

广告会展策划(实用9篇)

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看看吧。

广告会展策划篇一

现在，我的工作业绩也开始慢慢的提升了，这使我很高兴，因为我开始走上正轨了，之前的彷徨和无助已经消失的无影无踪了，取而代之的就是兴奋和干劲了。

在这短短的3个月里，我经过自身努力，克服各种困难，特别是在部门领导和同事的大力帮助下，我了解了作为一个ebay广告销售员，每天所需要完成的工作流程和销售应该掌握的基本工作技能。在工作中，通过学习和探索，熟悉了公司的运作程序流程，掌握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。让我在公司的3个月的工作和生活中是有意义的、有价值的、有收获的。

现就工作以来的学习收获，取得的进步，及个人的不足与改进做以下总结。

(1)、了解ebay政策

ebay制定了一系列政策，确保会员可以在一个安全的市场交易，享受买卖的乐趣。身为卖家，必须在出售产品之前阅读并了解ebay的各项政策，避免违反规定。

(2)、分析产品优势和学习他人经验

首先在搜索页面上输入自己产品的关键词，然后查看搜索结果，并对结果进行数据分析。

a 搜索结果的数量分析

---分析该关键词是否是国外卖家常用的词

---分析该商品是否有市场

b 分析均价、关键词、及销售情况

---价格优势

---组合关键词

---产品是否有市场

c 分析超级卖家的描述

d 分析分类属性

(3)、上货技巧

a 选好关键词

b 刊登时间[us/uk/au]

c 刊登图片尽量全面

d 刊登方式（一口价、拍卖）

e 利用广告增加流量[feature]

(4)、掌握丰富的产品知识

首先必须了解自己的产品，认清行业内主要产品的特征、优势及利益之意义并分析公司现今产品的特征、优势及利益。只有掌握了丰富的产品知识，才能更深入了解客户购买某产品或服务的动机。而了解了其动机后，采取什么样的推广方法、如何定价、产品卖点提炼等问题都可迎刃而解。

工作以来，我就秉着用心做事，超越前人，超越自己的理念，全身心投入工作。我很喜欢一句话，叫“师傅领进门，修行在个人”。这是我人生的第一份工作，我从一个没有任何工作经验的应届毕业生，到现在对职场规则的深入了解，与部门领导的带领有密不可分的关系。

每天早上十点以前我就必须在把24小时内的销售额，卖出数量、好评数据，每日好评，中差评登记好。然后解决议价，标发货，开upi,催付款等等，这些都是每天必不可少的工作流程，虽说都是小事，可是做下来都要一两个小时。然后就是看自己最近哪些产品卖的好，进市场调查。这样用每天七八个小时的付出，换来第二天业绩增长的喜悦。

其实，要想把自己的店铺经营得有声有色，用心付出是必不可少的。但是ebay平台是很公正的，一份努力就有一份收获，让人充满了成就感。所以，当我用自己的辛勤劳动，换来每个月业绩增长的时候，那种喜悦，只有付出过的人才能真正体会到。

以下是店铺近半年来的每月销售额的对比情况，我从11月开始正式接手tomtop_digital账号，接手以来，销售业绩的增长是可喜可贺的。

1. 虽然年轻充满干劲，但是经验缺乏，在处理一些大单报价的问题上，明显无所适从。还有待加强学习，以后要尽快熟悉报价所要选择的最合适的运输方式。
2. 考虑问题不周全，比如销售产品的时候只想着有利润就卖，

却没有考虑到贵重物品的丢失风险问题。这个已经在改进了。

3. 跟客服、采购缺乏沟通和交流，从而导致自己对商品本身的了解不透彻，无法准确的给产品定关键词，甚至造成产品描述不符的问题，给客服带来额外工作量。这些个人因素直接影响到了工作的效果。

以上这些缺点和弱点都是致命的，所以在今后的工作生活中，必须积极改正自身缺点，广泛汲取销售经验，努力提高业务素质，在高素质的基础上更要加强自己专业知识和专业技能的学习。并以高标准要求自己，不断学习，让自己能够成为一名合格的广告销售员。

(1) 部门应该将各个账号销售商品的类别规划清楚，避免部门之间的内部竞争，造成利润降低。

(2) 同一商品几个账号同时在售的情况下，应该统一价格，在价格有变动的情况下，应及时与大家汇报，更改价格。这点现在部门已经做得很好了。

(3) 部门可以多组织活动，加强同事之间的交流，其实不管是工作上的交流，还是生活上的交流，好的工作氛围，总是能给大家带来信心，让大家工作的更开心。

广告会展策划篇二

随着信息技术的快速发展，我们已经进入了新媒体时代，在新媒体时代，一种全新的传播方式得到了发展，手机、电脑、微博等的配合对于传统媒体造成了很大的冲击，广告设计也是如此，本文将就新媒体时代广告设计教学工作进行相关分析。

新媒体；广告设计；教学；特点；

发展在广告设计专业中，需要学生具有一定的美术功底，广告学、文案策划、公共关系、心理学、计算机操作技术等都有一定的要求，如何做到课程的合理搭配，适应新时代的发展是一个值得研究和思考的内容。

在新媒体发展的大环境下，信息的传播已经表现出一种新的方式，信息的传播不再依赖传统的纸媒，而是在互联网技术的基础上具有速度更快，范围更广，更多元化的表现形式，这种传播环境的变化对于广告设计的学习和教学也提出了新的要求，据数据表现，微博用户已经占到了非常大的百分比，并且具有极高的活跃度和原创度，微博和其他的一些网络传媒成为新媒体形式下一个重要的传媒方式，在这种情况下如何科学安排专业课程，吸引学生注意力就需要院校和教师来下功夫，广告的互动性在互联网的诞生之后表现更为明显，在互联网技术充分应用和渗透的今天，广告已经成为互动的、参与式的沟通行为，也就是说在新媒体的环境下原来的受众导向现在也成为了真正的参与者，所以产品的开发和市场调查需要充分重视受众导向的互动，新媒体环境下广告设计行业的变化也对广告设计专业教学提出了新的要求。

