



知行求索 营销人生

——成为一名卓越的营销策划师

姓名：

学校：pwjsky

联系电话：*****

参赛组别：高职高专组



— 关 于 我 —

姓名 : XXX
年级 : 2015级 (专三)
毕业学校 : XXXXXX大学
专业 : 市场营销
籍贯 : 山东省潍坊市
E-mail : 577742390@qq.com
电话 : 17806271583



— 个人获奖经历 —

- 2015年12月 广告创意大赛 二等奖
- 2016年3月 市场营销知识竞赛 一等奖
- 2016年4月 娃哈哈营销大赛 二等奖
- 2016年6月 市场营销技能大赛 一等奖
- 2016年9月 年度三好学生
- 2016年9月 优秀学生干部
- 2017年9月 优秀团干部



— 个人工作经历 —

- 2015年11月-2016年5月 迪卡侬 销售专员
- 2016年10月-2017年5月 无印良品 销售助理
- 2017年8月-至今 ZARA 销售助理



— 创业经历 —

2017年3月-至今 青岛知行求索网络营销有限公司

目 录

前言	2
1. 自我认知	3
1.1 性格分析	3
1.2 职业兴趣分析	5
1.3 职业锚分析	7
1.4 职业能力分析	9
1.4.1 扎实的专业知识和技能储备	9
1.4.2 策划实施、计划组织能力	9
1.4.3 团队合作、协调执行能力	10
1.4.4 实战能力	11
1.5 环境分析	12
1.5.1 成长环境	12
1.5.2 教育环境	12
1.6 综合评价	13
1.7 自我认知总结	13
2. 职业认知	14
2.1 就业环境分析	14
2.1.1 国家政策	14
2.1.2 社会就业趋势	15
2.2 职业分析	17
2.2.1 行业分析	17
2.2.2 岗位任职资格	19
2.2.3 岗位工作特点	20
2.2.4 岗位薪资待遇	21
2.3 生涯人物访谈	22
2.3.1 访谈对象一：营销专业导师	22
2.3.2 访谈对象二：营销策划总监	22
2.4 职业认知总结	24
3. 职业决策	25
3.1 职业决策单	25
3.2 确定目标职业	27
3.3 目标企业分析	28
3.4 SWOT 分析	30
4. 职业生涯实施计划	31
4.1 创业计划	31
4.2 职业生涯阶段计划	35
4.3 职业生涯目标实施	36
5. 自我监控	38
5.1 自我评估	38
5.2 风险评估	39
5.3 备选方案	39
结语	40

前言

我曾是一名傲娇的美术生，后天折于骄傲和自满；我也曾是一名努力踏实的复读生，后学会了努力和坚持，破而后立。我现在是一名还未毕业的营销专业的大学生，迄今为止，我没有值得小酌一杯的成功往事，你要问我有什么，我有铭心的失败和一壶老酒，聊一聊吗？

我感谢生命中出现过的所有帮助我和有意义的事情，就像现在遇到的生涯规划比赛，我享受在准备这个比赛中思考、计划人生的所有过程的感受，给人以踏实和奋进的念头。

美国营销教父菲利普·科特勒在书中说：“花一天就可以学到营销，掌握它却需要一辈子。”初入大学的我从没想过“营销”，这两个简单却又深刻的字眼，竟能给予我无穷的动力，甚至让我愿意用一生的时间去研习掌握它。

在经历了大学两年的营销学习后，我便越发坚定自己的职业目标是成为一名卓越的**营销策划师**。

除此之外，在这个坚定目标、审视自己的过程中，有这样两个问题，在我前行的道路上，让我一次次地驻足思考：

一、我将成为一个什么样的人？

二、我将如何度过这一生？

我说，我要用我自己的方式，去过我想要的生活。虽然很难，但是，就因为脑海中那个5年后、10年后、30年后的我在向我招手，所以我会毅然决然的破釜沉舟，在这条营销人的自我寻找自我实现的路上，奋力前行。

人生短暂，我永远在和时间、生命赛跑。我希望我可以学以致用，在我的营销事业生涯中，将有所为。也希望自己能不畏将来，不惧过去。

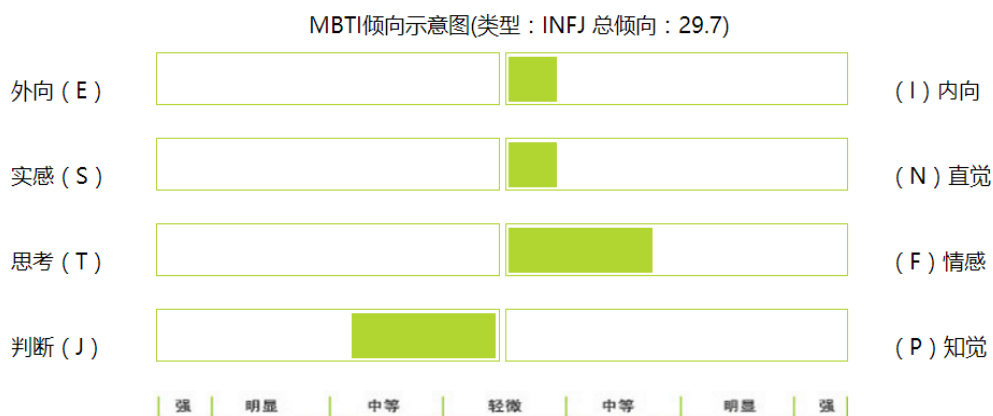
为了这个营销策划师这个目标，我会把我的鸿鹄之志做成一条踏实的小路，坚实的走下去，我要作茧自缚，最后破而后立，破茧成蝶！

1. 自我认知

知己知彼，百战不殆。知道自身是什么样的人，能干什么，想干什么和为什么干是很重要的，所以我对自己做了一个自我分析。

1.1 性格分析

根据专业的性格测评，我的 MBTI 职业性格测试为——INFJ 型，博爱型，基于博爱的理想，设身处地的关怀他人。



结合自身学习、工作和生活，进行自我对照，我的性格特征如下：

A. 善于规划·具有策略性思维

理想主义者是我的代名词，而善于规划未来，习惯性的将事物理想化，则是我最大的特点，所以在生活中，我总是制定一些日程计划表，希望通过合理安排时间，严格要求自己，达成每个阶段所设立的目标，以养成一个好的高效的处事习惯。

在平时的学习和工作中，在接触到班级事务或专业课题作业问题后，我善于用整体的角度去考虑和分析问题，喜欢抓事情的主要矛盾，像是班级的一些比赛等，就需要进行一个统筹的规划，抓出主要的项目的过程，然后再将细节分工成项目任务，再下发给其他班委，更高效的完成任务和课题作业。

B. 钻研探索·自主学习

我喜欢全身心的投入到一件事情当中，当思维在一件件事情中尽情的发散，进行规划和安排的神游时，是我思维最活跃的时候，也是我效率最高、点子最多的时候。所以我通常会先排出事情的轻重次序，然后一件一件的去处理。在对待平时的课题作业或者是活动比赛时，这个特征最为明显。所以我所投入的精力和态度与结果是成正比的，这就造就了我扎实的专业知识，这也是我专业课成绩一直位列第一的原因。

C. 乐观积极·敢于挑战

在生活中，最值得一提的是我的爱好——跑步，我的跑龄已有 3 年的时间，从爱上跑步到现在，它不仅从身体上让我变得更加健康，还让我整个人都发生了变化。通过跑步，我获得了健康的运动习惯、坚实的身体和乐观的生活态度。而第一次参加半马的经历则让我领悟到，生命就要像登山，我要勇于挑战和攀登，攀向人生的巅峰。

