# 游戏策划个人述职报告范文(精选9篇)

来源：网络 作者：梦回江南 更新时间：2024-01-30

*游戏策划个人述职报告范文 第一篇人生很像一部电影，它的情节问题跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。从6月9号我到公司以来，从事公司的广告文案，倍感责...*

**游戏策划个人述职报告范文 第一篇**

人生很像一部电影，它的情节问题跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从6月9号我到公司以来，从事公司的广告文案，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者想法及一些自身的问题，作出简要的述职汇报，望公司领导予以批评与指导。

首先我作为一个刚毕业的大学生，没有过有关文案策划的工作经验，对文案的写作没有自己的想法。不过，在公司提升的空间很大。起初因为经验不足，文案写作能力差，完成的作品不符合客户的要求，但也有一个原因就是，没有跟客户面对面的交谈，不能领悟客户真正的意思，而是通过上级领导来传达客户的意思，每一次的传达都会有误差，总而言之，希望以后自己有能力去谈客户。我们大学教授曾说过一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，我对这点深有感触。客户的想法是非常重要的，一般不能违背客户的意思，不过，作为一个专业的广告人，客户的一些想法不现实或者不符合公司将来的发展，应尽量跟客户说明，劝说其改变想法!

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。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”。

述职人：

**游戏策划个人述职报告范文 第二篇**

企业文化是一个公司的灵魂，是企业员工团结进步，努力工作的精神源泉，也是企业提升其核心竞争力的不竭动力。在我进入公司的这段时间里，通过不断的学习和思考，特别是在与公司领导和同事的接触过程中，使我深深体会到了企业文化的力量。诚信、谦和、认真、苦干、拼搏、创新的荣盛精神就在我的领导和同事的身上体现出来。高总和贾总为人谦和，工作中支持我们，生活上关心我们。

公司里的一些老员工，不仅在工作中给予我们许多的指导和帮助，更是在点点滴滴的小事上，成为我们学习企业文化的老师。而我也深深明白，作为一个新入职的员工，真正领会企业文化，践行企业文化，还有很长的一段路要走，还需要用心去体会。

在实际工作中，我还有许多的缺点和不足，距离企业文化的要求仍有一段差距，但我相信，有这样好的领导和同事，我一定能够从他们身上学到更多的东西，并且通过自己的努力，弥补自身的不足，早日成为一名合格的荣盛人。

**游戏策划个人述职报告范文 第三篇**

日历的翻阅伴随着岁末敲响钟声即将迎来20xx年，新的工作篇章将继续在新年度再次抒写。20xx年时间表的终结就像大海浪滔的声音，呼唤着自我工作激情应有滔滔浪涛的猛劲、心胸比大海更加宽广，应有海纳百川之气魄、不断进取的步伐应像春风吹又生永烧不尽之精神、攀登人生的高峰，向世人展示自我的能与才;自我创新，打破常规，让策划的理念引领南部商业地产，让公司的项目独占鳌头，成为商业地产的领跑者!须高举标杆，总结经验、展望来年，更新绩效薄的历史记录，将是新的一年首要任务说明。

回首在20xx年走过的历程，感慨甚多。从财务工作的转移加入策划的队伍，让我明白了知识的海洋就是一个无底深渊、学无止尽的真谛;时间跨度的延伸伴随着对策划认知高度的提 升共同走过。回顾一年的工作经历，有业务上的高点，也有专业上需要提升之处。 20xx年，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，下面是我个人对策划工作状况的简单回顾，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、1月—2月完成了新世纪购物中心和奥体中心财务统计、报表统计、协助新世纪房屋交接的办理和房交会展厅布置、活动推广参与、创新建议，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事与公司设施设备管理、维护等工作完成。

2、3月份工作重心转向项目策划，完成了公司企业LOGO的创新设计、企业文化宣传手册的方案的落成与参与设计创作，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事等工作。 3、4月份完成了企业文化宣传手册的设计与更改，协助新世纪购物中心售楼部的拆迁、布置临时奥体中心销售部现场，以及协助完成南部各大乡镇挂横幅标语、销售推广的创作和空中玫瑰的询价，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

4、5月份协助完成了人人农家乐广告牌、奥体中心指示牌的安装与该广告牌的广告设计、奥体中心开放日活动方案、奥体中心美操队的实施办法以及奥体中心销售、新世纪购物中心招商等广告的设计和健美操视频的剪裁，协助完成奥体中心业主花舞人间体验之旅的相关事宜，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

5、6月份完成奥体中心围栏、刀旗广告的设计和摄像机、奥体中心监控、放映厅设施设备询的询价，协助3D高清宣传片的修改、刀旗、奥体中心销售部闭路监控系统的安装位置落实与安装方案的落成，以及日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作。 6、7月份协助完成了奥体中心刀旗、吸塑字，围栏广告、小道旗广告的制作安装和奥体中心销售部里面广告、销控表的设计、桌椅、沙发、窗帘等布置、放映厅音视频设备、闭路监控、等的制作安装，以及协助工程部装修销售部和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

7、8月份协助完成了奥体中心销售部盆栽的租赁摆放、销售电话的移机、宽带的安装、开放日前期的推广方案、所需广告的设计和开放日所需物料的准备、安排、计划、布置和当天活动举办等相关事宜，以及完成集团杂志广告的广告设计、LED节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查等工作完成。

8、9月份的工作协助完成了国际钓鱼节、教师节的推广方案、钓鱼节所需DM单的设计、现场广告设计安装、刀旗拆装、小道旗转移、精品房广告位安装等待相关事宜，以及LED节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操等工作完成。

9、10月的工作协助完成了奥体中心销售部包装方案的广告的设计与修改，卡通人物的询价等相关事宜，以及LED节目的制作、更换和日常的车辆保养维护、接送同事外出办事、户外广告巡查，参加跳健美操等工作完成。

**游戏策划个人述职报告范文 第四篇**

日月如梭，转眼间以经来公司三个月了，几个月的工作使我深深感受到机遇和挑战并存，成功与幸酸同在。感谢领导给我的这次转正申请机会。参与这次申请，使我求真务实的认识自己，在积极进取中不断追求，在拼搏奉献中实现自己，在市场竞争中完善自己。

我就这三个月的工作情况向各位领导作个简要汇报，请批评指正。

1.从x月28日入职后在公司进行了半个月的全面培训，通过培训了解了智光的企业文化和公司的经营理念、以及管理方式、价值观念等，更好的明确个人使命感和责任感，同时也增强了团队意识。

2.对公司产品进行了全面的认识了解，以及行业知识，竞争对手的产品特点。知已知彼，才能在市场上有效竞争与销售，我们必须程度发挥自己的优势、弱化自己的劣势，攻击对手的较弱的地方。

3.通过培训也暴露了自己的好多不足之处，产品知识不能及时的理解掌握，演讲能力和技巧也需提高。

1.从5月8日进入市场以来，根据领导的安排对河南北部地区市场的客户和天津的部分客户进行了开拓。对搜集到的潜在客户进行了拜访，对市场状况进行了一个详细的了解，并发掘出了几家意向性的客户。

3.通过前期的市场开发，也取得一定的成绩，跟xx已达成了年销售50万的销售协议，xx的xx配电自动监控系统正在洽谈，xx对我公司自动化产品的全面合作关系也在浅谈之中，xx的用电监控系统也将在7月份对我公司产品进行评估。

经过领导对工作思路的明确布局和指导以及结合前段时间对市场的拜访了解，对以后的工作计划如下，以代理商为主和成套厂家以及设计院相结合的策略进行市场的开发。以项目找合作伙伴，只有合作伙伴看到美好的结果或偿到甜头时才能全力以赴的推广我们的产品。

在每个市另行找出一到两家合作伙伴，以防止受制于个别代理商，掌握市场的主动权。

同时自身也要加强业务知识和产品的学习，以便能流利的对产品进行介绍，提升自身的业务素质，力争能达到在一般情况下不用技术支持配合也可以自己搞定。

最后感谢自动化产品部xx和大区经理xx对我的支持和指导，感谢这个充满活力的团队的帮助，让我全身心无顾虑的投入到工作中。

**游戏策划个人述职报告范文 第五篇**

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

影视策划工作相对来说都较为细致，特别是关系到品牌、数字类，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。

