

2023年广告后期工作总结 广告销售工作总结 总结(通用6篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

广告后期工作总结 广告销售工作总结篇一

光阴似箭，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。

金鹏图语广告全年计划完成销售额1000000元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

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。

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。

20xx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。

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。

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。

“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”——【自有媒体】去撬动市场，打造“势能”——【活动组织执行】以便放大营销惯性，进行整合——【对内服务兄弟公司】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！

广告后期工作总结 广告销售工作总结篇二

我是一名广告公司的ae，我喜欢体验面对各类环境的新鲜感，喜欢应付处置惩罚各类繁杂状况的刺激感，更喜欢挑克服利之后的成绩感和获得客户和公司领导承认的满足感。转眼之间，20xx年也即将接近尾声，我也在这个岗位上工作了xx年。回首这一年的工作，面对激烈的市场竞争，我觉得本身尽到了真诚沟通，居心办事的本职，施展好了承上启下、联系表里、和谐各方的中心枢纽作用，以本身的认真工作在客户与公司之间搭建起了一座连心桥，为公司业绩的赓续晋升作出了本身应有的供献。现将本身一年来的工作简要总结如下。

今年以来，我主要负责办事与跟进的项目与任务有中国移动4g网络推广业务，通过本身的不懈努力，各项任务均圆满完成，我也以本身的真诚、谦逊与质朴博得了广大客户和公司上下的普遍好评。

(一)认真学习，增强实践，赓续进步业务程度

今年开年以来，我一如既往地以争做一个一流广告人的标准和态度严格要求本身，一方面积极学习做好ae及谋划工作的专业前沿知识，并积极将其用于实践之中。另一方面，我加倍认真的学习与客户沟通交流的措施和艺术，常常与同事们互相谈论彼此的见地、交流思想。通过本身的不懈努力学习，我感觉本身的综合素质和业务程度都获得了较大幅度的晋升，为本身加倍出色的完成工作任务奠定了坚实的根基。

(二)真诚沟通，换位思考，树立优越户服关系

入职以来，我就深刻认识到要做好ae的份内工作，高超的沟通才能与技术是必弗成少的。因此，今年以来，我也加倍注重本身沟通才能和程度的晋升，同时，在沟通历程中注重换位思考，让客户感想感染到本身的真诚，感想感染到本身是

在真正为他作想，在工作任务完成历程中的沟通法度模范中让客户产生共鸣，从而顺利地将公司的理念和意图转达给客户并让其开心的接收。

(三)居心体验，用情办事，博得客户的信任感

当前，各行各业都处在一个大浪淘沙般竞争激烈的大情况中，广告业界的竞争更是达到了白热化的水平。因此，在具体的工作中，我注意让客户感想感染到本身的工作是真正设身处地的为他作想，以本身的居心用情办事留住老客户，赓续掘客新客户，从而匆匆进公司客户群的赓续成长壮大，以带动公司整体业绩的赓续攀升。

总体说来□20xx年于我来说，既有可圈可点之处，也不尽如人意的地方，既有让人击节赞赏的时候，也有本身都扼腕叹息的时刻。固然，在新一年的工作中，我通过本身的不懈尽力踏踏实实的在赓续的提高中一步一步走了过来，在工作的一点一滴中锤炼本身，以求自身才能的赓续完善和各项工作任务圆满完成。然则，审视自身，我感觉本身还存在诸如工作经验不敷以及沟通才能有待进步和开发立异精神有待增强等不够与缺陷。我将在往后的工作中继承总结经验，发扬造诣，摒弃不够，为公司的赓续成长壮大和本身的发展提高而不懈尽力。

广告后期工作总结 广告销售工作总结篇三

一、制定每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大*公司的

知名度及推进速度告知，因为处于双节特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分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。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己

知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

三、 加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

广告后期工作总结 广告销售工作总结篇四

xx年，在公司领导的大力培养和支持下，在各位同事的关心帮助下，我本着全心全意为顾客服务的宗旨，以公司的效益为最高准则，踏踏实实，努力工作，给公司树立了良好的形象，为公司效益的不断增长贡献了自己的一份力量，圆满完成了领导交给的各项任务。现将这一年来的工作总结如下。

