# 厦门广告策划工作总结模板(共35篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-06-30

*厦门广告策划工作总结模板1这是我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...*

**厦门广告策划工作总结模板1**

这是我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。所以作广告时，不是在说明其产品的特性，而是在做一个策略，并赋予一个style，也就是品牌在生活上的感觉。

1.最重要的是获得注意。否则，75%的广告没有人会去注意。而且，这也是广告最原始的意义。

2.邀请阅听人进入广告世界。在现今多媒体发达，网络发展快速，需要更多手法。例如送赠品等。

3.要有结构内容，否则无法成立。

投入广告，它所带来的超乎你的想象。广告并非独立于创意边缘，它是客户重要的行销伙伴。广告在为一个目的工作，讯息要引人入胜，内容要可信。当然，品牌为基本考量。75%的哈佛学生没注意，在一般人也许高达90%所以我们要如何能beoutstanding。

>广告的目标

1.消费者：解决消费者问题

2.产品本身：消费者记的是消费经验，使用的好处和坏处，它是否改变了生活的某部分。

3.竞争对手：在市场上的同类竞争。

要多和消费者沟通和调查，做好广告工作计划，了解市场状况，广告是个问题产业，要解决问题建知名度、个性、价格、通路…等。人是广告最重要的因素，分析问题、原因，针对问题并且响应，要做一个广告。广告要说服谁（目标消费群），产品将给你什幺好处，赋予style，而作广告，最难的便是赋予brandstyle。在广告影片中我们发现，杀虫剂广告都有小孩在旁边以显示产品的安全性，而在卫生纸广告方面，则以小狗的形象讨好观众。而日本帮提卫生纸广告则是以一个男人为主轴，在妻子离开身边后的七支一系列广告，说卫生纸和男人间细腻的关系，显示商品特色，一方面也增加使用时机及用量等。如何让商品有感情的呈现是相当重要的，这来自于如何找到和消费者相关的地方。

作一个广告最基本的是知道它的目的是什幺，不是让自己的公司出名，这是最后的步骤。更重要的是把商品卖掉，要做一个专业的广告人，要寻找的应该是这个东西。

**厦门广告策划工作总结模板2**

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。

“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。

**厦门广告策划工作总结模板3**

在为期7天的认识实习过程中中我基本掌握了广告制作的一些基本工作，会到了广告是既有创造性的工作。要做出精彩的作品，就必须有专业的知识和严谨认真的工作态度，知道了一丝不苟措，这让我感到非常的难过。在学校总以为自己学的不错，一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么少，因此在以后的学习中应更加努力，让自己掌握好更多的专业知识，更好的运用广告这门科学。

这短暂的7天中，给我最的的感受和认识是：

1、机会永远属于有准备的人，做任何时都要有耐心。

2、掌握的理论知识要与实际相互结合。

3、要多动手，多实践，积累更多的工作经验。

最后，我想借此机会，再一次向为我的实习提供帮助和指导的老师和同学以及在实习过程中帮助我的朋友致以衷心的感谢!

这次实习丰富了我在这方面的知识，使我向更深的层次迈进，对我在今后的社会当中立足有一定的促进作用，但我也认识到，要想做好这方面的工作单靠这这几天的实习是不行的，还需要我在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验才行。我面前的路还是很漫长的，需要不断的努力和奋斗才能真正地走好。

短暂的实习生活过去了，心情很复杂，可以说是喜悦加留恋。喜悦的是很快就要回到学校见到可爱的同学们，留恋的是友尚公司的同事和朋友们。

回顾实习生活，感触是很深层的，收获是丰硕的。回头总结我的实习报告，感到十分的欣慰。它使我在实践中了解了社会，学到了很多在课堂上根本就学不到的知识，也打开了视野、增长了见识，为我即将走向社会打下坚实的基础，更达到了学校为我们安排这次实习的目的。

以上是我在实习过程中的一些感悟，这也为我的人生开启了一条新的旅程，回到学校我要在平时的学习和工作中一点一点的积累，不断丰富自己的经验，更加努力学习专业知识。在丰富自己社会经验的同时，更向我自己的人生目的地又迈进了一大步!

**厦门广告策划工作总结模板4**

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。

**厦门广告策划工作总结模板5**

（一）广告产品

以×××香水（女士专用）为主，辐射本公司的所有香水品牌。

（二）市场总体目标

由于×××香水（女士专用）是一款上市时间不久的产品，不易让人接受，因此，本次广告的总体市场目标是打造该香水的知名度，并让消费者确信本香水为高档化妆品，从而在整个国际市场的占有率达到%。

（三）广告总体目标

1.提高消费者对×××香水（女士专用）的指名购买率。

2.提高×××香水（女士专用）的美誉度、知名度和市场占有率。

（四）对广告目标的量化表述

年下半年（7～12月）的广告投放量与20\_年下半年的广告投放量相比，同比增长率达%。

年年度10大经典香水销售排行榜第三名，市场占有率达×%以上。

**厦门广告策划工作总结模板6**

广告人以创意谋生，如果不把创意作为一种生活方式来看待，也许是世上最苦的事了，何谓创意？至今尚未见有权威的定义，在这里，我借用一种最为简单的说法：“创意就是做某件能达到目的和提供价值的事情的方式”。和域，以“策略贯穿营销全程的伙伴”为使命，我们创意的过程渗透于我们的`企划、表现和媒介的购买方式，造就我们同客户的关系，最直接的例证是我们看得见、摸得着的作品——为我们的客户品牌所创作的商业广告片、平面广告及印刷品广告。

居于自己对品牌的理解，在这半年不断的努力，对员工的每个星期进行的培训，大家对区隔的认识已经有了很大的进步，但还需要继续努力。

品牌区隔战略是基于消费者认知基础之上的，其次就是研究竞争环境，根据不同的竞争环境采取不同的战略形式，最后通过自身的研究，制定品牌区隔战略。

我也领会到，每一个成员都必须致力于有目的的创意。所谓“目的”就是结果，我们到达那里的方式。

**厦门广告策划工作总结模板7**

由于目前产品的通路限制，便利店的促销活动一直中工作的重点。便利店以向消费者提供方便为第一原则，创造性地满足消费者的“即刻需求”，是便利店的基本经营方针的促销活动与其自身的管理、目标群体、消费习惯有非常大的关系，总的说来，其活动的有效性与活动方式、促销力度、店内宣传、产品陈列和店员推荐有最为直接的关系，具体来看：

1、活动方式。CVS的`活动目的一般不外乎三种，新品/新包装/配方升级推广（如7—11的率先上市）、销量业绩提升（特价）、整体的通路活动配合（如送买整箱送明星门票）。不同的目的决定了不同的活动方式，但就目前看来，便利店的活动方式主要包括以下几类：

A，单支特价促销：扩大试用群、推广产品和短时拉升销量最有帮助，但要把控好促销力度

B，加一元多一件或两支特价：对销量拉升有明显作用，但主要适应于老产品（xxxx等）或品牌影响力强的品牌延伸产品（xxxxx、xxxx的上市）

C，加价送额外高价值的赠品：对品牌有比较好的建设作用，但销量拉动性可能不大；

D，套餐（异业联合）：一般为吃的和喝的结合，这种方式非常好，关键点在于宣传做到位；

E，刮奖等类似活动：执行上漏洞较大，而且很多系统现在都已不进行兑奖。

2、促销力度：便利店内力度的促销活动为单支大特价（经常会折到一半的正常零售价），其次为加一元多一件和套餐促销，或者第二支半价或两支特价。促销力度的大小在一定程度上决定了促销效果的好坏，如此，确认不同促销力度下的预估销量和损益情况，并以此确认进行何种力度的促销是非常重要的。

3、店内宣传：店内的宣传方式主要包括门口海报、DM单、店员介绍、货架陈列、收银台陈列、室内外的额外广告物等。综合起来，效果的方式是，设置店员奖励、上DM单首页，店员将产品摆在收银台上直接推荐销售。当然，活动布置物请一定经过便利店的确认，以免发生不必要的麻烦。

4、产品陈列：多个陈列位、陈列位的有效性、陈列面数量这些非常重要，如可乐C粒柠檬的活动一个便利店里经常会有三到四个陈列位，包括冰箱、货架端架、厂家配合货架、收银台陈列等等；陈列面上统一冰奶活动单品陈列面会有4到6个……其整体的效果当然不言而喻。

5、店员介绍：便利店的促销活动最后配合店员奖励案，如业绩排名奖励、活动产品陈列奖励、活动告知物布置奖励等等，只有如此，才能促销店员的积极性，提升活动的销售效果。

**厦门广告策划工作总结模板8**

1、厂牌

a、青岛啤酒上市之前有浓厚的基础，味道有些浓是很大竞争。

b、纯生的味道太淡了而且口感也不是很好

2、竞争分析：

a、是广西自有其稳定的地位

b、本地生产在开发期

c、以全新的面貌出现在开发期中容易取得领导地位更旺淡季不明显一年四季都是旺季但是夏季比冬季更好些。

3、销售地域

（1）中等城市为主力，一般城市为次要，

（2）以超市零售，商场较多的地方，广西桂林河池，梧洲。

4、营销道路：广西，桂林，梧洲，河池南宁第5个区域中盘代理经营

5、消费者的研究：

（1）动机

（2）朋友聚会

（3）当作饮料

（4）性格：很关心，没有时间或工作繁忙是借酒消愁

（5）影响：广告，杂志，朋友介绍

（6）购买因素：a朋友的聚会和聚餐

6、有利点和不利点：

有利点：

（1）消费者接受我们产品评风险

（2）啤酒市场也会很快恢复而且也很有潜力发展。

不利点：

（1）现在啤酒市场许多的竞争对手，有的是有着很多年历史

（2）广告不哟啊复杂或单调

**厦门广告策划工作总结模板9**

这一段时间来，通过培训和自我学习了广告产品知识，通过对各种渠道的拓展，也有自己的一些总结。通过观察和了解，体会了公司的企业文化，公司的优势，以及还需要努力的地方，这一段时间来自我有了提升，但同时也知道还有很多的不足。力争在将来的工作中，发挥自己的长处，弥补自我的短处。现就此向各位领导，同仁汇报自己的工作及想法。

>一、关于对公司产品和销售方面的认识

我们公司都有一定的优势，种植技术，生产加工技术都已成熟，产品品质高，功效好，无毒负作用，有消费者健康潜在需求，但通过对大量实地各种渠道的拓展，了解到目前我们公司产品的知名度，美誉度还有待提高，从长远来打算，把产品做长久，公司做长久，只有把产品品牌化，通过各种方式提高产品的知名度，培养消费人群，灌输“药食同源”，养生保健的重要性，消费者才会更容易接受公司的产品，企业才会有更大的发展。所有以后的工作中，会致力于公司产品的宣传，在符合节约成本的情况下，可适量做一些宣传活动，比如高档小区宣传等。

>二、产品渠道拓展后的总结

跑了很多渠道，医院，商超，养生会所，礼品公司，药店等，在以前的公司只涉及了保健品在药店的.拓展，很少涉及医院，养生会所，礼品公司等渠道。将近一个半月的拓展，开阔了眼界，了解了更多的保健食品销售渠道，接触了一些公司的老总，拓展了知识面，但同时也意识到由于公司产品价格比一般保健食品高，很少有广告，知名度还不足，所以目前在一些渠道很难有发展，比如药店渠道，大多药店的保健食品价格偏低，有广告支持，在没有支持的情况下，产品在药店很难产生销售，所以暂时不考虑再拓展药店。因为大多医院只能开处方药，有政策制度上的限制，所以医院方面，目前也很难有突破。

养生会所的消费者够买力高，适合公司产品的销售，拜访了很多养生会所，目前已和一家推拿养生馆合作，后期会继续于这方面的工作。礼品公司的客户面广，中高低端礼品都有市场，需求面广，合作方式灵活，所以也适合公司产品的销售拓展，以后会把重点放在这一块，工作方向将会由全面拓展，变为重点拓展。结合公司产品的特性，多跑一些适合公司产品的渠道，争取在这些方面有突破，“少走弯路”。

>三、对公司企业文化的认识

一直认为一家公司的企业文化和管理都十分重要，进公司以来，早上上班很安静，大家都在做自己的事情，没有聊天，没有闲玩，同事们都很实干，容易相处，气氛很融合，但同时也感觉管理层与员工沟通太少，希望获得更多的沟通与批评，以利于工作和自我缺点的改正。

>四、自身在工作上的优点及不足

个人十分注重学习，有一定保健食品销售方面的积累。注意同事之间的关系，不议论公司及同事的是非，维护公司的形象，特别是遵守公司财务上的制度，不贪一分不属于自己的东西。所关注的是自己能力上的提高，有合适的平台发挥自己的长处，但同时自己也有很多不足：

1.认为自己专业知识还不完善和精熟，所以以后会更多的看一些关于天麻，石斛的书籍。

2.营销和管理方面上的知识还远远不够，所以后期会加强这方面的学习。

3.提高自身业务水平，熟悉各岗位的工作流程，提高自己发现问题、分析问题、解决问题的能力。

培养经常总结的习惯，每天总结，每周总结，每月总结，发现自己的不足，通过改进方法提高工作效率及效绩，提高谈判技能，管理能力，专业知识，执行力等等，总之在以后会致力于学习，总结，改进。

>五、一些建议

1.因为目前去拜访客户还没有完善的产品资料，不利于工作的开展，所以建议及时做出简单，一目了然的产品资料。

2.各部门的沟通，领导层与员工的沟通更多一些，这样才能更多的了解公司，规划，以及近段时间自身工作的不足等各方面信息。

>六、xxx工作计划

应聘的是片区广告客服经理一职，接下来的工作中：

1.会努力于自身素质的提高，专业知识的完善，营销类管理类知识的学习等等，有了熟悉的专业知识，才能说服客服，学习更多的营销管理类知识，才能更详细的了解企业的运作，企业的目标，效绩管理，社会责任，首要职能等等，同时积极注重锻炼自己的口才交际能力、应变能力、协调能力、组织能力以及领导能力，不断在工作中学习、进取、完善自己。

2.大量的有针对的实地产品销售拓展，暂时放弃一些可行性不大的渠道比如药店，重点拓展可行的渠道比如礼品公司，采用行之可效的方法，提高销售。

3.提高工作执行力，贯彻执行上级安排的工作，注重实干。

4.建立数据库营销，获得更多的优质客户资源，注重产品售前，售中，售后的服务，提高服务质量。

5.更深入的了解公司的企业文化，团结协作，提高工作效率和效绩，创建优秀的区域销售团队。

6.更深入的了解产品的市场情况，只有掌握了更为确切及时的信息，才会把握市场，提高销售。

**厦门广告策划工作总结模板10**

(1)端午包粽大赛预算XX元

(2)超市内外宣传条幅及海报Xx元

(3)POP广告牌X个，X元

(4)快讯宣传单Xx元

共计XX+Xx+Xx+Xx=XX元

20xx级房地产经营与估价专业在本学期根据教学进度与学生岗位技能训练的要求，在教学计划中增加为期一周的房地产广告实训，安排组织专业实习教学环节。通过本次实习使同学们对本专业的房地产市场营销中的，广告宣传，了解媒体运作性质，房地产VI设计。房地产项目策划以及房地产营销等相关专业知识进行实践检验，现在实习工作已经结束，回顾整个实习过程，总结一下几点：

第一、在专业教学过程中，辅以必要的实习环节不仅可以增加学生的实践动手机会，还可以通过实践来来指导学生的理论学习，更可以增加学生对专业的认识和认同。在实习中学生们表现出来的热情和主动是在校内理论教学中不曾表现出来的，这给我们在专业建设中提供了很多启示，需要我们在今后的教学计划设置中增加实习实践的安排，从制度上保障实习的顺利开展。

第二、通过实习锻炼了学生的多方面的能力，首先、由于这次实习前期组织时间短，学生的专业知识和心理准备较少，但是学生在实习任务面前表现却出来较强的行动力，从实习任务下达，到开始实习，短短两天时间学生已经完成调查问卷的初步整理工作，为实习的顺利进行打下了基础；其次、学生在实习中也表现出了一定的创造性，能够根据实际对实习内容进行必要的删减，是实习更加符合实际要求，也为今后的实习提供了借鉴。

同时在实习中也暴露出一些日常教学工作和实习组织中的一些问题和不足，主要表现在以下几个方面：第一、理论教学内容与实践环节衔接较差，主要表现为理论教学内容过于复杂，在实践中实用性差，不能做到简单易用，与高职教育理念要求的“必需、够用”还有一定的差距，这也要求在今后的教学工作中加大对实践环节的研究，开发出适合的理论教学内容，是理论教学与实践做到有机结合。

第二、实习实训基地较少，无法满足正常的实践教学需求，由于此次实习是临时根据教学和学生的岗位需求增加的，在实训基地上就显得准备不足，临时联系和组织的实训基地由于种种原因不能提供教学设想重要实现的实习实训过程，不得不在实习过程中对实习的内容进行必要的修正，这也使实习目的在一定程度上打了折扣。

名称：啤酒广告企业划案

企业单位：广告公司

策划人：

撰稿人：

完成日期：20xx年xx月

**厦门广告策划工作总结模板11**

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

**厦门广告策划工作总结模板12**

（一）总体策略

1.利用密集广告，加深消费者对×××香水（女士专用）的品牌印象。

2.促进销售，提高×××香水（女士专用）的指名购买率。

（二）产品定位

1.产品问题点。

（1）因×××香水（女士专用）系高档化妆品，所以产品价格太高，不利于普及。

（2）消费者的使用习惯不易改变，需要一段时间方能接受新品牌的香水。

2.产品机会点（消费者利益点）。

（1）携带方便、使用便捷。

（2）产品的包装具有价值感。

（3）滋润、保湿，具有皮肤保养功能。

（4）香味温和，不刺激肌肤。

（5）适用于任何年龄的消费者使用。

（三）广告受众定位

参考《×××香水市场细分表》中所列的目标对象。

（四）产品概念（独特销售主张）

×××香水（女士专用），品味女人的第一选择！

（五）创意方向

通过各种方式来表现香水系列，体现浪漫情怀。

（六）广告表现文案

1.电视广告创意脚本：（略）。

2.广播广告创意脚本：（略）。

3.其他平面广告表现文案：（略）。

四、广告媒介策略

在安排广告媒介时，必须考虑到广告媒介的千人成本、毛收视率等评价指标。

（一）传统大众媒介

以电视广告为主要媒介，辅以广播广告、杂志广告、户外广告。

1.电视广告：×××香水（女士专用）推出的2～4个月密集播出，此时期以10秒电视广告为主，30秒电视广告为辅。

电视广告的播出，主要选择以下6个与消费者接触频率较高的频道或时间段。

（1）高收视率的国语连续剧。

（2）晚间7：00～8：30时段。

（3）高收视率的娱乐节目。

（4）妇女节目。

（6）时尚报道。

2.杂志选择：选择以中青年白领为主要对象的时尚、美容类杂志，如《瑞丽伊人风尚》、《都市丽人》、《嘉人》等，并选择其中最好的版面刊登精美的×××香水（女士专用）的广告。

（二）其他媒介

经过几个月的实习，我学到了很多课堂上学不到的知识，受益匪浅。现在，我将对这个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习单位：X广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实守信、真诚做事的原则为客户服务。现在我们服务的公司都取得了不错的效益。业务相当广泛，包括设计制作国内路标、灯箱、印刷品、展示广告、代理自制广告业务；承接包装设计、装饰设计、环境艺术装饰设计；提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以营销为导向，运用营销手段和推广理念，帮助企业在市场中获得机会和优势。

凭借雄厚的技术力量、专业的设计理念、独特的设计风格、优秀的设计制作人员和完善的售后服务人员，我们可以为客户公司打造更加完美的企业形象。从X开始，我在一个月的工作中参加了这家公司市场部的实习。我觉得公司优越的售前推广是靠公司的CI形象体系和产品配套视觉展示来推动的：有一批长期从事广告设计和印刷的精英，善于把握客户需求，有丰富的实施项目管理的经验。他们以思考和服务客户为目标，不断改进和提高自己。

进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，力求寻求客户的微笑。优秀的设计可以在一定程度上降低企业运营的风险。基于务实有效的设计理念，联科坚持原创设计，从最终客户的角度出发，通过细致的调查和严谨的分析，为客户打造精准、极具商业价值的形象设计。我们的目标是通过定位、创造、推广、推广、应用、维护和管理品牌视觉形象等一系列活动，帮助企业提高品牌价值和竞争力。

积极的销售流程以及我们的精益业务和技术支持；走特色营销和快速优质的售后服务之路，让客户充分感受到我公司不断追求完美的服务宗旨。公司致力于加强内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒不怕巷子深的日子一去不复返了。即使是好的产品，也需要好的方法和思路来完成销售。

存在问题和今后努力方向：

1.自主创新能力欠缺：在实习工作中自主创新能力方面还有待提高，没有很高的自主工作意识，在今后的工作中一定要加强自己的创新能力和创新意识。

2.态度不明确：在实习过程中，心态不是很端正，总是在一味的等待其他人安排，而没有很好的积极地去参与去主动工作。以后要加强主动性加强积极性。

3.问题的认识不深：对一些问题的考虑还不成熟不周全，与人协调对问题的处理等等，以后要加强与人的交流，对问题的详细考虑等等。尤其是法制意识不强，在今后的工作中要用法律保护好自己。

4.专业知识储备还有欠缺：需要进一步加强自己的储备，不断的提高自己的专业素质。

这是我这个星期实习以来所学到的经历到的实践知识，我坚信通过我的努力学习，会在我今后的道路上更加有信心!总之，我在这次实习中学到了很多东西，能够让我受益一生。我在实习中发现自己的不足，都会在以后的学习工作中努力加以改正，使自己更适应今后的工作需要。

**厦门广告策划工作总结模板13**

我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载国际4a公司的策划文案自己学习、借鉴；购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。期间做了以下工作：

1、同媒体保持良好的合作关系，除了积极宣传公司，提高品牌形象外，良好的合作基础为公司带来其它方面业务。

2、积极开拓广州日报东莞新闻版地产业务。

3、全力配合东莞时报地产部售后工作，与地产部人员较好的度过磨合期。

4、大众媒介部超额完成东莞日报，南方都市报所定任务量。

5、平面媒体数据库的.资料统计，为媒介分析提供良好的数据依据。

6、除大众媒介部的代理工作外，还积极努力服务客服方面的客户，同公司其它部门很好的完成928等活动的执行及其他客服工作。

7、拿下东莞时报地产独家代理权及广州日报地产优势代理权。

说说我的困惑，在我进入公司以后我有种不知被谁领导的感觉。经常2个老总都有文案需要我来完成，而时间上却实现不了，为此也苦恼过、困惑过、犹豫过。由于之前设计人员能力的欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

最后，我深深的体会到只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

**厦门广告策划工作总结模板14**

（1）用途

a、50~60岁的男性：每天一瓶啤酒、故作饮料。

b、18~45岁的男女朋友聚会或是喜庆的节目。

（2）命名：a、原名：提高商品的知名度，b、中文名：

（3）包装：采用亚洲的原味的设计。

（4）颜色：与天空相接——淡蓝。

（5）口味：以现在的商品分析、啤酒不要淡要适合大众口味6、容量：与青岛相仿——500CM。

（6）价格：零售价定位：300之零售进价：元、中盘价元厂价元。

（7）预故利之间

a、开发期饿：货本：10%广告30%利息5%费用18%纯利5%。

b、成长期：或本15%利息5%费用18%纯利7%。

**厦门广告策划工作总结模板15**

人生很像一部电影，它的情节总是跌宕起伏，它的结局总是让人难以捉摸。人的发展和建树永远给人以遐想的空间，给人以成功的诱惑。对成功的追求就是每个人工作的动力源泉。

从xx年我到公司入职以来，从事公司的策划工作，倍感责任重大，同时也非常感谢公司领导的充分信任，给予我这样的舞台以发挥所长。在此，我对自入职以来，在本职工作岗位上取得的一些成绩和一些思考或者说想法以及一些自身的问题，做出简要的述职汇报，望公司各位领导予以批评与指导。

首先我作为拥有将近5年的职场闯荡经验，从事了3年文案策划工作的职场老鸟，对文案的写作、策略的选择是有自己独到见解的。我有一系列被业界认同的操作模式在文案中得到了体现，文案策划贵在心思细腻，能想人所不想，能打破常规出奇制胜。一份优秀的文案作品与普通文案作品的差别仅仅在于亮点的多少而已。现实情况中很多时候为了迎合客户的实际需求，部分内容会做出删减甚至与之前的设想大相径庭，这些都是出于为公司谋取利益的正常考虑，并不是个人能力的缺失。

当然个人的不足肯定是存在的，人无完人嘛。每个人的知识层面、工作经历、价值观、世界观都有着明显的区别。一个公司的存在就是把这些不同个性的人完美融合在一起创造价值实现自我成就的共性需求。

在我入职2个多月以来，我深深的感到本人的眼界还需提高，对于社会资讯的吸收还有所欠缺，策划理论知识也不够丰富。每次面对不同类型的文案，我都需要查阅大量的资料，所以文案完成的时间相对较慢。好在我可以边工作边学习，从网上下载国际4a公司的策划文案自己学习、借鉴;购买策划类书籍进行理论补充，与温姐沟通，与全国策划圈内人士网上交流等，正所谓生命不息学习不止。策划的工作决定了我们必须眼界广阔，通晓古今。

入职后我的第一份文案是xx项目，这跟我以前从事的通讯行业、文体活动的项目策划有着明显的差异。我要改变身份以政府官员的角度创作文案才能达到他们的要求。虽然文案几经修改仍然流标，可谓出师不利。不过通过沟通得知失败的主要原因在于美工的不足以及场地考察的不够充分，我认为这在以后的工作中是可以避免的。

随后我相继完成了xx人才交流协会大学生毕业创业交流方案、xx营销方案、xx嘉宾接待方案xx登山活动、新春团拜会一系列方案、xx酒店签约仪式活动方案。我想公司对我的能力应该有了比较直观的认识。为了方案的顺利完成我也经常加班，多次与客户沟通，与酒店、广告公司、舞台搭建公司、文化传媒公司沟通，不停修改力求方案的完美实施。同时随时留意身边朋友的资讯为公司创造尽可能多的储备资源，以备后续使用。

再说说我的困惑，在我进入公司以后我有种不知被谁领导的感觉。经常2个老总都有文案需要我来完成，而时间上却实现不了，为此也苦恼过、困惑过、犹豫过。由于之前设计人员能力的\'欠缺，为此我挨了不少板子这些苦衷也不好言表。我也知道公司刚刚起步，很多工作岗位不是很完善，工作能力也有所差别。既然你无法改变它那就适应它，自己多做点吧。同时以过来人的身份给予同事一些工作上的建议，让他们能更有效的工作，也能对我有更大的支持。因为一份好的文案策划，创意是关键是灵魂是驱干，美编是亮眼的服装是夺人眼球的利器，成本是核心是取得成功的关键环节。要想取得客户的满意我们必须做出120%的努力，所以我也需要同事们的鼎力支持。同时我所掌握的活动执行经验我也会毫不保留的告知公司同事，让他们避免一些不必要的错误，为公司及个人创造更高的经济价值。

不积硅步，无以至千里。任何一个人的知识与能力的提升都是在项目服务过程中，不断积累，不断修正，不断完善的。只有专业的沉淀与坚持不懈的努力，才能取得团队和个人的成功。只有达到足够的专业沉淀，才能做到真正的“厚积薄发”。

**厦门广告策划工作总结模板16**

随着经济增长和社会形态的转型大提高，享受品的消费需要也大大的有所改善，啤酒经过多年的研究，开发现已成为市场上的热门抢手货，啤酒口感好，近几年来已经侵入了啤酒市场，并且销售在市场上也有很强烈的反映，适合大众口味，让人回味无穷，独特之处，青岛口味太浓了，有些人不适应，纯生口味淡了一些。

当然不同的顾客所需求的是不同的。我们有理由相信，啤酒会是未来市场的主流。但在饱和期来临之前，享受啤酒依然是最容易接受。

爱喝“青岛”和“纯生”啤酒之间，啤酒要怎样才倾入啤酒市场并占有一席之地

**厦门广告策划工作总结模板17**

一、\_\_年的工作成绩(以时间为序)。

1、设计、调试出口印度的摩托车试验机。

印度之行是成功的，也是艰难和值得回味的。我们一行三人，在没有翻译的情况下，克服当地天气炎热和饮食不适应的困难，在不到三周的时间内将四台设备调试完毕，拿到了用户的验收纪要，这是值得肯定的。但，我觉得也有一些遗憾的地方。由于是第一次做车辆产品的出口，缺乏经验，我们的包装和防锈做的不够好，设备出现了故障，让印度人对我们的满意度下降。如果我们注意这些细节，用我们的产品打开印度这个工业刚起步的国家的大门，那么，我相信我们会从中受益。

2、主管设计PTS等产品的资料让

让我参考，给了我很大的自主性，经过努力，最终完成了设计任务。目前，此产品机械部分已安装完毕，等待控制器调试。

6、参与QPNS—200H7、QPSB—200的设计。

这两台产品同样是新产品，而且结构复杂，开始时定我为项目负责人，但设计中我明显感到自身能力的不足，加上项目的关键时期，家中有急事，我休假近三周，耽误了设计时间，左工承担了很多本该我做的工作，我深感遗憾和感谢。这两百多万的产品，对我是很好的磨练，让我认识到了自身的不足，同时要感谢左工教了我很多东西，因为这两个产品，我成熟了很多。

7、参与了PNOS、PRE等软件，买书进一步学习了SOLIDOS有限元分析软件，经过多次实践，并与专业人士的有限元分析进行了对比，最终掌握了这一有限元分析工具。现在，我对有限元分析充满了信心。另外，我实现了有限元分析软件上的跨越。以前也曾想过要学习ANSYS这一更专业、应用更广泛的有限元分析软件，但因为这一软件难度大，一直没有好好学习。毕竟这是硕士、甚至博士的选修课程，后来，邓总要求我学习ANSYS，并给技术人员培训。我以此为动力，经过一个多月的苦练，基本上掌握了ANSYS，现在已能用它进行简单的有限元分析，这是我自身的一个飞跃。同时，我还自学了PROE等三维软件。虽然在目前的工作中，SOLIDWORKS已经够用，但PROE毕竟是机械方面比较有权威的软件，所以进行了学习。学习的目的是为了应用，在以后的工作中，我会认真考虑将所学习的新技术充分应用，让设计更是一层楼。比如利用三维软件做效果图，做运动模拟，做有限元分析等等。机械设计工作总结例文由为您整理!

>三、\_\_年工作作风方面的改进。

“三年磨一剑，如今把示君”，经过三年多工作的锤炼，我已经完成了从学校到社会的完全转变，已抛弃了那些不切实际的想法，全身心地投入到工作中。随着工作越来越得心应手，我开始考虑如何在工作中取得新的成绩，以实现自己的价值。我从来都是积极的，从来都是不甘落后的，我不断告诫自己：一定要做好每一件事情，一定要全力以赴。通过这几年的摸打滚怕，我深刻认识到：细心、严谨是设计人员所应具备的素质，而融会贯通、触类旁通和不断创新是决定设计人员平庸或优秀的关键因素。我要让我的设计思路越来越开阔，我要做到享受设计，我要在机械领域有所作为。做事情的全力以赴和严谨、细致的工作态度应该是我xx工作作风方面最大的收获。

>四、做得不足的地方。

回首过去的一年，也留下了一些遗憾，需要我引以为戒。比如：缺乏独立承担责任的勇气。遇到问题，喜欢请教别人解决，而不能果断地做出决定。左工生病的时候，整个项目落到了我的肩膀上，刚开始的时候，觉得任务太重，对自己没有信心。后来自己接管过来，解决了一个一个的问题，才发现事情没有自己想象的复杂，我缺乏独立承担责任的勇气。还有，我的语言表达能力有待加强。或许是性格的原因吧，我不喜欢说，只喜欢埋头苦干。现在看来，这样是远远不够的，我需要面对客户，需要与别人沟通。

**厦门广告策划工作总结模板18**

转眼之间，他为期五周的实习就结束了。7月10日至8月22日期间，我在厦门创智艺术广告有限公司实习，整体学到了很多，每次都有新收获。那我来解释一下我自己的经历。

我是一名广告专业的学生，大二暑假在一家广告公司实习。当然，那时候因为学的都是理论，在实战中做的很少，但也学到了很多，也经历了广告公司是一个什么样的商业模式，平面广告成品的制作流程。当然，我也初步学会了专业软件。我收获了很多，这也是为什么大三一定要出来实习，不要呆在家里浪费时间。

暑期实践是实现我能力的好平台。我这次工作的厦门创智艺术广告有限公司，是一家起步公司，可以和企业一起成长。可以说是千载难逢的好机会。而且我也很珍惜这样的机会。主要负责公司前期的网络推广和网站的美术制作。感觉自己进入实战了，课堂上学到的很多东西都进入了实际操作，包括dm、网络营销、线上线下整合、企业营销策略等。当然我也包括自己广告专业最基础的软件的应用。

按照城市白领的生活习惯，都很时尚。所以跟着时尚潮流，平时喜欢上网，看资料，聊天，玩微博。所以根据这些生活习惯，我们也可以从这些方面入手。因此，我尽量在微博和博客上发一些关于益康的信息，并给他们提供相应的链接，让客户更方便快捷地购买产品。然而，现在的年轻人似乎讨厌这种广告。所以微博粉丝越来越少，这让我很担心。仔细总结一下，微博可以说是新生事物，但更适合弱化销售路线，而不是走这种强制广告路线。因此，我在经理的允许下改变了一条路线。

首先把里面的标签换了，把b2c之类的深奥标签换成时尚之类的流行标签（玩微博的人应该知道微博有这样一个功能，可以通过标签找到朋友，就像身份证一样，可以缩短和其他网友的距离，实现和更多人的互动）。然后，营销方式就从一开始的硬推广变了。走“邻家女孩”路线，就是要在网民心中树立一个网络健康专家的形象，每天在里面写一些日常养生保健的小知识，更有亲和力，更能被人们广泛接受，这样“益康尚品”的品牌形象就会逐渐在消费者心中树立起来。

**厦门广告策划工作总结模板19**

广告设计，从平面设计角度来讲，其构成要素可分为语言文字和非语言文字两部分。语言文字部分包括广告标题、广告正文，以及商标和公司名称等;非语言文字部分包括广告构思、广告形象及衬托要素等。广告设计就是创造性地组合上述诸种要素，使之成为一件完整的广告作品。广告设计的五大要素包括：广告主题、广告构思、广告正文、广告形象、衬托要素。

广告创作中最重要，并且将影响到最终传播效果的就是广告创意这一环节。它是一个广告创作的开端，并决定了广告其他因素的选择。尽管广告创意需要考虑诸多综合因素，但是它也具有一般创意思维的许多重要特点，比如：它也需要发散性思维，而且这种思维在创意中占有极其重要的位置。在现实的生活中，一个好的创意可以创造出一个经典的广告，可以给商家带来巨大的经济效益。因此，对于广告创意的探讨研究就显得十分的必要了。

在社会营销观念已经形成的今天，企业所提供的产品，不能单单满足部分消费者的一时需要，而应考虑符合消费者的长远利益和社会整体利益。广告创意也必须与之相配合。因而着眼于塑造长远的利益和目标，在内容上体现出对社会的一种真诚地关注，将是现代广告创意的正确方向。

突然想起鲁迅先生的一句话：这里本来没有路，只是走的人多了，也便成了路。生活的路呢?生活的路也是人走出来的，每个人一生总要去很多陌生的地方，然后熟悉，而接着又要启程去另一个陌生的地方。所以为了是我们的路能更宽广平坦我们必须通过自己的努力去改变它。

通过此次的实训我们每个人都收获了成果，为了在以后的工作中能更好的展现我们的才能，我们要熟练地掌握这些专业知识，它将会为我们以后工作奠定了基础。很感谢学校，感谢老师给我们的帮助，让我们这次实训中学到了很多知识并提高了我的技能!

**厦门广告策划工作总结模板20**

1、据统计现大约有80%—90%的青年朋友喜欢喝啤酒；

2、调查发现啤酒确实是何必内有营养；

因为啤酒的市场演进的发展到可开发的市场，同时预计市场的起始日期（普及25%）速度的来临。

3、商业机会：

（1）20xx年开入始进消费者市场，消费规模受挫甚。

（2）20xx年表面看上有些复苏的假相，但相信8月价值营业会使这现象得到恢复，受到复苏的假象只是暂时，并不是长久的

因些前几月的啤酒有所好转，但是在不稳定市场上上市的，因采取更好的方式的市场经营政策，才有可能成功。

4、市场成长：

（1）纯生啤酒上市只是得到少数朋友的接受。

（2）青岛啤酒问市得到许多朋友的喜爱、说明它是纯生啤酒的不足之处及市场规模才上市的。

（3）啤酒的上市相信会是每为朋友的最爱。

5、消费这接受性：

（1）消费者目前的是不容易喝醉的啤酒。

（2）味道太浓太淡消费都不喜欢。

（3）导入期以青少年朋友目标群必定事倍功半。

因而，啤酒应以酒制品姿态的定位才能得到消费者的接受。

**厦门广告策划工作总结模板21**

20xx年是我在公司的第二年，也是我学习最多的一年。在这一年来，我所感到高兴的不仅仅是自己在本职工作上的进步，还有和广大公司同仁和谐地相处。

20xx年，在做事方面我学会很多，在做人方面也受益颇多。

以上是我的真实感言，不是空话套话。

20xx年的整年，我主要做的工作是撰写广告文案、市场调研以及参与策划讨论。

在这三大主要工作中，我自己觉得广告已经进入一个比较大的进步状态，市场调研能力也取得很大的进步，就是策划方面还有所欠缺。但和xx年相比，对于策划方面的形势、要求及判断能力都有一定的进步。

>1、我的进步。

我深知，一个人的工作不是靠天赋和优秀的过往，而是需要兢兢业业，百折不挠，锐意创新和尽心尽责。在xx年年中，我的确找到了一些自己的工作方法和工作态度，在借鉴和学习别人的同时，也在创新和坚持自己的方向。

(1)工作状态和同仁相处方面。刚来公司我几乎一无所知，我需要褥韬光养晦，我自己觉得谁都是我的老师，我要向任何人学习。在此期间，我不断向大家学习工作的精神状态，试图早日完全融入整个状态，但是我这方面做的还不好，没有短时间把自己调整过来。

到了xx年年，我逐步找到自己的定位，现今怀着真诚、友好、沟通、协作以及谦卑的态度和公司的每一位同仁相处，时刻学习他们身上的优点，以快乐充实的心态面对工作的每一天。

(2)工作能力及专业知识。这一年我接触最多的是广告文案和地产市场调研。这两个方面，我已有长足的发展，我觉得我是值得我自己肯定的。

文案方面。在xx年年中，我接触了多类不同的广告文案总类，有楼盘类的，有讲座类的，有比赛类的，有服装类的，有食品类的，有餐饮类的，有酒店类的，也有媒体类的等等。可以说，在广告方面，xx年年对我的锻炼非常广大，我也在工作中寻找到了属于自己擅长的风格和语感，也总结了一些经验。

市场调研。xx年年，我对烟台地产市场有了数次比较详细的调研，在长期性调研中我的分析能力也有长足的进步。在xx年年中，为了配合策划部的各种市场策划报告，我与王海东协作调研，市场调研工作较好完成，并形成了一个稳定的市场调研系统。

xx年年我也参与了外地市场的一些调研，如招远、蓬莱、威海等，尤其是参与淄博的市场调研，对我影响至深，也是让我明白了市场调研的真谛，比如专业化、数字化、微观和宏观化以及清晰化。我在此次调研中，不但所学颇多，也在后续工作中圆满完成。

策划能力。我不得不承认，在策划方面我还存在许多不足。在我印象中，策划的基础是调研，没有站在市场上的策划，注定是危险的、站不住脚的。而我个人觉得如果没有经过周密的市场调研和丰富的经验，策划是很难的。同时，我也学到了许多知识，也明白了策划所要求的那些能力。我想在20xx年中通过我的学习和锻炼，我将会更加有效地进入策划这个工作上面。但是我自己要求我自己一定要象要求广告文案一样，策划不但要有效而且还要有创意。

>2、继续学习和进步的

**厦门广告策划工作总结模板22**

我于20x年参加云南省公务员考试，被录用为公务员，20x年11月被分配到云南省x工作。这一年对我来说是至关重要的一年，它是我由一个青年学生向工作人员的角色转变的重要过程，经过这个过程我从单纯走向了成熟，从浮躁走向了沉稳，对于我的一生都是受益匪浅的。一年来，在各级领导的关心培养和同事们的支持帮助下，我立足本职工作，严格要求自己，时刻保持谦虚、认真、务实的工作态度，始终坚持刻苦钻研、勤奋学习，切实履行好岗位职责，认真完成各项工作任务，在实际工作中不断锻炼自己、磨练自己，工作能力有了很大的提高，但同时还存在着欠缺和不足，现将一年来的思想、工作、学习情况总结如下：

>一、坚定立场，加强学习，不断增强自身素质和修养。

作为一名新时期的\_人民警察，首先要有坚定的政治立场，时刻同\_保持高度的一致。一年来，我认真学习和贯彻执行党的基本路线、方针、政策，自觉践行三个代表重要思想和党的\_精神，严格遵守《\_法》、《人民警察法》、《公务员法》等法律和司法部六条禁令等规章制度。通过深入学习实践科学发展观，积极参加创先争优活动和岗位大练兵活动，以及司法厅组织开展的综合素质教育训练等活动，我的政治立场更加坚定，理论修养得到了提高，政治敏锐性得到了明显增强，在大是大非面前保持清醒的头脑。树立了全心全意为人民服务的宗旨意识，打牢了立警为公、执法为民的思想根基，为圆满完成各项工作任务提供了可靠的思想保证。

在个人修养方面，我始终坚持真诚待人，尊敬领导，团结同事，和谐相处，坚持正直、谦虚、朴实的作风，不趋炎附势，不欺上瞒下;不在背后议论他人是非，豁达大度，不小肚鸡肠，大事讲原则，小事讲风格，不与同事斤斤计较。

>二、求真务实，刻苦钻研，逐步提高业务水平和能力。

在到x工作之前我没有过任何工作经历，在新的工作岗位和领域，有很多新的知识、新的业务、新的文化需要去学习和掌握。在工作中，我从最基础的一点一滴做起，脚踏实地学习，立足本职工作，刻苦钻研工作方法，不断开拓创新。肖伯纳曾经说过：两个人在一起交换苹果与两个人在一起交换思想完全不一样。两个人交换了苹果，每个人手上还是只有一个苹果;但是两个人交换了思想，每个人就同时有两个人的思想。只有善于与人交流、学习的人，才能集众家之所长，取长补短，同时可以提升自己。上半年来，通过向书本学、向实践学、向老干警学，使我学到了档案的整理和保管，罪犯调进调出的程序，提请罪犯减

刑建议书等管教方面的工作。下半年我的工作调换为政工内勤，在老干警细心的指导下，在同事的帮助下，我学会认真的做下每次活动的记录，总结监区活动经验和不足，做好收发文件的工作，保证上下级政令畅通。通过一年来的工作和学习，我的组织管理能力、综合分析能力、处理问题能力、语言表达能力等方面有了很大的提高，保证了各项工作的正常开展，在日常的各项工作中，没有出现差错。

>三、爱岗敬业，勤奋工作，树立正确的态度勤勉尽责。

勤勉尽责是对一名\_人民警察的起码要求，是一种品质，更是一种工作态度。自到\_工作以来，我热爱本职工作，始终保持着饱满的工作热情，始终保持着旺盛的工作势头，任何时候都以工作为重，全身心投入。在实际工作中，我不断总结工作经验，探索工作方法，努力做到勤工作。此外，在今年下半年开展的岗位大练兵培训活动中，我提高认识，响应上级要求，积极参加训练，练出好身体，练出好形象，练出好素质，努力做到勤训练。除此之外，在日常工作中，我努力做到勤动口、勤动手、勤动脑。遇到问题勤动口，多向老干警请教，不懂就问，不会就学;只有勤思考、勤琢磨、勤研究，善于分析问题，才能更好的解决问题。

>四、恪尽职守，扎实工作，不折不扣地完成工作任务。

到\_工作一年，所做的工作都是职责范围之内该做的工作，没有什么成绩，只能说一年来的\_工作经历让我收获不少。二十天的入警培训让我对\_有了全新的认识，学到了\_业务的基础知识和技能，取得了良好成绩。通过参加司法厅组织开展的综合素质教育活动，在思想政治、法纪观念、岗位专业技能、基本体能和队列等方面得到了很大的提高。

工作中能够一丝不苟、扎扎实实贯彻好省厅、局、\_的会议精神，落实好各项规章制度，执行好对罪犯的直接管理规定，在干好自己本职工作的同时，积极协助监区领导做好各项工作。

>五、克己奉公，廉洁自律，不断增强反腐倡廉自觉性。

参加工作一年来，我时时处处严格要求自己，牢固树立共产主义的世界观、人生观、价值观，始终对自己高标准、严要求，率先垂范、以身作则，不与罪犯套近乎、拉关系，没有索要、接受过罪犯及其亲属的任何财物，时刻做到自重、自醒、自警。坚持把廉政建设变成自觉行动，贯穿于日常工作始终，坚决做到立警为公，执法为民，自觉抵制不正之风和腐败现象的侵蚀，以清廉为荣，以腐败为耻，不断增强反腐倡廉的自觉性，做到拒腐蚀永不沾。

存在的不足之处：

>一、业务知识还存在欠缺，需要加强学习，不断提高;

>二、工作积极性不稳定，时好时坏，需要进一步改进;

>三、思想上有依赖性，有时怕麻烦，存在畏难情绪。

回顾一年来的工作，虽然在思想上、工作上、学习上取得了一点进步，但我深知离一名合格的\_人民警察相距甚远，在今后的工作中我一定克服存在的缺点，认真学习业务知识、法律知识和其他相关知识，不断提高自己的政治素质、业务素质，努力把自己培养成合格的学习型、实践型\_人民警察。

**厦门广告策划工作总结模板23**

长达三周的广告策划实务课的实习结束了，在这次实习中，我收获了许多课本中学习不到的知识，同时也收获了许多快乐。很感谢学校可以给我们安排这么有意义的实习，不仅使我们对课本上学习的知识与现实生活有了很好的结合，也使我们有了更多的社会实践。

很感谢老师可以给我们安排这么丰富的实习任务，让我们有了更加明确的实习实习任务与需要努力去完成的目标，带领着我们逐步成长，逐渐成熟。通过李红强老师的介绍，我们小组来到河北工业大学科技园进行实习，实习期间我们要对房地产行业和售楼的流程和操作进行深入了解，在这个基础上把所学的营销专业理论知识与实践紧密结合起来，培养实际工作能力与分析能力，以达到学以致用的目的。在这次实习中，我努力尝试新的事物，其实只要你敢尝试，没有什么你不会的，如果我们够坚持，我相信，我们每个人都是最厉害的那个佼佼者，将自己在学校所学的理论知识向实践方面转化，尽量做到理论与实践相结合。在实习期间我遵守了工作纪律，不迟到、不早退，认真完成领导交办的工作。我可谓受益匪浅。社会实践的帷幕渐渐落下了。回想起从开始到现在，这一路走来我最大的感受就是自己成熟多了。不仅丰富了我的人生阅历，还让我品尝到了工作的辛苦，成长的快乐。

通过这一个半月的实习，虽然算不上很长的时间，但是在短短的一个月中我确确实实的又学到了很多在学校及书本上不曾有过的东西，尽管以前也有很多的社会实践经历，但是这次感觉与前几次有很大的不同以前都是去做促销，而且感觉比以前收获更多。比如在人际交往方面，书本上只是很简单的告诉你要如何做，而社会上人际交往非常复杂，这是在学校不能有如此深刻的感受的。社会上有各种人群，每一个人都有自己的思想和自己的个性，要跟他她们处理好关系还真得需要许多技巧。而这种技巧通常是来自社会阅历与经验的。在行动中，其中有关心你的人，有对你不所谓的人，有看不惯你的人，看你如何把握了。交际中要求你在不能改变一件东西的时候，你只能学着去适应它，如果还不行，那就改变一下再去适应时的方法。在这期间使我养成了不管遇到什么困难都不能被它吓倒，从不轻言放弃的品格。人要想实现自身的价值一定要顽强坚持的性格，勤奋努力的生活作风，而且还需要随时都有一个积极向上的心态。这样你就可以做到不管遇到什么挫折，什么困难，你都可以克服，即使遇到失败那也是短暂的，你完全可以吸收经验教训，再次站起来。实习是每一个大学毕业生必须拥有的一段经历，他使我们在实践中了解社会，让我们学到了很多在课堂上根本就学不到的知识,也打开了视野，长了见识，为我们以后进一步走向社会打下坚实的基础，实习是我们把学到的理论知识应用在实践中的一次尝试。在实习当中，也发现了许多以前所忽略的东西，有让人愉快的，也有让人不那么愉快的。这更让我体会到，如果将我们在大学里所学的知识与更多的实践结合在一起，用实践来检验真理，使一个专科生具备较强的处理基本实务的能力与比较系统的专业知识，这才是我们学习与实习的真正目的。同时，在和建业人交往过程中，我总能学到不少东西，但也看到自己的差距和不足。

主要如下：

1、知识量少搭不上话。

2、知识结合实际工作慢跟不上。

3、房地产企业方面的知识很少。

4、核对文件效率低。

5、实践工作能力低，不得法。怎么弥补不足呢？

首先，结束每项工作要及时总结。其次，工作中碰上问题要及时请教他人并作做好笔记。最后，在工作中不知足地学习。说说简单做起来难，不过我相信我有这个能力和耐力可以做好。发现许多课堂学习中的漏洞，查漏补缺也是我们实习的重要任务之一。我们也在一直朝着好的方向不断的努力着。实习虽然结束了，但是我们人生中的真正“实习”还有很多很多，或者应该说我们人生中的实习到现在才刚刚拉开序幕，我们所付出的努力也才刚刚开始。在人生这场大实习中，我们得好好把握好自己，才能不偏离人生的正确轨道。我们会努力，我们会不断进取，我们会一直保持着现在的好状态，积极的面对生活中的艰辛与困难，成功或是喜悦。

两周的实习虽然结束了，但是这两周所带给我们的收获，却值得我们去回好长一段时间，期间的辛苦与快乐，也许只有亲身体会过全部过程的我们才可以体会到。这次实习让我感触很深。想做任何事都很容易，但是想要做好却很难，我们既然有学校为我们提供的这么好的条件，有如此负责的老师为我们辅导，我们有什么理由不尽全力呢？现在我们能做的就只有全力以赴！我想，作为一名即将毕业的大学生，建立自身的十年发展计划已迫在眉睫，不是吗?信奉在哈佛广为流传的一句话：If you can dream it,you can make it!最后衷心感谢李红强老师，感谢河北工业大学科技园给我提供这么好的实习机会！让我更早一步的与社会有了更加正面，更加系统的接触，以后的日子里，我会把学到的知识充分利用，更加努力的前进！我坚信，只要付出了绝对的努力，未来的我们都会是绝对的成功者。面对即将到来的明天，我们一定会好好的加油！

**厦门广告策划工作总结模板24**

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，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么礼品，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么发放，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、再接着就是活动结束后，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，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!

**厦门广告策划工作总结模板25**

经过几个月的实习，我学到了很多课堂上学不到的知识，受益匪浅。现在，我将对这个月的实习做一个总结。

首先介绍一下我的实习单位：X广告公司。公司是一家专业的设计公司，本着诚实守信、真诚做事的原则为客户服务。现在我们服务的公司都取得了不错的效益。业务相当广泛，包括设计制作国内路标、灯箱、印刷品、展示广告、代理自制广告业务；承接包装设计、装饰设计、环境艺术装饰设计；提供庆典、企业形象策划等。公司坚持以营销为导向，运用营销手段和推广理念，帮助企业在市场中获得机会和优势。

凭借雄厚的技术力量、专业的设计理念、独特的设计风格、优秀的设计制作人员和完善的售后服务人员，我们可以为客户公司打造更加完美的企业形象。从X开始，我在一个月的工作中参加了这家公司市场部的实习。我觉得公司优越的售前推广是靠公司的CI形象体系和产品配套视觉展示来推动的：有一批长期从事广告设计和印刷的精英，善于把握客户需求，有丰富的实施项目管理的经验。他们以思考和服务客户为目标，不断改进和提高自己。

进入公司后，我明白了：以质量求生存，以信誉求发展，以价格求信心，以时间求放心，力求寻求客户的微笑。优秀的设计可以在一定程度上降低企业运营的风险。基于务实有效的设计理念，联科坚持原创设计，从最终客户的角度出发，通过细致的调查和严谨的分析，为客户打造精准、极具商业价值的形象设计。我们的目标是通过定位、创造、推广、推广、应用、维护和管理品牌视觉形象等一系列活动，帮助企业提高品牌价值和竞争力。

积极的销售流程以及我们的精益业务和技术支持；走特色营销和快速优质的售后服务之路，让客户充分感受到我公司不断追求完美的服务宗旨。公司致力于加强内部质量管理，倡导一丝不苟的工作作风。酒不怕巷子深的日子一去不复返了。即使是好的产品，也需要好的方法和思路来完成销售。

**厦门广告策划工作总结模板26**

这次的实习我选择了一家新威广告公司，因为平时在学校从事平面设计工作，很想机会到舟山公司里面实习一下。使自己的基础更牢固。实习的内容是学习平面设计运用了ｐｓ等应用软件进行图形处理和制作。

因为考虑到以后毕业不一定可能从事平面设计的工作。在为期三个月的实习，在新威广告公司里实习这段时间里，我学到了很多在课堂里根本学不到东西，加深对各种平面设计的了解。这次实习的收获时我来说不多。我自己感觉在知识。技能。与人沟通和交流等方面都有了点不多的收获。

我的实习是从大三的上学期时做好准备，我自己平时利用课余时间学到那些设计方面的知识。我想现在就由学校安排到厂里当晋工。但自己最大的收获将所学的设计软件用于实践，并且通过实践检验自己的平面设计的了解和进步理解

第一天来到公司，不知道该做些什么，什么也插不上手。设计师们让我学用ｐｓ做。一些简单图片。说实话我以前在学校的时候也这样做过。不过效果没有这么好。因为以前遇到困难时我不懂就停下来不做了。现在有设计师的指导，有不懂的就问。工作时，设计师已经让我先了解户外广告。海报广告。车身广告。画册排版……等方面的知识。让我在做平面设计前做好各种准备，所以工作中很须利。完成设计师交给的设计任务。实习期间学到的识认。现在才知道平时的努力结果。

经过一段时间的实习，才能体会到我自学的东西不一定用上，而且要看我怎样把课堂尝到知识与实践结合，懂不懂得变通和举一反三的道理。

不实践很多问题都考虑不到，实践后才知道什么情况都会遇到。这就要求我必须有丰富的实践经验，像刚刚走出校出的实习生实践经验还很不丰富。

这几个月以来，但有存在一些问题和不足，主要表现在：

第一、刚刚步入单位中实践以后，经验不足，特别是设计工作是相对比较艰苦的脑力工作。在工作中，边学习边实践，要多动脑筋，认真看构思设计的要求画像，看懂看透，熟悉设计规范。

第二、有些时候在工作中，够认真积极，工作效率不是很高。

第三、自己的理论水平，专业知识，工作经验还是很欠缺的，应当更加努力的学习与实践。

以上就是自己对这三个月的实习工作所做的总结，除了对平面设计的了解，我还体验到社会中的做人道理，给我带来这

么深有感触。不仅增加平面设计方面的知识。这三个月的所得所会对我从事的学习专业有终身受益。

**厦门广告策划工作总结模板27**

首先，在还没有进公司之前就要认真了解公司的整体情况和工作制度，为以后的工作做准备，做起事来才能得心应手;其次，要学会与人相处、与人沟通。只有这样，才能有良好的人际关系，并在快乐的气氛下顺利的完成工作。与同事相处一定要礼貌、谦虚、宽容、相互关心、相互帮忙和相互体谅;再次，要学会严肃认真地工作。以前在学校，下课后只知道和同学玩耍，嘻嘻哈哈、大声谈笑。工作后可不能这样。因为，公司是工作的地方，是绝对不允许发生这样的事情。工作，来不得半点马虎，否则就会出错，工作出错就会给公司带来损失。于是，我意识到：自己绝不能再像以前那样，要学会像这里的同事一样严肃、认真、努力地工作;最后，要学会虚心。因为只有虚心请教才能真正学到东西，也只有虚心请教才可使自己进步得更快。要向有经验的前辈学习，学习他们的工作态度和做事原则。这样才少走很多弯路。

“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。在短暂的实习过程中，我深深感觉到自己所掌握的知识的肤浅和在实际运用中专业知识的匮乏。刚开始的一段时间里，对工作感觉无从下手，茫然不知所措，这让我非常难过。在学校总以为自己学的不错，而一旦接触到实际，才发现自己知道的是多么的少，这时才真正领悟到“学无止境”的含义。这也许是我个人想法，不过我们接受的教育和实习的确有很长一段距离。实习期间我也很努力的将在学校学的理论知识转向实习方面，尽力做到与实习相结合。

实习之后我最大的感想就是学校里面学的东西基本上是没什么实用性的。在实习的地方，什么都是从新开始。才实习一个多月，也很难说具体学到什么，但是有一点是肯定的，在公司里接触到的都是很实用的东西，不像课本知识那么理论而抽象。而且，工作中很需要独立与人打交道的能力。虽说一开始有人带，但困难天天会有，而且很多，因为是很实际的问题，很多时候也不得不茫然地面对。现在，我觉得我已经能够独立处理一些问题，知道怎么解决某些困难，这就是一种遇到困难后怎么想办法解决的能力，我觉得，这种能力是很重要的

**厦门广告策划工作总结模板28**

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

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找