**游戏策划个人述职报告范文 第六篇**

20xx年在公司领导的支持和助下，经过策划部全体人员的共同努力，通过个人认真学习，扎实工作，拼搏向上，积极展开工作，全面履行自己的职责和义务，圆满完成各项工作任务。现将一年里的工作从以下几个方面现述职如下：

策划部诗司发展的方向，现在投资市场可谓是群雄逐鹿，为了取得更的效益各家公司纷纷使出不同解数，市场竞争越来越严重，要想在激烈的市场竞争中取胜，公司的策划部起到关键的作用，今年我组织策划部开展了几个方面的工作：

1.加强市场调研工作，做好项目储备工作；为做公司的的长期发展和开发，保证投资的可靠性和安全性；我们在做好市场调研时还把项目储备工作放在首位，今年在项目储备工作上积极开拓，共取得9个项目的储备：如新区道路项目四项审批完成、四合屯牧场、罕山街现场查勘土地现状完成、了解廉租房、危房改造、棚户区改造等项目情况、开发区物流园区及城中村项目的合作作进一步沟通完善，并取得了资料等9个项目的储备工作。

2．做好项目投资及管理。今年我们在项目投资管理方面狠下苦功，首先是建章建制，完成了担保管理办法的初稿。下一步有待更加完善；其次是加强对项目投资的管理，在合同协议上、法律责任上都有明确的提升，今年完成以下几个项目的投资管理；

（1）与通辽旭通太阳能科技公司的合资协议完善、并助其准备公司营业执照、税务登记、法人代表、董事、监事资料等材料；

（2）办理了兴合化工相关质押合同手续；

（3）办理了投资通盛中小企业投资担保公司5000万元的国资批复文件；

（4）给内蒙古商业银行准备我公司参股资料；

3、做好项目融资。就开发区道路项目与中行作了进一步交谈，明确了由土地作抵押，项目基本完成；就我公司储备项目与包商银行进行了沟通，达成合作的意向。

4、做好集团组建工作。今年在集团公司组建工作上更进了一步，首先是土地出让工作喜人，碧桂园2500亩土地的续已经完成土地使用证的办理；开发区的3700亩土地正在进一步沟通，相关手续在办理中；完成了土地储备交易中心收储的1000亩土地出补充协议，给村上的补偿费已经支付；纳入公司集团的呼市、乌海等11个盟市成员单位，经营性资产情况良好；对公司组建集团公司有了坚实的基础。

5、做好融入资金的.事后管理工作，对每一个融入资金项目进行跟进管理，及时掌握项目的发展进态，不断调整各项经济评价指标，今年就融入资金项目管理中做了几个方面的工作；开发区污水、新区基础设施、新区道路、城中村、内环路几个项目台帐进行了整理；办理完《建设用地规划许可证》等手续；与中行签订我公司在中行贷款的三个项目的担保合同；配合融资部完成信托资金与开发区、科区及担保公司之间的后期手续；与开发区城投及担保公司办理了1000万元借款手续等相关项目的管理工作。

6、在冠名权的经营上今年有突破，今年办理的“孝庄河”商标注册手续，已上报国家商标总局；

我知道只有不断的加强自身的学习，才能提高思想觉悟，提高自己的各项业务水平，使自己在新时期发展之中立于不败之地；一年来，我对党的十七报告和十七届五中精神进行了系统的学习，并撰写了心得体会。在课余时间，努力钻研理论、业务理论，学习经济知识、法律知识，夯实基础。今年我自学了《\_企业投资并购法律全书》、《公司投资与管理高级法律顾问丛书》等各方面的法律书籍，不断更新完善自己的专业知识和水平，跟上时代的脚步，把自己磨砺成为新时期里德才兼备的干部。今年月份我还参加了市组织部组织的第四期工业经济学习班；集中学习了《》、《》等内容，听取了市书记书就我市经济发展的报告，通过这次培训取得了不少收获：一是增长了经济管理的知识；二是开阔了眼界；深感我们与发达国家在思想意识、发展理念、工作方式等方面的差距。