(一) 加强修养，提高职业道德。一个公司员工的修养和职业道德反映了公司的管理水平和业务状态。好的职业道德不仅可以为公司赚得更多的利润，还可以让顾客满意，为公司打下坚实的基础。因此，在工作中我时刻严格要求自己，真正做到让顾客满意，让领导放心。每次工作后，我都会及时的让顾客反馈一些消费信息，如满意度、是否下次还愿意合作、有什么地方做的不好等。这样我就可以不断的从每次的工作中吸取教训、总结经验，为下次更好的开展工作做好准备。经过自己的不懈努力，在良好的职业道德的牵引下，业务水平有了很大的提高，获得了领导和顾客的一致好评。

(二) 团结互助，营造好的工作环境。在公司里，一个良好的和谐的工作环境可以让大家工作的更加愉快，更有激情和动力。在每天的日常工作中，我与领导融洽相处，与同事们团结互助、共同进步。当别人遇到困难事情时，我会及时地关心帮助；当看到垃圾未倒时，我会很自觉的把垃圾清理掉；当同事累了，我会及时的送上一杯热开水。大家在一起相处的很愉快，都是好朋友，彼此关心，坦诚相待。为公司创造了良好的工作环境，也给公司营造了一种健康、向上、积极

地公司文化。

（三）学习专业知识，提高工作能力。来公司已经三年了，虽然工作已是轻车熟路，但要学习的东西始终无止境，良好的专业知识可以让我们的工作效率提高。在平时上班中，我充分利用时间，合理安排，对一些新的技术不断去探索、学习，及时掌握最新剪辑本领。经常买一些有关工作方面的书籍，不断给自己充电。虚心向同事学习，耐心请教，向优秀的老员工靠拢。遇到困难时自己绝不会退缩，而是努力去克服，通过看书、上网查询、向他人请教等方法解决了很多难题。

（四）踏实工作，上好每一次班。这一年来，我始终公司领导的话和顾客的要求为工作标准，在自己的本职岗位上兢兢业业，时刻严格要求自己，每天按时上班，及时打卡，经常利用晚上和周末的时间来公司加班加点。每次摄像拍片回来后，作为后期的我们，就需要给片修饰，完成最后的工作。这是很重要的一个环节，是整个制片过程必不可少的，如果有差错，就可能将前期的工作毁于一旦。而且这项任务难度大，技术复杂，要求工作人员有很好的耐心和吃苦耐劳的精神。所以自己必须认真细致的做好每一个步骤，对照客户对宣传片的要求，力争把它做的完美、精致。

还清楚地记得十一月份那一次，领导一次性拿过来好几个片子。一般而言，很难在规定的时间内完成任务，但顾客的要求就是命令，必须在规定的时间内交付。这对于自己提出了很大的挑战，我每天给自己打气，相信自己一定可以按时完成。就这样，我连续两周，每天中午和晚上都在公司吃饭，吃完后就立即投入紧张的工作中。晚上加班至少到十二点，还有几晚甚至通宵。当把所有的工作以很高的质量按时完成时，自己如释重负。在这期间，自己瘦了很多，但却为公司赢得了顾客的赞叹，给公司创建了良好的信誉，同时自己对以后的工作更有信心，在自己的岗位上更加努力，做好本职工作。

（一）由于自己工作的单一性，每天工作基本上都是重复的，因此长期以来，有时候会有一种厌烦的心情。在夏天，天气炎热，心情也更容易烦躁，难免会出现消极的情绪，工作效率也因此偶尔有所下降。

（二）上班有时候会有迟到现象，由于我们部门的工作性质，决定了我们必须经常晚上进行加班甚至通宵达旦的工作，这样就使得自己第二天没有充足的精力，在早上就很难起来，因此很容易迟到。

（三）自己的知识面还不够广，虽然对于本职工作已经很熟悉了，但其他部门的工作自己却不擅长，这样容易给工作上带来不必要的困难，还需要经常麻烦别的同事。

（一）一如既往的做好自己的本职工作。对今年自己做的好的地方继续发扬，对做的不好的药努力去克服，总结经验、吸取教训，认真分析工作中存在的不足，为来年更好的开展工作打下坚实的基础。恪守职业道德，视公司的利益高于一切，为公司创造更多的效益。

（二）拓展知识面，提高专业素质。虚心向领导和同事们学习，取长补短。没有最好，只有更好。对于自己的工作要不断地精益求精，时刻保持那种昂扬向上的战斗精神，不断克服工作中存在的问题。

