

2023年工作计划广告专题部署 广告销售 工作计划(大全6篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，成绩已属于过去，新一轮的工作即将来临，写好计划才不会让我们努力的时候迷失方向哦。通过制定计划，我们可以将时间、有限的资源分配给不同的任务，并设定合理的限制。这样，我们就能够提高工作效率。这里给大家分享一些最新的计划书范文，方便大家学习。

工作计划广告专题部署 广告销售工作计划篇一

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，因为处于双节的特殊时期，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！

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)。

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。

以上，是我对xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。xx下半年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

组织、协助公司制度的起草、修订、执行，督查各部门完成部门规章、岗位职责的制定，协调新旧体制之间的矛盾，建立健全办公室人事、行政等各项管理规章制度，做好业务

流程、业务规范。

加强办公室的团队建设，培养团队精神，提高办公室人员自身素养，做好办公室职责范围内的各项工作。充分发挥办公室督促、协调、落实和服务职能，并通过上情下达、内引外联做好领导的参谋和助手，做好各项服务工作。

组织收集和了解各部门的工作动态，沟通公司内部信息，为领导决策提供可靠的依据和建设性方案。协助公司领导协调各部门之间业务工作。发挥办公室督查职能。每月月底各部门上报下月工作计划时，同时上报上月工作计划的落实情况。办公室汇总，便于领导了解各部门工作落实情况。

建立健全人力资源管理的各项规范及管理制度，员工从进入公司到岗位变动，从绩效考核到批评处分，从日常考评到离职，办公室都按照文件的程序进行操作，采取对事不对人的原则，希望能达到各项工作的合法性、严肃性，能够使员工处处、事事能透过与员工切身利益相关的活动来感受公司的“以人为本”的关心以及制度的严肃氛围。

组织汇总公司年度综合性资料，为公司年度总结、工作计划和其它综合性文稿搜集整理提供材料，及时拟写、审核以公司名义制发的各种文稿，审核部门外发的文稿。严格按行文程序办理，保证文稿质量。

根据各部门的培训需求及企业的整体需要建立了企业年度培训计划，从基础的技能培训、质检培训、管理培训、团队合作培训、个人意识培训、新员工企业文化培训等等来满足企业的需要。

a□加强公司中层管理人员的培训，提高管理人员的综合素质，完善知识结构，增强综合管理能力，创新能力和执行能力。

b□加强公司专业技术人员培训，提高技术理论水平和业务技

能。

c□加强员工的思想文化水平和业务技能的培训，

d□加强营销人员的实战培训

1、建立内部沟通机制。首先要营造相互尊重、相互信任的氛围、维持健康的劳动关系；其次要保持员工与管理人员之间沟通渠道畅通，使员工能了解公司大事并能通过多种渠道发表建议和不满，并分析导致员工不满的深层原因；最后就员工投诉方面提出合理化建议，帮助其达成最终协定。办公室将加强与员工沟通的力度，根据员工思想状况有针对性做好工作。

2、通过每季度举办一些中小型活动提高员工凝聚力。

一、做大做响传统品牌，使妇女在服务经济建设中彰显活力

深入挖掘妇联传统品牌的生机与活动，真正做到使全县妇女凝心聚力，在服务**县经济社会发展中贡献出自己的力量。

1、扎实推进巾帼建功。全面开展纪念“巾帼建功”20周年活动，一是在三八妇女节期间开展“巾帼风采展”活动，二是集中表彰宣传一批巾帼建功先进个人和先进集体，从而在全县上下进一步营造“巾帼建新功”的浓厚氛围。

2、突出双学双比成效。与县农办合作，丰富培训内容，创新培训形式，结合农村妇女实际，完成劳动力转移培训。在业已进行的巾帼示范村创建基础上，在示范村开现场会，通过比学赶超促进创建工作的落实。根据市场导向，培育一批农家乐、农村专业合作社、妇字号龙头企业，以先进带动农村妇女致富。

3、做好姐妹帮扶文章。创新工作形式，除送资金、送岗位外，着力在送信息、送科技方面进行延伸，重点推进科技人员与

农家女的结对，实现全方位、多角度的帮扶。并集中挖掘、宣传一批姐妹帮扶先进个人，通过模范效应促进工作长效。

4、推进两个规划实施。在充分发挥妇儿工委办作用的基础上，按照我县“ ” 妇儿规划目标要求，重点解决“两个规划”实施中的重点难点问题，确保两个规划终期目标的实现，并按期完成“ ” 妇女儿童两个规划的终期监测评估报告，迎接上级对我县的评估。同时，做好与省市“xx”妇女儿童规划的衔接，按期完成两个规划的编制并出台实施。

