# 广告公司年度总结报告

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-01-04

*广告公司年度总结报告(优秀5篇)广告公司年度总结报告要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的广告公司年度总结报告样本能让你事半功倍，下面分享【广告公司年度总结报告(优秀5篇)】，供你选择借鉴。>广告公司年度总结报告篇1经过...*

广告公司年度总结报告(优秀5篇)

广告公司年度总结报告要怎么写，才更标准规范？根据多年的文秘写作经验，参考优秀的广告公司年度总结报告样本能让你事半功倍，下面分享【广告公司年度总结报告(优秀5篇)】，供你选择借鉴。

>广告公司年度总结报告篇1

经过对广告策划学习，使我知道了：现代社会是一个商品经济高度发展的社会，广告作为连接我们与商品社会的纽带，已经渗透到国民经济的各个领域，与人们的日常生活息息相关。随着我国市场经济体制的日益完善，广告的作用也越来越大，已经成为各行各业发展战略中不可缺少的组成部分，成为企业开拓市场、促销产品、树立形象的主要途径。而广告策划与创意又是广告的灵魂，是“广告赋予精神和生命”的活动。书中，详细地讲述了广告策划的基本原则、运作程序、\_作方式及实施技巧，广告策划的结构以及广告策划书的编制方法。

一、广告的基本概念

首先须要掌握的是广告的概念。广告有广义和狭义之分，狭义广告指的是商业广告;而广义广告包括赢利性广告和非赢利性广告。广告策划是全课程中较为重要的概念，广告策划是根据广告主要的营销计划和目标，在市场调查、预测的基础上，对广告活动战和策略以及实施等进行系统的、整体的筹划。在广告策划与创意过程中，我们要清楚什么是广告目标、广告对象、广告创意、广告媒介等，这些既是广告策划的基本内容，也是广告学中最基本的概念。在进行广告策划的策略时，我们掌握的有广告战略策划、广告策略策划、广告媒介策划、广告创意策划等基本概念，以及相互之间的联系和区别。

二、广告策划是一个完整的策划体系，要对广告活动的内容进行全面策划。

它包括广告目标、广告对象、广告主题、广告内策略、广告表现策略、广告预算及效果检验等，只有事先对上述问题进行周密、具体的策划，才能保证广告活动有条不紊地顺利实施。广告策划与创意的基本内容有：

1、广告环境分析。广告策划是从广告环境分析开始的，在广告策略制定之前必须对广告环境作出正确判断与分析。广告环境包括自然环境、国际环境、产业环境、企业环境、商品环境以及竞争对手的广告环境。

2、广告目标确定。广告活动的最终目的是为实现营销目标进而实现企业目标服务。广告目标与长期目标、短期目标、广告活动目标和特殊目标之分，通过不同目标的实施，达到促进产品销售、树立良好形象等目的。

3、广告对象确定，要明确广告对象的范围、消费水平、心理特征等，这样才能有效地提出广告的诉求重点。

4、广告传播区域确定。

5、确定广告主题，这是广告所要表达的重点和中心思想，如何选择主题是广告策略的重要表现。

6、确保广告创意，把广告主题形象生动地表现出来。

7、广告媒介选择，不仅要根据广告目标来定，而且在选择时还要考虑媒介的综合费用。

8、广告费预算，它是成功广告策划的前提，支撑着整个广告策划的内容。

9、决定广告实施策略，这是为达到广告目标而采取的具体措施和手段。

10、广告效果评估，不仅是对广告计划的实施进行检查和评价，更重要的是随时对广告活动的情况进行反馈与控制，从而保证整个广告活动能够按预订的计划与目标进行。广告活动是广告经营的全过程，广告活动要想达到广告的目标和要求，必须要有一套完整的规划和程序。其动作程序可分为以下几个阶段：市场调查研究是广告活动的开端，也是广告策划活动的前提和条件，其关键在于广泛收集有关信息，然后根据调查的资料信息，写出分析报告，并在此基础上拟定计划对策。第二阶段为拟定计划阶段，拟定计划的主要内容有确立整体广告战略、广告目标、确定广告中的具体策略及广告策划书的形成，这是广告活动的重要环节，也是决定广告成功与否的关键。

第三阶段为执行计划阶段，是在广告策划的基础上，具体设计制作广告，经过审核评估，确定广告的发布实施。最后，在实施过程中，要经常对广告效果进行科学准确分析，及时进行信息反馈，以调整广告整体策划。

三、广告策划的主要策略

广告对产品的宣传策略，关键是造成同类产品间的差别化，这是广告策划中的灵魂。广告策划的主要策略有：

1)广告战略策划，这是全局性、方向性的策划，在一定时期内具有相对的稳定性，一般包括三方面内容：一是整体思想的确立，二是广告战略的目标与重点，三是广告战略方案的设计与实施。

2)广告策略策划，是属于广告战略的一个组成部分，是实现广告目标的具体对策和重要手段，有较大的灵活性。从广告策略使用的领域看，常用的有广告产品策略、广告市场策略、广告竞争策略、广告实施策略等。

3)广告媒介策划，是广告整体策划中的主要环节，总的来说，广告媒介的选择与组合必须与产品的整体市场战略一起考虑，才能充分发挥它的有效性，并成为整体广告活动中出奇制胜的关键因素之一。

4)广告创意策划，是以市场为目标，以消费者为中心，为企业的战略目标服务的艺术表现手法，它是在广告策划全过程中确立和表达主题的创造性思维活动。

四、总结

广告策划书就是广告活动运作程序的书面体现，包括市场调查分析、广告目标确定、广告创意确定、公共促销活动、媒介安排、广告预算及广告效果评估等方面，它是广告活动成功的基础。虽然我们不一定每个人都会从事广告行业，但是我们都必须与广告打交道。因此，我们必须关注广告，认识广告。

>广告公司年度总结报告篇2

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。

这次中信与苏宁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，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麼礼品，是分期付款，还是一次性付款等等，都应了解清楚，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，呵呵

后面的工作，我会遇到更多的麻烦事，我还要继续学习，加油!

你在做什麼的同时，我也在做什麼，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!

>广告公司年度总结报告篇3

5月份来公司，到现在已过半年，这半年中，在公司部门领导和同事的带领下，完成了一个个的项目，工作总结主要有以下几个方面：

1、专业知识、工作能力和具体工作

这半年里，我的工作岗位是文案策划，主要是负责方案前期的创意构思、文案构思，与设计人员一起完成方案的创作。在这半年的项目执行中，我一直摸索着创意的方法，影视广告的表现形式，同时努力的学习文案的创作方式，各品牌的广告策略，与部门的同事们一起执行方案。

主要执行了影视广告：有爱乡亲广告、小毛虫广告、马得雳鞋业广告、千之雅成人纸尿布广告、美图秀秀广告、淘帝童装、米拉熊童装广告专题片主要有：涵兴记豆腐乳宣传片、诺奇男装宣传片、雅特力油画宣传片、森宝公司专题片、嘉华专题片、厦门卫星定位公司专题片、海普锐公司专题片、厦大EMBA专题片。

2、工作中的不足：

在工作中有发现自己的知识积累较少，在构思方案时会有局限性，创意思维不够开拓，方法有待提高，接下去，自己也会在这方面改进，多阅读、多看影片，积累各方面的知识，开拓自己的思维，扩大眼界，提高专业水平总结半年来的工作，省视了自己的工作情况，对于明年的工作将会更努力的完成。

很简单，其实应该要长点的，应该要分析工作中的一些要点，可是，不太适合让主管看到，哈哈，对于这份工作，我知道自己的积累确实不够，对于文案创意的专业者来说，必须要写出和大众不一样的东西，换句话说就是要有独一性，要有自己独特的风格，对于现在的自己，不满意，总感觉一不小心就会被淘汰，最近看李欣频的书，看到她写的文案，倒吸一口气，发现自己的差距竟如此之大，或许，毕业到现在都还没真正努力过吧，接下去，努力看书，看电影，丰富知识，为自己加油，微笑一下，为生活奋斗，继续上路。

>广告公司年度总结报告篇4

转眼新的一年又来了，感觉时间过得真快，20\_\_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，在成功中去吸取经验……这都成为了我个人在20\_\_年中的一段最深层的记忆、最丰富的人生阅历。。。!

20\_\_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.....没有经验不要紧，正如张总一直所提倡的合作和借鉴：通过和有经验的公司或个人合作来增长经验，借鉴别人好的东西来充实自己，有了第一次，就会有第二次、第三次……通过不断的积累，最后，经验就会变成我们自己的。

20\_\_年的工作重心差不多集中在下半年,这半年真的让我难以忘怀，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称赞.....!10月回来,我们又马不停蹄的走进全省30多所高校,举办了\"20\_\_橙色联盟动感地带校园巡展\"活动,新鲜的资讯，精彩的表演，有趣的游戏，丰富的奖品。。。所到之处，气氛都格外的热烈，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举行了:\"家乡为你喝彩\"情系川籍劳务工大型跨省慰问演出,我们准备了很多极具四川风味的优秀节目和大家非常喜欢的川籍明星,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月初举行的\"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,因为当时公司有很多案子要做,人手很难分配,公司就决定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,到最后这个活动完全结束后,才深深的松了一口气,但这是我必须要面对的经历,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。受到了客户的称赞。

当然，在成功的背后，也存在很多的不足和需要改进的地方，也提醒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出现的问题及解决方案。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发展壮大,从最早的几个人,项目单一的小公司,发展成现在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

>广告公司年度总结报告篇5

一、计划完成情况：

金鹏图语广告全年计划完成销售额1元;实际完成176194.4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。

\_\_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1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。

\_\_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。

\_\_年，业务发展部在拓宽外协单位的同时，不断提升自己的专业水平及对客户服务的产品质量，并建立并执行“提醒式”服务系统，在一定的程度上，有效的遏制价格竞争的趋势。但是，在广告业业务和操作透明度越来越高的前提下，公司多次出现活动方案被“套”的现象和丢单的现场，由此我加强学习关于印刷及活动的相关知识，尽可能的了解这个领域的所有问题，完善自身的素质，在专业知识上领先于其他的广告公司，为公司树立良好的企业形象。

四、形成“总问题，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\_\_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9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。

总：

“市场是最坏的教练，还没有等我们热身身就已经开始竞赛，竞赛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。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！