

# 学校广告文案经典范例 会计培训学校广告文案必备(大全5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

## 学校广告文案经典范例篇一

“幸福的家庭是相似的”，陈天桥深有同感。他始终觉得太太的支持是盛大能够发展到今天的最大动力。

每年年底公司员工大会时，陈天桥的第一杯酒都是敬给妻子的，感谢她对公司的贡献。直到今天，陈天桥也没有想过要淡化家族色彩。“我不认为家族企业有什么不好，当初软银4000万美金投资盛大时，还觉得盛大这种家族企业团结，效率高。”谈到妻子，他坦言自己最大的遗憾是结婚时妻子没披婚纱、没摆酒席，然后就匆匆开始创业。

3年时间资产过亿的陈天桥，是复旦大学经济系提前一年毕业的优秀生。雒芊芊也是经济管理专业，毕业于北京对外经贸大学，毕业后分配到上海一家证券公司，从事证券交易。两个人婚后的第一桶金来自炒股票。

1999年，集资了50万人民币后，两人毅然下海。

雒芊芊从来不接受媒体采访，在公司中甘为幕后英雄，熟悉她的人都知道，这个漂亮、贤淑的河北女孩，是陈天桥事业中最得力的伙伴。雒芊芊随和，不爱张扬，这对说起话来滔滔不绝、很有激情的陈天桥来说性格上正好互补。

在盛大的诸多新闻发布会中，记者唯一一次见到她是在盛大从软银成功融资那次。作为参与整个融资过程的重要一员，

芊芊那天除了陪软银这些新投资人，几乎没有发表任何看法。后经公司内部人士透露，此次融资获得成功很大部分也得益于雒芊芊扎实的金融知识和缜密的思维。

了解他们夫妻的人都觉得他们是一个绝好的“黄金组合”，不光男才女貌，彼此对事业的执着创造出了巨大财富。平常陈天桥忙于外交，要参加各种谈判。而芊芊负责打理公司内部管理，员工年纪都比较轻，很多人将她当做自己的朋友。公司内部都习惯叫她芊芊。员工的生日，员工准备生小孩或者有出国念头，陈天桥也都会亲自打电话询问，董事长如此细心，据说是和芊芊的提醒有关。

公司一天收入最高时达上百万元。陈天桥说，他会偶尔在子夜醒来时暗问自己“我真的有那么多钱吗？”

陈天桥从小的梦想，就是要成为主流人物，得到社会的广泛认可。但是直到今天，坐在财富榜上的陈天桥仍然与这个目标有着距离，并且距离有越来越远的趋势。

## 从小要当主流人物

1973年，陈天桥出生于浙江新昌县澄潭镇一个叫东坑坪的小山村，出生的时候，爷爷奶奶觉得这个大胖小子有出息，加之陈天桥的父母在当时已经离开了山村，在城里工作，于是给他取名天桥，意为陈家登天的桥梁。

陈天桥的父母都是知识分子，父亲是上海导航仪器厂的工程师，母亲是新昌城关中学的英语教师。在东坑坪生活了不久，母亲就把陈天桥接到城关镇上幼儿园，陈离开东坑坪小村，在新昌大佛寺脚下度过了童年。

至今，陈天桥对东坑坪有着某种特别的感情，这里毕竟有他的根。陈的婶婶告诉记者，去年清明节，百忙中的陈天桥从上海赶回小山村，看望爷爷奶奶。

在新昌城关时，陈天桥经常回老家澄潭。有一次回去，陈天桥看见有两只大公鸡在争斗，便蹲在路边津津有味地看了半个多小时，直到公鸡们精疲力竭不想再斗了，演员和观众才郁郁而散。

回到城关，陈天桥迅速写了一篇观后感，并给了老师。城关南明小学的蒋惠球老师是陈天桥小学四、五年级时的班主任兼语文老师，看了文章后觉得很精彩，就把文章寄到《小学生优秀作文》杂志并发表了。

但在新昌中学的档案室里，现在还可以看到当年王力红老师给陈天桥的操行评语中，有一条说道：“作为班委，对集体活动却不热心。”