2.1 适应新媒体特征的互动式教学

新媒体的发展具有一些时代性的特点，例如传播渠道的交互化、传播内容的即时化以及个性化等，以互联网为例，学生接触互联网的时间可以说是非常长的，在网络时代，手机、电脑、平板等载体组成了重要的信息传播和接收的环境，在这个大环境下成长起来的学生也是新媒体重要的受众组成，他们对于广告设计的理解和掺杂了新媒体时代的特点，在新媒体广告的表现上交互体验的效果尤为明显，在一定程度上甚至高于教师，因此在课程的教学方式上，教师需要注意到新媒体的特点，通过学生的最长接触的新媒体传播优势和传播特点来实现更多的趣味性教学互动，丰富和完善教学内容，提高教学质量，数据显示，在课堂上通过新媒体社交软件配合教学能够很大程度上提高学生的学习兴趣和学习效果。互

动式教学主要表现在以下几个方面：首先，学生变被动接受为主动学习，通过多媒体的交互性教学方式，学生改变了知识接收的渠道，变被动为主动，通过自主的资料收集和讨论来实现知识的传播和理解，打破了传统的教学模式，这种教学方式需要以学生的基础理论学习到了一定阶段为基础，让学生在已有的知识储备下对新媒体时代广告设计进行一个充分的自我认知，例如教师可以在学生的知识基础上布置一项学习任务，让学生能够在网络上寻求资料和相关内容，指定一些专业材料供学生的参考，在这个过程中，学生充满了完成任务的兴奋感和成就感，在寻找资料和翻阅专业书本的过程中了解到相关的专业知识。第二教师与学生的有效互动，手机、电脑已经成为一个重要的联系渠道，是接受讯息的主要途径，据统计，绝大部分的学生都有微博账号，新媒体已经成为了学生获取知识和信息的重要部分，在这种大环境下，教师的角色转变尤为必要，应该从传统的知识传递者转变为问题的激发者、情景的设计者，让学生在新媒体的途径下学习相关知识，教师还可以通过新媒体的交流方式来和学生互动，了解学生需要和解答学生问题，另外网络教室的建立也是非常有效的教学途径，通过语音课堂的讨论和设计作业的评价来进行相关专业知识的探讨研究，数据库系统的应用，使得所有教学内容都能够被存储和调用，教学信息更容易与学生分享。最后，学生之间的合作，教师通过对任务的布置之后可以组织学生分组完成，通过学生之间的讨论逐渐加深对新媒体广告设计的认识，加强学生之间的交流和互动，让学生结合自身的体验对不同的新媒体平台进行尝试，并且通过归纳整理来实现最终的自我提升，另外在小组的基础上还可以进行广告设计的模拟，通过广告创意的输出和设计方案的达成来进行知识的总结和生化，这种体验式、模拟式的教学方式，转变了教师以讲为主要教学方式的授课方法，成为以学生为中心，让学生体验活动的过程，除此之外，学生还能够小组合作中发挥自己的优势、激发潜能、拓展思维和视野，通过这种自主的学习和设计过程，能够使学生在提高自主学习能力的同时增强团结协作的能力，为进入社会工作岗位打下良好的基础。

2.2建立多方位的实习模式

在广告设计专业中，实习能够充分的调动学生的学习积极性，锻炼其实践能力，广告是合计专业应该充分利用自己的行业优势，建立产学研的教学模式，与相关企事业单位建立合作的人才培养关系，让学生的实践实习有保障的基地，让企事业的发展有良好的人才储备，在实习实践的过程中，学生们可以在创作的过程中体会到新媒体时代广告设计的特点和难点，锻炼自己在团队中的交流和协作能力，做到准确的把握市场和受众心理。除此之外校企合作的模式也是一种有效常见的培养模式，通过校企合作来对学生的适应能力和创新能力开发和探索，企业和学校达成协议共同建立人才培养计划和带有校企特色的培训项目，通过这种合作方式来实现校内和校外的深度融合，有利于学校、学生和企业的三方共赢，第一让学生参与了实践学习，为之后的工作打下良好的操作基础，第二学校提升了自己的教育水平个教育质量，并且也解决了部分的学生就业率，第三在企业的角度而言，吸收了学校学生新鲜的创作活力，对于广告设计公司而言创意更是尤为重要，从而为公司的竞争力提升有所裨益。

总的来说，在新媒体时代，广告设计教学工作必须跟随时代的发展，与社会的需求接轨，真正的培养社会市场所需要的人才，从课程的安排和实践性操作上提高学生学习效果，培养综合型人才。

广告会展策划篇三

第一次在广告公司工作，已经有一个星期了，来的第一天就接手做某银行与xx电器的合作活动，真的很累，这几天我整个人都晒黑了很多，比以前的销售工作还要累，但是这份工作到目前为止，我还不反感，因为，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

- 1、首先应该熟悉这次活动的活动规则，例如刷卡满多少钱送

什麼礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应瞭解清楚，不然后面出的问题可就是很麻烦的问题了。

2、其次就是这次活动礼品怎麼发放，有什麼要求，都应了如指掌，不然自己都会觉得头脑一片混乱，而且，对自己在活动结束后结算这块都会有很大的影响，会很麻烦。

3、再接著就是活动结束后，去回收礼品的同时，应带上笔及笔记本，把回收回来的礼品都记录下来，哪个点回收了什麼礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对于合作单位给活动单位营业员的奖励礼品应在活动结束后，给拿过去，不然根本没有办法实数回收。

以上就是我的工作总结，可以说是我的工作经验吧。

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油！

广告会展策划篇四

20xx年影视频道总任务x万元，广告预计完成约x万元，活动完成约x万元，完成总任务的90%，与去年基本持平，主要是弥补了去年养生栏目万损失。

二、经营情况

今年我们广告经营中的四大板块均有所上涨。

1. 其中专题取消代理制度，而是采取自营方式，浮动价格，灵活把控，根据不同的行业制定最适合的专题价格，涨幅较多。

2. 同时不断努力开发并引进新的广告产品等，而且广告结构还在不断优化。

三、市场影响

受事件影响，等品牌投放量都有所下降，损失广告收入约x万元。

四、20xx年目标计划

婚影产业项目可包含婚恋、婚影、婚庆、婚旅等，如可为新人提供较有特色的婚纱摄影基地，与青龙古镇合作举办最正宗的中式婚礼，与全国甚至全世界的地球仓旅居屋结成联盟，为新人定制别具一格的蜜月旅行。通过婚恋节目搭建首个找对象、恋爱的平台。

3、加大活动合作，如文化专题节目《百姓春晚》等也都在计划和筹备当中，利用活动弥补一部分任务缺口。

广告会展策划篇五

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

回首20xx年的销售历程，我经历许多没有接触的事物和事情；见识了很多从未见识过新鲜；似乎从一开始，新年带来的一切都是新发展、新要求，摆在我的眼前，昂首只能选择前进。

总体观察，这一年对我取得长足进步；不论与客户的谈判，

还是销售经验与新客户的接洽工作，都在不断进步中。

广告会展策划篇六

作总结

2018年广告公司试用期工作总结

即将过去的xx年,是汪氏广告公司成立的 的氛围。记得刚来的时候公司正在进行创意竞赛,将大家分成不同的小组来做方案,最后在一起共同学习,有专业的老师做点评,为大家指正,让每个组的方案更完善。公司还会不定时的请专业的老师来给大家培训,组织我们共同学习弟子规等等,公司所做的这一切都是为了我们每一个人,我为自己能身处在工作环境中而感恩。同时,工作之中我深深的意识到公司每一个部门的重要性,以及团队协作的重要性。在刚开始从事这份工作的时候,自己也是满怀信心的。但是,真正进入到工作当中,我才意识到自己有那么多的不足之处。因为与以往的工作经历有所不同,而且自己对这份新的工作流程还不是很熟悉,所以工作之初很多问题便一下子都出来了,同时也暴露了自身的很多问题,比如说表达沟通的能力太欠缺了,做事情太心急等等,甚至曾有一段时间开始对自己的能力进行怀疑,但是我并没有因此而放弃和退缩。在平时的工作中,我珍惜每个与媒体沟通的机会,每次沟通的内容都进行记载,有不对的地方领导帮我指正,这个电话问题出在哪,以后遇到此类情况我该如何应对等等。并且在工作生活中向工作时间长、经验丰富的同事学习,他们也很有耐心的对我进行指导。经过一段时间的锻炼,我的沟通水平有了很大的进步,能够独立的与媒体人沟通,能够自己独立的进行媒介方案的撰写,自身的问题也在渐渐改正,尽管还存在一些问题,但我相信用心一切都有可能!而我所有的进步与我身边同事的深切帮助是分不开的,感谢我的领导媛媛,感谢我的同事小路,是他们带着我一步步走进媒介这一行!是他们对我工作当中存在的问题进行一一指正。在此我深深的感谢他

们！当然工作能力有进步并不能代表停滞，在以后的工作中，我会更加严格的要求自己，争取更大的进步。心态决定一切，当一个人处于一种高度紧张的状态的时候就算很用心那也是白搭，这是我一开始的工作状态。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汪氏，当一个人从事一份工作的时候是为了工作而工作那是很可怕的，因为，没有用心，没有真正的领略到工作的意义。当把自己和所从事的行业融合在一起，真正的干一行爱一行，这样才会有所成就。也许，现在的我还不敢说自己真正的就做的够好了，但是我会尽心尽力去做到更好。这两个月以来，作为公司一员，我能够做到的就是在最短的时间里，转变工作思路，适应新的工作方式。工作中，我们要给各个事业部、业务部的同事提供媒体价格，我们得与媒体沟通协调价格，这需要很严谨的面对。因为我们要为公司利益最大化而努力，价格方面就一定要准确无误！不能出一丁点的错，因为这会涉及到公司的利益！同时我们得提供媒体监测报告，媒体评估方案，而一开始对那个领域完全陌生的我，通过不断的摸索慢慢的熟悉了如何更好的写好一份完整的监测报告，一份完整的评估方案，每一次的改正都用心的去做，争取能为同事的工作进展尽自己一份力量。

1 2有时觉得很累，甚至有些彷徨，但是我始终坚持了下来，看到不断改正的方案得到同事们的认可，我知道我们做的工作是非常有意义的，因为我的辛苦没有白费，我所监测的报告内容能够给各个事业拓展部和业务部的同事带来更多的实用信息。“有付出就会有回报”，我们的劳动得到了大家的认可，这就是我们的收获和动力。四年大学，我学的是影视专业，可以说从事这份工作具备一定的优势，但是四年大学更多的是学习理论，对于实践接触的却很少，进入汪氏广告后，我对媒体这一行有了更加深入的了解和认识。

2018年广告销售工作总结

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间

有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任任务额，为公司创造利润。

以上就是我这一年的工作总结，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，为公司做出自己最大的贡献。

工作总结（含综合性总结）或专题总结，其标题通常采用两种写法，一种是发文单位名称+时间+文种，如《铜仁地区烟草专卖局xx年工作总结》；另一种是采用新闻标题的形式，如松桃县大兴访送部的卷烟零售户诚信等级管理专题总结：《客户争等级，诚信稳销量》。

正文一般分为如下三部分表述：1、情况回顾 这是总结的开头部分，叫前言或小引，用来交代总结的缘由，或对总结的内容、范围、目的作限定，对所做的工作或过程作扼要的概述、评估。这部分文字篇幅不宜过长，只作概括说明，不展开分析、评议。2、经验体会 这部分是总结的主体，在第一部分概述情况之后展开分述。有的用小标题分别阐明成绩与问题、做法与体会或者成绩与缺点。如果不是这样，就无法让人抓住要领。专题性的总结，也可以提炼出几条经验，以起到醒目、明了。运用这种方法要注意各部分之间的关系。各部分既有相对的独立性，又有密切的内在联系，使之形成合力，共同说明基本经验。3、今后打算 这是总结的结尾部分。它是在上一部分总结出经验教训之后，根据已经取得的成绩和新形势、新任务的要求，提出今后的设法、打算，成为新一年制订计划的依据。内容包括应如何发扬成绩，克服存在问题及明确今后的努力方向。也可以展望未来，得出新的奋斗目标。

