

## 广告公司工作计划范本 ( 精选4篇 )

### 篇1：广告公司工作计划范本

#### 一、制定每月、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常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，1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，1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！

### 篇2：广告公司工作计划范本

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年做到如下几点：

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！

### 篇3：广告公司工作计划范本

通过XX年在公司的适应磨合情况，我充分认识到了自身存在的不足，总结当前及今后工作存在的问题，我计划XX年做到以下几点：

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。

二、制定每月、每季度的工作计划。

鉴于目前我们的工作主要是听从领导及采购活动安排，我将粗略学习活动策划、加强新领域的认识，这对我工作将大有帮助。

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，顾客的消费会给下半年带来一个良好的开端，xxxxxxxxxxxx等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。

### 三、制订学习计划。

学习对于广告设计人员来说至关重要，因为它直接关系到设计师与时俱进的步伐和广告质量的优劣。我会适时的根据需要调整我的学习来补充新的能量。产品知识、广告设计、网站建设、等相关广告的知识都是我要掌握的内容(在这方面还希望公司给予我相应支持)。

以上，是我对XX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。XX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!

## 篇4：广告公司工作计划范本

在这XX年的一年里，凭借前几年的蓄势，已具备步入了快车道，为实现了稳步的效益增长，以崭新姿态展现在客户面前，一个更具朝气和活力的、车间完善后，管理水平必将大幅度提高，这不仅仅是市场竞争的外在要求，更是自身发展壮大的内在要求。对于各部门来说，全面提升管理水平，与公司同步发展，既是一种压力，又是一种动力。为了完成公司2018年的总体经营管理目标，厂部特制订2018年工作计划如下。

一、根据本年度工作情况与存在不足，结合目前公司发展状况和今后趋势，人力资源计划从九个方面开展2018年度的工作：

1、进一步完善公司的组织架构，确定和区分每个职能部门的权责，争取做到组织架构的科学适用，三年不再做大的调整，保证公司的运营在既有的组织架构中运行。

2、完成公司各部门各职位的工作分析，为人才招聘与评定薪资、绩效考核提供科学依据;

3、完成日常人力资源招聘与配置

4、推行薪酬管理，完善员工薪资结构，实行科学公平的薪酬制度；

5、充分考虑员工福利，做好员工激励工作，建立内部升迁制度，做好员工职业生涯规划，培养雇员主人翁精神和献身精神，增强企业凝聚力。

6、在现有绩效考核制度基础上，参考先进企业的绩效考评办法，实现绩效评价体系的完善与正常运行，并保证与薪资挂钩。从而提高绩效考核的权威性、有效性

7、大力加强员工岗位知识、技能和素质培训，加大内部人才开发力度。

8、建立内部纵向、横向沟通机制，调动公司所有员工的主观能动性，建立和谐、融洽的企业内部关系。集思广益，为企业发展服务。

9、做好人员流动率的控制与劳资关系、纠纷的预见与处理。既保障员工合法权益，又维护公司的形象和根本利益。

二、增加人员配置：

(1)前台：前台增加至3名，分管不同区域。

(2)车间管理人员：车间行政主管1人、技术主管1人、所需机电维修组长约3名。

三、强化人员素质培训

春节前完成对各区域所需人员的招聘和培训，使xx年新的管理制度实施过程中人员素质方面有充分的保障。认真选择和慎重录用基层管理人员，切勿滥竽充数。

四、加大人员考核力度

在人员配置、资源保证、业绩考核等方面作出实施细则规定，从制度上对此项工作作出保证。并根据各区域实际情况和存在的问题，有针对性地加以分析和研究，以督促其在短期内按规定建立和健全管理的工作。

五、加强市场调研，以业务部提供的信息量和公司在各区域的业务进展情况，将以专人(兼职)对各区域业务的发展现状和潜在的发展趋势，进行充分的市场调研。通过调研获取第一手资料，为公司在各区域开拓新的市场方面作好参谋。

六、品牌推广

1、为进一步打响“振兴”品牌，扩大振兴的市场占有率，xx年乘公司车间乘改建的东风，初步考虑以宣传和扩大品牌，创造更大市场空间，从而为实现奠定坚实的市场基础上更上一层楼。

2、进一步做好内部管理及宣传工作。在各个现场制作和安装宣传条幅或广告牌，现场展示企业实力;及时制作企业新的业绩和宣传资料

3、加强和外界接触人员的专业知识培训和素质教育工作，树立良好的企业员工形象和企业文化内涵，给每一位与我厂人员接触的人都能够留下美好而深刻的印象，从而对有更清晰和深层次的认识。