

传媒文化公司工作计划 (精选3篇)

篇1：传媒文化公司工作计划

上半年如白驹过隙，转瞬即逝，下半年的工作也开始积极筹划中。凭借两年以来的蓄势，公司已进入稳步发展的阶段，但是我们不甘于此，新的航线即将开启，因为我们必须做淮安4s广告传媒第一。

为了更细致的明确发展方向，特制定下半年工作计划：

一、基础工作的进一步开展

1、由于公司的业务范围扩大，新进职员较多，需要尽快完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据。

3、完成日常人力资源招聘与配置。

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度。

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性。

7、大力加强公司成员的技能 and 素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、部门的增设及人员配置

1、在下半年期间内公司管理层将选拔培养出执行总经理、副总经理X名。副总经理（总监）以上职位等其他相同等级可享有公司股东资格并参加董事会。

2、成立大客户服务部，预计设立成员X人，主要负责捕捉搜集淮安市场大项

目落户信息、客户维护、切入营销、前期谈判、收款结账，大客户部总监参与公司年底利润分红。

3、成立淮安首家新媒体部专营户外广告、大屏广告（户外led大屏），预计需要工作人XX人。

三、强化浓缩人员素质培训

xx年春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面做出实施细则规定，从制度上对此项工作做出保证。并根据各部门实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研

六、品牌推广

1、为进一步打响“嘻哈国际传媒”品牌，扩大市场占有率，xx年利用公司新办公地点优越的地理条件，初步考虑以宣传和扩大品牌影响力，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我公司人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。

七、突破业务范围，成立合作投资机构（暂定“天幕营销策划机构”）。

1、拟升级原策划部为“天幕营销策划机构”，策划部李蒙兼机构副总监，核心人员编制10人，争取投资伙伴合作，全面拓展淮安广告营销策划市场，多样化多元化并购经营有生命力但经营不善等企业。

2、参与竞标收购淮海广场（新亚、清江商场）广告位不低于2块。广告位竞标成功后，将原有的平面广告位更换为全彩大屏广告展示位，计划启动资金600万人民币。

3、承包高速淮安南出口处的三块广告位（高炮）。

4、大运河广场全彩大屏 (XX平米) 的设立，启动资金XX万人民币。

5、托管中西医结合医院大治路分院专家门诊，策划部、影视部负责其业务营销策划。预计启动资金150万人民币。

6、筹备《淮安人》杂志的刊号、广告许可证等手续，8月发行。

篇2：传媒文化公司工作计划

****年是我们文化传媒公司业务开展的开局之年，做好20**年文化传媒创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，对于我传媒公司的每一位同志也是具有非常重要的非常意义。因此，我公司将调整好工作思路、加强责任意识，充分认识并做好20**年的创收工作。通过20**年下半年各项工作开展状况的总结，我们充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后文化传媒公司创收工作存在的实际问题，现将20**年工作计划如下：

一、20**年任务目标

20**年估计实现文化传媒公司收支自负的同时，为集团带来利润XX万元。每个季度都制定营业目标，并仔细记录落实状况。

二、制定每月、每季度工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度开拓文化传媒公司的市场，为将来的市场多做铺垫工作，争取有更多大的客户，长期稳定的客户源，对有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大公司的知名度，加紧与甘肃电视台下属传媒公司开展业务合作洽谈，积极推广查找青海至兰州动车冠名、动车视频广告投放合作商等相关事宜。由于处于双节的非常时期，许多单位的宣扬计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，文化传媒全体人员会充会利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的查找小一些的合作广告公司，建立初步的合伙人关系。谋求建立传媒联合体。我们通过运作，实行横向联合，整合资源，优势互补，降低成本，风险共担。

2、第二季度，随着天气的渐渐转热，广告市场会迎来一个小小的高峰期，我们将抓紧时间与各业务单位联系，加强与甘肃会展中心相关单位的联系，做好第三季度会展推广工作，积极推动各项业务的开展。

3、第三季度，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，随着前期我公司合作单位的增加，一些长期的客户就可以逐步渗入进来，为年底业务做好充分的预备工作。

4、第四季度，年底各类业务是一年当中的顶峰时期，加之我们之前的业务推广活动，我们相信也将会是我们文化传媒公司最热火朝天的时间。我们将加紧与客户联系，做好年底各类商务演艺、年会、庆典活动、模特表演、会展服务等工作的开展。

我们会充分依据文化传媒公司的实际状况、时间特点去做好客户开发工作，并依据市场改变实时调整我们的工作思路，争取把创收工作做到最大化。

三、制定学习计划。学习对于传媒公司全体人员来说至关重要，由于它径直关系到我信与时俱进的步伐和业务方面的生命力。文化传媒公司将会适时的依据需要调整学习方一直补充新的能量。按计划对全部员工进行产品知识、营销知识、媒体运作管理等相关广告的知识培训，并且多渠道了解行业最新资讯和创新，不断提高自身业务技能，不断提升工作效率。不断加强学习，提升整体业务水平。

四、完善文化传媒公司机制。由于文化传媒公司是新成立的公司，面对的是全新的市场。这既是一个难得的机遇，更是一个严峻的挑战。打铁还需自身硬，只有先完善公司自身，才能更有竞争力。在制度上，不断完善分公司各项制度，制定清楚的办公流程、完善业务流程；在工作立场上，不断加强执行力，请示汇报、不打折扣，坚决执行董事长制订的各项制度规定。

1、《项目跟度表》仔细填写，实时报送，以备遗弃重要事项，实时跟进项目进度，促使各项工作有条不紊的推动。

2、构建狼性团队。一支优秀的团队是目标得以实现的法宝。公司最大的财宝在于人才，在于有执行力的团队。文化传媒公司将不断完善团队的建设，做到沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的狼性团队。我们将仔细落实董事长建立一支“狼性团队”的要求不断奋斗。

五、加强老客户维护、积极进取开拓新客户。

1、对客户进行定位分析，区分大客户与一般客户，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场回馈。拜见客户前要做好充分的预备工作，尽量多了解客户的个人爱好、潜在需求，预备对方感爱好的话题，为客户提供针对性的解决方案，建立完善的客户档案并实时更新。

2、制定每日、每月、每季度的工作计划，合理安排工作量，充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。

3、与客户进展良好的友情，多为客户着想，把客户当成伙伴，达到思想与情感上的交融。与老客户保持亲密联系，定期拜见，在时间和条件允许时，送些小礼物或宴请客户，重在沟通，增进彼此之间的感情，从而猎取更多的商务信息。

善谋实干，空谈误事，实干兴司。文化传媒公司全部员工激情满怀，定当一鼓作气，埋头苦干，为实现工作目标不断拼搏。

篇3：传媒文化公司工作计划

公司在总公司的领导、帮助和支持下，公司已具有初步规模，为国内市场的全面发展打下了基础。尤其是在市场的拓展、新客户的开辟，盛天品牌在国内都已烙下深深的影响。销售额逐月增长、客户数额月月增加、市场的占有率已由原来的华东地区纵向到东北地区，并已着手向西南、西北地区拓展。盛天产品销售和盛天品牌在国内信誉大大提高，为盛天公司在国内的市场拓展作了良好铺垫。由于主客观因素，与总公司的要求尚有相当距离。公司在总结20xx年度工作基础上，决心围绕20xx年度总公司目标，坚持以“内抓管理、外拓市场”的方针，并以“目标管理”方式，认真扎实地落实各项工作。

一、市场的开发：

创新求实、开拓国内市场。根据去年的基础，上海公司对国内市场有了更深的了解。产品需要市场，市场更需要适合的产品(包括产品的品质、外型和相称的包装)。因此，上海公司针对国内市场的特点，专门请人给公司作销售形象设计，提高盛天公司在中国市场的统一形象。配合优质的产品，为今后更有力地提高盛天公司在中国的知名度铺好了稳定的基础。

同时，建立健全的销售网络体系，使盛天开拓中国市场奠定了销售分点。上海公司拟在3月初招聘7-8名业务员，全面培训业务知识和着力市场开发，灌输盛天实施理念。

二、年度目标：

- 1.全年实现销售收入XX万元。利润：XX-XX万元;
- 2.盛天产品在(同行业)国内市场占有率大于X%;
- 3.各项管理费用同步下降X%;
- 4.设立产品开发部，在总公司的指导下，完成下达的开发任务;
- 5.积极配合总公司做好上海盛天开发区的相关事宜及交办的其他事宜。

三、实施要求：

销售市场的细化、规范化有利操作。根据销售总目标XX万，分区域下指标，责任明确，落实到人，绩效挂钩。

- 1.划分销售区域。全国分7-8区域，每个区域下达指标，用考核的方式与实绩挂钩，奖罚分明;
- 2.依照销售网络的布局，要求大力推行代理商制，争取年内开辟15-20个省级城市的销售代理商;
- 3.销售费用、差旅费实行销售承包责任制;

4.设立开发产品研发部，力争上半年在引进技术开发人员3-5人的基础上，下半年初步形成新品开发能力，完成总公司下达的任务计划数;

5.加强内部管理，提高经济效益：

财务销售成本：核算是国内市场的核心。进、销、存要清晰，月度要有报表反映，季度要有考核，力争销售年度达标2500万，成本下降5%;

人力资源管理：根据总公司要求，结合上海公司工作实际配置各岗相应人员。用科学激励机制考核，人尽其才，爱岗敬业，每位员工以实绩体现个人价值;

产品开发费用管理。

公司还有很多工作需努力开展，还有许多事项要切实去落实。为此我们要紧紧围绕总公司工作要点，结合公司实际，在20xx年度中承担应负的责任，为总公司的战略目标实现作出应有的贡献。