# 多年广告经营工作总结(精选17篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2025-04-05

*多年广告经营工作总结1一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识...*

**多年广告经营工作总结1**

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料(material)，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的销售工作总结，工作中总会有各种各样的`困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

**多年广告经营工作总结2**

到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。

四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

从工作中发现自己的不足之处，我要做的不是给自己找各种借口，不是一直沉浸在我怎么就不会、我怎么就做不好的自责当中，而是要去寻找如何做好的方法。要时刻的告诉自己我行、我可以。

通过两个月来不断的学习，以及上级领导和同事的帮助，渐渐的我融入了公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余有所提高。虽然工作中还存在着这样那样的不足之处，但应该说两个月来也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。

在今后的工作生活当中，面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。明天总是充满着希望，我和我们这个朝气蓬勃的团队一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。即将过去的20xx年,是汪氏广告公司成立的第十五个年头，而对于正在成长的我，是进公司的第一年，我有幸能和公司一同成长发展,相信这将是我人生职业规划中最大的收益。

首先很感谢公司给我这个工作的平台，让我有机会在这里完善自己，锻炼自己。自己无论是在工作方式、方法上还是在基本技能方面都有不小的进步。

20xx年8月20日我正式来到汪氏广告媒介部报到，开始了我全新的工作生涯。光阴似箭，转眼在汪氏已经工作两个月了。还记得刚进入工作没几天的时候，行管部李总监在晨会上给我们大家读了金融事业部同事王珊珊的试用期工作总结。当我在默默聆听的同时心里有些许担心，我在想，等我也到了两个月转正的时候我该如何来写自己的转正申请？我到时候会有和她一样的感触吗？会写的和她一样的深刻吗？

可是，这一天转眼间就到了。

如今，我也到了申请转正的时候，我也得写工作总结。当我回忆起这两个月的工作经历的时候，忽然发现我也有那么多的感触，两个月的工作生活如同电影一样在脑海里一帧帧的浮现。此刻，我才发现，当用心去经历生活的\'时候，生活也同样会潜移默化的带给自己很多东西。

自从进入汪氏广告以来，就深深的被汪氏的企业精神所感染。

用心创造可能；真诚做人，心爱客户，为目标而战，绝不找借口。话虽然很简单，可是句句都是精髓，传达给我们的是汪氏的精神风貌。并且这种精神影响着每一个人，感染着每一个人。进入到汪氏体会到的是一种别样的企业风貌，她年轻朝气，她严谨务实，她积极向上！

公司就如同一所学校，在这里感受到的是如同学校一般的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛，将大家分成不同的小组来做方案，最后在一起共同学习，有专业的老师做点评，为大家指正，让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训，组织我们共同学习弟子规等等，公司所做的这一切都是为了我们每一个人，我为自己能身处在这样的工作环境中而感恩。

同时，工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性，以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的时候，自己也是满怀信心的。但是，真正进入到工作当中，我才意识到自己有那么多的不足之处。因为与以往的工作经历有所不同，而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉，所以工作之初很多问题便一下子都出来了，同时也暴露了自身的很多问题，比如说表达沟通的能力太欠缺了，做事情太心急等等，甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑，但是我并没有因此而放弃和退缩。在平时的工作中，我珍惜每个与媒体沟通的机会，每次沟通的内容都进行记载，有不对的地方领导帮我指正，这个电话问题出在哪，以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习，他们也很有耐心的对我进行指导。经过一段时间的锻炼，我的沟通水平有了很大的进步，能够独立的与媒体人沟通，能够自己独立的进行媒介方案的撰写，自身的问题也在渐渐改正，尽管还存在一些问题，但我相信用心一切都有可能！而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的，感谢我的领导媛媛，感谢我的同事小路，是他们带着我一步步走进媒介这一行！是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。

心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。我没有摆正自己的位置，放不开自己，没有真正的把自己融入汪氏，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。

这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到

**多年广告经营工作总结3**

>一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

记得初到公司时，交到我手里的第一份工作就是一张企业贺卡的修改，然而说来惭愧的是，因为对于对方企业整体形象包装的不熟悉，导致这张小小的贺卡修改任务就让我在公司的第一天工作从下午5：00左右持续到深夜12：00以后，反复的修改和漫长的等待客户的回复对我来说，既新鲜也处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习和认识了公司各相关资料，并且对公司以前的、现在的客户的相关资料有了比较初步的了解，

再加上日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识，也意识到了公司在XX广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个XX广告业的发展有着巨大作用。同时，公司拥有比较先进的管理体制和企业化标准运作的行政机构。这一切都让我对公司的发展充满了信心和憧憬。

>二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的设计师应当在具有相当的美术功底、熟悉的设计软件操作能力的.同时，还一定要具备良好的设计心态，并且要敢于多提出自己的想法和方案，敢于创新！当然，良好的语言表达能力是向领导和同事提出自己创意想法的必不可少的。

目前我在创意想法方面存在不足，还需要多向组里的和其他组的各位资深领导和同事多求教、多学习。为了让自己做一个称职的广告美术设计人员，我也阅读了许多与设计相关的书籍，并争取在工作中有所帮助和提高。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意！

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**多年广告经营工作总结4**

上世纪80年代至今，中国的广告业在社会经济发展的驱动下，取得了快速发展。一些小型的广告公司如雨后春笋，层出不穷。这些小型的广告公司相对于知名的广告公司，不仅仅需要优秀的创意策划和设计水准，更需要业务的开展与延续。加之今天广告主的主导地位日益突显，广告业的竞争白日化现象，小型广告公司的生存愈发困难，

从小型广告公司的类别看，小型广告公司大致有五种类别，这里是指广告公司的重点经营项目。

1.以广告代理为主的广告经营公司，涉及媒体的代理，广告的投放等方面

3.以设计为主的广告公司，主要涉及CI的导入策划，VI的设计，宣传画册设计等

4.以制作印刷为主的广告公司，喷绘写真等

5.以文化传播策划为主的广告公司，设计品牌策划，市场策划，婚礼策划等

小型广告公司的业务基本全是靠公司老大，及员工的人脉资源开拓业务，没有固定的业务人员。基本上没有广告主主动找上门的，所以支持这类小型广告公司发展的主要支撑点就是把握好已有广告业务。不涉及如何开展业务，主要是针对已有业务，如何跟踪保护，不让到手的业务流失，同时如何逐渐提升广告公司的整体实力及规模。