“我后来看出来，陈天桥当时是很想当班长的。他小学时候就是少先队大队长，上了初中却只当了个班级生活委员，他总觉得自己被大材小用了，小孩子难免闹情绪，所以故意对班级活动不那么热心。”王校长解释说。

## 学校广告文案经典范例篇二

总的来说会计是一门实践性很强的学科，是对会计单位的经济业务从数和量两个方面进行计量、记录、计算、分析、检查、预测、参与决策、实行监督，旨在提高经济效益的一种核算手段。

会计作为经济管理的重要组成部分，是适应社会生产的发展和管理需要而不断发展和完善的。在社会生产中，会计一方面对生产过程中人力、物力的消耗量及劳动产品的数量进行记录、计算；另一方面则要对生产过程中的耗费和劳动成果进行分析、控制和审核，以促使人们节约劳动耗费，提高经济效益。正是因为人们很早就注意到提高经济效益的重要性，客观上就需要有一种以经济数据的记录、计算、分析、控制、审核为中心的经济管理工作。

还没有接触会计学这门课之前，我对会计这门学科只有感性的认识，而没有理性的认识，尽管它与我们的日常生活、工作和学习有密切的关系，甚至有些人已经同会计打过交道，或者已使用过会计凭证，或者阅读过会计报表。但是问到会计是什么？我也许会说：会计就是写写、算算什么的。通过在二年级第一学期的学习，我才发现会计并不是那么简单。“管理活动论”者认为，会计是一项具有反映和控制职能的经济管理活动。而“信息系统论”者则认为，会计是一个以提供财务信息为主的经济信息系统。从以上两个观点我们可以理解会计是一个数据处理，进而产生信息，利用这个信息达到加强经济管理，从而实现预期目标的工作或者活动。

会计学发展史的内涵决不亚于任何一门学科的历史，它展现了人类用聪明才智创造了最有价值的经济事物。经济世界有多大，会计学就有多大。当我们接触了这门课程后，就会清楚的发现会计和国家是相辅相成的，退一步来说，企业自始至终也要依赖于会计。当前，伴随着经济全球一体化的发展，高科技的日新月异，并不会遗忘会计，相反会计将成为全球性经济管理工作的重要方面，同时也必将在会计学国际协调工作中，在治理整顿全球性经济秩序中，发挥越来越重要的作用。学习这门课程的重要性在生活中的每个角落都会被凸现出来。

在学习中我发现，会计学是一个细节致命的学科，以前总是觉得只要大概知道意思就可以了，但这样是很难达到学习要求的。因为它是一门技术很强的课程，主要阐述会计核算的基本业务方法。因此对于它的学习，我们要按教材章节顺序，循序渐进地进行，只有弄懂了每一种方法，才能掌握方法之间的联系，才能掌握整个方法体系。对于具体业务的账务处理、账簿组织、账表结构以及有关数字的来龙去脉，都要细致地了解 and 掌握，不能嫌琐碎，不能烦躁，必须要踏踏实实地学。例如，我们在确定费用是管理费用还是制造费用时，一定要认清是厂部发生的，还是车间发生的。再如，只有当购入材料验收入库注明后，才能记入物资采购。而这样特别

对我们这些初学者来说，许多内容、概念都是第一次接触，所以学习具有一定的难度，许多同学在学了一些内容后，就有了放弃的想法，更有甚者还产生了畏惧的心理。诚然，困难不能否认，但只要有了正确的学习方法和积极的学习态度，最后加上勤奋，那样必然会赢来成功的曙光。

会计的学习，是一项不容马虎的过程。还记得在学习第一章时，总在抱怨为什么有这么多定义要记，就想应付一下了事，反正重点在后面几章，但会计学也是重理论的，它主要是阐述会计核算的原理，包括会计的基本理论和会计核算方法的原理。因此，学习时一定要从原理的角度理解和掌握课程内容。例如，学习各种会计核算方法时，不能就方法论方法，要理解其理论依据；既要学会应当怎样做，又要弄懂为什么要这样做。要防止钻入具体业务处理，而忽略对其原理的学习。教材中在阐述会计核算原理和各种核算方法时多配以实例，这样使我们通过实例更好地理解 and 掌握原理，并学会运用。它还要求我们善于将总论中阐述的会计核算的基本理论与后面阐述的会计核算具体方法的运用结合起来学习，融会贯通，以求得对课程内容更好的理解和掌握，达到为学习后续的专业会计课程打好基础的目的。

在我们刚学习该课程的第一章时，大家都以为学习它不过就是背背定义就可以了，可在相继学习了第三章和第四章后，我发现其实不然，要想学好这门课，要在理解的基础上做出严密的分析。特别在第三章中向我们介绍供应过程、生产过程、销售过程的核算和财务成果的核算、资金退出企业的核算中涉及到的各个账户的适用范围是决不能只理解表面的意思，而要结合前面的知识来准确地认识每一个细节。

虽说会计不容易学好，但是这其中也不乏一些口诀之类的窍门。例如在学习借贷记账法时老师就教过我们：有借必有贷，借贷必相等。等等这样的口诀。如何在学习的过程我们能够利用好这些言简意赅的口诀，我们的学习之路应该会相对容易一些。

很多人在学习了会计之后会觉得死板，可我还要说自从学习了会计学基础后，知道活学活用才是实质。所谓活学活用，是指对课程内容不要理解过死，如借贷记账法下的账户结构、账户分类等。具体说如我们作一笔会计分录，并不是说就一成不变，而是要定期调整账户的记录，使各账户能正确反映实际情况，而在调整时，要用权责发生制。当然活学活用的基础是吃透原理，因为只有弄懂了原理，才能举一反三；只有掌握了原理，才能根据具体情况运用会计核算方法，发挥会计的职能作用，以求得对课程内容更好的理解和掌握。

基础会计的学习是以后会计课程学习的基础。基础打的牢不牢直接关系到后面专业课程的学习效果，所以基础会计的学习要以知识的扎实为主。

通过基础会计的学习，使我进一步体会到了会计在经济生活中的重要作用。基础会计作为会计的入门课程，通过该课程的学习，使我从理论上对会计有了基本认识。通过对基础会计的逐步系统学习，使自己了解了会计要素的分类的等一些内容以及会计核算的基本流程。

总的来说通过该门课程的学习使我受益匪浅。虽然一开始我就体会到了学习它的艰辛，可是在艰辛的同时，也磨练着我的意志。让我能够对自己的未来充满希望。能够在将来更好的发挥出会计的职责。

## 学校广告文案经典范例篇三

1. 文案，是要用最少的语言说出最多东西的艺术。
2. 最深的含意不是来自于已经说过的，而是没说的。
3. 文案的工作就是发现的过程，而至高无上的原理是遵循直觉，而非简报。

文案的工作是汇集那些你知道迟早会用得上的无用之物，然

后，以语言为催化剂，用这些东西将潜在消费者与产品结合在一起。对潜在消费者的了解比对产品的了解更重要。

4. 把自己放在作品里。用你的生活赋文案以灵魂。

如果有什么打动了你，它也很有可能会打动别人。 5. 伟大的文案都散发着真诚的人性的气息。

6. 坦诚的态度对灵魂有益，对文案亦然。 7. 用最简单、明白、任何人都看得懂的文字。

少用形容词。 8. 用消费者的语气写文案。

9. 动词总是比形容词更快呈现出画面感。 10. 双关语是危险的游戏，但是真正聪明的双关语还是会奏效。

11. 不要在蛋糕糊里放太多鸡蛋。（别负载太多的笑话和机智，写得越平，偶尔冒出的火花效果越好） 12. 没有所谓的长文案，只有太长的文案。

如果不对，两个字的文案也可能太长。 13. 只有彻底了解一件事物，你才有希望超越陈词滥调的资料，能够自由思考，获致洞见。

14. 避免“头脑风暴”会议，好概念通常来自两个相知甚深的合作伙伴。 15. 打破既定模式，做出一个像银行广。

1. 文案，是要用最少的语言说出最多东西的艺术。 2. 最深的含意不是来自于已经说过的，而是没说的。

3. 文案的工作就是发现的过程，而至高无上的原理是遵循直觉，而非简报。文案的工作是汇集那些你知道迟早会用得上的无用之物，然后，以语言为催化剂，用这些东西将潜在消费者与产品结合在一起。

对潜在消费者的了解比对产品的了解更重要。 4. 把自己放在作品里。

用你的生活赋文案以灵魂。如果有什么打动了你，它也很可能会打动别人。

5. 伟大的文案都散发着真诚的人性的气息。 6. 坦诚的态度对灵魂有益，对文案亦然。

7. 用最简单、明白、任何人都看得懂的文字。少用形容词。

8. 用消费者的语气写文案。 9. 动词总是比形容词更快呈现出画面感。

10. 双关语是危险的游戏，但是真正聪明的双关语还是会奏效。

11. 不要在蛋糕糊里放太多鸡蛋。

（别负载太多的笑话和机智，写得越平，偶尔冒出的火花效果越好） 12. 没有所谓的长文案，只有太长的文案。如果不对，两个字的文案也可能太长。

13. 只有彻底了解一事物，你才有希望超越陈词滥调的资料，能够自由思考，获致洞见。 14. 避免“头脑风暴”会议，好概念通常来自两个相知甚深的合作伙伴。

15. 打破既定模式，做出一个像银行广告的汽车广告，就能在同类产品里独树一帜。 16. 写之前，先去看画展，听音乐会，看电影，看舞台剧。

更重要的是，去看人。 17. 一旦你已经把自己就位在消费者的想法里，放松，像正常人一样的思考。

很多优秀的点子一开始都是笑话，仔细探索，却变成了完全相反的有利而正面的陈述。 18. 不要太早停止思考。



即使你的第一个概念的本质是正确的，还是要探索各种表达这本质的方式。把每个可能的标题都用各种不同的方式写100次。

19. 如果有人跟你说“我不了解你在写什么”的时候，不要试图解释，重写你的文案。 20. 如果你发现自己已经发展出一套创意哲学，那么你的成长也已完结。

## 学校广告文案经典范例篇四

张松江，出生于1978年，土生土长的北京人，如今是新理念保洁服务有限公司的总经理，公司注册商标为“小管家”。

尽管人们还都把他的公司称之为“家政公司”，但在张松江看来，他的“小管家”从开始就已经背离了传统家政。在极短的时间内，离经叛道使得“小管家”由穷困潦倒转而获取巨额利润，并因此搭建起一个面向未来的庞大商业帝国架构。对于传统的家政行业来说，“小管家”的成功模式所产生的影响很可能是颠覆式的。

1999年，张松江在北京联合大学毕业，到择业时他才发现，自己怀里的一张大专毕业证书几乎没有任何用处。他与其他3个朋友商量，决定一起创业。

他在报纸看到一个美国品牌保洁公司招加盟商的广告。4个人就跑到那家公司去看——那写字楼里面简直可以用金碧辉煌来形容。在对方“专业”的讲解后，他们相信了“保洁市场利润空间无与伦比”。

于是，4个人立即凑了3.9万元加盟金，交给了那家公司。随即，对方给他们进行了为期两天的保洁清洗培训。

他们本来以为，像什么饭馆的招牌清洗、灯箱清洗、建筑物外墙清洗、大型油烟机清洗、中央空调清洗……商机无处不

在。然而，等他们跑去谈生意时，却到处吃闭门羹，根本没人用他们。两个月过去了，他们没有找到一个客户。

最初筹集的钱花光了，大家只好每人再筹集了5000元。直到第四个月，终于等到了一位“大”客户。这位“大”客户是他们租住的那栋写字楼的经理。那位经理要求他们把这栋写字楼的地毯洗一遍。那些地毯的总面积超过3000平方米。为此，张松江报价为每平方米3元，也就是说，活干完了应该可以拿到9000元钱的报酬。

张松江领着员工大干了一场，可等他们干完了，那位经理只给了1500元钱，随后丢下一句：“就这么多，没钱了。”

碰壁次数多了，张松江渐渐明白了保洁行业到底是怎么一回事。在原来做培训的时候，那家“美国品牌”公司告诉他们，做保洁清洗，市场的价格绝不低于每平方米10元钱。但在现实中，市场行情是每平方米1元钱。不仅如此，如果没有人脉关系，就算凭1元钱的价钱你也休想拿下一个仅有微薄利润的保洁工程。

张松江郁闷到了极点，从不对家人诉苦的他，最后还是将创业的烦恼告诉了父亲。望着创业遇到挫折的孩子，父亲平静地说：“没有关系，钱的事不用担心，我给你筹。”

父亲的话给了张松江莫大的安慰。当晚，张松江躺在床上，翻来覆去睡不着觉。他打开灯，随手翻开一张报纸。翻着翻着，报纸上一则广告吸引了他。那则广告说，北京的soho现代城推出了可移动墙壁的房屋。

可移动的墙壁——所有开发商都把墙壁做成死的，他们却做成活的。这墙活了，他们生意不就活了吗？别人的生意这样，我呢？要想有利润就得有别人没有的东西，就得把大家都认为是不能改变的固定思维模式打破。思维的闸门一旦打开，张松江再也抑制不住自己。他想到了由户外转向户内。

虽然户内保洁也有人做，但是现在的户内保洁太没有特点了。像soho现代城这样的高档社区，肯定需要一种更高层次的服务。麦当劳、肯德基走遍全球，凭的不就是一个严格的操作规程与标准嘛！对于保洁来说，这个标准应该是对卧室、卫生间、厨房等不同性质房屋进行分类，然后确定不同的服务标准。

越想越兴奋，他把自己的想法、计划都写在了纸上。

从第二天开始的十几天时间里，他进一步完善方案，然后鼓起勇气去找soho现代城中海物业公司的经理。那位将近50岁、有着丰富经验的物业经理被眼前的年轻人打动了。

他说：“每天来这里要求做我们清洗业务的人多了，但是没有一个人能够提出你这样的想法。这里的活，我交给你了。”这时，父亲筹到的10万元钱也交到了张松江手里。他把几个朋友一起合伙参股的钱退掉，然后自己注册了新理念保洁服务有限公司。在soho现代城的地下室里开始了新的旅程。

那段日子是极为艰苦的。地下室的潮湿程度达到了早晨放一只公文包，晚上拿走的时候都会从上面往下滴水。没有椅子，他们就坐在地上，每天跟民工一样吃2.8元一份的盒饭。

虽然张松江有着种种超前设计，但是对这户内具体的活完全不懂。张松江一想，这打蜡应该和擦地一个道理，于是就把地板蜡放到擦地机里，挨着屋子擦。在地板湿的时候，地面确实很光亮。可是等地板一干，张松江傻眼了：原来的地面只是不光亮而已，而现在不仅依旧不光亮，而且还用擦地机擦出了一圈圈白乎乎的擦痕，简直不成样子。无奈之下，张松江当晚找到做过打蜡的朋友，来了个现学现卖。第二天一早，张松江立即带着员工来到客户家，给客户认认真真地把地板重新打好。等客户回来看到光亮的地板时，非常满意，付给了他们800元钱。

张松江找到soho现代城的经理，提出了一个要求，那就是给现代城一些已经装修好但是还没有出租的房间进行免费保洁打蜡。这是任何一位经理都乐于接受的好事情。但是，对于张松江来说，这太重要了。他要通过为这些房间保洁磨练自己员工的技术，研究一套有自己特点的操作规程与操作技巧。

工夫不负有心人，通过与员工对一间间房屋、一个个细节部分的实践、记录与推敲，张松江总结出了自己的一套针对不同房间的工作程序和工作标准，在技术上也取得了飞跃。

以地板打蜡来说，他将擦玻璃的方法移植到了地板上，而且在工具、使用方法上都做了重大改进。因此，他们擦地板比传统打蜡法多花一倍的时间，但是擦出来的效果却让人感觉比传统打蜡服务高出几个档次。

就这样，张松江第一个月就赚到了3万元钱，开始打开了局面。靠着自己的坚毅和勤奋，他一步步地接近了自己的目标，实现了飞跃，完成了很多人梦寐以求的事。

## 学校广告文案经典范例篇五

工作(翻译、资料准备、市场调研、协助项目洽谈等工作)

招聘要求：1、遵纪守法、诚实守信，具有良好的个人品质和职业道德，无不良记录；

2、具有较强的学习能力，较好的团队合作精神；

3、取得英语专业8级证书(\*必要条件)；大学本科及以上学历。

招聘须知：1、联系人：汪先生 谭小姐

3、专用

4、简历投掷邮箱：

5、招聘简历投递结束日期□20xx年5月31日