# 广告园区工作总结范文(必备12篇)

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2025-03-09

*广告园区工作总结范文1今年对我具有特别的意义，因为今年是我从学校踏上社会工作的一年，也是我踏上这个行业的第一个月。这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别难忘的一年，尽我最大的努力去做好我的工作。通过一个月来的不断的学习，以及和上级领导及同事...*

**广告园区工作总结范文1**

今年对我具有特别的意义，因为今年是我从学校踏上社会工作的一年，也是我踏上这个行业的第一个月。这是我职业生涯的一个转折点，我对此特别难忘的一年，尽我最大的努力去做好我的工作。通过一个月来的不断的学习，以及和上级领导及同事的帮助，我已经基本可以融入了XX广告公司这个大家庭中，个人的工作技能也在学习之余和提高。虽然工作中还存在这样那样的不足之处，但应该说这个月也付出了不少，也收获了很多，我自己感到成长了，也逐渐成熟稳重了。这一个月的工作情况总结如下：

一、以踏实的工作态度，按部就班的做好公司的检查工作

二、尽心尽职，做好公司的各项的工作。

三、本着以质量为主，客户为上，高效的工作思想精神。

一个月以来，无论是在思想认识上还是工作能力上都有了较大的进步，但差距和不足还是存在的。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，我们这个朝气蓬勃的团队同年轻的同事一起成长，共同奋斗，一定能实现公司的目标和个人理想。

**广告园区工作总结范文2**

转眼间，充满机遇与挑战的20xx年已经过去，我们迎来了崭新的20xx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20xx年xx月份到公司，20xx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。xx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20xx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xx元；实际完成xx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。

20xx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。

20xx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。

>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20xx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09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。

>六、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。

**广告园区工作总结范文3**

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。光阴似箭，转眼在汪氏已经工作两个月了。

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。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。

**广告园区工作总结范文4**

xxxx年x月，我与xxx公司结下了缘分，工作的一年时间里， 我不断的学习，不断的进步，学中干，干中学，使我对xx工作有了更多的了解。公司的领导和同事们都给了我很大的帮助，使我很快的适应了工作。下面我将这一年的工作情况汇总如下：

1、严格遵守公司的各项规章制度，不迟到、不早退，认认真真做好本职工作。日常工作要记录并及时上报。

2、坚持完成领导交办的各项任务，尽量做到领导满意。

3、协助xxx做好办公室内的日常工作。

4、对公司的客户做到了及时沟通和维护，避免公司客户的流失。

5、由于工作的内容比较杂乱，坚持对待每一项工作都会一丝不苟、任劳任怨。

通过xx年的工作，发现自己对xx知识了解太少，在新的一年里我要多学习，充实自己，提升自己的业务水平，全方位的发展。

1、摆正自己的位置，端正自己的工作态度，努力熟悉公司各项业务，更好的适应自己的工作。

2、工作内容比较多，有的工作还有很多不足，新的一年里要开阔新的思路和工作方法，使工作效率进入一个新的水平。

3、协助领导把公司内部工作做的更加完善和规范，还要将个人的销售业务水平提升，为公司发展做出更多更大的贡献。

xx部：xxx

xxx年x月x日

**广告园区工作总结范文5**

20xx年度上半年，我局广告监督管理工作在市局的正确领导、在市局广告科的精心指导下，认真按照上级的要求及县局的总体工作思路和部署，充分发挥职能作用，在搞好监管服务工作模式等方面做了大量的工作，取得了一定成绩，有力地维护了市场经济秩序，促进了地方经济的健康快速发展。按照《全省工商系统开展发展提升年活动实施方案》的工作重点和任务分局，现将发展提升年上半年工作情况汇报如下：

>一、广告工作基本情况及主要做法

截止目前，辖区内共有广告经营单位22户，共登记31件户外广告。

1、为了不断提升全体执法人员的业务水平，提高执法队伍的整体素质。半年来，开展了《广告法》、《户外广告登记管理规定》、《医疗广告管理办法》等法律法规和业务知识学习，充分利用广播、电视、报刊等新闻媒体，开展了《广告法》等法律法规咨询服务活动，利用“3？15”消费者权益保护日、“4？26”世界知识产权日活动发放宣传材料1000余份（册），悬挂横幅1幅（块），制作宣传展示牌1块，现场接受咨询100余人次。今年开办企业法人和企业业务人员学习班2期，参加人员80余人，定期深入企业开展普法宣传，进一步提高了企业管理人员的法制意识和自我保护意识。

2、帮助企业建立健全广告管理制度，引导企业充分发挥广告效应，开创企业名牌战略，半年来帮助指导10余户企业建立完善了广告管理制度，使之实现了规范化管理。

3、强化宣传力度，提高全社会的商标品牌意识，以“12315”国际消费者权益日，“”知识产权日活动为契机，以广播、电视、报刊、杂志、宣传标语等宣传工具为导向，采取多种形式进行商标法律、法规宣传，普及商标知识。

4、举办《广告》等法律、法规培训班，提高企业主要负责人和专业人员的法律、法规水平。

>二、提高广告行政许可办事效率，提升服务水平。

我局印制一次性告知单100余份，公开办事程序，接待服务咨询100余人次，户外广告登记申请立即办结，去年上半年共办理户外广告登记34件，今年上半年共办理户外广告登记31件。目前，没有涉及农业产品及项目的户外广告登记数。

>三、加大广告监管执法力度，继续深入开展虚假违法广告专项整治。

1、建立健全广告监测体系、广告监测台帐制度。落实广告监测台帐和广告市场巡查记录，对监测中发现的严重违法广告及时进行查处。

2、对各类广告进行全方位监测，建立健全的广告市场巡查制度，对药品、保健品、医疗、房地产等广告进行了专项整治行动。

3、充分发挥监管职能，切实开展打击虚假宣传活动。半年来监测广告1035条。

>四、组织开展广告经营资格检查；加大执法力度，查处虚假违法广告案件。

应检22户，参检户22户，参检率100%，通过率100%。在广告监测、巡查中运用非强制性行政指导方式，制止虚假违法广告2份数，纠正违法广告条数2条。查处广告案件2件，罚没款4000元。设立举报电话12315（XX），受理消费者咨询100余人次。

**广告园区工作总结范文6**

这一段时间来，通过培训和自我学习了广告产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，这一段时间来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

>一、关于对公司产品和销售方面的认识

我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

>二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的.拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

>三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

>四、自身在工作上的优点及不足

个人十分注重学习，有一定保健食品销售方面的积累。注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

>五、一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

>六、xxx工作计划

应聘的是片区广告客服经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

**广告园区工作总结范文7**

半年以来，我们在执法局党组的坚强领导下，认真贯彻上级的决策部署，以跨越发展、突破平阴为指导，以树立城管品牌为主线，以打造优美和谐的城市环境为目标，紧紧围绕局全方位考核目标和统一要求，立足现有实际，坚持以依法执法、和谐执法、执法为民的理念，多措并举，狠抓落实，较好的完成了各项工作任务，现将上半年的工作总结如下：

一、加强政治思想建设和业务学习，不断提高综合素质。

我们采取多种形式，认真学习党的理论知识和业务知识，深入贯彻党的路线、方针、政策和\_精神。通过学习，使同志们的理论水平和思想认识进一步提高，业务能力进一步增强，使同志们进一步端正了思想，树立了干事创业的信心和决心，为干好本职工作提供了思想基础和业务保障。

二、深入调研，理清思路，工作中做到有的放矢。

广告部于今年5月份成立，组建时间短，工作标准高，头绪多，任务重，如何寻找突破口开展好广告规范治理是首要的任务，俗话说，磨刀不误砍柴工，不打无准备之仗，所以我们首先对县城区域内涉及户外广告、门头牌匾制作的公司、商户，逐户进行摸底调查，并将摸底情况一一登记造册，下发书面通知，将相关法律法规及有关要求传达到每一户，同时，对县城主要街道两侧的门头牌匾、墙体广告、楼顶广告、路灯道旗、过街广告和立柱式广告等情况进行了调查，并对调查情况进行了汇总。通过调查发现，县城内共有涉及广告制作、发布的公司、商户40余家，其经营范围、规范程度不一，规模大小不等，县城内的广告发布基本集中在少数广告公司。县城内的主要街道门头牌匾1000多块，其中破损、陈旧的百余处。墙体广告杂乱无章，各商户对门头牌匾广告的治理意见不一，对相关法规要求了解程度差距很大，根深蒂固的传统思想和经营模式使工作的阻力和难度增加。对此，我们在深入探讨的基础上决定选准突破口，采取重点突破，而后全面展开，争取治理一点，带动一线，以线带面，达到了事半功倍的效果。

三、下大力气拆除墙体广告，净化市容环境。

城区街道两侧墙体广告杂乱无章，尤其是各商户在门窗周边设置的墙体广告，更是影响市容，领导和群众反映强烈。对此，我们在条件不具备的情况下，想法设法，自备简单的拆除工具，并且自行联系路灯所吊车，自翠屏街开始，逐户对墙体广告进行清理，本着宣传到位、治理彻底的原则，不辞辛苦，苦口婆心，亲自动手，遇到阻力我们做到了以理服人、以情动人，思想工作和强制手段并举。不畏艰难，不怕受伤，治理一处，见效一处、巩固一处。期间，我们共拆除主要街道两侧的墙体广告420余块，布条幅20余条，清除小广告120余处，督促更换陈旧破损门头牌匾30余处，整改10余处，使市容环境得到了进一步提高。

四、解决热点难点问题，树立对外形象。

针对地税局对面的立柱式大型户外广告，原轴瓦厂沿街平房破烂不堪、部分路灯道旗，影响大，群众反映强烈。对地税局对面乱设的大型立柱式广告，我们多次做当事人的工作，予以制止，并且盯守施工现场，但当事人利用夜间时间完成了施工。我们一方面积极做当事人的工作，另一方面积极协调大型吊车，协助当事人拆除了所设广告。

原轴瓦厂宿舍临街房，周边环境差，墙体破损陈旧，乱张贴、乱悬挂严重，门头牌匾杂乱无章，非常影响环境，我们在全面清除规范的前提下，自购涂料和工具，对墙体进行全面粉刷。对到期的五岭路、榆山路灯杆道旗进行了拆除和更换。对暂时不能拆除的少部分户外广告设施，通过和宣传部多次结合，经过多次做当事人工作，由设置者设置成公益广告，如：交通局对面的大型立柱式广告、黄河路与东关街交叉口处（北）西墙、锦东大街与函山路交叉口西南角处一立柱式广告，都由当事人自费更换为公益性广告，使市容面貌焕然一新，树立了对外形象。

五、顾全大局知难而进，排除拆迁阻力，完成拆迁任务。

今年是县城旧村改造关键的一年。但仍有部分住户，为满足自身利益，对抗拆迁，县指挥部赋予了我局攻坚克难任务，大家都知道当前拆迁是一个敏感的话题和难题，但是我队接到对东关居四户拆迁户进行拆迁的任务后，不等不靠，立即走村到户、下乡，对几户当事人多方做工作，摆事实、讲道理，不顾炎热，不怕苦累，一次不通两次，两次不通多次，几经周折，在不懈的努力下，使事情得到圆满解决。

总之，上半年以来，我队在局党组的正确领导下，在兄弟单位大力支持下，经过全体队员的共同努力，完成了上半年的目标和任务，制定了规范性文件四个，即：《城市户外广告设施技术规范》、《平阴县户外广告设施载体经营权招租办法》、《平阴县城市户外广告设置规划管理规定》等，对我县的户外广告规范化管理奠定了基础。

熟悉了情况，理顺了关系，拆除了主要街道大部分不符合规定和有碍观瞻的墙体广告，粉刷了26处陈旧破损的墙体及广告，共计300多平方，清除更换更新施工围挡广告100余处，对县城所有街道的环保垃圾箱上陈旧、破损广告牌和交通站牌进行更换，共计62处；更换县城陈旧、破损街道指示牌120块；下达限改通知书19份，多次配合拆违工作，参加局组织的烧烤整治工作，积极完成了领导交办的各项任务。

**广告园区工作总结范文8**

一年来，在市委、市政府的正确领导和局、台领导的具体指导下，广告部以开展保持\_员先进性教育活动为动力， 强化服务意识，突出工作重点，开拓创新，狠抓落实，较好地完成了台下达的目标任务。

全年播出图像广告270条，文字广告1610条，公益广告25条。《百家讲坛》栏目播出365期，《民间收藏》栏目播出365期，《法制中国》播出365期，《生活360》播出365期，《非常档案》播出365期。公共频道全年播出电视剧190部，电影90部。对广告部广告经营来说，数字才是硬道理，这些数字的取得是我局这一媒体品牌的价值变现，它包含着我局党组的正确领导和全局各部室对广告部的关心与支持，体现着众多客户对广告部工作的赞同和认可，凝聚着广告部全体职工兢兢业业的工作精神。广告创收是电视台生存和发展的支柱，是体现广电综合实力的显著标志，在各行业普遍不看好的经济形势下，我部改变广告经营方式，变被动为主动，提高经营意识，加大经营力度，增强市场竞争力，不断思考创收新领域，顺利完成20XX年各项任务，现将20XX年工作总结如下：

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这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以市场运作为原则，开拓进取树形象，与时俱进谋发展的经营方针，自我加压，一切为创收服务，一切为台里发展积聚资金出力。

1、主动出击，深入市场。

今年的电视广告市场环境更加恶化，广告部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。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。今年由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育了房地产业、保险业、服饰业、饮食业、文化娱乐业等新的业务增长点。

2、创新方式，整合营销。

利用元旦、春节、中秋等大型节日，进行广告策划创新，为客户提供了更多更好的事件营销机会。这些广告形式增强了节目的可视性，也拓宽了广告创收的视野。

3、强化品牌，提升服务。

作为迁安市的强势媒体，我\_有的传播优势和权威地位为广告经营奠定了基础。广告部充分发挥这一优势，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。在做好广告经营的同时，帮助客户开拓市场、策划方案，为其出谋划策。

4、良好沟通，互动双赢。

针对部分客户的特殊要求，我们从客户的利益出发，及时了解他们的想法，同时兼顾广告创意策划、制作、播出的规律，通过与客户深入、细致、有效的沟通来拉近距离，为长久留住客户，广告创收的持续增长奠定了良好的基础。通过与他们的沟通，我们对常年客户，通过让利、套播、联谊等形式，达到互利双赢的效果。

二、做好三项工作：

1、加强思想政治工作与业务学习，提高人员素质。 20XX年，广告部深入开展扎实的理论学习活动，不断形成理论学习的新高潮。在全党开展以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持\_员先进性教育活动中，经过学习动员、分析评议和整改提高三个阶段，广告部组织大家认真学习、深刻讨论、撰写心得体会，圆满完成了先进性教育活动的各项任务。在学习张梅艳同志在宣传系统“三学三促”活

动动员会上的讲话，广告部的每一个人记学习笔记1万字以上，撰写心得体会一篇，提高了思想认识水平和政治素质，提高了广告部工作人员的专业知识水平与综合素质。

2、严格广告管理制度，规范广告经营。

严格广告播放制度，全面自查。今年，广告部对照广电总局下发的有关规定，认真清理了一批医疗、药品、保健食品等不符合法律法规的广告及医疗专栏节目。同时，对字幕挂角也进行了规范，严格控制广告播放比例，停播黄金电视剧场的插播广告，重视非黄金时段的广告播放平衡，避免在非黄金时段的广告过长、过于集中的问题。广告部严格广告审查制度，由两名专业审查员对广告内容、手续、长度、制作等进行详细的审查、经领导签字，才能安排播出。

3、承办公共频道，打造强势媒体。

由广告部承办公共频道，，我们对该频道进行了全新改版，在频道定位、频道包装、节目编排等方面下功夫，播热播剧，收视大幅提升，广告逐渐增量。

三、存在的问题和困难：

1、由于办公条件所限，节目量大，设备老化，审片困难，急需增加新设备或更新。

2、专业制作人员缺乏，应多组织人员去学习，弥补摄像和制作技术方面的缺陷，为广告创收提供更好的技术后盾。

新的一年无论困难多大，我们广告部全体员工都会信心百倍的努力工作，尽最大的努力去完成局领导交给的各项任务，更新观念，加强服务、完善制度、拓展市场、增加创收，为我市的广播电视事业发展做出新贡献。

**广告园区工作总结范文9**

时光如梭，又至岁尾。这一年，在领导们的指导写和同志们的帮助下，使我在工作中获得了许多知识和经验。在此，静下心来，慢慢的将这一年的工作梳理一下。

20xx年伊始，在局领导的指挥下，在部门陈主任的带领下。我们打下了20xx年广告的第一枪，在此期间，陈主任安排我拍摄制作了银行和一些企事业单位的拜年广告。

拜年广告在央视及其他卫视上见过，自己做还是第一次。陈主任看出了我心中的忐忑，于是，每次出发前陈主任给我讲重点应该突出什么，区别什么，既要把握这个企业的行业共同点，又要突出这个企业的特点，将企业的最好一面，通过我们这个平台，展现给全区人民。按着领导的布置，我在拍摄银行类拜年广告时，既要把握住银行这一金融服务的共同特点，又突出了工行、农行、建行、邮政银行的各自特色。在拍摄医院、美容院、时同样秉承了共性中挖掘特色这一原则。接下来，拍摄了炼油厂、自行车厂、大型购物中心和服务公司的拜年广告。

在拍摄以上广告的同时，按照部门领导说的，一定要注意和顾客沟通好，详细了解客户的诉求。将客户的诉求揉进拜年广告。在后期制作时，为了突出拜年广告的特色，找到了历年本台春晚专题片的片头和片花，搭配到拜年广告中。最好，在客户审片时，得到了相关单位的好评，

年后，假期结束，按照部门领导要求的，不打年盹儿。迅速的切换至最好的工作状态。我又制作拍摄了鱼馆以及游泳馆和羽毛球馆的广告。拍摄之前，陈主任也为我多次讲解拍摄注意的事项，让我受益匪浅。后期制作时，按照部门领导的要求，我们均为每位客户剪辑制作了两到三版的广告，将客户更多的方面呈现给观众。例如羽毛球馆的广告，主任策划了多个脚本。我们制作完后，第一版讲解羽毛球馆的硬件设施与众不同。第二版是羽毛球的专业人士和羽毛球爱好者的同期声。客户看后，感觉十分满意。

接着，在部门领导的带领和策划下，我又为汽车美容中心拍摄制作了八个广告。这八个广告，其中一个为汽车美容中心的整体形象广告，其余七个是介绍了汽车美容中心的新技术和新产品。为了使客户满意，我们几次深入汽车美容中心，全方位了解汽车美容中心的方方面面。与各工种的工人促膝长谈，了解各种产品的独到之处。最后，制作完成，在客户满意后，主任又带领我反复修改打磨广告片，准求完美的效果。

在业务大练兵期间，我倍加珍惜局领导为我们创造搭建的这个平台。在拍摄湿地公园的前一天。下班后，提前到湿地公园观察，准备拍摄选题。拍摄领导和评委讲解片子时，我认真学习每个同事的拍摄，构思优点；仔细聆听领导和评委的讲解。写世纪广场的拍摄脚本时，仔细观察。制作岗位练兵时，更是注意学习其他同事的制作手法。

其中让我醍醐灌顶的，还是去国家级电视台学习的机会。当我走进《特别节目》的制作现场时。我的感觉就好像一个久居内陆的孩子，刚刚到了大海边。海风送来了清新的一切。一切是那么的新鲜，构思精巧大气的舞台，炫目的灯光，动人的主持。一切元素完美的融合在这个大演播间里，新鲜的元素包裹着我。此次央视之行，让我学到了很多知识。

在拍摄广告学习业务知识的同时，还接拍制作了九中的十分钟的宣传育片。拍摄期间，恰巧学生放假，学校正逢加固校舍。学校里早已失去了往日的生机和清新。我们和施工队比速度，克服了多种困难，高效的拍摄了诸多素材，同时设计了一些浪漫唯美的镜头。后期制作时，我更是避免和去年制作的九中的宣传片的雷同。

拍摄制作的同时，我还负责剪辑一些客户拿来我台的广告和电影电视剧。如剪辑一套曾经播出的上午和下午两个剧场的电视剧，二套播出的电影和每晚四集联播的电视剧。有的广告客户提供的资料从画面到语言都不适合播出，重新给客户剪辑制作。然后，每天将两个多小时的电影和八集电视剧重新一比一打包。

十月份，我们在部门主任的带领下，开辟了四套生活信息频道。每天制作《帮助信息》《房屋信息》四个版本《商务信息》两个版本。经过不断的磨合和改进，信息节目得到了商家和观众们的喜爱。

今后，我将在局领导的指引下，部门主任的带领下，继续努力工作，刻苦学习广电业务，为广电事业添砖加瓦。

**广告园区工作总结范文10**

20xx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 20xx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。

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。

**广告园区工作总结范文11**

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。

**广告园区工作总结范文12**

一、\_\_年的工作成绩(以时间为序)。

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机。

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计PTS等产品的资料让

让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与QPNS—200H7、QPSB—200的设计。

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了PNOS、PRE等软件，买书进一步学习了SOLIDOS有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ANSYS这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ANSYS，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ANSYS，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。同时，我还自学了PROE等三维软件。虽然在目前的工作中，SOLIDWORKS已经够用，但PROE毕竟是机械方面比较有权威的软件，所以进行了学习。学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。机械设计工作总结例文由为您整理!

>三、\_\_年工作作风方面的改进。

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我xx工作作风方面最大的收获。

>四、做得不足的地方。

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

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！