首先，合理管理工作时间合理安排，广告公司一般存在经常加班熬夜的现象，不否认晚上工作的时间是效率的，所以上午工作时间可以适当放宽，给员工既合理有人性的工作时间

2.工作分工安排的问题，针对工作及工作时间限制合理安排人员分工，责任到个人警戒“猴子”现象的发生，同时注意属于一个人的工作任务，就让一个人去完成，而不要因为有人空闲，就安排两个或三个人来做，这样会间接的造成工作效率低下，责任点的分散。

3.工作环境管理，合理把空工作环境，不能因为让工作环境死气沉沉，这样员工感觉压抑，工作效率自然低下，但又不能搞的象KTV，QQ声再跳个不停，这样的工作效率也可想而知

其次，客户服务

沟通，与客户有效的沟通才是最有效的工作方式，项目最后是针对消费者的，所以根据市场需求是必然的，但首先需要通过客户的认可，所以，我们只能尝试引导客户，而不能强加意识给客户，这样会造成双方的矛盾，最终导致合作的终止。

2.策划，策划是对一个项目首先的工作，根据客户的需求，有针对性的去设计。有效的策划是准确把握项目的定位，及市场需求，这样的基础下设计出来的作品才可以切实可行，而不是天马行空。

3.设计，一定要源于现实，而不能脱离现实，同时不失创意，要有独特的视觉，崭新的展示。

4.守时原则，和客户约好沟通见面前一定要，合理安排时间，确保约见守时。

5.执行力，这是项目后期，执行力直接影响到广告公司作品的成功与否，客户不会意识自己执行力不到位，而会觉得公司项目策划设计的问题，从而影响以后的合作。

然后，留住员工

分析员工工作的主要2个目的：

1、挣钱为生活;

2、学习东西

最有效的留住员工方法合理的薪资分配

2.培训带来新知识

合理的经济分配，可以有效的减少企业员工之间的摩擦，及员工本人的不满情绪，

培训也是留住员工有力的武器，可以成立培训小组给员工带来新知识，也可以外请一些客户作为交流学习的培训讲师，这样可以减缓员工觉得工作已经不能学到东西发生。

最后，科学合理的规划定位，广告公司成就很多企业的发展，所以不能忽略给自己进行合理的定位规划，要根据自身的实际情况，资源实力，发展方向等科学可行的制定适合自身广告公司发展的战略规划。

**多年广告经营工作总结5**

尊敬的领导，大家！

逝者如斯夫，岁月如白驹过隙！不知不觉又一年过去了，要想展望美的未来就要对过去有个交代，有个总结。也为了更地完成工作，总结经验，扬长避短，现将20xx年工作情况总结如下：

业务是公司的支柱，开发新客户、留住老客户、挖掘潜在客户，是公司能够长期立于不败之地的关键。

首先，在硬广告上，我拥有了自己的老客户，一个征广告，两年来每月每期一直在时报上做广告。在新客户上的`开发上，还有北京的另外一家征机构和湖南的一家杂志社。这些客户虽然小，但是就像领导说的不怕小，只要她多。

其次，在软广告上，通过一年的努力与临颍舞阳等各教育局建了很的合作关系，结合公司的活动，做了县市行和职业教育强县的版面。

然后是心得体会：业务是跑出来的，客户是拉来的，等不来、不能靠谁。付出不一定有回报，但是不付出就一定没有回报。过去的这一年是我努力的一年，是我心存感恩的一年，感谢各位领导对我工作上提供的帮助与支持，感谢各位同事营造的一个和谐愉快的环境氛围。今年我没有能完成任务，对不起大家的厚爱，我相信来年我会做的更，那么，最后，汇报一下下一步的工作计划

遵守公司的各项规章制度；读书阅报提高个人素养；继续推进职业教育强县和县市行活动；把山东的图书客户投放的广告额加大，紧紧围绕公司部署的各任务开展工作。

谢谢！

**多年广告经营工作总结6**

转眼间，充满机遇与挑战的年已经过去，我们迎来了崭新的年。在这一年里，我在公司领导和同事帮助下，工作的各方面有一定的进步，同时我深深的感到：作为“金鹏人”、“广告人”有种深厚而浓烈的感情。

我于xx年年8月份到公司，年下半年按照领导的指示负责金鹏图语广告公司的业务发展部的工作，任部门经理。六个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取的了一定的成绩。在此将年主要的工作情况述职如下：

>一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成元，未完成全年销售计划。

>二、加强自身的业务素质和管理能力，在不断的学习、实践中做好一个部门经理的基本知道和技巧。

年，广告公司的工作是“以天鸿项目为主，积极拓展新的营销业务工作”。在天鸿项目上，业务发展部协助公司完成天鸿项目二期的各项工作，主要有：天鸿二期的认筹、天鸿凯旋城“理查德·克莱德曼”演奏会、天鸿房展会、天鸿上海展会、天鸿招远分销处等工作。其他项目工作主要有：招商银行离岸业务推介会等各项工作，东山、向阳办事处图册的设计、区政府图册的设计与制作、酒业公司经销商会、海尔纽约人寿10年颁奖晚会、百年电力手提袋、区政府软件发布会、职业学院图册、蓬莱海关关庆十周年、山海云天开盘等。同时积极参加集团及公司组织的培训，对管理大纲、公司规章制度、房地产基本知识、电话营销、媒介营销、商务礼仪等有了较深刻的理解和掌握，从而提升了工作能力，丰富了经验，开阔了视野，对公司的企业文化及经营理念有了更进一步的认识。

年，我在日常工作中逐渐的掌握了各种活动的组织、操作流程及现场布置，以及活动所能涉及的每一个细节，提高了在活动方面专业知识和有效经验，也真正的体会到“为客户创造价值”的分量，但是，作为业务发展部的经理，所需要掌握的知识面和操作经验既广且杂，这是我自身存在的不足，需要继续强化学习力和积累管理工作经验。

>三、坚持“为客户创造价值”的理念，不断更新服务手段；巩固老客户，吸纳新客源。

广告公司在烟台是一竞争激烈而且不成熟的行业，存在操作透明度高、价格竞争的初级市场状况，对于我司的业务产生了较大影响。

年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的.广告公司，为公司树立良好的企业形象。

>四、形成“总结问题，提高自己”的内部沟通机制。以市场需求为导向，提高工作效率。

广告公司的工作比较复杂，特别是活动方面，需要协调、联系的工作比较多，在这些工作中我注重与设计、各个外协单位的建立融洽的关系，以便于开展工作。加强自身的执行力，提高工作效率。作为业务发展部经理，由于对外合作的工作较多，接触的事务比较复杂，要顺利完成工作，提高工作效率，就必须坚守工作流程和公司的各项规定，违反制度的事情坚持不做，只要做到这一点，才能称得上是为公司负责、为部门负责，更是为自己负责。