（三）不断创新，锐意进取。创新是一个民族的不解动力，更是一个公司得以生存和发展的源泉。在工作中，我要积极发挥自己的主观能动性，多观察，勤思考，争取在工作中更上一层楼。

以上就是自己在一年中的工作情况，有好的方面，也有不足之处。我会按照上面的打算在来年的工作中更加努力、刻苦，为公司的不断成长和进步贡献自己的力量。

广告后期工作总结 广告销售工作总结篇五

工作总结

即将过去的xx年,是汪氏广告公司成立的 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時候,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。

1 2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。

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相结合。

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，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、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20万元的任任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作总结，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。

工作总结（含综合性总结）或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局xx年工作总结》；另一种是采用新闻标题的形式，如松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：《客户争等级，诚信稳销量》。

正文一般分为如下三部分表述：1、情况回顾 这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。2、经验体会 这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。3、今后打算 这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

广告后期工作总结 广告销售工作总结篇六

工作总结

时间过的很快，来公司已经四个月了，回望过去，内心还是有不少感受。首先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。

公司虽然忙碌，现在气氛愉快，同事及老板之间相处融洽，但是一开始的我并没有良好的工作状态，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工作，好像是为了工作而工作的想法，没有真正的领略到工作的意义，工作始终不尽人意。

为人处事方面y总一直告诉我要放的开，始终记住自己是做广告的，要有气场，其实我也不是怕，或许是自己性格方面的原因吧，表面上看起来就是这样。

公司管理方面有张有弛、又严有松，我觉得是十分合理有效的。做错事情有批评，做得好有表扬，既有针对性，又恰到好处，让员工感到尊重并乐于接受，并且改正错误。公司每月举行的活动是大家融洽关系，增进沟通的机会，每个月优秀员工的评比更是大家看齐的目标。

我自己在这段工作中的不足之处主要体现在两个方面，一是与人的沟通不足，无论是与客户还是同事之间，导致工作出现许多错误；二是态度的问题，拿到事情思考不多，会出现方向性的错误，导致工作基本相当于没有做，浪费了时间，降低了效率，还会打乱整体的工作进度安排，相当于浪费了大家的时间。

对公司的期望，我觉得2012年将是公司发展壮大的一年，希望公司既要保持现有的优势，也要在一些方面做的更完善更规范。同时还要加强员工的学习，项目越来越高端，以我们现有的水平或许做起来会很吃力。现在各方面原因共同作用下房地产行业竞争变得越来越激烈，广告的作用显得愈加明显，没有好的广告，根本不谈什么上门看房。

2012年1月6日 篇二：某广告公司员工个人工作总结

个人工作总结

xxxx年x月，我与xxx公司结下了缘分，工作的x个月里，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。

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。

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

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

2、工作内容比较多，有的工作还有很多不足，新的一年要开阔

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

2013年度工作总结

（一）客户市场方面

在本年的工作我们对客户的服务有所改观，基本可以做到想客户之所想，急客户之所急。虽然面对高难度的任务都能够以最大的努力去实现客户的要求，但是也要意识到，在客户服务方面也存在着一定的不足。主要体现在某些工程的报价不及时、客户回访不到位。

因此在客户服务方面要有所改进，首先要招入合适的客户服务人员（业务员）其次在人员不到位的情况下切实的完善内部流程体系，以制度来升级客户服务的品质。

（二）内部运作方面

经历了一年的流程管理摸索，相对于去年在工作上的契合度有一定的提高。

（三）成绩与提高

（四）计划与改进 目前的广告部流程虽然有所成效，但还不够成熟，下一年度广告部的发展重点为“三个一”，一批人、一个制度、一个团队。

一批人，主要要包含客户服务与营销职能的人员与优秀的设计人员；一个制度，主要完善、执行、监管现有的流程体系，使之行之有效；一个团队，就是最终的优化结果也是目标。

2013年我们有成绩，有进步，也有不足。

2013. 12. 31 篇四：广告公司工作总结

2005年度工作总结

转眼新的一年又来了，感觉时间过得真快，2005年所做的一切都还历历在目，这当中，有成功、有失误、有喜悦也有沮丧，但不管是喜是悲，是好是坏，都让我学到了很多的东西，

从失误中去总结教训，在成功中去吸取经验,,,这都成为了我个人在2005年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历。

2005年的工作重心差不多集中在下半年，这半年真的让我难以忘怀，6月至10月我们为四川移动策划并全程执行了情系三农.畅享移动新生活—四川移动川蜀大地科普、文化巡展活动，历时4个多月，所到全省共计81个地市州县，不仅为当地的老百姓送去了丰富精彩的文艺表演，更主要的是送去了更多发财致富的新方法，新途径，所到之处都受到了当地领导和群众的交口称赞.....!10月回来，我们又马不停蹄的走进全省30多所高校，举办了2005橙色联盟动感地带校园巡展活动，新鲜的资讯，精彩的表演，有趣的游戏，丰富的奖品。。所到之处，气氛都格外的热烈，12月中旬，我们又联合四川省政府，四川省文化厅，四川移动有限责任公司举行了：家乡为你喝彩情系川籍劳务工大型跨省慰问演出，我们准备了很多极具四川风味的优秀节目和大家非常喜欢的川籍明星，途径福建，广州. 杭州三个川籍劳务工较多的省，为他们带来家乡的问候.....，这几次活动都受到了外界的高度关注和好评.....在下半年的工作中，有一个活动是对我蛮有意义的，那就是12月初举行的全球通网求联谊赛虽然他看起来是一个规模很小的活动，但对我却有特殊的意义，因为当时公司有很多案子要做，人手很难分配，公司就决定这个活动就由我一个人负责，这是我进公司第一次从头到尾一个人抗下来的案子(从最初的打价，看场地，量尺寸，与客户沟通，到后来的设计稿，选材，现场搭建，到最后的现场执行)，我真的是一根弦蹦的紧紧的，到最后这个活动完全结束后，才深深的松了一口气，但这是我必须要面对的经历，我从中学到了很多.此外，这一年中我们还做了包括动感地带范逸臣歌友会全球通商务论坛，全球通摄影讲座，全球通健康讲座，全球通冬季沙龙等等....都很圆满的完成了任务。

当然，在成功的背后，也存在很多的不足和需要改进的地方，也提醒我们在做任何案子的时候，不管他是大是小，都要从各方面考虑，细致的总结出有可能出现的问题及解决方案。

一、上半年

(2) 地铁公司:对于东京地铁公司要求地铁所有媒体(城通颜欢、日金有大、高德越高)每周三到地铁广告事业部开会,报告各媒体公司一周的工作情况,传达东京地铁公司要求及文件。

(3) 客服工作:上半年,我们部门将拍摄设备进行了购置,添加了一台照相机,对于现有的六十四型设备,相机拍摄出来的效果非常好,交给客户也得到了客户的认可,但对于老设备我们还是采取了摄像机拍摄。

二、下半年

离开线还有几天的时间京港地铁又有24小时的时间可以给我们用,各部门协商,充分利用此时间进行最后的检查和调试,此时距48小时抢攻后只有一天时间,公司领导对大家说:实在顶不住的同事就在家里在休息一下稍后再去顶替第一批的人员结果此次的24小时安检工作,公司可去员工无一人在家休息,全部赶赴一线。

岁末年终东京地铁十四号线又开通了:西四—平安里;平安里—新街口;西直门—动物园。三个区间4套系统。港京京地铁开线后对于我们运营工作量来说确实加大了许多,为此公司在10年11月底也给我部门配备一名设计人员。

10年十月份嘉欣部门办公地点也有了变化,将原有的运营部门(总部)和销售部门(现代城)集中到了东三环统一办公。对于此次的搬家工作,各部门同事给予了大力的支持和协助。

业务量也大大的增加了许多,我的审批工作,上刊量也相应增加了许多。但为此我确尚感欣慰因为无论是搬家工作还是我们业务审批上刊等等工作均可以做到忙中有序,没有出现过误差。而且大家工作起来也很团结,能过做到相互沟通,相互支持。

(2)地铁公司:下半年东京地铁公司的审批由原来的侯耀华换成了郭德纲,沟通顺畅。没有耽误一期客户上刊。10年我们在二号线又增加了三个区间6套系统,但由于种种原因我们在10年底只完成了一个区间2套系统。

一、思想工作

把学习转变干部作风,加强机关行政效能建设活动和推进城乡清洁工程、规范我市广告发布行为,净化广告市场环境有机地结合起来,不断改进自身工作作风、增强服务意识。不断规范行政执法行为,把为企业服务作为业务工作开展的最高宗旨。

二、业务工作

2. 进一步提高商标执法水平,加大对注册商标专用权的保护力度。以保护驰名商标和闻名商标、涉外商标、农产品商标为核心内容。

3. 结合“城乡清洁工程”建设活动,进一步规范我市广告发布行为,净化广告环境,促进广告市场健康发展,我科起草制定了《贺州市工商行政管理局关于规范全市广告活动的通知》。对全市的户外广告进行了全面清理整顿,充分发挥基层工商所的作用,从相关所抽调人员,汇同电视台对全市的户外广告进行集中整治。通过综合执法,增强监管合力,收到良好效果,并得到市委、市政府的充分肯定和市民的好评。建立广告监测制度和预警机制,对本市4个媒体加强了日常监管,随时把握违法医疗广告产生的苗头和重点区域,并对发布违法医疗、药品、保健食品和保健用品、化妆品、美容服务广告的媒体、企业、个体工商户发出行政建议书和行政指导书。对一些虚假广告和严重违法广告,及时立案查处。

4. 切实做好商标战略促农村经济发展工作及保护注册商标专用权行动。

6. 通过各种方式向社会宣传商标广告法律知识，宣传工商部门在商标、广告治理方面所作的努力和取得的成绩，公开曝光典型案例，提高公众尊重爱护商标的意识和识别抵制虚假违法广告的能力。配合相关部门在3.15活动和4月27日组织开展知识产权宣传周活动，张贴横幅、条幅、标语60余幅，发放宣传资料3000多份，组织各媒体发布“4.26世界知识产权日”公益广告，公开曝光国内十大商标侵权案例，提高了全社会商标广告意识和观念。

三、存在的问题

四、今后工作计划

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。

4. 以制作印刷为主的广告公司，喷绘写真等

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。

其次，客户服务

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。

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：

1. 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，小型广告公司的出路是：留住员工，真诚有效的服务客户，严格执行自己的定位路线。

一、正确定位找准市场位置

广告公司深谙于定位理论，为其他企业、品牌、产品进行成功的定位，帮助它们在竞争激烈的市场上脱颖而出。但很多广告公司却忽视了自身定位的重要性，广告公司不知道自己的市场位置，客户就更无法了解广告公司，造成客户的无端流失。广告公司之间同质化程度高，不仅造成客户选择代理的困难，而且加剧市场竞争，增加经营难度。

二、调整定位应对市场与企业的变化

广告公司的定位不是一劳永逸的，要随着市场的变化和公司自身的变化而相应地做出调整。如今正值广告业的成长期和广告市场的全面开放期，经济的快速发展、社会消费观念的改变和人们消费水平的提高，新兴媒体技术的应用、快速的信息传播、广告主的营销传播创新要求、受众群体的不断变化等等，这些都将带动广告业的发展，促进广告市场的细分和广告业分工的细化，从而拉长广告业的产业链，开启广告经营的新领域。

三、以核心竞争力形成竞争优势

构筑核心竞争力，就有了占据市场制高点的优势。那么，什么样的力量能够成为核心竞争力？广告公司的多样性决定了核心竞争力的多样化，主要是以媒体、创意、制作、特殊人士、服务、信息这六种资源建构核心竞争力的盈利模式。竞争力的提升，核心竞争力的有效发挥，有助于缩小本土广告公司与国际广告公司的差距，同时促进了公司之间的合作、

优势资源的整合。在今天的市场环境下，绝大部分的中国企业，不管是中小企业，还是大企业，从层面来看，它的成功光靠广告是做不到的。

但今天，几乎所有产品都了过剩时代，广告的威力不那么大了，企业和广告公司都很认可的广告，对消费者却没那么大的销售拉动力。

企业家们在这种情况下，开始怀疑广告，并进而怀疑广告公司的价值，而广告公司也觉得已经尽了全力，内心喊冤，到底是哪里出了问题？我们要理解企业对广告价值的怀疑以及抱怨。事实上，0年前那种“广告一放、黄金万两”的现象，本身就是不正常的。而今天的现状，则是对正常现状的回归。由于0年前，广告超乎寻常的作用，加上经常流传的“一条广告成就一个产品”的神话，使很多中国企业家过高地评估了广告的价值，也掩盖了企业在非广告方面的诸多不足。

任何一个环节出了问题，都不可能达到理想销量。卖一个产品的重担，只压在广告上，不仅是不公平的，也是不现实的。于是，问题就出来了。