了！活动结束！我们一起高呼：“总数！总数！总数！”声震四野，附近的淘宝小二们和其它的商家们纷纷跑进来围观。最终出来的销售金额是4036万，我们突破了4000万的大关！虽然我们没有拿到第一，但我们每一个人都被巨大的喜悦包围，因为我们知道最终的成功并不在于谁胜谁败，而在于是否能挑战和突破自己。当30多家店铺为我们打上banner的.那一刻，我相信是我们的公益爱心，是我们的一直以来的分享的精神让他们无条件支持我们。互联网的开放、共享的精神在我们这次活动中完美的体现，请允许我向他们表示深切的感谢！12日凌晨1点，我们换上感恩的banner，终于可以回去睡觉了……在杭州如家的门口，我意外的碰到了麦包包的方天宇方总，我们紧紧的拥抱在一起。

（9）插曲和花絮

10.1国庆长假期间，我们核心的运营团队成员放假五天，提前二天开会讨论双十一活动的主题策划。我和我们助理总监、淘宝店长、策划经理一起去游览了无锡灵山大佛，在梵宫门口的九龙灌浴正好开始，当九龙喷水射向莲花宝座，释迦牟尼像露出身影，其左手指天，右手指地，我正想给他们解释这是代表天下地下唯我独尊的意思时，我们策划经理大呼，这是佛祖在跟我们说，1个亿，要落地，瞬间笑翻全场。10月下旬，由于工作压力过大，我连续好几个晚上做梦不断，其中有一天，居然做梦到我们双十一前二小时做了1000万的销售，保底销售完成3500万，没想到居然一梦成真。在活动结束后，我们总经理马上给我打了电话，说我做梦太准，可以号称中国电商界神棍。我以中大心为然，想想要不明年去摆摊算命，估计生意不错。

双十一活动终于顺利收场，我们都突然觉得长期积聚的疲惫瞬间涌上，但我们马上意识到战斗还没有结束，我们马上要奔赴发货战场，争取提前完成庞大的发货任务，保证最好的用户体验，将整个活动过程做到最好。也许我们生命的意义就在于我们要不断的直面越来越大的挑战，最终实现真正的自我。是的，我们在路上！

**活动策划工作总结展望和建议篇四**

活动策划是提高市场占有率的有效行为，一份可执行、可操作、创意突出的活动策划案，可有效提升企业的知名度及品牌美誉度。今天本站小编给大家带来了活动策划转正

工作总结

，供大家阅读和参考，希望对大家有所帮助，谢谢大家对小编的支持。

20xx年3月20日，我有幸来到公司营销部从事营销策划推广工作，在公司领导的关心和指导下，在同事们的热情帮助下，较快熟悉了公司环境，适应了新的工作岗位，现将我试用期的工作情况总结如下：

1、进入公司之初，项目销售进入一期尾盘二期蓄客阶段，积极筹备二期认筹蓄客仪式，并于4月19日顺利进行了项目的认筹活动，截止6月7日积累认筹客户7余组，为项目成功开盘奠定了基础。

2、为配合项目认筹活动，于4月中旬至5月中旬进行了为期一个月的商超巡展活动，分别在五院华联、山水大润发、世购广场进行了巡展，为项目形象宣传及客户积累创造条件。

4、为宣传项目销售信息、传播项目优惠措施，于五一期间、母亲节分别举行了暖场活动，累计参与客户一千多组，较好地传播了项目信息，形成了较好的口碑效应。

5、根据项目情况，结合公司年度营销计划，对项目的广告投放进行合理化管理，3个月累计派发单页46万多，call电话7千余批，为保证案场客户到访量提供保障。

6、按照公司营销需要，于6月初组织项目二期开盘活动及其宣传推广，在公司领导悉心指导和全体同事协力参与下，开盘活动圆满完成，当日转定客户40余组，成交额约4500万元。

7、组织带领广告公司、派单公司、活动公司、印刷公司等合作方进行活动开展、宣传执行、物料准备，努力把销售计划与策划推广工作进度密切结合，使销售和策划紧密结合，有效、有序进行。