二、抓深抓实专项行动，使妇联工作在创新与发展中齐头并进

以专项行动的推进为突破口，在做好规定动作的同时，结合自身实际，做好自选动作，推动妇联工作在创新与发展中谋活力出实效。

1、扩大来料加工成果。进一步做好厂站结对与来料加工工作的有效衔接，进一步发挥女经纪人当中女党员的作用，特别推动在来料加工女经纪人当中优先发展女党员工作的落实，确保来料加工的常态化和深入化。

2、引导庭院整治向纵深发展。通过“三强化”（即强化责任制、强化制度规范、强化考核），切实完善庭院整治长效管理机制，巩固庭院整治的成效。在此基础上，以打造洁化、绿化、美化的“美丽庭院”为目标，大力宣传和弘扬内容积极健康、形式多姿多彩、风格清新质朴、具有浓郁乡土气息的先进的农村家庭文化，引导和动员农村家庭改变传统的生活方式，培育健康文明的生活理念，提升农村品质。

3、全力提高各层面妇女素质。以家庭为切入点，通过家庭教育讲座、学习型家庭评选、婆媳文化的深入探讨、“绿色家庭（低碳家庭）”的创建、家庭道德实践研究，将家庭建设成为传播新风尚和精神文明的阵地。加大农村妇女素质培训力度，

开展城镇职业妇女职场能力提升讲座，提高各条战线妇女整体能力的提升。

4、将关爱妇女儿童落到实处。围绕“法律维权与流动留守妇女儿童发展”工作主题，开展系列活动：一是加强宣传教育。以“三八”妇女维权周、“6.26”禁毒日、“12.4”法制宣传日为契机，以妇女维权及关爱流动留守妇女为主题，开展相关法律法规的宣传咨询服务活动，提高女性维权意识。二是扎实推进妇女维权工作。组建维权志愿者队伍，为弱势妇女群众提供帮助，在重点乡镇(街道)建立“妇女维权心灵驿站”，并在社区开展试点。三是开展“平安家庭”创建。根据创建“平安桐庐”、“平安乡镇”工作要求，继续在全县开展“平安家庭”的创建、评选、表彰，评选“平安示范家庭”15户。四是实施妇幼保健工作。发挥妇儿工委办公室协调作用，进一步做好妇女儿童的保健工作，针对流动留守妇女尤其是外来务工妇女，开展妇科病普查进厂进企业，为妇女健康提供服务，进一步提高妇女自我保健意识。

三、配精配优干部队伍，使妇联组织成为坚强阵地和温暖之家

以创先争优活动的开展为契机，将活动与实际工作相结合，夯实

党的群众根基，真正将妇联组织建设成为党开展妇女工作的坚强阵地和深受广大妇女信赖和热爱的“温暖之家”。

1、推进妇女参政议政。牢牢把握村级组织换届契机，在试点工作经验基础上，尽早切入、加大宣传、抓牢细节，以“两进一有”(即至少一名女性进村两委班子;村妇代会主任必须进村两委班子;有三分之一以上的村民代表为女性)作为重中之重，确保将一批年纪轻、能力强、素质高的妇女补充进入村两委班子，并及时开展培训，为妇女参政议政的源头参与打下良好基础，夯实基层妇女群众工作基础。

2、拓宽党群共建覆盖面。按照“党组织发展到哪里、妇女组织就发展到哪里”的原则，巩固现有的非公企业妇女组织发展的良好态势，争取在非公企业中再建立5至7个妇女组织，并通过创新载体、搭建平台，促进“两新”组织中妇女组织之间的学习与交流，切实将党群共建落到实处。

3、全力打造妇女之家。积极整合原有的妇女维权站、五好妇代会等资源，按照市妇联相关要求，结合我县实际，从人员、场地、制度、设备等方面，完成妇女之家的建立，并通过妇女之家负责人的培训，确保妇女之家作用的发挥，真正将妇女之家建设成为妇女同胞的“温暖之家”。

4、加大妇女儿童权益保障力度。完善维权工作机制，进一步畅通妇女儿童利益协调、诉求表达、矛盾调处和权益保障渠道，充分发挥妇女儿童法律服务中心、反家庭暴力、人民陪审员等维权机制和妇联信访窗口的作用，及时化解矛盾，维护妇女儿童权益。

工作计划广告专题部署 广告销售工作计划篇二

结合我司当前的资源，充分利用，更具去年的销售报告，我们应该努力发展开拓广告市场，虽然目前有许多问题摆在我们的'眼前，但是我们要最大限度争取终端广告的投放工作，同时，对还为开发的市場做好坚实的铺垫，争取有更大的投放，长期投放的客户吸纳进来。根据我们公司终端的数量的增长率情况，有针对性的调整我们的工作策略以及工作思路。