广告会展策划篇七

20__年即将过去，这一年给予我很多的收获，同时给予我更多的思考。这一年，我将从工作成果、工作收获，思考，未来工作计划做总结。

一、工作成果

(1)工作内容，首先从引流方面找突破口，线上添加一些潜在的客户，添加她们的微信。其次是发优质的朋友圈，发圈的好处，影响你的潜在客户，休眠客户，还有增加客户的黏性，让客户了解的最新动态。因为内容可以带给她们价值感，所以你没有被屏蔽。第三写文章引流，写一些客户们很关心的文章，与她们同屏共振，才能获得对方的信任与认可。逛论坛，顶帖吧，玩抖音活跃z在不同的自媒体平台;线下引流就是参加展会，获取一些新的人脉信息，与老客户见面再一次增加彼此之间的信任感，默契感。

(2)客户管理信息汇总，甄别客户质量，与增加客户的黏性，及时记录好客户的需求;唤醒沉睡客户，比挖掘新客户要节省时间，节省成本;累计客户的名单的同时，删除一些一般客户信息。

(3)成交客户后，准备客户需求的记录，反馈给总部，跟踪货物何时发货，把第一信息反馈给客户。做好跟踪货物的笔记，货物到达后，第一时间把信息反馈给客户。

(4)做好售后服务，增加客户对你的信任度，目的是让客户介绍她的朋友给我们，形成一个正循环。不要轻易去得罪一个客户，否则你将会失去她背后的那一群人。_国著名的推销员___说过：“你只要赶走一个客户，就等于赶走了潜在的__个顾客。”所以在任何情况下都不要得罪哪怕是一个客户。

(5)培训工作，一个是配合电商培训学校培训电商知识，一个是培训我的客户分享一些专业性的知识，例如沙棘方面、销售心得、消费心理学方面等。让客户复制黏贴后，增加销售量。

(二)工作价值

首先谈一下业务价值，20__年销售业绩占的比重比较大的就原料油，其次是200ml籽油□50ml籽油□50ml籽油贴牌客户贴了10000瓶(此处做表格呈现)，这一年，我将工作重点放在原料油上，其他规格的产品相对来说比较弱一些，应该是所有产品齐头并进;第二是服务价值，让客户倍增的不二法则就是扶持客户，让客户增加黏性。大到知识共享，小到心得共享，这就必须输出倒逼输入，经常提供一些有价值的知识，让客户得心应手的应用。第三改进价值，因为支持的客户有限，没有形成团队，目前需要建立一个团队。

二、工作收获和思考

收获:

(1)收获了心声，客户经常邮寄一些家乡特产，及孩子的食物、衣物、礼物给我，而且还帮我转发自媒体上写做的文章，同时帮助我宣传沙棘对人体的益处。

(2)收获了业绩，与20__年相比，业绩翻了好几番，让我更有勇气去与一些高人交谈。

(3)收获了自信力，让我知道，做任何事情都有一种敢于接受的心里，这就是一份自信力。

(4)启发，做销售与做其它事情是一个道理，首先销售方面在与时俱进的同时，还得结合现在社会气息，用反向思维来做好销售。还要懂得利用工具思维，比如读书笔记、工作总结，一定要学会利用思维导图这要比较方便;深度思维，要透过现

象，抓住原因的能力；有机思维，世间万物都有千丝万缕的联系，一个貌似不合理的安排，背后总会有一个合理的解释；通用思维，就是结合自己的经验，把不同专业的知识，变得为我所用。还有懂的人脉的重要性，结实好人脉，也是成就事业最佳方法之一。

思考：

(1)增加有效的活数据支撑，一定要数据活化，做到心中有数。利用有效的活化数据，做好记录，给生活和工作带来了便利，最终重要的就是节省了时间成本。

(2)继续找好销售业绩中的“头羊”，让头羊帮助后我们销售和介绍客户，形成有序的循环。

(3)嫁接团队，携手共进□a企业平台，结合企业提供的平台，结实好一些人脉，才可以扩张人脉，更好的促进销售□b产品规模，10个凝胶糖果，1健字号，九款植物油等□c利用好已有的圈子，去销售自己，再去销售产品。

三、未来的工作计划

(1)开拓新品渠道，结合产品的特性与老客户联系的同时，还要与时俱进，进行渠道拓宽。

(2)进一步的引流，数据活化，及时跟踪客户，与客户对接。最主要的是建立一个健全的数据库，做好备忘录，做好客情描述，以及客户分类。根据客户分类，选择沟通日期等。目的就是为销售做好细节工作。

(3)建设自己的销售队伍。前期一定要学习辅助销售的书籍，这就需要自己下功夫了，经常性的与自己的客户进行分析，输出倒逼输入是最有效的方式；多与高人学习，建立自己的高人磁场，做一名有知识涵养的新时代销售；建立与时俱进的思

维模式，多学习，多思考工作中，生活中的得与失。

以上三点就是我20__年的工作总结，希望每一次的总结，对自己多一份促进。感恩领导给予我们这个平台，感恩朝夕相伴的同事们，感恩基地的每一位辛勤付出的同仁们，感恩生命中所有人的遇见！

广告会展策划篇八

广告公司年终总结

今年的广告市场可用“惨烈”二字形容：各媒体、广告公司由于不但要保持上年度水平，还要有增长率，竞争的方式更加新颖。同时，国家又对某些医疗广告管理力度的加大，广告市场有所萎缩。市场就那么大块蛋糕，各家都想使出浑身解数挖一块，竞争能不惨烈？跌跌撞撞中到了年底，开始盘点一年的工作了。我们的宣传、创优、上送稿件任务都已告捷，但创收任务，年底前有点勉强。

五年前，我接这个担子时，上级给我的政策是“满收满支，节余留用，超支不补，自求平衡”。没有确定的任务，就是养人和保证正常运转。前两年，我们的创收增长率达到五六番。接着，从第三年开始，我们就有了确定的创收任务，不但要保证正常事业运转，我们还要上缴，从缴10%一直到今年的缴60%。因此，每年到这个时候，我的思想就很“活”：干的猛了，明年的任务肯定就从这年的基础上增加，担子会更重，不行就缓缓吧。但又转念想：不干，别的台都那么猛，我们之间的差距就会更大，我们的影响力就会缩小，甚至会被挤出市场。

我们不是撑杆跳高的布博卡，也不是伊辛巴耶娃，没有对手，可以一公分、一公分漫不经心地超越自己，一次次提高世界纪录。

我们又同布博卡和伊辛巴耶娃一样，总有个没法超越的高度。尽管不知道是几米几，是哪年哪月。

最近的三年，我们仍在以较高的增长率在增长。好象上了一个跑道，就不能停歇地跑下去。

没办法，谁让我们干了这个行业，尽管前有险阻，后有追兵，但只有杀出重围，我们才能更加强大，才有能力在今后的征程中，抗拒风雨变幻，抗拒地动山摇。

尽管，不知是哪年，我们尽管鞠躬尽瘁，但仍没有完成任务。比我们更强的后人就会接过担子，坚定的走下去。

广告销售工作总结范文

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

四、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备才有可能不会丢失这个客户。

- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

广告销售工作总结范文

一、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

二、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

三、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合。

四、今年对自己有以下要求：

- 1、每周要增加10个以上的新客户，还要有5到6个潜在客户。
- 2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。
- 3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。
- 4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，在有些问题上你和客户是一致的。
- 5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料(material)与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。
- 6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。
- 7、销售工作总结中切记，客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。
- 8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是最好的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。
- 9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。
- 10、为了今年的销售任务每月我要努力完成10到20万元的任务额，为公司创造更多利润。

营销工作总结范文

营销工作总结

（一）

一、负责区域的销售业绩回顾与分析

（一）业绩回顾

- 1、整年度总现金回款110多万，超额完成公司规定的任务；
- 2、成功开发了四个新客户；

（二）业绩分析

2、新客户开发面，虽然落实了4个新客户，但离我本人制定的6个的目标还差两个，且这4个客户中有3个是小客户，销量也很差。这主要在于我本人主观上造成的，为了回款而不太注重客户质量。俗话说选择比努力重要，经销商的实力、网络、配送能力、配合度、投入意识等，直接决定了市场运作的质量。

3、我公司在山东已运作了整整三年，这三年来的失误就在于没有做到重点抓、抓重点，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场纳入了我的常规工作之中，最终于09年11月份决定以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基础。

二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了一定程度的提升，同时也存在着许多不足之处。

- 1、心态的自我调节能力增强了；

- 2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了；
- 3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了；
- 4、对整体市场认识的高度有待提升；
- 5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

三、工作中的失误和不足

1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定的积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

3、滕州市场

（2）没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个09年我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，且有大部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后

期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

四、10年以前的部分老市场的工作开展和问题处理

由于以前我们对市场的把握和费用的管控不力，导致10年以前的市场都遗留有费用矛盾的问题。经同公司领导协商，以和谐发展为原则，采取一地一策的方针，针对不同市场各个解决。

2、微山：自己做包装和瓶子，公司的费用作为酒水款使用，自行销售；

3、泗水：同滕州

4、峯城：尚未解决

通过以上方式对各市场问题逐一解决，虽然前期有些阻力，后来也都接受了且运行较平稳，彻底解决了以前那种对厂家过于依赖的心理。

四、办事处加经销商运作模式运作区域市场

2、经销商的质量一定要好，比如实力、网络、配送、配合度等；

办事处运作的具体事宜：

1、管理办事处化，业务人员本土化；

2、产品大众化，主要定位为中档消费人群；

3、运作渠道化、个性化，以流通渠道为主，重点操作大客户；

4、重点扶持一级商，办事处真正体现到协销的作用；

五、对公司的几点建议

- 3、集中优势资源聚焦样板市场，真正做到重点抓、抓重点；
- 4、注重品牌形象的塑造。

总之20xx年的功也好过也好，都已成为历史，迎接我们的将是崭新的20xx年，站在10年的门槛上，我们看到的是希望、是丰收和硕果累累！

营销工作总结

（二）xx年年是公司销量最高的一年，各项工作均得到了前所未有的长进，综合实力大大增强，这是全体员工和各级领导团结拼搏，全身心的投入，付出的心血和汗水的结果，更重要的是集团公司有一支求真务实，锐意进取，着力开拓的销售团队，对公司高速发展作出了不可磨灭的贡献。通过半年的试用考察期，能正式成为销售公司大家庭的一员，喜悦之情难以表达。

回顾自己一年来的工作，工作积极性是高的，也能全身心的投入，工作也是尽心尽责的，和各级领导相处也是融洽的，临近内年终，自己有必要对工作做一下回顾，目的在于吸取教训，提高自己，以使把工作做得更好，自己也有信心和决心，在新的一年内把工作做得更出色。

一、销售情况总概：

截止xx年年12月31日我负责的客户共有28家。下半年任务为xx吨，实际完成销量：_____吨，完成目标_____%. 全年销售金额：_____元（其中含运费：_____元），回收资金：_____元，资金回收率达到_____%;降老款任务建德耀华李副总同意收回70%，了结老帐，具体工作正在跟进中。

二、具体履行职责：

1、实习考察期□xx年年1-6月

1) 管理公司客户13家，每月发货量在150t-250t不等，在发货和客户沟通上，经过半年的培训和林经理的指导，自己完全能对应。上半年处理了公司客户投诉4件，基本学会了退货、换货的程序，今后能独立操作和应对。

2) 每月按时完成新客户开发统计报表和工作小结，六月份执行每日汇报制。

3) 开展crm系统进行初始化工作。

4) 送样客户60家，并做到及时跟踪和反馈试用情况，但这些客户都较小，大部分是电话询问要样，有的联系半年才有少量订单（如双良、科亮），可见开发比维系难度更大。成功开发新客户40家，但点多量小，客户群采购也不稳定性。

5) 合研发部新产品开发寻找市场□gmt纱、中碱smc纱；对变压器及卫生洁具市场展开调查。

2、任务承包期□xx年年7-12月

信息。到广州参加第十一届中国国际复材展，首次接触参展工作，圆满的完成了接待、洽谈、记录、信息收集、总结等任务参与公司第十一届国际玻纤年会客户筹备工作，协助完成发放客户邀请函、来宾统计、食宿安排等工作，并完成洽谈记录、年会总结等善后工作。经过磨练，我显得更加成熟，业务更加熟练，信念更加坚定，我对自己从事的工作和公司充满了信心。

三、公司活动：

在完成本质工作之余，极参加公司组织的一些企业文化活动，即丰富了自己的业余生活，又在各个方面使自身得到提高。

(1) 热热心关注团委工作，被评为xx年桐乡市市级优秀团员；

(2) 有幸当选公司中秋晚会及公司第十一届年会晚会的主持人；

(3) 协助公司其它部门开展企业文化活动；

(4) 凭借个人对写作的爱好，担任销售公司《巨石报》《巨石通讯》的通讯员工作。在今后的工作中，我一定认真完成好公司、团委交给的各项任务，为公司企业文化的发展尽一份力。

四、自我反省：

1、为能在营销知识上有所提高，我在工作之余进行浙江大学国际贸易（本科）专业的学习，但在处理学习和工作的时间和心态上，未能分清工作的重心，没有将更多的精力投入到工作中。

2、在工作中认真、仔细的程度还有所欠缺，对文字性材料没有校对意识。

3、工作激情不足，还没有完全融入到工作的氛围中。

4、参加公司其它活动过多，分散销售工作注意力。以上几点反思，仅仅是一部分，我工作上的不足还很多，今后会戒骄戒躁，保持一种谦虚谨慎的工作态度。

五、xx年年工作规划：（1）加大新客户开发力度，集中精力在网上查找信息，整理汇总后按地区逐个搜索，只要有一线希望的，主动送样，及时到现场跟踪使用结果。

(2) 由于我司生产的短切毡质量还存在问题，对绍兴等地的透明板材行业难以进入，望明年产品质量提高，成为明年工作的重点开发对象；而方格布有很大的市场，但我司定价太高，客户难以接收，据悉，泰山的方格布目前供不应求，价格为8200-8600元/吨，我司产品在质量上优于对方，但2500-3000元/吨的差价，距离实在太远。而对于中碱方格布，市场需求量很大，加上这些用布客户大部分都采用我司纱，进入该市场较为容易，但价格问题是前提。

(4) 浙江德鑫明年将搬迁至桐乡，新增3台缠绕设备、部分转产中碱管道，所以对中碱纱需求量预计有所增加。

(5) 对中碱网格布用纱□xx年采购点是山泉、金伟、大连新东方，但随着xx年价格上涨，估计上半年将没有销量。

量。只能等下半年成都4万吨点火后才能正常运作。

根据以上分析□xx年年上半年我所负责的片区压力是非常大的，在严峻的形势下，若只是守住原有客户，那任务将远远难以完成，所以新客户开发是工作的重中之重。但由于参加工作时间不长，经验和阅历都不够丰富，除自己努力外，还希望能得到领导的支持和帮助。

营销工作总结

(三)

随着电子科技的快速发展，自助银行、网上银行、电话银行、手机银行等相继问世，广大百姓尽情地体验了高科技成果带来的快捷便利。但是自动存款机、自动取款机、多媒体工具等这些高科技的机器，也令客户觉得有点冷，中老年客户更是对这些现代化高科技的电子设备感到束手无策。现代人不仅需要便捷的理财工具，也渴望获得人与人之间的情感交流。柜台，这个银行与客户面对面沟通和交流的方寸之地，为银行与

客户之间增添了浓浓的感情色彩。

一、没有人会拒绝微笑。

微笑，是自信的一种流露，是无声的语言，传递着友好的信息，是人们交往中最丰富、最有感染力的表情。柜台是银行的窗口，柜台员工的精神面貌代表着银行的管理水平和形象。柜员的营销技巧和热情是决定银行金融产品市场占有率重要因素之一。如果客户来到我们的柜台前时，看到的是柜台里一张毫无表情的脸，客户还会再来吗？答案是明显的！

无论是工作压力太大，还是累了，不管什么原因，都不能摆出一付债主的脸。这样会使客户感觉他是不受欢迎的人，将会引起客户的不满，把许多客户拒之门外。说实在的，面对这世界上各种各样的人，要使每个人对自己的工作百分之百满意是很难的。那么，我们应该怎样做呢？微笑就是无往不利的武器。保持良好的心态，养成微笑的习惯，这对于自己毫无损伤，但却已经给别人产生良好的印象，在别人的心中引起快乐的共鸣，使客户走进银行时感觉到扑面而来热情，即使是初次到银行办理业务的客户也不会感到畏惧。只要我们真情付出，一定会得到回报，为别人带来快乐，将使自己更加快乐。我们发自内心的微笑，已经很大程度的提高了客户的满意度。

客户在他的要求得不到满足时，有时会迁怒于你，这时，微笑就是秘密武器，只要得理让三分，保持微笑，心平气和地耐心解释，充分陈述理由，相信客户会慢慢地平和下来。所以，不要吝惜自己的微笑。

二、知识就是力量。

有一句话说得好：人与人之间的差别其实就是学习能力的差别。由于个人素质、经验、训练程度的差异造成服务水平的高低，所以我们要通过学习和培训，熟练掌握各种产品的特

点和适用人群，向客户作个性化的推介，比如向中高端客户推介本外币通知存款、汇聚宝、信用卡等产品，向普通客户推介本外币一本通，外币兑换、代理业务。掌握各项业务的操作规程，提高自身分析和处理问题的能力，提高服务质量，增强客户的满意度和忠诚度，从而留住了客户，赢得客户的信任，营销也就成功了。

三、换位思维，加强沟通。

2012年年终总结报告

2012年的工作也即将告一段落，在经过了半年的学习和工作后，我已经完全的适应了公司的工作和生活。感觉时间过得真快，2012年所做的一切都还历历在目，这当中，有成功、有失误、有喜悦也有沮丧，但不管是喜是悲，是好是坏，都让我学到了很多的东西，从失败中去总结教训，在成功中去吸取经验· · · · · ·这都成为了我个人在2012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。

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。

2012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，我也会在新的一年里更加努力。新年新气象!我们将迎来充满挑战的2013年。

广告会展策划篇九

年度个人工作总结

一、全年工作总结：

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。

二、自我评价：

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。

2011半年度个人工作总结 本人xxx供职xxxx公司ae及策划职位。今天借着这份半年度工作总结，既是向公司及领导作汇报，也是对我以往努力的总结和今后努力的鞭策。

首先是思想和智慧的洗礼。我认识到我们的公司不仅是一个具有光辉历史的专业服务团队，更是一个锐意进取，勇于创新队伍，把自己的专业思想推向客户从而增强了专业公司的独具魅力，也更增强了我要有所作为的想法。

取得了一定的业绩。

最后是人格的塑造。入职伊始，我就在自己的心里定下了要以人格的魅力感染人，以学者的身份融入策划，以企划的高度解决问题。曾记得《南风窗》首语这样记载：“愿天下学者，均秉持良知，不随波逐流，以独立之精神，自由之思想，允公允能，厚德自强，止于至善”。这里的所谓人格不光是个人的人格，更是公司的人格，把自己的人格和公司的人格统一起来，将自己融入到公司的大发展中来，砥砺出共同的企业文化，制造出一致的前进目标。

这四个月来，我在不断的进步中一步一步走了过来，在工作的点滴中锻炼自己的水平，以求自身能力的不断完善。

人无完人，我在追求自我完善的过程中，仍然存在各方面的不足与缺陷，在此要多谢同事及领导的胸襟、度量与帮助。

以上是我对自己工作方面的自我鉴定与总结。收获与不足并存，我将在今后的工作中继续总结经验，在xxx的培养和领导的带领下，发扬优点，摒弃缺点，早日成长起来为公司的现在和未来而努力奋斗。

此致 敬礼！

汇报人□xxxxx 2011.x.x 篇三：广告公司ae实习报告

xxxxxxx 实习报告

姓 名□ xxx 学

号： xxx 系

别： xxxxx 专

业： xxxxx 年 级：

一、实习目的：通过社会实践，将毕生所学的理论知识，运用到客观实际中去，找准定位，实现自我人生价值。以期达到拓展自身知识面，扩大与社会的接触面，增加理论知识人在社会竞争中的经验，锻炼和提高自己的能力。

二、实习时间：2011年3月11日—2011年5月11日

三、实习地点□xxxxxxxxx

四、实习单位□XXXXXXXX

五、实习单位及岗位介绍：

六、实习内容：

经过投递简历参加面试的方式，我成功进入XXXXXXXX□进行了为期两个月的ae实习活动。因为公司规模不大，内部员工可以灵活的交叉运作，我也得以参与了文案、创意、客服等方面的开发和交流，获得很多难得的学习和锻炼的机会。

日常工作篇

学习怎样写方案，方案中的细节，大到方案的定项，小到方案中的标点符号；学习不断培养自己的具有一定水准的审美观，帮助创作更好的让客户满意的作品；学习怎样把控项目进度，跟进催促客户定稿下单制作；学习怎么和客户，和潜在的客户交流，建立公司良好的形象。

活动项目篇

日集团产品传播—移动应用手册指南的全程策划、设计与推出。这本以树立客户企业在整个通信公司企业形象为目的而制作的生活指南，其中以多种形式渗入了客户的形象宣传囊括了：企业成功行业信息化应用案例及集团标杆产品动力100产品的展示。

同样是为其进行报广□dm手册的服务，我感受最深的却是客户强烈的自我感觉，对广告投放的决定性影响。我并没有抱怨，客户从其自身利益相关的角度出发时候，有时反而很简单直接的修正了我们某些时候卖弄创意，炫耀文字的误区。只是觉得，广告不是我们最初想象的那么单纯的一件事情了。它是沟通，讲究沟通力，在这场磨合当中，客户的意见与消费者的反馈一样对于一个广告公司至关重要。在这里，放弃

似乎是进取的一种表现形式。

七、实习总结：

记得罗斯福说过这样一句话“不做总统便做广告人”。短暂的实习经验让我明白首先广告行业并不是一个潇洒的行业更不像罗斯福说的那般轻松。针对哈佛大学生所做的实验录像带你就可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以广告人基本是孤独的。

ae在客户面前代表广告公司，是客户交付广告工作的“唯一窗口”，在广告公司内部ae负责协调调研、创意、媒体、财务等各个部门的工作，是项目的负责人，确保客户的工作能够准时、保质并预算之内完成。在广告公司内部ae是客户的代表，是所有工作的中心。做ae需要具备的能力、流程管理的能力、财务管理的能力、团队合作的能力、客户服务的能力、创意判断的能力和策略思考的能力ae在广告公司的作用绝对不可忽视。她是绝对的“无间道”，还要黑白两道通吃。在甲方扮演乙方，在乙方扮演甲方。全心全意服务好外部客户和内部团队。随时能引导客户认清自身需求，也能给创作部一份点爆头脑的简报。您可能被甲方骂，也可能被乙方讲，而您总是要温柔的、耐心的、博爱的、大方的不择手段地完成任

- 1、机会永远属于有准备的人，做任何事情都需要有坚韧的意志和不怕吃苦的精神。
- 2、术业有专攻，是永不改变的硬道理。作为广告人必须具备专业的理论知识和职业素养。
- 3、学做事更要学做人，崇高的人格魅力是成就事业的重要基石。
- 4、细节决定成败。

希望毕业之后工作的时候，能表现得更优秀。

篇四：广告公司ae的工作岗位职责

应酬当做是开会。要有充分的思考加上良好的沟通。把事情做对是最关键的。保护自尊心，懂得忍耐。当你成为了ae一定要有一个保险箱把自己的自尊心保护起来。为了在方案或者创意上有点的激发，广告人的工作时间应该是24小时any time保持状态，在面对客户的时候需要投入感染力。

位置感与责任 对外ae不适宜与客户高层沟通。对内：专业领袖做决定ae只是做事情。责任是明确的，没有推卸责任的可能。不要在a客户面前提起b客户。不要把责任往主管身上推，也不要再在公共场合谈客户的机密。给客户的東西，每个环节的参与成员都要签署，客户签署确认。找到错误出在什么环节。提案前后会议前确定会议的时间、地点、人员、内容、设备，还有演示的策略。会议中ae除了做情况记录，还要明确会议的共识和结论。会议后最好有一份检讨：目的是否达到？如果失败，是什么环节出问题：是提案的细节，还是专业上的失误。另外最好把提案的内容大纲先发给客户，让客户了解内容。不能把客户叫来，然后大家一起浪费时间。如果提案通过了ae的事情就变成收钱和开发票。还有就是评估某环节工作的成本考虑外包。等发给客户完稿，去财务哪里截卡，表明工作结束。然后开请款单，把发票开给客户。45天内催款。注意文件存档（电子和paper-work）提案过程注意讲所有思路，方向是没有错的。允许客户在我的思路完整表达后才讲话。

1 close

2 open

1、数据库的管理：整理正确的有用的客户群数据，分类管理。

2、沟通执行的管理：沟通出现的各种情况的对应方案和人员要求。

1、方案不成功或者其他客观条件不具备

2、沟通没做好。没有考虑到对方的需求。

篇五□ae项目2012年质量工作总结及2013年工作计划

2012年ae项目质量工作总结及2013年工作计划

2012年初，在按计划成功拿到公告认证后，新能源ae项目质量工作重点围绕问题的跟进，重要零部件设计认可，示范运行前整车品质提升等方面开展。

1. 质量问题跟进

截止et阶段□ae项目质量问题总数667，关闭数量596，问题关闭率88%，部分重要问题正在有侧重地重点跟进，目标是在示范运行交车前a类问题100%有解决方案；长期来看，为混合动力市场化做积极准备。

2. 零部件设计认可

零部件品质稳定是整车质量稳定的前提和必要条件□ae项目基于平台车，新增和变更零部件总数量222，已完成设计认可零部件数量165，零部件设计认可完成率74%。下一阶段该项工作重点放在重要零部件设计认可、查缺补漏、变更控制等方面。

3. 示范运行前整车品质提升

响应广州市政府“十城千辆、新能源车示范运行”车辆部署工作，2012年ae项目计划交车200辆。针对行车低速抖动、动

力电池使用性能、空调性能、整车噪声等商品性问题，质量组会同高新技术、动力总成、电子电器、nvh等专业，采用客观数据分析和主观驾乘感受相结合等手段，优化控制策略，分阶段逐步提高。目前，除高压电保护性断电等个别难题仍在积极解决外，大部分商品性问题已提高到普通客户可接受水平。

经验总结、不足之处

ae项目在开发工作过程中申请了若干专利，归档了大量的混动整车、零部件技术规范、验证规范、技术总结等，伴随着该过程，质量控制水平在技术层面上也有了一定程度的提高，为今后同级别车型混动化打下了基础。

2) 工程能力有待提高，部分重要课题解决速度缓慢，质量稳定性和可靠性需进一步加强。3) 零部件尤其是混动零部件品质稳定性亟待提升。

2013年工作计划

零部件设计认可工作

对没有完成认可的零部件及前期设计认可不足、仍留有问题的零部件全部梳理，有重点地进行后期设计认可补充工作，特别针对在et阶段后期仍频繁发生变更的零部件和总成，作好相关认可和质量确保工作。

全面展开。

质量问题关闭工作

重点问题重点突破，将top3问题每个问题分小组进行攻坚，开展不定期质量专题讨论会议，制定对策，并按计划完成质量跟进工作。确保质量问题跟进不重复、不漏项，集中精力

确保示范运行前重点问题均有解决对策或得到控制。

示范运行质量保障工作

根据新能源政府示范运行保障体制框架，在交车前完成质量保障临时办公室的组建，对没有完全解决的质量问题做充足风险评估，并做针对性临时对策和预案，对示范运行可能遇见的各种困难充分分析，制定应对方案，在技术上、行政上均做好迎接挑战的准备。

新能源项目质量总结工作、向乘用车公司生产准备过度

2012年下半年□ae项目按主计划设计阶段接近尾声。质量组计划协同项目管理、混动系统、控制人员作好新能源技术工作总结、开发经验总结，对混动集成商的重点交付物作好最终验收工作，作好包含诊断、混动控制、混动零部件试验效果评价及提高等开发后期工作，将该项目完整地“归档”，为后续ae+ag等新能源项目提供一定程度的技术积累。

同时，在项目质量工作整理完善的基础上，积极配合乘用车公司做好生产准备阶段质量工作的过度和提高，为项目向批量生产做好准备。

混合动力项目市场化质量风险评估和后续持续改善

按集团和研究院领导的指示，混合动力逐渐向量产化、市场化方向推进。基于目前项目实际进展，充分评估市场化进程可能带来的质量风险，正确认识可能遇见的困难，充分请示和汇报，分析原因，制定质量持续改善和控制的方案，拉动供应商提高质量管理水平，为下一步项目走向作好质量方面的策划和保证。