# 2023年广告运营策划工作总结(优秀5篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、 分析,并做出客观评价的书面材料,它可使零星的、肤浅的、 表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上 来,让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才 能写一篇比较优质的总结吗?下面是小编带来的优秀总结范 文,希望大家能够喜欢!

# 广告运营策划工作总结篇一

时间一晃而过,转眼间试用期已接近尾声。这是我人生中弥足珍贵的经历,也给我留下了精彩而美的回忆。在这段时间里各位同事和领导给予了我足够的宽容、支持和帮助,让我充分感受到了领导们"海纳百川"的胸襟,感受到了作为广告人"不经历风雨,怎能见彩虹"的豪气,也体会到了xx广告从业人员作为拓荒者的艰难和坚定(就目前国内广告业而言,我认为xx广告业尚在发展阶段并且起步较晚)。在对各位同事和领导肃然起敬的同时,也为我有机会成为今天广告的一份子而惊喜万分。

在这三个月的时间里,在领导和同事们的悉心关怀和指导下,通过自身的不懈努力,各方面均取得了一定的进步,现将我的工作情况作如下汇报。

记得初次应聘时,我对公司的认识仅仅局限于xx几家项级的广告公司之一,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。

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,小组的组长罗晖、美术指导莫剑、还有和我一样新到公司不久的美术杨泛,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xx广告业举足轻重的地位,她的发展对于推动整个xx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。

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。
- 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。

# 广告运营策划工作总结篇二

20\_年是公司发展变化很大的一年,公司的运营管理模式、运作体系、各项制度和工作流程的逐步健全完善,员工转变思想观念,增强学习的积极性。为更快更好地融入公司团队,为以后工作作好铺垫,我加紧时间学习,认真学习和熟悉公司的各项规章制度与工作流程;了解公司公司文化建设,以此提高自身素质。在实际工作中,我围绕工作目标任务,以公司的各项规章制度为准则,严格要求自己,力争更快更好地完成各项工作任务。

### 二、努力工作,完成项目工作任务

按照金叶都市美邻项目销售时间节点进度,我参与项目示范区、销售中心及样板房的专题讨论会三次并形成会议纪要;参与设计部的设计沟通会、方案设计评审会,配合销售代理公司形成项目示范区看房通道包装方案建议、项目示范区包装建议、项目精装房建议、示范区导示系统布点方案建议和项目模型尺寸底座制作建议,并将这些建议上报总部。我完善销售百问初稿、销售表单和销售现场物料清单。负责参与销售代理公司的管理工作,做好每周销售工作周例会会前准备工作,并形成会议纪要21篇;做好每月营销月报会会前准备工作,并形成会议纪要5篇;对销售代理公司的工作计划及完成情况做到逐一检查,有问题及时反馈,避免营销工作上的脱节。

我参加茶园项目市场顾问采购评审会,并负责评审会开标工

作;参与茶园项目产品定位方案专题讨论会并形成专题会议纪要;配合总部考察市局寸滩项目地块情况,收集项目可行性研究报告的地块图片、市场资料、项目情况资料。与此同时,我积极协助公司做好制度建设工作,调整修改销售现场管理制度、销售处罚管理条例、宣传促销品管理制度等有关制度,并走公司的呈文、制度审批流程,使公司各项管理制度更为健全完善。

### 三、加强管理,做好部门日常工作

在部门日常工作中,我参加每周部门工作例会,完成会议纪要24篇。完成每月工作总结计划、季度工作总结填报共计9份。每月拟定部门办公用品申请计划报综合部,每天做好工作日记。工作中加强管理,做到任何一项工作有计划、有目标,按照全面审计工作要求对部门涉及到的问题进行逐一检查,完成自检情况说明和整改情况说明,写好全面审计工作总结上报公司。

### 四、努力学习,积极撰写各类文稿

为了解全国及市房地产新政情况,掌握市房地产现状,分析未来发展趋势,我坚持定期考察学习市高端楼盘及精装楼盘,及时写出考察报告;参观20\_\_年秋季房地产交易会后,撰写房地产交易会情况简报;供大家交流参考。我积极参加公司组织的拓展训练和园林、景观、电脑操作、应用文写作、门窗选型、工作制度、呈文流程等十几余次培训,提高自己的工作技能;还在公司培训会上就项目销售现场包装作了讲课,向公司宣传栏投稿2篇,分别为"20\_\_年房地产秋交会简报"和"茶园项目市场顾问采购评审会简报"。

#### 五、存在不足问题

20\_年下半年,我认真努力工作,虽然按工作计划完成了各项工作,取得一定成绩,但还是存在一些不足的地方,主要

是工作计划的连续性执行得不够,房地产营销专业水平还有 待提高,这些存在的不足问题,需要在今后的工作中切实加 以改进和提高。

六、20 年工作计划

20\_年,我要认清自己的工作定位和工作目标,明确工作思路和工作理念,振奋工作精神,鼓足工作干劲,促进工作提速高效。要加强营销专业知识、营销管理及客户管理等相关知识的培训与学习,学习行业中标杆企业工作模式和标准,建立各种工作模版和资料库并运用到实际工作中,切实提高房地产销售策划水平,管理好销售代理公司,提高部门日常工作效率与工作质量,力争取得比20 年更好的成绩。

20\_\_年过去了,面对新的20\_\_年,我要在公司的正确领导下,在同事们的支持和配合下,更加刻苦勤奋工作,保质保量完成公司下达的各项任务,努力干出工作成绩,为公司的快速发展做出自己应有的努力与贡献。

# 广告运营策划工作总结篇三

**一、:** 

20xx年一季度通过市场业态分析和整合,借3.15国际消费者权益目节点,于3月13日,由xx主办3.15"新消费、我做主"新闻发布会在城北区"国家电子商务示范基地"举行。商城与xxxxxxx\*[国家电子商务示范基地、装付宝、58同城签订了战略合作协议,首次以互联网思维、线上线下融合的建材产品消费服务模式,为广大消费者建立更具公信力、更完善的建材消费平台,助推商城的发展。

\_,

20xx年一季度策划部共计收取广告资源租赁费用元。

20xx年一季度策划部调整微信营销计划,3月份以3.15团购季为推广契机,微信平台关注粉丝约200人次。

一季度策划部完成微信公众平台信息推送xxx于条,日浏览量 突破xx人次。

四、

- 1、完成策划部20xx年全年费用预算工作;
- 3、完成策划部部门及岗位职责制定工作。

# 广告运营策划工作总结篇四

1、企业文化的创建、提炼、发展;

企业文化是企业发展的核心推动力,是一种新型的生产力,它为企业注入新的活力,它让公司里的每一名员工都能深刻的体会到企业的发展目标和精神,处处以企业文化来严格要求自己。为企业的跨越式腾飞打下了坚实的基础。

3、制作行政楼及生产基地的标语文化形象宣传;

企业的标语不只是简单的一句话,通过标语所传达的是企业的理念,它可以培养员工的工作热情及积极性,提高安全意识。从另一个侧面向员工和来访客户传递企业精神。

4、组织策划公司团体活动及社会活动:

策划组织各类活动,丰富员工业余文化生活,增强员工团队协作配合能力。提升企业在社会中的知名度和美誉度。

### 5、企业对外宣传用品的设计制作;

设计制作企业画册、手提袋、产品技术手册等一系列对外宣传用品。宣传资料是企业对外形象展示中最直接的传播方式,宣传资料的系统设计可将企业的内在气质和市场定位视觉化、形象化、感官化。

# 广告运营策划工作总结篇五

但我们不要忽略一些重要的细节。

所以我们在做淘宝促销前必须要有很好准备。

盲目跟风害的只是自己,报名活动之前你是否有好好的淘宝促销活动策划和准备呢。

如果没有那希望我的经验教训能对您有所帮助。

### 1、为什么要促销

店铺活动主要意义在于:与老客户互动、增加店铺的曝光度、促进新客户了解店铺的营销模式以及主营方向。

店铺活动是店铺活力的一种体现,是维护老客户开发新客户的一种途径。

店铺活动就等于人体的新陈代谢,好的店铺活动可以帮你留住你的目标客群,也是和目标客户最主动、最佳的互动方式。