# 2024年广告公司年度总结(汇总9篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2024-07-03

*总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。...*

总结是把一定阶段内的有关情况分析研究，做出有指导性的经验方法以及结论的书面材料，它可以使我们更有效率，不妨坐下来好好写写总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**广告公司年度总结篇一**

2024年度广告部的工作，总体来讲有一定的进步，但是要认识到市场客观因素的促进作用。

现在从几个方面总结一下本年度广告部的工作和问题

（一）客户市场方面

客户是企业生存的根本，广告本身就是一个服务性很强的行业，在行业竞争日趋激烈的环境下，客户服务越加凸显出其非凡的重要性。

在本年的工作我们对客户的服务有所改观，基本可以做到想客户之所想，急客户之所急。虽然面对高难度的任务都能够以最大的努力去实现客户的要求，但是也要意识到，在客户服务方面也存在着一定的不足。主要体现在某些工程的报价不及时、客户回访不到位。虽然有些时候存在客户要求过于苛刻的原因，但是这些不应当成为推卸责任的借口。

因此在客户服务方面要有所改进，首先要招入合适的客户服务人员（业务员）其次在人员不到位的情况下切实的完善内部流程体系，以制度来升级客户服务的品质。切实的做好从\"客户提出需求我们帮忙解决问题的角色，转变为我们为客户提出需求，然后主动为他们提出方案的模式\"。

（二）内部运作方面

经历了一年的流程管理摸索，相对于去年在工作上的契合度有一定的提高。但是由于人员的流失对于高效团队的建设还是有较大的影响。

怎样维持设计人员的稳定性，完善合理的流程制度，提高设计部的整体运作效率，打造出海骏的广告部团队，是一个需要长期摸索的任务。

设计部依然存在如下几个方面的问题

1、人员专业素质暂时还无法满足设计部正常运作的需要，缺乏创新意识。

2、方案设计与图纸绘制水平与公司整体发展还有一定差距。

3、工作积极性不够高，缺乏自我管理与完善能力。

（三）成绩与提高

在市场大环境下本年度的工作进展顺利，每项开展的工程都能体现出我们海骏的风格与实力，在温泉沿街改造的项目中以我们的优秀品质拿下了今年的最大订单，成功挤掉的竞争对手。

在绩效改革的前提下我们广告部的整体回款率较去年有很一定的提高，重要的是广告部回款这个环节慢慢的深入人心，每个人从项目的开始就考虑的回款的问题这是很重要的改变。

设计部的人员对于公司的自我宣传与设计作品的自我保护也有提高，目前给客户的方案都会配合公司的出稿模板，设计作品也在不断的精益求精，虽然由于个人能力的局限性不能完全满足客户的要求但进步还是有的。

（四）计划与改进

目前的广告部流程虽然有所成效，但还不够成熟，下一年度广告部的发展重点为\"三个一\"，一批人、一个制度、一个团队。广告部需要引进一批优秀的员工，通过我们的制度流程磨合，精简出一个高效的团队。

团队，就是最终的优化结果也是目标。人员通过制度这个漏斗筛选出目标统一，积极向上的队伍。

在广告市场的竞争日趋激烈，价格战白热化，的环境下。我们要进一步强化海骏的自我宣传，以期赢得客户和市场的最大认同。稳步做好目前工作，围绕标识产品拓展市场，稳中求变，完善我们的服务，控制好工程质量把海骏的优秀做到客户的心里。

2024年我们有成绩，有进步，也有不足。进步和不足让我们更加明确我们的目标。逆水行舟，不进则退所以要不断的调整与优化，在变化莫测的市场环境下要抓住机遇，看清目标，2024要最大化我们的长处，稳步扎实的的做好目前的工作，然后寻求新的机遇与契机！

2024.12.31

江苏海骏广告徐伟 ??

?? ??

??