8、督促合作公司按时保量完成既定工作，配合销售部门进行整体的营销工作，并对竞品项目和整体市场进行积极的跟踪和有效监督，做好职责范围内所能进行的工作。 总之，在三个月的试用时间里，我一直本着积极进取、虚心求教的态度尽我所能，要求自己尽快融入到工作团队中去。努力完成工作任务，兼顾团队配合，让个人价值在团队中得到最大化的发挥，为公司也为自己做出最好的成绩。如果公司认为我试用期内尚算合格并予以转正，我将进一步严格要求自己，克服不足，加强学习，努力提高业务水平，充分发挥所长，积极、热情、认真地完成好每一项工作。

在过去一个月的工作学习中，由于是刚刚接触这份工作和这个工种，有种担心兴奋，担心在很多方面不懂会做错，但也兴奋能在这样一个没有接触过的岗位上学习和进步。但总体来说在这一个月的工作学习中，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。总结而言在过去的一个月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

1.1、 在工作中的学习还没达到标准

在这一个月的工作学习中，我处于边工作边学习的状态，在从头开始学习，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。

1.2、 对于整个项目存在的市场情况的了解深度不足

在将近一个月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。

1.3、 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

2.1、对自身工作的性质得到了深层的认识

短短的一个月工作时间，但在这一个月内对于市场调查，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。

2.2、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

3.1、对整体的市场情况进行深层的了解

在未来的工作中，我将对整体的长寿地产市场进行深层的了解，包括整体市场的存储量、整体的长寿地产市场的走势、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。

3.2、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。

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，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;

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;

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

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!

**活动策划工作总结展望和建议篇五**

一个学期不知不觉的过去，想不到自己原来初中毕业了半年多了，现在的我已经习惯了在国旅的一切了。也习惯了有以你们在一起的感觉——活动部。

回忆在八月的第一次面试再到九月成为实习干事再到十月成为正式干事。这一些经历是人生中成长的见证。在终极考核中，其实还有很多的实习干事都不知叫什么名字。到了正式干事后，在十月份也和干事们不熟，玩不开，没有一种温馨的感觉，何况当时10的师兄师姐也去实习了。所以11届的我们就像一盘散沙。

不过还好，在最无聊的十月份中，我并没有选择离开。还是偶尔来看成人宣誓的4位干事。这个时候的我们是最散漫的，每次当他们排练也只有几位干事在下面坐着，而且也没有什么意见给他们，只顾着玩手机。

到了11月份，这个月份我想是对我们11届最刻苦铭心的月份吧。我们彼此已经熟记别人的名字。我们有了属于自己的11届q群。我们有了一起被人骂到伤心难过的日子。我们有了失去几位伙伴的不舍。我们有了周末一起奋斗的时刻。我们有了彼此关心对方的情感。我们还有成功完成后台工作的喜悦之情等等。这个月份给了我太多太多。让我们终于成长起来，发奋向上的不断累积经验。

想到德育演艺的小品与校庆。德育联会那段时间。每一次彩排后总结总会被师姐们骂一顿，而我们心里总会不愤气，心情也很down。而且每次开show前都不会收拾后台，总是依赖着10的师兄师姐。而我自己也不断反省自己的工作态度和工作时的注意之处。在这两场大型活动表演中，我也试过其他的工作岗位。才发现真的不简单，尤其是机催，要非常的敏感老师与选手的位置和突发情况。

有了几次的彩排的经验，在十一月27、28日，我们的后台管理工作也是相当成功的。也得到老师校长与前进校区师兄的肯定。但是，我们德育联会的德育小品却不如意，剧本改了又改。换了又换。最终定下来的其中一部分是舞旗。而舞旗是上年五四活动的表演内容。现在也要重新上一次，而10和11届的部分干事要在一天内学好。而上年，师兄师姐是用了很长的一段时间来学习。在德育联会中的上午，我一早回去礼堂，却看见了要舞旗的表演人员早就在练习了。个个都那么疲倦、劳累。而且每个人的手关节都在隐隐作痛，连睡觉都会痛醒。那时候真的看到自己还舒服的坐着上课，别人却忍着痛楚排练，才知道自己的辛苦都算不上。

