

广告ae年度工作计划表 广告工厂年度工作计划(优质5篇)

计划是指为了实现特定目标而制定的一系列有条理的行动步骤。相信许多人会觉得计划很难写？下面是小编带来的优秀计划范文，希望大家能够喜欢！

广告ae年度工作计划表 广告工厂年度工作计划篇一

年度主要经济技术指标完成情况

- 1、利润计划指标x万元，实现利润x万元，较上年增长x%□
- 2、销售收入计划指标x万元，实现销售收入x万元，较上年增长x%□
- 3、新增订货计划指标x万元，实现新增订货x万元，较上年增长23%；
- 5、回收货款计划指标x万元，实现回收货款x元，较上年增长x%□
- 6、员工年人均收入x万元，较上年增长x%□

年度的主要工作可以概括为以下八个突出特点：

一、调整机构设置，完善内部管理

广告ae年度工作计划表 广告工厂年度工作计划篇二

新的一年，新的开始，广告公司如何制定年度工作计划呢？下

面是本站小编收集整理广告公司年度工作计划，欢迎阅读。

20xx年我们的基本工作思路是，团结一致、坚持以客户利益为中心的原则。扩大服务范围，提高服务质量，在完全市场竞争的大环境中找稳自己的位置。遵循“创新”的科学工作方针继续艰苦奋斗把业务作大作强，发扬吃苦耐劳的精神品质。为进一步推动桐乡的广告产业健康、稳定发展作出更大的贡献。

具体工作安排如下：

一) 树立积极向上、团结一致的工作态度。

1、在员工与员工之间进一步树立积极向上的工作态度，形成员工与员工之间比业务比技能的工作氛围，以技术水平高、业务能力强为荣、以技术水平低、业务能力差为耻。

2、继续推进和谐的工作环境，员工与员工之间相互帮忙，尊重他人的生活习性，创造单纯的人际关系。

二) 以客户的利益为中心。

1、进一步强化xx年工作计划、坚持以客户利益为中心的原则，从实际角度出发，真正的做到既为客户省钱又能提高服务质量。

2、从多方面扩大业务范围，增加兼职业务员、对业务员进行相关的素质培训，努力把超世纪作到桐乡最具影响力的广告公司之一。

三) 继续巩固管理体制。

1、做到每项业务都要进行市场前期的调查工作，强化创新环境，推动管理上的进一步创新、找准切入点，为客户实现更

大的经济利益。

2、完善财务管理体系，做到每项经济业务都能系统的，一致的，完整的体现在账面上，坚决杜绝一切有假账、坏账的可能性事务。盘活固定资产，保证流动资金的有序流通。我们坚信在全体员工的不努力下，在健康的市场环境下、牢牢的抓住当前的机遇，我们的努力一定能够创造更加辉煌的明天和后天。

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。

共2页，当前第1页12

广告ae年度工作计划表 广告工厂年度工作计划篇三

一、熟悉公司新的规章制度和业务开展工作。

公司在不断改革，订立了新的规定，特别在诉讼业务方面安排了专业法律事务人员协助。作为公司一名老业务人员，必须以身作则，在遵守公司规定的同时全力开展业务工作。

1、在第一季度，以诉讼业务开拓为主。针对现有的老客户资源做诉讼业务开发，把可能有诉讼需求的客户全部开发一遍，有意向合作的客户安排法律事务专员见面洽谈。期间，至少促成两件诉讼业务，代理费用达_万元以上(每件_万元)。做诉讼业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

2、在第二季度的时候，以商标、专利业务为主。通过到专业市场、参加专业展销会、上网、电话、陌生人拜访等多种业务开发方式开发客户，加紧联络老客户感情，组成一个循环有业务作的客户群体。以至于达到_万元以上代理费(每月不低于_万元代理费)。在大力开拓市场的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等客户交办业务的进展情况。

3、第三季度的“十一”“中秋”双节带来的无限商机，给后半年带来一个良好的开端。并且，随着我对高端业务专业知识与综合能力的相对提高，对规模较大的企业符合了《中国驰名商标》或者《__省商标》条件的客户，做一次有针对性的开发，有意向合作的客户可以安排业务经理见面洽谈，争取签订一件《__省商标》，承办费用达_万元以上。做驰名商标与商标业务开发的同时，不能丢掉该等客户交办的各类业务，与该等客户保持经常性联系，及时报告该等交办业务的进展情况。

4、第四季度就是年底了，这个时候要全力维护老客户交办的业务情况。首先，要逐步了解老客户中有潜力开发的客户资源，找出有漏洞的地方，有针对性的做可行性建议，力争为客户公司的知识产权保护做到面，代理费用每月至少达1万元以上。

二、制订学习计划。

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。专业知识、综合能力、都是我要掌握的内容。

知己知彼，方能百战不殆，在这方面还希望业务经理给与我支持。

三、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。

积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

广告ae年度工作计划表 广告工厂年度工作计划篇四

2017年是我们广告部业务开展的开局之年，做好2017年广告创收工作，对开创市场、媒体运营管理有着至关重要的意义，做好2017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。

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、在第一季度，以市场铺垫、推动市场为主，扩大x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202017年末的时候，我报考了x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。

以上，是我对2017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。2017年，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作、业务能力。

广告ae年度工作计划表 广告工厂年度工作计划篇五

一、全年工作总结：

1、肇庆新世界·伴月湾尾货包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

2、东方新世界5号地比稿跟进工作。

3、4-5月外派至天津，跟进美林园项目，广告主要针对全新二期的包装，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

4、6月份开始东方新世界·熹园进入前期广告阶段，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

5、6-8月天津生态城项目以月费服务，一份合同包括该集团旗下三大项目的广告工作，7-8月份为美林园及创意大厦两个项目的开盘前期准备工作，主要负责项目的全程广告跟进工作，设计跟稿以及服务款项的催收工作。

6、6-11月为佳大集团旗下萌芽创意园、华糖创意园、石井创

意园及红钻226等项目作单项服务的广告，主要涉及到各项目的vi现场包装及销售物料的设计广告跟进工作，以及服务款项的催收工作。

二、自我评价：

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。

客户部：谭志立

2011年11月26日