>五、存在的问题及下步工作打算

回顾这半年的工作中自己发现还有很多的不足与缺憾：首先，在工作中由于经验不足，工作方法过于简单，在处理一些问题上不够冷静、沉着。其次，在业务理论水平和管理能力上还有待于进一步提高。再次，广告专业知识方面，需要大量的学习的充实完善自己的知识库。这些不足，有待于下步的工作中加以改进和学习。在年的工作中，我决心做到：首先，我要加强学习专业知识，学习工作和管理经验，不断提高业务素质和管理水平，使自己的全面素质上升一个新的层次。其次，加强责任与危机意识，提高完成工作的标准。为公司的新年度的工作再上新台阶，更上一层楼贡献自己的力量。再次，广告公司的业务发展的主流方向，一直悬而未决，成为业务发展的一个桎梏，解决广告公司发展方向是\*\*年工作的重中之中。这也将是完成公司全年计划利润指标的完成的大前提，寻找自有媒体，以创意指导制作，有效地与其他兄弟公司进行整合，将是我努力的方向。

总结：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。

同时，市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品格是否经得起考验。

我们已经历了足够的市场磨练，坚信通过我们共同的奋斗，找一个“支点”——去撬动市场，打造“势能”——以便放大行销惯性，进行整合——形成“拳头”能量！我们就一定能在疲软、透明度、市场混乱的广告行业里建功立业！

我们现在的确困难，但我们并不贫穷，因为我们有可以预见的未来，因为我们相信“只有疲软的思想，没有疲软的市场”

年销售培训心得体会 | 中央空调销售心得体会 | 年销售人员工作总结 | 前期销售工作总结报告 | 年医药销售人员工作总结 | 年服装销售心得总结 | 年营销总监工作总结 | 营销总监的工作总结 |

到 销售工作总结 栏目查看更多内容 >>

我非常有幸参加了公司组织的宁波生动化总动员及杭州办生动化总动员的拓展训练活动。我首先得感谢公司的各位领导，感谢公司领导给与我提升自我能力，锤炼自我意志，建立良好销售心态的机会。在这两次拓展训练中，我付出了汗水，收获了硕果，让我更明白一些东西，也更确信一些东西。我在此将我的一点心得体会总结如下：

1、销售人员要有专业的知识。

当然，这一点并不是每个人都具有，所以不具备的朋友应该努力的学习，培训。当我们有了一定的专业知识时再来销售才可得到客户的认识，才能在销售领域定位。这是一个心、脑、手并用的智力型工作，必须要用我们所具备的大脑去尝试思考。

2、加强学习不断提高自身水平，不断更新，不断超越，不断成长，蓄势待发。

锯用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自已，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，除了书本外，我认为在工作中，用心去学是相当重要的，我们能从客户那儿学来丰富的产品，外贸知识那时谈此类客户，我们多了一样至胜的利器。我们也可以从同行那边学到知识，那样才能“知彼知己，百战不殆”，在竟争中，让自已处在一个有利的位置。我们要不断的超越自已，紧记一句话，不要与你的同事去比较长短，那样只会令你利欲熏心，而让自已精力焕散。与自已比赛吧，你在不断超越自已的同时，很可能你已经超越他人，而你是没在任何恶性压力下，轻松达到一个顶峰

3、对工作保持积极进取的心态，别人能做到的，我也能做到，还会做的更好。

这是个信念问题，销售的压力很大，主要就是自身给自己的压力，时间一长，会有疲惫的反映，还有，当业绩领先时，会放松对自身的要求，所以在业务上了轨道之后，我们始终应牢记着“业精于勤荒于嬉”的至理名言，。一定不能输给自己，而战胜自己最实际的是行动。思考、观察、计划、谋略都得用行动来证明它们存在，再好的心理素质也得在实践中检验、锤炼、提高。脑在行动中运转，心在行动中体会，经验在行动中积累。

4、自信、勤奋，善于自我激励

这一点至关重要，对于新入行的业务员，自信、勤奋是非常重要的，俗话说得好，自信、勤奋出天才，销售亦是如此，我们都知道天下没有不费苦工夫得来的硕果，我们也知道付出就一定有回报。所以我们在销售的过程中要不断的免疫自己，相信自己，让自己更加勤奋，用我们的超强的自信心让客户知道自己销售的信誉和产品是如何如何的好。

**多年广告经营工作总结7**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做某银行与XX电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次某银行与XX电器的\'活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱......

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什麽礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎麽发放，有什麽要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麽礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

**多年广告经营工作总结8**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏寧电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前為止，我还不反感，因為，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏寧的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱......

针对这次活动，為了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什麼礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎麼发放，有什麼要求都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麼礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对於合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油!

你在做什麼的同时，我也在做什麼，你在努力工作，我也在努力工作，我们一起努力，一起加油，我们是最棒的。加油!

**多年广告经营工作总结9**

20\_\_年是蒲城电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告中心树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。

广告中心作为我台的经济创收部门，一年来，在台领导的正确领导和具体指导下，始终围绕“经济强台”开展工作，始终坚持高质量、高品位的广告创意拓展业务，始终坚持文明、微笑满意的服务承诺，始终坚持严格的广告审查制度，始终坚持遵守台里的各项规章制度积极参与我台各项集体活动，在中心全体同志的共同努力下，在全台各部门的大力配合下，较好的完成了年初确定的任务目标和台里交付的其他工作任务。

回顾一年工作主要有：一、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收、经济强台这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以广告适应市场为原则，树形象、谋发展，自我加压，一切为创收服务，一切为经济强台积聚资金。

1、主动出击，深入市场,以变化应对变化，以不变应对变化 20\_\_年12月26日，地处南塬之巅的新广电大楼正式运营，高耸的发射塔挺立云端，见证者蒲城广播电视事业的发展变迁，传递着蒲城发展的声音，发展的笑脸!新的环境、新的设备，新的风貌，一切欣欣向荣!作为职业新闻人我们知道——新闻是龙头，经济是基础;

全新的办公环境楼更高，发射塔功率更大，信号覆盖面更广，作为职业新闻人、广告人，我们在全新的环境更应该考虑如何让作为蒲城广播电视台发展的基础——广告事业之花绽放的更加绚烂，让广告事业再展笑颜，可使现状是，电视节目将面对众多传播方式、方法的传媒新媒体竞争，导致电视广告市场环境更加恶化，广告中心所有工作人员转变观念，深入市场第一线，随时掌握市场动态，了解客户需求，以市场为导向，适时而动、创新运作。以蒲城电视台自身发射功率更强大、覆盖面更广的变化优势应对其他众多传媒竞争的变化，在巩固原有行业、客户的基础上，进一步加强重点行业挖掘、重点区域推广和重点客户沟通工作。由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育房地产、保险、商场、饮食、文化娱乐等为重要的业务增长点。在房地产商中，帝景华庭、天泽香槟城、城南富锦苑、公园大境与我们有着良好的合作关系，文汇苑、盛世金华、华元商城等也与我们保持长期的合作关系。 20\_\_年3月广告中心迎来了新的成员——广告经营经理高峰，高峰的加盟为广告事业带来了新的经营模式,“新闻经营的是信息，广告经营的是时间，广告中心更应该是经营中心”一席话让大家深感广告事业要迎接新的挑战，团队协作分工，大处着眼，小处着手，细处开头，高峰首先带领大家分成四组做收视调研，当我们深入村组百姓家中我们了解到，大家很喜欢蒲城电视台，尤其喜欢通过蒲城电视台了解身边的人和事，可是近期有蒲城电视台的图像却收看不了...我们通过多次调试才得知，新大楼的搬迁由于地理位置和发射塔的更换，信号出现过暂时性的中断，大多数家庭只有蒲城电视台的

静止画面，根本打不开蒲城电视台，收看不了任何节目，技术其实很简单，只需要重新搜索频道并且保存之后，一切就恢复如初，一天的调试工作结束了，可是效果令人担忧，按照每台电视调试需要10分钟，每人每天工作10个小时最多调试60户，还不能计算下乡路途时间，按照全县10万户计算工作量太大了，经过研究讨论，高峰向台领导上报了实际情况，经过台领导多次和网络公司协调，收视率的问题总算得到了解决。这项工作只计算纯粹的工作时间，网络公司下乡的100人需要最少3个月时间来完成，无论过程如何艰辛，蒲城电视台收视率问题终于在8月至9月得到解决。

市场在变化，我们的设备实施在变化，广告市场分割在变化，我们追赶市场的方式方法在变化，我们改变的是发射功率更强、覆盖面更广，节目质量更高，不变的是我们的服务更精细，承诺更具体，不变的是我们要以自身优势占领广告市场的理念。

2、创新方式，以高品质、高品位的广告创意为工作目标

工作中我们研究分析，广告市场存在着多变性和不稳定性，过去红火的行业不一定能够长期保持，如果按照传统的做法，不去开拓新的广告市场，坐等客户就会失去部分市场。比如去年农资广告收入比较稳定，几家公司轮番上镜，收入很好，但今年开始走下坡路。针对这种情况，广告中心没有坐等观望，及时拓展栏目空间，同时伴随着大家和高峰的配合从陌生到熟悉，从熟悉到默契，相互学习，相互进步，广告要好看，节目要收视，高峰和大家探讨寻找新电影视频

源，划分经营时间段，协调部门配合，广告经营正以全新的姿态接受受众的检阅，由于设备和技术问题，电影、电视剧格式转换播出成为了广告中心最大的工作量，每天广告中心同志面对七八台电脑目不转睛，看似简单，眼睛、颈椎、腰椎的疲劳疼痛却伴随着看似简单的工作逐渐升级!

辛苦总是伴随着收获一起来临，蒲城二套改革试点的《经典影院》栏目试点开播，吸引着商家和受众的目光，清晰的画面，合理的节目编排，不仅应和了上级的荧屏净化要求，又为商家打造了黄金时段的宣传空间;由蒲城电视台携手气象局隆重推出的《天气预报》栏目，正在紧急改版的，改版后的《天气预报》栏目，将以气象预测覆盖全县，栏目每天准时详细预报我县17个镇6个办事处以及周边市县天气变化，为全县农事耕作和工作出行提供参考，由各乡镇推荐甄选一家当地明星代表企业，作为各地标杆标志，随同发布天气信息，为各乡镇明星企业提供宣传平台的全新面貌和受众见面;强档推出的20路游飞字幕滚动播出平台，发布即时信息，满足企业商家短、平、快信息发布要求，播出频道分布中央台：3 5 6 8 9 少儿频道，陕西电视台：1 2 4 8频道，卫视台：北京 天津 湖南 湖北 浙江 江苏 山东 河南 安徽 东方卫视;每天20个频道，每半个小时滚动一次，高频率播出、强段位覆盖，成为商家发布信息的高速公路;蒲城电视台业务推广宣传册正在筹划设计中，宣传册详细罗列蒲城电视台开办的《蒲城新闻》《关注》《新农村》《与法同行》《健康教育》《尧山秦韵》等栏目介绍，栏目首播、重播时间，以及广告中心业务服务范围，蒲城人民广播电台频率等信息，以方便受众更详实准确的了解蒲城电视台，方便各项业务开展。

面对众多的其他社会媒体，大屏幕、DM报纸、如何再次确立蒲城电视台主流媒体优势是广告中心考虑最多的、最大的话题，寻找最美女吃货和最有型男吃货和主持人一起打造全新的《吃在蒲城栏目》;策划房产特别节目《金房产》解读房产最新政策、帮助消费者科学合理选择住宅，推介优势地产;举办大美蒲城美丽乡村行关注评选活动，实现电视、网站、广播三媒联动实战战略等等...一系列策划正在相继启动，作为蒲城电视台的广告人，我们内心深处想传递给大众，蒲城电视台拥有“策划山川、划动云海”之气魄，蒲城电视台在传递着我为人人，人人为蒲城的正能量!

3、强化品牌，提升服务

作为蒲城县的强势媒体，继续树立独有的传播优势和权威地位，为广告经营奠定基础，广告经营为广播电视事业发展做坚实的基础。广告中心充分发挥这一优势，以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务。我们每一个人都树立起工作就是服务的观念，把专业服务作为承揽客户、留住客户的法宝。我们以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。并在条件允许的情况下，在做好广告经营的同时，帮助客户出主意、想办法，搞好广告策划，帮助他们找出合适的宣传形式，使客户得到最大的效益。

**多年广告经营工作总结10**

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做中信银行与苏宁电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏宁的活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送什么礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应了解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎么发放，有什么要求都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接着就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什么礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧，呵呵

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

你在做什么的同时，我也在做什么，你在努力工作，我也在努力工作，我们一起努力，一起加油，我们是最棒的。加油！

**多年广告经营工作总结11**

20xx年即将结束，20xx年的工作也即将告一段落，大学毕业后我的第一份工作就是在现在的公司从事ebay广告销售，在经过了3个月的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握了公司系统的操作过程，这为今后的工作打下了一定的经验基础。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

>一、个人工作中的学习收获

个人觉得，作为一个ebay广告销售员，必须要掌握一些基本的工作技能及销售技巧，才能将产品的广告做透、做好，才能将产品更好的展现在顾客面前，将产品更好的销售出去。以下几点是必不可少的需要了解的：

（1）、了解ebay政策

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

（2）、分析产品优势和学习他人经验

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a搜索结果的数量分析

——分析该关键词是否是国外卖家常用的词

——分析该商品是否有市场

b分析均价、关键词、及销售情况

——价格优势

——组合关键词

——产品是否有市场

c分析超级卖家的描述

d分析分类属性

（3）、上货技巧

a选好关键词

b刊登时间（us/uk/au）

c刊登图片尽量全面

d刊登方式（一口价、拍卖）

e利用广告增加流量（feature）

（4）、掌握丰富的产品知识

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

>二、个人工作中所取得的成绩与进步

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可切的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量，bbe数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi，催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

**多年广告经营工作总结12**

5月份来公司，到现在已过半年，这半年中，在公司部门领导和同事的带领下，完成了一个个的项目，工作总结主要有以下几个方面：

1、专业知识、工作能力和具体工作

这半年里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

主要执行了影视广告：有爱乡亲广告、小毛虫广告、马得雳鞋业广告、千之雅成人纸尿布广告、美图秀秀广告、淘帝童装、米拉熊童装广告专题片主要有：涵兴记豆腐乳宣传片、诺奇男装宣传片、雅特力油画宣传片、森宝公司专题片、嘉华专题片、厦门卫星定位公司专题片、海普锐公司专题片、厦大EMBA专题片。

2、工作中的不足：

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过吧，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

**多年广告经营工作总结13**

随着电子科技的快速发展，自助银行、网上银行、电话银行、手机银行等继问世，广大百姓尽情地体验了高科技成果带来的快捷便利。但是自动存款机、自动取款机、多媒体工具等这些高科技的机器，也令客户觉得有点\'冷\',中老年客户更是对这些现代化高科技的电子设备感到束手无策。现代人不仅需要便捷的理财工具，也渴望获得人与人之间的情感交流。柜台\',这个银行与客户面对面沟通和交流的方寸之地，为银行与客户之间增添了浓浓的感情色彩。

\'柜台营销\'是银行营销的一种促销手段，从狭义上讲就是利用现有的柜台和人员，为客户办理业务的同时，把客户需要的其他金融产品推销给客户。银行提供的产品其实质都包含着服务，有的产品甚至直接表现为服务，金融产品是银行提供服务的一种载体。金融产品质量的好坏，除了增值以外，就是服务水平的高低。它也是客户选择银行的重要原因之一。那么，如何做好柜台营销，最大限度地满足顾客的需求，培养顾客的忠诚度，取得竞争优势呢？在长期的柜台服务中，有以下的几点>心得体会：

>一、没有人会拒绝微笑。

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象。柜员的营销技巧和热情是决定银行金融产品市场占有率重要因素之一。如果客户来到我们的柜台前时，看到的是柜台里一张毫无表情的脸，客户还会再来吗？答案是明显的！

无论是工作压力太大，还是累了，不管什么原因，都不能摆出一付债主的脸。这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的不满，把许多客户拒之门外。说实在的，面对这世界上各种各样的人，要使每个人对自己的工作百分之百满意是很难的。那么，我们应该怎样做呢？微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯，这对于自己毫无损伤，但却已经给别人产生良好的印象，在别人的心中引起快乐的共鸣，使客户走进银行时感觉到扑面而来热情，即使是初次到银行办理业务的客户也不会感到畏惧。只要我们真情付出，一定会得到回报，为别人带来快乐，将使自己更加快乐。我们发自内心的微笑，已经很大程度的提高了客户的满意度。

客户在他的要求得不到满足时，有时会迁怒于你，这时，微笑就是秘密武器，只要得理让三分，保持微笑，心平气和地耐心解释，充分陈述理由，相信客户会慢慢地平和下来。所以，不要吝惜自己的微笑。

>二、知识就是力量。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习能力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，所以我们要通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特点和适用人群，向客户作个性化的推介，比如向中高端客户推介本外币通知存款、汇聚宝、信用卡等产品，向普通客户推介本外币一本通，外币兑换、代理业务。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的能力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，营销也就成功了。

**多年广告经营工作总结14**

20xx年是公司面临巨大压力的一年，也是面临改革、加快行业发展的一年，更是树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的一年。这一年，受国内政治经济环境影响，各地市报纸广告均呈现大幅下滑，公司也受到了很大冲击。

为打破这一僵局，突破困境，公司紧跟日报“采编经营大融合”的方针，深入挖潜，自我加压，围绕“全年经营xx万元”的任务，进一步展开市场开拓和经营创收。截止x月底，发生额共计xx万元、实收xx万元。

>一、探索经营与服务的有机融合

20xx年，日报实行“采编经营大融合”的发展方针，采编与经营将真正意义上的共生发展。面对这一有利政策，公司迅速作出反应，对内成功完成与采编人员的对接，对外积极应对市场形势，重新落实行业行情，深入挖掘客户潜在需求，在实际经营与服务过程中实现了与采编部门的有效融合。政务广告较去年同期发生增加xx多万元，现金回收增加xx万元。

>二、创新活动，打造增收新亮点

活动带动创收，是过去几年广告经营工作一直坚持的经营策略。今年，公司继续坚持这一策略，在创新上下功夫，一个是策划了“20xxxx日报品质生活嘉年华”活动；另一个是策划“xxx”特刊。仍然是活动，但有很多不同。

一是助力增加。日报各部门、广告公司、声动传媒全体人员参与其中。嘉年华活动2x周左右成功完成招商工作，取得xx万元收益，创下报社历届展会最高成果。“xxxx”纪念特刊，利用市里一次大会的机会，十天完成特刊招商，编排，创收30余万元，同时很好地服务了市里的重点工作。

二是形式鲜活。相比于以往单一的展销形式，品质生活嘉年华为市民呈现出更为丰富的节目内容，少儿绘画大赛、拳王争霸赛、婚纱秀、一元竞拍电动轿车等活动，为展会带来大量人 高的品质活动，为行业困局开辟多条路。

2、依托日报，成立独立读者俱乐部，强化与客户尤其是大客户的沟通。通过倾听需求、主动策划、提前介入、全程服务等举措，进一步提升客户服务质量，维护客户资源。

3、加强回收款力度。

我在广告公司工作过程中对于广告的`一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

>广告有基本必须的元素：

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。而这其中也包含了：要有策略；要有系统结构：要有风格。而这也是令广告人最兴奋的地方。像nike的风格相当强烈而吸引人；目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

>可口可乐案例：

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路：如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style,也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding.

>广告的目标：

1.消费者：解决消费者问题

2.产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3.竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁（目标消费群），产品将给你什幺好处，赋予style,而作广告，最难的便是赋予brandstyle.在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

在kgi银行的广告里，我们看到了不同以往的表现风貌。泰国广告多专业，其创意也较受肯定，亚洲广告就属新加坡及泰国潜力，天真、幽默而且毫无禁忌。相较之下，大陆的广告则受到许多限制，担心及顾忌太多，不该用现在的观念，去限制广告未来的发展。广告是在反映人生，而许多不可能的现象，在以后回头来看，都是非常巧妙创意。一个好的创意去激发人对环境的热情与幽默，一个产品所带来的广告，绝对超越你的想象。在国外作公益广告是要强调效果的，要让更多人拿出钱来支持此公益事业，这才是重要的。因此主讲人表示，它不愿在大陆作公益广告，因为有太多道德观的束缚若是在表现创意，或是达不到真正实质的广告效益，则浪费了纳税人做公益广告的钱。

**多年广告经营工作总结15**

1加强广告监测成效显著。

2月份至今，我局进一步加大监测频率和次数，下发了开展20xx年度虚假违法广告专项整治工作的通知，对违法广告监测、查处工作进行专题部署。对多次违规的广告媒体、广告经营单位以及重点商品/服务广告，实施定向监测；对监测发现的违法广告，依法采取责令整改、约谈、警示、通报、转办案单位查处、曝光等措施，做到“发现在早、查处在小”。

2加强违法广告执法整治。

集中监测群众反映的重点违法广告，采取案件督办、转办等形式，组织办案机构对6家医疗机构发布的涉嫌违法医疗广告、有关媒体发布的涉嫌违法房地产和医药广告进行查处，形成执法的高压态势。据统计，20xx年上半年全市工商系统共立案查处各类广告违法案件152件，罚没款达万元。

3加强广告园区创建效果好。

围绕市委市政府的工作部署，我市以“领show天地”广告创意园区为核心载体和主要区域创建国家广告产业园区。经过各级各有关部门的共同努力，园区已发展成为我市前沿的现代广告业集聚区，并于 20xx年4月被工商总局认定为国家广告产业园区。目前，园区共汇聚了广告创意制作和经营的相关重点企业150多家，以及为广告创意提供技术支撑和配套服务的软件制作等相关企业76家。截止至20xx年底，园区实现经济产值13亿元，实现税收约亿元，吸引就业人员5200多人。

今年以来，我市工商系统财务装备管理工作在省局财装处的领导和支持下，紧紧围绕市局党组确定的各项工作任务，以进一步加强经费保障、预算管理、基本建设、资产管理、队伍建设为年度工作重点，持续推进保障力建设和节约型工商建设，各项工作取得阶段性成效。

>一、严格落实八项规定，厉行节约成效显著

认真贯彻落实中央八项规定，坚持厉行节约，切实纠正“四风”，完善公务接待、公车使用管理等内部控制制度，采取积极有效措施，加强“三公”经费预算约束管理，建设节约型工商机关，厉行节约工作取得显著成效，“三公”经费预算执行良好。上半年，全市工商系统无发生因公出国费；会议费、公务接待费、车辆运行经费同比去年分别降幅、、；公务接待费、车辆运行经费预算执行率分别为、。

>二、扩大内审覆盖面，内部审计监督有力

市局下发了《XX市工商局关于开展20xx年度财务收支内部审计工作的通知》（宁工商财〔20xx〕64号）的年度内审任务，开展对10个县（市、区）工商局20xx年度财务收支情况进行全面审计，进一步扩大内部审计覆盖面。目前已完成了古田、XX县工商局的内审工作，组织开展了对各县（市、区）工商局落实八项规定和“三公”经费管理专项督查工作。同时抓好内部审计发现问题的整改及回头看工作，不断提高内部审计监督力。

>三、完善预算管理，确保预算收支平衡

（一）按时保质完成决算工作。

对20xx年度财务收支情况进行核对、分类、汇总，按时编制了20xx年度会计决算报表，真实、准确地反映上年度本系统各项收入和经费支出状况，确保资金充分使用。

（二）及时编制批复年度预算。

今年市局认真分析预测各基层预算单位的财力基础，适度调剂和统筹单位结余结转资金，加大财政性资金整合力度，按照“民生优先”原则编制预算，确保各单位加（值）班、通讯支出、省市精神文明单位奖励、绩效管理奖、过节费、未休年休假报酬支出等项目补助支出，保证全市工商系统年度预算收支平衡。

（三）提高预算执行率。

按照《省级部门财政拨款结余结转资金管理办法》的要求，市局加大对年度预算执行情况的跟踪、监督、指导，加大结余资金的使用率和预算执行率，上半年预算执行率达，结余结转资金使用率100%。

今年上半年，我市工商系统企业监管工作，认真按照省、市工商行政管理工作会议的部署，在省局业务处的具体指导下，认真履职，扎实工作。现将半年来工作情况小结如下：

>一、进一步完善企业信用监管机制

1、认真开展工商信用良好、优异企业分级、分类评选认定工作，通过参选经营户辖区工商所申报，各有关部门协审、公示等程序，坚持好中选优，分级分类推荐认定。20xx—20xx年度各县（市、区）共认定信用优异经营户78户（个体户6户、农民专业合作社2户、企业70户），信用良好经营户110户（个体户29户、农民专业合作社11户、企业70户）。其中，金林凯轻纺等31家经营户被认定为20xx年度市级信用优异经营户，宝华林实业等23家经营户被认定为20xx年度省级信用优异经营户。

2、进一步完善与市金融部门建立企业信用信息共享机制。

一是将工商部门评定的2a、3a企业、守合同重信用企业、企业注吊销信息等抄告市人行，市人行信用办将其纳入各银行征信体系。

二是金融部门也积极协助审查我局开展守重单位认定审查。

三是在大田建立全省首个县级企业信用信息交换共享平台。由县政府牵头，发改、人行、矿管、工商、税务、环保等20多个部门参与，重点围绕市场准入、信贷、纳税、合同履行、产品和工程质量、食品药品安全、社会保障、科研管理等领域，依法依规对企业的信用信息进行记录、整合和应用，搭建政府内部信用信息交换和共享平台。各共享单位可依托该交换平台系统查询企业社会信用报告，为办理政府采购、招投标、信贷融资、发行债券、财政补助、评选“重合同守信用企业”、“诚信纳税户”等活动提供参考。目前该平台已成功试运行近2个月，共采集录入1276家辖区内企业基本信息、468条企业财务信息、1350条企业各部门相关信息。

3、精心组织，积极配合福建省工商系统市场主体信用信息公示平台测试工作，明确责任人员全程参与，并及时主动和省局企监处、各县（市、区）局保持沟通顺畅，努力确保平台如期平稳上线。

4、扎实开展企业信用监管工作。落实季通报制度XX县区局月通报制度，各工商所按照企业监管平台认真开展市场巡查工作，共制定下发各类监管文书4336份。

>二、积极主动参与工商登记制度改革

1、创新监管举措。为适应工商登记制度改革和食品安全职能划转后人员、职能的调整需要，解决工商所监管执法力量与日常市场监管任务的矛盾，严格落实宽进严管、信用监管等新要求，按照国家工商总局关于工商登记制度改革部署要求、省政府办公厅《关于印发福建省工商登记制度改革后续市场监管工作方案的通知》和《福建省工商局工商登记制度改革后续市场监管工作实施办法（试行）》的精神，在充分调研的基础上，结合我市实际，率先在全省制定《XX市工商系统市场监管抽查暂行办法》。目前该办法经局务会讨论通过，近期内实施。

2、推进政府企业信用平台建设。为推进我市工商登记制度改革，起草《XX市企业信用信息平台建设工作方案》、《XX市市场主体信用信息征集、管理和公示办法》提交市政府讨论。该办法如能颁布实施，将为规范我市市场主体信用信息征集及发布行为制定统一的标准和规范，为各有关单位间信息传送和数据共享及市场主体登记和信用信息对外公示提供一个有效的法定载体。

3、积极参与省、市工商登记制度改革相关措施的讨论。结合我市实际情况，先后参与《福建省工商系统市场主体信用信息公示平台》建设、《福建省工商局工商登记制度改革后续市场监管工作实施办法（试行）》、《XX市工商登记制度改革方案》等相关方案办法讨论修改，提出合理化建议14条。

>三、认真履职，积极推动“查无”工作有效开展

我们认真履行查无工作领导小组办公室的职责，重协调，强运作，“政府统一领导、工商牵头组织，部门各负其责，齐抓共管”的工作格局得到有效发挥。

一是制定下发了《20xx年XX市查处无证无照工作意见》明确今年“查无”工作的目标要求；

二是积极参与《省查无办法》制定讨论，我局提出的三条修改意见均被省上采纳使用；

三是组织开展“八闽出击查处无证无照”专项行动。制定下发了《20xx年XX市“查处无证无照经营八闽出击”专项行动工作方案》和督查办法，明确各工商所和检查大队在行动中的目标任务，查处一批重点领域、重点行业的无证无照料经营案件；四是抓好《福建省查处无证无照经营行为办法》的宣传贯彻，印发了一千余册《福建省查处无证无照经营行为办法》分发各市县两级成员单位，举办市查无工作领导小组成员单位联络员培训。五是于7月3日组织召开了全市查处无证无照经营工作领导小组联络员会议，市政府办副主任、市“查无”领导小组副组长陈荣得出席会议并发表重要讲话，市公安、卫生、建设、文化等25家成员单位及各县（市、区）工商局联络员参加了会议。

由于推行工商登记制度改革和《福建省查处无证无照经营行为办法》的颁布实施，市场主体快速培长，今年1—6月，全市新增企业2181户，比增；个体6285户，比增 。全市工商系统查处无照经营案件241件，案值万元，罚没万元，同比分别下降：、、。其中查处黑网吧案件5件，罚没万元，查扣电脑设备20台。

>四、进一步抓好市场中介组织规范发展工作

一是年初以市“中介组织”领导小组名义制定下发了《20xx年XX市中介组织工作和意见》；

二是开展重点行业专项整治工作，今年上半年对评估、鉴定机构检查，立案5起；

三是针对入驻市行政服务中心市场子中介组织服务效率低的问题，会同市效能办、行政服务中心开展集中整治，制定下发了《XX市规范中介服务行为工作方案》。按照“市场导向、加强管理、规范运作、提速提效”的基本原则，进一步清理规范中介服务机构，全面梳理行政审批涉及的中介机构服务事项，明确中介机构服务事项的办理程序、时限、收费等，打破区域、部门、行业垄断，健全公平公正的准入和退出机制，强化以信用和自律建设为重点的监管体制，完善“市场主导、行业自律、政府监督”三位一体的发展机制，促进社会中介行业规范有序健康发展。

>五、开展未成年人思想道德建设和校园周边专项整治工作情况

在市未成年办和省工商局的领导下，充分发挥工商行政管理职能作用，强化市场监管，加强和改进未成年人思想道德建设工作：

一是在市创城指挥部的统一指挥下，我局认真组织开展创建未成年人思想道德建设先进城市工作，开展校园周边督查检查3次；

二是制定创建工作方案，明确各责任单位的工作任务。

**多年广告经营工作总结16**

今年的广告市场可用“惨烈”二字形容：各媒体、广告公司由于不但要保持上年度水平，还要有增长率，竞争的方式更加新颖。同时，国家又对某些医疗广告管理力度的加大，广告市场有所萎缩。市场就那么大块蛋糕，各家都想使出浑身解数挖一块，竞争能不惨烈?

跌跌撞撞中到了年底，开始盘点一年的工作了。我们的宣传、创优、上送稿件任务都已告捷，但创收任务，年底前有点勉强。

五年前，我接这个担子时，上级给我的政策是“满收满支，节余留用，超支不补，自求平衡”。没有确定的任务，就是养人和保证正常运转。前两年，我们的创收增长率达到五六番。接着，从第三年开始，我们就有了确定的创收任务，不但要保证正常事业运转，我们还要上缴，从缴10%一直到今年的缴60%。因此，每年到这个时候，我的思想就很“活”：干的猛了，明年的任务肯定就从这年的基础上增加，担子会更重，不行就缓缓吧。但又转念想：不干，别的台都那么猛，我们之间的差距就会更大，我们的影响力就会缩小，甚至会被挤出市常

我们不是撑杆跳高的布博卡，也不是伊辛巴耶娃，没有对手，可以一公分、一公分漫不经心地超越自己，一次次提高世界纪录。

我们又同布博卡和伊辛巴耶娃一样，总有个没法超越的高度。尽管不知道是几米几，是哪年哪月。

最近的三年，我们仍在以较高的增长率在增长。好象上了一个跑道，就不能停歇地跑下去。

没办法，谁让我们干了这个行业，尽管前有险阻，后有追兵，但只有杀出重围，我们才能更加强大，才有能力在今后的征程中，抗拒风雨变幻，抗拒地动山遥。尽管，不知是哪年，我们尽管鞠躬尽瘁，但仍没有完成任务。比我们更强的后人就会接过担子，坚定的走下去。

我们会无愧地在写回忆录时，自豪地说，“我尽力了，我让我的事业辉煌了，我让我的人生辉煌了!”

**多年广告经营工作总结17**

在一个月的前期销售中，总销售额为xx元，总商品成本为xx元。不扣除提成与其他经费，共营利xx元。共销售单位商品xx个，完成了销售目标的xx%。

>一、自我检讨：

实际销售额远低于目标销售额。经过分析原因如下：

1、过高的估计市场的需求。

很多消费者在我们的商品进入市场之前，已经购买了相关产品。而且在刚开始销售期间，无实体店，导致有的消费者不放心购买。

2、商品进入市场的时机比较慢。

由于今年的天气气温反常，冬天来的特别晚，导致难以判断进货的时期。而且错误的判断了消费者的购买动机与心理。原以为只有到天气开始降温，消费者才开始购买。其实不然，很多消费者已经提前很多购买了相关产品。

3、对商品进货量的预知能力严重不足。

导致了有的商品卖到接近总销售数量的1/4，而有的商品却一支未卖出去。同时由于此原因，导致有的货品库存量过高。

4、在派人员进行上门销售时，缺乏合理有效的分配方式。

导致有的宿舍重复推销，浪费了人力资源。并且可能存在推销员间的利益冲突等问题。

5、对推销人员货物的供给量存在问题。

原则上，每一位推销员有一整套商品。但实际操作中，因为推销员是实行上门销售。所以，有的推销员会一次性拿多一点货，方便上门推销时，消费者购买了某商品后，可以及时补满货版，再进行其他宿舍的推销。由于对供给推销员时，货物的数量那排不当。导致自己的库存不够，可调配的库存过少。其中，水分润唇膏就是因为这个问题，导致可调配库存过少，而再向进货商进货。最后，推销员手上的唇膏卖不出去，全部退回来，导致压货过多。

>二、实际销售过程：

1、定位销售价格：\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_。

2、提成分配：

在提成方面，为了激发推销员的积极性。给出了比较高的提成回报。并以不同销售量按不同单位提成回报。最高可获得xx元/支的提成。高提成，第一可以促进效益的工作热情。第二可以给推销员比较大的空间去分布自己的下线。

让销售网络快速的在市场中蔓延开来。寻找推销员，除了基本能力与信用度外，还从两个方面对市场进行推销。第一，就是一间宿舍过一间宿舍的宣传，俗称“扫楼”。第二，通过人脉资源进行销售。尽量找一些社交圈子广，在学生群体或在部门中比较有威信的人。

3、宣传工作：

在网上开设了相关博客网站。打印相关传单，并粘贴在人流比较多的地方。其目的是想让消费者了解到在学校有相关产品销售，而不是立刻跑向超市购买。从而减缓了超市的销售量，留住了客户，解除了超市在消费者心目中的垄断地位。并分发宣传单给各位推销员，让其自行发挥。既增加了宣传的范围，也减轻了自己的工作量。

4、财务：

在出入货方面，除了靠电子表格进行记录之外，也有用人手记账。运用基本的电脑知识，使用电子表格快速的核算出相关数据，从而方便对库存与进货量进行数据反映与分析。

（1）经销商的疏通：

①富有吸引力的商业政策。

a、永远站在客户（经销商）的立场上来谈论一切。

b、充分阐述并仔细计算出给他带来不同寻常的利益。

c、沟通现在和未来的`远大目标。

②良好的朋友、伙伴关系。

a、充分尊重对方，以诚动人，以心征服对方。

b、良好的沟通技巧和经常交流来维持密切关系。

c、正确应用利益驱动原则，处理好与公司及个人关系。

d、了解不同客户的需求。

③较强的自我开发市场能力。

a、详细介绍所辖片区（区域）销售力量，促销手段和活动。

b、概要介绍公司对全国市场促销和开发的策略。

c、详细了解公司产品疗效，主治及应用推广情况。

d、探讨双方共同开发所辖区域（片区）市场的方法。

（2）医院药库（也称大药房）的疏通。

①新药进入医院库房：

a、详细收集医院资料。（包括院长、药库管理委员会、药剂科主任、采购或计划员、产品相关科室主任、专家或重要医师、甚至管理该院的卫生局有关官员）

b、找出影响该院购药的关键人物，并对其作全面细致的调查和了解，尤其是他的特殊需求，特殊困难。

c、接触重要人物（可能是院长，药剂主任，相关科室主人任等）说服其作出决策。

②维持购药：新药进入药库尽管是成功重要的一步，但维持药物长久不间断，一定数额的保存量更是艰巨，长期而困难的工作，因此要保持频繁接触，加深双方了解，采取长远眼光处理双方合作中出的问题。

（3）医院药房（小库房、小药房）的疏通，疏通此环节，保持与药房负责人（组长或主管）良好的个人关系至关重要，因此应做到：

①加倍尊重他，满足心里需求。

②经常拜访，加深印象和了解。

③合理的交际费用。

较大型医院、药库（大药房）负责从医药经销处购进药品，妥善保管而小药房负责领取和分发药品，此处无疏通则不会把药品从药库里领出，当医师开发处方后，患者在小药房（门诊药房、住院部药房、专科药房）无药可取，而产品却在大药库房里“睡觉”，当然每月（或季）如开一次影响进药的重要人物的会议，采用宽松讨论方式，目的让其充分发表意见，提出改进方法，密切双方的关系

（4）有处方权利的医师（也称临床工作或医院促销）产品要想挤入市场占领市场，唯一的手段是依靠医师，他们直接面对患者，通过处方，使药品消失于流通领域进入消费领域，实现药物销售，为公司创造效益，保证公司合理利润，这就要让医师、药师去充分了解产品，扩大市场占有率，增加处方量，但我们必须针对重点医师，通常在省级以上医院（特别是医学附属医院）上级医师的权威性和指导作用特别突出，因此，科室主任（含专家）及主治医师、住院总医师是最重要的医师，为处方重点医师，是以疏通医师处方环节特别重要，于核心其疏通方式如下：

①面对面拜访：

从目前药医行业的销售来看，面对面拜访（个人拜访）是销售工作中最重要的方法，占据销售间的80%以上，是应用宣传单文献样品，小礼品和自身人格魅力，一对一地对医师（药师）等进行推销自己，推销公司产品，目的就是让医师从心里接受，让医师处方本公司生产的药品，对面拜访有如下特点：

针对性强，是对某位特定人物，特定问题，对双方和产品的深入讨论和认识，以满足不同层次，不同期望的需要。

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！