到了最近的十二月，演艺的接了烹饪系的表演嘉宾。最初，我们都在为个剧本而苦恼，而且也只有小强出了剧本，其他人没有出不止还否定别人的作品，其实我是非常反感的。当时我就说边排练边修改，那才会有笑点，可是个个都无动于衷。可到最后还是按照边排练边修改的方法改出了一个不错的小品。这个小品中，令我惊讶的是，拉登居然写了剧本，虽然没用到，可是最后却帮小强的剧本最后一部分改的很搞笑，所以对他刮目相看了。还有就是道具方面。我虽然不会画画也不心灵手巧，可是我和策划组的其他干事永远帮你们做最贴心的道具和永远的观众。

还有一个就是内部活动，由于德育的表演不怎么好，所以被规定了11的演艺组不能上台。这或许是一种激励吧，让我们更明白如果不珍惜任何一次上台机会，那么随时有可能淘汰，失去机会。这场show由师姐们出小品和策划，真是又再次辛苦她们了。所以我们只有帮她们分担，赶做道具赶到周六的晚上8点多还没完成。第二天的早上七点多又回来继续弄。还要布置礼堂，装饰道具等等，一时间个个都忙到像临时抱佛脚那样。最后，内部活动11届独自做后台也做的挺好。

今天，是12月26日。昨天还是圣诞节，我们整个部门在23日那天也举行交换礼物的活动。那天真的超开心。一开始就有小强和拉登的钢管舞，还有巴斯和小红的hold姐表演，阿包和kit的买bar故事。个个都临场发挥，现在看回视频都觉得当时真变态。在交换礼物中也相当开心的拿到了巴斯送的龙年年历，还有张10的合照。

这学期即将过去了，在活动部的日子也剩下越来越少。真的习惯了每天到天黑才回家；习惯了一直看你们排练一直弄道具，一直笑；习惯了每天听到你们的声音。当一种东西成为了一种习惯，那么也代表那样东西已经深深印烙在我的心里了。

很开心我没有一丝离开活动部的意念，我也希望无论多苦多累都好，请相信我们对方，会给你一个温暖的港湾供你休息，给你阳光，给你依赖。活动部是一个家。无论如何，都要撑起，让它发光发亮。

感谢有你——活动部，感谢有你们——活动部每个成员。谢谢你们让我的职中生涯过的那么充实快乐，有那么多欢声笑语。活动部，就是爱你爱着你。

**活动策划工作总结展望和建议篇六**

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。

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。

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。

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。

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。

**活动策划工作总结展望和建议篇七**

xx年10月26日，在北京举行第二届全国亿万学生阳光体育冬季长跑活动起跑仪式，各省（区、市）在同一天举行省级起跑仪式，各学校在10月27日利用课外体育活动时间举行校级起跑仪式。

每天长跑距离（参考）基数为：小学生1000米，初中生1500米，高中生、高校学生xx米。中小学校在法定工作日每天以班级为单位组织学生完成跑步里程，节假日和寒假期间学校应要求学生自觉坚持长跑并做好记录。学校各单位、班级要做好每日长跑活动情况记录，在冬季长跑活动结束时，统计每个学生冬季长跑的总里程。

冬季长跑总里程以60公里为基数，象征新中国成立60周年。小学生为120公里，初中生为180公里，高中生、高校学生为240公里。

第二届全国亿万学生阳光体育冬季长跑活动将评选“优秀组织单位”奖，对长跑活动开展好的省、地、县级政府单位进行表彰。

省级单位优秀组织奖的评选，由教育部、国家体育总局和共青团中央依据评选条件并结合各地工作情况组织评选，地、县级单位优秀组织奖，由各省（区、市）教育、体育行政部门和共青团组织共同组织推荐，每省（区、市）推荐的名额为本地区地、县级单位总数的20%。各地教育、体育行政部门和共青团组织应组织对长跑活动开展好的学校进行评选和表彰。各级各类学校要对冬季长跑活动中表现突出的优秀单位、班级、学生和教师进行表彰，对学生的表彰应记入中小学生成长记录、素质报告书或档案。