**广告公司年度总结篇二**

在广告公司工作过程中对于广告的一些琐碎思考，在这里将广告公司工作总结记录下来，以期看到自己的进步，在广告创意，人文素质等方面。

广告并不是一个容易的行业，其实广告人是孤独而被遗忘的。

在针对哈佛大学生所做的实验录像带中我们可以发现，其实我们所做的广告，有75%的人是忽略的，所以如何运用技巧唤醒人们对广告的注意，是广告人必须要注意的。

广告有基本必须的元素

1.由美术构成并且有一定的水准。

2.文字方面朗朗上口，简洁有利。

3.必须要能表达出来，并在恰好的时间点上。

要做一个最好的salesman,ad绝对不是一个艺术，它是一门生意，只是用比较美术的方式呈现。

而这其中也包含了:要有策略;要有系统结构:要有风格。

而这也是令广告人最兴奋的地方。

像nike的风格相当强烈而吸引人;目前手机广告风格只能说是一个简单的销售讯息。

可口可乐案例

1.可口可乐在1960年该做的广告都做了，然后开始进行推广通路:如何让每一个地方，想喝可乐时就有可乐喝。

2.可口可乐根据不同的渠道去调整配送方法。

当渠道都有了，该如何去做和消费者有意义的相关广告活动或节目。

像是在圣诞节时，可口可乐把圣诞老公公的衣服从原来的黄色，转变成大家熟悉的红色，这才是品牌创意在生活上所带来的意义。

之前奥美作飞利浦刮胡刀的广告，便将刮胡刀和父亲节联想在一起，以至于现在的父亲节便和刮胡刀结合在一起。

**广告公司年度总结篇三**

转瞬新的一年又来了，感觉时间过得真快，20xx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，从失误中去总结教训，在成功中去吸取阅历……这都成为了我个人在20xx年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历......！

20xx年上半年最有突破性的是公司通过和沿海优秀4a广告公司合作，拿下了全球通业务的代理，这也是公司一次尝试性的突破，结果证明这次尝试是很成功的，通过和优秀广告公司的合作互动，让我们看到了他们优秀的管理制度。对细节上严谨的把握，以及和客户沟通的技巧等等......没有阅历不要紧，正如张总始终所提倡的合作和借鉴：通过和有阅历的公司或个人合作来增长阅历，借鉴别人好的东西来充实自己，有了第一次，就会有其次次、第三次……通过不断的积累，最终，阅历就会变成我们自己的。

20xx年的工作重心差不多集中在下半年，这半年真的让我难以遗忘，6月至10月我们为四川移动策划并全程执行了\"情系三农。畅享移动新生活\"——四川移动川蜀大地科普、文化巡展活动，历时4个多月，所到全省共计81个地市州县，不仅为当地的老百姓送去了丰富精彩的文艺表演，更主要的是送去了更多发财致富的新方法，新途径，所到之处都受到了当地领导和群众的交手赞扬......！10月回来，我们又马不停蹄的走进全省30多所高校，举办了\"20xx橙色联盟动感地带校内巡展\"活动，新颖的资讯，精彩的表演，好玩的玩耍，丰富的奖品......所到之处，气氛都特别的喧闹，12月中旬，我们又联合四川省政府，四川省文化厅，四川移动有限责任公司进行了：\"家乡为你喝彩\"情系川籍劳务工大型跨省慰问演出，我们预备了很多极具四川风味的优秀节目和大家特殊宠爱的川籍明星，途径福建，广州。杭洲三个川籍劳务工较多的省，为他们带来家乡的问候......，这几次次活动都受到了外界的\'高度关注和好评......在下半年的工作中，有一个活动是对我蛮有意义的，那就是12月初进行的\"全球通网求联谊赛\"虽然他看起来是一个规模很小的活动，但对我却有特殊的意义，由于当时公司有很多案子要做，人手很难支配，公司就准备这个活动就由我一个人负责，这是我进公司第一次从头到尾一个人抗下来的案子（从最初的打价，看场地，量尺寸，与客户沟通，到后来的设计稿，选材，现场搭建，到最或的现场执行），我真的是一根弦蹦的紧紧的，到最终这个活动完全结束后，才深深的松了一口气，但这是我必需要面对的经受，我从中学到了很多。此外，这一年中我们还做了包括\"动感地带范逸臣歌友会\"\"全球通商务论坛\"，\"全球通摄影讲座\"，\"全球通健康讲座\"，\"全球通冬季沙龙\"等等......都很圆满的完成了任务。受到了客户的赞扬。

当然，在成功的背后，也存在很多的不足和需要改进的地方，也提示我们在做任何案子的时候，不管他是大是小，都要从各方面考虑，细致的总结出有可能消逝的问题及解决方案。争取做到万无一失。

我来公司两年多了，说实话真的看到公司一年一年的在进展壮大，从最早的几个人，项目单一的小公司，进展成现在30多个人，项目所涉及之广泛的这样一个规模，真的有所感叹！我也要不断的努力，进展和发掘自身的专业水平和业务力气，才追得上公司前进的步伐。而我需要学习和充实自己的东西还有很多，要转变的东西或许多。我是在2—3月份正式加入执行部，虽然以前多多少少做过一些执行方面的东西，但还是有很多专业上的东西不是很懂，比如说印刷工艺，纸张选择，打价等等啊刚开始压力还是很大的，生怕做不好，给公司带来损失，但还好有很多有阅历的人给了我很大的关怀，主动给我说这给该怎么怎么做，那个该怎么怎么算，当我在工作上遇到困难的时候，他们也会帮我出谋划策，将问题圆满解决！！真的要感谢他们。一年下来，通过他们的关怀和指导，再加上我自己从中得到的阅历的累积，现在也差不多可以独立一个人完成一个案子，但我并不是一个简洁满足的人，我知道自己所缺乏和需要学习的东西还很多！也希望大家在今后连续给我提出宝贵的建议和教育，让我在将来有更进一步的进展！其实这一年来，我转变最大的应当是心态（可能大家也看的到！）的确，有一段很长的时间内，由于某些缘由，可以说工作上是遇到一些瓶颈，患上了所谓的工作抑郁症，整个人提不起兴趣，给人感觉就是不爱说话，内向，和同事比较疏远，不敢放手去做任何事！一天到晚就是在晃神，感觉自己可有可无，我曾有几次想选择放弃，由于我觉得工作带给不了我欢快，但还好，公司的很多人发觉了我的不对劲，很多同事都主动找我说话，一起喝酒，玩，谈一些有的没的，张总也特地找我谈了心，给我讲了很多哲理，让我感觉到自身价值的体现及在工作中所将可以获得的欢快，现在，我很庆幸自己没有选择放弃，由于现在我已经渐渐的享受到了工作的欢快，那是一种超越了全部的成就的欢快，虽然有时很累，但值得......！

令人难忘的20xx过去了，我们又将迎来布满期盼的20xx年，新年新气象！首先先祝福大家和公司一起更上一层楼，我自己也会在新的一年里连续努力，改掉一些坏毛病，争取让大家看到一个自信，真实，全新的我！20xx年！我们一起加油吧！

**广告公司年度总结篇四**

20\_\_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。

20\_\_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20\_\_年。最后祝福大家和公司一起更上一层楼,20\_\_年~~!我们一起加油吧······!

**广告公司年度总结篇五**

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。

公司虽然劳碌，现在气氛快乐，同事及老板之间相处融洽，但是一开头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，没有真正的领略了并有所体会到工作的意义，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总始终告知我要放的开，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缘由吧，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确定，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，我觉得是特别合理有效的。做错事情有批判，做得好有表扬，既有针对性，又恰到好处，让员工感到敬重并乐于接受，并且改正错误。公司每月进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满足。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，导致工作消逝许多错误；二是态度的问题，拿到事情思索不多，会消逝方向性的错误，导致工作基本相当于没有做，铺张了时间，降低了效率，还会打乱整体的工作进度支配，相当于铺张了大家的时间。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20xx年将是公司进展壮大的一年，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。现在各方面缘由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。全部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徐客户卖房的需求。

**广告公司年度总结篇六**

记得初次应聘时，我对公司的认识仅仅局限于x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。

一、通过理论学习和日常工作积累使我对公司有了较为深刻的认识。

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5：00左右持续到深夜12：00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，(这方面，小组的组长x、美术指导x、还有和我一样新到公司不久的美术x，对我的帮助都很大，我也一直很感激他们)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x广告业举足轻重的地位，她的发展对于推动整个x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。

二、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据岗位职责的要求，我的主要工作任务是：

(1)负责完成组长分配下来的设计工作指令;

(2)参与相关广告创意的讨论;

(3)领导交办的其他工作。

通过完成上述工作，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。

在今后的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

1、学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种设计相关知识，并用于指导实践，大胆创意!

2、“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项技能。

3、不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中慢慢克服急躁情绪，积极、热情、细致地的对待每一项工作指令。

**广告公司年度总结篇七**

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中信银行与苏寧电器的合作活动，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為止，我还不反感，因為，我可以学会整理资料，可以学到其他的很多事情，很好。

这次中信与苏寧的\'活动我做的很不好，有很多我这边的工作我都没有做好，很乱

针对这次活动，為了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

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么礼品，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，有什么要求都应了如指掌，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，哪个点回收了什么礼品，多少个，都因详细的记清楚，过后没有人会帮你去对账的。

4、对於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!

你在做什么的同时，我也在做什么，你在努力工作，我也在努力工作，我们一起努力，一起加油，我们是最棒的。加油!

**广告公司年度总结篇八**

20xx年的时间里，我对公司工作流程，方法等有了较深的了解与认识，对平面设计规范也有了一定的了解。能力来源于实践，实践检验能力;一年来，我对自己的坚持一步一步地脚踏实地走过来，加深自己对平面设计的理解，能轻松的作出一般的平面方案的设计效果图，但是还需要不断的学习和实践。

在独立设计的过程中，我发现了自己的还有很多不足之处，特别是对复杂设计方案的把握还缺乏基础理论性的认识，这都是在以后的工作中必须首要加强的。

设计眼界也有待提高，只能局限于当前的事物。不能处理好细节处，画面做好后美观度不够，不能很好的认识到如何修饰。学无止境，业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中我会不断学习业务知识，通过多看、多学、多练来不断的提高自己。

设计工作是痛苦与快乐的炼狱，每当面临重大的设计任务时充满了压力，开始搜集各种资料(包括文字的、图片的)，接下来寻找设计灵感，沉思、焦灼，经过痛苦煎熬，终于有了满意的创意时倍感轻松。每当经过艰苦的磨砺，自己的劳动成果得到大家的肯定时，便是工作中最大的快乐!充满了快意。因为热爱自己的工作，做每件事我都想做到完美。所以努力在提升自己的专业识和业务技能熟悉公司产品的参数信息。还有相关行业规范，关注行业的发展趋势、新闻动态等。不断地开拓设计思路，更好的与市场融合，时刻保持强烈的创新意识。以极高的工作热情主动全身心地投入到自己的工作当中去，很好的理解自己工作，出色的履行了本岗位职责，能够高质、高效的完成本职工作。

对于过去一年在对设计的理念还是比较空泛的，设计出的内容多而出现平乏，很多时候基本上没有好好的静下来想想设计，只是整天在电脑旁的不停的copy，设计对我而言就是不停的复制过程。在业务不多的情况下，也有沉下心认真去想设计的真正的含义与表现。通过一段时间的思考，让我认识到，在纸上的图片再怎么新颖与美丽，网上的图片再怎么炫丽多彩。不能做符合公司vi元素的做出来也是徒劳。以后工作中我将会大大加强自己的设计风格，将多种设计元素结合大众喜好制作出符合公司vi的方案，按时完成工作，尽最大的努力做得更好。

20xx已经成为过去，20xx将是新的开始，展望新的工作年度，也是一切重新开始。过去的一年的整体上是紧张的、忙碌的`、充实的，也是充满责任心的一年。希望今年能够再接再砺，取长补短。不断提高自身的专业技术，同时也加强自身的对led产品的了解，工作中与同事多沟通，大家互相配合才能更加轻松的完成本部门的工作。多关心了解其他部门的工作性质，进一步提高自己相关行业知识的了解，积极吸收新的设计观念与设计理念，继续在自己的工作岗位上更加完善自我，认识自我，突破自我，争取做出更大的成绩来。公司的前景是美好的，我对我从事平面设计也充满自豪与希望!期待我与公司明年都将有更加美好的发展。

据说今年我们部门的任务会更重、每个人的压力都将会很大，但是新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战!人都是不断成长的过程，任务越艰巨，将使我们更强大。在工作中我将会不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，随时反思每天所做的事情，以待有新的改进。不断提高自身设计水平与对产品信息的掌握，以适应时代的需求和公司的发展，愿携手市场部各位同事共同进步，与公司共同成长。

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

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。

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本站可以切实可行，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。

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。

**广告公司年度总结篇九**

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。

广告公司年终工作总结篇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中信银行与苏宁电器的合作活动，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。

针对这次活动，为了能让我在下一次工作中有一个很好的开始，我做出了一个简单的总结：

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麽礼品，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麽发放，？什麽要求，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，哪个点回收了什麽礼品，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！

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn