

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/18520.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

不经意间，工作已经告一段落，我们一直不停在工作，过去这段时间的辛苦拼搏，一定让你在工作中有了更多的提升！好好地做个梳理并写一份工作总结吧。想必许多人都在为如何写好工作总结而烦恼吧，下面是小编收集整理的广告公司工作总结，欢迎大家借鉴与参考，希望对大家有所帮助。

广告公司工作总结篇1

来到公司已经X年多了，感谢公司领导和同事对我的关心、帮助、支持与信任。回首一年的工作，还有许多不足之处，今后在工作中还需不断地努力不断地学习。

新的一年又开始了，在我们昂首期待未来的时候，有必要对过去一年的工作做一个回顾，总结以往的经验教训，虚心求教，不断学习，以待在新的一年里有所改进。

- 1、空闲时提高对软件的熟练度，和提高设计水准。
- 2、培养自身的良好“习惯”和执行力。
- 3、提高对工艺以及材料的认识。
- 4、培养团队意识。稿件设计完成后需要制作才会形成一件成品，是需要我们这个整体团队完成。
- 5、培养沟通能力。设计部作为和客户直接交谈整体设计理念和构思的一个职位，如果没有一个好的沟通能力的话你很难和客户沟通设计稿件的各个事项。

新的一年我们设计部不仅需要做到这些改变，而作为一名出色的平面设计人员，工作能力的提高还是重中之重。在接下来的工作中还需要不断的学习，提高自身的设计创意水平，同时我们也会

以全新的面貌全新的精神去投入到工作中，为鑫珑洋的明天奠定更坚实的基础。

最后，祝__X广告蒸蒸日上！也祝每一位同事身体健健康康，快快乐乐。

广告公司工作总结篇2

来到公司已经快两个月了。感觉时间过的特别快。快的原因并不是因为时间匆匆的流逝，而是因为每天工作的都非常的充实。我以前一直在职业培训学校做平面讲师，工作非常轻松，每天讲一个半小时的课，其余的时间就是辅导学生上机操作。每天上班感觉时间特别漫长，就盼着时钟能够快一点走，早点下班。

但时间长了我觉得，太安逸的工作环境，不太适合我。所以我来到丰联文化传媒有限公司，开始了新的挑战。我们的设计任务很重，公司的样本，画册，网站，动画都需要我们来设计，我们的团队成员就一起研究和探讨，各尽其能，来为我们这个团队，为公司服务。所以每天都有设计任务，虽然工作累一点，经常加班，但是看到我们自己设计出来的作品，心里的喜悦超过了苦和累。

那么，我从以下几个方面来谈一谈我来到公司这两个月的感受：

（一）良好的办公环境

公司给我的第一个印象就是我们良好的办公环境。我们每个人都有自己的办公桌和电脑，还给我们配备了文件夹，笔记本、尺子、剪刀等这些办公用品，设施齐全。有了这么好的办公环境，我们的工作热情会更加高涨。

（二）好的领导

我们的领导董事长、李总、朱总。他们的年龄应该和我们的父母年龄相仿，但他们为了公司的发展每天都是勤勤肯肯，兢兢业业的工作。我们的赵总，经常和我们一起加班，每天工作到很晚，甚至熬夜还在写文案，写稿件。不但在工作上帮助我们进步，在生活上，思想上也不不断的开导我们，关心我们，激发我们自身的潜力和创造力，使我们能有充分的精力更好地为公司服务。有这么好的领导带领我们，我相信，我们的公司会逐渐壮大。

（三）同事之间能够和睦相处

人际交往、同事之间的相处，是我们大家工作的需要。每天早上来到公司，同事之间问声“早上好”，微笑着点点头，这样一天的工作都会有个好的心情。同事生病了，端上一怀热水，送上一句温暖的祝福，那么，每个人的心里都会是热乎乎的，少了那些勾心斗角，尔虞我诈，多一些理解和关怀。这样，我们每个人就会得到更多的温暖，更多的爱。

（四）团队精神

工作中少不了交流和沟通，少不了共同合作。虽然我们这个小团队人很少，刚刚组建还不到两个月，但我们经过短暂的磨合期已经共同完成了几个项目的策划与设计，例如运动会馆的网站，画册，装修效果图，公司vi，logo，动画的制作。所有的项目靠一个人的力量是不能完成的。这里需要我们平面设计，网站设计，3d设计，影视设计师的相互合作共同来完成。一个人承担着几个人的工作，所以说每个人的力量都是不可或缺的。

一个设计团队是否优秀，首先要看它对设计的管理与分配，将最合适的人安排在最合适的位置，这样才能发挥出每个人的优点。团队精神非常重要，大家在共同商讨的过程中很容易就能碰出新的闪光点，使策划项目更加的完备，也能更好的开展工作，从而使事半功倍。

所以一个优秀的团队，一个精英的团队，要有不怕苦，不怕累，敢于创新，敢于拼搏的精神。我们会一起努力，打造出我们丰联文化传媒自己最响亮的品牌。

（五）热爱自己的工作

我们无论在哪里工作，最重要的一点是我们必须要喜欢这份工作。来到公司的这段时间，领导和同事都非常的热心，我们就像是一家人一样，我已经彻彻底底的爱上了我的这份工作。并不是职位越高，层次越高，我们就越快乐。我们需要的是在工作中有充分的自由空间来发挥和展示我们的能力，对每一个挑战和机遇我们都能够有自信和想法去接受，并经过自己的勤奋和努力去实现它。实现自我价值。我想这样的满足感和成就感才是我们最大的快乐。

赵总经常和我们说的一句话是：“态度决定一切”。人的一生就那么几十年，如果我们每天都能够充分的利用好时间，认真的对待我们身边的每一件事情，当我们老的时候回想起来，我们不会有任何的遗憾。我们作为丰联视通的一名员工。严谨的工作态度，是我们应尽的责任和义务。作为一名设计师，不断地开拓设计思路，更好的与市场融合，是我们目前需要改进和加强的，所以我会和公司一起努力，为公司的不断壮大，更好的发展，来尽自己的一份微薄之力。

最后，祝我们的公司能像巨龙般腾飞，像磐石般坚强稳固！也祝愿在座的每一个人身体健康，幸福快乐！

广告公司工作总结篇3

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。这些小型的广告公司相对于知名的广告公司，不仅仅需要优秀的创意策划和设计水准，更需要业务的开展与延续。加之今天广告主的主导地位日益突显，广告业的竞争白日化现象，小型广告公司的生存愈发困难，从小型广告公司的类别看，小型广告公司大致有五种类别，这里是指广告公司的重点经营项目。

1. 以广告代理为主的广告经营公司，涉及媒体的代理，广告的投放等方面

2. 以影视制作为主的广告公司，主要涉及各广告摄影，编辑方面的制作，
3. 以设计为主的广告公司，主要涉及CI的导入策划，VI的设计，宣传画册设计等
4. 以制作印刷为主的广告公司，喷绘写真等
5. 以文化传播策划为主的广告公司，设计品牌策划，市场策划，婚礼策划等

小型广告公司的业务基本全是靠公司老大，及员工的人脉资源开拓业务，没有固定的业务人员。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。本文不涉及如何开展业务，主要是针对已有业务，如何跟踪保护，不让到手的业务流失，同时如何逐渐提升广告公司的整体实力及规模。

首先，合理管理

1. 工作时间合理安排，广告公司一般存在经常加班熬夜的现象，不否认晚上工作的时间是效率最高的，所以上午工作时间可以适当放宽，给员工既合理有人性的工作时间
2. 工作分工安排的问题，针对工作及工作时间限制合理安排人员分工，责任到个人警戒“猴子”现象的发生，同时注意属于一个人的工作任务，就让一个人去完成，而不要因为有人空闲，就安排两个或三个人来做，这样会间接的造成工作效率低下，责任点的分散。
3. 工作环境gu n l ，合理把空工作环境，不能因为让工作环境死气沉沉，这样员工感觉压抑，工作效率自然低下，但又不能搞的象KTV，QQ声再跳个不停，这样的工作效率也可想而知。

其次，客户服务

1. 沟通，与客户有效的沟通才是最有效的工作方式，项目最后是针对消费者的，所以根据市场需求是必然的，但首先需要通过客户的认可，所以，我们只能尝试引导客户，而不能强加意识给客户，这样会造成双方的矛盾，最终导致合作的终止。
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。有效的策划是准确把握项目的定位，及市场需求，这样的基础下设计出来的作品才可以切实可行，而不是天马行空。
3. 设计，一定要源于现实，而不能脱离现实，同时不失创意，要有独特的视觉，崭新的展示。
4. 守时原则，和客户约好沟通见面前一定要，合理安排时间，确保约见守时。
5. 执行力，这是项目后期，执行力直接影响到广告公司作品的成功与否，客户不会意识自己执

行力不到位，而会觉得公司项目策划设计的问题，从而影响以后的合作。

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，培训也是留住员工有力的武器，可以成立培训小组给员工带来新知识，也可以外请一些客户作为交流学习的培训讲师，这样可以减缓员工觉得工作已经不能学到东西发生。

最后，科学合理的规划定位，广告公司成就很多企业的发展，所以不能忽略给自己进行合理的定位规划，要根据自身的实际情况，资源实力，发展方向等科学可行的制定适合自身广告公司发展的战略规划。

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。走在大街上，我们经常可以看到很多小的广告公司，这些所谓的广告公司，其生存之本大都是从事复印、打印、制作名片这些简单的作业，其生存状况令人堪忧。一些中型的广告公司也在外来国际广告公司的压制下举步维艰，多数靠关系生存。中小广告公司的出路何在呢？

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。一些中小型广告公司实力虽然并不强大，但如果能审时度势，量力而行，由定位而占位，通过差异化营销立足市场，相信会有很好的发展空间。

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。所有这些因素都督促广告公司必须时刻审视自己的发展规划和企业定位，为应对生存大环境和广告业自身的变化作出相对应的调整。

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。0年前，因为市场噪音很少，产品短缺，所以，只要拍一条广告，并且敢于投放，就会让产品大卖。

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。投5000万，不见效；再追加5000万，依然不一定有效。

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。而在回归正常的今天，要想真正卖好一个产品，除产品本身的产品力外，企业的队伍、渠道、终端陈列、传播——也就是我们所说的广告，一样都不能差。

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。按理说，企业在队伍、渠道网络、终端布局等方面的规划，应由企业自己完成，或者是聘请专业的gu ni 咨询公司来完成，但是，现实中的情况是，中国的绝大多数企业没有意识到，或者说是没有多余的钱去找gu ni 咨询公司，他们把这些不包含在传统广告业务中的课题，明确或不明确地丢给了广告公司。所谓不明确，是

广告公司工作总结篇4

今年以来，广告科在局党支部的正确领导和热心关怀下，在其他科室中队的支持与配合下，按照“以人为本、热情服务、长效管理、规范高效”的工作宗旨，创新工作思路，完善工作机制，提高服务水平，落实长效管理。较好的完成了制定的各项任务目标和领导交办的各项工作。共办理户外广告设置申请74件，征收户外广告有偿使用费664978元（去年去除公交车车体广告使用费后为569835元）同比增长16%，拆除立柱式大型广告牌4块，取缔其他违法设置的户外广告及设施52余处，总面积约1700余平方米。现就一年来工作情况总结汇报如下：

一、强化理论学习、提高科室人员业务能力

为进一步加强相关法律法规政策学习，我们组织全科队员参加了《山东省城镇容貌和环境卫生管理办法》、《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》等专业性文件培训学习，并请法制科的同事为科室人员讲解了广告管理相关执法文书的书写。很好的组织了每次由局办要求的周末学习活动，及时做好笔记。依据《山东省城镇容貌和环境卫生管理办法》，组织人员修改了《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》中法律责任内容。按照收支分离，将所开户外广告资源有偿使用费用全额上缴代收银行，并及时向局财务科做好汇报统计，定期与财务科做好季度核对工作，确保了所开票据的无误性。对20__年至今20__年的开具的法律文书、所报广告效果图等资料文档进行了全面清理和归档，建立了广告审批备案档案由专人管理。同时我们还加强信息报送工作，安排专职信息员坚持报送每周、每月工作计划，方便局办编辑《城管信息》。

二、加强户外广告管理工作，成绩更加突出;

一)、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的20__年工作计划，制作了20__年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

二)、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《曲阜市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《曲阜市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《曲阜市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

三)、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

广告公司工作总结篇5

转眼间，充满机遇与挑战的20__年已经过去，我们迎来了崭新的20__年。在这一年里，我在公司领导 and 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20__年__月份到公司，20__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。__个月以来，在领导的帮助和同仁的支持下，工作上取得了一定的成绩。在此将20__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__元；实际完成__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。

20__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。

20__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20__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。

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