最新广告公司年终总结(模板5篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

广告公司年终总结篇一

首先须要掌握的是广告的概念。广告有广义和狭义之分，狭义广告指的是商业广告；而广义广告包括赢利性广告和非赢利性广告。广告策划是全课程中较为重要的概念，广告策划是根据广告主要的营销计划和目标，在市场调查、预测的基础上，对广告活动战和策略以及实施等进行系统的、整体的筹划。在广告策划与创意过程中，我们要清楚什么是广告目标、广告对象、广告创意、广告媒介等，这些既是广告策划的基本内容，也是广告学中最基本的概念。在进行广告策划的策略时，我们掌握的有广告战略策划、广告策略策划、广告媒介策划、广告创意策划等基本概念，以及相互之间的联系和区别。

它包括广告目标、广告对象、广告主题、广告内策略、广告表现策略、广告预算及效果检验等，只有事先对上述问题进行周密、具体的策划，才能保证广告活动有条不紊地顺利实施。广告策划与创意的基本内容有：

1、广告环境分析。广告策划是从广告环境分析开始的，在广告策略制定之前必须对广告环境作出正确判断与分析。广告环境包括自然环境、国际环境、产业环境、企业环境、商品环境以及竞争对手的广告环境。

2、广告目标确定。广告活动的最终目的是为实现营销目标进而实现企业目标服务。广告目标与长期目标、短期目标、广

告活动目标和特殊目标之分，通过不同目标的实施，达到促进产品销售、树立良好形象等目的。

3、广告对象确定，要明确广告对象的范围、消费水平、心理特征等，这样才能有效地提出广告的诉求重点。

4、广告传播区域确定。

5、确定广告主题，这是广告所要表达的重点和中心思想，如何选择主题是广告策略的重要表现。

6、确保广告创意，把广告主题形象生动地表现出来。

7、广告媒介选择，不仅要根据广告目标来定，而且在选择时还要考虑媒介的综合费用。

8、广告费预算，它是成功广告策划的前提，支撑着整个广告策划的内容。

9、决定广告实施策略，这是为达到广告目标而采取的具体措施和手段。

10、广告效果评估，不仅是对广告计划的实施进行检查和评价，更重要的是随时对广告活动的情况进行反馈与控制，从而保证整个广告活动能够按预订的计划与目标进行。广告活动是广告经营的全过程，广告活动要想达到广告的目标和要求，必须要有一套完整的规划和程序。其动作程序可分为以下几个阶段：市场调查研究是广告活动的开端，也是广告策划活动的前提和条件，其关键在于广泛收集有关信息，然后根据调查的资料信息，写出分析报告，并在此基础上拟定计划对策。第二阶段为拟定计划阶段，拟定计划的主要内容有确立整体广告战略、广告目标、确定广告中的具体策略及广告策划书的形成，这是广告活动的重要环节，也是决定广告成功与否的关键。

第三阶段为执行计划阶段，是在广告策划的基础上，具体设计制作广告，经过审核评估，确定广告的发布实施。最后，在实施过程中，要经常对广告效果进行科学准确分析，及时进行信息反馈，以调整广告整体策划。

广告对产品的宣传策略，关键是造成同类产品间的差别化，这是广告策划中的灵魂。广告策划的主要策略有：

1）广告战略策划，这是全局性、方向性的策划，在一定时期内具有相对的稳定性，一般包括三方面内容：一是整体思想的确立，二是广告战略的目标与重点，三是广告战略方案的设计与实施。

2）广告策略策划，是属于广告战略的一个组成部分，是实现广告目标的具体对策和重要手段，有较大的灵活性。从广告策略使用的领域看，常用的有广告产品策略、广告市场策略、广告竞争策略、广告实施策略等。

3）广告媒介策划，是广告整体策划中的主要环节，总的来说，广告媒介的选择与组合必须与产品的整体市场战略一起考虑，才能充分发挥它的有效性，并成为整体广告活动中出奇制胜的关键因素之一。

4）广告创意策划，是以市场为目标，以消费者为中心，为企业的战略目标服务的艺术表现手法，它是在广告策划全过程中确立和表达主题的创造性思维活动。

广告策划书就是广告活动运作程序的书面体现，包括市场调查分析、广告目标确定、广告创意确定、公共促销活动、媒介安排、广告预算及广告效果评估等方面，它是广告活动成功的基础。虽然我们不一定每个人都会从事广告行业，但是我们都必须与广告打交道。因此，我们必须关注广告，认识广告。

广告公司年终总结篇二

转眼间，充满机遇与挑战的xx年已经过去，我们迎来了崭新的xx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□xx年下半年按照领导的指示负责xx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21年主要的工作情况述职如下：

xx广告全年计划完成销售额1元；实际完成176194.4元，未完成全年销售计划。

xx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1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。

xx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。

xx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xx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9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，还没有等我们热身身就已经开始竞赛，竞赛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。

