# 广告审查人员工作总结(热门39篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-10-15

*广告审查人员工作总结1时光如梭，又至岁尾。这一年，在领导们的指导写和同志们的帮助下，使我在工作中获得了许多知识和经验。在此，静下心来，慢慢的将这一年的工作梳理一下。20XX年伊始，在局领导的指挥下，在部门陈主任的带领下。我们打下了20XX年...*

**广告审查人员工作总结1**

时光如梭，又至岁尾。这一年，在领导们的指导写和同志们的帮助下，使我在工作中获得了许多知识和经验。在此，静下心来，慢慢的将这一年的工作梳理一下。

20XX年伊始，在局领导的指挥下，在部门陈主任的带领下。我们打下了20XX年广告的第一枪，在此期间，陈主任安排我拍摄制作了银行和一些企事业单位的拜年广告。

拜年广告在央视及其他卫视上见过，自己做还是第一次。陈主任看出了我心中的忐忑，于是，每次出发前陈主任给我讲重点应该突出什么，区别什么，既要把握这个企业的行业共同点，又要突出这个企业的特点，将企业的最好一面，通过我们这个平台，展现给全区人民。按着领导的布置，我在拍摄银行类拜年广告时，既要把握住银行这一金融服务的共同特点，又突出了工行、农行、建行、邮政银行的各自特色。在拍摄医院、美容院、时同样秉承了共性中挖掘特色这一原则。接下来，拍摄了炼油厂、自行车厂、大型购物中心和服务公司的拜年广告。

在拍摄以上广告的同时，按照部门领导说的，一定要注意和顾客沟通好，详细了解客户的诉求。将客户的诉求揉进拜年广告。在后期制作时，为了突出拜年广告的特色，找到了历年本台春晚专题片的片头和片花，搭配到拜年广告中。最好，在客户审片时，得到了相关单位的好评，

年后，假期结束，按照部门领导要求的，不打年盹儿。迅速的切换至最好的工作状态。我又制作拍摄了鱼馆以及游泳馆和羽毛球馆的广告。拍摄之前，陈主任也为我多次讲解拍摄注意的事项，让我受益匪浅。后期制作时，按照部门领导的要求，我们均为每位客户剪辑制作了两到三版的广告，将客户更多的方面呈现给观众。例如羽毛球馆的广告，主任策划了多个脚本。我们制作完后，第一版讲解羽毛球馆的硬件设施与众不同。第二版是羽毛球的专业人士和羽毛球爱好者的同期声。客户看后，感觉十分满意。

接着，在部门领导的带领和策划下，我又为汽车美容中心拍摄制作了八个广告。这八个广告，其中一个为汽车美容中心的整体形象广告，其余七个是介绍了汽车美容中心的新技术和新产品。为了使客户满意，我们几次深入汽车美容中心，全方位了解汽车美容中心的方方面面。与各工种的工人促膝长谈，了解各种产品的独到之处。最后，制作完成，在客户满意后，主任又带领我反复修改打磨广告片，准求完美的效果。

在业务大练兵期间，我倍加珍惜局领导为我们创造搭建的这个平台。在拍摄湿地公园的前一天。下班后，提前到湿地公园观察，准备拍摄选题。拍摄领导和评委讲解片子时，我认真学习每个同事的拍摄，构思优点;仔细聆听领导和评委的讲解。写世纪广场的拍摄脚本时，仔细观察。制作岗位练兵时，更是注意学习其他同事的制作手法。

其中让我醍醐灌顶的，还是去国家级电视台学习的机会。当我走进《特别节目》的制作现场时。我的感觉就好像一个久居内陆的孩子，刚刚到了大海边。海风送来了清新的一切。一切是那么的新鲜，构思精巧大气的舞台，炫目的灯光，动人的主持。一切元素完美的融合在这个大演播间里，新鲜的元素包裹着我。此次央视之行，让我学到了很多知识。

在拍摄广告学习业务知识的同时，还接拍制作了九中的十分钟的宣传育片。拍摄期间，恰巧学生放假，学校正逢加固校舍。学校里早已失去了往日的生机和清新。我们和施工队比速度，克服了多种困难，高效的拍摄了诸多素材，同时设计了一些浪漫唯美的镜头。后期制作时，我更是避免和去年制作的九中的宣传片的雷同。

拍摄制作的同时，我还负责剪辑一些客户拿来我台的广告和电影电视剧。如剪辑一套曾经播出的上午和下午两个剧场的电视剧，二套播出的电影和每晚四集联播的电视剧。有的广告客户提供的资料从画面到语言都不适合播出，重新给客户剪辑制作。然后，每天将两个多小时的电影和八集电视剧重新一比一打包。

十月份，我们在部门主任的带领下，开辟了四套生活信息频道。每天制作《帮助信息》《房屋信息》四个版本《商务信息》两个版本。经过不断的磨合和改进，信息节目得到了商家和观众们的喜爱。

今后，我将在局领导的指引下，部门主任的带领下，继续努力工作，刻苦学习广电业务，为广电事业添砖加瓦。

**广告审查人员工作总结2**

市局下发了《XX市工商局关于开展20xx年度财务收支内部审计工作的通知》（宁工商财〔20xx〕64号）的年度内审任务，开展对10个县（市、区）工商局20xx年度财务收支情况进行全面审计，进一步扩大内部审计覆盖面。目前已完成了古田、XX县工商局的内审工作，组织开展了对各县（市、区）工商局落实八项规定和“三公”经费管理专项督查工作。同时抓好内部审计发现问题的整改及回头看工作，不断提高内部审计监督力。

**广告审查人员工作总结3**

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20xx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，20xx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。20xx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20xx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。

20xx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

到了以后，要感谢的人真的很多…

在平台上工作的时候，感谢总监一直教导我，要不断提高自己的设计能力;感谢从我进公司的第一天起，就耐心的教给我很多我不懂的东西;感谢和，在我刚进公司对代码丝毫不懂的情况下，对我的热心的帮助。感谢有在平台上磨练的那段时光，正是那段时间激发了我的斗志和工作热情!

感谢每一个人对我的帮助和支持，感谢大家那么喜欢我，我会继续努力的，让我们前进的步伐越走越坚定!!!

虽然从大学毕业的时间还不到两年，但是，可能因为我是一个不太能闲得住的人吧，从大二开始我就在学习之余将自己的另一只脚正式踏入了设计行业。

在来之前，我也接触过很多各种各样的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过那些都是和客户当面沟通交流的，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。

可是，来了之后，我才发现电话沟通真的是一门很深奥的学问。在电话这头的我，看不见电话那头客户的表情，动作，只能从电话中客户的语气来分析猜测客户此时的想法和心情。也渐渐开始明白：有些时候，不论客户再怎么纠缠，我都必须坚持某些工作上的原则，因为一旦为一个客户开了先河，我就必须考虑到接下来该如何面对更多的客户，我必须为自己的一言一行负责到底;而有些时候，又必须对一些客户妥协，即使他们再怎么让我深恶痛绝，我还是必须认真的完成对他们的服务，因为不能因为一些小事，丢失掉一些重要的客户。

感谢!让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

**广告审查人员工作总结4**

1、公司转出必须与xx原材料一对一对的做，生成凭证是有调拨材料的话，必须要做出库调整单将其调平，因为调拨材料科目无余额，是一个中转科目；

2、车间领用材料在成本计算生成凭证时，应该将“辅助核算”中的部门根据单据的信息填上，计入制造费用；

3、在成本计算无单价时，首先要在出入库流水账中查询单价，将出库单价填入再进行成本计算。在这些工作中一定要细心，不能有丝毫马虎。除此之外，xx调价的处理、发票的查询、调拨材料的调整处理、凭证审核和各种单据的录入和审核等等都要仔细，认真。显然对于这三个月时间的工作，已经使我在处理日常工作显得很轻松，对自己的所有的工作任务以及如何处理项目事宜有了熟练的掌握，也证明了自己可以独立的去完成自己的工作，顺利的处理好项目上的各种事宜，所以这一系列的工作为我在xx有限公司正式工作打下坚实的基础。

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。

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。

以上就是我这一年的销售工作总结，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。

1加强广告监测成效显著。

2月份至今，我局进一步加大监测频率和次数，下发了开展20xx年度虚假违法广告专项整治工作的通知，对违法广告监测、查处工作进行专题部署。对多次违规的广告媒体、广告经营单位以及重点商品/服务广告，实施定向监测；对监测发现的违法广告，依法采取责令整改、约谈、警示、通报、转办案单位查处、曝光等措施，做到“发现在早、查处在小”。

2加强违法广告执法整治。

集中监测群众反映的重点违法广告，采取案件督办、转办等形式，组织办案机构对6家医疗机构发布的涉嫌违法医疗广告、有关媒体发布的涉嫌违法房地产和医药广告进行查处，形成执法的高压态势。据统计，20xx年上半年全市工商系统共立案查处各类广告违法案件152件，罚没款达万元。

3加强广告园区创建效果好。

围绕市委市政府的工作部署，我市以“领show天地”广告创意园区为核心载体和主要区域创建国家广告产业园区。经过各级各有关部门的共同努力，园区已发展成为我市前沿的现代广告业集聚区，并于 20xx年4月被工商总局认定为国家广告产业园区。目前，园区共汇聚了广告创意制作和经营的相关重点企业150多家，以及为广告创意提供技术支撑和配套服务的软件制作等相关企业76家。截止至20xx年底，园区实现经济产值13亿元，实现税收约亿元，吸引就业人员5200多人。

今年以来，我市工商系统财务装备管理工作在省局财装处的领导和支持下，紧紧围绕市局党组确定的各项工作任务，以进一步加强经费保障、预算管理、基本建设、资产管理、队伍建设为年度工作重点，持续推进保障力建设和节约型工商建设，各项工作取得阶段性成效。

**广告审查人员工作总结5**

行政部在质量管理及一体化管理方面，主要配合企管部做好体系运行过程中的各项工作，做好体系文件的宣贯及体系文件的打印、发放、保管等事项。

>一、参与编制和修订一体化管理体系文件的编写：

1、参与编制和修订了一体化管理手册、程序文件，负责修订管理标准中人事管理制度、行政管理制度；制订了本部门及各岗位的工作标准；编制了公司各岗位任职要求及其他相关制度。

2、根据环境识别的要求对办公环境方面的环境影响因素进行了识别，共识别了15项，全部属于轻微环境影响因素。

>二、做好一体化体系文件的打印、发放、保管工作：

负责一体化体系文件的打印，并按企管部的分发名单发及时将有关文件发放至各相关持有者手中。及时回收过期的作废文件，到相关部门进行检查，共发放手册、程序文件等7个文件，发放人员28人，全部处于受控状态。

>三、做好体系文件的宣贯工作：

1、通过发放手册和程序文件以部门形式组织学习进行宣贯。

2、6月12－13日，组织全公司中层以上干部及后勤机关人员参加的一体化体系贯标培训；

3、9月日又在长城宾馆四楼会议室，组织全公司中层以上干部、内审员及后勤机关人员参加的一体化体系贯标培训；

4、在办公楼公告栏张贴体系宣贯材料，在公告栏上方张贴大幅一体化方针进行宣贯；在办公楼二楼贴挂新的组织机构图，在生产技术科对面原料车间外墙贴挂一体化方针进行宣贯；

5、二次印发企管部编制的一体化体系贯标宣传资料每人一份，发至所有员工手中进行学习，并分别组织考试。

>四、组织应急预案的演练：

10月13日，组织模拟油库火灾的应急预案演练；10月19日，组织进行了模拟纸袋仓库火灾的应急预案演练；

>五、按绿化管理方案对合丰厂进行绿化美化。

3月份植树节期间，对原料车间区域及厂区道路两侧植树260多株进行绿化；8月份对原料车间及水泥磨周围可绿化空地种植花、树、草坪进行绿化美化；9月份对化验室外厂区道路修建花池，种植满天星、铁树等进行绿化美化；10月份又抽调了一名闽西大学毕业生到行政部为专职绿化管理员，专职养护公司的花草、树木；购买了40多盒绿化花卉，在办公楼楼道及办公室、会议室摆放，美化办公环境；两厂可绿化面积为12846平方米，已绿化面积达11532平方米(其中绿化草坪11020平方米，种植各类树859株面积约512平方米)，绿化率达。其中可绿化面积3300平方米，已绿化面积3100平方米(其中绿化草坪2935平方米，种植各类树165株面积约165平方米)，未绿化面积200平方米；可绿化面积9546平方米，已绿化面积8432平方米(其中绿化草坪8085平方米，种植各类树694余株面积约347平方米)。

>六、垃圾处理进行分类处理。

制作了30多个油桶改制的垃圾桶，放置于各车间显眼位置，要求将垃圾装入不同颜色的垃圾桶中进行分类处理。对废旧电池即实行以旧换新，旧电池统一装于专门的塑料桶收集回收，集中处理。

>七、内审不合格项的改进：

组织人员对办公楼边的卫生进行清理；对培训的有关材料的培训的证件等进行收集，规范培训管理。

>八、建议：

一是建议各部门领导多关心本部门的员工，了解他们的工作状态，及时掌握他们的思想动态。二是建议建设综合楼，新建员工文化活动室，使员工特别是外地居住的厂的员工，在业余时间有个文化学习和活动的场所，增强公司的凝聚力

**广告审查人员工作总结6**

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。

20xx年对我来说是非常重要的一年。在领导的关心和同事帮助下，我顺利完成本年度的工作，经历了许多，现在对自己的20xx年做一个简单的总结。如下：

一、没有规矩不成方圆，这一年我严格遵守了奥立员工手册中的内容，并且能够按时完成领导分配给我的任务。

二、学而不思则罔，思而不学则殆。这一年中我不断学习，力争高效完成工作任务。为了让自己不掉队，每月我都购买设计书籍，学习设计领域全方面的专业知识，与时俱进的设计理念，也给公司的设计力量注入了新鲜血液。

三、一个人的力量是微不足道的。在奥立这个团队中，我积极搞好团结，乐于助人，凝心聚力，努力使这个团队充满着朝气与拼劲。

四、工作上的不足：在表达方便我是属于比较内向的，有很多时候在一起开会讨论，或者是提案的时候，我都不勇于发表自己的意见与看法，我觉得这是我最急于要改正的不足。其次越忙我就越容易出乱，经历了第20届厨师节，羊皮卷上民族的民字可让我后悔不已，因为都是政府拿来的稿子，所以我也没有校稿就复制了上去，可没想到就是这个出了问题，自打那事以后，我每做一个设计之前，自己都要把所有文字先审核一遍。

五、其他方面：做设计是苦活累活，反复的加班熬夜对身体的影响也是很大的，所以在即将到来的20xx年，我要努力把自己的身体调整到最佳状态，再也不想因为我生病而耽误了工作的事情再次发生。也在这里对公司说一声对不起，因为自己的身体原因，在20xx年耽误了一些工作，这让我自己愧疚不已。

总的来说，在今后的工作中，我将用心的去改正20xx年所有的问题。以全面发展自己为主要目标，争取更出色地完成公司布置给我的各项任务。努力让自己变的更有价值，也和奥立一起去迎接即将到来的充满挑战的20xx年。

**广告审查人员工作总结7**

为切实加强新形势下基层党组织的党风廉政建设工作，进一步完善基层惩防体系，20xx上半年我镇各村(社区)监委会按照市、区、镇统一部署，在村级党组织领导下，对村级事务实行全方位、全过程监督，进一步加强对农村村务的监督管理力度，进一步提高村务监督委员会工作的科学化、规范化、制度化，充分发挥村级监督委员会的作用，现就一年来工作情况汇报如下：

>一、工作开展情况

(二)严格监督程序，完善工作机制。20xx上半年，镇纪委进一步明确了村级监委会的工作程序和机制，村级监督委员会实施监督一般按以下程序进行：一是收集民意。根据村民会议和村民代表会议决议事项，围绕村民关注的热点、难点问题，通过上门走访、个别约谈、坝坝会等形式广泛收集村民的意见和建议，确定监督事项。二是调查分析。围绕监督事项开展调查，了解、核实相关情况，查阅、收集有关资料。对收集到的意见和建议进行认真分析，及时将工作建议向村级党支部和村(居)民委员会反映。三是监督落实。根据调查的结果，提出监督意见，明确分工，认真细致、客观公正地开展监督工作，及时纠正存在的问题，对需由村级两委会落实纠正的，可由村两委会提出意见建议。四是跟踪了解。村级监督委员会成员通过询问、列席有关会议、现场察看等，了解监督意见建议的落实情况。五是通报反馈。通过发布公告、召开会议等形式及时公布监督结果，对村民的询问质疑作出解释说明。

(三)创新工作方式，健全监督渠道。一是设立多样化的监督方式。村务监督委员会设立举报电话，采取定期召开会议和不定期走访监督等形式实施监督管理，确保群众和监委会一起参与有效监督。二是建立主动沟通制度。各村级监委会自行明确一个日期，通过入户、座谈等形式与群众面对面沟通，认真倾听群众心声，及时化解基层矛盾，妥善解决群众关心的问题。三是是建立责任追究制度。在监督过程中，对对村级干部在管理村务过程中过失行为，监督委员会有权提出质询;对村级财务情况，监督委员会有权进行审查;对村民普遍关心的热点问题的解决情况，监督委员会有权进行督促监督;对其他村务监督委员会认为应当监督的事项，村级“两委”应积极配合并提供方便。

>二、存在的问题

我镇20xx上半年在村级监督委员会工作上虽然取得了一定的成绩，但也存在一些突出问题，一些村社区的工作发展不平衡，少数村的干部对开展监委会工作的重要性认识不足，工作缺乏积极性和主动性;少数村社区监督程序不够规范、内容不够完善;少数村的监委会通报机制不完善，群众提出的意见建议整改后，反馈结果给群众的时间比较滞后。

**广告审查人员工作总结8**

1、创新监管举措。为适应工商登记制度改革和食品安全职能划转后人员、职能的调整需要，解决工商所监管执法力量与日常市场监管任务的矛盾，严格落实宽进严管、信用监管等新要求，按照国家工商总局关于工商登记制度改革部署要求、省政府办公厅《关于印发福建省工商登记制度改革后续市场监管工作方案的通知》和《福建省工商局工商登记制度改革后续市场监管工作实施办法（试行）》的精神，在充分调研的基础上，结合我市实际，率先在全省制定《XX市工商系统市场监管抽查暂行办法》。目前该办法经局务会讨论通过，近期内实施。

2、推进政府企业信用平台建设。为推进我市工商登记制度改革，起草《XX市企业信用信息平台建设工作方案》、《XX市市场主体信用信息征集、管理和公示办法》提交市政府讨论。该办法如能颁布实施，将为规范我市市场主体信用信息征集及发布行为制定统一的标准和规范，为各有关单位间信息传送和数据共享及市场主体登记和信用信息对外公示提供一个有效的法定载体。

3、积极参与省、市工商登记制度改革相关措施的讨论。结合我市实际情况，先后参与《福建省工商系统市场主体信用信息公示平台》建设、《福建省工商局工商登记制度改革后续市场监管工作实施办法（试行）》、《XX市工商登记制度改革方案》等相关方案办法讨论修改，提出合理化建议14条。

**广告审查人员工作总结9**

20xx年上半年工作完成情况及下半年工作打算

一、上半年工作完成情况

今年上半年，广告文艺部在局领导和全体职工们的关心、帮助和支持下，在工作中无论是在制作水平、服务内容、还是节目质量上都有了较大改观。具体表现在以下几个方面：

1、 严格贯彻执行党的路线、方针、政策，坚持正确的舆论导向，注重理论学习与研究，紧扣时代宣传主题，为广大电视观众提供健康的精神食粮。

2、 工作精益求精，尽可能的为广告客户提供方便，搭建客户与消费者的桥梁与纽带，以求借我媒介提升客户信誉与效益。

广告制作水平的高低直接影响到客户的利益与广告部的增收，为此，我们从广告制作上狠下功夫。对于每条广告片中的每个细节都力求做到精益求精，努力满足客户的要求。对广告中的每一个画面、每句广告词都认真推敲、仔细斟酌，确保了广告的质量，得到了客户的一致好评。我们用通俗易懂、简单明了的文字和丰富的图像，运用多种软件为客户们精心制作了主题鲜明、效果明显的广告宣传片，收到了良好的效果。在广告制作中，坚持实事求是，找准企业的亮点，精心策划广告词，丰富广告画面内容，突破传统宣传的模式，运用大量新颖、个性的特技，避免了传统广告形式单一、画面单调的弊端，广告质量有了大幅度提高，增强了客户广告的可看性，受到了客户的好评。

3、根据上级台要求，积极主动进行广告审查和违规广告清理工作，净化了社会文化环境，提高了我台的社会公信度。认真、仔细地检查梳理在我台播出的广告，严格审查拟播出的广告，坚决停播所有存在违规内容的广告，做到了违规广告坚决杜绝，普通广告正规合理播出，电视荧屏得到了有效净化。同时，寻找正规广告客户，把广告部损失降到最低，确保完成全年工作目标。

4、为提高我台的收视率，在电视剧选择上力求内容与质量和谐统一，吸引电视观众的注意力。

广告部一方面从省供片总站采购的电视剧中选取观众喜爱的题材播放。另一方面，与其他媒介合作寻找质量优、内容丰富的电视剧与电影，从而使收视率有了进一步提高，对广告业务的开展和广告领域的进一步拓展奠定了坚实的物质基础。

5、广告增收工作及其他工作情况。

注重广告增收工作，圆满完成局里下达的各项指标任务。广告文艺部承担着繁重的创收任务，为了完成年初下达的工作任务，我们两名同志克服人员少、困难多与压力大等诸多困难，加班加点，双休日只休息一天，特殊情况全天靠上，保证了广告节目按时保质地播出。千方百计地广辟增收渠道，在经济市场低迷的情况下，与各地客商及企事业单位积极联系和洽谈业务，确保了经济任务的圆满完成。

二、存在的问题

在经济效益和社会效益并肩提高的同时，我们也看到，随着社会的发展与进步，广告部还存在着一些问题与不足，具体表现在：

1、制作水平与客户的要求还存在一定差距。社会上一批大广告公司的出现，其作品我们无法与之抗衡，而客户时常拿他们的高水准作品来要求我们，目前我们的制作水平难以达到某些客户的要求。

2、时下市场不景气，又恰逢广告清查，与一批比较稳定的客户中断了合作，难以发展新的广告客户，面对困难会有发愁情绪，对于如何打开工作局面难以下手。

3、广告费征收不规范，部分广告费拖欠时间长，要帐成为老大难问题。

三、下半年工作打算

20XX年下半年，广告部将调整工作思路及方法，改变现有不适宜的思想与工作模式，从点到面，逐个突破。

1、继续加大广告审查和违规广告清理力度，杜绝违规广告的播出，确保电视荧屏得到持续净化。

2、继续做好“不利于未成年人健康成长广告”的审查工作，为未成年人营造一个良好的社会文化环境。

3、加强与各县区台广告部的学习、交流，提高广告制作水平和广告创作意识，努力满足客户的需求。

4、进一步加强与其他媒介合作，引进质量优、内容丰富的电视剧与电影，提高我台收视率，为广告业务的开展和广告领域的进一步拓展奠定坚实基础。

5、做好广告费征收规范化工作，从源头杜绝部分广告拖欠时间长，成为老大难问题情况的出现。

6、加大广告业务拓展力度，千方百计地广辟增收渠道，加强与正规广告客户之间的合作，积极与各地客商及企事业单位联系和洽谈业务，圆满完成好局里交办的各项目标任务，为广电事业的发展贡献我们全部的力量。

**广告审查人员工作总结10**

虽然从大学毕业的时间还不到两年，但是，可能因为我是一个不太能闲得住的人吧，从大二开始我就在学习之余将自己的另一只脚正式踏入了设计行业。

在来同程之前，我也接触过很多各种各样的客户，有蛮不讲理的，也有和蔼可亲的，不过那些都是和客户当面沟通交流的，和客户在意见上发生分歧时，大部分我可以很轻易的用我的设计专业方面的知识说服客户，甚至可以现场做出效果来改变他们的主意。

可是，来了同程之后，我才发现电话沟通真的是一门很深奥的学问。在电话这头的我，看不见电话那头客户的表情，动作，只能从电话中客户的语气来分析猜测客户此时的想法和心情。也渐渐开始明白：有些时候，不论客户再怎么纠缠，我都必须坚持某些工作上的\'原则，因为一旦为一个客户开了先河，我就必须考虑到接下来该如何面对更多的客户，我必须为自己的一言一行负责到底;而有些时候，又必须对一些客户妥协，即使他们再怎么让我深恶痛绝，我还是必须认真的完成对他们的服务，因为不能因为一些小事，丢失掉一些重要的客户。

感谢同程!让我从客观上对自己在以前所学的知识有了更加感性的认识，使自己更加充分地理解了理论与实际的关系。

**广告审查人员工作总结11**

1.强化学习、拓宽思路，借鉴外地经验，结合本地实情，不断推出有新意、接地气、收益高的品质活动，为行业困局开辟多条路。

2.依托日报，成立独立读者俱乐部，强化与客户尤其是大客户的沟通。通过倾听需求、主动策划、提前介入、全程服务等举措，进一步提升客户服务质量，维护客户资源。

...

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，广告公司工作总结。

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，工作总结《广告公司工作总结》。

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。

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

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。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，合理管理工作时间合理安排，广告公司一般存在经常加班熬夜的现象，不否认晚上工作的时间是效率的，所以上午工作时间可以适当放宽，给员工既合理有人性的工作时间

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。

3.工作环境管理，合理把空工作环境，不能因为让工作环境死气沉沉，这样员工感觉压抑，工作效率自然低下，但又不能搞的象KTV，QQ声再跳个不停，这样的工作效率也可想而知

其次，客户服务

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品才可以切实可行，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。

然后，留住员工

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。

一、上半年

(1)运营:上半年地铁二号线运营线路新增加了4个站段:车晓门——刘谦门(双向);罗海琼——小沈阳(双向)。老线路:阿凡达——孔子5、6、7号线设备也全部跟新升级。

(2)地铁公司:对于东京地铁公司要求地铁所有媒体(城通颜欢、日金有大、高德越高)每周三到地铁广告事业部开会,报告各媒体公司一周的工作情况,传达东京地铁公司要求及文件。对此工作可以做到认真完成,均无缺席。

(3)客服工作:上半年,我们部门将拍摄设备进行了购置,添加了一台照相机,对于现有的六十四型设备,相机拍摄出来的效果非常好,交给客户也得到了客户的认可,但对于老设备我们还是采取了摄像机拍摄。为了能给客户一个满意的答复,我们不厌其烦的重复工作(重复拍摄,直至有了一个令人满意得效果)。

二、下半年

(1)运营:十四号线的开通(20xx年9月28日)我们公司又开通了五个区间7套系统:动物园—国家图书馆、国家图书馆—魏公村、魏公村—人民大学、人民大学—海淀黄庄、海淀黄庄—中关村。对于这几条线路的开通现在回想起来仍然记忆犹新。

为了多赶出几条运营线路,公司上下共同努力,不分白天黑夜持续在地铁隧道中工作了48小时,为了抢工期同事们你争我抢对自己负责的线路进行精细的检查和施工,只要地铁给我们施工时间我们就克服任何困难,坚持工作。

离开线还有几天的时间京港地铁又有24小时的时间可以给我们用,各部门协商,充分利用此时间进行最后的检查和调试,此时距48小时抢攻后只有一天时间,公司领导对大家说:实在顶不住的同事就在家里在休息一下稍后再去顶替第一批的人员结果此次的24小时安检工作,公司可去员工无一人在家休息,全部赶赴一线。对于这样一个大家庭,身为其中一员我感到非常自豪。

岁末年终东京地铁十四号线又开通了:西四—平安里;平安里—新街口;西直门—动物园。三个区间4套系统。港京京地铁开线后对于我们运营工作量来说确实加大了许多,为此公司在20xx年11月底也给我部门配备一名设计人员。增加了对上刊画面的制作质量。

20xx年十月份嘉欣部门办公地点也有了变化,将原有的运营部门(总部)和销售部门(现代城)集中到了东三环统一办公。对于此次的搬家工作,各部门同事给予了大力的支持和协助。现在人员上也增加了许多,从原来的三四个销售到现在的七八个销售,可以说是翻了一番。

业务量也大大的增加了许多,我的审批工作,上刊量也相应增加了许多。但为此我确尚感欣慰因为无论是搬家工作还是我们业务审批上刊等等工作均可以做到忙中有序,没有出现过误差。而且大家工作起来也很团结,能过做到相互沟通,相互支持。也要感谢公司给了我们这个稳定的大平台。

(2)地铁公司:下半年东京地铁公司的审批由原来的侯耀华换成了郭德纲,沟通顺畅。没有耽误一期客户上刊。20xx年我们在二号线又增加了三个区间6套系统,但由于种种原因我们在20xx年底只完成了一个区间2套系统。虽然工期没有如期完成,仍然得到了东京地铁公司的认可。

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。

**广告审查人员工作总结12**

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最衷心的感谢，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。

一年来，在领导的关心指导下，在同事的支持帮助下，我勤奋踏实地完成了本职工作，也顺利完成了领导交办的各项任务，自身在各方面都有所提升，现将这一年的学习、工作情况等作如下总结：

为了更好地适应人才工作的新形势要求，体现全面贯彻落实科学发展观的要求，这一年来我还是紧抓业务学习，认真学习了与工作相关的劳动人事新政策法规，向领导前辈们学习他们好的经验，好的方法，进一步提高自身的业务知识能力水平。

片面的掌握自己的工作业务是不够的，平时我也注重向其他业务往来单位学习熟悉了解各种工作流程，在多学习、多接触中提升了自己的业务水平，提高了办事效率，也使自己更好地服务企业、服务群众。

一、坚持热情细致服务，认真完成各项工作

在中心日常工作期间，我能严格遵守中心的各项规章制度，认真完成上级、领导交给的任务。也能恪守为民服务的宗旨，做到礼貌待人、热情服务，耐心细致。

“路漫漫其修远兮，吾将上下而求索”，在公司工作并不是那样简单的，我只好做到我能够做到的一切，我知道我的能力还是不够，但是谁也不能做到完美，我应该继续的工作下去，不是一步就能走到尽头的，在前进的道路上会有很多的荆棘和路途的。在接下来的一年中，我还是会继续努力的。

二、具备专业设计水平

那就需要加强自己的专业设计水平。那什么是专业?从一门开始，或者家装，或者餐厅，或者酒店，单选一门然后触类旁通。无论是什么样的室内设计都是空间上的设计，所以功能规划，色彩，灯光，材质，造型及工艺，是你主要掌握的核心内容。在设计上你所反复应用的就是这些。如果连一个卧室的正常照度都不知道，灯光对材质的的色彩影响都没有清晰的概念，那距离做设计还有一段距离。

辅助的而且也是必不可少的是人文历史，人体工程，视觉或者说空间心理(可以理解为风水)。做设计不是能画漂亮的效果图，能绘制标准的施工图纸就是设计了。设计就是把即将实施的事物提前规划出来。

20\_\_年我的工作不能说是完美，但是我想说我已经尽力了，虽然我知道自己还是存在着不足之处，但是我在不断的改正中，我会做的更好的。

广告设计年终工作个人总结模板篇三

**广告审查人员工作总结13**

一）、做好原设置广告设施的续审工作

年初，我科列出了详细的xx年工作计划，制作了xx年广告设施审批明细表，明确了审批广告设施的“续审时间表”。确定了全年的“总体目标”为：把广告设施的美化与资源的开发有机结合起来，把户外广告管理一抓到底、抓出成效。统一了思想，凝聚了力量。切实加强了户外广告有偿使用费得征收管理，确保依法征收，应收尽收。共为原审批的22处广告设施办理了续审手续，征收户外广告有偿使用费478345元。续审率为95%（公交车车体广告因特殊原因未能续审）。

二）、严把设置关、控制新广告设施的审批

为了更好的贯彻落实《xx市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》、《xx市城市规划区户外广告资源有偿使用收入征收管理暂行办法》，我科组织全体科室人员认真学习办法细则，在户外广告的审批工作中严格执行办法规定的内容，严格遵守大型户外广告设施联审联办制度。户外广告审批工作坚持做到科学、规范、高效，按照“高标准设计、高标准材质、高标准安装”的原则，提升户外广告设置档次。一年来，共受理行户外广告审批项目103件，办结74件，共开具《xx市广告设施使用协议》167份，新设置大型广告设施13处，征收户外广告资源有偿使用费182833元，同比增长12%。

三）、开展专项整治活动、取缔违法广告设施

随着城市化进程的加快，我市户外广告业发展迅速，为城市增添了色彩，同时也出现了户外广告设置杂乱、档次低劣、特色不鲜明、破坏城市景观效果等突出问题，在一定程度上影响了城市形象。我科对规划区范围内户外广告设置情况进行调查摸底，对所有广告位登记造册。对未经审批擅自设置的广告设施，组织强制拆除。一年来共下达《责令限期改正通知书》247份，拆除面积达1700余平方米。特别是今年8月份拆除了杏坛路西首总面积达350平方米的大型落地式广告牌。孔子文化节期间，根据领导安排，联系160吨大型专业吊车，历经5个小时，直至深夜11点，拆除了京福高速20号口处三面大型立柱式广告牌。

今年5月份，联系墙体粉刷式广告运营商组织了全市墙体粉刷式广告整治活动，利用半个月时间，将市区和各乡镇主要街道沿线可视范围内设置的粉刷式广告进行了涂盖。共用粉刷涂料300桶，粉刷面积达4300余平方米。今年7月份组织了城市规划区立柱式大型广告牌整治活动，撤除未审批商业广告画面6处，撤除面积达800余平方米。加强了对立柱式大型广告牌的整治宣传，今年以来关于立柱式大型广告牌审批同比增长180%。

通过一系列的户外广告整治活动，净化了城市的视觉环境。我科在总结整治工作经验的同时，明确了日常巡查工作中的监管力度，强化了户外广告牌的安全检查，确保了全年户外广告无任何安全事故的发生。

四）、配合重大活动安排，增加公益广告

按照《xx市城市规划区户外广告设置管理暂行办法》规定，充分发动广告经营企业利用现有闲置的户外广告设施发布公益广告。一年来，共设置高炮式公益性广告画面6块，落地式公益性广告画面5块，led电子显示屏3块，对城区所有路灯杆挂旗广告规定了50%的公益广告资源，公益广告面积达2700平方米。同比增长17%。充分利用市区有限的户外广告资源，对户外公益广告资源实行了统筹安排，宣传了城市管理的重要性，完成了第十届中国专利高新技术产品博览会会场、文博会济宁会场、孔子文化节等重大节庆活动期间的广告宣传任务。特别是孔子文化节前，按照市宣传部和孔子文化节办公室关于宣传氛围的要求，积极与灯杆广告经营企业联系，克服困难，自掏经费联系施工人员加班加点整改灯杆挂旗公益广告画面。拆除陈旧灯杆挂旗800余块，更新灯杆挂旗396块，圆满地完成了孔子文化节前的灯杆广告设置和画面更新工作，营造了浓厚的活动气氛。

五）、科学运筹、市场化运作广告资源

在继续巩固市区户外广告整治成果的基础上，按照“统一规划、规范管理、总量控制、有偿使用”的原则，合理开发设置户外广告资源。进一步完善户外广告市场化运作机制，全面推行户外广告的公开拍卖和公开招标工作，为广告市场营造一个公开、公平、公正的竞争环境。今年3月成功组织了xx市首次墙体粉刷式广告资源经营权拍卖会，规范了墙体粉刷式广告设置管理。开创济宁地区关于墙体广告管理的先河，并一次性为市财政缴纳户外广告使用费万元。今年4月份，按照市城乡环境综合整治百日攻坚行动指挥部安排联合市招投标办公室组织了城区空调外机罩安装工程招标，完成了对神道路、大成路、鼓楼大街静轩路（东起京福高速20号西止神道路）等主要道路两侧空调外机的规范设置和外机罩统一安装工程，共安装空调外机罩600余个，移转空调外机400余个，成为一道新的城市风景线。

六）、认真完成领导交办的其他工作

人之所以能够进步，那是因为在不断的总结经验，因为不断的在总结经验，所以才能够取的进步，而为了之后的工作能够完成的更好一些，我在此对我第三季度的一个工作情况进行一个总结，为之后的工作也打下一个良好的铺垫。

我是20xx年x月进入xx广告公司的，而当时之所以选择xx广告公司，也是因为这一份工作是与我的专业相对口的，我是于xx大学的设计系的学生。刚出来的时候其实是很迷茫的，我只知道我选择设计系是因为热爱这一行，可是却不知道自己毕业之后要怎么办。而在这个时候，大概是幸运女神的眷顾吧!所以我来到了xx广告公司，进入了广告设计这一个行业。

如今已经在这里做了几个月了，说起收获倒也是不少的，在这里，我得到了前辈们的指教，再加上我自己本身也是相关专业毕业的，所以进步的速度也是很快的。不过现在的情况可并不比我读书的时候，单单只是要进步就好了，而是要能够迅速的成长起来，而为此我是下了很大的一番功夫的。

虽然之前是学生，学习的东西也是相关的专业的，但是实战的经验却还是不足的，为此我也多多的看前辈工作和在下班后对自己加强训练。但是我也明白光是这样也还是不够的，我还需要知道更多的知识，所以我也购买了很多相关的书籍，并且努力的把学到的东西和实际的操作相结合。

在这样的状态下面，持续了一个月之后，我的进步是很大的，并且也很快的正式的参与给客户做广告设计的工作之中了。不过说到广告设计，以前在没有做这个工作之前，我仅仅是光凭我学到的书本知识去认知这一份工作，并且觉得这一份工作好像并不难，不过在我参加这一份工作之后，我就后悔我当时的想法了，因为这一份工作并不是我之前想象的那样，而对于很多的东西也是很有要求的。而我之前之所以会有那样的想法，其实和我学的专业只是简单的设计了一下广告这一块也是要关系的。

不过真的在参加工作之后，我不管是哪一个方面都是有改进的。这当然也是包括我的工作能力了，对于做广告设计的.，你第一个要抓住的就是客户，只有抓住了客户的目光，你才能够去抓住消费者。但是要想做到这这一点却也是不容易的，因为我们要注意的点也是有许多的，并且我们要考虑的事情也是有许多的。

除了这一方面，做广告设计还有一点就是“贴合”与“共鸣”，你的广告要让人看了觉得很贴合产品，并且也还要能够引起消费者的共鸣，让他在看完你的广告之后觉得你说的是对的，并且也是他所需要的。这也是很关键的，但是这却也是需要多多的参考还有经验的累计，当然也少不了体验。这里所说的体验则是指对产品的体验，只有在你自己体验过产品之后，你才能够围绕产品做出合适的广告宣传。

以上便是我第三季度的工作总结，虽然我来公司的时间并不是很长，但是我却是真的在努力的做好工作。不仅仅是因为我热爱这一份工作，还是因为我觉得我是能够做的更好的，所以在接下来的工作当中，让我们一起加油吧!

一转眼又已是20xx年来临了，很庆幸能够来到力王这个允满激情活力的团体当中，而这也将成为我人生历程中一道亮丽的风景。时间虽短，但任务艰巨，庆幸能够得到诸位伙伴的全力支持和鼎力相助，我们一路走来，还是那样的从容，享受着和谐、快乐与成功!

文案这两个毫不起眼的字，但是在我心中却有千斤重。文案这个职业不同于其它职业，是一份有价值有魅力的工作。它不仅能够为公司创造价值，更能够改变人的思想，将来还可能创造出一笔笔宝贵的精神财富。

不积硅步，无以致千里。不积小流，无以成江海。我一直在前进的道路中，从事着文案这个光荣的职业，努力完善这个“一无所知”的自己，努力着做一个最优秀的自己。

咐不足与改进：

回顾本年度的工作，心中感触很多，我已经渐渐适应这样的生活，我先反省阐述我的工作不足，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。我深深意识到本人的不足，唯勤能补拙，方能迎头赶上。

我于20xx年7月15日有幸被诚信企业正式录用。融入诚信企业已有半年多了，在这里我将对我半年以来的工作情况进行简要的总结，即是对公司也是对自己所交的一份答卷。

刚进公司，便与领导及同事着手于《走进台湾》招商手册的设计。由于刚进公司，各方面还不太了解，对于刚接手的项目更是略知一二，但令人欣慰的是在忙碌的设计中很快便了解了项目内容，大大提高了工作效率，在领导规定的期限内完成了任务。翻看以往的工作日志，回忆这忙碌而又紧张、愉快的时光，倍感充实。

设计工作看上去是很枯燥的，如果没有灵感，那便更加枯燥无比！只有自己从中找到乐趣，才不会觉得枯燥。很多时候我会在搜集素材的时候寻找灵感，使自己置身于设计的氛围中。而当有其它的工作布置下来，打乱了思路，想想只有自己调整好自己的心态，统筹安排好自己的工作，才不至于手忙脚乱。

我是个极其热爱设计的人，有兴趣，有灵感，我知道我或许不是最好的，但是我一定是最有激情的。我真的很喜欢设计，我也不知道为什么，所以，我想证明自己，证明自己的能力和一颗真诚而执著的心。明天会怎么样，谁也不知道。至少今天我要对得起领导的委任，对得起自己的梦想！

下面是我过去半年来工作回顾：

1、《走进台湾》大型连续剧招商手册、宣传品等

2、《易达盛金》黄金画册

3、《广源，盛源》公司内部两本画册、宣传品及ppt

4、百悦德商场标志、效果图等

5、北京亚奥开源国际酒店用品有限公司标志、效果图等6。河南电视塔，北京西客站等大型项目项目及其领导给与的各项设计工作。

任务大小不一，处理时间长短不同。但是，我都是保质保量，按时完成，尽最大的努力做得更好。过去的半年整体上是紧张的、忙碌的、充实的，也是充满责任心的半年。当然，我仍然存在着很多不足，譬如在工作中不够细心等。所以在今后的工作和生活当中，我应该也必须克服这些缺点，才能让自己达到一个新的层次。

展望新年度的工作，我将自己的精力主要放在以下两个方面：

1、在设计技能上

希望能够再接再厉，同时也加强自身的能力，工作中与同事多沟通，进一步提高自己专业知识技能，积极吸收新的观念与设计理念，要继续在自己的工作岗位上踏踏实实做事，老老实实做人，争取做出更大的成绩来。

2、对工作心态的调整

在工作中总是会遇到各种各样的问题，这就要考验我的解决事情的能力。面对不同的客户，调整自己去理解他们的想法，让他们来认同自己的设计理念。希望能在短时间里自己能培养稳健的办事作风，是我20xx年所追求的。

20xx年虽然各方面指数都在提高，但是我觉得这也是必然的，因为我们在成长，慢慢的成熟了，不再是刚刚踏出校门的学生了，有人教，出了错可以说是新手或年轻，而得到谅解。做设计的工作三年多，可是要从新手变成真正老手，这个过程一年的时间是远远不够的。时间是无穷的，但是我希望能将这个时间集中到最短，因为不仅是设计，在其他方面业都加强自己，现在社会的竞争是如此的残酷，只有掌握更多知识，在得与失中思索，才能最大限量的发挥自己的优势，随着20xx年的到来，我将克服往年的不足，继续发扬优点，迎接更新的挑战，做拔萃的创意，与公司共同发展，相信我们的公司明年会有更好的发展。

一个人的工作态度折射着一个人的人生态度，而一个人的人生态度又决定一个人一生的成就。我的工作，就是我的生命的投影。一个天性乐观，对工作充满热忱的人，无论现在是在做什么，都会认为自己的工作是一项神圣的天职，并怀着深切的兴趣。对工作充满热忱的人，不论遇到多少艰难险阻，都会像希尔顿一样：不管是做什么，都要做一个最优秀的人！所以我会努力让自己保持良好的心态工作，遵守公司的各项规章制度，完成各项工作和任务。我要在20xx年比20xx年做的更好。

非常感谢公司给我这个成长的平台，令我在工作中能不断的学习，不断的进步，不断提升自身的素质与才能。

新的一年我为自己制定了新的目标，那就是要加紧学习，更好的充实自己，以饱满的精神状态来迎接新一年工作的挑战。争取更好的工作成绩，为公司做出更大的贡献。

20xx年是公司面临巨大压力的一年，也是面临改革、加快行业发展的一年，更是树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的一年。这一年，受国内政治经济环境影响，各地市报纸广告均呈现大幅下滑，公司也受到了很大冲击。

为打破这一僵局，突破困境，公司紧跟日报“采编经营大融合”的方针，深入挖潜，自我加压，围绕“全年经营xx万元”的任务，进一步展开市场开拓和经营创收。截止x月底，发生额共计xx万元、实收xx万元。

**广告审查人员工作总结14**

1、认真开展工商信用良好、优异企业分级、分类评选认定工作，通过参选经营户辖区工商所申报，各有关部门协审、公示等程序，坚持好中选优，分级分类推荐认定。20xx—20xx年度各县（市、区）共认定信用优异经营户78户（个体户6户、农民专业合作社2户、企业70户），信用良好经营户110户（个体户29户、农民专业合作社11户、企业70户）。其中，金林凯轻纺等31家经营户被认定为20xx年度市级信用优异经营户，宝华林实业等23家经营户被认定为20xx年度省级信用优异经营户。

2、进一步完善与市金融部门建立企业信用信息共享机制。

一是将工商部门评定的2a、3a企业、守合同重信用企业、企业注吊销信息等抄告市人行，市人行信用办将其纳入各银行征信体系。

二是金融部门也积极协助审查我局开展守重单位认定审查。

三是在大田建立全省首个县级企业信用信息交换共享平台。由县政府牵头，发改、人行、矿管、工商、税务、环保等20多个部门参与，重点围绕市场准入、信贷、纳税、合同履行、产品和工程质量、食品药品安全、社会保障、科研管理等领域，依法依规对企业的信用信息进行记录、整合和应用，搭建政府内部信用信息交换和共享平台。各共享单位可依托该交换平台系统查询企业社会信用报告，为办理政府采购、招投标、信贷融资、发行债券、财政补助、评选“重合同守信用企业”、“诚信纳税户”等活动提供参考。目前该平台已成功试运行近2个月，共采集录入1276家辖区内企业基本信息、468条企业财务信息、1350条企业各部门相关信息。

3、精心组织，积极配合福建省工商系统市场主体信用信息公示平台测试工作，明确责任人员全程参与，并及时主动和省局企监处、各县（市、区）局保持沟通顺畅，努力确保平台如期平稳上线。

4、扎实开展企业信用监管工作。落实季通报制度XX县区局月通报制度，各工商所按照企业监管平台认真开展市场巡查工作，共制定下发各类监管文书4336份。

**广告审查人员工作总结15**

按照《州“扫黄打非.新风”集中行动的通知》的要求和部署，我局高度重视、把握重点，积极履行职能职责，扎实开展专项工作。在县委、县政府的正确领导下，在州市监局的指导下，全县广告监管工作良好有序向前推进，现将工作总结如下：

>一、 高度重视

为强化责任意识，落实责任分工，我局成立“扫黄打非.新风”集中行动专项工作小组，制定有争对性的工作方案，对辖区内的所有广告主、广告经营者、广告发布者进行逐一清查。坚持按照守土有责、属地负责，认真贯彻落实\_关于＂广告宣传也要讲导向”的重要指示精神，严格执行《广告法》的相关规定，采取扎实有力的措施，确保整治行动各项工作任务落到实处

>二、明确要点

按照文件要求对下列含有违反《广告法》，有悖社会良好风尚内容的广告进行集中清理：

1含有妨碍社会公共秩序或者违背社会良好风尚内容；

2.含有淫秽、色情、赌博、迷信、恐怖、暴力的内容；

3.虽不直接呈现和性行为相关的内容，但含有性挑逗、性刺激、性暗示等“软色情”内容；

4.含有损害未成人身心健康内容；

5.其他含有违背社会良好风尚的低俗、庸俗、媚俗内容。

>三、严格执法

强化广告监测。强化对电视、报纸、期刊、广播、互联网、印刷复印店等广告发布媒体的广告监测力度。对含有淫秽色情低俗内容的广告，要立即责令停止发布，对相关责任主体依法从严予以查处。

>四、加强宣传

强化对广告主、广告经营者、广告发布者的行政指导，督促传统媒体、互联网自媒体平台切实履行法定的广告审查义务，指导其规范广告宣传内容，强化导向意识自觉树立广告正确导向。

>五、 行动成果

本次执法检查我局共计派出执法人员24人次、执法车辆4台次，检查我县对广告主、广告经营者、广告发布者24户，未发现存在违反《广告法》的情况。

>六、存在的不足及下一步打算

专项检查工作虽然取得了一定的成绩，但同时也存在一些问题。一是执法人员知识不足，工作有待进一步加强；二是制度落实上有待进一步提高；执法检查中发现的部分广告主、广告经营者、广告发布者的管理制度不够健全完善，各项规章制度的执行还仅流行于形式上，这充分说明我们工作的有效性有待于进一步提高。三是创新和责任意识有待进一步增强。以上问题的存在需要我们进一步解放思想，转变观点，切实转变职能，以服务经济促进发展为目标，把服务地方、服务基层、服务人民群众的精神落到实处，从而不断提高服务能力，提升服务效能。

**广告审查人员工作总结16**

xx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。

xx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。

**广告审查人员工作总结17**

工作总结

时间飞逝，我在经济专刊家居工作室实习工作，已有近四个月时间。这段时间我在实习指导老师\*\*的悉心指导下进步很快，工作中存在的各种问题，得到了\*老师的悉心指正，同时在她的帮助下，我也取得了一定工作成绩。现将这段时间的工作状况做一总结，向经济专刊领导进行汇报，请领导指正。

一.学习稿件采写

在家居工作室，熟悉了周围环境之后，我便开始了学习稿件 采写。在\*老师的指导下，我仔细的浏览了家居版往期报刊，了解常规版面设计和稿件类型，并对各种类型的稿件进行分类归档，试图从中找到稿件采写的规律。

在浏览了一段时间家居版稿件后，我便开始接触回报稿件的压缩整理工作，刚开始压缩稿件时，我没有很好的将新闻的五要素涵盖其中，压缩的稿件不能完整的涵盖新闻信息，在\*老师的指导下，我找到了工作中的问题，并严格按照新闻五要素对稿件进行压缩整理，最终，很好的掌握的小稿件的压缩整理工作。随着时间的推进，指导老师开始让我进行常规栏目——《创意设计》的采写工作。在老师的帮助下，我开始了采访设计师，整理相关资料，创作稿件。从开始稿件写的生硬没有色彩，到后来逐渐进入状态，最终，20\_-4-1家居版《创意设计-\*\*\*\*\*》稿件获得A稿，作为第一次获得A稿荣誉，指导老师对我的帮助是巨大的，这也对我的日后采写工作带来莫大动力。

在对稿件写作有了一定了解后，指导老师开始让我接触头题稿件的创作。头题稿件作为版面的灵魂、支柱、脸面，它的写作质量，关系整版的优劣。给我安排头题稿件采写工作，是寄予我极大的信任，因此，我更加认真对待，严格要求自己，虚心向周围同事请教头题写作要领，踏实采访，认真记录，整理好思路再下笔。最终，在\*老师的帮助下，我的头题稿件写作不断进步。最终，20\_-6-12 在端午节特刊-端午闻家香-头题《\*\*\*\*\*》、20\_-6-24 批评稿 头题《\*\*\*\*\*\*\*\*\*》、20\_-7-15 头题《\*\*\*\*\*\*\*》等稿件获得A稿。这些与老师的悉心指导分不开。

二.熟悉业务流程

在熟悉了稿件采写之后，我开始接触到了策划活动工作。从传统的家装课堂、看工地学装修、再到五一特刊、端午节特刊，我都有幸参与其中。在老师的指导下，我学习了如何敏锐的观察客户的需求，按照节假日市场火爆的规律，策划出版专刊，吸引客户广告投放，为读者和客户服务。

在五一特刊出版之前，按照传统惯例，五一节假日将是家居市场的旺季。在\*老师的指点下，我开始带着策划和客户进行初步沟通工作，及时将客户的回馈和老师进行交流，确定广告投放情况，配合撰写稿件，让客户满意。最终，在工作室同事的共同努力下，五一特刊得以正常出版，我对策划特刊工作也有了更深的了解。

在端午节特刊出版时，按照客户的需求，广大业主对家居风

水有一定需求，作为传统文化，家居风水在南方报纸介绍的比较多，而作为本报而言，对这些很少做过介绍，针对读者和客户的需求，在\*老师尺度把握下，进行了和谐家居稿件的写作，最终《\*\*\*\*\*》稿件得以见报，并获得A稿好评。

三.维护沟通客户

随着稿件采访的增多，自己积累的客户资源也逐渐增多了。这些资源将对我以后的策划推广活动产生很多线索，因此，对与这些客户的维护工作，也是我工作的重点，在平时的采访中，我注意平均分配各各客户的采访频率，定期和他们保持沟通，维护良好关系，及时将他们的需求加以分析，为以后的广告投放做好铺垫，这些都将是我日后工作产生成绩的来源。

以上是我这段实习期间的工作总结，所存在的问题，我将努力加以改正；取得的荣誉我定会戒骄戒躁，争取更大的成功，请领导指正。

经济专刊家居工作室实习生 \*\*\*

二〇一〇年七月二十二日

**广告审查人员工作总结18**

20XX年是巨野电视台面临改革、加快发展的一年，也是广告部树立全新经营管理理念，提升核心竞争力的关键一年，更是落实以客户为中心、面向市场、适应市场经济发展规律的一年。一年来，在县委、县政府的正确领导和局、台领导的具体指导下，广告部以\_理论和党的\_精神为指导，以贯彻落实“三个代表”重要思想为指针，以开展保持\_员先进性教育活动为动力， 强化服务意识，突出工作重点，开拓创新，狠抓落实，较好地完成了台上下达的目标任务。全年播出图像广告744条，文字广告520条，公益广告22条。自办栏目《农民之友》、《生活与消费》、《今日麟州》、《健康指南》、《才艺大舞台》、《蓝翔杯汽车电视大赛》、《快乐成长》等栏目成功播出52期，并受到各界观众好评。

回顾一年工作主要有：

1、围绕一个目标，搞好服务。

围绕一个目标，就是紧紧围绕广告创收这一目标，贯彻“以客户为中心”的经营思路， 以市场运作为原则，开拓进取树形象，与时俱进谋发展的经营方针，自我加压，一切为创收服务，一切为台上发展积聚资金出力。

2、主动出击，深入市场

今年的电视广告市场环境更加恶化，广告部所有工作人员转变观念，深入市场第一线，随时掌(本文 来自好范文网：)握市场动态，了解客户需求，以市场为导向，适时而动、创新运作。在巩固原有行业、客户的基础上，进一步加强重点行业挖掘、重点区域推广和重点客户沟通工作。今年由于国家对医疗、药品广告的规范，该类广告投放量大幅减少，针对这一现状，我们重点培育了房地产业、电器、饮食业、文化娱乐业等新的业务增长点。在新崛起的房地产商中，苏南国际商贸城、融城、等都与我们有着良好的合作关系。

3、创新方式，整合营销

利用元旦、春节、中秋等大型节日，进行广告策划创新，为客户提供了更多更好的事件营销机会。 例如：我们充分搭借品牌栏目的品牌效应，将《才艺大舞台》《生活与消费》等节目前后贴片进行规范，使新上海家居、梦丝瑞蚕丝被、佳和购物广场等行业形成了较高知名度。这种广告形式增强了节目的可视性，也拓宽了广告创收的视野。贴片同时又与正常广告有机结合，合理使用力量，形成了良好的互动体系。

4、强化品牌，提升服务

作为巨野县的强势媒体，我\_有的传播优势和权威地位为广告经营奠定了基础。广告部充分发挥这一优势，以专业服务和创新精神，进一步提升媒体品牌影响力，同时为客户提供增值服务。我们每一个人都树立起工作就是服务的观念，把专业服务作为承揽客户、留住客户的法宝。我们以客户的立场看问题，关注客户的成长和发展，关心客户的品牌，为他们的生存、发展、壮大，竭尽所能。在做好广告经营的同时，帮助客户开拓市场、策划方案，为其出谋划策。

5、良好沟通，互动双赢

针对部分客户的特殊要求，我们从客户的利益出发，及时了解他们的想法，同时兼顾广告创意策划、制作、播出的规律，通过与客户深入、细致、有效的沟通来拉近距离，为长久留住客户，广告创收的持续增长奠定了良好的基础。作为我县农资界效益不错的天胜农资公司，为摆脱企业信誉危机，准备通过电视台为其策划一场歌手大赛，但针对他们微薄的资金这一现状，通过与他们的沟通，为他们策划了播放期限较长、广告效果较好的《农民之友》栏目，得到了企业和消费者的认同。我们对常年客户，通过让利、套播、联谊等形式，达到互利双赢的效果。

6、严格广告管理制度，规范广告经营。

严格广告播放制度，全面自查。今年，广告部对照广电总局17号令及>的有关规定，认真清理了一批医疗、药品、保健食品等不符合法律法规的广告及医疗专栏节目。同时，对字幕挂角也进行了规范，缩小字幕范围 。广告部严格广告审查制度，由两名专业审查员对广告内容、手续、长度、制作等进行详细的审查，并经三级签字，才能安排播出 。

6、加强思想政治工作与业务学习，提高人员素质。

20XX年，广告部深入开展扎实的理论学习活动，不断形成理论学习的新高潮。20\_年1月起，在全党开展以实践“三个代表”重要思想为主要内容的保持\_员先进性教育活动中，经过学习动员、分析评议和整改提高三个阶段，广告部组织大家认真学习、深刻讨论、撰写心得体会，圆满完成了先进性教育活动的各项任务。

新的一年我们将继续坚持以\_理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻党的\_精神，紧紧抓住改革的大好机遇，进一步解放思想，更新观念，加强服务、完善制度、拓展市场、增加创收，为我县的广播电视事业发展做出新贡献。

**广告审查人员工作总结19**

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\_.

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。

**广告审查人员工作总结20**

我们认真履行查无工作领导小组办公室的职责，重协调，强运作，“政府统一领导、工商牵头组织，部门各负其责，齐抓共管”的工作格局得到有效发挥。

一是制定下发了《20xx年XX市查处无证无照工作意见》明确今年“查无”工作的目标要求；

二是积极参与《省查无办法》制定讨论，我局提出的三条修改意见均被省上采纳使用；

三是组织开展“八闽出击查处无证无照”专项行动。制定下发了《20xx年XX市“查处无证无照经营八闽出击”专项行动工作方案》和督查办法，明确各工商所和检查大队在行动中的目标任务，查处一批重点领域、重点行业的无证无照料经营案件；四是抓好《福建省查处无证无照经营行为办法》的宣传贯彻，印发了一千余册《福建省查处无证无照经营行为办法》分发各市县两级成员单位，举办市查无工作领导小组成员单位联络员培训。五是于7月3日组织召开了全市查处无证无照经营工作领导小组联络员会议，市政府办副主任、市“查无”领导小组副组长陈荣得出席会议并发表重要讲话，市公安、卫生、建设、文化等25家成员单位及各县（市、区）工商局联络员参加了会议。

在总结20xx年的工作之前，首先感谢公司领导的给予的帮助支持和鼓励，还有一起共事的同事，因为正是大家的团结才取得20xx年的辉煌成绩!

在过去的一年里我参与了6800多个文件的制作，其中包括整车、固定位、候车亭、公交站牌等等，也就是说我每天需要做25个文件左右，就是样子我每天重复的工作着，忙碌着。由于今年喷绘量的加大，人手的不足，今年公司给我们部门增加了6台写真喷绘机和两名新同事，这无疑是给我们部门加入了新的血液。

我的工作主要负责设计方面的，起到业务和喷绘的连接作用。所以我平时工作都很小心谨慎，尽量减少不必要的错误发生。对于资料中心发过来制作部的文件，我都会反复检，发现有问题的文件，我会及时联系资料中心的设计员，待确定文件无误，样稿是否送回以后，我就对样稿进行调色，制作，检查，下单。对于喷绘员我会告诉他们按客户选定样稿喷绘，若样稿不能及时返回，我会告诉他们是否等样稿送回来才进行喷绘输出。

除了以上的工作，平时我们还会对客户寄来的样稿进行调色比对，比如有加多宝，统一，康师傅等要求严格的客户，我们会细心严格的进行调色比对，尽量做到客户需要的要求。

对于公司的每一位员工来说认真严谨都是一种负责的工作态度。在设计上我一直以严谨的态度来约束自己，尽量减少错误的发生。从华南城的出错的问题上我认识到，问题虽然不在于我，但我还是从中吸取教训，要求自己做到零失误，做到有则改之无则嘉勉的工作态度。

在喷绘部这边，加班是家常便饭的事情，因为我们是生产第一线的员工，所以为了按时完成喷绘任务，不惜加班加点，日以继夜的工作着，有时候任务量大，我们还要通宵赶工。当我们的努力和汗水得到领导的肯定时，我们会倍感高兴，因为这不仅是向领导证明我们的工作能力，也证明了我们的工作得到了肯定。

在xx这个大家庭里面不仅能学到设计上的知识，还提高了我们各方面的水平，比如今年的汇演和摄影比赛，我就觉得都很好，不仅在工作之余还可以还以提高我们自身的艺术细胞，还体现了员工们的团结凝聚力。虽然我没有参加，但我还是积极参与了幕后的道具准备工作。

以上是我对20xx年工作的总结和感悟，20xx虽然很忙碌，但是却很充实，过去的一年里有好的需要继续发扬，不好的我会去改正。

告别20xx年迎接20xx年，这一年将会是崭新的一年，是转折的一年!我会遇到更多的工作更多的挑战，所以我会一直保持以“五好员工”的准则来约束自己，尽量做到思想品德好，遵章守纪好，团结协作好，业务技术好，完成任务好。新的一年，新的希望，希望20xx在取得更辉煌的成绩!

20\_\_\_\_年是公司面临

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