各地于xx年5月30日前将地、县级优秀组织单位推荐名单和推荐意见，报全国亿万学生阳光体育运动领导小组办公室。

2.认真组织起跑仪式并开展冬季长跑的宣传教育活动，起

跑仪式有特色，影响面广，宣传教育活动有创意，参与范围广；

4.本地区学校在冬季长跑活动网站上注册数量较多，参加网站的交流活动积极；

5.活动期间未发生任何安全事故。

优秀学校和学校优秀单位、班级、学生和教师的评选条件由各地自行制订。

主办单位在中央有关媒体开设冬季长跑活动报道专栏，在搜狐网设立活动专题网站（），宣传、报道长跑活动情况，统计、发布各地区学校参与数、学生参与数、跑步公里数、长跑日记评比等开展活动的相关信息。各学校应积极进行网上注册并参加网站各种活动，活动内容和参与办法详见网站发布信息。

第二届全国亿万学生阳光体育冬季长跑活动由全国亿万学生阳光体育运动领导小组领导，全国亿万学生阳光体育运动领导小组办公室具体组织协调。各地应成立由教育、体育行政部门和共青团组织共同参与的冬季长跑活动组织领导机构，各级各类学校也要建立相应机构并由一名校领导具体负责。

全国亿万学生阳光体育运动领导小组办公室秘书处设在团中央所属新时代青少年体质健康促进中心，地址：北京市东城区东直门南大街9号华普花园c座605室，邮编：100007，联系人：陈智勇，电话：010-51288227，传真：010—84098849。

**活动策划工作总结展望和建议篇八**

组织方： 院团委

主办方： 院学生会青协部

时 间： -5-9

一、 活动背景：

xx年5月8日是非常有意义的节日—世界红十字日，为了感谢献血者的对于挽救生命义举，在这个特别的节日里，我们举办“大爱无疆 血脉相连”志愿献血活动，以我们自身主动献血行为来呼吁社会关爱弱势群体入体现当代大学生无私奉献的优秀品质。

无偿献血是指为了拯救他人生命，志愿将自己的血液无私奉献给社会公益事业，而献血者不向采血单位和献血者单位领取任何报酬的行为。无偿献血是终身的荣誉，无偿献血者会得到社会的尊重和爱戴。无偿献血是无私奉献、救死扶伤的崇高行为，是我国血液事业发展的总方向。献血是爱心奉献的体现，使病员解除病痛甚至抢救他们的生命，其价值是无法用金钱来衡量的。公民献血给予经济上的补偿，会使崇高奉献的光彩行为蒙上商品交易的阴影。近半世纪以来，世界卫生组织和国际红十字会一直向世界各国呼吁“医疗用血采用无偿献血”的原则。《献血法》规定，我国实行无偿献血制度，要鼓励符合条件的人积极参加献血。尤其提倡大学生做无偿献血的表率。尤其提倡大学生做无偿献血的表率。

二、 活动意义：

血液一直被视为活力与健康之源，具有重要的生理意义，医疗临床用血在临床治疗和抢救及战备中都起着重要作用。实行无偿献血，能保障医疗战备临床用血的需要，保证输血安全，达到治病救人的目的，它还是一种“我为人人，人人为我”的社会共济行为，是一种无私的奉献，是人道主义精神的重要体现。血液事业的发展程度，是社会文明程度的标志之一。

我国是人口大国，却不是血液储备量的大国。相对于美国、欧洲、日本等发达国家，我国在设备和技术上都可与之相匹敌，但在国民的血液捐献意识上却落后于上述国家，我国由于血液所引发的疾病严重危害到国民的身体健康。作为当代的大学生，我们有责任、有义务承担起普及更多的义务献血常识，让更多的人从献血影响身体健康等误区中走出来，更多得了解此方面知识，、从我作起为社会公益事业的发展贡献一份力量。

无偿献血的活动我们职院学子，积极参与到社会医疗救助中，提高我们职院学子的社会责任感，构建和谐校园。献血也有利用血液粘稠度的降低，有利于大学生志愿精神。同时：1、开展无偿献血活动，发扬大学生志愿精神。2、通过无偿献血，展现新世纪大学生高尚的精神面貌。3、无偿献血拯救生命，促进社会文明发展。4、宣传无偿献血的知识倡导同学关爱社会，增强同学们的道德修养。