广告公司年终总结篇三

20xx年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历！ 在这短短的半年里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在公司领导和同事的大力帮助下，学到了很多做人、做事及销售工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，了解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，也让我在公司以后的工作中更得心应手。

时，在业务方面不局限户外广告，尝试发展公司其他业务，如：营销策划，庆典活动、制作安装、活动代理等，但这些方面的专业知识不多，通过网络、朋友及有经验的人去了解相关的流程、价格等，同时也希望公司同事及整个团队给予支持和帮助。

二、东方楼宇视频，由于现在公司视频机网点逐渐减少及视频机老化，同时视频机经常性的出现质量问题，导致普遍客户对视频媒体产生了不信任，对业务的开展造成了一定的困难。明年主要工作是加强对视频机的监管抽查工作。但要让视频部有个良好的发展，有几点建议：1、更换新的视频

机。2、招聘专职人员开发新的网点（包括户外），保证网点的质量和数量。3、开发电梯内的框架广告、电梯门车贴广告、电梯大堂广告等，形成一个电梯广告部门。

三、加强自己能力、业务技能和综合素质的学习及提升。在公司不断壮大、飞速发展时，加强自我学习，能跟得上企业的发展，跟的上公司的步伐，让自己更能适应工作。

20xx过去了,在这里也感谢同事们对我的帮助与支持，特别感谢廖总，多次找我谈心，并无私的分享经验，让我认识到自己的不足及学习到了很多经验，希望同事们今后继续给予我支持和鼓励，我也会在新的一年更加努力。新年新气象!我们将迎来充满挑战的20xx年。最后祝福大家和公司一起更上一层楼,20xx年~~!我们一起加油吧·····!

广告公司年终总结篇四

面对激烈的市场竞争之严峻形势，客户部紧紧围绕对外——与客户进行谈判联络提案收款等；对内——制定策略协调资源分派工作监督进程等工作重点，注重发挥客户部承上启下联系内外协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项目标任务作出了积极贡献。现将本人一年来的工作情况汇报如下：上半年主要服务肇庆新世界东方新世界比稿及天津生态城美林园（外派驻场）等项目；下半年主要跟进东方新世界·熹园天津生态城美林园和创意大厦佳大萌芽创意园华糖创意园石井创意园及红钻226等项目。具体情况如下：

1、肇庆新世界·伴月湾尾货包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

2、东方新世界5号地比稿跟进工作。

3、4-5月外派至天津，跟进美林园项目，广告主要针对全新二期的包装，设计跟稿以

及服务款项的催收工作。

4、6月份开始东方新世界·熹园进入前期广告阶段，主要负责项目的全程广告跟进工

作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

5、6-8月天津生态城项目以月费服务，一份合同包括该集团旗下三大项目的广告工作，7-8月份为美林园及创意大厦两个项目的开盘前期准备工作，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

6、6-11月为佳大集团旗下萌芽创意园华糖创意园石井创意园及红钻226等项目作单项服务的广告，主要涉及到各项目的vi现场包装及销售物料的设计广告跟进工作，以及服务款项的催收工作。

本人坚持以积极向上，细心严谨的心态对待工作。工作态度端正且主动，能够独力承担组织布置各项任务，在项目工作要求加班加点时也毫无怨言，并且积极配合。在项目跟进的过程中，得到了领导的大力支持及同事们的热心帮助，也不断提升了与客户的沟通能力，使自身的综合能力得以更进一步的提高，同时注重与客户保持良好的合作关系。

在工作过程中我深刻体会到了团队精神的力量与专业知识的重要性。我向蓝光的领导以及全体同事表示最衷心的感谢，有你们的协助才能使我在工作中更加的得心应手，我也会不断学习，不断进步，让我们继续努力，为蓝光的发展做出更多贡献。

广告公司年终总结篇五

在这三个月里，我的进步是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微

笑要留住，礼貌要恰当，耐心要保持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自己的成长有更好的磨练。做客服，人说“这是在做吃力不讨好的事”。确实，客服需要处理的事有时是那么琐碎，每天忙忙碌碌，每天都会碰到各种各样的客户，礼貌的，粗鲁的，感谢的，生气的，讲理的，不讲理的，打错电话的……刚开始的时候，每天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心情变得沉重，笑不出来；被客户表扬了，马上轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮助，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自己的价值。在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应该有丰富而扎实的业务知识，才不致以使自己没有足够信心来正确回答客户的问题。公司每日的早会，让我抛弃了懒惰；公司的企业文化，让我为此而奋斗，而努力；公司的制度，在一天天的完善，员工的素质在一天天的提高，我相信，月半湾的明天会更好！

经过这短时间的磨练，我深深的认识到，做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，考虑周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心情我能理解”就可以完成，而是需要我们具有敢于承担责任的责任心和善于分析和处理的判断力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和服务形象。这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个挑战，然而这样的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。