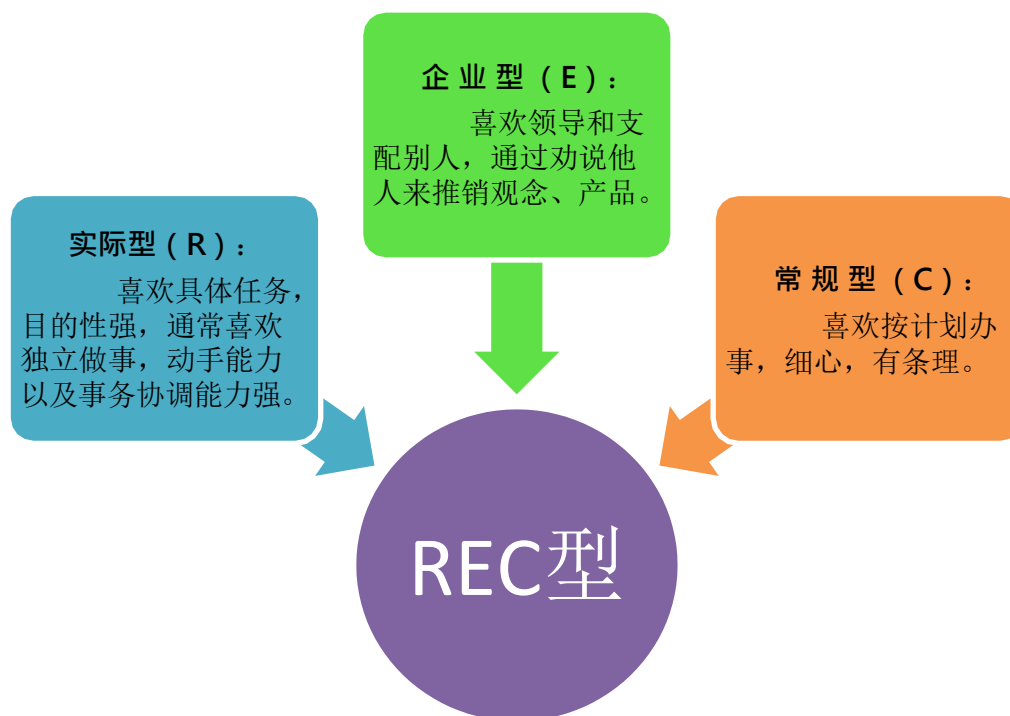
在学习和工作中，我喜欢竞争，在一个竞争的环境下，是我成长最快的方式，也是我最喜欢的方式，我讨厌一成不变和安逸的环境，那会像温水煮蛙一样，结果可悲。所以我经常把自己逼出舒适区，以获得更快的成长。



2016 年青岛红岛马拉松报名确认函

1.2 职业兴趣分析

职业兴趣是职业选择中最重要的因素，它帮我明确了我的职业选择的主观意向，从而让我得到最适宜的活动情境，并使我给予最大的能力投入到当中。



根据霍兰德的职业兴趣测试，我的职业兴趣分析结果为：

实际型 (R) + 企业型 (E) + 常规型 (C)

自我对照：

A. 实际型 (R)

举一个很平常的例子说明，对 OFFICE 办公软件的掌握和使用，现在很多的大学生都能掌握基本的使用方式，进行简单的工作处理。但是我为了能够有更快和更好的处理效果，我便在 51CTO 网站进行了关于 OFFICE 软件的自学，而整个学习的过程和学习结果，对我之后的工作处理、方案策划、PPT 演讲等都起到了很大的积极作用。



B. 企业型 (E)

大学中，我共担任班长、社团顾问兼副社长的职位，通过职位所接触到的策划活动和比赛，再到实施时的人员安排和组织，两年来，不断的在磨练我的领导和管理能力，我善于去引导和劝服别人。而在活动和比赛的选择中，我会选择挑战性较高的和有趣的去策划执行，因为在策划的整个过程，对思维能力和动手能力的训练强度是很高的，我喜欢绞尽脑汁去做，喜欢策划过程中，将计划的每一件事按要求规划制定完善，力求创新，而且活动成功后给我的成就感是让我非常满足的。

C. 常规型 (C)

不管生活、学习还是工作，我都喜欢做计划表。一个是便于对时间的管理和安排；二个则是凡事预则立，不立则废。有了计划，就有了目标，朝一个方向冲刺，效率会更高。

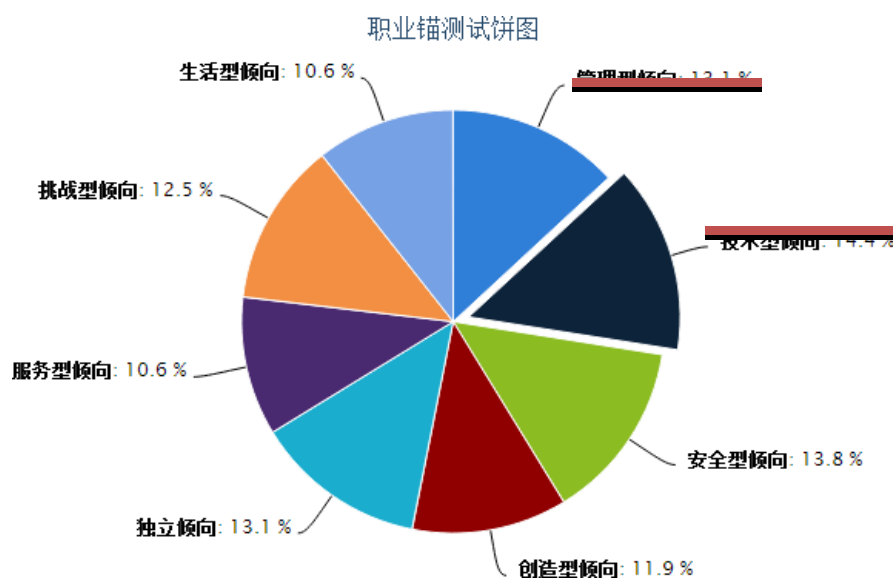
小结：

结合我的性格和兴趣测试，适合我的职业有：**营销管理人员、策划总监、营销策划人员、项目经理、咨询顾问、教育导师、销售人员**等职业。

1.3 职业锚分析

职业锚是我对自己在成长过程中慢慢形成的态度、价值观与天赋的自我认知，它体现了“真实的自我”。

以下是我的职业锚测试数据：



在数据中，适合我的是管理型和技术型，则代表我在工作中，最重视**成就感、管理和人际关系**。我是一个通过工作获得成就从而实现自我价值，发挥自己责任感的人。

那么我希望我的工作：

- A. 具有灵活性，这样我可以更好的发挥我的规划能力和创造能力；
- B. 具有比较自由的工作制度，能够实验一些新的想法，进行实践；
- C. 具有积极向上、和谐温暖的工作环境，这样会让我更安心的工作；
- D. 工作范畴的事物自己可以较自由的决策，且工作项目制，自己能有充分的支配权；

E. 通过工作能充分展示我的作品，让我感受到完成任务后的成就感；

F. 通过自我努力，得到应有的成果，且工作有自我提升的空间和机会。

自我对照：

在工作中，通过学生干部经历都能使我满足我的管理欲望，并且得到相应的能力提升。对校内活动和比赛的策划举办，以及在以往活动和比赛中优秀成绩的取得，则让我获得成就感。而通过管理和规划，使我的人际关系非常和谐，这对于我的工作、学习和生活都起积极推动作用。

小结：



那么通过结合性格倾向、职业兴趣分析和我的职业价值观，我清晰的了解到：

我喜欢具有**策划、管理、教育、拓展性**等性质的工作。

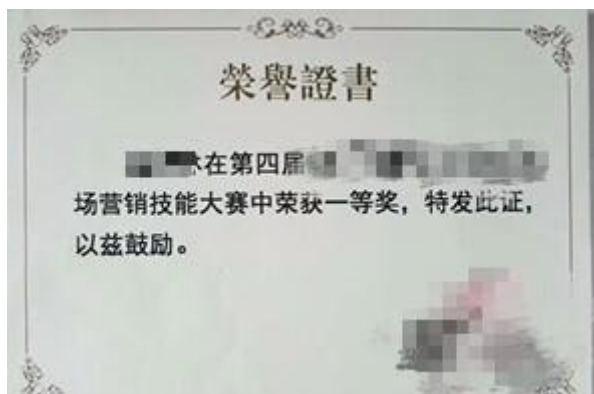
1.4 职业能力分析

能力和技能都是通过后天学习和练习所得的能力，通过对职业能力的自我认知，我发现我具备：**扎实的专业知识和技能储备、策划实施·计划组织能力、团队合作·管理协调能力和实战能力。**

1.4.1 扎实的专业知识和技能储备

市场营销专业的知识是系统且复杂的，所涉及的范围也很广泛，例如市场营销学、管理学、经济学、国贸实务、物流、电商、会计、广告学等等都需要涉猎。一名优秀的营销学者应该有自己的知识框架体系，进而不断补充和完整，便于使用。在通过自我学习、专业教师指导和实践运用的情况下，我构建了自己的营销专业知识体系，将理论结合实践，进行运用。

所以，我通过营销知识竞赛和营销技能大赛证明了自己的学习方法，理论和实践的应用性。



校内技能大赛和知识竞赛一等奖

1.4.2 策划实施、计划组织能力

作为一名营销专业的学生，平时接触最多的除了平时的课题作业（PPT 展示、撰写策划案），还有校内的比赛和活动策划。

第一个是：因为我大一时参加娃哈哈全国性质的营销比赛，荣获一等奖，因此对此类营销比赛产生了浓厚的兴趣。于是在大二上学期，通过社团名义，我撰

写了我校的娃哈哈营销大赛，并成功组织实施举办，由于效果很好，所以也取得下一年度的比赛主办权。

第二个是：通过商业赞助的谈判和合作，得到青岛公益委员会的资源，后来受青岛在行动公益组织委托，成功在青岛崂山地区策划实施——“健康中国梦，控烟在行动”健步走大型公益活动，共计百人参加，十余家大型赞助商合作。



2017 年青岛在行动公益活动留念

1.4.3 团队合作、协调执行能力

我在社团（求索营销学社）中的一些团队建设等活动，是使我的团队合作能力和管理协调能力得到锻炼和提升的关键因素。包括社团第一次在市南鲁迅公园进行的“友客杯”营销比赛、燃青春夜行活动（徒步 21 公里，穿越半个青岛）、“自由行”海边轰趴聚餐等活动的组织，使我和社团干部之间的合作关系得到很大的提升，增强了我的人际交往能力。而通过对社团组织框架的重建和人员的重新管理分配，则让我的管理协调能力得到有效提升。



社团荣获“全国大中专生最具影响力社团”

1.4.4 实战能力

在大学期间，我有丰富的参赛经验和经历，在校内，我大一时便破格参加山东省市场营销技能大赛。期间，还积极参加校内的广告创意大赛、娃哈哈营销实践大赛等，且均获得丰硕的战果。大二期间，自己创建了公司，开发校园市场，同时接手商业项目的策划，也均获得阶段性的成就。

而除了校内，校外我还有丰富的时间经验，我做过很多销售性质的兼职工作，也体验过像迪卡侬、无印良品、ZARA 等一线商铺的团队建设和合作氛围，接受过先进的管理培训，累积了丰富的销售经验。

而结合校内外的时间经历，我的交流能力、执行力、抗压能力、吃苦能力等都得到很大的提升和进步，这为我迈向我的职业目标，奠定了良好的基础。

小结：

通过实践结合我的学习、工作得出：

我的核心竞争能力有：**营销竞争力、管理竞争力、挑战应变竞争力。**

我的综合能力有：**管理控制能力、适应抗压能力、果断决策能力、推动改善能力。**

核心竞争能力

- 营销竞争力
- 管理竞争力
- 挑战应变竞争力

综合能力

- 管理控制能力
- 适应抗压能力
- 果断决策能力
- 推动改善能力

1.5 环境分析

1.5.1 成长环境

我的父母从小就很注重培养我的独立自主能力，家里世代经商，所以我也耳濡目染，在初中很小的时候便可以跟随父母一起做生意。而我父母的从商理念和经营理念，对我选择市场营销专业和职业目标选择具有积极的推动作用。

而我的自身经历较为坎坷，从美术生到大学生的身份转变，经历期间，我借助扎实的美术功底，为了心中的梦想，考入大学。我感谢这段人生的经历，他给了我较其他人没有的人生阅历，而我则将把这些转变成我的动力，进而获得更快的自我成长。

1.5.2 教育环境

我现在就读的大学，坐落于红瓦绿树、碧海蓝天的海滨城市——青岛。隶属于山东省商务厅，是山东省第一批优质高等职业院校建设工程。我所在的经济管理系，则拥有雄厚的师资力量，并且注重校企合作，与很多企业合作。以“引领时尚生活，创造精彩人生”人才培养愿景。我系教学科研成果丰硕，近 5 年来，共有近 10 项教学科研项目在省级以上教学科研管理部门获准立项，近 200 篇专业学术论文在各类相关的专业学术期刊上公开发表，共有近 30 部相关专业教材公开出版。

我的专业——市场营销专业，人才培养成绩突出，近 5 年来，多次在全国性职业技能大赛中获得一等奖，就业率在 95%以上，且就业质量层次高、质量好。本专业培养拥护党的基本路线，适应社会经济发展和山东省及青岛市经济建设发展需要，具有诚信、合作、敬业的职业素质，掌握销售、客户管理、调研、营销策划等岗位业务，熟悉企业销售、客户管理、渠道管理、零售管理、推销与谈判、市场调研、营销策划等基本知识和基本技能，能从事销售管理、客户管理、营销策划、新媒体营销等工作的高素质技术技能人才。

1.6 综合评价

通过专业的职业测评和自我对照，我对自己的性格、职业兴趣、价值观、技能等有了较为全面的认识。不过，这些测评过于客观性，有人群普遍性，存在偏差。因此我对我身边的家人、老师和朋友进行了访谈，以此来全面了解自己。

以下是家人、老师、朋友对我的评价：

家人评价

- 孩子做事踏实，相对来讲还不够成熟，但自己的独立意识很强。

老师评价

- 认真负责，踏实努力，是一个很有能力、很靠谱的学生干部，群众基础很好。

朋友评价

- 喜欢挑战新鲜事物，待人和善，有自己的一套做事管理方式，在工作方面还算成熟。

家人、老师、朋友认为适合我的职业：营销人员、自主创业、策划人员、管理人员、项目经理等相关工作。

1.7 自我认知总结

经过职业测评和他人评价，我都是一个善于规划、管理协调能力强、合作能力强、积极向上、不断学习的人。

因此我初步将自己的职业划定在营销人员这一行业职业中，而结合我的职业技能和专业知识，我把自己的职业目标初步设定为**营销策划人员**。

2. 职业认知

通过自我认知，我的职业目标初设为营销策划人员，那么营销策划人员他在环境中、工作中、生活中到底是什么样的状况，于是我做了对营销策划人员的职业分析。

2.1 就业环境分析

2.1.1 国家政策

国家创业就业指导思想：以培养创新创业型人才为核心，转变教育思想观念，改革人才培养模式，强化创新创业能力训练，着力培养大学生的创新意识、创业精神和创业能力，营造良好的大学生创新创业氛围，提高教育教学质量，努力开创学校教育教学工作的新局面。

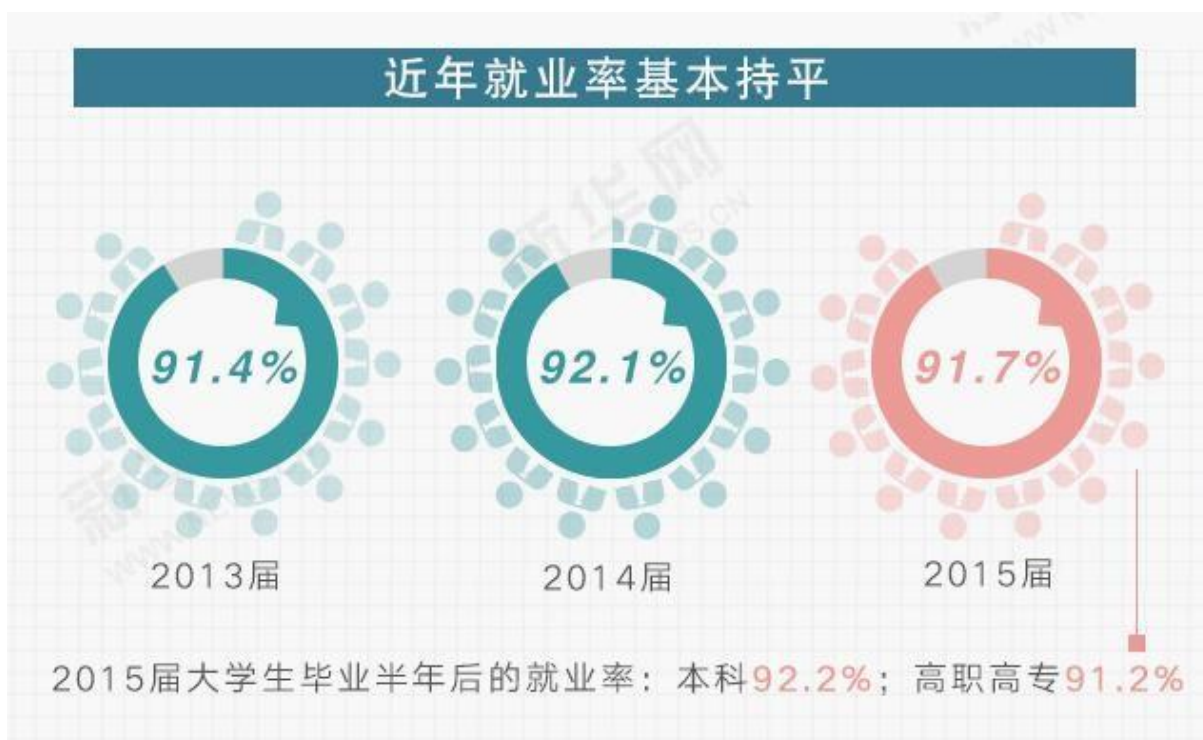
2017 年全国大众创业万众创新活动周 9 月 21 日在上海闭幕。从 2015 观念的提出，两年对来，围绕大众创业、万众创新的更像政策追捕落地，制度环境不断优化，“双创”在改革的保驾护航下愈行愈远，越走越好。而现在大众创业、万众创新已进入提质增效新阶段，双创发展的良好的环境也为大学生就业提供良好的环境支持。

青岛市的相关政策文件支持：为贯彻落实《青岛市人民政府关于进一步完善城乡就业政策体系推动实现更高质量就业的通知》（青政发〔2013〕22 号），青岛市特制定《青岛市人力资源和社会保障局就业创业和职业培训补贴政策实施办法》文件，表示对毕业生就业创业的政策支持和方向引导，创造了良好的就业创业环境。

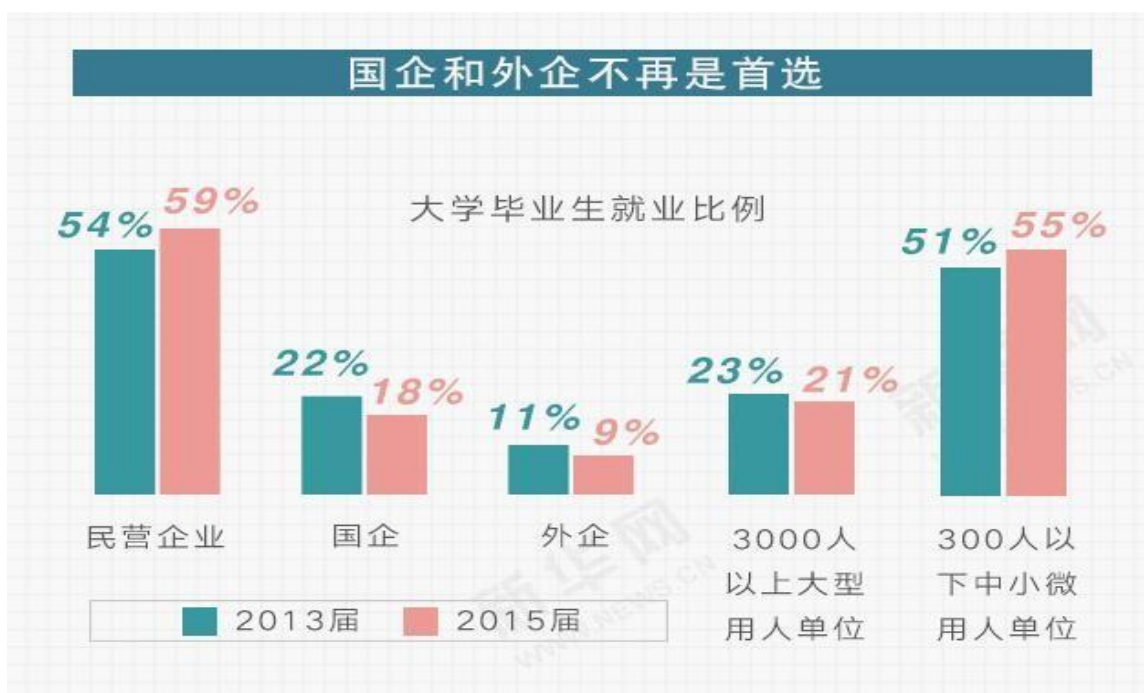
2.1.2 社会就业趋势

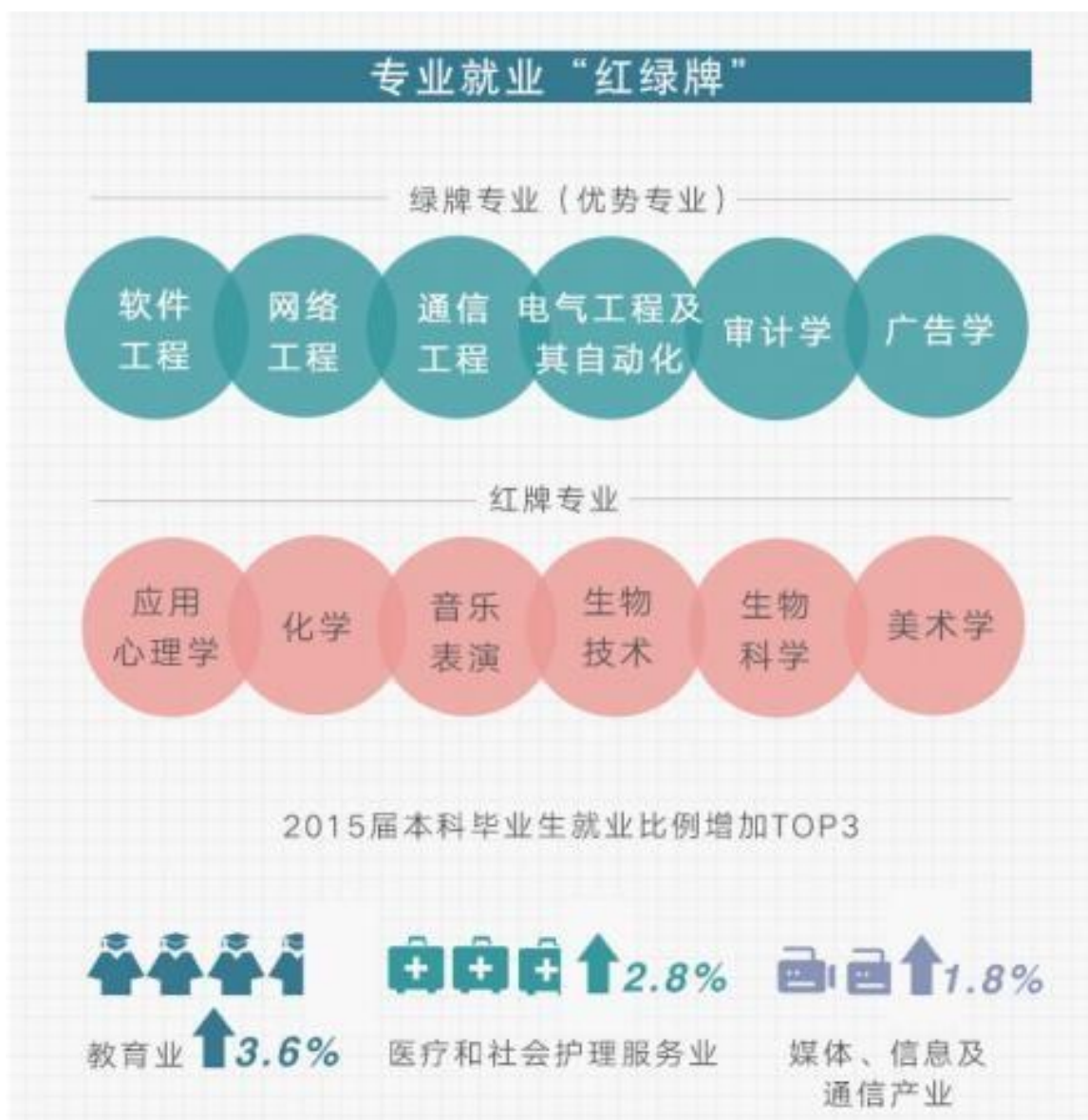
通过解读《2015 年中国大学生就业报告》，我发现：

大学生就业率基本持平



大学生就业趋势有了新的变化





注：以上材料来源中国政府网。

小结：

通过了解《2015 年中国大学生就业报告》，大学生整体的就业环境呈良性趋势，进入私企的人数在不断增加，而像互联网行业、教育行业的就业率也在不断上升，这意味着我的就业机会和几率也朝向好的趋势发展，行业岗位的发展前景和薪资待遇等也会越来越好。

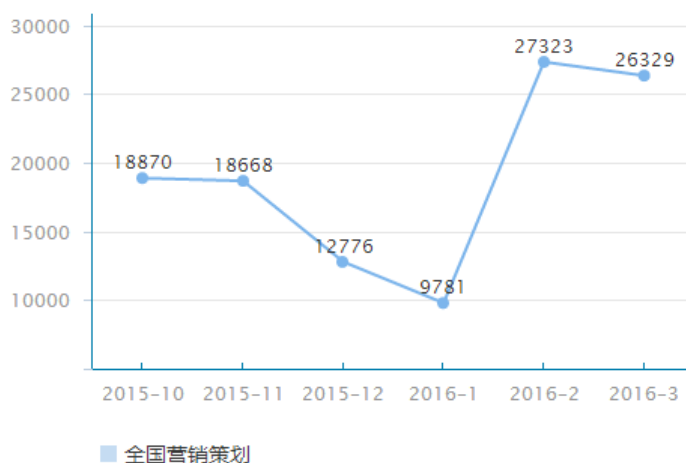
2.2 职业分析

2.2.1 行业分析

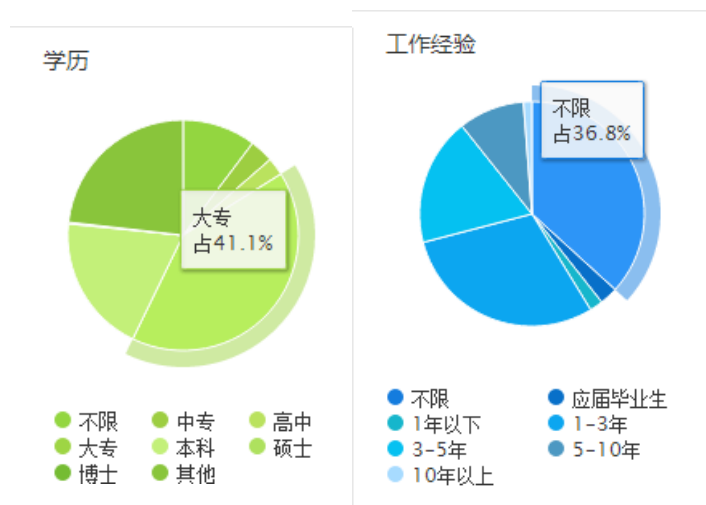
营销行业被称为万金油行业，任何企业都需要盈利，需要营销，所以营销专业在选择岗位时有很大的发挥空间和晋升空间，无论是公司企划、销售前线、管理岗位都不乏营销人员担任。

通过对营销策划行业的宏观数据分析，我发现营销策划的就业前景是呈乐观趋势的：

营销策划就业前景分析



并且营销策划行业对学历、工作经验的要求比想象中要低：



而且该岗位机会大多存在于北上广深等地区：

招聘需求量地区排名 TOP10



小结：

一线城市的就业机会和机遇确实很多，但是有机会就有风险，一线城市中的压力和挑战也是很大的。而对于我来讲，我更倾向于像杭州、成都这样，处于一线二线之间，并正处在在高速发展阶段的城市。而杭州这座城市，它受阿里、京东等互联网领军企业的影响，所以整个就业环境和行业前景都是呈良性发展，所以我将自己的目标企业初步定为——**杭州索象营销策划有限公司**。

2.2.2 岗位任职资格

营销策划所要囊括的工作很多，并且很杂，且对于从业者的整体规划能力和掌控能力要求较高，一般公司都会要求有一定的工作经验。通常要达到策划总监的位置，需要通过：销售助理、初中高级策划师等岗位的历练才可以。

通过网络对该岗位职责的分析总结，发现其职责以及任职资格（常规情况下）：

岗位职责

- 负责项目调研，市场分析、营销策划、宣传及品牌管理等工作；
- 负责各类营销活动；
- 根据项目产品定位，撰写完成项目的整体营销推广报告；
- 维护项目形象，提升市场认知度，整合资源，与销售推广活动相结合，辅助销售；
- 负责销售信息的收集及销售方案的拟定；
- 根据销售部的阶段销售策略，结合相应诉求，进行市场传播。

任职资格

- 市场营销、计算机相关专业专科及以上学历；
- 两年以上IT行业营销策划类工作经验；
- 熟悉项目策划的流程，有丰富的市场推广、策划与执行经验，有独立策划能力。
- 思维敏捷、条理清晰，文笔佳，具有敏锐的市场洞察力；具有较强的组织、协调、沟通、表达、团队领导能力。
- 熟练使用各种办公软件。

2.2.3 岗位工作特点

A.工作内容：

策划是一个宏观性很强的工作，而在公司中一般称为企划，隶属于公司企划部。其工作就是利用根据企业（或产品）的具体情况深入调查市场，了解市场需求对企业（产品）的发展进行战略的规划。

策划主要包括企业形象策划、企业营销方案的策划、企业文化的策划、企业广告的策划、企业管理的策划等。

B.工作特点：

在公司中，虽然是朝九晚五的工作体制，但策划工作因为是项目化工作，根据客户需求策划，需要全程跟进项目，所以要求更多的灵活时间。

如果遇到市场调查、客户沟通、收集资源等工作时，像加班加点、出差等事项都是家常便饭。

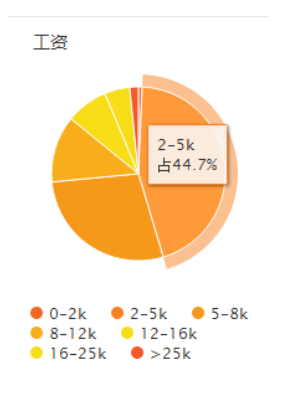
小结：

虽然策划工作所要求的工作很多，要求的沟通能力强，会更多的占用个人的时间。但是我所看到的是在大的压力下，我的公关能力、统筹规划能力、文案能力等能力在不断的加强。而工作的挑战性和新鲜感也是我所向往的，它让我的工作和生活不断的充实和进步。

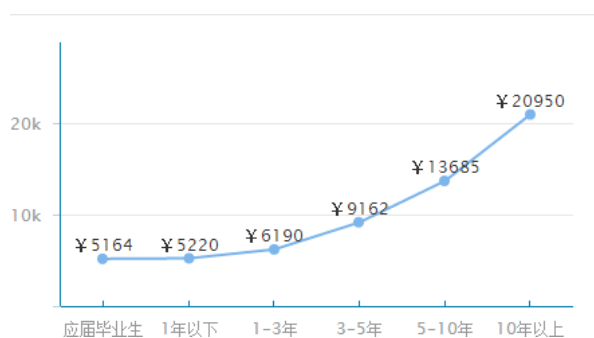
2.2.4 岗位薪资待遇

薪资待遇一般也决定岗位的发展前景和对自己生活的影响，通过网络调查分析得出该岗位的职业待遇：

一般应届毕业生工资在 2K-5K 之间浮动：



营销策划岗位随工作年限的增长工资变化趋势：



营销策划招聘薪酬地区排名：



注：以上图表数据均来自看准网。

2.3 生涯人物访谈

2.3.1 访谈对象一：营销专业导师

访问对象：

市场营销专业导师——陈风强教授



访问途径：办公室现场采访

问题 您觉得一个合格营销策划人员应该具备哪些素质？

回答 从一个曾经的企业主和营销副总的角度，我认为合格的营销人员应该具备如下不可或缺的素质：

第一、扎实的市场营销理论功底，好学善文，是可持续发展的重要条件；

第二、具有一定的营销策划能力，会组织，懂管理，擅长人际关系，能够有效利用各种社会资源；

第三、可能也是最重要的素质要求：强烈的事业心，较高的情绪管理能力，良好的职业道德素质，这是走向成功的重要基石。

2.3.2 访谈对象二：营销策划总监

访问对象： 青岛浩华地产营销策划总监——丁总



访问途径：导师引荐，登门拜访

问题 1 **在您的部门，一名应届毕业生要经历哪些岗位才能做到营销总监的位置？**

回答 其实策划岗位的机动性是很高的。像我们公司，很多同事也能从销售岗位晋升到这个位置。而且营销行业的岗位发展空间都很大，一般的都是从销售助理、策划助理做起。

问题 2 **策划岗位对能力的要求有哪些？**

回答 恩，策划看中的更是一个人的综合能力。他要掌握的知识面非常广，因为你要接触到不同性质的工作和人。除了你自己脑中要产生想法，还要有一定的沟通能力，因为你需要把你的想法跟顾客、领导说明白，所以对表达沟通能力要求会高一点。

问题 3 **您这边策划岗位的一些常规工作有哪些？**

回答 我们地产行业，日常工作像：文案撰写、分析报告、广告文案、顾客定位、执行文件等等很多方面。但凡是产品或项目有问题，都会找到策划，进行沟通。所以说，对策划人员对项目整体的规划能力、逻辑性要求较高。

问题 4 **浩华地产的营销策划岗位薪资待遇是怎么样的？**

回答 我们这边是定岗定资，这个是根据个人能力来决定。通常应届毕业生是 3K 起步，然后加销售提成。

访谈小结：

通过职业生涯人物的访谈，我对营销策划这一职业有了更深的认识：

（1）营销策划岗位所需要的综合能力很多，像组织管理、规划执行、广告文案等等都有涉及，这就需要我不断拓宽自己的知识面，全面发展。

（2）营销策划岗位对办公软件的要求较高，需要有一定的文案基础，并且日常会处理一些广告的项目，所以我应该通过学校的或网上的一些活动进行专项的训练，例如参加校内 PS 和文案写作技巧的讲座。

2.4 职业认知总结

通过职业认知的过程，我更深入了解了我的目标职业的环境，知道了营销策划岗位的工作内容、工作特点和薪资待遇。这为我的职业决策奠定了良好的认知基础。

3. 职业决策

通过自我认知和职业认知，我已经做到了知己知彼，那么我确定我的职业目标是营销策划师。

3.1 职业决策单

我大二的时候便有两个目标选择，一个是通过自考本拿到第二学历后，毕业参加工作；一个是通过专升本考试，继续学习，本科毕业后再参加工作。

就我个人而言，我主观倾向于第一个选择，因为无论是时间还是精力都是不确定因素，而我喜欢自己能把控的选择。而我自己也迫切想实现和发挥自我价值，所以我做了一个决策平衡单来帮我做出选择：

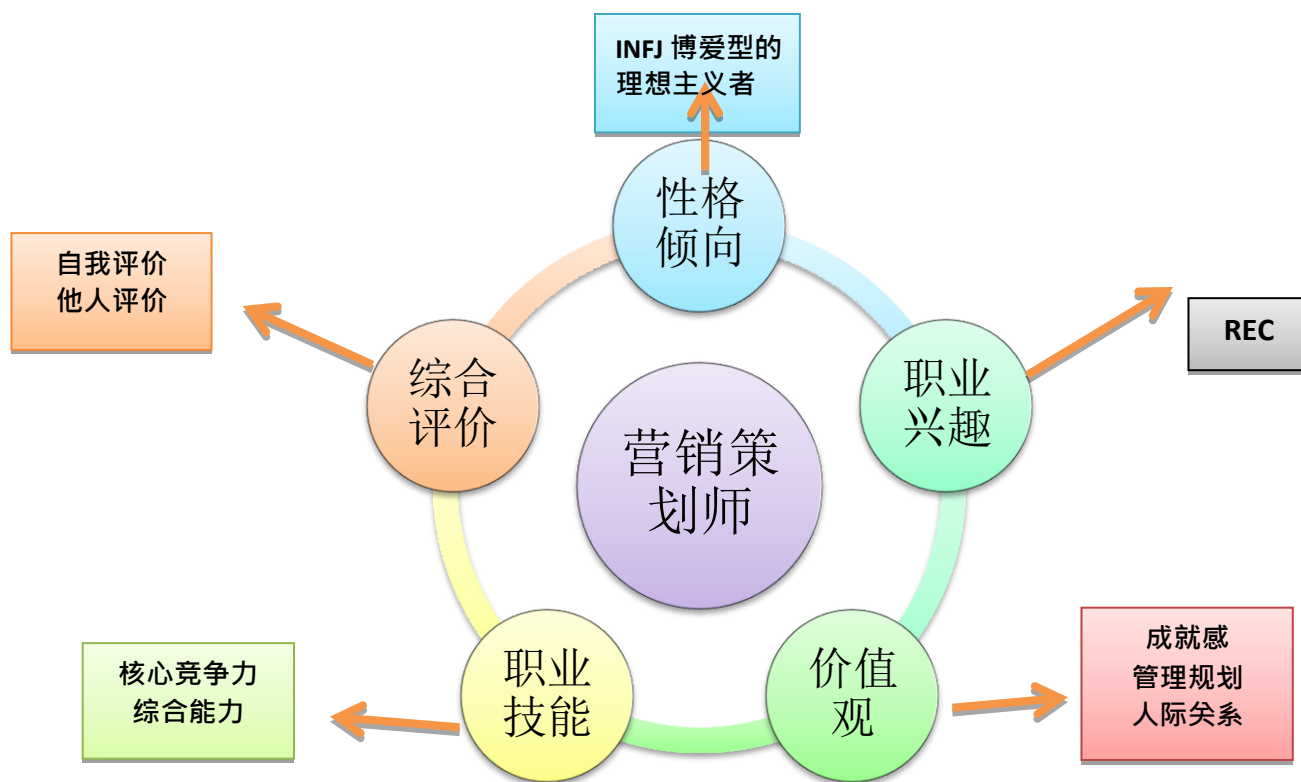
考虑项目		重要性的权数 (1-5 倍)	A 方案		B 方案	
			营销策划师		自主创业	
			得 (+)	失 (-)	得 (+)	失 (-)
个人物质的影响	1.收入	4	+5			-3
	2.工作的难易程度	5	+5		+3	-2
	3.升迁的机会	5	+5		+3	-2
	4.工作环境的安全	5	+4		+2	-3
	5.休闲的时间	3	+3		+5	
	6.生活变化	3	+4		+4	
	7.对健康的影响	4		-3	+5	
	8.就业机会	5	+3		+4	
	9.其他	3	+2		+2	
他人的物质影响	1.家庭经济	5	+5		+3	
	2.家庭地位	5	+4		+3	

	3.与家人相处的时间	4		-3	+5	
	4.其他	4		-2	+2	
个人精神的影响	1.生活方式的改变	5	+4			-2
	2.成就感	5	+5		+2	
	3.自我实现的程度	5	+5		+3	
	4.兴趣的满足	5	+5		+3	
	5.挑战性	5	+5		+3	
	6.社会声望的提高	3		-3		-2
	7.其他	3		-1	+2	
他人精神的影响	1.父母	4	+3		+4	
	2.师长	3	+3		+3	
	3.配偶(或男/女朋友)	4	+3		+4	
	4.其他.....	1	+1		+1	
合计		102	+74	-12	+64	-14
得失差数			62		50	

小结：

根据决策平衡单的最终结果，我发现我更适合 A 方案（自考本后专科毕业后就业），所以我选择将 A 方案。

3.2 确定目标职业



通过充分的自我认知和职业认知的基础，我确定自己的目标职业为——**营销策划师**。

3.3 目标企业分析

竞争激励的当下，还有更多比我优秀的同龄人涌现。为了知己知彼，我通过看准网和网络资源，查找到两家在营销策划行业发展前景较不错的大型公司（杭州索象营销策划有限公司、上海奥维思市场营销服务公司）作为自己目标企业。以目标企业为方向，根据实际要求不断提升和发展。

从两家公司的招聘方向来看，两家企业都支持校园招聘，这给我这种应届毕业生提供了选择的门槛，第一个选择对学历则有要求。

从两家公司的应聘要求来看，都需要一定的工作经验，但是应届毕业生是不需要的。而且对专业知识和技能的储备要求较高，需要综合型人才。

从两家公司的公司性质来看，公司都在往互联网方向转型，而且都涉及新媒体运营的相关要求，这要求我必须具有一定的互联网的认知和新媒体运营的专业技能。

以下是我的目标企业的策划岗位描述：

（1）杭州索象营销策划有限公司（首选）

任职要求:

- 1、熟悉互联网环境，可根据产品制定推广策略，定期线上线下活动规划/策划。对创意敏感，对用户体验有深入研究；
- 2、能够协调整合各方资源，策划、执行活动方案，对活动全流程进行执行和监控；
- 3、熟悉整体活动流程及特点，可将活动策划方案转化为具体的执行方案，细化工作流程，严格按照时间节点和质量要求完成工作；
- 4、运营活动中不断收集用户反馈，并能给出合理的用户处理办法，优化用户体验；
- 5、能够胜任从活动策划、活动执行、活动运营、后期收尾的整体活动流程。

应聘条件:

- 1、本科以上学历，市场、营销、广告、金融等相关专业，了解互联网环境；
- 2、具备扎实的策划功底和敏锐的策略思维，创意新颖，熟悉移动端活动流程，完成方案/文案的撰写；
- 3、对微博、微信等社会化媒体有一定认识，对视觉、技术开发有一定了解；
- 4、较强的沟通表达能力，良好的团队协作精神，责任心及应变能力强，能承受较大的工作压力；
- 5、熟练掌握PPT/keynote等常用办公软件。
- 6、学习能力强，踏实，抗压能力强；具备较强的执行能力和团队合作精神，喜欢与人沟通，语言表达能力出色。

(2) 上海奥维思市场营销服务公司（备选）

■ 职位描述

岗位职责：

1. 辅助市场主管/经理对于线下市场营销活动进行管理与支持；
2. 下发、跟进活动物资（如POS机）；
3. 维护渠道信息、销售信息等；
4. 收集和统计销售数据等；
5. 费用核销、登记；
6. 完成上级交给的其它事务性工作。

任职资格：

1. 熟悉OFFICE 办公软件（特别是EXCEL）；
2. 积极主动，学习能力强，善于分析问题；
3. 责任心强，工作态度认真，具有良好的沟通能力；
4. 抗压性较好；
5. 大专以上学历，具有同行业经验或优秀应聘人员条件可适当放宽。

小结：

结合两家营销策划公司的要求和目前自身条件，要想成功进入企业，我仍需要在学历和专业技能方面不断完善，通过社会实践增加专业经历，以达到招聘的基本要求。

3.4 SWOT 分析



总结：

面对我的优势，我要继续加强我在专业知识的深度和广度，增加我的行业认知，加强工作技能的储备和使用，更好的适应工作环境。积极参加学校和社会中的实践活动，增加我的社会经验，以此来弥补我的劣势。

面对机会，我应该抓住应届毕业生的校招机会，进入目标企业。而威胁正好作为一种动力，督促我不断学习和发展。

B. 公司简介

公司一开始定位于校园市场，主营业务为：策划或接手校园内外的各种商业项目和活动，以打通校园与外界商户的联系，实现盈利以及对品牌的打造推广，提高自身的知名度。

工作室的成员组合则由我营销专业不同班级的同学组成，除此之外还有会计专业和商务管理专业的同学加入。所以从团队的组建方面来讲，工作室具备核心的营销团队和公司辅助团队。以此来支持公司项目的实施和基本运营。

团队成员：

于同学	季同学	高同学
<ul style="list-style-type: none">• 现任我系学生会主席，大学期间与其共同参加各种比赛，有着丰富的管理经验和实践能力。	<ul style="list-style-type: none">• 现就任我院学生会团总支，在校期间为本系洽谈合作过多次高额赞助，有很强的交际能力。	<ul style="list-style-type: none">• 从小受公司集团的环境影响，有着别具一格的思维能力，思维很快，点子特别多。

公司 LOGO 形象展示：



C. 公司项目展示

泛青春校园文化产品

毕业纪念礼盒，基于 2017 届应届毕业生的毕业产品设计，产品包含：明信片、手绘地图、书签、徽章。产品从始至终所有过程都由工作室独立经历完成。



D. 现阶段发展目标

针对青岛地区各个高校的 2018 届应届毕业生策划一期毕业活动，主要以纪念品、毕业照和服装为主，以实现公司盈利和对产品知名度的推广。并借此活动，通过微信平台，策划互动活动，以加深自己对新媒体运营的了解。

另外，现阶段正与青岛叫仙果果业有限公司、江西商会，展开水果、农产品的代销项目合作，目前已进入洽谈合作阶段。

E. 创业小结

通过实践，我发现越来越喜欢营销策划的这个岗位，这个岗位充满了可能和挑战

公司运营、项目实施的过程中，我都是全身心投入的，创业中的每一个细节都历历在目，这使我很好的体会到一名策划人员所需要做的工作内容和程度，也让我体会到创业的艰辛。并且这使我在大学中所学的理论很好的通过实践转为了自己的工作能力。

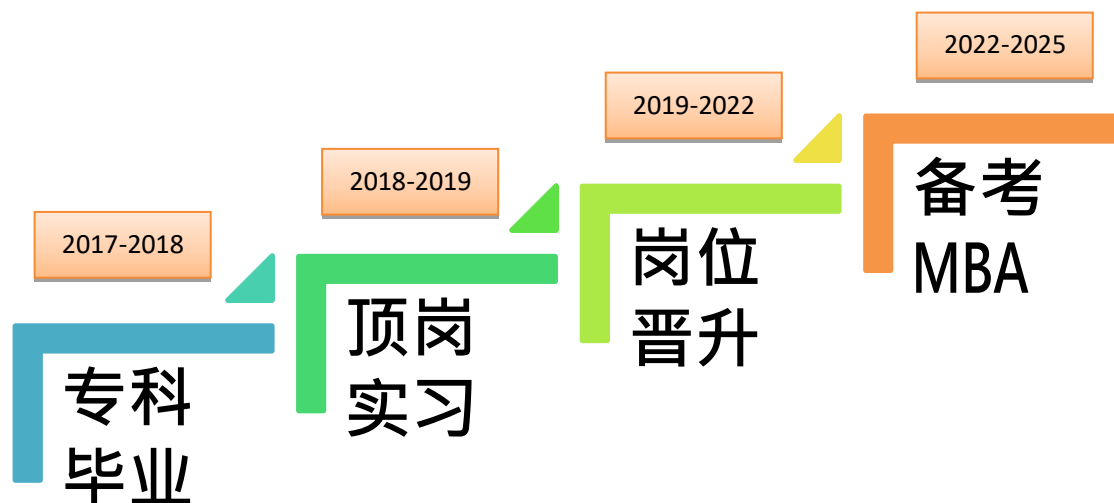
创业看性格，但是也更看个人的综合素质能力和机遇。通过我的创业经历，我深刻的认识到一个创业者所需要具备的能力要求有太多，而对照我自身状况，我深刻发现自身的不足，并我将以此为动力，继续加强自我的发展。

创业的经历对我职业目标的选择有很大的影响和推动作用，是我大学生涯中的一块历史性的里程碑。

4.2 职业生涯阶段计划

通过自我认知和职业认知的两个过程，我确定了一套五年之间的计划方案，计划详情如下：

目标方案



目标方案	
2017-2018 年	➢ 英语等级证书、取得自考本本科证书、专科毕业
2018-2019 年	➢ 通过索象的校园招聘，进入索象公司，从活动策划助理做起
2019-2022 年	➢ 晋升到营销总监职位
2022-2025 年	➢ 晋升管理岗位、取得工商管理硕士学位

4.3 职业生涯目标实施

针对我的目标计划，我又制定了针对每个阶段的实施策略，来实现目标。

短期计划（2017-2018）专科毕业阶段	
目标	<ul style="list-style-type: none"> ✎ CET4、6 级证书
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 通过自考本考试
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 委托公司给合伙人经营
实施策略	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 2017 年 12 月，参加全国英语等级考试。 ✎ 制定 4 级学习计划，请求导师、同学的监督与帮助。
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 2017 年 9 月，报名山东省自考本本科课程。通过校内辅导机构，报名山东大学的行政管理科目，进行自考本的学习。
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 针对 2018 届毕业生策划毕业活动，以毕业纪念品和毕业照（照片、服装）等系列文化产品为主。专科结业后将公司暂时委托给合伙人经营。

中期计划（2018-2019）实习工作阶段	
目标	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 自学新媒体运营科目
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 进入索象营销策划公司
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 累积策划岗位的工作经验
实施策略	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 2018 年上半年期间，报名参加暖石网的新媒体运营学习课程，掌握新媒体的运营技能。
	<ul style="list-style-type: none"> ✎ 任职期间，积极努力工作，累积工作经验和社会经验。

中长期计划（2019-2022）发展阶段

目标	✎ 从助理做起到晋升策划总监
	✎ 累积在策划岗位的工作经验
实施策略	✎ 加强自主学习能力，不断汲取领导和同事的经验，通过项目实践，累积自己的岗位经验。继而通过工作绩效来得到岗位的提升。
	✎ 尽可能的多参加商业活动，累积自己的社会资源和经验

长期计划（2022-2025）

目标	✎ 晋升管理岗位
	✎ 取得工商管理硕士学位
实施策略	✎ 参加管理方面的培训课程或讲座，提升管理能力。
	✎ 报名 MBA 的相关辅导机构，制定学习计划。
	✎ 继续通过学习和活动的参与，提升自我认知和职业修养。

5. 自我监控

对于一个执行力很强的人来说，要在计划中做到自律，光依靠意志力是不够的，所以我还有相应的评估方式，督促自己完成目标。

5.1 自我评估

在计划制定后，我制定了一系列的评估方法和标准，以此来监督和调整我的职业规划。方法如下：

自我评估模式	
时间	➤ 每季度评估一次，对暑假、寒假等重要节点则重点评估
内容	➤ 既定目标是否达到？ ➤ 个人、环境和行业是否发生变化？
原则	➤ 动态职业规划 ➤ 灵活调整，终身学习。

评估表格			
时间	目标完成情况	影响因素	调整方向
综合评价			
同事评价			
领导评价			
客户评价			
自我评价			

5.2 风险评估

针对不同阶段会出现不同的风险，计划也永远赶不上变化，没人能语言将来，但是我可以预判，提前做好风浪来之前的准备。

风险评估		
阶段计划	预估风险	调整策略
短期计划	自考本失败	参加专升本
中长期计划	无法取得杭州索象公司的 offer	面试参加上海奥维思市场营销服务公司的招聘

5.3 备选方案

不打没把握的仗，针对我的职业目标及实施计划，如果期间出了较大的风险因素影响，我将无法从事策划行业的岗位。那么，我将选择继续经营发展自己的公司，立足校园，开发校园市场。



自主创业·继续经营

创业的路充满挑战和机遇，如果最终不能成为一名营销策划师，我将和我的团队一起，走向这条更难的路。

结语

成功，需要太多太多因素决定。我不是一个具有很好的天分和好的机遇的人。我有的只有一颗努力坚实的内心。就像我的选择，也像我自己的性格，不喜欢在年轻的时候选择安逸的生活，年轻永远不是享乐的时候。我享受每次把自己打碎又重铸的感觉，要像铁一样，百炼终成刚。

通过这次系统的职业生涯规划，帮我缕清了杂乱的生活和学习，使我有了坚定的目标和计划，明确了我的职业方向。也让动力有处安放。条条大路通罗马，就算是这条自我成长的路上充满了险恶和严峻，我也将坚定不移的走下去，为了自己，为了明天。