在完成好自己本职工作的同时，我还协助公司其他部门做好工作，今年我们配合公司部门做好了公司文化、品牌的推广工作，配合人力资源部门做好了员工招聘和培训工作，配合财务部门做好了成本结算和投资回收工作，配合营销部做好客户的调查和备案登激作，同时还要完成公司领导交办的其他任务。得到了公司领导和各部门的普遍好评。

回顾过去的一年，自己在工作上取得了一些成绩，但是我清楚知道我的工作还存在着许多的不足之处，如

1、工作中态度急躁，过于追求完美；

2、在管理工作中的工作方法还需要不断提高等；

今后努力方向：

一是要围绕公司发展的中心，突出重点，抓好部门工作，为领导提供参考性高的投资意见和建议。

二是要加强学习，注重实践，不断提高自身素质。

三是要扎实工作，求真务实，树立良好的形象。

以上是我一年来的工作述职，一年来所取得的成绩是领导信任和同志们支持的结果，更是家齐心努力工作的成果，在今后的工作中，我将以更加饱满的工作热情，争取把各项工作完成得更圆满、更美好，为公司的发展壮贡献自己的力量。

**游戏策划个人述职报告范文 第七篇**

一、工作回顾

万科----：从5月开盘以来，参与到6月二级城市巡展计划、7月业主回馈季、8月万科幸福月、9-10月小区拓展、--月闭馆销售等一系列工作中，从中深刻体会到万科体制下的严密性工作制度，并在工作中学习到了缜密、全面的思维方式。

保利----：--月正式参与保利拉斐的工作，这是更高于万科的高端项目，不同的项目、开发商及环境，工作方式也有所改变，和万科的步步为营不同的是，保利属于“放养式”工作环境，更多是看到结果性的东西。其中也参与到了--年营销方案的工作，虽然几经波折，修订数十次，但最终获得开发商的认可，也在其中学习到了一个大型营销方案工作的流程和思考方式。

随着公司接任的新项目，年初期间也参与到了天誉、石象湖、棕榈泉项目的打盘及营销方案的工作中，接触到了更多不同类型、不同性质、不同定位的项目，了解到了更多方案撰写中技巧和方式，学习到了更多行业内的专业知识。

二、不足点

自己在公司这九个月的工作，闪光点并不多，许多工作还有不尽如意之处，总结起来存在的不足主要有以下几点：

1、沟通不足，不能充分利用资源

在工作的过程中，由于对行业专业比较陌生，也没有积极向其他同事求教，造成工作效率降低甚至出现错误，不能达到优势资源充分利用。在以后的工作中，需要主动加强和其他同事甚至其他部门同事的沟通，通过公司这个平台达到资源共享，从而提高自己的业务水平。

2、缺乏计划性

在工作过程中，由于缺乏计划性，工作目的不够明确，主次矛盾不清，常常达到事倍功半的效果。在以后的工作过程中，需明确制订工作计划，做事加强目的认识，分清主次矛盾，争取能达到事半功倍的效果。

3、专业面狭窄

由于自己的专业面狭窄，对房地产其它专业认识不够，也造成工作中犯下的低级错误。所以加强专业的学习是必然也是相当重要的一项任务。

4、逻辑性欠缺

逻辑性是体现一名专业策划人员的基础，而这一点正是我的缺陷所在，思维不贯通、前后不协调，严重影响到方案过程中的整体思路，导致最后的结果不尽人意，这一点也是以后需要长期训练的。

三、建议

工作期间，公司也尽量开展了各方面的知识培训，这对个人的提升起到很大的帮助，同时也建议可以持续开展更多面的培训。

1、地产前期规划

2、地产运作模式

3、产品设计相关知识

4、商业地产相关知识

5、逻辑思维的培训等

同时，除了专业工作中的竞赛和交流之外，也可开展工作之外的集体运动，便于同事间更多的交流和身体健康的关注。

在未来长久的职业生涯中，我希望在房产策划的道路上前行远，通过自己的努力，在1-2年的时间里，成长为可以独立操盘高级策划人才。

**游戏策划个人述职报告范文 第八篇**

20xx年即将结束，我进入公司已经两个月了，总结一下工作的心得。

一、专业技能

1、策划案写作

策划案的核心是给这个项目的定位，以及怎么在各方面做到这个定位。每个策划案都有很多花哨的部分，一是为了渲染项目定位的感觉，二是美观，三也是展现能力的一种体现。

策划案是有模板和套路的，写过几个之后，就可以不自觉的就大量套用模板。要求不高时，合适的模板，不管在板式还是文字上，都可以大量沿用，只需要改动里面的部分文字即可。因为我们公司代理项目多，几乎可以找到所有需要运用的模板，这对我这个刚学做策划的是很方便的。如果需要的话，我自己也可以做出比较漂亮的模板。

2、报广

报广方面，我目前还是简单的写了一些，平时没感觉的一些“盛大开盘、荣誉开启”之类的词，到自己想就觉得不简单了，可能也是因为自己刚开开始写吧，反正也都是有套路的。

整个项目的报广内容是分阶段的，一、筹备期 二、蓄水期 三、预热期 四、强销期 五、持销期 六、开业期 七、养市期，每个阶段的报广侧重点不一样，如筹备期和蓄水期就注重整体的概念、定位基调的宣传，到预热期开始就涉及到一点产品的信息，再到强销期或以后，就要体现具体的产品信息，各种的营销活动则会掺杂在各个阶段。

3、案场改进方案

开发商由于对自己案场的布置习以为常，很多很明显的需要改进的地方都忽视了。或者只想到一两点，无法成为系统，代理商站在旁观者的角度，专业的来矫正很有必要。

我们给外滩中心做案场改进方案的时候，发现开发商因为几个领导要操心的事情太多了，重心偏向销售，没有专门的推广部门;历史遗留的问题又比较严重，前一个领导的作风是想到一个做一个，毫无连贯性可言，宣传推广的画面也是根据他的喜好选择多种亮色交杂在一起，无法体现项目的高端品质。我们接过这个项目，直叹这么好的项目，做成这样真是被埋没了。改进方案里，我们提出泛现场的概念，将项目的宣传布展扩大到周围 一公里内，从道旗、展示牌、工地围挡、高炮到售楼处包装都统一更改，项目的高端有序的形象马上就出来了。

4、具体活动方案

活动展现出来的，其实都是简单的聚人气、彰显楼盘品质的东西，真正要命的是活动的核心及其想要达到的效果。

比方说都是参加房展会，你在房展会上要展示什么?有些楼盘展示是的定位和品质，有些楼盘就会在房展会上大肆打折促销，有些楼盘则会用高品质的活动吸引成交，属于比较隐晦的促销。

5、踩盘

**游戏策划个人述职报告范文 第九篇**

我所工作的策划部作为公司的宣传部门尤为重要，是公司品牌的建立和发展运作重要的形象窗口之一;对外宣传的每一份广告资料都代表着公司的形象;对内做好企业文化和视觉识别系统的无形服务也是致关重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自已，做到谨小慎微。在公司领导的正确引导、部门同仁的配合下，使我的工作能力有了很大的提高，方向明确，态度端正。从而，对我的工作发展打下了良好的基础。

首先，过去一年工作取得的进展：活动推广方面，我认真有效完成了相关的对外报纸广告、宣传单传、杂志版面广告、户外广告、氛围布置等工作，对内部做好各部门下单设计制作工作;严格遵守服务行业视觉vi系统的正确操作为前提，对每个新项目制作由思维触动、全面和反复研究，通知成品的成效去定尺寸、材料、款式、数量、成本节约，更重要是平面设计过程的运用;达到有效的制作;

其次，作为一个策划设计人员，永无止境地更新专业知识和提高个人素质以及审美观是必须的。为达到这一要求，我十分注重学习。工作之余，我利用可利用的时间来学习。另外，我觉得公司的每位同事都是我的老师，每一个人都有自己的优势，只有不断地向他人探讨求教，我才得以提高，工作才能做好。

在这个职位上，我配合公司各兄弟部门完成了董办、总办下达的任务设计制作，与同事的工作协调上，做到真诚相待，互帮互学。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！