

# 2023广告公司工作总结

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/18511.html>

## ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

时间乘着年轮循序往前，一段时间的工作已经结束了，我们的成果出来了，回顾这段时间的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，好好地做个梳理并写一份工作总结吧。下面是小编收集整理的2023广告公司工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

### 2023广告公司工作总结篇1

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

#### 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\_\_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：

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。

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。

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。

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。

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:

加倍尊重他,满足心里需求。

经常拜访,加深印象和了解。

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:

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。

## 2023广告公司工作总结篇2

### 一、执行财务管理规范

通过对财务管理细则的学习、讨论,把各项条款逐一与实际业务联系在一起,找问题找漏洞,并反复消化、严格把关。在出纳环节中,坚持原则、不讲人情,把一些不合理的借款和费用报销拒之门外,严格执行财务人员应遵守的'职业道德,在凭证审核环节中,认真审核每一张凭证,不把问题带到下个环节。

## 二、认真落实固定资产录入

依照检查标准按时、认真、客观公正地对各处室彻底地进行了清查，在资产清查中存在的问题，及时向有关部门负责人进行了反馈；以物对账、以账查物，查清资产来源、去向和管理情况，并登记资产的完好程度，做到见物就点，是账就清，不重不漏，对有账无物、有物无账的资产分别登记，汇总分类。

## 三、协助配合外审工作

为了更好的与部门沟通，在完成本职工作的同时，我积极配合\_\_顺利完成了20\_\_年\_\_的工作，为随后20\_\_年审做好了铺垫。为了配合\_\_部门的录入费用，及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作，以便更好地核算医院的盈亏，为医院完成年度计划提供依据。

## 四、加强对日常工作内容的管理

- 1、圆满完成x年度财务决算工作，实施报表年报的审计；
- 2、完成20\_\_年度医院所得税的汇缴工作；
- 3、顺利实施了20\_\_年会计账目的初始化工作，并保质保量的完成x年度正常的会计核算和税务申报工作；
- 4、根据医院管理要求，进行成本测算，并编报相关报表及分析材料；
- 5、按时并准确填报各类对外统计月报表；
- 6、积极办理其他各项涉税事务；
- 7、进一步加强了财务工作内容安全性的管理；
- 8、进一步加强了会计基础工作的建设力。

针对当前的经济环境，积极推动医院内控管理工作，加强内部审计工作。20\_\_年工作重点是：积极推进内控制度建设；积极开展以经济责任、基建及设备引进等为审计对象的内部专项审计工作。

## 2023广告公司工作总结篇3

时间一晃而过，转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助，让我充分感受到了领导们海纳百川的胸襟，感受到了作为广告人不经历风雨，怎能见彩虹的豪气，也体会到了\_\_

广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定。在对各位同事和领导肃然起敬的同时，也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的不懈努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于\_\_几家顶级的广告公司之一，对设计师一职的认识也仅局限于从事相对单纯的广告创意和美术执行工作。除此之外，便一无所知了。所以，试用期中如何去认识、了解并熟悉自己所从事的行业，便成了我的当务之急。

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点左右持续到深夜12点以后，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\_\_广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个\_\_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。

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。

#### 2023广告公司工作总结篇4

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。无论是工作方法还是待人处事等方面都有不少收获。

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。直至现在也不能够真正的做好，但是我会尽心去做好，力求问心无愧。

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。说错了就错了，也没什么大不了，这方面的事情都没有那么绝对，错了或许只是方向的问题，要表达自己的看法，不然和不存在没什么两样。

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，每个月的优秀员工的评比更是大家看齐的目标。总之公司管理方面很人性化，这样的条件下大家工作都很轻松惬意。

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。在今后的工作中我要改正以上错误，并且努力加强学习。

对公司的期望，我觉得20\_\_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。所有我们广告公司的地位将越来越高，同时我们要以更创新更吸引人的的方案来满足客户卖房的需求。

## 2023广告公司工作总结篇5

随着形象大使选拔赛海选的开始，3月的第3周也就快结束了。总的来说，这一周主要还是围绕选拔赛而开始的一周的工作。回想这个星期的主要工作事项如下：

### 一、拉婚纱赞助

一开始我在特区报上看到台北雨依婚纱有打广告，我赶紧给对方打过电话，只是最后他们不能确定，还一定要每个选手缴纳300元的押金；随后在南国都市报上看到台北非常婚纱摄影被消费者投诉。我在想，这应该是一个很好的机会。我满怀希望的打电话联系，开始他们都是同意赞助婚纱、造型和化妆的。到后来他们却因为时间是双休日工作会很忙，没有那么多晚礼和化妆师而拒绝我了——“希望越高，失望越大”，可能是我太没经验了，和客户谈单的时候，语言不够自信、精炼，说话也没有技巧。最近我在网上查找一些关于谈单的技巧，我想，有时间多学习这方面还是有必要的！

## 二、一些琐碎的事情

和李老师对接流程、排版、修改文章、拉广告——感觉这个星期很充实，虽然没什么结果，单拉砸了，赞助也砸了，窜词也被否定了——但还是学到很多东西的。

建议：

1、最近的南国家装排版都很晚，我觉得原因不仅是因为编辑是新来的，还有两位负责人之间没有好好沟通，各说各的，当然最终是不够理想的。

2、余总您总是希望内部的人走出去，可是我们除了双休日没有其他时间，如果光靠我们员工是不太可能的，如果您真的想在内部人员中培养出很会拉单的人，那是需要时间的。

这个星期就这么忙碌的过去了，明天开始海选了，希望一切顺利！

### 2023广告公司工作总结篇6

20\_\_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，“4.26”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（\_\_），受理消费者咨询100余人次。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/zongjie/gongzuozongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发