三、 活动主题：

大爱无疆 血脉相连

四、 可行性分析：

2、活动得到了学院领导和院学生会的大力支持，能更方便的解决活动中碰到的一些困难;

4、活动中的每个环节都是经过慎重考虑，都有很强的可执行性;

5、活动整合了整个院学生会的庞大力量，只要团结一致，定当势如破竹，将活动搞好;

五、 活动机构：

主办单位：院学生会青协部

协办单位：

活动组委会

总顾问：曹大智副院长

顾 问：团委书记刘怀瑞老师

策划书：刘蒲龙 赵锐 陈跃华 鄯雅云

六、 活动时间：

xx年5月16日(为期三天)

七、活动地点：

餐厅门口小广场

八、活动内容:

第一部分 献血大动员

一、参加对象：

运城职业技术学院全院师生

二、时间与地点

时间：5月16日——5月18日

地点：1、餐厅门口小广场

2、献血地点：(1)综合教学楼综合教学楼b302(09有机食品生产专业)

(2)机电大楼院学生会办公室

三、负责人：

院青协会代理副部长 鄯雅云

院青协会策划组组长 付静

院青协会文娱组组长 秦洁

四、前期准备：

1、申请场地

主负责：外联组

2、宣传

主负责：策划组

宣传形式：

横幅 广播站 版面 倡议书 喷绘

宣传步骤：

5月16日 张贴献血倡议书 广播宣传

5月16日 版面展示 转班宣传 发宣传单

5月18日 “大爱无疆 血脉相连”大型宣传文艺演出(12:20时)

献血活动正式开展(17:00)

3、场地布置

主负责：组织组(组长：赵瑞强)

活动的场地布置工作在5月18日下午12：00之前必须完成。

4、现场节目(待定)

主负责：文娱组(组长：秦洁)

5、志愿者

主负责：外联组(组长：闫茹)

6、现场报道

主负责：秘书组(组长：李丽君)

五、后期工作:

负责：秘书组、策划组、组织组

1、 活动场地及时整理;

2、 活动照片、报道等汇总;

六、活动请求:

1、活动一开始可以会没有多少人愿意带头去献血，在人流量少的时候献血的人可能也会比较少。为了调动同学们的积极性和增加活动的人气我们可以提早安排一批愿意献血的同学在人少的时候去献血。

2、活动负责人组织、协调、落实好分配到的工作，能够在当天有条不紊的开展活动;

3、希望各系负责人能为该活动进行适当宣传来增加人流量;

**活动策划工作总结展望和建议篇九**

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，大学运动会活动策划与工作总结。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。

一、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。

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，但是其中有很多地方仍然有不足，现我部作出以下总结：

一、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。

二、运动会过程组织不够，导致部分运动员无法正常比赛。

三、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，宣传部工作量太大。

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！

**活动策划工作总结展望和建议篇十**

一．活动主题：激情12月，旺旺大礼包，好礼永不断。

二．活动时间：12月12日―12月25日。

三．活动目标：活动期间，营造浓烈的节日气氛，提高客户的点击率，其中销售额比活动前增长10％。

四．活动内容：1.惊喜永不断

a)活动时间：12月12日－12月25日

b)活动内容：活动期间，周一至周五每天不定期选择1个时段（在人潮高峰期），周六至周日（另含24、25日）每天不定期选择2个时段，在1―4f选1家专柜举行为时20分钟的限时抢购活动，即在现价的基础上5折优惠。（抢购期间所售商品，建议免扣）哈根达斯50面值延期至20xx.12.31（限购4张）

2.食品类一族，买一送一

a)活动地点：淘宝旗下各商场

b)活动时间：12月11日－25日

c)活动期间，凡当日在我店铺一次性购物满28元及以上者均凭小票加一元得一件超值礼品。（每日限量，先到先得）

d)等级设置：

购物满28元加1元得1包抽纸（日限量500包）

购物满48元加1元得柚子一个（日限量200个自理）

五、媒体宣传规划：

a）dm宣传单：于12月11日通过夹报和入户派发的方式发放2万份dm宣传单。

b）报纸广告：12月10日在《==晚报》上发布半版活动信息广告1期；

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn