

# 最新开广告公司的计划和目标(精选7篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。写计划的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 开广告公司的计划和目标篇一

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防

范措施或补充办法。

四、建立狼性团队。团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。广告公司20xx团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司20xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

## 开广告公司的计划和目标篇二

一、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。

1、年前是一年当中消费的顶峰时期，是最热火朝天的时间。随着冬季购买服饰人的增加，我们重点要做服饰广告宣传，双节的气氛也会在这种环境下随之而来。

2、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大xxx的知名度。因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后处于一个广告低潮期，我们xxx充分利用这段时间在xxxxx增开新店，不仅达到了品牌连锁宣传效果还扩大了终端的投放力度□xxxx的开业增加了更多的会员顾客，3月底□xxxxxx目录册》也将发行，我们重点会用它来开发客户，以期我们将组成强大的会员客户群体。

3、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，门店销售会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季服饰、洗浴用品、防蚊用品等会作为活动重点。四月还迎来xxxxx的十周年庆典，借此时机我们要努力做销售活动，

力争再创佳绩。

4、第三季度的“十一”“中秋”双节，顾客的消费会给后半年带来一个良好的开端□xxxxxxxxxxxxx等一系列产品将有大的销售。并且，随着xxxxx的增开、终端能力投放的增大、服务水平的提升，我们将有更多的消费顾客，一些高端顾客将逐步渗入进来了，成为我们的长期忠实顾客。

以上，是我对20xx年的一些设想，可能还很不成熟，希望领导指正。火车跑的快还靠车头带，我希望得到公司领导、部门领导的正确引导和帮助□20xx年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力提高工作水平，实现自己在公司的价值，帮助公司的业绩走上一个更好的台阶！

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第1季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于1个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成1个强大的客户群体。适当的寻找小1些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第2季度的时候，因为有“51劳动节”的关系，广告市场会迎来1个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第3季度的“101”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来1个良好的开端，白酒、保健品、礼品等1些产品会加入广

告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是1年当中的顶峰时期，加之我们1年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。

另外，在20xx年年末的时候，我报考了\*\*\*大学的\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

## 开广告公司的计划和目标篇三

广告公司属于典型的传媒类型企业, 为社会的信息流动做出了重大贡献, 想在广告公司实习的实习的实习生可以制定个好的

计划，学到更多的东西。下面是本站小编为大家整理的广告公司实习计划，希望对大家有所帮助。

毕业实习是本专业的重要实践性教学环节，是学生在理论教学全部结束后，到广告、设计、印刷公司进行综合性社会实习。通过实践锻炼，加深和巩固学生在校所学知识，提高学生分析和解决工程实际问题的能力，了解社会，了解行业，为毕业设计、就业打下坚实的基础。

实习班级：广告(1)、(2)班；

实习时间□2xx年3月10日至4月10日；

实习地点：以武汉的广告设计出版印刷公司为主；

实习指导教师：何雄飞(负责2班)、刘臻(负责1班)；

## 一、主要内容

### (一)家庭装饰部分：

- 1、全面了解家装工程的概况、施工生产和工艺流程。
- 2、以设计、制作师助手的身份，学习广告设计的经验、技术、工作流程特点，了解与客户沟通、洽谈的方法。
- 3、了解各类广告设计的方法、特点、规律，熟练掌握主要设计软件的使用和应用技巧。
- 4、深入设计后期现场，熟悉设计输出货物制作的方法，学习设计简单的广告设计。
- 5、学习和参与广告项目策划活动、广告媒体和广告设计后期的印刷制作、实体制作和输出，并能掌握一般的设计所用的

纸张、工艺、技术、成本核算的能力。

6、掌握设计的技术各种技巧和方法，参与各类设计软件的运用。

7、了解所在广告公司的工作环境、效率管理、经营管理、设计制作管理、输出管理及规章制度□

8、了解设计师和设计员的职责和工作内容。

9、做好实习日记，编写实习报告□

## (二)设计项目部分：

1、了解设计资料收集准备工作和施工组织设计的内容。

2、了解和熟悉公司的各类设计、业务的内容以及设计特点。

3、结合实习内容学习有关公司设计规范和操作规程以及成稿校稿的方法与手段。

4、学习和参与公司活动策划、广告项目的组织和业务谈判、业务洽谈、业务沟通、业务交接工作。

5、学习各类设计的特点、各类设计的主题、输出的区别。参与各类设计工作。

6、了解设计资料的收集、图片的处理、文字输入、图片扫描、文件拼版、菲林的输出、

印刷、广告各类输出制作设备和公司的规章制度，学习对作品的质量的控制和与客户交流沟通的办法。

7、以单位设计业务类型和客户为对象，做好接待、业务洽

## 谈、设计资料的准备、设计

前期的图形文字的输出以及设计师的助手，学习和参与公司的设计、制作技术工作，了解设计、一制作现场技术人员(工长)的职责和工作内容，学习和参与施工现场的技术革新工作。

8、 收集有关技术资料。

9、 做好实习日记、编写实习报告。

## 二、组织工作及要求：

根据装饰行业的特点，鼓励和引导学生，在保持实习质量、实习安全的前提下，自己联系实习单位。

1、 根据实习时间，指导教师要制定实习计划，逐个落实学生自己联系的实习单位，并

予以登记。

2、 教师提前落实实习单位，召开实习动员大会，布置实习任务和要求，强调实习纪律

与安全。

3、 实习教师要到实习单位指导学生完成实习任务，协调学院与实习单位的关系。 毕业实习与学生就业联系起来，做好实习完毕后的学生留用工作。

## 三、时间安排

三年制安排在第六学期，时间为四周。

## 四、成绩评定

成绩评定实习评定由下列三个部分组成：

- 1、实习期间的表现、学习态度、劳动态度、组织纪律、工作作风、工作成绩。
- 2、施工现场(实习)所在公司的指导人员的鉴定意见。最后由实习指导教师综合评定。

## 五、说明

- 1、在实习期间，可适当组织专题讲座，安排参观相关学校毕业设计和其他有公司的广告项目。
- 2、目前广告公司的状况，在完成实习任务，达到实习效果的前提下，经实习指导教师允许，学生可根据公司的安排调整实习时间。
- 3、根据广告公司的特点和职业教育的特点，将实习完毕后的学生留用作为一项重要工作，指导教师要协调好关系，教研室应该提供相应的方便。

## 六、实习要求及指导

- 1、根据本次毕业实习方案，即鼓励学生自己走出校门、走进行业、走进社会的要求，大部分学生将自己联系实习单位。我们将实习要求分为两部分，学生可以根据自己的实习情况完成其中任一部分即可。
- 2、根据这次实习单位较多、学生较为分散的特点，实习指导教师对实习学生的指导将  
  
采用：平时电话跟踪与到实习公司随机抽查相结合，每周不少于1~2次集中次数，以便了解实习学生的状况。
- 3、实习日记和实习报告是评定实习成绩的重要依据。实习日

记要记录当天在公司所看

到技术、经验和体会，数量不得少于总天数的4/5;实习报告要依据实习日记来编写，总页数不得少于25页，不得用电脑打印。

4、实习结束后一周(4月10日为截止日期)，所有实习学生将实习日记、实习报告、

实习鉴定表(或实习单位的录用证明)一并交给广告教研室何雄飞老师。

5、实习开始后一周(4月1日为截止日期)，所有实习学生将实习公司、地点、联系方

式以一览表的形式填好后一并交给周红梅老师。

6、凡未按期上交实习报告、未填写实习一览表的学生，实习成绩作零分处理。

## 一、实习的目的与要求

广告专业的专业实习是在学生完成规定的课程学习任务之后而进行的一项专业实践活动。通过本次专业实习，使广告学专业的学生认识了解广告行业的工作环境与职业性质，积累一定的职业体验，增强学生对专业的真实体验与感性认识；通过参与广告调查收集资料、广告策划创意、广告文案写作、广告效果测评等广告业务流程的实际操作，理论联系实际，提高实际动手能力，培养独立发现问题、解决问题的能力；通过专业的实践活动，使学生感受专业精神、实践专业主义、树立专业理想，从而塑造起专业形象。

## 二、实习的内容与检查方法

## 实习内容

- 1、了解广告行业的基本特征与特定工作环境，认识广告职业性质。
- 2、了解广告活动的整体运作程序与业务流程
- 3、了解广告代理公司、广告主、媒介在广告活动中的地位与作用。
- 4、了解ae□策划、创意、文案、美工、媒介等岗位的性质、特点与职责。
- 5、了解实习单位的类型、组织结构及其广告业务活动的特点，参与项目，参与广告调查、广告策划创意、广告文案写作、广告效果测评等具体业务活动。
- 6、了解广告公司对专业人才的要求。
- 7、通过实习，学会观察，搜集资料，调查研究，整理报告等方法，提高分析问题和解决问题的能力，以及社会活动能力。

专业实习是广告实践教学进程中的一个重要环节，由系直接领导，采取统一集中与分散实习相结合的方式，加强指导教师与学生的交流与沟通(特别时自己联系实习单位且在省外实习的学生)，加强指导教师与实习单位的联系，准确掌握学生的实习动态，严格要求和督促检查学生的实习态度和进程。

学生应将自己每天的实习内容与体会写成实习日志，实习结束后进行整理，撰写出实习报告。指导教师应认真批阅学生的实习日志与实习报告，而且应检查学生在实习期间完成的作品。实习报告的要求：字数要求3000字以上；内容应包括对实习单位的概述、实习期间的工作内容、实习心得或体会、实习过程中遇到的问题以及建议等。实习报告要求内容翔实、

言之有物，个人独立完成。

### 三、实习主要参考资料

主要参考的专业期刊和重要图书：当代广告学、广告文案写作、广告经营与管理、广告职业道德与广告法规、广告美学、广告心理学、中外广告史、传播学概论、新闻学概论、广播电视概论、经典广告作品评析、广告效果研究方法、广告策划创意、广告媒体研究、广告创意思维、广告学、网络广告学、品牌传播学、广告设计与制作、广告管理、现代广告、中国广告、国际广告、现代传播、当代传播、新闻与传播研究、新闻与传播。

### 四、实习方式和时间分配

专业实习安排在大学三年级暑期进行，时间分配如下：

1. 实习单位报到，熟悉环境 1天
2. 岗位实习 40天
3. 实习结束，完成工作交接 1天

实习方式以学生参与项目实际动手操作为主。实习过程中，学生根据所在实习单位的需要与安排参与到具体的广告活动中去，在实习单位指定的指导老师与校内指导老师的指导下开展工作。

### 五、实习成绩考核内容和考核办法

学生在实习期间，严格遵守所在实习单位的各项规章制度与纪律，没有不良反映，实习出勤率达到90%以上，才有资格参加考核。

学生除提交实习报告、实习日记外，指导教师对每个学生进

行考查，根据考查情况、实习日记、实习报告的质量、实习作品质量和平时的考勤情况，并结合实习期间的思想政治表现、组织纪律、任务完成情况等方面综合后按优、良、中、及格、不及格五级记分制评定学生实习成绩。

具体标准如下：

优秀：能很好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，实习报告能对实习内容进行全面、系统总结，并能运用学过的理论对某些问题加以分析。在考核时能比较圆满地回答问题，并有某些独到见解。实习态度端正，实习中无违纪行为。

良好：能较好地完成实习任务，达到实习大纲中规定的全部要求，实习报告能对实习内容进行比较全面、系统的总结。考核时能比较圆满地回答问题。实习态度端正，实习中无违纪行为。

中等：达到实习大纲中规定的主要要求，实习报告能对实习内容进行比较全面的总结，

第2 / 3页

在考核时能正确地回答主要问题，实习态度端正，实习中无违纪行为。

及格：实习态度基本端正，完成了实习的主要任务，达到实习大纲中规定的基本要求，能够完成实习报告，内容基本正确，但不够完整、系统，考核中能基本回答主要问题。实习中虽有一般违纪行为但能深刻认识，及时改正。

不及格：凡具备下列条件之一者，均以不及格论。

(1) 未达到实习大纲规定的基本要求，无实习笔记；

(3) 未参加实习的时间超过全部实习时间三分之一以上者；

(4) 实习中有违纪行为，教育不改，或有严重违纪行为者。

共2页，当前第1页12

## 开广告公司的计划和目标篇四

xx广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。龙腾盛世，做好xx年广告创收工作，对开创市场、运营管理有着至关重要的意义，做好xx年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。通过xx年各项工作开展情况的总结，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划xx年做到以下几点：

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入

调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发行的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

团队的精髓是沟通、分工、合作、共同进步，以形成一个目标明确，有战斗力的团队。广告公司xx团队创建目标是：树立核心形象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司xx怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！

## 开广告公司的计划和目标篇五

充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端数量有限的情况在争取投放的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有大投放量、长期投放的客户参与进来。根据终端数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

1、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大\*\*\*\*\*公司的知名度及推进速度告知，因为处于双节的特殊时期，很多单位的宣传计划制定完成，节后还会处于一个广告低潮期，我会充分利用这段时间补充相关知识，加紧联络客户感情，以期组成一个强大的客户群体。适当的寻找小一些的投放客户将广告投放进来，但我预计对方会有要求很低的折扣或者以货抵广告费的情况。

2、在第二季度的时候，因为有“五一劳动节”的关系，广告市场会迎来一个小小的高峰期，并且随着天气的逐渐转热，夏季饮品、洗浴用品、防蚊用品等的广告会作为投放重点开发。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节，广告市场会给后半年带来一个良好的开端，白酒、保健品、礼品等一些产品会加入广告行列。并且，随着我公司终端铺设数量的增加，一些投放量大的、长期的客户就可以逐步渗入进来了，为年底的广告大战做好充分的准备。

4、年底的广告工作是一年当中的顶峰时期，加之我们一年的终端铺设、客户推广，我相信是我们广告部最热火朝天的时间。随着冬季结婚人群的增加，一些婚庆服务、婚庆用品也会加入广告行列，双节的广告气氛也会在这种环境下随之而来。

我会充分的根据实际情况、时间特点去做好客户开发工作，并根据市场变化及时调节我的工作思路。争取把广告额度做到最大化！

做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆(在这方面还希望公司给与我们业务人员支持)。

另外，在xx年末的时候，我报考了\*\*\*\*大学的\*\*\*\*\*专业，因为我了解到其中有很多的做影视前期、后期及管理的课程，广告部的管理、编播也会有很多这方面的工作，我将系统地、全面的进行学习，以便理论结合实际。好让自己在广告部能够发挥更大的作用。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我最大的能力减轻领导的压力。

## 开广告公司的计划和目标篇六

20xx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。

然而在20xx年也存在很多的不足和缺点，主要在执行力不强及沟通技巧方面。执行力不强很多时候是把一些简单事情想复杂化，考虑的太多，做起事情来就不敢放开手去做，怕客户对自己失去信任，怕丢失客户，怕公司领导、同事对自己没有信心，瞻前顾后，这一切都制约了自己的行动。其实，主要还是心态的问题，调整好心态，多一份自信，相信自己一定能做的好。沟通技巧方面还需要继续学习，在与客户沟通、谈判时还不能很好利用所学的，平时应多和老业务员及同事沟通，学习他们的话术技巧，并要学以致用。

一、明年计划完成业绩目标100万。要完成这个目标单靠本地客户是不够的，发挥自己对网络的知识，多收集外省的客户，协助刘牧华一起开发网络资源，这是一块很大的市场。在株洲本地跑业务的同时，再向周边如长沙、湘潭地区渗透，寻找些需要投放长株潭的客户。由于今年积累了一些客户资源，明年针对一些有意向的客户重点跟进，即不断的开发新的客户，保证自己的客户资源不断更新，与此同时，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

用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。

20xx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，我也会在新的一年里更加努力。新年新气象！我们将迎来充满挑战的20xx年。最后祝福大家和公司一起更上一层楼！20xx年~~！我们一起加油吧！

## 开广告公司的计划和目标篇七

xx广告公司业务取得了一些成绩，但距离公司发展规划还存在一些差距。龙腾盛世，做好2012年广告创收工作，对开创市场、运营管理有着至关重要的意义，做好2012年广告创收工作，对于我自己也具有十分重要的特殊意义。因此，我要调整好工作思路、增强责任意识，充分认识并做好今年广告创收工作。通过xx年各项工作开展情况的总结，我认识到了自身存在的不足，总结当前及今后广告创收工作存在的实际问题，我计划2012年做到以下几点：

一、制定每日、每月、每季度的工作计划。充分利用现有资源，尽最大努力、最大限度的开拓广告市场。鉴于目前我们的终端客户数量有限的情况在争取的同时，也会为未来的市场多做铺垫工作，争取有更多大投放量、长期投放的客户参

与进来。根据终端客户数量的增长情况，有针对性地调整工作策略、开发新的领域。

二、制订学习计划。做市场开拓是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。产品知识、营销知识、投放策略、数据、媒体运作管理等相关广告的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆。

三、冲刺目标。切实可行的原则，要从实际情况出发定目标、定任务、定标准，既不要因循守旧，也不要盲目冒进。即使是做规划和设想，也应当保证可行，能基本做到，其目标要明确，其措施要可行，其要求也是可以达到的。集思广益的原则。要深入调查研究，广泛听取客户意见、博采众长，反对主观主义。突出重点的原则。要分清轻重缓急，突出重点，以点带面，不能眉毛胡子一把抓。防患未然的原则。要预先想到实行中可能发生的偏差，可能出现的故障，有必要的防范措施或补充办法。

象与威信、创造良好的沟通环境、合理分工各尽其才。考勤制度、会议制度、台账制度、激励制度实施执行。

广告公司2012怀着“把每件事做的好些、更好些”的热忱，永不满足现状，以前瞻创新的思维创立广告公司广告业新标准！