1、第一季度，主要也市场培养为主，扩大*公司的影响力和知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多公司的宣传计划已经制定完成，节后会有一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充专业知识，同时加紧联络客户感情，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、第二季度，因为有五一劳动节的影响，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气变化，气温不断升高，洗浴用品、夏季饮品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发对象。

3、第三季度，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。

我会更加一年不同时段，有针对性有计划的开展工作，同时不断调整我的工作思路，加强客户的开发工作，正确把我司广告销售进一步提高到新的台阶。

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，不断提高知识对于业务人员来说非常重要，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)。

一个人成功不算成功，应为我们是一个团队，今年我还要加强思想道德的建设，增强全局意识，增强团队协作意识、同时加强责任感。积极把工作做好。真正做到点子上、落到实处、同时我也将尽到我最大的努力帮助领导减轻工作压力。

工作计划广告专题部署 广告销售工作计划篇三

一、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。

二、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、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。

2、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，因为处于双节的特殊时期，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。

3、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。

4、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。

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！

三、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）。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了***大学的****专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

公司能够信任我，能够给我的一个发挥的平台，我很开心。我知道“士为知己者死”，既然公司如此看重我的能力，那我就只能以我最大的努力来工作，回报公司领导和同事对我的信任，我不会辜负大家的期望！

在新的一年里，我只有做的更好才会使自己满意，我知道自己的能力或许还有欠缺，但是我会尽力的，我会尽可能的发挥自己的特长，扬长避短，实现自己在公司的价值，帮助公司的业绩走上一个更好的台阶！

工作计划广告专题部署 广告销售工作计划篇四

我们广告经营领域的’“蛋糕”逐渐缩小已经成为事实，而20xx年国家工商总局等八部门对医药广告进行了全面的整改，这给我们广告部开展工作带来了很大困难，直接影响到广告创收。如此一来，做好20xx年广告创收工作显得尤为重要。

如何在夹缝中求生存，我们广告部将会从以下四个方面做起：

我们所有人员在没有广告采访任务的情况下，做到按时上下班，争做正能量；上班时多学习多做事，时刻为自己充电，争做正能量；提高广告制作质量，创意新颖广告，增强广告活力和美感，争做创新行正能量。

念，也可以增加彼此感情，同时也增加更多的广告业务。其次我们不能在家里坐等客户上门，要充分发挥广告部每一个人的力量，走出去，出谋划策来最大限度、最大可能地拓展市场。一是重视小客户，积极争取他们；二是勇于争取大客户，努力挑战。

我们将针对观众群消费群集中，本地信息快速、实用，广告效果立杆见影等优点，在广告制作发布的时候，针对开业广告多的特点，那就专门开设一个《本周开业信息》的小专栏，将这一周要开业的广告全部汇种进行集中宣传，另外，对人民群众关心的市场价格，也可以用惯名的方式，开设一个《今日报价》栏目，吸引观众，提高收视率。这样的广告栏目贴近了观众，贴近了消费者，往往就能达到一个令人惊喜的效果。

20xx年，我们将加大公益广告的投放量，因为良好的公益广告环境能够有效的影响公众的思想认识和行为方式。用公益广告开展宣传和教育，展示出一个城市管理文化中的人文素养，这样做的综合效益是很值得肯定的。为建设文明西丰，

促进社会和谐，贡献一份力量。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到局台领导、部门领导的正确引导和帮助。20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，做好工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

工作计划广告专题部署 广告销售工作计划篇五

充分利用目前现有资源，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xxx公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节等特殊时期，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！

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)。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了xxx大学的xxxx专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

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。

以上，便是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助[]20xx年下半年，我将以崭新的精神和持久的热情投入到工作当中，做好下半年工作计划，努力学习，提高工作、业务能力。

工作计划广告专题部署 广告销售工作计划篇六

转眼间又要进入新的一年-xx年了，新的一年是一个充满挑战、机遇与压力开始的一年，也是我非常重要的一年。出来工作已过4个年头，家庭、生活和工作压力驱使我努力工作和认真学习。在此，我订立了本年度工作计划，以便使自己在新的一年里有更大的进步和成绩。

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作责，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达8万元以上(每件4万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到4.8万元以上代理费(每月不低于1.2万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，还有奥运会带来的无限商机,给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《广东省著名商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经

理见面洽谈，争取签订一件《广东省著名商标》，承办费用达7.5万元以上。做驰名商标与著名商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到最全面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、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。

以上，是我对xx年的工作计划，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助。展望xx年，我会更加努力、认真负责的去对待每一个业务，也力争赢的机会去寻求更多的客户，争取更多的单，完善业务开展工作。相信自己会完成新的任务，能迎接xx年新的挑战。